

RADA PROGRAMOWA

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

KOMITET REDAKCYJNY

Elwira Laskowska (sekretarz), Jan Górecki, Zdzisław Jakubowski, Jan Kiryżow, Julian T. Krzyżanowski, Henryk Manteuffel (redaktor naczelny), Teresa Sawicka (sekretarz), Stanisław Stańko, Michał Sznajder

RECENZENCI

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

Wydanie publikacji dofinansowane ze środków Samorządu Województwa Mazowieckiego

Redakcja naukowa: prof. dr hab. Henryk Manteuffel Szoego

ISBN 978-83-7583-040-8

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	6
– <i>Hanna Górską-Warszewicz</i>	
Perspektywy rozwoju marek w sektorze żywnościowym w Polsce Prospects for brand development in food sector in Poland	7
– <i>Bogdan Klepacki, Marzena Kruk</i>	
Wybrane problemy funkcjonowania małych i średnich przedsiębiorstw zajmujących się handlem żywnością w warunkach integracji europejskiej Selected problems of small and medium size food selling enterprises under conditions of the EU integration	15
– <i>Monika Kołodziejczyk, Barbara Kowrygo</i>	
Urzędowe kontrole zafałszowań środków spożywczych w świetle obowiązującego prawa żywnościowego Official controls of food adulteration under current food law	23
– <i>Jakub Kraciuk</i>	
Koncentracja produkcji w polskim przemyśle spożywczym Concentration of production in the Polish food industry	33
– <i>Elwira Laskowska</i>	
Zmiana przeznaczenia gruntu a jego wartość Land's value depending on its designation	42
– <i>Adam Marcysiak, Agata Marcysiak</i>	
Typ rolniczy jako czynnik różnicujący poziom wsparcia gospodarstw środkami UE Agricultural type as a factor differentiating the level of farm support from the EU's funds	50
– <i>Agata Marcysiak, Adam Marcysiak</i>	
Oddziaływanie wielkości ekonomicznej na zasoby pracy gospodarstwa rolniczego Effect of economic size on the manpower resources of a farm	59

– <i>Jarosław Mikołajczyk, Tomasz Wojewodzie</i>	
Kluczowe czynniki dekapitalizacji majątku gospodarstw upadających południowej Polski	
Key factors of property decapitalization in economically declining agricultural holdings in southern Poland	66
– <i>Agata Mironczuk, Anna Maria Rak</i>	
Źródła wsparcia gospodarstw rolnych po integracji Polski z Unią Europejską	
The sources of support for farms after Polish accession to the European Union ...	76
– <i>Urszula Motowidlak</i>	
Tendencje w rolnictwie ekologicznym w krajach Unii Europejskiej	
Tendencies in organic farming in the European Union countries	84
– <i>Aldona Mrówczyńska-Kamińska</i>	
Znaczenie rolnictwa w gospodarce narodowej w Polsce, analiza makroekonomiczna i regionalna	
The importance of agriculture in the Polish national economy: macroeconomic and regional analysis	96
– <i>Adam Pawlewicz, Katarzyna Pawlewicz</i>	
Zróźnicowanie przestrzenne produkcji ekologicznej w Polsce	
Spatial differentiation of organic agricultural production in Poland	109
– <i>Lech Płotkowski</i>	
Zalesianie gruntów rolnych w Programie Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2007 - 2013	
Afforestation of agricultural land in the Programme of Rural Development for 2007-2013	116
– <i>Marian Podstawka, Agnieszka Deresz</i>	
Podatek dochodowy od osób fizycznych a wzrost gospodarczy	
Personal income tax and the economic growth	126
– <i>Piotr Prus</i>	
Współczesne problemy rolnictwa i obszarów wiejskich w Polsce	
Contemporary problems of agriculture and rural areas in Poland	133

– <i>Anna Maria Rak, Agata Mirończuk</i>	
Zmiany bezrobocia na wiejskim rynku pracy po integracji Polski z Unią Europejską Changes of unemployment in the rural labour market after the integration of Poland with the European Union	144
– <i>Anna Rytko</i>	
Zmiany konkurencyjności polskich produktów żywnościowych w latach 2000-2007 Changes in the competitiveness of Polish agricultural products in the period of 2000-2007	153
– <i>Tadeusz Sobczyński</i>	
Za co płacimy w ramach WPR? Próba pomiaru na poziomie gospodarstwa rolnego What do we pay in CAP for? An attempt of measurement at farm level	162
– <i>Alicja Stolarska</i>	
Wybrane elementy sytuacji społeczno-gospodarczej Polski w latach 2000-2007 i jej regionalne zróżnicowanie Selected elements of social and economic situation in Poland in 2000-2007 and its regional differentiation	174
– <i>Ludwik Wicki</i>	
Finansowanie hodowli roślin w Polsce Changes in financing of plant breeding in Poland	182
– <i>Bożena Wojtyra</i>	
Sprawność ekonomiczna produkcji mleka w zależności od nakładów pracy Economic efficiency of dairy production depending on labour inputs	194

Przedmowa

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

Henryk Manteuffel Szoega

Hanna Górską-Warsewicz¹

Katedra Organizacji i Ekonomiki Konsumpcji

Wydział Nauk o Żywieniu Człowieka i Konsumpcji

SGGW

Warszawa

Perspektywy rozwoju marek w sektorze żywnościowym w Polsce

Prospects for brand development in food sector in Poland

Abstract. Development of companies in the food sector in Poland is related to creation of a brand-based competitive advantage. The aim of this study is a presentation of selected aspects of brand development basing on results of an investigation in 155 food companies. Brand development in the food sector is related to a differentiation of brand architecture, positioning strategies and visual identifiers as well as to activities increasing brand equity. A special attention was given to such directions of brand development as modification of current products and development of lateral innovations.

Key words: brand, food sector

Synopsis. Rozwój przedsiębiorstw w sektorze żywnościowym w Polsce związany jest z tworzeniem przewagi konkurencyjnej w oparciu o markę. Celem niniejszego opracowania jest zaprezentowanie wybranych aspektów związanych z rozwojem marki, z wykorzystaniem wyników badań przeprowadzanych wśród 155 przedsiębiorstw sektora żywnościowego. Rozwój marek w sektorze żywnościowym następuje przez różnicowanie architektury marek, strategii pozycjonowania i identyfikatorów wizualnych, jak również przez działania zwiększające kapitał marki oraz przez modyfikacje produktów istniejących i wprowadzanie rozwiązań lateralnych.

Słowa kluczowe: marka, sektor żywnościowy

Wstęp

Nadawanie produktom marek, kształtowanie ich wizerunku oraz planowanie rozwoju jest w dobie dzisiejszej jedynym sposobem na rozwój przedsiębiorstwa działającego w konkurencyjnym sektorze żywnościowym.

Celem niniejszego opracowania jest teoretyczne zaprezentowanie wybranych aspektów związanych z rozwojem marek. W wybranych obszarach posłużono się wynikami badań wśród 155 przedsiębiorstw sektora żywnościowego: branży mleczarskiej i produkcji lodów (35 przedsiębiorstw), mięsnej (30), słodczy i słonych przekąsek (25), przetwórstwa owocowo-warzywnego i mrożonek (20), przetworów zbożowych (20) oraz koncentratów spożywczych, przypraw, używek i dodatków do żywności (25). Badania przeprowadzono w 2007 i 2008 roku w formie wywiadów indywidualnych z przedstawicielami działów marketingu i sprzedaży badanych przedsiębiorstw. Ze względu na niezakończony cykl badawczy, uwzględniający kilka etapów pośrednich, w niniejszym opracowaniu wykorzystano jedynie wstępne wyniki analizy struktur asortymentowych przedsiębiorstw. Jako kryterium doboru zastosowano udział danego przedsiębiorstwa w segmentach

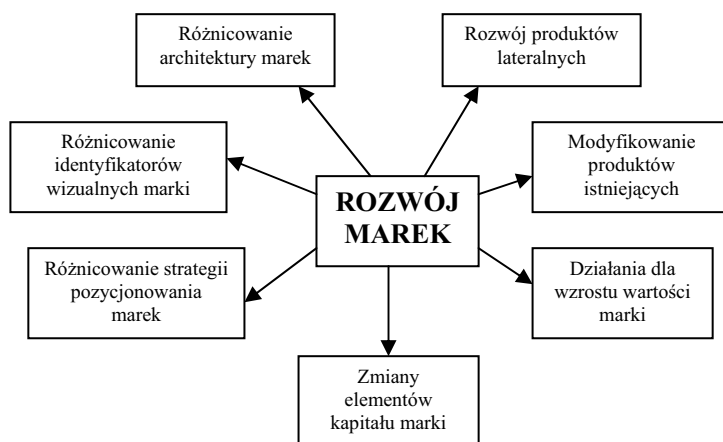
¹ Dr inż., e-mail: hanna_gorska_warsewicz@sggw.pl; hanna.gorska@interia.pl.

(kategoriach produktowych) tworzących daną branżę produktową. Łącznie przeanalizowano 40 szczegółowych kategorii produktowych, w każdej z nich wskazując pięć przedsiębiorstw o największym udziale rynkowym.

Rozwój marek w sektorze żywnościowym

Osiągnięcie rynkowego sukcesu w sektorze żywnościowym zapewnia właściwie zaprojektowana i wykreowana marka. Proces budowy i tworzenia marki określany jest jako branding i zależy od wielu czynników związanych z przedsiębiorstwem, jego otoczeniem, jak również sytuacją makroekonomiczną. Wśród najważniejszych czynników wyróżnić należy takie uwarunkowania jak rodzaj oferowanych produktów, ich atrakcyjność i konkurencyjność, sytuacja rynkowa z uwzględnieniem działań największych producentów, intensywność działań promocyjnych oraz stosowane strategie dystrybucyjne.

Marka traktowana jest jako kombinacja produktu fizycznego, nazwy marki, logo, opakowania, komunikacji marketingowej oraz towarzyszącej im dostępności (łatwość zakupu), które odróżniając ofertę danego przedsiębiorstwa od ofert konkurencyjnych, dostarczają nabywcy korzyści funkcjonalnych i/lub symbolicznych [Kall 2005]. Z punktu widzenia rozwoju marki istotne jest założenie, że marka jest obietnicą jakości, stałości składu, cech organoleptycznych i określonego poziomu ceny [Górska-Warzewicz i Pałaszewska-Reindl 2002].



Ryc. 1. Kierunki rozwoju marek w sektorze żywnościowym w Polsce

Fig. 1. Directions of brand development in the food sector in Poland

Źródło: opracowanie własne.

W sektorze żywnościowym w Polsce rozwój marki odbywa się w sferze funkcjonalnej przez rozwój nowych i modyfikację produktów istniejących oraz przez działania związane kapitałem marki analizowanym w ujęciu finansowym i marketingowym. Badając rozwój marek uwzględnić należy różnicowanie architektury marki, strategii pozycjonowania, kształtowanie identyfikatorów marki oraz działania w zakresie elementów tworzących wartość marki i jej marketingowy kapitał (np. postrzegana jakość marki).

Rozwój marek przez różnicowanie identyfikatorów wizualnych

Rozwój marek odbywa się przez wprowadzanie i doskonalenie identyfikatorów marki, które wyróżniają markę spośród ofert konkurencyjnych. Każdy identyfikator powinien ułatwiać konsumentowi rozpoznanie marki oraz zapamiętanie jej w sytuacji związanej z zakupem i konsumpcją. Wyróżnia się identyfikatory [Kall 2005]:

- obligatoryjne: nazwa i znak graficzny marki,
- fakultatywne: symbol marki, opakowanie, kolor i slogan.

Nazwa marki jest częścią słowną marki komponowaną za pomocą słów, liter i liczb. Jest niejednokrotnie jedyną cechą, która umożliwia identyfikację produktów na tle konkurencji [Żurawik i Żurawik 1996]. Nazwa marki jest elementem sugerującym kategorię branży lub kategorię produktu przez stosowanie całych wyrazów lub mniejszych części wyrazów. Nazwy sugerują również poszczególne elementy wizerunku marki: sytuację zakupu lub użycia, typ użytkownika, cechy, korzyści funkcjonalne, korzyści związane z używaniem marki, korzyści symboliczne oraz osobowość [Kłeczek 2006]. W sektorze żywnościowym w Polsce rozwój marek przez kształtowanie nazw odbywa się w odniesieniu do nazw opisowych, sugestywnych i symbolicznych. Nazwy opisowe wskazują na kategorię produktową i wyrób, przekazując niejednokrotnie bezpośrednią informację o sposobie zastosowania produktu. Nazwy sugestywne zawierają odniesienie do korzyści funkcjonalnych, cech produktu lub kategorii produktowej, natomiast nazwy symboliczne odpowiadają za skojarzenia związane np. z wcześniejszym doświadczeniem konsumenta z produktem lub z prowadzonymi działaniami marketingowymi.

Drugim identyfikatorem obligatoryjnym jest znak graficzny, czyli logo marki. Może on pomagać w budowie świadomości marki, nasuwać określone wyobrażenia oraz wzbudzać sympatię bądź inne uczucia związane z marką [Kall 2005].

Identyfikatorem fakultatywnym marki jest opakowanie. Stanowi ono jeden z najistotniejszych elementów komunikacji między marką a konsumentem. Wzrost roli opakowań w sektorze żywnościowym obserwowany jest w związku z postępującą koncentracją w handlu detalicznym. Znaczenie opakowania jest szczególnie widoczne w odniesieniu do kategorii produktowych, w przypadku których do istotnych czynników wyboru należą rodzaj, smak i gatunek produktu. Rozwój marek w połączeniu z różnicowaniem opakowań związany jest z następującymi wariantami:

- wprowadzanie opakowań innowacyjnych zapewniających przedłużenie trwałości produktów, wygodę użytkowania itp.
- modyfikowanie opakowań istniejących w zakresie wielkości, kształtu, szaty graficznej itp.

W połączeniu z kształtem opakowania w rozwoju marek w sektorze żywnościowym istotne znaczenie posiada kolor. Odpowiada on za wizualne skojarzenia z marką, jest w stanie zidentyfikować produkt [Górska-Warsewicz 2003]. Kolory są najbardziej dostępnymi elementami dla zmysłu konsumenta. W trakcie zakupów klienci zwykle znajdują się w stanie pobudzenia emocjonalnego, prowadzącego do zwiększonej podatności odbioru różnego rodzaju bodźców wzrokowych [Kall 2005]. Oddziaływanie barw na człowieka dotyczy określonego postrzegania i obejmuje kilka typów reakcji: optyczne (wpływają na odmienne postrzeganie wielkości i oddalenia przedmiotów o różnych barwach), psychiczne (dotyczą oddziaływania na nastrój człowieka), psychofizyczne

(podział barw na ciepłe i zimne) oraz fizjologiczne (wyrażają zdolność barw do zmiany stanu organizmu) [Frons-Stankiewicz 1969].

Kolejne identyfikatory fakultatywne marki to symbol i slogan. Symbolem (bohaterem) marki są osoby ludzkie, postacie zwierząt, bohaterowie kreskówek lub obiekty nieożywione. Posiadają zdolność efektywnego przyciągania uwagi i pomagania w budowie wizerunku marki [Kall 2005]. W sektorze żywnościowym ten sposób rozwoju marki związany jest z przyjętą strategią pozycjonowania marek w segmencie odbiorcy dziecięcego. W tych przypadkach wszystkie działania marketingowe producentów podporządkowane są celowi nadrzędnemu, jakim jest dotarcie z zintegrowanym i zrozumiałym przekazem do dzieci. Najczęściej ten sposób rozwoju marki odnaleźć można w kategorii słodczy (w szczególności cukierków, żelków), słonych przekąsek (chipsów i chrupek) oraz soków i napojów owocowych i warzywnych.

Slogan jest bardziej uniwersalnym identyfikatorem w procesie rozwoju marki. W sektorze żywnościowym w Polsce wykorzystywany jest w każdej kategorii produktowej, bez względu na przyjętą strategię pozycjonowania i kategorię produktu. Związany jest najczęściej z określonymi korzyściami, jakie uzyskuje konsument z wyboru produktu opatrzonego daną marką oraz ze specyficznymi atrybutami marki, które wyróżniają ją spośród marek konkurencyjnych.

Rozwój marek odbywa się, oprócz wykorzystania identyfikatorów, także przez elementy wsparcia, klasyfikowane w dwóch grupach: jako elementy wsparcia związane z marką bezpośrednio (licencjonowanie marki, wsparcie reputacją producenta, strategię współdziałania niezależnych marek, tzw. co-branding, specjalne wydarzenia) oraz uniwersalne elementy wsparcia (ambasador marki, wsparcie renomą kraju, nagrody i wyróżnienia, użycie markowych składników, wsparcie udzielone przez członków kanału dystrybucji) [Kall 2005]. Spośród wymienianych w literaturze elementów wsparcia w sektorze żywnościowym istotne znaczenie posiadają wsparcie marki reputacją producenta, strategia co-brandingu, specjalne wydarzenia oraz nagrody i wyróżnienia. Pierwsza opcja dotyczy stosowania strategii marki podwójnej, zakładającej kombinację nazwy marki jako nazwy indywidualnej, przewidzianej tylko dla danego produktu, jak również nazwy producenta. Tego rodzaju wsparcie stanowi gwarancję, w szczególności w przypadku wprowadzania nowego produktu na rynek i jest sygnałem dla konsumenta, że nowy produkt będzie odpowiadał jakością produktom dotychczasowym. W sektorze żywnościowym w Polsce ten sposób rozwoju marki obserwowany jest bez względu na kategorię produktową. Rzadziej stosowana jest strategia co-brandingu, w której następuje połączenie dwóch silnych marek do oznaczenia nowego lub dotychczasowego produktu.

Rozwój marek przez różnicowanie ich architektury

Architektura marek bazuje na wyodrębnionych rodzajach i typach marek z uwzględnieniem procesu nadawania nazw oraz relacji marek z produktami i marką firmową, tzn. korporacyjną, czyli nazwą przedsiębiorstwa. Jest to szczególnie istotne w przypadku wytwarzania produktów z kilku różnych kategorii produktowych oraz produktów pozycjonowanych w przeciwstawnych segmentach cenowych.

Najbardziej rozbudowana koncepcja architektury marki zaproponowana przez Aakera [2002] i Joachimsthalera wskazuje na dziewięć podstawowych sytuacji, które umożliwiają klasyfikowanie różnych przypadków marek łączonych. Jako kryterium zastosowano

znaczenie marki przy podejmowaniu decyzji o zakupie oraz wpływ marki na konkurencyjność produktu. Powstały cztery kategorie główne: marki indywidualne, marki wspierane, submarki, marki zbiorowe. Na skrajnych pozycjach plasują się strategie marki zbiorowej, zwanej strategią marki rodzinnej lub korporacyjnej oraz marek indywidualnych [Dębski 2007].

Strategia marki zbiorowej występuje, gdy wszystkie produkty danego producenta mają tę samą markę. Strategia ta określana jest jako najbardziej efektywna, gdy produkty są podobnej jakości i w podobnej cenie [Urbanek 2002]. W przedsiębiorstwach sektora żywnościowego strategia marki zbiorowej najczęściej przyjmuje postać strategii marki korporacyjnej w przedsiębiorstwach mleczarskich, mięsnych, przetwórstwa zbóż, koncentratów, mrożonek, przypraw oraz przetworów owocowo-warzywnych. W wielu przypadkach strategia marki zbiorowej jest pierwszym etapem rozwoju marek i dotyczy produktów niezróżnicowanych, o charakterze masowym. W niektórych natomiast przedsiębiorstwach strategia marki korporacyjnej dotyczy promocji jednolitego znaku firmowego związanego z konsolidacją przedsiębiorstw lub przekształceniami kapitałowymi.

Tabela 1. Rodzaje marek w ramach architektury marek w przedsiębiorstwach sektora żywnościowego
Table 1. Types of brands within the concept of brand architecture in food sector firms

Rodzaj marki	Odsetek przedsiębiorstw
Marki indywidualne (w tym pojedyncze pozycje asortymentowe i linie produktowe), nie wspierane przez markę korporacyjną	31,7
Marki wsparte marką korporacyjną (firmową) i submarki	52,4
Marka zbiorowa lub marka korporacyjna (firmowa)	15,9

Źródło: badania własne w latach 2007-2008.

Ważnym kierunkiem rozwoju marek w przedsiębiorstwach sektora żywnościowego jest strategia marek indywidualnych w zakresie pojedynczej pozycji asortymentowej oraz w odniesieniu do linii produktowych. Wprowadzanie marek indywidualnych dla oznaczenia jednego produktu jest najczęściej pierwszym etapem tworzenia linii produktowej lub grupy asortymentowej. Tworzenie marki linii obserwowane jest m.in. w branży mleczarskiej, przetwórstwa owocowo-warzywnego, słodczy, słonych przekąsek oraz używek.

Jednak najistotniejszym i najczęściej stosowanym kierunkiem rozwoju marek jest strategia marek wspartych marką firmową lub strategia submarek. Podwójne nazewnictwo lub umieszczenie na opakowaniu obok nazwy marki także nazwy producenta stanowi dodatkowy element różnicujący i porządkujący asortyment. Pozwala przedsiębiorstwu rozszerzać dotychczasowe linie produktowe i wprowadzać nowe produkty zachowując przejrzystość i wzajemne relacje między markami. Strategię submarek stosują przedsiębiorstwa wytwarzające dodatki do żywności, słodczy, kawę, herbatę oraz niektóre firmy mleczarskie.

Rozwój marek przez różnicowanie strategii pozycjonowania

Pozycjonowanie marki na rynku związane jest z określeniem miejsca produktów oferowanych pod daną marką i utrwaleniem planowanego wizerunku marki w świadomości nabywców tworzących, zgodnie z założeniami przedsiębiorstwa, określony docelowy rynek

[Witek-Hajduk 2001]. Pozycjonowanie marek jest procesem uwypuklania atrybutów marki wyróżniających i motywujących do zakupu na tle ofert konkurencyjnych. Działania te opisują markę na tle danej kategorii podkreślając jej specyficzną odmienność. Skuteczne pozycjonowanie marek produktów żywnościowych powinno łączyć aspekty funkcjonalne produktu z pewnymi atrybutami symbolicznymi [Górska-Warsewicz 2006].

W sektorze żywnościowym najczęściej stosowane są strategie pozycjonowania uwzględniające grupę konsumentów lub korzyści wynikające z użytkowania produktów. Pierwsza strategia polega na kierowaniu marki do ściśle określonej grupy docelowej (głównie dzieci i młodzieży), przez dobór odpowiedniego opakowania, przekazu, haseł reklamowych oraz akcji promocyjnych. Jest stosowana przede wszystkim przez przedsiębiorstwa mleczarskie, firmy wytwarzające słone przekąski, soki oraz napoje owocowe i warzywne. Pozycjonowania ze względu na korzyści dla konsumenta są stosowane w przypadku produktów funkcjonalnych i wzbogacanych w witaminy i składniki mineralne. Podobny zakres reprezentuje strategia pozycjonowania z uwzględnieniem atrybutów marki, bazująca na podkreślaniu określonych cech produktów. Z kolei pozycjonowanie ze względu na relację cena-jakość obejmuje segmentację marek w dwóch skrajnych kategoriach: premium, economy oraz kilku kategoriach pośrednich.

Tabela 2. Strategie pozycjonowania marek w sektorze żywnościowym
Table 2. Strategies of brand positioning in the food sector

Rodzaj strategii pozycjonowania marek, uwzględniającej	Odsetek przedsiębiorstw
Grupę konsumentów	33,2
Atrybuty marki	28,7
Aspekty nienamacalne	15,6
Relację cena-jakość	29,0
Kraj lub region pochodzenia	11,2
Korzyści dla konsumenta	38,7
Innowacje lub modyfikacje produktów	23,4
Zastosowanie produktu	6,7

Źródło: badania własne w latach 2007-2008

Rozwój marek przez rozwój produktów lateralnych

Istotnym kierunkiem rozwoju marek jest tworzenie produktów lateralnych, całkowicie nowych rozwiązań technologicznych, stanowiących początek nowych kategorii produktowych lub nowych rynków. Marketing lateralny bazuje na innowacjach, uaktywniających ukryte potrzeby konsumentów, dotychczas niebędące w sferze zainteresowania producentów. Produkty marketingu lateralnego powstają na pograniczu dwóch różnych kategorii produktowych, łącząc odmienne cechy funkcjonalne i zróżnicowane korzyści symboliczne [Kotler i Trias de Bes 2004]. W takich przypadkach obserwowane jest przeistaczanie się nazwy marki w nazwę kategorii produktu z powodu braku nazwy rodzajowej, gdyż taka kategoria wcześniej nie istniała oraz na skutek nasilonych działań promocyjnych i intensywnej dystrybucji [Altkorn 1999]. Wprowadzanie na rynek absolutnej nowości koncentruje się na produkcie, czemu towarzyszy dokładnie dobrana nazwa

w połączeniu z pozostałymi identyfikatorami wizualnymi i zintegrowanymi działaniami marketingowymi. W sektorze żywnościowym rozwój marek przez rozwój produktów lateralnych spotykany jest jedynie w odniesieniu do największych przedsiębiorstw.

Rozwój marek przez modyfikacje produktów istniejących

Modyfikacje produktów istniejących wpisują się w koncepcję marketingu pionowego. Powstające innowacje nie tworzą nowych kategorii ani nowych rynków. Występują zawsze w obrębie tej kategorii produktowej, w której powstała idea produktu. Koncepcje nowych produktów opierają się najpierw na zdefiniowaniu rynku, przeprowadzeniu segmentacji i pozycjonowania oraz na modyfikowaniu istniejących produktów w celu utworzenia zmian (tab. 2) [Kotler i Trias de Bes 2004].

Tabela 3. Rodzaje innowacji niezmieniających istoty produktu
Table 3. Types of innovations not changing the product essence

Rodzaj innowacji	Istota innowacji	Efekt na rynku
Polegające na modyfikacji	Zmniejszenie lub zwiększenie dowolnej cechy produktu	– zwiększanie rynku docelowego – lepsza obsługa określonych segmentów
Polegające na zmianie oferowanych wielkości	Zmiany rozmiarów, częstotliwości, objętości lub liczby oferowanych produktów	– zwiększanie rynku docelowego – zwiększenie okazji do konsumpcji
Polegające na zmianie opakowania	Zmiana opakowania	– zwiększanie rynku docelowego – zwiększenie okazji do konsumpcji
Polegające na zmianie wzornictwa	Zmiana wyglądu zewnętrznego w celu dostosowania do różnych stylów życia	– zwiększanie rynku docelowego – zróżnicowanie według stylów życia
Polegające na uzupełnieniach	Wprowadzenie dodatkowych składników produktu lub dodatkowych usług	– lepsza obsługa określonych segmentów lub nisz – zwiększenie gamy produktów
Polegające na ograniczeniu wysiłku i nakładów ponoszonych przez klientów	Modyfikacja wysiłku i nakładów ponoszonych przez klientów w procesie zakupu lub ryzyka związanego z zakupem	– przekształcenie klientów potencjalnych w klientów rzeczywistych – zdolność do osiągnięcia maksymalnej penetracji rynku przez dany produkt

Źródło: [Kotler i Trias de Bes 2004, s. 68-69].

W sektorze żywnościowym w Polsce najczęściej obserwować można modyfikacje dowolnej cechy produktu oraz kompleksowe zmiany opakowań, obejmujące zmianę kształtu, grafiki oraz zakresu prezentowanych informacji. Zmiany składu produktów dotyczą żywności wzbogacanej w witaminy, składniki mineralne, błonnik, dodatki funkcjonalne, żywności niskoenergetycznej, probiotycznej oraz o właściwościach zdrowotnych. Modyfikacje o takim zakresie odnaleźć można m.in. w przypadku soków, napojów i nektarów, przetworów zbożowych (płatków i musli), żywności typu instant i przetworów mleczarskich. Modyfikowanymi produktami uzupełniającymi dotychczasowe linie produktowe są innowacje smakowe. Nowe smaki zwiększają atrakcyjność

sensoryczną produktów, wypełniając nisze rynkowe w kategoriach produktowych takich jak soki i napoje owocowe oraz warzywne, jogurty i inne mleczne napoje fermentowane, przetwory owocowe i warzywne itp.

Modyfikacje polegające na ograniczeniu wysiłku i nakładów ponoszonych przez konsumentów dotyczą m.in. opakowań o innowacyjnych zamknięciach umożliwiających przedłużenie okresu trwałości produktów żywnościowych. Dodatkowym efektem jest fakt, iż innowacyjne opakowania zmieniają wizerunek tradycyjnych kategorii produktowych. Modyfikacje i nowe rozwiązania technologiczne przyciągają nowych konsumentów i zwiększają popyt na tradycyjne produkty żywnościowe. W taką tendencję wpisują się nowe opakowania produktów zbożowych i mleczarskich.

Podsumowanie

Wzrost konkurencyjności w sektorze żywnościowym w Polsce wymusza ciągłe procesy rozwoju marek przez zmiany produktów istniejących i wprowadzanie na rynek nowych rozwiązań technologicznych.

Perspektywy rozwoju marek obejmują działania bezpośrednie w zakresie różnicowania architektury, budowy identyfikatorów wizualnych, konstrukcji strategii pozycjonowania, modyfikacji produktów istniejących w ramach marketingu pionowego oraz działania pośrednie dotyczące wzrostu wartości marki i jej kapitału oraz rozwoju marek produktów lateralnych. Z punktu widzenia trwałości wzrostu wartości marki najistotniejsze znaczenie posiadają działania pośrednie. Wymagają one jednak znacznych nakładów finansowych oraz nowoczesnych metod zarządzania przedsiębiorstwem.

Literatura

- Aaker D.A. [2002]: Building Strong Brands. The Free Press, Nowy Jork.
- Altkorn J. [1999]: Strategia marki. PWE, Warszawa.
- Calderon H., Cervera A., Molla A. [1997]: Brand assessment: a key element of marketing strategy. *Journal of Product and Brand Management*, nr 5, ss. 293-304.
- Dębski M. [2007]: Architektura marek jako narzędzie budowania przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstwa. *Marketing i Rynek*, nr 5, ss. 14-21.
- Frons-Stankiewicz B. [1969]: Psychologiczne aspekty oceny opakowań. *Opakowanie*, nr 6.
- Górska-Warsewicz H. [2003]: Opakowania na rynku żywności. *Przemysł Spożywczy*, nr 8, ss. 66-85.
- Górska-Warsewicz H. [2006]: Jak pozycjonować marki mleczarskie? *Przegląd Mleczarski*, nr 5, ss. 56-57.
- Górska-Warsewicz H., Pałaszewska-Reindl T. [2002]: Marka na rynku produktów żywnościowych. Wyd. SGGW, Warszawa.
- Jeran A. [2005]: Funkcja promocyjna opakowania. *Marketing i Rynek*, nr 4, s. 19.
- Jerschina J. [2001]: Co to jest wartość marki (Brand Equity)? CEM.
- Kall J. [2005]: Tożsamość marek należących do sieci detalicznych. AE Kraków.
- Kłeczek R. [2006]: Wprowadzanie marki na rynek. [W:] J. Kall, R. Kłeczek, A. Sagan: Zarządzanie marką. Oficyna Ekonomiczna, Kraków.
- Kotler Ph., Trias de Bes F. [2004]: Marketing lateralny. PWE, Warszawa.
- Urbanek G. [2002]: Zarządzanie marką. PWE, Warszawa.
- Witek-Hajduk M. K. [2001]: Zarządzanie marką. Difin, Warszawa.
- Żurawik B., Żurawik W. [1996]: Zarządzanie marketingiem w przedsiębiorstwie. PWE, Warszawa.

Bogdan Klepacki¹

Marzena Kruk

Katedra Ekonomiki i Organizacji Przedsiębiorstw
Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego
Warszawa

Wybrane problemy funkcjonowania małych i średnich przedsiębiorstw zajmujących się handlem żywnością w warunkach integracji europejskiej

Selected problems of small and medium size food selling enterprises under conditions of the EU integration

Abstract. Same problems of small and medium food marketing enterprise have been presented. The authors have shown results of an investigation made in nine firms, their resources, major adjustment decisions, especially in the form of outsourcing, and their economic results.

Key words: small and medium enterprises, food market, economic results

Synopsis. W opracowaniu przedstawione wybrane zagadnienia dotyczące funkcjonowania małych i średnich przedsiębiorstw uczestniczących w handlu produktami żywnościowymi. Zaprezentowano wyniki badań przeprowadzonych w dziewięciu przedsiębiorstwach, ze szczególnym uwzględnieniem ich zasobów, głównych działań dostosowawczych, w tym dokonanych w ramach outsourcingu, a także wyniki ekonomiczne tych przedsiębiorstw.

Słowa kluczowe: małe i średnie przedsiębiorstwa, handel żywnością, wyniki ekonomiczne

Wstęp

Małe i średnie przedsiębiorstwa (MSP), są dominującymi podmiotami gospodarczymi na polskim rynku. Sektor MSP wytwarza 33% PKB i zatrudnia prawie 30% ogółu pracujących w Polsce². Charakteryzuje się dynamicznym stosunkiem do otoczenia, gdyż przedsiębiorstwa tej grupy są w stanie najszybciej reagować na zmiany preferencji potencjalnych klientów. Cechuje je mobilność w angażowaniu środków finansowych w różne branże, a także w opłacalne przedsięwzięcia w konkretnych warunkach rynkowych. MSP są w stanie kreować nową wartość dla potencjalnych nabywców, poświęcając konieczny do tego czas i wysiłek, akceptując przy tym określony poziom ryzyka finansowego i operacyjnego. Bardzo często bazują na produkcji opartej nie na ekonomii skali, ale na ciągłym poszukiwaniu okazji rynkowych. Problem funkcjonowania MSP, zwłaszcza w sektorze żywnościowym, jest bardzo ważny. W ostatnich latach zmieniają się potrzeby i preferencje konsumentów. Przykładem jest np. wzrost liczby konsumentów dążących do poprawy kondycji fizycznej i zachowania szczupłej sylwetki, zmniejszenia uciążliwości przygotowania posiłków, rozwoju relacji towarzyskich i biznesowych.

Wyniki badań przeprowadzonych w dziewięciu wybranych celowo przedsiębiorstwach ujawniły, że po wstąpieniu Polski do Unii Europejskiej najmniejsze firmy handlowe

¹ Prof. dr hab.; e-mail: dwne@sggw.pl.

² Dane według GUS [Główny... 2008A].

dostrzegły dosyć szybko możliwości kreowania nowych potrzeb konsumentów i rozwijania nowych form sprzedaży, poprawiających pozycję przedsiębiorstwa na rynku dzięki wysokiej ocenie żywności polskiej przez rodzimego konsumenta. Szansą dla krajowych przedsiębiorstw funkcjonujących na rynku artykułów żywnościowych stał się wysoki, w porównaniu z innymi krajami Unii Europejskiej, udział wydatków na żywność. Umocniły się firmy, które mimo rosnącej konkurencji i bardzo dużego ryzyka finansowego postawiły na stabilną jakość, satysfakcję konsumentów i dostosowały się do norm sanitarnych obowiązujących w UE.

Celem badań było rozpoznanie, w jaki sposób włączenie Polski do UE wpłynęło na funkcjonowanie i stan małych przedsiębiorstw branży żywnościowej, a także jak zmieniły się warunki otoczenia, zwłaszcza prawne.

Charakterystyka badanych przedsiębiorstw

Badaniami objęto dziewięć celowo dobranych przedsiębiorstw, w których wszystkie powierzchnie lokalowe były wynajmowane. Dwa to spółki z o. o. istniejące na rynku od 1995 r. i o dobrej lokalizacji (w Warszawie), trzy położone na wsi, ale również w dobrym otoczeniu oraz cztery mieszczące się w mniejszych miastach pod Warszawą (jedno rozpoczęło działalność w 2004 r.), gdzie na rynku lokalnym brakowało tego typu wyspecjalizowanych przedsiębiorstw gastronomicznych.

Tabela 1. Ważniejsze informacje o badanych przedsiębiorstwach
Table 1. The main information about investigated enterprise

Numer kolejny przedsiębiorstwa	Stan zatrudnienia w roku, osoby		Wielkość przychodów w roku, tys. zł		Wartość majątku trwałego w roku, tys. zł	
	2004	2007	2004	2007	2004	2007
1	12	26	1625	2528	30	647
2	19	14	449	840	52	41
3	11	11	80	152	14	72
4	12	16	190	320	15	8
5	13	14	257	290	57	36
6	12	14	190	280	59	37
7	10	11	920	1051	28	92
8	14	14	480	640	84	182
9	12	13	770	1080	180	162

Źródło: opracowanie własne.

W przedsiębiorstwie nr 1, spółce z o.o. położonej w Warszawie, poczyniono w badanych latach nakłady inwestycyjne w obcy środek trwały, tj. lokal i jego wyposażenie, oraz w inne środki trwałe z dużej pożyczki od jej właścicieli. Na skutek tych inwestycji wzrosło zatrudnienie o 14 osób, rozszerzono działalność o catering oraz organizację imprez na większą skalę przy takich samych warunkach lokalowych, zaoferowano dużo większą ilość sprzedawanych produktów wysokiej jakości, co znacznie wpłynęło na wielkość sprzedaży.

W przedsiębiorstwie nr 2, również spółce z o.o. z Warszawy, o gorszej lokalizacji, nie poniesiono większych nakładów na nowe środki trwałe, za to podwyższono jakość oferowanych produktów oraz zmniejszono zatrudnienie o 5 osób. Zwiększyły się przychody, koszty pozostały na poziomie z 2004 roku.

Przedsiębiorstwa o numerach 3, 4 i 5 prowadzone są przez osoby fizyczne, zlokalizowane są na terenach wiejskich, ale w miejscowościach w pobliżu Warszawy. Poprawiły one swą kondycję finansową. Zatrudnienie utrzymują na podobnym poziomie co w 2004 r., a jakość i ilość oferowanych usług jest większa i lepsza. Świadczą o tym opinie klientów wypowiedziane w anonimowych ankietach oraz wielkość przychodów. Duże znaczenie mają produkty, których jakość po wstąpieniu do Unii Europejskiej jest na dużo wyższym poziomie niż przed przystąpieniem do niej Polski, a dostarczane są bezpośrednio przez producentów rolnych. Zapewne duży wpływ w takich przedsięwzięciach ma też fakt, iż w miejscowościach podwarszawskich zaczęli osiedlać się mieszkańcy Warszawy i innych regionów Polski. Rejony te rozwijają się bardzo dynamicznie pod względem ekonomicznym i charakteryzują się rozwojem małej przedsiębiorczości. Zwykle są to przedsiębiorstwa prowadzone przez całe rodziny.

Przedsiębiorstwa o numerach 6, 7, 8 i 9 położone są w małych miastach. Również i one przeżywają rozkwit, bowiem coraz więcej ludzi z dużych miast osiedla się w takich miejscowościach. Przedsiębiorstwa te od 2004 r. musiały dostosować jakość oferowanych produktów do wymogów określonych w przepisach sanitarno-epidemiologicznych, a więc zwiększały nakłady na środki trwałe. Ich kondycja finansowa uległa znacznej poprawie. Wprowadzić dochód pozostał na podobnym poziomie, ale poczynione nakłady i zwiększone zatrudnienie oraz wysoka jakość oferowanych produktów daje realną perspektywę zwiększenia rentowności.

Funkcjonowanie MSP w branży handlu żywnością

W sektorze małych i średnich przedsiębiorstw zajmujących się handlem żywnością, nastąpiły duże zmiany, pojawiły się szanse, ale i zagrożenia. Przedstawionym firmom powiodło się. Duża część MSP jednak nie wytrzymała konkurencji oraz nie była w stanie ponieść kosztów przystosowań i zakończyła działalność lub zmieniła branżę. Od 2004 roku liczba MSP zajmujących się handlem żywnością maleje³.

W przedsiębiorstwach handlowych, które dostosowały się do nowych przepisów regulujących działalność na jednolitym rynku europejskim artykułów żywnościowych, nastąpił znaczny wzrost kosztów ich działania. Zmniejszyła się skłonność MSP do inwestowania⁴. Tylko 19,8% małych i średnich firm podjęło w 2006 r. działania o charakterze inwestycyjnym. W 2007 r. skłonność MSP do inwestycji nadal malała, bowiem tylko 38,9% MSP realizowało lub planowało realizację inwestycji (57% w 2005 r., 52% w 2006 r.). Mniej MSP niż w 2005 r. zainwestowało w majątek trwały, a także zdecydowało się na zaoferowanie nowych produktów i usług. Zmniejszył się odsetek MSP inwestujących w badania i rozwój, zwiększył się odsetek MSP, które stwierdziły, że inwestycji takich nie podejmą. Jednym z powodów takiej sytuacji jest niedobór środków własnych. Kredyt jest więc ciągle najważniejszym, choć tracącym pozycję, ze źródeł finansowania inwestycji.

³ Dane GUS [Główny... 2008B].

⁴[Monitoring... 2008].

Łatwiejszy stał się dostęp do wszystkich źródeł kapitału obcego. MSP coraz chętniej wybierają leasing. Rośnie znaczenie funduszy unijnych, a także pożyczek od rodziny lub znajomych. Z funduszy strukturalnych chciało skorzystać 7,2% MSP⁵. Dofinansowanie otrzymała prawie połowa z nich. Znacznie większy odsetek MSP ma możliwość zaciągnięcia lub zwiększenia zadłużenia długoterminowego, jednak znacznie mniej firm niż w 2005 r. korzystało w 2006 r. i 2007 r. z kredytu lub pożyczki⁶. Działo się tak mimo tego, iż instytucje finansowe w mniejszym zakresie niż w latach poprzednich wymagały zabezpieczenia lub depozytu. Nastąpiło wręcz nieprawdopodobne zmniejszenie zadłużenia MSP. Na koniec 2005 r. tylko 2,3% małych i średnich firm nie miało zadłużenia, a na koniec 2007 r. aż 65,4% małych i średnich firm finansowało swoją działalność w całości środkami własnymi. Zainteresowanie innowacyjnością wśród MSP zdecydowanie maleje. Mniejsze jest też zainteresowanie dostępem do preferencyjnych kredytów na prowadzenie działań innowacyjnych. Maleje znaczenie innowacyjnego charakteru produktów i usług dla budowania pozycji konkurencyjnej.

Cena ciągle jest wiodącym czynnikiem, na którym MSP budują swoją pozycję konkurencyjną, jednak nie ma już tak silnej pozycji, jak w latach poprzednich. Rośnie znaczenie innych czynników. MSP dostrzegają efektywność stosowania strategii niszowej (wąska specjalizacja, specjalistyczna wiedza i umiejętności). Bardzo istotny w budowaniu pozycji konkurencyjnej staje się wizerunek przedsiębiorstwa, a także kompetentni, dobrze umotywowani pracownicy. W ostatnich latach, szczególnie w drugiej połowie 2007 r., zaobserwowano w MSP zajmujących się handlem żywnością problemy w doborze kadry pracowniczej. Duże oczekiwania ze strony klientów co do jakości obsługi przy sprzedaży oferowanych produktów powodują również wzrost kosztów pracy oraz wymagań ze strony kadry pracowniczej. Do długiej listy problemów związanych z zapłatacymi kosztami pracy, brakiem przejrzystości i jednoznaczności regulacji podatkowych, nieelastycznym prawem pracy etc. doszły nowe, przede wszystkim brak wykwalifikowanych pracowników. W dalszym ciągu zbyt wysoki jest odsetek MSP oceniających negatywnie sposób obsługiwanie firm przez pracowników urzędów. Najgorzej oceniana przez MSP jest współpraca z ZUS (33,2% złych ocen)⁷, jednak nastąpiła tu już znacząca poprawa. Nieznacznie pogorszyła się ocena pracy urzędów skarbowych i urzędów pracy.

Instytucjonalne przyczyny braku skłonności MSP do inwestycji koncentrują się na zbyt dużej niestabilności warunków gospodarowania, wynikającej z ciągłych zmian regulacji systemowych. Szefowie MSP musieli ostatnio poświęcić załatwianiu administracyjnych formalności więcej czasu niż w latach poprzednich. Z doświadczenia i opinii sondażowych wiadomo, iż czas potrzebny na dopełnianie formalności administracyjnych znacznie wzrósł. Ze względu na małą liczbę osób pracujących w tych firmach każdy dodatkowy administracyjny obowiązek spada na zarządzających przedsiębiorstwem, ograniczając czas, który powinni oni poświęcać zarządzaniu firmą, tworzeniu i realizacji strategii, budowaniu trwałych relacji z kontrahentami. Do tego MSP mają problemy w ściąganiu należności. W przypadku sporu z innymi przedsiębiorcami system prawny nie jest w stanie zapewnić im skutecznej, a przede wszystkim szybkiej egzekucji prawa. Problem jest jednak głębszy, gdyż według badań przeprowadzonych przez PKPP Lewiatan przedsiębiorcy uważają, że w ciągu najbliższych dwóch lat nie można

⁵Badanie przeprowadzone na podstawie ankiet PARP.

⁶Dane GUS [Główny... 2008C].

⁷Badanie kondycji MSP [Kondycja... 2008].

liczyć na znaczącą poprawę w tej sprawie. Jest to bardzo istotna bariera rozwoju, tym istotniejsza, że mogąca doprowadzić przedsiębiorstwo oczekujące na egzekucję jego praw do bankructwa. Większość polskich firm ma skromne zasoby kapitału. Ich rozwój utrudniają też opóźnienie technologiczne i organizacyjne oraz słabo rozwinięte więzi kooperacyjne i handlowe. Przeszkodą dla rozwoju MSP jest także słabo rozwinięta infrastruktura, niestabilna sytuacja polityczna oraz trudności w dostępie do funduszy unijnych, szczególnie w kontekście bardzo dużych oczekiwań. Ze środków przewidzianych na lata 2007-2013 w pierwszych dwóch latach o dofinansowanie zamierza ubiegać się 18,9% właścicieli MSP⁸. Jest to spowodowane różnymi wymogami administracyjnymi, długim oczekiwaniem na poręczenia bankowe, dużymi obciążeniami na początku inwestycji.

MSP, szczególnie te zajmujące się handlem żywnością, pozwalają budować trwałe podstawy wzrostu gospodarczego. W nich powstaje najwięcej miejsc pracy, są elastyczne, łatwiej dostosowują się do oczekiwań klientów, a także do zmieniających się warunków gospodarowania. Dobrze wykorzystują dostępne im czynniki produkcji, są na ogół rentowne. Dzięki nim rozwija się sektor usług, a duże przedsiębiorstwa mogą optymalizować swoje koszty, korzystając z outsourcingu. Takie MSP rezygnują z zatrudniania własnych pracowników np. do działu księgowości, magazynowania zapasów, własnego transportu itp., zlecając takie usługi firmom zewnętrznym (tabela 2). W ten sposób znacznie ograniczają własne koszty związane z zatrudnieniem pracowników oraz własnych środków do wykonywania tych prac, a w szczególności z magazynowaniem towarów.

Tabela 2. Zastosowanie outsourcingu w badanych przedsiębiorstwach

Table 2. Type of outsourcing used in investigated enterprises

Numer kolejny przedsiębiorstwa	Dział księgowości w roku		Usługi transportowe w roku		Własne magazyny w roku	
	2004	2007	2004	2007	2004	2007
1	+	-	+	-	+	-
2	+	-	+	-	+	-
3	+	-	+	+	+	-
4	+	-	+	+	+	-
5	+	-	-	-	+	-
6	+	-	+	-	+	-
7	+	-	-	+	+	-
8	+	-	+	-	+	-
9	+	-	+	-	+	-

Oznaczenia: + posiadają własne

- korzystają z usług firm zewnętrznych

Źródło: opracowanie własne.

W przedstawionym przykładzie wnioski są następujące: przedsiębiorcy korzystają z usług zewnętrznych, obniżają koszty a zarazem podwyższają jakość oferowanych własnych

⁸Badanie na podstawie zgłoszonych ankiet do PARP.

produktów i usług. W warunkach integracji europejskiej po 2004 r. nastąpiła jeszcze zmiana warunków prawnych funkcjonowania MSP. Na przykład⁹, osoby prowadzące pozarolniczą działalność gospodarczą na podstawie przepisów o działalności gospodarczej lub innych przepisów szczególnych, które rozpoczęły wykonywanie działalności gospodarczej nie wcześniej niż 25 sierpnia 2005 r., nie prowadzą, lub w okresie ostatnich 60 miesięcy kalendarzowych przed dniem rozpoczęcia wykonywania działalności gospodarczej nie prowadziły pozarolniczej działalności, nie wykonują działalności gospodarczej na rzecz byłego pracodawcy, na rzecz którego przed dniem rozpoczęcia działalności gospodarczej w bieżącym lub poprzednim roku kalendarzowym wykonywały w ramach stosunku pracy lub spółdzielczego stosunku pracy czynności wchodzące w zakres wykonywanej działalności gospodarczej, mają prawo przez okres dwóch lat do obniżonych składek ZUS.

Bardzo ważna też jest dla małych przedsiębiorców pomoc de minimis¹⁰. W przepisach o ordynacji podatkowej unormowano udzielanie ulg na wniosek podatników prowadzących działalność gospodarczą. Zgodnie z przepisami, organ podatkowy może przedsiębiorcy udzielić wszelkich ulg, jeżeli nie stanowią one pomocy publicznej albo stanowią pomoc de minimis w zakresie i na zasadach określonych w bezpośrednio obowiązujących aktach prawa wspólnotowego. Wartość pomocy indywidualnej udzielonej przedsiębiorcy w ciągu roku budżetowego, łącznie z wartością pomocy udzielonej w okresie ostatnich 2 lat poprzedzających, nie może przekraczać równowartości kwoty 200 tys. euro. Istnieją też pewne ograniczenia, gdyż z pomocy de minimis nie skorzystają przedsiębiorcy, którzy będą zabiegali o finansowe wsparcie w ramach tzw. form nieprzejrzystych. Pojęcie to obejmuje transakcje, co do których nie można dokładnie obliczyć wartości pomocy publicznej bez potrzeby przeprowadzenia oceny ryzyka. Dotacja w tych przepisach jest uznawana za formę przejrzystą i nie wymaga oceny ryzyka.

Innym ograniczeniem jest zasada, że na pomoc de minimis nie mogą liczyć przedsiębiorcy znajdujący się w trudnej sytuacji ekonomicznej, którzy nie są w stanie ze środków własnych lub pozyskanych z zewnątrz, np. od instytucji finansowych, pokryć strat i przy braku wsparcia ze środków publicznych mogłoby to doprowadzić w krótkim czasie do likwidacji przedsiębiorstwa. Typowe symptomy trudnej sytuacji to rosnące straty, zwiększanie się zapasów, malejące obroty, zmniejszający się przepływ środków finansowych, rosnące zaległości itp. Przykładami takiej sytuacji są sprawy sądowe, w których toczy się postępowanie upadłościowe wobec przedsiębiorstwa, lub gdy znajduje się ono w stanie niewypłacalności. Wprowadzono także zakaz dzielenia środków pomocy, których wartość wykracza poza pułap de minimis, na mniejsze części, tak by mieściły się w tym pułapie. W przypadku gdyby między pomocą uzyskaną dotychczas a jej ustawowym limitem w wysokości 200 tys. euro wystąpiła różnica, to według nowych wytycznych przedsiębiorca w ogóle nie otrzyma pomocy, jeśli wystąpi o kwotę przekraczającą tę różnicę. Ma to zapewnić nieprzekroczenie dopuszczalnych wielkości pomocy wynikających z przepisów o wyłączeniach grupowych lub z decyzji Komisji Europejskiej (może to mieć miejsce w sytuacji, gdy np. przedsiębiorca otrzymuje pomoc z dwóch różnych źródeł na ten sam projekt).

⁹ Podstawa prawna: art. 18 ust. 8 ustawy o systemie ubezpieczeń społecznych [Ustawa... 1998].

¹⁰ Ordynacja podatkowa art. 67 b.§1 [Ustawa... 2007]; Rozporządzenie Komisji Europejskiej [Rozporządzenie... 2001].

Sytuacja ekonomiczna przedsiębiorstw

Generalnie sytuację ekonomiczną badanych przedsiębiorstw należy uznać jako korzystną. Szczegółowe wyniki przedstawiamy w tabeli 3.

Tabela 3. Wyniki ekonomiczne badanych przedsiębiorstw
Table 3. Economic results in the investigated enterprises

Numer przedsiębiorstwa	Wielkość przychodów w roku, tys. zł		Koszty uzyskania przychodów w roku, tys. zł		Dochód netto w roku, tys. zł	
	2004	2007	2004	2007	2004	2007
1	1625	2528	1437	2176	188	352
2	449	840	325	430	124	410
3	80	152	70	98	10	54
4	190	320	130	220	60	100
5	257	290	213	217	44	73
6	190	280	90	160	100	120
7	920	1051	730	840	190	211
8	480	640	260	390	220	250
9	770	1080	380	622	390	458

Źródło: opracowanie własne.

W badanych latach we wszystkich przedsiębiorstwach wzrosła sprzedaż, podobnie zresztą jak koszty, ale również dochód zwiększył się przeciętnie o 46,6 %. Zmiany w wynikach między przedsiębiorstwami były jednak znaczne: od 11% wzrostu w przedsiębiorstwie numer 7 do 440% w jednostce numer 3. Różnice w sytuacji wiązały się z podjętymi decyzjami, np. w przedsiębiorstwie numer 1 zredukowano zatrudnienie, korzystając z usług firm zewnętrznych, pozyskano nowych kontrahentów. W przedsiębiorstwie numer 3 dochód wzrósł aż pięciokrotnie (540%), gdyż przedsiębiorstwo poprawiło jakość sprzedawanych towarów i usług. Wiele usług zlecono też firmom zewnętrznym. W przedsiębiorstwach o numerach 4, 5, 6, 7, 8 i 9 kondycja finansowa poprawiła się w mniejszym stopniu. Poniesiono w nich pewne nakłady na środki trwałe, dążono do ulepszania oferowanych towarów i usług.

Podsumowanie

Sytuacja oraz pozycja ekonomiczna MSP po przystąpieniu Polski do Unii Europejskiej, w warunkach zastosowania mechanizmów rynkowych, mimo silnej konkurencji, w opiniach przedsiębiorców (80%) zmierza w dobrym kierunku. W handlu żywnością, przy zmianach technologicznych, potrzeba jest dużych nakładów, ale dotacje unijne zaczynają spełniać oczekiwania osób prowadzących działalność gospodarczą. Zaprezentowany przykład dziewięciu przedsiębiorstw, dotyczące których wybrane dane przedstawiono w artykule, pokazuje, iż można osiągać dobre wyniki finansowe, ale wydaje się, że aby ułatwić rozwój polskich firm i przyciągnąć zagranicznych inwestorów, należy stworzyć w Polsce warunki prowadzenia działalności korzystniejsze niż w pozostałych

krajach UE. Konieczne jest m. in. zmniejszenie ryzyka i kosztów wynikających z niejednoznacznego prawa, a także nadmiaru wymogów formalno-prawnych.

Literatura

- Kondycja MSP. [2008]. Tryb dostępu: www.mps.gov.pl/index.php?gid. Data odczytu: sierpień 2008.
- Monitoring kondycji sektora MSP. [2008]. PKPP LEWIATAN.
- Rozporządzenie Komisji Europejskiej Nr 69/2001 z 12 stycznia 2001 w sprawie stosowania art. 87 i 88 Traktatu UE (DzU nr 123, poz. 1291 ze zm.). [2001]. *Dz.U.* nr 245, poz. 1775.
- Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. Ordynacja podatkowa. [2007]. Tekst ujednolicony. Tryb dostępu: http://www.e-deklaracje.gov.pl/files/akty/prd_2007.pdf. Data odczytu: sierpień 2008.
- Ustawa z dnia 13 października 1998 r. o systemie ubezpieczeń społecznych [1998]. *Dz. U.* z 2004r. nr 11 poz. 74 (z późn. zm.).
- Główny Urząd Statystyczny. [2008A]. Tryb dostępu: www.stat.gov.pl/dane_spolgosp/finanse_pod_gosp. Data odczytu: sierpień 2008.
- Główny Urząd Statystyczny. [2008B]. Tryb dostępu: www.stat.gov.pl/dane_spol_gosp/finanse_pod_gosp/wyn_fin_przed_nief/index.htm. Data odczytu: sierpień 2008.
- Główny Urząd Statystyczny. [2008C]. Tryb dostępu: www.stat.gov.pl/finase_pod_gosp_zadluz/wyn_fin_przed/index.htm. Data odczytu: sierpień 2008.

Monika Kołodziejczyk¹

Barbara Kowrygo²

Katedra Organizacji i Ekonomiki Konsumpcji

Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego

Warszawa

Urzędowe kontrole zafałszowań środków spożywczych w świetle obowiązującego prawa żywnościowego

Official controls of food adulteration under current food law

Abstract. Formation of the common European food market, aimed at freeing flow of goods, contributed to limitation of basic, obligatory quality standards for food in Poland. Adaptation of food prices to the level affordable by Polish households is correlated with food quality. Liberalization of food standards enable producers to engage in fraudulent practices such as adulteration of food. Results of official controls show various interpretations of the definition of 'food adulteration' which is inherent in the Polish regulation.

Key words: European Union, food law, official food controls, food quality, food adulteration.

Synopsis. Tworzenie wspólnotowego rynku żywnościowego i dążenie do swobodnego przepływu towarów przyczyniły się do ograniczenia obligatoryjnych wymagań w zakresie podstawowych norm jakościowych środków spożywczych w Polsce. Dostosowywanie cen żywności do możliwości nabywczych polskich gospodarstw domowych odbywa się kosztem jakości produktu. Liberalizacja przepisów w odniesieniu do podstawowych norm ułatwia producentom stosowanie nieuczciwych praktyk handlowych, polegających między innymi na fałszowaniu żywności. Wyniki kontroli urzędowych wskazują na niejednorodną interpretację zawartą w prawie krajowym definicji „środka spożywczego zafałszowanego”.

Słowa kluczowe: Unia Europejska, prawo żywnościowe, urzędowa kontrola żywności, jakość żywności, środek spożywczy zafałszowany

Wstęp

Tworzenie jednolitego rynku na obszarze Unii Europejskiej i dążenie do swobodnego przepływu towarów spowodowało zminimalizowanie podstawowych wymagań stawianych środkom spożywczym, tj. żywności oferowanej przez przemysł spożywczy. W Polsce wiązało się to ze zniesieniem obowiązku stosowania Polskich Norm. Obecnie nie ma szczegółowych przepisów prawa krajowego, które definiowałyby podstawowe wymagania jakościowe dla powszechnie konsumowanych środków spożywczych. Ta sytuacja jest bardzo niekorzystna dla polskiego konsumenta. Należy zauważyć, iż dostosowywanie przez producentów cen żywności do możliwości nabywczych polskich gospodarstw domowych, odbywa się często przez korektę cen, kosztem jakości produktu finalnego. Brak obligatoryjnych norm umożliwia producentom wytwarzanie żywności z minimalnym udziałem podstawowych surowców kształtujących cenę produktu, na przykład mięsa w przypadku wędlin z mięsa czerwonego. Tutaj ten podstawowy składnik może być

¹ Mgr inż.

² Dr hab., prof. SGGW; email: barbara_kowrygo@sggw.pl.

w recepturze zastąpiony w pewnej części tańszymi surowcami, takimi jak: skrobia, tłuszcz czy woda.

Wyniki urzędowych kontroli w zakresie jakości handlowej, prowadzone w Polsce przez Inspekcję Jakości Handlowej Artykułów Rolno-Spożywczych (IJHARS) oraz Inspekcję Handlową (IH) wskazują na stosowanie nieuczciwych praktyk handlowych polegających między innymi na fałszowaniu środków spożywczych.

Mimo tych nagannych działań niezbędnym jest podkreślenie, iż producenci żywności i napojów świadomi zwiększających się potrzeb konsumentów oraz rywalizacji w sektorze żywnościowym zabiegają o wzrost jakości swoich produktów i różnorodność asortymentową, uwzględniające aspekty wygody i zdrowia.

Cel pracy, materiał i metodyka

Celem pracy jest przedstawienie pojęcia „fałszowanie żywności” na podstawie przepisów prawa wspólnotowego i krajowego oraz ukazanie na tym tle wyników urzędowych kontroli zafałszowań środków spożywczych (żywności) w Polsce.

Z uwagi na tak sformułowany cel, materiał badawczy stanowiły zapisy odpowiednich aktów prawnych unijnych i polskich [Rozporządzenie... 2002; Ustawa... 2006; Ustawa... 2000] oraz sprawozdania urzędowych kontroli jakości, do których uprawnione są w Polsce między innymi Inspekcja Jakości Handlowej Artykułów Rolno-Spożywczych i Inspekcja Handlowa.

Dokumenty związane z urzędową kontrolą środków spożywczych pochodziły ze stron internetowych wyżej wymienionych organów kontrolnych z 2007 roku oraz z pierwszej połowy 2008 roku [Wyniki kontroli Inspekcji Jakości... 2008; Wyniki kontroli Inspekcji Handlowej... 2008].

Do analizy wykorzystano dwie grupy artykułów spożywczych, a mianowicie produkty mleczne oraz przetwory z mięsa czerwonego. Wybór ten podyktowany był faktem, iż w obu grupach produktów występowały stosunkowo najwyraźniejsze nieprawidłowości typu zafałszowania.

W pracy posłużono się metodą porównań i opisu.

Regulacje prawne w zakresie środków spożywczych zafałszowanych

Ochrona interesów konsumenta w Unii Europejskiej łączy się z rozporządzeniem (WE) nr 178/2002 Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 28 stycznia 2002 roku [Rozporządzenie... 2002]. Rozporządzenie to obejmuje ogólne zasady i wymagania prawa żywnościowego, powołuje Europejski Urząd ds. Bezpieczeństwa Żywności oraz ustanawia procedury w zakresie bezpieczeństwa żywności. Warto podkreślić, iż prawo żywnościowe ma na celu zapobieganie:

- a) oszukańczym lub podstępnym praktykom,
- b) fałszowaniu żywności, oraz
- c) wszelkim innym praktykom mogącym wprowadzać konsumenta w błąd.

W wyżej wymienionym Rozporządzeniu zostało użyte pojęcie „fałszowanie żywności”, natomiast w Polsce kwestia ta opisana jest w ustawie z dnia 25 sierpnia 2006 roku o bezpieczeństwie żywności i żywienia [Ustawa... 2006, art. 3, ust. 3, pkt 45]. W tym

ostatnim dokumencie wskazano, iż środek spożywczy zafałszowany to ten, którego skład lub inne właściwości zostały zmienione, a konsument nie został o tym poinformowany w sposób określony w art. 45 oraz w przepisach wydanych na podstawie art. 50 (art. 45 i 50 dotyczą znakowania żywności) albo środek spożywczy, w którym zostały wprowadzone zmiany mające na celu ukrycie jego rzeczywistego składu lub innych właściwości.

Można wskazać na cztery sytuacje generujące zafałszowanie środka spożywczego, a mianowicie:

- a) dodanie substancji zmieniających jego skład lub obniżających jego wartość odżywczą,
- b) odjęcie składnika lub zmniejszenie zawartości jednego lub kilku składników decydujących o wartości odżywczej lub innej właściwości środka spożywczego,
- c) dokonanie zabiegów, które ukryły jego rzeczywisty skład lub nadały mu wygląd środka spożywczego o należytej jakości,
- d) podanie niezgodnie z prawdą jego nazwy, składu, daty lub miejsca produkcji, terminu przydatności do spożycia lub daty minimalnej trwałości albo w inny sposób nieprawidłowego oznakowania.

Zgodnie z definicją wymienione obszary fałszowania żywności mają wpływać negatywnie na jej bezpieczeństwo. Należy również zaznaczyć, iż w myśl ustawy z dnia 25 sierpnia 2006 roku o bezpieczeństwie żywności i żywienia, bezpieczeństwo środków spożywczych związane jest z głównie jakością zdrowotną [Ustawa... 2006, art. 3, ust. 3 w pkt 5].

Z ustawy tej wynika, iż bezpieczeństwo żywności to ogół warunków, które muszą być spełniane, i odnoszące się w szczególności do:

- a) stosowanych substancji dodatkowych i aromatów,
- b) poziomów substancji zanieczyszczających,
- c) pozostałości pestycydów,
- d) warunków napromieniania żywności,
- e) cech organoleptycznych

i działań, które muszą być podejmowane na wszystkich etapach produkcji lub obrotu żywnością w celu zapewnienia zdrowia i życia człowieka.

Jednocześnie w art. 2 ust. 1 w pkt 3 ustawy o bezpieczeństwie żywności i żywienia, wskazano, iż jej przepisy nie odnoszą się do kwestii jakości handlowej artykułów rolno-spożywczych. To zagadnienie uregulowane jest w ustawie o jakości handlowej artykułów rolno-spożywczych z dnia 21 grudnia 2000 roku. Ustawa ta wskazuje, iż jakość handlowa to cechy artykułu rolno-spożywczego dotyczące jego właściwości organoleptycznych, fizykochemicznych i mikrobiologicznych w zakresie technologii produkcji, wielkości lub masy oraz wymagania wynikające ze sposobu produkcji, opakowania, prezentacji i oznakowania, nieobjęte wymaganiami sanitarnymi, weterynaryjnymi lub fitosanitarnymi. Jednocześnie w ustawie tej do artykułów rolno-spożywczych zaliczono produkty rolne, runo leśne, dziczyznę, organizmy morskie i słodkowodne w postaci surowców, półproduktów oraz wyrobów gotowych otrzymywanych z tych surowców i półproduktów, w tym środki spożywcze.

Inspekcja Jakości Handlowej Artykułów Rolno-Spożywczych i Inspekcja Handlowa realizują zadania ustawy z dnia 21 grudnia 2000 roku o jakości handlowej artykułów rolno-spożywczych. W praktyce te dwie instytucje podają do wiadomości publicznej, w swoich raportach pokontrolnych, informacje o stwierdzonych przypadkach zafałszowania artykułów rolno-spożywczych.

W świetle tych wyjaśnień kwestie zafałszowania powinny być łączone z jakością handlową, w tym z oznakowaniem opakowań produktów, zwłaszcza, iż ustawa

o bezpieczeństwie żywności i żywienia podaje odrębne definicje „środka spożywczego szkodliwego dla zdrowia lub życia człowieka” oraz „środka spożywczego zepsutego” [Ustawa... 2006, art. 3, ust. 3, pkt 44 i 46]. Warto uzupełnić, iż odrębnie traktowane jest również pojęcie „środka spożywczego niebezpiecznego” [Ustawa... 2006].

Zamykając ten punkt pracy należy podkreślić, iż istnieją różne możliwości i formy fałszowania żywności. Ich bliższą charakterystykę zawiera kolejna część niniejszej pracy, w której sięgnięto do wyników urzędowych kontroli.

Zafałszowanie poprzez dodanie substancji zmieniających skład lub obniżających wartość odżywczą

Najbardziej charakterystyczną nieprawidłowością tego typu stwierdzaną przez Inspekcję Handlową oraz Inspekcję Jakości Handlowej Artykułów Rolno-Spożywczych jest zafałszowanie polegające na dodatku do przetworów mlecznych tłuszczów obcych takich jak sterole roślinne, które zastępują tłuszcz mleczny [Wyniki kontroli Inspekcji Jakości... 2008; Wyniki kontroli Inspekcji Handlowej... 2008]. Zgodnie z obowiązującą normą wspólnotową, którą od czerwca 2008 roku stanowi rozporządzenie Rady (WE) nr 1234/2007 z dnia 22 października 2007 r. o jednolitej wspólnej organizacji rynku [Rozporządzenie... 2007], przetwory mleczne oznaczają produkty uzyskiwane wyłącznie z mleka, przy założeniu, że można dodać substancje konieczne do ich wytworzenia, o ile nie stosuje się ich do zastąpienia, w całości lub w części, jakichkolwiek naturalnych składników mleka. Do naturalnych składników mleka należy tłuszcz mleczny.

Warto podkreślić, iż wyniki kontroli zafałszowań prowadzone przez Inspekcję Jakości Handlowej Artykułów Rolno-Spożywczych oraz Inspekcję Handlową wskazują na stosowanie dodatku tłuszczów obcych w szerokim asortymencie artykułów mlecznych. Tabela 1 zawiera dane o nieprawidłowościach dotyczące tego asortymentu, względem którego stwierdzono nieprawidłowości i użyto w oficjalnych raportach tych instytucji sformułowania „zafałszowanie”.

Wyniki kontroli wskazują, że najbardziej powszechne zafałszowania tłuszczami obcymi (niemlecznymi) występują w przypadku masła, gdyż jest to produkt najbardziej skoncentrowany, jeżeli chodzi o zawartość tłuszczu mlecznego. Najwięcej zafałszowań w przypadku masła stwierdza w kontrolach planowych Inspekcja Handlowa, która pobiera próbki w handlu detalicznym. Mniej zafałszowań zaobserwowała Inspekcja Jakości Handlowej Artykułów Rolno-Spożywczych, która pobierała próbki bezpośrednio u producenta. W przypadku kontroli IJHARS, obserwuje się wyższą skuteczność kontroli doraźnych w porównaniu z wynikami uzyskanymi w działaniach planowych.

Podczas kontroli IJHARS zostały także pobrane próbki innych artykułów mlecznych do przebadania pod kątem zafałszowań. Dotychczas są to wyniki nieporównywalne, ponieważ kontrole między innymi takich produktów jak sery twarogowe i serki topione, zostały przeprowadzone przez tę instytucję tylko w pojedynczych przypadkach.

W przypadku masła istnieją osobne, szczegółowe przepisy normatywne dotyczące jego jakości handlowej zabraniające dodatku tłuszczów obcych oraz określające zawartość wody i tłuszczu [Rozporządzenie... 2007]. W związku z tym w przypadku masła można wyróżnić zafałszowania polegające na dodatku tłuszczu niemlecznego (obcego, roślinnego) oraz zafałszowania polegające na zawyżeniu zawartości wody kosztem zmniejszenia udziału tłuszczu mlecznego ogółem [Ustawa... 2006]. Zaniżenie zawartości tłuszczu mlecznego jest

ściśle skorelowane z zawyżaniem zawartości wody. W kolejnym rozdziale pracy zostały opisane tego typu nieprawidłowości na przykładzie wyników kontroli przetworów z mięsa czerwonego.

Tabela 1. Wyniki badań IJHARS i IH w zakresie fałszowania artykułów mlecznych
Table 1. Results of controls by IJHARS and IH concerning falsification of milk products

Nazwa jednostki i data publikacji	Asortyment, w którym stwierdzono zafałszowanie	Procent partii, w których stwierdzono zafałszowanie	Liczba i masa partii skontrolowanych		Liczba i masa partii, w których stwierdzono zafałszowanie tłuszczem obcym	
			liczba	masa, kg	liczba	masa, kg
IJHARS, 8.07.08	sery twarogowe	1,4%	144	127000	2	1000
IJHARS, 26.11.07	masło (kontrola doraźna)	13,0%	23	46000	3	3400
IJHARS, 19.10.07	masło (kontrola doraźna)	14,3%	21	65500	3	12000
IJHARS, 6.09.07	sery dojrzewające	2,5%	119	76000	3	2500
IJHARS, 6.09.07	sery topione	25,3%	83	150000	21	7600
IJHARS, 19.03.07	masło (kontrola doraźna)	10,0%	130	86000	13	10100
IH, 1.04.08	masło	29,3%	303	brak danych w sprawozdaniu		
IH, 21.06.07	masło	31,8%	22	brak danych w sprawozdaniu	7	brak danych w sprawozdaniu

Źródło: [Wyniki kontroli Inspekcji Jakości... 2008; Wyniki kontroli Inspekcji Handlowej... 2008].

Zafałszowanie przez odjęcie składnika lub zmniejszenie zawartości jednego lub kilku składników decydujących o wartości odżywczej lub innej właściwości środka spożywczego

Z pojęciem zafałszowania przez odjęcie składnika lub zmniejszenie zawartości jednego lub kilku składników decydujących o wartości odżywczej lub innej właściwości środka spożywczego wiążą się wymagania zawarte w Rozporządzeniu Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z 10 lipca 2007 r. w sprawie znakowania środków spożywczych [Rozporządzenie Ministra Rolnictwa... 2007] oraz w Rozporządzeniu Ministra Zdrowia z dnia 25 lipca 2007 r. w sprawie znakowania żywności wartością odżywczą [Rozporządzenie Ministra Zdrowia... 2007]. Wymóg podawania na opakowaniach środków spożywczych niektórych informacji powoduje, że etykiety stają się rodzajem deklaracji jakościowej producenta wobec konsumenta, co podlega urzędowej kontroli żywności.

Ponadto, w przypadku dobrowolnej deklaracji producenta dotyczącej stosowania Polskich Norm [Ustawa... 2002] lub własnej normy zakładowej oraz określania wartości odżywczej w przypadku, gdy nie jest to wymagane dla danego środka spożywczego, urzędowe kontrole sprawdzają jakość produktu na zgodność z tymi dodatkowymi zadeklarowanymi parametrami. W przypadku stwierdzenia nieprawidłowości, takiej jak na przykład zawyżona zawartość wody, zaniżona zawartość tłuszczu lub innej wady, która decyduje o wartości odżywczej, można zakwalifikować ją jako „zafałszowanie”. Zauważono,

iż w przypadku stwierdzenia podobnych nieprawidłowości przez IJHARS lub IH termin „zafałszowanie” nie jest praktycznie używany.

Ten rodzaj zafałszowania środka spożywczego jest ściśle skorelowany z sytuacją dodawania składników obniżających wartość odżywczą produktu, czyli na przykład rozcieńczania wodą i uzyskiwania produktu o mniejszej gęstości odżywczej. Należy pamiętać, iż zawsze składnik odejmowany musi być zastąpiony innym, np. wodą, tak, aby masa netto produktu nie była w konsekwencji zaniżona. Również w tym przypadku stwierdzanie tego typu nieprawidłowości zależy przede wszystkim od tego, czy parametry świadczące o zafałszowaniu są wymagane przepisami prawa, czy mogą być dobrowolnie deklarowane przez producentów.

Przykładem wyjaśniającym problematykę tego typu zafałszowań, mogą być nieprawidłowości stwierdzane zarówno przez Inspekcję Jakości Handlowej Artykułów Rolno-Spożywczych, jak i Inspekcję Handlową na rynku przetworów z mięsa czerwonego.

Rozporządzenie Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z 10 lipca 2007 r. w sprawie znakowania środków spożywczych narzuca producentom stosowanie deklaracji dotyczących między innymi ilościowej zawartości podstawowych składników w produkcie, na przykład mięsa w wędlinach. Stwierdzenie w wyniku urzędowej kontroli zaniżonej zawartości podstawowego składnika w stosunku do deklaracji może wskazywać na zafałszowanie. Ponadto, warto zauważyć, iż zaniżenie zawartości mięsa w wędlinach jest skorelowane z jakością białka w tych produktach oraz z zawartością żelaza, co może pośrednio wpływać na „bezpieczeństwo” tych środków spożywczych.

Wyniki kontroli w zakresie jakości handlowej przetworów z mięsa czerwonego wskazują na systematyczne występowanie tych samych nieprawidłowości, tj. zaniżonej zawartości białka, zawyżonej zawartości wody oraz zawyżonej zawartości tłuszczu. Wskazują one na zafałszowanie przetworów z mięsa czerwonego, ponieważ powodują zmiany wartości odżywczej (tab. 2).

Tabela 2. Wyniki badań IJHARS w zakresie jakości przetworów z mięsa czerwonego

Table 2. Results of controls by IJHARS concerning quality of red meat products

Stwierdzone nieprawidłowości	Nazwa jednostki i data publikacji wyników							
	IJHARS 20.06.08		IJHARS 11.10.07		IJHARS 6.08.07		IJHARS 19.08.07	
	liczba partii	masa partii [kg]	liczba partii	masa partii [kg]	liczba partii	masa partii [kg]	liczba partii	masa partii [kg]
— zaniżona zawartość białka	424	50000	126	27000	513	29000	304	25900
— zawyżona zawartość wody	13	700	5	80	2	70	10	700
— zawyżona zawartość tłuszczu	6	300	17	300	11	200	24	2500
— zawyżona zawartość tłuszczu	2	100	7	200	2	100	5	200

Źródło: [Wyniki kontroli Inspekcji Jakości... 2008].

Informacja o wynikach kontroli jakości handlowej i prawidłowości oznakowania mięsa i przetworów mięsnych, opublikowana na stronie internetowej Inspekcji Handlowej

wskazuje na występowanie analogicznych nieprawidłowości, jednak brak jest szczegółowych danych dotyczących liczby i masy skontrolowanych partii.

Zarówno w przypadku kontroli IJHARS, jak i IH nie zostało użyte sformułowanie „zafałszowanie” w przypadku nieprawidłowości w zakresie jakości przetworów z mięsa czerwonego. Może to świadczyć o potrzebie doprecyzowania definicji „zafałszowań środków spożywczych” łącznie z podaniem konkretnych przykładów nieprawidłowości, w szczegółowym rozporządzeniu wydanym na podstawie ustawy o bezpieczeństwie żywności i żywienia.

Zafałszowanie przez dokonanie zabiegów, mających na celu ukrycie rzeczywistego składu lub nadanie wyglądu środka spożywczego o należytej jakości

Do tego rodzaju nieprawidłowości można zaliczyć np. oferowanie przetworów z mięsa wieprzowego lub drobiowego jako przetworów z mięsa cielęcego. Tego typu nieprawidłowość stwierdzona przez IJHARS została określona mianem zafałszowania [Wyniki kontroli Inspekcji Jakości... 2008, maj 2008].

Warto ponadto wskazać, iż producenci stosują oznakowanie opakowań, które może wprowadzać konsumentów w błąd co do rodzaju i składu produktu. Jest to rodzaj działań marketingowych, których nie można jednoznacznie uznać za fałszowanie żywności, ponieważ na opakowaniach znajdują się najczęściej wszystkie wymagane informacje. Konsument, który zapozna się z etykietą, dokonuje świadomego wyboru, jednak pierwsze wrażenie wyglądu opakowania może wprowadzić w błąd. W celu ustalenia czy dane oznakowanie wprowadza w błąd konieczne jest prowadzenie osobnych badań konsumenckich. Nieprawidłowości tego typu stwierdzane przez Inspekcję Jakości Handlowej Artykułów Rolno-Spożywczych oraz Inspekcję Handlową mogą być najczęściej wynikiem subiektywnej oceny przez osobę przeprowadzającą kontrolę.

Sprawozdania z wyników kontroli przeprowadzanych przez IJHARS i IH wskazują na występowanie nieprawidłowości polegających na wprowadzaniu konsumenta w błąd, między innymi poprzez dokonywanie zabiegów, mających na celu ukrycie rzeczywistego składu lub nadanie wyglądu środka spożywczego o należytej jakości. W publikacjach brak jest najczęściej danych dotyczących ilości i masy partii produktów względem których stwierdzono tego typu nieprawidłowości, które nie są określane mianem „zafałszowania”.

Zafałszowanie przez nieprawidłowe oznakowanie

Środek spożywczy, jak już wcześniej wskazano, jest środkiem spożywczym zafałszowanym, jeżeli niezgodnie z prawdą podano jego nazwę, skład, datę lub miejsce produkcji, termin przydatności do spożycia lub datę minimalnej trwałości albo w inny sposób nieprawidłowo go oznakowano.

Stwierdzone podczas urzędowych kontroli żywności nieprawidłowości dotyczące oznakowania najczęściej nie są określane mianem zafałszowania, pomimo iż stosunkowo łatwo można udowodnić ich wpływ na „bezpieczeństwo środka spożywczego”. Przykładem

może być brak informacji o terminie przydatności do spożycia lub dacie minimalnej trwałości.

Tabela 3 przedstawia wybrane wyniki kontroli przeprowadzonych w omawianym okresie przez IJHARS i IH, w zakresie oznakowania artykułów mlecznych.

Tabela 3. Wyniki kontroli IJHARS i IH dotyczące oznakowania produktów mlecznych

Table 3. Results of controls by IJHARS and IH concerning labeling of milk products

Data publikacji wyników	Kontrolowany asortyment	Udział partii, w których stwierdzono nieprawidłowe oznakowanie, %	Partie skontrolowane w zakresie oznakowania		Partie, w których stwierdzono nieprawidłowe oznakowanie	
			liczba partii	masa partii, kg	liczba partii	masa partii, kg
Wyniki kontroli oznakowania Inspekcji Jakości Handlowej Artykułów Rolno Spożywczych						
8.07.08	sery twarogowe, mleczne napoje fermentowane, serki smakowe, desery mleczne śmietana i śmietanka	23,0	360	271000	81	50000
	masło	45,0	143	178000	65	94000
6.09.07	sery dojrzewające	26,0	143	102000	37	14000
	sery topione	25,0	80	152000	20	37500
19.03.07	masło (kontrola doraźna)	15,6	122	97100	19	13800
Wyniki kontroli oznakowania Inspekcji Handlowej						
	sery twarogowe	7,8	683			
	mleczne napoje fermentowane	4,4	612			
1.04.08	śmietanki i śmietany	3,3	402			
	serów dojrzewających	7,6	397	brak danych w sprawozdaniu		
	mleko	4,6	305			
	masło	7,0	303			
	serów topionych	7,1	296			
21.06.07	masło	12,6		brak danych w sprawozdaniu		

Źródło: [Wyniki kontroli Inspekcji Jakości... 2008; Wyniki kontroli Inspekcji Handlowej... 2008].

Przepisy karne

Zgodnie z ustawą z dnia 25 sierpnia 2006 roku o bezpieczeństwie żywności i żywienia, kto produkuje lub wprowadza do obrotu środek spożywczy zepsuty lub zafałszowany, podlega grzywnie, karze ograniczenia wolności albo pozbawienia wolności do roku [Ustawa... 2006, art. 97, ust. 1].

Ponadto, kto nie wycofuje z obrotu środka spożywczego szkodliwego dla zdrowia lub życia człowieka, środka spożywczego zepsutego oraz środka spożywczego zafałszowanego wbrew decyzji organu urzędowej kontroli żywności, podlega karze pieniężnej w wysokości do trzydziestokrotnego przeciętnego wynagrodzenia miesięcznego w gospodarce narodowej

za rok poprzedzający, ogłaszanego przez Prezesa Głównego Urzędu Statystycznego. Kary pieniężne, wymierza, w drodze decyzji, właściwy państwowy wojewódzki inspektor sanitarny [Ustawa... 2006, art. 104].

Niestety, jak wcześniej zauważono przepisy wyżej wymienionej ustawy nie odnoszą się do jakości handlowej produktów, która jest w gestii IJHARS i IH. Obie te instytucje nie mogą stosować stosownych sankcji w przypadku stwierdzenia zafałszowania.

W tym miejscu warto przytoczyć informację o wynikach kontroli przeprowadzonej przez Inspekcję Handlową opublikowaną na stronie internetowej tej instytucji, a odnoszącą się do wyników kontroli masła [Wyniki kontroli Inspekcji Handlowej... 2008, 1 kwietnia 2008]:

„Większość wytwórców zakwestionowanych pod względem jakości przetworów mlecznych, w odpowiedzi na wystąpienia pokontrolne zadeklarowała podjęcie działań naprawczych polegających na weryfikacji receptur i zobowiązaniu osób odpowiedzialnych do przestrzegania procesu technologicznego w celu usunięcia stwierdzonych uchybień.

