

Zeszyty Naukowe
Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego
w Warszawie

PROBLEMY
ROLNICTWA
ŚWIATOWEGO

Tom 10 (XXV)
Zeszyt 2

Wydawnictwo SGGW
Warszawa 2010

RADA PROGRAMOWA

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

KOMITET REDAKCYJNY

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

RECENZENCI

dr inż. Agnieszka Borowska, dr Zbigniew Florianczyk, dr Anna Górka, prof. dr hab. Janusz Gudowski, dr inż. Mariusz Hamulczuk, dr inż. Marcin Idzik, dr inż. Zdzisław Jakubowski, dr inż. Elżbieta Kacperska, dr hab. inż. Joanna Kisielińska, dr inż. Tomasz Klusek, dr inż. Dorota Komorowska, dr inż. Paweł Kobus, dr Dorota Koziół-Kaczorek, dr inż. Jakub Kraciuk, dr hab. Julian T. Krzyżanowski, prof. SGGW, dr inż. Elwira Laskowska, dr inż. Janusz Majewski, prof. dr hab. Henryk Manteuffel Szoegel, dr Robert Mroczek, dr hab. Maria Parlińska, dr inż. Robert Pietrzykowski, prof. dr hab. Włodzimierz Rembisz, dr inż. Agnieszka Sobolewska, dr hab. Stanisław Stańko, prof. SGGW, dr inż. Alicja Stolarska, dr inż. Ewa Wasilewska, dr Adam Wasilewski, dr Marek Wigier

Redakcja naukowa: prof. dr hab. Henryk Manteuffel Szoegel

ISSN 2081-6960

Wydawnictwo SGGW

ul. Nowoursynowska 166, 02-787 Warszawa

tel. (22) 593 55 20 (-22 sprzedaż), fax (22) 593 55 21

e-mail wydawnictwo@sggw.pl

www.wydawnictwosggw.pl

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

SPIS TREŚCI

– *Piotr Bórawski*

Wykształcenie rolników a sytuacja ekonomiczna gospodarstw posiadających alternatywne dochody Farmers' education and the economic situation of farms having alternative incomes	5
---	---

– *Katarzyna Brodzińska*

Rozwój rolnictwa ekologicznego w Polsce na tle uwarunkowań przyrodniczych i systemu wsparcia finansowego Organic farming development in Poland in context of environmental conditions and financial support system	12
---	----

– *Mariusz Grębowiec*

Rola produktów tradycyjnych i regionalnych w podejmowaniu decyzji nabywczych przez konsumentów na rynku dóbr żywnościowych w Polsce The role of traditional and regional products in consumer decisions in retail food market in Poland	22
--	----

– *Anna Jaczewska-Kalicka, Tomasz Krasieński*

Powiązania cen zbytu ziarna z kosztami ochrony zbóż w Polsce uwzględniające wymagania fitosanitarne Unii Europejskiej Linkages of grain prices with cereal protection costs in Poland with regard to phytosanitary requirements in the European Union	32
--	----

– *Małgorzata Kołodziejczak*

Znaczenie usług w rolnictwie polskim i niemieckim Sense of services in the agriculture of Poland and Germany	41
---	----

– *Małgorzata Kosicka-Gębska, Natalia Przeździecka, Jerzy Gębski*

Tendencje zmian w spożyciu mięsa wołowego w Polsce w latach 2000-2009 Trends of changes in beef consumption in Poland in 2000-2009	49
---	----

– *Wiesława Lizińska*

Proces integracji europejskiej a napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych do sektora rolno-żywnościowego European integration process and foreign direct investment inflow to the agri-food sector	60
--	----

– *Anna Matuszczak*

Alokacja czynników wytwórczych a wyniki działalności rolniczej w regionach rolnych UE-25. Ocena taksonomiczna

The allocation of production factors and the results of agricultural activity in the agricultural regions of the EU-25. Taxonomic evaluation 71

– *Renata Matysik-Pejas, Monika Szafrńska, Agnieszka Potocka*

Stan i uwarunkowania wymiany handlowej Polski z Rosją w zakresie produktów rolno-spożywczych

State and conditions of Polish-Russian trade in agri-food products 80

– *Urszula Motowidlak, Anita Fajczak-Kowalska*

Wartość dodana w łańcuchu dostaw żywności

Added value in delivery chain of food 91

– *Dariusz Eligiusz Staszczak*

Wpływ zmian kursów walutowych na handel międzynarodowy produktami rolnymi w warunkach globalnej recesji

Influence of changes in exchange rates on the international agricultural trade in the terms of global recession 100

– *Ewa Stawicka*

Firmy rodzinne jako przykład przedsiębiorstw zarządzanych przez wartości, ich sens i znaczenie

Family firms as an example of enterprises managed by values 110

– *Aneta Suchoń*

Ulga inwestycyjna w podatku rolnym po akcesji Polski do Unii Europejskiej

Investment relief in agricultural tax after Poland's accession to the European Union 119

– *Maria Zuba*

Wpływ wstąpienia Polski do UE na rentowność i bezpieczeństwo finansowe wybranych spółdzielni mleczarskich

Impact of Polish accession to the European Union on the profitability and financial security of selected milk cooperatives 131

Piotr Bórawski¹

Katedra Agrobiznesu i Ekonomii Środowiska
Uniwersytet Warmińsko-Mazurski
Olsztyn

Wykształcenie rolników a sytuacja ekonomiczna gospodarstw posiadających alternatywne dochody

Farmers' education and the economic situation of farms having alternative incomes

Synopsis. W pracy badano wykształcenie właścicieli gospodarstw posiadających alternatywne źródła dochodów. Gospodarstwa prowadzone przez rolników z wykształceniem wyższym były najbardziej efektywne. Ponadto w gospodarstwach tych odnotowano największą powierzchnię użytków rolnych. Badania przeprowadzono w 39 gospodarstwach zajmujących się chowem strusi, danieli i kóz z terenu województwa warmińsko-mazurskiego. Najniższą efektywność ekonomiczną osiągnęły gospodarstwa prowadzone przez rolników posiadających wykształcenie podstawowe. Badania dotyczyły sytuacji ekonomicznej gospodarstw w roku 2008.

Słowa kluczowe: wykształcenie rolników, sytuacja ekonomiczna, powierzchnia gospodarstw.

Abstract. The education of farmers having alternative income sources was investigated. Farms run by farmers having the highest education were the most effective. Moreover, the largest farm area was found in these farms. The lowest economic efficiency was achieved by farms run by farmers having primary education. The survey was carried out in 39 farms with ostrich, fallow deers and goats' production from Warmia and Mazury and Podlasie voivodeships. The survey concerned the economic situation of farms in 2008.

Key words: farmers' education, economic situation, farm area.

Wstęp

Jednym z czynników rozwoju gospodarstw rolnych jest poziom wykształcenia ich właścicieli. Na świecie obserwuje się duże zainteresowanie kwestią czynnika ludzkiego i gospodarki opartej na wiedzy. Każde przedsiębiorstwo i gospodarstwo powinno być zdolne do uczenia się i przystosowywania do zmian otoczenia. Decydującą rolę odgrywają właściciele przedsiębiorstw i gospodarstw, którzy podejmują racjonalne, poparte rachunkiem ekonomicznym decyzje. To właśnie od szeroko rozumianego kapitału społecznego zależy sukces podmiotów gospodarczych w dobie integracji i globalizacji [Będzik 2008, s. 27]. Wysoki poziom wykształcenia producentów rolnych pomaga w lepszym zarządzaniu gospodarstwami rolnymi, a niższy poziom kwalifikacji rolników zmniejsza możliwości osiągnięcia wyznaczonych celów [Nowak 2009, s. 107].

Rozważania na temat roli wykształcenia w procesie rozwoju gospodarstw można znaleźć w historii myśli ekonomicznej. Podwaliny pod rozwój teorii wykształcenia

¹ Dr inż., e-mail: pboraw@moskit.uwm.edu.pl

stworzył starożytny myśliciel Ksenofont. O roli wykształcenia pisał również Ricardo, wybitny przedstawiciel ekonomii klasycznej [Ricardo 1957, s. 8]. Duży wkład w rozwój teorii o wykształceniu wniósł Becker, który dowiódł większej efektywności gospodarstw prowadzonych przez wykształconych rolników [Stankiewicz 2000, s. 108].

Badania dotyczące wykształcenia rolników i innych grup społecznych były prowadzone przez ekonomistów krajowych i zagranicznych. Wynika z nich, że rolnicy z wykształceniem wyższym prowadzili swoje gospodarstwa bardziej efektywnie [Klepacki i Gołębiowska 2004, s. 457; Kołoszko-Chomentowska 2008, s. 87]. Z kolei rozwój wiedzy, wykształcenia i kwalifikacji społeczeństwa jest ważnym czynnikiem w kreowaniu innowacji w produkcji. Wyższy poziom wykształcenia pomaga społeczeństwu w osiągnięciu wyższego standardu życia [Olaniyan i Okemakinde 2008, s. 157]. Kapitał ludzki jest alternatywny i uzupełniający w stosunku do rozwoju społecznego i oznacza on ogólny poziom umiejętności człowieka, na które składają się jego cechy intelektualne, fizyczne i psychiczne [Monteils 2002, s. 94].

Mając na uwadze prawidłowość, że wykształcenie właścicieli jest czynnikiem decydującym o efektywności podmiotów gospodarczych, w pracy podjęto próbę poznania poziomu wykształcenia oraz wyników ekonomicznych i wielkości gospodarstw posiadających alternatywne źródła dochodów. Do grupy tych podmiotów zaliczono te gospodarstwa, których właściciele zajmowali się chowem strusi, danieli i kóz. Są to nowe gałęzie produkcji zwierzęcej, które przyczyniają się do poprawy sytuacji ekonomicznej gospodarstw. Chów nowych gatunków zwierząt, rzadko hodowanych w Polsce, stwarza możliwość rozwoju alternatywnych źródeł dochodów.

Cel i metoda badań

Celem badania było poznanie cech osobowych właścicieli gospodarstw rolnych posiadających alternatywne źródła dochodów, ze szczególnym uwzględnieniem wykształcenia, wieku oraz płci rolników. Przedmiotem badania były gospodarstwa rolne, cechy osobowe właścicieli, powierzchnia gospodarstw i dochody. Badania przeprowadzono w pierwszym kwartale 2009 r. osobiście, a dotyczyły one całorocznej działalności gospodarstw za rok 2008. Ogółem badaniu poddano 39 gospodarstw z województw podlaskiego i warmińsko-mazurskiego. Badania przeprowadzono wśród właścicieli gospodarstw zajmujących się chowem strusi, danieli i kóz. W badaniach zastosowano dobór celowy. Podstawą zakwalifikowania gospodarstwa do badań było prowadzenie działalności umożliwiającej pozyskiwanie alternatywnych dochodów (strusie, daniela, kozy) oraz wyrażenie przez rolnika chęci do udziału w badaniu. Dochodowość gospodarstw obliczono wykorzystując metodykę Instytutu Ekonomiki i Organizacji Rolnictwa PIB w Warszawie. W analizie wyników badań dokonano podziału badanych gospodarstw ze względu na poziom wykształcenia ich właścicieli. Wyróżniono cztery grupy: pierwsza to 4 gospodarstwa, których właściciele posiadali wykształcenie podstawowe, druga to użytkownicy 5 gospodarstw posiadający wykształcenie zawodowe. Trzecią grupę tworzyło 20 gospodarstw, których właściciele legitymowali się wykształceniem średnim, a czwartą stanowiło 10 gospodarstw z właścicielami o wykształceniu wyższym.

Wyniki badań

W pierwszym etapie pracy analizie poddano strukturę wykształcenia właścicieli gospodarstw rolnych (tab. 1). Już na samym początku zauważono stosunkowo duży odsetek właścicieli gospodarstw legitymujących się wykształceniem średnim (51,3%) oraz wyższym (25,6%).

Porównanie poziomu wykształcenia badanych rolników z wykształceniem ogółu społeczeństwa w kraju daje wyniki imponujące. W całej populacji ludności w 2006 r. udział osób z wykształceniem wyższym wynosił 14,6%. Odsetek osób z wykształceniem średnim wyniósł 35% [Struktura... 2010].

Tabela 1. Poziom wykształcenia właścicieli badanych gospodarstw

Table 1. The education of surveyed farm owners

Wykształcenie	Odsetek właścicieli gospodarstw (%)
Podstawowe	10,3
Zawodowe	12,8
Średnie	51,3
Wyższe	25,6

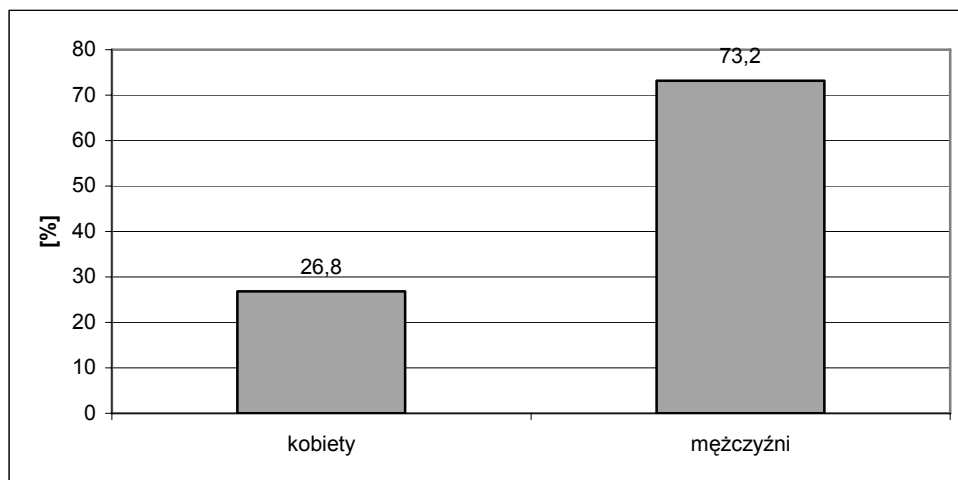
Źródło: badania własne.

W badanej grupie nie było rolników posiadających wykształcenie policealne. Analizując kierunek wykształcenia zauważono, że w przypadku hodowców danieli z wykształceniem wyższym byli to rolnicy i leśnicy, a w przypadku gospodarzy z wykształceniem średnim rolnicy, ekonomiści, technicy i elektrycy. Wśród właścicieli ferm koziarskich posiadających wykształcenie wyższe zanotowano następujące zawody: zootechnik, pedagog i rolnik, a z wykształceniem średnim: ogrodnik, rolnik, technik i wykształcenie ogólnokształcące. Z wykształceniem zawodowym najczęściej było rolników. Wśród właścicieli ferm strusich posiadających wykształcenie wyższe występowali ekonomiści, rolnicy i humaniści. Natomiast z wykształceniem średnim ekonomiści, mechanicy, elektronicy, rolnicy, handlowcy. Rolnicy z wykształceniem zawodowym byli głównie mechanikami, budowniczymi oraz absolwentami szkół rolniczych.

W dalszym etapie poddano grupę właścicieli gospodarstw rolnych analizie według płci. Zdecydowana większość badanych gospodarstw prowadzona była przez mężczyzn (73,2%). Gospodarstw, których głównymi właścicielkami były kobiety, było jedynie 26,8% (rys. 1). Jest to zrozumiałe, ponieważ kobiety częściej niż mężczyźni zajmują się prowadzeniem domu i wychowaniem dzieci. W badanych gospodarstwach występuje więc tradycyjny podział ról.

Porównując wyniki badań z danymi ogólnokrajowymi stwierdzono, że kobiety stanowiły 51,7% ogółu pracujących w rolnictwie w 2008 r. [Rocznik... 2009].

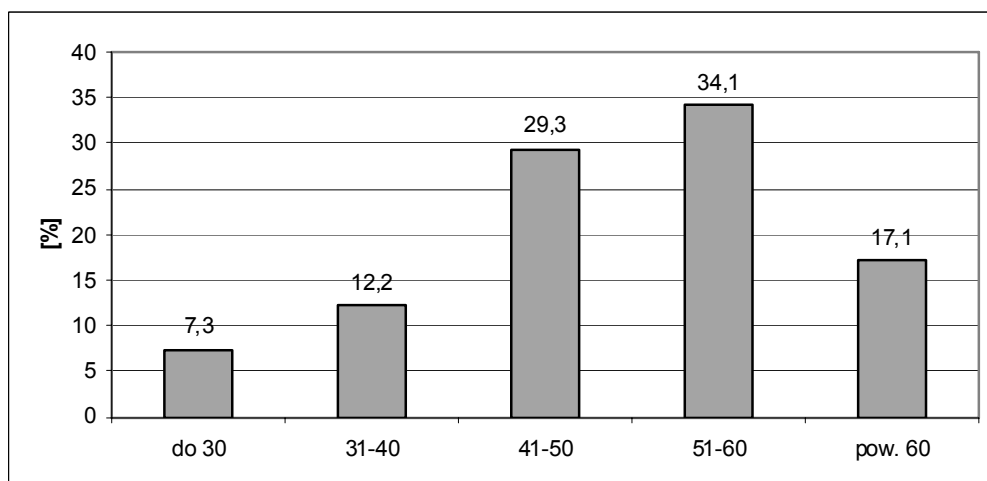
W pracy analizie poddano wiek respondentów (rys. 2). Zdecydowana większość gospodarstw prowadzona była przez właścicieli w wieku średnim, tzn. powyżej 41 lat. Stosunkowo mały odsetek stanowili w badanej grupie właściciele gospodarstw w wieku do 30 lat (7,7%) oraz powyżej 60 lat (17,1%).



Rys. 1. Struktura grupy właścicieli badanych gospodarstw według płci, %

Fig. 1. Distribution of surveyed farm owners by sex, %

Źródło: badania własne.



Rys. 2. Struktura grupy właścicieli badanych gospodarstw według wieku, %

Fig. 2. Distribution of surveyed farm owners by age, %

Źródło: badania własne.

Największą powierzchnię gospodarstw odnotowano wśród tych, które prowadzone były przez właścicieli z wykształceniem wyższym (tab. 2). Zdecydowanie najgorzej wypadły pod tym względem gospodarstwa, których właściciele posiadali wykształcenie podstawowe. Przedstawione wyniki badań dowodzą, że wykształcenie rolników ma duży wpływ na wielkość gospodarstw i strukturę użytków rolnych.

Gospodarstwa prowadzone przez właścicieli z wykształceniem wyższym były blisko dziesiętnastokrotnie większe od gospodarstw prowadzonych przez właścicieli z

wykształceniem podstawowym oraz 9-orotnie większe od prowadzonych przez rolników z wykształceniem zawodowym i 8-krotnie większe od prowadzonych przez właścicieli z wykształceniem średnim (tab. 2). Zaprezentowane dane świadczą o znacznie większych możliwościach powiększania obszaru gospodarstw przez rolników posiadających wykształcenie wyższe.

W strukturze użytków rolnych grunty orne stanowiły największy odsetek w gospodarstwach prowadzonych przez rolników z wykształceniem zawodowym. Z kolei najwyższy odsetek łąk w strukturze użytków rolnych zanotowano w gospodarstwach, których właściciele legitymowali się wykształceniem wyższym (46%). Są to najczęściej gospodarstwa zajmujące się chowem danieli, a kierunek ten wymaga dużych obszarowo łąk i pastwisk [Bórawski 2009, s. 235; Bórawski i Grygoryev 2009, s. 19]. Natomiast pastwiska stanowiły największy odsetek (26%) w gospodarstwach, których rolnicy posiadali wykształcenie średnie.

Gospodarstwa prowadzone przez rolników legitymujących się wykształceniem wyższym oprócz tego, że były obszarowo większe osiągały również wyższy poziom dopłat bezpośrednich liczonych na gospodarstwo.

Tabela 2. Powierzchnia badanych gospodarstw a poziom wykształcenia właścicieli, ha

Table 2. Farms area and educational level of owners, hectare

Typ użytku	Poziom wykształcenia właścicieli gospodarstw			
	podstawowe	zawodowe	średnie	wyższe
Ogółem użytki rolne	9,76	20,77	23,2	182,8
Grunty orne	5,35	16,04	8,5	95,3
Łąki	2,01	2,5	8,2	83,9
Pastwiska	2,3	2,23	5,9	3,5

Źródło: badania własne.

Tabela 3. Poziom wykształcenia właścicieli a wyniki ekonomiczne badanych gospodarstw, zł/rok

Table 3. Educational level of farmers and the economic results in surveyed farms, PLN/year

Parametr ekonomiczny	Poziom wykształcenia właścicieli gospodarstw			
	podstawowe	zawodowe	średnie	wyższe
Produkcja globalna średnio na gospodarstwo	72556,3	155919,2	153573,6	2608223,9
Produkcja globalna na 1 ha UR	11718,5	17648,9	5114,1	15641,9
Dochód rolniczy średnio na gospodarstwo	10054	28335,06	38688,6	1237349,1
Dochód rolniczy na 1 ha UR	1253,5	2021,9	2180,2	2474,4

Źródło: badania własne.

W pracy badano również, jakie zachodzą zależności między poziomem wykształcenia a wynikami ekonomicznymi badanych gospodarstw. Najwyższą wartość wyników ekonomicznych liczonych na gospodarstwo osiągnęli właściciele gospodarstw z wykształceniem wyższym, a najniższą z wykształceniem podstawowym (tab. 3). Wysoki poziom dochodu rolniczego jest ważny dla gospodarstw, ponieważ jest on przeznaczony

nie tylko na zaspokajanie potrzeb bytowych rodzin rolniczych, ale również na rozwój gospodarstw.

Najniższa efektywność ekonomiczna gospodarstw prowadzonych przez właścicieli posiadających wykształcenie podstawowe świadczy o ograniczonych możliwościach rozwojowych. Często w gospodarstwach takich brakuje środków finansowych na bieżące potrzeby bytowe i finansowanie produkcji. Poprawa wyników ekonomicznych tej grupy będzie zależeć w dużym zakresie od chęci rolników do brania udziału w szkoleniach i od pozyskiwania środków finansowych pochodzących z budżetu Unii Europejskiej. Pomimo wprowadzenia w tych gospodarstwach chowu nowych gatunków zwierząt i pozyskiwania alternatywnych dochodów, sytuacja ekonomiczna tej grupy jest niezadowalająca.

Podsumowanie i wnioski

Wykształcenie rolników jest czynnikiem mającym istotny wpływ na sytuację ekonomiczną prowadzonych przez nich gospodarstw. W badaniach własnych odnotowano, że gospodarstwa prowadzone przez właścicieli z wykształceniem wyższym osiągnęły najwyższy poziom wyników ekonomicznych. Ponadto gospodarstwa, których właściciele posiadali wykształcenie wyższe, stanowiły blisko 26% ogółu badanej populacji. Wysoki odsetek takich gospodarstw w badanej grupie świadczy o ich korzystnej sytuacji ekonomicznej. Ponadto właściciele gospodarstw z wykształceniem wyższym będą decydowali w przyszłości o pozytywnych zmianach na polskiej wsi.

Drugą grupę pod względem możliwości rozwojowych stanowiły podmioty, których właściciele posiadali wykształcenie średnie. Rolnicy ci również dobrze zarządzali swoimi gospodarstwami, co znalazło wynik w stosunkowo korzystnej sytuacji ekonomicznej.

Najniższą efektywność ekonomiczną osiągnęły gospodarstwa, których właściciele legitymowali się wykształceniem podstawowym i zawodowym. Stanowili oni odpowiednio 10% i 13% badanej populacji. Grupa tych rolników powinna wykorzystywać możliwości poprawy sytuacji ekonomicznej przez sięganie po środki unijne oraz udział w szkoleniach i kursach dokształcających.

Literatura

- Będzik B. [2008]: Bariery i możliwości generowania kapitału społecznego na obszarach wiejskich w Polsce. *Acta Scientiarum Polonorum Oeconomia* nr 7(4), ss. 27-34.
- Bórawski P. [2009]: Efektywność gospodarstw rolnych zajmujących się chowem strusi i danieli. [W:] Konkurencyjność przedsiębiorstw – ujęcie mezoekonomiczne. M. Juchniewicz (red.). Wydawnictwo UWM w Olsztynie, Olsztyn, ss. 235-239.
- Bórawski P., Grygoryev S.N. [2009]: Ziemia i kierunek produkcji jako czynniki różnicujące efektywność gospodarstw pozyskujących alternatywne źródła dochodów. *Zeszyty Naukowe SGGW seria Problemy Rolnictwa Światowego* t. 8 (XXIII), ss. 17-23.
- Klepacki B., Gołębowska B. [2004]: Wykształcenie rolników jako forma różnicująca sytuację gospodarstw rolnych. [W:] Kapitał ludzki i intelektualny jako czynnik wzrostu gospodarczego i ograniczenia nierówności społecznych. M.G. Woźniak (red.). Wyd. Mittel, Rzeszów, ss. 457-465.
- Kołoszko-Chomentowska Z. [2009]: Kwestia czynnika ludzkiego w rolnictwie. *Acta Scientiarum Polonorum Oeconomia* nr 7(4), ss. 87-95.
- Monteils M. [2002]: Education and Economic Growth: Endogenous Growth Theory Test. The French Case. *Historical Social Research* t. 27, nr 4, ss. 93-107.

- Nowak A. [2009]: Kwalifikacje rolników czynnikiem rozwoju gospodarstw rolnych. *Acta Scientiarum Polonorum Oeconomia* nr 8(3), ss. 107-116.
- Olaniyan D.A., Okemakinde T. [2008]: Human Capital Theory: Implications for Educational Development. *European Journal of Scientific Research* t. 24, nr 2, ss. 157-162.
- Ricardo D. [1957]: Zasady ekonomii politycznej i opodatkowania. Warszawa, ss. 8-9.
- Rocznik Statystyczny Rolnictwa i Obszarów wiejskich 2009. [2009]. GUS, Warszawa.
- Stankiewicz W. [2000]: Historia myśli ekonomicznej. PWE, Warszawa, ss. 108.
- Struktura wykształcenia. [2010]. [Tryb dostępu:] http://www.poland.gov.pl/Struktura_wyksztalcenia,45.html.
[Data odczytu: maj 2010].

Katarzyna Brodzińska¹

Katedra Agrobiznesu i Ekonomii Środowiska
Uniwersytet Warmińsko-Mazurski
Olsztyn

Rozwój rolnictwa ekologicznego w Polsce na tle uwarunkowań przyrodniczych i systemu wsparcia finansowego

Organic farming development in Poland in context of environmental conditions and financial support system

Synopsis. Celem pracy jest analiza uwarunkowań środowiskowych rozwoju rolnictwa ekologicznego w Polsce w aspekcie wsparcia tego systemu gospodarowania w ramach programu rolnośrodowiskowego. W analizach wykorzystano dane GUS, dane GIJHARS oraz dane ARiMR. Z przeprowadzonych analiz wynika, że rozwój rolnictwa ekologicznego jest przede wszystkim uzależniony od istniejących systemów wsparcia finansowego. Istnieje zatem potrzeba zróżnicowania systemów wsparcia finansowego w zależności od celu, który chcemy osiągnąć, w szczególności takich, jak ochrona walorów środowiskowych lub produkcja żywności ekologicznej.

Słowa kluczowe: rolnictwo ekologiczne, uwarunkowania przyrodnicze, wsparcie finansowe.

Abstract. The aim of this article is to analyze the environmental conditions of organic farming in Poland with respect to its financial support in the agri-environmental programme. A comparative analysis was conducted using the statistical data from the State Statistical Office and GIJHARS as well as those from the Agency for Agriculture Restructuring and Modernisation. The analyses showed that the organic farming development depended on financial support. It is necessary to diversify the financial support system because of the aim which we want to achieve, in particular the environmental protection or the organic food production.

Key words: organic farming, environmental conditions, financial support.

Wprowadzenie

Rolnictwo ekologiczne jest systemem gospodarowania ściśle powiązanym z jakością środowiska przyrodniczego. Ma ono blisko stuletnią historię, a jego początki związane są z oddolną inicjatywą obywatelską i działalnością inicjatorów, twórców naturalnych sposobów uprawy roślin i chowu zwierząt oraz ruchami społecznymi, które wsparły te inicjatywy [Tyburski i Żakowska-Biemans 2007]. Przez wiele lat ten system gospodarowania był marginalizowany i dopiero stosunkowo niedawno, w krajach Europy Zachodniej w latach osiemdziesiątych XX wieku a w Polsce dwie dekady później, zaczął się intensywny rozwój rolnictwa ekologicznego. Również rynek produktów rolnictwa ekologicznego należy do najbardziej dynamicznie rozwijających się sektorów rynku produktów żywnościowych w krajach UE [Hamm i Gronefeld 2004]. Produkty rolne pochodzące z produkcji prowadzonej metodami ekologicznymi stanowią gwarancję bezpiecznej żywności, produkowanej bez stosowania syntetycznych nawozów, środków

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

ochrony roślin, organizmów zmodyfikowanych genetycznie oraz większości często stosowanych dodatków do żywności. Jest to oczywiście związane z wyższą ceną ekologicznych płodów rolnych, niż tych produkowanych metodami konwencjonalnymi. Badania dotyczące jakości żywności ekologicznej dowodzą, że produkty roślinne rolnictwa ekologicznego charakteryzują się wyższą zawartością suchej masy oraz witaminy C, ponadto wysoko oceniane są walory sensoryczne, a przede wszystkim smak żywności ekologicznej [Alföldi i in. 2006]. Ekologiczne produkty roślinne cechują się również niższą zawartością substancji niepożądanych, a w przypadku np. metali ciężkich ich obecność w roślinach jest przede wszystkim pochodną stanu środowiska, a nie sposobu gospodarowania. Z drugiej strony rolnictwo ekologiczne jest systemem pełniącym niejako ochronną funkcję w stosunku do obszarów przyrodniczo najcenniejszych i dlatego w regionach, gdzie jest wysoki wskaźnik obszarów chronionych, ten system gospodarowania jest szczególnie pożądanym. Celem artykułu jest analiza rozwoju rolnictwa ekologicznego w Polsce, uwzględniająca uwarunkowania przyrodnicze oraz politykę wsparcia tego systemu produkcji.

Materiałem źródłowym są dane statystyczne GUS dotyczące rolnictwa ekologicznego w Polsce i UE(27), dane źródłowe GIHARS oraz dane pochodzące z Informacji Zarządczej ARiMR. W analizach wykorzystano również wyniki badań innych autorów z zakresu analizy uwarunkowań przyrodniczych [Stuczyński i in. 2007] prezentowanych w formie publikacji. Dokonano poziomej analizy porównawczej wybranych cech i parametrów oraz pionowej analizy porównawczej niektórych parametrów w latach 2004-2008. Zastosowanie jednej z metod badania przyczynowego, tj. metody deterministycznej, umożliwiło określenie zakresu i kierunku wpływu systemu wsparcia finansowego na rozwój rolnictwa ekologicznego.

Rolnictwo ekologiczne w wymiarze światowym i europejskim

W 2004 r. największa powierzchnia gruntów ekologicznych na świecie, około 39% światowych zasobów (12,2 mln ha), znajdowała się w Australii i Oceanii, przy czym 12,1 mln ha w Australii. Druga w kolejności jest Europa, 6,5 mln ha gruntów ekologicznych, potem Ameryka Południowa 6,4 mln ha, Azja 4,1 mln ha, Ameryka Północna 1,4 mln ha i Afryka 1,2 mln ha [Willer i Yussefi 2006]. W Australii, pomimo dużej powierzchni, produkcja utrzymuje się na stosunkowo niskim poziomie, ponieważ w strukturze użytków rolnych dominują ekstensywne pastwiska (często zlokalizowane na terenach półpustynnych). Również w Azji, a szczególnie w Chinach, dominują ekstensywne łąki i pastwiska. W latach 2003-2004 powierzchnia użytkowanych ekologicznie gruntów rolnych wzrosła tam o 3 mln ha [Tyburski i Żakowska-Biemans 2007]. Doświadczenia światowe pokazują, że wzrost powierzchni ekologicznych użytków rolnych nie zawsze przekłada się na wzrost produkcji ekologicznej.

Wzrost zainteresowania prowadzeniem produkcji rolniczej metodami ekologicznymi widoczny jest również w krajach rozwijających się. W przypadku tych krajów produkcja ekologiczna oznacza przede wszystkim szansę rozwoju ubogich gospodarstw rolnych, zagospodarowanie nadwyżek siły roboczej, a przede wszystkim możliwość eksportu do krajów wysoko rozwiniętych [Willer i Yussefi, 2007]. W niektórych krajach rozwijających się powierzchnia upraw ekologicznych przewyższa średnią światową (0,7% UR w 2005 r.).

I tak np. w 2005 r. w Urugwaju wynosiła ona 5,1%, w Bangladeszu 2%, w Ugandzie 1,5%, a na Dominikanie 1,4% ogólnej powierzchni użytków rolnych [Stankiewicz 2009].

Tabela. 1. Liczba gospodarstw ekologicznych, powierzchnia upraw ekologicznych oraz średnia powierzchnia gospodarstw ekologicznych w roku 2006/2007

Table 1. Number of organic farms, organic farming area, average area of an organic farm in 2006/2007

Kraj UE(27)	Liczba gospodarstw ekologicznych	Powierzchnia upraw ekologicznych, ha	Udział powierzchni UR w gospodarstwach ekologicznych w UR ogółem, %	Udział w powierzchni. upraw ekologicznych w UE(27), %	Średnia powierzchnia gospodarstwa ekologicznego, ha
Austria	20200	371000	13,37	5,06	18,37
Belgia	852	33057	2,39	0,45	38,80
Bułgaria	240	166675	3,14	2,27	694,48
Cypr	305	1979	1,31	0,03	6,49
Dania	2794	138097	5,33	1,88	49,43
Estonia	1173	72886	8,79	0,99	62,14
Finlandia	3900	149346	6,73	2,04	38,29
Francja	11640	552824	2,00	7,54	47,49
Grecja	23769	302256	7,59	4,12	12,72
Hiszpania	18318	988323	3,98	13,48	53,95
Irlandia	1104	39947	0,95	0,54	36,18
Litwa	2855	120418	4,31	1,64	42,18
Luksemburg	72	3630	2,81	0,05	50,42
Łotwa	4108	173464	9,35	2,37	42,23
Malta	10	20	0,2	0,00	2,00
Niderlandy	1374	47019	2,46	0,64	34,22
Niemcy	18703	865336	5,08	11,81	46,27
Polska	11887	285878	1,94	3,90	24,05
Portugalia	1696	269374	7,32	3,67	158,83
Republika Czeska	1318	312890	7,35	4,27	237,40
Rumunia	3033	107582	0,77	1,47	35,47
Słowacja	279	122589	6,29	1,67	439,39
Słowenia	1953	26831	5,53	0,37	13,74
Szwecja	2380	225385	7,06	3,07	94,70
Węgry	1553	122765	2,88	1,67	79,05
W. Brytania	5506	682196	3,92	9,31	123,90
Włochy	45115	1148162	9,04	15,66	25,45
Razem	186137	7329929	4,16	100,00	39,38

Źródło: opracowano na podstawie danych GUS [Rocznik... 2009].

W Europie wzrost powierzchni ekologicznych użytków rolnych nie jest tak imponujący, jak w np. Chinach, ale w ciągu 20 lat powierzchnia ta wzrosła prawie 70-

krotnie i według dostępnych danych wynosi 7,33 mln ha, co stanowi 4,16 % użytków rolnych ogółem². Wśród krajów członkowskich UE największy odsetek ekologicznych użytków rolnych znajduje się we Włoszech (1,15 mln ha), Hiszpanii (988,3 tys. ha), Niemczech (865,3 tys. ha). Natomiast największy odsetek ekologicznych użytków rolnych w ogólnej powierzchni użytków rolnych odnotowano w Austrii (13,37%), Włoszech (9,04%), Estonii (8,79%) oraz Grecji, Portugalii, Czechach i Szwecji (po około 7%) (tab.1).

Największą dynamikę rozwoju rolnictwa ekologicznego w krajach członkowskich UE odnotowano w latach 90. Jak podaje Motowidlak [2008] około 90% funkcjonujących gospodarstw ekologicznych przestawiło się na ten system gospodarowania po 1992 r. W latach 1993-1999 areal upraw ekologicznych w krajach UE zwiększył się 5-krotnie, natomiast liczba gospodarstw 3-krotnie. Jest to niewątpliwie związane z wprowadzeniem instrumentów wsparcia finansowego. Od 1993 r. w krajach członkowskich UE wdrażane są programy rolnośrodowiskowe (PR), których jednym z podstawowych celów według Rozporządzenia Rady nr 1257/99 jest ekstensyfikacja produkcji rolnej. Zgodnie z tym rozporządzeniem szczegółowe rozwiązania organizacyjne, a więc również wysokość wsparcia w ramach tzw. pakietu rolnictwo ekologiczne, pozostają w gestii krajów członkowskich. Jak podaje Łuczka-Bakuła [2005] z tytułu tego rozporządzenia w 2001 r. na pakiet rolnictwo ekologiczne przeznaczono 270 mln euro, czyli około 15% całości wydatków na działania rolnośrodowiskowe, a powierzchnia upraw ekologicznych objętych wsparciem wynosiła około 7,5% ogólnej powierzchni objętej działaniami rolnośrodowiskowymi. Stawki dopłat były zróżnicowane i wahały się dla upraw ekologicznych od 45 euro/ha w Danii do 445 euro/ha w Hiszpanii. We Włoszech, gdzie odsetek ekologicznych użytków rolnych jest wysoki, średni poziom wsparcia był również wysoki i wynosił 318 euro/ha. W Niemczech natomiast, gdzie udział upraw ekologicznych był również wysoki, wsparcie kształtowało się na poziomie średnim, tj. 163 euro/ha. W krajach UE w wyniku tego wsparcia najwięcej zyskali rolnicy w trakcie przestawiania gospodarstw zajmujących się uprawą i hodowlą zbóż, a najmniej producenci mleka ekologicznego.

Rozwój rolnictwa ekologicznego w krajach UE jest w dużym stopniu związany z warunkami przyrodniczymi do prowadzenia produkcji rolniczej. W krajach, gdzie występują mniej korzystne warunki przyrodnicze do rozwoju produkcji rolniczej (Austria, Włochy, Szwecja) udział rolnictwa ekologicznego jest większy, natomiast w krajach o korzystniejszych warunkach przyrodniczo-glebowych (Francja, Holandia) dominuje intensywna produkcja rolna, a odsetek użytków rolnych, na których prowadzona jest produkcja metodami ekologicznymi, jest znacznie mniejszy. Koncentracja produkcji ekologicznej na obszarach o mniej korzystnych warunkach przyrodniczo-glebowych wydaje się wynikać z prostej kalkulacji. Skoro uwarunkowania przyrodnicze (gleba, warunki wodne, agroklimat, ukształtowanie terenu) ograniczają możliwości produkcyjne, to przejście na rolnictwo ekologiczne, przy wsparciu finansowym jest szansą na poprawę sytuacji ekonomicznej gospodarstw. Natomiast w korzystnych warunkach przyrodniczo-glebowych intensywny sposób gospodarowania jest konkurencyjny w stosunku do rolnictwa ekologicznego.

² Rocznik Statystyczny Rozwoju Obszarów Wiejskich 2009 podaje dane dotyczące rolnictwa ekologicznego Austrii, Belgii, Bułgarii, Finlandii, Hiszpanii, Litwy, Łotwy, Holandii, Niemiec, Polski, Czech i Wielkiej Brytanii dla 2007 r. natomiast pozostałych państw UE dla 2006 r.

Uwarunkowania przyrodnicze ekologicznej produkcji rolnej

Polska jest krajem, w którym zużycie chemicznych środków produkcji w rolnictwie było zawsze niższe niż w większości krajów europejskich, co sprawia, że jakość ekologiczna przestrzeni produkcyjnej w rolnictwie oraz bogactwo jej różnorodności biologicznej należą do najlepszych w Europie [Plan... 2007]. Niemniej jednak znaczne zróżnicowanie przestrzenne jakości rolniczej przestrzeni produkcyjnej przekłada się również na zmienność warunków przyrodniczych do prowadzenia ekologicznej produkcji rolniczej, ponieważ rolnictwo ekologiczne opiera się głównie na wykorzystaniu naturalnych walorów siedliska oraz procesów zachodzących w agrocenozie.

Opracowany przez Stuczyńskiego i in. [2007] syntetyczny środowiskowy wskaźnik przydatności obszarów do produkcji ekologicznej (SSWP) jest sumą wskaźników cząstkowych, których siła zależy od nadania im odpowiednich wag (współczynników)³. Uwzględniając powyższe wskaźniki wskazano w Polsce dwa większe regiony charakteryzujące się ogólnie najlepszymi warunkami rolnośrodowiskowymi: północny, z województwami warmińsko-mazurskim, pomorskim i kujawsko-pomorskim oraz południowo-wschodni, z województwami lubelskim i podkarpackim. Ponadto dodatkowo wydzielono region zachodni z województwami zachodniopomorskim, lubuskim, dolnośląskim i wielkopolskim, gdzie warunki do rozwoju rolnictwa ekologicznego określono jako średnie.

W rozwoju rolnictwa ekologicznego w Polsce można wydzielić trzy okresy. Pierwszy to początkowy okres, lata dziewięćdziesiąte, gdy tempo wzrostu było umiarkowane. W drugim okresie lat 1999-2003 wprowadzono regulacje prawne oraz objęto rolnictwo ekologiczne wsparciem finansowym. Spowodowało to znaczący wzrost liczby gospodarstw ekologicznych oraz ponad czterokrotny wzrost areалу upraw, ale mimo to w 2003 r. gospodarstwa ekologiczne stanowiły zaledwie 0,11% liczby wszystkich gospodarstw rolnych oraz zajmowały 0,3% ogólnej powierzchni użytków rolnych [Motowidlak 2008]. Trzeci okres rozpoczął się po przystąpieniu Polski do UE. Wsparcie finansowe dla gospodarstw ekologicznych w ramach PR stanowiło wyraźną zachętę do podejmowania tego typu działań, co znalazło odzwierciedlenie w rosnącej liczbie gospodarstw ekologicznych [Stankiewicz 2009; Marcysiak 2006]. W efekcie od 2004 r. liczba gospodarstw ekologicznych systematycznie wzrastała, przy czym dynamika tego wzrostu była zróżnicowana. W 2004 r. w systemie kontroli i certyfikacji zarejestrowanych było 3.760 gospodarstw o łącznej powierzchni 82.730 ha UR, co oznaczało w stosunku do 2003 r. wzrost liczby gospodarstw ekologicznych o ponad 64%, a ich powierzchni o 66%. Po roku 2004 największy wzrost zarówno liczby gospodarstw ekologicznych, jak i ich powierzchni (zwiększyły się dwukrotnie) miał miejsce w latach 2004-2005. W kolejnych latach przyrost liczby gospodarstw ekologicznych był znacznie niższy i utrzymywał się na poziomie 25-30% rocznie. Analizując powierzchnię upraw ekologicznych wyraźnie można zauważyć spadkową tendencję wzrostu. O ile w latach 2005-2006 był to wzrost

³ Dla wskaźników waloryzacji rolniczej przestrzeni produkcyjnej (WJRPP), dla powierzchni trwałych użytków zielonych (WUZ) i dla powierzchni gleb użytków rolnych o zawartości próchnicy większej od 2% (WPG) przyjęto współczynnik 1,5. Niższą wartość współczynnika (równą 1) nadano powierzchni zajmowanej przez obszary prawnie chronione (WOCHR). Z kolei ujemne wartości współczynnika (-0,5) nadano powierzchni zajętej przez gleby kwaśne i bardzo kwaśne (WKG) oraz powierzchni gleb użytków rolnych o zawartości metali ciężkich powyżej tła naturalnego (WZG) i powierzchni zajmowanej przez gleby marginalne (WGM) (-1,5).

powierzchni rzędu 37,1%, w latach 2007-2008 wyniósł on zaledwie 9,5%. Z zestawienia w tabeli 2 wynika, że w regionach, gdzie warunki do rozwoju rolnictwa ekologicznego określone zostały jako dobre i średnie, przyrost powierzchni upraw ekologicznych był niewielki lub wręcz, jak w woj. zachodniopomorskim i wielkopolskim, powierzchnia ta uległa zmniejszeniu. Z raportu IHARS wynika, że zmienia się struktura agrarna gospodarstw ekologicznych, maleje odsetek gospodarstw największych powyżej 100 ha. W 2004 r. wynosił on 5%, a w 2008 r. spadł do 3%. Znacznie zwiększył się również udział gospodarstw najmniejszych, do 5 ha, z 19% w 2004 r. do 36,5% w 2008 r. [Raport ... 2007]. Ma to oczywiście wpływ na średnią powierzchnię gospodarstw ekologicznych, która znacznie się zmniejszyła w latach 2007-2008 (średnio w Polsce spadek z 28,6 ha do 22 ha). Wiele wskazuje, że przyczyną dekoncentracji powierzchni upraw ekologicznych może być zmiana poziomu wsparcia w ramach PR po 2007 r.

Tabela. 2. Syntetyczny środowiskowy wskaźnik przydatności obszarów do produkcji ekologicznej (SŚWP), wskaźnik obszarów chronionych (WOCHR) oraz zmiany liczby gospodarstw ekologicznych i powierzchni upraw ekologicznych w latach 2007-2008

Table 2. Aggregate environmental indicator of usefulness for organic farming (SŚWP), the indicator of protected area (WOCHR) and changes in the number of organic farms and their area in 2004-2008

Województwo	SŚWP	WOCHR	Zmiany liczby gospodarstw ekologicznych w latach, %				Zmiany powierzchni upraw ekologicznych w latach, %			
			2004-2005	2005-2006	2006-2007	2007-2008	2004-2005	2005-2006	2006-2007	2007-2008
dolnośląskie	133,69	21,7	100,5	21,8	36,8	34,8	87,5	17,1	13,9	29,5
kujawsko-pomorskie	145,71	28,09	62,9	19,3	25,4	18,9	107,6	35,8	21,4	1,0
lubelskie	151,43	30,95	96,9	38,5	30,8	11,7	95,1	79,3	19,9	12,4
lubuskie	131,58	35,49	193,8	36,2	41,0	33,0	223,4	62,8	50,5	0,0
łódzkie	100,82	21,13	140,9	27,5	19,7	20,3	108,3	35,7	5,5	35,6
małopolskie	74,39	34,15	70,3	15,3	18,9	29,1	46,3	23,9	4,7	56,4
mazowieckie	110,81	29,68	96,3	20,7	18,2	21,9	172,4	26,1	11,2	19,5
opolskie	143,05	30,91	46,2	21,1	15,2	17,0	32,1	102,8	-21,9	68,2
podkarpackie	156,6	43,89	98,8	36,1	35,5	20,0	49,6	28,6	31,3	6,0
podlaskie	121,19	34,99	132,8	30,3	34,9	37,0	126,4	33,3	32,0	32,6
pomorskie	157,04	40,96	172,3	23,3	23,0	43,6	303,4	11,9	36,5	3,6
śląskie	58,66	33,83	95,7	26,1	23,3	23,1	277,6	27,5	31,6	27,8
świętokrzyskie	127,35	60,01	43,5	13,6	11,5	17,0	52,9	17,4	9,6	10,4
warmińsko-mazurskie	178,61	53,63	77,0	35,7	31,9	37,0	61,6	56,4	20,1	0,6
wielkopolskie	127,49	32,08	188,6	30,7	57,2	24,3	149,4	20,8	45,4	-3,2
zachodniopomorskie	136,12	27,4	129,5	67,8	56,2	31,8	120,9	50,9	39,3	-8,4
Polska	125,04	33,65	91,0	27,9	29,2	25,5	101,0	37,1	26,1	9,5

Źródło: obliczenia na podstawie danych GIHARSb oraz [Stuczyński i in. 2007].

Jedno z zadań planu działań dla żywności ekologicznej i rolnictwa w Polsce zakłada zwiększenie udziału rolnictwa ekologicznego na terenach chronionych [Plan ... 2007]. Z zestawienia w tabeli 3 wynika, że w województwach z największym udziałem obszarów

chronionych, tj. świętokrzyskim, warmińsko-mazurskim, podkarpackim dynamika wzrostu powierzchni ekologicznych użytków rolnych jest raczej umiarkowana. W województwie warmińsko-mazurskim i podkarpackim powierzchnia ekologicznych użytków rolnych była zbliżona i w 2008 r. wynosiła w każdym z nich blisko 29 tys. ha, w województwie świętokrzyskim nieco ponad 10 tys. ha, a w województwie zachodniopomorskim, gdzie wskaźnik obszarów chronionych jest jeden z najniższych w kraju, ponad 54 tys. ha. W sumie liczba gospodarstw ekologicznych w 2008 r. wynosiła 14896, a ich powierzchnia blisko 315 tys. ha, czyli więcej niż zakładał to plan działań (1200 gospodarstw, 300 tys. ha). Niemniej jednak trudno będzie utrzymać zakładane tempo wzrostu (500 gospodarstw, 50 tys. ha rocznie), szczególnie jeśli chodzi o powierzchnię ekologicznych użytków rolnych.

System wsparcia rolnictwa ekologicznego

W literaturze przedmiotu podkreśla się rolę systemów wsparcia finansowego w rozwoju rolnictwa ekologicznego, zwracając jednocześnie uwagę na niedostatek szczegółowych danych i ograniczony dostęp do już istniejących baz [Duer 2007; Stankiewicz 2009; Brodzińska 2009]. Rolnictwo ekologiczne po 2004 r. wspierane było w ramach PROW 2004-2006 oraz PROW 2007-2013. W obu okresach programowania wsparcie to wahało się od 260 zł/ha do 1800 zł/ha, w zależności od rodzaju uprawy i jej etapu. Wyższe wsparcie było dla producentów w okresie przestawiania gospodarstwa na produkcję metodami ekologicznymi, niższe dla gospodarstw posiadających certyfikat. Najistotniejszą zmianą dotyczącą poziomu wsparcia w nowym okresie programowania było wprowadzenie wsparcia dla upraw roślin zielarskich oraz zróżnicowanie wsparcia dla upraw sadowniczych. Wprowadzono tzw. wariant dotyczący upraw pracochłonnych, z wysokim poziomem wsparcia (1800 zł/ha i 1540 zł/ha), oraz obniżono wysokość wsparcia dla pozostałych upraw sadowniczych, wśród których znalazł się orzech włoski. W tym wariancie wsparcie zostało zmniejszone do 800 zł w okresie przestawienia upraw i 650 zł dla upraw certyfikowanych.

Analizując powierzchnię wsparcia w ramach poszczególnych wariantów pakietu rolnictwo ekologiczne w latach 2004-2006 można zauważyć, że to właśnie powierzchnia upraw sadowniczych wzrosła 7-krotnie, przy czym wzrost ten był największy w województwie wielkopolskim (ponad 46-krotny) i zachodniopomorskim (blisko 21-krotny). W efekcie, w 2006 r. największa powierzchnia sadowniczych upraw ekologicznych znajdowała się w województwie zachodniopomorskim, mianowicie 4752,7 ha i około 23%. Wspomniany brak dostępu do szczegółowych danych dotyczących wsparcia finansowego rolnictwa ekologicznego znacznie utrudnia analizę, niemniej jednak z przytoczonych w uzasadnieniu projektu Rady Ministrów⁴ danych wynika, że powierzchnia upraw orzecha włoskiego, do której przyznano wsparcie w 2008 r., wynosiła 35850 ha, co stanowiło 67,8% wszystkich ekologicznych upraw sadowniczych (52887 ha). Jeśli odniesiemy to do ogółu powierzchni upraw ekologicznych w 2008 r., która wynosiła 314921,2 ha, to wsparcie do orzecha włoskiego obejmowało 11,4% tej powierzchni. W latach 2006-2008

⁴ Projekt rozporządzenia Rady Ministrów z 2009 r. zmieniający rozporządzenie w sprawie szczegółowych warunków i trybu udzielania pomocy finansowej na wspieranie przedsięwzięć rolnośrodowiskowych i poprawy dobrostanu zwierząt objętej planem rozwoju obszarów wiejskich.

powierzchnia wsparcia sadowniczych upraw ekologicznych wzrosła zatem około 2,5-krotnie, głównie za sprawą prowadzenia również w 2007 r. naboru wniosków o przyznanie pierwszej płatności w ramach PROW 2004-2006. Przykład orzecha włoskiego pokazuje, że wzrost powierzchni upraw ekologicznych nie jest wystarczającym wskaźnikiem efektywności działań rolnośrodowiskowych. Ważne są również efekty, a w przypadku orzecha włoskiego (w nowym okresie programowania zmniejszony poziom wsparcia) wszystko wskazuje, że uprawy te nigdy nie wejdą w okres owocowania.

W latach 2004-2006 odnotowano w Polsce blisko 3-krotny wzrost powierzchni ekologicznych upraw rolniczych, do których wypłacono dotację za realizację pakietu rolnictwo ekologiczne, przy czym był on znacznie zróżnicowany w obrębie województw. Największy wzrost ekologicznych upraw rolniczych odnotowano w województwie lubuskim (blisko 19-krotny), ale to w województwie zachodniopomorskim znajdowało się około 20% ekologicznych upraw rolniczych. Z kolei największy wzrost ekologicznych trwałych użytków zielonych odnotowano w województwie lubelskim (62-krotny). Idea powiązania płatności z tytułu posiadania ekologicznych trwałych użytków zielonych z obsadą zwierząt pozwala przypuszczać, że w większym stopniu wspierane będą te gospodarstwa, które równoważą produkcję roślinną i zwierzęcą, co jest podstawą ekologicznego systemu gospodarowania. Stosunkowo umiarkowany był natomiast wzrost powierzchni ekologicznych upraw warzywniczych (średnio w kraju 1,7), jedynie w warmińsko-mazurskim powierzchnia taka wzrosła 7-krotnie (tab. 3).

Największa powierzchnia upraw, do której wypłacono w 2006 r. dotacje za realizację pakietu rolnictwo ekologiczne zlokalizowana była oczywiście w województwie zachodniopomorskim. Było to ponad 35 tys. ha, co stanowiło 17,9% ogółu powierzchni wsparcia w ramach tego pakietu. Natomiast w województwach z największym udziałem obszarów chronionych wynosiła ona: 7,7 tys. ha w województwie świętokrzyskim, 18,8 tys. ha w warmińsko-mazurskim i 17,9 tys. ha w podkarpackim.

Podsumowanie

Zróżnicowany przestrzennie rozwój rolnictwa ekologicznego po wprowadzeniu wsparcia finansowego w ramach realizowanych programów rolnośrodowiskowych wskazuje, że to właśnie poziom wsparcia jest głównym determinantem rozwoju rolnictwa ekologicznego. Doświadczenia krajów członkowskich UE oraz doświadczenia polskie z realizacji PR (wsparcie rolnictwa ekologicznego) wskazują, że jeśli poziom wsparcia jest niski lub ulega zmniejszeniu, właściciele gospodarstw redukują powierzchnię upraw. Kierunek przeprowadzonych zmian w systemie wsparcia rolnictwa ekologicznego w Polsce po 2007 r. (zarówno wysokości wsparcia, jak i warunków, które trzeba spełnić, by je otrzymać) z pewnością ograniczy rozwój gospodarstw ekologicznych nastawionych wyłącznie na czerpanie korzyści finansowych, ale wątpliwym jest, by pozwolił zoptymalizować wykorzystanie uwarunkowań przyrodniczych do produkcji ekologicznej. W tej sytuacji zasadnym wydaje się zróżnicowanie oferty wsparcia w zależności od celów, które chcemy osiągnąć.

Tabela. 3. Powierzchnia upraw ekologicznych, do której wypłacono dotację za realizację pakietu rolnictwa ekologicznego w roku 2004 i 2006 oraz zmiany powierzchni w latach 2004-2006

Table 3. Area of organic farming supported with payments from the organic agriculture package in 2004 and 2006 and change of this area in 2004-2006

Województwo	Uprawy rolnicze w latach, ha			Trwałe użytki zielone w latach, ha			Uprawy warzywnicze w latach, ha			Uprawy sadownicze w latach, ha		
	2004	2006	2004-2006 krotność	2004	2006	2004-2006 krotność	2004	2006	2004-2006 krotność	2004	2006	2004-2006 krotność
dolnośląskie	2485,0	4922,5	2,0	4490,5	9985,1	2,2	18,5	40,3	2,2	67,7	1130,8	16,7
kujawsko-pomorskie	1225,2	2008,7	1,6	387,1	766,6	2,0	38,8	47,1	1,2	130,2	1592,5	12,2
lubelskie	2978,6	6843,4	2,3	101,7	6314,8	62,1	158,3	223,7	1,4	697,2	3132,0	4,5
lubuskie	222,4	4126,9	18,6	680,8	6546,6	9,6	6,2	15,8	2,5	114,4	481,5	4,2
łódzkie	620,8	1200,7	1,9	242,2	506,4	2,1	15,2	18,6	1,2	188,1	1376,1	7,3
małopolskie	1596,6	4532,3	2,8	4856,8	7090,3	1,5	15,2	50,6	3,3	227,5	782,3	3,4
mazowieckie	3031,2	8362,8	2,8	1962,1	6520,3	3,3	64,0	107,0	1,7	311,0	1601,7	5,2
opolskie	150,7	281,1	1,9	219,2	220,5	1,0	10,8	6,3	0,6	8,0	134,6	16,8
podkarpackie	1977,6	5944,3	3,0	5416,1	10841,8	2,0	16,3	35,8	2,2	240,4	1074,3	4,5
podlaskie	2139,0	7060,3	3,3	1541,1	4178,4	2,7	42,6	99,2	2,3	132,6	811,8	6,1
pomorskie	831,5	2553,4	3,1	561,9	3166,0	5,6	10,2	36,7	3,6	32,5	108,8	3,3
śląskie	230,3	1410,1	6,1	170,3	952,6	5,6	1,8	5,7	3,2	17,8	210,4	11,8
świętokrzyskie	2552,5	4484,0	1,8	1402,6	2398,5	1,7	140,1	145,3	1,0	330,0	721,9	2,2
warmińsko-mazurskie	3384,7	11371,3	3,4	4010,0	6716,7	1,7	27,6	194,3	7,0	123,6	517,4	4,2
wielkopolskie	1642,1	7936,4	4,8	1619,9	4849,2	3,0	33,0	33,5	1,0	49,6	2308,3	46,5
zachodniopomorskie	5566,7	18569,6	3,3	4562,7	11697,6	2,6	40,6	47,4	1,2	230,0	4752,7	20,7
Polska	31179,6	91607,7	2,9	33550,8	82751,4	2,5	639,4	914,1	1,7	2900,4	20737,5	7,1

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Raportu o stanie rolnictwa ekologicznego w latach 2005-2006.

Jeśli więc priorytetem jest ochrona walorów obszarów najcenniejszych, wsparcie to powinno być skierowane na obszary chronione i oczywiście nie może być związane z wielkością produkcji. Gdy celem jest rozwój produkcji ekologicznej, wsparcie powinno być skierowane na obszary, gdzie warunki przyrodnicze do prowadzenia produkcji metodami ekologicznymi są najlepsze (wysoka zawartość próchnicy, gleby wolne od zanieczyszczeń). Produkcja ekologiczna wymaga koncentracji przestrzennej, co jest niezwykle ważne z uwagi na przetwórstwo rolno-spożywcze oraz poszczególne elementy rynku żywności ekologicznej, a zwłaszcza marketing, promocję, system dystrybucji.

Literatura

- Alföldi T., Granado J., Kieffer E., Kreschmar U., Morgner M., Niggli U., Schädli A., Speiser B., Weibel F., Wyss G., Schmidt W., Schmidt G. [2006]: Quality and Safety of Organic Products. FiBL-Dossier 4, 1. Auflage. Forschungsinstitut für biologischen Landbau (FiBL), Frick, Szwajcaria.
- Brodzińska K. [2009]: Kierunki i perspektywy rozwoju programu rolnośrodowiskowego w Polsce po 2013 roku. *Woda-Środowisko-Obszary wiejskie* t. 9, z. 3 (27), ss. 5-18.
- Duer I. [2007]: Programy rolno środowiskowe instrumentem ochrony zasobów środowiska we wspólnej polityce rolnej Unii Europejskiej. *Studia i raporty IUNG – PIB* z. 7, ss. 33-54.
- Hamm U., Gronefeld F. [2004]: The European market for organic food. Revised and updated analysis. School of Management and Business. The University of Wales Aberystwyh.
- Łuczka-Bakuła W. [2005]: Wsparcie rolnictwa ekologicznego w Unii Europejskiej. *Roczniki Naukowe SERiA* t. VII, z. 4, ss. 235-240.
- Marcysiak A. [2006]: Zróżnicowanie zakresu rozwoju rolnictwa ekologicznego w Polsce w układzie terytorialnym. *Zeszyty Naukowe AR we Wrocławiu, seria Rolnictwo* LXXXVII, nr 540, ss. 319-326.
- Motowidlak U. [2008]. Tendencje w rolnictwie ekologicznym w krajach Unii Europejskiej. *Zeszyty Naukowe SGGW seria Problemy rolnictwa światowego* t. 5 (XX), ss. 84-95.
- Plan Działań dla Żywności Ekologicznej i Rolnictwa w Polsce na lata 2007- 2013 [2007]. *Biuletyn informacyjny Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi* nr 4, ss. 1-11.
- Raport o stanie rolnictwa ekologicznego w Polsce w latach 2005-2006 IJHAR. [Tryb dostępu:] <http://www.ijhar-s.gov.pl> [Data odczytu: 5 maja 2010].
- Rocznik Statystyczny Rolnictwa i Obszarów Wiejskich 2009. [2009]. GYUS, Warszawa.
- Rolnictwo ekologiczne w Polsce. Raport 2007-2008 IJHAR. [Tryb dostępu:] <http://www.ijhar-s.gov.pl>. [Data odczytu: 5 maja 2010].
- Stankiewicz D. [2009]: Rolnictwo ekologiczne. *Infos, Biuro analiz sejmowych*, nr 7(54).
- Stuczyński T., Jończyk K., Korzeniowska-Puculek R., Kuś J., Terelak H. [2007]: Warunki przyrodnicze ekologicznej produkcji rolniczej a jej stan obecny na obszarze Polski. *Studia i raporty IUNG – PIB* z. 5, ss. 55-78.
- Tyburski J., S. Żakowska – Biemans [2007]: Wprowadzenie do rolnictwa ekologicznego Wyd. SGGW:15-28, ss. 254-259.
- Willer H., M. Yussefi [2007]: The current status of organic farming in the world – fokus on developing countries, Materiały z międzynarodowej konferencji FAO, Rzym, 3-5 maja 2007 r.
- Willer H., M. Yussefi [2006]: The World of Organic Agriculture. Statistic & Emerging Trends 2006. International federation of Organic Agriculture Movements (IFOAM), Bonn, Germany & Research Institute of Organic Agriculture (FiBL), Frick, Switzerland.

Mariusz Grębowiec¹

Katedra Polityki Europejskiej, Finansów Publicznych i Marketingu
Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego
Warszawa

Rola produktów tradycyjnych i regionalnych w podejmowaniu decyzji nabywczych przez konsumentów na rynku dóbr żywnościowych w Polsce

The role of traditional and regional products in consumer decisions in retail food market in Poland

Synopsis. Opracowanie poświęcono cieszącemu się coraz większym zainteresowaniem zagadnieniu, jakim są tradycyjne i regionalne produkty żywnościowe. Opierając się o dostępną literaturę, artykuły z czasopism branżowych oraz informacje zawarte na stronach internetowych zdefiniowano i scharakteryzowano rynek żywności tradycyjnej i regionalnej. Dodatkowo przeprowadzono badania ankietowe, dzięki którym sprawdzono stopień znajomości i rozpoznawalności takich produktów wśród polskich konsumentów oraz ich stosunek do tego typu żywności.

Słowa kluczowe: rynek, konsument, produkty tradycyjne i regionalne, promocja, systemy ochrony jakości.

Abstract. The paper treats about traditional and regional food products which are subject of an increasing interest. It is based on secondary sources and personal research. Taking advantage of the available literature, articles in trade magazines and information in governmental websites, it defines and characterizes market of traditional and regional food products, consumer behavior and it describes national and international distinctive product systems and promotional programs. In addition, surveys were conducted which examined the degree of perception of these products among consumers. The results serve to illustrate the position that these products have in the food market in comparison to conventional products.

Key words: market, consumer, regional and traditional products, promotion, quality protection systems

Wstęp

W Unii Europejskiej w ramach Wspólnej Polityki Rolnej prowadzone są działania polegające na ochronie nazw i miejsc pochodzenia produktu. W ich zakresie gwarantuje się wysoką jakość i niepowtarzalny charakter produktów, prawnie chroniąc sposób ich wytwarzania. Tym wyjątkowym wyrobom przyznaje się oznaczenia będące świadectwem oryginalności i wyróżnikiem wśród oferowanej żywności. Do takich nietypowych produktów można zaliczyć produkty tradycyjne i regionalne. Utrwalenie tożsamości lokalnej, kształtowanie rozpoznawalności regionu, przyciąganie turystów, to tylko niektóre z walorów produktów tradycyjnych i regionalnych. Dlatego też należy dbać o to, aby

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

produkty te były zauważane i pożądane na rynku. Należy dołożyć należytych starań do ich promowania, nie tylko w kraju ale i zagranicą.

Cel i metody

Celem niniejszego opracowania było określenie znaczenia żywności tradycyjnej i regionalnej w codziennych decyzjach nabywczych wśród krajowych konsumentów, a ponadto poznanie opinii na temat rozpoznawalności tego typu żywności oraz częstotliwości i przyczyn nabywania bądź ignorowania tego typu produktów przez respondentów. Rynek żywności tradycyjnej i regionalnej jest rynkiem specyficznym i stosunkowo młodym w polskiej rzeczywistości gospodarczej. Dla wielu wytwórców (rolników) zamieszkujących tereny o specyficznych cechach może stać się on głównym źródłem utrzymania, lecz jedynie wtedy, gdy znajdzie się wystarczająca liczba nabywców tego typu dóbr. Pozwoli to w dłuższej perspektywie na sprawne konkutowanie polskich produktów i rolnictwa na arenie międzynarodowej. Dlatego też podjęto próbę analizy czynników wyboru produktów regionalnych i tradycyjnych wśród krajowych nabywców.

W opracowaniu wykorzystano informacje pochodzące ze źródeł wtórnych, dotyczące żywności tradycyjnej i regionalnej oraz specyfiki i procesów jej rejestracji zarówno na poziomie krajowym, jak i międzynarodowym. Informacje te pochodziły zarówno z literatury, jak i czasopism branżowych. Ponadto posłużono się również dostępnymi opracowaniami statystycznymi publikowanymi na stronach Ministerstwa Rolnictwa i Rozwoju Wsi.

Dla zobrazowania znaczenia produktów regionalnych i tradycyjnych oraz stopnia rozpoznawalności i częstotliwości, jak i powodów zakupu tych wyrobów, posłużono się badaniem wykonanym metodą ankietową, przy wykorzystaniu techniki ankiety internetowej. Kwestionariusz ankiety składał się z 30 pytań, w tym były to zarówno pytania zamknięte, jak i półotwarte oraz pytania metryczkowe. Pytania dotyczyły zarówno codziennych decyzji zakupowych nabywców, jak również miejsca i roli produktów tradycyjnych i regionalnych w codziennej diecie respondentów. Ankietowani odpowiadali także na pytania związane z rozpoznawalnością, jakością, jak również z powodami zakupu tego typu żywności. Zwracali także uwagę na podstawowe powody braku reakcji zakupowej na produkty, które były przedmiotem niniejszego badania.

W ten sposób przebadano 250 osób w różnym przedziale wiekowym, dochodowym, jak i pochodzących z różnych warstw społecznych. W związku z tym, iż była to ankieta internetowa, posłużono się metodą doboru próby w sposób przypadkowy wśród użytkowników sieci Internet.

Badania zostały przeprowadzone w styczniu 2010 roku. Stanowią one jedynie wycinek populacji generalnej kraju i miały na celu jedynie poznanie opinii na temat analizowanego zjawiska, nie mają więc one charakteru badań wyczerpujących, więc wyniki tych badań mają charakter poglądowy, zaś po szerszym badaniu (na większej populacji) mogą służyć jako diagnoza rozwoju rynku żywności tradycyjnej i regionalnej

Rynek produktów tradycyjnych i regionalnych w Polsce i jego specyfika

Produkt regionalny i lokalny to dwa określenia, które bywają używane zamiennie. Wprowadza to pewne niejasności, gdyż nie należy ich utożsamiać czy rozpatrywać łącznie. Produkt lokalny związany jest zwykle z miejscem, dość wąsko rozumianym, np. miasto, 2-3 sąsiednie wsie [Kijak 2008a]. To wyrób lub usługa, z którą mogą utożsamiać się mieszkańcy regionu. Wytwarzany nie w sposób masowy, przyjazny dla środowiska, z lokalnie dostępnych surowców. Rozwój wyrobów lokalnych korzystny jest zarówno ze względów gospodarczych, środowiskowych jak i społecznych. Produkt taki, przez wykorzystywanie jego nietypowego, oryginalnego charakteru oraz przez zaangażowanie mieszkańców może stać się wizytówką regionu [Gałek 2007].

Rozwój lokalnych produktów jest korzystny ze względów środowiskowych (wykorzystuje się zasoby naturalne środowiska), gospodarczych (nowe firmy, podatki dla gminy, dochód dla mieszkańców), społecznych (nowe miejsca pracy, realizacja celów życiowych, ciekawe zajęcie, wzrost przywiązania do regionu). Produkt lokalny stwarza szansę poprawienia sytuacji ekonomicznej w regionie, jednocześnie zapewniając pozytywne efekty społeczne i środowiskowe. Jest więc regionalnym sposobem na realizację zrównoważonego rozwoju. Z lokalnym produktem nierozzerwalnie powiązany jest jego wytwórca, który dzięki niemu kultywuje rodzinną czy lokalną tradycję, realizuje swą pasję, ale głównie zyskuje źródło dodatkowego dochodu. Tworzenie miejsc pracy w oparciu o lokalny produkt wymaga od wytwórcy znalezienia klienta dla swego wyrobu. Jednym ze sposobów sprzedaży i promocji lokalnych produktów, sprawdzonych w wielu miejscach na świecie, jest budowanie marki lokalnej [Gałek 2007].

Produkty regionalne są to płody rolne, wyroby i przetwory o specyficznej jakości, powiązane ściśle z warunkami określonego obszaru, z ukształtowaniem terenu, typem gleby, charakterystycznym klimatem itp. [Kijak 2008a], przez miejsce wytworzenia oraz wykorzystane surowce. Charakterystyczne dla nich jest umiejscowienie geograficzne oraz kilkudziesięcioletnia ciągłość produkcji. Pomimo wyższej ceny są one chętnie kupowanym towarem, ze względu na wysoką jakość i naturalne metody wytwarzania. Wyroby takie często stanowią wizytówkę wsi, gminy czy powiatu [Gąsiorowski 2006a]. Produkt regionalny może zawierać w swojej nazwie nazwę miasta, miejscowości lub regionu, z którego pochodzi. Produkty takie wytwarza się tylko w niektórych regionach, a ich nazwa i technologia produkcyjna są prawnie chronione [Kowalik i Sikora 2007]. Produkt tradycyjny jest spożywczym produktem chronionym, posiadającym tradycyjny skład lub metodę produkcji, wytwarzanym z tradycyjnych surowców. Jego wyjątkowe właściwości i cechy, lub jakość, wynikają z produkcji w tradycyjny sposób.

Rynek produktów tradycyjnych i regionalnych nie tworzy się automatycznie, przypadkowo, nieświadomie. Jest to przedsięwzięcie podejmowane przez regiony zamierzające oprzeć swoją strategię rozwoju na tego typu produktach. Powinno być to uprzednio wnikliwie przedyskutowane, a następnie oparte na trwałym partnerstwie między potencjalnie zainteresowanymi środowiskami. Chodzi tu o producentów surowców, przetwórców, organizacje pozarządowe zajmujące się promocją, badaniem rynku, edukacją, kulturowym i historycznym dziedzictwem, organizacje mieszkańców, organizacje konsumentów, władze lokalne i regionalne, instytucje doradcze, instytucje finansowe, samorządy, liderów społecznego i gospodarczego życia. Z tymi wszystkimi środowiskami

dodatkowo współpracować muszą eksperci posiadający wiedzę z zakresu ekonomii, zarządzania, marketingu, unijnej polityki gospodarczej wspierającej rynki produktów tradycyjnych i regionalnych [Wojarska i Gruszczyńska 2007].

Należy zwrócić uwagę na to, że produkty regionalne nie ulegają typowym reakcjom cenowym. Jest to towar wysokojakościowy, specjalnie przygotowany, z założenia droższy i adresowany do osób o wyższych dochodach. Nabywcy w tym segmencie dzielą się na dwie grupy: tych, którzy kupują okazjonalnie tego typu żywność i tych, których zawsze na nią stać. Pozostali albo w ogóle się nie są zainteresowani, albo kupują te wyroby bardzo sporadycznie. W związku z tym, na popyt mają wpływ głównie preferencje i gusta konsumentów. Popyt winien być kształtowany również w sposób świadomy, aby przez promocję produktu promowany był także region. Wzrastająca podaż w postaci regionalnych produktów, reklamowanych jako żywność unikatowa o nadzwyczajnym smaku, niepospolitych walorach i wysokiej jakości nakręca popyt, przez co wymusza wzrost podaży, a tym samym i dochodów wytwórców [Duczkowska-Małysz 2007].

W rozumieniu przepisów unijnych, jednostką odpowiadającą za rejestrację produktów o określonej tradycyjnej jakości czy pochodzeniu geograficznym, na szczeblu krajowym jest Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi [Krajewski i Zabrocki 2008]. Zgodnie z ustawą z dnia 17 grudnia 2004 roku o rejestracji i ochronie nazw i oznaczeń produktów rolnych i środków spożywczych oraz o produktach tradycyjnych Ministerstwo RiRW odpowiedzialne jest za przyjmowanie, ocenę i przekazanie wniosku o rejestrację nazwy pochodzenia, oznaczenia geograficznego oraz nazwy specyficznego charakteru do Komisji Europejskiej [Ustawa... 2004]. Ustawa ta reguluje takie zagadnienia, jak:

- tryb postępowania i zasady oceny wniosków o rejestrację nazwy pochodzenia, oznaczenia geograficznego i świadectwa specyficznego charakteru,
- warunki ochrony tymczasowej dla nazw środków spożywczych i produktów rolnych, przed rejestracją na szczeblu UE, na terenie Polski,
- warunki prowadzenia listy produktów tradycyjnych,
- zasady oraz tryb kontroli producentów i produktów rolnych i środków spożywczych, którym przyznano chronioną nazwę pochodzenia, chronione oznaczenie geograficzne, lub świadectwo specyficznego charakteru,
- sankcje karne za podrabianie produkty, które są chronione.

Poza regulacjami odnośnie rejestracji nazw na szczeblu unijnym, ustawa podejmuje również kwestie tworzenia Listy Produktów Tradycyjnych. Na liście tej wypisane są produkty, których wyjątkowe cechy i właściwości lub jakość są efektem zastosowania tradycyjnych metod produkcji. Metody tradycyjne to takie, które wykorzystywane są od co najmniej 25 lat. Lista ma głównie na celu wsparcie producentów tradycyjnych i regionalnych wyrobów przez rozpowszechnianie informacji o tych produktach [Lista... 2005].

Podstawowym problemem prawidłowego funkcjonowania rynku tradycyjnych i regionalnych produktów jest luka logistyczna w łańcuchach dostaw. Bez odpowiedniej dostępności tych produktów nie da się mówić o istnieniu rynku produktów tradycyjnych i regionalnych [Duczkowska-Małysz 2007].

Podstawowe oznaczenia w systemie rejestracji produktów regionalnych i tradycyjnych

Europejski system wyróżniania produktów (czyli Chroniona Nazwa Pochodzenia, Chronione Oznaczenie Geograficzne, Gwarantowana Tradycyjna Specjalność) wdraża mechanizmy mające zapobiegać wprowadzaniu w błąd konsumenta oraz zapewniać ochronę przed nieuczciwą konkurencją wszystkim uczestnikom rynku. System rejestracji i ochrony tych produktów jest regulowany dwoma podstawowymi rozporządzeniami: rozporządzeniem Rady (WE) Nr 509/2006 [Rozporządzenie... 2006a] i rozporządzenie Rady (WE) Nr 510/2006 [Rozporządzenie... 2006b; Gąsiorowski 2006a].

Posiadanie oznaczenia ma poświadczać autentyczność produktu, a z drugiej strony być rękojmią jakości. Dzięki temu potencjalny nabywca ma więcej danych, które pozwalają mu dokonać wyboru podczas zakupów. Przez związek produktu z regionem zakup może być początkiem bliższego kontaktu z wyjątkową tradycją, kulturą, społecznością, historią i przyrodą danego obszaru [Dolatowski 2008].

Rozporządzenie Rady WE nr 510/2006 określa, że przedmiotem ochrony jest nazwa pochodzenia oraz oznaczenie geograficzne produktów [Rozporządzenie... 2006b].

Chroniona Nazwa Pochodzenia (ChNP)

Znak ten oznacza nazwę regionu bądź konkretnego miejsca bądź, w wyjątkowych sytuacjach, kraju używaną do opisanie rolnego produktu lub spożywczego artykułu, który pochodzi z tego konkretnego terenu [Borowska 2007]. Odnosi się do produktu którego poszczególne etapy wytwarzania są niezmiennie, a cechy są w większości lub wyłącznie powiązane z danym otoczeniem geograficznym i typowymi dla niego naturalnymi oraz ludzkimi czynnikami. Ubiegać się o nią mogą producenci wyrobów, których jakość jest obiektywnie powiązana z pochodzeniem, a cały proces technologiczny odbywa się na terenie, do którego odnoszona jest nazwa produktu. W specjalnych przypadkach mogą zostać zarejestrowane także niektóre tradycyjne, chociaż niegeograficzne nazwy, określające produkt rolny lub środek spożywczy [Kowalik i Sikora 2007].

Chronione Oznaczenie Geograficzne (ChOG)

Dotyczy produktu, którego nazwa wykorzystuje nazwę regionu, konkretnego miejsca, lub w wyjątkowych przypadkach nazwę kraju, gdzie produkuje się dany wyrób [Kowalik i Sikora 2007]. Wyrób powinien wyróżniać się specyficzną, wyjątkową jakością, renomą, recepturą. Dodatkowo może posiadać inne cechy związane z pochodzeniem geograficznym, wynikające z czynników naturalnych, jak np. z występującym na tym obszarze ukształtowaniem terenu, klimatem, roślinnością, wyjątkowością gleby. O jakości produktu decydować mogą również lokalne umiejętności i tradycje wytwarzania [Borowska 2007].

Zarówno chronione oznaczenia geograficzne, jak i chronione nazwy pochodzenia przyjmować mogą postać bezpośrednich lub pośrednich oznaczeń. Oznaczenia bezpośrednie wskazują na miejsce pochodzenia produktu rolnego lub środka spożywczego w sposób jednoznaczny i zrozumiały. Tworzą je nazwy geograficzne, a więc nazwy regionów, krajów, konkretnych gór, rzek. Ustawodawca dopuszcza również możliwość wykorzystania nazw, które pośrednio wskazują na pochodzenie z danego regionu, kraju lub miejsca. Ochrona produktów tradycyjnych o szczególnych cechach została uregulowana w Rozporządzeniu Rady (WE) nr 509/2006 [Rozporządzenie... 2006a]. Wprowadzono określenie "gwarantowana tradycyjna specjalność" zastępujące wyrażenie "świadectwo

specyficznego charakteru", które było stosowane w ramach poprzednio obowiązującego rozporządzenia nr 2082/1992.

Gwarantowana Tradycyjna Specjalność (GTS)

Odnosi się do produktów rolnych lub środków spożywczych posiadających specyficzną nazwę, lub mających specyficzny charakter. Taki produkt ponadto posiadać powinien cechę lub zespół cech wyróżniającą go na tle innych wyrobów w tej kategorii [Kowalik i Sikora 2007]. Nazwa powinna określać jego specyficzny charakter będący wynikiem tradycyjnego sposobu produkowania lub przetwórstwa, bądź tradycyjnego składu. Za tradycyjne uznawane są produkty rolne lub środki spożywcze będące na rynku unijnym przynajmniej przez okres wskazujący na przekazanie z pokolenia na pokolenie, jednocześnie czas ten powinien odpowiadać okresowi przypisywanemu zwykle jednemu pokoleniu oraz wynosić minimum 25 lat. Niedopuszczalna jest rejestracja produktów rolnych lub środków spożywczych, których specyficzny charakter powiązany jest z miejscem pochodzenia bądź pochodzeniem geograficznym. W takim przypadku można bowiem skorzystać z ochrony przewidzianej dla oznaczeń geograficznych lub nazw pochodzenia. Produkty takie, jeśli stosuje się odpowiednie receptury, mogą być wytwarzane w całym kraju [Borowska 2007].

W przypadku, gdy nazwa pochodzenia lub oznaczenie geograficzne zostało zarejestrowane, nie dopuszcza się rejestracji odnoszącego się do tej samej kategorii produktów znaku towarowego. Całkowicie niedopuszczalne jest zarejestrowanie jako towarowego znaku nazwy, uprzednio zastrzeżonej przy rejestracji gwarantowanej tradycyjnej specjalności [Rozporządzenie... 2006a].

Wyniki badań

W skład badanej ankietowo grupy weszło 66,7% kobiet i 33,3% mężczyzn. Wśród ankietowanych przeważały osoby z przedziału wiekowego 20-30 lat (74,3%). Ponadto 4,8% respondentów należało do grupy wiekowej poniżej 20 lat, 9,5% do grupy 31-40 lat, 8,6% do grupy 41-50 lat oraz 2,9% miało powyżej 50 lat. Z punktu widzenia wykształcenia 61,9% deklaroowało wyższe bądź niepełne wyższe, 4,8% zawodowe, 28,6% średnie, pozostałe 4,8% wykształcenie podstawowe. Prawie połowa badanych (44,8%) jako miejsce zamieszkania zadeklarowała miasto powyżej 100 tysięcy mieszkańców. W mieście mającym od 50 do 100 tysięcy mieszkańców żyło 13,3% ankietowanych, tyle samo w miejscowościach mających poniżej 50 tysięcy mieszkańców, na wsi mieszkało 28,6% badanych. Przeciętne miesięczne dochody netto przypadające na jedną osobę w gospodarstwie domowym wynosiły poniżej 1000 złotych u 31,4% respondentów, 1000-1500 złotych u 44,8 %, 1501-2000 złotych u 11,4%, a dla 12,4% dochód był wyższy od 2000 złotych. Ponad połowa ankietowanych (53,3%) żyła w rodzinach składających się z 3-4 osób. W pozostałych przypadkach 22,9% deklaroowało 1-2 osób, a 23,8% powyżej 4 osób w gospodarstwie domowym.

Stopień wiedzy ankietowanych na temat produktów regionalnych i tradycyjnych

Wśród większości (84%) ankietowanych znane jest pojęcie żywności tradycyjnej i regionalnej, choć zdarzało się, że respondent spotykał się z tym pojęciem po raz pierwszy.

Uzyskane dzięki badaniu odpowiedzi oznaczają, że konsumenci, pomimo wzrastającego zainteresowania tym tematem, wciąż nie są wystarczająco zaznajomieni z tą gałęzią rynku lub nie zdają sobie sprawy, że spożywany przez nich produkt może należeć właśnie do kategorii tradycyjnej i regionalnej żywności.

Najczęstszym źródłem pochodzenia informacji o produktach tradycyjnych i regionalnych okazała się być telewizja (41%), ponadto również bliscy i znajomi respondentów (39%). W porównaniu do tych źródeł targi żywności (12%) czy kiermasze (21%) tego typu żywności wypadają słabo. Szkoda, gdyż konsument łatwiej przekonuje się do produktu, który może zobaczyć na własne oczy, dotknąć, posmakować, niż kiedy usłyszy o nim od znajomego, a co za tym idzie, chętniej taką żywność będzie nabywał. Najrzadziej jako źródło informacji podawano rolnicze programy radiowe (5 %). Wśród innych odpowiedzi (szczególnie wśród ludzi młodych) znalazły się także informacje uzyskane na studiach czy w szkole.

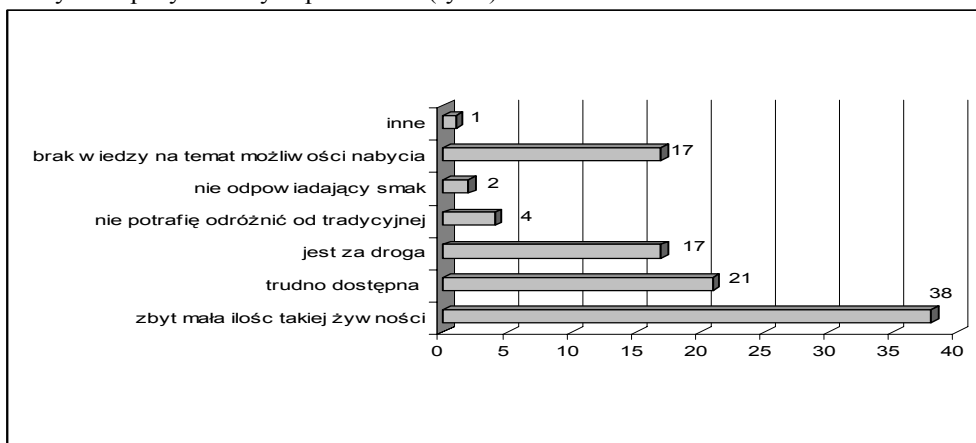
Jako podstawę do stwierdzenia, że dany produkt należy do produktów tradycyjnych i regionalnych zdecydowana większość respondentów uważa informacje zamieszczone na opakowaniu. Częstą odpowiedzią było również wskazanie na umieszczenie produktu na wydzielonym stoisku czy w specjalistycznym sklepie, tylko z tego typu produktami. Wśród innych odpowiedzi pojawiło się również wskazanie na wiedzę własną. Niewielka część konsumentów nie jest w stanie odróżnić tych produktów od produktów konwencjonalnych, niewielu również znajduje tę wiedzę w reklamie.

Pośród podstawowych oznaczeń europejskiego systemu jakości najczęściej spotykana przez badanych konsumentów jest Chroniona Nazwa Pochodzenia (48% wskazań). W przypadku Chronionego Oznaczenia Geograficznego oraz Gwarantowanej Tradycyjnej Specjalności, pojęcia te są dla ponad połowy ankietowanych nieznane, nierozpoznawalne (odpowiednio 56% i 54 % ankietowanych nie znało tego typu oznaczeń). Należałoby jak najszybciej rozwiązać tę kwestię, zwłaszcza, że obecnie wśród zarejestrowanych w Unii Europejskiej wyrobów to właśnie Polska jest liderem, z największą ilością produktów o Gwarantowanej Tradycyjnej Specjalności.

Stosunek ankietowanych do nabywania żywności tradycyjnej i tradycyjnej

Polscy konsumenci, po okresie fascynacji produktami typu fast food, coraz chętniej zwracają się w kierunku naturalnej żywności. Również produkty tradycyjne i regionalne odbierane są w sposób pozytywny i stanowią obiekt dużego zainteresowania. Wciąż jednak nie są to na tyle silne odczucia, aby z łatwością skłaniały do ich zakupu. Głównym powodem braku zainteresowania wśród ankietowanych żywnością tradycyjną i regionalną okazała się być ich własna niewiedza oraz trudności z dotarciem do tego typu żywności (17%). Bardzo często (17%) był to zbyt wysoki poziom cen tych produktów. Niewielu osobom (2%) żywność ta nie odpowiada pod względem smakowym bądź jakościowym.

Dla wielu respondentów (38%) głównym powodem braku zainteresowania tymi produktami była niemożność nabycia tego typu żywności, gdyż w okolicy miejsca ich zamieszkania jej nie sprzedawano. Uzyskane wyniki wskazują na fakt, iż badani respondenci w większości przypadków są pozytywnie nastawieni do produktów żywności regionalnej i tradycyjnej, jednak w wielu wypadkach brakuje im naturalnych możliwości nabycia i spożywania tych produktów (rys.1).



Rys. 1. Przyczyny nienabywania żywności tradycyjnej i regionalnej, % odpowiedzi

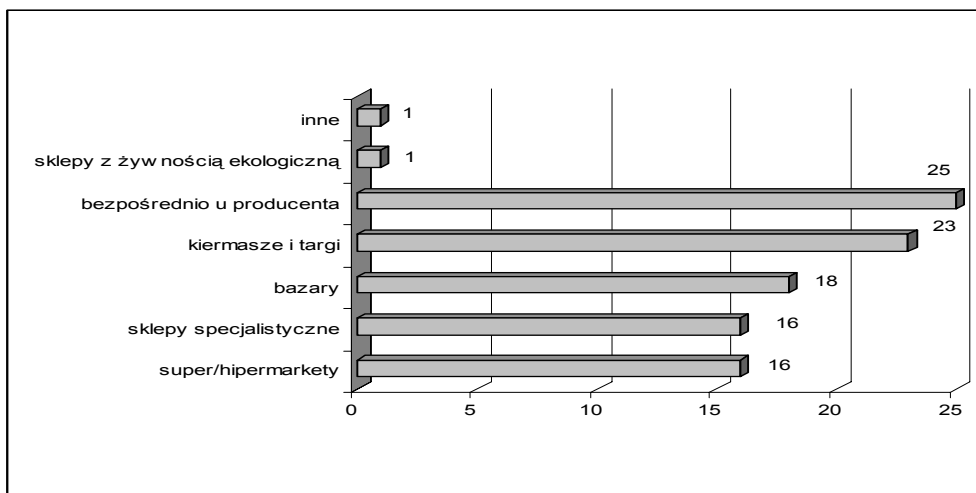
Fig. 1. Causes for not purchasing the traditional and regional food products, % of responses

Źródło: badania własne.

Najczęstszymi powodami zakupu produktów tradycyjnych i regionalnych przez badanych konsumentów (20%) jest ich oryginalny smak i zapach oraz bardzo często (66%) „powody turystyczne” (np. pobyt na określonym obszarze inspiruje do spożywania wyrobów ściśle z nim związanych). Dla 20 % respondentów powodem do zakupu jest chęć urozmaicenia regularnego jadłospisu potrawą niecodzienną. Rzadko (2%) wśród czynników zakupu podawano walory zdrowotne tych produktów czy naturalną specyfikę i charakter ich wytwarzania. W ramach innych przyczyn wpisywano również ciekawość smaku i jakości wyrobów (20% odpowiedzi).

Najczęstszą okazją do spożywania produktów tradycyjnych i regionalnych wymienianą przez badanych konsumentów jest pobyt w regionie wytwarzania danego produktu.

Badani konsumenci, poproszeni o wymienienie najczęściej nabywanych produkty tradycyjnych i regionalnych, w większości podawali oscypka. Nieco rzadziej deklarowali zakup obwarzanków krakowskich, bryndzy podhalańskiej i sękaczy. Pokazuje to, że konsumenci zwykli kupować produkty dobrze im znane, często promowane. Wśród odpowiedzi kilkakrotnie pojawiał się również kajmak, kabanos, olej rzepakowy, śliwowica łącka oraz pieczywo na naturalnym zakwasie.



Rys. 2. Miejsca nabywania żywności tradycyjnej i regionalnej, % odpowiedzi

Fig. 2. Place of purchasing the traditional and regional food, % of responses

Źródło: badania własne.

Najczęstszym sposobem nabywania żywności tradycyjnej i regionalnej przez ankietowanych są zakupy bezpośrednio u producenta (25%) oraz na okresowo organizowanych kiermaszach (23%). Najprawdopodobniej spowodowane jest to przekonaniem, iż produkty żywnościowe sprzedawane osobiście przez wytwórcę, w miejscu jego zamieszkania czy też podczas targów żywności, charakteryzują się wyższą jakością i świeżością (rys.2). Pomimo wzrastającej popularności robienia zakupów przez Internet, żaden z ankietowanych nie zaznaczył tego sposobu. Wśród innych możliwości jeden z ankietowanych wpisał lokal (jadłodajnię) w regionie, w którym przebywał w ramach wakacyjnego wyjazdu.

Według ponad połowy ankietowanych (59%) wybór żywności tradycyjnej i regionalnej na rynku jest mały lub bardzo mały. Jedynie kilkoro z nich (6%) określiło go jako duży. Jest to zaskakujący wynik z uwagi na to, że w europejskim rejestrze chronionych nazw i oznaczeń znajdują się 872 pozycje, a w ramach polskiej Listy Produktów Tradycyjnych chroniona jest nazwa kolejnych 712 produktów (stan na grudzień 2009). Świadczy to o wciąż niskiej świadomości konsumentów oraz o zbyt słabej promocji i dostępności tej żywności dla potencjalnych konsumentów.

Podsumowanie

W dobie globalizacji oraz powszechnej dostępności do dóbr zauważyć można coraz bardziej intensywne próby powrotu do korzeni, będących źródłem odmienności, stanowiących o bogatej kulturze danego kraju. Jednym ze sposobów jest kultywowanie produkcji produktów tradycyjnych i regionalnych o wyraźnie emocjonalnej charakterystyce. Od kilku lat zauważalne jest zwiększone zainteresowanie tymi wyrobami

w Unii Europejskiej i w Polsce. Przeprowadzone badanie wykazało jednak również kilka aspektów, nad którymi należałoby popracować. Głównym powodem nienabywania żywności tradycyjnej i regionalnej przez ankietowanych okazała się być ich własna niewiedza oraz trudności z dotarciem do tego typu żywności. Bardzo często również zwracano uwagę na zbyt wysoki poziom cen tych produktów. Ponadto, według ponad połowy ankietowanych wybór żywności tradycyjnej i regionalnej na rynku jest wciąż mały. Świadczy to o niskiej świadomości konsumentów oraz o wciąż zbyt słabej promocji i dostępności tej żywności dla potencjalnych konsumentów.

Za podstawę w działaniach promocyjnych powinny służyć cechy odróżniające produkt regionalny i lokalny, wywodzący się z wielowiekowej tradycji, od produktu konwencjonalnego, produkowanego na dużą skalę.

Literatura

- Borowska A. [2007]: Produkty regionalne i tradycyjne w Unii Europejskiej. *Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu* t. IX, z. 4, ss. 24-26.
- Dolatowski J. [2008]: Produkty regionalne i tradycyjne w Polsce i w Unii Europejskiej. [W:] Tradycyjne i regionalne technologie oraz produkty w żywieniu człowieka. J. Dolatowski, D. Kołczyn-Krajewska (red.). Wyd. Naukowe PTTŻ, Kraków.
- Duczowska-Małysz K. [2007]: Budowa rynku produktów regionalnych. *Agro-Smak* nr 4, ss. 4-6.
- Gałek O. [2007]: Produkty cenne lokalnie. [W:] Zielone szlaki - greenways. Praktyczny poradnik. D. Zaręba (red.). Kraków-Brno, ss. 90-99.
- Gąsiorowski M. [2006a]: Ochrona produktów regionalnych i tradycyjnych. *Agro-Smak* nr 2, ss. 4-7.
- Gąsiorowski M. [2006b]: Na straży jakości tradycyjnych produktów. *Agro-Smak* nr 3, ss. 4-5.
- Kijak E. [2008a]: Produkty tradycyjne, regionalne i lokalne. *AgroBazar* nr 4-5, ss. 14.
- Kijak E. [2008b]: Slow Food – odkrywanie smaku. *AgroBazar* nr 4-5, ss. 15.
- Kowalik I., Sikora T. [2007]: Marketing produktów regionalnych – cz. 1. *Marketing i rynek* nr 9, ss. 15-22.
- Krajewski K., Zabrocki R. [2008]: Rynek produktów tradycyjnych – szanse, potrzeby, możliwości. [W:] Tradycyjne i regionalne technologie oraz produkty w żywieniu człowieka. J. Dolatowski, D. Kołczyn-Krajewska (red.). Wyd. Naukowe PTTŻ, Kraków, ss. 101-118.
- Lista Produktów Tradycyjnych. Praktyczne informacje dotyczące umieszczania produktów tradycyjnych na Liście Produktów Tradycyjnych. [2005]. Wydział Oznaczeń Geograficznych Ministerstwa Rolnictwa i Rozwoju Wsi, Warszawa, ss. 2-15.
- Rozporządzenie Rady (WE) nr 509/2006 z dnia 20 marca 2006 r. w sprawie ochrony oznaczeń geograficznych i nazw pochodzenia produktów rolnych i środków spożywczych. [2006a]. *Dziennik Urzędowy Unii Europejskiej*.
- Rozporządzenie Rady (WE) nr 510/2006 z dnia 20 marca 2006 r. w sprawie ochrony oznaczeń geograficznych i nazw pochodzenia produktów rolnych i środków spożywczych. [2006b]. *Dziennik Urzędowy Unii Europejskiej*.
- Ustawa z dnia 17 grudnia 2004 r. o rejestracji i ochronie nazw i oznaczeń produktów rolnych i środków spożywczych oraz o produktach tradycyjnych. [2004]. *Dz. U.* 2005 r., nr 10, poz. 68 z późn. zmianami.
- Wojarska M., Gruszczyńska M. [2007]: Rynek produktów regionalnych i tradycyjnych w warunkach członkostwa Polski w Unii Europejskiej. [W:] Produkty marketingowe w rozwoju lokalnym i regionalnym. M. Adamowicz (red.). Wyd. SGGW, Warszawa, ss. 281-292.

Anna Jaczewska-Kalicka¹

Tomasz Krasinski²

Instytut Ochrony Roślin Państwowy Instytut Badawczy
Poznań

Powiązania cen zbytu ziarna z kosztami ochrony zbóż w Polsce uwzględniające wymagania fitosanitarne Unii Europejskiej

Linkages of grain prices with cereal protection costs in Poland with regard to phytosanitary requirements in the European Union

Synopsis. Na światowych rynkach zbóż, w tym szczególnie w Unii Europejskiej, coraz większe znaczenie ma jakość ziarna oferowanego do sprzedaży. Wysoki plon dobrej jakości, można uzyskać poprzez umiejętne stosowanie środków ochrony roślin. Celem pracy było określenie wysokości kosztów ochrony i opłacalności zwalczania organizmów szkodliwych. Ścisłe doświadczenia polne prowadzono na pszenicy ozimej uprawianej w centralnej Polsce w latach 2004-2009. W badanym okresie najbardziej stabilne były koszty ochrony. Bardzo zróżnicowany był plon ziarna, zależny często od warunków pogodowych. Stwierdzono, że koszty miały wpływ na wielkość plonu, natomiast nie miały większego wpływu na wysokość cen ziarna zbóż. Powodowało to niestabilność zysków dla producentów.

Słowa kluczowe: zboża, koszty ochrony roślin, ceny ziarna, opłacalność.

Abstract. An increasing importance of grain quality in the world cereal markets, especially in the European Union, is observed. An appropriate application of pesticides enables to obtain a high yield of good quality. The aim of the study was an estimation of plant protection costs and of the profitability of pests control. A field experiment was conducted in central part of Poland in 2004-2009. The costs of plant protection in this period were stable. A close relation of costs and yields was stated. However, the costs of plant protection did not influence the grain prices. This resulted in unstable profits for producers.

Key words: cereals, plant protection, price of grain, profitability.

Wstęp

Akcesja Polski do Unii Europejskiej (UE) była poprzedzona długim okresem dostosowania każdej gałęzi naszej gospodarki do standardów unijnych. Przed rolnictwem stało trudne zadanie sprostanie tym wymaganiom, zważywszy, że był to dział najbardziej zaniedbany i wymagający kosztownych procesów transformacji. Istotnie zmieniły się warunki ekonomiczne rozwoju gospodarstw rolnych tworzone przez mechanizmy Wspólnej Polityki Rolnej. Specyfiką rolnictwa większości krajów UE, w tym również Polski, jest duże zróżnicowanie poziomu ekonomicznego gospodarstw rolnych. Możliwość ich

¹ Doc.dr hab., adres: .ul. Okulickiego 3, 05-825 Grodzisk Maz. Te/fax 22 755 52 62, e-mail: A.Jaczewska@ior.poznan.pl.

² Mgr, e-mail: T.Krasinski@iorpib.poznan.pl.

rozwoju coraz mniej zależy od warunków wewnętrznych, a coraz bardziej od ogólnej koniunktury gospodarczej. Jak podaje Zegar [2009] wskaźniki cen produktów rolnych, w tym głównie roślinnych, były i są niższe od dynamiki środków produkcji dla rolnictwa oraz wskaźników inflacji w Polsce.

Zdaniem Jerzaka [2009], w warunkach zmian Wspólnej Polityki Rolnej UE oraz powszechnej globalizacji i wzrostu konkurencji na rynku, prowadzenie działalności w agrobiznesie obarczone jest wieloma ryzykami. Zwiększająca się konkurencja na rynku towarów rolnych wymusza uwzględnianie w strategii działania gospodarstw różnych sposobów zarządzania ryzykiem, zwłaszcza ryzykiem cenowym, decydującym w głównej mierze o opłacalności produkcji. Dotyczy to między innymi ubezpieczeń od zdarzeń katastroficznych oraz wiarygodnie wykreowanej ceny na giełdzie krajowej, bez potrzeby odwoływania się do giełd zagranicznych, których ceny nie zawsze odzwierciedlają sytuację na rynku polskim. Według Rembezy [2009] ceny produktów rolnych, zwłaszcza zbóż, podlegały w minionych latach znacznym wahaniom. Wysokie ceny zbóż notowano w 2007 r., natomiast w 2005 r. kształtowały się one na szczególnie niskim poziomie. Wraz z akcesją do UE Polska przyjęła obowiązujące przepisy dotyczące stosowania środków ochrony roślin. Podstawowym aktem prawnym w tym zakresie w UE jest Dyrektywa 91/414, która brzmi: „Ochrona ludzi i zwierząt, jak również środowiska, ma pierwszeństwo przed poprawą poziomu produkcji rolniczej”. Oznacza to, że bez względu na skuteczność środka ochrony roślin w zwalczaniu określonego agrofaga, jeśli środek nie jest przyjazny środowisku naturalnemu człowieka, nie będzie dopuszczony do obrotu i stosowania. [Matyjaszczyk 2007]. Ochrona roślin nie jest czynnikiem plonotwórczym. Jej podstawowym zadaniem jest utrzymanie optymalnych możliwości plonowania danej uprawy, zgodnie z jej potencjałem biologicznym oraz warunkami środowiskowymi i agrotechnicznymi.

Celem pracy była ocena ekonomicznej efektywności stosowania środków ochrony roślin w uprawie zbóż, zgodnie z wymaganiami UE, w warunkach zróżnicowania cen zbytu ziarna w poszczególnych latach badań.