Jedynie przedsiębiorca trudniący się od lat fałszowaniem masła, mimo nakładanych na niego sankcji przez różne służby kontrolne, nie zamierza zrezygnować z nieuczciwie osiągniętych zysków, nieporównywalnie większych od nakładanych kar. Niewątpliwie wpływ na taki stan rzeczy ma kilkukrotne umarzanie w prokuraturach spraw skierowanych przez organy kontrolne.”

Na cytowanej stronie znajduje się również następujące zapewnienie:

„W związku z coraz częstszymi zafałszowaniami produktów w resorcie rolnictwa trwają prace nad zmianą ustawy o jakości handlowej artykułów rolno-spożywczych, które mają na celu zaostrzenie kar za wprowadzanie do obrotu wyrobów o jakości handlowej niezgodnej z deklarowaną oraz zafałszowanych, co powinno przyczynić się do poprawy sytuacji na rynku mleczarskim. Obecne kary, jakie można nałożyć na przedsiębiorców, są niewspółmiernie niskie w stosunku do zysków, jakie można osiągnąć z tytułu chociażby zastąpienia tłuszczu mlecznego tanimi tłuszczami roślinnymi.”

Generalnie można stwierdzić, iż prawo żywnościowe narzuca organom urzędowej kontroli żywności stosowanie w przypadku stwierdzenia nieprawidłowości środków i kar skutecznych, proporcjonalnych i odstraszających [Rozporządzenie... 2002, art. 17], czego nie obserwuje się jeszcze w przypadku stwierdzenia nieprawidłowości typu „zafałszowanie” w Polsce.

Podsumowanie

Definicja środka spożywczego zafałszowanego zapisana w ustawie z dnia 25 sierpnia 2006 roku o bezpieczeństwie żywności i żywienia daje duże możliwości określania stwierdzonych w wyniku kontroli nieprawidłowości jako zafałszowania środków spożywczych. Istnieją rozbieżności w interpretowaniu definicji „zafałszowania środków spożywczych” przez organy urzędowej kontroli żywności.

Wydaje się konieczne doprecyzowanie regulacji prawnych w zakresie bezpieczeństwa żywności, zafałszowań środków spożywczych, jakości handlowej i zdrowotnej, zwłaszcza w kontekście możliwości stosowania sankcji karnych w przypadku stwierdzenia „zafałszowania”.

Modyfikacja podstawowego składu surowcowego środków spożywczych może fałszować obraz sytuacji na rynku żywnościowym w zakresie kształtowania się cen podstawowych produktów spożywczych.

Warto zauważyć, iż zmiany składu surowcowego podstawowych produktów spożywczych mogą wpłynąć bezpośrednio na modyfikację ich wartości odżywczych. Może to w dalszej konsekwencji negatywnie oddziaływać na stan odżywienia polskiego społeczeństwa.

Literatura i źródła

- Rozporządzenie (WE) nr 178/2002 Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 28 stycznia 2002 roku ustanawiające ogólne zasady i wymagania prawa żywnościowego, powołujące Europejski Urząd ds. Bezpieczeństwa Żywności oraz ustanawiające procedury w zakresie bezpieczeństwa żywności. [2002]. *Dz. Urz. WE* L 31 z 1.02.2002, str. 1; *Dz. Urz. UE* Polskie wydanie specjalne, rozdz. 15, t. 6, str. 463.
- Rozporządzenie Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z dnia 10 lipca 2007 r. w sprawie znakowania środków spożywczych. [2007]. *Dz. U.* nr 137 poz. 966 (ze zm.)
- Rozporządzenie Ministra Zdrowia z dnia 25 lipca 2007 r. w sprawie znakowania żywności wartością odżywczą. [2007]. *Dz. U.* nr 137 poz. 967.
- Rozporządzenie Rady (WE) nr 1234/2007 z dnia 22 października 2007 r. ustanawiające wspólną organizację rynków rolnych oraz przepisy szczegółowe dotyczące niektórych produktów rolnych (rozporządzenie o jednolitej wspólnej organizacji rynku. *Dz. U. WE* L 299 z 16.1.2007, str. 1-149.
- Ustawa z dnia 21 grudnia 2000 roku o jakości handlowej artykułów rolno-spożywczych. [2000]. [Tekst jednolity] *Dz. U.* nr 187, poz. 1577 (z późn. zm.).
- Ustawa z dnia 12 września 2002 r. o normalizacji. [2002]. *Dz. U.* nr 169 poz. 1386 (ze zm.).
- Ustawa z dnia 25 sierpnia 2006 roku o bezpieczeństwie żywności i żywienia. [2006]. *Dz. U.* nr 171 poz. 1225 (ze zm.).
- Wyniki kontroli Inspekcji Handlowej (IH). [2008]. Tryb dostępu: www.giih.gov.pl. Data odczytu: sierpień 2008.
- Mleko i przetwory mleczne, 2008-04-01.
 - Kontrola jakości handlowej i prawidłowości oznakowania mięsa i przetworów mięsnych, 2007-12-03.
 - Wyniki kontroli jakości handlowej i prawidłowości oznakowania tłuszczów do smarowania 2007-06-21.
- Wyniki kontroli Inspekcji Jakości Handlowej Artykułów Rolno-Spożywczych (IJHARS). [2008]. Tryb dostępu: www.ijhars.gov.pl. Data odczytu: sierpień 2008.
- Jakość handlowa artykułów mlecznych, 2008-07-08.
 - Jakość handlowa wędlin, 2008-06-20.
 - Zafałszowanie przetworów mięsnych, 2008-05-21.
 - Nieuczciwe praktyki handlowe na rynku masła, 2007-11-26.
 - IJHARS wykrywa zafałszowane masło, 2007-10-19.
 - Jakość handlowa przetworów z mięsa czerwonego, 2007-10-11.
 - Jakość handlowa przetworów mlecznych, 2007-09-06.
 - Jakość handlowa mięsa czerwonego, 2007-08-06.
 - Jakość handlowa przetworów z mięsa czerwonego, 2007-03-19.
 - Jakość handlowa masła 2007-03-19.

Jakub Kraciuk¹

Katedra Ekonomiki Rolnictwa
i Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych
Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego
Warszawa

Koncentracja produkcji w polskim przemyśle spożywczym

Concentration of production in the Polish food industry

Abstract. Concentration and consolidation processes manifesting themselves in takeovers of industry enterprises by domestic and international investors take place in the Polish food industry. These processes have led to a considerable concentration in some branches of food industry, particularly in the production of beer, wine and tobacco products. Nevertheless the degree of concentration in the food industry is substantially lower than that in the whole of processing industry. It results from the specificity of production of food being characterized, among others, by a relatively small capital intensity combined with a great labour intensity, a strong linkage of food-processing plants with local markets, a diversity of products and short series of production.

Key words: concentration indices, food industry, transnational corporations

Synopsis. W polskim przemyśle spożywczym trwają procesy koncentracji i konsolidacji przejawiające się w przejmowaniu przedsiębiorstw tego przemysłu przez krajowych i międzynarodowych inwestorów. Doprowadziły one do znacznej koncentracji w niektórych działach przemysłu spożywczego, a szczególnie w produkcji piwa, wina oraz wyrobów tytoniowych. Jednak stopień koncentracji przemysłu spożywczego jest wyraźnie mniejszy niż całego przemysłu przetwórczego. Wynika to ze specyfiki produkcji żywności charakteryzującej się między innymi relatywnie małą majątkochłonnością i dużą pracochłonnością, silnym powiązaniem zakładów przetwórczych z rynkami lokalnymi oraz różnorodnością asortymentową i krótkimi seriami produkcji.

Słowa kluczowe: wskaźniki koncentracji, przemysł spożywczy, korporacje transnarodowe

Wstęp

Przemysł spożywczy jest jednym z najważniejszych sektorów polskiej gospodarki, a jego znaczenie w naszym kraju jest większe niż w wielu krajach „starej” UE. Wartość obrotów tego sektora w Polsce, podobnie jak w Irlandii, wynosi około 13% wartości wytworzonego PKB. W takich natomiast krajach jak Francja, Belgia, Hiszpania, Austria, Dania czy Holandia obroty producentów żywności stanowią nie więcej niż 9% PKB [Przemysł... 2008]. Od 2002 roku mają miejsce istotne zmiany struktury podmiotowej przemysłu spożywczego, które uległy przyspieszeniu po wejściu Polski do UE. Trwa proces koncentracji i konsolidacji, którego przejawem są przejęcia polskich przedsiębiorstw przez zagranicznych i krajowych inwestorów strategicznych, branżowych bądź finansowych, a także fuzje dokonujące się wśród polskich przedsiębiorstw. Procesy te podyktowane są z jednej strony integracją europejską i akcesją Polski do UE, z drugiej zaś strony postępującą globalizacją ekonomiczną. Postępujący proces koncentracji przyczynia się do umacniania powiększających się przedsiębiorstw na unijnym i globalnym rynku,

¹ Dr inż., adres: ul. Nowoursynowska 166, 02-787 Warszawa, tel. (22)5934114, e-mail: jakub_kraciuk@sggw.pl.

zwiększa ich zdolność ekspansji rynkowej, niesie też jednak za sobą zagrożenia związane z oligopolizacją i monopolizacją polskiego przemysłu, w tym przemysłu spożywczego.

Celem artykułu było ukazanie procesów koncentracji dokonujących się w polskim przemyśle spożywczym.

Procesy koncentracji w strukturalnych teoriach rynku i konkurencji

Istnieją dwa podejścia do zjawiska koncentracji w gospodarce. Jedno ujmuje zjawisko koncentracji jako koncentrację rynku, a drugie jako koncentrację produkcji. Każde z tych pojęć przedstawia inną perspektywę analityczną. Koncentracja rynkowa określa stopień dominacji jednego przedsiębiorstwa na danym rynku. Istotą tak rozumianej koncentracji jest zwiększanie udziału produktów danego przedsiębiorstwa lub ich grupy w całości rynku [Czerwotka i Pankau 2005].

Koncentracja produkcji w przedsiębiorstwie najczęściej wiąże się także z dążeniem do uzyskania przewagi na rynku. Celem tak rozumianej koncentracji jest zwiększenie zdolności konkurencyjnej przedsiębiorstwa, przede wszystkim poprzez zwiększanie skali produkcji i wykorzystywanie korzyści skali, lub przejmowanie innych ogniw procesu produkcyjnego, takich jak eksploatacja złóż surowców, przetwarzanie surowców i półproduktów aż po sprzedaż towarów i usług.

Koncentracja nie jest pojęciem nowym w teorii ekonomii. Zjawisko to analizowano zarówno w ramach teorii klasycznych jak i neoklasycznych. Teorie te nie były jednak w stanie wyjaśnić wielu zjawisk mikroekonomicznych mających miejsce w praktyce gospodarczej. Obserwacja rzeczywistości gospodarczej prowadzi bowiem do wniosku, iż prawie nigdy nie występują rynki cechujące się doskonałą konkurencją opartą na mechanizmie cenowym i bazujące na doskonałej, pełnej oraz symetrycznej informacji wszystkich podmiotów. Powyższe przyczyny, a także procesy koncentracji, a więc oligopolizacji i monopolizacji postępującej pod koniec XIX wieku i w pierwszej połowie XX wieku, sprawiły, że w ramach nowych, alternatywnych teorii ekonomicznych zaczęły powstawać metody badawcze zajmujące się konkurencją na koncentrujących się rynkach. Metody te można podzielić na tzw. strukturalne i niestrukturalne. Metody strukturalne zaczęły się rozwijać już w latach 50. w ramach dwóch pokrywających się subdyscyplin ekonomicznych: organizacji rynku i konkurencji (*industrial organisation*) oraz ekonomii przemysłowej (*industrial economics*) [Pawłowska 2007]. Metody te rozwinięte zostały przez dwie szkoły amerykańskie: szkołę harwardzką oraz szkołę chicagowską. Dorobek naukowy tych dwóch szkół posłużył w dużym stopniu do opracowania i następnie modyfikacji polityki ochrony konkurencji oraz polityki antymonopolowej, zarówno w USA jak i w innych krajach o gospodarce rynkowej.

Ekonomiści strukturalistycznej szkoły harwardzkiej zakładali, że najkorzystniejsza dla gospodarki sytuacja wystąpi wówczas, gdy struktura rynku zbliży się do modelu doskonałej konkurencji, zakładającego dużą liczbę uczestników rynku, spośród których żaden nie może wpływać na ceny. Ochrona konkurencji polega zatem na rozpraszaniu siły ekonomicznej. Cele polityki konkurencji na Uniwersytecie Harvarda po raz pierwszy zostały sformułowane w latach czterdziestych i pięćdziesiątych XX wieku [Glais 1998]. Przedstawiciele tej szkoły Bain, Clark i Baumol, tworząc dla niej teoretyczne podstawy, oparli się na paradygmacie S–Z–W (struktura – zachowanie – wynik). Paradygmat ten

opierający się na testowaniu zależności między strukturą rynku, taktyką działania przedsiębiorstwa oraz jej wynikiem, został zapoczątkowany przez czołowego przedstawiciela szkoły harwardzkiej Baina [1951], dlatego też w literaturze można znaleźć również pojęcia: program badawczy Baina lub paradygmat Baina. Wymieniony paradygmat należy rozumieć w następujący sposób. Struktura rynku determinuje zachowanie firm, a zachowanie determinuje wyniki rynkowe. Model ten zakłada, że pewne struktury rynku prowadzą do określonych typów zachowań, które w dalszej kolejności wiodą do określonych wyników ekonomicznych. Przykładowo, wysoka koncentracja w przemyśle generuje zachowanie przedsiębiorstw, którego następstwem są z makroekonomicznego punktu widzenia negatywne wyniki, w szczególności mniejsza produkcja i ceny monopolistyczne [Jurczyk 2007].

Dominacja poglądów szkoły harwardzkiej została zakwestionowana dwadzieścia lat później przez przedstawicieli szkoły chicagowskiej. Ten nowy nurt prawa i ekonomii pojawił się na Uniwersytecie Chicago w latach siedemdziesiątych XX w. Czołowymi przedstawicielami tego kierunku byli Bork, Posner, Stigler, Demsetz, Broosen, Pelzman. W ramach tej szkoły powstała druga teoria zaliczana do modeli strukturalnych, a mianowicie model oparty na hipotezie efektywnej struktury rynkowej (*efficient structure hypothesis ESH*). Twórcy tej teorii Demsetz i Pelzman, zaproponowali inne podejście do wyjaśnienia relacji między strukturą rynku a wynikami przedsiębiorstw. W teorii opartej na hipotezie *ESH* również określa się pozytywny wpływ koncentracji na wyniki przedsiębiorstw, inne jest natomiast, w odróżnieniu od szkoły harwardzkiej, wyjaśnienie tego zjawiska. Zgodnie z teorią *ESH* przedsiębiorstwa bardziej efektywne (o niższych kosztach krańcowych) mają większą siłę rynkową i dlatego osiągają większe zyski. Ponadto zakłada się w tej teorii, że jeśli przedsiębiorstwo jest bardziej efektywne niż konkurenci, musi wybierać między dwiema wykluczającymi się strategiami. Pierwsza strategia dotyczy maksymalizacji zysku dla akcjonariuszy dzięki utrzymywaniu dotychczasowych cen i rozmiaru przedsiębiorstwa. Według drugiej strategii maksymalizacja zysku polega na obniżce cen, a przez to na zwiększeniu udziału przedsiębiorstwa w rynku. Przy takich założeniach zwiększająca się efektywność przedsiębiorstw prowadzi do wzrostu koncentracji. Według teorii *ESH* rynki skoncentrowane to takie rynki, na których działają bardzo efektywne przedsiębiorstwa. Wyższe zyski przedsiębiorstw o wysokich udziałach w rynku wynikają jednak nie z ich siły czy wielkości, lecz z większej efektywności, która jest źródłem ich siły [Pawłowska 2007].

Fuzje i przejęcia w polskim przemyśle spożywczym

Podstawowymi formami koncentracji dokonującymi się w polskim przemyśle spożywczym są fuzje i przejęcia.

Fuzja „właściwa” (*ang. merger*) ma miejsce wówczas, gdy na zasadzie dobrowolności i równorzędności powstaje jedno nowe przedsiębiorstwo z połączenia przedsiębiorstw, które stanowiły do tej pory oddzielne podmioty gospodarcze [Pajewski 2004]. Zwykle w takiej transakcji biorą udział przedsiębiorstwa o zbliżonej wielkości, które w wyniku tej transakcji tracą swoją niezależność i osobowość prawną. W ich miejsce powstaje nowa struktura gospodarcza. Udziałowcy łączących się przedsiębiorstw otrzymują w zamian za udziały obydwu spółek udziały nowego przedsiębiorstwa.

Przejęcie (*ang. acquisition*) polega na tym, iż jedno lub więcej przedsiębiorstw przejmuje kontrolę nad innym bądź innymi przedsiębiorstwami. Zwykle tego typu

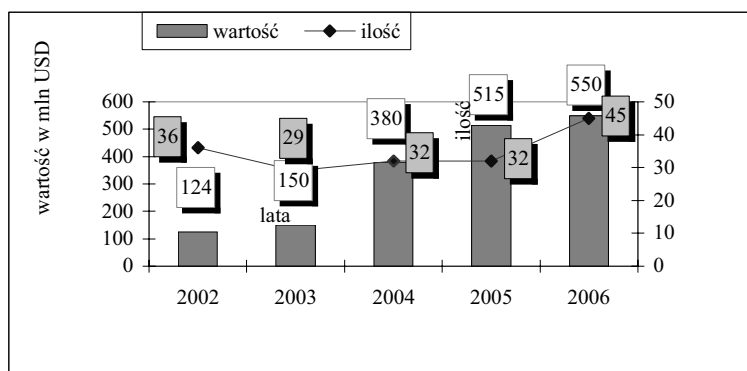
transakcje są dokonywane na drodze kapitałowej, przez nabycie przez jeden podmiot udziałów lub akcji innego w takiej liczbie, która umożliwia opanowanie kapitałowe i w konsekwencji sprawowanie jednolitego kierownictwa w przejętym przedsiębiorstwie. W literaturze zwraca się uwagę na to, że chociaż teoretycznie do kontroli nad firmom potrzeba 51% udziałów, to w praktyce, przy dużym rozdrobnieniu udziałowców, często wystarcza 10-20% [Gaughan 1999].

Podobnie jak w całej gospodarce narodowej, rynek fuzji i przejęć w polskim przemyśle spożywczym od początku lat dziewięćdziesiątych charakteryzował się przede wszystkim dwiema cechami. Po pierwsze proces fuzji i przejęć wiązał się z procesami przekształceń własnościowych, gdyż zakłady przetwórstwa spożywczego do 1990 roku były przeważnie własnością państwa. Drugą cechą tego rynku było zaangażowanie w te procesy korporacji transnarodowych. W latach 1990-2006 procesem przekształceń własnościowym objęto 427 przedsiębiorstw przemysłu spożywczego, z czego 50% stanowiły przedsiębiorstwa skomercjalizowane [Rocznik... 2007]. W całym przemyśle przetwórczym przedsiębiorstwa skomercjalizowane stanowiły ogółem 41%. Ponad 1/3 przedsiębiorstw państwowych przemysłu spożywczego objęta została prywatyzacją bezpośrednią. Skala połączeń w branży spożywczej była zróżnicowana w przypadku różnych podsektorów. Procesy koncentracji w latach 90. i na początku XXI wieku rozwijały się w szczególności w przemysłach piwowarskim, paszowym, olejarskim, mleczarskim i napojów bezalkoholowych [Przemiany... 2004].

W procesy koncentracji przemysłu spożywczego szczególnie zaangażowały się korporacje transnarodowe. Okres największych zakupów przez te korporacje polskich przedsiębiorstw przemysłu spożywczego oraz szybki rozwój globalnych sieci handlowych nastąpił w drugiej połowie lat dziewięćdziesiątych [Chechelski 2006]. Na początku XXI wieku korporacje transnarodowe istniały już w większości branż polskiego przemysłu spożywczego. Najbardziej zglobalizowanymi branżami, w których przedsiębiorstwa globalne miały największym udział w produkcji w 2004 roku były: tytoniowa (94,9%), piwowarska (83,8%), koncentratów spożywczych (73,4%), cukiernicza (73,3%), olejarska (55,4%), paszowa (45,7%) i cukrownicza (44,5%) [Chechelski 2005].

Według danych PricewaterhouseCoopers w 2006 roku w sektorze spożywczym zrealizowano 45 transakcji fuzji i przejęć o wartości 550 mln USD. Od roku 2004 obserwujemy rosnącą tendencję w liczbie jak też w wartości fuzji i przejęć w polskim sektorze spożywczym [Badanie... 2007]. Wyniki te wskazują, że po akcesji Polski do UE wzrosła również wartość pojedynczych transakcji. W roku 2006 średnia wartość transakcji fuzji i przejęć w branży spożywczej wynosiła około 16 mln USD i była blisko trzykrotnie większa niż w 2003 roku.

Obecnie fuzje i przejęcia można również rozpatrywać w kontekście integracji Polski z Unią Europejską. Wstąpienie do UE wiąże się z liberalizacją handlu z większością państw europejskich, co w konsekwencji oznacza zaostrzenie konkurencji także na polskim rynku [Knap-Stefaniuk 2008]. Zbyt wolne procesy konsolidacyjne obniżają konkurencyjność polskich przedsiębiorstw na wspólnym europejskim rynku. Swobodny przepływ w zakresie kapitału i towarów może przyspieszyć konsolidację, szczególnie w branżach wcześniej chronionych cłami i kontyngentami. Taką branżą jest przemysł spożywczy. Okres łatwych i tanich akwizycji w Polsce lat 90. już się skończył, mimo to pozostaje wiele atrakcyjnych celów do przejęcia. Przemysł spożywczy w Polsce przeszedł modernizację i dysponuje dobrym zapleczem surowcowym, dlatego jeszcze przez wiele lat będzie przyciągał krajowych i zagranicznych inwestorów.



Rys. 1. Fuzje i przejęcia w polskim przemyśle rolno-spożywczym
 Fig. 1. Mergers and acquisitions in the Polish food industry
 Źródło: Opracowanie PricewaterhouseCoopers [Badanie... 2006]

Stopień koncentracji w polskim przemyśle spożywczym

Aktualnie idea koncentracji postrzegana jest w dwojaki sposób. Pierwsza koncepcja nawiązuje do badań ekonomistów szkoły harwardzkiej i zakłada, że struktura rynku wpływa znacząco na zachowanie i wyniki działalności przedsiębiorstw. Proces koncentracji ma znaczący wpływ na konkurencyjność. Im wyższa jest koncentracja, tym niższa konkurencja pomiędzy przedsiębiorstwami. Wynika to z występowania małej liczby podmiotów, szczególnie tych największych, co skłania przedsiębiorstwa do zawierania oficjalnych i nieoficjalnych porozumień. W efekcie doprowadzić to może do wzrostu cen oferowanych produktów i do zwiększenia rentowności funkcjonowania przedsiębiorstw. Ponieważ miary koncentracji pozwalają na stwierdzenie występowania takich sytuacji, są one także wykorzystywane do zapobiegania im poprzez tworzenie dopuszczalnych granic przejęć i fuzji w polityce antymonopolowej i ochrony konkurencji.

Drugie z podejść nawiązujące do badań szkoły chicagowskiej, nie postrzega koncentracji jako przyczyny wzrostu efektywności, ale jako jej skutek. Sprowadza się to do prostej zależności, że przedsiębiorstwa oferujące lepsze produkty i działające efektywniej uzyskują większy udział w rynku. W rezultacie udział ten, reprezentowany m.in. przez koncentrację, informuje pośrednio o efektywności funkcjonowania instytucji.

W modelach strukturalnych poziom koncentracji mierzy się najczęściej przy pomocy dwóch wskaźników. Jednym z nich jest wskaźnik koncentracji (*concentration ratio*) CR(N), drugim indeks Herfindahla-Hirschmana (HHI). Wskaźnik koncentracji dla N podmiotów ukazuje udział N największych, wedle przyjętego kryterium porządkowania, przedsiębiorstw w łącznej wartości danej cechy w branży. Wskaźnik ten obliczamy zgodnie z następującą formułą:

$$CR(N) = \sum_{i=1}^N u_i$$

gdzie u_i oznacza udział przedsiębiorstwa nr i w całości danej cechy w branży.

Najczęściej przyjmowanymi wartościami parametru N są liczby 5, 10 i 15 w przypadku badania koncentracji w branży oraz liczby 50, 100, 200 w sytuacji pomiaru koncentracji wytwórczości w całej gospodarce. Za użyciem wskaźnika koncentracji dla N podmiotów przemawia jego prostota oraz stosunkowo mała, na tle większości pozostałych miar koncentracji, wrażliwość na zmiany liczby podmiotów, a przez to zwiększona porównywalność otrzymanych rezultatów dla różnych momentów w czasie. Podstawową wadą omawianej miary jest nieuwzględnienie w jej konstrukcji informacji o liczbie podmiotów tworzących badaną zbiorowość. Krytycy wskaźnika koncentracji dla N podmiotów zwracają również uwagę na możliwość manipulowania danymi poprzez odpowiedni dobór parametru N. Niebezpieczeństwo to wydaje się być szczególnie istotne w sytuacji, gdy miary koncentracji służą formułowaniu wytycznych dla polityki antymonopolowej w różnych gałęziach gospodarki.

Wskaźnik Herfindahla-Hirschmana jest często używany w badaniach empirycznych, głównie testujących istnienie związku struktur rynkowych z rezultatami gospodarowania odnotowywanymi przez podmioty działające w obrębie branży. W sensie obliczeniowym wskaźnik Herfindahla-Hirschmana stanowi sumę kwadratów udziałów poszczególnych podmiotów w łącznej wartości badanej cechy w branży. Algebraicznie możemy go zatem zapisać:

$$HHI = \sum_{i=1}^N u_i^2$$

gdzie HHI oznacza miarę koncentracji Herfindahla-Hirschmana..

HHI o wartości 10000 oznacza czysty monopol, natomiast dla rynku o wielkiej liczbie uczestników, posiadających niewielkie udziały rynkowe wartość indeksu zbliża się do zera [Czerwonka i Pankau 2005).

W modelach strukturalnych oba wskaźniki wykorzystuje się do ustalenia poziomu konkurencji, jak też do objaśniania przyczyn zachowań niekonkurencyjnych, i traktuje również jako miary skutków niejednakowej efektywności uczestników rynku.

Do obliczenia wskaźników koncentracji i indeksów HHI wykorzystano dane z „Listy 5000” publikowanej przez dziennik Rzeczpospolita. W tabeli 1 przedstawiono wskaźniki koncentracji przedstawiające udział 10, 25 i 50 przedsiębiorstw w produkcji sprzedanej przemysłu spożywczego.

Tabela 1. Wskaźniki koncentracji produkcji sprzedanej w przemyśle spożywczym w latach 2004-2006
Table 1. Indicators of concentration of sold output in the food industry in years 2004-2006

Wskaźnik koncentracji	Rok		
	2004	2005	2006
CR(10)	0,1682	0,1488	0,1712
CR(25)	0,2893	0,2479	0,2814
CR(50)	0,3891	0,3349	0,3841

Źródło: obliczenie własne na podstawie „Lista 5000” dziennika Rzeczpospolita za odpowiednie lata.

W analizowanym okresie wskaźniki te charakteryzowały się pewną zmiennością. W roku 2005 nastąpił spadek wartości wskaźników koncentracji w stosunku do poprzedniego roku zarówno dla 10 jak też 25 i 50 przedsiębiorstw. Spadek ten wynikał z tego, że

nastąpiło zmniejszenie przychodów ze sprzedaży w największych przedsiębiorstwach, natomiast produkcja sprzedana całej branży uległa powiększeniu. W kolejnym roku nastąpił ponowny wzrost analizowanych wskaźników (tab. 1).

W latach 2004-2006 następował spadek wartości indeksów Herfindahla-Hirschmana produkcji sprzedanej przedsiębiorstw przemysłu spożywczego, co świadczy o malejącej koncentracji w tym dziale przemysłu (tab. 2). Porównując HHI w przemyśle spożywczym i całym przemyśle przetwórczym możemy też zauważyć, że proces koncentracji w przemyśle spożywczym jest wyraźnie mniej zaawansowany w porównaniu do tego procesu w całym przetwórstwie przemysłowym.

Tabela 2. Indeks Herfindahla-Hirschmana produkcji sprzedanej dla 25 i 50 przedsiębiorstw przemysłu spożywczego

Table 2. Herfindahl-Hirschman index of sold output for 25 and 50 enterprises in the food processing industry

Indeks Herfindahla-Hirschmana	Rok		
	2004	2005	2006
Przemysł spożywczy			
HHI dla 25 przedsiębiorstw	288,8	280,2	276,0
HHI dla 50 przedsiębiorstw	315,7	308,1	305,9
Przetwórstwo przemysłowe			
HHI dla 25 przedsiębiorstw	322,9	310,8	412,6
HHI dla 50 przedsiębiorstw	352,9	343,3	444,4

Źródło: obliczenie własne na podstawie „Lista 5000” dziennika Rzeczpospolita za odpowiednie lata.

Zróźnicowanie takie wynika przede wszystkim z niższego poziomu rozwoju technicznego przemysłu spożywczego działu i charakteru przedmiotu pracy, określanego przez zmienność przetwarzanych produktów rolnictwa. Są to zjawiska powodujące relatywnie małą majątkochłonność i dużą pracochłonność produkcji żywności. Do cech przetwórstwa spożywczego należy także jego silne powiązanie z rynkami lokalnymi oraz różnorodność asortymentowa i krótkie serie produkcji [Przemysł... 2008].

Poziom koncentracji przemysłu spożywczego można również rozpatrywać z punktu widzenia różnych działów tego przemysłu, biorąc np. pod uwagę udział trzech największych przedsiębiorstw lub grup kapitałowych w produkcji sprzedanej danego działu przemysłu spożywczego.

Wyniki analizy wskazują, że nastąpiły w Polsce wyraźne procesy oligopolizacji w produkcji piwa, wina i wyrobów tytoniowych, jak również w przemyśle skrobiowym i w przetwórstwie kawy i herbaty. W produkcji pieczywa, w przetwórstwie mięsa, mleka, warzyw i owoców oraz w produkcji koncentratów spożywczych występuje wyraźne rozproszenie i mimo, że nie obserwuje się tutaj oligopolizacji produkcji, to w każdym z tych działów można wyróżnić wyraźnych liderów rynkowych. Przemysł mięsny z jednej strony jest bardzo rozdrobniony ze względu na bardzo dużą liczbę małych przedsiębiorstw, z drugiej natomiast strony w obrotach tej branży znaczny udział ma kilka bardzo dużych przedsiębiorstw. Trzy największe przedsiębiorstwa Animex Sp. z o.o., Sokołów S.A. oraz Polski Koncern Mięsny Duda S.A. mają razem ponad dziesięcioprocentowy udział w branży [Drożdż 2008]. Podobna sytuacja przedstawia się w przetwórstwie owoców i warzyw. W tym wypadku również jest stosunkowo dużo przedsiębiorstw, a trzy największe

przekraczają razem 10% udziału w branży. Do największych firm należą Grupa Maspex Wadowice, Agros Nova Sp. z o.o., Hortex Holding S.A., Nutricia Zakłady produkcyjne SA.

Tabela 3. Szacunek udziału trzech największych firm w obrotach głównych działów produkcji żywności i napojów w 2006 r.

Table 3. Assessment of participation of three largest companies in the turnover in main branches of the food and drinks industry in 2006

Udział trzech największych firm lub grup kapitałowych w sprzedaży sektora, %	Działy produkcji żywności i napojów
do 10%	produkcja pieczywa świeżego
10,1-25,0	przetwórstwo mięsa, owoców i warzyw, mleka, produkcja koncentratów spożywczych
25,1-50,0	produkcja pasz, napojów bezalkoholowych, wyrobów spirytusowych, makaronu, przetwórstwo kawy i herbaty
50,1-70,0	produkcja cukru, przetwórstwo ziemniaków, przemysł cukierniczy, przemysł olejarski
ponad 70%	przemysł skrobiowy, przetwórstwo kawy i herbaty, produkcja piwa, produkcja wyrobów tytoniowych, produkcja wina

Źródło: [Drożdż 2008]

W produkcji mleka trzy przedsiębiorstwa mają ponad 20% udziału w branży. Wśród największych w tej branży są spółdzielnie mleczarskie SM Mlekoop, SM Mlekovita, OSM Łowicz, a także filie międzynarodowych korporacji: Danone, Zott, Hochland. Wewnątrz branży występuje dość duże zróżnicowanie w zakresie koncentracji na poziomie poszczególnych segmentów asortymentu [Raport... 2006]. Do najbardziej skoncentrowanych rynków należą rynki mleka zagęszczonego, deserów, jogurtów, serów topionych, serków homogenizowanych, lodów i mleka UHT. Do najbardziej rozproszonych produkcji należą rynki mleka pasteryzowanego, masła, twarogów i serów dojrzewających.

W przemyśle paszowym udział trzech największych przedsiębiorstw w obrotach branży wynosi prawie 50% [Drożdż 2008]. Do jeszcze większej koncentracji doprowadziło połączenie dwóch potentatów Provimi i Rolimpexu [Stan... 2006]. Drobne mieszalnie z kolei znikają z rynku, ponieważ nie mają warunków do sprostania wymogom konkurencyjności.

W przemyśle olejarskim niekwestionowanym liderem jest ZT Kruszwica, której udział w obrotach branży wynosi 24% [Drożdż 2008]. Większość potencjału produkcyjnego przemysłu tłuszczowego skoncentrowana jest w siedmiu zakładach. Są to zakłady przemysłu tłuszczowego usytuowane w Szamotułach, Kruszwicy, Brzegu, Katowicach, Warszawie, Gdańsku, Bielsku-Białej. Zakłady te przerabiają większość produkowanego w Polsce rzepaku. [Raport... 2006].

Produkcję cukru zdominowały trzy przedsiębiorstwa z ponad 50-procentowym udziałem w obrotach: Krajowa Spółka Cukrowa S.A., Südzucker i Śląska Spółka Cukrowa.

Jednym z działów przemysłu spożywczego o największej koncentracji jest produkcja piwa. Dominują tutaj trzy przedsiębiorstwa będące własnością korporacji transnarodowych: Kompania Piwowarska S.A., Żywiec S.A. oraz Carlsberg Polska S.A. Te trzy

przedsiębiorstwa mają ponad 88-procentowy udział w przychodach ogółem branży piwowarskiej.

Podsumowanie

Wyniki badań procesów koncentracji wskazują, że przemysł spożywczy jest mniej skoncentrowany w porównaniu do całego przemysłu przetwórczego. Jeżeli jednak porównamy stopień koncentracji poszczególnych działów przemysłu spożywczego, możemy zauważyć, że w niektórych z nich stopień koncentracji jest tak duży, iż możemy mówić o ich oligopolizacji. Przede wszystkim proces ten następuje wówczas, gdy w procesach fuzji i przejęć zaangażowane są korporacje transnarodowe. Przedsiębiorstwa globalne nadal będą inicjatorem przemian strukturalnych i będą stanowić poważną konkurencję dla producentów krajowych. Pozycja firm mikro i małych oraz znaczącej części przedsiębiorstw średniej wielkości, mających mniejsze zdolności pokonywania pozaekonomicznych barier wejścia i uczestnictwa we Wspólnym Rynku Europejskim, będzie stopniowo osłabiać się. Ze względu jednak na specyfikę sektora spożywczego pozostaną one trwałym składnikiem struktury podmiotowej polskiego przemysłu spożywczego [Przemysł... 2008].

Literatura

- Badanie fuzji i przejęć w 2006 roku. [2007]. PricewaterhouseCoopers, Warszawa.
- Bain J. S. [1951]: Relation of profit rate to industry concentration: American manufacturing 1936–40. *Quarterly Journal of Economics*, tom 65.
- Chechelski P. [2005]: Zasięg procesów globalizacji w polskim przemyśle spożywczym. Komunikaty, Raporty Ekspertyzy nr 506, IERiGŻ, Warszawa.
- Chechelski P. [2006]: Zmiany zachodzące w polskim rolnictwie pod wpływem korporacji transnarodowych. *Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu*, tom VIII, zeszyt 4.
- Czerwinka L., Pankau E. [2005]: Zastosowanie wskaźników koncentracji rynku do oceny koncentracji kapitału w gospodarce światowej. [W:] Funkcjonowanie gospodarki polskiej w warunkach integracji i globalizacji. D. Kopycińska (red.). Katedra Mikroekonomii US, Szczecin.
- Drożdż J. [2008]: Polskie przedsiębiorstwa spożywcze na rankingowej liście 2000. *Przemysł Spożywczy*, nr 1.
- Gaughan P. [1999]: Mergers, Acquisitions and Corporate Restructurings. John Wiley & Sons Inc., Nowy Jork.
- Glais M. [1998]: Competition Policy. [W:] Markets and Organization. R. Arena i Ch. Longhi (red.). Springer, Berlin.
- Jackowicz K., Kowalewski O. [2002]: Koncentracja działalności sektora bankowego w Polsce w latach 1994–2000. *Materiały i Studia*, zeszyt 143. Departament Analiz i Badań, Narodowy Bank Polski, Warszawa.
- Jurczyk Z. [2007]: Cele polityki antymonopolowej w teorii i praktyce. [W:] Konkurencja w gospodarce współczesnej. C. Banasiński, E. Stawicki (red.). UOKiK, Warszawa.
- Knap-Stefaniuk A. [2008]: Przemysł spożywczy w Polsce. Polish Open University. Tryb dostępu: http://www.wsz-pou.edu.pl/biuletyn/?strona=biul_spozknep&nr=11&p=. Data odczytu: 12.07.2008].
- Pajewski P. [2004]: Ekonomiczne podstawy fuzji i przejęć. *Gospodarka Narodowa*, nr 4.
- Pawłowska M. [2007]: Konkurencja i efektywność na polskim rynku bankowym na tle zmian strukturalnych i technologicznych. *Bank i Kredyt*, kwiecień.
- Przemiany przemysłu spożywczego w latach 1988–2003. [2004]. Urban R. (red.). IERiGŻ, Warszawa.
- Przemysł spożywczy w Polsce. [2008]. Urban R. (red.). Bankowość Korporacyjna ING, Warszawa.
- Raport o stanie i perspektywach przemysłu rolno-żywnościowego. [2006]. Rada Gospodarki Żywnościowej przy Ministrze Rolnictwa i Rozwoju Wsi, Warszawa.
- Rocznik Statystyczny Przemysłu 2007. [2007]. GUS, Warszawa.
- Stan polskiej gospodarki żywnościowej po przystąpieniu do Unii Europejskiej. [2006]. Raport 3, nr 45, IERiGŻ, Warszawa.

Elwira Laskowska¹

Katedra Ekonomiki Rolnictwa i Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych
Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego
Warszawa

Zmiana przeznaczenia gruntu a jego wartość

Land's value depending on its designation

Abstract. The article includes an attempt at analysis of the influence of the local spatial management plan on the real estate value in the Piaseczno commune in years between 2003 and 2007. The research results have indicated an appreciation by about 36% of land value by title of change in the local land development plans in the investigated period.

Key words: real estate, estate value, local spatial management plan

Synopsis. Celem podjętych badań była analiza wpływu zmiany przeznaczenia gruntu w miejscowym planie zagospodarowania przestrzennego na jego wartość. Badania przeprowadzono na terenie gminy Piaseczno. Zakres czasowy badań obejmował lata 2003–2007. Wyniki badań wskazały na wzrost wartości nieruchomości gruntowych z tytułu zmian planistycznych w badanym okresie średnio o 36%.

Słowa kluczowe: nieruchomość, wartość nieruchomości, miejscowy plan zagospodarowania przestrzennego

Wstęp

Zależność pomiędzy wartością nieruchomości a planowaniem przestrzennym jest dwukierunkowa. Przeznaczenie nieruchomości gruntowej określone w miejscowym planie zagospodarowania przestrzennego determinuje sposób jej wykorzystania, w tym możliwości inwestycyjne i przez to jest jednym z czynników kreującym jej wartość rynkową. Z drugiej strony, wartość gruntu, zarówno ekonomiczna jak i użytkowa, stanowi podstawową informację uwzględnianą w procesie planowania przestrzennego, które coraz częściej utożsamiane jest z rozwojem obszarów przez inwestowanie w celu podniesienia wartości nieruchomości [Cymerman i inni 1999]. Ponadto, na etapie prac planistycznych niezbędne jest opracowanie skutków finansowych uchwalenia miejscowego planu zagospodarowania przestrzennego, powodujących np. konieczność wzajemnych rozliczeń pomiędzy gminą i właścicielem bądź użytkownikiem wieczystym gruntu, do których zalicza się m.in. opłaty obciążające właściciela z tytułu wzrostu wartości nieruchomości (tzw. opłata planistyczna) lub odszkodowania wypłacane przez gminę w sytuacji spadku wartości lub braku możliwości korzystania z nieruchomości w sposób dotychczasowy².

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

² Jeżeli w związku z uchwaleniem planu miejscowego albo jego zmianą wartość nieruchomości wzrosła, a właściciel albo użytkownik wieczysty zbywa tę nieruchomość, wójt, burmistrz albo prezydent miasta pobiera jednorazową opłatę, ustaloną w tym planie (tzw. opłatę planistyczną), określoną w stosunku procentowym do wzrostu wartości nieruchomości. Opłata ta jest dochodem własnym gminy. Wysokość opłaty nie może być wyższa niż 30% wzrostu wartości nieruchomości. W przypadku obniżenia wartości nieruchomości z powodu powyższych zmian planistycznych, gdy właściciel albo użytkownik wieczysty zbywa tę nieruchomość, może on żądać od gminy odszkodowania równego obniżeniu wartości nieruchomości. Jeśli zaś korzystanie z nieruchomości lub jej części w dotychczasowy sposób lub zgodny z dotychczasowym przeznaczeniem stało się niemożliwe bądź istotnie

Do innych skutków finansowych, związanych ze zmianą wartości nieruchomości w wyniku decyzji planistycznych, należą wpływy do budżetu gminy z tytułu tzw. opłat adiacenckich³, podatków od nieruchomości oraz podatków od czynności cywilno-prawnych, jak również wydatki gminy ponoszone na wykup nieruchomości przeznaczonych dla realizacji inwestycji celu publicznego.

Celem podjętych badań była analiza wpływu zmiany przeznaczenia gruntu w miejscowym planie zagospodarowania przestrzennego na jego wartość. Analizie poddano także wpływy do budżetu gminy z tytułu tzw. renty planistycznej, w aspekcie planu i realizacji budżetu. Badania przeprowadzono na terenie gminy Piaseczno w latach 2003-2007.

Charakterystyka materiałów źródłowych

Do przeprowadzenia analizy zmian wartości gruntu z tytułu uchwalenia miejscowych planów zagospodarowania przestrzennego wykorzystano dane z operatów szacunkowych sporządzonych do celów naliczania opłaty planistycznej w okresie od II kwartału 2003 roku do I kwartału 2007 roku, uzyskane w Wydziale Geodezji i Gospodarki Gruntami Urzędu Miasta i Gminy Piaseczno. Udostępnione dane obejmują 122 nieruchomości gruntowe niezabudowane, których przeznaczenie zmieniło się po uchwaleniu planu miejscowego z rolnego na budowlane (budownictwo mieszkaniowe). Obszar badań nie obejmuje terenu miasta Piaseczna z uwagi na brak zmian planistycznych dotyczących tego obszaru, a co za tym idzie operatów szacunkowych sporządzanych dla wyżej opisanego celu. Natomiast w aspekcie spadku wartości gruntu, wynikającym z decyzji planistycznych, i związanym z tym odszkodowaniem lub wykupem przez gminę, uzyskano informacje o tylko jednym takim przypadku zaistniałym na terenie gminy Piaseczno. Ponadto, sprawa ta stała się sporną i nie została sfinalizowana do końca 2007 roku. Jest to powód skoncentrowania się w badaniach na zjawisku wzrostu wartości gruntu i opłatach planistycznych.

Metodyka wyceny dla potrzeb określenia opłaty planistycznej, jak również odszkodowania z tytułu spadku wartości nieruchomości, wymaga określenia wartości nieruchomości, uwzględniającej jej przeznaczenie przed uchwaleniem planu miejscowego lub przed jego zmianą oraz jej przeznaczenie po uchwaleniu planu miejscowego lub po jego zmianie, przy czym stan nieruchomości w obydwu przypadkach przyjmuje się z dnia wejścia w życie planu miejscowego lub jego zmiany, zaś ceny z dnia zbycia nieruchomości [Rozporządzenie... 2004, § 50]. Stąd wykorzystanie w badaniach wartości określonych w operatach pozwoliło na ograniczenie wpływu czynników zmian cen zależnych od koniunktury na rynku nieruchomości.

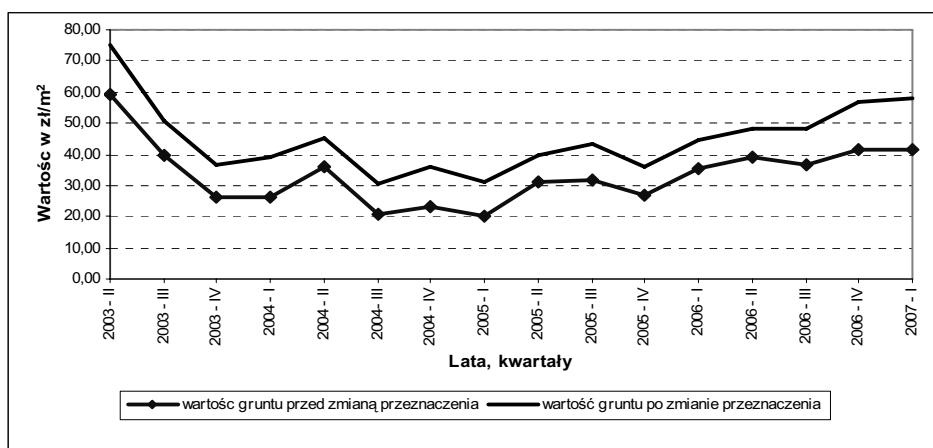
Analizę wpływów do budżetu gminy z tytułu opłat planistycznych w badanym okresie przeprowadzono na podstawie danych z planów i sprawozdań budżetowych gminy Piaseczno za lata 2003-2007.

ograniczone, właściciel albo użytkownik wieczysty nieruchomości może żądać od gminy odszkodowania za poniesioną rzeczywistą szkodę albo wykupienia przez nią nieruchomości lub jej części. Wnoszenie ww. roszczeń o odszkodowania, jak również pobranie odpłaty planistycznej, może nastąpić w terminie 5 lat od dnia, w którym plan miejscowy albo jego zmiana stały się obowiązujące [Ustawa... 2003, art. 36 i 37].

³ Opłaty adiacenckie ponoszone są przez właścicieli nieruchomości z tytułu wzrostu wartości nieruchomości w wyniku podziału nieruchomości, scalenia nieruchomości oraz udziału w kosztach budowy infrastruktury technicznej [Ustawa... 1997, art. 4 p. 11].

Wyniki badań i ich dyskusja

W wyniku analizy wartości nieruchomości gruntowych niezabudowanych w gminie Piaseczno, których przeznaczenie na skutek uchwalenia bądź zmiany miejscowego planu zagospodarowania przestrzennego zmieniło się z rolnego (bez prawa zabudowy) na budowlane (budownictwo mieszkaniowe), i dla których wszczęto postępowanie w celu naliczenia opłaty planistycznej w okresie od II kwartału 2003 roku do I kwartału 2007 roku, stwierdza się wzrost wartości z tego tytułu. Wzrost ten, policzony na podstawie średniej wartości 1 m² gruntu w poszczególnych kwartałach, wyniósł 24 do 55% (rys. 1, tabela 1). Zróżnicowanie poziomu wzrostu wartości gruntu może wynikać też z indywidualnych cech nieruchomości gruntowych innych niż przeznaczenie, np. lokalizacja, powierzchnia, kształt, dostęp do infrastruktury technicznej, szczegółowe ustalenia planistyczne dotyczące intensywności i charakteru zabudowy terenu itp.



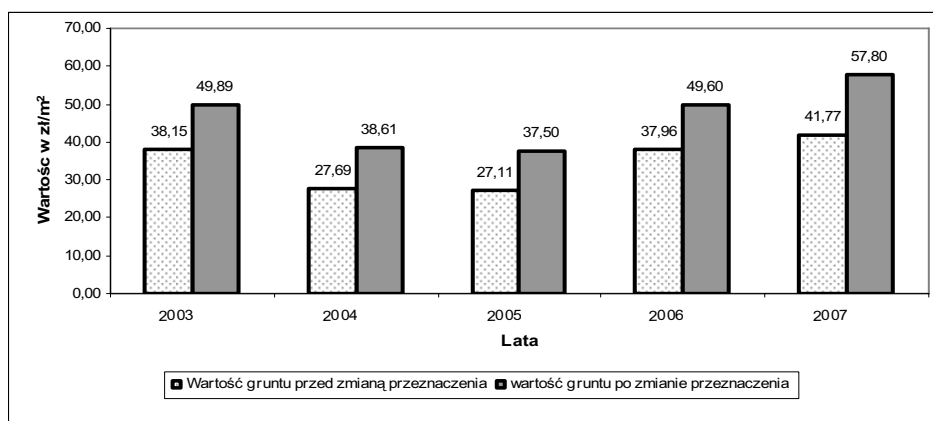
Rys 1. Średnie w poszczególnych kwartałach wartości 1 m² gruntu w gminie Piaseczno według przeznaczenia, przed uchwaleniem miejscowego planu (funkcja rolna) i po jego uchwaleniu (funkcja budowlana)

Fig. 1. Value of 1 m² of land before (agricultural usage) and after the resolution (residential usage) of local land development plan in Piaseczno commune, quarterly averages

Źródło: badania własne.

Rysunek 2 obrazuje kształtowanie się średniorocznej wartości gruntów według przeznaczenia przed uchwaleniem miejscowego planu (funkcja rolna) i po jego uchwaleniu (funkcja budowlana) w badanym okresie, zaś w tabeli 1 przedstawiono zmiany tych wartości w ujęciu procentowym.

Wzrost wartości gruntów obliczony dla poszczególnych lat objętych analizą wykazuje mniejsze zróżnicowanie niż w kwartałach i kształtuje się na poziomie od około 31% (w latach 2003 i 2006) do około 39-40% w latach pozostałych, przy czym średni wzrost wartości gruntu z tytułu zmiany jego przeznaczenia z rolnego na budowlane na terenie gminy Piaseczno w badanym okresie wyniósł około 36%. Brak większych rozbieżności w uzyskanych wynikach obliczeń wzrostu wartości można więc stanowić przesłankę do określenia go jako charakteryzującego badany rynek lokalny i uwzględnienia w analizach sporządzanych dla potrzeb określania skutków finansowych opracowań planistycznych.



Rys. 2. Średnioroczne wartości 1 m² gruntu przed uchwaleniem miejscowego planu (funkcja rolna) i po jego uchwaleniu (funkcja budowlana) w gminie Piaseczno w latach 2003-2007⁴

Fig. 2. Value of 1 m² of land before (agricultural usage) and after the resolution (residential usage) of local land development plan in Piaseczno commune, annual averages

Źródło: badania własne.

Analiza zmian wartości gruntu z tytułu zmiany jego przeznaczenia powinna stanowić istotny element w prognozowaniu skutków finansowych uchwalenia bądź zmiany miejscowych planów zagospodarowania przestrzennego. Jednym z takich skutków są wpływy do budżetu gminy z tytułu opłat planistycznych, które w Gminie Piaseczno wynoszą w większości przypadków 20% od wzrostu wartości gruntu przy zmianie przeznaczenia z rolnego na tereny zabudowy mieszkaniowej. Opłata planistyczna naliczana jest w przypadku zbycia nieruchomości w terminie do 5 lat od daty uchwalenia nowego planu lub jego zmiany, stąd powstaje dodatkowo konieczność prognozy liczby transakcji w danym roku, a ta z kolei uzależniona jest m.in. od czynników związanych z ogólną koniunkturą na rynku nieruchomości.

Rysunek 3 wskazuje na różnice pomiędzy planowanym a zrealizowanym dochodem budżetu gminy Piaseczno z tytułu naliczenia opłat planistycznych. Wykonanie założonego planu w tym zakresie kształtowało się w latach 2003, 2005 i 2006 na zbliżonym poziomie 120-130 %. W roku 2004, w porównaniu z pozostałymi latami objętymi badaniem, zaplanowano niższą kwotę wpływów do budżetu z tytułu opłat planistycznych, zaś osiągnięte dochody były najwyższe, stąd wykonanie planu osiągnęło poziom 208%. Przyjęcie w planie niższej kwoty podyktowane było mniejszym zakresem zmian planistycznych w danym roku, jednak okres naliczania opłaty wynoszący 5 lat i trudności w prognozowaniu, zarówno obszaru objętego transakcjami sprzedaży, jak i rozkładu tego zjawiska w czasie, były powodem rozbieżności pomiędzy wartościami ujętymi w planie i w jego wykonaniu. Z kolei w roku 2007 wykonanie stanowiło 67,8 % kwoty przyjętej w planie. Przyczyną tego zjawiska mogło być zmniejszenie podaży gruntów po okresie

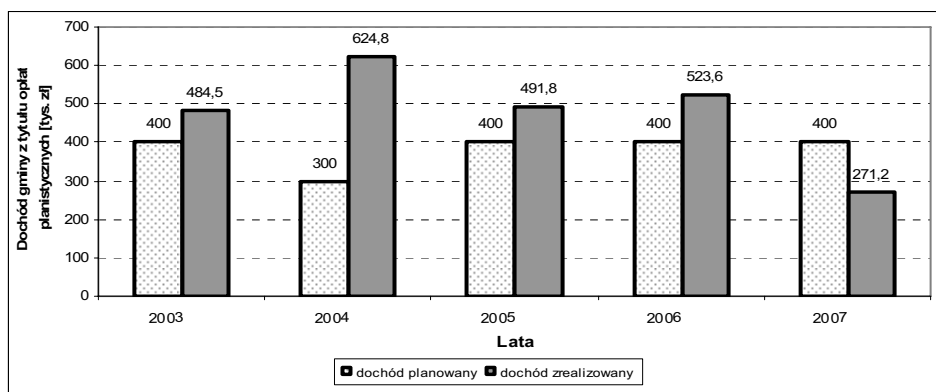
⁴ Dane za rok 2003 obejmują kwartały od II do IV, natomiast dane z 2007 roku dotyczą tylko kwartału I.

wzmożonego obrotu na rynku nieruchomości gruntowych, notowanego w 2006 roku, co z kolei spowodowało mniejszą liczbę transakcji, w tym objętych opłatą planistyczną.

Tabela 1. Wzrost średniej wartości 1 m² gruntu, spowodowany zmianami planistycznymi w gminie Piaseczno
Table 1. Increase in the value of 1 m² of land due to change in land's designation from agricultural to residential in the Piaseczno commune

Rok	Kwartał	Średni wzrost wartości gruntu z tytułu zmiany przeznaczenia w planie miejscowym, %	
		w kwartale	w roku
2003	II	26,80	30,77
	III	27,83	
	IV	38,12	
2004	I	49,68	39,44
	II	24,38	
	III	45,79	
	IV	55,02	
2005	I	53,23	38,33
	II	28,18	
	III	36,95	
	IV	33,00	
2006	I	25,39	30,66
	II	23,48	
	III	31,50	
	IV	36,35	
2007	I	38,38	38,38
Średni wzrost wartości w badanym okresie, %		35,88	

Źródło: badania własne.



Rys. 3. Dochód planowany i dochód wykonany z tytułu opłat planistycznych w budżecie Gminy Piaseczno
Fig. 3 Planned and actual budget revenue from planification fees in the Piaseczno commune

Źródło: Opracowanie własne na podstawie sprawozdań z wykonania budżetu Gminy Piaseczno za lata 2003-2007.

Tabela 2 zawiera analizę udziału wpływów z tytułu opłat planistycznych w planowanych i zrealizowanych dochodach własnych budżetu Gminy Piaseczno. Udział ten, zarówno w dochodzie planowanym, jak i wykonanym nie przekracza 0,5%. Różnica pomiędzy planem a jego wykonaniem potwierdza trudności związane z prognozowaniem skutków finansowych zmian planistycznych w postaci opłaty z tytułu wzrostu wartości gruntu. Na uwagę zasługuje zbliżony poziom zaplanowanych kwot z tytułu opłat planistycznych w latach 2005-2006, co może sugerować, że nie uwzględniono trendu wzrostowego cen nieruchomości gruntowych, notowanego w tym okresie. W roku 2007 uwzględniono w planie mniejszy udział dochodu z opłat planistycznych w dochodach własnych gminy, jednak w stopniu niewystarczającym. Zaplanowane dochody z tego tytułu w roku 2008 oraz ich udział w dochodach własnych uwzględniają ich wzrost. Przesłanką do prognozy było podjęcie w 2007 roku przez Radę Miejską w Piasecznie 16 uchwał dotyczących zmiany istniejących lub uchwalenia nowych planów miejscowych⁵.

Tabela 2. Udział wpływów z tytułu opłat planistycznych w planowanych i zrealizowanych dochodach własnych budżetu gminy Piaseczno

Table 2. Share of revenue from planification fees in the total budget revenue in the Piaseczno commune

Rok	Dochody własne* gminy, tys. zł		Wpływy z tytułu opłat planistycznych, tys. zł		Udział wpływów z tytułu opłat planistycznych w dochodach własnych gminy, %		
	planowane	zrealizowane	planowane	zrealizowane	planowane	zrealizowane	różnica
2003	105 134,7	102 481,1	400	484,5	0,38	0,47	0,09
2004	118 308,2	124 582,4	300	624,8	0,25	0,50	0,25
2005	162 138,7	135 746,0	400	491,8	0,25	0,36	0,12
2006	142 831,2	154 794,4	400	523,6	0,28	0,34	0,06
2007	228 657,3	239 661,6	400	271,2	0,17	0,11	-0,06
2008	261 435,9		600		0,23		

* dochody gminy bez dotacji i subwencji.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie uchwał Rady Miejskiej w Piasecznie w sprawie rozpatrzenia sprawozdania z wykonania budżetu Gminy Piaseczno [Uchwała... 2003-2007] oraz planu budżetu gminy Piaseczno na rok 2008.

Podsumowanie

Uchwalenie lub zmiana miejscowego planu zagospodarowania przestrzennego, którego skutkiem jest zmiana przeznaczenia gruntu, może spowodować wzrost lub spadek jego wartości rynkowej. Określenie zmiany wartości gruntu staje się niezbędne w przypadku naliczenia opłaty planistycznej, jak również wcześniej tj. na etapie prognozowania skutków finansowych opracowań planistycznych, a nawet przed przystąpieniem do opracowania planistycznego. „Wartość rynkowa przestrzeni planistycznej musi być nierozzerwalnym elementem ocen i waloryzacji poprzedzających opracowanie każdego planu. Nie można racjonalnie gospodarować przestrzenią

⁵ Dla porównania liczba uchwał podjętych w poszczególnych latach to: 2003 r. 14, 2004 r. 7, 2005 r. 5, 2006 r. 5 [Zestawienie... 2008].

planistyczną, nie znając kierunku jej rozwoju, a tym samym jej przyszłej wartości” [Zarządzanie... 2008, s. 65].

W celu ustalenia zmian wartości gruntu przy zmianie jego funkcji należy zbadać rynek gruntów o przeznaczeniu pierwotnym i projektowanym. Wartość nieruchomości gruntowych przed i po zmianie najczęściej ustala się na podstawie średnich cen transakcyjnych dotyczących nieruchomości o podobnym przeznaczeniu na terenie objętym zmianami planistycznymi [Łaguna i inni 2004; Cymerman 2008]. W prognozowaniu zmiany wartości można stosować metody statystyczne, przykładowo: regresję prostą lub wieloraką, metody z zakresu taksonomii numerycznej, czy metody z wykorzystaniem drzew decyzyjnych lub sieci neuronowych [Zarządzanie... 2008]. Wykorzystanie metod statystycznych wymaga jednak odpowiednio licznej bazy danych o transakcjach z danego rynku lokalnego, co niekiedy staje się problemem, zwłaszcza w przypadku transakcji gruntami rolnymi czy leśnymi. Ponadto, w sytuacji zmian koniunkturalnych na rynku nieruchomości należy je określić i uwzględnić, korygując ceny transakcyjne współczynnikiem zmian cen w badanym okresie (tzw. współczynnik korygujący ceny z uwagi na upływ czasu). Innym problemem, który pojawia się przy analizie cen transakcyjnych jest identyfikacja i sposób uwzględnienia cen istotnie odbiegających od poziomu średniej, będących wynikiem zachowań uczestników rynku tzw. amatorskich lub o charakterze spekulacyjnym.

W kontekście powyższego oraz wyników przeprowadzonych badań, analiza zmian wartości gruntu wskutek zmiany jego funkcji w opracowaniu planistycznym na podstawie wartości określonych w operatach szacunkowych, sporządzonych dla potrzeb naliczania opłaty planistycznej, może stanowić przesłankę do charakterystyki lokalnego rynku nieruchomości gruntowych. W przypadku gminy Piaseczno wyniki badań wskazały na 36% wzrost wartości gruntu przy przekształceniu jego funkcji z rolnej na budowlaną, obliczony jako średni w okresie od 2003 do 2007 roku. Ponadto, wyniki przeprowadzonych badań potwierdzają trudności w prognozowaniu skutków finansowych zmian planistycznych, do których należą m.in. wpływy do budżetu gminy z tytułu opłat planistycznych. Stąd zaproponowany w artykule sposób analizy zmian wartości gruntów może być przydatny do zrozumienia specyfiki danego rynku lokalnego, przez co może wpłynąć na zwiększenie skuteczności prognoz.

Literatura

- Budżet gminy Piaseczno na rok 2008. Uchwała Nr 468/XVIII/2008 Rady Miejskiej w Piasecznie z dnia 16.01.2008 r. [2008]. Wydział Księgowości Budżetowej Urzędu Gminy Piaseczno.
- Cymerman R., Grabowski R., Gwiazdzińska M. [1999]: Wartość nieruchomości jako czynnik kreujący zagospodarowanie przestrzenne. W:] Materiały VII Konferencji Naukowej Towarzystwa Naukowego Nieruchomości nt. „Wartość nieruchomości w gospodarowaniu przestrzenią”. Wyd. ART, Olsztyn, s. 22.
- Cymerman R. [2008]: Planowanie przestrzenne dla rzeczoznawców majątkowych, zarządców oraz pośredników w obrocie nieruchomościami. Wyd. Educaterra, Olsztyn.
- Kosior R., Wepa M. [2005]: Wpływ planowania przestrzennego na wartość nieruchomości – renta planistyczna, cz. II. *Rejent*, nr 11 (175).
- Łaguna T. M., Łaguna D., Lendzin M. [2004]: Identyfikacja skutków uchwalenia i realizacji miejscowego planu zagospodarowania przestrzennego. [W:] Ekonomiczne aspekty gospodarki przestrzennej. T. Łaguna (red.). Wyd. Ekonomia i Środowisko, Białystok.

Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 21 września 2004 r. w sprawie wyceny nieruchomości i sporządzania operatu szacunkowego [2004]. *Dziennik Ustaw Rzeczypospolitej Polskiej*, nr 2007, poz. 2109, z późniejszymi zmianami.

Uchwała Rady Miejskiej w Piasecznie w sprawie rozpatrzenia sprawozdania z wykonania budżetu Gminy Piaseczno [2003-2007 passim]. Maszynopis. Wydział Księgowości Budżetowej Urzędu Gminy Piaseczno.

Ustawa z dnia 27 marca 2003 r. o planowaniu i zagospodarowaniu przestrzennym [2003]. *Dziennik Ustaw Rzeczypospolitej Polskiej*, nr 80, poz. 717 z późniejszymi zmianami.

Ustawa z dnia 21 sierpnia 1997 r. o gospodarce nieruchomościami [1997]. *Dziennik Ustaw Rzeczypospolitej Polskiej*, nr 261 z 2004 r., poz. 2603. Tekst jednolity, z późniejszymi zmianami.

Zarządzanie przestrzenne. Teoretyczne i praktyczne aspekty prognozowania finansowych skutków opracowań planistycznych. [2008]. T. Bajerowski (red.). Wyd. Uniwersytetu Warmińsko-Mazurskiego, Olsztyn.

Zestawienie miejscowych planów zagospodarowania przestrzennego oraz zmian planów obowiązujących w obszarze miasta Piaseczno oraz zestawienie uchwał zatwierdzających m.p.z.p. dla poszczególnych miejscowości - wrzesień 2007 r. [2008]. Tryb dostępu: www.bip.piaseczno.eu. Data odczytu: wrzesień 2008.

Adam Marcysiak¹

Zakład Ekonomiki i Organizacji Rolnictwa

Agata Marcysiak²

Zakład Agrobiznesu

Akademia Podlaska

Siedlce

Typ rolniczy jako czynnik różnicujący poziom wsparcia gospodarstw środkami UE

Agricultural type as a factor differentiating the level of farm support from the EU's funds

Abstract. The purpose of this study is an attempt to show the range of effect an agricultural type of farm has as a factor differentiating the level of farm support from the EU's funds. Direct payments and payments for the less favoured areas (LFAs) were analyzed in detail. Their amount was considered in relation to the farm income.

Key words: agricultural type, direct payments, payments with the less favoured areas (LFAs)

Synopsis: Celem niniejszego opracowania jest próba ukazania zakresu oddziaływania typu rolniczego jako czynnika różnicującego poziom wsparcia gospodarstw środkami UE. Szczegółowej analizie poddano płatności bezpośrednie i płatności dla obszarów o niekorzystnych warunkach gospodarowania (ONW). Ich wielkość rozpatrywano w relacji do dochodu z gospodarstwa rolniczego.

Słowa kluczowe: typ rolniczy, płatności bezpośrednie, płatności dla obszarów o niekorzystnych warunkach gospodarowania (ONW).

Wstęp

Gospodarstwa rolne funkcjonujące na terenie Unii Europejskiej klasyfikowane są najczęściej według dwóch kryteriów: typu rolniczego i wielkości ekonomicznej. Zasady klasyfikacji gospodarstw zostały precyzyjnie określone i po raz pierwszy formalnie ustanowione Decyzją Komisji Europejskiej (EWG) 78/463/EEC z dnia 7 kwietnia 1978 r. W odniesieniu do krajów przyjętych do UE w 2004 roku reguluje to Rozporządzenie Komisji Europejskiej nr 730/2004 z dnia 19 kwietnia 2004 roku.

Typ rolniczy stanowi jedno z kryteriów używanych dla charakteryzowania gospodarstwa rolnego we Wspólnotowej Typologii Gospodarstw Rolnych. Jest on określany na podstawie udziału poszczególnych działalności w tworzeniu ogólnej wartości standardowej nadwyżki bezpośredniej (SGM) gospodarstwa [Skarżyńska i Ziętek 2006]. W zależności od pożądanego stopnia dokładności, typy rolnicze gospodarstw są dzielone na 8 typów ogólnych, 17 typów podstawowych, 50 typów szczegółowych.

Wraz z przystąpieniem Polski do Unii Europejskiej w odniesieniu do rolnictwa polskiego pojawił się nowy strumień finansowania. Wynika on z realizacji Wspólnej

¹ Dr, adres: ul. Prusa 14, 08-110 Siedlce.

² Dr, adres: ul. Prusa 14, 08-110 Siedlce.

Polityki Rolnej w ramach UE. Są to środki przekazywane w ramach dopłat bezpośrednich i funduszy strukturalnych [Gruda 2007].

Wypłatę należności z tytułu płatności bezpośrednich do gruntów rolnych ARiMR rozpoczęła 18 października 2004. Do grudnia 2007 wypłacono ogółem kwotę ponad 23 mld zł [Informacja... 2008].

Istotne wsparcie rozwój rolnictwa i obszarów wiejskich następuje ze strony Planu Rozwoju Obszarów Wiejskich. W ramach PROW na lata 2004-2006 realizowano 8 działań na kwotę 3,6 mld euro. Największy zakres środków w ramach PROW przekazywano na wsparcie działalności rolniczej na obszarach o niekorzystnych warunkach gospodarowania (ONW). Stanowiły one 35,0% ogółu płatności. W sumie w ramach kampanii 2004-2006 na realizację płatności ONW przeznaczono kwotę 3,7 mld zł [Informacja... 2008].

Metodyczne aspekty opracowania

Celem niniejszego opracowania jest próba ukazania zakresu oddziaływania typu rolniczego jako czynnika różnicującego poziom wsparcia gospodarstw środkami UE.

Materiałem badawczym są dane o gospodarstwach, które prowadziły rachunkowość rolną w systemie FADN (Farm Accountancy Data Network) dla potrzeb Instytutu Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej. Analizą objęto rok 2006.

Podstawowymi kategoriami produkcyjno-ekonomicznymi przyjętymi dla potrzeb procesu badawczego były wartość produkcji rolniczej ogółem oraz dochód z gospodarstwa rolniczego. Obliczeń tych kategorii dokonano metodą stosowaną w europejskim systemie rachunkowości rolnej FADN.

Wielkość wsparcia gospodarstw środkami UE analizowano w przeliczeniu na 1 gospodarstwo i na 1 ha UR. Szczegółowej analizie poddano płatności bezpośrednie i płatności dla obszarów o niekorzystnych warunkach gospodarowania. Ich wielkość rozpatrywano w relacji do dochodu z gospodarstwa rolniczego.

Charakterystyka badanych gospodarstw

Średni obszar badanego gospodarstwa w 2006 roku wynosił 17,8 ha UR. Analizowane gospodarstwa reprezentowały różne typy rolnicze. W próbie badawczej polskiego FADN liczącej 11 939 gospodarstw dominującym typem 55 744 gospodarstw były gospodarstwa o typie mieszanym. Ich udział wynosił 37,1%. Na drugim miejscu pod względem liczebności znalazły się gospodarstwa, dla których główną działalnością biorącą udział w tworzeniu standardowej nadwyżki bezpośredniej były uprawy polowe. Ten typ rolniczy stanowił 22,0% ogółu gospodarstw. Udział pozostałych typów rolniczych wynosił odpowiednio: typ zwierzęta ziarnożerne, udział 14,7%, zwierzęta żywione w systemie wypasowym, udział 11,6%, krowy mleczne, udział 7,3%, uprawy trwałe, udział 3,7%, uprawy ogrodnicze, udział 3,6%.

Poszczególne grupy gospodarstw wydzielone ze względu na typ rolniczy charakteryzowały się dużym zróżnicowaniem wyników produkcyjnych (tabela 1).

Typ rolniczy okazał się czynnikiem różnicującym zarówno obszar jak i wyniki produkcyjne gospodarstw. Największą powierzchnią użytków rolnych odznaczały się gospodarstwa nastawione na uprawy polowe (25,1 ha). Obszar odgrywał istotną rolę także

w gospodarstwach, w których dominującą działalnością biorącą udział w tworzeniu ogólnej wartości standardowej nadwyżki bezpośredniej był chów zwierząt żywionych w systemie wypasowym (19,3 ha), zwierząt ziarnożernych (18,9 ha) i krów mlecznych (15,7 ha). Stosunkowo najmniejszymi były gospodarstwa specjalizujące się w uprawach ogrodnich. Średni obszar wynosił tutaj zaledwie 3,7 ha UR.

Tabela 1. Charakterystyka gospodarstw według typu rolniczego w 2006 roku
Table 1. Farm characteristics according to the agricultural type in 2006

Cecha badana	Uprawy polowe	Uprawy ogrodnicze	Uprawy trwałe	Krowy mleczne	Zwierzęta żywione w systemie wypasowym	Zwierzęta ziarnożerne	Mieszane
Liczba gospodarstw	2622	424	439	877	1386	1761	4430
Powierzchnia UR w ha	25,1	3,7	8,1	15,7	19,3	18,9	16,3
Nakłady pracy ogółem, AWU/gospodarstwo	1,77	2,45	2,28	1,73	1,74	1,84	1,64
Plony pszenicy, dt/ha	44,2	39,5	37,4	37,6	38,9	41,9	41,6
Wydajność mleczna krów, litr/rok	3426	2582	3037	4605	4931	3425	4074
Obsada zwierząt, LU/ha	0,67	0,27	0,08	1,47	1,50	0,60	1,45
Wielkość ekonomiczna gospodarstwa, ESU	8,7	15,0	7,4	7,9	11,1	21,6	8,8

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych IERiGŻ.

Zgodnie z oczekiwaniami najlepsze wyniki dotyczące produkcji roślinnej osiągnęto w gospodarstwach nastawionych na uprawy polowe. Średni plon pszenicy wynosił tutaj 44,2 dt/ha. Najwyższą obsadę zwierząt posiadały gospodarstwa specjalizujące się w chowie zwierząt żywionych w systemie wypasowym. Wynosiła ona tutaj 1,50 LU (livestock unit) na ha. Z kolei gospodarstwami o najwyższych nakładach pracy ogółem były gospodarstwa ogrodnicze (2,45 jednostki przeliczeniowej pracy AWU, annual work unit, na gospodarstwo).

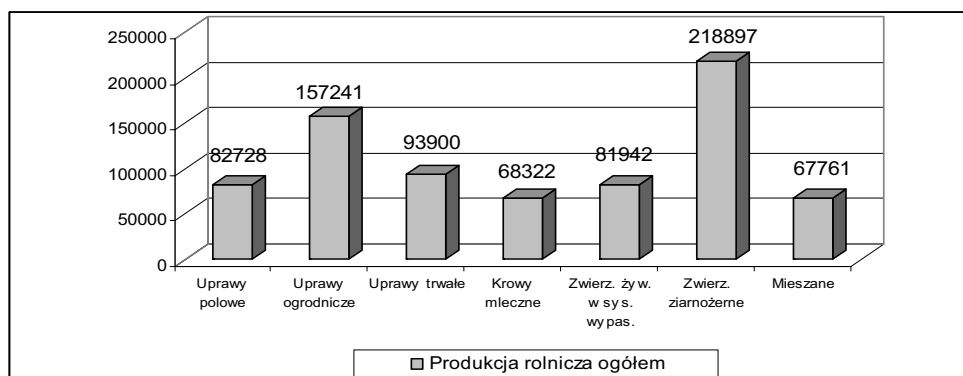
Istotnym parametrem oceny siły ekonomicznej gospodarstw w UE jest wielkość ekonomiczna. Określana jest ona na podstawie sumy wartości standardowych nadwyżek bezpośrednich wszystkich działalności występujących w gospodarstwie [Wyniki... 2007]. Jedno ESU odpowiada równowartości 1200 euro/rok. Wśród analizowanych gospodarstw największą wielkością ekonomiczną odznaczały się gospodarstwa specjalizujące się w chowie zwierząt ziarnożernych (21,6 ESU) i gospodarstwa ogrodnicze (15,0 ESU). Niską wielkością ekonomiczną odznaczała się grupa gospodarstw nastawionych na uprawy trwałe wieloletnie.

Wartość produkcji rolniczej i poziom dochodu z gospodarstwa rolniczego w różnych typach gospodarstw

W metodzie FADN stosowanej przez IERiGŻ punktem wyjścia do obliczania poszczególnych kategorii dochodowych jest wartość przychodów z działalności gospodarstwa rolniczego [Metodologia... 2005]. Podstawową część tych przychodów

tworzy wartość produkcji rolniczej (roślinnej i zwierzęcej). Oblicza się ją dodając do wartości sprzedaży produktów rolniczych spożycie naturalne, zużycie wewnętrzne produktów potencjalnie towarowych, różnicę wartości inwentarza żywego i produktów rolniczych oraz odejmując wartość zakupionych zwierząt.

Wartość produkcji rolniczej ogółem w poszczególnych typach gospodarstw przedstawia rysunek 1.

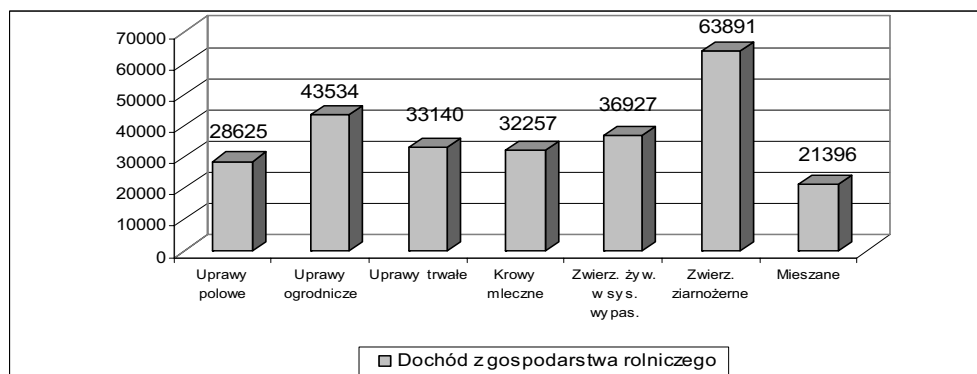


Rys. 1. Wartość produkcji rolniczej ogółem według typów gospodarstw w roku 2006, zł/rok

Fig. 1. Agricultural production value by the agricultural type of farm in 2006, PLN/year

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych IERiGŻ

Największą wartością produkcji rolniczej w przeliczeniu na jedno gospodarstwo odznaczały się gospodarstwa nastawione na chów zwierząt ziarnożernych i gospodarstwa ogrodnicze. Wartość ich produkcji rolniczej odpowiednio 2,6 razy i 1,9 razy przewyższała produkcję w gospodarstwach, w których dominowały uprawy polowe. Najniższą wartość produkcji odnotowano w gospodarstwach o mieszanym profilu produkcji. Wyniosła o na tutaj niespełna 67,8 tys. zł.



Rys. 2. Poziom dochodu rolniczego według typów gospodarstw w roku 2006, zł/rok

Fig. 2. Level of agricultural income according to the farm type in 2006, PLN/year

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych IERiGŻ.

Poziom dochodu z gospodarstwa w poszczególnych typach gospodarstw przedstawia rysunek 2.

Wartość produkcji rolniczej osiąganej przez poszczególne typy analizowanych gospodarstw w sposób oczywisty determinowała ich wyniki ekonomiczne. Najwyższym poziomem dochodu z gospodarstwa rolniczego wyróżniały się gospodarstwa trudniące się chowem zwierząt ziarnożernych i gospodarstwa ogrodnicze. Średni poziom tej kategorii dochodu w przeliczeniu na 1 gospodarstwo wynosił tutaj odpowiednio ponad 63,8 tys. zł i 43,5 tys. zł. Najslabiej pod względem ekonomicznym w tym zestawieniu wypadały gospodarstwa o typie mieszanym. Ich dochód na 1 gospodarstwo wynosił w 2006 roku niespełna 21,4 tys. zł.

Zakres wsparcia gospodarstw środkami UE i ich oddziaływanie na dochody

Wspólna Polityka Rolna jest realizowana w ramach dwóch filarów. 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].

Płatności bezpośrednie wprowadzone w UE w ramach reformy Mac Sharry'ego miały rekompensować obniżki cen gwarantowanych i dotyczyły podstawowych produktów rolnych. W odniesieniu do Polski zastosowano uproszczony system płatności bezpośrednich. Obejmuje on wszystkich producentów rolnych posiadających grunty o powierzchni powyżej 1 ha, którzy utrzymują gospodarstwo rolne w dobrej kulturze rolnej i w wyznaczonym terminie złożą wnioski o przyznanie płatności bezpośrednich do gruntów rolnych [Instrumenty... 2004].

System płatności bezpośrednich do gruntów rolnych w Polsce składa się z dwóch elementów. Pierwszy element stanowi jednolita płatność obszarowa przysługująca 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 były do sektora pierwszego (zboża, rośliny oleiste, wysokobiałkowe, przemysłowe, ziemniaki skrobiowe, tytoń) lub do sektora drugiego (chmiel).

Wielkość płatności bezpośrednich do gruntów rolnych w gospodarstwach prowadzących rachunkowość rolną dla potrzeb IERiGŻ w 2006 roku wynosiła średnio 12812 zł. W przeliczeniu na 1 ha UR była to kwota 520 zł. Udział tych płatności w ogólnej kwocie środków UE przekazywanych do tych gospodarstw stanowił 72,2%. Jednolita płatność obszarowa wynosiła 249 zł na ha.

Typ rolniczy okazał się czynnikiem różnicującym wielkość płatności bezpośrednich do gruntów rolnych analizowanych gospodarstw (tabela 2). Wynikało to ze zróżnicowania obszarowego gospodarstw oraz z różnego poziomu płatności uzupełniających stosowanych do powierzchni określonych roślin uprawnych.

Najwięcej środków pochodzących z płatności bezpośrednich trafiło do gospodarstw specjalizujących się w uprawach polowych. W przeliczeniu na jedno gospodarstwo była to kwota 12834 zł. W gospodarstwach ogrodniczych średnia wielkość płatności wyniosła 1582 zł. Tak duże zróżnicowanie wynikało z wielkości obszarowej gospodarstw. Średni

obszar gospodarstw należących do tych typów rolniczych wynosił odpowiednio 25,1 ha i 3,7 ha.

Najniższa kwota płatności bezpośrednich w przeliczeniu na 1 ha wystąpiła w gospodarstwach nastawionych na uprawy trwałe. Wyniosła ona tutaj zaledwie 305 zł na ha. Tak niski poziom płatności miał związek z brakiem płatności uzupełniających w odniesieniu do upraw sadowniczych i plantacji owoców miękkich. Jednolita płatność obszarowa w gospodarstwach specjalizujących się w uprawach trwałych, podobnie jak w innych typach gospodarstw, wyniosła 251 zł na 1 ha. Płatność uzupełniająca natomiast przypadająca na 1 ha w tych gospodarstwach to jedynie 54 zł. W pozostałych typach gospodarstw kwota płatności uzupełniających wynosiła powyżej 200 zł na 1 ha.

Tabela 2. Wielkość wsparcia środkami UE według typów gospodarstw w roku 2006

Table 2. Amount of support from the EU's funds according to the farm type in 2006

Płatności	Uprawy polowe	Uprawy ogrodnicze	Uprawy trwałe	Krowy mleczne	Zwierzęta żywione w systemie wypasowym	Zwierzęta ziarnożerne	Mieszane
	w zł na 1 gospodarstwo						
Bezpośrednie do gruntów rolnych	12834	1582	2466	8486	10446	10142	8593
Z tytułu ONW	1549	390	656	2480	2889	1868	1810
Rolno- środowiskowe	1286	85	357	740	1066	437	550
Inne dopłaty do rozwoju obszarów wiejskich	1211	350	692	673	933	729	1198
Łącznie środki UE wypłacane w ramach WPR	16880	2407	4171	12379	15334	13176	12151
	w zł na 1 ha						
Bezpośrednie do gruntów rolnych	511	428	305	540	541	536	527
Z tytułu ONW	62	105	81	158	150	99	111
Rolno- środowiskowe	51	23	44	47	55	23	34
Inne dopłaty do rozwoju obszarów wiejskich	48	95	85	43	48	39	73
Łącznie środki UE wypłacane w ramach WPR	672	651	515	788	794	697	745

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych IERiGŻ.

Istotnym elementem oddziaływania ze strony Wspólnej Polityki Rolnej UE jest wsparcie działalności rolniczej na obszarach o niekorzystnych warunkach gospodarowania. Ma ono na celu udzielenie pomocy finansowej gospodarstwom rolnym położonym na terenach, na których produkcja rolnicza jest utrudniona ze względu na warunki naturalne [Hunek 2005]. Płatności przyznawane dla gospodarstw z tytułu ONW mają przeciwdziałać wyludnianiu się obszarów wiejskich i zatraćaniu ich rolniczego charakteru.