Metody badań

W Instytucie Ochrony Roślin – PIB w Poznaniu od wielu lat prowadzony jest, w ramach działalności statutowej, monitoring opłacalności chemicznej ochrony podstawowych upraw rolniczych.

W pracy przedstawiono, na przykładzie wybranych gatunków zbóż, relacje pomiędzy kosztami ochrony roślin i cenami zbytu ziarna po akcesji Polski do Unii Europejskiej.

W pierwszej części przedstawiono wyniki badań szczegółowych, w których głównym obiektem była pszenica ozima. Zajmuje ona pośród uprawianych gatunków zbóż największy areal i wydaje najwyższe plony ziarna. Jednocześnie jest to gatunek najbardziej podatny na występujące agrofagi. Ścisłe doświadczenia poletkowe prowadzono w Terenowej Stacji Doświadczalnej Instytutu Ochrony Roślin – PIB w Grodzisku Mazowieckim, na polach Rolniczego Zakładu Doświadczalnego SGGW Chylice, woj. mazowieckie (IV centralny rejon uprawy zbóż) pod kierownictwem pierwszego z autorów. W celu ograniczenia rozwoju chorób stosowano dwa zabiegi fungicydowe w terminach: BBCH 30-31 w fazie strzelania w źdźbło i BBCH 51-55 w fazie kłoszenia. Stosowane fungicydy pochodziły z różnych grup chemicznych: triazole, benzimidazole, morfoliny,

oksozoliny, strobiluriny i wykazywały wysoką skuteczność zwalczania występujących grzybów patogenicznych. Kontrolę stanowiły obiekty bez ochrony chemicznej.

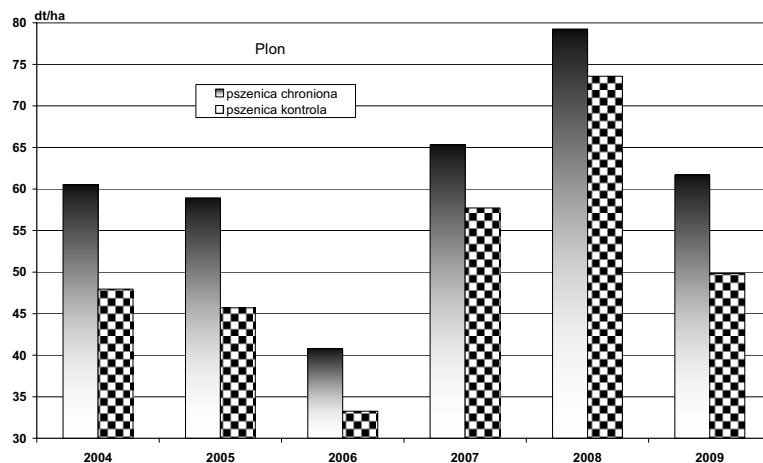
Po zbiorze plonu wyniki opracowano statystycznie metodą analizy wariancji, oceniając różnice testem Duncana na poziomie istotności 0,05. W analizie ekonomicznej oceniano, w każdym roku badań, plonowanie pszenicy ozimej w obiektach chronionych i kontrolnych, koszty zabiegów fungicydowych oraz efekt zwalczania chorób grzybowych pszenicy ozimej wyrażony w dt/ha i zł/ha [Jaczevska-Kalicka i Krasinski 2009].

W drugiej części przedstawiono wyniki monitoringu kosztów ochrony zbóż. Celem prowadzonych prac było wskazanie poziomu opłacalności stosowania środków ochrony roślin przy średnich poziomach plonowania roślin, przewidywanych stratach w plonie oraz cenach sprzedaży produktów rolnych, z uwzględnieniem metod ochrony roślin stosowanych w praktyce. Koszty zastosowanych środków ochrony roślin obliczano na podstawie zalecanych przez Instytut Ochrony Roślin dawek środków ochrony roślin na powierzchnię 1 ha plantacji oraz średniej ceny środków ochrony roślin za 1 kg lub 1 l preparatu występującej na rynku. Dane dotyczące liczby stosowanych zabiegów opracowano na podstawie informacji z ankiet zebranych przez pracowników Terenowych Stacji Doświadczalnych Instytutu Ochrony Roślin oraz Ośrodków Doradztwa Rolniczego. Tematem ankiet były zagadnienia związane ze stosowaniem chemicznej ochrony roślin. Z uwagi na duże zróżnicowanie danych dotyczących liczby wykonywanych zabiegów w obliczeniach posłużono się średnią liczbą wykonywanych zabiegów na poszczególnych uprawach (rys. 5). Opłacalność chemicznych zabiegów ochrony roślin wyrażono za pomocą wskaźnika Q, który ocenia koszty ochrony upraw na tle wartości chronionego plonu. Określa on stosunek kosztów zabiegów ochrony roślin do wartości plonu i jest wyrażony w %. Jeżeli wskaźnik Q przekracza 10%, to znaczy, że zabiegi zbyt mocno obciążają koszty produkcji.

Wyniki badań

W każdym sezonie wegetacyjnym istotną rolę odgrywały warunki pogodowe, wpływając zarówno na rozwój roślin i wielkość plonu, jak i na występowanie i szkodliwość licznych agrofagów, w tym grzybów patogenicznych, które są sprawcami wielu groźnych chorób powodujących wysokie straty plonu i pogorszenie jego jakości. W przypadku ich wystąpienia chemiczne zabiegi ochrony roślin stanowią racjonalne zabezpieczenie wcześniej poniesionych kosztów. Zatem ochrona roślin jest czynnikiem stabilizującym plony poprzez ograniczenie występowania agrofagów do poziomu, jaki nie powoduje strat plonu istotnych ekonomicznie.

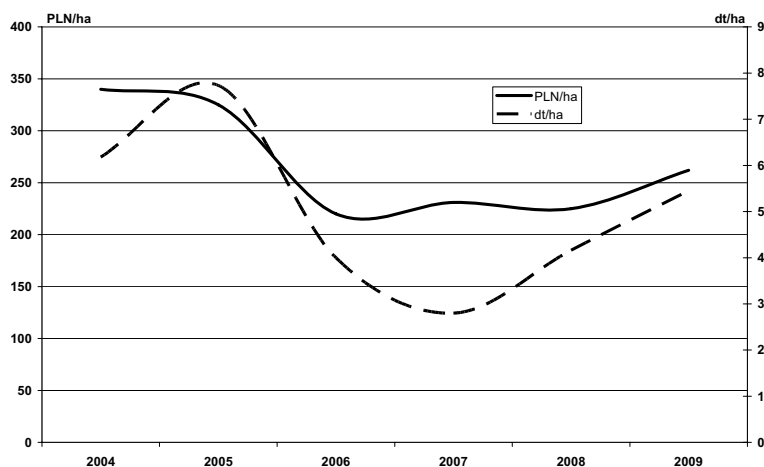
W doświadczeniach poletkowych prowadzonych w Terenowej Stacji Doświadczalnej Instytutu Ochrony Roślin – PIB w latach 2004-2009 na pszenicy ozimej, uprawianej po przedplonach zbożowych, we wszystkich obiektach chronionych fungicydami plon ziarna był wyższy niż w kontroli. W porównywalnych warunkach siedliskowych i agrotechnicznych najwyższy plon uzyskano w 2008 r., mianowicie 79,24 dt/ha w obiektach chronionych i 73,56 dt/ha w kontroli. Był to rok optymalny dla rozwoju roślin. Najniższy plon notowano w 2006 r., w którym wystąpiła susza. Było to 40,80 dt/ha w obiektach chronionych i 33,25 dt/ha w kontroli (rys. 1).



Rys. 1 Plonowanie pszenicy ozimej w obiektach chronionych i kontrolnych w doświadczeniach prowadzonych w Instytucie Ochrony Roślin w latach 2004-2009

Fig.1 Crops of winter wheat on fungicide treated and untreated experimental plots at Institute of Plant Protection in the years 2004-2009

Źródło: obliczenia na podstawie badań własnych.



Rys. 2. Koszty ochrony pszenicy ozimej fungicydami w celu ograniczenia rozwoju chorób grzybowych w latach 2004-2009, zł/ha i ekwiwalent dt/ha

Fig. 2. Cost of the winter wheat protection aimed at reduction of fungal diseases development in the years 2004-2009, PLN/hectare and equivalent dt/hectare

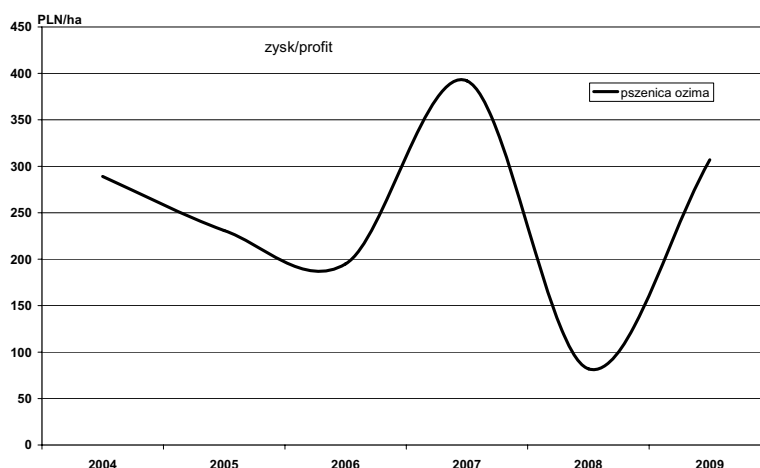
Źródło: obliczenia na podstawie badań własnych.

Różnica plonu pomiędzy obiektami chronionymi a obiektami kontrolnymi (bez ochrony chemicznej) była podstawą do oceny opłacalności stosowania zabiegów ochronnych i obliczenia zysku dla producenta. W badanym okresie plon ziarna w obiektach

chronionych chemicznie był wyższy odpowiednio o 12,58 dt/ha (o wartości 629,00 zł) w 2004 r., o 13,23 dt/ha (555,66 zł) w 2005 r., o 7,55 dt/ha (415,25 zł) w 2006 r., o 7,60 dt/ha (627,00 zł) w 2007 r., o 5,68 dt/ha (306,72 zł) w 2008 r. i o 11,84 dt/ha (568,32 zł) w 2009 r.

Zmienność plonowania pszenicy ozimej w poszczególnych latach badań jest wypadkową wzajemnych relacji wielu czynników, które współdziałają ze sobą w ciągu całego okresu wegetacji roślin. Wyraźnie zaznaczył się tu czynnik pogodowy, wpływając bezpośrednio na ograniczenie plonu (susza w 2006 r.), bądź stymulując rozwój patogenów wpływających destrukcyjnie na plon (lata 2004, 2005, 2009). Natomiast końcowy efekt ekonomiczny, wyrażony jako zysk dla producenta, zależy od kosztów poniesionych na ochronę, wartości plonu uratowanego oraz ceny zbytu ziarna w danym roku. W badanym okresie ceny zbytu 1 dt ziarna pszenicy wyniosły odpowiednio: 50 zł w 2004 r., 42 zł w 2005 r., 55 zł w 2006 r., 82 zł w 2007 r., 54 zł w 2008 r. i 48 zł w 2009 r. [Rocznik... 2009].

Ceny zbytu ziarna pszenicy stanowiły podstawę osiągnięcia zysku. Dla całego okresu badań zysk wyniósł średnio 250 zł/ha. W poszczególnych latach był bardzo zróżnicowany, wynosząc z hektara odpowiednio 289 zł w 2004 r., 231 zł w 2005 r., 195 zł w 2006 r., 396 zł w 2007 r., 82 zł w 2008 r. i 307 zł w 2009 r. (rys. 3).



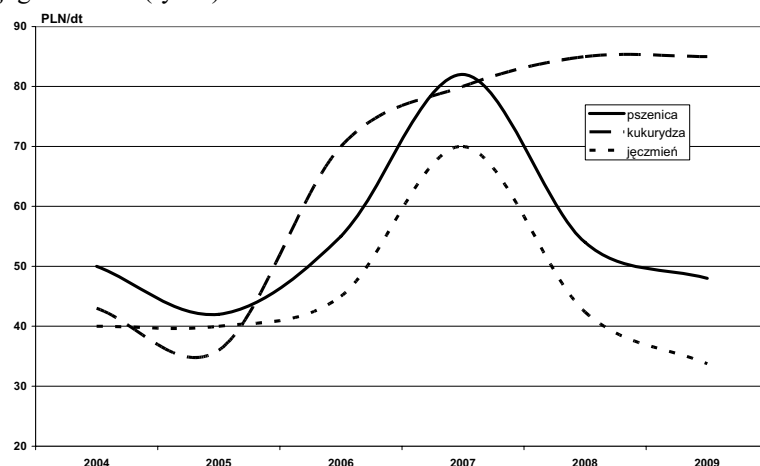
Rys. 3. Efekt ekonomiczny zwalczania chorób grzybowych pszenicy ozimej w latach 2004-2009

Fig. 3. Economic effect of fungal disease control on winter wheat in the years 2004-2009

Źródło: obliczenia na podstawie badań własnych.

Koszt dwukrotnego zabiegu chemicznego, z zastosowaniem fungicydów w celu ograniczenia rozwoju chorób grzybowych pszenicy ozimej, wyniósł średnio w 6 latach badań 267 zł/ha. Najwyższy koszt ochrony 1 ha pszenicy ozimej, notowany w 2004 r., wyniósł 340 zł, a najniższy, w 2005 r. 220 zł. Koszty stosowania fungicydów wykazały niewielką tendencję spadkową, mieszcząc się w przedziale od 340 zł/ha w 2004 r. do 220 zł/ha w 2006 r. Koszty te wyrażone ekwiwalentem plonu mają nieco inny rozkład, uzależniony od ceny zbytu ziarna w danym roku i wynoszą 6,18 dt/ha w 2004 r., 7,73 dt/ha w 2005 r., 4,00 dt/ha w 2006 r., 2,80 dt/ha w 2007 r., 4,16 dt/ha w 2008 r. i 5,45 dt/ha w

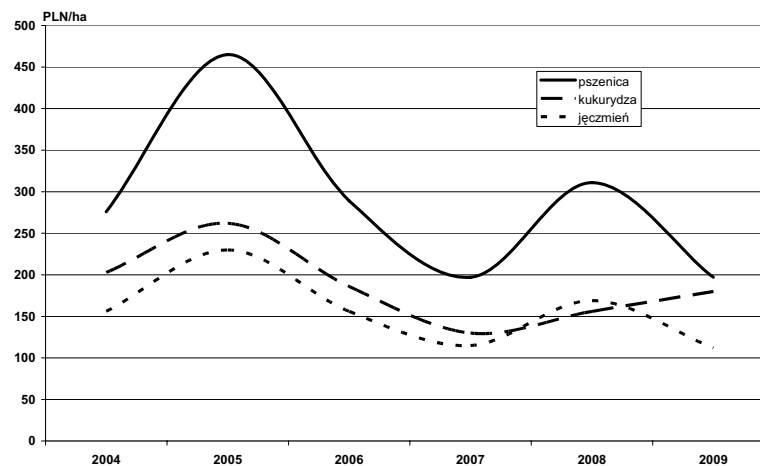
2009 r. Średnio w całym okresie koszty stanowiły ekwiwalent 5,05 dt/ha ziarna pszenicy, co oznaczało 8,6% wielkości plonu chronionego (od 10,2% w 2004 r. do 4,3% w 2007 r.). W związku z tendencją spadkową cen ziarna pszenicy coraz większą część plonu kosztowała jego ochrona (rys. 2).



Rys. 4. Ceny zbóż w latach 2004-2009

Fig. 4. Grain prices in 2004-2009

Źródło: obliczenia na podstawie badań własnych.



Rys. 5 Koszty ochrony zbóż w latach 2004-2009

Fig. 5 Costs of cereals protection in 2004-2009

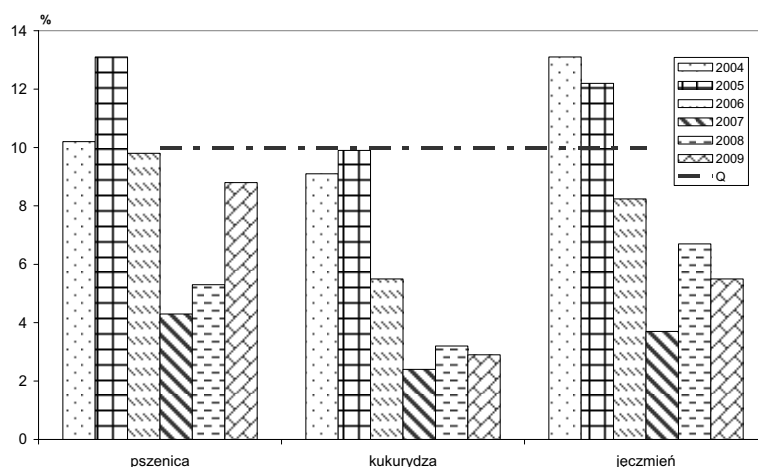
Źródło: obliczenia na podstawie badań własnych.

Ponieważ ceny zbytu ziarna są równie nieprzewidywalne jak warunki pogodowe w danym sezonie wegetacyjnym, należy wykorzystać wszelkie możliwości, jakimi dysponuje producent, aby osiągnąć jak największy zysk. Są to między innymi: odpowiedni dobór

odmiany do stanowiska, terminowe wykonywanie prac, korzystanie z sygnalizacji zagrożeń przez agrofagi oraz prowadzenie rachunku ekonomicznego [Augustyńska-Grzymek 2010; Jaczewska-Kalicka 2009; Jaczewska-Kalicka i Krasiński 2009].

Podstawowymi informacjami potrzebnymi do wyznaczenia wskaźników opłacalności chemicznej ochrony upraw są ceny ziarna zbóż (rys. 4) oraz obliczone koszty środków ochrony roślin stosowanych do ochrony upraw (rys. 5).

Z przeprowadzonych analiz rynku zbóż wynika, że ceny 1 dt pszenicy i jęczmienia jarego ulegały dużym wahaniom, natomiast cena 1 dt ziarna kukurydzy od 2005 roku systematycznie rosła od 36 do 85 zł. Koszty ochrony monitorowanych zbóż były wyraźnie zróżnicowane. W całym badanym okresie najwyższe koszty były związane z ochroną pszenicy, od 197 zł/ha (w 2007 roku) do 465 zł/ha (w 2005 roku), średnio 289 zł/ha. Najniższe koszty ochrony były związane z uprawą jęczmienia jarego i wynosiły od 112 zł/ha (w 2009 roku) do 230 zł/ha (w 2005 roku), średnio 156 zł/ha. Koszty ochrony kukurydzy mieściły się w przedziale od 130 zł/ha (w 2007 roku) do 262 zł/ha (w 2005 roku), średnio 186 zł/ha. Przeprowadzone obliczenia wskaźnika Q wykazały, że lata 2004 i 2005 były najmniej korzystne dla ekonomicznych relacji pomiędzy wartością plonu a poniesionymi kosztami związanymi z ochroną zbóż. We wszystkich rozpatrywanych przypadkach wartość wskaźnika Q przekraczała lub była równa 10%. Od roku 2007 relacje te we wszystkich monitorowanych uprawach zbóż uległy wyraźnej poprawie. W całym rozpatrywanym okresie najlepsze relacje pomiędzy wartością uzyskiwanego plonu a kosztami związanymi z ochroną roślin zachowane zostały w przypadku uprawy kukurydzy (rys. 6)



Rys. 6. Opłacalność chemicznych zabiegów ochrony roślin wyrażono za pomocą wskaźnika Q

Fig.. 6 . Profitability of chemical control expressed in terms of index Q

Źródło: obliczenia na podstawie badań własnych.

Podsumowanie

Krótki okres, jaki upłynął od akcesji Polski do Unii Europejskiej, nie upoważnia do uogólnień, ale może budzić refleksje dotyczące związanych z tym oczekiwań i ich realizacji. Wizja pełnej stabilizacji w ramach Wspólnej Polityki Rolnej nie zawsze znajduje potwierdzenie. Opinie dotyczące sytuacji na polskim rynku rolnym są różne. W odniesieniu do rynku zbóż Kosewska i Rodkiewicz [2009] zauważają pozytywne zmiany dla polskich producentów i handlowców dotyczące bezcłowego dostępu do rynków krajów UE, co umożliwia dynamiczny wzrost eksportu, zwłaszcza produktów wysoko przetworzonych. Dało to impuls do wzrostu produkcji i rozwoju polskich firm działających w tym sektorze. Jak podaje Seremak-Bulge [2009] dla funkcjonowania rynków żywnościowych oraz ich zrównoważenia w dłuższym okresie ważne są zmiany cen produktów rolnych i ich relacje do cen środków produkcji, gdyż determinują one opłacalność produkcji rolniczej. W okresie 2000-2009 zmiany te nie były korzystne dla rolników, bowiem koszty środków produkcji wzrosły o 65%, natomiast ceny produktów rolnych o niecałe 53%. W latach 2004-2008 najbardziej zdrożały nawozy mineralne (ponad 82%). Wzrost cen pozostałych środków produkcji, w tym przede wszystkim środków ochrony roślin, których zużycie wzrosło od 0,7 kg/ha substancji aktywnej w 2004 r. do 1,8 kg/ha w 2009 r. [Zalewski 2009], był znacznie niższy.

Szybszy wzrost cen środków produkcji niż cen surowców rolniczych jest istotną przyczyną niewydolności dochodowej wielu gospodarstw rolnych. Zmienność ta nie ma bezpośredniego związku z inflacją i cenami środków produkcji, lecz jest efektem wahań zbiorów i podaży. Zmienności cen nie udało się zmniejszyć po akcesji do Unii Europejskiej. Również w prognozach na 2010 r. przewiduje się dalszy spadek cen zbóż [Krzemiński 2009]. W ocenie Kowalskiego [2009] rolnictwo jest najsłabszym partnerem na rynku. Sytuacja ekonomiczna rolnictwa zależy przede wszystkim od ogólnej koniunktury gospodarczej, a decydujące znaczenie ma popyt finalny na produkty rolne i żywnościowe. Obecny i przyszły popyt na surowce rolnicze jest mniejszy od potencjału produkcyjnego i może być zaspokojony z arealu użytków rolnych ograniczonego o 15%, przy zatrudnieniu niższym o 14%. Natomiast dalsze działania powinny zmierzać w kierunku wzrostu nakładów na nowoczesne technologie i poprawę efektywności gospodarowania.

Nowoczesne technologie muszą uwzględniać wymagania w zakresie „jakości zdrowotnej” ziarna przeznaczonego na cele konsumpcyjne i paszowe. Wymagania te dotyczą: zawartości metali ciężkich i obecności mikotoksyn (Rozporządzenie Komisji (WE) nr 1881/2006), najwyższych dopuszczalnych pozostałości (NDP) środków ochrony roślin w ziarnie zbóż (Rozporządzenie (WE) nr 396/2005 Parlamentu Europejskiego) oraz poziomu radioaktywnego skażenia zbóż (Rozporządzenie Rady (WE) nr 733/2008). Odpowiedzialność za spełnienie tych wymagań ponosi „wprowadzający na rynek” [Rothkaehl 2009]. Bez prawidłowo prowadzonej ochrony roślin niemożliwe byłoby spełnienie tych warunków.

Ochrona roślin jest jednym z najtrudniejszych elementów produkcji roślinnej. Niewłaściwe rozpoznanie zagrożenia spowodowanego wystąpieniem agrofaga i błędne decyzje co do jego zwalczania mogą powodować nie tylko dotkliwe skutki ekonomiczne o znaczeniu doraźnym, ale mogą mieć istotny wpływ na zdrowie konsumentów i środowisko przyrodnicze [Wolny i Jaworski 2009]. Toteż konieczne jest ścisłe współdziałanie w tym zakresie placówek naukowych, służb doradczych oraz producentów.

Literatura

- Augustyńska-Grzymek I. [2010]: Koszty i dochody z uprawy wybranych zbóż w latach 2008-2009. *Świat zbóż* 12, ss. 21-22.
- Jaczewska-Kalicka A. [2009]: Perspektywy rozwoju ochrony zbóż w Polsce po przystąpieniu do Unii Europejskiej. *Problemy Rolnictwa Światowego* t. XXII, ss. 32-37.
- Jaczewska-Kalicka A., Krasieński T. [2009]: Czynniki decydujące o opłacalności chemicznej ochrony pszenicy ozimej. *Prog. Plant Protection/Post. Ochr. Roślin* nr 49(2), ss. 475-483.
- Jerzak M.A. [2009]: Zarządzanie ryzykiem cenowym jako czynnik poprawy konkurencyjności gospodarstw rolnych w warunkach liberalizacji Wspólnej Polityki Rolnej UE. *Zagadnienia Ekonomiki Rolnej* nr 1, ss. 13-23.
- Kosewska M., Rodkiewicz W. [2009]: Rynek zbóż i rzepaku. Fundacja Programów Pomocy dla Rolnictwa FAPA, Warszawa, ss. 1-8.
- Kowalski A. [2009]: Rolnictwo a polityka ekonomiczna. Ekonomiczne i społeczne uwarunkowania rozwoju polskiej gospodarki żywnościowej po wstąpieniu Polski do Unii Europejskiej. Wydanie specjalne - 5 lat programu badawczego. *Nowe Życie Gospodarcze*, grudzień, ss. 3-4.
- Krzemiński M. [2009]: Rynek zbóż. [W:] Rynek Rolny. Analizy, Tendencje, Oceny. Nr 12. IERiGŻ-PIB, Warszawa, ss. 5-11.
- Matyjaszczyk E. [2007]: Wpływ przyjęcia wybranych unijnych wymagań mających na celu zapewnienie bezpieczeństwa żywności i środowiska na rynek środków ochrony roślin w Polsce. *Problemy Rolnictwa Światowego* t. XVII, ss. 406-414.
- Rembeza J. [2009]: Powiązania pomiędzy cenami produktów rolnych w Polsce i krajach UE. *Problemy Rolnictwa Światowego* t. XXII, ss. 111-119.
- Rocznik Statystyczny Rolnictwa. [2009]. Główny Urząd Statystyczny, Warszawa.
- Rothkaehl J. [2009]: Rynek pszenicy w Polsce. Jakość pszenicy zwyczajnej i system jej oceny. Fundacja Programów Pomocy dla Rolnictwa FAPA. Warszawa, ss. 47.
- Seremak-Bulge J. [2009]: Relacje cenowo-popytowe, ceny rolne. [W:] Sytuacja ekonomiczna polskiego rolnictwa po akcesji do Unii Europejskiej. Zegar J.S. (red.). IERiGŻ-PIB, Warszawa, ss. 33-44.
- Wolny S., Jaworski R. [2009]: Transfer innowacji w zakresie ochrony roślin do praktyki rolniczej i ogrodniczej. *Prog. Plant Protection/Post. Ochr. Roślin*, nr 49(3), ss. 1159-1167.
- Zegar J.S. [2009]: Sytuacja ekonomiczna polskiego rolnictwa po akcesji do Unii Europejskiej. IERiGŻ-PIB, Warszawa, ss. 138-141.
- Zalewski A. [2009]: Rynek środków produkcji. [W:] Sytuacja ekonomiczna polskiego rolnictwa po akcesji do Unii Europejskiej. Zegar J.S. (red.). IERiGŻ-PIB, Warszawa, ss. 45-49.

Małgorzata Kołodziejczak¹

Katedra Ekonomii i Polityki Gospodarczej w Agrobiznesie
Uniwersytet Przyrodniczy
Poznań

Znaczenie usług w rolnictwie polskim i niemieckim

Sense of services in the agriculture of Poland and Germany

Synopsis. W artykule podjęto próbę przedstawienia znaczenia usług w rolnictwie polskim i niemieckim na tle rolnictwa w UE-27. Badanie przeprowadzono w oparciu o Rachunki Ekonomiczne dla Rolnictwa. Analizą objęto usługi rolnicze, weterynaryjne oraz pośrednictwa finansowego. Zidentyfikowano ich udział w zużyciu pośrednim, a także wartość poszczególnych grup usług w przeliczeniu na 1 ha UR oraz usługochłonność produkcji rolniczej w latach 1999-2009. Wykazano, że występuje zauważalna różnica pomiędzy znaczeniem tych usług w Polsce i w Niemczech.

Słowa kluczowe: rolnictwo, zużycie pośrednie, usługi rolnicze, usługi weterynaryjne, usługi pośrednictwa finansowego, usługochłonność.

Abstract. The aim of the paper was to assess the role of services in Polish and German agriculture in comparison with that in the other EU countries. The analysis was based on the Economic Accounts for Agriculture. The research covered agricultural services, veterinary expenses and financial intermediation services. Their share in intermediate consumption, value of the studied services per one hectare of agricultural land, as well as services absorptency of agricultural production in 1999-2009 were evaluated. It was proved that significant difference between the role of these services in Poland and Germany existed.

Key words: agriculture, intermediate consumption, agricultural services, veterinary expenses, financial intermediation services, services absorptency.

Wstęp

Jednym z ważniejszych wyznaczników rozwoju społeczno-gospodarczego jest wzrost znaczenia usług, rozumiany jako prawidłowość ekonomiczna oraz wskaźnik zmian społecznych i cywilizacyjnych [Kołodziejczak i in. 2009]. Można stwierdzić, że wielkość udziału usług w tworzeniu PKB świadczy o rozwoju gospodarki oraz, pośrednio, o poziomie życia mieszkańców kraju. Stopień nasycenia usługami oraz wielkość bogactwa społeczeństw generowana przez działalność usługową wynikają ze struktury sektorowej gospodarki i są konsekwencją jej kondycji oraz kierunków rozwoju w przeszłości. W państwach, w których istniały gospodarki centralnie planowane, prywatna działalność usługowa była słabo rozwinięta. Jak podaje Flejterski i in. [2005] „gospodarka socjalistyczna pozostawiła po sobie spuściznę w postaci niskiego poziomu usług, co było konsekwencją preferowania produkcji materialnej w nakładach inwestycyjnych i zaopatrzeniu materiałowym, nadmiernej centralizacji zarządzania, niewłaściwego systemu

¹ Dr, e-mail: malgorzata.kolodziejczak@up.poznan.pl.

oceny działalności usługowej i hamowania rozwoju sektora nieuspołecznionego”. Okres transformacji oraz późniejsza integracja z Unią Europejską wpłynęły korzystnie na rozwój poszczególnych form działalności usługowej. Można przypuszczać, że czynniki te będą prawdopodobnie nadal przyspieszały tempo rozwoju usług oraz zwiększały ich udział w polskiej gospodarce. Wymienione powyżej tendencje dotyczą również znaczenia sektora usług w rolnictwie, przy czym konieczne jest w tym przypadku uwzględnienie jego specyficznych uwarunkowań produkcyjnych, ekonomicznych, społecznych i politycznych.

Pomiędzy państwami słabiej rozwiniętymi a silnymi gospodarkami państw Europy Zachodniej można zauważyć istotne różnice dotyczące wartości wskaźników charakteryzujących usługi w rolnictwie. Celowe wydaje się zatem przeanalizowanie zmian jakie występowały w zakresie roli sektora usług w rolnictwie u przedstawicieli tych grup państw.

W podjętym badaniu skupiono się zwłaszcza na porównaniu udziału usług rolniczych², weterynaryjnych³ i pośrednictwa finansowego (FISIM)⁴ w całości nakładów materiałowo-pieniężnych na produkcję oraz na wartości poszczególnych grup usług w przeliczeniu na 1 ha i na usługochłonności⁵ produkcji rolniczej. Ponadto zbadano różnice występujące w tym zakresie pomiędzy rolnictwem Polski (jako państwa słabiej rozwiniętego) i Niemiec (wysoko rozwiniętego państwa Europy Zachodniej) na tle całej Unii Europejskiej. Jak podaje Tomczak [2000], istnieją uniwersalne ścieżki rozwoju dla rolnictwa. Istotne zatem wydaje się być przytoczenie porównania rozwiniętego rolnictwa niemieckiego ze znajdującym się we wcześniejszym w stosunku do niego stadium rozwoju rolnictwem polskim.

W zakresie czasowym analiza obejmuje lata 1999-2009. W badaniach wykorzystano dane statystyczne pochodzące z Urzędu Statystycznego Wspólnot Europejskich, opracowania Rachunki Ekonomiczne dla Rolnictwa (RER)⁶, oraz publikacje dotyczące przedmiotu analizy.

Znaczenie usług w rolnictwie

Przemiany społeczno-gospodarcze oraz zmieniające się uwarunkowania prowadzenia produkcji rolniczej w pierwszej kolejności wywołują potrzebę korzystania z usług, a w

² Usługi rolnicze stanowi najem maszyn i wyposażenia z odpowiednią robocizną [Rozporządzenie... 2004].

³ W koszt usług weterynaryjnych wchodzi też koszty lekarstw, które fakturowane są niezależnie od opłat weterynarza oraz koszty weterynaryjne, w skład których wchodzi lekarstwa podane bezpośrednio przez służbę weterynaryjną i ujęte łącznie z jego opłatą [Rozporządzenie... 2004].

⁴ FISIM (Financial Intermediation Services Indirectly Measured) to usługi pośrednictwa finansowego mierzone pośrednio, stanowią usługi finansowe, za które opłaty pobierane są w sposób pośredni, wynikający z różnic oprocentowania kredytów i depozytów, a nie bezpośredni (np. jako prowizja). FISIM obliczany jest wyłącznie od pożyczek udzielonych i depozytów przyjętych przez pośredników finansowych [Notatka... 2005].

⁵ Mierzona wartością nakładów poszczególnych grup usług na 1000 euro wartości produkcji rolniczej.

⁶ Identyfikacyjny system obliczania RER we wszystkich państwach członkowskich Unii Europejskiej umożliwia porównywanie wyników całego sektora rolnego. W Polsce RER sporządzane są w oparciu o dane makroekonomiczne gromadzone na potrzeby rachunków narodowych, przez Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej-PIB przy współpracy z Głównym Urzędem Statystycznym [Kalińska i Wrzaszcz 2006].

drugiej tworzą warunki do podejmowania działań mających na celu rozwinięcie, a następnie rozpowszechnienie działalności usługowej, także w sektorze rolnym. Zarówno w Polsce, Niemczech, jak i w UE-27 najwyższy udział usług ogółem w zużyciu pośrednim odnotowano w latach 2002-2006, następnie odsetek ten sukcesywnie zmniejszał się, aby w 2009 roku ponownie wzrosnąć do odpowiednio 6%, 10% i 12% (tab. 1). Należy jednak zwrócić uwagę na to, że wartości bezwzględne poszczególnych grup usług w przeliczeniu na 1 ha UR w całym okresie systematycznie rosły (wyjątek stanowią usługi pośrednictwa finansowego w rolnictwie niemieckim) (tab. 2). Największe znaczenie w strukturze zużycia pośredniego miały usługi rolnicze, a następnie usługi weterynaryjne i usługi pośrednictwa finansowego. W latach 1999-2009 udział usług rolniczych i weterynaryjnych w zużyciu pośrednim zarówno w rolnictwie polskim, jak i niemieckim wzrastał. W przypadku usług pośrednictwa finansowego, w Polsce ich udział zwiększał się, natomiast w Niemczech od 2005 roku sukcesywnie malał (tab. 1).

Tabela 1. Udział usług rolniczych, weterynaryjnych i pośrednictwa finansowego w zużyciu pośrednim w latach 1999-2009, %

Table 1. Share of agricultural services, veterinary expenses and financial intermediation services in the intermediate consumption in 1999-2009, %

Rok	Usługi rolnicze			Usługi weterynaryjne			Usługi pośrednictwa finansowego ^a			Razem udział usług		
	UE27	Niemcy	Polska	UE27	Niemcy	Polska	UE27	Niemcy	Polska	UE27	Niemcy	Polska
1999	6,8	4,7	3,9	2,7	2,4	1,0	2,3	2,5	0,8	11,9	9,6	5,7
2000	6,8	5,0	3,8	2,7	2,4	1,0	2,0	2,1	0,7	11,6	9,5	5,5
2001	6,8	5,4	3,9	2,7	2,6	1,1	2,1	2,4	1,2	11,5	10,4	6,1
2002	7,1	5,5	4,5	2,8	2,6	1,2	2,2	2,5	0,9	12,1	10,5	6,6
2003	7,0	5,5	4,5	2,9	2,7	1,2	2,3	2,7	0,7	12,2	10,9	6,4
2004	7,1	5,8	4,0	2,9	2,9	1,2	2,2	2,7	0,8	12,1	11,4	6,0
2005	7,3	5,9	4,1	2,9	2,8	1,3	2,2	2,2	0,9	12,4	10,9	6,4
2006	7,4	5,7	4,3	2,9	2,7	1,3	1,9	2,0	0,9	12,1	10,4	6,5
2007	6,8	5,5	3,6	2,8	2,6	1,1	1,6	1,6	1,1	11,2	9,7	5,8
2008	6,4	5,1	3,6	2,7	2,4	1,0	1,4	1,4	1,0	10,5	9,0	5,7
2009	7,2	6,1	4,1	3,0	2,8	1,1	1,8	1,6	1,0	11,9	10,4	6,3

^aUE27 w 1999 bez Bułgarii, Cypru, Hiszpanii, Holandii, Malty, Rumunii i Słowacji; w 2000 bez Bułgarii, Cypru, Holandii, Malty, Rumunii i Słowacji; w 2001-2003 bez Bułgarii, Cypru, Malty, Rumunii i Słowacji; w 2004 bez Bułgarii, Malty i Słowacji; w 2005 i 2007 bez Bułgarii i Malty; w 2006 bez Malty; w 2008-2009 bez Bułgarii, Malty i Węgier.

Źródło: [Eurostat...2010].

Zdecydowanie najwyższą wartość poszczególnych grup usług w przeliczeniu na 1 ha użytków rolnych (UR) w 2009 roku występowała w Niemczech. W przypadku usług rolniczych była o 30% wyższa niż średnio w UE-27, usług weterynaryjnych prawie o 50% wyższa, a usług pośrednictwa finansowego o 40% wyższa. W badanym okresie wartość usług rolniczych na 1 ha UR w Polsce wzrosła z 14 euro w 1999 roku do 28,3 euro w 2009 roku, w Niemczech z 70,2 euro do 107,3 euro, natomiast średnio w krajach UE-27 z 55,2 euro do 81,7 euro. Jednocześnie w 2009 roku wartość usług rolniczych na 1 ha UR w

Polsce była 3,8 razy niższa niż w Niemczech i 2,9 razy niższa niż w UE-27. Wartość usług weterynaryjnych na 1 ha UR w Polsce w 1999 roku wynosiła 3,7 euro, natomiast w 2009 roku była już dwukrotnie wyższa i wyniosła 7,8 euro (była jednak 6-krotnie niższa niż w Niemczech i 4-krotnie niższa niż średnio w UE-27). W Niemczech wartość usług weterynaryjnych na 1 ha UR wzrosła z 35,7 euro w 1999 roku do 49,4 euro (tab. 2). W latach 1999-2009 w Niemczech udział usług rolniczych i weterynaryjnych zwiększał się, odpowiednio z 4,7% do 6,1% oraz z 2,4% do 2,8% wartości zużycia pośredniego ogółem, natomiast udział usług pośrednictwa finansowego zmniejszał się z 2,5% do 1,6%. W Polsce w badanym okresie usługi rolnicze stanowiły około 4%, a weterynaryjne i pośrednictwa finansowego po 1% zużycia pośredniego, bez wyraźnej tendencji malejącej lub rosnącej. Dla porównania średni udział usług rolniczych, weterynaryjnych i pośrednictwa finansowego w zużyciu pośrednim UE-27 wynosił odpowiednio 7%, 3% i 2%. Równie duże różnice pomiędzy analizowanymi państwami występują w odniesieniu do wartości usług pośrednictwa finansowego na 1 ha UR. W Polsce ich wartość zwiększyła się 2,4 razy z 3 euro w 1999 roku do 7,2 euro w 2009 roku, przy czym największy wzrost odnotowano po 2004 roku. W Niemczech natomiast wartość usług pośrednictwa finansowego na 1 ha UR zmniejszyła się z 36,7 euro do 28,5 euro, czyli o 30%. Wartość ich wzrastała do 2004 roku, natomiast od 2005 roku sukcesywnie malała. Podobnie wyglądała sytuacja w UE-27, przy czym rok 2009 był pierwszym po 2004 roku, kiedy to odnotowano wzrost wartości usług pośrednictwa finansowego na 1 ha UR w stosunku do roku poprzedniego.

Tabela 2. Wartość usług rolniczych, weterynaryjnych i pośrednictwa finansowego na 1 ha UR w latach 1999-2009, euro

Table 2. Value of agricultural services, veterinary expenses and financial intermediation services per 1 hectare of agricultural land in 1999-2009, euro

Lata	Usługi rolnicze			Usługi weterynaryjne			Usługi pośrednictwa finansowego ^a		
	UE27	Niemcy	Polska	UE27	Niemcy	Polska	UE27	Niemcy	Polska
1999	55,2	70,2	14,0	22,1	35,7	3,7	18,4	36,7	3,0
2000	59,4	74,4	16,4	23,7	36,6	4,3	17,3	32,2	3,0
2001	62,1	79,2	19,2	24,4	38,1	5,2	18,9	36,1	5,7
2002	65,9	82,8	22,6	25,8	39,4	6,0	20,5	37,4	4,4
2003	65,2	83,5	21,3	26,6	41,6	5,7	21,4	40,7	3,4
2004	69,4	86,9	20,8	28,0	43,2	6,1	21,6	41,0	4,2
2005	71,7	90,2	23,2	28,6	42,6	7,4	21,2	33,8	5,3
2006	74,8	91,9	25,8	29,3	43,4	8,0	19,0	31,6	5,4
2007	76,0	97,9	26,1	30,9	46,4	7,9	18,0	29,1	8,2
2008	82,0	104,2	32,4	34,2	49,1	9,2	17,3	28,5	8,8
2009	81,7	107,3	28,3	33,7	49,4	7,8	20,4	28,5	7,2

^aUE27 w 1999 bez Bułgarii, Cypru, Hiszpanii, Holandii, Malty, Rumunii i Słowacji; w 2000 bez Bułgarii, Cypru, Holandii, Malty, Rumunii i Słowacji; w 2001-2003 bez Bułgarii, Cypru, Malty, Rumunii i Słowacji; w 2004 bez Bułgarii, Malty

Źródło: [Eurostat...2000-2010].

Wysoki udział usług rolniczych w Niemczech wynika z popularności form zespołowego użytkowania maszyn, które przyczyniają się nie tylko do zmniejszenia nakładów inwestycyjnych oraz kosztów eksploatacji maszyn, ale przede wszystkim do wykorzystania powstających dzięki współpracy wolnych zasobów kapitału i pracy własnej. W Niemczech doszło do wyraźnego zmniejszenia znaczenia nieformalnej pomocy sąsiedzkiej na rzecz spółek maszynowych i profesjonalnych przedsiębiorstw usług maszynowych, co szczególnie dotyczy tych procesów produkcyjnych, w których stosowane są specjalistyczne maszyny [Chmielecki 2006]. Zupełnie odmiennie kształtowała się sytuacja w rolnictwie polskim, gdzie park maszynowy będący w posiadaniu rolników jest przestarzały technicznie i technologicznie, natomiast jak wynika z badań Szuka [2006] rolnicy nie chcieli przekonać się do innych, alternatywnych form użytkowania sprzętu rolniczego, takich jak zespołowe użytkowanie maszyn, usługi międzysąsiedzkie czy usługi specjalistyczne (co wynikać może z zasłóci historycznych związanych z zakorzenionym od dziesięcioleci w świadomości właścicieli gospodarstw indywidualnych oporem przed kolektywizacją, rozumianą jako wspólne posiadanie środków produkcji, a w przeszłości obawą przed ich utratą na rzecz spółdzielni lub państwa). Stąd w Polsce niska wartość usług rolniczych na 1 ha UR oraz niewielki ich odsetek w zużyciu pośrednim. Uwzględniając wciąż jeszcze istniejące rozdrobnienie obszarowe gospodarstw i ich niewielką siłę ekonomiczną można przypuszczać, że gospodarstwa, których grunty nie zostaną przejęte przez większe i silniejsze ekonomicznie gospodarstwa, będą zmuszone do korzystania z usług ze względu na brak środków na odnowienie parku maszynowego oraz zbyt wysokie koszty napraw i eksploatacji przestarzałych maszyn i urządzeń. Opłacalność produkcji roślinnej zależy w coraz większym stopniu od zmniejszania nieefektywnych nakładów, zwłaszcza pracy, co nie jest możliwe bez zastosowania bardziej nowoczesnych i wydajnych maszyn, niedostępnych ze względu na wysoką cenę zakupu dla większości małych i średnich gospodarstw. Również gospodarstwa duże i silne ekonomicznie mogą rozważać korzystanie z usług w tym zakresie, przy czym w tym przypadku decydujące znaczenie będzie miało porównanie kosztów eksploatacji maszyn własnych i udostępnianych przez podmioty zewnętrzne. Ponadto, akcesja Polski do UE zmusza gospodarstwa do wdrożenia nowych jakościowo procedur produkcji, zwłaszcza zwierzęcej, co nie jest możliwe bez korzystania z usług (np. w przypadku produkcji mleka, konieczne jest korzystanie z usług weterynaryjnych, usług w zakresie obsługi urządzeń do przechowywania i schładzania mleka i innych usług). Ponieważ proces dostosowywania do standardów Unii Europejskiej w polskim rolnictwie nie został zakończony⁷, można przypuszczać, że znaczenie usług będzie w nim nadal wzrastać, co znajdzie wyraz w

⁷ Reforma Wspólnej Polityki Rolnej z 2003 roku zasadniczo zmieniła sposób wsparcia rolnictwa w krajach Unii Europejskiej. Większość dotychczasowych płatności bezpośrednich została zastąpiona tzw. Płatnością Jednolitą (SPS), która jest oddzielona od struktury i wielkości produkcji. Wprowadzany jest tzw. system cross-compliance, czyli wymogi wzajemnej zgodności, który uzależnia dopłaty bezpośrednie dla rolników od spełnienia wymogów dotyczących zasad dobrej kultury rolnej zgodnej z ochroną środowiska, wymogów podstawowych dotyczących ochrony środowiska naturalnego oraz identyfikacji i rejestracji zwierząt (obszar A), następnie zdrowia publicznego, zdrowia zwierząt i zdrowotności roślin (obszar B) i dobrostanu zwierząt (obszar C). W państwach UE-15 system cross-compliance wdrażany był stopniowo w latach 2005, 2006 i 2007, natomiast nowe państwa członkowskie wprowadzają system w trzech etapach: obszar A został wdrożony od 1 stycznia 2009 roku, obszar B wdrażany będzie od 2011 roku, a obszar C od 2013 roku [Rozporządzenie... 2003].

zwiększaniu się wartości wytwarzanych usług i ich udziału w ogólnej wartości usług w rolnictwie Wspólnoty.

Wskaźnik usługochłonności informuje o obciążeniu wartości produkcji rolniczej kosztami zakupu usług, które są niezbędne do prowadzenia działalności. Najwyższą usługochłonnością w zakresie wszystkich badanych grup usług charakteryzowało się rolnictwo niemieckie. W badanym okresie w Niemczech wartość usług rolniczych na 1000 euro wartości produkcji rolniczej wzrosła 1,4 razy z 29,7 euro w 1999 roku do 42,5 euro w 2009 roku. W Polsce wzrost był mniej widoczny i aby w 1999 roku wytworzyć produkcję rolniczą o wartości 1000 euro potrzebny był zakup usług rolniczych o wartości 24,3 euro, natomiast w 2009 roku 25,4 euro, podczas gdy średnia dla Unii Europejskiej w 1999 roku wynosiła 35,5 euro, a w 2009 roku prawie 44,7 euro (tab. 3). Równie niewielki wzrost usługochłonności można było zaobserwować w zakresie usług weterynaryjnych, które w rolnictwie polskim zwiększyły się z 6,4 euro w 1999 roku do 7 euro w roku 2009. Większy wzrost odnotowano zarówno w rolnictwie niemieckim (o 30%), jak i w unijnym (o około 10%), a wartość ich wyniosła w 2009 roku odpowiednio 19,6 euro i 18,4 euro. W Polsce największy wzrost usługochłonności, o 30%, wystąpił w zakresie usług pośrednictwa finansowego, których wartość zwiększyła się z 5,2 euro w 1999 roku do 6,4 euro w roku 2009, natomiast w Niemczech usługochłonność zmniejszyła się o 40%, z 15,5 euro do 11,3 euro a w UE-27 z 11,9 euro do 11,1 euro w 2009 roku.

Tabela 3. Usługochłonność produkcji rolniczej w latach 1999-2009, euro/1000 euro wartości produkcji

Table 3. Services absorbence of agricultural production in 1999-2009, euro/1000 euro of production value

Rok	Usługi rolnicze			Usługi weterynaryjne			Usługi pośrednictwa finansowego ^a		
	UE27	Niemcy	Polska	UE27	Niemcy	Polska	UE27	Niemcy	Polska
1999	35,5	29,7	24,3	14,2	15,1	6,4	11,9	15,5	5,2
2000	35,8	29,6	24,4	14,3	14,6	6,4	10,4	12,8	4,5
2001	35,3	30,1	24,0	13,9	14,5	6,5	10,7	13,7	7,1
2002	38,2	33,6	29,0	15,0	16,0	7,7	11,9	15,2	5,6
2003	37,2	35,0	29,6	15,2	17,4	8,0	12,2	17,0	4,8
2004	37,3	33,6	24,0	15,0	16,7	7,1	11,6	15,8	4,8
2005	41,2	39,7	24,7	16,4	18,8	7,9	12,2	14,9	5,6
2006	42,7	38,8	25,7	16,8	18,3	8,0	10,9	13,3	5,4
2007	39,6	36,0	21,3	16,1	17,0	6,4	9,4	10,7	6,7
2008	39,5	35,5	23,4	16,5	16,7	6,7	8,3	9,7	6,4
2009	44,7	42,5	25,4	18,4	19,6	7,0	11,1	11,3	6,4

^a UE27 1999 bez Bułgarii, Cypru, Hiszpanii, Holandii, Malty, Rumunii i Słowacji; 2000 bez Bułgarii, Cypru, Holandii, Malty, Rumunii i Słowacji; 2001-2003 bez Bułgarii, Cypru, Malty, Rumunii i Słowacji; 2004 bez Bułgarii, Malty i Słowacji; 2005 i 2007 bez Bułgarii i Malty; 2006 bez Malty; 2008-2009 bez Bułgarii, Malty i Węgier.

Źródło: [Eurostat... 2010].

Można zatem zauważyć, że w badanym okresie w rolnictwie polskim sukcesywnie zwiększał się zarówno udział w strukturze zużycia pośredniego wszystkich analizowanych

grup usług, wartość odpowiednich grup usług w przeliczeniu na 1 ha UR, jak i usługochłonność produkcji rolniczej. W Niemczech zwiększaniu się udziału usług rolniczych i weterynaryjnych w strukturze zużycia pośredniego, ich wartości na 1 ha UR oraz usługochłonności produkcji rolniczej w tym zakresie towarzyszyło obniżenie wartości usług pośrednictwa finansowego, ich udziału w zużyciu pośrednim i usługochłonności produkcji rolniczej.

Podsumowanie

W artykule podjęto próbę przedstawienia znaczenia usług w rolnictwie polskim i niemieckim na tle UE-27 w latach 1999-2009. W analizie uwzględniono usługi rolnicze, weterynaryjne oraz usługi pośrednictwa finansowego. Wykazano, że występuje zauważalna różnica pomiędzy znaczeniem tych usług w Polsce i w Niemczech.

W latach 1999-2009 wartość usług rolniczych i weterynaryjnych w przeliczeniu na 1 ha UR, ich udział w strukturze zużycia pośredniego, jak również obciążenie produkcji rolniczej kosztami zakupu tych grup usług zwiększały się, zarówno w rolnictwie polskim, jak i niemieckim. W przypadku usług pośrednictwa finansowego w Polsce odnotowano wzrost ich wartości na 1 ha UR i udziału w zużyciu pośrednim oraz usługochłonności produkcji rolniczej, natomiast w Niemczech znaczenie tych usług ulegało stopniowemu i systematycznemu zmniejszeniu.

Można przypuszczać, że obserwowane tendencje są związane z występującym nasyceniem rynku niemieckiego oraz wciąż rosnącym zapotrzebowaniem na usługi w rolnictwie polskim, związanym z jednej strony ze słabym rozwojem tego sektora w przeszłości, a z drugiej z koniecznością dostosowania produkcji rolniczej (zwłaszcza zwierzęcej) do standardów Unii Europejskiej. Prawdopodobnie tendencje te będą się utrzymywać, aż do osiągnięcia wysokiego stopnia nasycenia usługami w rolnictwie polskim, przy czym istotnym czynnikiem będzie ekonomiczna opłacalność korzystania z usług.

Literatura

- Chmielecki R. [2006]: Die künftige Mechanisierung der polnischen Landwirtschaft unter besonderer Berücksichtigung der deutschen Erfahrungen mit Kooperationen. Dissertation der Fakultät für Agrarwissenschaften der Georg-August-Universität Göttingen. Maszynopis powielany. Uniwersytet w Getyndze. Getynga.
- Eurostat. [2010]. Statistical Office of the European Communities. [Tryb dostępu:] <http://epp.eurostat.ec.europa.eu> [Data odczytu: 7.06.2010].
- Flejterski S., Panasiuk A., Perenc J., Rosa G. [2005]: Współczesna ekonomika usług. Wyd. PWN, Warszawa
- Kalińska J., Wrzaszcz T. [2006]: Metodologia sporządzania rachunków ekonomicznych dla rolnictwa w Polsce. [W:] Wyniki ekonomiczne polskiego rolnictwa w ujęciu europejskim i regionalnym. Raport Programu Wieloletniego Nr 43, IERiGŻ-PIB, Warszawa
- Kołodziejczak M., Kołodziejczak W., Pawlak K. [2009]: Rozwój i znaczenie międzynarodowego handlu usługami. *Handel wewnętrzny* nr 6 (323) ss. 18-25.
- Notatka informacyjna Głównego Urzędu Statystycznego w sprawie rewizji rachunków narodowych za lata 1995-2004 oraz produkt krajowy brutto w III kwartale 2005 r. [2005]. Maszynopis GUS, Warszawa.
- Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (WE) nr 138/2004 dotyczące rachunków gospodarczych dla rolnictwa we Wspólnocie. [2004]. *Dz.U. UE* L. 33 z 5 lutego 2004 r., s. 1, z późn. zm.

- Rozporządzenie Rady (WE) nr 1782/2003 z dnia 29 września 2003 r. ustanawiające wspólne zasady dla systemów wsparcia bezpośredniego w ramach wspólnej polityki rolnej i ustanawiające określone systemy wsparcia dla rolników. [2003]. *Dz. U. UE* L. 270 z 21 października 2003r, s. 1, z późn. zm.
- Szuk T [2006]: Mechanizacja indywidualnych gospodarstw rolnych w aspekcie ich zrównoważonego rozwoju. *Zeszyty Naukowe AR we Wrocławiu Rolnictwo* t. LXXXVII nr 540, ss. 517-522.
- Tomczak F. [2000]: Doświadczenia światowe rozwoju rolnictwa: konkluzje dla Polski. *Roczniki Naukowe SERiA* t. II, z. 1.
- Wymogi wzajemnej zgodności. [2010]. Agencja Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa. [Tryb dostępu:] <http://www.arimr.gov.pl>. [Data odczytu: czerwiec 2010].

Małgorzata Kosicka-Gębska¹

Natalia Przeździecka²

Jerzy Gębski³

Zakład Organizacji i Ekonomiki Konsumpcji

Wydział Nauk o Żywieniu Człowieka i Konsumpcji

Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego

Warszawa

Tendencje zmian w spożyciu mięsa wołowego w Polsce w latach 2000-2009

Trends of changes in beef consumption in Poland in 2000-2009

Synopsis. Konsumpcja mięsa wołowego w Polsce w 2009 roku waha się na poziomie około 3,8 kg. Coraz mniejsze zainteresowanie konsumpcją mięsa tego rodzaju wynika zarówno z jego niskiej jakości oferowanej w handlu detalicznym, jak również z wyższych cen w stosunku do cen pozostałych produktów mięsnych, pochodzących z drobiu czy wieprzowiny. Istotnym czynnikiem warunkującym poziom spożycia mięsa wołowego są również przyzwyczajenia, łatwość przygotowania, dostępność, a także świadomość konsumentów o bardziej pozytywnym wpływie na ich zdrowie tzw. mięsa białego. Polska ma duże potencjalne warunki, aby być w Unii Europejskiej liczącym się producentem mięsa wołowego. Konieczna jest jednak poprawa jego jakości, która może przyczynić się do zwiększenia zainteresowania konsumentów mięsem tego rodzaju.

Słowa kluczowe: mięso, wołowina, spożycie mięsa.

Abstract. Consumption of beef in Poland in 2009 ranges at around 3,8 kg/year. Less and less interest in this kind of meat consumption stems both from its low quality offered in the retail trade, as well as its higher prices when compared to the prices of other poultry or pork meat products. An important factor determining the level of beef consumption are also food habits, ease of preparation, its availability, as well as the consumer awareness of a more positive impact the white meat has on their health. Poland has great potential for becoming an important producer of beef in the European Union. However, it is necessary to improve its quality, which may contribute to an increased consumer interest in this kind of meat.

Key words: meat, beef, meat consumption.

Wstęp

Mięso jest przykładem produktu żywnościowego odgrywającego istotną rolę w żywieniu człowieka, głównie ze względu na zawartość w nim łatwostrawnych i cennych składników odżywczych. Wołowina to aktualnie jedyny deficytowy produkt żywnościowy na rynku Unii Europejskiej. Unijni konsumenci coraz chętniej kupują wołowinę i wolą przy tym polską, bowiem posiada ona coraz większe uznanie jako mięso zdrowe. Polacy od

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

² Mgr inż.

³ Dr inż., e-mail: jerzy_gebski@sggw.pl.

wielu lat spożywają coraz mniejsze ilości mięsa tego rodzaju ze względu na niedocenywanie jego walorów żywieniowych i zdrowotnych, przyzwyczajenie oraz wysoki poziom cen.

Celem podjętych analiz było przedstawienie zmian w spożyciu mięsa wołowego w Polsce pod koniec XX wieku, a także określenie najistotniejszych czynników warunkujących zachowania konsumentów związane z konsumpcją wołowiny w latach 2000-2009.

W opracowaniu wykorzystano dane GUS oraz dane zamieszczone w Analizach Rynkowych IERiGŻ PIB i Biuletynach Informacyjnych ARR. Zastosowano podstawowe metody analizy statystycznej danych.

Poziom spożycia wołowiny w latach 2000-2009 na tle spożycia mięsa ogółem

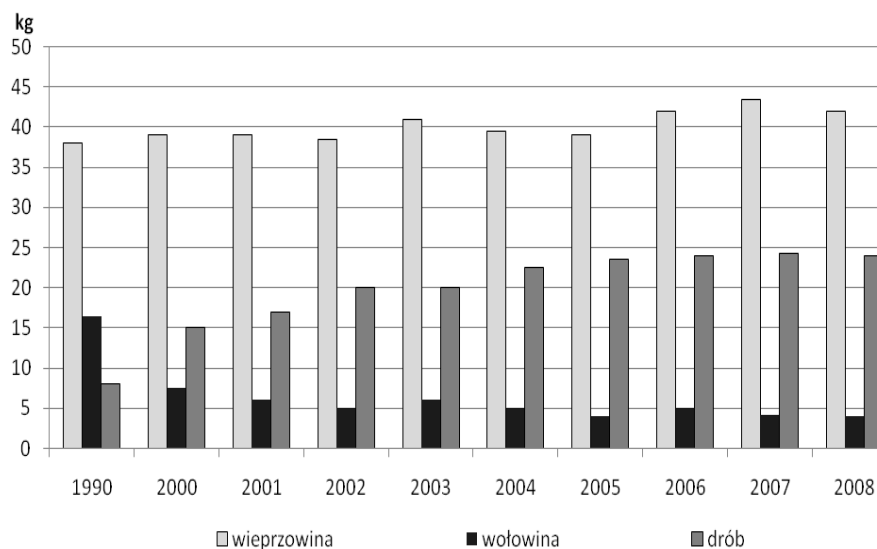
Polski konsument pomimo zmieniających się wzorców konsumpcji i zwyczajów żywieniowych jest nadal zwolennikiem mięsa wieprzowego, które stanowi około 60% konsumpcji mięsa ogółem. Coraz więcej konsumuje on przetworów mięsnych oraz wędlin wędzonych i suchych, a mniej konserw oraz wyrobów o większej zawartości tłuszczu [Adamczyk 2002].

Na podstawie danych bilansowych Głównego Urzędu Statystycznego można wnioskować, że tendencją obserwowaną w latach 2000-2008 w Polsce był ogólny wzrost spożycia mięsa. Prognozy IERiGŻ-PIB wskazują, że trend ten po nieznacznym spadku w roku 2009 utrzyma się również w 2010 roku. W 2008 roku spożycie mięsa ogółem wraz z podrobami było równe 75,3 kg na osobę i tym samym o 12,92% wyższe niż w roku 2000. Przewiduje się, że w 2009 roku będzie wynosiło około 75,1 kg w przeliczeniu na mieszkańca.

Obserwowanemu w ostatniej dekadzie zwiększeniu konsumpcji mięsa ogółem towarzyszyły istotne zmiany struktury spożycia. Kształtujące się relacje cen i preferencje żywieniowe konsumentów stymulowały popyt zwłaszcza na mięso drobiowe. W ostatnich latach zarówno w Polsce, jak i innych krajach europejskich, obserwuje się stałą tendencję zmian struktury spożycia mięsa, wyrażającą się wyraźnym spadkiem konsumpcji mięsa czerwonego na rzecz wzrostu spożycia mięsa białego [Zielińska i Szczepirot-Knoblach, 2005]. O ile spożycie wieprzowiny w Polsce od lat utrzymuje się na podobnym poziomie, to poziom spożycia wołowiny ulega ciągłemu zmniejszaniu (rys. 1). Udział procentowy wołowiny w łącznej konsumpcji mięsa wynosił w 2008 roku jedynie 5,06%. Dla przykładu, spożycie drobiu w latach 1990-2004 rosło o 8,2% rocznie, w następnych latach (2004-2007) tempo wzrostu spożycia zmalało do 3,2% rocznie. W 2008 roku spożycie mięsa drobiu w przeliczeniu na jednego mieszkańca osiągnęło wielkość 24,5 kg.

Na początku lat dziewięćdziesiątych spożycie wołowiny wynosiło 16,4 kg/rok/osobę. W roku milenijnym konsumpcja wołowiny kształtowała się na poziomie 7,1 kg/rok/osobę. Od tego czasu wynik ten zmniejszył się o blisko połowę, co jest związane ze wzrostem cen mięsa, a także z postępującym brakiem zainteresowania konsumentów. Mięso drobiowe stało się istotnym składnikiem diety Polaków, ze względu na wartości odżywcze, a także łatwość przygotowania. Dla przykładu, spożycie wołowiny w innych krajach w porównaniu z Polską kształtuje się na dużo wyższym poziomie, głównie ze względów kulturowych związanych z tradycją jego spożywania. Najwyższy poziom konsumpcji mięsa wołowego na poziomie 30 kg/osobę/rok występuje w Stanach Zjednoczonych, podczas gdy w krajach

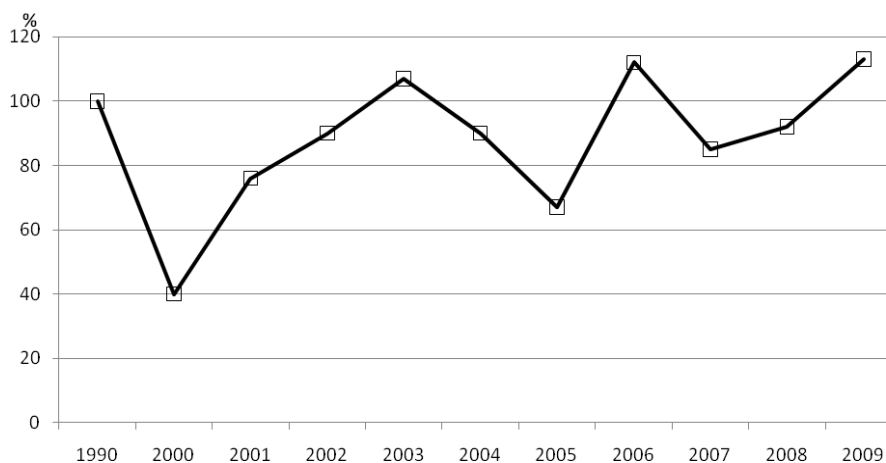
UE odnotowuje się we Francji 27 kg, Danii 24 kg, Austrii 18 kg oraz w Hiszpanii 15 kg [Rynek... 2010].



Rys. 1. Poziom spożycia mięsa wołowego oraz innych gatunków mięs w Polsce w latach 1990-2008, kg/rok/mieszkańca

Fig. 1. The consumption of beef and the other types of meat, kg per capita/year

Źródło: dane GUS.



Rys. 2: Dynamika zmian spożycia wołowiny w stosunku do 1990 roku, %

Fig. 2: The dynamics of changes in beef consumption in relation to 1990, %

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych GUS i szacunków IERiGŻ.

Od 2000 roku spożyciu mięsa wołowego towarzyszyły pewne wahania. Dynamikę tych zmian ilustruje rysunek 2.

Początek XX wieku charakteryzował się pogorszeniem sytuacji dochodowej ludności i wzrostem bezrobocia w Polsce. Jednocześnie w roku 2001 zanotowano pierwsze przypadki BSE, które dodatkowo mogły spowodować ograniczenie spożycia wołowiny. Istotny wpływ informacji medialnych o występowaniu BSE, powodujący ograniczenie poziomu spożycia wołowiny przez konsumentów, potwierdzają również badania wykonane w innych krajach UE [Verbeke 2009].

W 2003 roku zanotowano wzrost spożycia wołowiny o 0,6 kg na osobę, czyli o 11,54%. Najprawdopodobniej powodem tego był nieznaczny spadek cen detalicznych mięsa wołowego. Spożycie w roku 2004 wynosiło 5,3 kg/osobę, zatem o 8,62% mniej w stosunku do roku poprzedzającego. W roku 2005 konsumpcja wołowiny osiągnęła poziom zaledwie 3,9 kg w przeliczeniu na mieszkańca. Taka reakcja konsumentów była efektem wzrostu cen wołowiny po akcesji Polski do Unii Europejskiej. Wejście Polski do UE przyczyniło się do znaczącego wzrostu cen skupu żywca wołowego i dało polskim rolnikom impuls do odbudowy pogłowia bydła opasowego, co spowodowało stopniowy wzrost jego produkcji.

Mimo to produkcja żywca wołowego w 2008 r. była jednak niższa niż np. w 1998 roku. W 2006 roku odnotowano spożycie wołowiny na poziomie 4,5 kg, co oznaczało zwiększenie spożycia tego rodzaju mięsa o 15,38%. W następnych latach obserwuje się tendencję spadkową. W roku 2007 Polacy zjadali 4 kg wołowiny w przeliczeniu na osobę. Natomiast w roku 2008 spożycie spadło do 3,8 kg, czyli o kolejne 5%.

Warto podkreślić, że mięso wołowe w Polsce jest głównie używane jako mięso kulinarne, a także wykorzystuje się je w celach przetwórczych. Dlatego surowiec ten powinien być pozyskiwany ze zwierząt o odpowiedniej wartości rzeźnej. To zapewniłoby jego stosowną przydatność technologiczną oraz konsumpcyjną.

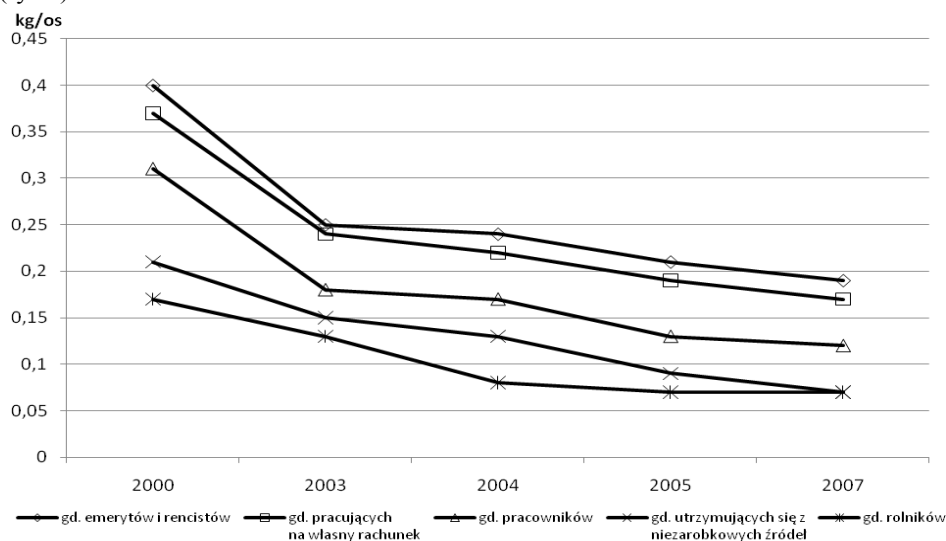
Na świecie wołowina akceptowana przez konsumentów pochodzi najczęściej z bydła ras mięsnych [McCarthy i in. 2003]. W Polsce nie ma tradycji chowu bydła ras mięsnych, podstawowym źródłem wołowiny są rasy mleczne. Efektem tego jest dostarczanie do uboju bydła o niskiej wartości rzeźnej, a w konsekwencji produkcji mięsa, które nie spełnia wymagań konsumentów [Surowce... 2004].

Rasy bydła mięsnego charakteryzują się lepszą jakością mięsa niż bydło użytkowane dla produkcji mleka. Wiąże się to przede wszystkim z większą predyspozycją do wytwarzania białka w postaci mięśni. U ras mlecznych trudno uzyskać tusze, które dawałyby odpowiednio soczyste i kruche mięso, ponieważ tłuszcz śródmięśniowy i podskórny odkłada się dopiero jako ostatni. Najpierw kumuluje się w okolicach nerek i jelit [Jurczak 2005]. Przyrost masy ciała u ras mięsnych jest znacznie większy niż w przypadku ras mlecznych. Jak podaje Głowacki [2010] cechy pożądane przez konsumentów można uzyskać jedynie z bydła ras mięsnych, których mięso jest kruche, soczyste, z niewielką ilością tłuszczu, którego obecność wpływa na ogólnie pojmowaną smakowitość mięsa.

Charakterystyka spożycia wołowiny w zależności od typu gospodarstwa domowego

Od roku 2000 obserwuje się systematyczny spadek konsumpcji mięsa wołowego we wszystkich typach gospodarstwach domowych. Przeciętne jego spożycie w latach 2000-2007 spadło o 0,3 kg do 0,132 kg/osobę miesięcznie [Laskowski 2009].

Zróżnicowanie spożycia wołowiny ze względu na podział społeczno-ekonomiczny ukazują przeprowadzone w minionych latach analizy budżetów gospodarstw domowych (rys.3).



Rys. 3. Zmiany w przeciętnym miesięcznym spożyciu mięsa wołowego w różnych typach gospodarstw domowych w Polsce w latach 2000-2007, kg/osobę

Fig. 3. Changes in average monthly consumption of beef in different types of households in Poland in 2000-2007, kg/person

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Z badań Piekut [2006] wynika, że spożycie mięsa wołowego w gospodarstwach domowych uzależnione jest od poziomu uzyskiwanego dochodu, liczby osób tworzących gospodarstwo, fazy cyklu życia rodziny oraz wielkości miejscowości zamieszkiwanej przez członków gospodarstwa domowego.

Grupą, w której stwierdzono najwyższe spożycie wołowiny, są gospodarstwa domowe emerytów i rencistów. Jest to związane z charakterem demograficznym grupy. W odróżnieniu od pozostałych jest ona reprezentowana przez małe gospodarstwa domowe. Tym samym dysponujące relatywnie wysokim dochodem rozporządzalnym przypadającym na 1 osobę. Wysokie przeciętne spożycie wołowiny w tych gospodarstwach (zwłaszcza emeryckich) wynika również z trybu życia ich członków. Część zakupionej żywności przeznaczana jest tam na potrzeby innych gospodarstw, np. dzieci.

Rodziny rolnicze, podobnie jak gospodarstwa utrzymujące się z niezarobkowych źródeł, charakteryzuje niski poziom spożycia mięsa wołowego. Do roku 2007 to właśnie rolnicy spożywali najmniej mięsa wołowego, ale jednocześnie charakteryzowali się

największym spożyciem mięsa ogółem, a także mięsa wieprzowego, co można tłumaczyć większym zapotrzebowaniem fizjologicznym na energię pochodzącą z mięsa oraz trybem życia oraz charakterem pracy w rolnictwie. Ponadto gospodarstwa te pewną część produktów żywnościowych przeznaczają np. na potrzeby gospodarstw domowych dzieci, żywienie zwierząt oraz mają możliwość korzystania z samozaopatrzenia [Świetlik 2005].

Pierwszy rok po akcesji Polski do Unii Europejskiej charakteryzował znaczny spadek spożycia wołowiny w stosunku do roku poprzedzającego we wszystkich typach gospodarstw domowych, średnio o 36%. Szczególne obniżenie konsumpcji wystąpiło w gospodarstwach utrzymujących się z niezarobkowych źródeł. Jest to efekt spadku siły nabywczej ludności. Najmniejszy spadek spożycia po przystąpieniu Polski do Wspólnoty Europejskiej wystąpił w gospodarstwach rolniczych.

Rodzaj wykonywanej pracy jest istotną determinantą spożycia, bowiem warunkuje w dużej mierze zapotrzebowanie fizjologiczne organizmu. Praca fizyczna, w odróżnieniu od zajęć umysłowych, wymaga dostarczenia większej ilości energii z pożywieniem. Ponieważ wołowina jest mięsem o niskiej kaloryczności, jej użyteczność w pokryciu zapotrzebowania energetycznego byłaby niewielka. Wymagałoby to spożycia jej w dużo większej ilości niż np. wieprzowiny, a w konsekwencji przyczyniałoby się do wzrostu nakładów finansowych.

Wybrane z punktu widzenia konsumenta determinanty spożycia wołowiny

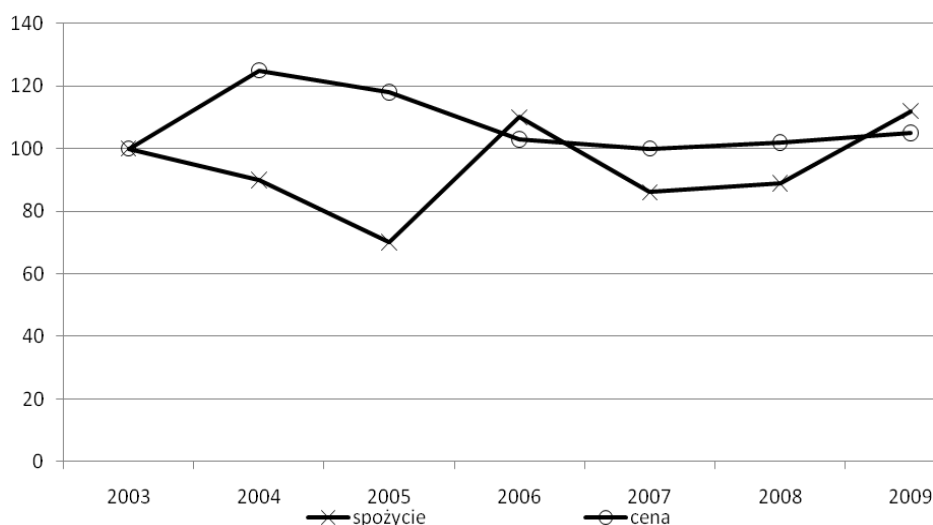
Zachowania konsumentów na rynku żywności determinowane są głównie czynnikami ekonomiczno-socjologicznymi i kulturowymi. Zdaniem Guenthera i in. [2005] poziom uzyskiwanego dochodu, cena produktu, czynniki demograficzne, jak również wiedza żywieniowa budowana na podstawie zbierania informacji pochodzących z różnych źródeł warunkują konsumpcję mięsa. Według Moskalik i Wielickiej [2006] struktura spożycia mięsa uzależniona jest przede wszystkim od tradycji i zwyczajów żywieniowych, ale może być modyfikowana ceną surowca. Również Stańko [2010] zwraca uwagę na to, że poziom i struktura konsumpcji każdego rodzaju mięsa determinowane są cenową i dochodową elastycznością popytu na mięso, jakością oferty dostępnej na rynku oraz względami zdrowotnymi.

Cena jest istotnym czynnikiem warunkującym zachowania konsumenta, także wobec mięsa, a w szczególności mięsa wołowego, które w porównaniu z innymi rodzajami mięs jest mięsem drogim. Dynamikę zmian cen detalicznych wołowiny i jej poziomu spożycia w przeliczeniu na jedną osobę w ciągu roku przedstawia rysunek 4. Istotnym czynnikiem regulującym popyt na mięso są relacje cen mięsa pochodzącego od różnych gatunków zwierząt oraz stosunek do pozostałych produktów żywnościowych. W ciągu ostatniego dziesięciolecia ceny mięsa wołowego uległy znacznemu wzrostowi. Było to spowodowane m. in. akcesją do Unii, która spowodowała 30% wzrost cen.

Jak zauważa Kowrygo [2000] cena produktu oraz jego rynkowa dostępność i dochód gospodarstwa domowego stanowią najważniejsze ekonomiczne determinanty spożycia żywności, w tym również spożycia mięsa. Wzajemna relacja pomiędzy dochodem i ceną pełni kluczową rolę w procesie podejmowania decyzji o zakupie. Szczególną siłą oddziaływania na procesy konsumpcji ma sytuacja materialna gospodarstwa domowego, która w dużej mierze uwarunkowana jest osiąganymi przez nie dochodami [Gutkowska i

Ozimek 2001]. Poziom dochodu uzyskiwanego przez konsumentów zależy od wykształcenia, rodzaju wykonywanej pracy, a także od wielkości gospodarstwa domowego.

Badania przeprowadzone przez Gutkowską i Ozimek [2005] dowodzą, że cena nie we wszystkich segmentach konsumentów postrzegana jest z tą samą siłą. Wśród osób zamożniejszych odgrywa ona mniejszą rolę niż w przypadku osób o niższych dochodach. Także ludzie młodzi przykładają inne walory produktu nad kosztami. W przeciwieństwie do ludzi starszych, dla których cena nadal stanowi ważne kryterium podczas zakupu.



Rys. 4. Dynamika zmian cen detalicznych wołowiny i jej spożycia w Polsce w latach 2003-2009 (rok poprzedni = 100)

Fig. 4. The dynamics of changes in retail prices of beef and its consumption in Poland in 2003-2009 (previous year = 100)

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Z obserwacji zachowań konsumentów na rynku wynika, że są oni skłonni zwiększyć spożycie mięsa wołowego pod warunkiem, że będzie ono spełniało w większym stopniu ich oczekiwania jakościowe związane z łatwiejszym i krótszym sposobem jego przygotowania, odczuciem większej soczystości i kruchości.

W latach 90-tych zmniejszenie spożycia mięsa czerwonego na świecie wynikało z preferencji i wiedzy konsumentów o pozytywnym wpływie mięsa białego na zdrowie ludzkie [Glitsch 2000]. Podobne tendencje zauważono również w Polsce, gdzie od połowy lat 90-tych promuje się mięso drobiowe ze względu na mniejszą zawartość tłuszczu i niższą cenę rynkową. Do szerokiej gamy czynników mających wpływ na konsumpcję wołowiny zaliczono również inne czynniki analizowane przez naukowców. Verbake i Viaene [1999] podkreślili znaczenie czynników takich jak zdrowie, bezpieczeństwo, smak, warunki chowu zwierząt. Wśród innych czynników kształtujących zachowania konsumentów wobec mięsa wołowego można wymienić wygodę użycia, cenę oraz kampanię informacyjną [GIRA... 2000]. Ponadto jakość, smak, wygląd mięsa i inne jego atrybuty sensoryczne składają się na odczucia związane z zadowoleniem ze spożycia mięsa i są indywidualnymi

odczuciami konsumentów [Grunert 1997; McCarthy i in. 2003]. Te z kolei często wynikają z jego preferencji. Kształtowanie preferencji odbywa się m.in. w oparciu o tradycję oraz osobiste przekonania i doświadczenia, bądź uprzedzenia jednostki w stosunku do produktu [Nieżurawska, 2001].

Jednym z podstawowych kryteriów kształtujących zachowania konsumentów związane ze spożyciem mięsa, w tym również mięsa wołowego jest jakość. Coraz częściej polscy konsumenci decydują się na zakup określonego produktu żywnościowego biorąc przede wszystkim pod uwagę jego jakość. Wyniki badań dowodzą, że jakość obecnej na krajowym rynku wołowiny jest oceniana przez konsumentów jako niezadowalająca, co stanowi jeden z głównych powodów jej niskiej popularności i małej akceptacji przez społeczeństwo [Urban, 2006; Stańko i Lewandowski 2007].

Jakość w rozumieniu konsumentów w istotny sposób warunkowana jest oceną organoleptyczną dokonywaną przez konsumentów na etapie zakupu, a następnie finalnej konsumpcji. Podczas dokonywania zakupu konsument zwraca szczególną uwagę na świeżość mięsa i jego wygląd zewnętrzny [Kowalczyk i in. 2002; McCarthy i in. 2003]. Ocena wizualna odbywa się przede wszystkim w oparciu o barwę. Gdy jest ona niezadowalająca, to pozostałe cechy wyróżniające jakość wołowiny tracą znaczenie. „W opinii polskich konsumentów barwa powinna być intensywna, jasnoczerwona” [Pisula i in. 2008; Kołczak 2007]. Zbyt ciemna barwa może świadczyć o nieświeżości mięsa lub o tym, że pochodzi ono od starych krów [Jurczak 2005]. Barwa mięsa zależy przede wszystkim od stężenia i formy chemicznej podstawowego barwnika hemowego, którym jest mioglobina. Podczas zakupu wołowiny przez konsumenta najważniejszym kryterium jest ocena wizualna. Zatem barwa mięsa odgrywa kluczową rolę. Odstępstwa od oczekiwanej barwy są odbierane przez konsumentów jako utrata świeżości.

Od kilku lat na świecie, w tym również w Polsce, prowadzone są badania naukowe analizujące wpływ chowu bydła w warunkach ekologicznych na jakość uzyskiwanego mięsa. Chów bydła opasowego w systemach ekologicznych może przyczynić się do poprawy stanu zdrowia zwierząt i ogólnych warunków ich życia. Jednakże do tej pory trudno jest jednoznacznie powiedzieć, iż mięso z hodowli ekologicznej jest lepsze pod względem jakości od mięsa pochodzącego z hodowli konwencjonalnej. Według wielu konsumentów jego ogólna jakość oceniana jest negatywnie ze względu na ciemną barwę. Spowodowana jest ona ciągłą pracą mięśni zwierząt przebywających na pastwisku. Możliwość ciągłego dostępu do traw i ziół rosnących na pastwisku przyczynia się do powstania nieakceptowanej przez konsumentów żółtej barwy tłuszczu mięsnego wskutek nagromadzenia się wysokiej zawartości karotenoidów. Smak mięsa może charakteryzować się posmakiem trawiastym. Natomiast z drugiej strony, zioła występujące na pastwiskach będące składnikami jedzenia zwierząt mogą przyczynić się do otrzymania mięsa lepszej jakości, charakteryzującego się ciekawą kompozycją smakową i zapachową (np. bazylią) [Nielsen i Thamsborg 2005].

Kolejną, istotną dla konsumentów cechą sensoryczną mięsa wołowego jest jego smakowość. Składają się na nią doznania smakowe i zapachowe. Zależny ona od zawartych w nim substancji wyciągowych, które nadają mu charakterystyczny aromat. Należy zaznaczyć, że surowa tkanka mięśniowa tylko w niewielkim stopniu stanowi źródło substancji czynnych. Pożądany smak oraz zapach kształtowany jest dopiero podczas obróbki kulinarnej. Również mięso młodych zwierząt jest uboższe we wspomniane związki, niż to pochodzące od starszych osobników [Kołczak 2008; Czarniecka-Skubina 2006].

O jakości wołowiny kulinarnej decyduje również jej soczystość. Ma ona znaczenie technologiczne, bowiem mięso twarde i gumowate jest mniej podatne na obróbkę termiczną. Dodatkowo, składniki odżywcze w nim zawarte są gorzej przyswajalne.

W doustnej ocenie konsumenckiej istotne znaczenie ma także kruchość spożywanego mięsa. Wrażenie kruchości w czasie spożywania mięsa odbierane jest zdaniem Kołacza [2008] jako:

- łatwość, z jaką mięso może być rozdrabniane w początkowym okresie nagryzania,
- łatwość, z jaką mięso może być rozdrabniane na cząstki w czasie żucia,
- odczucie pozostałości reszty po żuciu, głównie jej wielkość i charakter.

Kruchość mięsa jest uzależniona od struktury dwóch podstawowych składników białkowych mięśnia, białek śródmięśniowej tkanki łącznej i białek miofibryli. Ich wpływ na kruchość mięsa warunkowany jest rodzajem mięśnia, jego składem i strukturą. Zależy również od metody i temperatury ogrzewania [Kołacz 2008].

Rozważając elementy determinujące konsumpcję mięsa wołowego nie można pominąć zagadnienia dostępności. Obecnie pojęcie dostępności należy rozumieć jako możliwość zakupu produktu spełniającego oczekiwania konsumenta w dogodnym dla niego miejscu i czasie.

Zmiany zachowań konsumentów na rynku wołowiny są również kształtowane przez edukację żywieniową, coraz częściej opartą na formalnych źródłach informacji, jak np. środki masowego przekazu. Z jednej strony stanowią one źródło rzetelnych informacji przekazywanych przez specjalistów od żywienia, zdarza się jednak, że potrafią skutecznie zniechęcić potencjalnych konsumentów (jak to miało miejsce się w przypadku doniesień o zagrożeniu BSE). Obawa konsumentów przed chorobami odzwierzęcymi w istotny sposób reguluje konsumpcję wołowiny, negatywne opinie dodatkowo pogarszają jej sytuację na rynku.

Podsumowanie

Przytoczone w artykule rozważania i analizy sytuacji w zakresie spożycia mięsa wołowego w Polsce w porównaniu ze spożyciem mięsa ogółem pozwalają na wyciągnięcie następujących wniosków.

- Tendencją obserwowaną w latach 2000-2009 był malejący poziom konsumpcji mięsa wołowego. Od 2000 roku zmalała ona w Polsce o 50%. W 2009 roku średnie roczne spożycie wyniosło 3,8 kg/osobę. Było ono prawie pięciokrotnie niższe niż średnie spożycie w Unii Europejskiej. Konsumpcja mięsa wołowego była największa wśród rodzin emerytów oraz pracujących na własny rachunek. Najmniejsze spożycie obserwowano wśród rodzin rolników i osób utrzymujących się z niezarobkowych źródeł.
- Wśród najważniejszych determinantów spożycia wołowiny, obok zwyczajów żywieniowych, istotne znaczenie mają możliwości nabywcze ludności, cena oraz dostępność produktu o odpowiedniej jakości.
- Prognozuje się, że rozwój gospodarczy kraju i zwiększenie dochodów ludności może skutkować we wzroście krajowego popytu na mięso wołowe, pod warunkiem, że będzie ono spełniało w większym stopniu oczekiwania jakościowe konsumentów.

Literatura

- Adamczyk G. [2002]: Wybrane aspekty zachowań konsumpcyjnych i wzorców spożycia żywności w polskich gospodarstwach domowych w latach dziewięćdziesiątych. *Roczniki Akademii Rolniczej w Poznaniu* t. CCCXLIII, ss. 31-41.
- Czarniecka-Skubina E. [2006]: Najlepsze na steki i befszytki. *Przegląd Gastronomiczny* nr 10, ss. 13-15.
- Głowacki J. [2010]: Na wołowinę warto postawić. [Tryb dostępu:] <http://www.lord.pl/bydlo>. [Data odczytu: 15.05.2010].
- GIRA Statistics. [2000]. Meat Club Statistics Report. Londyn.
- Glitsch K. [2000]: Consumer perceptions of fresh meat quality: crossnational comparison. *British Food Journal* nr 10(3).
- Grunert K.G. [1997]: What's in a steak? A cross-cultural study on the quality perception of beef. *Food Quality and Preference* nr 8 (3), ss. 157-174.
- Guenther P.M., Jensen H.H., Batres-Marquez S.P., Chen Chun-Fu [2005]: Sociodemographic, knowledge, and attitudinal factors related to meat consumption in the United States. *Journal of the American Dietetic Association* nr 105, ss. 1266-1274.
- Gutkowska K, Ozimek I. [2005]: Wybrane aspekty zachowań konsumentów na rynku żywności. Wydawnictwo SGGW, Warszawa, ss. 21-25.
- Jurczak E. M. [2005]: Towaroznawstwo produktów zwierzęcych. Ocena jakości mięsa. Wydawnictwo SGGW, Warszawa.
- Kołczak T. [2007]: Smakowitość mięsa. *Gospodarka Mięsna* nr 12, ss. 26-28.
- Kołczak T. [2008]: Jakość wołowiny. *Żywność. Nauka. Technologia. Jakość* nr 1 (56), ss. 5-22.
- Kowalczyk I., Mikula B, Grończyńska B. [2002]: Uwarunkowania zachowań konsumentów na rynku mięsa i przetworów. *Gospodarka Mięsna* nr 8, ss. 34-36.
- Kowrygo B. [2000]: Studium wpływu gospodarki rynkowej na sferę żywności i żywienia w Polsce. Wydawnictwo SGGW, Warszawa, ss. 21-29.
- Laskowski W. [2009]: Opracowane dane z Budżetów Gospodarstw Domowych GUS. [Tryb dostępu:] <http://www.ekosaldo.pl/spozycie.htm>. [Data odczytu: 12.04.2010].
- McCarthy M., de Boer M., O'Reilly S., Cotter L. [2003]: Factors influencing intention to purchase beef in the Irish market. *Meat Science* nr 65, ss. 1071-1083.
- Moskalik B., Wielicka A. [2006]: Konsumpcja mięsa i produktów mięsnych. *Rynek Wewnętrzny* nr specjalny, czerwiec, ss. 238-244.
- Nielsen B.K., Thamsborg S.M. [2005]: Welfare, health and product quality in organic beef production: a Danish perspective. *Livestock Production Science* nr 94, ss. 41-50.
- Nieżurawska M. [2001]: Jakość żywności a preferencje konsumentów. *Przemysł Spożywczy* nr 12, ss. 32-35.
- Piekut M. [2008]: Spożycie mięsa i przetworów mięsnych w gospodarstwach domowych. *Gospodarka Mięsna* nr 11, ss. 14-17.
- Pisula A., Tyburcy A., Dasiewicz K. [2008]: Czynniki decydujące o jakości mięsa wołowego. *Gospodarka Mięsna* nr 1, ss. 4-11.
- Przeździecka N. [2010]: Charakterystyka spożycia mięsa wołowego w Polsce. Praca inżynierska. Katedra Organizacji i Ekonomiki Konsumpcji SGGW.
- Rynek wołowiny w Polsce – aktualna sytuacja. [Tryb dostępu:] <http://www.portalhodowcy.pl/hodowca-bydla/51-numer-3-2008/142-rynek-wolowiny>. [Data odczytu: 10.05.2010].
- Stańko S. [2010]: Spożycie mięsa w Polsce i w UE. [Tryb dostępu:] <http://rolnicy.com/przemysl-miesny/spozycie-miesa-w-polsce-i-ue.html>. [Data odczytu: 13.05.2010].
- Stańko S., Lewandowski R. [2007]: Tendencje zmian na rynku wołowiny i cielęciny w Polsce w latach 1990-2006. *Acta Scientiarum Polonorum seria Oeconomia* nr 6(2), ss. 71-80.
- Surowce zwierzęce – ocena i wykorzystanie. [2004]. Litwińczuk Z. (red.). Wydawnictwo PWRiL, Warszawa.
- Świetlik K. [2005]: Spożycie mięsa w 2004 roku i jego uwarunkowania. *Gospodarska Mięsna* nr 7, ss. 16-25.
- Urban R. [2006]: Prognoza rozwoju sektora mięsnego w latach 2007-2013. *Biuletyn Informacyjny ARR* nr 10.
- Verbeke W., Viaene J. [1999]: Ethical challenges for livestock production: meeting consumer concerns about product safety and animal welfare. Paper presented at the First European Congress on Agriculture and Food Ethics, 4-6 March 1999. Wageningen.
- Verbeke W. [2009]: Market differentiation potential of country-of-origin, quality and traceability labeling. *The Estey Centre Journal of International Law and Trade Policy* t.10, nr 1, ss. 20-35.
- Warunki życia ludności w 2000 roku. [2001]. GUS, Warszawa.
- Warunki życia ludności w 2001 roku. [2002]. GUS, Warszawa.
- Warunki życia ludności w 2002 roku. [2003]. GUS, Warszawa.

Warunki życia ludności w 2003 roku. [2004]. GUS, Warszawa.

Warunki życia ludności w 2004 roku. [2005]. GUS, Warszawa.

Zielińska J., Szczepiot-Knoblach L. [2005]: Spożycie mięsa w Polsce przed i po akcesji do UE. *Roczniki Naukowe SERiA* t. IX, z. 4, ss. 240-244.

Wiesława Lizińska¹

Katedra Polityki Gospodarczej i Regionalnej
Uniwersytet Warmińsko-Mazurski
Olsztyn

Proces integracji europejskiej a napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych do sektora rolno-żywnościowego

European integration process and foreign direct investment inflow to the agri-food sector

Synopsis. Celem pracy jest przedstawienie zmian napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ) do Polski na tle napływu do krajów Europy Środkowo-Wschodniej w latach 2005-2008 oraz napływu BIZ do polskiego sektora rolno-żywnościowego w latach 1996-2008 w kontekście procesu integracji europejskiej. Proces integracji europejskiej jest ważnym czynnikiem decydującym o napływie BIZ do Polski, ale jest on również uzależniony od tendencji ogólnoświatowych. Najwięcej kapitału zagranicznego do sektora produkcji artykułów spożywczych, napojów i wyrobów tytoniowych napłynęło w latach: 1996 i 1998. W przypadku rolnictwa i rybołówstwa największy napływ BIZ odnotowano w 2008 r. (100 mln euro) oraz w 2004 r. (85,5 mln euro). Udział napływu do rolnictwa, rybołówstwa oraz produkcji artykułów spożywczych w ogólnej wartości napływającego kapitału jest niewielki. Napływ kapitału zagranicznego do rolnictwa i przetwórstwa spożywczego miał tendencję wzrostową już przed akcesją (odwrotnie niż napływ kapitału ogółem). W roku akcesji odnotowano wzrost wartości zainwestowanego kapitału zagranicznego ogółem oraz w analizowanych sektorach.

Słowa kluczowe: integracja europejska, bezpośrednie inwestycje zagraniczne, sektor rolno-żywnościowy.

Abstract. The aim of the paper is to present changes in the foreign direct investments (FDI) inflow to Poland in comparison with that to the other countries of Middle and East Europe and the FDI inflow to the Polish agri-food sector in 1996-2008 in the context of European integration. The European integration is a significant factor for the FDI inflow to Poland, but it also depends on the world tendencies. The biggest foreign direct investment inflow to the food sector took place in 1996 and 1998. The highest value of foreign capital inflow to agriculture and fishing occurred in 2008 (100 mio euro) and in 2004 (85,5 mio euro). The share of agriculture, fishing and food sector in the foreign capital inflow is low. The foreign capital inflow to agriculture and food sector had a growing trend already before the Polish accession (opposite to the total capital inflow). In the accession year there was an increase of foreign investments in total and in the analyzed sectors.

Key words: European integration, foreign direct investment, agri-food sector.

Wstęp i cel pracy

W sektorze rolno-spożywczym, podobnie jak i w całej gospodarce w Polsce, ze względu na niedobór kapitału krajowego konieczny był i jest napływ kapitału od

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

inwestorów zagranicznych. Z punktu widzenia gospodarki narodowej szczególnie istotny i pożądanym wydaje się napływ kapitału zagranicznego w formie bezpośrednich inwestycji, które są ważnym źródłem finansowania procesów rozwojowych i restrukturyzacyjnych.

Jak wynika z badań prowadzonych przez zespół badawczy Instytutu Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej (IERiGŻ) przemysł spożywczy jest najszybciej rozwijającą się częścią gospodarki żywnościowej, co jest również bezpośrednim i pośrednim efektem procesu integracji europejskiej. Najszybsze tempo rozwoju przemysł spożywczy osiągnął w latach 1993-1998, kolejne ożywienie (po zastoju w latach 1999-2002) w rozwoju przemysłu spożywczego było widoczne właśnie w związku z procesem integracji (lata 2003-2008). Tempo tego rozwoju w tym okresie było trzykrotnie wyższe niż w latach zastoju i dwukrotnie wyższe niż w całym minionym dwudziestolecu, ale o $\frac{2}{5}$ mniejsze niż w latach 1993-1998. Jak podkreślają niektórzy autorzy efekt integracji z Unią Europejską jest mniejszy niż efekt transformacji całej gospodarki [Urban 2009].

Liberalizacja przepływów kapitałowych między Polską a UE, a także późniejsze członkostwo Polski w UE wzmocniły w pośredni sposób przepływ kapitału w formie bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ), które występują niezależnie od procesu integracyjnego. Jednak na etapie członkostwa wystąpiły specyficzne korzyści wynikające z BIZ, do których m.in. można zaliczyć wzmocnienie procesów restrukturyzacyjnych.

Pomimo korzyści, jakie wynikają z napływu kapitału zagranicznego w formie BIZ dla gospodarki kraju goszczącego, w literaturze przedmiotu wskazuje się również na negatywne aspekty napływu tego kapitału. Gdy korporacje transnarodowe opracowują swoje strategie wejścia do gospodarki danego kraju, w tym do sektora rolno-żywnościowego, kraj goszczący powinien zatem rozpoznać poszczególne zróżnicowane motywy i strategie, ponieważ będzie to miało wpływ na gospodarkę kraju przyjmującego inwestycje zagraniczne i wymagać będzie zróżnicowanej polityki państwa wobec tych korporacji. Za napływem kapitału zagranicznego przemawiają takie argumenty jak wzrost efektywności dzięki stosowanej ekonomii skali, wysokie standardy dokonywanych inwestycji, czy też koncentracja produkcji możliwa do osiągnięcia w dużych przedsiębiorstwach, natomiast za ograniczeniem, czy wręcz uniemożliwieniem wejścia kapitału zagranicznego do danego kraju decyduje czasami wysoka pracochłonność prowadzonej produkcji, co sprzyja większemu zaangażowaniu zasobów siły roboczej danego kraju. Z badań prowadzonych przez UNCTAD wynika, iż większość krajów zezwala na napływ kapitału zagranicznego do sektora rolnego [World... 2009].

Głównym celem pracy jest próba przedstawienia zmiany wartości napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Polski na tle napływu do innych krajów Europy Środkowo-Wschodniej w latach 2005-2008 oraz napływu kapitału zagranicznego do rolnictwa i sektora przetwórstwa spożywczego w Polsce w latach 1996-2008 w kontekście procesu integracji europejskiej. Analizy oparto na danych Światowego Raportu Inwestycyjnego Konferencji Narodów Zjednoczonych ds. Handlu i Rozwoju (UNCTAD) zawartych w World Investment Report wydanym w 2009 r., danych Eurostatu, GUS, NBP oraz Raportu z badania statystycznego inwestorów z usług świadczonych przez PAiiZ S.A. (Polską Agencję Informacji i Inwestycji Zagranicznych) opublikowanym przez Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową.

Przepływ kapitału zagranicznego w formie inwestycji bezpośrednich w kontekście procesów integracyjnych: ujęcie teoretyczne

Ozawa [1992] uważa, iż główną przyczyną przyspieszenia zmian strukturalnych w gospodarce jest wejście podmiotów gospodarczych na arenę międzynarodową, czemu sprzyjają obecne w danym kraju korporacje międzynarodowe. Problem znaczenia bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ) podejmowanych przez przedsiębiorstwa międzynarodowe dla gospodarki kraju goszczącego podejmowali w swoich pracach również Adler i Stevens [1974], An-loh Lin [1995], Bojar [2001], Pakulska i Poniatowska-Jaksch [2004], Wysokińska i Witkowska [2004]. Również zachodni liberalni ekonomiści, jak Fisher i Gelb [1991], Gowan [1999], ale też Sachs [1992] wnioskuje, iż transformacja Europy Środkowej i Wschodniej mogła zostać osiągnięta tylko dzięki znacznemu napływowi kapitału zagranicznego. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne są przez nich traktowane jako „lokomotywa rozwoju”. W literaturze ekonomicznej obejmującej problematykę bezpośrednich inwestycji zagranicznych wskazuje się na ich znaczenie dla rozwoju powiązań międzynarodowych kraju przyjmującego inwestycje w postaci wzrostu eksportu, głównie dzięki wykorzystaniu dostępu do międzynarodowych sieci dystrybucji. Potwierdzają to zarówno badania zagraniczne [An-loh Lin 1995; Furtan i Holzman 2004; Kojima 2000], jak i krajowe [Wysokińska i Witkowska 2004; Weresa 2007].

Dla znaczenia napływu kapitału zagranicznego w formie inwestycji bezpośrednich dla poszczególnych gospodarek istotne są również czynniki, które determinują ten napływ. Oceniając próby znalezienia m.in. powiązań między teorią integracji a teorią BIZ należy podkreślić, iż ze względu na trudności odseparowania wpływu integracji ekonomicznej na BIZ od wpływu innych czynników, należy otrzymane wyniki weryfikować z pewną ostrożnością [Witkowska 2001; Yannopoulos 1990].

Według Witkowskiej [2003] z dyskusji na temat związków pomiędzy BIZ i procesem integracji wynika, iż proces integracji generuje i wzmacnia przewagi lokalizacyjne, wynikające z ograniczenia barier handlowych oraz możliwości dokonania inwestycji w optymalnej lokalizacji. Badania przeprowadzone przez Campa i Guillena [2005] dla Hiszpanii oraz przez Simoesa [1992] dla Portugalii potwierdzają również, iż w związku z procesami integracyjnymi zwiększają się przewagi lokalizacyjne danych krajów członkowskich, co w konsekwencji prowadzi do poprawy ich atrakcyjności inwestycyjnej, głównie w aspekcie BIZ dokonywanych przez kraje przynależące do ugrupowania. Jednocześnie w studiach porównawczych prowadzonych przez Eleni i Piteli [2009] wśród rozwiniętych krajów unijnych i pozaunijnych podkreśla się zdecydowane różnice determinant BIZ między tymi grupami krajów, co wskazuje na to, iż procesy integracyjne wpływają nie tylko na atrakcyjność inwestycyjną kraju potencjalnej lokaty, ale również na motywy, jakimi kierują się inwestorzy zagraniczni z poszczególnych grup krajów.