W ramach obszarów o niekorzystnych warunkach gospodarowania wyróżniono tereny górskie, gdzie produkcja rolnicza jest utrudniona przez ukształtowanie terenu. Do ONW

zaliczono też tereny nizinne gdzie występują ograniczenia produktywności rolnictwa związane z niską jakością gruntów, niekorzystnymi warunkami klimatycznymi i wodnymi, niesprzyjającą rzeźbą terenu, niskim wskaźnikiem zaludnienia i znacznym udziałem ludności związanej z rolnictwem.

Obszary o niekorzystnych warunkach gospodarowania stanowią ponad 53% ogółu powierzchni użytków rolnych [Kutkowska 2006]. System płatności z tytułu ONW został powiązany z systemem dopłat obszarowych. W 2006 roku w Polsce złożono 717,6 tys. wniosków o płatności z tytułu ONW na łączną powierzchnię 7,192 mln ha. W 2007 roku liczba złożonych wniosków wzrosła do 754,9 tys.

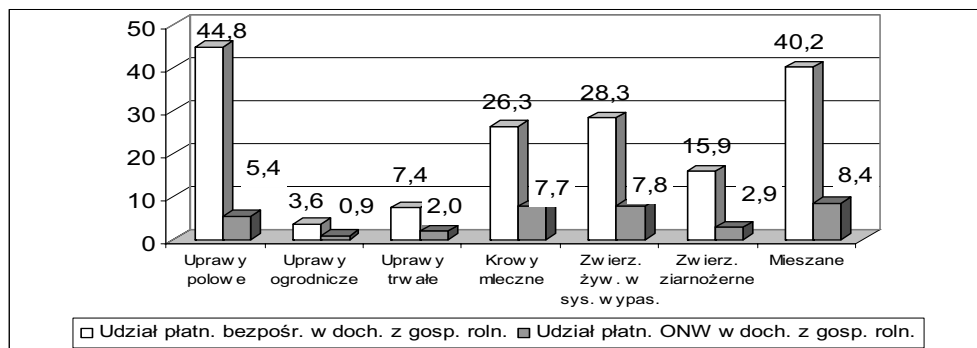
Wielkość płatności z tytułu ONW w gospodarstwach prowadzących rachunkowość rolną dla potrzeb IERiGŻ w 2006 roku wynosiła średnio 1773 zł. W przeliczeniu na 1 ha UR była to kwota około 100 zł. I w tym przypadku typ rolniczy okazał się czynnikiem różnicującym wielkość tej płatności.

Największą kwotę płatności z tytułu ONW wśród analizowanych gospodarstw otrzymały te specjalizujące się w chowie zwierząt żywionych w systemie wypasowym. Średnio na jedno gospodarstwo była to kwota 2889 zł. W przeliczeniu na jednostkę powierzchni była to kwota 150 zł. W gospodarstwach ogrodniczych płatność z tytułu ONW wyniosła zaledwie 390 zł na 1 gospodarstwo i 105 zł na 1 ha.

Poza środkami z płatności bezpośrednich i płatności z tytułu ONW do analizowanych gospodarstw trafiały także dopłaty rolno-środowiskowe oraz dopłaty do rozwoju obszarów wiejskich. Kwoty przypadające z tych źródeł średnio na gospodarstwo wynosiły w 2006 roku odpowiednio 714 zł i 1071 zł. Najwyższe kwoty płatności z tych dwóch źródeł otrzymały gospodarstwa specjalizujące się w uprawach polowych. Wynosiły one tutaj odpowiednio 1286 zł i 1211 zł.

Środki przekazywane w ramach Wspólnej Polityki Rolnej nie pozostają obojętne na poziom dochodów pochodzących z produkcji rolniczej. Wraz z przystąpieniem Polski do UE zmianie uległy czynniki kształtujące dochody rolników. Obok tradycyjnych (konwencjonalnych) czynników, takich jak fizyczne rozmiary produkcji, ponoszone nakłady, relacje cen rolnych, pojawiły się bezpośrednie płatności związane i niezwiązane z produkcją rolniczą oraz płatności z tytułu uczestnictwa w programach rolno-środowiskowych, restrukturyzacyjnych i modernizacyjnych. Rola tych transferów w kształtowaniu dochodów rolników niepomiernie wzrosła. W latach 2004-2006 transfery te wyniosły około 20 mld zł. W rezultacie ich oddziaływania nastąpił realny wzrost dochodów w podsektorze gospodarstw domowych rodzin rolniczych o 12,4% w latach 2004-2005. W 2006 roku wzrost wyniósł 2,4% [Zegar 2007]. Pozwoliło to na nieznaczne odrobienie dystansu dzielącego dochody tej grupy zawodowej od pozostałych grup.

W odniesieniu do analizowanych gospodarstw ogólna kwota wsparcia środkami UE w ramach WPR stanowiła 58,2% dochodu z gospodarstwa rolniczego. Spośród różnych form pomocy największe oddziaływanie na sytuację dochodową rolników miały płatności bezpośrednie do gruntów rolnych oraz płatności z tytułu ONW (rysunek 3).



Rys. 3. Udział płatności bezpośrednich i płatności ONW w dochodzie z gospodarstwa rolniczego w 2006 roku, %
 Fig. 3. Share of direct payments and LFA payments in the farm income in year 2006, %
 Źródło: obliczenia własne na podstawie danych IERiGŻ.

Najszerzy zakres oddziaływania płatności bezpośrednich na dochody rolników zaznaczył się w przypadku gospodarstw nastawionych na uprawy polowe i gospodarstw o typie rolniczym mieszanym. Udział tej formy płatności w dochodzie z gospodarstwa rolniczego wynosił tutaj odpowiednio 44,8% i 40,2%.

W przypadku płatności z tytułu przynależności do obszarów o niekorzystnych warunkach gospodarowania największy ich udział w relacji do dochodu z gospodarstwa rolniczego występował w gospodarstwach o typie mieszanym i specjalizujących się w chowie zwierząt żywnych w systemie wypasowym. Relacja ta kształtowała się na poziomie 8,4% i 7,7%.

Zdecydowanie najsłabsze oddziaływanie zarówno płatności bezpośrednich jak i płatności z tytułu ONW na wyniki ekonomiczne miało miejsce w przypadku gospodarstw ogrodniczych.

Wnioski

Reasumując dotychczasowe rozważania można sformułować następujące wnioski.

- W krajach Unii Europejskiej typ rolniczy obok wielkości ekonomicznej stanowi podstawę klasyfikacji gospodarstw rolnych. Typ rolniczy gospodarstwa okazuje się również czynnikiem w sposób istotny różnicującym wielkość wsparcia gospodarstw środkami UE wypłacanymi w ramach Wspólnej Polityki Rolnej.
- Spośród różnych form wsparcia zewnętrznego najbardziej znaczące miejsce zajmują płatności bezpośrednie. W przypadku gospodarstw prowadzących rachunkowość rolną w systemie FADN dla potrzeb IERiGŻ, udział tych płatności w ogólnej kwocie środków UE przekazywanych do tych gospodarstw stanowił 72,2%.
- Najwięcej środków pochodzących z płatności bezpośrednich trafiło do gospodarstw specjalizujących się w uprawach polowych. W przeliczeniu na jedno analizowane gospodarstwo w 2006 roku była to kwota 12834 zł. W gospodarstwach ogrodniczych średnia wielkość tej płatności była ponad 8-krotnie niższa. Tak duże zróżnicowanie wynikało z wielkości obszarowej gospodarstw. Średni obszar gospodarstw należących do tych typów rolniczych wynosił odpowiednio 25,1ha i 3,7ha.

- Poziom płatności bezpośrednich w poszczególnych typach gospodarstw różnicowała również wielkość płatności uzupełniających. W przypadku gospodarstw nastawionych na uprawy trwałe kwota płatności bezpośrednich wyniosła zaledwie 305 zł na ha. Tak niski poziom płatności miał związek z brakiem płatności uzupełniających w odniesieniu do upraw sadowniczych i plantacji owoców miękkich.
- W odniesieniu do analizowanych gospodarstw ogólna kwota wsparcia środkami UE w ramach WPR stanowiła 58,2% dochodu z gospodarstwa rolniczego. Najszerzy zakres oddziaływania płatności bezpośrednich na dochody rolników zaznaczył się w przypadku gospodarstw nastawionych na uprawy polowe i gospodarstw o typie rolniczym mieszanym. Udział tej formy płatności w dochodzie z gospodarstwa rolniczego wynosił tutaj odpowiednio 44,8% i 40,2%. Płatności z tytułu ONW najsilniej na dochody oddziaływały w przypadku gospodarstw o typie mieszanym.

Literatura

- Floriańczyk Z. [2003]: Charakterystyka instrumentów Wspólnej Polityki Rolnej oraz ich wpływ na dochody rodzin rolniczych. IERiGŻ, Warszawa, ss. 8-19.
- Gruda M. [2007]: Instrumenty polityki rolnej oraz ich skuteczność. [W:] Analiza produkcyjno-ekonomicznej sytuacji rolnictwa i gospodarki żywnościowej w 2006 roku. IERiGŻ, Warszawa, s. 35.
- Hunek T. [2005]: Redefinicja funkcji rolnictwa polskiego w warunkach gospodarki rynkowej oraz akcesji do UE. [W:] Uwarunkowania i kierunki przemian społeczno-gospodarczych na obszarach wiejskich. A. Rosner (red.). IRWiR PAN, Warszawa, ss. 53-55.
- Informacja z realizacji zadań Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa w 2006 roku. [2008]. Departament Analiz Działalności i Rozwoju ARiMR, Warszawa, s. 8-11.
- Instrumenty wsparcia finansowego realizowane przez ARiMR w latach 2004-2006. Informator dla beneficjentów. [2004]. ARiMR, Warszawa, ss. 19-20.
- Kutkowska B. [2006]: Ocena skuteczności wspierania gospodarstw rolniczych położonych na terenach o niekorzystnych warunkach (ONW) na Dolnym Śląsku. [W:] Regionalne zróżnicowanie produkcji rolniczej w Polsce. IUNG, Puławy, ss. 185.
- Metodologia SGM „2002” dla typologii gospodarstw rolnych w Polsce. [2005]. IERiGŻ, Warszawa, ss. 22-35.
- Skarżyńska A., Ziętek I. [2006]: Standardowa nadwyżka bezpośrednia „2002” i zasady klasyfikacji gospodarstw rolnych według UE. *Zagadnienia Ekonomiki Rolnej*, nr 1(306), IERiGŻ, Warszawa, s. 49.
- Wyniki standardowe uzyskane przez gospodarstwa rolne uczestniczące w polskim FADN w 2006 roku. [2007]. IERiGŻ, Warszawa, ss. 7-9.
- Zegar J. S. [2007]: Dochody rolników po akcesji do Unii Europejskiej. [W:] Analiza produkcyjno-ekonomicznej sytuacji rolnictwa i gospodarki żywnościowej w 2006 roku. IERiGŻ, Warszawa, ss. 57-62.

Agata Marcysiak¹

Zakład Agrobiznesu

Adam Marcysiak²

Zakład Ekonomiki i Organizacji Rolnictwa

Akademia Podlaska

Siedlce

Oddziaływanie wielkości ekonomicznej na zasoby pracy gospodarstwa rolniczego

Effect of economic size on the manpower resources of a farm

Abstract. The purpose of this study is an attempt to show the influence of farm economic size on the quantity and quality features of the manpower resources. The valuation of the quantity features was based on the number of fully employed workers working on farm. To valuate the quality features of the manpower resources the level of general and agricultural education was analyzed. The analysis showed that the most favourable structure of education featured farms which had 20 ESU of economic size and above.

Key words: economic size, manpower resources, education level

Synopsis. Celem niniejszego opracowania jest próba ukazania wpływu wielkości ekonomicznej na cechy ilościowe i jakościowe zasobów pracy. Oceny cech ilościowych dokonano na podstawie liczby osób pełnozatrudnionych pracujących w gospodarstwach. Dla oceny cech jakościowych zasobów pracy przeprowadzono analizę poziomu wykształcenia ogólnego i rolniczego. Przeprowadzona analiza wykazała, że najkorzystniejszą strukturą wykształcenia wyróżniały się gospodarstwa o wielkości ekonomicznej 20 ESU i powyżej.

Słowa kluczowe: wielkość ekonomiczna, zasoby pracy, poziom wykształcenia

Wstęp

Wielkość ekonomiczna gospodarstwa rolnego stanowi jedno z podstawowych kryteriów używanych do charakteryzowania gospodarstwa rolnego w UE. Jest ona określana na podstawie sumy wartości standardowych nadwyżek bezpośrednich (SGM, Standard Gross Margin) wszystkich działalności występujących w gospodarstwie.

Parametrem służącym do określania wielkości ekonomicznej gospodarstwa rolnego jest Europejska Jednostka Wielkości (ESU). Ustalana jest ona na podstawie standardowych nadwyżek bezpośrednich gospodarstwa. Jedno ESU odpowiada równowartości 1200 euro nadwyżki bezpośredniej rocznie..

W Polsce według danych Powszechnego Spisu Rolnego 2002 (PSR'2002), działalność rolniczą prowadziło 2 172 205 gospodarstw rolnych. Z tej liczby tylko 745 023 gospodarstwa posiadało wielkość ekonomiczną większą bądź równą 2 ESU. Wielkość ta jest minimalną wielkością ekonomiczną gospodarstw włączonych do pola obserwacji Polskiego FADN [Wyniki... 2007].

¹ Dr, adres: ul. Prusa 14, 08-110 Siedlce.

² Dr, adres: ul. Prusa 14, 08-110 Siedlce.

Prowadzenie działalności rolniczej w dzisiejszych warunkach stawia wysokie wymagania polskim producentom rolnym. Ponoszą oni całkowitą odpowiedzialność i ryzyko za wytworzone przez nich produkty. System gospodarki rynkowej niesie wiele niewiadomych i zagrożeń. Swobodne kształtowanie cen rynkowych zgodnie z prawem podaży i popytu wpływa na zróżnicowanie opłacalności produkcji rolniczej [Zegar 2007].

Rolnictwo w Polsce podlega ciągłym przystosowaniom do reguł gry rynkowej, a znajdując się w strukturach Unii Europejskiej, w coraz większym stopniu konkurencji zachodnioeuropejskiej. W warunkach gospodarki rynkowej podmioty gospodarcze działające w rolnictwie mają z jednej strony duży, niemal nieograniczony zakres ustalania cen, przy ograniczonym oddziaływaniu państwa. Z drugiej zaś strony, rolnictwo jako dział mniej efektywny niż działy pozarolnicze, wymaga działań ochronnych [Woś 2007]. Sytuacja taka wymaga dobrego zarządzania przedsiębiorstwem rolniczym, aby znalazło ono swoje miejsce w zmieniającym się otoczeniu.

Wykształcenie kierownika gospodarstwa rolnego, jak również całych zasobów pracy, odgrywa dużą rolę w osiąganiu przez poszczególne gospodarstwa dobrych wyników produkcyjnych. Poziom wykształcenia ludności wsi pomimo stałego wzrostu jest nadal znacznie niższy niż mieszkańców miast.

Poziom wykształcenia rolników najczęściej koreluje z ich wiekiem. Tam, gdzie wśród właścicieli gospodarstw występuje znaczny odsetek ludności w wieku poprodukcyjnym, poziom wykształcenia jest na ogół bardzo niski. Wykształcenie wyższe wiąże się często z migracją wykwalifikowanych pracowników do miast [Szafraniec 2006]. Poprawa ekonomicznych i społecznych warunków gospodarowania na wsi pomogłaby młodym ludziom w tworzeniu dobrze prosperujących gospodarstw.

Metodyczne aspekty opracowania

Celem niniejszego opracowania jest próba ukazania wpływu wielkości ekonomicznej na cechy ilościowe i jakościowe zasobów pracy. Oceny cech ilościowych dokonano na podstawie liczby osób pełnozatrudnionych pracujących w gospodarstwach.

Dla oceny cech jakościowych zasobów pracy przeprowadzono analizę poziomu wykształcenia ogólnego i rolniczego.

Materiałem badawczym są dane dotyczące wyników produkcyjno-ekonomicznych osiąganych w 35 gospodarstwach zlokalizowanych na terenie powiatu łosickiego. Powiat ten położony jest na obszarze Podlasia, we wschodniej części województwa mazowieckiego. Analizą objęto rok 2007.

W analizie zostały uwzględnione trzy parametry, a mianowicie:

- liczba osób pełnozatrudnionych przypadająca na 1 gospodarstwo i 100 ha UR,
- poziom wykształcenia ogólnego zasobów pracy badanych gospodarstw,
- poziom wykształcenia rolniczego zasobów pracy badanych gospodarstw.

Gospodarstwa rolnicze będące przedmiotem badań zostały pogrupowane według wielkości ekonomicznej wyrażonej w ESU. W analizie wyodrębniono trzy grupy gospodarstw: do 10 ESU, 10-20 ESU oraz powyżej 20 ESU.

Charakterystyka badanych gospodarstw

Średni obszar badanego gospodarstwa w 2007 roku wynosił 22,5 ha UR. Analizowane gospodarstwa reprezentowały zróżnicowany profil produkcji. Dominującym kierunkiem produkcji był chów krów mlecznych (42,9% ogółu gospodarstw). Wśród badanych gospodarstw 9 łączyło chów krów mlecznych z chowem trzody chlewnej (25,7% gospodarstw). Pozostałe gospodarstwa specjalizowały się w produkcji zbóż (20,0%) lub podstawą ich produkcji towarowej był chów trzody chlewnej (11,4%).

Dla ukazania związku pomiędzy wielkością ekonomiczną gospodarstw a cechami ilościowymi i jakościowymi zasobów pracy, badane gospodarstwa podzielono na trzy grupy. Grupę pierwszą stanowiły gospodarstwa o wielkości ekonomicznej do 10 ESU. Udział ich w ogólnej liczbie analizowanych gospodarstw wynosił 28,6%. Drugą grupę tworzyły gospodarstwa z przedziału 10-20 ESU (37,1%). Do trzeciej grupy należały gospodarstwa o największej wielkości ekonomicznej, 20 ESU i powyżej (34,3% ogółu gospodarstw).

Poszczególne grupy gospodarstw wydzielone ze względu na wielkość ekonomiczną charakteryzowały się dużym zróżnicowaniem zarówno wyników produkcyjnych jak i ekonomicznych (tabela 1).

Tabela 1. Charakterystyka badanych gospodarstw według wielkości ekonomicznej w 2006 roku

Table 1. Characteristics of the investigated farms according to their economic size in 2006

Charakterystyka	Wielkość ekonomiczna gospodarstwa			
	Ogółem	do 10 ESU	10-20 ESU	20 ESU i powyżej
Liczba gospodarstw	35	10	13	12
Powierzchnia UR w ha	22,5	9,9	18,2	38,4
Plony pszenicy w dt/ha	32,1	28,4	30,2	36,5
Liczba zwierząt w LU/ gosp.	23,4	9,5	22,8	40,3
Wartość produkcji rolniczej w zł	114 248	42 854	102 856	261 162
Produkcja towarowa w zł	83 475	29 706	74 360	205 291
Wskaźnik towarowości w %	73,1	69,3	72,3	78,6
Dochód z gospodarstwa rolniczego w zł	34 746	15 281	28 864	102 647

Źródło: obliczenia własne.

W odniesieniu do badanych gospodarstw widoczna była zależność, iż wraz ze wzrostem wielkości ekonomicznej gospodarstw zwiększała się powierzchnia UR i wielkość produkcji rolniczej. Gospodarstwa o wielkości ekonomicznej 20 ESU i powyżej były średnio 3,9 razy pod względem obszarowym większe niż te posiadające wielkość ekonomiczną nie przekraczającą 10 ESU. Ta sama relacja dla wartości produkcji rolniczej wynosiła 6,1.

Podobny układ zależności dotyczył wskaźnika towarowości. Gospodarstwa, które chcą się rozwijać, muszą brać aktywny udział w społecznym podziale pracy. Mogą to osiągnąć poprzez zwiększanie towarowości oraz rozszerzanie skali produkcji na potrzeby rynku [Gołębiewska, Klepacki 2000]. Wskaźnik towarowości w przypadku gospodarstw o wielkości ekonomicznej do 10 ESU wynosił 69,3%. W gospodarstwach o wielkości ekonomicznej 20 ESU i powyżej przyjmował wartość 78,6%. Świadczy to o zróżnicowanym stopniu powiązania z rynkiem tych grup gospodarstw.

Wartość produkcji rolniczej osiąganej przez poszczególne typy analizowanych gospodarstw w sposób oczywisty determinowała ich wyniki ekonomiczne. Najwyższym poziomem dochodu z gospodarstwa rolniczego odznaczały się gospodarstwa o wielkości

ekonomicznej 20 ESU i powyżej. Ich poziom dochodu 6,7 razy przewyższał wielkość tej kategorii w gospodarstwach o wielkości poniżej 10 ESU.

Zasoby pracy w relacji do wielkości ekonomicznej gospodarstw

Zasoby pracy odgrywają ważną rolę w procesie produkcji i są jego siłą napędową. Specyficzny charakter gospodarstw rolnych powoduje, szczególnie w obecnej sytuacji, iż zasoby siły roboczej są elementem relatywnie stałym. W warunkach wysokiego poziomu bezrobocia w całej gospodarce przesunięcie nadwyżek siły roboczej z gospodarstw rodzinnych do innych zawodów lub miejsc pracy jest niezwykle trudne, a często wręcz niemożliwe. W tej sytuacji jedyną drogą dla zapewnienia rodzinie określonego poziomu dochodów jest jak najlepsze dopasowanie struktury produkcji i sposobów jej organizacji do posiadanych zasobów siły roboczej.

Polska należy do grupy krajów charakteryzujących się wysokim udziałem ludności zatrudnionej w rolnictwie w stosunku do ogółu ludności czynnej zawodowo. W 2006 roku rolnictwo polskie angażowało niemal 2,1 mln osób [Rocznik... 2008].

Wzrost konkurencyjności wytwarzanych produktów, poprawa wydajności pracy i relacji pomiędzy czynnikami produkcji (praca-ziemia, praca-kapitał), szczególnie w odniesieniu do rolnictwa, może dokonać się głównie poprzez redukcję obecnego stanu zatrudnienia [Woś 2004]. Zmniejszenie zatrudnienia determinowane jest szeregiem czynników, zarówno tych o charakterze wewnętrznym, jak i tych zewnętrznych, mających swe źródło poza rolnictwem.

Liczba osób pełnozatrudnionych w badanych gospodarstwach wynosiła średnio 2,29. Po przeliczeniu na 100 ha UR zasoby pracy wynosiły 10,18 osób pełnozatrudnionych (tabela 2).

Tabela 2. Zasoby pracy badanych gospodarstw według wielkości ekonomicznej w 2006 roku
Table 2. Manpower in the investigated farms according to their economic size in 2006

Zatrudnienie	Wielkość ekonomiczna gospodarstwa			
	Ogółem	do 10 ESU	10-20 ESU	20 ESU i powyżej
Liczba osób pełnozatrudnionych na 1 gospodarstwo	2,29	2,16	2,26	2,61
Liczba osób pełnozatrudnionych na 100 ha UR	10,18	21,82	12,42	6,80

Źródło: obliczenia własne.

Wielkość ekonomiczna gospodarstwa okazała się czynnikiem różnicującym zasoby pracy pod względem ilościowym. Liczba osób pełnozatrudnionych w gospodarstwie wzrastała wraz ze wzrostem wielkości ekonomicznej. W grupie gospodarstw o wielkości ekonomicznej do 10 ESU liczba pełnozatrudnionych wynosiła 2,16 osób. W gospodarstwach osiągających wielkość ekonomiczną 20 ESU i powyżej liczba osób pełnozatrudnionych wynosiła 2,61.

W jeszcze większym stopniu wielkość ekonomiczna okazała się czynnikiem różnicującym racjonalność wykorzystania zasobów siły roboczej w badanych gospodarstwach. W grupie gospodarstw o wielkości ekonomicznej 20 ESU i powyżej liczba pełnozatrudnionych na 100 ha UR wynosiła 6,80 osób. Wśród gospodarstw o wielkości ekonomicznej do 10 ESU liczba pełnozatrudnionych na 100 ha UR kształtowała

się na poziomie 21,82 osób. Przy takiej relacji, przy której na 1 pełnozatrudnionego przypada nieco ponad 4,5 ha, trudno jest mówić o zapewnieniu właściwej efektywności wykorzystania czynnika pracy i zapewnieniu porównywalnego z innymi grupami zawodowymi poziomu dochodu.

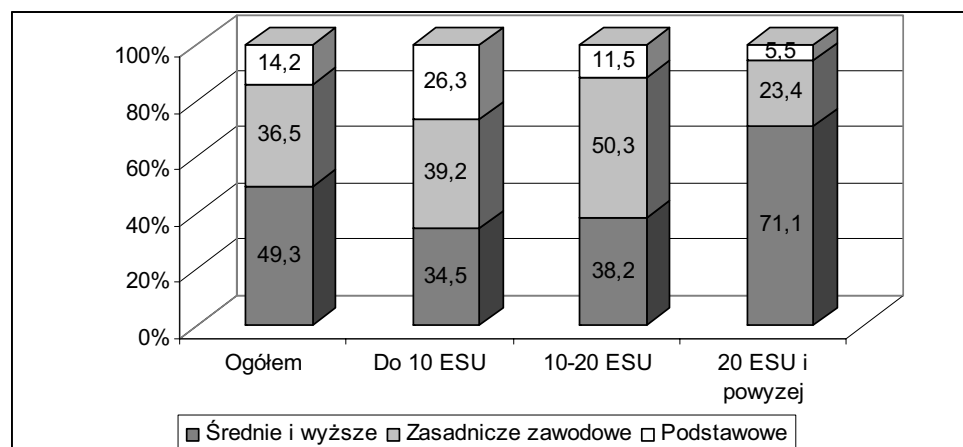
Poziom wykształcenia zasobów siły roboczej badanych gospodarstw

Wykształcenie jest jednym z podstawowych czynników efektywności produkcji. Wyniki spisów rolnych wskazują na niekorzystną strukturę wykształcenia ludności chłopskiej w porównaniu z innymi grupami ludności nie związanymi z rolnictwem indywidualnym [Aktywność... 2003]. Wynika to po części z obiektywnie mniejszych możliwości kontynuowania nauki, a po części z ukształtowanego środowiskowo przekonania o braku potrzeby podnoszenia swojego poziomu wykształcenia w przypadku pracy w gospodarstwie rolnym [Marcysiak 2006].

Zawód rolnika jest dość specyficzny. Prowadząc gospodarstwo rolne musi on wykazywać się wiedzą wszechstronną. Osoby posiadające wyższe wykształcenie potrafią lepiej wykorzystywać wiedzę i informację, którą pozyskują z różnych źródeł. Są one bardziej otwarte na wszelkie nowości techniczne, chętniej wdrażają nowe technologie i są bardziej elastyczne w swych działaniach [Marcysiak 2005].

W badanych gospodarstwach wśród zasobów pracy przeważały osoby z wykształceniem średnim i wyższym. W sumie stanowiły one 49,3% użytkowników gospodarstw. Na czele 36,5% gospodarstw stały osoby z wykształceniem zasadniczym zawodowym. Udział osób z wykształceniem podstawowym wynosił 14,2%.

Zależność istniejącą pomiędzy poziomem wykształcenia ogólnego a wielkością ekonomiczną gospodarstwa przedstawiono na rysunku 1.



Rys. 1. Struktura wykształcenia ogólnego zasobów pracy w badanych gospodarstwach według ich wielkości ekonomicznej w 2006 roku

Fig. 1. Structure of the general education of manpower in the investigated farms according to their economic size in 2006

Źródło: obliczenia własne

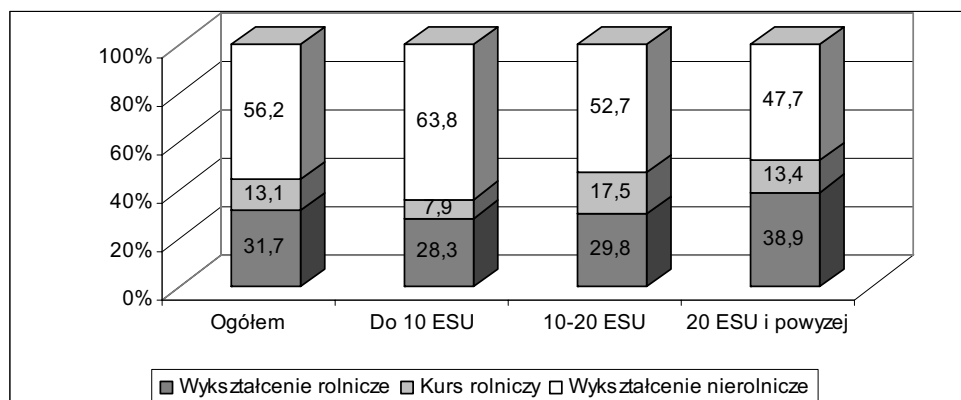
Zdecydowanie najkorzystniejszą strukturą wykształcenia zasobów pracy wyróżniały się gospodarstwa o wielkości ekonomicznej 20 ESU i powyżej. W tej grupie gospodarstw udział osób z wykształceniem średnim lub wyższym wynosił aż 71,1%. Osoby z wykształceniem podstawowym to zaledwie 5,5% ogólnych zasobów pracy w tej grupie.

Zasoby pracy w grupie gospodarstw o wielkości ekonomicznej 10-20 ESU posiadały już mniej korzystną strukturę wykształcenia. Tutaj grupą dominującą były osoby z wykształceniem zasadniczym zawodowym (50,3%). Udział osób z wykształceniem podstawowym to 11,5%.

W grupie gospodarstw o wielkości ekonomicznej do 10 ESU osoby ze średnim lub wyższym wykształceniem stanowiły 34,5% liczby osób pracujących wyłącznie lub głównie w gospodarstwie. Co czwarta osoba w tej grupie (26,3%) posiadała jedynie wykształcenie podstawowe.

W przypadku pracujących w rolnictwie indywidualnym istotną rolę, poza ogólnym poziomem wykształcenia, odgrywa także wykształcenie rolnicze. Bez gruntownego przygotowania merytorycznego trudno jest mówić o wykorzystaniu postępu biologicznego i technicznego, właściwym stosowaniu zasad racjonalnego gospodarowania, znajomości praw rynku. Są to wszystko czynniki, których stosowanie bezpośrednio wpływa na efektywność gospodarowania [Frenkiel 2003].

Wśród osób pracujących wyłącznie lub głównie w badanych gospodarstwach wykształceniem o kierunku rolniczym legitymowało się 31,7% osób. Ukończony kurs rolniczy posiadało 13,1% ogółu pracujących w gospodarstwach (rysunek 2).



Rys. 2. Struktura wykształcenia rolniczego zasobów pracy w badanych gospodarstwach według ich wielkości ekonomicznej w 2006 roku

Fig. 2. Structure of the agricultural education of manpower in the investigated farms according to their economic size in 2006

Źródło: obliczenia własne.

W odniesieniu do analizowanych gospodarstw obserwowana była zależność, iż wraz ze wzrostem wielkości ekonomicznej gospodarstw zwiększał się wśród pracujących w nich osób udział osób posiadających wykształcenie rolnicze. W grupie gospodarstw o wielkości ekonomicznej do 10 ESU było to 28,3%. W grupie o wielkości ekonomicznej 20 ESU i powyżej osoby te stanowiły 38,9%.

Wnioski

Reasumując dotychczasowe rozważania można sformułować następujące wnioski.

- Wielkość ekonomiczna gospodarstwa okazała się czynnikiem różnicującym cechy ilościowe i jakościowe zasobów pracy.
- Wraz ze wzrostem wielkości ekonomicznej badanych gospodarstw zasoby pracy wykorzystywane były w coraz bardziej racjonalny sposób. Wśród gospodarstw o wielkości ekonomicznej do 10 ESU liczba pełnozatrudnionych na 100 ha UR kształtowała się na poziomie 21,82 osób. W grupie gospodarstw o wielkości ekonomicznej 20 ESU i powyżej liczba pełnozatrudnionych na 100 ha UR wynosiła 6,80 osób.
- Zdecydowanie najkorzystniejszą strukturą wykształcenia zasobów pracy wyróżniały się gospodarstwa o wielkości ekonomicznej 20 ESU i powyżej. W tej grupie gospodarstw udział zatrudnionych osób z wykształceniem średnim lub wyższym wynosił aż 71,1%. Osoby z wykształceniem podstawowym to zaledwie 5,5% ogólnych zasobów pracy w tej grupie.
- Kwalifikacje rolnicze, nabyte bądź w systemie szkolnym, bądź w drodze kursów specjalistycznych, w przypadku gospodarstw o wielkości ekonomicznej do 10 ESU posiadało 36,2% pracujących w tych gospodarstwach. W przypadku osób pracujących w gospodarstwach o wielkości ekonomicznej 20 ESU i powyżej udział ten wynosił 52,3%. Poprawa poziomu wykształcenia jest więc niezbędnym warunkiem poprawy efektywności produkcji i konkurencyjności polskiego rolnictwa.

Literatura

- Aktywność ekonomiczna ludności Polski NSP 2002. [2003]. GUS, Warszawa.
- Frenkiel I. [2003]: Ludność, zatrudnienie i bezrobocie na wsi. IRWiR PAN, Warszawa, ss. 90-98.
- Gołębiewska B., Klepacki B. [2000]: Czynniki kształtujące dochód rolniczy w gospodarstwach o zróżnicowanym poziomie towarowości. *Roczniki Nauk Rolniczych. Seria Ekonomika rolnictwa*, t. 88 z. 2, ss. 59-67.
- Marcysiak A. [2006]: Uwarunkowania wewnętrzne różnicujące poziom dochodów w gospodarstwach rolniczych. [W:] *Przedsiębiorstwa agrobiznesu w rozwoju obszarów wiejskich*. Marcysiak A. (red.). Wydawnictwo Akademii Podlaskiej, Siedlce, ss. 216.
- Marcysiak A. [2005]: Czynniki kształtujące aktywność ekonomiczną ludności. [W:] *Prace Komisji Nauk Rolniczych i Biologicznych*, t. XLIII, seria B, nr 57, Bydgoskie Towarzystwo Naukowe, Bydgoszcz.
- Rocznik statystyczny rolnictwa i rozwoju obszarów wiejskich 2007. GUS, Warszawa. [2008] s.221
- Szafranec K. [2006]: Kapitał ludzki i zasoby społeczne wsi. IRWiR PAN, Warszawa, ss. 59-64.
- Woś A. [2004]: W poszukiwaniu modelu rozwoju polskiego rolnictwa. IERiGŻ, Warszawa, ss. 32
- Woś A. [2007]: Makroekonomiczne uwarunkowania rozwoju sektora żywnościowego. [W:] *Analiza produkcyjno-ekonomicznej sytuacji rolnictwa i gospodarki żywnościowej w 2006 roku*. IERiGŻ, Warszawa, ss. 31-33.
- Wyniki standardowe uzyskane przez gospodarstwa rolne uczestniczące w polskim FADN w 2006 roku. [2007]. IERiGŻ, Warszawa, ss. 9.
- Zegar J. S. [2007]: Dochody rolników po akcesji do Unii Europejskiej. [W:] *Analiza produkcyjno-ekonomicznej sytuacji rolnictwa i gospodarki żywnościowej w 2006 roku*. IERiGŻ, Warszawa, ss. 57-69.

Jarosław Mikołajczyk¹
Tomasz Wojewodziec²
Uniwersytet Rolniczy
Kraków

Kluczowe czynniki dekapitalizacji majątku gospodarstw upadających południowej Polski³

Key factors of property decapitalization in economically declining agricultural holdings in southern Poland

Abstract. The article attempts to identify relationships between selected factors resulting from the internal situation of farms and frequency with which farm managers make decisions to get rid of property components. These factors included farm acreage, level of production sold, age and education of farm managers.

Key words: agricultural holdings, decapitalization, bankruptcy

Synopsis. W opracowaniu podjęto próbę wskazania zależności pomiędzy wybranymi czynnikami wynikającymi z wewnętrznej sytuacji gospodarstw a częstotliwością podejmowania przez kierujących tymi gospodarstwami decyzji o pozbyciu się składników majątku. Czynnikami tymi były wielkość obszarowa gospodarstw, poziom produkcji towarowej, wiek i wykształcenie kierujących gospodarstwami.

Słowa kluczowe: dekapitalizacja, gospodarstwo rolne, upadłość

Wprowadzenie

W ostatnich latach nasileniu uległy procesy inwestycyjne w gospodarstwach rolniczych. Fakt ten wynika obecnie z dostępności środków pomocowych na inwestycje [Mikołajczyk 2007]. Zauważyć jednak można, że panująca w latach dziewięćdziesiątych i na początku obecnego wieku dekoniunktura w rolnictwie umożliwiała rozwój za pośrednictwem inwestycji jedynie podmiotom silnym ekonomicznie. W zdecydowanej większości gospodarstw obserwowano natomiast pogłębiający się proces ograniczania wydatków na inwestycje, co skutkowało w dekapitalizacji posiadanego majątku (ujemne inwestycje netto) i ograniczaniu potencjału wytwórczego.

Relatywnie niska zdolność konkurencyjna rolnictwa wynika m.in. z faktu, iż rolnicy nie są w stanie przenieść całości lub części swojego potencjału produkcyjnego do innych gałęzi gospodarki narodowej, co pozbawia ich korzyści alokacyjnych [Woś 2001]. Następujące obniżanie opłacalności produkcji rolniczej, a tym samym i dochodów rolniczych, będące wynikiem zmniejszającego się popytu na produkty rolne, powiększającego się dysparytetu pomiędzy cenami produktów rolnych a cenami środków

¹ Dr inż., e-mail: rrjmikol@cyf-kr.edu.pl

² Dr inż., e-mail: rrtwojew@cyf-kr.edu.pl

³ Praca finansowana ze środków na naukę w latach 2006-2008 jako projekt badawczy nr 2 P06R 020 30

produkcji, dopływu importowanej wysoko dotowanej żywności oraz zmniejszającego się udziału wydatków na rolnictwo w budżecie państwa [Iwaszkiewicz i Boczek 2007], powoduje ograniczanie produkcji, a w konsekwencji prowadzi do upadku ekonomicznego podmiotów najsłabszych ekonomicznie i uwolnienia części zasobów czynników produkcji. Zjawiska te stanowią potwierdzenie występującej w literaturze tezy o tzw. „kreatywnej destrukcji” wskazującej na konieczność upadku podmiotów słabych ekonomicznie w celu zapewnienia (przez transfer czynników produkcji) możliwości rozwoju podmiotom silniejszym [Pieńkowska 2005]. Uwalniana ziemia jako niemobilny czynnik produkcji znajduje nabywców głównie na lokalnym rynku, uwalniane zasoby innych środków trwałych ulegają w znacznej części likwidacji, gdyż są na ogół bardzo mocno wyeksploatowane. Część budynków ma szansę na zmianę sposobu wykorzystania. Ciągniki rolnicze i maszyny mogą znaleźć nabywcę, trafiają jednak na ogół do gospodarstw, które bardzo trudno zaliczyć do gospodarstw rozwijających się.

W opracowaniu podjęto próbę wskazania zależności pomiędzy wybranymi czynnikami wynikającymi z wewnętrznych uwarunkowań gospodarstwa, a częstotliwością podejmowanych decyzji o pozbyciu się składników majątku.

Uwagi metodyczne

Opracowanie stanowi jeden z elementów rozważań nad przyczynami zaniechania i ograniczania produkcji rolniczej przez gospodarstwa rolnicze w południowej Polsce⁴. Badania ankietowe zostały przeprowadzone wśród użytkowników gospodarstw rolniczych powiatu wadowickiego. Wybór powiatu wynika z jego lokalizacji oraz charakteru rolnictwa, dobrze oddających warunki panujące na Pogórzu Zachodniobeskidzkim i w Beskidach Zachodnich. Dobór gospodarstw ze względu na podjęty temat był celowo-losowy, przedmiotem zainteresowania były gospodarstwa, które zaniechały lub znacznie ograniczyły produkcję rolniczą, tzn. w których szacowana skala produkcji rolniczej mierzona wartością produkcji końcowej brutto gospodarstwa zmniejszyła się o minimum 30% w stosunku do okresu wskazanego przez respondenta za najlepszy dla tego gospodarstwa. Weryfikacja przeprowadzonych ankieto-wywiadów pozwoliła poddać dalszej analizie 264 gospodarstwa spełniające założone kryteria.

Głównym celem opracowania jest ocena wpływu wybranych czynników na podejmowanie decyzji o pozbyciu się składników majątku w gospodarstwach upadających zlokalizowanych na obszarach górskich i podgórskich. Upadek ekonomiczny rozumiany jest jako ograniczanie funkcji produkcyjnych gospodarstwa, aż do momentu całkowitego wygaszenia działalności rolniczej.

W opracowaniu wskazano częstotliwość podejmowanych decyzji o sprzedaży lub wydzierżawieniu ziemi oraz likwidacji lub sprzedaży maszyn bez przeprowadzenia inwestycji odtworzeniowych. Uzyskane wyniki informują o odsetku gospodarstw, które dokonały tych czynności, w stosunku do ogółu podmiotów zakwalifikowanych do danej grupy. Szczególną uwagę poświęcono w opracowaniu ziemi, jako podstawowemu czynnikowi produkcji w gospodarstwie.

⁴ Badania prowadzone przez Katedrę Ekonomiki i Organizacji Rolnictwa Uniwersytetu Rolniczego w Krakowie w latach 2006-2008.

Tradycyjne w Polsce przywiązanie chłopów do ziemi jest bardzo silne, ale ulega stopniowemu osłabieniu i racjonalizacji. Na podjęcie decyzji o sprzedaży lub wydzierżawieniu ziemi wpływa jednak wiele szczególnych czynników [Wilkin 2000]. W artykule podjęto próbę oceny wpływu wielkości obszarowej gospodarstw, wartości produkcji towarowej oraz wieku i poziomu wykształcenia rolników na częstotliwość podejmowania decyzji o pozbyciu się składników majątku. Znaczenia miało podjęcie tego typu decyzji, a nie obszar sprzedawanej ziemi, bądź wartość maszyn wycyfrowanych z gospodarstw.

Charakterystyka próby badawczej

Uwarunkowania historyczne, społeczne i przyrodnicze obszarów górzystych południowej Polski przez szereg lat kształtowały odmienność struktury agrarnej tego obszaru. Małe i bardzo małe gospodarstwa rolnicze gospodarujące w trudnych warunkach przyrodniczych, przy znacznych preferencjach ze strony panującego systemu gospodarczego i relatywnie łatwym dostępie do rynku pracy z powodu rozwoju po II wojnie światowej przemysłu, inwestowały znaczną część wolnych środków finansowych w uzbrojenie techniczne. Wobec braku tradycji zespołowego użytkowania maszyn doprowadziło to do relatywnie dużego nasycenia, a nawet przesycenia tego obszaru maszynami rolniczymi, które ulegały zużyciu ekonomicznemu nie osiągając przewidzianych dla nich progów okresów amortyzacji.

Tabela 1. Techniczne uzbrojenie ziemi i pracy
Table 1. Land and labour equipment with technical facilities

Grupa gospodarstw	Region			
	Pogórze Zachodniobeskidzkie	Beskidy Zachodnie	Małopolska i Pogórze	Polska
Wskaźnik technicznego uzbrojenia ziemi, zł/ha UR ⁵				
Bardzo małe (<4 ESU)	35,9	35,3	21,2	15,1
Małe (4 – 8 ESU)	31,7	29,8	18,3	14,5
Wskaźnik technicznego uzbrojenia pracy, tys. zł/AWU ⁶				
Bardzo małe (<4 ESU)	119,5	122,0	103,6	93,4
Małe (4 – 8 ESU)	163,4	146,7	117,1	106,2

Źródło: opracowanie na podstawie standardowych wyników indywidualnych gospodarstw rolnych prowadzących rachunkowość w ramach systemu FADN w 2005 roku.

Wysokie wartości wskaźnika technicznego uzbrojenia ziemi obserwowane na obszarach Pogórza Zachodniobeskidzkiego i Beskidów Zachodnich znajdują potwierdzenie w wynikach standardowych uzyskiwanych przez gospodarstwa indywidualne prowadzące rachunkowość rolną w ramach systemu FADN w 2005 roku. Uzbrojenie techniczne

⁵ Wskaźnik technicznego uzbrojenia ziemi obliczany jako stosunek wartości środków trwałych do powierzchni UR.

⁶ Wskaźnik technicznego uzbrojenia pracy obliczany jako stosunek wartości środków trwałych gospodarstwa do AWU (ang. Annual Work Unit, pol. jednostka przeliczeniowa pracy ogółem, równa 2200 rbh rocznie).

gospodarstw omawianych obszarów górzystych jest zdecydowanie wyższe niż w pozostałej Polsce, co jest widoczne szczególnie w przypadku wskaźnika technicznego uzbrojenia ziemi (tab. 1).

Bardzo duże zatrudnienie w rolnictwie Polski Południowej i niska wartość jednostkowa środków trwałych, jakimi dysponuje większość gospodarstw, powodują, iż różnice w wysokości wskaźnika technicznego uzbrojenia pracy (siły roboczej) nie są już tak bardzo widoczne.

Gromadzony przez wiele lat sprzęt rolniczy jest już bardzo często mocno przestarzały technologicznie. Jednocześnie, w konsekwencji przemian ustrojowych i gospodarczych ostatnich kilkunastu lat, doszło do drastycznego zmniejszenia opłacalności produkcji rolniczej, a w przypadku wielu gospodarstw do jej całkowitego zaniechania. Jedną z przesłanek wskazujących na pogłębiający się kryzys gospodarstwa jest zawężona reprodukcja zasobów kapitałowych. Brak inwestycji w gospodarstwie przy jednoczesnej likwidacji posiadanego wyposażenia technicznego świadczyć może pośrednio o wygaszaniu prowadzonej działalności. Natomiast wyprzedaż technicznych środków pracy można uznać za jeden z przejawów upadku ekonomicznego gospodarstwa, które nie zamierza już restytuować prowadzonej wcześniej działalności.

Przedmiotem zainteresowania w trakcie badań były gospodarstwa, które znacznie ograniczyły produkcję rolniczą w stosunku do okresu, który respondent uznał za najlepszy dla gospodarstwa. Prawie 38% respondentów uznało, że najlepszym okresem dla funkcjonowania ich gospodarstw były lata 1980-1990, a dla 23 % 1970-1980. Wybór taki jest zrozumiały ze względu na funkcjonujące wówczas warunki sprzedaży produktów rolnych i udogodnienia oferowane rolnikom, a w szczególności rolnikom gospodarującym na obszarach górskich. Ograniczanie produkcji najbardziej widoczne jest w grupie gospodarstw o powierzchni większej od przeciętnej dla tego obszaru. O ile w gospodarstwach o powierzchni poniżej 2 ha i powyżej 8 ha wskaźnik obsady zwierząt zmniejszył się o około 1/3, to w przypadku gospodarstw 4-6 ha zmniejszenie obsady zwierząt pomiędzy najlepszym okresem dla gospodarstwa a rokiem 2005 wynosiło już około 50%. Przytoczone wskaźniki świadczą o bardzo dużym zaawansowaniu procesów ograniczania produkcji wśród badanych gospodarstw.

Tabela 2. Wyposażenie badanych gospodarstw w ziemię oraz wybrane maszyny rolnicze
Table 2. Land and selected farm machinery on selected farms

Obszar gospodarstwa, ha UR	Udział liczebny w badanej całości, %	Udział gospodarstw posiadających obecnie dany środek trwały, %					
		ciągnik rolniczy	kombajn zbożowy	kosiarka do trawy	siewnik zbożowy	rozrzutnik obornika	opryskiwacz
do 2,00	27,3	37,5	0,0	20,8	11,1	1,4	4,2
2,01-4,00	37,5	66,7	4,0	41,4	22,2	6,1	11,1
4,01-6,00	20,1	75,5	17,0	73,6	49,1	37,7	28,3
6,01-8,00	8,7	82,6	8,7	56,5	21,7	47,8	34,8
> 8,00	6,4	64,7	11,8	41,2	35,3	23,5	23,5
Ogółem	100,0	61,7	6,4	43,6	25,4	15,9	15,5

Źródło: opracowanie własne.

Na ogół niewielka powierzchnia gospodarstw rolnych na obszarach górskich i podgórskich z jednej strony z ekonomicznego punktu widzenia nie uzasadnia zakupu

nowych, specjalistycznych maszyn, z drugiej zaś tworzyła relatywnie dużą podaż na usługi maszynowe, co motywowało niektórych rolników do zakupu maszyn w celu świadczenia usług. Nabywane maszyny były bardzo często mocno wyeksploatowane.

Bardzo wysokimi wskaźnikami wyposażenia w maszyny rolnicze charakteryzują się gospodarstwa o powierzchni 4-6 ha UR oraz 6-8 ha UR. W tych grupach gospodarstw stwierdzono również zdecydowanie wyższą wartość produkcji towarowej w 2005 roku (odpowiednio 11,1 tys. zł i 13,8 tys. zł), podczas gdy średnio dla badanej próby gospodarstw wynosiła ona tylko 5,7 tys. zł.

Właściciele gospodarstw ograniczających produkcję rolniczą najczęściej pozbywają się rozrzutników do obornika, których wycofanie w drodze sprzedaży lub likwidacji odnotowano w co czwartym gospodarstwie. Prawie co piąte z gospodarstw wycofało z użytkowania siewnik zbożowy. Przy czym, o ile w przypadku rozrzutników obornika obserwujemy na ogół sprzedaż, to w przypadku siewników zbożowych znacznie częściej mamy do czynienia z ich likwidacją (znaczna część likwidowanych siewników pamięta jeszcze lata 40' i 50' XX wieku). Maszynami, które stosunkowo rzadko usuwane są z gospodarstwa, są kosiarki do trawy (około 13% gospodarstw) i opryskiwacze (około 15%). Kosiarki (często jeszcze konne) bardzo rzadko znajdują nabywców. Nawet w przypadku zaprzestania ich użytkowania pozostawia się je w gospodarstwie czekając na możliwość przekazania ich na złom. Opryskiwacze natomiast są urządzeniami nabywanymi masowo dopiero w ostatnich kilkunastu latach, co oznacza, że nabywane były przede wszystkim przez rolników nie zamierzających ograniczać produkcji. Gospodarstwa rolnicze w praktyce nie likwidują ciągników rolniczych, na które zawsze można znaleźć nabywcę, choć coraz częściej nabywane są w celu rozebrania ich na części. Sprzedaż ciągnika rolniczego można uznać za jedną z ostatnich faz procesu upadku ekonomicznego gospodarstw. Spośród gospodarstw, które posiadały ciągniki, na sprzedaż zdecydowało się prawie 17%, przy czym w grupie gospodarstw do 2 ha było to 27%, a w grupie gospodarstw 6-8 ha zaledwie 5%. O ile bowiem prowadzenie działalności rolniczej na bardzo małej powierzchni bez posiadania ciągnika rolniczego można uznać za racjonalne (produkcja na samozaopatrzenie, o dużych walorach ekologicznych), to działalność rolnicza o charakterze towarowym bez posiadania własnego ciągnika na kilkuhektarowym gospodarstwie nie jest racjonalna.

Wyniki badań

Podstawowym warunkiem rozwoju podmiotów gospodarczych, w tym również gospodarstw rolniczych, jest uzyskiwanie dochodów. Te z kolei warunkuje sprzedaż. Stąd gospodarstwa rolnicze uzyskujące wyższe wartości produkcji towarowej wykazują z reguły wyższą skłonność do inwestowania i w efekcie rozwijają się prężniej, niż podmioty wykazujące niską wartość sprzedaży. W gospodarstwach upadających objętych badaniami zauważalne jest determinowanie tempa dekapitalizacji majątku przez poziom produkcji towarowej (tab. 3). Zdecydowanie wyższą skłonność do pozbywania się majątku obserwowano w gospodarstwach nie produkujących na rynek niż w podmiotach uzyskujących wysokie wartości produkcji towarowej. Wśród gospodarstw nie wykazujących żadnych powiązań z rynkiem produktów rolnych niemal połowa udostępniła swoją ziemię czasowo (dzierżawa) lub trwale (sprzedaż) innym, silniejszym podmiotom. Dominującą formą była sprzedaż, która uniemożliwia, w przeciwieństwie do dzierżawy,

powrotne odzyskanie ziemi. Jest to więc definitywne pozbycie się, podstawowego w gospodarstwach rolnych, czynnika produkcji. Mimo, że dominowała sprzedaż (w liczbie transakcji) to dotyczyła ona raczej niewielkich powierzchni (średnio 1,1 ha). W przypadku oddania ziemi w dzierżawę wydzierżawieniu podlegała na ogół znaczna część gospodarstwa (średnio 3,5 ha). Sprzedaż (w liczbie podejmowanych transakcji) dominowała nad wydzierżawieniem także w gospodarstwach uzyskujących niewielkie (do 10 tys. zł) wartości produkcji towarowej. Podmioty, które uzyskiwały wyższe niż 10 tys. zł rocznie przychody ze sprzedaży, wybierały raczej wydzierżawianie gruntów jako formę pozbycia się ziemi. Pozostawiały sobie więc możliwość jej odzyskania i wznowienia produkcji. W całej analizowanej grupie przez sprzedaż gospodarstwa pozbyły się 107 ha ziemi, a przez wydzierżawienie 97 ha.

Tabela 3. Odsetek gospodarstw pozbywających się majątku według poziomu produkcji towarowej⁷
Table 3. Percentage of farms getting rid of property according to the level of sold production

Wartość produkcji towarowej zł/rok	Odsetek gospodarstw pozbywających się ziemi			Odsetek gospodarstw pozbywających się innych aktywów trwałych		
	ogółem	w tym		ogółem	w tym	
		przez sprzedaż	przez dzierżawę		przez sprzedaż	przez likwidację
0	48,1	34,6	21,2	26,9	23,1	7,7
1-5000	36,6	28,3	11,7	19,3	13,1	8,3
5001-10000	34,6	26,9	11,5	26,9	19,2	15,4
10001-15000	30,0	0,0	30,0	40,0	30,0	20,0
15001-20000	38,5	7,7	30,8	15,4	7,7	7,7
Ponad 20000	20,0	10,0	10,0	20,0	10,0	10,0
Razem	37,9	26,6	15,2	22,3	16,0	9,4

Źródło: opracowanie własne

Mniejszą skłonność do pozbywania się majątku wykazywały badane gospodarstwa w przypadku środków trwałych (głównie maszyn). Przyczyną niższej skłonności do pozbywania się maszyn jest konieczność ich sprzedaży w całości. Jednak ponad 22% ogółu podmiotów pozbyło się maszyn. Sprzedaż była dominującą formą, zwłaszcza w grupach gospodarstw mających niską wartość produkcji towarowej. Znaczna część gospodarstw nie podjęła także inwestycji odtworzeniowych po zużyciu posiadanych środków trwałych, a wynika to głównie z sytuacji ekonomicznej, w jakiej znajdują się te podmioty. Dominujący udział sprzedaży tłumaczyć można chęcią uzyskania jakichkolwiek przychodów, zwłaszcza w gospodarstwach uzyskujących niskie wartości produkcji towarowej.

⁷ Procenty w kolumnach „przez sprzedaż” i „przez dzierżawę” oraz w kolumnach „przez sprzedaż” i „przez likwidację” nie sumują się odpowiednio do procentów w kolumnach „ogółem”, bo w kolumnie „ogółem” podany jest procent gospodarstw dokonujących operacji, a w kolumnach szczegółowych procent liczby operacji danego typu w stosunku do liczby gospodarstw. Tymczasem niektóre gospodarstwa dokonywały operacji jednego i drugiego rodzaju i wobec tego suma procentów w kolumnach szczegółowych może być większa niż procent gospodarstw dokonujących operacji. Uwaga ta dotyczy także pozostałych tabel w artykule.

Jednym z najistotniejszych czynników determinujących produkcję towarową w gospodarstwach jest ich obszar. Wśród badanych podmiotów nie stwierdzono jednak wyraźnych różnic w skłonności do pozbywania się ziemi między poszczególnymi grupami obszarowymi gospodarstw. Różnice te wyraźnie uwidaczniają się dopiero w formie pozbycia się ziemi (tab. 4). Ogółem w całej populacji najczęściej ziemi pozbywały się gospodarstwa o powierzchni od 6 do 8 ha. Zarówno gospodarstwa mniejsze, jak i większe rzadziej rezygnowały z ziemi. W przypadku gospodarstw większych obszarowo niższa skłonność do pozbywania się ziemi wiąże się najczęściej z wyższymi wartościami produkcji towarowej. Mniejsze udziały gospodarstw pozbywających się ziemi w przypadku gospodarstw małoobszarowych wiążą się raczej z popytem na ziemię niż jej podażą. Nabywcy zainteresowani są bardziej zakupem większego obszaru, a niewielkie kawałki ziemi posiadane przez małe gospodarstwa raczej ich nie interesują, o ile ich usytuowanie nie daje możliwości zabudowy. Połączenie tych elementów sprawia, że najwyższy udział podmiotów pozbywających się ziemi wystąpił w grupach obszarowych gospodarstw uznawanych w kraju za średnie, gdyż dysponują one odpowiedniej wielkości działkami. Na badanym terenie gospodarstwa o takiej powierzchni są jednak zaliczane już do dużych (średnia powierzchnia badanych gospodarstw wynosiła nieco ponad 4 ha). Średni obszar ziemi, która została sprzedana przez gospodarstwa o powierzchni powyżej 6 ha, wynosił 3,3 ha. Analizując formę pozbycia się ziemi przez gospodarstwa można zauważyć, że w żadnej z grup obszarowych wydzierżawienie ziemi nie było dominującym sposobem jej wycofania z gospodarstwa. Różne są jednak relacje pomiędzy odsetkiem gospodarstw, które sprzedały ziemię, a tymi, które ją wydzierżawiły. Sprzedaż zdecydowanie dominowała w gospodarstwach małych obszarowo. Im wyższa grupa obszarowa tym mniejsza była różnica pomiędzy dzierżawą a sprzedażą ziemi. Badane gospodarstwa o obszarze nie przekraczającym 6 ha, pomimo dominacji ilościowej sprzedaży nad wydzierżawieniem ziemi, przez sprzedaż rozdysponowały średnio powierzchnię 1,2 ha, podczas gdy za pośrednictwem dzierżawy pojedyncze gospodarstwo pozbywało się przeciętnie 2,2 ha. Gospodarstwa o powierzchni przekraczającej 6 ha sprzedawały przeciętnie większą powierzchnię (3,3 ha) niż wydzierżawiały (2,2 ha).

Tabela 4. Odsetek gospodarstw pozbywających się majątku według grup obszarowych
Table 4. Percentage of farms getting rid of property according to area groups

Powierzchnia UR w gospodarstwie, ha	Odsetek gospodarstw pozbywających się ziemi			Odsetek gospodarstw pozbywających się innych aktywów trwałych		
	ogółem	w tym		ogółem	w tym	
		przez sprzedaż	przez dzierżawę		przez sprzedaż	przez likwidację
Do 2,00	37,5	34,7	5,6	13,9	8,3	5,6
2,01-4,00	37,4	25,3	16,2	22,2	17,2	9,1
4,01-6,00	41,5	26,4	22,6	34,0	22,6	15,1
6,01-8,00	47,8	26,1	21,7	17,4	13,0	4,3
Powyżej 8,00	35,3	17,6	17,6	29,4	23,5	17,6

Źródło: opracowanie własne.

W przypadku środków trwałych nie można zauważyć prawidłowości w poszczególnych grupach obszarowych. Najwyższy odsetek gospodarstw, które pozbyły się

środków trwałych wystąpił w środkowej grupie obszarowej (tj. w gospodarstwach o powierzchni 4-6 ha). Najrzadziej pozbywały się tych składników majątku gospodarstwa najmniejsze (najsłabiej wyposażone w maszyny). W ich przypadku przyczyna leży po stronie jakości maszyn, które są najczęściej stare. Nie znajdują one nabywców, a jednocześnie (z racji małej powierzchni gospodarstwa) wykorzystywane są w niewielkiej skali i powoli się zużywają.

W literaturze często spotyka się wyniki badań świadczące o tym, że ludzie młodzi są skłonniejsi do zmian niż osoby starsze [Warzocha 2004]. W przypadku analizowanych gospodarstw wiek osoby kierującej gospodarstwem rolnym wydaje się mieć znaczący wpływ na podejmowane decyzje dotyczące pozbywania się aktywów. Najczęściej majątku pozbywały się gospodarstwa, których aktualnymi właścicielami są osoby młode (do 30 roku życia). Spośród gospodarstw kierowanych przez te osoby, aż 61,5% podmiotów pozbyło się ziemi, a blisko 31% innych środków trwałych (tab. 5). Na drugiej pozycji (w przypadku ziemi) znalazły się podmioty kierowane przez osoby powyżej 60 lat. Najrzadziej z ziemi rezygnowali rolnicy w średnim wieku. Za ten stan rzeczy odpowiadają różne czynniki. Ludzie młodzi najczęściej mają lepsze wykształcenie niż rolnicy starsi. Stąd częściej rezygnują z pracy we własnym gospodarstwie przynoszącej niskie dochody, na rzecz pracy poza rolnictwem. Osoby powyżej 60 roku życia to często ludzie schorowani lub emeryci, którym nie wystarcza już sił na pracę. Mając źródło utrzymania w postaci renty bądź emerytury, chętniej pozbywają się przynajmniej części ziemi, traktując przychód z tego tytułu jako dodatkowe źródło dochodu. Ziemi mogą się także pozbywać pod naciskiem swoich dzieci, które jej nie chcą, ale chętnie przyjmą od rodziców pieniądze. Jednocześnie w tej grupie wiekowej zanotowano najwyższy udział dzierżawy, co wynika z silnego przywiązania do ziemi i chęci pozostawienia jej „na wyciągnięcie ręki”, w razie gdyby następcy wyrażali chęć jej użytkowania.

Tabela 5. Odsetek gospodarstw pozbywających się majątku według wieku kierownika

Table 5. Percentage of farms getting rid of property according to farm manager's age

Wiek rolników (w latach)	Odsetek gospodarstw pozbywających się ziemi			Odsetek gospodarstw pozbywających się innych aktywów trwałych		
	ogółem	w tym		ogółem	w tym	
		przez sprzedaż	przez dzierżawę		przez sprzedaż	przez likwidację
do 30	61,5	53,8	7,7	30,8	30,8	7,7
31-40	34,1	20,5	13,6	25,0	18,2	11,4
41-50	33,3	26,9	10,3	19,2	10,3	10,3
51-60	40,0	25,7	18,6	25,7	18,6	10,0
Powyżej 60	43,1	29,3	19,0	19,0	15,5	6,9

Źródło: opracowanie własne.

Rolnicy w wieku od 41 do 50 lat najrzadziej ze wszystkich grup wiekowych pozbywali się ziemi. Są to osoby w średnim wieku, legitymujące się najczęściej wykształceniem zawodowym nierolniczym, którym stosunkowo niewiele czasu pozostaje do przejścia na emeryturę. Wiek, w jakim są te osoby, w połączeniu z ich wykształceniem nie dawałby im dużych szans na rynku pracy w sytuacji ogólnie wysokiego bezrobocia. Stąd pomimo złej sytuacji dochodowej gospodarstw w dalszym ciągu prowadzą produkcję

rolniczą i nie pozbywają się zasobów, które są ich głównym źródłem utrzymania. W tej grupie wiekowej odnotowano także najniższy udział gospodarstw, w których dokonano sprzedaży maszyn (nieco ponad 10% gospodarstw).

Wykształcenie wydaje się być w badanej grupie gospodarstw czynnikiem silnie determinującym decyzje rolników o pozbywaniu się majątku. Najczęściej bowiem sprzedawały bądź wydierżawiały ziemię osoby z wykształceniem wyższym (tab. 6). Wykształcenie wyższe daje tym osobom bardzo duże szanse zdobycia pracy poza gospodarstwem rolniczym. W zdecydowanej większości osoby te deklarowały, że ich głównym źródłem utrzymania jest praca poza gospodarstwem. Wartość produkcji towarowej w tej grupie rolnicy szacowali przeciętnie na jedynie 2,3 tys. zł na gospodarstwo.

Tabela 6. Odsetek gospodarstw pozbywających się majątku według wykształcenia kierownika
Table 6. Percentage of farms getting rid of property according to farm manager's education

Wykształcenie kierowników gospodarstw	Odsetek gospodarstw pozbywających się ziemi			Odsetek gospodarstw pozbywających się innych aktywów trwałych		
	ogółem	w tym		ogółem	w tym	
		przez sprzedaż	przez dzierżawę		przez sprzedaż	przez likwidację
Kurs rolniczy	37,5	28,4	13,6	28,4	18,2	13,6
Podstawowe	42,1	23,7	18,4	15,8	15,8	2,6
Zawodowe	34,5	27,7	8,4	22,7	14,3	10,1
rolnicze	35,0	30,0	7,5	25,0	15,0	12,5
nierolnicze	34,2	26,6	8,9	21,5	13,9	8,9
Średnie	43,5	29,4	21,2	25,9	18,8	10,6
rolnicze	30,8	11,5	23,1	19,2	19,2	0,0
nierolnicze	49,2	37,3	20,3	28,8	18,6	15,3
Wyższe	47,1	29,4	29,4	23,5	17,6	11,8
rolnicze	44,4	22,2	22,2	11,1	11,1	11,1
nierolnicze	50,0	37,5	37,5	37,5	25,0	12,5

Źródło: opracowanie własne.

Drugą lokatę pod względem częstotliwości decyzji o pozbyciu się ziemi zajęły podmioty kierowane przez osoby z wykształceniem średnim (nierolniczym), a niewiele ustępowały im gospodarstwa kierowane przez osoby legitymujące się wykształceniem podstawowym. Wykształcenie średnie (podobnie jak wyższe) daje duże szanse znalezienia pracy poza rolnictwem. Duży udział gospodarstw pozbywających się ziemi wśród podmiotów kierowanych przez osoby z wykształceniem podstawowym wynika jednak nie z samego wykształcenia, ale również z wieku tych rolników, bo najczęściej są to osoby starsze. To właśnie takie osoby najczęściej na wsi posiadają wykształcenie podstawowe lub nawet niepełne podstawowe. Rolnicy ci zdecydowanie najrzadziej pozbywali się maszyn, podobnie jak w grupie wiekowej powyżej 60 lat.

Podsumowanie

Dekapitalizacja majątku gospodarstw upadających jest zjawiskiem powszechnym i towarzyszy znacznej części podmiotów ograniczających produkcję. W zdecydowanej części pozbywanie się majątku produkcyjnego dotyczy ziemi jako czynnika produkcji. Sprzedaż bądź likwidacja innych środków trwałych schodzi na dalszy plan, gdyż maszyny można kupić znacznie łatwiej niż ziemię. Dlatego też sprzedaż lub likwidacja maszyn, przynajmniej w intencji, nie oznacza jeszcze ostatecznej rezygnacji z gospodarowania, bo maszyny można stosunkowo łatwo odkupić. Sprzedaż ziemi, która w badanej populacji dominowała nad jej wydzierżawieniem, jest formą definitywnego pozbycia się z gospodarstwa podstawowego w przypadku działalności rolniczej czynnika produkcji. Najczęściej pozbywały się ziemi gospodarstwa, które uznawane są w badanym regionie za ponad przeciętne obszarowo (o powierzchni od 6 do 8 ha), a jednocześnie nie produkowały na rynek. Olbrzymie znaczenie ma także osoba samego kierownika gospodarstwa. Najchętniej pozbywały się majątku wykształcone młode osoby, którym znalezienie pracy poza rolnictwem nie sprawia większych problemów. Wolniej dekapitalizacja zachodziła w gospodarstwach dużych obszarowo, uzyskujących wysokie wartości produkcji towarowej, kierowanych przez osoby w średnim wieku z wykształceniem zawodowym. Dla tych osób gospodarstwo jest najczęściej podstawowym źródłem utrzymania z racji trudności ze znalezieniem dobrze płatnej pracy poza nim.

Literatura

- Iwaszkiewicz Z., Boczek Z. [2007]: Tendencje społeczno-ekonomiczne na polskiej wsi w okresie transformacji rynkowej. *Roczniki Naukowe SERiA*, tom IX, zeszyt 2, ss. 105-108.
- Mikołajczyk J. [2007]: Inwestycje rolnicze w Polsce w latach 1990-2005. *Roczniki Naukowe SERiA*, tom IX, zeszyt 1, ss. 316-319.
- Pieńkowska M. [2005]: Ujęcie upadłości w teorii przedsiębiorstwa. [W:] Ekonomiczne aspekty upadłości przedsiębiorstw w Polsce. Materiały i Prace. T. XCII. SGH, Warszawa, ss. 19-27.
- Warzocha Z. [2004]: Potencjał przedsiębiorczości wiejskich gospodarstw domowych. [W:] Wiejskie gospodarstwa domowe w obliczu problemów transformacji, integracji i globalizacji. M. Adamowicz (red.). Wydawnictwo SGGW, Warszawa, ss. 501-512.
- Wilkin J. [2000]: Gospodarstwa inwestujące oraz gospodarstwa upadające – strategie dostosowawcze. [W:] Chłop, rolnik, farmer? Przystąpienie Polski do Unii Europejskiej – nadzieje i obawy polskiej wsi. X. Dolińska i E. Wosik (red.). Wydawnictwo ISP, Warszawa, ss. 140-147.
- Woś A. [2001]: Konkurencyjność wewnętrzna rolnictwa. IERiGŻ, Warszawa.

Agata Mironczuk¹
Anna Maria Rak²
Zakład Agrobiznesu
Akademia Podlaska
Siedlce

Źródła wsparcia gospodarstw rolnych po integracji Polski z Unią Europejską

The sources of support for farms after Polish accession to the European Union

Abstract. Financial support of development of agriculture and rural areas within the framework of aid instruments of the European Union has enormous importance because of needs for investments in this sector. To the most important benefits of agricultural-food sector from the Polish accession to the European Union the following can be counted: entering into the group of states with the highest in the world level of support for agriculture, entering a system of direct payments and a system of support for the process of transformation of agricultural holdings. Particularly valuable has turned out the financial support for the investments in agricultural holdings contributing to improvements in agricultural income, conditions of production, quality of production, environmental protection and to creation of proper conditions of maintenance of animals. Beginning from 2004 Polish farmers had a chance to use the European Union financial support within the framework of three forms of support: direct payments within the common agricultural policy, financial support within the plan of development of rural areas, absorption of means from SPO "Restructuring and modernization of the food sector and development of rural areas".

Key words: financial support, farms, European Union, integration

Synopsis. Wsparcie finansowe rozwoju rolnictwa i obszarów wiejskich w ramach programów pomocowych Unii Europejskiej ma ogromne znaczenie ze względu na potrzeby inwestycyjne w tym sektorze. Analiza zgromadzonego materiału badawczego wykazała, że do najważniejszych korzyści dla sektora rolno-żywnościowego z racji akcesji Polski do Unii Europejskiej należy zaliczyć wejście do grupy państw o najwyższym na świecie poziomie wsparcia rolnictwa, objęcie systemem dopłat bezpośrednich oraz wsparcie procesu przekształceń gospodarstw rolnych. Szczególnie cenna okazała się pomoc finansowa w realizacji inwestycji w gospodarstwach rolnych, przyczyniając się do poprawy dochodu rolniczego, warunków produkcji, poprawy jakości produkcji, ochrony środowiska naturalnego oraz stworzenia właściwych warunków utrzymania zwierząt. Począwszy od 2004 roku polscy rolnicy mieli możliwość skorzystania z unijnej pomocy finansowej w ramach trzech form wsparcia. Były to płatności bezpośrednie w ramach Wspólnej Polityki Rolnej, środki finansowe w ramach Planu Rozwoju Obszarów Wiejskich, absorpcja środków SPO „Restrukturyzacja i modernizacja sektora żywnościowego i rozwój obszarów wiejskich”.

Słowa kluczowe: pomoc finansowa, gospodarstwa rolne, Unia Europejska, integracja

Wstęp

Integracja Polski z Unią Europejską spowodowała duże zmiany w gospodarce, jednak najbardziej odczuli to rolnicy, którzy w krótkim czasie musieli dostosować swoje

¹ Dr, email: jmiron@go2.pl

² Dr inż., email: arak@ap.siedlce.pl

gospodarstwa do standardów obowiązujących w krajach członkowskich. Wejście do Unii stworzyło także możliwość korzystania z różnorodnych form pomocy finansowej, wspierającej bieżący i perspektywiczny rozwój działalności produkcyjnej. Inwestycje dotyczące poprawy jakości wytwarzanych produktów, obniżenia kosztów wytwarzania oraz zwiększenia wydajności pozwalają na dostosowanie warunków gospodarowania do potrzeb rynku i wymogów unijnych. W procesie unowocześniania polskiego rolnictwa, przy niskiej płynności finansowej gospodarstw rolnych, charakterystyczna jest rosnąca rola instrumentów wspierających rozwój gospodarstw, a szczególnie unijnych programów pomocowych.

Celem niniejszego opracowania jest próba określenia poziomu wykorzystania wsparcia finansowego w gospodarstwach rolnych po integracji Polski z Unią Europejską. W tym względzie zostały poddane analizie następujące formy pomocy skierowane do polskiego sektora rolno-żywnościowego: płatności bezpośrednie w ramach Wspólnej Polityki Rolnej, środki finansowe przydzielane w ramach Planu Rozwoju Obszarów Wiejskich, absorbowane środki SPO „Restrukturyzacja i modernizacja sektora żywnościowego i rozwój obszarów wiejskich”.

Realizacja płatności bezpośrednich w ramach Wspólnej Polityki Rolnej

Wspólna Polityka Rolna (WPR) należy do najbardziej rozwiniętych sektorów polityki gospodarczej Unii Europejskiej. Wydatki na finansowanie WPR stanowią prawie połowę budżetu Wspólnoty Europejskiej. Według jej zasad rolnictwo jest gałęzią gospodarki o specyficznym charakterze, wymagającym szczególnego traktowania oraz wsparcia publicznego w postaci szeregu dotacji i dopłat. Od czasu przystąpienia do Unii Europejskiej polskie rolnictwo zostało objęte systemem dopłat bezpośrednich. Pozwoliło to na zwiększenie konkurencyjności gospodarstw, które charakteryzują się mniejszym potencjałem produkcyjnym i prowadzone są przez mniej wykwalifikowanych właścicieli.

Z ekonomicznego punktu widzenia dopłaty bezpośrednie są nierynkowymi, powtarzalnymi płatnościami, dokonywanymi z budżetów publicznych bezpośrednio poszczególnym rolnikom, a ich celem jest zwiększenie dochodów rolników [Zawojka 2006]. Podczas negocjacji podjęto decyzję, że Polsce zostanie wprowadzony uproszczony system płatności bezpośrednich, tzw. System Płatności Obszarowych. Polega on na wsparciu finansowym dla gospodarstw rolnych przyznawanym proporcjonalnie do powierzchni upraw, niezależnie od prowadzonej działalności rolniczej. Wysokość subwencji jest uzależniona od dwóch czynników: powierzchni użytków rolnych w gospodarstwie i rodzaju upraw na tych użytkach. Proces dochodzenia do pełnej wysokości dopłat bezpośrednich w latach 2004-2013 ilustrują liczby w tabeli 1.

Dane zawarte w tabeli 1 pokazują coroczną dolną i górną granicę należnych dopłat bezpośrednich ujętych w procentach w stosunku do należnego poziomu w UE-15. Oznacza to, że w pierwszym roku członkostwa Jednolita Płatność Obszarowa³ nie mogła przekroczyć 25% dopłat, jakie otrzymują rolnicy w 15 krajach należących do UE przed

³ Jednolita Płatność Obszarowa dotyczy gruntów rolnych w gospodarstwie, utrzymywanych w dobrej kulturze rolniej. Są to grunty orne, pastwiska, łąki, sady, uprawy wieloletnie, plantacje wierzby wykorzystywanej do wyplatania.

rokiem 2004. Natomiast Płatności Uzupełniające⁴ mogą podwyższyć Jednolitą Płatność Obszarową, przy czym maksymalny poziom uzupełnienia płatności bezpośrednich nie mógł w 2004 roku doprowadzić do przekroczenia poziomu 55% dopłat unijnych. W kolejnych latach te procentowe ograniczenia będą się zmniejszać, aż do momentu uzyskania pełnej kwoty dopłat podstawowych w 2013 roku, a po dodaniu dopłat uzupełniających już w 2010 roku.

Tabela 1. Schemat dochodzenia do pełnej wysokości dopłat bezpośrednich, % poziomu stawek unijnych
Table 1. Attaining the full height of direct payments in the Polish scheme, % of the European Union payments level

Rodzaj dopłaty	Rok									
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Podstawowa wysokość dopłat (produkty nie objęte wsparciem w UE, tj. buraki pastewne, ziemniaki, owoce i inne)	25	30	35	40	50	60	70	80	90	100
Dopłaty pochodzące ze środków na rozwój wsi oraz z budżetu państwa (produkty objęte wsparciem w UE, tj. zboża, oleiste, wysokobiałkowe, tytoń, chmiel, ziemniaki skrobiowe, produkcja wołowiny, mleka i owiec)	55	60	65	70	80	90	100	100	100	100

Źródło: [Wieś... 2003, s. 27].

Wysokość płatności bezpośrednich w danym roku kalendarzowym ustalana jest jako iloczyn deklarowanej przez producenta rolnego i zatwierdzonej przez Agencję Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa powierzchni gruntów rolnych oraz stawek płatności na 1 hektar gruntu rolnego. Co roku stawki płatności bezpośrednich przyjmowane są na podstawie rozporządzenia Rady Ministrów. Kwota dopłat jest ściśle powiązana z kursem euro, dlatego też zmienna jest w kolejnych latach.

Przyjmowanie wniosków o płatności bezpośrednie Agencja Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa rozpoczęła w kwietniu 2004 roku. Ponad połowa uprawnionych rolników zgłosiła się do powiatowych biur Agencji dopiero w pierwszej połowie czerwca. Kolejni beneficjenci pojawili się po przedłużeniu terminu do końca czerwca. Liczbę składanych wniosków o dopłaty bezpośrednie w poszczególnych województwach pokazuje tabela 2.

W pierwszym roku członkostwa z 1,9 mln gospodarstw rolnych wnioski o płatność bezpośrednią złożyło 1,4 mln rolników (73,7%). Najwięcej wniosków, w stosunku do zarejestrowanych producentów, złożono w województwach: wielkopolskim (91,9%), kujawsko-pomorskim (90,5%) i podlaskim (90,5%) [Biuletyn... 2004]. Województwa te charakteryzują się stosunkowo wysoką średnią powierzchnią gospodarstw rolnych, co może wyjaśniać większe zainteresowanie dopłatami. Jeszcze wyraźniej widać tę zależność w województwach o najbardziej rozdrobnionej strukturze gospodarstw rolnych, czyli w

⁴ Płatności Uzupełniające dotyczą powierzchni upraw utrzymywanych w dobrej kulturze rolnej: chmiel oraz inne rośliny, których wykaz oraz wysokość dopłat corocznie określone są rozporządzeniu Rady Ministrów.

śląskim, małopolskim i podkarpackim. Rolnicy pochodzący z tych województw charakteryzowali się najniższą dynamiką w składaniu wniosków i złożyli ich najmniej w stosunku do liczby zarejestrowanych producentów rolnych.

Tabela 2. Liczba wniosków o dopłaty bezpośrednie w latach 2004-2006 według województw

Table 2. Number of applications for direct payments in years 2004-2006 by provinces

Województwo	Liczba złożonych wniosków w roku			Dynamika 2005/2004, %	Dynamika 2006/2005 (%)
	2004	2005	2006		
Dolnośląskie	61459	63195	62159	102,8	98,4
Kujawsko-Pomorskie	69303	70190	69499	101,3	99,0
Lubelskie	173373	186035	185278	107,3	99,6
Lubuskie	20342	21516	21405	105,8	99,5
Łódzkie	127818	134567	133175	105,3	99,0
Małopolskie	131907	142869	140378	108,3	98,3
Mazowieckie	207851	223438	221574	107,5	99,2
Opolskie	30539	30551	29863	100,0	97,7
Podkarpackie	119279	131511	130124	110,3	98,9
Podlaskie	80675	84691	84304	105,0	99,5
Pomorskie	39091	40668	40274	104,0	99,0
Śląskie	52978	56702	55485	107,0	97,9
Świętokrzyskie	92108	97212	96031	105,5	98,8
Warmińsko Mazurskie	41864	44093	44122	105,3	100,1
Wielkopolskie	122592	126042	125089	102,8	99,2
Zachodniopomorskie	29191	30348	30037	104,0	99,0
Suma	1400370	1483628	1468797	105,9	99,0

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych opublikowanych przez MRiRW [Ministerstwo... 2008].

W roku 2005 liczba złożonych wniosków zwiększyła się prawie o 6% w stosunku do roku poprzedniego. Największy wzrost liczby złożonych wniosków odnotowano w województwach podkarpackim i małopolskim, czyli w tych dwóch, w których w 2004 roku zarejestrowano najmniejszą liczbę wniosków w stosunku do liczby producentów rolnych. Wzrost zanotowano również w województwach mazowieckim, lubelskim i śląskim. Najmniejszy zaś przyrost złożonych wniosków stwierdzono w województwach opolskim, kujawsko-pomorskim, wielkopolskim oraz dolnośląskim.

W kampanii 2006 roku miał miejsce spadek liczby złożonych wniosków we wszystkich województwach (oprócz warmińsko-mazurskiego). Być może winę za taki stan ponosi ARiMR, która była odpowiedzialna za rozprowadzenie wniosków wśród beneficjentów. Niestety nastąpiło duże opóźnienie w ich wydrukowaniu. Rolnicy otrzymali wnioski na krótko przed upływem terminu ich składania.

Płatności bezpośrednie w pełnej wysokości przysługują rolnikom, spełniającym określone wymagania z zakresu prowadzenia produkcji rolniczej. Jest to tzw. zasada współzależności (cross-compliance). Rolnik otrzymujący dopłaty bezpośrednie powinien

prować produkcję rolniczą zgodnie z wymogami ochrony środowiska, bezpieczeństwa żywności oraz dobrostanu zwierząt. Jeżeli te wymagania nie są spełnione rolnik otrzymuje zmniejszone dopłaty bezpośrednie. W Polsce obecnie rolnicy ubiegający się o dopłaty bezpośrednie są zobowiązani do spełniania wymogów dobrej kultury rolnej zgodnie z wymogami środowiskowymi. W najbliższych latach (według obecnie obowiązującego prawa od 2009 roku) zakres wymagań, od których uzależnione będą pełne dopłaty bezpośrednie będzie się stopniowo zwiększał.