Oddziaływanie procesu integracji na przepływy bezpośrednich inwestycji zagranicznych było również analizowane i oceniane w innych perspektywach. Badano bowiem zmiany skali napływu BIZ amerykańskich, czy japońskich do krajów unijnych [Clegg i Scott-Green 1999, Beer i Cory 1996], jak również intensyfikację przepływów w obrębie krajów i kontynentów amerykańskich [Bertrand i Madaringa 2003]. Natomiast zespół badawczy kierowany przez Dollara [2006] w wynikach swych analiz podkreśla znaczenie podejmowanych inwestycji bezpośrednich dla intensyfikacji procesów integracyjnych. Można zatem wskazać na swoiste sprzężenie zwrotne pomiędzy procesami

integracyjnymi (regionalnymi, korporacyjnymi, ogólnoswiatowymi), które sprzyjają przepływowi kapitału w formie BIZ, głównie przez odpowiednie zmiany umożliwiające swobodniejsze przemieszczanie się kapitału w skali międzynarodowej (tzw. sfera regulacyjna procesów integracyjnych), a bezpośrednimi inwestycjami zagranicznymi, które poprzez swoją ekspansję ułatwiają rozwój procesów integracyjnych w tzw. sferze realnej.

Pozytywne oddziaływanie procesów integracyjnych na przepływ kapitału zagranicznego w formie inwestycji bezpośrednich jest oczywisty [Lizińska i Kisiel 2009], jednak wykazanie tego wymaga analizy o charakterze wielopłaszczyznowym (uwzględniającej efekty bezpośrednie, jak i pośrednie), posiadającej szerszy kontekst i nie koncentrującej się wyłącznie na okresie poakcesyjnym, gdyż bezpośredni efekt integracyjny w zakresie BIZ został już w dużej mierze zdyskontowany w latach 90. Znaczne przyspieszenie liberalizacji przepływów kapitałowych w stosunkach Polska – kraje wysoko rozwinięte (w tym UE) wystąpiło w latach 1995-1999, co jednak nie wynikało z realizacji postanowień Układu Europejskiego, a z warunków członkostwa Polski w OECD [Witkowska 2001].

Napływ kapitału zagranicznego do sektora rolno-żywnościowego

Poziom otwartości gospodarki na bezpośrednie inwestycje zagraniczne dokonywane w sektorze rolno-żywnościowym uwarunkowany jest wieloma czynnikami. Wśród najważniejszych można wymienić: uregulowania prawne, w tym regulacje dotyczące wykorzystania ziemi i wody, ochrona inwestycji dokonywanych przez inwestorów zagranicznych oraz promocja danego kraju. W kształtowaniu polityki wobec inwestorów zagranicznych jednym z podstawowych zagadnień jest określenie, do jakiego stopnia gospodarka danego kraju ma być otwarta dla inwestorów zagranicznych w sektorze rolno-żywnościowym. Wiele spośród krajów rozwijających się nie ma specjalnych warunków napływu dla kapitału zagranicznego w formie BIZ, a jeśli takie występują, to są uwarunkowane czynnikami społeczno-politycznymi, kulturowymi i potrzebami bezpieczeństwa. Wynika z nich najczęściej, iż produkcja rolnicza jest zarezerwowana dla rolników krajowych. Głównymi instrumentami polityki określającej warunki napływu dla BIZ do sektora rolno-żywnościowego jest całkowity zakaz lub ograniczenia dla funkcjonowania w danym kraju zagranicznych podmiotów gospodarczych oraz warunki zezwoleń, na podstawie których takie inwestycje mogą być dokonywane [World... 2009].

W przemyśle spożywczym w Polsce proces napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych rozpoczął się w latach 80. Jednak wejście firm globalnych do tego sektora gospodarki na dużą skalę miało miejsce dopiero na początku lat 90. wraz z transformacją gospodarczą i nastaniem gospodarki wolnorynkowej. Wartość napływającego kapitału zagranicznego do przemysłu spożywczego w Polsce uwarunkowana była w dużej mierze okresem restrukturyzacji i prywatyzacji tego sektora [Chechelski 2005]. Ze względu jednak na nieuregulowany stan prawny dotyczący własności ziemi oraz możliwości zakupu ziemi przez obcokrajowców napływ tych inwestycji do sektora rolnego był znikomy.

Prywatyzacja stwarza możliwości rozpoczęcia lub rozszerzenia działalności zagranicą, jednak należy pamiętać, jakie motywy kierują rządami poszczególnych krajów przyjmujących kapitał i jakie jest podejście do własności prywatnej w gospodarce danego kraju. Może to bowiem determinować przyszłościową politykę w stosunku do prywatnej własności oraz inwestora zagranicznego. Polityce prywatyzacji mogą towarzyszyć tzw.

„cele ukryte”, gdy podczas procesu prywatyzacji oprócz sprzedaży państwowych firm inwestorom zagranicznym próbuje się np. ograniczyć rolę zbyt silnych związków zawodowych w przedsiębiorstwach państwowych [Johnson 2006].

Po wejściu do Unii Europejskiej nastąpiło spowolnienie tempa wzrostu udziału korporacji transnarodowych (KTN) w produkcji przemysłu spożywczego. W sektorze tym występują przedsiębiorstwa o poziomie rozwoju zbliżonym do krajów wysoko rozwiniętych oraz polskie, o niższym poziomie organizacyjnym i malejącej przewadze konkurencyjnej. W latach 2003-2007 przychody ze sprzedaży KTN wzrosły o 54%, natomiast całego przemysłu o 48%. Na uwagę zasługuje również fakt, iż w latach 2004-2007 nakłady inwestycyjne w tym sektorze były wyższe o 47% niż w latach 2000-2003, a większość z tych inwestycji była zrealizowana dzięki bezpośrednim inwestycjom zagranicznym, zwłaszcza w działach o bardzo wysokim stopniu globalizacji. Natomiast wsparcie finansowe ze środków unijnych dotyczyło głównie działów o niskim poziomie globalizacji. W ponoszonych nakładach inwestycyjnych zauważalna jest również pewna zależność: udział KTN w ogólnych nakładach inwestycyjnych zwiększa się wraz z wycofywaniem dotacji unijnych [Urban 2009].

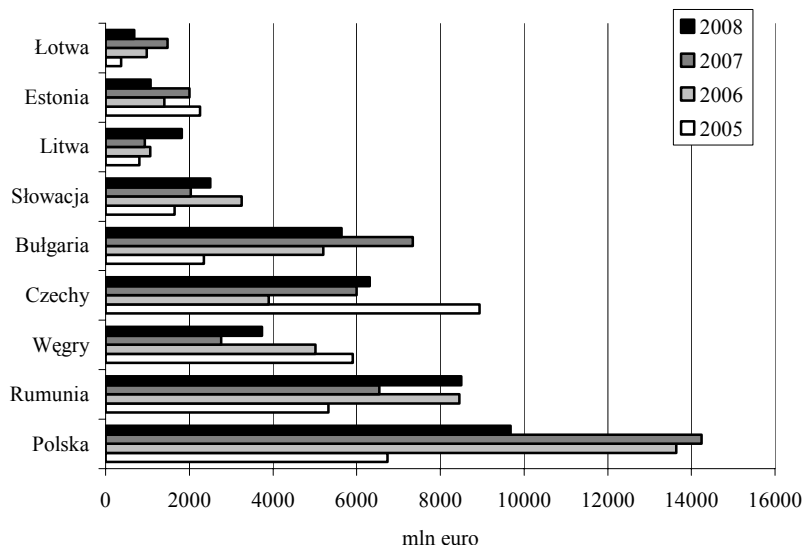
Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w przemyśle rolno-spożywczym przyczyniły się znacznie do zlikwidowania luki technologicznej dzielącej polski przemysł spożywczy od przemysłów spożywczych Europy i USA. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne objęły przede wszystkim najbardziej rentowne i skoncentrowane branże przemysłu rolno-spożywczego. Największą rolę kapitał zagraniczny odegrał w prywatyzacji przemysłu tytoniowego, cukierniczego, płatków śniadaniowych, chipsów i frytek, koncentratów spożywczych, napojów i soków owocowych oraz browarów. Firmy zagraniczne kontrolują większość obrotów tych branż [Chechelski 2008, Golik 2004].

Napływ kapitału zagranicznego do Polski w latach 2005-2008 na tle napływu do krajów Europy Środkowo-Wschodniej

Według Światowego Raportu Inwestycyjnego Konferencji Narodów Zjednoczonych do spraw Handlu i Rozwoju (UNCTAD) napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Polski utrzymuje się na wysokim poziomie. Wśród nowych członków Unii Europejskiej Polska jest nadal liderem w zakresie pozyskiwania inwestycji zagranicznych. Pod względem napływu BIZ w skali globalnej 2007 r. był rekordowy. Wynika to z wysokiej wartości transakcji zawieranych w krajach wysoko rozwiniętych oraz dużej ilości inwestycji bezpośrednich realizowanych na rynkach rozwijających się. Badania, które złożyły się na raport UNCTAD wskazują, że Polska znalazła się na wysokim 12. miejscu wśród deklarowanych miejsc do lokowania inwestycji. Po wstąpieniu do Unii Europejskiej, napływ BIZ do Polski znacznie wzrósł i nadal utrzymuje się na wysokim poziomie. W porównaniu z innymi krajami Europy Środkowo-Wschodniej Polska nadal pozyskuje najwięcej inwestorów.

Przewagą konkurencyjną Polski jest duży, chłonny rynek wewnętrzny i doskonałe położenie w Europie, umożliwiające firmom ekspansję zarówno na rynki wschodnie, jak i do Unii Europejskiej. Według danych Eurostatu w 2006 r. do Polski napłynęło więcej kapitału w postaci BIZ niż do Czech (rys. 1). W roku tym, podobnie jak i w 2007 r., Polska uzyskała dzięki wartości napływających BIZ pozycję lidera. Pomimo kryzysu finansowego w 2008 r. w kilku krajach odnotowano wzrost wartości napływających BIZ w stosunku do

2007 r. (Słowacja, Czechy, Litwa, Węgry i Rumunia). Natomiast w Polsce, podobnie jak w pozostałych krajach, wystąpił spadek wartości lokowanych BIZ. W przypadku naszego kraju spadek ten był największy. Wśród analizowanej grupy krajów Polska zajmuje drugą od końca pozycję pod względem wartości bezpośrednich inwestycji zagranicznych na jednego mieszkańca. Najniższe wartości tego wskaźnika występują w krajach, które jednocześnie charakteryzowały się najwyższymi wartościami napływu BIZ. Można zatem przypuszczać, iż kraje te pomimo najwyższych wartości napływu BIZ nie wykorzystują w pełni swoich możliwości pozyskiwania inwestorów zagranicznych.



Rys. 1. Napływ BIZ do nowych członków UE w latach 2005-2008

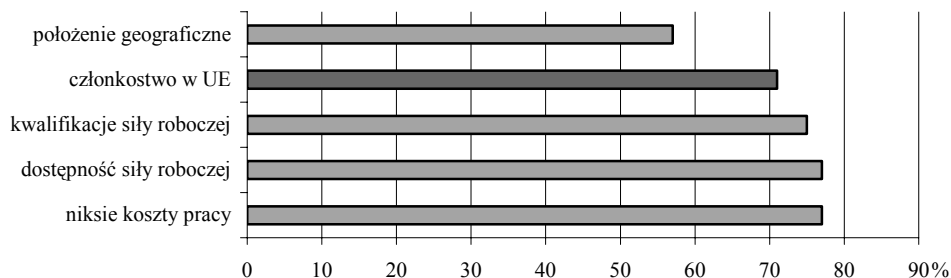
Fig. 1. Foreign direct investment: inflow to the new EU members in 2005-2008

Źródło: opracowanie własne na podstawie World Investment Report [2009]

Badania przeprowadzone przez UCTAD dotyczące perspektyw inwestowania w latach 2008-2010 wskazują, iż jednym z istotnych kryteriów lokalizacji inwestycji, zwłaszcza w krajach o małym lub średnim potencjale gospodarczym, jest wstąpienie do regionalnego ugrupowania integracyjnego, które daje dostęp do bardzo dużego rynku regionalnego. Przykładem takiego ugrupowania jest właśnie Unia Europejska. Napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Polski w ostatnich latach uwarunkowany był bowiem m.in.: perspektywami wzrostu gospodarczego, procesami transformacji, ale także procesem rozszerzania UE na wschód. Proces integracji europejskiej wzmocnił zatem dotychczasowe przewagi lokalizacyjne Polski.

Według danych raportu prezentującego wyniki badań przeprowadzonych przez Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową wśród inwestorów zagranicznych, zleconych przez Polską Agencję Informacji i Inwestycji Zagranicznych, czynnikami, które w największym stopniu zadecydowały o podjęciu inwestycji w Polsce były niskie koszty pracy, dostępność

siły roboczej oraz jej kwalifikacje, jednak równie istotne było członkostwo w Unii Europejskiej (rys. 2).



Rys. 2. Czynniki decydujące o podjęciu inwestycji zagranicznych w Polsce

Fig. 2. Factors determining foreign investments in Poland

Źródło: Wyżnikiewicz [2007].

Pomimo wskazanego wysokiego znaczenia procesu integracji gospodarczej jako czynnika determinującego napływ BIZ, warto jednocześnie zwrócić uwagę, iż 3 najważniejsze dla inwestorów czynniki, to nadal czynniki kosztowe, co w sytuacji pojawiających się nowych możliwości obniżenia kosztów produkcji czy usług może zachęcać inwestorów do poszukiwania innych lokalizacji.

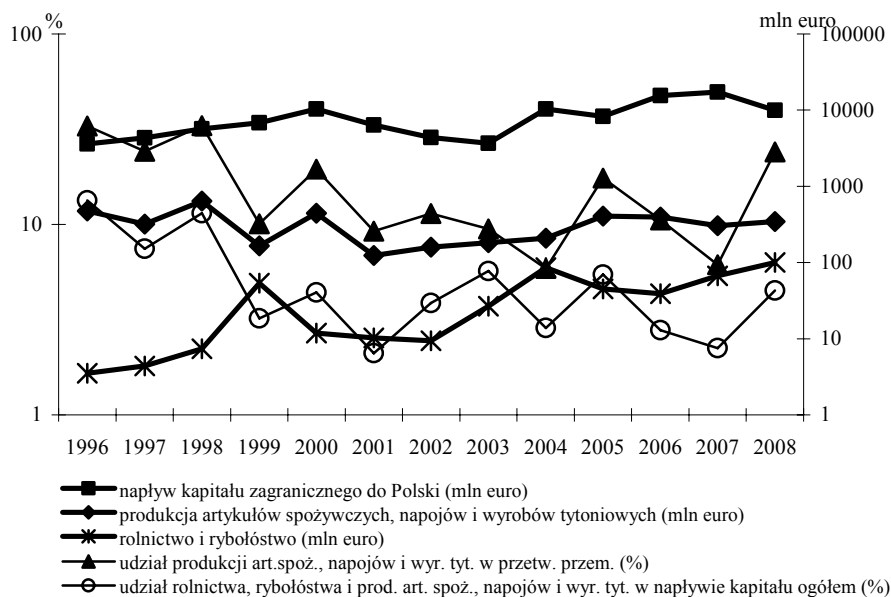
Napływ kapitału zagranicznego do Polski w latach 1996-2008

Zrewidowane dane publikowane przez NBP wskazują, iż pomimo niewielkiego spadku wartości BIZ w okresie 2001-2003, czy w 2005 r., wartość tego rodzaju transferu kapitału, zwłaszcza od momentu wejścia Polski do UE systematycznie wzrastała. Jednak ze względu na tendencje ogólnoświatowe w zakresie przepływu kapitału w formie BIZ, również w Polsce w 2008 r. napływ kapitału z tytułu zagranicznych inwestycji bezpośrednich wyniósł 9972 mln euro i był o 42% mniejszy niż w 2007 r. (rys. 3).

Z kwoty 9972 mln euro stanowiącej napływ kapitału zagranicznego w 2008 r. najwięcej środków zostało ulokowanych w podmiotach zajmujących się usługami (6626 mln euro), przetwórstwem przemysłowym (1442 mln euro), wytwarzaniem i zaopatrywaniem w energię elektryczną, gaz i wodę (1047 mln euro). Niższe wartości napływu zagranicznego kapitału odnotowano w zakresie środków przeznaczonych na zakup nieruchomości (456 mln euro), w dziedzinie budownictwa (275 mln euro) oraz w rolnictwie i rybołówstwie (100 mln euro).

Główną przyczyną obserwowanego od 2001 r. spadku wartości napływu kapitału zagranicznego było zmniejszenie się wartości przeznaczonych na sprzedaż udziałów lub akcji polskich przedsiębiorstw. Odnotowano również spadek wpłat z tytułu prywatyzacji dokonywanych przez zagranicznych inwestorów bezpośrednich na rzecz Skarbu Państwa. Odminną tendencję można zauważyć w przypadku produkcji artykułów spożywczych, napojów i wyrobów tytoniowych, gdzie w latach 2001-2003 zauważalny jest wzrost wartości napływającego kapitału, jednak najwyższe wartości były zauważalne w latach 1996 i 1998. Jeśli odniesiemy wartość napływającego kapitału zagranicznego do tej branży

do napływu kapitału ogółem, można wskazać, iż w 2008 r. udział ten był najwyższy od 1999 r. i wyniósł 24%. Jeszcze wyższy udział odnotowano natomiast rok wcześniej, tj. 33,1% w 1998 r. W przypadku rolnictwa i rybołówstwa największą wartość napływu kapitału zagranicznego odnotowano w 2008 r. (100 mln euro) oraz w 2004 r. (85,5 mln euro i był to trzeci, kolejny rok tendencji wzrostowej w tym zakresie).



Rys. 3. Napływ kapitału zagranicznego w latach 1996-2008 wg rodzaju działalności

Fig. 3. Foreign capital inflows in 1996-2008 broken down by economic activities

Źródło: opracowanie własne na podstawie [Zagraniczne... 2010 i lata wcześniejsze]

Udział rolnictwa, rybołówstwa oraz produkcji artykułów spożywczych, napojów i wyrobów tytoniowych w ogólnej wartości napływającego kapitału w poszczególnych latach jest niewielki. Najwyższą wartość osiągnął w 1996 r. (13,4%), w 2008 r. udział ten kształtował się na poziomie 4,5%, natomiast w 2007 r. wyniósł zaledwie 2,2% i był tylko o 0,1% wyższy niż najniższy poziom jaki osiągnięto w 2001 r. (2,1%). Z analizy danych wynika, iż napływ kapitału zagranicznego do rolnictwa i przetwórstwa spożywczego miał tendencję wzrostową już przed akcesją (odwrotnie niż napływ kapitału ogółem). Natomiast w roku akcesji odnotowano wzrost wartości zainwestowanego kapitału ogółem oraz w analizowanych sektorach i branżach.

Wnioski

1. Wśród nowych członków Unii Europejskiej Polska jest nadal liderem w zakresie pozyskiwania inwestycji zagranicznych (od 2006 r.). W wyniku kryzysu finansowego nastąpił spadek wartości lokowanych BIZ w Polsce i był to największy spadek (o 27%)

- wśród krajów Europy Środkowo-Wschodniej. Jak wynika z danych raportu IBnGR członkostwo Polski w strukturach Unii Europejskiej jest istotnym czynnikiem, który zadecydował o podjęciu inwestycji w tym kraju, choć dominującą pozycję wśród tych czynników zajmowały tzw. motywy kosztowe.
2. Zrewidowane dane publikowane przez NBP wskazują, iż pomimo niewielkiego spadku wartości BIZ w okresie 2001-2003, czy w 2005 r., wartość tego rodzaju transferu kapitału, zwłaszcza od momentu wejścia Polski do UE, systematycznie wzrastała. Trudno jednak wyraźnie określić, czy w Polsce wystąpił trwały tzw. efekt kreacji inwestycji zagranicznych wynikający z procesu integracji, gdyż można spotkać opinie, iż jest to z jednej strony uwarunkowane innymi znaczącymi procesami zachodzącymi w polskiej gospodarce (transformacja, prywatyzacja), a z drugiej strony, że napływ BIZ jest uzależniony od tendencji ogólnoświatowych. W 2008 r. ze względu właśnie na te tendencje, również w Polsce w 2008 r. odnotowano spadek napływu BIZ do 9 972 mln euro, który to napływ był o 42% niższy niż w 2007 r.
 3. W produkcji artykułów spożywczych, napojów i wyrobów tytoniowych, w latach 2001-2003 odnotowano wzrost wartości napływającego kapitału (przy obniżającej się wartości napływającego kapitału zagranicznego do Polski ogółem). Najwyższe wartości były zauważalne w latach 1996 i 1998. W 2008 r. udział kapitału zagranicznego napływającego do tej branży wobec napływu ogółem był najwyższy od 1999 r. i wyniósł 24% (jeszcze wyższy udział wielkości 33,1% był w 1998 r.). Można zatem zauważyć w napływie BIZ pewne efekty przyspieszenia liberalizacji przepływów kapitałowych pod koniec lat 90. oraz w pewnym stopniu poszukiwania przez przedsiębiorstwa globalne nowych możliwości inwestowania w poszukiwaniu rozwoju.
 4. W przypadku rolnictwa i rybołówstwa największą wartość napływu kapitału zagranicznego odnotowano w 2008 r. (100 mln euro) oraz w 2004 r. (85,5 mln euro i był to trzeci, kolejny rok tendencji wzrostowej w tym zakresie). Wzrost ten może być efektem uregulowań w zakresie nabywania przez cudzoziemców nieruchomości rolnych oraz akcji i udziałów w spółkach posiadających nieruchomości rolne, wynikających z wejścia Polski do UE. Udział rolnictwa, rybołówstwa oraz produkcji artykułów spożywczych, napojów i wyrobów tytoniowych w ogólnej wartości napływającego kapitału w poszczególnych latach jest niewielki. Najwyższą wartość osiągnął w 1996 r. (13,4%), w 2008 r. udział ten kształtował się na poziomie 4,5%, natomiast w 2007 r. wyniósł zaledwie 2,2% i był tylko o 0,1% wyższy niż najniższy poziom jaki osiągnięto w 2001 r. (2,1%). Z analizy danych wynika również, iż napływ kapitału zagranicznego do rolnictwa i przetwórstwa spożywczego miał tendencję wzrostową już przed akcesją (odwrotnie niż napływ kapitału ogółem). Natomiast w roku akcesji odnotowano wzrost wartości zainwestowanego kapitału ogółem oraz w analizowanych sektorach i branżach.

Literatura

- Adler M., Stevens G.V.G. [1974]: The trade effects of direct investment. *Journal of Finance* t. 29, nr 2, ss. 655-676.
- An-loh L. [1995]: Trade effects of foreign direct investment. Evidence for Taiwan with Four ASEA Countires. *Weltwirtschaftliches Archiv* nr 4, ss. 737-747.
- Beer F. M., Cory S. N. [1996]: The location determinants of U.S. foreign direct investmen in the European Union. *Journal of Financial And Strategic Decisions* t. 9, nr 2, ss. 43-53.

- Bertrand O., Madariga N. [2003]: U.S. Greenfield Investments and M&A location: impact of American continental integration and Insider vs. Outsider position. Royal Economic Society, University of Warwick, England, nr 4.
- Bojar E. [2001]: Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w obszarach słabo rozwiniętych. Wyd. PWN, Warszawa.
- Campa J. M., Guillen M. F. [2005]: Spain: a boom from economic integration. [W:] Foreign Direct Investments and Governments. Catalysts for economic restructuring. J. H. Dunning, R. Narula (red.). EDGE Studies in International Business and the World Economy, ss. 161-187.
- Chechelski P. [2005]: Inwestycje korporacji transnarodowych w przemyśle spożywczym w Polsce. *Roczniki Naukowe SERiA* t. 7, z. 2, ss. 40-51.
- Chechelski P. [2008]: Wpływ procesów globalizacji na polski przemysł spożywczy. IERiŻ-PIB, Warszawa.
- Clegg J., Scott-Green S. [1999]: The Determinants of New FDI Capital Flows into the ECL. A Statistical Comparison of the USA and Japan. *Journal of Common Market Studies* nr 34(4), ss. 594-616.
- Dollar D., Hallward-Driemeier M., Mengistae T. [2006]: Investment Climate and International Integration. *World Development* t. 34, nr 9, ss. 1498-1516.
- Działalność gospodarcza spółek z udziałem kapitału zagranicznego [2010]. Główny Urząd Statystyczny. [Tryb dostępu:] <http://www.stat.gov.pl>. [Data odczytu: czerwiec 2010].
- Eleni E., Piteli N. [2009]: Foreign Direct Investment in Developed Economies: A Comparison between European and non-European countries. DYNREG Working Papers nr 44, ss. 1-25.
- European Union foreign direct investment yearbook. [2010]. Eurostat. [Tryb dostępu:] <http://www.epp.eurostat.ec.europa.eu>. [Data odczytu: czerwiec 2010].
- Fischer, S., Gelb, A. [1991]: The process of socialist economic transformation. *Journal of Economic Perspectives* nr 4, ss. 91-106.
- Furtan W.H., Holzman J.J. [2004]: The Effect of FDI on Agriculture and Food Trade: An Empirical Analysis. [W:] Agriculture and Rural Working Paper Series, Working Paper No. 68. Statistics Canada Agriculture Division, ss. 1-31.
- Golik D. [2004]: Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Polsce ze szczególnym uwzględnieniem konkurencyjności przemysłu rolno-spożywczego. *Zaszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej w Krakowie* nr 651, ss. 39-48.
- Gowan P. [1999]: The Theory and Practice of Neo-Liberalism for Eastern Europe. [W:] The Global Gamble. Verso, Nowy Jork, ss. 187-247.
- Johnson A. [2006]: FDI Inflows to the Transition Economies in Eastern Europe: Magnitude and Determinants. *Electronic Working Paper Series* nr 59, pp. 1-64.
- Kojima K. [2000]: The „flying geese” model of Asian economic development: origin, theoretical extension, and regional policy implications. *Journal of Asian Economics* nr 11.
- Lizińska W., R. Kisiel. [2009]: Proces integracji europejskiej a napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Polski. [W:] Wybrane problemy integracji europejskiej. A. Stępiński, S. Umiński, A. Zabłocka, (red.). Wyd. Fundacja Rozwoju Uniwersytetu Gdańskiego, Sopot, ss. 225-236.
- Ozawa T. [1992]: Foreign direct investment and economic development. *Transnational Corporations* t. 1, nr 1.
- Pakulska T., Poniatowska-Jaksch M. [2004]: Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Europie Środkowo-Wschodniej. Koncentracja kapitału zagranicznego w Polsce. Oficyna Wydawnicza SGH, Monografie i Opracowania 519, Warszawa.
- Sachs J. [1992]: The economic transformation of Eastern Europe: the case of Poland. *Economics of Planning* nr 25 (1), ss. 5-20.
- Simões V. C. [1992]: European Integration and the Pattern of FDI Inflow in Portugal. [W:] Multinational Investment in Europe. J. Cantwell (red.). E. Elgar, Aldershot, ss. 256-297.
- Urban R. [2009]: Wpływ integracji z Unią Europejską na polski przemysł spożywczy. [W:] Stan polskiej gospodarki żywnościowej po przystąpieniu do Unii Europejskiej: raport 6 (synteza). R. Urban (red.). IERiŻ-PIB, Warszawa, ss. 95-115.
- Weresa M. A. [2007]: Wpływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych na konkurencyjność polskiego eksportu. [W:] Rola zagranicznych inwestycji bezpośrednich w kształtowaniu przewag konkurencyjnych. Raport o konkurencyjności 2007. M.A. Weresa (red.). Instytut Gospodarki Światowej, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa, ss. 242-262.
- Witkowska J. [2001]: Rynek czynników produkcji w procesie integracji europejskiej. Trendy, współzależności, perspektywy. Wyd. Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.
- Witkowska J. [2003]: Napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Polski w perspektywie rozszerzenia Unii Europejskiej. [W:] Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Polsce. UMK, Toruń, ss. 275-281.
- World Investment Report [2009]. United Nations Conference on Trade and Development. [Tryb dostępu:] <http://www.unctad.org>. [Data odczytu: kwiecień 2010].

- World Investment Report. Transnational Corporations, Agricultural Production and Development. [2009]: UNCTAD, Nowy Jork, Genewa.
- Wysokińska Z., Witkowska J. [2004]: Handel i inwestycje zagraniczne a zrównoważony rozwój. Wydawnictwo UŁ, Łódź.
- Wyżnikiewicz B. [2007]: Raport z badania statystycznego inwestorów z usług świadczonych przez PAIiZ S.A. IBnGR, Warszawa.
- Yannopoulos G. N. [1990]: The Effects of the Single Market on the Pattern of Japanese Investment. *National Institute Economic Review* nr 134, ss. 93-98.
- Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w Polsce. [2010]. Narodowy Bank Polski. [Tryb dostępu:] <http://www.nbp.pl>. [Data odczytu: kwiecień 2010].

Anna Matuszczak¹

Katedra Makroekonomii i Gospodarki Żywnościowej

Uniwersytet Ekonomiczny

Poznań

Alokacja czynników wytwórczych a wyniki działalności rolniczej w regionach rolnych UE-25. Ocena taksonomiczna

The allocation of production factors and the results of agricultural activity in the agricultural regions of the EU-25. Taxonomic evaluation

Synopsis. Celem niniejszego artykułu jest przedstawienie zróżnicowania zasobów czynników produkcji zaangażowanych w produkcję rolną oraz relacji zachodzących między nimi, a także efektywności ich wykorzystania w regionach Unii Europejskiej (UE-25). Analizie poddano przeciętne gospodarstwo rolne w 122 regionach, badając nakłady ziemi, pracy, wielkość i strukturę produkcji, koszty, strumienie dopłat i w końcu jego sytuację dochodową. Celem badania było porównanie alokacji i efektywności wspomnianych czynników produkcji w rolnictwie regionów UE. Autorka stawia pytanie, na ile regiony europejskie różnią się względem wykorzystania tychże czynników oraz czy można znaleźć podobieństwa przestrzenne. Doszukuje się także przyczyn owego zróżnicowania uwzględniając różnorakie czynniki.

Słowa kluczowe: regiony UE, FADN, czynniki produkcji, typologia.

Abstract. The purpose of the article was comparing diverse resources of production factors in farming and displaying relations between them, as well as the effectiveness of their exploitation in agricultural regions of the European Union (EU-25). An average arable farm was analyzed in 122 regions, inspecting the inputs of land and labour, the size and structure of production, costs, subsidies flows, and in the end the income situation. The allocation and effectiveness of production factors in agricultural EU regions were compared. The author is putting up questions, to what extent the European regions differ with respect to the use of these factors as well as whether it is possible to find among them some spatial resemblances. She found also causes of their diversity taking different factors into account.

Key words: regions, EU, FADN, production factors, typology

Wprowadzenie

Odkąd traktaty rzymskie ustanowiły współczesną nam dziś Unię Europejską, już sześciokrotne miało miejsce jej poszerzenie. Z jednej strony kraje wstępujące do ugrupowania przejmują ujednolicony dorobek prawny Wspólnoty (*acquis communautaire*), podlegają wspólnotowym politykom w różnych obszarach, z drugiej jednak strony, siłą rzeczy, szeroko pojęta różnorodność Unii Europejskiej wzrasta. Autorka postanowiła przyjrzeć się Europie (UE-25) z perspektywy przeciętnego gospodarstwa rolnego umiejscowionego w sklasyfikowanych regionach rolnych. Taki ogólny przegląd pozwoli na

¹ Dr, e-mail: anna.matuszczak@ue.poznan.pl.

wyodrębnienie regionów skrajnych i bardzo podobnych do siebie pod względem gospodarowania czynnikami produkcji zaangażowanymi w produkcję rolną oraz pod względem jego efektów, głównie dochodowych. W dalszych badaniach może to służyć wnioskowaniu na temat skuteczności wspólnej polityki rolnej w ujęciu regionalnym. Autorka ma świadomość rozległości badań związanych z typologią regionów, regionalizacją, zarówno na szczeblu krajowym jak i europejskim, bań prowadzonych w ramach różnorodnych projektów badawczych, których przegląd² pozwolił sformułować autorski pogląd w kwestii podobieństw regionów rolnych w UE. Niemniej próba odpowiedzi na pytanie o związek alokacji czynników wytwórczych z wynikami prowadzonej działalności rolniczej, oparta o oryginalne badania empiryczne, wydaje się być interesująca.

Uwagi metodyczne

Analiza zróżnicowania regionów UE względem alokacji poszczególnych czynników wytwórczych i efektywności dochodowej daje podstawę do agregacji mierników i wskaźników związanych z tymi czynnikami i pogrupowania regionów najbardziej podobnych do siebie pod względem zaangażowania i dochodowości zasobów produkcyjnych ogółem. Do badania przyjęto 122 regiony taksonomiczne, których delimitacja wynika z Sieci Danych Rachunkowych z Gospodarstw Rolnych, czyli FADN³. Rozpatrując założenia analizy skupień [Stanisz 2007] uznano, że reprezentatywność próby jest spełniona, gdyż analiza bazuje na reprezentatywnej próbie gospodarstw rolnych dobranych na potrzeby systemu rachunkowości rolnej. Spełnienie drugiego założenia wymagało wyeliminowania współliniowości zmiennych niezależnych, gdyż gdyby miało miejsce silne skorelowanie tychże zmiennych, wówczas mógłby się utworzyć nierzeczywisty układ skupień. Dlatego też do analizy wybrano jedynie stosunkowo nisko skorelowane ze sobą zmienne opisujące zaangażowanie czynnika ziemi⁴, pracy i kapitału oraz ich efektywność. To dało podstawę wyróżnienia poszczególnych klas skupień. Kolejno omówiono przeciętne gospodarstwo rolne w wyodrębnionych grupach regionów, uwzględniając także inne charakteryzujące je cechy, które nie zostały uwzględnione w przeprowadzonej analizie aglomeracyjnej, a są pomocne w tym, by lepiej opisać zaistniałe skupienia.

² Niestety, ze względu na ograniczenia objętości artykułu nie sposób dokonać omówienia teoretycznego związanego z determinantami regionalizacji czy typologią regionów. W artykule został zamieszczony jedynie wycinek prowadzonych badań. Niemniej autorka korzysta z wielu opracowań zagranicznych i krajowych. Bodaj najbardziej interesujące są opracowania Zakładu Przestrzennego Zagospodarowania i Badań Regionalnych IGiPZ PAN oraz projekty ramowe, jak chociażby projekt TERESA, niemniej dotyczą one nieco innego ujęcia tematu (regionu, a nie przeciętnego gospodarstwa rolnego w danym regionie), a jednocześnie bazują ściśle na danych statystycznych Eurostatu dotyczących odmiennej taksonomii regionów, mianowicie NUTS (1,2). W ramach badań krajowych należy podkreślić publikacje Chmieleńskiego [2006], Chojnickiego [1999], Zegara [2003], Hellera [1999; 2000; 2006], Krasowicza i Kusia [2006], Gorzelaka [1999], Harasima [2006], Mrocza [1999], Błażka [2000], Igrasa [2006] i Kopińskiego [2006].

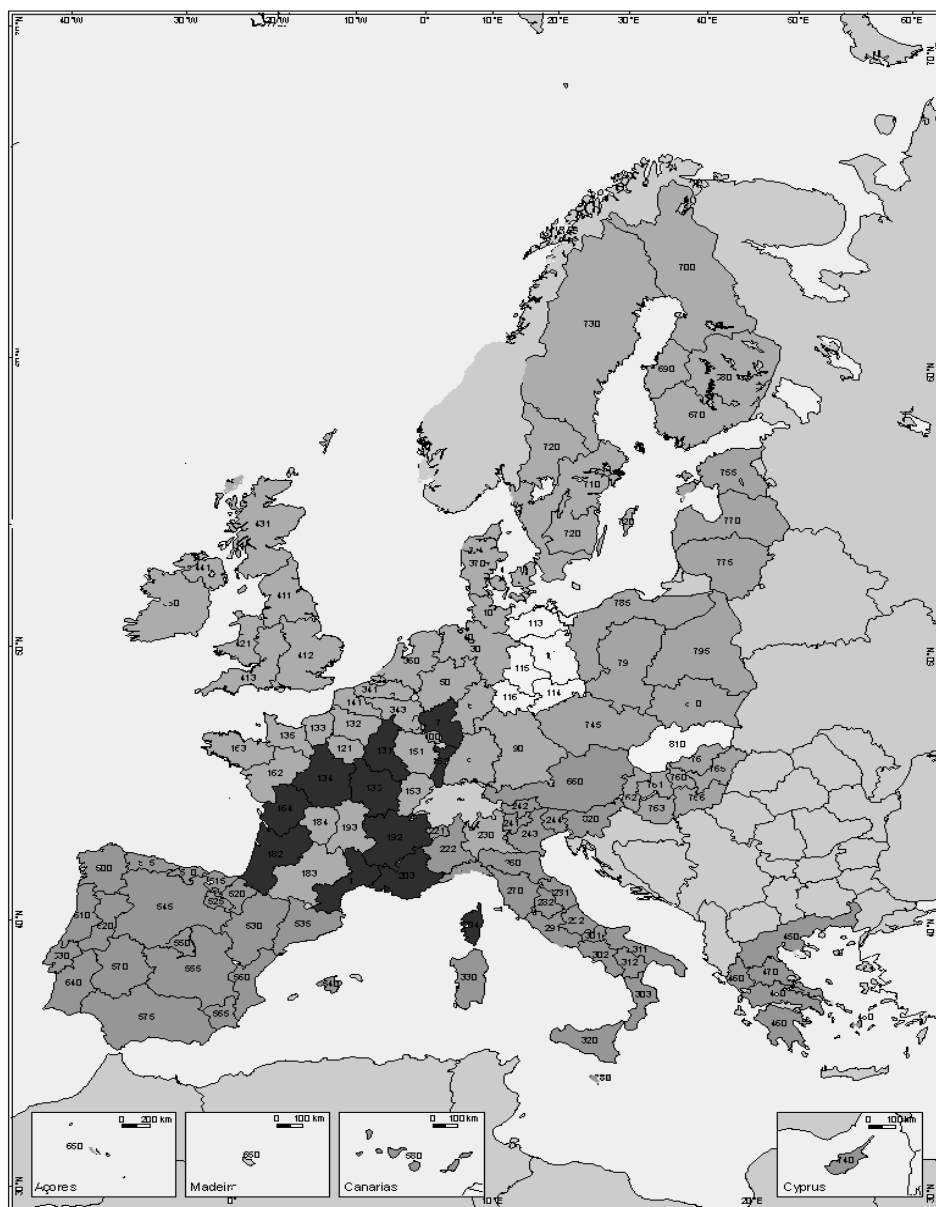
³ Wykorzystano dane z bazy z 2007 r. (czyli średnią z lat 2006, 2007, 2008).

⁴ Przykładowo w ramach analizy alokacji i efektywności czynnika ziemi wzięto pod uwagę w analizie skupień: wielkość ekonomiczną gospodarstwa (SE005), powierzchnię użytkowanych UR w ha (SE025), ugory rolnicze w ha (SE072), ziemię odłogowaną w ha (SE073), lasy w ha (SE075), wartość dodana netto (WDN)/ESU (415/SE005). Analogicznie postąpiono z innymi czynnikami.

Skupienia gospodarstw rolnych w regionach UE

Badane obiekty, zgodnie z metodą Warda (według odległości euklidesowej między obiektami) zostały ułożone hierarchicznie i podzielone na pięć klas (rys.1). W pierwszej z nich znalazły się gospodarstwa z regionów belgijskich, brytyjskich, fińskich, szwedzkich, część regionów niemieckich i francuskich, z Danii i Holandii. Cechuje je stosunkowo wysoka siła ekonomiczna oraz duża powierzchnia użytkowanych i dodzierżawionych UR. Jednakże zarówno dochód z rodzinnego gospodarstwa rolnego jak i WDN (w przeliczeniu na 1 ha i na 1 ESU) pozostają na poziomie istotnie niższym aniżeli przeciętnie w UE. Prawdopodobnie wynika to z wyższych niż przeciętnie kosztów amortyzacji i zużycia pośredniego, to zaś może być skutkiem przypuszczalnie kapitałochłonnej produkcji w tych gospodarstwach. Udział kosztów czynników zewnętrznych w kosztach ogółem nie odbiega od średniego, mimo relatywnie niskiego zaangażowania najmniejszej siły roboczej. Jednocześnie nakłady pracy własnej są największe w tej klasie gospodarstw, mimo że ogółem kształtują się nieznacznie poniżej przeciętnej. Najwyższą natomiast notuje się wartość dodaną netto na osobę pełnozatrudnioną (SE425), dochód z rodzinnego gospodarstwa rolnego na osobę pełnozatrudnioną z rodziny (SE430) oraz produktywność czynnika pracy (SE 131)/SE 010). To co wyróżnia te gospodarstwa, to struktura produkcyjna. Na produkcję roślinną przypada jedynie $\frac{1}{3}$, zaś na produkcję zwierzęcą blisko 60%. W produkcji roślinnej dominują zboża (38%), warzywa i kwiaty (20%) oraz ziemniaki (11%), w zwierzęcej zaś mleko krowie (47%), wołowina i cielęcina (24%) oraz wieprzowina (17%). Dopłaty do działalności operacyjnej w tej klasie gospodarstw są wyższe aniżeli generowany dochód z rodzinnego gospodarstwa rolnego o 28%. Jednocześnie notuje się tu najwyższą wartość zaangażowanych aktywów ogółem oraz inwestycji netto na 1 pełnozatrudnionego, a także inwestycji netto na 1 ha UR.

W grupie drugiej znalazły się gospodarstwa z pozostałych regionów francuskich, wyspecjalizowane przede wszystkim w uprawach winnic i produkcji wina. To co je odróżnia od klasy pierwszej, to przede wszystkim wyraźnie mniejsza siła ekonomiczna, powierzchnia użytkowanych UR, najniższy odsetek ugorów oraz lasów. Podobnie jak w klasie pierwszej, mimo że nieznacznie wyższe, pozostają i tak na poziomie niższym aniżeli przeciętnie w UE dochód z rodzinnego gospodarstwa rolnego jak i WDN (w przeliczeniu na 1 ha i 1 ESU). Przeliczenie zaś WDN oraz dochodu z rodzinnego gospodarstwa rolnego na osobę pełnozatrudnioną daje rezultat wyższy niż przeciętnie w UE. Zupełnie odmienna od przeciętnej jest tu struktura produkcyjna. Najwięcej, bo blisko $\frac{3}{4}$ stanowi produkcja roślinna, wśród której w połowie dominuje wspomniana uprawa winnic, $\frac{1}{5}$ to produkcja zbóż, zaś $\frac{1}{9}$ warzyw i kwiatów. Produkcja zwierzęca to w 63% produkcja mleka krowiego oraz produkcja wołowiny i cielęciny, a także mleka owczego i koziego oraz hodowla owiec i kóz (w sumie 18%). Względnie wysoko w tej klasie gospodarstw kształtuje się udział kosztu czynników zewnętrznych oraz kosztów ogólnogospodarczych w kosztach ogółem. Zaangażowanie aktywów ogółem (w przeliczeniu na jednostkę odniesienia) pozostaje średnio blisko dwukrotnie niższe niż przeciętnie, zaś poziom inwestycji netto (w tymże przeliczeniu) pozostaje ujemny, co może świadczyć o problemach związanych z reprodukcją rozszerzoną.



Rys. 1. Skupienia (podobieństwa) gospodarstw rolnych ze względu na czynniki produkcji ogółem w regionach UE, klasa 1–pomarańczowy; klasa 2–bordowy, klasa 3–niebieski; klasa 4–żółty; klasa 5–zielony;

Fig. 1. Clusters of agricultural farms with regard to production factors in regions the EU

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych FADN.

Tabela 1. Średnie wielkości miar i wskaźników w poszczególnych klasach Warda charakteryzujących zaangażowanie i efektywność czynników wytwórczych w przeciętnym gospodarstwie rolnym w regionach UE-25

Table 1. Average sizes of measures and indicators in individual Ward clusters being characteristic for engaged production factors in average agricultural farms in the EU-25 regions

Parametr	Grupa gospodarstw					Średnia
	Klasa 1	Klasa 2	Klasa 3	Klasa 4	Klasa 5	
wielkość ekonomiczna	99,31	74,29	22,56	292,82	23,82	65,58
powierzchnia użytkowanych UR w ha	86,84	67,12	63,82	445,06	21,89	72,70
powierzchnia dodzierzawionych UR w ha	53,18	55,74	42,80	388,59	9,07	50,19
ugory rolnicze w ha	0,66	0,34	0,80	3,10	1,61	1,17
ziemia odłogowana w ha	2,84	3,04	0,67	16,14	0,59	2,30
las w ha	1,13	0,25	2,71	3,17	2,35	1,86
WDN/1 ESU	707,88	752,31	1114,91	655,68	1132,56	936,89
WDN/1 ha UR	861,69	927,73	416,34	500,36	2144,66	1331,44
dochód z rodzinnego gospodarstwa rolnego/1 ha UR	506,72	477,11	265,65	87,56	1335,54	800,27
dochód z rodzinnego gospodarstwa rolnego /1 ESU	448,05	453,55	712,12	-41,61	1338,86	829,32
nakłady pracy własnej FWU (nieopłacone członków rodzin, w osobach pełnozatrudnionych)	1,38	1,36	1,17	1,23	1,21	1,27
nakłady pracy najemnej AWU	0,44	0,68	1,33	7,95	0,24	0,86
nakłady pracy ogółem (AWU=osoby pełnozatrudnione 2200 h/rok)	1,82	2,03	2,50	9,19	1,46	2,13
wartość dodana netto na osobę pełnozatrudnioną	30786,4	27776,4	8701,9	28546,3	17554,0	22158,0
dochód z rodzinnego gospodarstwa rolnego na osobę pełnozatrudnioną	23702,2	23382,3	8179,5	21116,0	17464,9	19030,2
produkcja ogółem (SE 131)/nakłady pracy ogółem	78892,2	60197,8	22397,8	72551,9	30326,5	49646,7
plon pszenicy w dt/ha	67,44	57,48	38,71	56,62	35,13	50,28
plon kukurydzy w dt/ha	81,99	87,19	63,29	62,20	86,08	80,86
obsada zwierząt w LU/ha	1,45	1,02	0,99	0,99	2,18	1,64
wydajność mleka w kg/krowę	7008,72	6264,68	5732,50	7704,65	5703,63	6292,93
produkcja roślinna do produkcji ogółem	0,36	0,72	0,54	0,43	0,60	0,52
zboża/produkcja roślinna	0,38	0,20	0,43	0,48	0,14	0,27
rośliny białkowe/produkcja roślinna	0,01	0,00	0,00	0,01	0,01	0,01
uprawy energetyczne/produkcja roślinna	0,01	0,01	0,00	0,02	0,00	0,00
ziemniaki/produkcja roślinna	0,11	0,01	0,06	0,04	0,03	0,06
buraki cukrowe/produkcja roślinna	0,04	0,01	0,04	0,06	0,01	0,03
rośliny oleiste/produkcja roślinna	0,05	0,04	0,11	0,20	0,01	0,05
rośliny przemysłowe/produkcja roślinna	0,01	0,01	0,00	0,00	0,02	0,01
warzywa i kwiaty/produkcja roślinna	0,20	0,11	0,15	0,07	0,20	0,18

Tabela 1 c.d.

Table 1. continued

Parametr	Grupa gospodarstw					Średnia
	Klasa 1	Klasa 2	Klasa 3	Klasa 4	Klasa 5	
owoce/produkcja roślinna	0,04	0,08	0,07	0,01	0,12	0,08
owoce cytrusowe/produkcja roślinna	0,00	0,02	0,00	0,00	0,03	0,02
wina i winogron/produkcja roślinna	0,03	0,49	0,04	0,00	0,18	0,13
oliwki i olej z oliwek/produkcja roślinna	0,00	0,00	0,00	0,00	0,09	0,04
uprawy pastewne/produkcja roślinna	0,09	0,00	0,08	0,10	0,13	0,10
pozostałe/produkcja roślinna	0,04	0,02	0,02	0,02	0,04	0,03
produkcja zwierzęca/produkcja ogółem	0,58	0,24	0,41	0,41	0,37	0,43
mleko krowie i produkty z mleka krowiego/produkcja zwierzęca	0,47	0,30	0,34	0,59	0,30	0,37
wołowina i cielęcina/produkcja zwierzęca	0,24	0,33	0,10	0,13	0,21	0,21
wieprzowina/produkcja zwierzęca	0,17	0,08	0,28	0,23	0,15	0,17
owce i kozy/produkcja zwierzęca	0,03	0,09	0,02	0,01	0,11	0,07
mięso drobiowe/produkcja zwierzęca	0,03	0,06	0,18	0,02	0,03	0,05
jaja/produkcja zwierzęca	0,02	0,00	0,05	0,01	0,02	0,02
mleko owcze i kozie/produkcja zwierzęca	0,01	0,09	0,00	0,00	0,12	0,06
inne zwierzęta i produkty zwierzęce/produkcja zwierzęca	0,03	0,06	0,03	0,01	0,06	0,05
pozostała produkcja/produkcja ogółem	0,063	0,05	0,05	0,16	0,032	0,052
zużycie pośrednie//kosztów ogółem	0,67	0,59	0,70	0,60	0,67	0,66
koszty bezpośrednie/kosztów ogółem	0,38	0,25	0,44	0,31	0,45	0,40
koszty ogólnogospodarcze/kosztów ogółem	0,29	0,33	0,27	0,29	0,22	0,26
koszty amortyzacja/kosztów ogółem	0,18	0,18	0,14	0,13	0,18	0,17
koszty czynników zewnętrznych/kosztów ogółem	0,15	0,23	0,16	0,27	0,15	0,17
amortyzacja/WDB	0,32	0,28	0,25	0,35	0,18	0,25
koszt czynników zewnętrznych/WDB	0,28	0,34	0,32	0,66	0,15	0,25
dopłaty do działalności operacyjnej/dochód z rodzinnego gospodarstwa rolnego	1,28	0,81	1,21	3,06	0,38	0,94
aktywa ogółem/1 pełnozatrudnionego	356217	167782	59465	164147	179784	219540
aktywa ogółem/1 ha UR	75157,9	25616,0	2874,21	153821	85861,8	70146,9
aktywa ogółem/1 ESU	8767,33	4597,94	7583,11	4974,47	11565,8	9229,10
inwestycje netto/1 pełnozatrudnionego	2489,76	-1085,07	931,22	1285,17	-1486,31	254,45
inwestycje netto/1 ha UR	63,72	-42,35	37,80	8,26	-174,56	-51,37
inwestycje netto/1 ESU	41,68	-28,91	215,01	-78,69	-94,98	-6,42

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych FADN.