Wykorzystanie środków finansowych w ramach PROW

Plan Rozwoju Obszarów Wiejskich (PROW) jest dokumentem operacyjnym, który określa cele, priorytety oraz zasady wspierania polskiego rolnictwa. PROW jest skierowany głównie do gospodarstw mniejszych, o stosunkowo niewielkim potencjale gospodarczym. Przewidziane w nim środki powinny stać się dodatkowym impulsem rozwoju tych gospodarstw. Podstawowe cele planu to wzrost konkurencyjności gospodarstw oraz zrównoważony rozwój obszarów wiejskich. Zaletą PROW jest brak konieczności ponoszenia własnych kosztów przy realizowaniu przedsięwzięć przez beneficjentów. Wadą natomiast obowiązek podjęcia określonych zobowiązań, często wieloletnich. Wymaga to od potencjalnego beneficjenta dokonania pogłębionych kalkulacji strat i korzyści. Całość środków przewidzianych na płatności to środki publiczne, z czego 80% pochodzi z UE, a 20% to środki krajowe.

Tabela 3. Finansowanie działań PROW w latach 2004-2006

Table 3. Financing PROW actions in 2004-2006

Forma pomocy	Wydatki publiczne w okresie programowania, mln euro	
	ogółem	w tym wkład UE
Renty strukturalne	534,88	427,90
Wspieranie gospodarstw niskotowarowych	293,10	234,40
Wspieranie grup producentów rolnych	17,40	13,86
Wspieranie działalności rolniczej na obszarach o niekorzystnych warunkach gospodarowania (ONW)	905,00	723,96
Wspieranie przedsięwzięć rolnośrodowiskowych poprawy dobrostanu zwierząt	218,90	175,03
Zalesianie gruntów rolnych	91,70	73,32
Dostosowanie gospodarstw rolnych do standardów UE	687,00	549,53
Pomoc techniczna	22,00	17,50
Uzupełnienie płatności bezpośrednich	682,42	545,89
Projekty zatwierdzone w ramach Rozporządzenia (KE) nr 1268/1999	140,00	105,00
Razem	3 592,40	2 866,40

Źródło: opracowanie własne na podstawie strony MRiRW [Ministerstwo... 2008].

PROW został przygotowany przez Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi. Wdrażany jest na terenie całego kraju przez ARiMR, która pełni funkcję agencji płatniczej. Jest ona odpowiedzialna m.in. za realizację zadań związanych z udzieleniem pomocy finansowej, tj. za autoryzację i dokonywanie płatności oraz ich księgowanie. W latach 2004-2006 na realizację PROW przeznaczone były środki krajowe i unijne, w łącznej kwocie ponad 3,5 mld euro. Budżet na finansowanie działań PROW przedstawia tabela 3.

Najwięcej środków w ramach PROW przeznaczono na wspieranie działalności na obszarach o niekorzystnych warunkach gospodarowania i o tę płatność najczęściej ubiegali się rolnicy. Najmniej środków przewidziano na wspieranie grup producentów rolnych, co nie jest czynnikiem zachęcającym rolników do zrzeszania się w tego rodzaju grupy.

Wdrażanie PROW rozpoczęło 15 kwietnia 2004 roku. Już pierwsze miesiące przyjmowania wniosków pokazały bardzo duże zainteresowanie ze strony rolników. Kolejne lata były podobne, co spowodowało wyczerpanie się środków przewidzianych na realizację niektórych działań (tabela 4).

Tabela 4. Informacje o realizacji PROW, stan na 31.01.2007 r.

Table 4. Information about the PROW realization, state as on 31.01.2007.

Działanie	Liczba złożonych i rozpatrzonych wniosków	Wysokość wypłat, zł	Wykorzystanie limitu, %
Renty strukturalne	56 269	1 289 725 463,90	61
Wspieranie gospodarstw niskotowarowych	171 358	575 704 552,06	47
ONW – Kampania 2004	628 762	1 144 626 187,74	
ONW – Kampania 2005	708 675	1 266 428 163,54	91
ONW – Kampania 2006	717 620	916 021 309,74	
Wspieranie przedsięwzięć rolnośrodowiskowych i poprawy dobrostanu zwierząt	72 426	380 542 544,21	42
Zalesianie gruntów rolnych	10 627	192 106 075,84	51
Dostosowanie gospodarstw rolnych do standardów UE	73 415	1 688 487 457,02	63
Grupy producentów rolnych	87	8 011 820,65	12

Źródło: opracowanie na podstawie danych Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa [Agencja... 2008].

Ze względu na szybkie wyczerpanie się puli środków, wstrzymano na pewien czas przyjmowanie wniosków o pomoc w ramach działań: renty strukturalne, dostosowanie gospodarstw rolnych do standardów UE oraz wspieranie gospodarstw niskotowarowych. Najwięcej rolników ubiegało się o dopłaty w ramach wspierania działalności rolniczej na obszarach o niekorzystnych warunkach gospodarowania. Było to związane z prostą procedurą wypełniania wniosków. Szczególnie korzystny dla polskiego rolnictwa był program wsparcia gospodarstw niskotowarowych (16% wszystkich złożonych wniosków w ramach PROW). Umożliwił on osiągnięcie żywotności ekonomicznej znacznej grupie gospodarstw rolnych oraz uczynił je efektywnymi producentami żywności. Ważne okazały się także działania dotyczące dostosowania gospodarstw rolnych do standardów UE oraz wsparcia programów rolnośrodowiskowych. Pozwoliły one przynajmniej częściowo zbliżyć się do poziomu rozwoju, na jakim znajdują się gospodarstwa unijne, poprawiając tym samym konkurencyjność gospodarstw.

Absorpcja środków SPO „Restrukturyzacja i modernizacja sektora żywnościowego i rozwój obszarów wiejskich”

Tabela 5. Działania w ramach SPO „Restrukturyzacja i modernizacja sektora żywnościowego i rozwój obszarów wiejskich” oraz ich budżety

Table 5. Actions within the framework of SPO "Restructuring and the modernization of the food sector and development of rural areas" and their budgets

Działanie	Budżet, mln euro	Wsparcie finansowe UE, mln euro	Wsparcie finansowe krajowe, mln euro
Działania wdrażane przez ARiMR			
Inwestycje w gospodarstwach rolnych	603,92	325,19	278,73
Ułatwianie startu młodym rolnikom	173,33	130,00	43,00
Poprawa przetwórstwa i marketingu artykułów rolnych	464,29	325,00	139,29
Przywracanie potencjału produkcji leśnej	12,50	10,00	2,50
Różnicowanie działalności rolniczej i zbliżonej do rolnictwa w celu zapewnienia różnorodności działań lub alternatywnych źródeł dochodów	107,14	75,00	32,14
Rozwój i ulepszanie infrastruktury technicznej związanej z rolnictwem	40,71	28,50	12,21
Wsparcie systemu zarządzania i wdrażania Programu	10,53	7,90	2,63
Rozwój instytucjonalny	4,96	3,72	1,24
Informowanie i promocja Programu	8,51	6,38	2,13
Działania wdrażane przez FAPA			
Szkolenia	20,00	16,00	4,00
Wsparcie doradztwa rolniczego	53,75	43,00	10,75
Pilotażowy Program LIDER+	18,75	15,00	3,75
Działania wdrażane przez urzędy marszałkowskie			
Scalanie gruntów rolnych	21,25	17,00	4,25
Odnowa wsi oraz zachowanie i ochrona dziedzictwa kulturowego	112,50	90,00	22,50
Gospodarowanie rolniczymi zasobami wodnymi	132,00	100,00	32,00
Razem	1 784,00	1 192,69	591,12

Źródło: opracowanie na podstawie danych MRiRW [Ministerstwo... 2008].

Sektorowy Program Operacyjny „Restrukturyzacja i modernizacja sektora żywnościowego i rozwój obszarów wiejskich” (SPO Rolny), stanowi częściowo kontynuację przedakcesyjnego programu SAPARD. Obejmuje on podobne działania, jak SAPARD, które zaczęto wdrażać po uzyskaniu członkostwa w UE. Program realizuje dwa podstawowe cele: poprawa konkurencyjności gospodarki rolno-żywnościowej oraz zrównoważony rozwój obszarów wiejskich. Realizacja pierwszego celu ma za zadanie wspieranie zmian i dostosowań w sektorze rolno-żywnościowym, przeciwdziałanie upadkowi małych i słabszych podmiotów, a w konsekwencji zapobieganie powiększaniu się bezrobocia na obszarach wiejskich. Osiągnięcie drugiego celu ma doprowadzić do zmniejszenia luki ekonomicznej i cywilizacyjnej pomiędzy wsią a miastem, z jednoczesnym zachowaniem warunków ochrony środowiska [Olejniczak 2004].

Pomoc w formie dofinansowania projektu podlega realizacji na zasadzie refundacji określonej części lub całości poniesionych kosztów kwalifikowanych. Najwięcej środków publicznych przeznaczono na inwestycje w gospodarstwach rolnych, gdyż są to przedsięwzięcia pozwalające na sprawne dostosowanie polskich gospodarstw do wymagań unijnych oraz osiągnięcia odpowiedniego stopnia konkurencyjności na rynku światowym (tabela 5).

Wśród działań SPO Rolny, dostępnych dla indywidualnych rolników, największą popularnością cieszyły się inwestycje w gospodarstwach rolnych (49% wniosków w ramach SPO). Liczba ubiegających się o środki finansowe rolników, jak i wypłacane z tego tytułu kwoty były kilkakrotnie wyższe niż w przypadku pozostałych działań. Bardzo dużym zainteresowaniem cieszyło się także działanie dotyczące ułatwienia startu młodym rolnikom (31% wszystkich złożonych wniosków). Z powodu zbyt małego budżetu przewidzianego na to działanie nie wszyscy zainteresowani mogli skorzystać z pomocy. Pozostałe działania w znacznie mniejszym stopniu były wykorzystywane przez rolników.

Wnioski

1. Wykorzystanie środków finansowych w ramach unijnych form wsparcia dla rolnictwa i obszarów wiejskich w latach 2004-2006 przyczyniło się niewątpliwie do poprawy konkurencyjności polskich gospodarstw.
2. Do najważniejszych korzyści z racji akcesji Polski do Unii Europejskiej dla sektora rolno-żywnościowego należy zaliczyć wejście do grupy państw o najwyższym na świecie poziomie wsparcia rolnictwa.
3. Objęcie systemem dopłat bezpośrednich oraz wsparcie procesu przekształceń gospodarstw rolnych przyczyniło się do poprawy jakości wytwarzanych produktów i zwiększenia wydajności produkcji rolniczej.
4. Szczególnie cenna okazała się pomoc finansowa na realizację inwestycji w gospodarstwach rolnych, przyczyniając się do zwiększenia dochodu rolniczego, poprawy warunków prowadzenia produkcji, ochrony środowiska naturalnego oraz stworzenia właściwych warunków utrzymania zwierząt.

Literatura

- Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa [2008]. Tryb dostępu: www.arimr.gov.pl. Data odczytu: maj 2008.
- Biuletyn Informacyjny MRiRW [2004]. Warszawa, ss. 11-12.
- Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi. [2008]. Tryb dostępu: www.minrol.gov.pl. Data odczytu: maj 2008.
- Olejniczak W. [2004]: Rola projektów europejskich w rozwoju lokalnym i regionalnym. [W:] Rolnictwo i gospodarka żywnościowa w Polsce w aspekcie integracji europejskiej. MRiRW, Warszawa, ss. 15.
- Wież i Doradztwo. [2003]. Małopolskie Stowarzyszenie Doradztwa Rolniczego, Kraków, nr 2 (34), ss. 27.
- Zawojńska A. [2006]: Dopłaty bezpośrednie w rolnictwie – skutki ekonomiczne i społeczne, *Wież Jutra*, nr 10 (99), ss. 41.

Urszula Motowidlak¹

Katedra Towaroznawstwa i Technologii
Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny
Uniwersytet Łódzki
Łódź

Tendencje w rolnictwie ekologicznym w krajach Unii Europejskiej

Tendencies in organic farming in the European Union countries

Abstract. The article presents the state of organic farming in the enlarged European Union (EU). It is important to emphasise the growing role of this kind of farming. In the period of years 1985-2006 the number of organic farms in the EU-27 member states has grown over 34 times and their area nearly 70 times. An attention has been paid to the great differentiation in the organic farming area and the number of organic farms in individual EU countries. The greatest organic farming areas in years 2003-2006 were found in Italy, Germany, Spain, Great Britain and France. In the article the dynamic growth of organic farming in the countries of Middle-East Europe has been shown. At the same time the directions of changes in the Polish organic farming have been identified, which had been caused by advantages resulting from the EU membership. The evidence for the big scale of the development of this sort of farming is that the organic farming area in the EU-12 countries in years 2003-2006 has become 2 times greater and covered over 17 percent of the total EU organic farming area. However in Poland the organic farming area in 2006 was over 4-times greater than in 2003.

Key words: EU agricultural market, organic farming, organic food

Synopsis. Artykuł poświęcony jest prezentacji stanu rolnictwa ekologicznego w rozszerzonej Unii Europejskiej (UE), co ma na celu podkreślenie rosnącego znaczenia tego sposobu gospodarowania. W latach 1985-2006 liczba gospodarstw ekologicznych w 27 państwach członkowskich UE zwiększyła się ponad 34-krotnie, zaś ich powierzchnia prawie 70-krotnie. Zwrócono jednocześnie uwagę na duże zróżnicowanie wielkości powierzchni ekologicznych użytków rolnych oraz liczby gospodarstw ekologicznych w poszczególnych państwach członkowskich UE. W latach 2003-2006 największy areal upraw ekologicznych wśród krajów członkowskich UE odnotowano we Włoszech, Niemczech, Hiszpanii, Wielkiej Brytanii oraz Francji. W artykule wskazano także na dynamiczny rozwój tego sposobu gospodarowania w krajach Europy Środkowo-Wschodniej. Uwydatniono przy tym kierunki zmian w polskim rolnictwie ekologicznym, dla którego istotnym impulsem były korzyści wynikające z członkostwa w UE. O skali rozwoju tego sposobu gospodarowania w krajach UE-12 świadczy fakt, iż w latach 2003-2006 powierzchnia gospodarstw ekologicznych zwiększyła się prawie 2-krotnie, obejmując w 2006 roku ponad 17% arealu ekologicznych użytków rolnych UE. Natomiast w Polsce areal upraw ekologicznych w 2006 roku był ponad 4-krotnie większy w stosunku do 2003 roku.

Słowa kluczowe: rynek rolny UE, rolnictwo ekologiczne, żywność ekologiczna

Wstęp

Rynek produktów rolnictwa ekologicznego należy aktualnie do najbardziej dynamicznie rozwijających się sektorów rynku produktów żywnościowych na świecie, zwłaszcza w krajach UE. Od początku lat 90. XX wieku obserwujemy wysoką dynamikę wzrostu popytu na żywność ekologiczną, szczególnie w krajach wysoko rozwiniętych,

¹ Dr, e-mail: umotowidlak@onet.eu

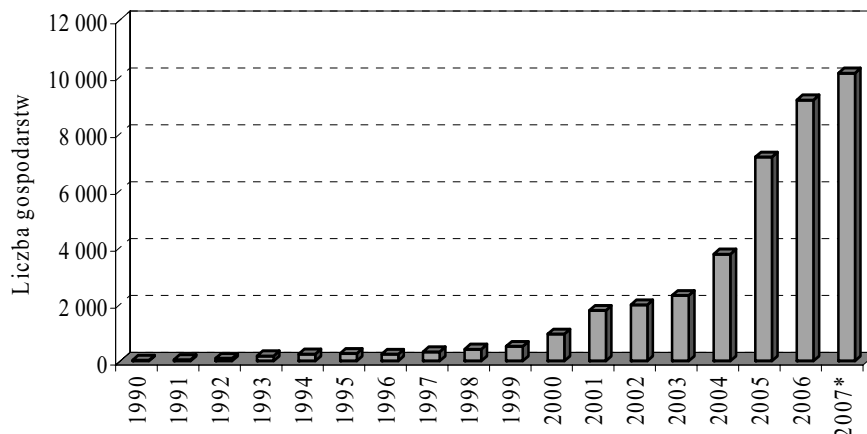
średnio o 20% rocznie. W 2007 roku wartość sprzedaży żywności ekologicznej na świecie stanowiła 40 mld USD [Krajewski i Świątkowska 2006], zaś jej udział w rynku żywności, w zależności od rodzaju produktu, wynosił od ułamka procenta nawet do kilkunastu procent i ciągle rośnie. Wprowadzone w UE na początku lat 90. ubiegłego wieku precyzyjne uregulowania prawne dotyczące rolnictwa ekologicznego i obrotu żywnością ekologiczną zapewniły stabilizację i dobrą organizację rynku produktów wytworzonych zgodnie z kryteriami rolnictwa ekologicznego. Uporządkowanie informacji dotyczących prawidłowego oznakowania i etykietowania produktów ekologicznych stanowiło kolejny krok do ich sukcesu na rynku artykułów żywnościowych. To właśnie m.in. dzięki tym działaniom rolnictwo i przetwórstwo ekologiczne stało się ważnym segmentem rynku rolno-spożywczego w wielu krajach UE, którego rola nieustannie wzrasta. Integracja Polski z UE, oznaczająca włączenie polskiego sektora żywnościowego do jednolitego rynku europejskiego, miała umożliwić swobodny handel produktami rolno-spożywczymi między krajami członkowskimi poszerzonej UE, tworząc korzystne perspektywy dla rozwoju polskich gospodarstw ekologicznych.

Celem artykułu jest analiza zmian w polskim rolnictwie ekologicznym po wejściu naszego kraju do UE oraz określenie jego pozycji na unijnym rynku produktów ekologicznych.

Stan polskiego rolnictwa ekologicznego

Na terenie Polski rolnictwo ekologiczne ma ponad półwieczną tradycję. Jednak większe zainteresowanie systemem produkcji rolniczej, opartym na wykorzystaniu naturalnych procesów zachodzących w gospodarstwie rolnym, nastąpiło w Polsce dopiero, podobnie jak w krajach UE, na przełomie lat siedemdziesiątych i osiemdziesiątych. W latach 90. podejmowano różne inicjatywy o zasięgu regionalnym i krajowym, które miały służyć upowszechnianiu ekologicznych sposobów gospodarowania. Działania te nie przyniosły jednak oczekiwanych efektów. Postawa konsumentów wobec żywności ekologicznej oraz zbyt późno podjęte działania proekologiczne ze strony państwa nie sprzyjały rozwojowi tej metody gospodarowania w rolnictwie polskim. Wprawdzie liczba oraz powierzchnia gospodarstw ekologicznych systematycznie wzrastała od 1990 roku, jednak tempo tych zmian nie było zadowalające, co obrazują dane przedstawione na rysunkach 1 i 2.

Dopiero objęcie tego sposobu gospodarowania od 1999 roku wsparciem finansowym skierowanym bezpośrednio do rolników oraz wprowadzenie regulacji prawnych w zakresie rolnictwa ekologicznego w 2001 roku spowodowało znaczący wzrost liczby gospodarstw ekologicznych w Polsce oraz powierzchni przeznaczonych pod uprawy ekologiczne. W okresie 1999-2003 ich liczba oraz areał upraw ekologicznych zwiększyły się ponad czterokrotnie. Pomimo zwiększonego zainteresowania tym sposobem gospodarowania, rolnictwo ekologiczne nadal odgrywało stosunkowo niewielką rolę w produkcji rolnej naszego kraju. W 2003 roku gospodarstwa ekologiczne w Polsce stanowiły tylko 0,11% liczby wszystkich gospodarstw rolnych obejmując 0,3% ogólnej powierzchni użytków rolnych.

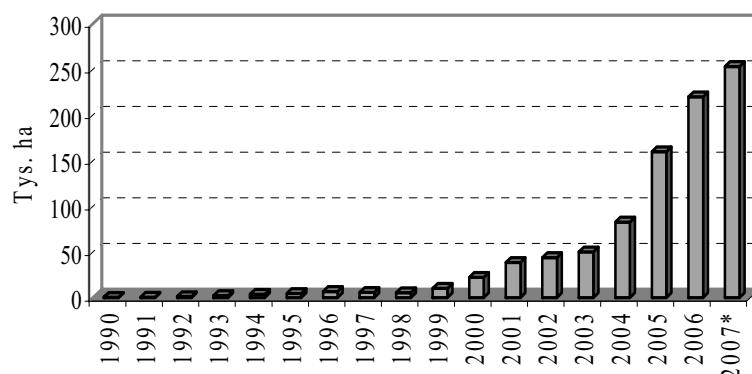


Rys. 1. Liczba gospodarstw ekologicznych w Polsce w latach 1990-2007

Fig. 1. Number of organic farms in Poland in 1990-2007

*dane za I półrocze

Źródło: opracowano na podstawie danych EKOLANDu, Inspekcji Skupu i Przetwórstwa Artykułów Rolnych oraz Ministerstwa Rolnictwa i Rozwoju Wsi.



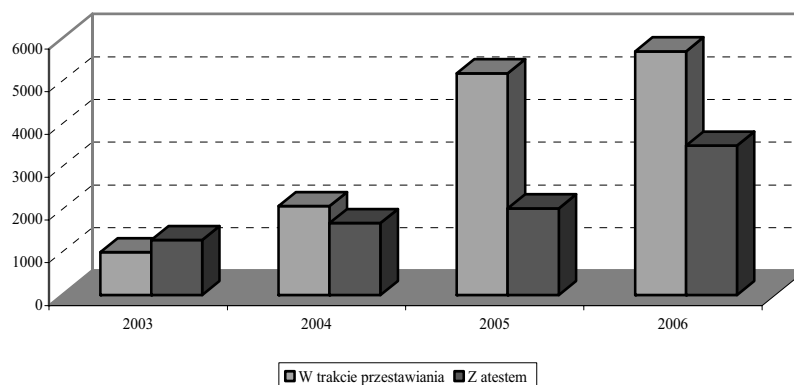
Rys.2. Powierzchnia upraw ekologicznych w Polsce w latach 1990-2007

Fig. 2. Organic farming area in Poland in 1990-2007

*dane za I półrocze

Źródło: opracowano na podstawie danych EKOLANDu, Inspekcji Skupu i Przetwórstwa Artykułów Rolnych oraz Ministerstwa Rolnictwa i Rozwoju Wsi.

Akcesja Polski do UE i związana z nią konieczność dostosowywania się do jej standardów stworzyła dogodną sytuację do bardziej dynamicznego rozwoju rolnictwa ekologicznego. Wsparcie finansowe dla gospodarstw ekologicznych, a szczególnie płatności przyznawane rolnikom za wykonywanie w okresie pięcioletnim usług na rzecz środowiska w ramach tzw. pakietów rolnośrodowiskowych, stanowiły wyraźną zachętę do podejmowania tego typu działań, co znalazło odzwierciedlenie w rosnącej liczbie gospodarstw ekologicznych [Stankiewicz 2004]. Zostało to przedstawiono na rysunku 3.



Rys. 3. Gospodarstwa ekologiczne w Polsce w latach 2003-2006

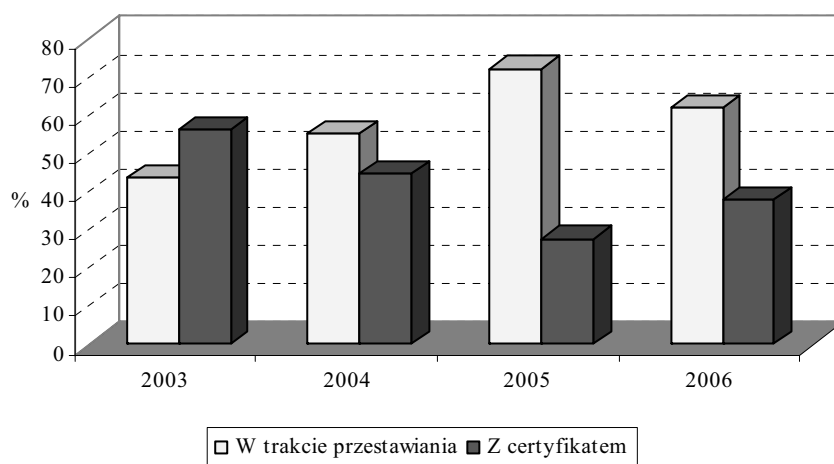
Fig. 3. Organic farms in Poland in 2003-2006

Źródło: opracowanie własne na podstawie rocznych raportów IJHARS.

Jak wynika z rysunku 3, w 2004 roku w systemie kontroli i certyfikacji zarejestrowanych było 3.760 gospodarstw, czyli o ponad 64% więcej niż w 2003 roku. Kontrolą i certyfikacją objęto 82.730 ha użytków rolnych, co oznaczało 66% wzrostu w stosunku do roku 2003. Spośród 3.760 skontrolowanych gospodarstw certyfikat zgodności uzyskało 1.639 gospodarstw o łącznej powierzchni 46.817 ha. Ilość ta była o 31% wyższa niż w 2003 roku, a rezultat ten był głównie wynikiem wzrostu liczby gospodarstw w trakcie przestawiania, tj. gospodarstw rozpoczynających produkcję metodami ekologicznymi. Na szczególną uwagę, w 2004 roku, zasługuje ponad 2-krotny wzrost liczby gospodarstw przestawiających profil produkcji z konwencjonalnego na ekologiczny w stosunku do 2003 roku. Spośród 2.077 gospodarstw, które rozpoczęły przestawianie produkcji na biodynamiczną, w drugim roku tego procesu znajdowało się 438 gospodarstw o łącznej powierzchni 10.248 ha, natomiast w pierwszym roku przestawiania zarejestrowano aż 1.639 gospodarstw zajmujących areał 47.867 ha [Stan... 2004]. Dane te świadczą o wzroście zainteresowania rolników ekologicznym systemem produkcji rolnej. Mimo opóźnień dotyczących terminu przyjęcia Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich złożyli oni wnioski o dopłaty i uczestnictwo w programie rolnośrodowiskowym w pakiecie rolnictwa ekologicznego.

Pozytywne zmiany zaobserwowano również w drugim roku członkostwa naszego kraju w UE, o czym świadczył między innymi prawie 2-krotny wzrost liczby gospodarstw ekologicznych w odniesieniu do 2004 roku. Z 7.182 skontrolowanych gospodarstw aż 5.184, stanowiły gospodarstwa rolne, które były w trakcie przestawiania na produkcję ekologiczną, przy czym 3.611 gospodarstw po raz pierwszy zadeklarowało uczestnictwo w pakiecie rolnictwa ekologicznego, tj. ponad dwa razy więcej niż 2004 roku. Natomiast liczba gospodarstw będących w drugim i trzecim roku przestawiania profilu produkcji na biodynamiczną wzrosła ponad 3-krotnie w porównaniu do roku poprzedniego i wynosiła 1.522. W tym samym czasie certyfikat zgodności uzyskało 2.026 producentów żywności ekologicznej, tj. o 20% więcej niż w 2004 roku. Zwiększenie liczby gospodarstw ekologicznych spowodowało proporcjonalny wzrost powierzchni ich upraw, która osiągnęła prawie 160 tys. ha. W 2006 roku odnotowano dalszy wzrost zarówno liczby

gospodarstw ekologicznych, jak również ich powierzchni, jednak tempo tych zmian uległo wyraźnemu wyhamowaniu. Liczba producentów rolnych prowadzących produkcję metodami ekologicznymi w 2006 roku wynosiła 9.188, czyli o 28% więcej w porównaniu do 2005 roku, przy czym wzrost ten był efektem głównie zwiększenia się liczby gospodarstw z atestem. W wyniku przeprowadzonych kontroli certyfikat zgodności uzyskało 3.494 gospodarstw, co oznaczało 72% wzrost w porównaniu do 2005 roku, natomiast liczba gospodarstw będących w trakcie przestawiania produkcji zwiększyła się tylko o 10% w stosunku do 2005 roku. Spowodowało to w konsekwencji spadek ich udziału w całkowitej liczbie gospodarstw ekologicznych zarejestrowanych w 2006 roku (rys. 4).



Rys. 4. Udział gospodarstw ekologicznych z certyfikatami i w trakcie przestawiania produkcji w ogólnej liczbie gospodarstw ekologicznych w Polsce w latach 2003-2006

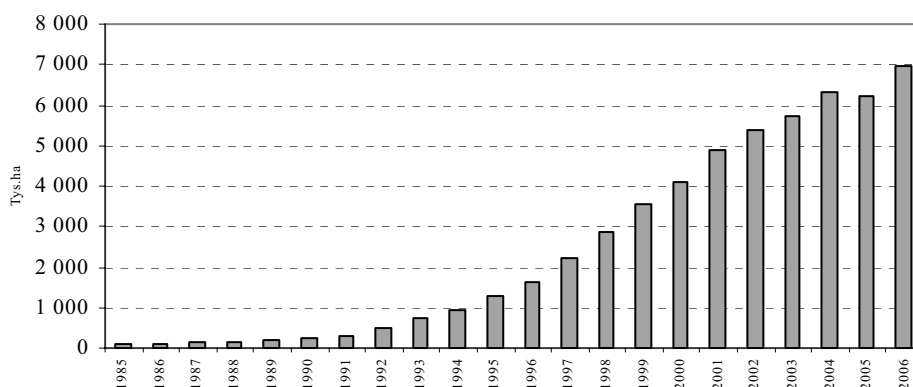
Fig. 4. Share of fully converted and organic farms under conversion in the total number of organic farms in Poland in 2003-2006

Źródło: opracowanie własne na podstawie rocznych raportów IJHARS.

Z danych przedstawionych na rysunku 4 wynika, że pojawienie się stabilnych warunków finansowych i prawnych, w związku z przystąpieniem Polski do UE, spowodowało dalszy wzrost zainteresowania rolników przestawianiem się na gospodarowanie zgodne z kryteriami rolnictwa ekologicznego. W okresie 2004-2005 odnotowano wzrost udziału producentów rolnych przestawiających produkcję z konwencjonalnej na biodynamiczną w ogólnej liczbie gospodarstw ekologicznych. Wynosił on odpowiednio 55% i 72% w kolejnych latach tego okresu. Natomiast w 2006 roku, mimo utrzymującej się, zarówno liczebnej jak i procentowej, przewagi gospodarstw ekologicznych będących w okresie przejściowym w stosunku do producentów z atestem, odnotowano spadek dynamiki wzrostu liczby gospodarstw będących w trakcie przestawiania produkcji. Mniejsze w 2006 roku zainteresowanie producentów rolnych dopłatami rolnośrodowiskowymi w ramach pakietu rolnictwa ekologicznego wyraźnie wpłynęło na wyhamowanie tempa wzrostu liczby gospodarstw ekologicznych ogółem.

Rozwój rolnictwa ekologicznego w krajach Unii Europejskiej

W ciągu ostatnich kilkunastu lat obserwujemy wzrost zainteresowania rolnictwem ekologicznym niemal we wszystkich krajach członkowskich UE. Powierzchnia użytków rolnych wykorzystywanych przez gospodarstwa ekologiczne w 27 państwach członkowskich UE zwiększyła się z niespełna 100,0 tys. ha w 1985 roku do ponad 6,9 mln ha w 2006 roku. Oznacza to, że w ciągu 20 lat powierzchnia ta wzrosła prawie 70-krotnie, stanowiąc w 2006 roku 4,3% ogółu użytków rolnych UE.



Rys. 5. Areal upraw ekologicznych w UE-27 w latach 1985-2006

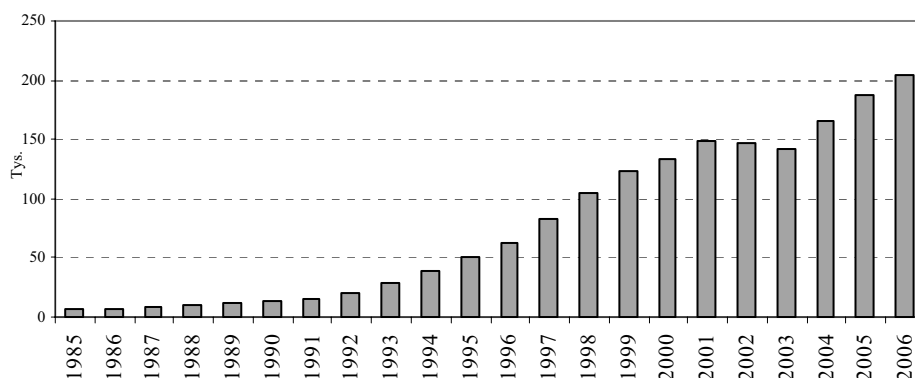
Fig. 5. Organic farming area in EU-27 in years 1985-2006

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych H.Wiiler, M.Yussefi(Eds.) „The Word of Organic Agriculture Statistics and Emerging Trends 2004”, L.Lorens Abando, E.Rohner-Thielen „Different organic farming patterns within EU-25”, oraz Organic Farming in Europe – Statistics.

W tym samym okresie liczba gospodarstw ekologicznych w 27 państwach członkowskich UE zwiększyła się ponad 34-krotnie. W 1985 roku zarejestrowanych było około 6,0 tys. podmiotów gospodarujących zgodnie z kryteriami rolnictwa ekologicznego [Gawlik 2004]. Natomiast w 2006 roku kontrolą i certyfikacją objętych zostało ponad 205,3 tys. gospodarstw ekologicznych, stanowiących 4,1% ogólnej liczby gospodarstw UE 27.

Największą dynamikę rozwoju produkcji metodami ekologicznymi odnotowano w latach 90. Około 90% obecnie funkcjonujących gospodarstw ekologicznych przestawiło się na ten sposób gospodarowania po 1992 roku. W rezultacie z roku na rok wzrastała zarówno liczba gospodarstw ekologicznych, jak i powierzchnia użytków rolnych, zagospodarowana metodami ekologicznymi. W latach 1993-1999 areal upraw ekologicznych w krajach UE zwiększył się 5-krotnie, natomiast liczba gospodarstw z atestem i będących w okresie przestawiania wzrosła 3-krotnie. W kolejnych siedmiu latach odnotowano dalszy wzrost zarówno liczby gospodarstw ekologicznych, jak i arealu ich upraw, jednak dynamika tych zmian uległa wyraźnemu wyhamowaniu. W okresie 2000-2006 powierzchnia upraw ekologicznych zwiększyła się ponad 1,6-krotnie, zaś ich liczba wzrosła 1,5-krotnie. Pomimo wzrastającego popytu na żywność ekologiczną, w 2002 roku odnotowano po raz pierwszy spadek liczby gospodarstw uprawiających metodami ekologicznymi o ok. 2% w stosunku do 2001 roku. Tendencja spadkowa utrzymała się również w 2003 roku, bowiem liczba gospodarstw zmniejszyła się o 4% w porównaniu do 2002 roku. Po dwuletnim

okresie spadków liczba producentów rolnych zainteresowanych prośrodowiskowymi metodami upraw zaczęła się stopniowo zwiększać i w 2006 roku była ona o 44% większa niż 2003 roku.



Rys. 6. Liczba gospodarstw ekologicznych w UE 27 w latach 1985-2006

Fig. 6. Number of organic farms in EU 27 in 1985-2006

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z publikacji [The Word... 2004; Abando i Rohner-Thielen 2007; European... 2008]

Zainteresowanie rolnictwem ekologicznym w poszczególnych państwach członkowskich UE jest bardzo zróżnicowane [European... 2008]. Dotyczy to zarówno poziomu, jak i dynamiki rozwoju tego sposobu gospodarowania. Na podstawie danych zawartych w tabeli 1 można stwierdzić, iż w UE istnieje koncentracja ekologicznej produkcji roślinnej i zwierzęcej w kilku krajach, które mają największe znaczenie dla rynku żywności ekologicznej.

W latach 2003-2006 do grupy krajów członkowskich UE 27 o największym udziale gruntów zagospodarowanych metodami ekologicznymi należały Włochy, Niemcy, Hiszpania, Wielka Brytania oraz Francja, w których znajdowało się ponad 62% całkowitego areалу tych upraw w państwach członkowskich UE. Mimo zdecydowanej przewagi rozwoju rolnictwa ekologicznego w tych krajach w ostatnich latach odnotowano w nich mniejsze zainteresowanie uprawami ekologicznymi, w wyniku czego nastąpił spadek ich udziału w całkowitej powierzchni upraw ekologicznych UE 27. W 2003 roku obejmował on bowiem około 66% całkowitej powierzchni upraw ekologicznych UE, natomiast w 2006 roku 58%.

Jak wynika z rysunku 7, w latach 2003-2006 w większości państw "piętnastki", mimo wzrostu areálu upraw ekologicznych, nastąpił spadek ich udziału w całkowitej powierzchni upraw ekologicznych UE-27. Natomiast nowe kraje członkowskie Unii Europejskiej (UE-12), mimo niewielkiego udziału w europejskim rolnictwie ekologicznym, wykazywały wysoką dynamikę wzrostu. W latach 2003-2006 powierzchnia gospodarstw ekologicznych w tych państwach zwiększyła się z około 640,9 tys. ha do ponad 1,2 mln ha, tj. prawie 2-krotnie, obejmując w 2006 roku ponad 17% areálu ekologicznych użytków rolnych państw członkowskich UE-27.

Tabela 1. Powierzchnia upraw ekologicznych oraz liczba gospodarstw ekologicznych w krajach UE-27 w latach 2003-2006

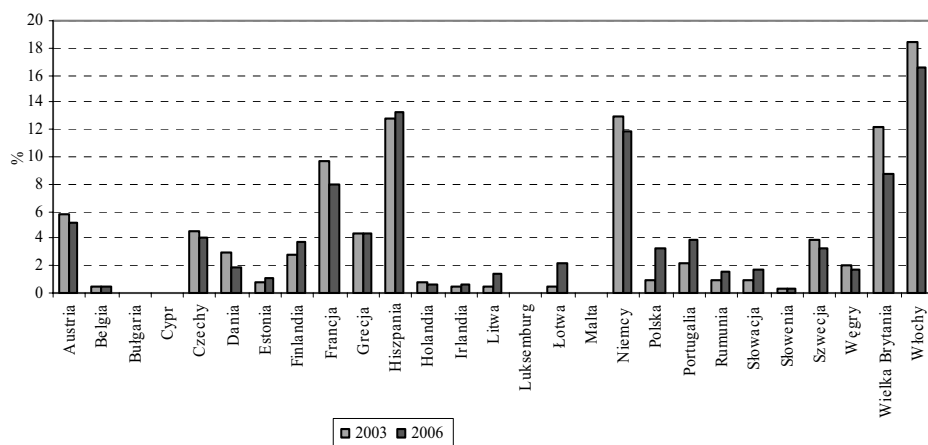
Table 1. Organic farming area and number of organic farms in the EU countries in years 2003-2006

Kraj	Powierzchnia upraw ekologicznych w roku, ha				Liczba gospodarstw ekologicznych w roku			
	2003	2004	2005	2006	2003	2004	2005	2006
Austria	328 803	343 183	360 369	361 487	19 056	21 235	21 455	21 600
Belgia	24 163	23 728	22 996	28 636	688	1 210	1 282	1 403
Bułgaria	650	1 144	2 432	4 691	29	51	111	218
Cypr	500	867	1 698	1 979	45	225	305	305
Czechy	254 995	263 299	254 982	281 535	810	1 123	1 234	1 093
Dania	165 148	156 882	144 672	133 046	3 510	3 875	3 757	3 584
Estonia	40 890	46 000	59 741	72 886	746	810	1 023	1 187
Finlandia	159 967	162 024	147 588	261 654	4 983	5 324	4 646	4 315
Francja	550 000	534 037	560 838	552 824	11 377	16 082	16 566	16 500
Grecja	244 455	249 488	288 737	302 264	6 028	9 885	16 399	24 666
Hiszpania	725 254	733 182	807 569	926 390	17 028	17 688	16 790	18 318
Holandia	41 865	48 152	48 765	48 424	1 522	2 216	2 234	2 305
Irlandia	28 514	30 670	34 912	39 947	889	946	1 066	1 206
Litwa	23 289	36 864	64 544	96 717	700	1 050	2 883	4 105
Luksemburg	3 002	3 158	3 243	3 300	59	104	110	72
Łotwa	24 480	36 864	118 612	150 000	550	1 202	1 817	2 370
Malta	14	1	13	20	20	1	7	11
Niemcy	734 027	767 891	807 406	825 539	16 476	20 909	22 032	23 978
Polska	49 928	82 730	167 740	228 009	2 304	3 760	7 182	9 188
Portugalia	120 729	215 408	233 458	269 374	1 196	1 461	1 660	1 696
Rumunia	56 800	73 300	92 770	107 582	b.d.	1 200	2 920	3 033
Słowacja	54 478	53 801	90 206	121 461	100	127	210	298
Słowenia	21 017	22 606	23 499	26 831	1 429	1 615	1 758	1 992
Szwecja	225 776	222 100	200 010	225 385	3 562	5 406	2 977	2 830
Węgry	113 816	128 690	122 615	122 765	1 255	1 898	1 553	1 553
Wielka Brytania	695 619	690 047	608 952	604 571	4 017	5 947	6 331	6 485
Włochy	1 052 002	954 362	1 069 462	1 148 162	44 043	41 357	49 469	51 065
Ogółem	5 740 181	5 880 478	6 337 829	6 945 479	142 422	166 707	187 777	205 376

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych [European... 2008].

Na podstawie danych zawartych w tabeli 1 można stwierdzić, iż największą dynamiką wzrostu powierzchni upraw ekologicznych w latach 2003-2006 charakteryzowały się Bułgaria, Łotwa, Polska oraz Litwa. Uprawy ekologiczne w Bułgarii obejmowały w 2003 roku powierzchnię 0,6 tys. ha, a w 2006 roku 4,6 tys. ha, co oznacza ponad 7-krotny ich wzrost. Na Łotwie powierzchnia upraw ekologicznych wzrosła w tym okresie ponad 6-krotnie, tj. z 24,5 tys. ha w 2003 roku do 150,0 tys. ha w 2006 roku. Prawie 5-krotny wzrost

powierzchni upraw ekologicznych w badanym okresie odnotowano w Polsce, w której powierzchnia gospodarstw ekologicznych wzrosła z 49,9 tys. ha w 2003 roku do 228,0 tys. ha w 2006 roku, co pozwoliło jej na zajęcie 11 miejsca wśród państw z największym procentowym udziałem w uprawach ekologicznych w UE 27. Na Litwie w 2003 roku powierzchnia przeznaczona pod uprawy ekologiczne wynosiła 23,3 tys. ha, w 2006 roku 96,7 tys. ha, co oznaczało ponad 4-krotny jej wzrost.



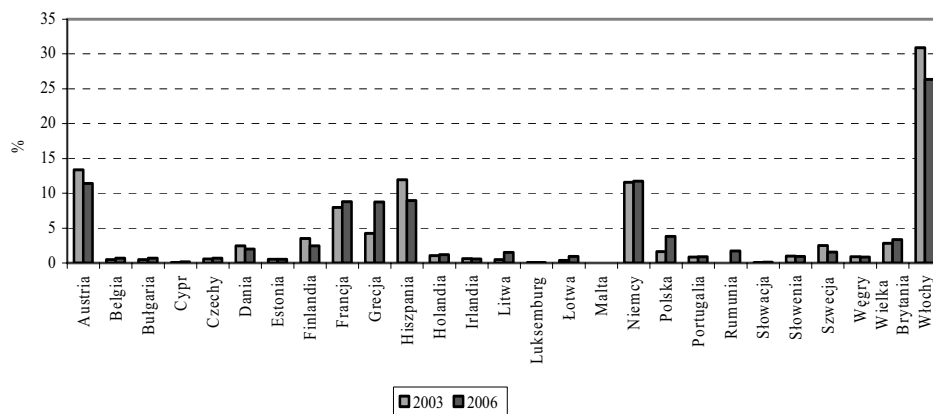
Rys. 7. Udział krajowych upraw ekologicznych w całkowitym areale upraw ekologicznych UE-27

Fig. 7. Share of organic farming area in the total EU-27 organic farming area, by country

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych [European... 2008].

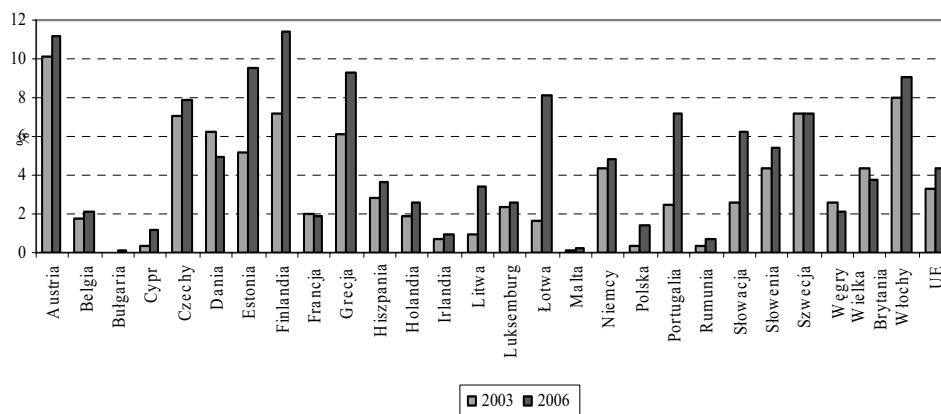
Z analizy danych dotyczących liczby producentów stosujących biodynamiczne metody upraw wynika, że w latach 2003-2006 najwięcej gospodarstw prowadzących produkcję zgodnie z kryteriami rolnictwa ekologicznego odnotowano we Włoszech. Ich udział w całkowitej liczbie gospodarstw ekologicznych UE-27 wynosił odpowiednio 31% w 2003 roku oraz 25% w 2006 roku. Kolejnymi państwami, na terenie których zanotowano w 2003 roku dużą liczbę gospodarstw ekologicznych były Austria, Hiszpania oraz Niemcy. Dynamiczny wzrost zainteresowania produkcją ekologiczną w Grecji spowodował, że w 2006 roku dołączyła ona do pierwszej trójki państw, pod względem liczby gospodarstw ekologicznych w UE, obok Włoch i Niemiec. W latach 2003-2006 liczba gospodarstw ekologicznych wzrosła w większości państw członkowskich UE.

Jak wynika z rysunku 8, największą dynamikę tych zmian odnotowano wśród nowych państw UE, a w szczególności na Litwie, Łotwie oraz w Polsce. W latach 2003-2006 liczba gospodarstw ekologicznych w tych państwach zwiększyła się odpowiednio 6-, 5- oraz 4-krotnie. W 2006 roku Litwa zajmowała 13 miejsce wśród krajów UE-27 pod względem liczby gospodarstw ekologicznych, podczas gdy w 2003 roku była na miejscu 19. Z kolei na Łotwie wzrost zainteresowania rolników produkcją ekologiczną spowodował w okresie 2003-2006 jej przesunięcie z miejsca 22 na miejsce 15 w rankingu państw UE-27 pod względem liczby gospodarstw ekologicznych, zaś Polski z pozycji 11 na 7.



Rys. 8. Udział krajowych gospodarstw ekologicznych w całkowitej liczbie gospodarstw ekologicznych UE-27
 Fig. 8. Share of organic farms in the total number of EU-27 organic farms, by country
 Źródło: opracowanie własne na podstawie danych [European... 2008].

O wzroście zainteresowania produkcją ekologiczną świadczy analiza danych dotycząca udziału upraw ekologicznych w całości użytków rolnych państw członkowskich UE. W latach 2003-2006 nastąpił bowiem niemal we wszystkich krajach UE-27 wzrost tego udziału, co przedstawiono na rysunku 9.



Rys. 9. Udział upraw ekologicznych w całkowitej powierzchni użytków rolnych danego kraju
 Fig. 9. Share of the organic farming area in the total agricultural land area, by country
 Źródło: opracowanie własne na podstawie danych [European... 2008].

Do państw, w których udział areалу upraw ekologicznych w powierzchni użytków rolnych ogółem w 2006 roku zdecydowanie przekroczył średnią UE (4,3%), zaliczyć należy: Finlandię (udział areálu upraw ekologicznych w całkowitej powierzchni użytków rolnych wyniósł 11,4%) Austrię (11,2%), Estonię (9,6%), Grecję (9,3) oraz Włochy (9,1%). Powierzchnia użytków rolnych w Polsce w 2006 roku przeznaczonych pod uprawy

ekologiczne stanowiła 1,4% ogólnej powierzchni użytków rolnych kraju, czyli ponad 4 razy więcej niż w 2003 roku. Z danych przedstawionych na rysunku 9 wynika, iż w krajach o mniej sprzyjających warunkach przyrodniczych (gorsze gleby, krótszy okres wegetacji, duży udział terenów podgórskich i górskich) udział rolnictwa ekologicznego był większy. W okresie 2003-2006 w krajach tych gospodarstwa wykorzystywały od 7% do 12% użytków rolnych. Natomiast w państwach posiadających korzystniejsze warunki siedliskowe do intensywnej produkcji rolnej (np. Francja, Holandia, Niemcy), udział upraw ekologicznych wynosił tylko od 1,9% do 4,8% użytków rolnych. Stopień zainteresowania tym sposobem gospodarowania uwarunkowany był także wsparciem finansowym, które ma szczególnie duże znaczenie dla rolników gospodarujących w gorszych warunkach siedliskowych i uzyskujących niższą wydajność, w których efektywność intensywnej produkcji jest niższa. Rolnictwo ekologiczne stwarza więc szansę utrzymania produkcji rolnej także w tych rejonach, w których, z powodów ekonomicznych lub środowiskowych, nie można jej intensyfikować. Natomiast w korzystnych warunkach przyrodniczo-glebowych intensywny sposób gospodarowania jest konkurencyjny w stosunku do rolnictwa ekologicznego [Kuś 2004].

Podsumowanie

Analiza danych dotyczących poziomu oraz dynamiki rozwoju rolnictwa ekologicznego w rozszerzonej UE potwierdziła wzrost znaczenia tego sposobu produkcji rolnej niemal we wszystkich jej państwach członkowskich. Na szczególną uwagę zasługuje duże zainteresowanie tym sposobem gospodarowania wśród nowych członków UE. Państwa te, mimo niewielkiego udziału w europejskim obszarze upraw ekologicznych, charakteryzowała wysoka dynamika wzrostu areалу upraw ekologicznych oraz liczby gospodarstw ekologicznych, która osłabiła poziom koncentracji rolnictwa ekologicznego w UE. Wyrażna przewaga Włoch, Niemiec, Hiszpanii, Wielkiej Brytanii i Francji w rozwoju tego sposobu produkcji rolnej nad pozostałymi krajami zmniejszyła się, zwłaszcza w stosunku do nowo przyjętych państw członkowskich UE. Członkostwo w UE gwarantujące bardziej stabilne warunki finansowe i prawne oraz nowe rynki zbytu spowodowało w państwach UE-12 wyraźny wzrost zainteresowania rolników przestawianiem się na gospodarowanie zgodne z kryteriami rolnictwa ekologicznego. Pozytywne zmiany w rolnictwie europejskim są utrwalane przez zwiększające się znaczenie produktów ekologicznych na rynku artykułów rolno-spożywczych.

Literatura

- Abando L., Rohner-Thielen E. [2007]: Different organic farming patterns within EU-25. [W:] Statistics in focus. European Commission, Bruksela.
- European Organic Farming Statistics. [2008]. Tryb dostępu: www.organic-europe.net/europe_eu/statistics.asp. Data odczytu: maj 2008.
- Gawlik R. [2004]: Zmiany w polskim rolnictwie ekologicznym po wejściu do Unii Europejskiej. Stowarzyszenie Ekologiczne Eko-Unia, ss. 1.
- Krajewski K., Świątkowska M. [2006]: Rolnictwo i produkty ekologiczne wspierane działaniami promocyjnymi. *Przemysł Spożywczy* nr 12, s. 8.
- Kuś J. [2004]: Rolnictwo ekologiczne. *Problemy Ekologii*, t. 8, nr 6, s. 286.
- Organic Farming in the European Union. [2005]. Bruksela.

Stan i tendencje rozwoju rolnictwa ekologicznego w Polsce. [2004]. Raport IJHARS, Warszawa.
Stan i tendencje rozwoju rolnictwa ekologicznego w Polsce. [2007]. Raport IJHARS, Warszawa.
Stankiewicz D. [2004]: Rolnictwo ekologiczne w Polsce. *Monitor Unii Europejskiej* nr 9, s. 64.
The Word of Organic Agriculture - Statistics and Emerging Trends 2004. [2004]. H. Willer i M. Yussefi (red.).
International Federation of Organic Agriculture Movements, Bonn.
Żakowska-Biemans S., Gutkowska K. [2003]: Rynek żywności ekologicznej w Polsce oraz krajach Unii Europejskiej. Wyd. SGGW, Warszawa.

Aldona Mrówczyńska-Kamińska¹

Katedra Ekonomii i Polityki Gospodarczej w Agrobiznesie
Uniwersytet Przyrodniczy
Poznań

Znaczenie rolnictwa w gospodarce narodowej w Polsce, analiza makroekonomiczna i regionalna

The importance of agriculture in the Polish national economy: macroeconomic and regional analysis

Abstract. The main objective of the article was to analyze the importance of agriculture in the national economy in Poland at the macroeconomic and regional level, concerning its production potential (labour, capital and investments) as well as its production output and income. The results of the analysis show that agriculture still remains in Poland an important sector of the national economy. After the accession to the EU the situation in the sector is being stabilized, however the importance of the agriculture in Poland is still strongly regionally differentiated.

Key words: agriculture, national economy, regional differentiation, production potential, production output, income results

Synopsis. Podstawowym celem artykułu była analiza znaczenia rolnictwa w gospodarce narodowej w Polsce w ujęciu makroekonomicznym i regionalnym, w zakresie potencjału wytwórczego (zasobów pracy, wartości brutto środków trwałych i nakładów inwestycyjnych) oraz wyników produkcyjnych i dochodowych. Przeprowadzona analiza wykazała, że rolnictwo w Polsce pozostaje nadal znaczącym sektorem gospodarki narodowej, a po integracji z UE sytuacja w ujęciu sektorowym stabilizuje się. W dalszym ciągu znaczenie gospodarcze rolnictwa jest dość mocno zróżnicowane regionalnie.

Słowa kluczowe: rolnictwo, gospodarka narodowa, zróżnicowanie regionalne, potencjał wytwórczy, wyniki produkcyjne i dochodowe

Wstęp

Impulsem inicjującym zmiany w polskim rolnictwie i na polskiej wsi jest integracja z Unią Europejską. Tempo przemian jest umiarkowane, ale następuje modernizacja tego sektora agrobiznesu [Poczta 2008b]. W ścisłym związku z integracją z UE zasadnicze znaczenie dla rozwiązania podstawowych problemów rolnictwa i wsi posiada utrzymanie wysokiej dynamiki PKB oraz prawidłowa realizacja polityki makroekonomicznej. Bez sprzyjającej sytuacji makroekonomicznej (wysoka dynamika PKB, rosnący popyt wewnętrzny, niskie stopy procentowe i niski poziom inflacji, wysokie tempo wzrostu handlu zagranicznego) niemożliwa jest przyspieszona i głęboka restrukturyzacja polskiego rolnictwa oraz przyspieszenie rozwoju ekonomicznego obszarów wiejskich. Poziom rozwoju społeczno-gospodarczego jest warunkiem koniecznym do właściwego rozwoju gospodarki rolnej. Im wyższy poziom rozwoju występuje w danym kraju, tym można zaobserwować tam korzystniejsze warunki do rozwoju rolnictwa [Tomczak 2000].

Celem artykułu jest przedstawienie znaczenia rolnictwa w gospodarce narodowej w Polsce w ujęciu makroekonomicznym i regionalnym. W pierwszej części opracowania przedstawiono znaczenie rolnictwa w gospodarce narodowej w ujęciu

¹ Dr, ul. Wojska Polskiego 28, 60-637 Poznań; e-mail: mrowczyńska-kaminska@up.poznan.pl

makroekonomicznym w zakresie potencjału wytwórczego oraz wyników produkcyjnych i dochodowych. W następnej części scharakteryzowano różnice regionalne w tym zakresie, przedstawiono znaczenie rolnictwa w gospodarce regionu oraz scharakteryzowano zróżnicowanie regionalne wydajności pracy i ziemi w rolnictwie oraz przedstawiono podstawowe relacje między czynnikami produkcji.

Zakres czasowy badań w ujęciu makroekonomicznym to lata 1995-2006, natomiast w przekroju regionalnym, ze względu na dostępność danych, dotyczy tylko roku 2005.

Podstawowymi materiałami źródłowymi są publikacje statystyczne Głównego Urzędu Statystycznego RP, niepublikowane dane US w Katowicach oraz literatura przedmiotu.

Rolnictwo w gospodarce narodowej: analiza makroekonomiczna

Rolnictwo w Polsce pozostaje nadal znaczącym sektorem gospodarki narodowej (tabela 1), a po integracji z Unią Europejską sytuacja w ujęciu sektorowym stabilizuje się. Istotnym miernikiem określającym znaczenie rolnictwa jest jego udział w tworzeniu produktu krajowego brutto. Ukazane wyniki umożliwiają syntetyczną ocenę pozycji rolnictwa w polskiej gospodarce. Udział rolnictwa w tworzeniu PKB w latach 1995-2006 zmniejszył się z około 7% do 3,7%. Ten stan rzeczy świadczy o malejącym znaczeniu dochodotwórczym rolnictwa w gospodarce narodowej. Spadający udział rolnictwa w tworzeniu PKB jest konsekwencją przeobrażeń strukturalnych i szybszego tempa wzrostu działów pozarolniczych w gospodarce narodowej. Świadczy to o ewolucji w kierunku do nowoczesnej struktury gospodarki narodowej. Dane te potwierdzają twierdzenie, że wkład kompleksu żywnościowego w gospodarkę narodową wykazuje tendencję malejącą, przy czym najszybciej spada udział rolnictwa [Mrówczyńska-Kamińska 2008].

Kolejnym syntetycznym miernikiem znaczenia rolnictwa jest jego udział w produkcji globalnej gospodarki narodowej². Analizując udział rolnictwa w produkcji globalnej w gospodarce narodowej zauważamy, że w latach 1995-2006 nastąpiło jego zmniejszenie z 8,7% w 1995 roku do 4,2% w 2006 roku (tabela 1). Pomimo spadku udziału produkcji globalnej rolnictwa w produkcji globalnej w gospodarce narodowej, produkcja globalna w rolnictwie wzrasta w ujęciu bezwzględny i w 2006 roku wynosiła około 65 mld zł (w cenach stałych była o około 4,6% wyższa niż w 2000 roku) [Rocznik... 2007].

W latach 1995-2002 zatrudnienie w rolnictwie wykazywało pewną stabilizację, zarówno jeżeli chodzi o bezwzględną liczbę zatrudnionych (około 4 mln osób) [Rocznik... 2007], jak i o udział w stosunku do całej gospodarki narodowej (24-26%) (tab. 1). Od 2003 roku zarówno liczba pracujących w rolnictwie, jak i udział w zatrudnieniu w całej gospodarce narodowej uległy zmianie. Sytuacja taka została spowodowana zmianą metodyki liczenia pracujących w rolnictwie podczas ostatniego Narodowego Spisu Powszechnego (NSP) i Powszechnego Spisu Rolnego (PSR 2002), który odbył się 2002 roku. Metodyka NSP i PSR 2002 sprawiły, że pracujących w całym rolnictwie i posiadających związki z rynkiem (tzn. z pominięciem osób, które w gospodarstwach powyżej 1 ha UR produkują wyłącznie na swoje potrzeby, a w gospodarstwach 0,1-1 ha wyłącznie i głównie na własne potrzeby) od 2003 roku jest około 2 mln. Niezmieniony pozostaje również udział w ogólnym zatrudnieniu w gospodarce narodowej, tj. około 16%.

² Zmniejszanie się udziału rolnictwa w gospodarce narodowej postępuje dość wolno. Jest to związane z szybszym tempem wzrostu gospodarczego gałęzi pozarolniczych aniżeli samego sektora rolnego.

Wskazuje to, że w dalszym ciągu o wielkości zatrudnienia w sektorze rolno-żywnościowym w Polsce decyduje bardzo wysokie zatrudnienie w rolnictwie. Problem ten jest jednym z najtrudniejszych zagadnień dotyczących rolnictwa polskiego. Fakt ten należy tłumaczyć strukturą społeczno-ekonomiczną polskiego rolnictwa, w którym dominuje rozdrobniona gospodarka chłopska. Wysoki poziom zatrudnienia w rolnictwie wymuszony jest również przez jego niskie wyposażenie w nowoczesną, ograniczającą pracochłonność technikę [Czyżewski 1992]. Z problemem braku odpowiedniego wyposażenia technicznego rolnictwa chłopskiego wiąże się również niska wydajność pracy w tym sektorze.

W Polsce co piąty zatrudniony związany jest (bezpośrednio bądź pośrednio) z produkcją żywności. Jest to wskaźnik bardzo wysoki i oznacza, że 1/5 ogólnego potencjału pracy żywej przeznaczona jest na zaspokojenie najbardziej podstawowej potrzeby społeczeństwa [Mrówczyńska-Kamińska 2008]. Jak napisał Tomczak [2001], *„Kraj nie może być wysoko rozwinięty, jeśli znaczną część swego potencjału i zasobów zużywa na produkcję żywności”*. Niezbędnym warunkiem wyższego wzrostu gospodarczego kraju są przesunięcia zasobów (w tym głównie pracy) z rolnictwa do działów o wyższej wydajności pracy. We wszystkich krajach wraz z rozwojem społeczno-gospodarczym zmniejsza się udział zatrudnienia w rolnictwie w zatrudnieniu ogółem [(Fereniec 1999; Tomczak 1985; 2000; Tomczak 2004; Pocza i Mrówczyńska-Kamińska 2004)].

Kolejnym ważnym wskaźnikiem określającym znaczenie rolnictwa w gospodarce narodowej jest udział jego zasobów w zasobach kapitałowych kraju. W 2006 roku udział środków w rolnictwie w wartości brutto środków trwałych w gospodarce narodowej wyniósł 6% i od 1995 roku zmniejszył się o około 7 punktów procentowych. Środki trwałe w rolnictwie charakteryzują się wysokim stopniem zużycia, który w 2006 roku wyniósł aż 73,6% [Rocznik... 2007]. Tak duże zużycie środków trwałych w tej sferze agrobiznesu oznacza, że przeciętnie gospodarstwa rolne w Polsce są mało nowoczesne i wyposażone w przestarzały majątek. Większość środków trwałych wykorzystywanych w rolnictwie stanowią budynki i budowle³, które wprawdzie stanowią podstawę do produkcji, lecz nie uczestniczą w niej bezpośrednio. O poziomie technicznym rolnictwa decydują w głównej mierze maszyny i urządzenia rolnicze, a przyrost ich wartości jest wciąż niewystarczający. W tej sytuacji o technice wytwarzania w produkcji żywności decyduje jeszcze rolnictwo z nienowoczesnymi technikami wytwarzania. Ten stan rzeczy charakteryzuje pośrednio istniejące w rolnictwie technologie, a także wskazuje na konieczność przyrostu wartości środków trwałych nie tylko w celu zwiększenia produkcyjnych zasobów w rolnictwie, ale także podniesienia sprawności technicznej poszczególnych procesów produkcyjnych.

Stopień nowoczesności struktury sektora rolnego ukazuje kolejny miernik, jakim jest udział nakładów inwestycyjnych w rolnictwie w całości nakładów w gospodarce narodowej. W ujęciu bezwzględny w 2006 roku wyraźnie wzrosły w stosunku do lat wcześniejszych nakłady inwestycyjne w rolnictwie i wyniosły 3 mld zł, co oznacza wzrost o 50% w stosunku do okresu sprzed integracji Polski z UE [Rocznik... 2007]. Jednak odtwarzanie majątku trwałego w rolnictwie jest bardzo niskie, bowiem udział rolnictwa w ogólnokrajowych nakładach inwestycyjnych kształtuje się poniżej 2%, co oznacza trwały proces dekapitalizacji majątku trwałego w ujęciu sektorowym. Istotnym problemem jest stan zasobów środków trwałych i wielkość nakładów inwestycyjnych w rolnictwie, które wskazują na nieuchronność dalszej dekapitalizacji majątku trwałego w najbliższych latach.

³ W 2006 roku budynki i budowle stanowiły około 60,0% wartości środków trwałych w rolnictwie, pozostałe 40% stanowiły maszyny, urządzenia techniczne i narzędzia i środki transportowe.

Jednak szczególnie w grupie gospodarstw towarowych, które przesądzają o sytuacji produkcyjnej i konkurencyjnej w całym sektorze rolno-żywnościowym, istnieje konieczność unowocześniania majątku trwałego [Poczta 2008].

Łączna analiza zasobów pracy oraz zasobów majątku trwałego i udziału rolnictwa w tworzeniu produktu globalnego i produktu krajowego brutto wskazuje na niższą wydajność kapitału (około 2/3 średniej w gospodarce narodowej) i około 4-krotnie niższą wydajność pracy. Powyższe dowodzi wadliwości strukturalnej rolnictwa i konieczności dostosowań w relacjach między czynnikami produkcji, a przede wszystkim konieczności zmniejszenia zasobów pracy oraz unowocześniania majątku trwałego w warunkach zmniejszania jego zasobów [Poczta 2008].

Tabela 1 Znaczenie rolnictwa w gospodarce narodowej w Polsce, %

Table 1. The importance of agriculture in the national economy in Poland, %

Rok	Produkcja globalna	PKB	Nakłady inwestycyjne	Środki trwałe brutto	Pracujący a)	
					A	B
1995	8,7	7,0	3,3	12,8	24,3	
2002	4,9	4,0	2,1	6,9	26,4	16,0
2003	4,7	3,9	2,0	6,9		16,0
2004	5,0	4,5	2,2	6,6		16,0
2005	4,5	4,0	1,8	6,4		16,0
2006	4,2	3,7	1,9	6,0		15,0

a) według sekcji, przeciętne w roku, A - szacunki na podstawie metodyki PSR z 1966 roku, B - wyniki na podstawie metodyki NSP z 2002 roku; wielkości nie są porównywalne

Źródło: [Rocznik 2007] i obliczenia własne.

Znaczenie rolnictwa w gospodarce województw

Znaczenie gospodarcze rolnictwa w Polsce jest dość mocno zróżnicowane regionalnie. Różnice przestrzenne w rozwoju rolnictwa uwarunkowane są znacznymi dysproporcjami w poziomie rozwoju gospodarczego województw. W latach 1995-2005 udziały województw w tworzeniu produktu krajowego brutto były wyraźnie zróżnicowane. W 2005 roku udziały te wynosiły od 2,3% w województwach opolskim i podlaskim do 21,4% w województwie mazowieckim (w 1995 roku od 2,4% w województwie podlaskim do 16,% w województwie mazowieckim). W omawianym okresie zmniejszyła się relacja pomiędzy województwami charakteryzującymi się największym i najmniejszym udziałem w generowaniu produktu krajowego brutto (w 1995 roku wartość PKB wytworzonego w województwie mazowieckim była prawie 7-krotnie wyższa niż w województwie podlaskim, a w 2005 roku już ponad 9-krotnie wyższa niż w województwie opolskim) [Produkt...2007].

O znaczeniu rolnictwa jako działu w całej gospodarce województwa świadczy między innymi udział rolnictwa w ogólnym zatrudnieniu (tab. 2). W przekroju regionalnym liczba pracujących w rolnictwie wykazuje duże zróżnicowanie. Najniższy udział pracujących w rolnictwie w stosunku do zatrudnienia w całej gospodarce regionu występuje w silnie uprzemysłowionym województwie śląskim, jest to 4,7%, oraz na terenach rolnictwa popegeerowskiego, tzn. w województwie pomorskim, zachodniopomorskim, dolnośląskim

oraz lubuskim (udziały 8-9%). Najwyższy udział, sięgający 25-38%, występuje głównie w województwach południowo-wschodniej i wschodniej części Polski, np. lubelskim (38,2%), podlaskim (36,0%), świętokrzyskim (33,0%) oraz podkarpackim (24,9%). Tereny te cechuje słaba urbanizacja (najwyżej pojedyncze większe ośrodki miejskie lub skupiska przemysłu) oraz historycznie uwarunkowana dominacja rolnictwa rodzinnego w strukturze własności. Regiony te cechują się bardzo wysokim przeludnieniem agrarnym, na ogół wysokim poziomem zaludnienia i bardzo rozdrobnioną strukturą agrarną, bądź niskim poziomem urbanizacji i industrializacji, jak to ma miejsce w przypadku województwa podlaskiego. W ujęciu bezwzględny najwięcej pracujących w tym dziale gospodarki narodowej było w województwie mazowieckim, bo 321 tys. osób, lubelskim 278,6 tys. osób oraz wielkopolskim 209,4 tys. osób. Duża liczba pracujących w rolnictwie charakteryzuje także województwo małopolskie (184,2 tys. osób) oraz łódzkie (192,4 tys. osób), natomiast najmniej osób pracuje w rolnictwie w województwie lubuskim (27,5 tys. osób), zachodniopomorskim (44,6 tys. osób) oraz opolskim (50,5 tys. osób).

Na wysoki poziom zatrudnienia w rolnictwie polskim wskazuje również liczba pracujących w przeliczeniu na 100 ha UR (tabela 3). Wielkość ta uzależniona jest od form własności oraz od struktury obszarowej gospodarstw indywidualnych⁴. Małe zatrudnienie na 100 ha UR, bo do 10 osób pełnozatrudnionych, występuje w województwach zachodniopomorskim, warmińsko-mazurskim, lubuskim, dolnośląskim, pomorskim i opolskim. W regionach tych występuje także najlepsza struktura obszarowa, około 80% użytków rolnych skupione jest w gospodarstwach powyżej 10 ha, jest to m.in. konsekwencją tego, że przed transformacją duże znaczenie miało rolnictwo państwowe. Z kolei w województwach, w których dominuje rozdrobnione rolnictwo indywidualne, gdzie zaledwie kilka procent gospodarstw posiada obszar użytków rolnych większy niż 10 ha, zatrudnienie na 100 ha UR jest wysokie, bo powyżej 20 osób. Są to województwa małopolskie (26 osób), świętokrzyskie (25 osób) i podkarpackie (21 osób).

Zasoby środków trwałych to kolejny ważny czynnik decydujący o potencjale produkcyjnym rolnictwa. Jest to główny czynnik sprawczy różnic w poziomie społecznej wydajności pracy. Udział środków trwałych w rolnictwie w wartości środków trwałych ogółem jest jedną z miar określających znaczenie rolnictwa jako działu gospodarki w gospodarce województwa (tab. 2). Udział ten jest wysoki w województwach typowo rolniczych. Przy średniej krajowej wynoszącej 6,5%, ponad 12-procentowy udział charakteryzuje województwa podlaskie (14,3%), warmińsko-mazurskie (12,2%) i lubelskie (12,8%). Najmniejszy udział środków w rolnictwie w wartości brutto środków trwałych ogółem cechuje województwo śląskie (2,3%), czyli region przemysłowy, silnie zurbanizowany. Najwięcej, w wartościach bezwzględnych, środków trwałych zgromadzonych jest w rolnictwie województwa mazowieckiego (15,5 mld zł),

⁴ W Polsce dominujące znaczenie w sektorze rolnym posiada własność prywatna. W 2007 roku ogólna liczba gospodarstw (powyżej 0,1 ha) wynosiła 2573,4 tys., co oznacza spadek o ponad 340,0 tys. (11,8%) w stosunku do 2002 roku. W tej grupie 765,3 tys. gospodarstw o obszarze do 1 ha użytkuje 330 tys. ha, a 1808 tys. gospodarstw powyżej 1 ha UR użytkuje 15846 tys. ha. Średnia powierzchnia takiego gospodarstwa wynosi 8,8 ha. W Polsce występuje także bardzo wysokie rozdrobnienie użytków rolnych. Obszarem przekraczającym 10 ha UR dysponuje zaledwie 20% indywidualnych gospodarstw rolnych i użytkują one około 65% powierzchni użytków rolnych tej grupy gospodarstw. Ponad 15 ha UR posiada tylko 11% gospodarstw, a obejmowany przez nie obszar użytków spada do 53%. Warto jednak odnotować, że od 2002 roku nastąpił ubytek gospodarstw najmniejszych, zarówno poniżej 1 ha, jak i gospodarstw w grupie od 1-20 ha, natomiast wzrosła liczba gospodarstw powyżej 20 ha UR. Przemiany w strukturze obszarowej rolnictwa są widoczne, ale nie powodują istotnych przeobrażeń strukturalnych [Początek 2008].

wielkopolskiego (14,6 mld zł) oraz lubelskiego (10,5 mld zł), natomiast najmniej, poniżej 5,0 mld zł, w województwie lubuskim, opolskim, świętokrzyskim oraz śląskim.

Tabela 2 Wielkość potencjału wytwórczego, wyników produkcyjnych i dochodowych w polskim rolnictwie w przekroju regionalnym oraz znaczenie rolnictwa w gospodarce regionów w 2005 roku

Table 2. Production potential, production output and income results in Polish agriculture by regions and the importance of agriculture in regional economy in 2005

Województwo	Pracujący		Wartość brutto środków trwałych		Nakłady inwestycyjne		Produkcja globalna		Wartość dodana brutto	
	tys. osób	%	mln zł	%	mln zł	%	mln zł	%	mln zł	%
POLSKA	2144,2	17,0	118163	6,5	3018	2,3	87 212	4,4	38 647	4,5
Dolnośląskie	74,8	8,4	7031	5,0	179	1,6	4 328	2,7	1 743	2,6
Kujawsko-pomorskie	118,1	18,2	7328	9,5	168	3,1	6 214	6,6	2 765	6,8
Lubelskie	278,6	38,2	10552	12,8	212	4,9	6 756	9,5	2 488	7,4
Lubuskie	27,5	9,4	2947	6,8	116	3,5	2 151	4,6	958	4,6
Łódzkie	192,4	21,4	8705	7,9	192	2,1	6 842	5,8	3 181	5,9
Małopolskie	184,2	18,0	5904	4,5	117	1,2	4 551	3,3	1 857	2,9
Mazowieckie	321,0	15,5	15528	3,9	353	1,2	12 751	2,9	6 802	3,7
Opolskie	50,5	17,2	3950	7,6	114	4,3	2 884	6,5	1 089	5,5
Podkarpackie	158,9	24,9	5954	7,7	116	2,3	3 381	4,6	1 077	3,3
Podlaskie	139,5	36,0	7129	14,3	181	5,5	5 614	12,7	2 384	11,8
Pomorskie	62,3	9,3	5593	5,7	198	2,7	3 468	3,0	1 356	2,8
Śląskie	71,0	4,7	5061	2,3	112	0,7	3 260	1,2	1 475	1,3
Świętokrzyskie	144,1	33,1	4671	9,1	90	3,0	3 160	6,6	1 384	6,3
Warmińsko-mazurskie	67,3	17,0	6937	12,2	218	5,6	4 734	8,6	2 115	8,5
Wielkopolskie	209,4	17,1	14610	9,0	420	3,3	13 332	7,0	6 371	7,8
Zachodniopomorskie	44,6	9,2	6260	7,9	234	4,9	3 787	5,0	1 601	4,5

Źródło: [Produkt... 2007; Produkcja... 2006].

Tabela 3. Wielkość potencjału wytwórczego, wyniki produkcyjne i dochodowe w przeliczeniu na 1 ha UR i 1 pracującego w polskim rolnictwie w przekroju regionalnym w 2005 roku

Table 3 Production potential, production output and income results per 1 hectare of UAA and per 1 AWU in Polish regions in 2005

Województwo	Pracujący, osoby na 100 ha UR	Użytki rolne, ha		Wartość brutto środków, na 1 ha		Nakłady inwestycyjne, na 1 ha		Produkcja globalna, zł		Wartość dodana brutto, zł	
		na 1 pracującego	na 1 ha	UR	na 1 pracującego	UR	na 1 pracującego	UR	na 1 pracującego	UR	na 1 pracującego
POLSKA	13	7,4	7429	55108	190	1408	5483	40673	2430	18024	
Dolnośląskie	7	13,4	7037	93997	179	2393	4331	57861	1744	23302	
Kujawsko-pomorskie	11	9,0	6900	62049	158	1423	5851	52616	2603	23412	
Lubelskie	19	5,4	7047	37875	142	761	4512	24250	1662	8930	
Lubuskie	6	18,1	5918	107164	233	4218	4319	78218	1924	34836	
Łódzkie	18	5,7	7978	45244	176	998	6271	35561	2915	16533	
Małopolskie	26	3,9	8299	32052	164	635	6397	24707	2610	10081	
Mazowieckie	16	6,4	7590	48374	173	1100	6233	39723	3325	21190	
Opolskie	9	10,7	7313	78218	211	2257	5340	57109	2016	21564	
Podkarpackie	21	4,8	7859	37470	153	730	4463	21278	1422	6778	
Podlaskie	13	7,8	6545	51104	166	1297	5154	40244	2189	17090	
Pomorskie	8	12,4	7230	89775	256	3178	4483	55666	1753	21766	
Śląskie	15	6,7	10590	71282	234	1577	6822	45915	3086	20775	
Świętokrzyskie	25	4,0	8126	32415	157	625	5498	21929	2408	9604	
Warmińsko-mazurskie	6	16,0	6434	103076	202	3239	4391	70342	1962	31426	
Wielkopolskie	12	8,2	8529	69771	245	2006	7783	63668	3719	30425	
Zachodniopomorskie	4	23,2	6062	140359	227	5247	3667	84910	1550	35897	

Źródło: [Produkt... 2007] i dane niepublikowane z US w Katowicach.

Wskaźnikiem obrazującym stan wyposażenia rolnictwa jest wartość brutto środków trwałych (kapitału) w przeliczeniu na 1 ha UR i 1 pracującego (tabela 3). Trzecią istotną relacją między czynnikami produkcji jest powierzchnia UR na 1 pracującego. Relacje między czynnikami produkcji są istotne, bowiem z jednej strony rzutują w znacznej mierze na ich efektywność, z drugiej zaś wskazują na jeden z niezbędnych obszarów dostosowań w rolnictwie polskim [Pocztą 1994; Czykier-Wierzba 1995]. W 2005 roku powierzchnia użytków rolnych przypadająca na 1 pracującego w rolnictwie polskim wynosiła 7,4 ha, natomiast ilość kapitału ponad 55 tys. zł. Największa powierzchnia użytków rolnych przypada na 1 pracującego w rolnictwie w województwie zachodniopomorskim (23,2 ha), lubuskim (18,1 ha) oraz warmińsko-mazurskim (16,0 ha). Również w tych województwach odnotowano największą ilość kapitału przypadającą na 1 pracującego, która wyniosła odpowiednio 140,3 tys. zł, 107 tys. zł i 103,1 tys. zł. Duża powierzchnia użytków rolnych (10-12 ha) oraz ilość kapitału (78-90,0 tys. zł) przypadająca na 1 pracującego jest charakterystyczna dla rolnictwa województwa pomorskiego i opolskiego. Kolejną grupę tworzą województwa, gdzie mała jest zarówno wielkość użytków rolnych (4-5ha), jak i ilość kapitału (32-37 tys. zł) przypadająca na 1 pracującego, czyli małopolskie, podkarpackie i świętokrzyskie. W innych wypadkach wielkości te kształtują się na poziomie od 5,4 ha ziemi i 37,8 tys. zł kapitału na 1 pracującego w województwie lubelskim do 9,0 ha i 62,0 tys. zł w województwie kujawsko-pomorskim.

Dla relacji kapitał-ziemia trudno jest określić jednoznacznie, jaka ilość kapitału przypadająca na 1 ha użytków rolnych jest korzystna. W Polsce wskaźnik ten wynosi około 7,5 tys. zł. Najwyższa ilość kapitału na 1 ha użytków rolnych (ponad 10,5 tys. zł) występuje w województwie śląskim. W regionie tym obszar użytków rolnych przypadający na 1 pracującego jest niski (6,7 ha), a duża ilość kapitału przypadająca na 1 ha użytków rolnych może świadczyć o dużej kapitałochłonności produkcji rolnej. Niekorzystna relacja kapitał-ziemia występuje w województwie lubelskim, małopolskim, podkarpackim oraz świętokrzyskim, gdzie dwie pierwsze relacje: ziemia-praca i kapitał-praca są niekorzystne, a na 1 ha użytków rolnych przypada 7-8,0 tys. zł kapitału. W województwie wielkopolskim, gdzie na 1 ha UR przypada ponad 8,5 tys. zł kapitału, relacja kapitał-ziemia jest poprawna, ponieważ 1 zatrudniony ma do dyspozycji zarówno dużo ziemi, jak i kapitału. Podobnie sytuacja kształtuje się w województwie kujawsko-pomorskim, opolskim i pomorskim, gdzie rolnictwo charakteryzuje się dobrym uzbrojeniem technicznym zasobów pracy oraz dużą ilością kapitału przypadającą na 1 ha ziemi. Warunkiem poprawy relacji między czynnikami produkcji jest zmniejszenie liczby zatrudnionych, co powinno wpłynąć bezpośrednio na poprawę relacji praca/ziemia i praca/kapitał. Zracjonalizowanie relacji między czynnikami produkcji wywarłoby wpływ na ogólną poprawę efektywności wytwarzania oraz na wzrost produktywności pracy i kapitału [Mrówczyńska 2001a; Mrówczyńska 2001b; Pocztą i Mrówczyńska 2002].

Kolejnym miernikiem określającym znaczenie rolnictwa w gospodarce regionu są nakłady kapitałowe, które dzielą się na nakłady na odtworzenie środków trwałych oraz ich przyrost (nakłady inwestycyjne) i nakłady bieżące na produkcję (nakłady środków obrotowych). Nakłady inwestycyjne w rolnictwie polskim w 2005 roku wyniosły ponad 3,0 mld zł (tab. 2). W ostatnich latach rolnictwo jest sektorem wyróżniającym się niewysokim udziałem w ogólnych nakładach inwestycyjnych w całej gospodarce. Największy udział rolnictwa w nakładach inwestycyjnych poniesionych w całej gospodarce regionu cechował województwa podlaskie (5,5%), warmińsko-mazurskie (5,6%), lubelskie (4,9%) i zachodniopomorskie (4,9%), przy średniej krajowej wynoszącej 2,3% (tab. 3). Z kolei

najmniejszy występował w województwach uprzemysłowionych i zurbanizowanych: śląskim, mazowieckim i małopolskim (około 1%). W pozostałych regionach udział ten kształtował się w pobliżu średniej krajowej. Pomiedzy województwami występują znaczne dysproporcje w poniesionych nakładach inwestycyjnych w ujęciu bezwzględny. Najwięcej inwestuje się w rolnictwie województwa wielkopolskiego (420 mln zł) i mazowieckiego (353 mln zł), najmniej w województwie świętokrzyskim (90 mln zł). Udział rolnictwa w nakładach inwestycyjnych w całej gospodarce w skali kraju wynosi 2,3%, wobec udziału w środkach trwałych na poziomie 6,5%. Oznacza to, że w rolnictwie zachodzi ponad trzykrotnie wolniejsze odtwarzanie majątku trwałego niż w całej gospodarce⁵.

Kolejnym wskaźnikiem charakteryzującym poniesione nakłady inwestycyjne w rolnictwie jest ich wartość przypadająca na 1 ha użytków rolnych. Najwięcej inwestowano na 1 ha UR w rolnictwie województwa pomorskiego i wielkopolskiego, około 250 zł. W województwie śląskim, lubuskim i zachodniopomorskim, wartość ta była niższa, ale również wysoka w porównaniu z pozostałymi regionami (około 230 zł). Powyżej średniej krajowej, wynoszącej 190 zł na 1 ha użytków rolnych, inwestowano również w rolnictwie województw warmińsko-mazurskiego i opolskiego. Natomiast nakłady inwestycyjne przypadające na 1 pracującego w rolnictwie były największe w województwie zachodniopomorskim i lubuskim (4,2-5,0 tys. zł), gdzie trzykrotnie przewyższały średnią krajową wynoszącą 1,4 tys. zł na 1 pracującego. Wynika to głównie z małego zatrudnienia w rolnictwie w tych województwach. Ponad dwukrotnie większa wartość nakładów inwestycyjnych przypadająca na jednego zatrudnionego była w województwie pomorskim i warmińsko-mazurskim. Najmniejsza wartość nakładów inwestycyjnych przypadająca na 1 zatrudnionego charakteryzowała województwa małopolskie, podkarpackie, lubelskie i świętokrzyskie (600-700 zł).

Na polski sektor rolny można spojrzeć także przez pryzmat jego wyników produkcyjnych i dochodowych. Bardziej szczegółowo zaprezentować można związki rolnictwa z gospodarką narodową posługując się udziałem jego produkcji w produkcji globalnej kraju. W 2005 roku udział rolnictwa w tworzeniu produkcji globalnej w Polsce w ujęciu regionalnym kształtował się na bardzo zróżnicowanym poziomie, wahającym się od 1,2% w województwie śląskim do 12,7% w województwie podlaskim (tab. 2). Względnie wysoki udział zaobserwowano także w województwie lubelskim (9,5%), warmińsko-mazurskim (8,5%) oraz wielkopolskim (7,0%). W Wielkopolsce duży udział związany jest także z najwyższą w ujęciu bezwzględny wartością produkcji globalnej w polskim rolnictwie, która wynosi ponad 13,0 mld zł. Związane jest to przede wszystkim z wyższą niż w pozostałych regionach kulturą rolną, lepszymi warunkami gospodarowania, wyższym poziomem rozwoju gospodarczego. W tworzeniu produkcji globalnej rolnictwa w Polsce w 2005 roku wyróżniało się także województwo mazowieckie z produkcją kształtującą się na poziomie 12,7 mld zł (2,9% udziału w produkcji całej gospodarki regionu).

Kategorię produkcji globalnej można wykorzystać do oceny produktywności ziemi i pracy (tab. 3). W Polsce w 2005 roku w przeliczeniu na 1 ha UR wartość rolniczej produkcji globalnej wynosiła 5,5 tys. zł. Najwyższą wydajność ziemi, przewyższającą o około 30% średnią krajową uzyskano w województwie wielkopolskim (7,8 tys. zł/ha UR) oraz na Śląsku (około 7,0 tys. zł/ha UR). W województwie łódzkim, mazowieckim i

⁵ Stopa odnowienia majątku trwałego kształtuje się obecnie w rolnictwie w granicach 2%, co oznacza, że majątek mógłby ulec odtworzeniu po około 50 latach.

małopolskim wydajność ziemi wyniosła ponad 6,0 tys. zł/ha. Najniższą wydajność ziemi uzyskano w województwie zachodniopomorskim (3,7 tys. zł/ha). Ponieważ polskie rolnictwo często użytkuje gleby marginalne, rezygnacja z użytkowania gleb najsłabszych będzie w przyszłości jednym z niezbędnych czynników wzrostu przeciętnej wydajności ziemi [Począta 1994].

Produktywność pracy w rolnictwie jest na ogół miernikiem ważniejszym od produktywności ziemi. Wynika to z istoty gospodarowania i wzrostu gospodarczego, których sens sprowadza się do wytwarzania coraz większych ilości dóbr na osobę, co z kolei jest możliwe tylko dzięki wzrostowi wydajności pracy. W tabeli 3 przedstawiono informacje o produktywności pracy w rolnictwie poszczególnych województw, mierzonej produkcją globalną przypadającą na 1 pracującego. Między województwami występują znaczne różnice w produktywności pracy. Wysoka produktywność pracy występuje w województwach charakteryzującym się niskim poziomem zatrudnienia w odniesieniu do obszaru użytków rolnych. Jeden pracujący w województwie zachodniopomorskim wytwarza produkcję rolną o wartości 84 910 zł rocznie. Wartość ta przewyższa o ponad 100% średnią krajową wynoszącą 40 673 zł. Jest to najwyższy wskaźnik w kraju. Wysoką wydajność pracy, powyżej 70 tys. zł/osobę/rok, osiągnięto w rolnictwie województwa lubuskiego (78,2 tys. zł/osobę/rok, ponad 92% powyżej średniej krajowej) i warmińsko-mazurskiego (70,3 tys. zł/osobę/rok, ponad 73% powyżej średniej krajowej). W sześciu regionach północo-centralnej i południowo-zachodniej części Polski uzyskano wydajność pracy przekraczającą bądź bliską 50,0 tys. zł/osobę/rok. Jednak występuje także grupa województw charakteryzująca się niską wydajnością pracy (od 21,0 tys. zł/osobę/rok w województwie świętokrzyskim i podkarpackim do około 40,0 tys. zł/osobę/rok w województwie podlaskim i mazowieckim). W regionach tych przeważnie występuje przeludnienie agrarne, a rolnictwo cechuje się złą strukturą obszarową gospodarstw. W czterech województwach (podkarpackim, małopolskim, świętokrzyskim i lubelskim) produktywność pracy kształtuje się niewiele ponad 20,0 tys. zł/osobę/rok, a w trzech kolejnych mieści się w przedziale 35-45 tys. zł/osobę/rok (łódzkie, podlaskie i śląskie).

Kolejnym miernikiem określającym znaczenie rolnictwa w gospodarce regionu jest wartość dodana brutto (tabela 2). W 2005 roku najwyższy, około 12,0%-owy udział rolnictwa w wartości dodanej wytworzonej w województwie wystąpił w województwie podlaskim (2,3 mld zł). Z kolei najniższy udział w generowaniu wartości dodanej brutto rolnictwa regionu odnotowano w województwach śląskim (1,3%), mazowieckim (2,9%) oraz dolnośląskim (2,6%). Niski udział nie jest związany z najwyższą wartością dodaną w ujęciu bezwzględnym (za wyjątkiem województwa mazowieckiego, gdzie wynosi ona 6,8 mld zł/rok). Obok Mazowsza wysoką wartość dodaną w rolnictwie wytworzono w rolnictwie wielkopolskim (6,4 mld zł/rok), przy względnie wysokim udziale sektora rolnego w tworzeniu wartości dodanej regionu (7,8%).

W tabeli 3 przedstawione są informacje o wysokości wartości dodanej brutto na 1 ha UR oraz na 1 pracującego w rolnictwie w poszczególnych województwach. Podobnie jak w wypadku wydajności ziemi i pracy określonej przez produkcję globalną, również przy pomiarze uwzględniającym dochód występują między województwami istotne różnice. Wysoka wartość dodana brutto na 1 ha UR, przekraczająca ponad 3000 zł/ha UR, występuje w województwach wielkopolskim, śląskim i mazowieckim. Z kolei najniższa w województwie zachodniopomorskim i podkarpackim (około 1,5 tys. zł/ha UR).

Ważnym elementem analiz makroekonomicznych regionalnego zróżnicowania gospodarki jest badanie społecznej wydajności pracy, tj. relacji pomiędzy wynikami

produkcji a zasobami pracy. Ze względu na to, że wartość dodana brutto jest kategorią dochodową, szczególnego znaczenia nabiera ta wartość w przeliczeniu na 1 pracującego. Średni poziom wartości dodanej brutto przypadającej na 1 pracującego w rolnictwie w Polsce w 2005 roku wyniósł tylko 18 tys. zł. (tab. 3). W przekroju regionalnym najwyższą wydajność pracy w rolnictwie uzyskały gospodarstwa w województwie zachodniopomorskim i lubuskim (200% średniej krajowej w rolnictwie, około 35 tys. zł), a najniższą w województwie podkarpackim (38% i 6,8 tys. zł). Wydajność pracy jednostek rolniczych w województwie zachodniopomorskim była ponad 5-krotnie wyższa od wydajności pracy podmiotów prowadzących działalność w zakresie rolnictwa w województwie podkarpackim. Wysoki poziom wydajności pracy w rolnictwie charakteryzował województwa zlokalizowane w zachodniej i północno-wschodniej Polsce, a najniższy województwa z południowej i wschodniej Polski. Wartość dodana brutto na 1 pracującego w rolnictwie była w województwie wielkopolskim i warmińsko-mazurskim 1,5 razy wyższa od średniej krajowej i wynosiła około 31,0 tys. zł. Najniższą wydajność, około 50% przeciętnej w kraju, odnotowano w województwach z południowo-wschodniej części Polski, tj. podkarpackim, lubelskim, świętokrzyskim i małopolskim.

Konieczny jest wzrost wydajności pracy w rolnictwie polskim. Będzie on możliwy tylko w warunkach zmniejszenia zatrudnienia. Przyrost wolumenu produkcji rolniczej będzie miał znaczenie drugorzędne dla wzrostu wydajności pracy. Wysoki poziom zatrudnienia w rolnictwie polskim ma charakter strukturalny, wynikający z kształtujących się przez długi okres procesów gospodarczych, społecznych i demograficznych. Zmniejszenie zatrudnienia jest sprawą bardzo pilną, ale możliwą do rozwiązania w dłuższym okresie. Jednak w ostatnich latach nie obserwuje się istotnego ubytku liczby pracujących w rolnictwie, która wynosi około 2 mln osób [Rocznik... 2007], co wskazuje, że na istotne zmiany w tym zakresie polskie rolnictwo musi jeszcze poczekać i w dalszym ciągu skazane jest na niską wydajność pracy. Dotyczy to głównie regionów silnie zaludnionych. Rozwiązaniem koniecznym jest uzyskiwanie przez ludność rolniczą z tych terenów także dochodów spoza rolnictwa. Kwestia ta powinna być pierwszoplanowa zarówno dla ludności rolniczej w Polsce, jak i dla całej gospodarki polskiej [Począta i Wysocki 1999; Począta i Mrówczyńska-Kamińska 2008].

Podsumowanie

Przeprowadzona analiza wykazała, że w badanych latach rola rolnictwa w Polsce uległa zmniejszeniu, ale nadal pozostaje ono znaczącym sektorem w gospodarce narodowej. Znaczenie tego działu jest dość duże, głównie pod względem liczby zatrudnionych. Zasoby pracy w polskim rolnictwie są nie w pełni wykorzystane, charakteryzują się przeciętnie niską wydajnością. Jednym z wyznaczników rozwoju gospodarczego powinien być spadek ilości pracy, jaką społeczeństwo przeznacza na wytwarzanie żywności, na rzecz jej wzrostu w działach pozarolniczych.

W porównaniu regionalnym wyróżniają się województwa rozwinięte, uprzemysłowione, zurbanizowane, charakteryzujące się najwyższym poziomem konkurencyjności⁶, gdzie udział inwestycji, produkcji globalnej i dochodów rolnictwa ma niewielkie znaczenie w gospodarce regionu. Są to regiony południowej i środkowej Polski:

⁶ Poziom konkurencyjności mierzony według wielkości wskaźnika PKB na 1 mieszkańca [Chmielewski 2000].

Małopolska, Śląsk i Mazowsze. W województwie śląskim spowodowane jest to głównie wysokim uprzemysłowieniem. W regionie tym przemysł posiada duży 33-procentowy udział w tworzeniu wartości dodanej brutto województwa [Produkt... 2007]. Województwo śląskie wraz z mazowieckim należą do najbardziej rozwiniętych regionów w kraju⁷, co również ma duży wpływ na małe znaczenie rolnictwa. Na Mazowszu występuje także najwyższy w kraju wysoki udział usług rynkowych⁸ w tworzeniu wartości dodanej regionu. Do grupy tej należy zaliczyć także Wielkopolskę, która pomimo dużego znaczenia rolnictwa jest regionem jest wysoko rozwiniętym, a rolnictwo zaliczane jest do najlepszych w kraju. W regionie tym skupiony jest jeden z największych w Polsce potencjałów produkcyjnych sektora rolno-żywnościowego oraz wytwarzana jest w porównaniu z innymi regionami największa produkcja globalna rolnictwa. Na drugim biegunie znajdują się regiony położone wzdłuż tzw. „ściany wschodniej”, czyli województwa podkarpackie, podlaskie i lubelskie, a także świętokrzyskie, gdzie o sytuacji regionalnej gospodarki w znacznej mierze decyduje rolnictwo. Niski poziom potencjału produkcyjnego, rozdrobniona struktura agrarna, przeludnienie agrarne, nierozwinięty przemysł spożywczy, w ogóle niski poziom rozwoju gospodarczego to cechy, które charakteryzują te regiony.

Literatura

- Chmielewski R. [2000]: Konkurencyjność polskich regionów w aspekcie kształtowania się społeczeństwa informacyjnego. [W:] Polityka regionalna i jej rola w podnoszeniu konkurencyjności regionów. M. Klamut, L. Cybulski [red]. Wyd. AE, Wrocław.
- Czykier-Wierzbą D. [1995]: Rolnictwo polskie a integracja z Unią Europejską. Wyd. Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk.
- Czyżewski A. [1992]: Gospodarka żywnościowa w Polsce i w regionie. PWE, Warszawa.
- Fereniec J. [1999]: Ekonomika i organizacja rolnictwa. Wyd. Key Text, Warszawa.
- Mierosławska A. [1999]: Potencjał gospodarczy nowych województw (ze szczególnym uwzględnieniem rolnictwa). IERiGŻ, Warszawa.
- Mrówczyńska A. [2001a]: Efektywność ekonomiczna czynników produkcji w rolnictwie polskim – analiza regionalna. [W:] Regionalne przemiany strukturalne rolnictwa i obszarów wiejskich w aspekcie integracji Polski z Unią Europejską, tom II. *Zeszyty Naukowe AR im. H. Kołłątaja w Krakowie*, zeszyt 78, Kraków.
- Mrówczyńska A. [2001b]: Zasoby czynników produkcji w rolnictwie polskim - analiza regionalna. *Zeszyt naukowy*, nr 2. WSHiU, Poznań.
- Mrówczyńska-Kamińska A. [2008]: Przemiany i znaczenie agrobiznesu w gospodarce narodowej Polski w latach 1995-2006. *Roczniki Naukowe SERIA*, Wyd. Wieś Jutra, Warszawa.
- Pocztą W. [1994]: Rolnictwo polskie a rolnictwo EWG (studium komparatywne). *Roczniki Akademii Rolniczej w Poznaniu, Rozprawy Naukowe*, nr 247.
- Pocztą W. [2008a]: Rolnictwo. [W:] Polska wieś 2008. Raport o stanie wsi. FDPA, Warszawa.
- Pocztą W. [2008b]: Skala korzyści uzyskiwanych przez rolnictwo w wyniku wejścia Polski do UE (analiza uwzględniająca zróżnicowanie regionalne, główne kierunki produkcji rolnej i główne typy gospodarstw rolnych w pierwszym okresie akcesji – lata 2004-2006). [W:] Wpływ integracji z UE na polską gospodarkę żywnościową, Raport 90, Program wieloletni 2005-2009. IERiGŻ, Warszawa.

⁷ Produkt krajowy brutto w przeliczeniu na mieszkańca jest jednym z podstawowych mierników charakteryzujących rozwój społeczno-ekonomiczny zarówno kraju, jak i regionów. Najwyższy poziom produktu krajowego brutto na 1 mieszkańca w 2005 roku odnotowano w województwie mazowieckim – 40 817 zł, przekraczający średnią krajową o 58,4%. Województwo mazowieckie od 1995 roku utrzymuje niezmiennie pierwszą lokatę zwiększając z roku na rok dystans dzielący go od innych województw. Drugą lokatę niezmiennie do 1995 roku zajmuje województwo śląskie – w roku 2005 wartość PKB na 1 mieszkańca wyniosła 27 792 zł, przewyższając przeciętną w kraju o 10,1% [Produkt... 2007].

⁸ W województwie mazowieckim udział jednostek usług rynkowych w tworzeniu wartości dodanej brutto w 2005 roku ukształtował się na poziomie 63,2% [Produkt... 2007].

- Poczta W., Mrówczyńska A. [2002]: Regionalne zróżnicowanie polskiego rolnictwa. [W:] Zróżnicowanie regionalne gospodarki żywnościowej w Polsce w procesie integracji z Unią Europejską, Poczta W., Wysocki F. (red.). Wyd. AR im. Augusta Cieszkowskiego w Poznaniu, Poznań.
- Poczta W., Mrówczyńska-Kamińska A. [2004]: Agrobiznes jako subsystem gospodarki narodowej w Polsce. Wyd. AR im. Augusta Cieszkowskiego w Poznaniu, Poznań.
- Poczta W., Mrówczyńska-Kamińska A. [2008]: Regionalne zróżnicowanie wykorzystania kapitału ludzkiego w polskim rolnictwie. [W:] Rozwój zasobów kapitału ludzkiego obszarów wiejskich. *Studia i Prace WNEiZ*. WNEiZ i Uniwersytet Szczeciński, Szczecin.
- Poczta W., Wysocki F. [1999]: Rolnictwo polskie w przededniu integracji z Unią Europejską. *Studia Regionalne* 24, Rządowe Centrum Studiów Strategicznych, Poznań.
- Produkcja globalna w rolnictwie, łowiectwie, leśnictwie i rybactwie za 2005 rok, dane niepublikowane z US w Katowicach [2006].
- Produkt Krajowy Brutto. Rachunki Regionalne 2005 roku. [2007]. US, Katowice.
- Rocznik Statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej 2007. [2007]. GUS, Warszawa.
- Tomczak F. [1985]: Doświadczenia światowe a problemy przekształceń struktury agrarnej w Polsce. *Zagadnienia Ekonomiki Rolnej*, nr 5, s. 28.
- Tomczak F. [2000]: Rozwój rolnictwa światowego. Uwarunkowania i konsekwencje dochodowe. IERiGŻ, Warszawa.
- Tomczak F. [2001]: Przyszłość wsi polskiej w kontekście doświadczeń światowych. [W:] Przyszłość wsi polskiej - wizje, strategie, koncepcje. L. Kolarska-Bobińska, A. Rosner, J. Wilkin (red.). Instytut Spraw Publicznych, Warszawa.
- Tomczak F. [2004]: Od rolnictwa do agrobiznesu; Transformacja gospodarki rolniczo-żywnościowej Stanów Zjednoczonych Ameryki Północnej. SGH, Warszawa.

Adam Pawlewicz¹

Katarzyna Pawlewicz²

Katedra Agrobiznesu i Ekonomii Środowiska

Uniwersytet Warmińsko-Mazurski

Olsztyn

Zróźnicowanie przestrzenne produkcji ekologicznej w Polsce

Spatial differentiation of organic agricultural production in Poland

Abstract. Poland has favourable natural conditions for development of the ecological agriculture. The aim of this article is to display and evaluate the spatial differentiation of production of raw material for food products coming from organic farms as well as of processing of these products in Poland. A comparative analysis was conducted using the GUS statistical data, the IJHARS data as well as those from the Ministry of Agriculture and Rural Development, related to organic farming as well as to food processing plants producing the organic food in Poland.

Key words: organic agriculture, organic food processing, organic production

Synopsis. Polska posiada sprzyjające warunki naturalne do rozwoju rolnictwa ekologicznego. Celem artykułu jest przedstawienie i ocena zróźnicowania przestrzennego produkcji surowców żywnościowych pochodzących z gospodarstw produkujących metodami ekologicznymi oraz przetwórstwa tych produktów w Polsce. Przeprowadzono analizę porównawczą, wykorzystując dane statystyczne z opracowań GUS, IJHARS oraz Ministerstwa Rolnictwa i Rozwoju Wsi, dotyczące gospodarstw produkujących metodami ekologicznymi oraz przetwórci produkujących ekologiczną żywność w Polsce.

Słowa kluczowe: rolnictwo ekologiczne, przetwórstwo ekologiczne, produkcja ekologiczna

Wstęp

Rosnące zainteresowanie w Polsce działalnością przyjazną środowisku sprzyja popularyzacji idei produkcji ekologicznej. Zmieniające się oczekiwania konsumentów w stosunku do żywności wzmagają to zjawisko. Coraz bardziej świadome pod względem ekologicznym społeczeństwo wie, co chce jeść. Sprawia to wzrost zainteresowania żywnością produkowaną z surowców pochodzących z gospodarstw stosujących metody ekologiczne oraz przetwarzanych w przetwórciach ekologicznych.

W Polsce są sprzyjające warunki przyrodnicze do rozwoju rolnictwa ekologicznego. Dodatkowo rosnące znaczenie dziedzictwa kulturowego oraz krajobrazu w polityce unijnej stwarza możliwości wykorzystania naturalnych uwarunkowań do rozwoju produkcji ekologicznej, między innymi przez wdrażane programy pomocy rolnikom prowadzącym produkcję ekologiczną.

Istnieje wiele przesłanek do rozwoju produkcji ekologicznej w Polsce. Poczynając od rozdrobnionej struktury agrarnej przez duże rezerwy siły roboczej na obszarach wiejskich,

¹ Dr, email: adampawlewicz@uwm.edu.pl

² Dr inż.

relatywnie niski stopień, w stosunku do pozostałych członków Unii Europejskiej, zanieczyszczenia środowiska oraz wzrost zainteresowania i popytu na produkty ekologiczne, kończąc na rosnącym eksporcie żywności ekologicznej. Z drugiej strony występują problemy związane z brakiem koncentracji produkcji, rozdrobnieniem, a także finansowaniem zmian strukturalnych w rolnictwie oraz inwestycji w przetwórstwie.

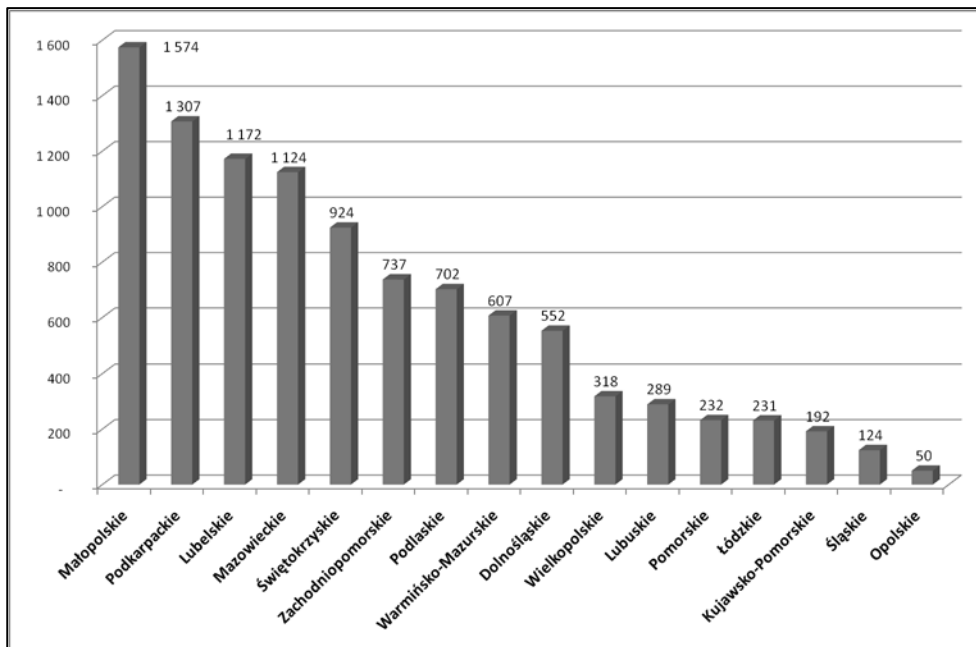
W związku z tym istotne wydaje się poznanie oraz ocena zróżnicowania przestrzennego rolnictwa i przetwórstwa ekologicznego w Polsce. Podstawowymi źródłami danych wykorzystanych w artykule były materiały Głównego Urzędu Statystycznego, Głównego Inspektoratu Jakości Handlowej Artykułów Rolno-Spożywczych oraz Ministerstwa Rolnictwa i Rozwoju Wsi dotyczące gospodarstw produkujących metodami ekologicznymi oraz przetwórnictwa produkujących ekologiczne artykuły żywnościowe w Polsce.

Zróżnicowanie przestrzenne rolnictwa ekologicznego w Polsce

Od 1990 r. w naszym kraju rolnictwo produkujące metodami ekologicznymi rozwijało się stosunkowo wolno. W 1990 r. odnotowano tylko 27 gospodarstw produkujących metodami ekologicznymi. Do 1999 r. dynamika wzrostu liczby omawianych gospodarstw była słaba. W roku tym było zaledwie 555 gospodarstw. W 2001 r. natomiast zanotowano prawie 200% przyrostu liczby gospodarstw. Według statystyk jednak dopiero w 2004 r. nastąpił widoczny wzrost zainteresowania produkcją surowców żywnościowych metodami ekologicznymi. Było to związane z wstąpieniem naszego kraju do Unii Europejskiej, usunięciem barier granicznych w handlu oraz wdrażaniem programów wsparcia dla produkcji metodami ekologicznymi. Integracja z Unią Europejską to poszerzenie rynków zbytu, które są w stosunku do żywności ekologicznej niezwykle chłonne, ale także dostęp do wsparcia finansowego tego typu działalności. W 2004 r. było już zatem 3 760 gospodarstw ekologicznych (z certyfikatem i w okresie przestawiania), rok później już 7 182, a w 2006 r. odnotowano ogółem 9 187 gospodarstw ekologicznych. W 2007 r., według informacji Głównego Inspektoratu Jakości Handlowej Artykułów Rolno-Spożywczych, szacuje się, że w Polsce działa 10 135 gospodarstw ekologicznych [Stan ... 2007].

Prognozy Ministerstwa Rolnictwa i Rozwoju Wsi zapowiadają bardzo dynamiczny rozwój rolnictwa ekologicznego w przyszłości. Wskazują one, że do 2012 r. będzie około 18 tys., a w 2013 r. około 20 tys. gospodarstw ekologicznych [Plan ... 2007].

Analizując rozmieszczenie przestrzenne gospodarstw produkujących metodami ekologicznymi w Polsce można zauważyć, że na dzień 30 czerwca 2007 r. było ogółem 10 135 tego typu podmiotów. Najwięcej zarejestrowano w województwie małopolskim (1 574 gospodarstwa). Wśród województw wyróżniających się liczbą gospodarstw prowadzących produkcję ekologiczną należy również wskazać województwa podkarpackie, lubelskie i mazowieckie (odpowiednio 1 307, 1 172 i 1 124 gospodarstwa). Z kolei najmniej gospodarstw ekologicznych odnotowano w województwach opolskim i śląskim (50 i 124 gospodarstwa). Relatywnie mało gospodarstw ekologicznych znajdowało się w województwach kujawsko-pomorskim (192), łódzkim (231), pomorskim (232), lubuskim (289) czy wielkopolskim (318) (rys. 1 i 2).



Rys. 1. Liczba gospodarstw prowadzących produkcję metodami ekologicznymi według województw w 2007 r.*

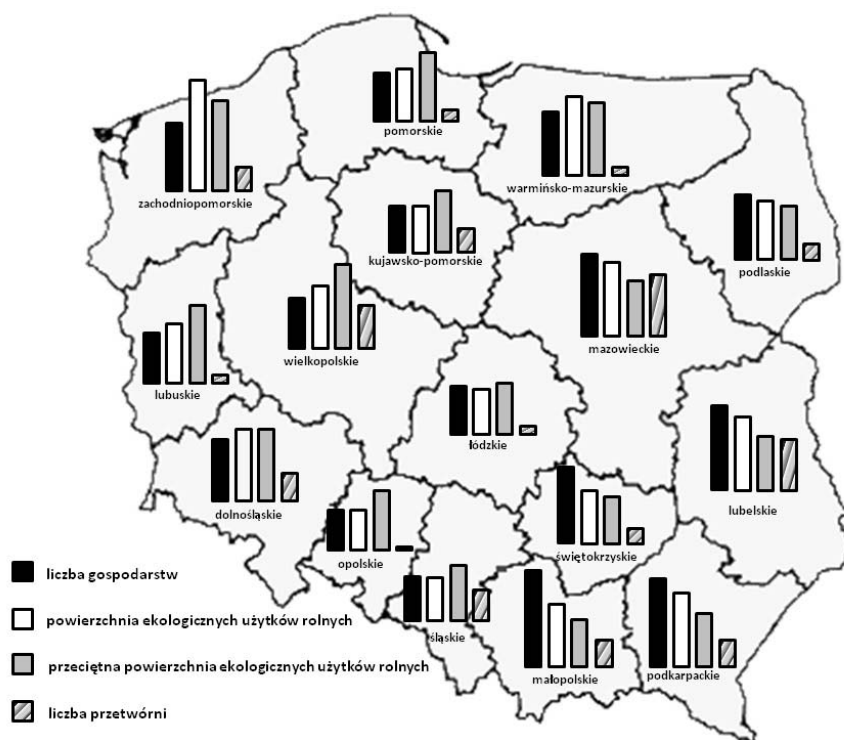
Fig. 1. Number of farms producing with organic methods in 2007, by provinces

Źródło: opracowanie własne na podstawie materiałów GIHARS [Stan... 2007].

Gospodarstwa ekologiczne w Polsce znajdują się głównie na południu i wschodzie kraju (60,2% ogółu gospodarstw ekologicznych w Polsce). Wyjątek stanowiło województwo zachodniopomorskie, gdzie funkcjonowało 737 gospodarstw produkujących żywnościowe surowce ekologiczne, co stanowiło 7,3% ogółu gospodarstw ekologicznych (rys. 2).

Pod względem powierzchni ekologicznych użytków rolnych największy areal znajdował się w województwie zachodniopomorskim (42 430,9 ha) stanowiąc blisko jedną piątą ogólnej powierzchni tych gruntów. Ustalono także, że tutaj jest największy przeciętny areal ekologicznych użytków rolnych przypadających na pojedyncze gospodarstwo równy 62,6 ha. W kolejnym z województw, warmińsko-mazurskim, powierzchnia ekologicznych użytków rolnych wynosiła prawie o połowę mniej bo „zaledwie” 23 990,8 ha, co stanowiło 10,5% całej powierzchni tego typu użytków w Polsce. Przeciętny areal ekologicznych użytków rolnych w jednym gospodarstwie w tym województwie wyniósł blisko 41 ha, jednakże w województwach wielkopolskim i lubuskim odnotowano wyższe wartości średnie, analogicznie 55 ha i 47,2 ha. Z kolei najmniejszy areal ekologicznych użytków rolnych, podobnie jak w przypadku liczby gospodarstw ekologicznych, znajdował się w województwie opolskim (1 196,2 ha). Stanowił on zaledwie 0,5% ogólnej powierzchni ekologicznych użytków rolnych, a przeciętna powierzchnia w gospodarstwie na tym obszarze wynosiła 26 ha. Najmniejszą przeciętną powierzchnię ekologicznych użytków rolnych przypadającą na jedno gospodarstwo odnotowano w 2006 r. w województwie

świętokrzyskim (10 ha) i małopolskim (10,1 ha) (rys. 2 i 3). Należy nadmienić, że ogólna powierzchnia ekologicznych użytków rolnych w Polsce w omawianym okresie wynosiła 228 009,5 ha, a średni areal przypadający na jedno gospodarstwo ekologiczne 24,8 ha.



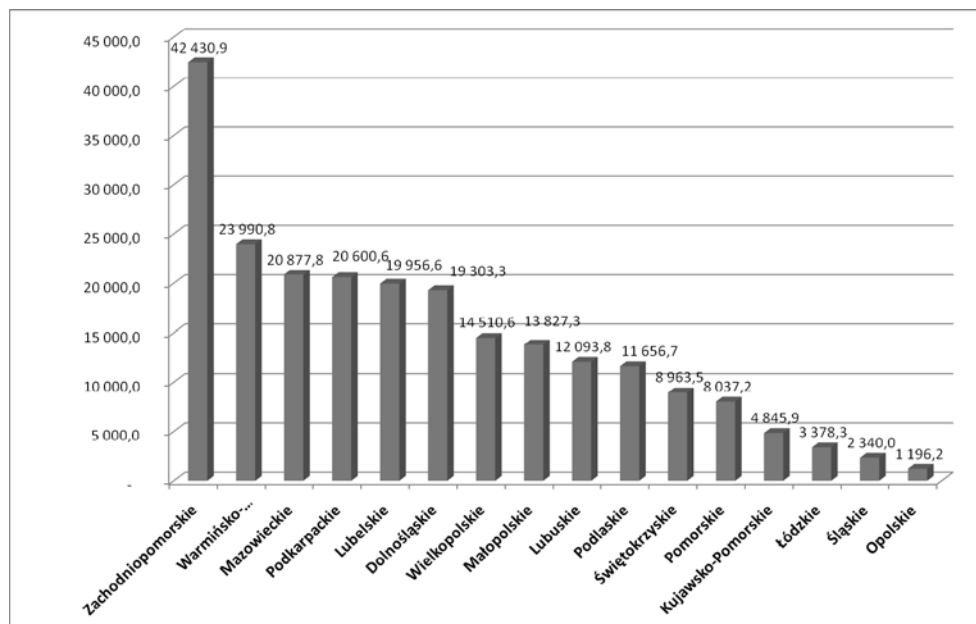
Rys. 2. Mapa poglądowa zróżnicowania przestrzennego omawianych cech

Fig. 2. Demonstrative map of spatial differentiation of features analysed

Źródło: opracowanie własne na podstawie materiałów GUS oraz GIJHARS, dane poddano „rangowaniu” w celu ujednolicenia rysunku.

W strukturze przestrzennego zróżnicowania pod względem powierzchni ekologicznych użytków rolnych można zauważyć, że największe areale znajdują się głównie w województwach położonych na zachodzie oraz wschodzie Polski (rys 2.).

Największe przeciętne areale ekologicznych użytków rolnych przypadające na jedno gospodarstwo ekologiczne są w województwach zachodnich i północnych (zachodniopomorskie, wielkopolskie, lubuskie, warmińsko-mazurskie, dolnośląskie, pomorskie, kujawsko-pomorskie), natomiast najmniejsze głównie w województwach południowo-wschodnich (świętokrzyskie, małopolskie, łódzkie, podkarpackie, podlaskie, lubelskie) (rys. 3).



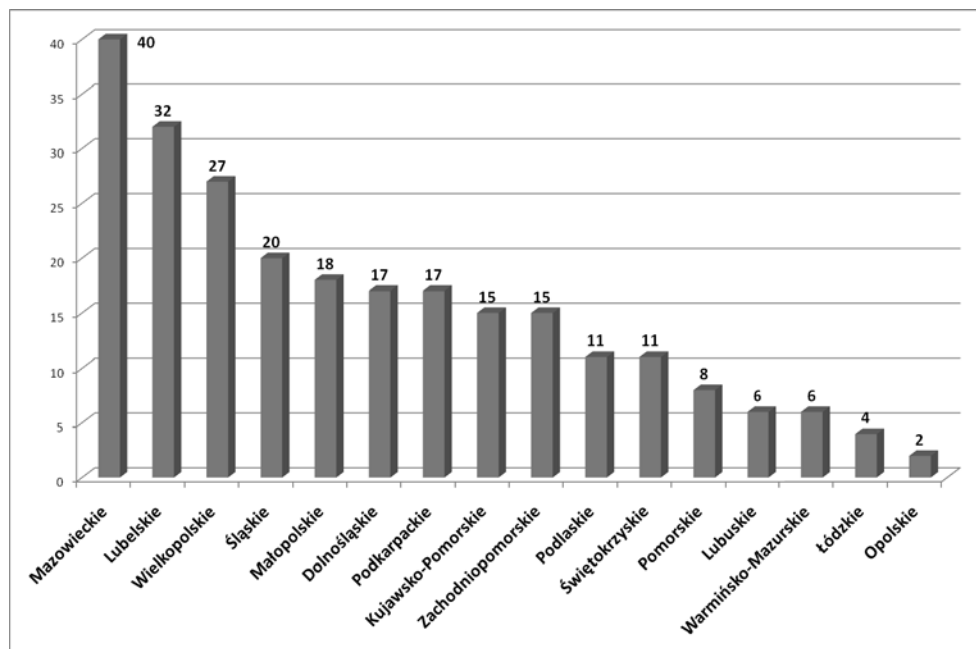
Rys. 3. Powierzchnia ekologicznych użytków rolnych według województw w 2006 r., ha
Fig. 3. The surface of organic farmlands in 2006 by province, hectare

Źródło: opracowanie własne na podstawie materiałów GUS i GIJHARS.

Zróźnicowanie przestrzenne przetwórstwa ekologicznego w Polsce

W ostatnich latach obserwujemy stały wzrost liczby podmiotów gospodarczych zajmujących się przetwórstwem surowców żywnościowych produkowanych w gospodarstwach wytwarzających metodami ekologicznymi. Według informacji Głównego Inspektoratu Jakości Handlowej Artykułów Rolno-Spożywczych w czerwcu 2007 roku było zarejestrowanych 249 przetwórni. Od 2001 r. jest to wzrost ogromny, ponieważ wówczas działało zaledwie 15 tego typu podmiotów gospodarczych. Podobnie zatem jak w przypadku rolnictwa ekologicznego, również ogniwo agrobiznesu zajmujące się przetwórstwem surowców z gospodarstw ekologicznych charakteryzuje się wysoką dynamiką wzrostową.

W 2007 roku najwięcej przetwórni ekologicznych było zlokalizowanych w województwach mazowieckim (40 przetwórni), lubelskim (32), wielkopolskim (27), śląskim (20), małopolskim (18). Z kolei najmniej podmiotów gospodarczych zajmujących się przetwórstwem ekologicznych surowców żywnościowych znajdowało się w województwach opolskim (2 przetwórnie), łódzkim (4), warmińsko-mazurskim (6), lubuskim (6), pomorskim (8) (rys. 2 i 4).



Rys. 4. Liczba przetwórní ekologicznych według województw w Polsce w 2007 r.

Fig. 4. Number of organic food processing plants in Poland in 2007, by province

Źródło: opracowanie własne na podstawie materiałów GIJHARS [Stan... 2007].

Podsumowanie

Korzystne walory przyrodnicze, zmieniająca się świadomość ekologiczna społeczeństwa oraz rosnący popyt na produkty ekologiczne w naszym kraju, jak również uwarunkowania społeczno-ekonomiczne polskiej wsi, sprzyjają rozwojowi produkcji ekologicznych surowców oraz przetworzonych artykułów spożywczych. Powoduje to wzrost zainteresowania tego typu działalnością gospodarczą wśród rolników, przetwórców oraz dystrybutorów. Jednakże bardzo istotne dla progresji tego procesu jest przestrzenne zróżnicowanie produkcji ekologicznej pod względem liczby gospodarstw, powierzchni upraw czy liczby podmiotów przetwarzających. Należy zatem pamiętać, że nie tylko ważny jest rynek produktów ekologicznych, ale również predyspozycje środowiskowe danego regionu.

Prezentowane w pracy dane wskazują, że występuje zróżnicowanie przestrzenne produkcji ekologicznej w Polsce. Są to przede wszystkim regiony zachodniej (głównie północnej) i wschodniej (głównie południowej) Polski. W tych regionach znajduje się aż 67,5% (wraz z województwem zachodniopomorskim) ogólnej liczby gospodarstw ekologicznych, które uprawiają ponad 64% powierzchni ekologicznych użytków rolnych.

Literatura

- Charakterystyka gospodarstw rolnych w 2007 r. Informacje i opracowania statystyczne. [2008]. GUS, Warszawa.
- Ochrona środowiska 2007. Informacje i opracowania statystyczne. [2007]. GUS, Warszawa.
- Plan Działań dla Żywności Ekologicznej i Rolnictwa w Polsce na lata 2007-2013 [2007]. *Biuletyn Informacyjny, Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi*, nr 4, ss. 10-11.
- Stan i tendencje rozwoju rolnictwa ekologicznego w Polsce (na dzień 31 grudnia 2005 r.). [2006]. IJHARS, Warszawa.
- Stan i tendencje rozwoju rolnictwa ekologicznego w Polsce (na dzień 30 czerwca 2007 r.). [2007]. IJHARS, Warszawa.

Lech Plotkowski¹

Zakład Ekonomiki Leśnictwa

Wydział Leśny

Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego

Warszawa

Zalesianie gruntów rolnych w Programie Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2007 - 2013

Afforestation of agricultural land in the Programme of Rural Development for 2007-2013

Abstract. European Union can support the afforestation of private and municipal land. The money comes from the Agricultural Fund for Rural Development. The payment calculation is based on the country average real costs of tree plating, protection and land cultivation. The result of payment calculations for four various forest plantations are presented in the paper.

Key words: afforestation support, afforestation premium, maintenance premium.

Synopsis. Unia Europejska wspiera finansowo zalesianie gruntów prywatnych oraz gminnych. Środki finansowe pochodzą z Funduszu Rolnego na Rzecz Wspierania Rozwoju Obszarów Wiejskich. Wysokość wsparcia oparta jest na kalkulacji kosztów zalesienia, ochrony posadzonych drzewek i ich pielęgnacji. W opracowaniu przedstawiono zasady finansowania zalesiania gruntów rolnych i wyniki obliczeń wysokości wsparcia dla czterech plantacji leśnych zakładanych w różnych regionach kraju.

Słowa kluczowe: zalesianie, premia zalesieniowa, premia pielęgnacyjna

Wprowadzenie

Zalesieniem nazywamy wprowadzenie lasu na grunty nieleśne użytkowane rolniczo lub stanowiące nieużytki czasowe. Zalesienia mogą powstawać także w wyniku spontanicznego powrotu lasu w procesie sukcesji wtórnej na tereny wylesione w przeszłości. Idea zalesiania gruntów w naszym kraju pojawiła się w XIX wieku, a intensyfikacja tego procesu wystąpiła po zakończeniu II wojny światowej. Obecnie około 30% lasów polskich rośnie na gruntach, które były wylesione, a następnie użytkowane rolniczo lub pozostawały odłogiem [Szujecki 2003]. W 1995 roku rozpoczęto realizację Krajowego Programu Zwiększania Lesistości. Zakłada on zalesienie 750 tys. ha do roku 2020 i osiągnięcie 30% lesistości i zalesienie 1 500 tys. ha do roku 205, co da w wyniku z 33 % lesistości kraju.

Do czasu wstąpienia Polski do Unii Europejskiej funkcjonował zróżnicowany system finansowania prac zalesieniowych. Grunty państwowe zalesiane były przez Lasy Państwowe ze środków budżetu państwa. Rozmiar realizowanego zalesiania zależał w dużej mierze od ilości środków finansowych przeznaczanych corocznie na ten cel w ustawie budżetowej. Poza dotacjami z budżetu, zalesianie gruntów prywatnych wspierane było środkami wojewódzkich funduszy ochrony środowiska i gospodarki wodnej oraz w niewielkim stopniu środkami Lasów Państwowych w formie bezpłatnego przydziału sadzonek. W latach 2002-2004 stosowano nowy system finansowania zalesiania gruntów

¹ Dr hab. inż., email: lech_plotkowski@sggw.pl

rolnych na podstawie ustawy o przeznaczeniu gruntów rolnych do zalesienia. Po wejściu naszego kraju do Unii Europejskiej nastąpiła radykalna zmiana systemu finansowania zalesiania gruntów prywatnych. Zalesianie gruntów rolnych jest jednym z działań ujętych w programach rozwoju obszarów wiejskich. Przybliżenie zasad finansowania zalesiania prywatnych gruntów rolnych, wspieranego środkami Unii Europejskiej w ramach Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2007-2013 jest celem tego opracowania.

Formalne podstawy zalesiania gruntów prywatnych

Zalesianie gruntów jest nie tylko sposobem ich zagospodarowania, ale także wkładem leśnictwa w aktywizację terenów wiejskich, kształtowanie struktury przestrzennej i pożądanego poziomu różnorodności biologicznej. Z tego względu przy zalesianiu gruntów mamy do czynienia z wieloma przepisami prawa, m.in. z zakresu leśnictwa, ochrony przyrody, rolnictwa, ochrony środowiska, itp. Niezbędna jest także wiedza na temat stosunków cywilno-prawnych oraz dysponowania własnością. Znajomość tych zagadnień jest szczególnie ważna, gdy właściciel gruntu zabiega o skorzystanie z pomocy finansowej przeznaczonej na zalesienia. Należy zauważyć, że pomoc finansowa udzielana jest na podstawie przepisów prawa w ramach różnych programów. Programy te szczegółowo określają warunki uczestnictwa, które następnie stanowią zobowiązanie właścicieli zalesiających grunty w zawieranych na tę okoliczność umowach cywilno-prawnych. Z chwilą ukończenia zalesiania mamy do czynienia z nową formą użytkowania gruntów, co wymaga formalnego zatwierdzenia przez właściwy organ administracji publicznej.

Podstawowym aktem prawnym regulującym sprawy zalesiania gruntów w naszym kraju jest Ustawa o lasach z 28 września 1991 r. [Ustawa... 1991]. Szczególnie ważnym pod tym względem jest jej artykuł 58 ustęp 3, zawierający zapisy dotyczące m.in.:

- rodzaju gruntów, które można przeznaczyć do zalesienia (nieużytki, grunty rolne nieprzystdatne do celów produkcji rolnej i grunty nie użytkowane rolniczo oraz inne);
- konieczności uprzedniego ustalenia gruntów do zalesienia w miejscowym planie zagospodarowania przestrzennego;
- możliwości uzyskania pomocy na pokrycie kosztów zalesienia (poza zalesianiem gruntów rolnych) wraz ze wskazaniem źródła finansowania;
- zobowiązań do zapobiegania powstawaniu i rozprzestrzenianiu się pożarów oraz zapobiegania, wykrywania i zwalczania nadmiernie pojawiających się i rozprzestrzeniających organizmów szkodliwych;
- warunkowej dopuszczalności zamiany lasu na użytek rolny (przy planowanej zamianie lasu o powierzchni większej od 1 ha wymagane jest sporządzenie raportu o ocenie oddziaływania na środowisko);
- procedury postępowania w przypadku finansowania zalesiania środkami Unii Europejskiej (plany zalesieniowe i potwierdzanie ich wykonania, ocena udatności uprawy w 4 lub w 5 roku i przekwalifikowanie z urzędu gruntu rolnego na grunt leśny).

Innym, ważnym dokumentem w omawianej sprawie jest zaktualizowany w 2003 r. Krajowy Program Zwiększania Lesistości (KPZL). Dokument ten określa bowiem powierzchnię zalesień, ich rozmieszczenie oraz sposób realizacji [Płotkowski 2005]. Warto zwrócić uwagę, że KPZL jest także programem zalesienia kraju członkowskiego w rozumieniu przepisów prawa Unii Europejskiej dotyczących wspierania rolnictwa i rozwoju obszarów wiejskich.

Niezależnie od regulacji zawartych w ustawie o lasach czy w KPZL, przy zalesianiu gruntów należy przestrzegać wymogów dotyczących:

- powstrzymania się od podejmowania działań mogących w istotny sposób pogorszyć stan siedlisk przyrodniczych oraz wpłynąć negatywnie na gatunki, dla których ochrony został wyznaczony obszar Natura 2000;
- stosowania do zalesiania przede wszystkim gatunków drzew i krzewów rodzimego pochodzenia;
- przestrzegania zasad regionalizacji nasiennej;
- konieczności dokonywania oceny i sporządzania raportu o oddziaływaniu zalesiania na środowisko, jeśli powierzchnia przeznaczona do zalesienia przewyższa 20 ha;
- właściwego korzystania ze środków ochrony roślin w trakcie wykonywania zabiegów pielęgnacyjnych.

W Unii Europejskiej wsparcie dla leśnictwa znajduje odzwierciedlenie w programach rozwoju obszarów wiejskich. W ramach tych programów podejmowane są bowiem określone działania, których wybór i włączenie do programu rozwoju obszarów wiejskich należy do kraju członkowskiego. Wśród działań leśnictwa, ważnych dla przyszłości wsi i poprawy stanu środowiska, najczęściej wymienia się zalesianie gruntów rolnych. O popularności tego działania w krajach Unii Europejskiej świadczy fakt zalesienia w latach 1992-2000 ponad miliona hektarów gruntów rolnych [Mazur 2007]. W Polsce zalesienia gruntów rolnych były wspierane środkami Unii Europejskiej już w ramach Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2004-2006 (w okresie od wiosny 2005 r. do wiosny 2007 r.). Efektem tego wsparcia było zalesienie ponad 40 tys. ha prywatnych gruntów rolnych. Warto jednak wspomnieć, że w naszym kraju zalesianie gruntów rolnych włączono już znacznie wcześniej w proces przemian i aktywizacji wsi mocą Ustawy z 8 czerwca 2001 r. o przeznaczaniu gruntów rolnych do zalesienia [Ustawa... 2001]. Źródłem finansowania części kosztów zalesiania oraz wypłaty ekwiwalentów były wojewódzkie fundusze ochrony środowiska i gospodarki wodnej oraz budżet państwa [Skolud 2008]. Przyjęte wówczas sposoby udzielania wsparcia finansowego odbiegały od rozwiązań stosowanych w Unii Europejskiej i były, ogólnie rzecz biorąc, korzystniejsze dla rolników [Płotkowski 2004].

W toku prac nad Programem Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2007-2013 wprowadzono szereg modyfikacji do programu zalesieniowego. Dotyczyły one:

- zwiększenia minimalnej powierzchni zalesienia z 0,3 ha do 0,5 ha, przy zachowaniu szerokości działki nie mniejszej niż 20 m;
- wyłączenia z możliwości uzyskania wsparcia na zalesienie gruntów położonych na obszarach Natura 2000 do czasu opracowania planów zarządzania i ochrony tymi obszarami;
- ograniczenia wsparcia na zalesienia jedynie do gruntów użytkowanych jako grunty orne oraz sady;
- ograniczenia całkowitej powierzchni zalesienia do 20 ha dla jednego producenta rolnego w całym okresie programowania;
- podwyższenia progu dochodów z rolnictwa, uprawniających do otrzymania **premii zalesieniowej (PZ)**, z 20 do minimum 25 %, co oznacza, że osoby nie spełniające tego wymogu nie nabywają uprawnień do premii zalesieniowej.

Zasady zalesiania gruntów w ramach Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich w latach 2007-2013

Działaniem z zakresu leśnictwa, ujętym w Programie Rozwoju Obszarów Wiejskich (PROW) na lata 2007-2013 jest „Zalesianie gruntów rolnych oraz gruntów innych niż rolne”. Podstawę prawną włączenia tego działania do Programu stanowi Rozporządzenie Rady (WE) nr 1698/2005 z dnia 20 września 2005 r. w sprawie wsparcia rozwoju obszarów wiejskich przez Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich (EFRROW) oraz Rozporządzenie Komisji (WE) nr 1974/2006 z dnia 15 grudnia 2006 r. ustanawiające szczegółowe zasady stosowania Rozporządzenia Rady (WE) nr 1698/2005 w sprawie wsparcia rozwoju obszarów wiejskich przez EFRROW. Realizacja wymienionego działania w Polsce prowadzona jest na podstawie przepisów krajowych, tj. ustawy z dnia 7 marca 2007 r. o wspieraniu rozwoju obszarów wiejskich z udziałem środków Europejskiego Funduszu Rolnego na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich [Ustawa... 2007] oraz rozporządzenia Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z dnia 18 czerwca 2007 r. w sprawie szczegółowych warunków i trybu przyznawania pomocy finansowej w ramach działania „Zalesianie gruntów rolnych oraz zalesianie gruntów innych niż rolne”, objętego Programem Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2007-2013 [Rozporządzenie... 2007].

Tabela 1. Schemat I, zalesianie gruntów porolnych

Table 1. Scheme I, afforestation of agricultural land

Formy pomocy		Drzewa	
Wsparcie zalesiania, zł/ha		iglaste	liściaste
A	Zalesianie na terenach o korzystnej konfiguracji	4 600	5 250
B	Zalesianie na stokach nachyleniu powyżej 12°	5550	6250
C	Zalesianie na terenach o korzystnej konfiguracji z wykorzystaniem sadzonek mikoryzowanych z zakrytym systemem korzeniowym	5700	4250
D	Zalesianie na stokach o nachyleniu powyżej 12° z wykorzystaniem sadzonek mikoryzowanych z zakrytym systemem korzeniowym	6300	4900
E	Zabezpieczanie przed zwierzyną: grodzenie siatką 2 metrową	2600	
Premia pielęgnacyjna, zł/ha na rok			
Premia pielęgnacyjna:			
A	- na terenach o korzystnej konfiguracji	980	
	- na stokach o nachyleniu powyżej 12°	1370	
Ochrona upraw przed zwierzyną:			
	- zabezpieczenie repelentami	280	
B	- zabezpieczenie 3 palikami	1000	
	- zabezpieczenie owczą wełną	400	
Premia zalesieniowa, zł/ha na rok			
Producenci rolni uzyskujący powyżej 25% dochodów z rolnictwa:		1600	

Źródło: [Rozporządzenie... 2007].

Tabela 2. Schemat II, zalesianie gruntów innych niż rolne
Table 2. Scheme II, afforestation of non-agricultural land

Formy pomocy		Drzewa	
Wsparcie na zalesianie, zł/ha		iglaste	liściaste
A	Zalesianie na terenach o korzystnej konfiguracji	4600	5250
B	Zalesianie na stokach nachyleniu powyżej 12°	5550	6250
C	Zalesianie na terenach o korzystnej konfiguracji z wykorzystaniem sadzonek mikoryzowanych z zakrytym systemem korzeniowym	5700	4250
D	Zalesianie na stokach o nachyleniu powyżej 12° z wykorzystaniem sadzonek mikoryzowanych z zakrytym systemem korzeniowym	6300	4900
E	Zalesianie w warunkach niekorzystnych (rekultywacje) na terenach o korzystnej konfiguracji	4400	5050
F	Zalesianie w warunkach niekorzystnych (rekultywacje) na terenach o nachyleniu powyżej 12°	5350	6050
G	Zalesianie z wykorzystaniem sukcesji naturalnej na terenach o korzystnej konfiguracji	1700	1800
H	Zalesianie z wykorzystaniem sukcesji naturalnej na terenach o nachyleniu powyżej 12°	2250	2350
I	Zabezpieczanie przed zwierzyną, grodzenie siatką 2 metrową	2600	
Premia pielęgnacyjna, zł/ha na rok			
A	Premia pielęgnacyjna		
	- na terenach o korzystnej konfiguracji	980	
	- na stokach o nachyleniu powyżej 12°	1370	
B	Premia pielęgnacyjna dla upraw zakładanych w warunkach niekorzystnych (rekultywacje)		
	- na terenach o korzystnej konfiguracji	1470	
	- na stokach o nachyleniu powyżej 12°	2050	
C	Premia pielęgnacyjna dla upraw zakładanych z wykorzystaniem sukcesji naturalnej		
	- na terenach o korzystnej konfiguracji	1260	
	- na stokach o nachyleniu powyżej 12°	1760	
D	Ochrona upraw przed zwierzyną:		
	- zabezpieczenie repelentami	280	
	- zabezpieczenie 3 palikami	1000	
	- zabezpieczenie owczą wełną	400	

Źródło: [Rozporządzenie... 2007] .

Przepisy Unii Europejskiej dotyczą m.in. wskazania podmiotów uprawnionych do uzyskania pomocy, zakresu i wysokości pomocy, zasad kwalifikowania gruntów do zalesienia, obowiązku dostosowania zalesienia do lokalnych warunków siedliskowych oraz obligatoryjnych wyłączeń z przyznania pomocy. Przepisy krajowe mają zapewnić prawidłową realizację zalesienia w ramach PROW 2007-2013 i dotrzymanie zobowiązań podjętych przez Polskę wobec Komisji Europejskiej. Dotyczą one zwłaszcza uprawnień jednostek organizacyjnych i organów administracyjnych w zakresie wspierania poszczególnych działań środkami EFRROW (odnosi się to także do Lasów Państwowych w zakresie przygotowania i odbioru wykonanego zalesienia) oraz udzielania,

wstrzymywania, zawieszania, zwracania i zmniejszania pomocy finansowej, a także treści planów zalesiania.

Działanie zalesieniowe będzie realizowane na terenie całego kraju, zaś udzielana pomoc dotyczy zarówno zalesiania gruntów rolnych (schemat I, rolniczy), jak i zalesiania gruntów innych niż rolne (schemat II, nierolniczy). Beneficjentem działania może być osoba fizyczna lub prawna, lub grupa osób fizycznych albo prawnych, posiadająca gospodarstwo rolne na terenie Unii Europejskiej oraz prowadząca działalność rolniczą (czyli producent rolny, właściciel gruntów rolnych oraz gruntów innych niż rolne). Pomoc na zalesienie obejmuje także grunty gminne.

Pomoc na zalesianie ma charakter płatności ryczałtowych, ustalanych na podstawie przeciętnych kosztów realizowanego schematu i wariantu zalesienia. W kalkulacjach płatności uwzględnia się 30% udział własny beneficjenta. Pomoc udzielana w ramach schematu I obejmuje: założenie uprawy (wsparcie na zalesienie, WZ), pielęgnację uprawy leśnej (premia pielęgnacyjna, PP), utracony dochód z tytułu wyłączenia gruntów z uprawy rolnej (premia zalesieniowa, PZ). Pomoc udzielana w ramach schematu II nie obejmuje premii zalesieniowej. Dane umożliwiające obliczenie poszczególnych płatności w przypadku realizacji zalesienia spełniającego warunki schematu I zawiera tabela 1, zaś w odniesieniu do schematu II tabela 2.

Wartość pomocy w przypadku zalesiania gruntów rolnych (schemat I)

Do obliczeń przyjęto powierzchnię 4,36 ha. Taka była bowiem w latach 2004-2006 powierzchnia zgłoszona do zalesienia przez jednego właściciela [Mazur 2007]. Obliczenia przeprowadzono dla czterech przypadków, obejmujących tereny położone w różnych regionach kraju i przy założeniu, że rolnik spełnia warunki związane z prawem do premii zalesieniowej.

Przykład I

Teren przeznaczony do zalesienia położony jest w północno-wschodniej części Polski (Podlasie). Obszar ten charakteryzuje się glebami o niskiej jakości bonitacyjnej. W przykładzie przyjęto, że jest to grunt klasy VI z. Tym warunkom odpowiada typ siedliskowy lasu o nazwie bór suchy (**Bs**).

Opracowany w miejscowym nadleśnictwie plan zalesienia tego gruntu przewiduje następujący skład gatunkowy uprawy: sosna 80%, gatunki liściaste 20%.

W planie nie stwierdzono potrzeby grodzenia uprawy, ale zalecono stosowanie repelentów. Rolnik (ściślej producent rolny) składający wniosek uzyskał prawo do następujących płatności:

WZ 20 682,60 zł = 3,49 ha x 4 620 zł + 0,87 ha x 5 240 zł

PP 5 057,60 zł = 4,36 ha x 970 zł + 4,36 ha x 190 zł

PZ 6 888,80 zł = 4,36 ha x 1 580 zł

Razem : 32 639,20 zł

W pierwszym roku po założeniu uprawy producent rolny otrzyma jednorazowo kwotę wynoszącą 32 639,20 zł, która będzie składała się z:

- wsparcia na zalesienie (WZ) w wysokości 20 682,60 zł,
- premii pielęgnacyjnej (PP) w wysokości 5 057,60 zł, oraz
- premii zalesieniowej (PZ) w wysokości 6 888,80 zł.

Między drugim a piątym rokiem życia uprawy rolnik będzie otrzymywał rocznie kwotę 11 946,40 zł, na którą złoży się premia pielęgnacyjna (PP) w wysokości 5 057,60 zł oraz premia zalesieniowa (PZ) o wartości 6 888,80 zł.

W okresie między szóstym a piętnastym rokiem życia założonej uprawy leśnej rolnik będzie otrzymywał tylko premię zalesieniową (PZ) w wysokości 6 888,80 zł rocznie.

Zalesiając powierzchnię 4,36 ha gruntu rolnego, rolnik otrzyma nominalnie w okresie 15 lat kwotę 142 424 zł, co w przeliczeniu na 1 ha wyniesie 32 666 zł, zaś w przeliczeniu na 1 rok będzie to suma 2 178 zł/ha.

Przykład II

Teren przewidziany do zalesienia położony jest w zachodniej części kraju (Wielkopolska). Gleby o niskiej jakości bonitacyjnej, zaliczone do VI kategorii. W tych warunkach najbardziej prawdopodobnym typem siedliskowym lasu będzie bór świeży (**Bśw**).

Ważniejsze postanowienia zawarte w planie zalesienia:

- skład gatunkowy uprawy: sosna 70%, modrzew 10%, gatunki liściaste (dąb, lipa i brzoza) 20%;
- potrzeba ogrodzenia całej uprawy;
- użycie do zalesienia mikoryzowanych jednorocznych sadzonek sosny z zakrytym systemem korzeniowym.

W przypadku zalesienia opisywanej powierzchni, producent rolny uzyskuje prawo do płatności w postaci:

WZ	35 814,00 zł = 3,49 ha x 5 720 zł + 0,87 ha x 5 240 zł + 4,36 ha x 2 590 zł
PP	4 229,20 zł = 4,36 ha x 970 zł
PZ	6 888,80 zł = 4,36 ha x 1 580 zł
Razem:	46 932,00 zł

W pierwszym roku, po założeniu uprawy i załatwieniu związanych z tym faktem formalności, rolnik otrzyma płatność wynoszącą łącznie 46 932,00 zł., na którą złoży się:

- wsparcie na zalesienie (WZ) w kwocie 35 814,00 zł
- premia pielęgnacyjna (PP) w wysokości 4 229,20 zł, a także
- premia zalesieniowa (PZ) wynosząca 6 888,80 zł.

W okresie kolejnych czterech lat (między drugim a piątym rokiem życia uprawy) rolnik będzie otrzymywał co roku kwotę wynoszącą 11 118,00 zł, będącą sumą premii pielęgnacyjnej (PP) o wartości 4 229,20 zł oraz premii zalesieniowej (PZ) w kwocie 6 888,80 zł. W okresie między szóstym a piętnastym rokiem życia uprawy będzie otrzymywał tylko premię zalesieniową (PZ) w wysokości 6 888,80 zł rocznie.

Z przedstawionych obliczeń wynika, że decydując się na zalesienie gruntu rolnego o powierzchni 4,36 ha, rolnik otrzyma nominalnie w ciągu 15 lat kwotę 160 292,00 zł. Kwota ta odniesiona do powierzchni 1 ha wyniesie 36 764,22 zł, zaś ograniczona do 1 roku będzie wynosić 2 450,95 zł/ha.

Przykład III

Przewiduje się zalesienie gruntu rolnego położonego w południowo-zachodniej części Polski (Dolny Śląsk). Są to gleby niskiej urodzajności rolniczej, zakwalifikowane do V klasy bonitacyjnej. W tych warunkach uznano za możliwe wykształcenie się siedliskowego typu lasu klasy bór mieszany świeży (**BMśw**).

Plan zalesienia przewiduje obsadzenie tej powierzchni w następujący sposób: sosna 50%, modrzew 20%, dąb 20%, inne gatunki liściaste (lipa, grab i brzoza) 10%.

W planie stwierdzono też potrzebę ogrodzenia dwumetrową siatką o długości 475 m części uprawy obsadzonej dębem i użycia repelentów na pozostałej powierzchni. Zalesienie będzie wykonane na stromym stoku o nachyleniu powyżej 12°.

WZ	24 042,90 zł = 3,05 ha x 4 620 zł + 1,31 ha x 5 240 zł + 475m x 6,05 zł
PP	4 892,30 zł = 4,36 ha x 970 zł + 3,49 ha x 190 zł
PZ	6 888,80 zł = 4,36 ha x 1 580 zł
Razem :	35 824,00 zł

Przekazana na rzecz rolnika płatność w pierwszym roku po założeniu uprawy leśnej wyniesie 35 824,00 zł, na którą złoży się:

- wsparcie na zalesienie (WZ) w kwocie 24 042,90 zł;
- premia pielęgnacyjna (PP) o wartości 4 892,30 zł; oraz
- premia zalesieniowa (PZ) w wysokości 6 888,80 zł.

Między drugim a piątym rokiem życia uprawy będzie otrzymywał raz w roku kwotę 11 781,10 zł, na którą będzie się składała premia pielęgnacyjna (PP) w wysokości 4 892,30 zł oraz premia zalesieniowa (PZ) o wartości 6 888,80 zł. W okresie między szóstym a piętnastym rokiem będzie otrzymywał corocznie premię zalesieniową (PZ) w wysokości 6 888,80 zł.

W sumie przez okres piętnastu lat za zalesienie 4,36 ha gruntu rolnego w tym przypadku można otrzymać dofinansowanie w wysokości 151 836,40 zł. W odniesieniu do 1 ha byłaby to kwota 34 824,86 zł, zaś przeciętna roczna płatność wyniosłaby 2 321,66 zł/ha.

Przykład IV

Zalesienia zostaną wykonane w południowo-wschodniej części kraju (Beskid Niski). Występujące na tym terenie gleby zostały zakwalifikowane do IV klasy bonitacyjnej. Odpowiadający tym warunkom siedliskowy typ lasu to las mieszany świeży (**LMśw**).

Cała działka przewidziana do zalesienia znajduje się na stoku o nachyleniu powyżej 12°. Plan zalesienia przewiduje m.in.:

- skład gatunkowy uprawy: jodła 20%, świerk 10%, modrzew 30%, buk 30%, inne gatunki liściaste (dąb, lipa, klon i inne) 10%.
- potrzebę ogrodzenia części uprawy obsadzonej bukiem i jodłą, zaś na pozostałej powierzchni do ochrony przed zwierzyną należy użyć repelentów.

Rolnik składający wniosek uzyska prawo do następujących płatności:

WZ	30 896,40 zł = 2,62 ha x 5 500 zł + 1,74 ha x 6 230 zł + 2,18 ha x 5 590 zł
PP	6 343,80 zł = 4,36 ha x 1 360 zł + 2,18 ha x 190 zł
PZ	6 888,80 zł = 4,36 ha x 1 580 zł
Razem :	44 129,00 zł

Z przedstawionych obliczeń wynika, że w pierwszym roku rolnik otrzyma kwotę 44 129,00 zł, składającą się z:

- wsparcia na zalesienie (WZ) o wartości 30 896,40 zł,
- premii pielęgnacyjnej (PP) wynoszącej 6 343,80 zł, i
- premii zalesieniowej (PZ) w wysokości 6 888,80 zł.

Między drugim a piątym rokiem życia uprawy rolnikowi będzie wypłacana co roku kwota 13 232,60 zł, na którą złoży się premia pielęgnacyjna (PP) w wysokości 6 343,80 zł i premia zalesieniowa (PZ) o wartości 6 888,80 zł rocznie, zaś w okresie między szóstym a piętnastym rokiem będzie uzyskiwał roczną premię zalesieniową (PZ) w kwocie 6 888,80 zł.

Z przeprowadzonych obliczeń wynika zatem, że zalesiając 4,36 ha na dobrym siedlisku, ale w trudnych warunkach terenowych (spadzisty stok), rolnik otrzyma w ciągu piętnastu lat łącznie 165 947,40 zł. Sprowadzenie tej kwoty do powierzchni 1 ha daje płatność w wysokości 38 061,31 zł, zaś rocznie będzie to suma 2 537,42 zł/ha.

Uwagi końcowe

Formalną podstawę zalesiania gruntów dotychczas nieleśnych stanowi „Krajowy program zwiększania lesistości”, przyjęty uchwałą Rady Ministrów 23 czerwca 1995 r. Przewiduje on wzrost lesistości kraju do 30 % w 2020 r. i 33 % w 2050 r.

W pierwszym etapie realizacji tego programu, tj. w latach 1995-2000, zalesiono łącznie ponad 111 tys. ha, w tym 50 tys. ha gruntów własności państwowej. W kolejnych pięciu latach (2001-2005) planowano zalesić dalsze 120 tys. ha. Zamiar ten zdołano jednak zrealizować tylko w 80 %, co znaczy, że nowy las posadzono na obszarze 95 tys. ha. W odniesieniu do kolejnego okresu (2006-2010), program zakłada zalesienie powierzchni 160 tys. ha, czyli rocznie 32 tys. ha. W roku 2007 las posadzono na powierzchni 13 287 ha, co stanowi tylko 42% w stosunku do oczekiwań. Wiele okoliczności wskazuje na to, że osiągnięcie założonego stopnia lesistości kraju w perspektywie roku 2020 wymaga znacznego zintensyfikowania prac w nadchodzących latach.

Środki z budżetu państwa oraz pożyczka Europejskiego Banku Inwestycyjnego umożliwiły Lasom Państwowym zwiększenie rozmiaru realizowanego zalesiania z powierzchni 3,9 tys. ha rocznie w latach 1988-1993, do 10,8 tys. ha rocznie w latach 1994-2004. Począwszy od roku 2005 powierzchnia zalesiana przez Lasy Państwowe ciągle maleje. W roku 2005 Lasy Państwowe zalesiły 6,1 tys. ha, w roku 2006 tylko 4,4 tys. ha, a w roku 2007 zaledwie 2,9 tys. ha. Istotnym problemem w realizacji planów zalesiania na gruntach państwowych jest znaczny spadek powierzchni gruntów porolnych i nieużytków przekazywanych Lasom Państwowym przez Agencję Nieruchomości Rolnych.

Spadek tempa zalesiania kraju dotyczy także gruntów prywatnych. W roku 2006 zalesiono łącznie 12 365 ha gruntów prywatnych. Jeśli chodzi o grunty prywatne oraz gminne, to w roku 2007 las posadzono jedynie na powierzchni równej 43% rocznych zadań przewidzianych w programie do realizacji na gruntach niepaństwowych. Leśników niepokoi ten fakt, że w latach 1995-2007 na gruntach prywatnych i gminnych zrealizowano tylko 67 % planowanego rozmiaru zalesienia. Oczekuje się, że środki przewidziane w Programie Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2007-2013 umożliwią zwiększenie zalesianej powierzchni przede wszystkim na gruntach nieuprawianych rolniczo. Czynnikiem zwiększającym skalę zalesiania będzie niewątpliwie fakt objęcia dopłatami także obszarów lasów odnawiających się naturalnie.

Literatura

- Mazur T. [2007]: Ekonomiczna analiza leśnego i rolniczego wykorzystania gruntu na przykładzie wybranego gospodarstwa wiejskiego. Praca magisterska na kierunku Leśnictwo, Wydział Leśny SGGW, Warszawa.
- Plan Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2004-2006. [2004]. Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi, Warszawa.
- Plan Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2007-2013. [2007]. Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi, Warszawa.

- Płotkowski L. [2003]: Działalność Unii Europejskiej w Sektorze Leśnym. Fundacja Rozwój SGGW, Warszawa.
- Płotkowski L. [2004]: Leśnictwo w kształtowaniu rozwoju obszarów wiejskich. [W:] Urządzanie lasu wielofunkcyjnego. Fundacja Rozwój SGGW, Warszawa.
- Płotkowski L. [2005]: Leśnictwo polskie w rok po akcesji do Unii Europejskiej. *Problemy Rolnictwa Światowego*, tom XIII.
- Skolud P. [2006]: Zalesianie gruntów rolnych – rola i obowiązki nadleśnictwa. *Biblioteczka leśniczego*, zeszyt 231. Wydawnictwo Świat, Warszawa.
- Szujecki A. [2003]: Zalesianie gruntów porolnych jako problem polityczny. [W:] Zalesienia w Europie – doświadczenia i zamierzenia. Instytut Badawczy Leśnictwa, Warszawa.
- Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 11 sierpnia 2004 r. w sprawie szczegółowych warunków i trybu udzielania pomocy finansowej na zalesianie gruntów rolnych objętej planem rozwoju obszarów wiejskich. [2004]. *Dziennik Ustaw Rzeczypospolitej Polskiej*, nr 187, poz.1929 i nr 236, poz. 2362.
- Rozporządzenie Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z dnia 18 czerwca 2007 r. w sprawie szczegółowych warunków i trybu przyznawania pomocy finansowej w ramach działania „Zalesianie gruntów rolnych oraz zalesianie gruntów innych niż rolne”, objętego Programem Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2007-2013. [2007]. *Dziennik Ustaw Rzeczypospolitej Polskiej*, nr 114, poz. 786.
- Ustawa z dnia 28 września 1991 r. o lasach. [1991]. *Dziennik Ustaw Rzeczypospolitej Polskiej*, nr 101, poz. 444.
- Ustawa z dnia 8 czerwca 2001 r. o przeznaczeniu gruntów rolnych do zalesień. [2001]. *Dziennik Ustaw Rzeczypospolitej Polskiej*, nr 73, poz. 764.
- Ustawa z dnia 7 marca 2007 r. o wspieraniu rozwoju obszarów wiejskich z udziałem środków Europejskiego Funduszu Rolnego na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich. [2007]. *Dziennik Ustaw Rzeczypospolitej Polskiej*, nr 64, poz. 427.

Marian Podstawka¹

Katedra Polityki Agrarnej i Marketingu
Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego
Warszawa

Agnieszka Deresz²

Urząd Skarbowy
Siedlce

Podatek dochodowy od osób fizycznych a wzrost gospodarczy

Personal income tax and the economic growth

Abstract. The tax system is one of the main tools to which serve to attain the economic aims/goals. These aims are reflected in the composition of the tax system. Individual elements of the system are used to implement the governmental economic policy in a particular area. The aim of this article is an attempt to answer the question: what features should characterize a tax system so as to make it an effective tool of economic policy whose the main aim is the economic growth?

Key words: tax, tax system, economic policy, economic growth

Synopsis. System podatków od dochodów osobistych jest jednym z podstawowych narzędzi służących realizacji wyznaczonych celów gospodarczych. Cele te mają swoje odzwierciedlenie w konstrukcji systemu podatkowego. Za pomocą poszczególnych elementów tego systemu państwo może kształtować politykę gospodarczą. Celem tego artykułu jest próba odpowiedzi na pytanie: jakie cechy powinien posiadać system podatkowy, aby był skutecznym narzędziem polityki gospodarczej, której głównym celem jest wzrost gospodarczy?

Słowa kluczowe: podatek, system podatkowy, polityka gospodarcza, wzrost gospodarczy

Wprowadzenie

W gospodarce rynkowej system opodatkowania odgrywa fundamentalną rolę. Opodatkowanie to niezwykle złożone zjawisko społeczne, gospodarcze, a także polityczno-ustrojowe i prawne, wymagające rozpatrywania z różnych punktów widzenia. Bezpośrednim efektem podatku płaconego przez podmioty gospodarcze jest transfer funduszy od ludności i przedsiębiorstw do budżetu państwa. Struktura systemu podatkowego może zmieniać rzeczywiste decyzje dotyczące wielkości inwestycji, rodzaju aktywów, które są przedmiotem inwestowania, a także wyboru miejsca lokalizacji inwestycji oraz proporcji podziału zysku.

Podatki były i są przede wszystkim narzędziem, które służy do gromadzenia przez państwo środków zasilających dochody budżetowe, niezbędnych do finansowania jego zadań. Jednak obecnie podatki wykorzystywane są również do realizacji zadań o charakterze nie tylko fiskalnym, lecz także gospodarczym, społecznym i politycznym. System podatkowy nie funkcjonuje niezależnie i w oderwaniu od otoczenia. Stanowi on istotny element finansowy państwa, tym samym w swej budowie musi uwzględniać wymogi zeń wynikające, a jednocześnie kształtować go. Sposób oddziaływania na system

¹ Prof. dr hab., email: marian_podstawka@sggw.pl

² Mgr inż., email: agder@op.pl

finansowy państwa, czy szerzej na system społeczno-gospodarczy, bez względu na jego charakter wynika z istoty ekonomicznej podatków. Wyraża się ona w kształtowaniu zasobów pieniężnych pozostających w dyspozycji poszczególnych osób prawnych lub fizycznych, lub inaczej, osób prowadzących pozarolniczą działalność gospodarczą lub jej nieprowadzących, i znajduje swój wyraz w polityce podatkowej państwa.

Cel opracowania

Niniejsze opracowanie skoncentruje uwagę na podatku od dochodów osobistych, na tym w jaki sposób obniżenie tego podatku przyspieszy wzrost gospodarczy, jakie ewentualne negatywne konsekwencje tego zjawiska mogą nastąpić.

Istota wzrostu gospodarczego

Rozwój przedsiębiorstw oraz napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych jest bardzo ważny dla Polski, z uwagi na to, że m.in. zapewnia kapitał dla inwestowania w nowe przedsięwzięcia gospodarcze. Może także zaoferować inne korzyści, takie jak: wprowadzenie nowych technologii, technik zarządzania i marketingu, umiejętności zarządzania finansami, dostępu do rynków eksportowych itd. Decyzja w sprawie lokalizacji inwestycji zależy od tego, gdzie i jak szybko zostaną osiągnięte największe zyski, zaś jednym z czynników wpływających na poziom zysków jest opodatkowanie. W przypadku każdego kraju, w tym i Polski, podstawowym przedmiotem troski jest to, aby system podatkowy nie stwarzał antybodźców dla inwestycji krajowych oraz zagranicznych.

Niewątpliwie wzrost gospodarczy przejawia się przez zwiększenie produkcji w istniejących przedsiębiorstwach oraz przez wchodzenie nowych podmiotów gospodarczych na rynek. Jest sprawą sporną, jakie znaczenie dla tego procesu ma wysokość opodatkowania przedsiębiorstw. W literaturze przedmiotu ścierają się tu dwie szkoły. Według pierwszej z nich niskie podatki pozytywnie wpływają na wzrost gospodarczy. Zmniejszenie kwoty dochodów budżetowych z powodu obniżania stawek podatkowych powinno zostać po jakimś czasie zrekompensowane dzięki pobudzeniu wzrostu sprzedaży, produkcji i zatrudnienia. Według zwolenników tej teorii obniżanie podatków jest wskazane, bo wydatki podmiotów prywatnych mają bardziej korzystny wpływ na wzrost gospodarczy niż wydatki publiczne. Druga szkoła kwestionuje pozytywne bezpośrednie oddziaływanie niskich podatków na rozwój przedsiębiorstw. Wręcz zwraca uwagę na szkody jakie może wywołać zmniejszenie dochodów podatkowych. Niedofinansowanie bowiem przez budżet szeregu dziedzin pogorszy warunki funkcjonowania przedsiębiorstw i pośrednio będzie hamowało rozwój gospodarki narodowej.

Podatek a wzrost gospodarczy

W toczącej się obecnie dyskusji dotyczącej reformy systemu podatkowego, istnieje propozycja wprowadzenia podatku liniowego (proporcjonalnego) od dochodów osobistych. Dla zajęcia stanowiska w omawianej sprawie niezbędne jest wskazanie, w jaki sposób

podatki mogą oddziaływać na gospodarkę. A mogą to być niewątpliwie instrumenty wpływające proinwestycyjnie lub antymotywacyjnie na jej rozwój.

Cele polityki makroekonomicznej sprowadzają się do zapewniania wysokiej stopy wzrostu PKB, niskiego bezrobocia, równowagi bilansu handlowego przy względnej stabilności kursu waluty oraz do łagodzenia wahań cyklu koniunkturalnego dzięki pobudzeniu popytu [Ostaszewski i in. 2004]. Do realizacji tych celów służy m.in. polityka fiskalna w postaci wydatków publicznych i podatków. Istotnym jest rozważenie, który z tych dwóch instrumentów polityki fiskalnej jest najbardziej skuteczny.

Wydatki publiczne zwiększają globalny popyt, a co za tym idzie wpływają na wielkość PKB. Opodatkowanie obniża dochody indywidualne i dochody przedsiębiorstw, zmniejszając globalny popyt. W wyniku obniżenia opodatkowania może ulegać zmianie udział państwa w podziale produktu globalnego na korzyść konsumpcji i inwestycji prywatnych. W określonych warunkach podatki mogą oddziaływać na poziom potencjalnego produktu [Samuelson i Nordhaus 2004]. Działania odwrotne, tj. zmniejszenie wydatków publicznych lub podwyższenie podatków a także zmniejszenie podaży pieniądza są podejmowane celem ograniczenia inflacji, obniżają realny PKB i zwiększają bezrobocie [Samuelson i Nordhaus 2004].

W polskim systemie podatku progresywnego środki finansowe/dochody zamożniejszych przekazane w postaci podatku są przeznaczane niemal w całości na konsumpcję. Dzieje się to albo poprzez wydatki bieżące budżetu państwa, albo przez bezpośrednie transfery do najuboższych. Może to mieć sens przy niedostatku popytu konsumpcyjnego. Jeśli jednak główną barierą wzrostu gospodarczego jest niedostatek oszczędności i kapitału, uzyskany wzrost konsumpcji będzie miał jednorazowy i przejściowy wpływ na wzrost dochodu i zatrudnienia. Zastąpienie podatku progresywnego podatkiem liniowym oznacza obniżenie krańcowej stawki podatkowej, a tym samym bezdyskusyjnie wzrost dochodu do dyspozycji dla podatników o wysokich dochodach. Dzięki temu zwiększa się skłonność do pracy i do podejmowania pozarolniczej działalności gospodarczej, ponieważ zmniejsza się tzw. klin podatkowy, czyli różnica pomiędzy krańcową produktywnością pracy a krańcowym jej wynagrodzeniem. Należy jednak wiedzieć, że w przypadku opodatkowania pracy stawki podatku dochodowego i stawki ubezpieczeniowe (społeczne i zdrowotne) są sumowane, wobec czego nie tylko wysokie stawki podatkowe powodują duże różnice pomiędzy tym, ile pracownik kosztuje pracodawcę, a wynagrodzeniem netto pracownika. Przy obniżaniu stopy opodatkowania rośnie podaż pracy przy danych płacach i podejmowane są nowe przedsięwzięcia, co powoduje wzrost produkcji i dalszy wzrost dochodów. Poza tym, wyższe kwoty uzyskiwanych dochodów mogą się przyczyniać do wzrostu oszczędności i inwestycji. Niewątpliwie podatnicy o wyższych dochodach mają wyższą krańcową skłonność do oszczędzania. Może to oznaczać, że każde dodatkowe środki uzyskane przez bogatszych po wprowadzeniu podatku liniowego (proporcjonalnego) będą w większości lub w całości oszczędzane. Mało logiczne wydaje się rozumowanie, że wydatki konsumpcyjne rosną proporcjonalnie do wzrostu dochodu. Podatnicy z dodatkowego dochodu uzyskanego w wyniku obniżki krańcowych stawek podatkowych raczej nie sfinansują sobie kolejnego luksusowego samochodu czy też wakacji w egzotycznych krajach. Generalnie podatnicy zamożni swoje dochody zawdzięczają dużej ilości pracy i czynionym inwestycjom. Można zatem przypuszczać, że dodatkowy dochód w rękach bogatszych grup społecznych będzie w dominującej części albo oszczędzany, albo bezpośrednio inwestowany. Wzrost oszczędności może spowodować spadek stóp procentowych i zwiększy dostępność

kapitału. To z kolei obudzi inwestycje, które w konsekwencji doprowadzą w kolejnych latach do przyrostu zatrudnienia i dochodu. Ponadto, należy dodać, że w systemie podatku progresywnego transfer pieniędzy od bogatszych do uboższych nie tworzy żadnego dodatkowego dochodu.