Klasę trzecią stanowią gospodarstwa z większości krajów przyłączonych do UE w 2004 r., tj. regionów: polskich, węgierskich i będących pojedynczymi regionami Czech, Litwy, Łotwy i Estonii. Są to gospodarstwa o relatywnie niemałej powierzchni uprawianych gruntów, co nie idzie w parze z wielkością ekonomiczną, która pozostaje najniższa w UE. To zaś powoduje, że przeliczenie WDN jak i dochodu z rodzinnego gospodarstwa rolnego na jednostkę siły ekonomicznej plasuje gospodarstwa tejże klasy na stosunkowo wysokiej pozycji. Nakłady pracy własnej pozostają na relatywnie najniższym poziomie spośród badanych klas, niemniej należy mieć świadomość, iż wewnątrz badanych zbiorowości występują także pewne odchylenia (np. w regionach polskich nakłady pracy własnej przekraczają 1,5 osoby pełnozatrudnionej na 1 ESU). Nieco odmiennie wygląda sytuacja w przypadku nakładów pracy najemnej, kształtujących się powyżej przeciętnej w regionach UE.⁵ Jednocześnie WDN oraz dochód z rodzinnego gospodarstwa rolnego na osobę pełnozatrudnioną pozostają najniższe względem pozostałych klas, kształtując się na poziomie dwuipółkrotnie niższym aniżeli średnio w UE. Także produktywność pracy pozostaje na najniższym poziomie, stanowiącym około 45% przeciętnej. Na stosunkowo niskim poziomie kształtują się także plonowanie pszenicy i kukurydzy, obsada zwierząt na 1 ha UR oraz mleczność krów. Struktura produkcji roślinnej i zwierzęcej nie odbiega od średnich wartości w całej zbiorowości. W produkcji roślinnej dominuje zboże (43%), warzywa i kwiaty (15%) oraz rośliny oleiste (11%). W produkcji zwierzęcej najwięcej produkuje się mleka krowiego (34%), wieprzowiny (28%) i drobiu (18%). Koszty bezpośrednie oraz zużycie pośrednie w kosztach ogółem mają względnie wysoki udział w porównaniu do innych klas. Podobnie jak w klasie 1, dopłaty do działalności operacyjnej są wyższe aniżeli generowany dochód z rodzinnego gospodarstwa rolnego o 21%.⁶ Jednocześnie notuje się tu najniższy wskaźnik zaangażowania aktywów ogółem (w przeliczeniu na 1 ha UR oraz pełnozatrudnionego) oraz dodatni poziom inwestycji netto (w przeliczeniu na jednostkę odniesienia).

W najmniejszej czwartej klasie skupiły się gospodarstwa z 5 charakterystycznych regionów północno-wschodnich Niemiec oraz Słowacji. To co wyraźnie je odróżnia od pozostałych klas, to wielkoobszarowy, relatywnie nakładochłonny sposób gospodarowania. Wielkość ekonomiczna przekracza średnią unijną blisko czteroipółkrotnie, zaś powierzchnia użytkowanych UR blisko ośmiokrotnie. Tak wysokie zaangażowanie czynnika ziemi skutkuje jednakże względnie słabą jego efektywnością w przeliczeniu na ha UR czy też 1 ESU. W tej klasie gospodarstw mamy także do czynienia z najwyższymi nakładami pracy ogółem, czego wynikiem jest czteroipółkrotnie większe niż przeciętnie zatrudnienie siły najemnej. Nie wpływa to negatywnie na efektywność pracy liczoną miarą WDN na osobę pełnozatrudnioną. Także produktywność pracy ogółem pozostaje na stosunkowo wysokim poziomie. Gospodarstwa te wyspecjalizowane są głównie w uprawach polowych, z których najwięcej uprawia się zbóż oraz roślin oleistych. W produkcji zwierzęcej dominuje produkcja mleka krowiego (59%), a następnie wieprzowiny (23%) oraz wołowiny i cielęciny (13%). Stosunkowo dużo, bo aż 16% ogółu produkcji zajmuje pozostała produkcja. Kategorie kosztotwórcze, poza kosztami czynników

⁵ Można z pewnością powiedzieć, że nakłady pracy najemnej nie były czynnikiem determinującym przynależność do tej klasy, gdyż rozbieżności w ich poziomie są wydatne. W Polsce wielkość angażowanej pracy najemnej nie przekracza 0,25 osoby pełnozatrudnionej na gospodarstwo, zaś np. w Czechach wynosi aż 7,2.

⁶ Naturalnie także tutaj występują pewne rozbieżności, gdyż np. w regionach polskich udział dopłat do działalności operacyjnej w dochodzie stanowi około 55%.

zewnętrznych kształtują się na poziomie nieznacznie poniżej wartości przeciętnych. Warty podkreślenia jest fakt, że w gospodarstwach tych dopłaty do działalności operacyjnej ponad trzykrotnie przekraczają generowane dochody. Dowodzi to, iż bez wspomnianego wsparcia istnienie tych wielkoobszarowych gospodarstw byłoby niemożliwe.

Klasę piątą, najliczniejszą, stanowią gospodarstwa regionów hiszpańskich, włoskich, portugalskich, greckich, Austrii, Malty, Cypru i Słowenii. Ich wyróżnikiem jest bardzo niska siła ekonomiczna, najniższa powierzchnia użytkowanych i dodzierżawionych UR, co ma pozytywny wpływ na względnie najwyższy poziom zarówno WDN jak i dochodu z rodzinnego gospodarstwa rolnego (w przeliczeniu na jednostkę odniesienia). W gospodarstwach tych angażuje się stosunkowo niskie nakłady pracy, zwłaszcza najemnej. Mimo to WDN oraz dochód pozostają na poziomie niższym (średnio 15%) aniżeli przeciętnie w UE, co po części wynika ze stosunkowo niskiej produktywności pracy (zaledwie 60% średniej UE). Warto jednakże zauważyć, że w gospodarstwach tych notuje się względnie niski poziom plonowania pszenicy, a jednocześnie stosunkowo wysoką obsadę zwierząt na ha UR. Jeśli idzie o strukturę produkcji, to przeważa w niej produkcja roślinna (głównie warzywa i kwiaty oraz owoce i uprawy pastewne). W produkcji zwierzęcej, stanowiącej 1/3 produkcji ogółem, największy udział ma chów owiec i kóz, a także produkcja ich mleka i przetworów. Należy także odnotować, że stosunkowo nisko kształtują się koszty czynników zewnętrznych (co może mieć związek ze wspomnianym niskim wykorzystaniem pracy najemnej). Co interesujące, dopłaty do działalności operacyjnej w dochodzie z rodzinnego gospodarstwa rolnego stanowią niespełna 40%, przy 94% średniej w UE. Niestety, notuje się tu najniższy, ujemny strumień inwestycji netto, przy relatywnie wyższym niż przeciętnie poziomie aktywów (w przeliczeniu na jednostkę odniesienia).

Wnioski

Podsumowując powyższe rozważania należy stwierdzić co poniżej.

- Analiza poszczególnych czynników produkcji wskazuje, że możemy wskazać spośród badanych regionów UE-25 takie, w gospodarstwach których zaangażowanie oraz efektywność czynników produkcji jest bardzo podobna, a jednocześnie różniąca się względem pozostałych wyodrębnionych klas. Może być to efektem: zdywersyfikowanego rozwoju ogólnogospodarczego analizowanych regionów/krajów, różnorodnych warunków naturalnych (glebowo-klimatycznych), odmiennej kultury rolnej, czy też szerokiego wachlarza skutków oddziaływania WPR na rolnictwo analizowanych regionów.
- Widzimy także, że bez względu na analizowany czynnik produkcji rysuje się wyraźny podział na regiony północy i południa Europy, a także krajów „starej” UE-12 oraz krajów przyjętych w ostatnich latach. Można postawić tezę, że wymienione wyżej czynniki stają się determinantami efektywności uzyskiwanej z zaangażowanych zasobów produkcyjnych.
- Istnieje potrzeba bardziej szczegółowej oceny zróżnicowania gospodarstw rolnych w regionach UE, ale z uwzględnieniem ich wielkości ekonomicznej oraz typu produkcyjnego, co pozwoli poszerzyć i pogłębić dotychczasowe wnioski.

- Stanowić to może przesłankę dalszych badań nad skutecznością, a być może konieczną dywersyfikacją Wspólnej Polityki Rolnej na poziomie regionalnym.

Literatura

- Błażek M. [2000]: Regionalne uwarunkowania rozwoju obszarów wiejskich i gospodarstw rolnych. *Roczniki Naukowe SERIA* t. 2.
- Chmieliński P. [2006]: Regionalne zróżnicowanie w rozwoju rolnictwa i obszarów wiejskich w Polsce a efektywność wykorzystania środków wsparcia Wspólnej Polityki Rolnej. *Studia i Monografie* nr 138, IERiGŻ, Warszawa
- Chojnicki Z. [1999]: Region w ujęciu geograficzno-społecznym. [W:] *Podstawy regionalizacji geograficznej*. T. Czyż (red.). Bogucki Wydawnictwo Naukowe, Poznań.
- Farm Accountancy Data Network. [2009]. [Tryb dostępu:] http://ec.europa.eu/agriculture/rca/index_en.cfm. [Data odczytu: maj 2010].
- Gorzelać E. [1999]: Regionalne cechy rolnictwa i rynku żywnościowego w Polsce, *Roczniki Naukowe SERIA*, t. 1, z. 1.
- Harasim A. [2006]: Dobór wskaźników do oceny regionalnego zróżnicowania rolnictwa. Raporty IUNG-PIB nr 3.
- Heller J. [1999]: Regionalizacja obszarów wiejskich w Polsce. *Studia i Monografie IERiGŻ*, Warszawa.
- Heller J. [2000]: Metody regionalnego i lokalnego kształtowania obszarów wiejskich stosowane w Polsce. *Zagadnienia Ekonomiki Rolnej* nr 1.
- Heller J. [2006]: Teoretyczne podstawy regionalizacji rolnictwa. [W:] *Regionalne zróżnicowanie produkcji rolniczej w Polsce*. Raporty IUNG PIB nr 3.
- Igras J. [2006]: Regionalne zróżnicowanie stanu agrochemicznego gleb w Polsce. *Wiś Jutra* nr 6.
- Kopiński J. [2006]: Zróżnicowanie nawożenia jako miara intensywności produkcji roślinnej w regionach. *Wiś Jutra* nr 6.
- Krasowicz S., Kuś J. [2006]: Regionalne zróżnicowanie produkcji roślinnej w Polsce na tle warunków przyrodniczych i ekonomiczno-organizacyjnych. *Wiś Jutra* nr 6.
- Mroczek R. [1999]: Regionalne zróżnicowanie wyników produkcyjno-ekonomicznych w rolnictwie. *Roczniki Naukowe SERIA* t. 1, z. 1.
- Stanisz A. [2007]: Przystępny kurs statystyki z zastosowaniem STATISTICA.PL na przykładach z medycyny. Tom 3. Analizy wielowymiarowe. Statsoft, Kraków.
- Zegar J. St. [2003]: Zróżnicowanie regionalne rolnictwa. GUS, Warszawa.

Renata Matysik-Pejas¹

Monika Szafrńska²

Agnieszka Potocka³

Katedra Zarządzania i Marketingu w Agrobiznesie
Uniwersytet Rolniczy
Kraków

Stan i uwarunkowania wymiany handlowej Polski z Rosją w zakresie produktów rolno-spożywczych

State and conditions of Polish-Russian trade in agri-food products

Synopsis. Analiza wymiany towarowej w zakresie produktów rolno-spożywczych pomiędzy Polską a Rosją za lat 1997-2008 wykazała, iż wymianę tę charakteryzuje po stronie polskiej przewaga eksportu nad importem, a zatem dodatnie saldo handlu tymi towarami. Średni udział artykułów rolno-spożywczych w ogólnej strukturze polskiego eksportu do Rosji na przełomie lat 1997-2008 ukształtował się na poziomie około 23%, podczas gdy import z Rosji na poziomie niewiele przekraczającym 1%. Spośród czterech sekcji produktów rolno-spożywczych największy udział w eksporcie z Polski do Rosji przypada na sekcję IV, tj. przetwory spożywcze, zaś najmniejszy na sekcję III, tj. tłuszcze i oleje. Po stronie szans polskiego eksportu towarów rolno-spożywczych do Rosji, które należałoby wykorzystać, można wskazać m.in. położenie geograficzne tego kraju, potencjał ekonomiczny, rozmiar i chłonność rynku oraz pozycję na arenie międzynarodowej, a także starania Rosji o wejście w struktury WTO, wzrost zamożności rosyjskiego społeczeństwa oraz brak samowystarczalności żywnościowej. Niestety obok szans istnieje także wiele zagrożeń oraz słabych stron polskiego eksportu do Rosji.

Słowa kluczowe: Polska, Rosja, wymiana handlowa, produkty rolno-spożywcze.

Abstract. Results of Polish-Russia trade in agri-food products in years 1997-2008 were presented. The value and structure of Polish exports to Russia and imports of agri-food products from Russia per sections of CN nomenclature were characterized. The share of agri-food products in the total value of Polish exports to Russia and imports from Russia was determined. The analysis of strengths and weaknesses as well as opportunities and threats in trading with Russia were presented.

Key words. Poland, Russia, trade exchange, agri-food products.

Wstęp

Z dniem 1 maja 2004 roku, tj. z chwilą przystąpienia Polski do Unii Europejskiej, handel z krajami członkowskimi UE został objęty regułami jednolitego rynku. Spowodowało to, iż nastąpiły także zmiany w warunkach wymiany handlowej Polski z krajami trzecimi, w tym także z Rosją.

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

² Dr inż., e-mail: mszafranska@ar.krakow.pl.

³ Mgr inż., e-mail: agnieszka8@gmail.com.

Federacja Rosyjska ze względu na swoje położenie geograficzne, wielkość rynku i potencjał ekonomiczny jest dla Rzeczypospolitej Polskiej ważnym partnerem handlowym. Współpraca gospodarcza pomiędzy Rosją i Polską obejmuje prawie wyłącznie handel towarowy. Polskie rolnictwo i przemysł spożywczy, zmodernizowane w okresie dostosowawczym do członkostwa w Unii Europejskiej, oferują atrakcyjne produkty nie tylko na rynki krajów unijnych, ale także na rynek rosyjski. Wśród artykułów rolno-spożywczych eksportowanych z Polski do Rosji, w rozumieniu zarówno unijnej, jak i rosyjskiej taryfy celnej, znajdują się takie produkty jak zwierzęta żywe i produkty pochodzenia zwierzęcego, produkty pochodzenia roślinnego, tłuszcze i oleje oraz przetwory spożywcze. Rosja jest obok Unii Europejskiej największym odbiorcą polskich produktów rolno-spożywczych. Na wielkość eksportu polskich towarów rolno-spożywczych do Rosji wpływa zarówno koniunktura gospodarcza w tym kraju, jak również decyzje wspierające lub ograniczające zagranicznych przedsiębiorców, inwestorów i eksporterów.

Metodyka

Celem pracy jest analiza i ocena polsko-rosyjskiej wymiany towarowej w zakresie towarów rolno-spożywczych. Źródłem danych do analizy i wnioskowania były informacje wtórne pochodzące z Roczników Statystycznych Handlu Zagranicznego Głównego Urzędu Statystycznego. Do analizy przyjęto lata 1997-2008. Analizę danych przeprowadzono układzie wertykalnym, pozwalającym na zbadanie struktury elementów analizowanego zjawiska. Analizę wykonano w wartościach bieżących. Do identyfikacji czynników wewnętrznych i zewnętrznych, determinujących polsko-rosyjską wymianę towarową, zastosowano metodę analizy SWOT.

Formalnoprprawne uwarunkowania polsko-rosyjskiej wymiany handlowej

Przystąpienie Polski do Unii Europejskiej wiązało się z przekazaniem dotychczasowych narodowych uprawnień w zakresie zewnętrznych stosunków handlowych instytucjom unijnym. Polska została objęta wspólną polityką, będącą domeną Wspólnoty. Nie jest to równoznaczne z całkowitym pozbawianiem Polski wpływu na politykę handlową w stosunku do krajów trzecich, jednak zmianie uległy metody i instrumenty tej polityki. Polski udział w kształtowaniu unijnej zagranicznej polityki handlowej od 1 maja 2004 r. realizowany jest w sposób pośredni poprzez przedstawicieli Rzeczypospolitej Polskiej w organach Unii Europejskiej. Do ich kompetencji należy zagraniczna polityka handlowa, jak również aktywny lobbing ze strony polskich grup producenckich, reprezentantów poszczególnych regionów, branż czy przemysłów [Kawecka-Wyrzykowska 2004a].

W związku z powyższym zmianie uległy także warunki wymiany handlowej Polski z krajami trzecimi, w tym także z Rosją. Według protokołu, podpisanego przez Polskę i Rosję 27 kwietnia 2004 roku w Luksemburgu, podstawowym dokumentem regulującym wzajemną współpracę gospodarczą jest od 1 maja 2004 roku Układ o Partnerstwie i Współpracy między Wspólnotami Europejskimi i ich państwami członkowskimi oraz

Federacją Rosyjską (Agreement on Partnership and Cooperation establishing a partnership between the European Communities and their Member States, on the one part, and The Russian Federation, on the other part). Podstawę rozwoju dwustronnych stosunków gospodarczych Polski i Rosji stanowi umowa między Rządem RP a Rządem FR o współpracy gospodarczej z 2.11.2004 r., powołująca w szczególności Polsko-Rosyjską Międzyrządową Komisję ds. Współpracy Gospodarczej. Komisja stanowi główne instytucjonalne forum dialogu gospodarczego między Polską a Rosją w sprawach wchodzących w kompetencje narodowe Polski [Przewodnik... 2010].

Tabela 1. Klasyfikacja towarowa artykułów rolno-spożywczych według sekcji (I – IV) nomenklatury CN

Table 1. Classification of agri-food products according to sections (I –IV) of the CN nomenclature

Towary rolno-spożywcze			
Sekcja I. Zwierzęta żywe; produkty pochodzenia zwierzęcego	Sekcja II. Produkty pochodzenia roślinnego	Sekcja III. Tłuszcze i oleje	Sekcja IV. Przetwory spożywcze
01 - Zwierzęta żywe 02 - Mięso i podroby jadalne 03 - Ryby i inne bezkręgowce wodne, 04 - Produkty mleczarskie: jaja ptasie; miód naturalny; jadalne produkty pochodzenia zwierzęcego 05 - Produkty pochodzenia zwierzęcego, gdzie indziej niewymienione	06 - Drzewa i inne rośliny; bulwy, korzenie; cięte kwiaty i ozdobne liście 07 - Warzywa 08 - Owoce i orzechy jadalne 09 - Kawa, herbata i przyprawy 10 - Zboża 11 - Produkty pochodzenia młynarskiego, sól skrobia 12 - Nasiona i owoce oleiste; ziarna, nasiona i owoce różne; rośliny przemysłowe lub lecznicze; słoma i pasza 13 - Szelak, gumy, żywice oraz inne soki i ekstrakty roślinne 14 - Materiały roślinne do wyplatania; produkty pochodzenia roślinnego, gdzie indziej nie wymienione	15 - Tłuszcze i oleje pochodzenia zwierzęcego lub roślinnego, gotowe tłuszcze jadalne; woski	16 - Przetwory z mięsa, ryb lub skorupiaków, mięczaków i innych bezkręgowców wodnych 17 - Cukry i wyroby cukiernicze 18 - Kakao i przetwory 19 - Przetwory ze zbóż, mąki, skrobi lub mleka; pieczywo cukiernicze 20 - Przetwory z warzyw, owoców, orzechów lub innych części roślin 21 - Różne przetwory spożywcze 22 - Napoje bezalkoholowe, alkoholowe i ocet 23 - Pozostałości i odpady przemysłu spożywczego; gotowa pasza dla zwierząt 24 - Tytoń i przemysłowe zamiastki tytoniu

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS [Rocznik... 2009].

Klasyfikacja towarów w handlu zagranicznym ze szczególnym uwzględnieniem produktów rolno-spożywczych

W Rzeczypospolitej Polskiej do końca kwietnia 2004 r. w statystyce handlu zagranicznego i taryfie celnej stosowana była Polska Scalona Nomenklatura Towarowa Handlu Zagranicznego PCN. Począwszy od 1 maja 2004 r. wymiana handlowa z krajami trzecimi, w tym również z Rosją, opiera się na Wspólnotowej Taryfie Celnej (Common Customs Tariff). Obroty towarowe w handlu zagranicznym prezentowane są według ośmioznakowej Scalonej Nomenklatury CN (Combined Nomenclature), która stanowi

podstawę klasyfikacji towarów według taryfy celnej Unii i zapewnia jednolitą bazę klasyfikacyjną dla handlu zagranicznego, spójną z klasyfikacjami międzynarodowymi. Scalona Nomenklatura CN podlega corocznej weryfikacji [Kawecka-Wyrzykowska 2004b].

Podstawą systemu celnego w Federacji Rosyjskiej jest taryfa celna wprowadzona 1 stycznia 2002 roku oraz kodeks celny, który obowiązuje od 1 stycznia 2004 roku. Akty te regulują zasady ustalania i wysokość stawek celnych importowych. Należy podkreślić, że zostały one opracowane na podstawie reguł obowiązujących w krajach Unii Europejskiej i WTO. Układ rosyjskiej taryfy celnej jest analogiczny do taryfy UE w zakresie nomenklatury towarowej oraz podziału na sekcje i działy, z tym, że rosyjska taryfa w odróżnieniu od unijnej podaje wyłącznie stawki celne odpowiadające stawkom konwencyjnym, zaś odpowiedniki stawek autonomicznych i preferencyjnych są uwzględnione w innych aktach prawnych [Federacja... 2005].

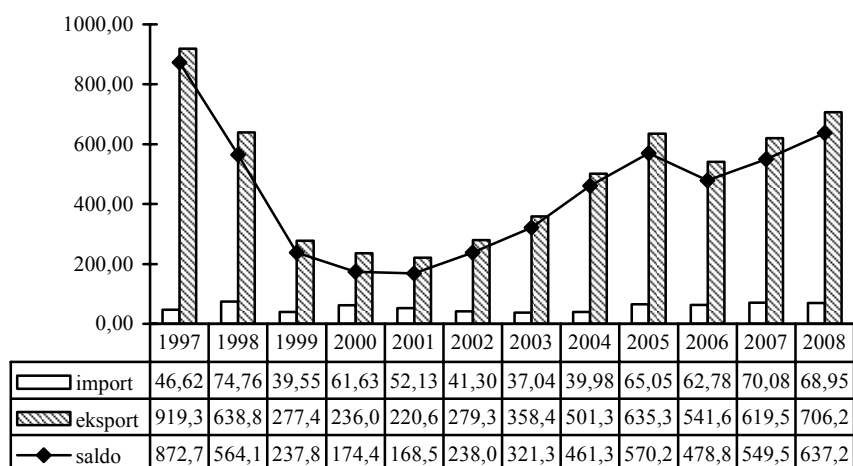
Obroty towarowe w handlu zagranicznym według nomenklatury CN klasyfikowane są według zwiększającego się stopnia przetworzenia, od najmniej do najbardziej przetworzonych. Towary zostały podzielone na 21 sekcji, przy czym sekcje od I do IV obejmują artykuły sklasyfikowane jako rolno-spożywcze (tab. 1).

Wyniki polsko-rosyjskiej wymiany handlowej w zakresie towarów rolno-spożywczych

Wymiana handlowa w zakresie artykułów rolno-spożywczych pomiędzy Polską a Rosją jest elementem składowym ogólnych obrotów handlu zagranicznego. W przypadku tej grupy produktów charakterystyczna jest przewaga polskiego eksportu na importem, a zatem dodatnie saldo handlu z Rosją (rys. 1).

W latach 1993-1997 miał miejsce dynamiczny wzrost polskiego eksportu towarów rolno-spożywczych na rynek rosyjski. Jednak w następstwie kryzysu gospodarki rosyjskiej w 1998 r.⁴ polski eksport towarów rolno-spożywczych do tego kraju spadł w 1999 r. do poziomu 277,43 mln USD. Kolejne dwa lata były jeszcze gorsze, jednak saldo wymiany handlowej pozostało dodatnie. W 2001 r. eksport osiągnął wartość 220,63 mln USD, co stanowiło zaledwie około 24% poziomu sprzed kryzysu. Wpłynęło to niekorzystnie na pozycję polskich eksporterów na rynku rosyjskim. Dopiero rok 2002 przyniósł trend wzrostowy, który kontynuowany był aż do roku 2005. Mimo tego, poziomu eksportu artykułów rolno-spożywczych z okresu przed kryzysem nie udało się przekroczyć. Kolejne niewielkie załamanie w eksporcie artykułów rolno-spożywczych miało miejsce w 2006 r., jednak już w roku 2008 wartość eksportu osiągnęła poziom 706, 24 mln USD (rys. 1).

⁴ Kryzys ten przejawiał się deprecjacją rubla przekraczającą 300%, zmniejszeniem dochodów realnych ludności i wzrostem cen, co z kolei wpłynęło na spadek popytu na rosyjskim rynku.



Rys. 1. Polsko-rosyjska wymiana handlowa w zakresie artykułów rolno-spożywczych w latach 1997-2008, mln USD

Fig. 1. Polish-Russian trade in agri-food products in 1997-2008, million USD

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS [Rocznik... 1998-2009 passim].

Tabela 2. Udział towarów rolno-spożywczych w polskim eksporcie do Rosji i imporcie z Rosji w latach 1997-2008, %

Table 2. Share of agri-food products in Polish exports to Russia and imports from Russia in 1997-2008, %

Rok	Udział towarów rolno-spożywczych (Sekcje I-IV) w eksporcie z Polski do Rosji	Udział towarów rolno-spożywczych (Sekcje I-IV) w imporcie z Rosji do Polski
1997	42,67	1,74
1998	39,99	3,15
1999	39,10	1,48
2000	27,38	1,33
2001	20,84	1,18
2002	20,98	0,94
2003	23,69	0,71
2004	17,64	0,63
2005	16,04	0,72
2006	11,49	0,52
2007	9,63	0,49
2008	7,9	0,34

Źródło: jak w rys. 1.

W długim okresie odbudowy polskiego eksportu po kryzysie w 1998 r. następowało nie tylko proste odtworzenie jego skali, ale także dokonała się dość znacząca przebudowa jego struktury przedmiotowej. Do czasu kryzysu artykuły rolno-spożywcze stanowiły podstawę polskiego eksportu do Rosji, a Polska była liczącym się dostawcą na tym rynku. Jednak od tego czasu obserwuje się systematyczny spadek udziału tej grupy towarowej w ogólnej strukturze eksportu. O ile w 1997 r. udział towarów zaliczanych do sekcji I-IV

wynosił ponad 42% polskiego eksportu na rynek rosyjski, to w roku 2008 ich udział zmalał zaledwie do 7,9% ogólnej wartości eksportu do Rosji (tab. 2).

Po stronie importu produkty rolno-spożywcze odgrywają znikomą rolę. Przeciętny udział tej grupy towarowej w strukturze polskiego importu z Rosji ukształtował się w latach 1997-2008 na poziomie 1,1%, natomiast w strukturze eksportu wyniósł odpowiednio 23,1%.

Spośród czterech sekcji towarowych artykułów rolno-spożywczych największy udział w polskim eksporcie do Rosji przypada na towary sklasyfikowane w sekcji IV (Przetwory spożywcze). Średnio w analizowanym okresie wynosił on 57,51%, zaś najmniejszy udział przypadał na sekcję III (Tłuszcze i oleje), średnio 1,66%.

Eksport towarów sklasyfikowanych w sekcji I (Zwierzęta żywe; produkty pochodzenia zwierzęcego) w latach 1997-2001 wykazywał tendencję spadkową (tab. 3). W kolejnych latach następował wzrost eksportu tych artykułów, do poziomu 109,372 mln USD w roku 2003. Jednak już w roku 2004 (a więc jeszcze przed wprowadzeniem przez Rosję embarga na polskie mięso w listopadzie 2005 r.⁵) wartość eksportu spadła do około 102,7 mln USD. W kolejnym roku w tej grupie towarowej nastąpił spadek eksportu o dalsze 16,85 mln USD w porównaniu z rokiem poprzednim. W kolejnych latach (2006-2007) poziom eksportu do Rosji nie przekroczył poziomu z roku przed wprowadzeniem embarga i utrzymywał się na średnim poziomie 85,582 mln USD. Ubytek eksportu towarów sekcji I, spowodowany spadkiem eksportu mięsa, został w znacznej mierze zrekompensowany wzrostem eksportu zwierząt żywych w ramach tej samej sekcji towarowej.

W latach 1997-2001 odnotowano systematyczny spadek polskiego eksportu w zakresie sekcji II, tj. produktów pochodzenia roślinnego. Wartość eksportu w tym okresie spadła o ponad połowę (odpowiednio z poziomu 76,614 mln USD do 31,368 mln USD). Kolejne lata przyniosły jednak poprawę tej niekorzystnej sytuacji i w roku 2005 wartość eksportu produktów pochodzenia roślinnego ukształtowała się na poziomie 225,714 mln USD. Podobnie jak w przypadku mięsa, w listopadzie 2005 roku Federacja Rosyjska przestała uznawać polskie świadectwa fitosanitarne, co bezpośrednio spowodowało spadek eksportu towarów sklasyfikowanych w sekcji II na rynek rosyjski w kolejnych latach. Ograniczenia dotyczą przede wszystkim eksportu warzyw i owoców, które od 2002 r. stanowiły około 80% eksportu do Rosji produktów sekcji II.

Analiza SWOT polsko-rosyjskiej wymiany towarowej

Analiza mocnych i słabych stron to identyfikacja czynników wewnętrznie pozytywnych i wewnętrznie negatywnych. Ma ona na celu określenie pozycji konkurencyjnej na rynku, dlatego czynniki te powinny być rozpatrywane na tle sytuacji konkurentów. Metoda ta określa również zewnętrzne czynniki negatywne i pozytywne, czyli pojawiające się szanse i zagrożenia. Świadczą one zazwyczaj o istocie atrakcyjności rynku [Garbarski i inni 2001].

⁵ Rosja zarzuciła wówczas polskim rolnikom i eksporterom fałszowanie certyfikatów weterynaryjnych i fitosanitarnych. Embargo to zostało zniesione po ponad dwóch latach.

Tabela 3. Wartość i struktura polskiego eksportu do Rosji i importu z Rosji w zakresie towarów rolno-spożywczych w latach 1997-2008, z uwzględnieniem podziału na działy

Table 3. Polish exports to Russia and imports from Russia of agri-food products in 1997-2008, by CN sections

Rok	Eksport/Import		Towary rolno-spożywcze				Razem
			Zwierzęta żywe; produkty pochodzenia zwierzęcego	Produkty pochodzenia roślinnego	Tłuszcze i oleje	Przetwory spożywcze	
1997	eksport	tys. USD	101 914	76 614	13 060	727 729	919 317
		udział, %	11,09	8,33	1,42	79,16	100,00
	import	tys. USD	42 082	2 956	111	1 468	46 617
1998		udział, %	90,27	6,34	0,24	3,15	100,00
	eksport	tys. USD	119 411	75 536	10 881	433 044	638 872
		udział, %	18,69	11,82	1,7	67,78	100,00
1999	import	tys. USD	63 081	9 849	19	1 814	74 763
		udział, %	84,37	13,17	0,03	24,30	100,00
	eksport	tys. USD	72 733	51 472	22 867	130 318	277 390
2000		udział, %	26,22	18,56	8,24	46,98	100,00
	import	tys. USD	36 173	1 473	95	1 811	39 552
		udział, %	91,46	3,72	0,24	4,58	100,00
2001	eksport	tys. USD	56 283	40 990	8 296	130 472	236 041
		udział, %	23,84	17,37	3,51	55,28	100,00
	import	tys. USD	59 179	972	0	1 475	61 626
2002		udział, %	96,03	1,58	0,00	2,39	100,00
	eksport	tys. USD	54 669	31 368	6 060	128 533	220 630
		udział, %	24,78	14,22	2,75	58,26	100,00
2003	import	tys. USD	48 434	1 393	3	2 296	52 126
		udział, %	92,92	2,67	0,01	4,40	100,00
	eksport	tys. USD	68 066	58 380	2 727	150 204	279 377
2004		udział, %	24,36	20,90	0,98	53,76	100,00
	import	tys. USD	37 035	2 539	11	1 711	41 296
		udział, %	89,68	6,15	0,03	4,14	100,00
2005	eksport	tys. USD	109 373	88 512	2 369	158 150	358 404
		udział, %	30,52	24,70	0,66	44,13	100,00
	import	tys. USD	26 128	8 996	4	1 908	37 036
2006		udział, %	70,55	24,29	0,01	5,15	100,00
	eksport	tys. USD	102 709	179 557	1 241	217 848	501 355
		udział, %	20,49	35,81	0,25	43,45	100,00
2007	import	tys. USD	32 742	5 043	127	2 064	39 976
		udział, %	81,90	12,62	0,32	5,16	100,00
	eksport	tys. USD	85 857	225 714	1 041	322 718	635 330
2008		udział, %	13,51	35,53	0,16	50,80	100,00
	import	tys. USD	51 437	5 897	128	7 590	65 052
		udział, %	79,07	9,07	0,20	11,67	100,00
2009	eksport	tys. USD	86 549	97 445	784	356 824	541 602
		udział, %	15,98	17,99	0,14	65,88	100,00
	import	tys. USD	54 209	5 101	67	3 399	62 776
2010		udział, %	86,35	8,13	0,11	5,41	100,00
	eksport	tys. USD	84 614	128 589	415	405 969	619 587
		udział, %	13,66	20,75	0,07	65,52	100,00
2011	import	tys. USD	55 511	4 993	3 908	5 671	70 083
		udział, %	79,21	7,12	5,58	8,09	100,00
	eksport	tys. USD	113 632	153 255	448	438 909	706 244
2012		udział, %	16,09	21,70	0,06	62,15	100,00
	import	tys. USD	45 281	6 570	9 782	7 317	68 950
		udział, %	65,67	9,53	14,19	10,61	100,00

Źródło: jak w rys. 1.

Tabela 4. Identyfikacja mocnych i słabych stron oraz szans i zagrożeń w handlu z Rosją

Table 4. Identification of strengths and weaknesses as well as opportunities and threats in trading with Russia

Mocne strony	Słabe strony
+ korzystne położenie geograficzne Polski, + wspólna granica z Rosją, + przynależność do wspólnej kultury słowiańskiej, + korzystne uwarunkowania przyrodnicze dla rolnictwa w Polsce, + poprawa jakości polskich produktów w związku z koniecznością przestrzegania rygorystycznych przepisów regulujących handel zagraniczny produktami rolnymi i żywnościowymi, wynikającej z akcesji Polski do Unii Europejskiej, + niskie zużycie NPK na 1 ha UR na tle innych krajów UE, + stabilna sytuacja gospodarcza w Polsce, + działalność promocyjno-wystawiennicza polskich produktów na terenie Rosji.	– zmiana kierunku polskiego eksportu z rynku rosyjskiego na rynek unijny, – zmiana struktury polskiego eksportu na rynek rosyjski: spadek udziału towarów rolnospożywczych w całkowitym eksporcie z Polski do Rosji, – przeciwne wektory w polskiej i rosyjskiej polityce zagranicznej, – rozdrobnienie polskiego rolnictwa, – niewielkie możliwości polskich przedsiębiorstw pod względem udzielania kredytów oraz skali dostaw – Korporacja Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych w niewystarczający sposób wspiera polskich przedsiębiorców-eksporterów.
Szanse	Zagrożenia
+ chłonny rynek rosyjski, + starania Rosji o wejście w struktury WTO, + wzrost zamożności rosyjskiego społeczeństwa, + brak samowystarczalności żywnościowej Rosji, + utworzenie strefy wolnego handlu na terytorium UE i Rosji, + współpraca regionalna, + działalność instytucji takich jak: Polsko-Rosyjska Międzyrządowa Komisja ds. Współpracy Gospodarczej, Wydział Promocji Handlu i Inwestycji Ambasady RP w Moskwie, Klub Przedsiębiorczości Polskiej w Moskwie, Polska Izba Gospodarcza Importerów, Eksporterów i Kooperacji, Wspólna Polsko-Rosyjska Komisja ds. Handlu i Współpracy Gospodarczej.	– wpływ polityki na handel z Polską, – różnice w interpretacji wspólnej historii, – wzrost opłacalności produkcji rodzimej w Rosji, – wysoka konkurencja na rynku rosyjskim, występowanie towarów substytucyjnych w stosunku do polskich produktów, oferowanych przez przedsiębiorców z innych krajów, a przede wszystkim ekspansja chińskich produktów na rynek rosyjski, – bariery taryfowe i parataryfowe (jak np. kwoty i licencje eksportowe).

Źródło: praca Potockiej [2009].

Rynek rosyjski można uznać za atrakcyjny dla polskich towarów rolnospożywczych ze względu na rozmiar oraz chłonność, położenie geograficzne, potencjał ekonomiczny Rosji i pozycję tego kraju na arenie międzynarodowej.

Federacja Rosyjska nie jest krajem samowystarczalnym żywnościowo. Zgodnie z doktryną żywnościowego bezpieczeństwa kraju, udział ojczyściej produkcji w ogólnej ilości zapasów żywności rynku wewnętrznego powinien wynosić nie mniej niż: zboże 95%, cukier 80%, olej roślinny 80%, mięso i przetwory 85%, mleko i nabiał 90%, ryby i przetwory rybne 80%, ziemniaki 95%, sól 85%. Resort, odpowiadający w Rosji za strategiczne zapasy żywności, nie ujawnia danych co do wielkości zapasów w magazynach. Wiadomo jednak, że w sytuacji zaprzestania importu produktów żywnościowych, Rosjanom wystarczy żywności na około 3 miesiące. W czasach ZSRR w magazynach przechowywano żywność na około 100 dni. W 1996 r. okres ten skrócono do 48 dni, w 2001 do 31 dni. Przy obecnej ilości produktów żywnościowych w magazynach

strategicznych i bieżącym obrocie handlowym FR może w warunkach wstrzymania dostaw żywności z zagranicy utrzymać się około 4 miesięcy [Biuletyn... 2009].

W polskiej gospodarce dominują małe i średnie przedsiębiorstwa, co sprawia, że na wielkim rosyjskim rynku stały się one nieliczącymi się partnerami. Do zagrożeń polskiego eksportu towarów rolno-spożywczych na rynek rosyjski można wobec tego zaliczyć także możliwość utraty zainteresowania przez Rosję importem tych produktów z Polski, ze względu na zbyt małe możliwości polskich przedsiębiorstw pod względem skali dostaw oraz udzielania kredytów.

Jedyną instytucją ubezpieczeniową udzielającą gwarancji w handlu między Rzeczpospolitą Polską i Federacją Rosyjską jest Korporacja Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych (KUKE). Dzięki gwarancjom Skarbu Państwa KUKE ubezpiecza polskich eksporterów od tzw. ryzyka nierynkowego, czyli zarówno ryzyka politycznego kraju transakcji (rozumianego jako ryzyko zmian związanych z decyzją kraju dłużnika, moratorium płatnicze czy siła wyższa) jak i ryzyka handlowego (braku zapłaty za dostawę towarów lub wykonanie usług ze względu na prawnie stwierdzoną niewypłacalność lub zwłokę w wypełnianiu zobowiązań płatniczych przez dłużnika) [Wydział... 2010]. Jednak działanie KUKE jest dość ograniczone i zbyt słabo wspiera polskich eksporterów.

Ponieważ działają w pojedynkę, polskie firmy są łatwe do wyeliminowania z takiego rynku jak rosyjski, gdzie ich nakłady na reklamę i marketing są prawie niezauważalne. Towary rolno-spożywcze, które dominują w polskiej ofercie są ogólnie dostępne na międzynarodowym rynku. Głównym obiektem zainteresowania Rosji są dostawy z UE, USA, Chin i innych krajów azjatyckich.

Z drugiej strony członkostwo Polski w Unii Europejskiej stwarza możliwość zmiany tej niekorzystnej wizji polsko-rosyjskich stosunków gospodarczych, przez pośrednie zwiększenie eksportu artykułów rolno-spożywczych do Rosji w ramach poddostaw dla wielkich unijnych firm eksportujących do tego kraju. Polski eksport w ramach poddostaw ma znaczenie tylko z punktu widzenia korzyści ekonomicznych, liczą się bowiem jedynie marki głównych dostawców [Bożyk 2005]. Polskie przedsiębiorstwa powinny przyjąć odpowiednią strategię rynkową, polegającą na uzyskiwaniu gwarancji rządowych i preferencyjnych kredytów oraz podejmowaniu współpracy w zakresie infrastruktury handlowej (np. składy celne). Są to jednak półśrodki, ponieważ do najlepszych metod zwiększania udziału w rosyjskim rynku zalicza się inwestycje zagraniczne w sektorze spożywczym [Miklaszewski 2004].

Do przeszkód niepozwalających na pełne wykorzystanie szans rozwoju polskiego eksportu towarów rolno-spożywczych do Rosji zalicza się także niewielkie możliwości płatnicze podmiotów rosyjskich w wymienialnych walutach, słabą infrastrukturę bankowo-ubezpieczeniową, wysokie koszty transportu, ryzyko zniszczenia i utraty towarów, a co za tym idzie ograniczone możliwości ubezpieczania ich przez polskich eksporterów. Brak również stabilnych wzajemnych powiązań między podmiotami obu krajów.

Perspektywy polskiego eksportu towarów rolno-spożywczych do Rosji w ramach unijno-rosyjskich stosunków handlowych zależą od inicjatyw i podejścia stron oraz umiejętności kojarzenia wzajemnych interesów. Napięcia polityczne na linii Polska-Rosja to czynnik, który mógłby ograniczyć wzajemną wymianę handlową, mimo poprawiających się ekonomicznych warunków rozwoju stosunków gospodarczych pomiędzy tymi krajami.

Podsumowanie

Rosja, obok Unii Europejskiej, jest jednym z największych importerów produktów rolno-spożywczych z Polski. Jednak potencjał eksportowy Polski w zakresie towarów rolno-spożywczych do tego kraju osłabia znaczne rozdrobnienie polskiego rolnictwa i przetwórstwa żywności.

Wymiana towarowa pomiędzy Polską i Rosją w zakresie produktów rolno-spożywczych w latach 1997-2008 wykazuje po polskiej stronie przewagę eksportu nad importem. Wynikiem tego jest, w całym analizowanym okresie, dodatnie saldo tego handlu, mimo wahającej się wartości polskiego eksportu w kolejnych latach. Średni udział artykułów rolno-spożywczych w ogólnej strukturze polskiego eksportu do Rosji na przełomie lat 1997-2008 ukształtował się na poziomie około 23%, przy czym w roku 1997 stanowił blisko 43% wartości polskiego eksportu, podczas gdy w roku 2008 już tylko niecałe 8%.

Po stronie importu produkty rolno-spożywcze odgrywają znikomą rolę. Przeciętny udział tej grupy towarowej w strukturze polskiego importu z Rosji ukształtował się na przełomie lat 1997-2008 na poziomie niewiele przekraczającym 1%.

Na wielkość polskiego eksportu do Rosji w zakresie produktów rolno-spożywczych w latach 1997-2008, największy wpływ miał kryzys rosyjski w roku 1998 i jego konsekwencje w następnych latach. W wyniku tego kryzysu nastąpił drastyczny spadek eksportu tej grupy towarowej, będącej dotychczas podstawą polskiego eksportu na rynek rosyjski. Ponowne umacnianie się pozycji polskich eksporterów sektora rolno-spożywczego na rynku rosyjskim następowało od 2002 roku. Jednak wartości eksportu z roku przed kryzysem nie udało się przekroczyć.

Spośród czterech sekcji produktów rolno-spożywczych największy udział w eksporcie z Polski do Rosji przypada na sekcję IV, tj. przetwory spożywcze. Średnio w analizowanym okresie było to 57,51%, zaś najmniejszy udział przypadał na sekcję III, tj. tłuszcze i oleje, średnio 1,66%. W handlu zagranicznym rośnie zatem rola produktów wysoko przetworzonych.

Federację Rosyjską można uznać za atrakcyjnego partnera zagranicznego jako odbiorcę polskiego eksportu w zakresie towarów rolno-spożywczych ze względu na chłonność i rozmiary rynku tego kraju, potencjał ekonomiczny i pozycję na arenie międzynarodowej. Jednak, aby polsko-rosyjska wymiana handlowa mogła się rozwijać, oba kraje powinny skupić się na wykorzystaniu potencjalnych szans, unikaniu zagrożeń i sytuacji konfliktowych oraz kształtowaniu zasad porozumienia.

Literatura

- Biuletyn informacyjny Wydziału Promocji Handlu i Inwestycji Ambasady RP w Moskwie nr 6. [2009]. [Tryb dostępu:] www.eksporter.gov.pl/Informacja/Skroty.aspx?kategoria=113 [Data odczytu: kwiecień 2010]
- Bożyk P. [2005]: Korzyści i zagrożenia rozwoju stosunków gospodarczych Polski z Rosją po akcesji do Unii Europejskiej. [W:] Wschód jako partner Unii Europejskiej. Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa.
- Federacja Rosyjska – przewodnik dla przedsiębiorców. [2005]. [Tryb dostępu:] <http://www.rosja.biz.pl/files/analizy-ekonomiczne/rosja2005.pdf>. [Data odczytu: kwiecień 2010].
- Garbarski, L., Rutkowski, I., Wrzosek, W. [2001]: Marketing. Punkt zwrotny nowoczesnej firmy. PWE, Warszawa.

- Kawecka-Wyrzykowska E. [2004a]: Wpływ członkostwa w UE na proces podejmowania decyzji w sferze polityki handlowej. [W:] Polska w Unii Europejskiej. Tom II. Instytut Koniunktur i Cen Handlu Zagranicznego, Warszawa.
- Kawecka-Wyrzykowska E. [2004b]: Zmiany warunków prowadzenia handlu wynikające z przyjęcia wspólnej taryfy celnej UE. [W:] Polska w Unii Europejskiej. Tom II. Instytut Koniunktur i Cen Handlu Zagranicznego, Warszawa.
- Miklaszewski S. [2004]: Stosunki handlowe między polską a Rosją w świetle zagranicznej polityki handlowej UE. [W:] Stosunki gospodarcze Polska-Rosja w warunkach integracji z Unią Europejską. SGH, Warszawa.
- Potocka A. [2009]: Atrakcyjność rynku rosyjskiego dla polskich produktów rolno-spożywczych. Praca magisterska wykonana w Katedrze Agrobiznesu, WR-E, Uniwersytet Rolniczy, Kraków.
- Przewodnik eksportera po rynku Federacji Rosyjskiej. [2010]. [Tryb dostępu:] <http://www.eksporter.gov.pl/Informacja/Skroty.aspx?kategoria=158>. [Data odczytu: kwiecień 2010]
- Rocznik Statystyczny Handlu Zagranicznego. [1998, 1999, 2000, 2001, 2002, 2003, 2004, 2005, 2006, 2007, 2008, 2009]. GUS, Warszawa.
- Wydział Promocji handli i Inwestycji. [2010]. [Tryb dostępu:] http://moskwa.trade.gov.pl/pl/instrumentyeksportu/article/detail,50,Ubezpieczenia_Kredytow_Eksportowych_-_KUKE.html. [Data odczytu kwiecień: 2010].

Urszula Motowidlak¹
Anita Fajczak-Kowalska²
Zakład Logistyki
Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny
Uniwersytet Łódzki

Wartość dodana w łańcuchu dostaw żywności

Added value in delivery chain of food

Synopsis. Odnotowane w ostatnich latach znaczne wahania cen w ramach łańcucha dostaw żywności doprowadziły do wzrostu konsumpcyjnych cen żywności i wyższej inflacji. W takiej sytuacji bardzo ważne stały się działania mające na celu usprawnienie funkcjonowania łańcucha żywnościowego, który bezpośrednio oddziałuje na wszystkich obywateli. Przeprowadzona analiza wskazuje, że ogólna konkurencyjność łańcucha dostaw żywności i jego wzrost nie dorównuje konkurencyjności i wzrostowi całej gospodarki UE. W latach 2003–2008 tempo wzrostu produkcji w łańcuchu dostaw żywności było wyraźnie słabsze w stosunku do zmian produkcji w pozostałych sektorach gospodarki. Średni wzrost wartości dodanej sektorów wchodzących w skład łańcucha dostaw żywności był przeciętnie o 2% rocznie niższy niż średni jej wzrost odnotowywany w UE. Ponadto zwrócono uwagę na nierównomierny podział wartości dodanej między poszczególnymi uczestnikami łańcucha.

Słowa kluczowe: łańcuch dostaw żywności, konkurencyjność, wartość dodana.

Abstract. The last important price changes within the food delivery chain caused a growth of food prices and a higher inflation rate. In the face of those circumstances the activities for improvement of food delivery chain have become very important, since it affects directly all citizens. The analysis have displayed that the global competitiveness of food delivery chain and its growth did not equal the competitiveness and growth of whole economy. In the period of 2003-2008, the dynamics of growth of production in food delivery chain was clearly lower than the changes of production in other sectors of economy. The average growth rate of added value in the food delivery chain sectors was by about 2 per cent lower than the average growth rate in the EU economy. Furthermore, some attention was paid to an uneven distribution of added value between the participants in the food delivery chain.

Key words: delivery chain of food, competitiveness, added value.

Wstęp

Łańcuch dostaw żywności łączy trzy ważne sektory gospodarki, tzn. rolnictwo, przetwórstwo spożywcze oraz dystrybucję, które mają istotny wpływ na poziom dobrobytu gospodarczego, sytuację społeczną oraz ekologiczną obywateli [Cyżewski 2001]. W łańcuchu dostaw realizowane są różnorodne czynności, które składają się na procesy gospodarcze [Witkowski 2003, s. 111]. W łańcuchu żywnościowym procesy te obejmują działania zaprojektowane na wielu płaszczyznach, których podstawowym celem jest zapewnienie zadowolenia nabywców oraz zysku przedsiębiorstwom uczestniczącym

¹ Dr, e-mail: umotowidlak@onet.eu

² Dr, e-mail: afajczak@interia.pl

w przepływie produktów i usług ze sfery pierwotnej produkcji rolnej aż do konsumenta. Dążenie do większej efektywności działania, poprawy poziomu obsługi klienta oraz skutecznej reakcji na zmiany zachodzące w otoczeniu zmusza przedsiębiorstwa do realizacji przedsięwzięć usprawniających funkcjonowanie łańcuchów dostaw. Chcąc sprostać wyzwaniom rynku, przedsiębiorstwa muszą m.in. dążyć do poprawy ekonomicznych relacji między kosztami, a jakością oferowanych produktów oraz do optymalizacji wartości dodanej przez wszystkie ogniwa do poziomu oczekiwanego przez klienta [Rutkowski 2000, s. 40].

Istota funkcjonowania łańcucha dostaw żywności

Łańcuch dostaw żywności charakteryzuje się dużą różnorodnością podmiotów wchodzących w jego skład. Obejmuje on producentów, dostawców, firmy transportowe, magazyny, sprzedawców hurtowych i detalicznych, organizacje usługowe oraz konsumentów [Gołębiewski 2007, s. 12]. Stanowią one sieć organizacji zaangażowanych, przez powiązania z dostawcami i odbiorcami, w różne procesy i działania, które tworzą wartość w postaci produktów i usług dostarczonych ostatecznym konsumentom [Rutkowski 2004]. Jedną z płaszczyzn prawidłowego funkcjonowania łańcucha dostaw żywności jest więc oferowanie konsumentom wysokiej jakości produktów spożywczych po przystępnych cenach, zapewnienie bezpieczeństwa i identyfikowalności tych produktów. Realizacja tych działań ma bezpośrednie skutki dla wszystkich obywateli, w tym także obywateli Unii Europejskiej (UE). Szczególnie jest to istotne w państwach, w których gospodarstwa domowe przeznaczają na żywność znacznie większy odsetek swoich dochodów (rys. 1). Do grupy tych państw należy m.in. Polska. W 2007 roku w krajach Unii Europejskiej wydatki na żywność stanowiły około 13% ogółu wydatków gospodarstw domowych. Natomiast w Polsce w strukturze spożycia indywidualnego wyrobów i usług udział wydatków na żywność i napoje bezalkoholowe wynosił prawie 21% (w ujęciu nominalnym), zajmując drugie miejsce po wydatkach na użytkowanie i wyposażenie mieszkania (23%).