System podatku progresywnego nie sprzyja tworzeniu nowych miejsc pracy i nie skłania do podejmowania działań zarobkowych. Jak pisał Monteskiusz, natura jest sprawiedliwa wobec ludzi, nagradza ich trudy, czyni ich pracowitymi, ponieważ za większą pracę idzie większa nagroda. Ale jeżeli samowolna władza odbierze owe przyrodzone nagrody, człowiek wraca do wstrętu do pracy i próżniactwo zdaje mu się jedynym dobrem [Monteskiusz 1997]. W pewnym momencie podatnicy zaczynają zadawać sobie pytanie, dlaczego mają pracować tylko część roku dla siebie i rodziny, a pozostałą część dla innych? Progresywne podatki wydają się czynnikiem maltuzjanizmu ekonomicznego [Gaudemet i Mier 2000]. Im więcej podatnik pracuje i im większe osiąga sukcesy, tym wyżej jest opodatkowany. Czyż nie jest to propozycja do tego, aby pracować mniej lub ukrywać swoje dochody? Często okazuje się, że przemysłowcy zamiast angażować się w przedsięwzięcie, co do którego wiedzą, iż w razie powodzenia zyski zostaną w dużej części zaabsorbowane przez podatek, natomiast w razie niepowodzenia będą musieli pokryć w całości stratę, wolą zachować pozycję skromniejszą, lecz pewniejszą. Nierzadko też pracownik odmawia dodatkowej pracy, wiedząc, że połowę lub nawet więcej uzyskanego za nią wynagrodzenia odda fiskusowi [Gaudemet i Mier 2000]. Wpływ podatków na rynek pracy jest więc bardzo silny. Ma on duże znaczenie dla decyzji, czy wejść na rynek pracy aktywnie jej poszukując i następnie sumiennie pracując, czy pozostać biernym zawodowo i poprzestać na pobieraniu różnych świadczeń socjalnych. Decyzje te zależą od motywacji finansowej, a jest nią różnica między wynagrodzeniem netto a wielkością świadczeń socjalnych. Zatem wobec niechęci do podejmowania pracy, czy też braku opłacalności podejmowania pracy, czy konieczne jest trwałe utrzymanie zakresu redystrybucji dochodu od grup zamożniejszych do grup uboższych? Tworzy się tym samym tzw. „błędne koło”: brak pracy, czy też chęci do pracy zmusza do zwiększania świadczeń socjalnych, co wymaga wysokich podatków, a te z kolei zniechęcają do zwiększania produkcji, inwestycji i tworzenia nowych miejsc pracy.

System podatkowy nie może wpływać destrukcyjnie na kreatywność podatników, zniechęcać ich do pracy, która nie przynosi proporcjonalnych do zwiększonego wysiłku efektów, z uwagi na działanie progresywnych podatków. Jeżeli zamierzamy, czy też mamy możliwość wypracowania większych dochodów, musimy uwzględnić fakt, że cały dochód wypracowany ponad kolejny próg podatkowy będzie opodatkowany wyższą stawką podatkową, co niewątpliwie może być zniechęcające. Można powiedzieć, dlaczego biedni mają odprowadzać takie same podatki jak bogaci. Czy na pewno? Ten sam procent od 200.000,00 zł zawsze będzie większy niż ten sam procent od 20.000,00 zł. Oczywiście przy podatku progresywnym ten bogaty przedsiębiorca zapłaciłby więcej, tylko w jakim celu? Znaczna część przekazywanych do wspólnej kasy pieniędzy wydawana jest nieracjonalnie. Państwo, które ściąga wysokie podatki, może teoretycznie większą ich część przeznaczać na inwestycje pobudzające rozwój. W praktyce tak się jednak nie dzieje, są one przekazywane na utrzymywanie i finansowanie przywilejów niektórych grup społecznych, utrzymanie nadmiernie rozbudowanej struktury administracji publicznej, która zapewnia nam "uwielbianą" przez wszystkich biurokrację. Trudno uznać, że służą one edukacji, służbie zdrowia czy też budowie dróg.

Podatek liniowy, jako przeciwieństwo podatku progresywnego, oprócz efektów zmniejszenia klina podatkowego i zwiększania skłonności do oszczędności i inwestycji staje się tym samym czynnikiem długofalowego wzrostu gospodarczego, przynosi także inne korzyści. Zbyt rozbudowany system ulg i zwolnień podatkowych powoduje, że zainteresowanie przedsiębiorców przesunęło się z obszaru efektywności ekonomicznej na obszar regulacji prawnych. Ponadto zbyt duża liczba ulg i zwolnień powoduje, że system podatkowy staje się mało czytelny i niestabilny. Taka niestabilność i niespójność systemu podatkowego nie wpływa pozytywnie na zachowania podmiotów gospodarczych. Przedsiębiorcy, którzy inwestują swoje pieniądze ryzykując często swoim majątkiem, nie będą zainteresowani poszerzaniem i rozwijaniem swojej działalności w sytuacji, kiedy będą zaskakiwani ciągłymi zmianami przepisów. Do zadań przedsiębiorców należy bowiem pomnażanie środków, rozwój przedsiębiorstw, a nie studiowanie ciągle zmieniających się przepisów oraz zatrudnianie w tym celu prawników czy księgowych. Likwidacja ulg i zwolnień podatkowych umożliwi obniżenie kosztów funkcjonowania aparatu skarbowego dzięki zmniejszeniu administracyjnych kosztów poboru podatku i uproszczeniu przepisów podatkowych. Przyczyni się również do obniżki kosztów ponoszonych przez podatnika związanych m.in. z wypełnianiem zeznań podatkowych, kosztami pomyłek, kosztami doradztwa podatkowego, usług księgowych itp. Podatek liniowy powinien spowodować ujawnienie części dochodów z „szarej strefy” i w ten sposób zwiększyć dochody budżetu państwa.

Dowodem na powyższe są zmiany w podatku CIT (Corporate Income Tax, pol. podatek od osób prawnych), polegające na zmniejszeniu jego stawki i skutkujące wzrostem wpływów do budżetu państwa. Odpowiednie informacje zamieszczam w tabeli 1.

Tabela 1. Zmiany stawek CIT a wpływy do budżetu państwa w latach 1999-2006
Table 1. Changes of CIT rates and budgetary revenues

Stopa i wpływy podatkowe	Rok							
	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Stawki CIT, %	34	32	28	28	27	19	19	19
Wpływy z CIT, mln zł	16 308,0	14 133,5	16 460,4	13 833,8	14 982,4	18 030,2	20 789,2	25 342,5

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Ministerstwa Finansów.

Szara strefa występuje w każdej gospodarce. Jest ona wynikiem nieprzestrzegania określonych reguł gry społeczno-gospodarczej. Odzwierciedla nieformalną gospodarkę i z ekonomicznego punktu widzenia jest to część PKB, która z powodu nierejestrowania lub niepełnego rejestrowania pozarolniczej działalności gospodarczej nie jest mierzona przez oficjalne statystyki.

W gospodarce rynkowej szara strefa jest odpowiedzią m.in. na wysokie koszty pracy, wysokie podatki, wysokie transfery socjalne, uciążliwość prowadzenia działalności gospodarczej. Słynny klin podatkowy, czyli różnica pomiędzy tym, co pracownik dostaje do ręki, a kosztami, które ponosi pracodawca z tytułu jego zatrudnienia, jest zachętą do płacenia pracownikowi całości bądź przynajmniej części wynagrodzenia w sposób nieformalny. Z powodu m.in. wysokości podatków wiele osób pracuje bez zarejestrowania własnej działalności gospodarczej.

Niezwyczajnie trudno oszacować wielkość zjawiska szarej strefy, choćby z uwagi na fakt, że zaangażowani w niej starają się nie dopuścić do ich wykrycia. Jeszcze trudniej określić, w jakim stopniu wielkość szarej strefy wynika z nadmiernego fiskalizmu, a w jakim jest skutkiem uprawiania nielegalnych procedurów.

Jedną z konsekwencji występowania szarej strefy jest zmniejszenie dochodów budżetu państwa, co jednocześnie w sposób pośredni może prowadzić do konieczności zwiększenia stawek podatkowych i zwiększa prawdopodobieństwo wystąpienia deficytu budżetowego. Jednocześnie powoduje to spadek ilości i jakości dóbr publicznych. Wywołuje niekorzystne zmiany w strukturze wydatków publicznych, na niekorzyść wydatków sztywnych i socjalnych. A to pociąga za sobą cały szereg ekonomicznych konsekwencji, w dłuższej perspektywie zmniejsza dochody ludności i nie wpływa pozytywnie na rozwój przedsiębiorczości, a tym samym na wzrost gospodarczy. Paradoksalnie, im większa jest redystrybucja budżetowa i skala ingerencji państwa w gospodarkę, tym wielkość szarej strefy może być większa.

Wprowadzenie podatku liniowego powinno mieć wpływ na zmniejszenie szarej strefy i ujawnianie przez przedsiębiorców całości uzyskiwanych dochodów, skutkujące wzrostem wpływów podatkowych, co pociąga za sobą większą ilość i jakość dóbr publicznych i jednocześnie przyczynia się do stymulowania wzrostu gospodarczego. Należy przy tym mieć na uwadze, że szara strefa stanowi najprawdopodobniej największą rezerwę podatkową państwa. Jej wykorzystanie może jednak okazać się problematyczne, przy znanej niskiej moralności podatkowej polskich podatników oraz zakorzenionej i ugruntowanej przez lata tendencji do niepoprawnych zachowań. Dodatkowo, wszelkie zmiany postaw społecznych wymagają długiego okresu, zwłaszcza, że dopiero wprowadzenie zmian prawnych daje impuls do zapoczątkowania zmian społecznych. Wiadomo jednak, że rozważania teoretyczne, jak również wnioski wynikające z doświadczeń innych krajów nie zawsze sprawdzają się w praktyce tu i teraz i dopiero podatkowa rzeczywistość pokaże na ile przyjęte założenia okazały się skuteczne. Ponieważ rozwiązania podatkowe dotyczyć mają przy tym procesów gospodarczych, ich oddziaływanie na te procesy może być zauważalne dopiero w dłuższych okresach.

Ponadto likwidacja ulg i zwolnień podatkowych oraz preferencyjnych sposobów opodatkowania, oprócz tego, że wpłynie na zmniejszenie kosztów funkcjonowania organów podatkowych, może również poprawić ściągalność podatków. Urzędnicy, zajmujący się obecnie weryfikacją dokumentacji związanej z odpisami podatkowymi, mogliby zająć się wyszukiwaniem płatników unikających opodatkowania.

Podsumowanie

Podsumowując rozważania dotyczące oddziaływania systemu podatkowego na wzrost gospodarczy należy podkreślić, że system podatkowy, który jest jednym z bardziej istotnych czynników wpływających na stopień konkurencyjności i sprawności funkcjonowania mechanizmu rynkowego, a tym samym jest nieodzownym czynnikiem wzrostu gospodarczego, powinien w jak najmniejszym stopniu zniekształcać siłę i kierunek rynkowych bodźców skłaniających do pracy, do kreatywności, do przedsiębiorczości. System podatkowy powinien dawać impuls do pracy, oszczędności i inwestycji. Zwiększenie zachowań produktywnych niewątpliwie przyczyni się do zwiększenia tempa

wzrostu gospodarczego. Dlatego też podatki powinny minimalizować swoje antyefektywnościowe skutki, a mianowicie m.in.:

- być możliwie niskie, z jedną stawką podatkową, by zapewnić jednakowe traktowanie wszystkich podatników,
- być neutralne, by nie tworzyć uprzedzeń wobec tworzenia kapitału, gwarantując, że żaden dochód nie jest opodatkowany więcej niż raz, co stymuluje powstawanie większej ilości oszczędności i inwestycji, a tym samym szybszy wzrost gospodarczy,
- być proste, by obniżyć koszty przestrzegania przepisów i niezłożone, bo ich złożoność obecnie prowadzi do sytuacji, że podatnicy i dochody są traktowani w różny sposób.

Podatek liniowy spełnia te wymagania.

Ponadto, powtarzając za Zytą Gilowską: „Sprawiedliwość społeczna wprowadzona do systemu podatkowego jest pułapką i władze doskonale o tym wiedzą. Nie da się bowiem w jednym instrumencie pogodzić celu fiskalnego i socjalnego. Cel fiskalny domaga się podatku równego, powszechnego i prostego. Tylko taki podatek nie dusi przedsiębiorczości, nie angażuje armii kontrolerów i nie zmusza do ucieczki w szarą strefę. Natomiast cel socjalny żąda podatku skomplikowanego, progresywnego i kosztownego w poborze. I taki właśnie mamy” [Gilowska 2003]. Słusznym wydaje się więc, aby cele społeczne realizować za pomocą polityki społecznej, adresując ją do tych, którzy naprawdę jej potrzebują. Troskę o dostarczanie niezbędnych dóbr publicznych, tj. edukacji, ochrony zdrowia czy też sprawnych instytucji, polityka społeczna może realizować skutecznie bez ujemnego wpływu na gospodarkę. Zatem pożądany zakres redystrybucyjnej działalności państwa mającej na celu niwelowanie różnic dochodowych i majątkowych może być realizowany przez ukształtowanie odpowiedniej struktury i poziomu wydatków budżetowych, a nie poprzez podatki progresywne.

Walka z szarą strefą, co nie ulega wątpliwości, powinna odbywać się przez osłabienie bodźców skłaniających do działania poza oficjalnym obiegiem gospodarczym. Jednocześnie jej skalę występowania niewątpliwie należy traktować jako sygnał wskazujący na konieczność zmiany polityki podatkowej, w tym systemu podatku dochodowego od osób fizycznych.

Literatura

- Gaudemet P. M., Mier J. [2000]: *Finanse publiczne*. PWE, Warszawa.
- Gilowska Z. [2003]: Podatek liniowy i sprawiedliwość społeczna. *Rzeczypospolita*, 25.06.2003.
- Monteskiusz [1997]: *O duchu praw*. Wydawnictwo Antyk, Kęty.
- Ostaszewski J., Fedorowicz Z., Kierczyński T. [2004]: *Teoretyczne podstawy reformy podatków w Polsce*. Difin, Warszawa.
- Samuelson P. A., Nordhaus W. D. [2004]: *Ekonomia*. Tom 1. Wydawnictwo PWN, Warszawa.

Piotr Prus¹

Katedra Ekonomiki i Doradztwa w Agrobiznesie
Uniwersytet Technologiczno-Przyrodniczy
Bydgoszcz

Współczesne problemy rolnictwa i obszarów wiejskich w Polsce

Contemporary problems of agriculture and rural areas in Poland

Abstract. The aim of the paper was to discuss selected problems of Polish rural areas and agriculture. The main factors slowing down the development of rural areas and agriculture in Poland are unfavourable income situation by comparison to other economy branches, small size of farms (fragmented agrarian structure) and workforce surplus, low educational level, as well as infrastructural barriers.

Key words: rural areas, agriculture, problems, barriers

Synopsis. Celem artykułu było omówienie wybranych problemów występujących na obszarach wiejskich w Polsce, w głównej mierze dotyczących rolnictwa. Do najważniejszych czynników hamujących rozwój obszarów wiejskich oraz rolnictwa należy zaliczyć przede wszystkim niekorzystną sytuację dochodową w porównaniu z innymi działami gospodarki, rozdrobnienie agrarne, nadmiar siły roboczej, niski poziom wykształcenia na wsi oraz bariery infrastrukturalne.

Słowa kluczowe: obszary wiejskie, rolnictwo, problemy, bariery

Wstęp

Znaczenie obszarów wiejskich w Polsce jest ogromne, zarówno z punktu widzenia ekonomicznego, społecznego jak i środowiskowego. Stanowią one 93,2% powierzchni kraju, a definiowane są jako tereny położone poza granicami administracyjnymi miast. Oznacza to, że w ich skład wchodzi gminy wiejskie lub części wiejskie gmin miejsko-wiejskich. Jeśli brać pod uwagę metodologię wyznaczania obszarów wiejskich stosowaną przez OECD, która bazuje na gęstości zaludnienia poniżej 150 osób/km², to stanowią one w Polsce około 95%. Przytoczone definicje określają jedynie umowny kontekst i należy je traktować jako wskaźnik, ponieważ na obszarach wiejskich występują liczne powiązania gospodarcze oraz funkcjonalne z niewielkimi miastami. Obszary wiejskie w Polsce zamieszkuje 38,5% mieszkańców kraju, czyli 14,7 mln osób, a średnia gęstość zaludnienia wynosi około 50 osób/km² [Krajowy... 2006, Prognoza... 2006, Program... 2006, Rocznik statystyczny... 2006].

Cel badawczy

Celem opracowania było omówienie wybranych problemów polskiego rolnictwa i obszarów wiejskich, które odgrywają znaczącą rolę w krajowej gospodarce narodowej, jak również w całej Unii Europejskiej, której od maja 2004 roku Polska jest członkiem. Są one miejscem życia i pracy sporej części społeczeństwa, która wytwarza żywność, a także

¹ Dr inż., e-mail: prus@utp.edu.pl

surowce wykorzystywane w przemyśle. Niestety dotychczasowe doświadczenia związane z rozwojem terenów wiejskich i rolnictwa wykazują, że generują one wiele problemów związanych z brakiem równowagi między czynnikami gospodarczymi, społecznymi i środowiskowymi. Zdiagnozowanie współczesnych zagrożeń, z jakimi borykają się producenci rolni, pozwoli w najbliższej przyszłości na skuteczniejsze projektowanie programów mających wspomagać rozwój rolnictwa, jak również terenów wiejskich. Pamiętać bowiem należy, że współczesny obraz rolnictwa oraz obszarów wiejskich ulega ciągłym przemianom. Ewolucyjny charakter ich rozwoju jest rzeczą naturalną, spowodowaną potrzebą dostosowywania do zmieniającej się rzeczywistości oraz otoczenia ekonomiczno-społecznego. Ważne jest zatem, aby zaprojektować taki model rozwoju obszarów wiejskich i rolnictwa, który będzie w stanie zagwarantować rozwój ekonomiczny w równowadze i harmonii z oczekiwaniami społecznymi oraz wymogami środowiska naturalnego.

Rolnictwo jako najważniejszy dział gospodarki na wsi

Najważniejszym działem gospodarki decydującym o poziomie życia oraz rozwoju ekonomicznego i społecznego na wsi jest rolnictwo. Jest ono elementem kształtującym zarówno rozwój gospodarczy, jak również wpływającym w istotny sposób na warunki przyrodnicze oraz stan środowiska naturalnego. Jednakże w ostatnich dziesięcioleciach obserwuje się obniżanie gospodarczej roli tego sektora w gospodarce krajowej, czego wyrazem jest zmniejszanie się udziału rolnictwa w wytwarzaniu PKB. Mimo postępującego spadku udziału rolnictwa w PKB, tereny wiejskie w Polsce nadal spełniają bardzo ważną rolę gospodarczą oraz społeczną. Rolnictwo jest miejscem pracy dla około 16,5% ludności kraju (66% mieszkańców wsi), a obszary wiejskie są miejscem wytwarzania żywności oraz surowców dla sektora rolno-spożywczego, chemicznego, energetycznego i wielu innych [Krajowy... 2006, Mickiewicz 2005a, Prognoza... 2006].

Podstawową jednostką gospodarczą w tym dziale produkcyjnym jest gospodarstwo rolnicze, które jest systemem ekonomiczno-społecznym, funkcjonującym dla zaspokajania potrzeb właściciela i członków jego rodziny. Potrzeby te są ciągle modyfikowane. Wspomniany system nieustannie ewoluje pod wpływem zmian otoczenia, w którym funkcjonuje, ale również sam wywołuje zmiany w środowisku swego działania. Jest układem ściśle powiązany z makrosystemem ekonomiczno-społecznym i jego podsystemami, z którymi wchodzi w różne relacje. Rola środowiska ekonomiczno-społecznego w stosunku do gospodarstw rolniczych polega na powstrzymywaniu bądź przyspieszaniu, wzmacnianiu albo osłabianiu możliwości rozwojowych gospodarstwa jako systemu [Gutkowska 2002].

O poziomie zaspokajania potrzeb rodzin utrzymujących się z rolnictwa decyduje wielkość uzyskiwanych dochodów, które są determinowane przez czynniki, na które rolnicy mają wpływ (zmienne endogenne), takie jak wielkość zasobów produkcyjnych (ziemia, kapitał, praca) i sposób ich wykorzystania, jak również zmienne egzogenne, na które właściciele gospodarstw nie mają wpływu, do których zaliczyć można ceny zbytu produktów rolnych, środków produkcji i nabywanych usług [Gardner 1990, Rembisz 2006]. Poziom uzyskiwanych dochodów oraz możliwości rozwojowe gospodarstw są zależne od czynników przyrodniczych, organizacyjnych i ekonomicznych. Uwarunkowania organizacyjne oraz przyrodnicze wpływają na intensywność organizacji produkcji

(zarówno zwierzęcej jak i roślinnej). Są one pochodną zróżnicowania struktury obsady zwierząt oraz zasiewów. Natomiast czynniki ekonomiczne warunkują intensywność gospodarowania, która mierzona jest poziomem nakładów materiałowych i kosztów na 1 ha UR. Wynikają one z relacji cenowej pomiędzy środkami produkcji a wyprodukowanymi dobrami [Krasowicz 2004].

Sytuacja dochodowa gospodarstw rolniczych

Sytuacja dochodowa gospodarstw domowych zamieszkujących obszary wiejskie jest gorsza w stosunku do mieszkańców miast. W 1998 roku przeciętne dochody osobiste per capita na wsi stanowiły zaledwie 69% analogicznych dochodów w mieście [Zegar 1999]. W 2000 roku średni miesięczny dochód w gospodarstwie domowym na wsi był o 343 zł mniejszy niż w mieście (1386 zł / 1643 zł) [Diagnoza... 2000, za: Gutkowska 2002]. W 2003 roku średni dochód netto na gospodarstwo w Polsce wynosił 1950 zł, ale dalej utrzymywało się spore zróżnicowanie między miastem (2177 zł) i wsią (1716 zł) [Saloni i Margol 2005]. Dochód rozporządzalny gospodarstw domowych na wsi był w 2004 roku o blisko 35% niższy od dochodu gospodarstw w miastach [Krajowy... 2006]. Niekorzystna dla rolników relacja miesięcznego dochodu rolniczego na jedną pełnozatrudnioną osobę do średniej płacy netto w gospodarce narodowej ulegała odwróceniu dopiero w gospodarstwach o powierzchni powyżej 50 ha, gdzie uzyskiwane dochody przewyższały poziom średniej płacy miesięcznej w kraju [Kucka i Stempel 20005]. Jednak, ze względu na występujące rozdrobnienie gospodarstw, coraz mniej ich właścicieli było w stanie utrzymać siebie i swoje rodziny jedynie z rolnictwa. Zmniejszyła się liczba gospodarstw, dla których dochody z działalności rolniczej stanowiły główne źródło utrzymania. Jedynie dla 36,3% gospodarstw domowych z użytkownikiem gospodarstwa indywidualnego o powierzchni powyżej 1 ha użytków rolnych praca we własnym gospodarstwie stanowiła źródło dochodów przekraczające 50% dochodów ogółem. Wzrósł za to udział innych źródeł dochodów, wśród których należy wymienić: emerytury i renty (42,8%), pracę najemną (41,5%), gospodarczą działalność pozarolniczą (8,4%) oraz inne niezarobkowe (poza emeryturami i rentami) źródła dochodów (4,4%) [Krajowy... 2006]. Dla posiadaczy małych gospodarstw oraz osób trudno radzących sobie z warunkami ekonomicznymi gospodarki rynkowej niezwykle uciążliwy stał się brak możliwości dodatkowego zarobkowania. Zaowocowało to pauperyzacją gospodarstw domowych utrzymujących się z rolnictwa, pogłębianiem się zróżnicowania materialnego społeczeństwa oraz wzrostem dysparytetu dochodów ludności rolniczej w stosunku do pozostałych grup zawodowych [Kucka i Stempel 20005].

Spadek realnych dochodów, przy jednoczesnym zmniejszeniu opieki socjalnej państwa, wzrost bezrobocia oraz zróżnicowanie wysokości zarobków zrodziły poczucie pogorszenia warunków materialnych i zagrożenia możliwości zaspokajania potrzeb oraz narastanie pesymistycznych ocen przyszłości sytuacji gospodarczej i życia na wsi [Gutkowska 1999; Łapińska-Tyszka 2002; Wyszowska 2006]. Według Gutkowskiej [2002] ponad połowa rolników uważała swoje gospodarstwa za nierozwojowe, jednocześnie około 80% właścicieli nie zamierzało powiększać obszaru swoich gospodarstw, ani inwestować w ich modernizację w najbliższym czasie. Wraz z rozwojem gospodarczym kraju nie znikają te różnice, nie podnosi się też znacząco poziom życia na wsi. Jednakże wymienione niekorzystne zjawiska zachodzące na wsi są częściowo

niwelowane przez mniejsze koszty utrzymania niż w mieście oraz samozaopatrzenie w żywność [Powszechny... 1997, Sikora 1999].

Poziom wykształcenia jako istotny składnik kapitału ludzkiego

Czynnikami wytwórczymi, warunkującymi funkcjonowanie gospodarstw rolniczych oraz osiągane przez ich właścicieli dochody, są praca, kapitał, technologia, organizacja i zarządzanie. Wynika z tego, że istotnym elementem uzyskania przewagi na rynku jest czynnik ludzki i jego cechy jakościowe, do których zaliczyć trzeba wiedzę, kwalifikacje, umiejętności oraz poziom intelektualny. Można zatem stwierdzić, że do najważniejszych barier rozwojowych oraz problemów kształtujących funkcjonowanie gospodarstw rolniczych w Polsce należą niedoskonałości organizacyjne związane z czynnikiem pracy [Łęczycki 2005] oraz niskie wykształcenie mieszkańców, które wiąże się z często niskim poziomem aspiracji, małą aktywnością zawodową, kulturalną i społeczną [Kobyłecki 2005]. Co prawda poziom wykształcenia osób związanych z rolnictwem ulega systematycznej poprawie, niestety jest on nadal niższy niż wśród mieszkańców miast, a wykształcenie rolników często pozostaje na bardzo niskim poziomie ogólnym i fachowym. Główną przyczyną takiego stanu rzeczy jest częste kończenie nauki na niższym poziomie (przeważnie zasadniczej szkoły zawodowej) oraz niższy ogólny poziom kształcenia szkolnego i przedszkolnego na wsi. Powodowane jest to chroniczną niewydolnością wynikającą z niskiego poziomu edukacji na wsi. Warunki nauki na wsi są zdecydowanie gorsze niż w mieście, również przeciętny poziom nauczania jest z reguły niższy. Na mniej korzystne możliwości edukacyjne dzieci wiejskich wpływa szereg barier związanych z funkcjonowaniem systemu oświaty wiejskiej, na które składają się przede wszystkim: ograniczony dostęp do przedszkoli, gorzej wykwalifikowana kadra nauczycielska, gorsza oferta edukacyjna szkolnictwa ponadgimnazjalnego. Występująca często zła sytuacja materialna rodzin wiejskich ogranicza wybór szkoły średniej lub wyższej do tych znajdujących się w najbliższej okolicy, co pozwala wyeliminować koszty związane z zamieszkiwaniem poza domem. Pomimo obserwowanej w ostatnich latach pozytywnej tendencji na wsi, jaką jest stały wzrost odsetka osób z wykształceniem ponadpodstawowym, Polska nadal odstaje pod tym względem od realiów Unii Europejskiej. Wśród użytkowników gospodarstw rolniczych w Polsce aż 32% zakończyło edukację na poziomie szkoły podstawowej. W krajach UE-15 udział ten wynosi zaledwie 16,9% [Krajowy... 2006, Program... 2006].

Konsekwencją niższego poziomu wykształcenia właścicieli gospodarstw rolniczych w Polsce jest między innymi mniejsza ich aktywność społeczno-zawodowa, większe trudności ze znalezieniem alternatywnego miejsca pracy poza rolnictwem oraz wspomniany niski poziom dochodów [Marcysiak 2005]. Poziom posiadanej wiedzy determinuje występowanie postaw przedsiębiorczych, które polegają na prowadzeniu efektywnej organizacji gospodarczej i ułatwiają poszukiwanie nowych rozwiązań technologicznych, nowych rynków zbytu, oraz niekonwencjonalnych systemów organizacji produkcji [Spychalski 2005]. Niski wskaźnik wykształcenia występujący na wsi hamuje powstawanie małych i średnich przedsiębiorstw. Ważne jest, aby instytucje rządowe oraz pozarządowe kierowały pomoc do przedsiębiorców wiejskich w zakresie zdobywania wiedzy. Polegać ona powinna na podwyższaniu kwalifikacji osób poszukujących pracy, doskonaleniu kadr małych i średnich przedsiębiorstw, wspieraniu inicjatyw w zakresie rozwoju lokalnego,

przeciwdziałaniu bezrobociu i promocji przedsiębiorczości [Grzybek 2005]. Małe i średnie przedsiębiorstwa w znaczący sposób wpływają na rozwój gospodarki krajowej i lokalnej. Aby pobudzić postawy przedsiębiorcze wśród osób zamieszkujących tereny wiejskie należy wyrobić u nich cechy takie, jak umiejętność dostrzegania zmian oraz reagowania na nie, zdolność podejmowania decyzji i rozwijania działań polegających na pomnażaniu kapitału i identyfikowaniu szans niezależnie od posiadanych zasobów oraz gotowość do podejmowania ryzyka [Woźniak 2006]. Wszelkie działania zmierzające do podniesienia kwalifikacji ludności wiejskiej, w tym rolniczej, przyczyniają się do zwiększenia potencjału intelektualnego oraz konkurencyjności produkcji [Mickiewicz 2005a; Wawrzyniak i Wojtasik 2004].

Zasoby siły roboczej w rolnictwie

Niski poziom wykształcenia na wsi determinuje występowanie nadmiernych zasobów siły roboczej w rolnictwie, których miernikiem jest liczba osób utrzymujących się głównie z własnej pracy w gospodarstwie [Woś 2000]. Zatrudnienie w polskim rolnictwie w przeliczeniu na 100 ha jest zróżnicowane regionalnie i jest najwyższe w województwach południowych (np. Podkarpacie 46,8 osób), a najniższe w województwach zachodnio-północnych (Zachodniopomorskie 7,1 osób) [Mickiewicz 2005a]. Problem ten jest uwarunkowany historycznie i jest konsekwencją cywilizacyjnego opóźnienia polskiej wsi, sięgającego połowy XIX wieku, a utrwalanego przez gospodarkę centralnie sterowaną. Występujący w polskim rolnictwie systematyczny proces obniżania zatrudnienia ma przebieg zdecydowanie mniej dynamiczny w porównaniu do innych krajów europejskich. Jednakże należy zauważyć, że pomimo ogólnie wysokiego zatrudnienia w polskim rolnictwie występują regiony kraju, gdzie mamy do czynienia z problemem wyludniania się obszarów wiejskich i brakiem następców w gospodarstwach. Dotyczy to głównie wschodnich regionów Polski.

Indywidualne gospodarstwa rolnicze w Polsce wiążąc duże zasoby pracy pełnią funkcję swoistego bufora w stosunku dla gospodarki krajowej. Przejmują siłę roboczą, gdy występuje ona w nadmiarze i oddają działom pozarolniczym w rejonach dużego na nią zapotrzebowania [Kapusta 2005; Wiatrak 2005]. Obecne wysokie bezrobocie w kraju uniemożliwia wchłonięcie nadwyżki siły roboczej, głównie niewykwalifikowanej, zwalnianej z rolnictwa. Brak pracy w innych działach gospodarki wpływa na niemożność przesunięcia do nich tych nadwyżek. Mimo odnotowywanego w ostatnich latach oficjalnego spadku stopy bezrobocia w skali kraju (17,6% w 2002 r., 16,3% w 2005 r., około 10% w maju 2008 r.) obszary wiejskie nadal borykają się z jego problemami, ponieważ w oficjalnych statystykach nie ujmuje się tak zwanego bezrobocia ukrytego lub agrarnego (zbędna siła robocza), występującego przede wszystkim w rodzinach utrzymujących się głównie z rolnictwa [Łapińska-Tyszka 2002; Program... 2006; Saloni i Margol 2005].

Wysoki poziom zatrudnienia w rolnictwie wiąże się nierozzerwalnie z rozdrobnieniem gospodarstw i złą strukturą agrarną. W Polsce funkcjonuje 1,71 mln gospodarstw rolniczych. Większość z nich posiada grunty w tzw. szachownicę, z czego 18,1% w sześciu lub większej liczbie działek, które nierzadko znajdują się w znacznej odległości od siedziby gospodarstwa. Średnia powierzchnia gospodarstwa, determinująca skalę produkcji, wynosi zaledwie około 10 ha, gdy w UE-15 około 23,11 ha [Program... 2006]. Występuje pod tym

względem spore zróżnicowanie regionalne. Na północnym zachodzie kraju średnia ta oscyluje w granicach 20 ha, natomiast na południu około 3,3 ha. Nie możemy jednak zapominać, że również w UE istnieje spore regionalne zróżnicowanie średniej powierzchni gospodarstw. Dla przykładu można podać Wielką Brytanię ze średnią około 70 ha oraz Włochy, w których jest to około 8 ha [Kobyłecki 2005]. Trzeba mieć na uwadze, że rozdrobnienie struktury obszarowej gospodarstw uniemożliwia akumulację kapitału potrzebnego do podjęcia inwestycji poprawiających efektywność gospodarowania i przeszkadza w konkurowaniu z rolnictwem UE [Mickiewicz 2005a]. Co więcej, możliwości produkcyjno-ekonomiczne determinowane są w dużym stopniu przez wielkość gospodarstw [Kusz 2005], a poziom dochodu rolniczego netto na jednego pełnozatrudnionego rolnika wraz z powierzchnią gospodarstwa [Kucka i Stempel 2005].

Bariery infrastrukturalne

Znaczącą przeszkodą hamującą rozwój obszarów wiejskich w Polsce, a w tym i rolnictwa, jest słabo rozwinięta infrastruktura techniczna [Mickiewicz 2005b]. Wiele istniejących dróg wymaga utwardzenia oraz bieżących napraw. Dużym problemem są występujące braki dostatecznego wyposażenia w zbiorową sieć wodno-kanalizacyjną, jak również mała liczba oczyszczalni ścieków. Jedynie 12,7% wsi posiada zbiorową kanalizację, przy czym 85,8% miejscowości wiejskich wyposażonych jest w sieć wodociągową. Kolejnymi problemami są zły stan infrastruktury energetycznej (w tym przede wszystkim gazociągowej) oraz niedostateczny rozwój sieci telefonicznych, co również wpływa hamująco na możliwości swobodnego korzystania ze stałych łączy internetowych. Poza tym możliwości rozwojowe indywidualnych gospodarstw są w dużej mierze hamowane przez eksploatowanie budynków gospodarczych oraz narzędzi i maszyn rolniczych, które często są stare, wysłużone i w złym stanie technicznym. Rozwojowi obszarów wiejskich nie sprzyja także niewielka liczba i słaba organizacja instytucji rynkowych, finansowych i produkcyjnych. Dotychczasowe tradycyjne formy współdziałania mieszkańców wsi, które opierały się na wzajemnej pomocy sąsiedzkiej oraz rodzinnej, zostały poważnie osłabione lub niejednokrotnie zanikły całkowicie. Natomiast nowe formy akcentujące wspólnotę interesów nie wykształciły się jeszcze w zadowalającym stopniu. Poza tym, niedostateczny rozwój planowania przestrzennego, przy braku jednoznacznych kryteriów oraz zasad wykorzystania przestrzeni i gruntów, zagrażają utratą atrakcyjności wielu miejscowości wiejskich, nie tylko dla ludności miejscowej, lecz także dla napływających nowych mieszkańców, a w tym potencjalnych inwestorów. Do tego dochodzą problemy z niedostatecznie rozwiniętą infrastrukturą społeczną i kulturową, która na terenach wiejskich wykazuje cechy niedoinwestowania i niedostosowania do potrzeb lokalnych społeczności. Braki te dotyczą szczególnie niedostatecznej liczby placówek służby zdrowia, ośrodków kulturalnych, oświatowych, rekreacyjnych i turystycznych. W wielu polskich wsiach brak takich instytucji jak domy kultury, kluby, boiska sportowe, świetlice, biblioteki, stowarzyszenia, czy grupy artystyczne [Krajowy... 2006; Program... 2006; Wieruszewska 2002].

Wpływ transformacji systemowej na stan polskiego rolnictwa

Na obecną sytuację polskiego rolnictwa, a w tym indywidualnych gospodarstw, wpływ miało wiele czynników związanych ze zmianą systemu gospodarczego na przełomie lat osiemdziesiątych i dziewięćdziesiątych ubiegłego wieku. Transformacja społeczno-ekonomiczna miała istotny wpływ na dwie płaszczyzny: makroekonomiczną, czyli funkcjonowanie gospodarki i jej związków z otoczeniem zewnętrznym, oraz mikroekonomiczną, czyli na zachowania podmiotów gospodarczych [Gutkowska 2002]. Przekształcenia te odbywały się w okresie kryzysu polskiej gospodarki, dekoniunktury w rolnictwie oraz niewystarczającego wsparcia rolnictwa z budżetu państwa. Wskutek tego osłabieniu uległy procesy modernizacyjne w rolnictwie i działach gospodarki z nim związanych. Wpłynęło to destabilizująco na sytuację społeczno-ekonomiczną ludności wiejskiej. Spowodowało narastanie problemów społecznych, technicznych i ekonomicznych, powiększanie się dystansu w stosunku do innych działów gospodarki narodowej. Gwałtowna zmiana ustroju gospodarczego, wiązała się również z koniecznością borykania się z obciążeniami, jakie zostały po systemie gospodarki centralnie sterowanej, głównie związanymi ze złą strukturą, wysokim poziomem zanieczyszczenia środowiska naturalnego oraz chaotycznym zagospodarowaniem przestrzeni [Wieruszewska 2002; Wilkin 2005a].

Wśród niekorzystnych dla rolnictwa zmian, spowodowanych przemianami systemu gospodarczego, należy wymienić również ograniczenie interwencji państwa na rynku rolnym oraz redukcję stosowanych przedtem narzędzi polityki rolnej państwa, takich jak sterowanie obrotem produktów rolnych oraz ich skup przez uspołecznione jednostki, urzędowe ustalanie cen skupu produktów rolnych i cen detalicznych podstawowych artykułów żywnościowych na relatywnie niskim poziomie, dotacje do rolnictwa i wyprodukowanej żywności. Zaprzestano także utrzymywania na niskim poziomie cen środków produkcji i ich dotacji, jak również rozdzielnictwa spowodowanego ciągłymi brakami. Zredukowano centralne sterowanie importem głównych surowców rolniczych, a także system dopłat do eksportu surowców rolnych. Skończyło się instytucjonalne utrzymywanie parytetu dochodu ludności rolniczej i pozarolniczej. Skutkiem tego zmalało bezpieczeństwo socjalno-bytowe ludności wiejskiej. Pojawiły się wspomniane już wcześniej takie problemy jak bezrobocie jawne i ukryte (likwidacja zakładów pracy), pogorszenie się sytuacji ekonomicznej rodzin utrzymujących się z gospodarstw rolniczych, pogłębienie niekorzystnego parytetu ich dochodów w porównaniu z innymi grupami zawodowymi. Spadł udział dochodów z produkcji rolniczej, a wzrósł udział świadczeń emerytalno-rentowych, które dla wielu gospodarstw stały się głównym źródłem utrzymania. Doszło do pogorszenia relacji między cenami produktów rolnych, a cenami środków produkcji. Powstały trudności ze zbytem, między innymi spowodowane malejącym popytem na krajową żywność, przy jednoczesnych trudnościach jej sprzedaży na rynkach zagranicznych. Spadek popytu krajowego wiązał się ze zmniejszeniem spożycia, w wyniku zubożenia ludności w miastach, co było konsekwencją obniżenia dochodów i wzrostu cen wskutek ograniczenia dotacji do sektora rolno-spożywczego, uwolnienia cen na artykuły rolne, napływu towarów (często subsydiowanych) z zagranicy. Wycofanie się państwa z dotowania wielu artykułów i usług zaspokajających podstawowe potrzeby (żywnościowe, mieszkaniowe, opałowe, energetyczne oraz leki, przedszkola itp.) doprowadziło do radykalnej zmiany struktury wydatków w gospodarstwach domowych. Rynek sprzedawcy, determinowany występującymi brakami towaru, przekształcił się w

rynek nabywcy. Niskie dochody nominalne konsumentów stały się czynnikiem ograniczającym swobodny wybór zaspokajania ich potrzeb. Reglamentację „kartkową” zastąpiła reglamentacja „dochodowa”. Została zachwiana korzystna i stabilna dotąd pozycja gospodarstw rolniczych, które w systemie gospodarki centralnie sterowanej miały dobrą sytuację ekonomiczną, mierzoną poziomem dochodów rolników w stosunku do pozostałych kategorii zawodowych [Zegar 1999; Gutkowska 2002]. Silna pozycja rolników indywidualnych oraz pracowników PGR szybko zmieniła się na słabą wskutek zaistniałych zmian makroekonomicznych i makrospołecznych, „zamknięcia ochronnego parasola państwa”, gwarantującego wysoką opłacalność produkcji i miejsca pracy w rolnictwie.

Czynniki wspierające rozwój rolnictwa

Czynnikiem łagodzącym negatywne zaszłości występujące w polskim rolnictwie, które zostały wymienione powyżej, a przy tym sprzyjającym rozwojowi obszarów wiejskich, jest obserwowane ostatnio zwiększenie liczby miejsc pracy na skutek rosnącego tempa rozwoju gospodarczego w skali całego kraju. Procesom modernizacyjnym sprzyja też względnie stabilizująca się polityka rolna oraz coraz bardziej skuteczny lobbing na rzecz różnych grup interesów związanych ze środowiskiem wiejskim. Znaczącym bodźcem rozwojowym okazało się wykorzystanie skierowanych w sektor rolnictwa funduszy pomocowych, których celem było przede wszystkim poprawienie efektywności wykorzystania zasobów, wzrost dochodów gospodarstw rolniczych oraz poprawa stanu infrastruktury technicznej na terenach wiejskich. Poza tym, wejście naszego kraju w 2004 roku w struktury Unii Europejskiej, a co za tym idzie włączenie polskiego rolnictwa do WPR i jednolitego rynku europejskiego, stworzyło możliwość wystąpienia dodatkowych efektów mnożnikowych. Polegają one między innymi na upowszechnianiu bardziej efektywnych systemów produkcji przy zastosowaniu nowoczesnych technologii, dzięki wsparciu przez środki pochodzące z budżetu UE. Jednak środki te stanowią mogą jedynie uzupełnienie dla krajowych, publicznych i prywatnych nakładów. Ich celem jest wyrównywanie poziomu rozwoju między poszczególnymi regionami Europy i krajami członkowskimi [Heller 2001]. Otrzymanie pomocy wiąże się ze spełnieniem określonych warunków finansowania w ramach odpowiednich funduszy. Pomoc ta nie może być wyższa niż limity wsparcia ustanowione dla poszczególnych jej rodzajów, form, czy dziedzin gospodarki. Służy ona kształtowaniu polityki publicznej oraz realizacji określonych celów. Niedozwolone jest wsparcie, które ma na celu wyłącznie poprawę sytuacji finansowej regionu, czy działu gospodarki, musi ono istotnie przyczyniać się do ich rozwoju [Idczak 2005]. W perspektywie 10-20 lat produktywność polskiego rolnictwa ma realne szanse na zbliżenie się do poziomu osiągniętego przez rolnictwo zachodnioeuropejskie. Polityka UE gwarantuje rozwój gospodarstw indywidualnych, ale muszą one przejść przeobrażenia, aby sprostać wymaganiom współczesnej gospodarki w ramach wspólnotowego rynku [Kapusta 2005]. Należy jednak mieć na uwadze zmiany kierunków Wspólnej Polityki Rolnej UE, a mianowicie osłabianie stopnia protekcjonizmu w stosunku do rolnictwa i nacisk na poprawę jego konkurencyjności w skali światowej, przez chociażby odejście od polityki wspierania cen produktów rolnych. Na pomoc będzie mogła liczyć coraz węższa grupa najefektywniej funkcjonujących gospodarstw. Promowane będą w coraz szerszym zakresie przedsięwzięcia służące ochronie i kształtowaniu środowiska naturalnego. WPR ewoluuje w kierunku wsparcia wszystkich mieszkańców wsi, co ma sprzyjać rozwojowi

infrastruktury, unowocześnieniu marketingu i przetwórstwa produktów rolnych, dywersyfikacji dochodów ludności rolniczej [Józwiak 2005].

Optymalne wykorzystanie środków pomocowych z budżetu UE wymaga jednak zdefiniowania problemów, z jakimi zmagają się rodzime rolnictwo, a następnie określenia celów, jakie mają zostać osiągnięte za pomocą środków, które można dla tych działań pozyskać. Dlatego konieczne jest ponowne zidentyfikowanie obszarów wymagających wsparcia zewnętrznego i określenia dziedzin, które należy rozwijać. Wcześniejsza regionalizacja społeczno-gospodarcza obszarów wiejskich ulega zmianom. Niektóre regiony, wykazujące wcześniej opóźnienie rozwojowe, wykazują teraz dużą dynamikę zmian ze względu na swoje obecne preferencyjne położenie, np. pogranicze zachodnie. Z kolei inne przeżywają stagnację, a nawet regres. Ponowne wyróżnienie i scharakteryzowanie obszarów problemowych pozwoli w lepszy sposób określić stopień ważności działań interwencyjnych w poszczególnych regionach [Adamowicz 2005; Kay 2000; Wilkin 2005a].

Podsumowanie i wnioski

Podsumowując omawianie problemów, jakie występują na obszarach wiejskich w Polsce, można stwierdzić, że wieś i rolnictwo naszego kraju szczególnie odbiegają od europejskich standardów. Przyczyny takiego stanu rzeczy mają charakter długotrwały i strukturalny. Rolnictwo polskie czeka spora zmiana, które będą wpływały na przyszły charakter obszarów wiejskich. Aby zmierzały one w dobrym kierunku, muszą być wcześniej zaplanowane. Dlatego musi istnieć jasno nakreślona wizja, na podstawie której będzie tworzona strategia, a dalej plan rozwoju obszarów wiejskich, którym z kolei podporządkowane zostaną odpowiednie działania. Naturalną rzeczą jest, że Polska jako kraj członkowski Unii Europejskiej zmierza w kierunku „europejskiego modelu rolnictwa”, opierającego się na symbiozie rynku oraz regulacji prawnych państw i organów wspólnotowych. Zakłada on, że na wsi będzie mieszkając i pracować ludność wielozawodowa. Obszary wiejskie mają być miejscem realizacji wielu funkcji i wartości, z bogatym oraz zróżnicowanym krajobrazem, gdzie kładziony jest nacisk na ograniczanie oraz eliminację skażenia gleby, wód i powietrza, a gospodarka współegzystuje z dziką przyrodą [Józwiak 2005; Wilkin 2005b].

Literatura

- Adamowicz M. [2005]: Zjawiska i procesy globalne a rozwój wsi i rolnictwa w Polsce. [W:] Polska wieś 2025. Wizja rozwoju. J. Wilkin (red.). Fundusz Współpracy. Warszawa, ss.119-126.
- Diagnoza społeczna 2000. [2000]. Zbiór danych badania ankietowego udostępniony przez Biuro Badań i Analiz Statystycznych przy Radzie Głównej PTS.
- Gardner B. L. [1990]: The Economics of Agricultural Policy. McGraw-Hill Publishing Company, Nowy Jork.
- Gutkowska K. [1999]: Przemiany w społeczno-ekonomicznej sytuacji polskich gospodarstw domowych w latach 1989-1998. [W:] Polskie gospodarstwa domowe w perspektywie integracji z Unią Europejską. Gutkowska K., Ozimek I., Jeżewska-Zychowicz M. (red.). Wyd. SGGW, Warszawa, ss.13-23.
- Gutkowska K. [2002]: Funkcjonowanie wiejskich gospodarstw domowych w procesie zmian społecznych na wsi i przejawiane przez nie strategie radzenia sobie. [W:] Samoorganizacja w społecznościach wiejskich – przejawy – struktury – zróżnicowania. Wierszewska M. (red.). IRWiR PAN, Warszawa, ss. 91-180.

- Grzybek M. [2005]: Wiedza a przedsiębiorczość na obszarach wiejskich. *Zagadnienia Doradztwa Rolniczego*, nr 1, ss. 53-60.
- Heller J. [2001]: Polityka regionalna dotycząca obszarów wiejskich w Polsce i krajach Unii Europejskiej. *Pamiętnik Puławski*, zeszyt 124, ss. 171-185.
- Idczak J. [2005]: Polityka pomocy publicznej w sektorze żywnościowym i na obszarach wiejskich. *Prace Komisji Nauk Rolniczych i Biologicznych*, Seria B nr 57. BTN, Bydgoszcz, ss. 217-221.
- Jóźwiak W. [2005]: Gospodarstwa domowe, przestrzeń, wsie, gospodarstwa rolnicze i źródła zarobkowania lubości wiejskiej w 2025 roku? [W:] Polska wieś 2025. Wizja rozwoju. J. Wilkin (red.). Fundusz Współpracy, Warszawa, ss. 81-83.
- Kapusta F. [2005]: Zmienność miejsca i roli gospodarstw indywidualnych w rolnictwie polskim. *Prace Komisji Nauk Rolniczych i Biologicznych*, Seria B nr 57. BTN, Bydgoszcz, ss. 259-265.
- Kay A. [2000]: Towards a Theory of the Reform of the Common Agricultural Policy. *European Integration online Papers* (EIoP), tom 4, nr 9, s. 9.
- Kobyłecki J. [2005]: Aktywizacja społeczno-zawodowa w Polsce na tle uwarunkowań Unii Europejskiej. *Prace Komisji Nauk Rolniczych i Biologicznych*, Seria B nr 57. BTN, Bydgoszcz, ss. 303-315.
- Krajowy Plan Strategiczny Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2007-2013. [2006]. MRiRW, Warszawa.
- Krasowicz S. [2004]: Znaczenie oceny ekonomicznej w badaniach rolniczych. *Roczniki Naukowe SERiA*, tom VI, zeszyt 5, 65-70.
- Kucka E., Stempel R. [2005]: Sytuacja dochodowa rolników z Warmii i Mazur przed akcesją Polski do Unii Europejskiej. *Prace Komisji Nauk Rolniczych i Biologicznych*, Seria B nr 57. BTN, Bydgoszcz, ss. 363-368.
- Kusz D. [2005]: Efektywność gospodarstw o różnej klasie wielkości ekonomicznej ukierunkowanych na produkcję żywca wieprzowego. *Prace Komisji Nauk Rolniczych i Biologicznych*, Seria B nr 57. BTN, Bydgoszcz, ss. 377-380.
- Łapińska-Tysza K. [2002]: Bezrobocie w gminach wiejskich a samoorganizacja. [W:] Samoorganizacja w społecznościach wiejskich – przejawy – struktury – zróżnicowania. Wieruszewska M. (red.). IRWiR PAN, Warszawa, ss. 181-201.
- Łęczycki K. [2005]: Czynniki ludzkie w funkcjonowaniu gospodarstw rolniczych w okresie dostosowawczym do warunków rynkowych. *Prace Komisji Nauk Rolniczych i Biologicznych*, Seria B nr 57. BTN, Bydgoszcz, ss. 413-421.
- Marcysiak A. [2005]: Czynniki kształtujące aktywność ekonomiczną ludności w gospodarstwach indywidualnych. *Prace Komisji Nauk Rolniczych i Biologicznych*, Seria B nr 57. BTN, Bydgoszcz, ss. 445-452.
- Mickiewicz B. [2005a]: Szanse i zagrożenia dla rolnictwa województwa zachodniopomorskiego po integracji Polski z Unią Europejską. *Prace Komisji Nauk Rolniczych i Biologicznych*, Seria B nr 57, BTN, Bydgoszcz, ss. 489-495.
- Mickiewicz B. [2005b]: Rozwój obszarów wiejskich w oparciu o środki Unii Europejskiej. *Prace Komisji Nauk Rolniczych i Biologicznych*, Seria B nr 57. BTN, Bydgoszcz, ss. 497-501.
- Powszechny Spis Rolny 1996. [1997]. GUS, Warszawa.
- Prognoza oddziaływania na środowisko projektu Krajowego Planu Strategicznego Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2007-2013. [2006]. Opracowanie wykonywane na zlecenie MRiRW. Instytut na rzecz Ekorozwoju. Warszawa.
- Program Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2007 - 2013 (PROW 2007 -2013). [2006]. MRiRW, Warszawa.
- Rembisz W. [2006]: Endogenne i egzogenne warunki wzrostu dochodów producentów rolnych. *Zagadnienia Ekonomiki Rolnej*, nr 2, ss. 14-30.
- Rocznik Statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej 2006. [2006]. Główny Urząd Statystyczny, Warszawa.
- Saloni J., Margol B. [2005]: Wieś w gospodarce informacyjnej – możliwy wpływ nowych technologii na sytuację i rozwój obszarów wiejskich. [W:] Polska wieś 2025. Wizja rozwoju. J. Wilkin (red.). Fundusz Współpracy, Warszawa, ss. 105-115.
- Sikora A. [1999]: Przychody i wyposażenie gospodarstw domowych wiejskich rodzin wielodzietnych. IERiGŻ, Warszawa.
- Spychalski G. [2005]: Przedsiębiorczość jako determinanta rozwoju obszarów wiejskich. [W:] Mezoekonomiczne aspekty kształtowania rozwoju obszarów wiejskich. G. Spychalski (red.). IRWiR PAN, Warszawa, ss. 145-171.
- Wawrzyniak B., Wojtasik B. [2004]: Tendencje zmian poziomu wykształcenia ludności rolniczej. *Zagadnienia Doradztwa Rolniczego*, nr 3, ss. 137-147.
- Wiatrak A. P. [2005]: Zmiany w strukturze ludności i gospodarstw rolniczych - obserwowane i przewidywane ich skutki. *Prace Komisji Nauk Rolniczych i Biologicznych*, Seria B nr 57. BTN, Bydgoszcz, ss. 821-829.

- Wieruszewska M. [2002]: Społeczność wiejska – postawy samoorganizacji. [W:] Samoorganizacja w społecznościach wiejskich – przejawy – struktury – zróżnicowania. Wieruszewska M. (red.). IRWiR PAN, Warszawa, ss. 12-90.
- Wilkin J. [2005a]: Lepszy świat – polska wieś za 25 lat. [W:] Polska wieś 2025. Wizja rozwoju. J. Wilkin (red.). Fundusz Współpracy, Warszawa, ss. 41-44.
- Wilkin J. [2005b]: O potrzebie tworzenia wizji rozwoju polskiej wsi. [W:] Polska wieś 2025. Wizja rozwoju. J. Wilkin (red.). Fundusz Współpracy. Warszawa, ss. 9-14.
- Woś A. [2000]: Udział rolnictwa w tworzeniu produktu społecznego i zatrudnienie rolnicze. *Zagadnienia Ekonomiki Rolnej*, nr 2-3, ss. 3-11.
- Woźniak A. [2006]: Sposoby wspierania przedsiębiorczości i innowacyjności małych i średnich przedsiębiorstw. *Zagadnienia Doradztwa Rolniczego*, nr 4, ss. 31-40.
- Wyszkowska Z. [2006]: Poziom życia na wsi. [W:] Rola kapitału ludzkiego w rozwoju obszarów wiejskich. Wyszkowska Z. (red.). Wyd. Uczelniane UTP, Bydgoszcz, ss. 227-231.
- Zegar J. S. [1999]: Dochody chłopskie. Stan – perspektywy – polityka. IERiGŻ, Warszawa.

Anna Maria Rak¹
Agata Mironczuk²
Zakład Agrobiznesu
Akademia Podlaska
Siedlce

Zmiany bezrobocia na wiejskim rynku pracy po integracji Polski z Unią Europejską

Changes of unemployment in the rural labour market after the integration of Poland with the European Union

Abstract. The purpose of the present study was to show the changes of rural unemployment after the integration of Poland with the European Union. The analysis was carried out on data coming from the Research of Economic Activity of Polish Residents made by GUS in the second quarter of 2004 and in the fourth quarter of 2007. The results of the investigations indicate advantageous changes occurring in the field of rural unemployment, resulting from the availability of the EU funds and also from opening labour markets by some countries of the former EU-15. The changes include inter alia a reduction of the rate of unemployment and a decrease in the scale of long-term unemployment. Still, the unemployment of landless dwellers of rural areas remains a serious problem.

Key words: Research of Economic Activity of Polish Residents, unemployment structure, unemployment rate

Synopsis. Celem niniejszego opracowania było przedstawienie zmian bezrobocia wiejskiego po integracji Polski z Unią Europejską. Analizę przeprowadzono w oparciu o dane pochodzące z Badań Aktywności Ekonomicznej Ludności Polski realizowanych przez GUS w II kwartale 2004 i IV kwartale 2007 roku. Przedstawione wyniki badań wskazują na korzystne zmiany zachodzące w obszarze bezrobocia wiejskiego wynikające z dostępu Polski do funduszy unijnych, a także z otwarcia rynków pracy przez niektóre kraje dawnej „piętnastki”. Zmiany te dotyczą między innymi obniżenia wskaźników charakteryzujących bezrobocie oraz ograniczenia skali bezrobocia długookresowego. Nadal jednak poważnym problemem pozostaje bezrobocie dotyczące bezrolnych mieszkańców obszarów wiejskich.

Słowa kluczowe: Badania Aktywności Ekonomicznej Ludności Polski, struktura bezrobocia, stopa bezrobocia

Wstęp

Pomimo wyraźnego spadku podstawowych wskaźników charakteryzujących rozmiar bezrobocia w Polsce, problem bezrobocia wiejskiego nadal pozostaje częstym przedmiotem dyskusji podejmowanych zarówno na płaszczyźnie nauki jak i praktyki. Specyfika bezrobocia na wiejskim rynku pracy wynika z obecności na nim dwóch typów społeczności, tj. ludności związanej z prowadzeniem gospodarstwa rolnego i ludności bezrolnej oraz z występowania tzw. bezrobocia ukrytego [Witkowski 2005].

¹ Dr inż., email: arak@ap.siedlce.pl

² Dr, email: jmiron@go2.pl

Wielkość bezrobocia wiejskiego jest ponadto miernikiem racjonalności gospodarowania zasobami ludzkimi, przesądza o obecnych i przyszłych możliwościach rozwoju społeczno-ekonomicznego obszarów wiejskich, a w konsekwencji o sytuacji dochodowej i komforcie życia ludności wiejskiej. Efektywność wykorzystania zasobów pracy na wsi wywiera również istotny wpływ na koszty produkcji, w tym produkcji żywności, które nie tylko warunkują jej opłacalność dla wytwórców, ale także konkurencyjność ekonomiczną na rynku krajowym i międzynarodowym [Sosnowska 2002].

Celem opracowania jest przedstawienie zmian bezrobocia na wiejskim rynku pracy po przystąpieniu Polski do struktur unijnych. Podstawowe źródło informacji stanowiły dane z Badań Aktywności Ekonomicznej Ludności Polski (BAEL) zrealizowane przez GUS w II kwartale 2004 i IV kwartale 2007 roku. Zgromadzone informacje opracowane zostały metodą indukcji, polegającą na wyprowadzeniu wniosków z przeprowadzonych obserwacji.

Problemy pomiaru bezrobocia wiejskiego

W badaniach poziomu i struktury bezrobocia na obszarach wiejskich występuje szereg trudności o charakterze metodycznym. Pierwszą z nich jest empiryczne uchwycenie wielkości bezrobocia. Na ogół do kategorii bezrobotnych zalicza się osoby w wieku 15 lat i więcej, które nie pracują zawodowo, aktywnie poszukują pracy i są gotowe do jej podjęcia oraz są zarejestrowane w powiatowym urzędzie pracy. Jednak, z punktu widzenia specyfiki wiejskiego rynku pracy w Polsce, określenie to obarczone jest istotnymi nieścisłościami. Jedną z nich stanowi rozbieżność pomiędzy realną a deklarowaną gotowością podjęcia pracy. Z badań wynika, że znaczna liczba osób, które deklarują, iż szukają zatrudnienia, w praktyce jedynie rejestruje się w urzędzie pracy. Trudno to uznać za aktywny sposób poszukiwania pracy, tym bardziej, że nierzadko postawie takiej towarzyszy uchylanie się od przyjęcia oferty proponowanej przez urząd pracy. Dlatego nie bezzasadne wydaje się coraz częściej spotykane wśród ekonomistów stwierdzenie, że zastosowanie w Polsce międzynarodowych definicji bezrobocia doprowadziłoby do znacznego jego obniżenia.

Z drugiej jednak strony, część ludności wiejskiej w wieku produkcyjnym, mieszkająca w gospodarstwach domowych z użytkownikiem gospodarstwa rolnego, nie jest uprawniona do rejestrowania się w charakterze osób bezrobotnych, a ponadto nie ma motywacji do takiej rejestracji [Michna 2001]. W tym aspekcie realne bezrobocie wiejskie obejmuje nie tylko bezrobocie rejestrowane, ale także tzw. bezrobocie ukryte, wyrażające się w nadwyżce siły roboczej w gospodarstwach rolnych. Bezrobocie ukryte obejmuje osoby w wieku produkcyjnym, których odejście z gospodarstwa nie spowodowałoby zachwiania produkcji rolniczej, lecz które z powodu braku możliwości zatrudnienia pozostają w gospodarstwach rodzinnych. Ten rodzaj bezrobocia w Polsce jest aktualnie zjawiskiem nierozpoznanym i trudnym do diagnozowania.

Podstawowymi źródłami informacji o stanie i strukturze bezrobocia w Polsce są dane statystyczne pochodzące z bieżącej rejestracji bezrobotnych, prowadzonej przez urzędy pracy podległe Ministrowi Pracy i Polityki Społecznej, oraz Badania Aktywności Ekonomicznej Ludności (BAEL) realizowane przez Główny Urząd Statystyczny. Ponadto problematyka bezrobocia jest przedmiotem badań prowadzonych w ramach powszechnych spisów ludności i powszechnych spisów rolnych.

Statystyki Ministerstwa Pracy i Polityki Społecznej opierają się na definicji osoby bezrobotnej określonej w ustawie o zatrudnieniu i przeciwdziałaniu bezrobociu. Zarejestrowanie danej osoby jako bezrobotnej możliwe jest dopiero po spełnieniu przez nią licznych warunków zapisanych w ustawie. Zaletą systemu rejestracji jest miesięczna częstotliwość opracowywania danych, możliwość dysponowania informacjami o bezrobociu w przekroju lokalnych rynków pracy (zasięg działania powiatowych urzędów pracy) oraz możliwość analizy (od 1992 roku) napływu i odpływu bezrobotnych. Dane o bezrobociu, publikowane w oparciu o rejestry powiatowych urzędów pracy, przedstawiają tzw. bezrobocie rejestrowane. W myśl ustawy prawo do rejestrowania się w charakterze osoby bezrobotnej posiadają członkowie gospodarstw domowych, w skład których wchodzi użytkownik gospodarstwa rolnego, jeśli ma ono powierzchnię mniejszą niż 2,0 ha przeliczeniowe, co powoduje, iż część bezrobocia na wsi nie może być ujawniona poprzez rejestry urzędów pracy.

Dla potrzeb bardziej wszechstronnej oceny sytuacji i zmian na rynku pracy od 1992 roku prowadzone są przez GUS Badania Aktywności Ekonomicznej Ludności. Podstawową zaletą tych badań jest wyróżnienie trzech kategorii ludności, tj. pracujących, bezrobotnych i biernych zawodowo, co stwarza możliwość precyzyjnego wnioskowania o całokształt zmian zachodzących na rynku pracy. Ponadto badania te dostarczają bogatszych niż rejestry powiatowych urzędów pracy informacji o cechach społeczno-demograficznych wszystkich trzech kategorii ludności. Przyjęta w badaniach definicja bezrobotnego opiera się na standardach międzynarodowych (definicja Międzynarodowej Organizacji Pracy, MOP) i nie jest związana z faktem rejestracji w urzędach pracy. Jest ona bardziej rygorystyczna w stosunku do definicji stosowanej przez urzędy pracy. W rozumieniu MOP bezrobotnym pozostaje osoba, która nie pracuje więcej niż 1 godzinę w tygodniu. Ze względu na ostrzejsze kryteria wyodrębniania osób bezrobotnych przyjmuje się, że badania aktywności ekonomicznej ludności dają obraz bezrobocia minimalnego.

W stosunku do wielkości bezrobocia rejestrowanego przez urzędy pracy poziom bezrobocia na wsi szacowany na podstawie BAEL jest niższy, nie obejmuje bowiem częściowo zbędnej siły roboczej w gospodarstwach rolnych, w których stopień wykorzystania pracy niektórych członków rodziny jest niewielki. Bezrobotni wchodzący w skład chłopskiego gospodarstwa domowego z braku innych zajęć na ogół uczestniczą w pracach w gospodarstwie rolnym, co w myśl definicji przyjętej w BAEL wyklucza możliwość zakwalifikowania ich do bezrobotnych.

Bezrobocie na obszarach wiejskich w Badaniach Aktywności Ekonomicznej Ludności (BAEL)

Analiza danych dotyczących liczby bezrobotnych oraz stopy bezrobocia według BAEL (tabela 1) pozwala zaobserwować dwa zjawiska dotyczące skali i dynamiki bezrobocia na wsi w porównaniu z miastem. Po pierwsze, w każdym roku stopa bezrobocia była niższa na wsi niż w miastach. Jest to w znacznej mierze wynik przyjętej w BAEL definicji bezrobotnego, eliminującej z tej kategorii osoby pracujące nawet dwie godziny w tygodniu, co częściej ma miejsce w gospodarstwach rolnych niż w miastach. Po drugie spadek bezrobocia w okresie lat 2002-2007 był większy w mieście (58,8%) niż na wsi (53,5%). Spowodowane to jest mniejszą liczbą powstających miejsc pracy na wsi, niższymi kwalifikacjami zawodowymi ludności wiejskiej, często brakiem informacji o wolnych

miejscach pracy oraz brakiem doświadczenia w poszukiwaniu pracy. W rezultacie stopa bezrobocia na wsi stanowiła w 2002 roku 80,7% stopy bezrobocia w mieście, a w IV kwartale 2007 roku stosunek ten wzrósł do 90,9%. Na wysokim poziomie nadal utrzymuje się również udział bezrobotnych mieszkających na wsi w ogólnej liczbie bezrobotnych w kraju.

Tabela 1. Liczba bezrobotnych i stopa bezrobocia według badań aktywności ekonomicznej ludności (BAEL) w latach 1992-2007

Table 1. Number of unemployed and unemployment rate according to the research of economic activity of population in 1992-2007

Rok	Bezrobotni według BAEL						Udział bezrobotnych mieszkających na wsi
	ogółem		miasto		wieś		
	tys.	stopa, %	tys.	stopa, %	tys.	stopa, %	
1992	2394	13,7	1686	15,8	708	10,3	29,6
1993	2595	14,9	1751	16,9	844	12,0	32,5
1994	2376	13,9	1542	14,8	834	12,4	35,1
1995	2232	13,1	1432	13,7	800	12,2	35,8
1996	1961	11,5	1254	12,0	707	10,7	36,1
1997	1737	10,2	1126	10,7	611	9,3	35,2
1998	1827	10,6	1182	11,1	645	9,9	35,3
1999	2641	15,3	1711	15,9	930	14,5	35,2
2000	2761	16,0	1824	16,9	937	14,3	33,9
2001	3186	18,5	2103	19,6	1083	16,7	34,0
2002	3375	19,7	2260	21,3	1115	17,2	33,0
2003	3273	19,3	2197	20,9	1076	16,6	32,9
2004	3081	18,0	2021	19,1	1060	16,2	34,4
2005	2893	16,7	1860	17,4	1033	15,7	35,7
2006	2076	12,2	1328	12,7	748	11,5	36,0
2007	1448	8,5	930	8,8	518	8,0	35,8

Źródło: obliczenia własne na podstawie publikacji GUS [Aktywność... 1993-2008].

W obydwu analizowanych okresach najliczniejszą kategorię bezrobotnych stanowiły osoby powracające do pracy po przerwie (tabela 2). Udział tych osób w ogólnej liczbie bezrobotnych wynosił 43,6% w II kwartale 2004 roku oraz 34,6% w IV kwartale 2006 roku, w tym wśród kobiet odpowiednio 47,5% i 36,6%. Na uwagę zasługuje jednak zmniejszenie udziału tej kategorii (o 7 pkt. procentowych) w ciągu analizowanego okresu. Zwiększyła się natomiast grupa osób samodzielnie rezygnujących z pracy (o 5,6 pkt. proc.) oraz zasilających bezrobocie na skutek utraty zatrudnienia (o 3,3 pkt. proc.). Niepokojąco wysoki jest wzrost (o 27,5 pkt. proc.) udziału absolwentów w ogólnej liczbie osób, które powinny podjąć pracę po raz pierwszy. Jest to związane z wchodzeniem na rynek pracy osób z wyżu demograficznego lat osiemdziesiątych. W trudnej sytuacji znalazła się zwłaszcza młodzież wiejska niechłopska, która w stosunku do młodzieży miejskiej cechuje się niższą mobilnością zawodową i przestrzenną na skutek bariery wykształcenia, licznych barier kulturowych oraz wyraźnej bariery mieszkaniowej.

Za korzystne w analizowanym okresie należy uznać zmiany w strukturze bezrobotnych według czasu poszukiwania pracy, w tym przede wszystkim ograniczenie bezrobocia długookresowego (trwającego powyżej 12 miesięcy). Jest ono szczególnie trudne do likwidacji, ponieważ odpływ do zatrudnienia najsilniej następuje w początkowym okresie bezrobocia, później szanse na zatrudnienie stopniowo maleją, a kapitał ludzki ulega deprecjacji. Według badań przeprowadzonych przez CBOS osoby pozostające bez pracy w dłuższym okresie czasu są zwykle bardziej bierne, rzadziej podejmują wysiłek znalezienia zatrudnienia, mają znacznie mniejsze kwalifikacje i brak motywacji do ich podnoszenia [Bezrobotni... 2007].

Udział bezrobotnych rejestrujących się w urzędach pracy spadł o prawie 6 pkt. proc., co było bezpośrednio związane ze zmniejszeniem liczby bezrobotnych i obniżeniem stopy bezrobocia. Odsetek osób korzystających z zasiłku był jednak nieznacznie wyższy (o 0,9 pkt. proc.) w roku 2007 niż w 2004, co świadczy o większej rotacji bezrobotnych, tj. częstszym występowaniu w ich karierze zawodowej okresów braku zatrudnienia uprawniających do pobierania zasiłku.

W obydwu analizowanych okresach najpopularniejszą formą poszukiwania pracy przez osoby bezrobotne było korzystanie z wiedzy oraz kontaktów krewnych i znajomych. Z tej formy poszukiwania zatrudnienia skorzystało łącznie 80,6% bezrobotnych mieszkańców wsi w II kwartale 2004 roku i 82,2% w IV kwartale 2007 roku. Dość powszechnymi metodami poszukiwania pracy było również składanie oferty pracy w urzędzie pracy i analiza ofert zgromadzonych przez te urzędy, a także składanie oferty bezpośrednio w zakładach pracy.

Analiza struktury bezrobotnych ze względu na płeć wskazuje na nieznaczną przewagę mężczyzn w ogólnej liczbie osób bezrobotnych, zarówno w II kwartale 2004, jak i w IV kwartale 2007 roku (tabela 3). W analizowanym okresie procentowa przewaga mężczyzn uległa jednak zmniejszeniu o 4,1 pkt. proc.

W strukturze bezrobotnych według kryterium wieku najliczniejszą grupę stanowili ludzie młodzi, którzy nie przekroczyli 35 roku życia. Odsetek osób bezrobotnych w tym wieku wzrósł z 58,4% w roku 2004 do 60,4% na koniec roku 2007. Stopa bezrobocia, obliczona dla różnych grup wiekowych, była zdecydowanie wyższa dla roczników młodszych niż starszych. W roku 2007 niepokojąco wysoka stopa bezrobocia (20,3%) dotyczyła najmłodszych uczestników rynku pracy, tj. osób w wieku 15-24 lata. Do tej kategorii bezrobotnych należą zwykle osoby wchodzące po raz pierwszy na rynek pracy i nie posiadające wymaganego przez pracodawców doświadczenia zawodowego. Wysoka stopa bezrobocia wśród osób najmłodszych jest również związana z wyższym demograficznym lat osiemdziesiątych.

W obydwu analizowanych kwartałach najmniejsze trudności w znalezieniu pracy miały osoby z wykształceniem wyższym. Stopa bezrobocia dla tej grupy ludności wynosiła odpowiednio 8,6% oraz 5,7%. Najwyższy poziom stopy bezrobocia odnotowano natomiast wśród osób z wykształceniem średnim ogólnokształcącym, co świadczy o braku zapotrzebowania na pracowników niewykwalifikowanych. W związku z tym optymistycznymi wydają się dane statystyczne ostatnich lat, które wskazują na nieznaczną poprawę wykształcenia i przygotowania zawodowego ludności wiejskiej. W dużej mierze poprawa ta wynika z naturalnych procesów odchodzenia z pracy osób najstarszych legitymujących się wykształceniem najniższym. Jednocześnie obserwowany jest wzrost liczby młodzieży uczącej się i studiującej. Edukacja stała z jednej strony sposobem poszerzania wiedzy i umiejętności, ale z drugiej również metodą na problemy związane ze

znalezieniem pracy. Stopniowa poprawa poziomu wykształcenia ludności wiejskiej nie jest jednak zadowalająca i na pewno nie można mówić o zatarciu luki edukacyjnej pomiędzy miastem i wsią oraz pomiędzy rolnikami polskimi a rolnikami wysoko rozwiniętych krajów UE [Stawicka 2006].

Tabela 2. Struktura grupy bezrobotnych mieszkańców wsi według kategorii bezrobotnych, okresu poszukiwania pracy i metod poszukiwania pracy w II kwartale 2004 i IV kwartale 2007 roku, %

Table 2. Structure of the population of unemployed dwellers of rural areas according to the unemployed category, period of job search and methods of job search in the 2nd quarter of 2004 and the 4th quarter of 2007, %

Cecha bezrobocia	Rok 2004			Rok 2007		
	razem	męż- czyźni	kobiety	razem	męż- czyźni	kobiety
Ogółem bezrobotnych, tys.	1167	649	518	518	267	251
Ogółem bezrobotnych, %	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Kategorie bezrobotnych						
• stracili pracę	25,8	31,1	19,3	29,1	30,7	27,5
• zrezygnowali z pracy	2,3	2,1	2,5	7,9	11,3	4,8
• powracają do pracy po przerwie	43,6	40,5	47,5	34,6	32,2	36,6
• podejmują pracę po raz pierwszy	28,3	26,3	30,7	28,4	25,8	31,1
w tym: absolwenci	13,3	14,0	12,6	40,8	33,3	47,4
Czas poszukiwania pracy						
• do 6 miesięcy	30,22	33,1	26,7	40,2	40,8	39,4
• 7-12 miesięcy	23,6	23,0	24,1	20,8	20,6	21,5
• 13 i więcej miesięcy	46,2	43,9	49,2	39,0	38,6	39,1
Zarejestrowani w urzędzie pracy	78,7	78,6	79,0	72,8	68,5	76,9
• w tym pobierający zasiłek	12,1	16,7	6,4	13,0	18,6	7,8
Bezrobotni poszukujący pracy przez						
• powiatowy urząd pracy	75,8	75,0	77,0	72,8	70,8	74,5
• prywatne biuro pośrednictwa pracy	6,2	6,5	5,8	6,6	8,2	4,8
• ogłoszenia w prasie	21,4	21,4	21,4	27,6	28,5	26,7
• bezpośredni kontakt z zakładem pracy	65,7	68,6	62,4	62,4	65,2	59,4
• krewnych i znajomych	80,6	81,4	79,7	82,2	82,4	82,5
• podjęcie starań o zorganizowanie własnego miejsca pracy	2,5	3,7	1,0	2,3	3,4	-
• uczestniczenie w testach, rozmowach kwalifikacyjnych	9,0	8,9	9,1	11,0	8,6	13,5

Źródło: [Aktywność... 2004-2008].

Diagnozowanie bezrobocia na obszarach wiejskich wymaga również przeprowadzenia analizy poziomu bezrobocia w dwóch typach gospodarstw domowych, tj. z użytkownikiem i bez użytkownika gospodarstwa rolnego. Między tymi typami występują istotne różnice w zakresie stosunków pracy (w pierwszym występuje praca rodziny, w drugim praca najemna). Porównanie stopy bezrobocia dla tych dwóch grup ludności (tabela 4) wskazuje

na wyższy poziom bezrobocia wśród ludności zamieszkującej w gospodarstwach bezrolnych (29,0% w II kwartale 2004 r. i 11,6% w IV kwartale 2007 r.). Bezrobotni w tego typu gospodarstwach to, pomijając poszukujących pracy po raz pierwszy, głównie osoby pracujące poprzednio poza rolnictwem oraz pracownicy dawnego sektora upołączonego w rolnictwie (głównie PGR). Wśród ludności związanej z gospodarstwem rolnym stopa bezrobocia była prawie trzykrotnie niższa i wynosiła odpowiednio 10,0% i 4,8%.

Tabela 3. Struktura populacji bezrobotnych oraz stopa bezrobocia na wsi według płci, wieku i poziomu wykształcenia w II kwartale 2004 i IV kwartale 2007 roku, %

Table 3. Structure of the unemployed population and unemployment rate in rural areas according to gender, age and level of education in the 2nd quarter of 2004 and the 4th quarter of 2007, %

Kategoria bezrobotnych	Struktura w roku		Stopa bezrobocia w roku	
	2004	2007	2004	2007
Ogółem	100,0	100,0	18,2	8,0
w tym kobiety	44,4	48,5	18,8	9,0
Wiek				
• 15-24 lat	28,1	33,2	38,1	20,3
• 25-34 lat	30,3	27,2	20,4	8,0
• 35-44 lat	20,0	17,0	13,8	5,3
• 45 lat i więcej	21,6	22,6	11,8	5,3
Wykształcenie				
• wyższe	3,6	7,9	8,6	5,7
• średnie zawodowe	19,9	25,7	16,1	7,9
• średnie ogólnokształcące	6,3	8,5	21,3	11,3
• zasadnicze zawodowe	46,5	40,2	19,6	8,0
• gimnazjum, podstawowe i niepełne podstawowe	23,7	17,7	20,0	8,3

Źródło: jak w tabeli 2.

Bezrobocie bezrolnych mieszkańców wsi utrzymuje się stale na znacznie wyższym poziomie w stosunku do bezrobocia posiadaczy gospodarstw lub osób z nimi związanych. Jest ono także wyższe w porównaniu z miastem. Niskie wskaźniki bezrobocia w rodzinach chłopskich wynikają przede wszystkim z przyjętej w BAEL definicji bezrobotnego, która, jak wcześniej wspomniano, eliminuje z kategorii bezrobotnych osoby pracujące więcej niż jedną godzinę w badanym tygodniu.

W okresie między II kwartałem 2004 roku a IV kwartałem 2007 roku stopa bezrobocia na wsi, według danych BAEL, spadła z 18,8% do 8,0%. Obniżenie stopy bezrobocia w grupie gospodarstw rolnych było rezultatem podobnego spadku stopy bezrobocia kobiet (o 9,8 pkt. proc.) i mężczyzn (o 10,4 pkt. proc.). Z kolei w gospodarstwach domowych nie związanych z rolnictwem indywidualnym spadek stopy bezrobocia wynikał z większego obniżenia stopy bezrobocia wśród mężczyzn (o 18,0% pkt. proc.) niż wśród kobiet (o 16,7% pkt. proc.)

Tabela 4. Struktura populacji bezrobotnych i stopa bezrobocia według płci i typu gospodarstwa domowego na wsi w II kwartale 2004 i IV kwartale 2007 roku, %

Table 4. Structure of the unemployed population and unemployment rate according to gender and type of household in the rural areas in the 2nd quarter of 2004 and the 4th quarter of 2007, %

Płeć bezrobotnych	Rok	Ogółem	Gospodarstwa domowe	
			rolne	bezrolne
Ogółem, tys.	2004	1167	367	800
	2007	518	167	351
Ogółem, %		100,0	100,0	100,0
Mężczyźni	2004	55,6	55,0	55,9
	2007	51,5	53,9	50,4
Kobiety	2004	44,4	45,5	44,1
	2007	48,5	46,1	49,6
Stopa bezrobocia, %				
Ogółem	2004	18,2	10,0	29,0
	2007	8,0	4,8	11,6
Mężczyźni	2004	17,7	9,7	28,2
	2007	7,3	4,6	10,2
Kobiety	2004	18,8	10,4	30,2
	2007	9,0	5,1	13,5

Źródło: jak w tabeli 2.

Wnioski

1. Od połowy roku 2004 do końca 2007 nastąpił spadek liczby osób bezrobotnych oraz stopy bezrobocia wśród wszystkich kategorii bezrobotnych mieszkańców wsi. Jest to rezultat wzrostu gospodarczego wynikającego między innymi z uzyskania przez Polskę dostępu do funduszy unijnych oraz otwarcia rynków pracy przez niektóre kraje dawnej „piętnastki”.
2. Za korzystną zmianę w strukturze bezrobocia wiejskiego w analizowanym okresie należy uznać wyraźne ograniczenie problemu bezrobocia długookresowego. Zmniejszenie tego typu bezrobocia pociąga za sobą szereg korzyści o charakterze ekonomicznym i społecznym.
3. Niekorzystnym zjawiskiem na wiejskim rynku pracy jest duży udział w strukturze bezrobotnych osób młodych, w tym również absolwentów. Ograniczenie tego problemu wymaga dostosowania systemu szkolnictwa średniego na terenach wiejskich do struktury rodzajowej popytu na pracę oraz rozwoju różnego typu form edukacji pozaszkolnej.
4. Przeprowadzone obserwacje wskazują na utrzymujący się problem bezrobocia wśród bezrolnych mieszkańców wsi. Zasadniczym warunkiem wzrostu racjonalnego zatrudnienia tej grupy ludności jest uruchomienie nowych i zdynamizowanie dotychczasowych kierunków działalności pozarolniczej w ramach organizacyjnych

indywidualnych gospodarstw rolnych oraz przyspieszenie wielofunkcyjnego rozwoju wsi.

Literatura

- Aktywność ekonomiczna ludności Polski w roku 1992. [1993]. GUS, Warszawa [analogicznie lata 1993-2007, publikacje w latach 1994-2008].
- Bezrobotni o swojej sytuacji życiowej. Komunikat z badań. [2007]. CBOS, Warszawa, ss. 3 i 15 .
- Michna W. [2001]: Zatrudnienie i bezrobocie w obszarach wiejskich i w rolnictwie. IPiSS, Warszawa, ss. 10.
- Sosnowska B. [2002]: Bezrobocie na wsi polskiej i niektóre sposoby jego ograniczania. *Zagadnienia Ekonomiki Rolnej* nr 6, s. 16.
- Stawicka E. [2006]: Kapitał ludzki w indywidualnych gospodarstwach rolnych (na przykładzie województwa mazowieckiego). [W:] Samorządy i społeczności lokalne w zrównoważonym rozwoju obszarów wiejskich. M. Adamowicz (red.). Wydawnictwo SGGW, Warszawa, ss. 159-160.
- Witkowski J. [2005]: Specyfika wiejskiego rynku pracy w Polsce. *Kontrola Państwowa* nr 2, s. 33-34.