Ze względu na dużą złożoność sieci, w której działają podmioty tworzące łańcuch dostaw żywności oraz występujące w niej powiązania, pełne wykorzystanie potencjału łańcucha jest bardzo trudne. Uczestnikami łańcucha dostaw są bowiem jednocześnie bardzo duże, średnie oraz małe przedsiębiorstwa, występujące w roli konkurentów, dostawców oraz klientów. Globalizacja i utworzenie jednolitego rynku europejskiego wymuszają zmiany w polityce logistycznej uczestników łańcucha dostaw żywności. Podmioty międzynarodowe stanowią bowiem coraz poważniejszą konkurencję w poszczególnych sektorach tego łańcucha.

Zwiększenie konkurencyjności sektora rolnego, przetwórstwa spożywczego i sektora dystrybucyjnego wymaga więc zintegrowanego zarządzania łańcuchem dostaw³, ukierunkowanego na zarządzanie procesami, które determinują jego konkurencyjność i są źródłem wartości dodanej [Lemanowicz 2009, s. 217]. Realizacja celu zarządzania

³ Zintegrowane zarządzanie łańcuchem dostaw to zarządzanie relacjami z dostawcami i klientami w górę i w dół łańcucha w celu dostarczenia najwyższej jakości dla klientów, przy kosztach niższych z punktu widzenia łańcucha dostaw jako całości [Christopher 2000].

procesami logistycznymi wymaga konieczności pomiaru funkcjonowania każdego z ogniw tego łańcucha.



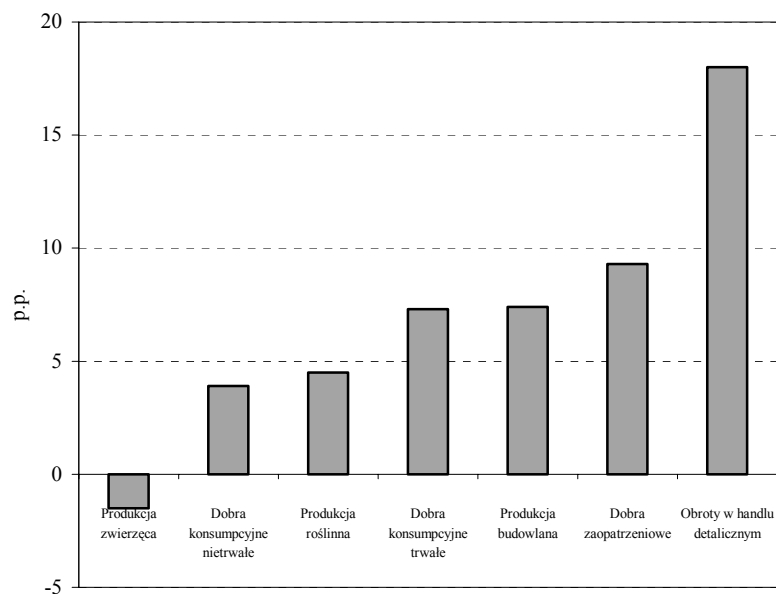
Rys. 1. Udział spożycia żywności i napojów bezalkoholowych w strukturze spożycia indywidualnego w sektorze gospodarstw domowych UE w 2007 r.

Fig. 1. Share of expenditure on consumption of food and non-alcoholic beverages in the total expenditure on consumption of the EU households in 2007

Źródło: [Polska... 2009, s. 32].

Od 1995 roku ogólna konkurencyjność łańcucha dostaw żywności i jego wzrost gospodarczy nie dorównuje konkurencyjności i wzrostowi całej gospodarki UE. Średni wzrost wartości dodanej w sektorach wchodzących w skład łańcucha dostaw żywności jest przeciętnie o 2% rocznie niższy niż średni wzrost odnotowywany w UE od 1995 roku [Poprawa... 2009, s. 5]. W ostatnich latach zaobserwowano znaczne wahania cen w ramach łańcucha dostaw żywności. Zdecydowanie pogorszyły się rynkowe uwarunkowania produkcji żywności przetworzonej i nieprzetworzonej. Rosnące koszty produkcji, wynikające m.in. ze wzrostu cen nośników energii, odbiły się na cenach surowców rolnych. Efekty tych czynników strukturalnych dodatkowo nasiliły się na skutek niedoborów w zakresie produkcji, wynikających z niekorzystnych warunków pogodowych, spowolnienia wzrostu wydajności plonów, charakteru rynków rolnych oraz ograniczeń handlowych. Połączenie czynników strukturalnych oraz czynników przejściowych miało istotny wpływ na produktywność i efektywność sektorów gospodarki tworzących łańcuch dostaw żywności.

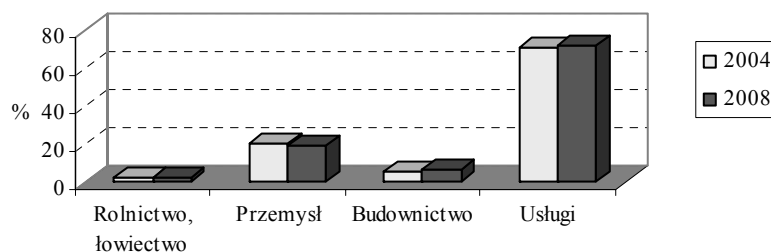
W 2008 roku wartość wytworzonego produktu krajowego brutto w krajach UE wynosiła 12 497,6 mld euro. W porównaniu do 2003 roku była ona w cenach stałych wyższa o 11,9 punktów procentowych (p.p.). W latach 2003-2008 tempo wzrostu produkcji w łańcuchu dostaw żywności było wyraźnie niższe w stosunku do zmian wartości produkcji w pozostałych sektorach gospodarki UE, co przedstawiono na rysunku 2.



Rys. 2. Dynamika zmian wartości produkcji i handlu w UE w latach 2003-2008 w cenach stałych (2003 r. = 100%)

Fig. 2. Dynamics of changes in production and commerce values in the EU between 2003 and 2008, fixed prices of 2003

Źródło: opracowano na podstawie [Polska ... 2009].



Rys. 3. Procentowy udział wartości dodanej brutto w PKB w UE według rodzajów działalności (ceny bieżące)

Fig. 3. Distribution of gross added value in the EU by economy sectors in 2004 and 2008 (in current prices)

Źródło: opracowanie własne na podstawie [Polska... 2009].

Jak wynika z rysunku 2 w latach 2003-2008 najmniejszą dynamiką wzrostu charakteryzowała się produkcja rolnicza. W porównaniu do 2003 roku wzrost ten w cenach stałych wynosił 2,3 p.p. i był wynikiem m.in. spadku wartości produkcji zwierzęcej o 1,5 p.p. przy jednoczesnym wzroście wartości produkcji roślinnej o 4,5 p.p. W analizowanym okresie wartość dóbr konsumpcyjnych nietrwałych w cenach stałych wzrosła o 3,9 p.p.

Zmniejszona aktywność produkcyjna jednostek budujących łańcuch dostaw żywności znalazła swoje odzwierciedlenie w strukturze wartości dodanej brutto (rys. 3).

Z danych przedstawionych na rysunku 3 wynika, że w gospodarce krajów UE w 2008 roku zmniejszył się udział rolnictwa, łowiectwa, leśnictwa i rybactwa oraz przemysłu w generowaniu wartości dodanej brutto odpowiednio o 0,3 i 0,8 p.p. w porównaniu do 2004 roku. Odnotowane w 2008 roku zmiany w strukturze wartości dodanej brutto w stosunku do 2004 roku były najmniej korzystne dla jednostek rolniczych, co przedstawiono na rysunku 4. Udział rolnictwa, łowiectwa, leśnictwa i rybactwa w strukturze wartości dodanej brutto krajów UE w 2008 roku był o 13,9% mniejszy w stosunku do roku bazowego.



Rys. 4. Zmiany struktury wartości dodanej brutto w UE w 2008 r. od 2004 r. w cenach bieżących

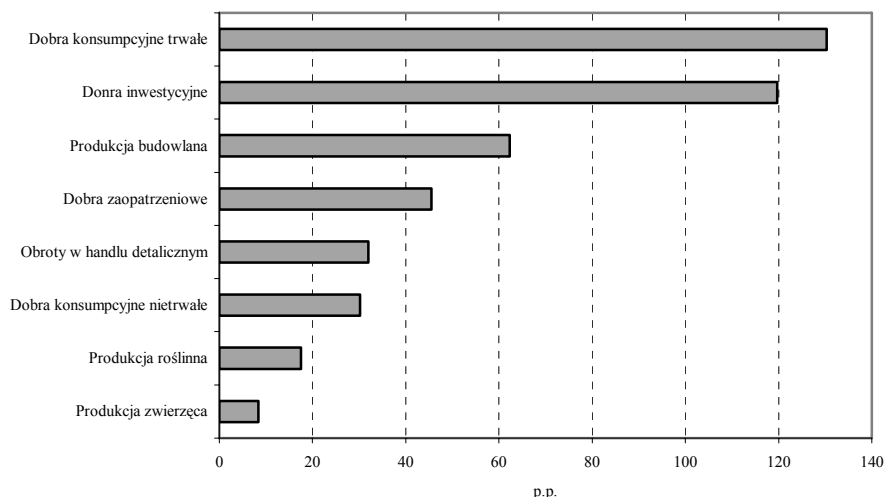
Fig. 4. Changes in the structure of gross added value in the EU between 2004 and 2008, current prices

Źródło: opracowanie własne na podstawie [Polska... 2009].

Odnotowany w gospodarce europejskiej kierunek zmian w łańcuchu dostaw żywności miał wpływ na funkcjonowanie poszczególnych jego ogniw w Polsce. Sytuacja produkcyjno-ekonomiczna sektorów wchodzących w skład łańcucha dostaw żywności w Polsce kształtowała się pod wpływem m.in. dużych wahań dynamiki produkcji roślinnej i zwierzęcej w poszczególnych latach, systematycznego wzrostu cen środków produkcji oraz zmiennej koniunktury na światowych rynkach [Stańko 2008, s. 421]. Działanie czynników strukturalnych oraz przejściowych spowodowało spowolnienie dynamiki wzrostu produkcji w jednostkach powiązanych z łańcuchem dostaw żywności w stosunku do pozostałych sektorów gospodarki (rys. 5).

W analizowanym okresie najmniejszą dynamiką wzrostu charakteryzowała się produkcja zwierzęca (wzrost o 8,4 p.p. w stosunku do 2003 roku). Produkcja roślinna w 2008 roku była o 17,5 p.p. większa niż w 2003 roku. Natomiast dobra konsumpcyjne nietrwałe osiągnęły 30% wzrost w 2008 roku w stosunku do 2003 roku. W okresie 2003-2008 średni wzrost produkcji, wyrażonej w cenach stałych, sektorów wchodzących w skład łańcucha dostaw żywności był przeciętnie o 1,5% rocznie niższy niż średni wzrost produkcji globalnej w Polsce. Dynamika produkcji rolniczej kształtowała się średnio na poziomie 4,3% rocznie w badanym okresie. Natomiast średnioroczny wzrost

produkcji sprzedanej artykułów spożywczych i napojów bezalkoholowych wynosił 4,6%. Sprzedaż detaliczna i hurtowa żywności oraz napojów bezalkoholowych w 2008 roku wynosiła 257,1 mld zł. W latach 2003-2008 wartość ta, wyrażona w cenach stałych, charakteryzowała się rocznym wzrostem na poziomie 4,9%.



Rys. 5. Dynamika zmian wartości produkcji i handlu w Polsce w 2008 r. w stosunku do 2003 r., ceny stałe (2003 r. = 100%)

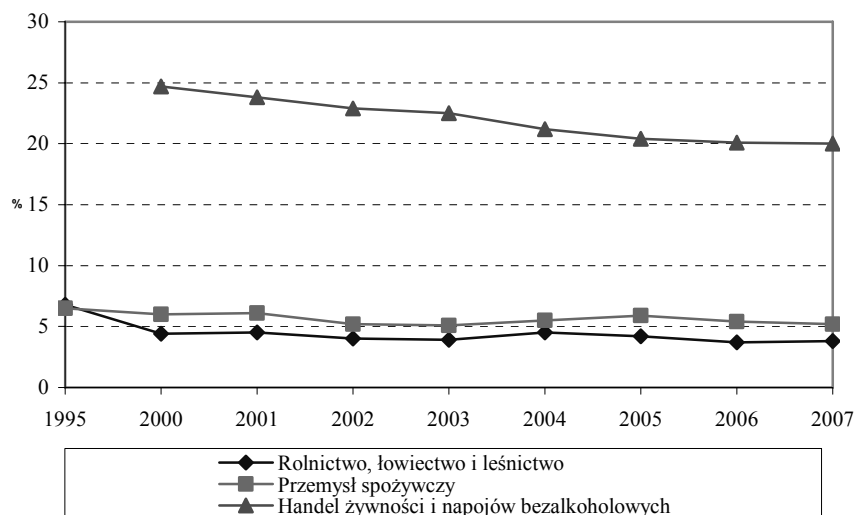
Fig. 5. Dynamics of changes in production and commerce values in Poland in 2008 versus 2003, fixed prices (year 2003 = 100%)

Źródło: opracowanie własne na podstawie [Polska... 2009].

Rynkowe uwarunkowania produkcji, przeciętny wzrost cen towarów i usług nabywanych na cele bieżącej produkcji spowodowały systematyczny spadek udziału poszczególnych sektorów wchodzących w skład łańcucha dostaw żywności w procesie tworzenia PKB (rys. 6).

Zmniejszał się także udział tych sektorów gospodarki w tworzeniu wartości dodanej brutto. W 1995 roku rolnictwo, łowiectwo i leśnictwo wygenerowało 6,4% wartości dodanej brutto, natomiast w 2008 roku 4,5%. Udział przemysłu spożywczego w strukturze wartości dodanej brutto wynosił odpowiednio 4,5% w 1995 roku oraz 3,1% w 2008 roku. Z uwagi na duży udział podatków pośrednich, ujętych w PKB przemysłu spożywczego, wartość dodana brutto tego sektora jest mniejsza od wartości dodanej wypracowanej przez rolnictwo. Nie potwierdza więc to często formułowanej tezy o przechwytywaniu przez przetwórstwo wartości dodanej wytworzonej w rolnictwie [Urban 2010, s. 12].

Spadkowa tendencja udziału w PKB dotyczyła również sprzedaży hurtowej i detalicznej żywności oraz napojów bezalkoholowych. W 2008 roku udział tego sektora gospodarki w wartości dodanej brutto wynosił 14,7% i był o 4,7 p.p. mniejszy w stosunku do 2000 roku.

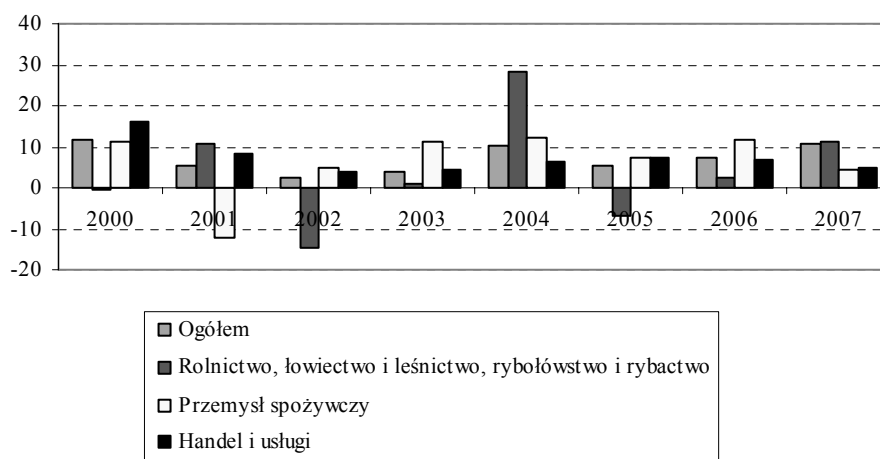


Rys. 6. Udział rolnictwa, przemysłu spożywczego oraz handlu w tworzeniu PKB, ceny bieżące

Fig. 6. Share of agriculture, food industry and trade in GDP creation, current prices

Źródło: opracowanie własne na podstawie [Rolnictwo... 2009; Urban 2010].

Dynamika zmian wartości dodanej przedstawiona na rysunku 7 odzwierciedla przemiany, jakie dokonywały się w całej gospodarce, w tym również w rolnictwie, przemyśle spożywczym i handlu.



Rys. 7. Dynamika zmian wartości dodanej brutto w cenach bazowych w Polsce (rok poprzedni = 100%)

Fig. 7. Dynamics of changes in gross added value in Poland, basic prices (previous year = 100%)

Źródło: opracowanie własne na podstawie [Produkt Krajowy Brutto... 2002 i lata następne].

Wielkość i struktura obrotów w handlu kształtowana pod wpływem zmian cen i usług, przemian w kanałach dystrybucji towarów konsumpcyjnych oraz zmian natężenia procesów o charakterze integracyjnym świadczy o wzrastającej roli tego sektora w rozwoju naszej gospodarki.

Podsumowanie

Analiza struktury udziałów w PKB w ostatnich latach wskazuje na spadek aktywności poszczególnych ogniw łańcucha dostaw żywności w procesie jego tworzenia. Wraz ze spadkiem konkurencyjności funkcjonowania łańcucha żywnościowego obserwujemy pogarszającą się sprawność jego działania. Niestabilny poziom cen wywiera presję na dochody konsumentów i ich zachowania na rynku żywnościowym. Dotyczy to szczególnie krajów, w których wydatki na żywność stanowią istotny udział w strukturze wydatków ogółem. Pomiar sprawności funkcjonowania podmiotów w łańcuchu dostaw, wyrażony miarą wartości dodanej brutto, daje możliwość oceny rentowności wszystkich jego uczestników. Z danych dotyczących osiąganych przychodów oraz kosztów ich uzyskania przez poszczególne ogniwa łańcucha żywnościowego wynika, że największą sprawność wykazuje handel detaliczny i hurtowy żywnością oraz napojami bezalkoholowymi. W 2008 roku wartość ta była ponad 3-krotnie wyższa w porównaniu z wartością dodaną brutto wypracowaną przez rolnictwo i przetwórstwo spożywcze. Jednocześnie pomiar wartości dodanej brutto wskazuje na stopniowy spadek udziału całego łańcucha żywnościowego w tworzeniu PKB.

Z wartością dodaną ściśle związany jest poziom satysfakcji klientów oceniany przez pryzmat ceny, użyteczności, czasu i miejsca posiadania produktu. Ze względu na fakt, iż celem zarządzania procesami logistycznymi jest integracja zasobów wzdłuż łańcucha dostaw, konieczne jest zastosowanie takich kryteriów pomiaru, dzięki którym można określić koszty i wyniki funkcjonowania każdego z uczestników łańcucha. Przeprowadzenie dokładnej analizy ogniw i procesów zachodzących w łańcuchu dostaw wskazuje możliwość zwiększenia wartości dodanej produktów i usług dostarczanych przez ten łańcuch w wyniku minimalizowania wszelkich kosztów nieprzynoszących wartości dodanej w łańcuchu dostaw, przy zachowaniu odpowiedniego poziomu obsługi klienta. Ponadto w związku z potrzebą zwiększenia ogólnej konkurencyjności łańcucha żywnościowego zachodzi konieczność podjęcia działań w celu zapewnienia zrównoważonego podziału wartości dodanej między poszczególne elementy łańcucha.

Literatura

- Christopher M. [2000]: Logistyka i zarządzanie łańcuchem dostaw, strategie obniżki kosztów i poprawy poziomu usług. Wydanie II, PCDL.
- Czyżewski A. [2001]: Współczesne problemy agrobiznesu w Polsce. Wyd. AE, Poznań.
- Gołębiewski J. [2007]: Systemy marketingowe produktów roślinnych – aspekty organizacyjne i instytucjonalne. [W:] Systemy marketingowe produktów żywnościowych – aspekty teoretyczne. J. Gołębiewski (red.). Wyd. SGGW, Warszawa.
- Lemanowicz M. [2009]: Zarządzanie łańcuchami dostaw w dobie globalizacji. Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu t. XI, z. 3.
- Polska w Unii Europejskiej. [2009]. GUS, Warszawa.

- Poprawa funkcjonowania łańcucha dostaw żywności w Europie. Wersja ostateczna. [2009]. Komunikat Komisji do Parlamentu Europejskiego, Rady Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu Regionów. Bruksela.
- Produkt Krajowy Brutto według województw i podregionów [2004 i lata następne]. GUS, Katowice.
- Rolnictwo i gospodarka żywnościowa w Polsce w 2009 r. [2010]. MRiRW, Warszawa.
- Rutkowski K. [2000]: Logistyka dystrybucji. Difin, Warszawa.
- Rutkowski K. [2004]: Zarządzanie łańcuchem dostaw – próba sprecyzowania terminu i określenia związków z logistyką. *GMiL* nr 12.
- Stańko S. [2008]: Tendencje zmian cen produktów rolnych i żywnościowych w Polsce w latach 1996-2008. *Zeszyty Naukowe SGGW seria Problemy Rolnictwa Światowego* t. 4 (XIX), s. 421.
- Urban R. [2010]: Produktowność i efektywność polskiego przemysłu spożywczego. *Przemysł Spożywczy* nr 1.
- Witkowski J. [2003]: Zarządzanie łańcuchem dostaw. PWE, Warszawa.

Dariusz Eligiusz Staszczak¹
Katedra Ekonomii i Zarządzania
Uniwersytet Przyrodniczy w Lublinie

Wpływ zmian kursów walutowych na handel międzynarodowy produktami rolnymi w warunkach globalnej recesji

Influence of changes in exchange rates on the international agricultural trade in the terms of global recession

Synopsis. Artykuł analizuje wpływ zmian kursów walutowych na międzynarodowy handel produktami pochodzenia rolniczego w warunkach globalnej recesji. Analizowane są zmiany w saldzie bilansu rolnego handlu zagranicznego poszczególnych krajów. Zwraca się także uwagę na specyfikę wymiany produktami pochodzenia rolniczego.

Słowa kluczowe: handel międzynarodowy, globalna recesja, kursy walutowe, towary pochodzenia rolniczego.

Abstract. This paper analyzes influence of exchange rates on the international agricultural trade in the global recession terms. Changes in balance of agricultural foreign trade of many countries are analyzed. Also a special situation of commerce in agricultural products is focused on.

Key words: international trade, global recession, exchange rates, agricultural products.

Wprowadzenie

Prezentowana analiza obejmuje zmiany kursów walutowych i ich wpływ na saldo bilansu handlu zagranicznego produktami pochodzenia rolniczego różnych krajów w warunkach globalnej recesji gospodarczej. Recesja prowadzi do spadku popytu, wynikającego z niższych dochodów znacznych grup ludności. Dlatego wzrasta odsetek nabywców poszukujących towarów relatywnie tanich, co prowadzi do wzrostu znaczenia globalnej konkurencji cenowej. Obniżanie kursu danej waluty poprawia konkurencyjność cenową towarów pochodzących z tego kraju, przy jednoczesnym zachowaniu konkurencyjności jakościowej. Może to mieć istotny wpływ na poprawę salda bilansu handlu zagranicznego. W pracy tej skoncentrowano się na kursach głównych walut świata, czyli dolara amerykańskiego, euro (a przed jego wprowadzeniem marki niemieckiej), franka szwajcarskiego i jena japońskiego, a ostatnio także juana chińskiego. Uwzględniono także zmiany kursu złotego polskiego względem euro. W mniejszym zakresie analizowano także zmiany kursów innych walut.

¹ Dr, e-mail: dariusz.staszczak@up.lublin.pl.

Zmiany kursu dolara amerykańskiego w fazach recesji

Globalna recesja z końca lat 1990-ych rozpoczęła się w Azji, gdzie była najsilniej odczuwalna, a następnie przeniosła się, ale w mniejszym stopniu, na resztę świata. Dlatego nazwać ją można recesją azjatycką. W USA recesja ta odczuwalna była w postaci spadku realnego PKB w trzecim kwartale 2000 r. o -0,5% oraz w trzech pierwszych kwartałach 2001 r. odpowiednio o -0,2%, -0,6% i -1,3%. Jednak za całe lata 2000 i 2001 wykazany jest wzrost w realnym amerykańskim PKB odpowiednio o 3,7% i 0,8% [Staszczak 2007b; Economic ... 2006]. Recesja ta przypadła na okres wprowadzania euro i początkowego braku zaufania do tej waluty. Dlatego lata 1999-2001 charakteryzowały się silnym i znacznym umocnieniem się dolara względem euro i franka szwajcarskiego, a jednoczesnym osłabieniem się dolara względem jena japońskiego w latach 1999-2000 i ponownym umocnieniem dolara względem jena w latach 2001-2002. Potwierdza to tezę o znacznej regulacji kursu japońskiej waluty w celu dopasowania go do potrzeb gospodarki Japonii. Jednak w latach 2002-2008 to euro okazało się walutą bardziej stabilną i dolar zasadniczo osłabiał się w tym okresie, nie tylko względem euro lecz także względem franka szwajcarskiego, jena japońskiego i innych walut, np. juana chińskiego i wona z Korei Południowej (tab. 1).

Kolejna globalna recesja gospodarcza rozpoczęła się w USA w 2008 roku, dlatego można ją nazwać recesją amerykańską. Charakteryzowała się spadkiem realnego amerykańskiego PKB o -0,7% w pierwszym kwartale, wzrostem o 1,5% w drugim kwartale, kolejnym spadkiem o -2,7% w trzecim kwartale oraz gwałtownym spadkiem o -5,4% w czwartym kwartale 2008. Spadki w realnym amerykańskim PKB kontynuowane były w pierwszej połowie 2009 roku o -6,4% w pierwszym kwartale i o -0,7% w drugim kwartale. Wzrost realnego amerykańskiego PKB pojawił się dopiero w trzecim kwartale 2009 roku [Economic ... 2010], ale mimo optymistycznych prognoz zakończenie recesji nie jest pewne. Niestabilna sytuacja gospodarcza w USA oraz kryzys finansowy Grecji, Hiszpanii i Portugalii mogą sprzyjać kontynuacji, a nawet nasileniu się globalnej recesji. Recesja ta przypadła na okres bardzo słabego dolara i braku fundamentalnych podstaw dla jego umocnienia, z powodu ogromnych deficytów w amerykańskim bilansie handlu zagranicznego i obrotów bieżących [Economic ... 2010] oraz ogromnego zadłużenia USA w Chinach i Japonii [Camposagrado 2009]. W tej sytuacji dalsze znaczne osłabienie dolara wydawało się konieczne, ale jednocześnie mogłoby to doprowadzić do ostatecznego upadku znaczenia tej waluty w międzynarodowym systemie walutowo-finansowym. Taka sytuacja nie byłaby korzystna ani dla USA, które straciłby jedyną w swoim rodzaju możliwość zadłużania się w swojej własnej walucie, ani dla głównych wierzycieli USA, czyli Chin i Japonii, które gwałtownie straciłyby część swoich oszczędności i wierzytelności nominowanych w dolarach [Chu 2009; Hargrave-Silk 2009]. Prawdopodobnie dlatego w 2009 roku nastąpił wzrost kursu dolara amerykańskiego względem euro, franka szwajcarskiego, funta brytyjskiego, korony szwedzkiej, dolara australijskiego, dolara kanadyjskiego, peso meksykańskiego i wona koreańskiego. Dolar amerykański osłabł tylko względem walut głównych wierzycieli USA, czyli juana chińskiego i jena japońskiego (tab. 1). Po przejściowym spadku kursu dolara wiosną 2010 roku, ponowny wzrost jego kursu nastąpił w maju 2010 roku. Zaczęła się zatem potwierdzać prognoza o wzroście kursu dolara w połowie 2010 roku [Dollar ... 2009]. Jednak w dłuższej perspektywie spadek kursu dolara wydaje się nieunikniony.

Tabela 1. Kursy głównych walut świata względem dolara amerykańskiego w latach 1973-2009 oraz złotego polskiego względem euro w latach 1999-2009

Table 1. Exchange rates of major currencies of the world versus the U.S. dollar in 1973-2009 and Polish zloty (PLN) versus euro in 1999-2009

Okres	Kraje EMU ² (euro)**	Niemcy (marka)	Polska (nowy złoty) ***	Wielka Brytania (funt)**	Szwecja (korona)	Szwajcaria (frank)	Australia (dolar)*	Kanada (dolar)	Chiny ChRL (juan)	Japonia (jen)
Marzec 1973	-	2,8132	-	2,4724	4,4294	3,2171	1,2716	0,9967	2,2401	261,90
1990	-	1,6166	-	1,7841	5,9231	1,3901	0,7807	1,1668	4,7921	145,00
1991	-	1,6610	-	1,7674	6,0521	1,4356	0,7787	1,1460	5,3337	134,59
1992	-	1,5618	-	1,7663	5,8258	1,4064	0,7352	1,2085	5,5206	126,78
1993	-	1,6545	-	1,5016	7,7956	1,4781	0,6799	1,2902	5,7795	111,08
1994	-	1,6216	-	1,5319	7,7161	1,3667	0,7316	1,3664	8,6397	102,18
1995	-	1,4321	-	1,5785	7,1406	1,1812	0,7407	1,3725	8,3700	93,96
1996	-	1,5049	-	1,5607	6,7082	1,2361	0,7828	1,3638	8,3389	108,78
1997	-	1,7348	-	1,6376	7,6446	1,4514	0,7437	1,3849	8,3193	121,06
1998	-	1,7597	-	1,6573	7,9522	1,4506	0,6291	1,4836	8,3008	130,99
1999	1,0653	-	4,4274	1,6172	8,2740	1,5045	0,6454	1,4858	8,2783	113,73
2000	0,9232	-	4,0082	1,5156	9,1735	1,6904	0,5815	1,4855	8,2784	107,80
2001	0,8952	-	3,6721	1,4396	10,3429	1,6891	0,5169	1,5487	8,2770	121,57
2002	0,9454	-	3,8574	1,5025	7,233	1,5567	0,5437	1,5704	8,2771	125,22
2003	1,1321	-	4,3996	1,6347	8,0787	1,3450	0,6524	1,4008	8,2772	115,94
2004	1,2438	-	4,5268	1,8330	7,3480	1,2428	0,7365	1,3017	8,2768	108,15
2005	1,2449	-	4,0230	1,8204	7,4710	1,2459	0,7627	1,2115	8,1936	110,11
2006	1,2563	-	3,8959	1,8434	7,3718	1,2532	0,7535	1,1340	7,9723	116,31
2007	1,3711	-	3,7837	2,0020	6,7550	1,1999	0,8391	1,0734	7,6058	117,76
2008	1,4726	-	3,5121	1,8545	6,5846	1,0816	0,8537	1,0660	6,9477	103,39
2009	1,3935	-	4,3276	1,5661	7,6539	1,0860	0,7927	1,1412	6,8307	93,68
Kw. I	1,3035	-	-	1,4344	8,4107	1,1487	0,6644	1,2455	6,8361	93,78
II	1,3619	-	-	1,5502	7,9239	1,1123	0,7609	1,1682	6,8293	97,42
III	1,4304	-	-	1,6410	7,2907	1,0623	0,8332	1,0980	6,8306	93,54
IV	1,4762	-	-	1,6335	7,0114	1,0219	0,9090	1,0557	6,8271	89,88

**Uwaga: w przypadku euro, funta brytyjskiego i dolara australijskiego podane jest notowanie odwrotne, tzn. ilość dolarów amerykańskich przypadająca na 1 euro, na 1 funta i na 1 dolara australijskiego.

***Uwaga: kurs złotego polskiego PLN odniesiony jest do euro (a nie do dolara USA), czyli ilość złotych przypadająca na jedno euro.

Źródło: [Economic... 2010; Eurostat... 2010].

² EMU (European Monetary Union, Europejska Unia Walutowa). Należą do niej te kraje Unii Europejskiej, które wprowadziły euro w miejsce ich walut narodowych. W 1999 roku euro w formie niematerialnej wprowadziły następujące kraje: Niemcy, Francja, Belgia, Holandia, Luksemburg, Hiszpania, Portugalia, Włochy, Austria, Finlandia, Irlandia i w 2001 r. Grecja. Poza EMU pozostają następujące kraje starej Unii Europejskiej: Wielka Brytania, Szwecja i Dania. W 2002 roku wprowadzono do obiegu euro w formie monet i banknotów. Euro wprowadziły następnie kolejne kraje: w 2007 r. Słowenia, w 2008 r. Cypr i Malta i w 2009 r. Słowacja.

Tabela 2. Saldo bilansu handlu zagranicznego żywnością, napojami i wyrobami tytoniowymi, mld euro

Table 2. Balance of external trade in food, drinks and tobacco, billion euro

Kraj lub ugrupowanie	Rok											
	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
UE-27	b.d.	b.d.	-8,49	-7,10	-8,80	-8,04	-8,75	-10,30	-11,01	-9,99	-13,63	-12,46
UE-25	b.d.	b.d.	-8,30	-661	-8,03	-7,60	-7,89	-9,34	-9,85	-8,44	-11,43	-10,12
UE-15	-2,60	-6,06	-6,52	-4,89	-6,78	-6,37	-7,43	-8,96	-9,88	-8,69	-11,33	-9,44
Polska	b.d.	b.d.	-0,44	-0,28	-0,16	0,00	0,78	1,19	1,99	2,50	2,36	2,12
Niderlandy	11,80	12,39	11,91	13,68	13,76	15,00	14,34	15,04	16,02	16,61	17,84	18,01
Francja	10,35	9,29	9,92	9,74	8,16	9,15	9,20	8,47	8,32	9,27	9,61	10,17
Dania	5,25	4,52	4,76	5,23	5,85	5,48	5,14	5,02	5,03	5,25	4,90	4,94
Belgia	1,54	1,57	1,97	2,59	2,80	2,63	2,58	2,88	3,24	3,49	3,46	3,41
Irlandia	2,99	2,94	3,25	3,58	3,01	2,88	3,03	3,15	3,04	3,51	3,23	2,48
Hiszpania	1,92	1,50	1,20	1,75	2,00	1,92	2,48	1,15	0,22	0,73	-0,19	1,05
Bułgaria	b.d.	b.d.	0,21	0,14	0,10	0,21	0,12	0,15	0,20	0,08	-0,18	-0,06
Litwa	b.d.	b.d.	-0,15	-0,08	-0,01	-0,03	0,04	0,07	0,19	0,23	0,41	0,29
Węgry	b.d.	b.d.	1,08	1,16	1,47	1,28	1,19	0,88	0,69	0,77	1,40	1,40
Austria	-1,16	-1,08	-0,81	-0,67	-0,60	-0,50	-0,18	-0,16	0,13	0,41	0,15	0,11
W. Brytania	-8,56	-10,23	-11,35	-11,78	-13,96	-14,30	-14,40	-16,52	-18,48	-20,09	-21,26	-21,12
Niemcy	-12,80	-12,36	-12,00	-10,44	-10,11	-10,02	-9,51	-8,24	-7,47	-8,03	-7,17	-5,62
Włochy	-5,59	-5,68	-5,29	-5,58	-5,07	-4,56	-5,55	-6,33	-6,26	-6,74	-6,34	-5,10
Szwecja	-1,90	-2,11	-2,30	-2,31	-2,34	-2,65	-2,71	-2,82	-2,91	-3,25	-3,60	-3,80
Portugalia	-2,07	-2,54	-2,79	-2,82	-3,14	-2,86	-2,79	-2,83	-2,77	-2,91	-3,16	-3,22
Rumunia	b.d.	b.d.	-0,39	-0,64	-0,85	-0,68	-1,02	-1,12	-1,32	-1,59	-2,12	-2,16
Grecja	-1,01	-1,14	-1,23	-1,39	-1,21	-1,74	-1,98	-2,29	-2,06	-2,30	-2,70	-2,73
Czechy	b.d.	b.d.	-0,53	-0,45	-0,52	-0,69	-0,71	-0,85	-0,73	-1,00	-1,17	-0,94
Cypr	b.d.	b.d.	-0,21	-0,28	-0,30	-0,30	-0,29	-0,34	-0,39	-0,46	-0,55	-0,68
Łotwa	b.d.	b.d.	-0,22	-0,29	-0,26	-0,28	-0,29	-0,31	-0,28	-0,34	-0,35	-0,71
Estonia	b.d.	b.d.	-0,16	-0,18	-0,13	-0,16	-0,20	-0,23	-0,25	-0,23	-0,32	-0,37
Luksemburg	b.d.	b.d.	-0,60	-0,62	-0,60	-0,62	-0,69	-0,79	-0,75	-0,75	-0,81	-0,85
Malta	b.d.	b.d.	-0,22	-0,23	-0,24	-0,20	-0,21	-0,23	-0,24	-0,24	-0,29	-0,31
Słowenia	b.d.	b.d.	-0,26	-0,28	-0,29	-0,28	-0,30	-0,63	-0,52	-0,55	-0,67	-0,73
Słowacja	b.d.	b.d.	-0,32	-0,35	-0,43	-0,41	-0,32	-0,42	-0,53	-0,39	-0,68	-0,98
Finlandia	-0,72	-0,90	-1,04	-1,04	-0,99	-1,07	-1,21	-1,30	-1,48	-1,51	-1,66	-1,92
Chiny	6,61	6,80	6,95	8,56	9,23	10,55	10,70	8,34	10,85	12,65	14,04	12,46
Kanada	4,72	3,29	3,51	4,89	6,09	4,90	3,44	4,47	3,96	3,62	3,63	4,77
Norwegia	1,45	1,57	1,74	1,92	1,69	1,60	1,12	1,15	1,58	1,67	1,33	1,28
Islandia	0,98	1,02	1,06	1,06	1,13	1,21	1,04	1,12	1,12	1,12	1,10	b.d.
USA	5,89	1,85	-1,69	-2,46	-3,91	-9,02	-9,49	-10,97	-13,81	-13,93	-7,13	1,83
USA*	21,0	14,9	10,7	12,3	14,3	11,2	12,0	7,4	3,9	5,6	18,1	34,8
Japonia	-38,69	-35,12	-39,53	-47,54	-44,87	-42,31	-36,89	-37,27	-38,10	-36,59	-34,87	-38,12
Szwajcaria	-2,19	-2,40	-2,49	-2,65	-2,70	-2,76	-2,82	-2,56	-2,57	-2,40	-2,27	-2,16

Uwagi: * Dane drugie dla USA (z gwiazdką) w mld dolarów na podstawie [Economic... 2010]. Dane te oprócz danych wymienionych w tytule tej tabeli, czyli żywności, napojów i wyrobów tytoniowych zawierają także zboża, bawełnę (których USA są eksporterem netto, dlatego tak bardzo dane te różnią się od danych Eurostatu) oraz zwierzęta żywe. Dane dla Chin bez Hong Kongu. b.d. – brak danych w Eurostat z dn. 11.05.2010.

Źródło: [Eurostat... 2010].

Eksporterzy netto produktów rolnych z Unii Europejskiej

Mimo że Unia Europejska jako całość posiada ujemne saldo bilansu handlu produktami rolnymi, to niektóre jej kraje członkowskie posiadają salda dodatnie. Do takich pozytywnych przykładów należy Polska, która od 2003 roku ma saldo dodatnie, pomimo ujemnego salda bilansu całego handlu zagranicznego. Ponadto polskie dodatnie saldo handlu produktami rolnymi wzrastało w latach 2003-2006 (z 0,78 mld euro do 2,50 mld euro), zaś od 2007 roku spada osiągając 2,36 mld euro w 2007 roku i 2,12 mld euro w 2008 roku (tab. 2).

Inne kraje UE osiągające dodatnie saldo to Niemcy (posiadające największe dodatnie saldo (18,01 mld euro w 2008 roku), Francja (10,17 mld euro w 2008 roku), Dania (4,94 mld euro w 2008 roku), Belgia, Irlandia, Bułgaria (która jednak w pierwszych dwóch latach członkostwa w UE osiągnęła saldo ujemne), Hiszpania (która wyjątkowo w 2007 roku uzyskała wyjątkowo saldo ujemne, zaś w 2008 roku powróciła do dodatniego), Litwa od 2003 roku, Węgry i Austria od 2005 roku (tab. 2).

Importerzy netto produktów rolnych z Unii Europejskiej

Unia Europejska jako całość posiada ujemne saldo bilansu handlu zagranicznego produktami rolnymi i dotyczy to zarówno „starej” UE liczącej 15 państw członkowskich (której ujemne saldo wyniosło -9,44 mld euro w 2008 roku), jak i rozszerzonej UE liczącej 25 krajów od 2004 roku (-10,12 mld euro w 2008 roku) i 27 krajów UE od 2007 roku (-12,46 mld euro w 2008 roku). Można zaobserwować także tendencję do wzrostu tego ujemnego salda do 2007 roku, kiedy osiągnęło -13,63 mld euro dla UE-27, z wyjątkiem lat 2002 i 2006, w których nastąpiło drobne zmniejszenie ujemnego salda, zaś od 2008 roku ponownie spadło ujemne saldo do -12,46 mld euro. Sytuacja taka może wskazywać na wysokie ceny produktów rolnych pochodzących z UE i w efekcie ich niską konkurencyjność cenową na światowym rynku. Należy także dodać, że ujemne saldo UE osiąga mimo stosowania wielu dopłat do produkcji rolnej i eksportu produktów rolnych (tab. 2).

Do krajów UE posiadających ujemne saldo zaliczają się Wielka Brytania (posiadająca największe w UE ujemne saldo, które w 2008 roku było niemal dwukrotnie większe od ujemnego salda całej UE i wynosiło -21,12 mld euro), Niemcy (-5,62 mld euro w 2008 roku, przy czym ich ujemne saldo zmniejsza się systematycznie od 1997 roku), Włochy (-5,10 mld euro w 2008 roku), Szwecja, Portugalia, Rumunia, Grecja, Czechy, Cypr, Łotwa, Estonia, Luksemburg, Malta, Słowenia, Słowacja, Finlandia. Zatem te kraje można nazwać importerami żywności netto. (tab. 2).

Globalni eksporterzy netto produktów rolnych

Największymi eksporterami netto produktów rolnych na świecie spoza Unii Europejskiej należą następujące kraje: Chiny (których dodatnie saldo w 2008 roku osiągnęło 12,46 mld euro), Kanada (której dodatnie saldo w 2008 roku osiągnęło 4,77 mld euro), Norwegia i Islandia (tab. 2).

Pozostaje jednak problem Stanów Zjednoczonych, które według Eurostatu od 1999 roku do 2007 roku były importerem żywności netto (osiągając w 2007 roku ujemne saldo - 7,13 mld euro), zaś dopiero w 2008 roku stały się ponownie eksporterem żywności netto (osiągając dodatnie saldo wynoszące 1,83 mld euro). Jednak, według danych rządowych USA, kraj ten jest w całym badanym okresie od 1997 roku eksporterem netto produktów rolnych (osiągającym w 2007 roku dodatnie saldo wynoszące 18,1 mld USD a w 2008 roku dodatnie saldo wynoszące 34,8 mld USD, tab.). Tak duża rozpiętość w danych wynika z odmienności produktów, które uwzględniane są przy obliczaniu tego salda w UE i USA. Eurostat uwzględnia żywność, napoje i tytoń, zaś dane rządu USA uwzględniają oprócz powyższych także produkty rolne nieprzetworzone, np. zboża i bawełnę (USA są ich eksporterem netto) oraz zwierzęta żywe (uwagi do tab. 2).

Innym ważnym eksporterem netto produktów rolnych jest Kanada, która posiada stale dodatnie saldo tymi produktami. Saldo to w 2008 roku osiągnęło 4,77 mld euro (tab. 2).

Globalni importerzy netto produktów rolnych

Wielkim światowym importerem netto produktów rolnych jest Japonia, która osiągnęła w 2008 roku ujemne saldo wynoszące -38,12 mld euro. Ujemne saldo tego kraju wprawdzie ulega wahaniom, ale jest stale bardzo duże (tab. 2).

Innym znaczącym importerem netto Szwajcaria, której ujemne saldo w 2008 roku osiągnęło -2,16 mld euro (tab. 2).

Wpływ zmian kursów walutowych w warunkach recesji na globalny handel produktami rolnymi

Zmiany kursów walutowych wpływają w pewnym stopniu na ceny produktów rolnych, mimo że globalny i unijny handel tymi produktami podlega wielu regulacjom, których wpływ na ceny tych towarów jest większy. Jednak, w warunkach spadku globalnego popytu podczas recesji gospodarczej, nawet małe zmiany cen mogą mieć wpływ na wielkość sprzedaży. Na handel wpływają także czynniki pozacenowe, np. jakość, opakowanie itp., ale czynniki te nie są związane ze zmianami kursów walutowych.

Wpływ zmian kursów walutowych na saldo bilansu handlu zagranicznego produktami rolnymi eksporterów netto z UE w warunkach recesji

Recesja azjatycka miała stosunkowo mały wpływ na handel produktami rolnymi. Polska, która w okresie recesji azjatyckiej była jeszcze importerem netto produktów rolnych i nie należała do UE, zmniejszyła ujemne saldo podczas tej recesji z -0,44 mld euro w 1999 roku do -0,28 mld euro w 2000 roku i do -0,16 mld euro w 2001 roku (tab. 2). Ta korzystna sytuacja wystąpiła pomimo umacniania się kursu złotego polskiego względem euro w latach 1999-2001 (tab. 1). Oznacza to, że wzrost obrotów z UE w okresie przedakcesyjnym miał dla Polski znacznie większe znaczenie niż wpływ recesji z Azji i

zwykle niekorzystny dla eksporterów wzrost kursu rodzimej waluty względem euro. Po zakończeniu się tej globalnej recesji Polska stała się eksporterem netto produktów rolnych w 2003 roku, co wiązało się z planowanym wówczas wstąpieniem do UE.

Jednak początek recesji amerykańskiej w 2008 roku, który przypadł jeszcze na ostatni rok umacniania się złotego polskiego (tab. 1), miał negatywny wpływ na polski handel produktami rolnymi i wpłynął na spadek dodatniego salda z 2,36 mld euro w 2007 roku do 2,12 mld euro w 2008 roku (tab. 2).

Lata recesji azjatyckiej przypadają na okres osłabienia się euro względem dolara (tab. 1). Wiąże się to ze spadkiem dodatniego salda Niderlandów i Francji w 2000 roku oraz Irlandii i Hiszpanii w 2001 roku. Natomiast Belgia nie odczuła efektów recesji i jej dodatnie saldo wzrastało w latach 1999-2001. Zatem osłabienie euro było dla tego kraju korzystne. Przejściowy spadek tego dodatniego salda nastąpił dopiero w latach 2002-2003 (tab. 2).

Z kolei recesja amerykańska, która rozpoczęła się w 2008 roku, przypadła jeszcze na okres umacniania się euro względem dolara (tendencja ta odwróciła się dopiero w 2009 roku, tab. 1) i nie wpłynęła negatywnie na dodatnie, rosnące w 2008 roku, salda bilansu handlu produktami rolnymi Niderlandów, Francji i Hiszpanii. Spadek dodatniego salda wystąpił natomiast w Irlandii i Belgii (tab. 2).

Wpływ zmian kursów walutowych na saldo bilansu handlu zagranicznego produktami rolnymi importerów netto z UE w warunkach recesji

Unia Europejska jako globalny importer produktów rolnych (UE-15, UE-25 i UE-27) odnotowała pewien korzystny spadek ujemnego salda bilansu handlu zagranicznego produktami rolnymi podczas recesji azjatyckiej w 2000 roku (tab. 2), co może wiązać się ze spadkiem kursu euro w tym okresie (tab. 1). Podobnie niewielki spadek ujemnego salda wystąpił na początku recesji amerykańskiej w 2008 roku, z -11,32 mld euro w 2007 roku do -9,44 mld euro w 2008 roku dla UE-15 oraz z -13,58 mld euro w 2007 roku do -12,46 mld euro w 2008 roku dla UE-27 (tab. 2), tym razem pomimo umocnienia się euro względem dolara (tab. 1).

Poszczególni importerzy netto z UE ze strefy euro wykazują różne kierunki zależności od recesji i zmian kursu euro. Niemcy wykazują stale zmniejszające się ujemne saldo, bez względu na recesję i kurs euro. Włochy, na początku recesji azjatyckiej i spadku kursu euro względem dolara, wykazywały pewien spadek ujemnego salda w 1999 roku i w 2001 roku oraz na początku recesji amerykańskiej w 2008 roku, pomimo umacniania się euro względem dolara (tab. 1 i 2). Szwecja wykazywała stale rosnące ujemne saldo bez względu na recesję (tab. 2) i kurs korony szwedzkiej (tab. 1). Podobnie Wielka Brytania wykazała rosnące ujemne saldo, bez względu na recesję azjatycką (tab. 2) i na kurs funta (tab. 1). To ujemne saldo spadło nieznacznie dopiero na początku recesji amerykańskiej, z -21,26 mld euro w 2007 roku do -21,13 mld euro w 2008 roku (tab. 2), co mogło wiązać się z osłabieniem funta względem dolara (tab. 1).

Wpływ zmian kursów walutowych na saldo bilansu handlu zagranicznego produktami rolnymi globalnych eksporterów netto w warunkach recesji

Chiny jako największy globalny eksporter netto produktów pochodzenia rolniczego spoza UE posiadały rosnące dodatnie saldo bilansu handlu zagranicznego tymi produktami w okresie recesji azjatyckiej oraz przed jej rozpoczęciem i po jej zakończeniu (tab. 2). Korzystny wpływ na tę sytuację, oprócz niskich kosztów produkcji w Chinach, mógł mieć spadek kursu juana chińskiego względem dolara amerykańskiego w tym okresie (tab.1). Natomiast na początku recesji amerykańskiej w 2008 roku nastąpił spadek chińskiego dodatniego salda bilansu handlu zagranicznego produktami rolnymi z 14,04 mld euro do 12,46 mld euro (tab. 2). W tym okresie jednak kurs dolara względem juana umacniał się (tab. 1), co mogło mieć niekorzystny wpływ na chińskie saldo, oprócz spadku popytu globalnego związanego z recesją.

USA podczas recesji azjatyckiej i umacniania się dolara stały się (według Eurostatu) importerem żywności netto, osiągając ujemne saldo w wysokości -1,69 mld euro w 1999 roku, jednak ich ujemne saldo zwiększało się także po zakończeniu recesji i podczas spadku kursu dolara. Pozycję globalnego eksportera żywności netto USA odzyskały (według Eurostatu) dopiero na początku recesji amerykańskiej w 2008 roku, osiągając wówczas dodatnie saldo 1,83 mld euro (tab. 2). To korzystne saldo USA osiągnęły w pierwszym roku recesji i w ostatnim roku osłabiania kursu dolara względem większości walut świata (tab. 1). Jest zatem widoczny pewien wpływ recesji i zmian kursów walutowych na ich saldo.