Anna Rytko¹

Katedra Polityki Agrarnej i Marketingu
Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego
Warszawa

Zmiany konkurencyjności polskich produktów żywnościowych w latach 2000-2007

Changes in the competitiveness of Polish agricultural products in the period of 2000-2007

Abstract. The aim of the work was to investigate how the Polish integration with the EU structures effected on the development of foreign trade, in particular in agricultural products. According to the analysis, Poland's participation in trade agreements triggered agricultural trade creation and diversion effects. Moreover, the development of trade was caused also by the growing competitiveness of Polish agricultural products in the world market.

Key words: foreign trade, agricultural trade, integration, competitiveness, trade creation effect, trade diversion effect

Synopsis. Celem pracy było zbadanie skutków stowarzyszenia i integracji Polski ze strukturami Unii Europejskiej dla rozwoju wymiany handlowej, ze szczególnym uwzględnieniem handlu towarami rolno-spożywczymi. Wyniki przeprowadzonej analizy wskazały, iż uczestnictwo Polski w porozumieniach handlowych wywołało efekt kreacji i przesunięcia w handlu artykułami rolno-spożywczymi. Wpływ na rozwój wymiany handlowej miała również rosnąca konkurencyjność polskich produktów rolno-żywnościowych na rynku światowym.

Słowa kluczowe: handel zagraniczny, handel rolny, integracja, konkurencyjność, efekt kreacji handlu, efekt przesunięcia handlu

Wstęp

Nawiązanie stosunków dyplomatycznych między Polską a Europejską Wspólnotą Gospodarczą nastąpiło we wrześniu 1988 r. Rok później miało miejsce podpisanie umowy o handlu i współpracy handlowej i gospodarczej. Jednak pozytywne skutki naszej integracji z krajami Zachodniej Europy dla wymiany handlowej widoczne były dopiero po podpisaniu w 1991 r. i wejściu w życie w 1994 r. Układu Europejskiego ustanawiającego stowarzyszenie między Polską a EWG. Układ ten niewątpliwie przyczynił się do kreacji nowych strumieni eksportu, poprawiając warunki dostępu polskich towarów do rynku Unii Europejskiej [Mroczek i Rubaszek 2003]. W tym czasie stworzone zostały podstawy dla szerszego rozwoju zagranicznej wymiany handlowej, ale także współpracy produkcyjnej i kapitałowej, transferu techniki i technologii, pomocy w przygotowywaniu kadr pracowniczych niezbędnych dla tworzącej się gospodarki rynkowej. Duże znaczenie miał również dostęp do nowych metod organizacji i zarządzania oraz marketingu, w tym międzynarodowego [Puślecki 2006].

Umowa przejściowa określała precyzyjnie mechanizm i harmonogram znoszenia ograniczeń w handlu między Polską i UE. W przeciwieństwie do wyrobów

¹ Dr, e-mail: craft02@poczta.onet.pl

przemysłowych, handel artykułami rolnymi podlegał ograniczonej i selektywnej liberalizacji. W przypadku artykułów rolnych liberalizacja objęła jedynie niektóre towary i polegała tylko na częściowej redukcji barier handlowych. Podczas gdy handel artykułami przemysłowymi był praktycznie całkowicie zliberalizowany już w 2002 r., zniesienie barier w handlu towarami rolnymi nastąpiło dopiero z dniem akcesji Polski do UE. Od 1 maja 2004 r. w handlu artykułami rolnymi między Polską a pozostałymi państwami członkowskimi UE ma miejsce swobodny przepływ wszystkich towarów, co umożliwia odnoszenie korzyści wynikających z wolnego handlu w ramach ugrupowania integracyjnego, jakim jest Unia Europejska.

Wolny handel w skali świata, przez umożliwienie specjalizacji międzynarodowej zapewniłby maksymalizację dobrobytu we wszystkich krajach. Według teorii unii celnej (strefy wolnego handlu), sformułowanej przez Jacoba Vinera, ekonomiczne konsekwencje integracji w skali lokalnej nie są tak jednoznaczne jak konsekwencje wprowadzenia wolnego handlu w całej gospodarce światowej. Alokacja czynników produkcji następuje tylko wewnątrz ugrupowania, co nie oznacza lepszej efektywności w skali światowej. Polityka handlowa stosowana wobec partnerów z krajów trzecich często prowadzi do izolacji danego zintegrowanego regionu (czego przykładem jest rynek rolny Unii Europejskiej) oraz czasami do wyeliminowania innych, trzecich partnerów spoza ugrupowania, być może mających lepszą efektywność produkcji. Regionalne porozumienia handlowe zatem mogą zwiększać realne dochody jej uczestników, ale w skali globalnej mogą zwiększać lub zmniejszać korzyści wszystkich państw, a w szczególności krajów trzecich. Najdogodniejsze warunki do odnoszenia korzyści z integracji mają kraje, pomiędzy którymi (kraj trzeci i kraje z ugrupowania integracyjnego) odbywała się wymiana dóbr substytucyjnych, gdyż zazwyczaj nakładano przed integracją na te towary duże cła czy inne opłaty o podobnych skutkach.

Zmiany w efektywności gospodarowania w ramach unii celnej (strefy wolnego handlu) prezentowane są często za pomocą efektu kreacji handlu i efektu przesunięcia handlu. Efekt kreacji zwiększa korzyści uczestników integracji, ponieważ dzięki zniesieniu barier handlowych import z unii celnej jest bardziej konkurencyjny od towarów wytwarzanych w krajach trzecich i w konsekwencji następuje przesunięcie przepływów handlowych. W rzeczywistości korzyści z integracji są znacznie większe niż sugeruje koncepcja efektu kreacji i przesunięcia handlu. W wyniku procesów integracyjnych ujawnia się wiele skutków dynamicznych, nazywanych też restrukturyzacyjnymi, o długookresowym charakterze, znacznie silniejszych od skutków krótkookresowych. Teoria integracji zwraca przede wszystkim uwagę na [Mroczek i Rubaszek 2003]:

- wzrost efektywności produkcji i handlu ze względu na silniejszą konkurencję na zintegrowanym rynku, co prowadzi do lepszej alokacji środków i wyższej aktywności inwestycyjnej;
- korzyści skali wywołane zwiększeniem rozmiarów rynków, które prowadzi do pogłębienia podziału pracy i specjalizacji. Skutkiem jest wysoki udział handlu wewnątrzgałęziowego, wynikającego z wysokiego stopnia zróżnicowania dóbr, w całkowitym handlu wewnętrznym ugrupowania;
- poprawę efektywności dynamicznej określonej przez tempo postępu technologicznego i innowacyjnego;
- przyspieszenie postępu technologicznego.

Material i metoda

Celem pracy było zbadanie skutków stowarzyszenia i integracji Polski ze strukturami Unii Europejskiej dla rozwoju wymiany handlowej ze szczególnym uwzględnieniem handlu towarami rolno-spożywczymi. W pracy dokonano analizy zmian w wielkości i dynamice polskiego handlu towarami rolno-spożywczymi oraz w jego strukturze geograficznej, aby zbadać występowanie efektu kreacji i przesunięcia handlu. Określono także pozycję konkurencyjną polskich produktów rolno-żywnościowych na rynku światowym oraz porównano ją z pozycją Unii Europejskiej oraz innych krajów (Rosja i USA). W tym celu posłużono się metodą analizy ujawnionych przewag komparatywnych wykorzystując indeks relatywnej przewagi handlu RTA (*The Relative Trade Advantage Index*) obliczony według formuły:

$$RTA = \frac{\frac{X_{rC}}{X_C} / \frac{Y_{rC}}{Y_C}}{\frac{X_{rW}}{X_W} / \frac{Y_{rW}}{Y_W}}, \text{ gdzie:}$$

X_{rC} – wartość eksportu rolnego z badanego kraju do państw świata,
 X_C – wartość całkowitego eksportu z badanego kraju do państw świata,
 X_{rW} – wartość światowego eksportu rolnego,
 X_W – wartość światowego eksportu,
 Y_{rC} – wartość importu rolnego badanego kraju z innych państw świata,
 Y_C – wartość całkowitego importu badanego kraju z innych państw świata,
 Y_{rW} – wartość światowego importu rolnego,
 Y_W – wartość światowego importu.

Wartość wskaźnika RTA powyżej 1 oznaczała, iż badany kraj ma przewagę komparatywną w zakresie handlu towarami rolno-spożywczymi, natomiast wartość poniżej 1 oznaczała brak tej przewagi.

W badaniach wykorzystano dane statystyczne pochodzące z baz Eurostatu, Światowej Organizacji Handlu, Faostat, a także instytucji krajowych, takich jak Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi oraz Zespół FAMMU przy Fundacji Programów Pomocy dla Rolnictwa (FAPA). Dane dotyczyły okresu 2000-2007, z wyjątkiem analizy pozycji konkurencyjnej, która, ze względu na dostępność danych, została przeprowadzona dla lat 2000-2005.

Wielkość i dynamika polskiego handlu towarami rolno-spożywczymi

Efekt kreacji handlu polega na zwiększeniu handlu między partnerami w wyniku ograniczania protekcyjizmu na obszarze unii celnej. Po zniesieniu barier handlowych mniej efektywna produkcja krajowa jest zastępowana dostawami z innego kraju członkowskiego unii celnej, który produkuje dany towar taniej, co przekłada się na zmianę dynamiki handlu.

Po wstąpieniu Polski do Unii Europejskiej mieliśmy do czynienia z silnym efektem kreacji handlu. Nastąpiła widoczna zmiana dynamiki handlu, zwłaszcza w handlu towarami rolno-spożywczymi. W 2000 r. wielkość całego polskiego importu wynosiła 53,09 mld euro a eksportu 34,37 mld euro. W kolejnych siedmiu latach następował systematyczny przyrost wartości obrotów do 118,7 mld euro w imporcie oraz 101,28 mld euro po stronie eksportu (tabela 1). Import towarów z Unii Europejskiej (UE-25) wzrósł w badanym okresie o ponad 49 mld euro, czyli 2,5-krotnie. Wartość eksportu wzrosła o ponad 50 mld euro czyli o 180% w porównaniu do roku 2000 (tabela 1).

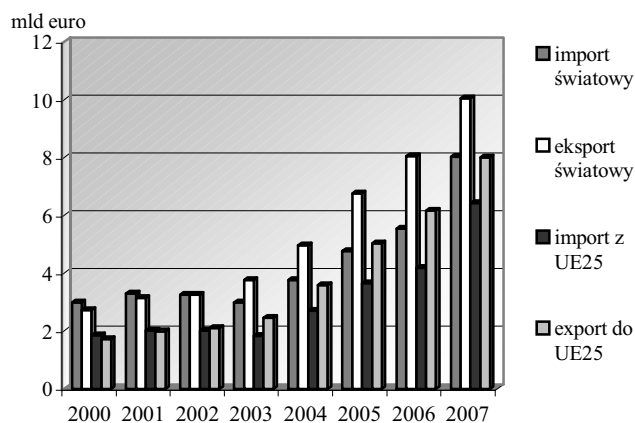
Tabela 1. Obroty handlowe Polski ze światem oraz Unią Europejską w latach 2000-2007, mld euro

Table 1. Poland's trade with the EU and the world in the period 2000-2007, billion euro

Pozycja	Rok							
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Import	53,09	56,03	58,48	60,35	72,11	81,70	100,34	118,70
Eksport	34,37	40,20	43,50	47,52	60,33	71,89	87,85	101,28
Saldo	-18,72	-15,83	-14,98	-12,83	-11,78	-9,81	-12,49	-17,42
w tym handel z UE-25								
Import	36,43	38,83	40,54	41,73	53,93	61,10	72,42	85,76
Eksport	27,65	32,28	34,92	38,41	47,72	55,50	67,94	77,76
Saldo	-8,78	-6,55	-5,62	-3,32	-6,21	-5,60	-4,48	-8,00

Źródło: pracowanie własne na podstawie danych Eurostatu [Eurostat... 2008].

W dynamice handlu pojawiły się niewielkie różnice między wymianą z Unią Europejską i z wszystkimi partnerami. W badanym okresie dynamika polskiego importu z krajów całego świata wyniosła średnio 17,65% rocznie podczas gdy dynamika importu z UE była wyższa i wynosiła średnio w roku 19,34%. Eksport Polski do krajów świata wzrastał jedna szybciej w badanym okresie, bo średnio o 27,81% rocznie, podczas gdy eksport do UE-25 charakteryzował się przyrostami średnio o 25,89% rocznie. Przy porównaniu dynamiki handlu z UE i z resztą świata (tzn. bez krajów Unii) widoczne są duże różnice szczególnie po stronie eksportu, który do reszty świata wzrósł średnio w roku o 35,71% a import tylko o 13,95%. Stąd nasuwa się wniosek, iż warunki jakie stworzyła nam UE w handlu z krajami trzecimi polepszyły się. Import rósł znacznie wolniej niż eksport poza granice UE, do czego przyczyniła się wspólna polityka handlowa, chroniąca rynek europejski.



Rys 1. Obroty handlowe Polski towarami rolno-spożywczymi ze światem oraz Unią Europejską w latach 2000-2007, mld euro

Fig. 1. Poland's trade in agricultural products with the EU and the world in years 2000-2007, billion euro

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostat [Eurostat... 2008].

Saldo obrotów handlowych Polski w całym badanym okresie pozostawało ujemne, również w przypadku wymiany wewnątrz Unii Europejskiej.

W latach 2000-2005 saldo wykazywało tendencję rosnącą (zmniejszające się saldo ujemne). Jednak w ostatnich dwóch latach (a w przypadku handlu wewnątrz wspólnoty w ostatnim roku badanego okresu) wzrost wartości importu był wyższy niż w przypadku eksportu, co spowodowało pogłębienie ujemnego salda (tabela 1).

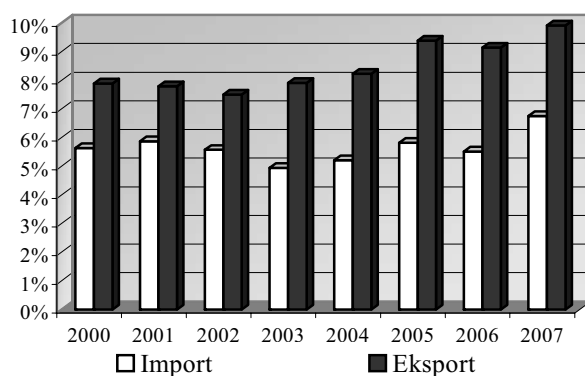
Tabela 2. Dynamika obrotów handlowych Polski towarami rolno-spożywczymi ze światem oraz Unią Europejską w latach 2001-2007, rok poprzedni = 100

Table 2. Dynamics of Poland's trade in agricultural products with the EU and the world in years 2001-2007, previous year = 100

Partner	Pozycja	Rok						
		2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Świat	Import	110,03	99,09	91,41	126,17	126,33	116,42	144,88
	Eksport	115,50	104,15	115,34	131,91	136,09	118,96	125,00
Unia Europejska	Import	108,65	100,00	90,55	148,35	135,19	114,52	153,63
	Eksport	116,37	105,53	117,14	145,93	140,11	122,27	130,04

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu [Eurostat... 2008].

Efekt kreacji handlu widoczny był również w przypadku handlu towarami rolno-spożywczymi. Duże ożywienie w handlu towarami rolno-spożywczymi widoczne jest po wejściu Polski do UE (rys. 1). Nastąpiło wtedy przełamanie kilkuletniej stagnacji obrotów tymi produktami. Od 2004 roku następował konsekwentny wzrost wartości importu aż do 8,01 mld euro w 2007 r., co stanowiło wzrost o około 268% w porównaniu do roku 2000. W tym samym czasie import produktów rolno-żywnościowych z Unii Europejskiej wzrósł prawie 3,5-krotnie (z 1,85 do 6,42 mld euro). Eksport w całym badanym okresie odznaczał się dodatnią dynamiką, która jednak była znacznie wyższa po akcesji Polski do UE. W badanym okresie eksport towarów rolno-spożywczych wzrósł o 7,33 mld euro (eksport do UE-25 o 6,29 mld euro), co stanowiło wzrost 3,7-krotny (w przypadku handlu z UE-25 wzrost o 368%).



Rys 2. Udział produktów rolno-spożywczych w obrotach handlowych Polski

Fig. 2. Share of agricultural products in Poland's foreign trade

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu [Eurostat... 2008].

Począwszy od roku 2004 dynamika wymiany z krajami członkowskimi UE była wyższa niż z innymi krajami (wyjątek stanowił rok 2006). W 2006 r. dynamika obrotów handlowych Polski towarami rolno-spożywczymi spadła, jednak rok 2007 przyniósł bardzo wyraźny wzrost.

Polski import towarów rolno-spożywczych z państw świata wzrósł w 2007 r. o 44,88% w porównaniu do roku poprzedniego, a eksport o 25%. Jeśli chodzi o handel wewnątrz Unii Europejskiej, to przyrosty te wyniosły 53,63% po stronie importu i 30% po stronie eksportu (tabela 2).

W całym badanym okresie można było zauważyć coroczną poprawę salda w polskim handlu artykułami rolno-spożywczymi (jedynie w ostatnim roku nastąpił niewielki spadek). W 2002 r. nastąpiła zmiana znaku salda z ujemnego na dodatni. W 2007 r. różnica między eksportem i importem do wszystkich krajów świata wynosiła 2,03 mld euro, a w handlu z Unią Europejską 1,58 mld euro.

Udział obrotów handlowych artykułami rolno-spożywczymi w obrotach ogółem przyjmował w badanym okresie wartości pomiędzy 6,25% a 8,21%. Po stronie importu wynosił średnio 5,66%, a po stronie eksportu średnio 8,47%, a więc większe znaczenie artykuły rolno-spożywcze mają w eksporcie niż imporcie Polski. W porównaniu do roku 2000 nastąpił niewielki wzrost udziału artykułów rolno-spożywczych w imporcie, z 5,63% do 6,75%, oraz wyraźne zwiększanie od 2004 r. udziału artykułów rolno-spożywczych w eksporcie, z 7,88% do 9,91% (rys.2).

Struktura geograficzna polskiego handlu towarami rolno-spożywczymi

Efekt przesunięcia w ramach tworzonej unii celnej czy strefy wolnego handlu ujawnia się w handlu z krajami spoza ugrupowania. Polega ona na zastąpieniu importu towarów z krajów trzecich (nadal obciążonych cłami i innymi barierami handlowymi) importem towarów pochodzących z ugrupowania.

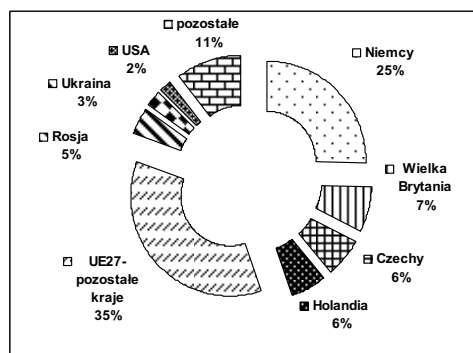
Jak widać z przedstawionych wcześniej danych przeważająca część obrotów handlowych Polski odbywa się w ramach Unii Europejskiej. W roku 2007 prawie 80% eksportu i 67% importu artykułów rolno-spożywczych (w ujęciu wartościowym) stanowił handel z krajami członkowskimi UE.

W eksporcie największym odbiorcą towarów z Polski były Niemcy (25%). Do grona największych odbiorców polskiego eksportu należały też Wielka Brytania, Republika Czeska, Holandia, a wśród krajów spoza UE Rosja, Ukraina oraz Stany Zjednoczone Ameryki (rys. 3).

Podobnie jak w przypadku eksportu, również w imporcie artykułów rolno-spożywczych największym partnerem Polski były Niemcy (18,84% wartości przywozu). Wśród największych dostawców znalazły się ponadto Holandia, Hiszpania, Włochy, a spoza UE Argentyna, Norwegia i Chiny (rys. 4).

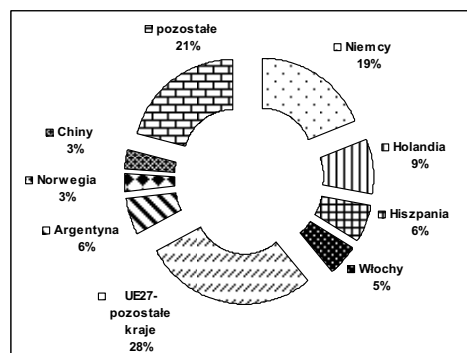
Na przestrzeni lat 2000-2007 nie zaszły istotne zmiany, jeśli chodzi o głównych partnerów Polski w handlu artykułami rolno-spożywczymi. Zmienił się natomiast udział poszczególnych państw w wartości eksportu i importu towarów rolno-spożywczych. Na skutek akcesji Polski do struktur Unii Europejskiej nastąpiło przesunięcie obrotów handlowych w kierunku państw członkowskich UE kosztem krajów spoza Unii (tabela 3), szczególnie widoczne po stronie eksportu. Udział eksportu do krajów UE wzrósł o 10

punktów procentowych w przypadku krajów „starej 15” oraz o 13,7 punktu procentowego w przypadku 26-ciu krajów członkowskich. Jeśli chodzi o import, to udział ten zwiększył się odpowiednio o 5,3% i 4,7%. Z grupy dziesięciu największych odbiorców produktów rolno-spożywczych zniknęły Stany Zjednoczone Ameryki Północnej i Ukraina, a udział Rosji zmniejszył się prawie o połowę (z 8,9% do 4,55%).



Rys. 3. Struktura geograficzna eksportu produktów rolno-spożywczych w 2007

Fig. 3. Geographical structure of agricultural exports in 2007



Rys. 4. Struktura geograficzna importu produktów rolno-spożywczych w 2007

Fig. 4. Geographical structure of agricultural imports in 2007

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych FAMMU oraz Ministerstwa Rolnictwa i Rozwoju Wsi.

Tabela 3. Udział procentowy handlu z największymi partnerami w obrocie towarami rolno-żywnościowymi z Polską w 2000 i 2007 r.

Table 3. Share of agricultural products in the trade with the biggest partners in 2000 and 2007, %

Struktura eksportu w roku, %				Struktura importu w roku, %			
2000		2007		2000		2007	
UE-15	49,71	UE-15	59,75	UE-15	51,00	UE-15	56,33
UE-26	66,71	UE-26	80,47	UE-26	62,47	UE-26	67,16
Niemcy	22,18	Niemcy	25,37	Niemcy	15,31	Niemcy	18,84
Rosja	8,90	Wielka Brytania	7,29	Holandia	9,56	Holandia	9,08
Holandia	6,15	Czechy	6,41	Hiszpania	6,18	Hiszpania	6,01
Włochy	5,22	Holandia	5,85	Włochy	4,37	Włochy	5,03
Wielka Brytania	3,76	Włochy	5,10	Czechy	4,78	Argentyna	5,77
Czechy	5,25	Francja	4,15	Węgry	3,86	Dania	4,46
Ukraina	4,63	Rosja	4,55	Norwegia	3,84	Czechy	4,27
USA	4,05	Węgry	3,79	Dania	3,82	Francja	4,04
Francja	2,98	Litwa	3,33	Chiny	3,76	Norwegia	3,13
Węgry	2,52	Dania	2,62	Francja	3,53	Chiny	3,04

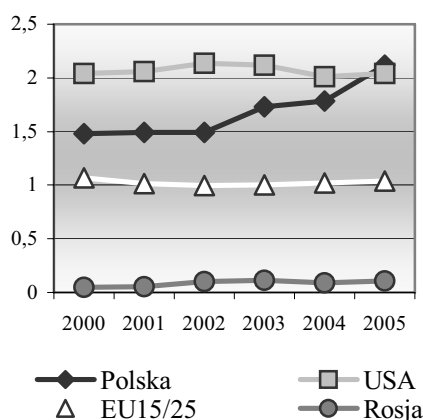
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych FAMMU oraz Ministerstwa Rolnictwa i Rozwoju Wsi.

Duży wpływ na wielkość eksportu do Rosji miały trudności w handlu powstałe po wprowadzeniu przez władze Federacji Rosyjskiej wymogów dotyczących dokumentacji

weterynaryjnej, a następnie ograniczeń w imporcie z Polski niektórych produktów pochodzenia zwierzęcego i roślinnego (w szczególności zmniejszył się eksport takich grup towarowych jak produkty wieprzowe, drobiowe oraz mleczarskie). W porównaniu do roku 2000 wśród największych dostawców w 2007 r. jako nowy partner znalazła się Argentyna, a na znaczeniu straciły takie kraje jak Norwegia i Chiny.

Konkurencyjność polskich produktów rolno-żywnościowych na rynku światowym

Polska w momencie podpisywania Układu Europejskiego posiadała przewagę komparatywną w przypadku wielu grup towarowych. Konkurencyjność tych towarów, w tym także artykułów rolno-spożywczych produkowanych w Polsce, opierała się na niskich kosztach płac przy równoczesnych wysokich kwalifikacjach zatrudnionych, choć przeszkadzała jej nadwartościowość polskiej waluty, i relatywnie niskich kosztach materiałów i energii [Puślecki 2006]. W handlu tzw. produktami wrażliwymi, w odniesieniu do których producenci krajów członkowskich Unii byli mało konkurencyjni względem importu z Polski, a jednocześnie co do których Polska miała największy potencjał i przewagę komparatywną, Wspólnota przeforsowała w układzie przedakcesyjnym najbardziej rozciągnięty w czasie harmonogram liberalizacji dostępu do jej rynku. W tych grupach towarów utrzymywano także relatywnie najwyższą protekcję [Mroczek i Rubaszek 2003].



Rys. 5. Wartość wskaźnika RTA dla produktów rolno-żywnościowych w Unii Europejskiej i wybranych krajach świata w latach 2000-2005

Fig. 5. RTA indicator for agricultural products in the EU and selected world countries in years 2000-2005

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych WTO i Faostat.

Wyniki obliczeń dokonanych na podstawie danych Światowej Organizacji Handlu pozwalają stwierdzić, iż w latach 2000-2007 polskie produkty rolno-żywnościowe miały przewagę konkurencyjną na rynku światowym ($RTA > 1$). Wielkość wskaźnika w przypadku Polski kształtowała się w granicach od 1,48 w 2000 r. do 2,12 w 2007 r. Od roku 2003 można było zaobserwować stały i dynamiczny wzrost wartości wskaźnika RTA dla

polskich produktów rolno-żywnościowych. W przypadku Rosji omawiany wskaźnik osiągał w 2000 i 2001 r. wartość 0,05 a w latach późniejszych około 0,1. Świadczy to o braku przewagi konkurencyjnej.

Wartości wskaźnika dla Unii Europejskiej w całym badanym okresie kształtowały się na poziomie jedności lub nieco powyżej. Największą przewagę konkurencyjną w handlu artykułami rolno-spożywczymi posiadały Stany Zjednoczone Ameryki, gdzie RTA zawierał się w przedziale od 2,01 do 2,13, przy czym w ostatnich latach odnotowano relatywnie niższe wartości wskaźnika. Można więc stwierdzić, iż polskie produkty rolno-żywnościowe posiadały w całym badanym okresie przewagę konkurencyjną nad produktami pochodzącymi z innych krajów członkowskich UE, a w 2007 r. nawet nad produktami ze wszystkich analizowanych krajów.

Wnioski

1. Po wstąpieniu Polski do struktur Unii Europejskiej mieliśmy do czynienia z silnym efektem kreacji handlu. Nastąpiła widoczna zmiana dynamiki handlu, zwłaszcza w handlu towarami rolno-spożywczymi. Badany okres charakteryzował się dużo wyższą dynamiką obrotów handlowych z Unią Europejską niż z pozostałymi partnerami, co wynika z występowania efektu kreacji i efektu przesunięcia handlu.
2. Na skutek akcesji Polski do struktur Unii Europejskiej nastąpiło przesunięcie obrotów handlowych w kierunku państw członkowskich UE kosztem krajów spoza Unii, szczególnie widoczne po stronie eksportu. Niemal cały wzrost eksportu rolno-spożywczego w latach 2004-2007 to zwiększenie dostaw na rynki UE. Eksport na pozostałe rynki zwiększył się nieznacznie.
3. Efekt kreacji handlu oraz efekt przesunięcia handlu w badanym okresie był silniejszy po stronie eksportu do Unii Europejskiej niż importu z Unii Europejskiej. Wynikało to z przewagi konkurencyjnej polskich produktów rolno-żywnościowych nad Unią Europejską i innymi krajami na rynku światowym.
4. W latach 2000-2007 polskie produkty rolno-żywnościowe miały przewagę konkurencyjną na rynku światowym. Stałe utrzymywała się przewaga polskich produktów nad produktami pochodzącymi z innych krajów członkowskich UE. W ostatnim roku badanego okresu wskaźnik RTA dla Polski przewyższył również wskaźnik USA.

Literatura

- Eurostat. [2008]. Tryb dostępu: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>. Data odczytu: wrzesień 2008.
- Mroczek W., Rubaszek M. [2003]: Determinanty polskiego handlu zagranicznego. *Materiały i Studia*, zeszyt 161, ss. 12-20.
- Polski handel zagraniczny artykułami rolno-spożywczymi w 2007 r. [2008]. FAPA FAMMU, Warszawa, ss. 124-132.
- Puślecki Z. W. [2006]: Handel zagraniczny jako sposób powiązania polskiej gospodarki żywnościowej z rynkiem światowym. *Roczniki Naukowe Seria*, tom VIII, zeszyt 3, ss. 115-118.
- Świerkocki J. [2004]: Zarys międzynarodowych stosunków gospodarczych. Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa, ss. 151-160.
- World Trade Organization. [2008]. Tryb dostępu: <http://stat.wto.org/StatisticalProgram/WSDBStatProgramReporter.aspx?Language=E>. Data odczytu: wrzesień 2008.

Tadeusz Sobczyński¹

Katedra Ekonomiki i Doradztwa w Agrobiznesie
Uniwersytet Technologiczno-Przyrodniczy
Bydgoszcz

Za co płacimy w ramach WPR? Próba pomiaru na poziomie gospodarstwa rolnego

What do we pay in CAP for? An attempt of measurement at farm level

Abstract. The analysis of economic results which was made for farms of five farming types (and of the largest economical size) proved that CAP instruments which had been created to support family farms do not perform well in the countries of former Eastern European block. High own (unpaid) labour profitability in the countries where several up to several hundred of employees work per one person rendering unpaid labour, achieved when combined with a low labour productivity, was possible because of low costs of hired labour and high subsidies. Farms with an area of 1000-1500 hectare, employing even hired management workforce, turned out to be a very efficient tool of absorbing funds which are offered within CAP and which had been designed for supporting family farms.

Key words: economic size, types of farming, farm net value added, family farm income, balance of subsidies and taxes

Synopsis. Analiza wyników pięciu typów rolniczych gospodarstw z największej klasy wielkości ekonomicznej wykazała, że instrumenty WPR stworzone dla wspierania gospodarstw rodzinnych nie przystają do przedsiębiorstw rolnych z krajów byłego bloku wschodniego. Wysoka dochodowość pracy własnej w tych krajach, gdzie na jedną osobę świadczącą pracę nieopłaconą pracuje od kilku do kilkuset pracowników najemnych, uzyskana przy bardzo niskiej produktywności pracy, była możliwa w wyniku niskich kosztów pracy najemnej i wielusettyśięcznego wsparcia w euro. Gospodarstwa o powierzchni często około 1000-1500 ha, w których zatrudnia się pracowników nawet do zarządzania, okazały się w tym przypadku sprawnym narzędziem absorpcji środków oferowanych w ramach WPR, która ma wspierać gospodarstwa rodzinne.

Słowa kluczowe: wielkość ekonomiczna, typ rolniczy gospodarstwa, wartość dodana netto, dochód z rodzinnego gospodarstwa rolnego, saldo dopłat i podatków

Wstęp

Czy w ramach Wspólnej Polityki Rolnej dopłacamy do dochodów rolników głównie po to, by nie dewastować środowiska przyrodniczego, czy dla utrzymania żywotności obszarów wiejskich? A może chodzi przede wszystkim o utrzymanie bezpieczeństwa żywnościowego i równowagę popytu i podaży na wyższym poziomie zaspokojenia? USA i UE to główni eksporterzy strategicznych surowców żywnościowych (zboża, oleiste), a wzrost cen o 1% powoduje utratę dostępu do żywności przez 16 mln osób [Budzyński 2008].

Uważa się, że głównym celem WPR było i jest dążenie do retransferu nadwyżki ekonomicznej od podatnika i konsumenta do rolnika. W warunkach liberalnego i globalnego rynku, bez interwencji w sposób naturalny nadwyżka nie wraca do wytwórców surowca [Sobiecki 2007a; Sobiecki 2007b; Czyżewski i Kułyk 2006; Baborska, 2006]. Następuje

¹ Dr inż., adres: Al. prof. S. Kaliskiego 7, b. 3.1, e-mail: tadsob@utp.edu.pl.

jednak przesuwanie środka ciężkości z podtrzymywania dochodów rolników na troskę o perspektywiczne sposoby użytkowania ziemi, ochronę środowiska naturalnego i kulturowego oraz lepsze zaopatrzenie ludzkości w wartościową żywność [Gorlach 2007, s. 8].

Niegdyś retransfer nadwyżki odbywał się za pośrednictwem interwencji rynkowej, dziś w formie dopłat bezpośrednich niepowiązanych z produkcją oraz przez odpłatność za działania dla środowiska i wsi [Sobiecki 2007a; Sobiecki 2007b; Czyżewski i Grzelak 2006; Czyżewski i Kułyk 2006; Baborska 2006].

Postęp techniczny i bioinżynieria nie rozwiązują problemu dochodów rolników. Wiele wskazuje na to, że w warunkach globalizacji efekty postępu przechwycą korporacje globalne. Nie rozwiąże się też problemu głodu, ze względu na niemobilność ziemi i barierę dostępu do nowych technologii (wymagających dużej skali i dużego kapitału) wiele zasobów może wypaść z wykorzystania. Paradoksalnie, zamiast zwiększenia podaży i potanienia produkcji może dojść do zmniejszenia produkcji żywności i jej relatywnego podrożenia, przez co stanie się niedostępna dla milionów konsumentów [Zagóra-Jonszta 2007; Sobiecki 2007a; Sobiecki 2007b].

Od wprowadzenia WPR po lata 90. trend rolniczych dochodów realnych był rosnący, ale dochody te rosły w tempie o połowę mniejszym niż dochody poza rolnictwem, więc, mimo szybko malejącego zatrudnienia w rolnictwie i rosnących kosztów interwencjonizmu, nie udało się wyeliminować relatywnego spadku dochodów rolniczych [Baborska 2006, s. 77].

Rolnictwo traci na znaczeniu jako źródło utrzymania, a podejmowanie pracy poza gospodarstwem podtrzymuje dochody rodzin rolniczych [Czyżewski i Grzelak 2006].

Rozwój rolnictwa i obszarów wiejskich jest procesem wieloaspektowym i wielopoziomowym. Zobowiązuje to do analizowania zjawiska na wszystkich poziomach, od poziomu makro aż do przeobrażeń na poziomie gospodarstwa rolnego [Gorlach 2007, s. 12].

Gospodarstwa rolnicze krajów Unii Europejskiej, pomimo kilkudziesięciu lat Wspólnej Polityki Rolnej (ang. CAP), są silnie zróżnicowane [Sobczyński 2008a,b,c,d,e,f; Sobczyński 2007; Mańko i in. 2008; Mańko i in. 2007a,b,c; Mańko i in. 2006a,b].

W krajach UE-12 w latach 1989-2005 liczba gospodarstw wytwarzających 90% standardowej nadwyżki bezpośredniej zmniejszyła się o około 30%, o niespełna 57% wzrosła ich wielkość obszarowa i prawie dwukrotnie wielkość ekonomiczna. W tym czasie nakłady pracy w przeliczeniu na gospodarstwo praktycznie się nie zmieniły, a produktywność pracy (SE425)² wzrosła o ponad 92% i dochodowość pracy (SE430) o 107%. Jednak dochodowość pracy skorygowana, tj. pomniejszona o salda dopłat i podatków, w badanym okresie zmalała o około 12%. W aspekcie produkcyjnym gospodarstwa unijne stawały się coraz bardziej sprawne. Koszty nawozów na hektar użytków rolnych spadały, podobnie obsada zwierząt i tylko koszty pestycydów na jednostkę ziemi wzrosły o około 25% [Sobczyński 2008c,d].

Mimo jednolitego rynku i WPR kraje UE-12 różniły się w okresie 1989-2005 pod względem natężenia stosowania nawozów i pestycydów. Najwyższą intensywnością nawożenia i ochrony roślin mierzoną kosztem na jednostkę ziemi charakteryzowały się gospodarstwa Holandii, Belgii i Grecji, a najniższą gospodarstwa Portugalii i Hiszpanii. Jeszcze większe różnice w tym względzie występują na poziomie regionów FADN³, co łączy się ze specjalizacją i intensyfikacją przestrzenną i sektorową. Przy braku przeciwdziałania

² Ten i następne symbole pozycji w systemie FADN (Farm Accountancy Data Network).

³ Zróżnicowanie wskaźnika kosztu nawozów na decytonę pszenicy było w regionach Unii w 2005 r. około dwudziestokrotne, co mimo jego niedoskonałości może sygnalizować występowanie regionów nadmiernego w stosunku do plonów nawożenia [Sobczyński 2008f].

może to prowadzić nawet do monokulturowych systemów wytwórczych z wieloma negatywnymi następstwami [Gorlach 2007, s. 9; Sobczyński 2008e,f].

Intensywność produkcji rolniczej kształtuje się pod wpływem mechanizmu relacji cen nakładów do cen produktów oraz produktywności krańcowej nakładów. Odejście od wsparcia cenowego sprzyja ekstensyfikacji [Czyżewski i Kułyk 2006; Sobczyński 2008a]. Ponadto, mechanizm rynkowy jest modulowany przez instrumenty pozarynkowe, np. dodatkowe płatności za przestrzeganie wymogów ochrony środowiska (cross-compliance). Oddzielenie płatności od produkcji (de-coupling) też zmniejsza presję na intensyfikację produkcji jako konieczny warunek wzrostu dochodów. Spadek intensywności nawożenia i obsady zwierząt był zgodny z celami WPR po 1992 r. Barierą ekstensyfikacji jest wysoki poziom kosztów stałych, zwłaszcza w przeinwestowanych gospodarstwach „starej” Unii. To zmusza rolników do wzrostu skali produkcji, pozwalającej na względną regresję kosztów stałych [Sobczyński 2008a,b].

W latach 1989-2005, przy spadku intensywność gospodarowania, produktywność ziemi mierzona plonami pszenicy (SE110) i wartością produkcji roślinnej (SE135) wzrosła o około 8-10%, produktywność ziemi mierzona wartością dodaną netto (SE415) z hektara użytków o prawie 14%, a dochodowość ziemi (SE420/SE025) o niespełna 21%. Niestety, dochodowość ziemi skorygowana o dopłaty spadła w badanym okresie o blisko 44% [Sobczyński 2008c,d].

Na początku okresu 1989-2005 gospodarstwa największe były obciążone nieznacznymi podatkami, a równie nieznaczne kwotowo wsparcie otrzymywały gospodarstwa najmniejsze. Wraz z reformą MacSharry’ego kwoty dopłat w przeliczeniu na gospodarstwo znacznie rosły, szczególnie w klasie gospodarstw największych. Wzrost wielkości ekonomicznej sprzyjał absorpcji wsparcia budżetowego. Gospodarstwa największe (≥ 100 ESU), co jest oczywiste, uzyskiwały kilkanaście razy wyższe dochody od gospodarstw z najmniejszej klasy wielkości ($0 < 4$ ESU). Co ciekawe, udział dopłat w dochodach w grupie gospodarstw małych ekonomicznie był w 2005 r. o około 20-30% niższy niż w dużych [Sobczyński 2008a].

Najwyższą dochodowość pracy w latach 2004-2005 uzyskiwały gospodarstwa włoskie, estońskie, litewskie, hiszpańskie, łotewskie i polskie, a najniższą duńskie, szwedzkie i fińskie. W grupie krajów o najwyższej dochodowości pracy wystąpiły byłe republiki radzieckie, w których udział najemnej siły roboczej w nakładach pracy ogółem jest bardzo duży, w klasie gospodarstw największych przekracza 96%. W tej klasie tylko gospodarstwa z 6 krajów (Luksemburg, Belgia, Austria, Finlandia, Irlandia, Francja) w 2005 r. posiadały charakter rodzinny, gdyż udział najmu w nakładach pracy nie przekroczył 50% [Sobczyński 2008b].

W klasie największej wielkości ekonomicznej gospodarstwa z krajów byłego bloku wschodniego uzyskiwały wysoką wartość dochodu na jednostkę pracy własnej (SE430), przy niskiej produktywności pracy ogółem (SE425). Zerwana została zatem podstawowa zależność pomiędzy wydajnością i dochodowością pracy, duże gospodarstwa z najemną siłą roboczą okazały się w tym przypadku sprawnym narzędziem absorpcji przez przedsiębiorców rolnych środków oferowanych w ramach WPR [Sobczyński 2008b].

Obserwowane zmiany należy łączyć z kolejnymi modyfikacjami WPR: reformą MacSharry’ego wdrożoną w latach 1993-1996, przyjętą w 1999 r. Agendą 2000 oraz reformą z czerwca 2004 r. Mechanizm wsparcia cenowego pozwalał rolnikowi zachować poczucie suwerenności gospodarczej. Zwiększając produkcję rolnik zwiększał swój udział w unijnym,

uprzywilejowanym wprowadzie, ale rynku⁴. Zmianę interwencjonizmu z cenowego na bezpośredni rolnicy mogą odczuwać jako utratę suwerenności gospodarowania, w takim sensie, że w coraz większym stopniu ich sytuacja ekonomiczna zależy od decyzji polityków (i podatników), a w coraz mniejszym stopniu od decyzji konsumentów [Sobczyński 2008d].

Przedstawione wyniki badań zobowiązują do postawienia pytania: komu i za co płacimy w ramach WPR? Próba odpowiedzi jest szczególnie potrzebna w odniesieniu do grupy gospodarstw największych, zwłaszcza po akcesji do UE krajów bloku wschodniego, i może być wykorzystana do modyfikacji polityki rolnej na najbliższy okres planowania.

Celem pracy jest porównanie gospodarstw polowych (TF13), ogrodniczych (TF20), mlecznych (TF41), z chowem ziarnożernych (TF50) i typu uprawy różne (TF80) z klasy (6), o wielkości ekonomicznej ≥ 100 ESU, pod względem produktywności i dochodowości pracy, poziomu wsparcia mierzonego saldem dopłat i podatków oraz poziomu zrównoważenia rolno-środowiskowego.

Materiał i metoda

Jedynym powszechnie dostępnym, wszechstronnym źródłem informacji, gromadzonych według jednolitych zasad z reprezentacyjnej próby towarowych gospodarstw rolnych funkcjonujących na obszarze UE są dane zbierane w systemie rachunkowości gospodarstw rolnych FADN. Do badań wybrano wszystkie kraje, w których dany typ rolniczy był reprezentowany w badanej klasie wielkości. Wykorzystano najbardziej aktualne i kompletne dane, tj. z roku 2005. Ze względu na charakter dostępnych danych, zastosowano najprostsze metody analizy szeregów statystycznych, metody analizy poziomej.

Oceny zmian zrównoważenia ekonomiczno-społecznego dokonano na podstawie produktywności pracy mierzonej wartością dodaną netto na jednostkę pracy ogółem (SE425) oraz dochodowości pracy mierzonej dochodem z rodzinnego gospodarstwa rolnego na jednostkę pracy nieopłaconej (SE430) i dochodem skorygowanym o salda dopłat inwestycyjnych (SE405) i operacyjnych (SE600) [Jasińska i Michalak 2008, ss. 22-24, 31-32].

Wartość dodana stanowi opłatę za zaangażowanie trwałych czynników produkcji do działalności operacyjnej gospodarstwa rolnego, bez względu na ich status własnościowy (obce lub własne). Dochód z rodzinnego gospodarstwa rolnego jest tą kategorią, która stanowi opłatę za własne czynniki wytwórcze (praca, ziemia i kapitał) oraz ryzyko podejmowane przez prowadzącego gospodarstwo rolne w roku obrachunkowym [Goraj i in. 2005].

Wyniki

W klasie wielkości ekonomicznej (6) ≥ 100 ESU najwyższy poziom dochodu z rodzinnego gospodarstwa rolnego na jednostkę pracy nieopłaconej (FWU⁵; SE430) uzyskały w 2005 r. gospodarstwa włoskie, estońskie i litewskie. Dochodowość pracy własnej

⁴ W tym samym czasie, po drugiej stronie żelaznej kurtyny, polski rolnik do 1972 r. uczestniczył w systemie dostaw obowiązkowych po drastycznie zaniżonych cenach, co miało „przekonać” indywidualnych rolników do form kolektywnych oraz umożliwić akumulację na rzecz industrializacji kraju.

⁵ Family Work Unit, jednostka pracy nieodpłatnej rodziny właściciela gospodarstwa, analogiczna do ogólnej AWU, Annual Work Unit, oznaczającej ilość pracy równą 2200 godzin/rok.

przeciętna dla wszystkich typów gospodarstw włoskich wyniosła 110551 €/FWU, dla estońskich 109275 €/FWU, a litewskich 101048 €/FWU. W typie gospodarstw ogrodniczych (TF20) gospodarstwa włoskie uzyskały aż 201208 €/FWU, a w typie z chowem ziarnożernych (TF50) 168514 €/FWU. Rekordową dochodowością pracy własnej wykazały się w badanej klasie wielkości gospodarstwa mleczne (TF41) łotewskie uzyskując 209191 €/FWU (tab. 1).

Wysoką, w przedziale 63-73 tys. €/FWU, przeciętną dochodowością pracy własnej charakteryzowały się gospodarstwa słowackie, hiszpańskie, łotewskie, polskie i węgierskie. Były to wyniki około 3-krotnie lepsze od uzyskanych przez gospodarstwa duńskie i około 2-krotnie lepsze od uzyskanych przez gospodarstwa francuskie i niemieckie (tab. 1).

Tabela 1 (cdn.). Dochodowość pracy (SE430) a saldo dopłat i podatków na jednostkę pracy nieopłaconej dla wybranych typów rolniczych gospodarstw UE w klasie wielkości ekonomicznej (6) ≥ 100 ESU w 2005 r., €/FWU
Table 1 (to be continued). Family farm income (SE430) and subsidies and taxes balance per unpaid labour unit in selected types of farms of economic size (6) ≥ 100 ESU in the EU in 2005, €/FWU

Kraj	Typ TF13			Typ TF20			Typ TF41		
	Dochód SE430	Saldo dopłat i podatków	Dochód skorygowany	Dochód SE430	Saldo dopłat i podatków	Dochód skorygowany	Dochód SE430	Saldo dopłat i podatków	Dochód skorygowany
Belgia				32470	2055	30415	40922	13762	27160
Czechy	15240	85795	-79086				84666	1086772	-1002106
Dania	-2781	64140	-67046	44577	9176	35401	26868	36209	-9341
Niemcy	23638	100553	-77654	30113	2793	27320	43155	32386	10769
Hiszpania	44885	52392	583	39556	936	38620	83805	12922	70883
Francja	24581	49426	-25828	28101	5862	22239	22615	18571	4044
Węgry	73612	636892	-758621				86841	597830	-510989
Irlandia							43618	23319	20299
Włochy	70645	61122	11954	201208	553	200655	89997	24905	65092
Litwa	100935	121998	-16749						
Luksemburg							47467	43323	4144
Łotwa	43556	201791	-153253				209191	1325125	-1115934
Holandia				28633	-2328	30961	49951	14579	35372
Polska	83504	126933	-2428						
Finlandia				10429	30532	-20103	23269	48385	-25116
Szwecja							29033	54339	-25306
Słowacja	120954	734107	-269331				80711	1908554	-1827843
W. Brytania	29250	93280	-59877	77942	6653	71289	49318	29834	19484
Razem UE	30690	70871	-39242	55802	1954	53848	46984	26989	19995

Źródło: obliczenia własne na podstawie FADN [Farm... 2008].

Różnice między typami rolniczymi gospodarstw w zakresie dochodowości pracy nieopłaconej pełniej można poznać analizując dochodowość skorygowaną o saldo dopłat i podatków ($SE4530S = SE430 - (SE600 + SE405) / SE015$). Okazuje się, że gospodarstwa słowackie, łotewskie, węgierskie i czeskie bez wsparcia dopłatami poniosłyby milionowe

straty w przeliczeniu na jednostkę pracy własnej. Najlepiej pod względem skorygowanej dochodowości pracy wypadają gospodarstwa włoskie i hiszpańskie (tabela 1).

Wzrost wielkości ekonomicznej sprzyjał absorpcji wsparcia budżetowego w przeliczeniu na jednostkę pracy nieopłaconej. Gospodarstwa z największej klasy wielkości ekonomicznej (≥ 100 ESU), oparte na pracy najemnej, uzyskiwały po kilkaset tysięcy, czy nawet ponad milion euro salda dopłat i podatków na jednostkę pracy nieopłaconej. Tak mierzony poziom wsparcia szczególnie wysoki był na Słowacji, Węgrzech, Estonii, Czechach, Łotwie i Litwie, a najniższy w Holandii, Belgii, Hiszpanii, Austrii, Francji i we Włoszech. Najsilniej były wspierane gospodarstwa z uprawami różnymi (TF80), mleczne (TF41), polowe (TF13), a najmniej ogrodnicze (TF20) i z chowem zwierząt ziarnożernych (TF50) (tabela 1).

Tabela 1. c.d.

Table 1. continued

Kraj	Typ TF50			Typ TF80			Gospodarstwa ogółem		
	Dochód SE430	Saldo dopłat i podatków	Dochód skorygowany	Dochód SE430	Saldo dopłat i podatków	Dochód skorygowany	Dochód SE430	Saldo dopłat i podatków	Dochód skorygowany
Belgia	68778	3063	65715	42829	17360	25469	46247	11448	34799
Czechy	9461	14918	-5457	29697	1199417	-1169720	21179	351233	-330054
Dania	21438	25343	-3905	3241	40927	-37686	18167	39089	-20922
Niemcy	38722	17262	21460	31982	61904	-29922	35246	42454	-7208
Hiszpania	77880	5317	72563	70188	39403	30785	66467	19742	46725
Estonia							109275	491688	-382413
Francja	39998	10798	29200	25746	30691	-4945	30178	24004	6174
Węgry	45917	176764	-130847	63971	1782879	-1718908	62841	646558	-583717
Irlandia							49651	29374	20277
Włochy	168514	21042	147472	81126	34391	46735	110551	26213	84338
Litwa							101048	132589	-31541
Luksemburg							43485	43492	-7
Łotwa	24862	377664	-352802	54721	206816	-152095	66066	286364	-220298
Holandia	64905	-1827	66732	31398	9000	22398	44014	9552	34462
Austria							44859	20369	24490
Polska	56684	11697	44987	67545	66281	1264	65044	40438	24606
Portugalia							39280	36558	2722
Finlandia	36091	55915	-19824				21933	50513	-28580
Szwecja	24434	15435	8999	8379	56978	-48599	22505	54689	-32184
Słowacja				-5914	19347833	-19353747	73525	1670185	-1596660
W. Brytania	67478	8475	59003	40073	67961	-27888	47689	52014	-4325
Razem UE	77251	12415	64836	33267	48832	-15565	47206	31364	15842

Źródło: obliczenia własne na podstawie FADN [Farm... 2008].

Gospodarstwa omawianej grupy zatrudniają licznych pracowników najemnych i mimo niskiej wydajności pracy (SE425), przy niskich płacach, przechwytyują część wartości dodanej

wypracowanej przez każdego zatrudnionego. Jest tu analogia do dźwigni finansowej: wykorzystując fundusze obce poprawia się rentowność kapitału własnego. W przypadku pracy: wykorzystując pracę najemną poprawia się dochodowość pracy własnej. Jest to jednak dalekie od idei gospodarstwa rodzinnego i nie tworzy podstaw trwałego rozwoju. Można przypuszczać, że w ciągu najbliższych 5-10 lat nastąpi wzrost płac i ta grupa przedsiębiorstw rolnych, bez wzrostu produktywności pracy nie uzyska dobrej dochodowości pracy własnej (tabele 2-5).

Saldo dopłat i podatków w przeliczeniu na jednostkę pracy ogółem (saldo 1) było dla gospodarstw wielu krajów większe od kosztów pracy najemnej. W typie uprawy polowe (TF13) największą nadwyżkę z tego tytułu uzyskały gospodarstwa hiszpańskie (23717 €/AWU), włoskie (20336 €/AWU), francuskie (17067 €/AWU), brytyjskie (12201 €/AWU) i niemieckie (10706 €/AWU), a niedobór wystąpił w gospodarstwach duńskich (-4363 €/AWU) i słowackich (-74 €/AWU) (tabela 2).

Na podstawie relacji najmu do pracy własnej (wskaźnik najmu SE020/SE015) można stwierdzić, że wiele gospodarstw polowych (TF13) w klasie (6) największej wielkości to przedsiębiorstwa, w których na jedną osobę świadczącą pracę nieopłaconą pracuje wiele pracowników najemnych. Ta liczba to np. na Słowacji 134,96, na Węgrzech 46,12, na Łotwie 14,71, w Polsce 12,33, na Litwie 11,93, w Czechach 8,23. Tylko w 4 krajach gospodarstwa tej klasy wielkości zachowały charakter rodzinnych, tzn. nakłady pracy własnej stanowiły podstawę i wówczas omawiana relacja była poniżej jedności: we Francji 0,30, w Hiszpanii 0,37, we Włoszech 0,57. Na granicy równości plasuje się Dania z liczbą 1,11 (tabela 2).

Tabela 2. Wskaźniki organizacyjno-ekonomiczne, a wskaźniki rolno-środowiskowe dla gospodarstw polowych (TF13) w UE w klasie wielkości ekonomicznej (6) ≥ 100 ESU w 2005 r.

Table 2. Economic/organizational indicators compared with agricultural/environmental indicators for farms of type TF13 (specialist cereals, oilseed and protein crops) of size ≥ 100 ESU in 2005

Kraj	Użytki rolne, ha	Produk- tywność pracy, €/AWU	Saldo 1, Koszty pracy, €/AWU	Docho- dowość pracy €/FWU	Saldo 2 €/FWU	Wskaź- nik najmu, osób/FWU	Plon psze- nicy, dt/ha	Koszty nawozów, €/ha €/dt		Koszty pestycydów €/ha €/dt		
Czechy	911	12013	9281	8379	15234	85685	8,23	46,84	61	1,94	63	2,02
Dania	250	68657	30533	34896	-2781	64327	1,11	73,14	88	1,63	85	1,56
Niemcy	490	44617	34102	23396	22964	105045	2,07	70,83	109	2,64	101	2,45
Hiszpania	494	51441	37716	13998	45410	51545	0,37	10,09	32	5,43	4	0,74
Francja	223	39991	37853	20785	24845	49280	0,30	73,29	131	2,95	127	2,86
Węgry	1154	17268	13483	8743	73583	635339	46,12	47,10	74	2,3	71	2,22
Włochy	169	70134	39929	19593	72142	62782	0,57	62,07	118	2,51	102	2,17
Litwa	971	11814	9456	2927	101060	122247	11,93	48,19	109	3,65	48	1,63
Łotwa	1022	7537	12846	3213	43566	201791	14,71	42,46	96	3,69	47	1,82
Polska	843	16574	9556	5911	83504	127381	12,33	61,16	144	3,32	95	2,19
Słowacja	1485	6173	5441	5515	120639	739980	134,96	45,46	47	1,95	54	2,23
W. Brytania	346	43487	39768	27567	29240	93456	1,35	83,81	112	2,50	133	2,96
Razem UE	350	35405	28882	15548	30790	71898	1,49	69,19	106	2,53	100	2,39

Źródło: obliczenia własne na podstawie FADN [Farm... 2008].

Wysoką produktywność pracy mierzoną wartością dodaną netto na jednostkę pracy ogółem (SE0425) i jednocześnie wysoką dochodowość pracy własnej mierzoną dochodem z rodzinnego gospodarstwa rolnego na jednostkę pracy nieopłaconej (SE430) uzyskiwały włoskie gospodarstwa polowe (odpowiednio 70134 €/AWU i 72142 €/FWU). Podobnie zgodność między wysoką produktywnością i dochodowością wystąpiła w przypadku gospodarstw hiszpańskich (51441 €/AWU i 45410 €/FWU). Produktywność pracy gospodarstw niemieckich i francuskich była prawie dwukrotnie wyższa od dochodowości pracy, a gospodarstwa duńskie przy produktywności pracy zbliżonej do gospodarstw włoskich miały straty. Jednocześnie gospodarstwa polowe z krajów byłego bloku wschodniego, przy bardzo niskiej produktywności pracy, korzystając z wielusettyśięcznych dopłat w przeliczeniu na jednostkę pracy własnej (saldo 2; SE405+SE600)/SE015), wykazały się bardzo wysoką dochodowością pracy własnej: Słowacja (dochodowość 120639 €/FWU, dopłaty 739980 €/FWU), Węgry (73583 €/FWU, 635339 €/FWU), Litwa (101060 €/FWU, 122247 €/FWU), Łotwa (43566 €/FWU, 201791 €/FWU), Polska (83504 €/FWU, 127381 €/FWU) (tab. 2). Zerwana została zatem podstawowa zależność pomiędzy wydajnością i dochodowością pracy. Gospodarstwa o powierzchni często około 1000-1500 ha, w których przedsiębiorcy zatrudniają nawet kilkadziesiąt osób, w tym również do zarządzania, okazały się w tym przypadku sprawnym narzędziem absorpcji środków oferowanych w ramach WPR, która ma wspierać gospodarstwa rodzinne [Sobczyński 2008b].

Tabela 3. Wskaźniki organizacyjno-ekonomiczne a wskaźniki rolno-środowiskowe dla gospodarstw ogrodniczych (TF20) w UE w klasie wielkości ekonomicznej (6) ≥ 100 ESU w 2005 r.

Table 3. Economic/organizational indicators compared with agricultural/environmental indicators for farms of type TF20 (specialist horticulture) of size ≥ 100 ESU in 2005

Kraj	Użytki rolne, ha	Produktywność pracy €/AWU	Saldo 1, €/AWU	Koszty pracy, €/AWU	Dochodowość pracy, €/FWU	Saldo 2, €/FWU	Wskaźnik najmu, osób/FWU	Koszty nawozów, €/ha	Koszty pestycydów, €/ha
Belgia	8,66	31169	818	24349	32398	2021	1,47	1856	995
Dania	21,09	42538	1459	34902	44534	10109	5,94	1687	547
Niemcy	8,67	22144	677	16845	28811	2888	3,27	864	614
Hiszpania	26,39	16268	235	10353	37906	1268	4,39	802	750
Francja	22,16	23571	1793	19367	29000	7387	3,12	876	510
Włochy	13,71	45805	189	15304	155149	880	3,66	1217	1181
Holandia	9,29	34933	-515	27942	27172	-2235	3,34	1252	1834
Polska	6,19	11536	-167	2853	75510	-1511	8,07	3780	799
Finlandia	4,94	18523	7970	19880	10070	30722	2,85	565	612
Szwecja	4,13	53294	470	32582	115308	2204	3,69	4163	1017
W. Brytania	47,83	28994	503	23235	77943	6586	12,11	844	536
Razem UE	15,37	29197	463	19845	49228	2204	3,76	1017	895

Źródło: obliczenia własne na podstawie FADN [Farm... 2008].

W porównaniu do gospodarstw polowych poziom wsparcia gospodarstw ogrodniczych (TF20) był w 2005 r. nikły. Tylko gospodarstwa fińskie uzyskały istotne wsparcie rządu 30722 €/FWU, a w przypadku gospodarstw holenderskich i polskich saldo dopłat było ujemne. W grupie wielkości ≥ 100 ESU wysoką produktywność i dochodowość pracy

uzyskały gospodarstwa ogrodnicze: włoskie (45805 €/AWU i 155149 €/FWU), szwedzkie (53294 €/AWU, 115308 €/FWU), brytyjskie (28994 €/AWU, 77943 €/FWU) i duńskie (42538 €/AWU, 44534 €/FWU) (tabela 3).

Polskie gospodarstwa ogrodnicze tej grupy, przy niewysokiej produktywności (11536 €/AWU) uzyskały wysoką, zbliżoną do gospodarstw brytyjskich, dochodowość pracy własnej (75510 €/FWU). Było to możliwe przy bardzo niskim koszcie pracy najemnej (2853 €/AWU). Jednocześnie gospodarstwa polskie poniosły wraz z gospodarstwami szwedzkimi 3-4 razy większe od średniej koszty nawożenia i wraz z gospodarstwami brytyjskimi charakteryzowały się najwyższym wskaźnikiem stosunku pracy najemnej do pracy własnej (SE020/SE015). W tej grupie gospodarstw (z wyłączeniem Belgii) na jedną osobę wykonującą pracę nieopłaconą pracowało od 3 do 12 osób wykonujących pracę najemną i z tego powodu nie są to gospodarstwa rodzinne, lecz przedsiębiorstwa. Przy wysokiej produktywności pracy, nawet gdy koszty pracy są wysokie, jak w Szwecji (32582 €/AWU), W. Brytanii (23235 €/AWU) i we Włoszech (15304 €/AWU), im liczniejsi pracownicy najemni, tym bardziej przyczyniają się do zwiększania dochodowości pracy własnej (tab. 3).

Tabela 4. Wskaźniki organizacyjno-ekonomiczne a wskaźniki rolno-środowiskowe dla gospodarstw mlecznych (TF41) w UE w klasie wielkości ekonomicznej (6) ≥ 100 ESU w 2005 r.

Table 4. Economic/organizational indicators compared with agricultural/environmental indicators for farms of type TF41 (specialist dairying) of size ≥ 100 ESU in 2005

Kraj	Użytki rolne, ha	Produktywność pracy €/AWU	Saldo 1, €/AWU	Koszty pracy, €/AWU	Dochodowość pracy, €/FWU	Saldo 2, €/FWU	Wskaźnik najmu, osób/FWU	Koszty nawozów, €/ha	Koszty pestycydów, €/ha	Użytki rolne, ha
Belgia	71	52627	13214	15222	40995	13762	0,05	2,13	104	49
Czechy	969	9465	6566	7709	84666	1086772	162,46	0,63	26	18
Dania	111	63280	20653	31860	26845	36209	0,75	1,87	59	40
Niemcy	141	44547	17180	19822	42298	32386	0,83	1,45	78	38
Hiszpania	48	64012	9186	10965	83798	12922	0,41	4,44	39	5
Estonia	1021	10225	3757	5910	-	-	∞	0,6	34	7
Francja	135	30616	16656	17397	22618	18571	0,12	1,2	85	54
Węgry	530	13432	4817	7262	86835	597830	123,56	1,18	59	47
Irlandia	114	40417	13338	20393	43786	23319	0,75	2,02	170	13
Włochy	70	70577	16283	18767	96222	24905	0,6	3,68	96	65
Luksemburg	143	50699	36042	21075	47387	43323	0,2	1,4	86	44
Łotwa	952	6475	3907	3443	209191	1325125	328,5	0,62	31	7
Holandia	63	71029	13091	25572	49760	14579	0,1	2,54	96	32
Finlandia	94	26460	36712	17569	23192	48385	0,31	1,04	101	11
Szwecja	221	43848	28853	33352	28975	54339	0,88	1,08	55	13
Słowacja	1233	4747	5333	5130	80711	1908554	359,83	0,44	16	10
W. Brytania	136	46620	16382	25058	49393	29834	0,83	1,88	117	24
Razem UE	119	45644	15540	17247	47391	26989	0,73	1,73	86	34

Źródło: obliczenia własne na podstawie FADN [Farm... 2008].

W gospodarstwach mlecznych (TF41), podobnie jak w polowych, poziom wsparcia w 2005 r. był wysoki, np. na Słowacji (1908554 €/FWU), na Łotwie (1325125 €/FWU), w

Czechach (1086772 €/FWU), na Węgrzech (597830 €/FWU). Na podstawie relacji najmu do pracy własnej można stwierdzić, że gospodarstwa mleczne w tych krajach to przedsiębiorstwa, gdzie na jedną osobę pracującą nieodpłatnie pracuje wielu pracowników najemnych, np. na Słowacji (359,83), na Łotwie (328,50), w Czechach (162,46), na Węgrzech (123,56), a w Estonii mamy do czynienia tylko z pracą najemną i nawet nie oblicza się systemowej kategorii SE430. Natomiast gospodarstwa mleczne we wszystkich reprezentowanych w klasie wielkości gospodarstw ponad 100 ESU krajach UE-15 to klasyczne gospodarstwa rodzinne, gdzie dominuje praca własna, szczególnie w Belgii, Holandii, Francji i Luksemburgu (tab. 4).

Rekordowo wysoka dochodowość pracy własnej w gospodarstwach mlecznych krajów byłego bloku wschodniego, uzyskana przy bardzo niskiej produktywności pracy, była możliwa przy bardzo niskich kosztach pracy najemnej (SE370/SE020) i przy wielusetysięcznym wsparciu gospodarstwa. Gospodarstwa mleczne mają, w porównaniu do gospodarstw z chowem ziarnożernych typu TF50, dużo niższą bezpieczną obsadę zwierząt (SE080/SE025) (może poza Hiszpanią, gdzie jest 4,44 LU⁶/ha i Włochami, gdzie jest 3,68 LU/ha) oraz wyraźnie niższy od gospodarstw ogrodniczych i polowych wskaźnik kosztów nawozów i pestycydów na hektar użytków rolnych (tabela 4).

Tabela 5. Wskaźniki organizacyjno-ekonomiczne a wskaźniki rolno-środowiskowe dla gospodarstw z chowem ziarnożernych (TF50) w UE w klasie wielkości ekonomicznej (6) $\geq$ 100 ESU w 2005 r.

Table 5. Economic/organizational indicators compared with agricultural/environmental indicators for farms of type TF50 (specialist granivores) of size $\geq$ 100 ESU in 2005

Kraj	Użytki rolne, ha	Produk- tywność pracy €/AWU	Saldo 1, €/AWU	Koszty pracy, €/AWU	Dochodo- wość pracy, €/FWU	Saldo 2, €/FWU	Wskaźnik najmu, osób/FWU	Koszty nawozów, €/ha	Koszty pestycy- dów, €/ha
Belgia	21	78950	3030	20500	68778	3063	0,02	57	23
Czechy	17	10225	393	8408	9461	14918	36,97	67	119
Dania	112	61099	8621	35258	21438	25343	1,94	77	6
Niemcy	89	45498	10299	17926	38722	17262	0,72	52	5
Hiszpania	26	55998	3917	14227	77880	5317	0,33	53	21
Francja	51	39979	6991	21643	39998	10798	0,55	66	13
Węgry	69	16811	3071	7660	45917	176764	57,27	70	21
Włochy	48	80899	8556	19611	168514	21042	1,53	71	20
Łotwa	158	6990	1205	4777	24862	377664	310,47	15	18
Holandia	10	77587	-1328	35631	64905	-1827	0,42	17	76
Polska	115	28965	3676	4717	56684	11697	2,18	84	5
Finlandia	86	39081	43920	23219	36091	55915	0,28	81	3
Szwecja	82	45759	8036	31698	24434	15435	0,92	61	7
W. Brytania	36	40216	1619	26139	67478	8475	4,18	37	28
Razem UE	47	50277	5493	16834	77251	12415	1,29	62	15

Źródło: obliczenia własne na podstawie FADN [<http://www.ec.europa.eu/agriculture/rica>].

W gospodarstwach z chowem ziarnożernych (TF50), podobnie jak w mlecznych, rekordowo wysoka dochodowość pracy własnej w krajach byłego bloku wschodniego,

⁶ Livestock Unit, standardowa w FADN jednostka obrachunkowa pogłowia i obsady zwierząt.

uzyskana przy bardzo niskiej produktywności pracy, była możliwa przy niskich kosztach pracy najemnej i przy wielusettyśycznym wsparciu. Gospodarstwa tego typu charakteryzowały się niebezpiecznie wysoką obsadą zwierząt, np. w Czechach 119 LU/ha, w Holandii 76 LU/ha. Na tym tle obsada zwierząt w polskich gospodarstwach z chowem ziarnożernych jest bardzo niska (5 LU/ha), ale może być w nich problem z nadmiernym udziałem zbóż (SE035/SE025) (tabela 5).

Podsumowanie

Analiza wyników pięciu typów rolniczych gospodarstw z największej klasy wielkości ekonomicznej, przeprowadzona na podstawie najbardziej aktualnych i kompletnych danych FADN z 2005 r., wykazała, że instrumenty WPR stworzone dla wspierania gospodarstw rodzinnych nie pasują do celów tej polityki w odniesieniu do przedsiębiorstw rolnych z krajów byłego bloku wschodniego. Rekordowo wysoka dochodowość pracy własnej w tych krajach, gdzie na jedną osobę wykonującą pracę nieopłaconą przypada od kilku do kilkuset pracowników najemnych, uzyskana przy bardzo niskiej produktywności pracy, była możliwa przy niskich kosztach pracy najemnej i przy wielusettyśycznym unijnym wsparciu gospodarstwa. Zerwana została zatem podstawowa zależność pomiędzy wydajnością i dochodowością pracy. Gospodarstwa o powierzchni często około 1000-1500 ha, w których przedsiębiorcy zatrudniają nawet osoby do zarządzania, okazały się w tym przypadku sprawnym narzędziem absorpcji środków oferowanych w ramach WPR, która ma wspierać gospodarstwa rodzinne. Najsilniej były wspierane gospodarstwa z uprawami różnymi (TF80), mleczne (TF41), polowe (TF13), a najmniej ogrodnicze (TF20) i z chowem zwierząt ziarnożernych (TF50). Maksymalne salda dopłat i podatków na jednostkę pracy nieopłaconej wynosiły od kilkuset tysięcy do blisko 2 milionów euro. Wysoką produktywność (SE425) i jednocześnie wysoką dochodowość pracy własnej (SE430) uzyskiwały gospodarstwa włoskie i hiszpańskie. Zagrożeniem dla środowiska może być w Unii wysokie nawożenie i zużycie pestycydów w gospodarstwach ogrodniczych i polowych oraz wysoka obsada zwierząt w gospodarstwach z chowem ziarnożernych.

Literatura

- Baborska B. [2006]: Kontrowersje wokół reformy wspólnej polityki rolnej Unii Europejskiej. [W:] Zakres i formy interwencjonizmu państwowego we współczesnych systemach gospodarczych. D. Kopycińska (red.). Katedra Mikroekonomii Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin, ss. 73-80.
- Budzyński W. S. [2008]: Wykład z okazji nadania tytułu doktora honoris causa UT-P w Bydgoszczy w dniu 26.06.2008r.
- Czyżewski A., Grzelak A. [2006]: Czy integracja regionalna może być przeciwwagą dla negatywnych skutków globalizacji? Przykład doświadczeń rolnictwa w krajach Unii Europejskiej. [W:] Regulacyjna rola państwa we współczesnej gospodarce. D. Kopycińska (red.). Printgroup, Szczecin, ss. 40-53.
- Czyżewski A., Kułyk P. [2006]: Mechanizmy wsparcia rolnictwa w wybranych krajach wysokorozwiniętych i ich makroekonomiczne uwarunkowania. [W:] Regulacyjna rola państwa we współczesnej gospodarce. D. Kopycińska (red.). Printgroup, Szczecin, ss. 54-65.
- Farm Accountancy Data Network [2008]. Tryb dostępu: <http://www.ec.europa.eu/agriculture/rica>. Data odczytu: kwiecień 2008.
- Goraj L., Smolik A., Suska M. [2005]: Jak rozumieć zawartość publikacji RAPORT INDYWIDUALNY GOSPODARSTWA ROLNEGO - materiały szkoleniowe. IERiGŻ PIB, Warszawa, ss. 1-23.
- Gorlach K. [2007]: Różne oblicza globalizacji i ich rola w rozwoju obszarów wiejskich. Tryb dostępu:

- <http://www.cbr.edu.pl/konf2007/konferencja2007>. Data odczytu: 20.04.2008, ss. 1-18.
- Jasińska E., Michalak P. [2008]: Wyniki standardowe uzyskane przez indywidualne gospodarstwa rolne uczestniczące w Polskim FADN w 2006 roku. IERiGŻ PIB, Warszawa, ss. 22-39.
- Mańko S., Sass R., Sobczyński T. [2006a]: Poziom zrównoważenia produkcji rolniczej w krajach UE. [W:] Problemy intensyfikacji produkcji zwierzęcej z uwzględnieniem ochrony środowiska i standardów UE. XII Międzynarodowa Konferencja Naukowa 26-27.09.2006 r. IBMER, Warszawa, ss. 289-294.
- Mańko S., Sass R., Sobczyński T. [2006b]: Poziom zrównoważenia produkcji w wybranych typach rolniczych gospodarstw. *Problemy Inżynierii Rolniczej*, nr 1(51), ss. 37-46.
- Mańko S., Sobczyński T., Sass R. [2008]: Zmiany poziomu zrównoważenia płynności finansowej w gospodarstwach rolniczych UE w latach 1989-2005. *Zeszyty Naukowe SGGW*, nr 64, ss. 5-22.
- Mańko S., Sass R., Sobczyński T. [2007a]: Level of sustainability of agricultural production in Poland as compared with the European Union countries. *Folia Universitatis Agriculturae Stetinensis, Oeconomica*, nr 254 (47), ss. 177-184.
- Mańko S., Sass R., Sobczyński T. [2007b]: Dochody z zarządzania i ryzyka w zależności od wielkości ekonomicznej gospodarstw i kierunku produkcji. *Folia Universitatis Agriculturae Stetinensis, Oeconomica*, nr 254 (47), ss. 169-176.
- Mańko S., Sass R., Sobczyński T., [2007c]: Konkurencyjność polskich gospodarstw rolniczych większych ekonomicznie na tle wybranych krajów UE. *Problemy Rolnictwa Światowego*, tom XVII, ss. 247-257.
- Sobczyński T. [2007]: Wybrane elementy poziomu zrównoważenia produkcji w gospodarstwach mlecznych krajów UE. *Roczniki Nauk Rolniczych, Seria G – Ekonomika rolnictwa*, t. 93, z. 2, ss. 88-97.
- Sobczyński T. [2008a]: Zmiany udziału dopłat w dochodach gospodarstw rolniczych UE w latach 1989-2005 w aspekcie zrównoważenia ekonomiczno-społecznego. [W:] Interwencjonizm państwowy we współczesnej gospodarce. D. Kopycińska (red.). Katedra Mikroekonomii Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin, (w druku).
- Sobczyński T. [2008b]: Konkurencyjność polskich gospodarstw większych ekonomicznie w UE w aspekcie zrównoważenia ekonomicznego. *Roczniki Naukowe SERiA*, t. 10, z. 3, ss. 494-499.
- Sobczyński T. [2008c]: Poziom zrównoważenia gospodarstw rolniczych w Polsce na tle UE. [W:] Diagnostowanie stanu środowiska. Metody badawcze – prognozy. J. Garbacz (red.). *Prace Komisji Ekologii i Ochrony Środowiska Bydgoskiego Towarzystwa Naukowego*, t. 2, ss. 213-227.
- Sobczyński T. [2008d]: Zmiany poziomu zrównoważenia gospodarstw rolniczych UE w latach 1989-2005 – implikacje dla Polski. *Roczniki Nauk Rolniczych, Seria G – Ekonomika rolnictwa*, t. 94, z. 2, s. 97-105.
- Sobczyński T. [2008e]: Zmiany poziomu zrównoważenia gospodarstw rolniczych UE w latach 1989-2005. [W:] Jakość, bezpieczeństwo, ekologia w sektorze rolno-spożywczym – kierunki rozwoju. M. Wiśniewska, E. Malinowska (red.). Fundacja Rozwoju UG, ss. 220-228.
- Sobczyński T. [2008f]: Zróżnicowanie regionalne oddziaływania gospodarstw rolniczych na środowisko w UE. [W:] Jakość, bezpieczeństwo, ekologia w sektorze rolno-spożywczym – kierunki rozwoju. M. Wiśniewska, E. Malinowska (red.). Fundacja Rozwoju UG, ss. 229-236.
- Sobiecki R. [2007a]: Globalizacja a funkcje polskiego rolnictwa. SGH, Warszawa, ss. 1-381.
- Sobiecki R. [2007b]: Globalizacja ekonomiczna a zmiana uwarunkowań produkcji rolniczej. Tryb dostępu: <http://www.cbr.edu.pl/konf2007/konferencja2007.htm>. Data odczytu: 20.04.2008, ss. 1-25.
- Zagóra-Jonszta U. [2007]: Likwidacja głodu na świecie jako wyzwanie XXI wieku. [W:] Polityka gospodarcza państwa. D. Kopycińska (red.). Katedra Mikroekonomii Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin, ss. 28-38.

Alicja Stolarska¹

Katedra Ekonomiki Rolnictwa i Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych
Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego
Warszawa

Wybrane elementy sytuacji społeczno-gospodarczej Polski w latach 2000-2007 i jej regionalne zróżnicowanie

Selected elements of social and economic situation in Poland in 2000-2007 and its regional differentiation

Abstract. The article presents a characterization of changes in the social and economic situation in Poland in years 2000-2007 from selected aspects. Regional differentiation of Poland as well as factors affecting the regional diversification of Poland are pointed at. Regional nature of changes and necessity of supporting the poorest regions are indicated.

Key words: gross domestic product, unemployment, employment, production structure, incomes, regional diversification (differentiation).

Synopsis. W artykule przedstawiono charakterystykę oraz zmiany wybranych elementów sytuacji społeczno-gospodarczej Polski w latach 2000-2007. Wskazano również na występowanie dużego zróżnicowania regionalnego tejże sytuacji, na poziomie województw, sygnalizując jednocześnie powody owego zróżnicowania. Wskazano też regionalną różnorodność zachodzących zmian w tym względzie oraz potrzebę wsparcia regionów najsłabszych.

Słowa kluczowe: produkt krajowy brutto, bezrobocie, zatrudnienie, struktura produkcji, dochody, zróżnicowanie regionalne.

Wstęp

Urynkowanie polskiej gospodarki wpłynęło na poprawę struktury populacji pracujących. Zmalał udział sektora rolniczego i przemysłowego, wzrósł natomiast odsetek zatrudnionych w usługach (do blisko 46 %) [GUS za Hybel 2003]. Zmiany te uwidoczniły się zarówno w strukturze populacji pracujących, jak i w strukturze produktu krajowego brutto (PKB), które to struktury uznawane są za wyznaczniki nowoczesności gospodarki [Gorzelak 1974]. Sektorowe przesunięcia zatrudnienia, a tym samym produkcji, nie zachodziły jednak równomiernie we wszystkich regionach Polski [Kaczorowski, Ragout i Tokarski 2001].

Opracowanie charakteryzuje ważniejsze aspekty sytuacji społeczno-gospodarczej Polski w latach 2000-2007 oraz przedstawia zróżnicowanie pod tym względem występujące w regionach na poziomie NTS².

¹ Dr inż., adres: ul. Nowoursynowska 166, 02-787 Warszawa, e-mail: alicja_stolarska@sggw.pl.

² Zgodnie z nomenklaturą stosowaną w celach statystycznych w Unii Europejskiej Polska została podzielona na regiony NTS (Nomenklatura Jednostek Terytorialnych dla Celów Statystycznych; ang. NUTS, Nomenclature of Units for Territorial Statistics). Podział kraju na poziomie NTS 2 odpowiada obszarowo województwom (16) i stosowany jest od 2001 roku.

Sytuacja społeczno-gospodarcza Polski w latach 2000-2007

Sytuację społeczno-gospodarczą kraju określają m.in. wskaźniki związane z PKB oraz rynkiem pracy.

W latach 2001-2007 obserwujemy tendencję rosnącą wielkości PKB w naszym kraju, co tym samym zmniejsza dysproporcje w tym zakresie w stosunku do Unii Europejskiej (tabela 1).

Tabela 1. Wybrane wskaźniki sytuacji gospodarczej w latach 2001-2007

Table 1. Selected indicators of Polish economic condition in the period of 2001-2007

Parametr	Jednostka miary	Rok						
		2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Produkt krajowy brutto (PKB) ³	rok poprzedni=100	101,2	101,4	103,9	105,3	103,6	106,1	106,6
PKB na 1 mieszkańca (wg parytetu siły nabywczej)	tys. euro	9,6	10,0	10,2	11,0	11,7	12,6	13,8
	UE-25=100	45,1	45,8	46,5	48,2	48,4	50,4	53,2
Stopa bezrobocia rejestrowanego ⁴	%	17,5	20,0	20,0	19,0	17,6	14,8	10,1
Wskaźnik zatrudnienia ⁵	%	53,4	51,5	51,2	51,7	52,8	54,5	57,0

Źródło: dane Eurostat i GUS.

PKB w Polsce w 2007 roku, w przeliczeniu na 1 mieszkańca (według parytetu siły nabywczej) wynosił 13,8 tys. euro. Zatem od 2001 roku nastąpił prawie 1,5-krotny jego wzrost. Poprawiło to tym samym pozycję Polski na tle warunków występujących w krajach Unii Europejskiej, zwiększając względnie nasz PKB z nieco ponad 45% do przeszło 53% w stosunku do średniej unijnej (UE-25). Gospodarka naszego kraju znalazła się w fazie wzrostu gospodarczego. Zaobserwowano zjawisko konwergencji zewnętrznej⁶.

Ważnym aspektem poprawy sytuacji społeczno-ekonomicznej kraju była bez wątpienia zmiana struktury wiekowej ludności (rysunek 1).

Od roku 2000 obserwujemy stałą tendencję rosnącą odsetka osób w wieku produkcyjnym, malejącą zaś odsetka osób w wieku nieprodukcyjnym, co znacznie poprawia wzajemne relacje między wymienionymi grupami ludności. Podczas gdy w roku 2000 na przeszło 39% osób w wieku nieprodukcyjnym przypadało jedynie niespełna 61% osób w wieku produkcyjnym, to w roku 2007 było to już odpowiednio około 35,5% ludności w wieku nieprodukcyjnym i blisko 64,5% ludności w wieku produkcyjnym. Malą zatem stale liczba osób w wieku nieprodukcyjnym przypadająca na 100 osób w

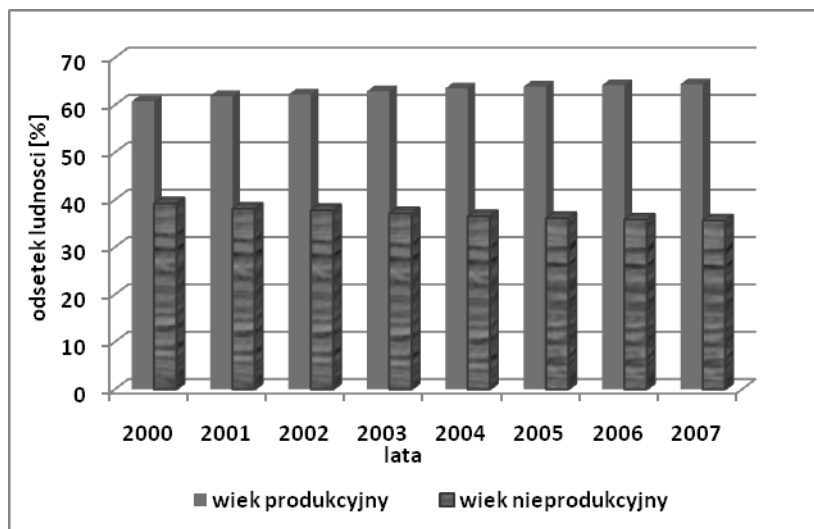
³ PKB równy jest sumie wartości dodanej brutto (różnica między produkcją globalną a zużyciem pośrednim) wszystkich sektorów lub sekcji czy działów powiększonej o podatki od produktów i pomniejszonej o dotacje do nich (za GUS).

⁴ Stosunek liczby zarejestrowanych bezrobotnych do liczby cywilnej ludności aktywnej zawodowo (za GUS).

⁵ Udział pracujących w liczbie ludności ogółem (w wieku 15 lat i więcej), (za GUS).

⁶ Przejawiającej w poprawie poziomu rozwoju kraju w stosunku do Unii Europejskiej.

wieku produkcyjnym, z 65 w 2000 roku do 55 w roku 2007. Poprawiały się relacje liczby pracujących w stosunku do liczby utrzymywanych z ich pracy osób, przy jednoczesnym wzroście wskaźnika zatrudnienia.



Rys. 1. Zmiany odsetka ludności w wieku produkcyjnym⁷ i nieprodukcyjnym w latach 2000-2007

Fig. 1. Changes in the percentages of population in production age and that in non-production age in 2000-2007

Źródło: na podstawie danych GUS [Rocznik... 2003; Rocznik... 2005; Mały... 2008].

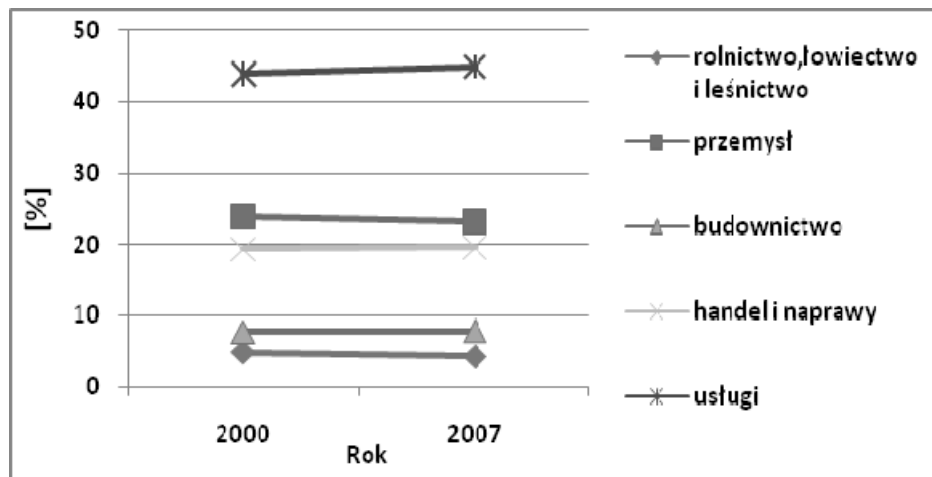
W badanych latach uległy też poprawie wskaźniki charakteryzujące rynek pracy. Do 57% wzrósł wskaźnik zatrudnienia (o 3,6 pkt proc.), przy czym wzrost ten obserwujemy dopiero od roku 2004, kiedy to zahamowany został trend malejącej aktywności zawodowej i nastąpił dalszy wzrost efektywności gospodarowania [Raport 2007]. Zmalała znacznie stopa bezrobocia, które w 2007 roku zarejestrowano już tylko na poziomie 10,1%, podczas gdy w latach 2002-2003 było ono blisko dwukrotnie wyższe i wynosiło 20%. Nie bez znaczenia była tu również znaczna poprawa poziomu wykształcenia ludności, wśród której o blisko połowę wzrósł odsetek osób z wykształceniem wyższym, zmalał zaś (o około 10 pkt proc.) odsetek osób z wykształceniem na poziomie gimnazjalnym i niższym.

Ważnym czynnikiem determinującym wzrost PKB była też zmiana struktury jego wytwarzania (rysunek 2).

Od roku 2000 zmalał w PKB udział wartości dodanej⁸ wytwarzanej przez przemysł i rolnictwo na rzecz wzrostu udziału pozostałych działów, szczególnie usług. Mimo, iż ciągle ważną pozycję wśród tych ostatnich stanowią usługi nierynkowe, to jednak zachodzące pozytywne zmiany poprawiają naszą pozycję na tle średnich wyników w Unii Europejskiej.

⁷ Kobiety 18-59 lat, mężczyźni 18-64 lata.

⁸ Patrz przypis 3, str. 2.



Rys. 2. Struktura wartości dodanej brutto w roku 2000 i 2007, %

Fig. 2. Structure of the global added value in 2000 and 2007, %

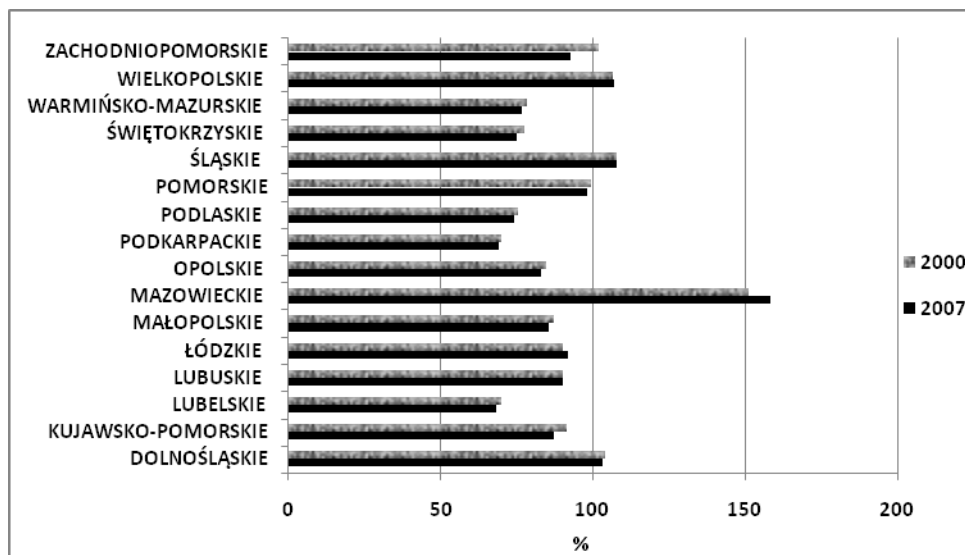
Źródło: na podstawie danych GUS [Mały... 2008].

Regionalne zróżnicowanie sytuacji społeczno-ekonomicznej

Polska charakteryzuje się znacznym zróżnicowaniem regionalnym (na poziomie NTS 2) sytuacji społeczno-ekonomicznej (rysunek 3), a dynamiczny rozwój gospodarczy w ostatnich okresach spowodował dalszy wzrost dysproporcji w tym względzie. Jak jednak wskazuje Raport Kohezyjny Komisji Europejskiej, nie jesteśmy odosobnieni w tymże zróżnicowaniu.

Wartość wytwarzanego przez dany region PKB nie zawsze ma przełożenie na sytuację dochodową ludności tegoż regionu (tabela 2).

Mamy tu do czynienia z dwójakiego rodzaju rozbieżnościami. Niektóre z województw (wielkopolskie, łódzkie, lubuskie, kujawsko-pomorskie), charakteryzujące się lepszą pozycją pod względem wytwarzanego PKB, stoją dalej w rankingu przeciętnych wynagrodzeń. Inne natomiast, mniej wytwarzające od pozostałych, korzystają ze stosunkowo wyższych dochodów (województwa: lubelskie, opolskie, podlaskie, świętokrzyskie, małopolskie).



Rys. 3. Proporcje PKB na jednego mieszkańca w regionach NTS 2 (województwach, Polska=100) w roku 2000 i 2007, %

Fig. 3. Proportions of GDP per capita in NUTS 2 (voivodeships, Poland=100) in 2000 and 2007, %

Źródło: na podstawie danych GUS [Rewizja... 2003; Rocznik Statystyczny Województw... 2008].

Tabela 2. Ranking województw pod względem wytwarzanego PKB oraz uzyskiwanych wynagrodzeń (1 oznacza maksymalne wartości, 16 najsłabsze wyniki)

Table 2. Ranking of voivodeships in Poland according to the GDP per capita and the level of wages (the highest level is denoted by 1, the lowest level by 16)

Województwo	PKB/1 mieszkańca	Przeciętne miesięczne wynagrodzenia brutto, zł
Dolnośląskie	4	4
Kujawsko-pomorskie	9	13
Lubelskie	16	11
Lubuskie	8	14
Łódzkie	7	12
Małopolskie	10	5
Mazowieckie	1	1
Opolskie	11	7
Podkarpackie	15	16
Podlaskie	14	9
Pomorskie	5	3
Śląskie	2	2
Świętokrzyskie	13	10
Warmińsko-mazurskie	12	15
Wielkopolskie	3	8
Zachodniopomorskie	6	6

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Występujące zróżnicowanie regionalne wartości wytwarzanego PKB pogłębiło się jeszcze w latach 2000-2007. Nastąpił dalszy rozwój województw najsilniejszych, szczególnie mazowieckiego, łódzkiego i wielkopolskiego. Powoduje to tym samym dalsze pogłębianie dystansu do pozostałych, co może w efekcie doprowadzić do ich marginalizacji. Dotyczy to zwłaszcza województw, w których słaba już sytuacja gospodarcza ulega dalszemu pogorszeniu, jak np. lubelskie, podkarpackie, podlaskie, świętokrzyskie, czy warmińsko-mazurskie. Znaczne natomiast (o blisko 9 pkt proc.) pogorszenie pod tym względem w województwie zachodniopomorskim, ciągle pozostawia go jeszcze w lepszej sytuacji od najsłabszych. Odnotowujemy zatem wzrost wskaźnika zróżnicowań PKB/1 mieszkańca⁹, który jednakże w odniesieniu do województw jest zbliżony do sytuacji w Unii Europejskiej.

Znaczne zróżnicowanie regionalne sytuacji ekonomicznej nie jest korzystne w żadnym kraju. Wyrazem tego są chociażby odpowiednie dyrektywy Unii Europejskiej, uznającej za jeden ze swych priorytetów działania na rzecz spójności, a więc właśnie przeciwdziałanie nadmiernemu regionalnemu zróżnicowaniu. Dotyczy to tak sfery ekonomicznej, ocenianej chociażby wielkością PKB/1 mieszkańca, jak również sfery społecznej i przestrzennej [Szlachta 2000].

Przyczyny dysproporcji regionalnych są oczywiście różnorodne i złożone. Od uwarunkowań naturalnych i historycznych zaczynając, poprzez geograficzne, społeczne i wreszcie gospodarcze. Jako jedną z nich wymienić tu można wydajność pracy (mierzoną wartością dodaną brutto w przeliczeniu na 1 pracującego), która to jest na najniższym poziomie (poniżej 75% średniej krajowej i poniżej 40% średniej UE-27) w województwach lubelskim, podkarpackim, świętokrzyskim, podlaskim i warmińsko-mazurskim. Maksymalne zaś wartości (około 77% średniej UE) przyjmuje dla województw mazowieckiego, śląskiego i zachodniopomorskiego. Ma to oczywiście pewien związek ze strukturą wytwarzania w poszczególnych regionach. Lepsza sytuacja jest w województwach o wyższym odsetku zatrudnionych w działach charakteryzujących się większą wydajnością pracy, np. w usługach (w szczególności rynkowych), w których to wydajność pracy jest w Polsce średnio 8-krotnie wyższa niż w rolnictwie. Wśród województw o najwyższym odsetku zatrudnionych w usługach rynkowych w 2007 roku znalazły się mazowieckie, zachodniopomorskie, pomorskie i dolnośląskie. Najgorsza sytuacja pod tym względem była natomiast w województwach lubelskim, podlaskim, świętokrzyskim i podkarpackim. Jednocześnie nie daje to dobrych rokowań na przyszłość, gdyż jednym z czynników umożliwiających rozwój usług są dochody ludności, kreujące między innymi popyt na różnego rodzaju usługi.

Zróżnicowanie regionalne jest również wyraźnie widoczne w wysokości stopy bezrobocia, która według najnowszych dostępnych danych [Zatrudnienie... 2008] kształtuje się od 7,5% w województwie wielkopolskim do aż 18,4% w województwie warmińsko-mazurskim. Tak wysoki wskaźnik w tym ostatnim wynika między innymi ze słabego poziomu rozwoju regionu, jego rolniczego charakteru i zaszłości wynikających ze struktury własności gospodarstw rolnych.

Wysoką stopą bezrobocia cechują się ponadto województwa zachodniopomorskie, kujawsko-pomorskie, podkarpackie, świętokrzyskie, lubuskie i lubelskie. Znacznie zaś

⁹ Liczony jako stosunek odchylenia standardowego PKB/1 mieszkańca w województwach (z uwzględnieniem wag w postaci odsetka całej polskiej populacji mieszkającego w danym województwie) do średniego dla kraju poziomu PKB per capita.

lepszą sytuacją na rynku pracy występuje w województwach małopolskim, śląskim i mazowieckim.

Regionalne zróżnicowanie sytuacji społeczno-ekonomicznej jest jednym z czynników ograniczających zniwelowanie zaistniałych różnic. Regiony bogate, o wysokim stopniu rozwoju, charakteryzują się nie tylko korzystniejszą strukturą zatrudnienia, wiążącą się z tym większą wydajnością pracy i lepszymi jej efektami, ale, co z tym związane, mają też lepiej rozwiniętą infrastrukturę i są bardziej atrakcyjne pod względem inwestycyjnym. Inwestycje z kolei są ważnym elementem dalszej poprawy sytuacji ekonomicznej regionu, a tym samym jego dalszego rozwoju. Wśród województw o największej atrakcyjności inwestycyjnej wymienia się śląskie, mazowieckie i dolnośląskie. Najmniej atrakcyjne są natomiast województwa warmińsko-mazurskie, podkarpackie, świętokrzyskie, lubelskie i podlaskie [Atrakcyjność... 2006].

Dla przynajmniej złagodzenia występujących różnic konieczna jest w Polsce pomoc strukturalna ze środków UE, szczególnie w województwach najsłabiej rozwiniętych, w których bez takiej pomocy może jedynie pogłębiać się przepaść w stosunku do najlepszych.

Podsumowanie

W latach 2000-2007 nastąpiła przeciętnie znaczna poprawa sytuacji społeczno-ekonomicznej w naszym kraju. Wzrósł poziom wytwarzanego PKB, w przeliczeniu na 1 mieszkańca, poprawiła się sytuacja na rynku pracy. Zmalała znacznie stopa bezrobocia. O przeszło 15% zmniejszyła się liczba osób w wieku nieprodukcyjnym przypadająca na 100 osób w wieku produkcyjnym. Nastąpiły pozytywne zmiany w strukturze wytwarzania PKB, w której wzrosła rola usług, a zmalało znaczenie rolnictwa. Zmniejszyły się tym samym dysproporcje Polski w stosunku do krajów Unii Europejskiej.

Tym pozytywnym zmianom towarzyszyły niestety również niekorzystne zjawiska. Wskazać tu należy znaczne regionalne zróżnicowanie sytuacji społeczno-gospodarczej kraju, na poziomie województw, oraz dalsze pogłębianie się dysproporcji w tym względzie. Województwa o najwyższym poziomie rozwoju: mazowieckie, wielkopolskie i śląskie poprawiły jeszcze swe wyniki, zaś sytuacja najsłabszych (lubelskiego, podkarpackiego, podlaskiego, świętokrzyskiego i warmińsko-mazurskiego) uległa dalszemu pogorszeniu.

Aby zniwelować choć częściowo występujące dysproporcje regionalne konieczna jest odpowiednio ukierunkowana polityka regionalna i pomoc zewnętrzna dla województw o najniższym poziomie rozwoju, co może zapobiec ich marginalizacji.

Literatura

- Aktywność ekonomiczna ludności Polski, IV kwartał 2007 r. [2008]. GUS, Warszawa.
- Atrakcyjność inwestycyjna województw i podregionów Polski. [2006]. Kalinowski T. (red.). Ekspertyza MRR, Gdańsk.
- Gorzelak G. [1974]: Analiza działowej struktury tworzenia dochodu narodowego w województwach. *Wiadomości Statystyczne*, nr 6.
- Hybel J. [2003]: Ekonomiczne uwarunkowania rozwoju rynku pracy w Polsce w perspektywie integracji z Unią Europejską. Wydawnictwo SGGW, Warszawa.
- Kaczorowski P., Ragout A., Tokarski T. [2001]: Sektorowe zmiany strukturalne gospodarki w ujęciu regionalnym. *Wiadomości Statystyczne*, nr 9.
- Mały Rocznik Statystyczny Polski 2008. [2008]. GUS, Warszawa.

Raport o rozwoju i polityce regionalnej. [2007]. Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Departament Koordynacji Programów Regionalnych, Warszawa.

Rewizja rachunków regionalnych za lata 1995-2003. [2004]. GUS, Warszawa.

Rocznik Statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej 2003. [2003]. GUS, Warszawa.

Rocznik Statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej 2005. [2005]. GUS, Warszawa.

Rocznik Statystyczny Województw 2008. [2008]. GUS, Warszawa.

Stopa bezrobocia w latach 1990-2008. [2008]. GUS, Warszawa.

Szlachta J. [2000]: Polityka regionalna Unii Europejskiej. FAPA, Warszawa.

Zatrudnienie i wynagrodzenia w gospodarce narodowej w I kwartale 2008 roku. Bezrobocie według regionów i województw. [2008]. GUS, Warszawa.

Ludwik Wicki¹

Katedra Ekonomiki i Organizacji Przedsiębiorstw
Szkola Główna Gospodarstwa Wiejskiego
Warszawa

Finansowanie hodowli roślin w Polsce

Changes in financing of plant breeding in Poland

Abstract. The paper aims to present how the plant breeding financing system in Poland was changing before and after accession to the EU. Before 2004 the plant breeding in Poland was financed from grants from the state budget. Subsidies covered about 71% of breeding costs in 1996, which then decreased to only 40% in 2006. The total amount of subsidies granted to plant breeding dropped accordingly down from 200 million Polish zloty to only 50 million. After 2008 plant breeding in Poland will no longer be subsidized from the state budget. Only some subsidies to the basic research connected with plant breeding will be allowed. Breeders will have to cover their expenses on breeding activities from their own income. The main stream of money assigned to this purpose would come from breeders' royalties. The research results indicate that the royalties will replace government subsidies, if at least 20% of farmers pay the royalties to breeders. A possibility to develop Polish plant breeding sector arises from strengthening it financially by concentration of breeding activities in selected companies and expansion of their activities on seed reproduction.

Keywords: plant breeding, costs of plant breeding, financing of plant breeding

Synopsis. Celem opracowania jest przedstawienie systemu finansowania hodowli roślin w Polsce w okresie przed i po integracji z UE. Do 2008 roku hodowla roślin była wspierana z budżetu państwa, jednak kwoty dotacji systematycznie maleją, od 200 mln zł w 1997 roku do 50 mln przewidzianych na 2008 rok. Koszty hodowli były finansowane głównie dotacjami: od 71% w 1996 roku do 40% w 2006 roku. Po 2008 roku hodowla roślin nie będzie finansowana z budżetu. Możliwe będzie tylko finansowanie prac badawczych. Podstawowymi źródłami dochodów hodowców będą wpływy z opłat licencyjnych oraz z prowadzenia innych, poza hodowlą, działalności. Zastąpienie dotacji środkami własnymi będzie wymagało zwiększenia wielkości opłat otrzymywanych od rozmnożeń własnych. Systemem tym musi być objęte przynajmniej 20% rolników nie objętych odstępstwem rolnym. Jedną z możliwości zwiększenia źródeł finansowania nakładów na hodowlę jest też tworzenie przedsiębiorstw hodowlano-nasiennych.

Słowa kluczowe: hodowla roślin, koszty hodowli roślin, finansowanie hodowli roślin

Wstęp

Dzięki hodowli roślin powstają nowe genotypy roślin uprawnych, których cechy zwykle pozwalają podnosić produktywność nakładów w rolnictwie. W Polsce hodowlą roślin rolniczych zajmują się głównie podmioty skupione wokół Agencji Nieruchomości Rolnych oraz Instytutu Hodowli i Aklimatyzacji Roślin.

Finansowanie hodowli roślin w Polsce do czasu integracji z UE następowało głównie przez wsparcie prac hodowlanych dotacjami budżetowymi. Po integracji z UE rozwiązanie takie nie jest możliwe. Hodowla może być finansowana tylko pośrednio, przez finansowanie badań naukowych, a także działań w zakresie ochrony zasobów genowych roślin.

¹ Dr inż., adres: ul. Nowoursynowska 166, 02-787 Warszawa, e-mail: ludwik_wicki@sggw.pl

Postęp biologiczny odgrywa istotną rolę w kreowaniu wzrostu produktywności rolnictwa. Jego udział we wzroście produktywności roślin w długookresowej perspektywie (1930-2000) był szacowany na około 50% [Woś 1995; Duvick 2005], lub nawet więcej w ostatnim trzydziestolecu [Ingram i in. 1997]. Jest to więcej od wpływu takich czynników jak nawożenie, ochrona chemiczna roślin i mechanizacja procesów produkcji. Niestety, w warunkach słabiej rozwiniętego rolnictwa wprowadzanie do produkcji środków o charakterze biologicznym pozwala czasami na skokowy wzrost produktywności (np. „zielona rewolucja”), lecz dalszy jej wzrost wymaga zwykle wzrostu nakładów także innych środków produkcji, zgodnie z potrzebami nowoczesnych odmian [Wicki i Dudek 2005].

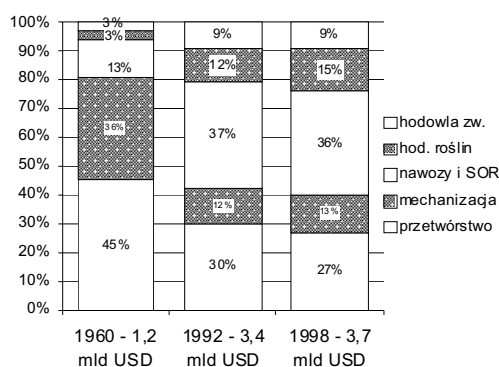
Ograniczeniem dla upowszechniania się nowych odmian może być brak odpowiedniej wiedzy rolników, a także konieczność ponoszenia dodatkowych kosztów na wdrożenie postępu i poszukiwanie informacji [Day i Klotz-Ingram 1997]. Klepacki [1997] zauważa, że wprowadzanie postępu może w krótkim okresie przynosić nawet pogorszenie wyników produkcyjnych (np. spadek plonów). W latach 90. XX wieku w Polsce większość technologii ekstensywnych pozwalała na obniżenie kosztów jednostkowych wytwarzania, więc nie było to siłą napędową do upowszechnienia nowych odmian będących elementem intensywnych i wydajnych technologii [Wicki 1997].

Przedstawione czynniki ograniczające zakres wykorzystania nośników postępu biologicznego, przy jednoczesnym wzroście jego znaczenia dla produktywności w rolnictwie, przemawiają za częściowym wspieraniem hodowli roślin przez państwo. Wychodzi się z założenia, że ma ona także społeczny charakter, a jej efekty mają szersze oddziaływanie. Dzięki możliwości produkcji tańszej żywności pozwala ona zwiększać konkurencyjność krajowego rolnictwa, zwiększa siłę nabywczą dochodów konsumentów, często umożliwia ograniczanie stosowania środków chemicznych. Można więc osiągać cele zarówno społeczne, jak i środowiskowe. Opisane oddziaływania, które trudno wycenić, to przejaw braku rynku (np. na mniejsze obciążanie środowiska naturalnego środkami chemicznymi). Wiążą się one z pozytywnymi oddziaływaniami zewnętrznymi. W związku z tym wydaje się celowe, aby ze środków społecznych wspierać przynajmniej najważniejsze kierunki hodowli roślin.

Takie rozwiązanie nie jest akceptowane przez wszystkich. Malepszy [2007] uważa, że przyczynia się ono do umacniania roszczeniowej postawy wobec państwa ze strony hodowców. Z drugiej strony Huffman i Evenson [2006] argumentują, że stopa zwrotu z publicznych inwestycji w badania dla rolnictwa jest wyższa niż stopa zwrotu z prywatnych inwestycji w badania i została ona przez nich oszacowana na 10:1. Heisey i Fuglie [2007] stwierdzają, że efektywność społeczna nakładów prywatnych na badania jest mniejsza, gdyż uzyskiwane innowacje, mimo iż przyczyniają się do wzrostu produkcji, sprzedawane są po wyższych cenach, więc efekt dla rolnictwa jest mały, natomiast efekt społeczny jest wysoki, gdyż produkowana jest tańsza żywność. Ponadto inwestycje w badania i rozwój w rolnictwie przynoszą efekty z dużym opóźnieniem [Alston i in. 1995]. Pierwsze efekty pojawiają się najwcześniej po kilku latach, a oddziaływanie rozciąga się na okres nawet 30 lat. Prywatni inwestorzy mogą być zainteresowani raczej inwestycjami o krótszym okresie zwrotu, stąd badania dotyczące długoterminowych potencjalnych efektów mogą pozostawać w zakresie zainteresowania państwa i może ono wspierać je odpowiednimi środkami.

Rosnące znaczenie postępu biologicznego przekłada się na wzrost nakładów finansowych na prace w tym zakresie i zwiększanie udziału środków prywatnych. W USA

zmiany w wydatkach prywatnych na badania były stymulowane głównie przez kilka czynników, takich jak nowe możliwości technologiczne związane z postępem w naukach biologicznych, zwiększanie zakresu ochrony własności intelektualnej, ochrona prawna innowacji biologicznych oraz regulacje ułatwiające współpracę między sektorem prywatnym a publicznym [Klotz-Ingram i Day-Rubenstein 2003]. Wydatki na badania w tej sferze systematycznie rosły, zwiększając jednocześnie swój udział w ogólnej kwocie nakładów (rys. 1).



Rys. 1. Zmiany w wartości i znaczeniu nakładów na badania dotyczące rolnictwa w USA

Fig. 1. Investments in research in agriculture in the USA

Źródło: [Day i Klotz-Ingram 1997; Klotz-Ingram i Day-Rubenstein 2003].

Zarówno przedstawione argumenty za, jak i głosy poddające w wątpliwość konieczność finansowania hodowli ze środków publicznych stały się powodem podjęcia zagadnienia finansowania hodowli roślin w Polsce.

Cel, źródła danych i metoda

Celem opracowania jest przedstawienie zmian w finansowaniu zadań z zakresu postępu biologicznego w produkcji roślinnej w Polsce w okresie przed i po integracji z UE. Powyższy cel został osiągnięty przez realizację następujących zadań: przedstawienie podstawowych aktów prawnych regulujących wsparcie postępu biologicznego, przedstawienie kierunków wsparcia i wielkości środków przeznaczanych na finansowanie zadań oraz ich zmian, ocenę skutków zmiany systemu wsparcia hodowli roślin z punktu widzenia wielkości środków przeznaczanych na prace hodowlane.

W opracowaniu uwzględniono informacje zawarte w aktach prawnych dotyczące dotacji i stawek dotacji, a także dotyczące podstaw prawnych pozwalających na osiąganie dochodów z prawa do odmian, w tym dyrektywy unijne określające kierunki i zakres pomocy krajowej. Wykorzystano także informacje Państwowej Inspekcji Ochrony Roślin i Nasiennictwa (PIORiN) o wielkości środków przeznaczanych na bonifikaty na obniżenie ceny kwalifikowanego materiału siewnego, dane Ministerstwa Rolnictwa i Rozwoju Wsi (MRiRW) dotyczące kierunków finansowania prac hodowlanych, informacje z ustaw budżetowych o wielkości środków przeznaczanych na postęp biologiczny w produkcji

roślinnej, dane Agencji Nasiennej o wysokości stawek opłat licencyjnych oraz dostępne dane opublikowane w literaturze, dotyczące omawianych zagadnień.

Wyniki analiz przedstawiono dla lat 1991-2008, a tam, gdzie nie było to możliwe ze względu na brak danych lub brak danych rozwiązań prawnych, przyjęto okresy krótsze.

Podstawowymi metodami zastosowanymi w opracowaniu są metoda opisowa, metoda analizy porównawczej, metoda analogii rozwojowej, przygotowano też prostą symulację. Uzyskane wyniki przedstawiono w formie opisowej i graficznej.

Podstawy prawne finansowania postępu biologicznego w Polsce

Na poziomie prawa Unii Europejskiej zakres i kierunki pomocy krajowej (w tym dotyczące hodowli roślin i nasiennictwa) określone są w:

- Rozporządzeniu Rady (WE) nr 2100/94 z dnia 27 lipca 1994 r. w sprawie wspólnotowego systemu ochrony odmian roślin,
- Rozporządzeniu Komisji (WE) nr 2605/98 z dnia 3 grudnia 1998 r. zmieniającym rozporządzenie (WE) nr 1768/95 ustanawiające przepisy wykonawcze w zakresie odstępstwa rolnego przewidzianego w art. 14 ust. 3 rozporządzenia Rady (WE) nr 2100/94 w sprawie wspólnotowego systemu ochrony odmian roślin,
- Rozporządzeniu Rady (WE) nr 1782/2003 z dnia 29 września 2003 r. ustanawiającym wspólne zasady dla systemów wsparcia bezpośredniego w ramach wspólnej polityki rolnej i ustanawiającym określone systemy wsparcia dla rolników,
- Rozporządzeniu Komisji (WE) NR 1973/2004 z 29 października 2004 r. o ustanowieniu szczegółowych zasad zastosowania rozporządzenia Komisji (WE) nr 1782/2003 w sprawie systemów wsparcia przewidzianych w tytułach IV i IVa tego rozporządzenia oraz wykorzystania gruntów zarezerwowanych do produkcji surowców,
- Rozporządzeniu Rady (WE) NR 1947/2005 z dnia 23 listopada 2005 r. w sprawie wspólnej organizacji rynków w sektorze nasion.

Krajowymi aktami prawnymi regulującymi finansowanie hodowli roślin i odnoszącymi się do hodowli, nasion kwalifikowanych i korzystania z praw do odmian, są:

- Ustawa z dnia 26 czerwca 2003 r. o nasiennictwie (Dz. U. 2003.137.1299 z późn. zmianami),
- Ustawa z dnia 26 czerwca 2003 r. o ochronie prawnej odmian roślin (Dz. U. 2003.137.1300 z późniejszymi zmianami),
- Ustawa z dnia 11 marca 2004 r. o Agencji Rynku Rolnego i organizacji niektórych rynków rolnych (Dz. U. 2007.201.1447),
- Rozporządzenie Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z dnia 13 kwietnia 2007 r. w sprawie stawek dotacji przedmiotowych dla różnych podmiotów wykonujących zadania na rzecz rolnictwa (Dz. U. 2007.67.446)
- Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 13 marca 2007 r. w sprawie wykazu gatunków roślin uprawnych, do których materiału siewnego kategorii elitarny lub kwalifikowany przysługuje dopłata z tytułu zużytego do siewu lub sadzenia materiału siewnego kategorii elitarny lub kwalifikowany (Dz. U. 2007.201.1447).

Polskie przepisy są zgodne z przepisami unijnymi, z uwzględnieniem okresów przejściowych. Pomoc publiczna zgodnie z przepisami może być udzielona tylko do produkcji nasion kwalifikowanych wybranych gatunków traw, roślin motylkowych drobnonasiennych i orkisz.

Krajowe przepisy, w szczególności zaś ustawa o ochronie prawnej odmian roślin, regulują możliwość uzyskiwania przez hodowców dochodów z odmian. Przede wszystkim w tej ustawie określony jest tryb ustalania należnych hodowcom opłat licencyjnych od wykorzystania w produkcji nasion odmian chronionych. Docelowo opłaty licencyjne uzyskiwane od przedsiębiorstw nasiennych oraz od rolników mają stać się źródłem finansowania prac hodowlanych w przedsiębiorstwach zajmujących się hodowlą.

Rozporządzenie w sprawie stawek dotacji przedmiotowych reguluje wspieranie środkami budżetowymi wybranych zadań, w tym zadań związanych z hodowlą twórczą roślin. Finansowaniu podlegają zgłoszone i zaakceptowane programy hodowlane dotyczące ważnych gospodarczo gatunków i kierunków hodowli.

Rozporządzenie dotyczące dopłat z tytułu zużycia do siewu materiału kwalifikowanego nie reguluje bezpośrednio spraw dotyczących hodowli roślin lecz pośrednio wywiera wpływ na hodowlę ze względu na zwiększanie popytu na nasiona kwalifikowane, co przyczynia się do wzrostu kwot opłat licencyjnych otrzymywanych przez hodowców.

Zmiany kierunków wspierania postępu biologicznego

Integracja Polski z UE oraz przyjęcie prawa wspólnotowego w zakresie wspierania rolnictwa spowodowały, że finansowanie hodowli roślin ze środków publicznych we wcześniej obserwowanym zakresie nie było już możliwe. Dopuszczalnym obszarem dofinansowania z budżetu, po upływie czteroletniego okresu przejściowego, pozostały: wspieranie prac badawczych o charakterze podstawowym, ukierunkowanych na tworzenie materiałów wyjściowych przydatnych w hodowli roślin (np. prace naukowe prowadzone w uczelniach i instytutach badawczych), urzędowa ocena odmian, ochrona zasobów genowych roślin oraz wsparcie produkcji nasion wybranych odmian traw, motylkowych i orkisz. Podstawowe kierunki wsparcia z budżetu zestawiono na rysunku 2.

Kierunek wsparcia	Okres		
	przed akcesją	przejściowy	po akcesji
Dotacje do cen kwalifikatów	■		
Dotacje do hodowli twórczej	■	■	
Dofinansowanie wytwarzania materiałów wyjściowych		■	■
Wsparcie pośrednie (np. dotacje do powierzchni obsianej kwalifikatami)		■	■
Finansowanie oceny odmian	■	■	■
Ochrona zasobów genowych	■	■	■

Uwaga: okres przejściowy oznacza okres, w którym obowiązywały wynegocjowane przez Polskę rozwiązania przejściowe. Może on obejmować lata 2002-2008 ze względu na fakt wdrażania niektórych przepisów UE przed datą integracji.

Rys. 2. Kierunki wsparcia hodowli ze środków budżetowych w Polsce

Fig. 2. Titles of governmental subsidies to plant breeding in Poland

Źródło: opracowanie własne.

Źródła finansowania hodowli roślin

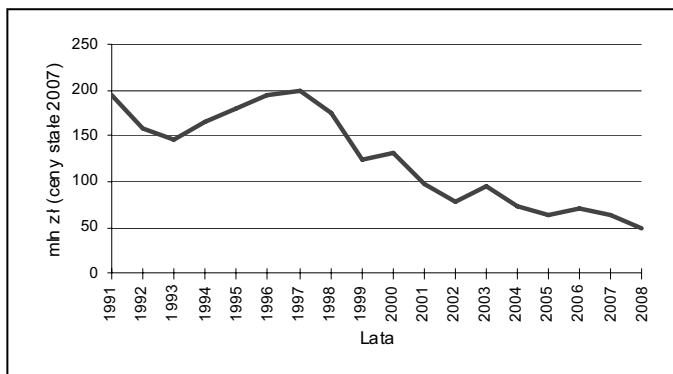
Głównym źródłem finansowania hodowli roślin w przedsiębiorstwach hodowlanych, zgodnie z założeniami systemu prawnego, mają być wpływy uzyskiwane przez hodowców z praw do odmian. Możliwe jest uzyskiwanie opłat licencyjnych od rozmnożeń odmian chronionych.

Opłaty licencyjne mają stanowić podstawowe źródło finansowania prac hodowlanych. Wpłaty tych opłat dokonują przedsiębiorstwa nasienne rozmnażające i sprzedające nasiona kwalifikowane (krajowe i zagraniczne). Drugim źródłem są opłaty od rozmnożeń własnych (tzw. *farm saved seeds*, fss), które są zbierane bezpośrednio od rolników. Koordynacją prac w tym zakresie zajmuje się reprezentująca hodowców Agencja Nasienna sp. z o.o.

Na zakres prac hodowlanych wpływają także środki wydatkowane na wspieranie stosowania kwalifikowanego materiału siewnego oraz pomoc dla hodowców udzielana przez właścicieli placówek hodowlanych. Największy potencjał w zakresie hodowli roślin mają w Polsce spółki będące własnością Agencji Nieruchomości Rolnych oraz Instytutu Hodowli i Aklimatyzacji Roślin, a więc podmiotów należących do skarbu państwa.

Ostatnią, być może nie najmniejszą, pozycją w strukturze finansowania hodowli mogą być środki uzyskiwane z innych niż hodowla działalności w przedsiębiorstwach, bowiem większość polskich przedsiębiorstw hodowlanych zajmuje się też działalnością nasienną, a także typową produkcją rolniczą.

Wielkość środków przeznaczanych na wsparcie hodowli roślin



Rys. 3. Wartość dotacji do tworzenia i upowszechniania postępu biologicznego w produkcji roślinnej

Fig. 3. Subsidies for biological progress in crop production

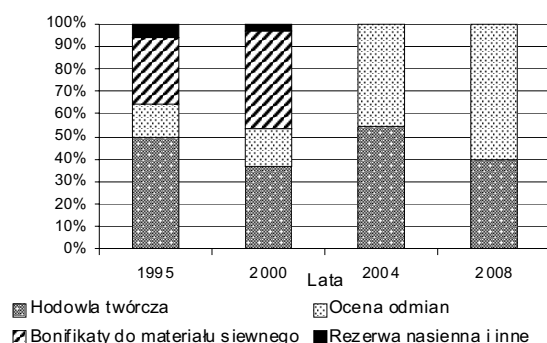
Źródło: obliczenia własne na podstawie danych o wielkości dotacji zadań związanych z hodowlą roślin MRiRW, sprawozdań z wykonania budżetu państwa oraz informacji PIORiN.

W Polsce zarówno tworzenie, jak i wprowadzanie do produkcji rolniczej nośników postępu biologicznego, było wspierane przez państwo. Przed 1990 rokiem istniał nawet przymus wymiany nasion. Nakłady ze środków publicznych na hodowlę roślin maleją systematycznie od wielu lat. W 2007 roku było to około 83 mln zł razem z

dopłatami do materiału siewnego (na prace hodowlane przeznaczono 33 mln zł). W 2000 roku wydatki te sięgały (w cenach z 2007 roku) 130 mln zł [Wicki 2008b].

Udział wydatków na hodowlę roślin i zwierząt w wydatkach budżetowych ogółem zmniejszał się z około 0,25% w latach 1991-1998 do około 0,05% w 2008 roku. Oznacza to, że państwo od wielu lat wycofywało się z wspierania tej działalności.

Wielkość środków budżetowych przeznaczanych na wsparcie hodowli roślin i upowszechnianie postępu biologicznego zmieniała się znacznie w kolejnych latach (rys. 3). Do 1997 roku, po spadku w latach 1992-1994, następowało zwiększenie wydatków na postęp biologiczny w produkcji roślinnej. Wydatki na ten cel oscylowały w granicach 150-200 mln zł (licząc w cenach z 2007 roku). Po 1997 roku kwoty wsparcia sukcesywnie zmniejszały się, aż do osiągnięcia wielkości 50 mln zł w 2008 roku.



Rys. 4. Struktura wydatków budżetowych na postęp biologiczny w produkcji roślinnej.

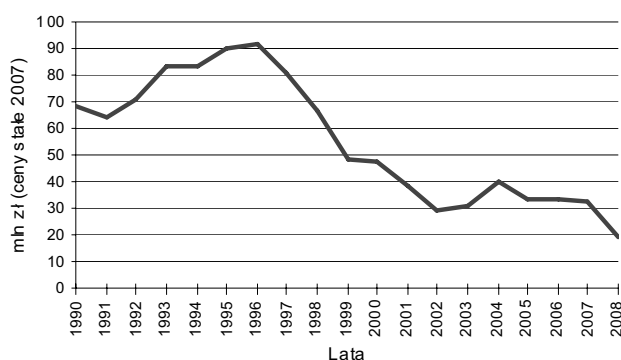
Fig. 4. Structure of governmental subsidies for biological progress in plant production

Źródło: obliczenia własne na podstawie wykonania budżetu w kolejnych latach (na 2008 rok według planu budżetu)

Oprócz zmian w wielkości środków przeznaczanych na hodowlę zmieniała się także struktura ich przeznaczenia (rys. 4). Najważniejsze pozycje w tej strukturze to dotacje do hodowli twórczej, dotacje do upowszechniania odmian oraz dotacje do systemu oceny odmian. Do 2004 roku dotacje do upowszechniania nasion kwalifikowanych stanowiły nawet ponad 40% dotacji przeznaczanych na wspieranie postępu biologicznego. Od 2004 roku, ze względu na przyjęcie regulacji Unii Europejskiej w zakresie wspierania rolnictwa, zaniechano wypłacania tych dotacji. Dotacje do hodowli twórczej stanowiły od 30 do 50% kwoty dotacji ogółem, przy czym ich wartość w ujęciu realnym (przy przyjęciu cen odniesienia z 2007 roku) była najwyższa w latach 1993-1996, kiedy osiągała nawet 90 mln złotych rocznie (rys. 5). Od 1996 roku wsparcie hodowli twórczej dotacjami sukcesywnie malało, z około 50 mln zł do 20 mln zł w 2008 roku. Kwota dotacji do hodowli twórczej była przeznaczana głównie na finansowanie programów hodowlanych, materiałów wyjściowych, ochronę zasobów genowych. Od 2002 roku kwota około 6 mln zł trafia nie bezpośrednio do hodowców, lecz do instytucji zajmujących się tworzeniem materiałów wyjściowych do dalszej hodowli, a około 3 mln zł było przeznaczone na ochronę zasobów genowych. W 2007 roku było 86 programów hodowlanych, 77 zadań dotyczących wytwarzania materiałów wyjściowych i 13 zadań związanych z ochroną zasobów genowych. Przykładowo, do spółek hodowli roślin podlegających Agencji Nieruchomości

Rolnych (ANR) w 2006 roku trafiło 14,2 mln zł dotacji do hodowli, a jeszcze w 2000 roku było to aż 27 mln zł [Informacja... 2007].

Ważną pozycją w strukturze wydatków związanych z tworzeniem i upowszechnianiem postępu biologicznego jest ocena odmian. W miarę zmniejszania się kwot dotacji budżetowych udział tej pozycji rósł z 20% w końcu lat 90. do 50% w 2007 roku, chociaż wartość dotacji z tego tytułu liczona w cenach stałych wynosiła około 20 mln zł do 2003 roku i około 35 mln zł w latach późniejszych. Zmiana ta wynikała z przesunięcia części zadań związanych z oceną porejestrową do Centralnego Ośrodka Badania Odmian Roślin Uprawnych (COBORU). Należy dodać, że dotacje do oceny odmian nie są od 2004 roku zaliczane do wydatków na postęp biologiczny, lecz do wydatków o charakterze administracyjnym.



Rys. 5. Wielkość dotacji do hodowli twórczej roślin, ceny stałe 2007 roku

Fig. 5. Subsidies granted for new varieties creation, constant prices of 2007

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych MRiRW oraz sprawozdań z wykonania budżetu, dla 2008 roku według planu budżetu.

Udział dotacji w pokrywaniu kosztów hodowli ogółem był szacowany w 1996 roku na 71% [Runowski i Olejniczak 1997], a dla spółek ANR zajmujących się hodowlą roślin ogrodniczych było to 64% [Filipiak 2008]. W kolejnych latach udział ten zmniejszał się i obecnie jest szacowany na około 20-80% w różnych przedsiębiorstwach hodowlanych. W spółkach hodowli roślin podlegających ANR udział dotacji w finansowaniu kosztów hodowli określony został na 45% w 2006 roku [Informacja... 2007]. Wielkości te w powiązaniu z kwotami dotacji pokazują zakres finansowego uzależnienia hodowli twórczej w Polsce od dotacji budżetowych. Wymieniony raport ANR [Informacja... 2007] podkreśla, że część spółek po zakończeniu wspierania dotacjami nie będzie w stanie samodzielnie finansować prac hodowlanych i być może zmuszona będzie do zaniechania, a przynajmniej ograniczenia zakresu prac hodowlanych. ANR może zdecydować o koncentracji prac hodowlanych w wybranych podmiotach.

Już obecnie udział odmian wytworzonych przez polskich hodowców w produkcji rolniczej maleje. Jak podaje Gacek [2008] udział zagranicznych odmian roślin rolniczych w rejestrze wynosi już 50%, a wśród nowych zgłoszeń przeważają te z zagranicy. Marciniak [2008] przedstawił dane obrazujące stały wzrost udziału odmian zagranicznych w reprodukcji nasiennej. Dla jęczmienia sięgał on w 2007 roku około 60%, a dla pszenicy 40%.

Finansowanie hodowli roślin w przyszłości

Poglądy o komercyjnym charakterze hodowli roślin, przykłady rozwiązań stosowanych w innych krajach UE oraz ogólne regulacje europejskie były podstawą do przyjęcia rozwiązań prawnych w zakresie finansowania hodowli roślin. Hodowla roślin nie może być finansowana z budżetu państwa. Badania wyprzedzające, długofalowe, mogą być prowadzone przez instytuty naukowe [Niemirówicz-Szczytt 2000], państwo może też jednostkom naukowo-badawczym zlecać prace nad materiałami wyjściowymi [Wicki 2001].

Środki na hodowlę mają pochodzić z:

- opłat licencyjnych,
- środków własnych pochodzących z innej niż hodowla działalności (np. z nasennictwa),
- grantów zleczanych przez instytucje wspierające określony kierunek badań.

Zdecydowana większość funduszy finansujących prace hodowlane będzie pochodziła ze środków własnych przedsiębiorstw hodowlanych, czyli z uzyskiwanych opłat i dochodów z innej działalności. Możliwość i skuteczność pozyskiwania opłat licencyjnych wskazywana była jako jeden z najsłabszych elementów polskiej hodowli w okresie przed integracją [Wicki 2001]. Podlaski [2008] uważa, że małe fundusze na prowadzenie prac hodowlanych spowodują upadek części przedsiębiorstw hodowlanych w Polsce i ograniczenie zakresu prac hodowlanych. Według niego powodem takiego stanu rzeczy są zaniechania w restrukturyzacji przemysłu nasennego, a w szczególności brak jego prywatyzacji, co nie zmuszało przedsiębiorstw hodowlanych do wcześniejszego zajęcia się poszukiwaniem źródeł dochodów. Obecnie (rok 2008) trudno będzie stworzyć przedsiębiorstwo hodowlano-nasienne o takim potencjale, który pozwoli na konkurowanie z koncernami zagranicznymi.

Wielkość środków przeznaczanych na hodowlę roślin zależeć będzie od skuteczności ściągania opłat licencyjnych. Zakładając, że z kwoty około 30 mln zł przeznaczanych na hodowlę, po odjęciu innych tytułów, około 18 mln zł trafiało jako wsparcie hodowli twórczej, utrzymanie stanu prac hodowlanych będzie wymagać osiągnięcia co najmniej takiej kwoty z opłat licencyjnych. Jak podaje Marciniak [2008] w 2007 roku przedsiębiorstwa hodowlane uzyskały wpływy 9,1 mln złotych z opłat licencyjnych krajowych, z czego 8 mln złotych pochodziło ze sprzedaży nasion kwalifikowanych, a 1,1 mln zł z opłat od rozmnożeń własnych. Oznacza to, że opłaty te muszą znacznie wzrosnąć, aby utrzymać zakres finansowania hodowli roślin. Pokrywały one dotychczas średnio zaledwie do 40% kosztów hodowli [Informacja... 2007].

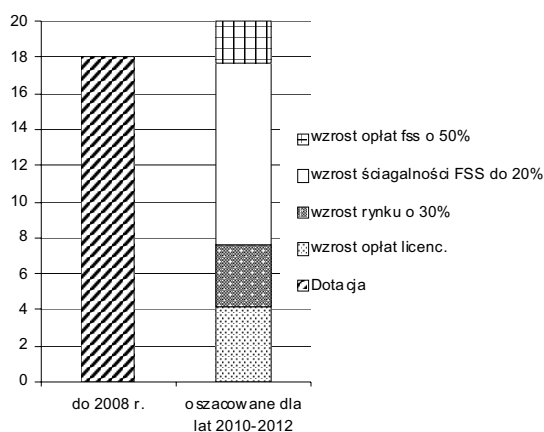
Wiele spółek hodowlanych prowadzi reprodukcję nasienną, a sprzedaż bezpośrednia kwalifikatów ze spółek sięgała 21% ogólnej sprzedaży dla zbóż i 16% dla ziemniaków. Kwota uzyskana ze sprzedaży nasion w spółkach hodowli roślin rolniczych ANR wynosiła w 2006 roku 93,2 mln zł. Pozwalało to uzyskać w postaci marży na sprzedaży nasion całość opłat licencyjnych, czyli około 3,2 mln zł, a także ewentualną nadwyżkę. Przyjmując, że nadwyżka ze sprzedaży nasion wynosi około 10% ich ceny, otrzymujemy kwotę 9,3 mln zł. Wskazuje to na jedną z możliwości zwiększenia dostępnych środków przeznaczanych na finansowanie prac hodowlanych, tzn. na rozwój nasennictwa w powiązaniu z działalnością hodowlaną. Zakładając taki kierunek zmian należałoby wspierać tworzenie i umacnianie przedsiębiorstw hodowlano-nasennych.

Możliwość zwiększenia wpływów z opłat od nasion kwalifikowanych zależy od popytu na nie oraz od wysokości stawek opłat. W 2008 roku stawki wzrosły o prawie 50%. Przewiduje się też, że do 2015 roku nastąpi 30 do 50-procentowy wzrost popytu na nasiona kwalifikowane roślin rolniczych w stosunku do 2006 roku [Wicki 2008a]. Dotyczyć on będzie głównie zbóż, a około 60% z tego wzrostu zostanie zaspokojona przez podaż odmian krajowych. Taki wzrost popytu przy wzroście stawek opłat licencyjnych pozwoli na uzyskiwanie dodatkowo od 5 do 8 mln złotych wpływów z opłat. Pozostała część ubytku środków wynikająca ze zniesienia dotacji powinna zostać pokryta opłatami od rozmnożeń własnych.

Możliwość skutecznego zwiększania otrzymywania opłat od rozmnożeń własnych jest obecnie ograniczona. Nie istnieją jeszcze sprawne mechanizmy pozwalające na zebranie opłat od ponad 1 mln rolników, szczególnie, że nie ma bazy informującej o tym, jakimi odmianami obsiewany jest areał uprawy. Według Marciniaka [2008] od rozmnożeń własnych uzyskano w 2007 roku zaledwie 3% należnych kwot.

Zebranie opłat od około 50% rolników podlegających obowiązkowi ich wnoszenia pozwoliłoby uzyskać 30-50 mln zł (zależnie od wysokości stawek opłat), z czego do hodowli krajowych trafiałoby od 23 do 35 mln zł. Tak wysoki udział rozmnożeń objętych systemem opłat licencyjnych będzie możliwy do osiągnięcia dopiero w perspektywie 5-10 lat ze względu na brak danych o odmianach w produkcji. W najbliższych latach (do 2010 roku) ściągalność opłat od rozmnożeń własnych może osiągnąć około 20%. Strukturę wpływów zastępujących dotację przedstawia rysunek 6.

Jeśli weźmie się pod uwagę możliwość łącznego wystąpienia wzrostu stawek opłat licencyjnych o 50%, wzrostu ściągalności opłat od rozmnożeń własnych do 20%, zwiększenia sprzedaży nasion kwalifikowanych o 30%, co może nastąpić nie wcześniej niż w perspektywie 4-5 lat, to wpływy z praw do odmian pozwolą hodowcom na zastąpienie obecnie otrzymywanych kwot dotacji. Stwierdzenie to jest prawdziwe w odniesieniu do całego sektora, lecz w świetle danych ANR wiele podmiotów hodowlanych będzie zmuszone do ograniczenia lub zaprzestania hodowli roślin.



Rys. 6. Możliwości zastąpienia dotacji do hodowli twórczej

Fig. 6. Evaluation of possibility of subsidies replacement in breeders' incomes

Źródło: opracowanie własne.

Podsumowanie

Zmiana systemu wsparcia hodowli roślin w Polsce spowoduje znaczne zmniejszenie środków przeznaczanych na finansowanie postępu biologicznego, w tym w szczególności na finansowanie hodowli twórczej odmian. Dokonane oszacowania pokazują, że około połowy kosztów hodowli było finansowane z dotacji budżetowych. Zastąpienie dotacji wpływami z praw do odmian możliwe będzie w perspektywie 3-5 lat, o ile nastąpi wzrost kwot opłat licencyjnych uzyskiwanych od rozmnożeń własnych oraz wzrost rynku nasion kwalifikowanych. W pierwszym okresie, do 2010 roku, stopa zastąpienia może wynosić 40-50%. Dopiero w dalszej perspektywie hodowcy mogą zwiększyć wpływy do poziomu obserwowanego w latach 2006-2007.

Przedstawiona sytuacja spowoduje, że podmioty hodowlane, uzależnione w dużym stopniu od dotacji w zakresie prowadzenia prac hodowlanych, będą zmuszone do ograniczenia zakresu prac, a nawet, że może dojść do likwidacji hodowli w takich przedsiębiorstwach. Może to dotyczyć nawet połowy przedsiębiorstw hodowlanych. W efekcie nastąpi koncentracja prac hodowlanych w najsilniejszych podmiotach. Jednym z możliwych rozwiązań jest także wspieranie tworzenia przedsiębiorstw hodowlano-nasiennych, w których działalność hodowlana byłaby w części finansowana przez wpływy z nasiennictwa.

Ważnym kierunkiem wspierania postępu biologicznego w produkcji roślinnej stało się w minionych latach, a w przyszłości będzie odgrywać nawet większą rolę, finansowanie wytwarzania materiałów wyjściowych do hodowli z budżetu państwa. Ułatwi to hodowcom prace nad tworzeniem nowych odmian i obniży koszty. Wsparcie w tym zakresie zostanie zwiększone. Bez zmian pozostanie budżetowe finansowanie urzędowej rejestracji i oceny odmian.

Biorąc pod uwagę uwarunkowania prawne i przeprowadzone analizy można ze smutkiem skonstatować, że środki przeznaczane na hodowlę roślin, inaczej niż w krajach rozwiniętych, będą ograniczane, przynajmniej okresowo. Nie wynika to bynajmniej z ułomności przepisów, lecz jest wynikiem splotu okoliczności: zbyt wolnego dopasowywania się przedsiębiorstw hodowlanych do nowych reguł finansowania oraz małego popytu na nasiona kwalifikowane w Polsce. Jest nadzieja, że nieunikniona koncentracja prac hodowlanych pozwoli utrzymać szybkie tempo postępu odmianowego, a także wzmocni ekonomicznie polski sektor hodowli roślin. Jedną z możliwości jest, równoległe z koncentracją hodowli, powiązanie jej z nasiennictwem. Jeżeli polski sektor hodowlano-nasienny nie będzie w stanie samodzielnie finansować prac hodowlanych, staniemy się zależni od dopływu odmian zagranicznych.

Literatura

- Alston J. M., Norton G. W., Pardey P. G. [1995]: *Science Under Scarcity: Principles and Practices for Agricultural Research Evaluation and Priority Setting*. Cornell University Press, Ithaca, New York.
- Day K., Klotz-Ingram C. [1997]: *Agricultural Technology Development*. [W:] *Agricultural Resources and Environmental Indicators, 1996-97*. USDA Washington DC, Economic Research Service, Natural Resources and Environment Division. *Agricultural Handbook* nr 712. ss. 241-254.
- Duvick D. N. [2005]: *The Contribution of Breeding to Yield Advances in Maize (Zea Mays L.)*. *Advances in Agronomy*, tom 86, ss. 83-145.

- Filipiak T. [2008]: Hodowla roślin ogrodniczych w spółkach ANR. *Roczniki Nauk Rolniczych*, Seria G, t. 94, z. 2, ss. 157-165
- Fuglie K. O., Heisey P. W. [2007]: Economic Returns to Public Agricultural Research. EB-10, U.S. Dept. of Agriculture, *Economic Research Service*, nr wrześniowy.
- Gacek E. [2008] Charakterystyka krajowego rejestru odmian roślin rolniczych i warzywnych oraz znaczenie list zalecanych do uprawy odmian na obszarze województw. [W:] Materiały konferencyjne z konferencji nt. „Stan i perspektywy polskiej hodowli roślin i nasiennictwa” 3 kwietnia 2008, SGGW i PIN, Warszawa.
- Huffman W. E., Evenson R. E. [2006]: *Science for Agriculture: A Long-Term Perspective*. Wyd. 2. Blackwell Publishing, Ames, Iowa.
- Informacja o stanie hodowli roślin i nasiennictwa oraz hodowli zwierząt w spółkach ANR w 2006 roku. [2007]. ANR, Warszawa.
- Ingram J., MacLeod J., McCall M. H. [1997]: The contribution of varieties to the optimisation of cereal production in the UK. *Aspects of Biology*, nr 50.
- Klepacki B. [1997]: Pojęcie technologii i miejsce postępu technologicznego w rozwoju rolnictwa. [W:] *Przestrzenne zróżnicowanie technologii produkcji roślinnej w Polsce i jego skutki*. B. Klepacki (red.). Wydawnictwo Fundacja „Rozwój SGGW”, Warszawa, ss. 8-21
- Klotz-Ingram C., Day-Rubenstein K. [2003]: *Agricultural Research and Development*. [W:] *Agricultural Resources and Environmental Indicators*. Ralph Heimlich (red.). *Agricultural Handbook* nr 722, USDA.
- Malepszy S. [2007]: Koniec wspomagania przez Fundusz Postępu Biologicznego – i co dalej? *Hodowla Roślin i Nasiennictwo*, nr 2, ss. 25-28.
- Marciniak K. [2008]: Stan polskiej hodowli roślin. [W:] Materiały konferencyjne z konferencji nt. „Stan i perspektywy polskiej hodowli roślin i nasiennictwa” 3 kwietnia 2008. SGGW i PIN, Warszawa.
- Niemirówicz-Szczytt K. [2000]: Hodowla roślin a nauka w krajach Unii Europejskiej. [W:] *Przejście z gospodarki planowej do rynkowej w hodowli roślin i nasiennictwie oraz w ich naukowym zapleczu – osiągnięcia i problemy*. Materiały konferencyjne. PAN-IHAR-SGGW, Warszawa.
- Podlaski [2008]: Kierunki rozwoju światowego przemysłu nasienne. [W:] Materiały konferencyjne z konferencji nt. „Stan i perspektywy polskiej hodowli roślin i nasiennictwa” 3 kwietnia 2008. SGGW i PIN, Warszawa.
- Runowski H., Olejniczak J. [1997]: Hodowla roślin i nasiennictwo w spółkach AWRSP. [W:] *Postęp biologiczny w rolnictwie*. Wydawnictwo SGGW, Warszawa. s. 136-161.
- Wicki L. [2001]: Postęp biologiczny w produkcji roślinnej – znaczenie, tempo, formy kreowania i upowszechniania. [W:] *Procesy dostosowawcze produkcji roślinnej w Polsce w kontekście integracji z Unią Europejską*. B. Klepacki (red.). *Wiś Jutra*, i SGGW, Warszawa.
- Wicki L. [2008a]: Seed market in Poland - brilliant future or stagnation. *Economic Science for Rural Development*, nr 16, LAU Jelgava, Łotwa, ss. 235-241
- Wicki L. [2008b]: Wykorzystanie postępu odmianowego w produkcji zbóż w polskim rolnictwie. *Roczniki Nauk Rolniczych*, Seria G, t. 94, z. 2, ss. 128-138.
- Wicki L., Dudek H. [2005]: Wpływ podstawowych nakładów plonotwórczych na poziom i wartość produkcji w gospodarstwach rolniczych. *Roczniki Nauk Rolniczych*, Seria G, t. 92, z. 1, ss. 30-41.
- Woś A. [1995]: *Ekonomika odnawialnych zasobów naturalnych*. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.

Bożena Wojtyra¹

Pracownia Ekonomiki i Informatyzacji
Katedra Żywienia Zwierząt i Gospodarki Paszowej
Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego
Warszawa

Sprawność ekonomiczna produkcji mleka w zależności od nakładów pracy

Economic efficiency of dairy production depending on labour inputs

Abstract. The aim of the paper was an evaluation of the economic efficiency of dairy production in relation to the total labour input per 1 cow. The research was done in 158 dairy farms. The farms with the lowest labour expenditure on 1 dairy cow had the biggest arable land surface, the highest annual average number of cows in the herd and the highest milk yield as well as the highest prices received for sold milk. The higher was labour expenditure the higher were direct costs, labour expenditure on 1 litre of milk and the lower total value of production, direct surplus and income excluding subsidies.

Key words: dairy cows, labour expenditure, farm, dairy production

Synopsis. Celem badań była ocena sprawności ekonomicznej produkcji mleka w wybranych gospodarstwach w zależności od nakładów pracy ogółem na 1 krowę. Badaniami objęto 158 gospodarstw, utrzymujących krowy mleczne. Gospodarstwa o najmniejszych nakładach pracy na 1 krowę charakteryzowały się największymi: powierzchnią użytków rolnych, średniorocznym stanem krów i ich wydajnością mleczną oraz najwyższą ceną sprzedaży mleka. Im wyższe nakłady pracy, tym wyższe koszty bezpośrednie i nakłady pracy w przeliczeniu na 1 litr mleka a niższe wartość produkcji ogółem, nadwyżka bezpośrednia i dochód bez dopłat.

Słowa kluczowe: krowy mleczne, nakłady pracy, gospodarstwo, produkcja mleka

Wstęp

Produkcja zwierzęca wymaga z reguły nakładów pracy równomiernie rozłożonych w roku, z nasileniem w okresie produkcji pasz własnych. W gospodarstwach badanych przez Peplińskiego i współautorów [2002] w strukturze nakładów pracy dominowały nakłady pracy na produkcję zwierzęcą (50-60%).

Praca jest także istotnym elementem wpływającym na efektywność gospodarstw utrzymujących krowy mleczne. Najbardziej pracochłonną czynność obsługi krów mlecznych stanowi dój. Niezależnie od sposobu doju, na jego przeprowadzenie przypada około 50% ogólnych nakładów pracy na obsługę bydła. W oborach badanych przez Winnickiego i współautorów [2006] nakłady pracy na dój w hali udojowej typu rybia ość wahały się od 4 do 7 minut w przeliczeniu na 1 krowę dziennie, a w typie „autotandem” od 4 do 5 minut na krowę dziennie. Jak stwierdzili autorzy, o wydajności pracy decydowała płynność zmiany krów na stanowisku udojowym, a ta była najlepsza w dojarni „autotandem”.

¹ Dr inż., e-mail: wojtyrab@interia.pl

Nakłady pracy ponoszone na obsługę krów w gospodarstwie zależą także od systemu utrzymania i systemu ich żywienia. Najwięcej pracy wymaga obsługa krów mlecznych, szczególnie przy alkiegowym systemie utrzymania. Jak podają Nydegger i in. [2001], zastosowanie przenośnika taśmowego w żywieniu krów zmniejsza o połowę czas wymagany dla żywienia zimowego. Oszacowano, że w stadzie składającym się z 40 krów po użyciu przenośnika taśmowego zaoszczędzono rocznie 180 godzin roboczych i wyeliminowano ciężką pracę fizyczną. Stosowanie urządzeń miksująco-karmiących znacznie zmniejsza nakłady pracy przy zadawaniu paszy krowom. Jednak użycie ich wymaga zmiany indywidualnego żywienia na ogólne [Schmidt i Hoffmann 1998].

Adamowski [1998] uważa, że piętą achillesową polskiego rolnictwa nie są wysokie koszty produkcji, lecz niska wydajność pracy i dochody rolników. U podstawy niskiej wydajności pracy i dochodów nie leży układ cen i kosztów, lecz zacofana struktura gospodarcza i społeczna rolnictwa i jej niedostosowanie do pozostałej gospodarki. Rozwiązanie tego typu dysproporcji strukturalnych wymaga dłuższego horyzontu czasowego, odpowiednich kapitałów i odpowiedniej polityki gospodarczej.

Pomimo powszechnie znanej pracochłonności produkcja mleka w Polsce rozwija się, podstawą jest tu czynnik ekonomiczny, wyrażający się opłacalnością produkcji mleka [Lipińska i Gajda 2006].

W 2007 r. liczba pracujących w rodzinnych gospodarstwach rolnych wyniosła 5026,8 tys. osób i była nieznacznie większa niż w 2005 r. (4964,6 tys. osób). Zmniejszyła się liczba gospodarstw utrzymujących krowy z 730,2 tys. (2005 r.) do 656,4 tys. (2007 r.) [Charakterystyka... 2008].

W 2006 r. pod względem pogłowia bydła Polska plasowała się na siódmej pozycji wśród 25 państw Unii Europejskiej. Pogłowie bydła wynosiło około 6,4 mln sztuk, w tym pogłowie krów mlecznych 2,8 mln sztuk. Polskę wyprzedziły takie państwa, jak Francja (18,93 mln sztuk), Niemcy (12,92 mln sztuk), Wielka Brytania (10,16 mln sztuk), Włochy (6,5 mln sztuk), Hiszpania (6,46 mln sztuk).

Polska zajmuje czwartą pozycję w UE z roczną produkcją ponad 12 mln ton mleka po Niemczech (28,4 mln ton), Francji (24,6 mln ton) i Wielkiej Brytanii (14,4 mln ton). Niestety Polska znacznie odbiega od krajów UE-25 pod względem wydajności mlecznej krów, choć z roku na rok mleczność krów systematycznie rośnie. W 2005 r. średnia roczna wydajność krów wynosiła prawie 4300 kg, podczas gdy w Szwecji czy Danii była prawie dwukrotnie wyższa (odpowiednio 8383 kg i 8187 kg) [Polskie... 2007].

W niniejszym artykule dokonano oceny sprawności ekonomicznej produkcji mleka w wybranych gospodarstwach w zależności od nakładów pracy ogółem na 1 krowę rocznie.

Metodyka badań

Badaniami objęto 158 gospodarstw położonych w różnych regionach Polski i utrzymujących krowy mleczne. Materiał liczbowy, zgromadzony za 2006 r., uzyskano z

gospodarstw prowadzących rachunkowość w ramach FADN. Dla potrzeb przeprowadzonej analizy gospodarstwa pogrupowano, według nakładów pracy ogółem na 1 krowę mleczną, na cztery grupy²:

- do 100 godz. (40 gospodarstw),
- od 101 godz. do 150 godz. (29 gospodarstw),
- od 151 godz. do 250 godz. (55 gospodarstw),
- powyżej 251 godz. (34 gospodarstwa).

Obliczono koszty bezpośrednie i całkowite produkcji mleka w poszczególnych grupach oraz efektywność ekonomiczną produkcji mleka.

Wykorzystując zgromadzone dane rzeczywiste dokonano analizy powiązania nakładów pracy z wynikami produkcyjno-ekonomicznymi produkcji mleka.

Wyniki badań

Informacje o badanych gospodarstwach, pogrupowanych w zależności od nakładów pracy ogółem na 1 krowę mleczną, przedstawiono w tabeli 1. Średnia powierzchnia użytków rolnych w badanych gospodarstwach wynosiła 33,9 ha i była większa od powierzchni użytków rolnych przypadających na jedno gospodarstwo w Polsce o 26,3 ha (7,6 ha w 2006 r.) [Rolnictwo... 2007]. W analizowanych grupach gospodarstw przeciętna powierzchnia użytków rolnych wahała się od 19,2 ha do 56,3 ha. Grupa gospodarstw o najmniejszych nakładach pracy i największej liczbie krów posiadała największe zasoby ziemi. Ziemia będąca w użytkowaniu tych gospodarstw była najgorsza, bo wskaźnik bonitacji wynosił tylko 0,76. W pozostałych gospodarstwach gleby były niewiele lepsze, wskaźnik bonitacji wynosił 0,84 i 0,85 pkt.

Udział trwałych użytków zielonych w strukturze użytków rolnych był zbliżony we wszystkich grupach (tabela 1). W badanych przez Lipińską i Gajdę [2006] 18 gospodarstwach specjalizujących się w produkcji mleka udział trwałych użytków zielonych w użytkach rolnych był znacznie większy i wahał się od 42,4% do 52,3%. Przy czym w mniejszych gospodarstwach dominowały pastwiska, a w gospodarstwach o większym areale w użytkach zielonych przeważały łąki.

W analizowanych gospodarstwach liczba krów wzrastała wraz ze wzrostem powierzchni użytków rolnych. W gospodarstwach o najmniejszym areale ziemi utrzymywano 2 krowy, a w gospodarstwach o największym areale ziemi 75 krów. Średnia liczba krów była największa w grupie gospodarstw o nakładach pracy do 100 godz. na 1 krowę rocznie (39 krów), a najmniejsza w grupie gospodarstw o nakładach powyżej 251 godzin rocznie na 1 krowę (8 krów). Obory w gospodarstwach utrzymujących większe stada krów są bardziej zmechanizowane niż w gospodarstwach z mniejszą liczbą krów.

Wskaźnik brakowania krów we wszystkich grupach analizowanych gospodarstw był zbliżony do średniego i wynosił 15,5%.

² Zgodnie z założeniami informacyjnymi systemu FADN Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej - Państwowy Instytut Badawczy udostępnia dane z co najmniej 15 gospodarstw rolniczych. Aby spełnić ten warunek konieczne było w niniejszym opracowaniu przyjęcie podanych przedziałów nakładów pracy na jedną krowę.

Tabela 1. Informacje o badanych gospodarstwach pogrupowanych w zależności od nakładów pracy ogółem na 1 krowę mleczną (średnio w grupie)

Table 1. Information concerning researched farms grouped according to the total labour expenditure on 1 dairy cow (group averages)

Cecha badana	Średnio w badanych gospodarstwach	Nakłady pracy na 1 krowę, godz.			
		do 100	101-150	151-250	powyżej 251
Liczba badanych gospodarstw	158	40	29	55	34
Powierzchnia użytków rolnych, ha	33,9	56,3	37,2	24,9	19,2
Udział trwałych użytków zielonych w użytkach rolnych, %	25,4	25,2	26,6	24,4	26,5
Wskaźnik bonitacji użytków rolnych, pkt	0,81	0,76	0,85	0,84	0,84
Średnioroczny stan krów, sztuk	20	39	21	14	8
Wydajność mleczna krów, litr/rok	5474	5899	5326	5030	4529
Wskaźnik brakowania krów, %	15,5	15,6	16,2	15,7	14,6
Cena sprzedaży mleka, zł/litr	0,99	1,01	0,99	0,97	0,93

Źródło: obliczenia własne.

Przeciętna wydajność mleka od 1 krowy w badanych gospodarstwach przewyższała średni poziom w gospodarstwach indywidualnych w kraju o 1400 litrów (średnia w Polsce 4074 litry/rok) [Skarżyńska i in. 2008]. Podobnie jak liczebność krów, największa wydajność była w gospodarstwach o najmniejszych nakładach pracy (5899 litrów), natomiast najmniejsza w gospodarstwach o największych nakładach pracy i najmniejszej liczbie krów (4529 litrów).

Cena sprzedaży mleka tylko w gospodarstwach o największych nakładach pracy była na poziomie średniej w kraju, bo wynosiła 0,93 zł/litr [Rolnictwo... 2007]. W pozostałych grupach gospodarstw średnia cena sprzedaży mleka była wyższa od średniej krajowej.

Przedstawione w tabeli 1 dane liczbowe wykazują, że pracochłonność maleje w miarę wzrostu liczebności krów i produkcji mleka. Gospodarstwa o największych nakładach pracy w przeliczeniu na 1 krowę posiadały najmniejszą powierzchnię użytków rolnych, pogłowie krów, wydajność mleka od 1 krowy i cenę sprzedaży mleka. Gospodarstwa o najmniejszych nakładach pracy na 1 krowę charakteryzowały się największymi: powierzchnią użytków rolnych, średniorocznym stanem liczby krów i ich wydajnością mleczną oraz najwyższą ceną sprzedaży mleka.

Porównując poszczególne grupy gospodarstw ze średnią należy stwierdzić, że wyższą wartość produkcji ogółem niż średnio uzyskano jedynie w grupie gospodarstw o najmniejszych nakładach pracy w przeliczeniu na 1 krowę rocznie. We wszystkich gospodarstwach na wartość nadwyżki bezpośredniej decydujący wpływ miała wartość mleka (tabela 2). W miarę wzrostu ponoszonych nakładów pracy rosła wartość cieląt odsadzonych od krowy. Spowodowane to było niewielkimi różnicami w cenie i przede wszystkim wzrostem masy ciała odsadzanych cieląt, która wynosiła odpowiednio 52 kg (w grupie do 100 godz. na 1 krowę), 57 kg (grupa 101-150 godz./krowę/rok), 62 kg (grupa 151-250 godz./krowę/rok) i 63 kg (grupa powyżej 251 godz./krowę/rok).

Tabela 2. Produkcja, koszty i nadwyżka bezpośrednia bez dopłat uzyskana z produkcji mleka w badanych gospodarstwach w 2006 r. w zależności od nakładów pracy ogółem na 1 krowę mleczną, zł na 1 krowę mleczną/rok

Table 2. Production, costs and direct surplus without subsidies attained in dairy production in researched farms in 2006, according to the total labour expenditure on 1 dairy cow, PLN/cow/year

Wielkość badana	Średnio w badanych gospodarstwach	Nakłady pracy na 1 krowę (godz.)			
		do 100	101-150	151 -250	powyżej 251
WARTOŚĆ PRODUKCJI OGÓŁEM	6116	6588	6016	5602	5014
w tym: mleko	5425	5973	5284	4827	4171
ciełeta odsadzone	455	388	477	522	620
wybrakowane krowy	236	227	255	253	223
KOSZTY BEZPOŚREDNIE OGÓŁEM	2286	2424	2163	2163	2115
Wymiana stada	403	428	396	376	366
Pasze z zakupu	756	936	687	527	486
Pasze własne	820	732	792	964	994
Pozostałe koszty bezpośrednie	307	328	288	296	269
w tym: koszty specjalistyczne	137	149	119	132	122
leki i usługi weterynaryjne	163	175	145	159	144
NADWYŻKA BEZPOŚREDNIA BEZ DOPLAT	3830	4164	3853	3439	2899

Źródło: obliczenia własne.

Średnio w badanych gospodarstwach koszty bezpośrednie były niższe tylko od kosztów ponoszonych w grupie gospodarstw do 100 godz. na 1 krowę, a w pozostałych gospodarstwach były niższe od średniej. Wraz ze wzrostem nakładów pracy odnotowano spadek kosztów bezpośrednich ponoszonych na produkcję mleka od 2424 zł/krowę/rok do 2115 zł/krowę/rok. W strukturze kosztów bezpośrednich dominowały koszty pasz. W grupie gospodarstw o najmniejszej pracochłonności przeważały pasze z zakupu, a w pozostałych grupach w żywieniu krów stosowano głównie pasze własne. Gospodarstwa kupowały głównie mieszanki pełnoporcjowe i uzupełniające, śruty poekstrakcyjne, dodatki mineralne i paszowe oraz wysłodki suche. Spośród pasz własnych najczęściej zużyto zielonek i siana zebranych z łąk i pastwisk, sianokiszzonek z traw, kiszzonek z kukurydzy. W żywieniu krów stosowano również produkty uboczne, takie jak liście z buraków cukrowych i pastewnych (zielonki, kiszzonki) oraz słoma. Ich udział w żywieniu w badanych gospodarstwach był minimalny i słusznie, bo szczególnie liście buraczane nie są zalecane do skarmiania przez krowy.

Przedstawiony w tabeli 2 jednostkowe koszty pasz dla krów malały wraz ze wzrostem ponoszonych nakładów pracy od 1668 zł/krowę/rok do 1480 zł/krowę/rok. Główną pozycję w pozostałych kosztach bezpośrednich stanowiły koszty leków i usług weterynaryjnych. Koszt ubezpieczenia zwierząt wystąpił w dwóch grupach, o rocznych nakładach pracy na 1 krowę do 100 godz. i od 101 do 150 godz.

Tabela 3. Mierniki sprawności ekonomicznej produkcji mleka w badanych gospodarstwach w 2006 r.

Table 3. Indicators of the economic efficiency of dairy production in researched farms in 2006

Wielkość badana	Średnio w badanych gospodarstwach	Nakłady pracy na 1 krowę, godz./rok			
		do 100	101-150	151-250	powyżej 251
Wartość produkcji ogółem, zł/litr	1,12	1,12	1,13	1,11	1,11
Koszty bezpośrednie, zł/litr	0,42	0,41	0,41	0,43	0,47
Nadwyżka bezpośrednia bez dopłat, zł/litr	0,70	0,71	0,72	0,68	0,64
Nakłady pracy, godz./litr	0,02	0,01	0,02	0,04	0,07
Wartość produkcji ogółem, zł/godz. pracy	44,19	77,93	46,36	28,25	16,08
Nadwyżka bezpośrednia bez dopłat, zł/godz. pracy	27,67	49,26	29,70	17,34	9,29
Dochód rolniczy bez dopłat, zł/gospodarstwo/rok	39240	79989	45276	26068	10256
Dochód rolniczy bez dopłat, zł/godz. pracy	17,06	30,11	17,71	9,83	4,17

Źródło: obliczenia własne.

W tabeli 3 zaprezentowano mierniki sprawności ekonomicznej produkcji mleka, które wskazują na bardziej efektywne niż w innych wykorzystanie pracy w gospodarstwach wydających do 100 godz. pracy na 1 krowę. Wzrost skali produkcji pozytywnie wpływa na efektywność nakładów pracy, dlatego w gospodarstwach o największym pogłowie krów i produkcji mleka oraz najmniejszej pracochłonności osiągnięto najlepsze wyniki. Im wyższe nakłady pracy tym wyższe koszty bezpośrednie i nakłady pracy w przeliczeniu na 1 litr mleka, a niższa wartość produkcji ogółem, nadwyżka bez dopłat i dochód rolniczy bez dopłat.

Najwyższy poziom dochodu rolniczego w przeliczeniu na 1 gospodarstwo spośród badanych grup gospodarstw osiągnęły gospodarstwa z przedziału 101-150, zaś najniższy poziom tego dochodu gospodarstwa o nakładach pracy na 1 krowę rocznie powyżej 251 godz. (tabela 3). Dość wysoki poziom dochodu rolniczego uzyskały gospodarstwa o najniższych nakładach pracy.

Syntetycznym miernikiem efektywności jest poziom dochodu rolniczego na 1 godzinę wykonanej pracy. Gospodarstwa były wyraźnie zróżnicowane pod względem tego wskaźnika. Najwyższy dochód rolniczy w przeliczeniu na 1 godzinę pracy uzyskano w gospodarstwach o najniższych jednostkowych nakładach pracy. Dochód rolniczy przypadający na 1 godzinę pracy w gospodarstwach o nakładach pracy powyżej 151 godz. na 1 krowę był niższy niż średni. Na poziomie średniej ogółu gospodarstw był w grupie charakteryzującej się nakładami 101-150 godz./krowę/rok.

Przedstawione wyniki liczbowe wykazały, że produkcja mleka w analizowanych gospodarstwach nie zawsze była w stanie opłacić wydatkowaną pracę. W 2006 r. stawka parytetowa wynosiła 9,02 zł/ godz. [Skarżyńska i in. 2006]. W grupie gospodarstw wydających rocznie powyżej 251 godz. na 1 krowę, praca została opłacona w 46% stawki parytetowej. W pozostałych grupach gospodarstw osiągnięty dochód na 1 godzinę pracy przewyższał stawkę parytetową.

Wnioski

Przeprowadzone badania oraz uzyskane wyniki pozwalają na sformułowanie następujących spostrzeżeń i wniosków:

1. Niska jakość gleb i duży udział trwałych łąk i pastwisk w strukturze użytków rolnych w analizowanych gospodarstwach powoduje ukierunkowanie gospodarstw na produkcję mleka. W celu uzyskania wysokiej rocznej produkcji mleka od 1 krowy gospodarstwa niedobory uzupełniały paszami z zakupu.
2. W gospodarstwach, które posiadały najmniejszą powierzchnię użytków rolnych, pogłowie krów, wydajność mleka od 1 krowy i cenę sprzedaży mleka, ponoszono największe nakłady pracy w przeliczeniu na 1 krowę.
3. W badanym zbiorze gospodarstw wartość produkcji w przeliczeniu na 1 krowę wynosiła 6116 zł a koszty bezpośrednie ogółem 2286 zł, w efekcie nadwyżka bezpośrednia wyniosła 3830 zł. Wyższą wartość produkcji uzyskano i koszty bezpośrednie produkcji poniesiono w gospodarstwach o najniższych jednostkowych nakładach pracy. Jednostkowa nadwyżka bezpośrednia malała wraz ze wzrostem nakładów pracy.
4. Wynagrodzenie parytetowe za pracę można było osiągnąć przy nakładach pracy na 1 krowę poniżej 250 godz. rocznie, wydajności mleka od 1 krowy ponad 5030 litrów, przy pogłowie liczącym co najmniej 14 krów.
5. Mierniki sprawności ekonomicznej produkcji mleka osiągnęły najbardziej korzystne wielkości w gospodarstwach o najmniejszych jednostkowych nakładach pracy i największej liczbie krów.

Literatura

- Adamowski Z. [1998]: Materiałochłonność produkcji w rolnictwie indywidualnym Polski w latach 1985-1996. *Zagadnienia Ekonomiki Rolnej*, nr 4-5, ss. 20-36.
- Charakterystyka gospodarstw rolnych w 2007 r. [2008]. GUS, Warszawa.
- Gancarz F. [2002]: Koszty eksploatacji maszyn i urządzeń oraz koszty robocizny przy przygotowywaniu i zadawaniu pasz na fermie krów. *Problemy Inżynierii Rolniczej*, nr 1, ss. 35-40.
- Lipińska H., Gajda J. [2006]: Powierzchnia gospodarstw a baza paszowa i pogłowie bydła w specjalistycznych gospodarstwach mlecznych. *Annales UMCS, Sec.E*, nr 61, ss. 225-236
- Nydegger F., Schick M., Ammann H. [2001]: Conveyor belt feeding of dairy cows. Do the labour savings and the convenience justify the extra costs? *FAT – Berichte, Switzerland*, nr 578, s. 12.
- Pepliński B., Waszczuk K., Majchrzycki D. [2002]: Analiza struktury nakładów pracy w rozwojowych gospodarstwach rolniczych w aspekcie uzyskiwanych przychodów brutto. *Roczniki Akademii Rolniczej w Poznaniu*, tom. CCCXLIII, ss. 137-146.
- Polskie rolnictwo – trzy lata po akcesji do Unii Europejskiej. [2007]. FAPA SAEPR, Warszawa.
- Rolnictwo w 2007 roku. [2007]. GUS, Warszawa.
- Schmitt W. M., Hoffmann H. [1998]: Rating of selected feeding strategies in dairy farming. *Berichte über Landwirtschaft*, nr 76 (2), ss. 270-291.
- Skarżyńska A., Augustyńska-Grzymek I., Cholewa M., Ziętek I., Dziewulski M. [2008]: Wyniki ekonomiczne wybranych produktów rolniczych w 2006 r. IERiGŻ, Warszawa.
- Winnicki St., Nawrocki L., Głowicka R., Tomala A. [2006]: Organizacyjno-technologiczne problemy doju w halach w aspekcie dobrostanu krów. *Inżynieria Rolnicza*, nr 4, ss. 335-339.