Trend ten potwierdzają rządowe dane amerykańskie, według których jednak USA stale są eksporterem netto produktów pochodzenia rolniczego, zaś ich dodatnie saldo wzrosło z 18,1 mld USD w 2007 roku do 34,8 mld USD w 2008 roku (tab. 2). Jednak w okresie od stycznia do listopada 2008 roku dodatnie saldo wynosiło 33,2 mld USD i spadło w okresie od stycznia do listopada 2009 roku do 23,2 mld USD [Economic ... 2010]. To niekorzystne zjawisko może wiązać się ze wzrostem kursu dolara względem większości walut w 2009 roku, zwłaszcza w dwóch pierwszych kwartałach 2009 roku (tab. 1, dane kwartalne).

Niestety brakuje danych o zmianach kursów walut Norwegii i Islandii. W przypadku Islandii Eurostat nie podaje jeszcze danych o saldzie bilansu handlu zagranicznego produktami rolnymi za 2008 rok.

Z kolei Kanada, posiadająca stale dodatnie saldo bilansu handlu zagranicznego produktami rolnymi, wykazuje wyraźny wzrost tego salda w okresie recesji azjatyckiej w latach 2000-2001 (z 3,51 mld euro w 1999 roku do 4,8 mld euro w 2000 roku i do 6,09 mld euro w 2001 roku) oraz na początku recesji amerykańskiej w 2008 roku (z 3,63 mld euro w 2007 roku do 4,77 mld euro w 2008 roku) (tab. 2). Pewien wpływ na korzystny wzrost dodatniego salda Kanady mógł mieć spadek kursu dolara kanadyjskiego względem dolara amerykańskiego podczas recesji azjatyckiej. Jednak na początku recesji amerykańskiej w 2008 roku dolar kanadyjski jeszcze nieznacznie umacniał się względem dolara amerykańskiego, a tendencja odwrotna zaczęła się dopiero w 2009 roku (tab. 1).

Wpływ zmian kursów walutowych na saldo bilansu handlu zagranicznego produktami rolnymi u globalnych importerów netto w warunkach recesji

Japonia wykazuje wysokie ujemne saldo bilansu handlu zagranicznego produktami rolnymi, które wzrastało podczas recesji azjatyckiej z -35,12 mld euro w 1998 roku (recesja w Azji zaczęła się wcześniej) do -47,50 mld euro w 2000 roku (recesja w Azji zakończyła się także wcześniej niż w USA i w Europie) (tab. 2). Kurs jena początkowo spadał, ale w latach 1999-2000 ponownie wzrastał (tab. 1), co mogło negatywnie wpłynąć na wielkość salda. Również na początku recesji amerykańskiej w 2008 roku wzrosło ujemne saldo Japonii z -34,87 mld euro w 2007 roku do -38,12 mld euro w 2008 roku (tab. 2). Kurs jena od 2008 roku umacniał się (tab. 1), co mogło mieć negatywny wpływ na japońskie saldo.

Z kolei ujemne saldo bilansu handlu zagranicznego produktami rolnymi Szwajcarii wykazało wzrost podczas recesji azjatyckiej, osiągając odpowiednio -2,49 mld euro w 1999 roku, - 2,65 mld euro w 2000 roku i -2,70 mld euro w 2001 roku. Jednak to ujemne saldo rosło jeszcze do 2003 roku, czyli po zakończeniu recesji (tab. 2). Kurs franka szwajcarskiego początkowo obniżał się względem dolara, zaś od 2001 roku umacniał się (tab. 1), co mogło wpłynąć na tę negatywną tendencję. Ujemne saldo Szwajcarii spadło nieznacznie na początku recesji amerykańskiej z -2,27 mld euro w 2007 roku do -2,16 mld euro w 2008 roku (tab. 2), poprawa ta nastąpiła pomimo umacniania się franka szwajcarskiego w tym okresie (tab. 1).

Wnioski

Analiza wykazała niewielką zależność sald bilansu handlu zagranicznego produktami rolnymi u eksporterów i importerów netto od globalnych recesji i od zmian kursów walutowych. Może to wynikać z faktu wyjątkowej pozycji żywności w zakupach konsumentów, czyli z konieczności nabywania produktów spożywczych nawet w warunkach złej sytuacji gospodarczej [Staszczak... 2009]. Wprawdzie w fazach recesji część ludności zastępuje żywność drogą żywnością taną (co nie było przedmiotem tej analizy), ale nie zmienia to faktu nabywania żywności. Ponadto regulacje międzynarodowego handlu produktami rolnymi mają większe znaczenie dla obrotów niż zmiany kursów walutowych. Również czynniki pozacenowe, np. jakość, mają istotny wpływ. Jednak czynniki te także nie były przedmiotem niniejszej analizy.

Niestety brakuje także danych dotyczących sald bilansu handlu zagranicznego produktami rolnymi poszczególnych krajów za rok 2009 (z wyjątkiem danych za okres od stycznia do listopada 2009 roku dla USA), kiedy recesja amerykańska przybrała większe rozmiary. Są tylko dane z początku tej recesji, czyli z 2008 roku. Być może dopiero głęboka recesja wykazałaby większe zależności sald bilansu handlu zagranicznego produktami rolnymi poszczególnych krajów od zmian kursów walutowych. Nie wykluczone jest, że jeśli obecna recesja, czyli tzw. recesja amerykańska, nie zakończy się szybko a pogłębi, to można będzie wykazać większe zależności w tym zakresie.

Literatura

- Camposagrado R. [2009]: Declining dollar perspective. [2009]. [Tryb dostępu:] <http://www.articlesbase.com/print/1466287>. [Data odczytu: 16.11.2009].
- Chu D. L. [2009]: Seeking Alpha. Gold, dollar, euro: 2010 "Menage a trois"? [2009]. [Tryb dostępu:] <http://seekingalpha.com/article/179866-gold-dollar-euro-2010-menage-a-trois>. [Data odczytu: 27.12.2009].
- Dollar Could Surprise in 2010. Investors should expect the currency to rallying the coming months. [2009]. Oxford Analytica za Forbes. [Tryb dostępu:] <http://forbes.com>. [Data odczytu: 28.10.2009].
- Economic Report of the President. [2006]. Transmitted to the Congress together with the Annual Report of the Council of the Economic Advisers, U.S. Government Printing Office February 15. Waszyngton, DC.,
- Economic Report of the President. [2010]. Transmitted to the Congress together with the Annual Report of the Council of the Economic Advisers, U.S. Government Printing Office February 11. Waszyngton, DC.,
- Eurostat. [2010]. Statistical Office of the European Communities, Luxembourg [Tryb dostępu:] <http://epp.eurostat.ec.europa.eu> [Data odczytu: 11.05.2010].
- Hargrave-Silk A. [2009]: Perspective ... Even for a dollar, buying Business Week looks to be a risky proposition [Tryb dostępu:] <http://www.media.asia/print.php?id=36538>. [Data odczytu: 30.07.2009].
- Staszczak D.E. [2007a]: Globalna nierównowaga a dolary wątpliwej jakości; perspektywy dla producentów artykułów rolno-spożywczych. *Zagadnienia Ekonomiki Rolnej* nr 4, ss.122-132.
- Staszczak D.E. [2007b]: Globalizacja. Zbiorowa hegemonia mocarstw i korporacji transnarodowych a globalny marketing. Wydawnictwo Adam Marszałek, Toruń.
- Staszczak D.E. [2004]: USA-UE. Wzajemne stosunki na tle zmian systemu światowego. Wydanie II. Wydawnictwo Adam Marszałek, Toruń.
- Staszczak D.E. [2009]: Wpływ zmian kursów walutowych na globalną konkurencyjność produktów rolnych. *Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu* t. XI, nr 3, ss. 325-330.

Ewa Stawicka¹

Katedra Ekonomiki Edukacji, Komunikowania i Doradztwa
Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego
Warszawa

Firmy rodzinne jako przykład przedsiębiorstw zarządzanych przez wartości, ich sens i znaczenie

Family firms as an example of enterprises managed by values

Synopsis. Celem artykułu było przeanalizowanie etycznego aspektu funkcjonowania firm rodzinnych jako trwałego elementu przewagi konkurencyjnej. Podjęto próbę analizy, dlaczego firmy rodzinne są długowieczne i dlaczego wyróżniają się na rynku. Przedstawiono ideę oraz cechy przedsiębiorstw rodzinnych jako firm z wieloletnią tradycją, których model zarządzania opiera się na wartościach.

Słowa kluczowe: przedsiębiorstwo, rodzina, ludzie, wartości, zysk.

Abstract. This article presents the role of private enterprises in the global economy. It is argued that private enterprises are being managed by values and that it is a factor which has an important influence on good relationships with stakeholders and helps in achieving better economic results.

Key words: enterprise, family, people, value, profit.

Wstęp

Firmy rodzinne odgrywają ogromną rolę w gospodarce świata, Unii Europejskiej, również Polski. Charakteryzują się dużym wkładem do gospodarki lokalnej, bardzo niską konfliktowością społeczną i znikomym odsetkiem postępowań upadłościowych, często są długowieczne i przyjmują rolę lidera wśród okolicznej społeczności. W firmach tych pracują ludzie, których łączą więzy znacznie silniejsze niż tylko relacje biznesowe. Na świecie firmy rodzinne to jeden z najważniejszych modeli prowadzenia interesów. W UE stanowią one 75% liczby wszystkich działających firm, w USA 60%, szacuje się, że około 80% z 1,8 mln działających w Polsce małych i średnich firm to przedsiębiorstwa rodzinne (PARP). W Polsce przedsiębiorstwa rodzinne mają tradycję w ujęciu historycznym, choć nie tak długą jak np. w Niemczech czy Włoszech, co jest uwarunkowane okolicznościami historycznymi. Mimo wielu zmian politycznych i gospodarczych, wielu lat gospodarki centralnie planowanej, w Polsce funkcjonuje od ponad 100 lat wiele przedsiębiorstw rodzinnych. Przetrwały one okres zawirowań i prężnie rozwijają się po dziś dzień uczestnicząc w rynku krajowym i zagranicznym (choć podkreśla się, że w Polsce, podobnie jak w innych krajach Europy Wschodniej, niewiele przedsiębiorstw może pochwalić się historią dłuższą niż 20 lat).

Elementem charakterystycznym dla firm rodzinnych jest to, że opierają się na zasadach etycznych i wartościach, określając często, że bez wartości nie ma firmy. Relacje

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

rodzinne są źródłem etycznego postępowania, wyrazem wrażliwości, szczególnie na potrzeby drugiego człowieka, umiejętności pracy zespołowej, poczucia wspólnoty i lojalności. Okazuje się również, że globalizacja i coraz bardziej międzynarodowy charakter firm, różnorodne kontakty, zależności, czyli zmiany na rynkach, nie powodują zmian w wyznawanych i przestrzeganych wartościach w firmach rodzinnych takich jak dobra jakość, zaufanie, współpraca, uczciwość, ciężka, wytrwała praca, integracja, zadowolenie interesariuszy. Firmy rodzinne to również tworzenie i połączenie zespołu ludzi, którzy z ochotą i etosem pracy podchodzą do swych obowiązków. Z drugiej strony pojawia się satysfakcja z pracy, zadowolenie z pożytku, szczęście. Praca w zespole ludzi, z którymi lubi się przebywać, oraz w twórczej atmosferze własnej pracy wywołują radość z efektów i rozterki oraz stres jako konsekwencję porażki. Celem rodziny jest dążenie do szczęścia, natomiast przedsiębiorstwa (produkcyjnego) tworzenie dóbr materialnych. Firma rodzinna jest organizacją, gdzie można zrealizować oba cele. Można postawić również tezę, że wartości w organizacjach są dziedzictwem kulturowym.

Celem artykułu jest analiza etycznego, bazującego na wartościach, modelu prowadzenia interesów w firmach rodzinnych jako trendu etycznego na rynku biznesowym łączącego się z kierunkiem zarządzania poprzez wartości w dużych korporacjach.

Cechy firm rodzinnych

Definiowanie pojęcia firmy rodzinnej ulega zmianom pod wpływem czynników ekonomicznych i społecznych w krajach o rozwiniętej gospodarce rynkowej. W literaturze światowej najczęściej przedstawiane jest podejście amerykańskie, definiujące firmę rodzinną jako przedsiębiorstwo o dowolnej formie prawnej, którego kapitał w całości lub w większej części znajduje się w posiadaniu rodziny, przynajmniej jeden członek rodziny sprawuje funkcje kierowniczą oraz istnieje zamiar utrzymania przedsiębiorstwa w rękach rodziny [Frishkoff 2005]. Według definicji przyjętej przez Katedrę Biznesu Rodzinnego IESE (Business School, Universidad de Navarra), przedsiębiorstwo rodzinne to takie, w którym rodzina posiada taki udział w strukturze własności firmy, który pozwala jej na ingerencję w bieżące zarządzanie firmą. Rodzina taka podejmuje również działania mające na celu przekazywanie własności i związanych z nią wartości następnemu pokoleniu.

Definicja, którą utworzono dla potrzeb programu „Projekt firmy rodzinne”² określa, że firma rodzinna to taka, która:

- jest jednoosobową działalnością gospodarczą, przy czym jej właściciel i co najmniej jedna osoba związana z firmą są członkami tej samej rodziny,
- jest spółką prawa cywilnego co najmniej trzech wspólników, przy czym członkowie rodziny mają większość w zgromadzeniu wspólników,
- jest spółką prawa cywilnego dokładnie dwóch wspólników, przy czym jeden ze wspólników oraz co najmniej jedna osoba związana z firmą są członkami tej samej rodziny.

Podkreśla się również aspekt społeczny firm rodzinnych. Mianowicie za rodzinę należy uznać grupę osób o bliższym lub dalszym pokrewieństwie, obejmuje ona również

² Projekt realizowany w ramach stowarzyszenia Inicjatywa Firm Rodzinnych, którego celem jest tworzenie opartych na zasadach etycznych i prawnie możliwych form współdziałania firm, a w szczególności firm rodzinnych.

relację małżeńską. Dodatkowo o tym, że jest to firma rodzinna, świadczą pewne determinanty: praca w przedsiębiorstwie wyznacza decyzje dotyczące kariery, stosunki i wartości wyznawane w rodzinie wpływają na wybór kierownictwa i kwestie dziedziczenia, występuje brak wyraźnego rozgraniczenia pomiędzy firmą i rodziną, wartości wyznawane w rodzinie wpływają na model zarządzania, historia rodziny tworzy historię firmy [Frishkoff 2005].

Godne podkreślenia jest, że firmy rodzinne nie należą do najbogatszych, zysk w nich jest ważny, ale nie najważniejszy, a naczelną zasadą jest kierowanie się wartościami. Należą one również częściej do sektora mikro, małych i średnich przedsiębiorstw. Podkreśla się, że bez wartości nie ma firmy rodzinnej, konieczne bowiem jest pogodzenie uczuć i rozsądku, a także zachowanie równowagi pomiędzy czynnikiem ludzkim a ekonomicznym. Firma rodzinna nie opiera się również na założeniu, że jest to tylko i wyłącznie miejsce pracy czy miejsce troski o majątek i potrzeby finansowe, ale funkcjonuje jako sposób na przekazanie zapału do realizacji pewnych planów, projektów i umiejętności połączenia czynników wyznaczających wartości rodzinne z wartościami zawodowymi, a przede wszystkim z wartościami osobistymi, tak aby powstały dobra materialne, a równocześnie zachowana została odpowiedzialność społeczna. Firmy rodzinne to również tworzenie i połączenie zespołu ludzi, którzy z ochotą i etosem pracy podchodzą do swych obowiązków, a z drugiej strony pojawia się u nich satysfakcja z pracy, zadowolenie z pożytku, szczęście.

Jak było już powiedziane celem rodziny jest dążenie do szczęścia, natomiast przedsiębiorstwa (produkcyjnego) tworzenie dóbr materialnych. Firma rodzinna jest organizacją, gdzie można zrealizować oba cele [Safin 1993, s. 26]:

- moralne i etyczne: przetrwanie firmy, zdobycie niezależności gospodarczej, budowanie dobrego wizerunku rodziny w otoczeniu,
- ekonomiczne: wzrost zysku, zwiększanie udziału w rynku, osiągnięcie i realizacja celów sprzedaży.

Decyzje jednak muszą być podejmowane i akceptowane przez wszystkich uczestników, przez żonę, męża, dzieci. W firmach rodzinnych zauważalne jest podejmowanie działań determinowanych przez osobiste wartości. Bardzo często można określić je jako wartości, które ukierunkowują działanie człowieka: pracowitość, prostota, lojalność, radość, szlachetność, odwaga. Podkreślić należy też konieczność godzenia pełnienia jednocześnie kilku ról, podzielnej tożsamości. Różne są przy tym historia życia ludzi, emocjonalne zaangażowanie, specyfika i prywatność rodziny, światopogląd i kultura. Firmy rodzinne to nie tylko miejsce obsadzenia stanowisk członkami rodziny, ale też miejsce, gdzie są szczerze wyznawane wspólne wartości, którymi kieruje się rodzina posiadająca firmę. Wszyscy członkowie, ale w dużej mierze kierownik firmy, przyjmują odpowiedzialność za losy organizacji.

Do firm rodzinnych możemy zaliczyć również rolnicze gospodarstwo rodzinne. Jest to kategoria gospodarstwa rolnego wprowadzona przez ustawę o kształtowaniu ustroju rolnego z 2003 roku. Gospodarstwa prowadzone osobiście przez rolnika indywidualnego i jego rodzinę, w skład którego wchodzi od 1 do 300 hektarów użytków rolnych, nazywamy gospodarstwem rodzinnymi. Główną słabością polskiego rolnictwa jest rozdrobnienie struktury obszarowej gospodarstw, które pociąga za sobą niekorzystne skutki ekonomiczno-społeczne. Jednak z drugiej strony rolnicy to grupa, która przetrwała bardzo wiele zmian gospodarczych, a wiele gospodarstw rodzinnych rozwija się i dobrze

prosperuje. W przypadku rolniczych przedsiębiorstw rodzinnych można powiedzieć, że jest to grupa, która szczególnie bazuje na wartościach. Kierunkowskazem działań są wartości chrześcijańskie. Rolnicy to charakterystyczna społeczność, która szczególnie odczuwa odpowiedzialność za swoje czyny, rozumiejąca również, że nie wszystko zależy od człowieka. Rolnicy pozdrawiają się do dziś słowami: „Szczęść Boże”. Odpowiadają sobie „Bóg zapłać. Daj Boże”. Mówią tak, wchodząc do domu, pozdrawiają się tak na drodze, wypowiadają te słowa do tych, którzy zbierają siano, zboże, kopią ziemniaki, pielęgnują ogrody, budują domy, zagrody. Są grupą, która wie, że to co ma dziś, zależy w dużej mierze od łaski Bożej. Jutro może przyjść nawałnica, powódź, grad, przymrozki, epidemia, i to co dziś wydaje się człowiekowi dane i naturalne, jutro może niespodziewanie odejść. Bo nie wszystko zależy od człowieka, od pracy rąk ludzkich. Mieszkańcy wsi wiedzą, że potrzebna jest jeszcze łaska, by dobrze zaorać, zasiać, zebrać. Podejście oparte na wierze chrześcijańskiej, wierze w Boga, rodzinę, honor, szacunek do drugiego człowieka, sprawiedliwość, uczciwość. Już od dawna dawną toruje sobie drogę przekonanie, że po pierwsze trzeba być człowiekiem. Podkreślano, że powodzenie w interesach jest nagrodą od Boga, nagrodą za godne życie. Człowiek obdarowany, bogaty, dostojny powinien również obdarować innych, wspierać słabszych. Podkreślano zatem, że zbawienie może uzyskać również człowiek bogaty pod warunkiem, że postępuje uczciwie i sprawiedliwie, a wynika to z jego własnej woli, zgodnie z ideą wolności wyboru i równości braterskiej. Można podkreślić od dawna obserwowany aspekt godności człowieka, który stanowił naczelną zasadę w firmach rodzinnych, a który podkreśla się obecnie w funkcjonowaniu dużych organizacji. Występuje również aspekt pojawiających się problemów, których nie sposób uniknąć, które trudno rozwiązać. W firmach rodzinnych funkcjonuje swoiste podejście do trudności, bardzo często oparte również na wartościach i przekonaniu, że wszystko co dobre trudno osiągnąć, ale jeśli już uda się i odnosi się równowagę pomiędzy rodziną (uczuciami) a firmą (wartościami ekonomicznymi) doznaje się pewnego uczucia szczęścia, spokoju wewnętrznego, wyzbywa się obaw. Również uczucia i rozsądek pozostają w harmonii, jeśli osiąga się dobre wyniki w pracy, a jednocześnie nie poddaje wywyższeniu, co często idzie w parze z sukcesem.

Obecnie obserwuje się również nowe podejście do zarządzania i kierowanie wartościami w dużych korporacjach. Coraz częściej podkreśla się aspekt wartości, godności człowieka, odpowiedzialności na linii pracownik, rynek, społeczeństwo, środowisko.

Aspekt odpowiedzialności społecznej i etycznego postępowania w korporacjach pojawił się dopiero od połowy lat 50. XX w. Do końca lat 90. społeczna odpowiedzialność biznesu przekształciła się w globalną koncepcję, która obecnie podzielana jest przez światowe sfery biznesu. Początkowo przede wszystkim odnoszono się do zjawiska społecznej odpowiedzialności biznesu w stosunku do dużych korporacji, powstało pojęcie CSR (corporate social responsibility, społeczna odpowiedzialność biznesu, korporacyjna odpowiedzialność społeczna). W latach 90. zdefiniowano to pojęcie, które budziło i po dziś dzień budzi wiele kontrowersji i ma zwolenników i przeciwników. Idea jest jednak aktywnie promowana i wspierana przez organizacje społeczne, rządy wielu krajów, ONZ, UE, Bank Światowy. Koncepcja CSR zakłada, że przedsiębiorstwa nie powinny tylko i wyłącznie w swoich działaniach kierować się zyskiem, ale brać pod uwagę skutki działalności gospodarczej związane z funkcjonowaniem przedsiębiorcy w określonym środowisku społecznym i naturalnym. Istotnym aspektem jest patrzenie na działania przedsiębiorcy z punktu widzenia praw człowieka, praw pracowniczych, ochrony środowiska naturalnego, praw konsumentów, współpracy ze społecznością lokalną

[Lewicka-Strzałeczka, 2006, s. 18]. Koncepcja uznawana jest za uniwersalną i dobrowolną filozofię działania począwszy od mikro, małych, średnich do dużych i bardzo dużych organizacji.

Etyczny wymiar biznesu

Obecnie etyka biznesu staje się integralną częścią sposobu prowadzenia działalności biznesowej przez firmę. Powszechnym staje się etyczne funkcjonowanie firmy: uczciwość na każdym etapie kontaktu biznesowego, odpowiedzialność za działania, szacunek w kontaktach z interesariuszami, zaangażowanie wszystkich pracowników w etyczne działania. Funkcjonowanie etyki i norm etycznych jest również kierunkowskazem w prowadzeniu interesów, a nieprzestrzeganie zasad grozi konsekwencjami i sankcjami takimi jak utrata zaufania społecznego i interesariuszy, procesy sądowe, długotrwałe szkody lokalne, jak bezrobocie, utrata reputacji [Firma=etyka 2010, s. 5]. Proces kształtowania etyki i podkreślania znaczenia wartości w zarządzaniu nastąpiły, kiedy zmiany globalne stawały się coraz szybsze i konieczna była większa elastyczność działania. Wprowadzono w związku z tym zarządzanie przez cele (MBO, management by objectives), które pozwoliło menedżerom na wybranie własnego kierunku i strategii. Jednak, gdy zmiany w otoczeniu stały się jeszcze intensywniejsze (globalna konkurencja i wpływ technologii), MBO było niewystarczające do zarządzania w szybkim, zglobalizowanym świecie. Obecnie organizacje polegające na MBO stają przed problemem, że ich menedżerowie nie osiągają wyznaczonych celów. Niestety pojawiają się sytuacje stresowe, gdy mimo podjętych wysiłków menedżerowie nie są w stanie określić, co zrobili źle. Na ogół cele wcale nie są nierealistyczne, ale pomiędzy rozpoczęciem a zakończeniem działań zachodzi wiele zmian, których nie da się przewidzieć wcześniej, które tworzą bariery w osiąganiu celów. Zapoczątkowało to badania, analizy i poszukiwanie teorii, aby lepiej zrozumieć zachowania korporacyjne. Już od dawna organizacje zaczęto postrzegać, jak złożone i dynamiczne systemy istnieją w stanie ciągłych zmian i interakcji ze środowiskiem. Zaczęto dochodzić do wniosku, że kluczem do rozwiązania problemu sprawnego zarządzania organizacją jest rozpoznanie, zrozumienie i zdefiniowanie wartości, które każdy system w sobie zawiera. Okazało się, że w dużych organizacjach, podobnie jak w firmach małych, rodzinnych ważnym elementem są wartości, które łączą ludzi i powodują, że czują się oni szczęśliwi. Systemy wartości w organizacjach to motywatory, które kształtują zachowania jednostek, organizacji i społeczeństwa. W prostych nieożywionych, stworzonych przez człowieka bytach, takich jak maszyny, urządzenia czy konstrukcje, ruch (zachowanie) może być opisany przez siły i proste atraktory, takie jak grawitacja. Można, dzięki kilku równaniom matematycznym, przewidzieć z dużym stopniem dokładności zachowanie tych obiektów w różnych środowiskach. Organizacje nie są już traktowane jak systemy mechaniczne. Są rozumiane jako złożone żyjące systemy. Zgodnie z teorią chaosu, takie żyjące systemy zawierają tzw. dziwne atraktory, które pozwalają na pojawianie się systemów dynamicznych [Dolan i in. 2008]. Liderzy i menedżerowie muszą zrozumieć nieodłączne nieznanne czynniki w ich organizacji, aby pomóc prowadzić je pewną ręką w nieprzewidywalnym środowisku. Dlatego MBI i MBO nie są już wystarczające. Obecnie w organizacjach należy posługiwać się dziwnymi traktorami, a w tym przypadku dziwnym atraktorem są wartości. Aby funkcjonować efektywnie w niepewnym środowisku należy zidentyfikować wartości organizacji, nazwać

je, zdefiniować i przekazywać komunikaty, emitować te wartości wewnątrz i na zewnątrz organizacji, przedsiębiorstwa, firmy. Ta ewolucja jest również konsekwencją powstawania czterech trendów organizacyjnych: potrzebą polepszania jakości i zorientowania na klienta, potrzebą zawodowej autonomii i odpowiedzialności, potrzebą ewolucji z szefów na liderów, potrzebą bardziej płaskiej i zwinnej struktury organizacyjnej [Dolan i in. 2008]. Organizacje, które są etyczne, zarządzane przez wartości, mogą liczyć również na przyciąganie najlepszych i najzdolniejszych pracowników, wzrost zyskowności przedsiębiorstwa, wzrost zaangażowania, lojalności i identyfikacji pracowników z firmą, upowszechnianie się w organizacji etycznych zachowań, wzrost efektywności i wdrażania innych praktyk zarządzania takich jak TQM, budowanie pozytywnego wizerunku firmy [Stachowicz-Stanuch 2000]. W powstawaniu koncepcji ZPW (zarządzania przez wartości) należy odpowiedzieć sobie na pytania: jakie wartości chcielibyśmy uczynić naszym znakiem rozpoznawczym; jakimi uczuciami chcielibyśmy, aby darzyli nas klienci i pracownicy. Firmy, które zarządzane są poprzez wartości, deklarują moralność w postępowaniu, odpowiedzialność i zyski. Etycznym postępowaniem i wartościami jednoczą ludzi. Ważne jest, aby określić misję, wizję i strategię przedsiębiorstwa, która opiera się na wartościach i jest zgodna z nimi. Następnie należy postrzegać wartości jako sposób na polepszanie interesów firmy. W firmie zarządzanej zgodnie z wartościami jedynym szefem są wartości wyznawane przez wszystkich w organizacji. Za Blanchardem [1998] można wyróżnić kolejne etapy w procesie precyzowania wartości w organizacji:

- zdobycie zgody właściciela na wprowadzenie procesu ZPW,
- dyrektor naczelny określa swoje wartości,
- zarząd określa własne wartości bez obecności dyrektora,
- porównanie wartości wytypowanych przez dyrektora naczelnego i przez zarząd,
- przedstawiciele grup pracowniczych określają wartości ważne dla nich,
- ustalenie wartości z klientami i innymi ważnymi stronami,
- synteza wszystkich propozycji i zaprezentowanie misji oraz wartości radzie nadzorczej lub właścicielom w celu uzyskania ostatecznej akceptacji.

Kolejnym elementem po precyzowaniu wartości jest propagowanie ich, a następnie dostosowanie codziennych działań do wartości organizacji i stałe doskonalenie w ich wdrażaniu.

Przez długi czas w dużych firmach i korporacjach wartości były uznawane przez menedżerów za zbyt miękkie, nieistotne w procesie zarządzania. Obecnie wartości stają się przedmiotem dyskusji i ważną kwestią w procesie zmian w organizacji. Skoncentrowanie na wartościach stało się niezbędne dla przeprowadzenia zmian organizacyjnych.

Możemy zaobserwować w modelu zarządzania przez wartości elementy wspólne z funkcjonowaniem firmy rodzinnej, czyli połączenie uczuć, odpowiedzialności z działaniem. O ile w firmach rodzinnych można zaobserwować zjawisko winy i odpowiedzialności, o tyle w dużych firmach występuje brak odpowiedzialności społecznej. W przedsiębiorstwach rodzinnych pojawia się również aspekt poczucia winy za zło w powiązaniu z funkcjonowaniem sumienia, w dużych organizacjach jest to utrudnione. Ostatnio porusza się również aspekt odpowiedzialności (społecznej odpowiedzialności) w aspekcie zobowiązań grupy przedsiębiorstw.

Jako wsparcie dla koncepcji zarządzania przez wartości pojawiła się (badania światowe) taksonomia MBV (management by values). Opiera się ona na trzech osiach.

Ekonomiczno-pragmatyczne wartości są konieczne do utrzymania i złączenia różnych podsystemów organizacyjnych. Odnoszą się do wydajności, standardów działania i dyscypliny. Te wartości mają wpływ na działania takie jak planowanie, zagwarantowanie jakości i księgowość.

Sposób, w jaki ludzie się zachowują w grupach, jest wyznaczany przez etyczne-społeczne wartości, które są wspólne dla członków grupy. Ma to związek z zachowaniem ludzi m.in. w pracy i w związkach, oraz z wartościami społecznymi, takimi jak szczerowość, szacunek, prawość i lojalność.

Wartości emocjonalno-rozwojowe są podstawowe dla stworzenia nowych okazji do działania. Są związane z zaufaniem, wolnością i szczęściem. Przykłady takich wartości to kreatywność/tworzenie pojęć, życie/samoświadomość, pewność siebie/poczucie wpływu, zdolności adaptacyjne/elastyczność [Zarządzanie... 2008].

Trzyosiowy model zarządzania opartego na wartościach jest skoncentrowany na identyfikowaniu „korporacyjnego rdzenia” kluczowych wartości w organizacji. Określenie wartości jest pierwszym krokiem do budowania kultury organizacyjnej zgodnej z wartościami i celami strategicznymi przedsiębiorstwa.

Kierunek rozwoju firm zarządzanych przez wartości

Firmy rodzinne to rodzaj biznesu, w którym wartości zajmują równorzędną pozycję z zyskiem. W zasadzie trudno jest mówić o firmach rodzinnych, które powstałyby tylko i wyłącznie w celu powiększania zysku. Ich założeniem jest wychowanie godnych następców i stabilizacja na rynku. Dane dotyczące liczby firm rodzinnych są jednak niepokojące, bowiem liczba ich zmniejsza się. Należy przyznać, że te, które dostosowały się do zmian, przetrwały, a nawet rozwijają się bardzo dobrze. Barięą w ich funkcjonowaniu jest brak stabilizacji przepisów prawnych. Przepisy nie sprzyjające rozwojowi tych firm, niestabilność polityczna, wysokie podatki, niewielka pomoc państwa, ryzyko finansowe (brak możliwości korzystania np. z kredytów preferencyjnych dla firm rodzinnych) nie ożywiają inicjatyw gospodarczych.

Problemy firm rodzinnych, które wpływają na spowolnienie ich rozwoju, wynikają również z konfliktów, często pokoleniowych, trudności w godzeniu czasu pracy z czasem poświęconym rodzinie, czy z wysokich obciążeń wynikających z kosztów pracy. Najczęstszymi powodami konfliktów w firmach rodzinnych są obszary funkcjonowania: firma a rodzina, rodzina a własność, własność a firma, rozszerzanie zatrudnienia o osoby z zewnątrz, co może zaburzać układ rodzinny, siła, jaką reprezentuje firma, np. zdolności negocjacyjne w zawieraniu kontraktów, przetargach.

Inną barierą w rozwoju firm rodzinnych jest brak wiedzy na tematy związane z przedsiębiorczością, zarządzaniem. Popławski [2003, s. 125] podkreśla, że w funkcjonowaniu firmy rodzinnej spotyka się szereg barier. Występują m.in. w sferze intelektualnej i wynikają z niewiedzy, z braku umiejętności właściciela lub osób pełniących funkcje kierownicze. Często też pojawia się skłonność do traktowania przedsiębiorstwa jako prostego systemu bez zależności i sprzężeń zwrotnych. Pojawia się niechęć do myślenia perspektywicznego i koncentracja na chwili obecnej. Są też trudności w podziale pracy. Dodatkowymi utrudnieniami są słabości w systemie zarządzania, nieumiejętność budowania misji, strategii i wizji przedsiębiorstwa, słaba znajomość działań marketingowych, doboru i zarządzania ludźmi, konflikty w systemie wartości, czy mała

zdolność kontroli i oceny stanu finansowego. Największe problemy towarzyszą jednak firmom na początku prowadzenia działalności. Związane są one z brakiem specjalistycznej wiedzy, szczególnie z zakresu zarządzania w warunkach konkurencji, z emitowaniem wartości bez korzyści ekonomicznych, z długotrwałym procesem budowania wizerunku. Znaczna część przedsiębiorców zarządzających firmami rodzinnymi wie, że edukacja jest elementem niezbędnym w zmieniających się warunkach, ale nie wszyscy podążają za zmianami i to ci najbardziej narażeni są na niepowodzenia spowodowane opóźnioną reakcją na rynku. Przedsiębiorcy powinni uczestniczyć w ciągłym procesie kształcenia, bo nawet jeśli posiadają zdolności do robienia interesów, to trzeba też te zdolności rozwijać. Przedsiębiorstwo rodzinne jest bowiem częścią życia, kreatywności i inicjatywy.

Firmy rodzinne mają więc wiele trudności natury technicznej, często wynikających z braku wiedzy i umiejętności zarządzania. Wyjątkowe natomiast jest postępowanie i specyfika firm rodzinnych oparta na moralności, wartościach i odpowiedzialności. Coraz częściej taki model zarządzania pojawia się w dużych organizacjach i korporacjach nie należących do firm rodzinnych, co więcej staje się to pewną normą. Owszem, istnieją również ogromne korporacje o randze światowej, które mogą mówić o nieprzemijającym sukcesie (często jednak wyrastały z firm rodzinnych). Bez wątpienia łączy je jedno: wysoko rozwinięte poczucie wartości organizacyjnych. Obecnie coraz częściej ludzie zgadzają się, że jeśli firma dąży jedynie do zysku, zapominając o takich wartościach w biznesie jak rzetelność, uczciwość, sumiennosc, odpowiedzialność, popada w poważne kłopoty.

Model firm rodzinnych od zawsze funkcjonował w oparciu nie tylko o zysk, ale o wartości i odpowiedzialność. Można uznać firmy rodzinne za prekursorów działalności gospodarczej opartej na etyce i wartościach. Natomiast coraz więcej organizacji wprowadza koncepcję zarządzania przez wartości do długofalowej strategii organizacji.

Faktem jest również, dowodzą tego badania prowadzone przez 15 lat na próbie 2600 przedsiębiorstw przez Strategic Planning Institute of Cambridge, że zyskowość przedsiębiorstwa jest bezpośrednio związana z jakością produktów i usług. Natomiast badania przeprowadzone przez National Tooling & Machine Association dowiodły, że przedsiębiorstwa skupione na podnoszeniu jakości przez dostosowanie swoich działań do głównych wartości, tj. do solidności, odpowiedzialności i uczciwości, osiągnęły większe zyski niż te skupione jedynie na jakości [Stachowicz-Stanuch 2000, s. 433].

Podsumowanie

Skuteczne zarządzanie firmą rodzinną jest determinowane przez konieczność uwzględniania cyklu życia członków rodziny i firmy. Niezbędne staje się zachowanie równowagi pomiędzy zaangażowaniem rodziny, wartościami wyznawanymi przez członków a realizacją celów. Konieczne jest też zachowanie specyfiki, kultury, indywidualności ludzi, członków rodziny, w planowaniu strategicznym, misji, wizji przedsiębiorstwa. Występuje również konieczność ciągłego zaangażowania w długotrwały proces funkcjonowania na rynku z uwzględnianiem wartości i potrzeb wszystkich interesariuszy i nie skupianie się tylko i wyłącznie na chwili obecnej. Przedsiębiorstwo rodzinne zarządzane przez wartości funkcjonuje łącząc w sobie przekazanie zapału do realizacji pewnych planów, projektów i umiejętności oraz połączenie czynników wyznaczających wartości rodzinne z wartościami zawodowymi, a przede wszystkim z

wartościami osobistymi tak, aby powstały dobra materialne a równocześnie zachowana została odpowiedzialność społeczna. Sukces przedsiębiorstwa rodzinnego to składowa wielu czynników: satysfakcji z pracy, bycie dobrym obywatelem, przynoszenie zysku. Sukces zależy od osobowości, wartości, stylu zarządzania założyciela i jego spadkobierców. Również pojawiają się kwestie konfliktów i problemów, które są rozwiązywane w gronie rodzinnym, a wyznacznikiem podejmowania rozwiązań są wartości, wspólne dobro rodziny i przedsiębiorstwa. Podejmowanie decyzji strategicznych i ryzyko z tym związane ponosi właściciel, delegowanie uprawnień związane jest ze stopniem pokrewieństwa i dziedzicznością. Przedsiębiorstwa rodzinne często mają trudności w prowadzeniu działalności gospodarczej, najczęstszymi barierami są biurokracja, duża konkurencja, obciążenia podatkowe, brak środków finansowych, utrudniony dostęp do kredytów. Problemem jest również niechęć do dokształcania i zdobywania przez przedsiębiorców nowej wiedzy o rynku. Coraz częściej model zarządzania przez wartości staje się modelem strategii w dużych organizacjach i korporacjach nie należących do firm rodzinnych, co więcej staje się to pewną normą. Obecnie coraz częściej ludzie zgadzają się, że jeśli firma dąży jedynie do zysku, zapominając o takich wartościach w biznesie, jak rzetelność, uczciwość, sumienność, odpowiedzialność, popada w poważne kłopoty.

Literatura

- Blanchard K. [1998]: Zarządzanie poprzez wartości. Studio Emka. Warszawa.
- Dolan S. L., Richley B. A. i in. [2008]: Managing by Values. *European Business Forum* nr 32.
- Firma=etyka. [2010]. Zeszyt 1. Forum Odpowiedzialnego Biznesu, Warszawa.
- Frishkoff P.A. [2005]: Understanding Family Business: What is a Family Business? [Tryb dostępu:] frishkoffbus.orst.edu. [Data odczytu: maj 2010].
- Lewicka-Strzałecka, A. [2006]: Odpowiedzialność moralna w życiu gospodarczym. IFiS PAN, Warszawa.
- Popławski W. [2003]: Finansowa pomoc publiczna dla małych i średnich przedsiębiorstw. Stowarzyszenie Inicjatyw Menedżerskich. Instytut Biznesu w Kaliszu, Toruń, ss. 125.
- Safin K. [1993]: Zachowania strategiczne przedsiębiorstw rodzinnych w RFN. *Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa* nr 2, s. 26.
- Stachowicz-Stanuch A. [2000]: Zarządzane poprzez wartości instrumentem zarządzania we współczesnym przedsiębiorstwie. [W:] Zbiór referatów na ogólnopolską konferencję naukową: instrumenty zarządzania we współczesnym przedsiębiorstwie. AE Poznań, t. II, s. 433.
- Zarządzanie przez wartości. [2008]. *Magazyn Top Menedżerów*, wrzesień 2008.

Aneta Suchoń¹

Zakład Prawa Gospodarczego i Rolnego
Uniwersytet Przyrodniczy
Poznań

Ulga inwestycyjna w podatku rolnym po akcesji Polski do Unii Europejskiej

Investment relief in agricultural tax after Poland's accession to the European Union

Synopsis. Przedstawiono prawne zagadnienia związane z ulgą inwestycyjną w podatku rolnym. Szczególną uwagę poświęcono kwestii ulgi w przypadku finansowania inwestycji ze środków publicznych, w tym z budżetu unijnego. Zaprezentowano opinie doktryny, Ministerstwa Finansów, Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi oraz nowe zasady przyznawania ulgi wynikające z nowelizacji ustawy o podatku rolnym, która weszła w życie z dniem 1 stycznia 2009 r. W konkluzji wysunięte zostały propozycje zmiany przepisów poświęconych podatkowi rolnemu.

Słowa kluczowe: podatek rolny, ulga inwestycyjna, pomoc publiczna, grunty rolne.

Abstract. The paper presents the legal issues related to the investment relief in agricultural tax. A particular attention was paid to the question of incentives for investments financed from public funds, including the EU budget. The doctrine, opinions of the Ministry of Finance, the Ministry of Agriculture and Rural Development and new rules for granting relief provided for in the amendment of the parliamentary act, which entered into force on 1 January 2009, were reviewed. Some proposals of amendments to the legal regulation of agricultural tax were put forward in conclusion.

Key words: agricultural tax, investment relief, public aid, agricultural land.

Wstęp

Po uzyskaniu członkostwa Polski w Unii Europejskiej dla większości producentów rolnych istotnym zagadnieniem jest pomoc publiczna w rolnictwie, a szczególnie problematyka pomocy *de minimis* oraz pomocy w ramach tzw. wyłączeń grupowych. Uznaje się, że ta pierwsza forma, ze względu na niską wartość, ma nieznaczny wpływ na konkurencję oraz wymianę handlową między państwami członkowskimi, dlatego nie wymaga uprzedniej kontroli ze strony Komisji Europejskiej w drodze notyfikacji. Udzielana jest ona obecnie do kwoty 7,5 tys. euro w ciągu 3 lat obrotowych². Wyłączenia grupowe natomiast stanowią z reguły rodzaj pomocy udzielanej na konkretne cele, określone m.in. w rozporządzeniu Komisji (WE) nr 1857/2006 [Rozporządzenie... 2006].

¹ Dr, e-mail: asuchon@up.poznan.pl

² Zaznaczyć należy, że w literaturze kontrowersyjna jest sama kwalifikacja prawna tej kategorii pomocy. Pomoc *de minimis* bowiem traktowana jest np. jako osobna kategoria pomocy, niespełniająca kryteriów określonych w art. 87 ust. 1 Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej (TWE) (obecnie art. 107 ust. 1), innym razem jako część pomocy publicznej horyzontalnej w ramach wyłączeń grupowych, czy wreszcie jako niewchodząca w ramy wyłączeń grupowych część pomocy horyzontalnej [Marquardt 2008].

Ulga inwestycyjna w podatku rolnym zaliczana jest właśnie do pomocy w ramach tzw. wyłączeń grupowych, określonych w art. 4 „Inwestycje w gospodarstwach rolnych” rozporządzenia nr 1857/2006 [Pomoc... 2008, 2009].

Producenci rolni stosunkowo często podejmują się budowy lub modernizacji budynków inwentarskich czy też wykonywania inwestycji z zakresu ochrony środowiska. Dlatego ulga inwestycyjna cieszy się dużym zainteresowaniem na wsi. Skorzystanie z niej pozwala na odzyskanie przez rolnika nawet do 25% kosztów przedsięwzięcia. Okazuje się jednak, że od kilku lat odnotować należy zróżnicowane wykładnie w zakresie przyznawania ulgi w odniesieniu do zadań współfinansowanych ze środków publicznych. Aby zakończyć dyskusję i wprowadzić jednolitość, w grudniu 2006 r. uchwalona została nowelizacja do ustawy z dnia 15 listopada 1984 r. o podatku rolnym [Ustawa... 1984] odnosząca się właśnie do tej kwestii. Okazuje się jednak, że przepisy poświęcone uldze inwestycyjnej nadal budzą kontrowersje.

Problematyka ulgi inwestycyjnej poruszana była najczęściej w literaturze w aspekcie interpretacji przesłanek, które muszą być spełnione, aby producent rolny mógł uzyskać ulgę inwestycyjną w podatku rolnym. Natomiast brakuje opracowań, które dokonują kompleksowego przedstawienia problematyki ulgi jako pomocy publicznej w rolnictwie.

Celem artykułu jest zatem wskazanie problemów prawnych związanych z ulgą inwestycyjną w podatku rolnym i próba ich rozstrzygnięcia, szczególnie w sytuacji współfinansowania inwestycji ze środków publicznych.

Podstawową metodą badawczą wykorzystaną w artykule jest dogmatyczna analiza tekstów normatywnych. Badaniu poddane zostały przede wszystkim akty prawne polskie oraz unijne, a także literatura odnosząca się do problematyki ulgi inwestycyjnej w podatku rolnym.

Podatnicy podatku rolnego

Dla dalszych rozważań istotne jest wskazanie, jakie podmioty w świetle ustawy o podatku rolnym są podatnikami omawianego podatku. Otóż są nimi osoby fizyczne, osoby prawne, jednostki organizacyjne, w tym spółki, niemające osobowości prawnej, które są właścicielami, posiadaczami samoistnymi czy użytkownikami wieczystymi gruntów sklasyfikowanych w ewidencji gruntów i budynków jako użytki rolne lub jako grunty zadrzewione i zakrzewione na użytkach rolnych, z wyjątkiem tych zajętych na prowadzenie działalności gospodarczej innej niż działalność rolnicza³. Zadać należy pytanie, czy podatnikami mogą być także posiadacze zależni, a w szczególności dzierżawcy. Otóż obowiązek w zakresie podatku rolnego ciąży na posiadaczach gruntów, stanowiących własność Skarbu Państwa lub jednostki samorządu terytorialnego, jeżeli posiadanie wynika albo z umowy zawartej z właścicielem, z Agencją Nieruchomości Rolnych, lub z innego tytułu prawnego.

Podatnikami podatku rolnego są także dzierżawcy gruntów prywatnych, ale tylko w sytuacji, jeżeli grunty gospodarstwa rolnego zostały w całości lub w części oddane w

³ Obecnie podatkiem rolnym objęte są wszystkie wyżej wymienione grunty niezależnie od tego, czy wchodzą w skład gospodarstwa rolnego w rozumieniu ustawy o podatku rolnym, czy nie. Różnice występują tylko w wysokości stawki.

dzierżawę na podstawie umowy zawartej stosownie do przepisów o ubezpieczeniu społecznym rolników albo przepisów dotyczących uzyskiwania rent strukturalnych w latach 2004-2006. Zgodnie z art. 28 ust. 1 pkt 4 ustawy z 20 grudnia 1990 r. o ubezpieczeniu społecznym rolników [Ustawa... 1990] oddanie gruntów w co najmniej 10-letnią dzierżawę upoważnia wydzierżawiającego do otrzymania części uzupełniającej emerytury rolniczej. Jeżeli grunty gospodarstwa rolnego zostały wniesione do spółdzielni produkcyjnej jako wkład gruntowy, podatnikiem podatku rolnego jest spółdzielnia produkcyjna.

Zakres przedmiotowy i podmiotowy ulgi inwestycyjnej

Ulga inwestycyjna przysługuje z tytułu wydatków poniesionych na:

- budowę lub modernizację budynków inwentarskich służących do chowu, hodowli i utrzymywania zwierząt gospodarskich oraz obiektów służących ochronie środowiska,
- zakup i zainstalowanie deszczowni, urządzeń melioracyjnych i urządzeń zaopatrzenia gospodarstwa w wodę, urządzeń do wykorzystywania na cele produkcyjne naturalnych źródeł energii (wiatru, biogazu, słońca, spadku wód).

Pod pojęciem „budowy” rozumieć należy wykonanie obiektu budowlanego w określonym miejscu, a także odbudowę, rozbudowę budynku lub obiektu. Najwięcej niejasności powoduje wyjaśnienie słowa „modernizacja”. W każdym bowiem przypadku należy dokonać oceny, czy mamy do czynienia z modernizacją czy tylko z remontem obiektu. Nie będą bowiem modernizacją naprawy mające na celu przywrócenie wartości użytkowej danego obiektu, odtworzenie stanu pierwotnego [Ulga... 2003]. Przez „modernizację” rozumieć należy trwałe unowocześnienie budynku lub obiektu, a zatem wszelkie prace zmierzające do udoskonalenia obiektów poprzez wprowadzenie zmian w samej ich konstrukcji bądź unowocześnienie starych lub zainstalowanie nowych urządzeń, stanowiących wyposażenie tych obiektów. Z kolei za budynki inwentarskie uważa się budynki służące do chowu, hodowli i utrzymywania inwentarza żywego, np. obory, tuczarnie, owczarnie, kurniki, chlewnie. Natomiast nie są budynkami inwentarskimi obiekty typu magazynowo-gospodarczego, choćby nawet były związane z prowadzeniem gospodarstwa rolnego [Etel i Presnarowicz 2003]. Do obiektów służących ochronie środowiska zaliczyć trzeba m.in. oczyszczalnie ścieków, urządzenia tłumiące hałas, szamba, studzienki odprowadzające ścieki, urządzenia służące do unieszkodliwiania odpadów. W piśmie z dnia 24 stycznia 2007 r. Departament Podatków i Opłat Lokalnych Ministerstwa Finansów stwierdził, że wybudowanie płyt obornikowych i zbiorników na płynne odchody zwierzęce zaliczyć można do inwestycji służących ochronie środowiska, ponieważ jednym z głównych celów ich budowy jest zapobieganie niszczeniu środowiska naturalnego.

Art. 13 ust. 1 ustawy o podatku rolnym [Ustawa... 1984] stanowi, że ulga inwestycyjna przysługuje podatnikowi podatku rolnego. Można zatem przyjąć, że przysługuje ona niezależnie od tego, czy budynek inwentarski położony jest na gruntach gospodarstwa rolnego, czy na użytkach rolnych, które nie wchodzą w skład gospodarstwa (poniżej 1 ha).

Warto również zastanowić się, czy ulga inwestycyjna dotyczy tylko przedsięwzięć objętych zakresem przedmiotowym określonym w art. 13 omawianego aktu prawnego, realizowanych na gruntach podatnika podatku rolnego, czy też wydatki mogą być związane z finansowaniem przez podatnika budowy na innych gruntach. W wyroku z dnia 3 kwietnia 2008 r. Wojewódzki Sąd Administracyjny w Gdańsku (I SA/Gd 1024/07) orzekł, że literalne brzmienie art. 13 ust. 1 i 2 ustawy o podatku rolnym, jak i wykładnia celowościowa tegoż uregulowania upoważnia do stwierdzenia, że ulga inwestycyjna, o której w nim mowa, przysługuje podmiotowi, który poniósł wydatki na realizację (wybudowanie) obiektu służącego ochronie środowiska, mimo iż inwestycja ta zrealizowana została na gruncie nie będącym jego własnością, w jego posiadaniu zależnym ani też w dzierżawie, jeżeli podmiot ten uiszcza podatek rolny z tytułu własności innych gruntów położonych w gminie, w której dokonano inwestycji. W uzasadnieniu sąd stwierdził, że z treści art. 13 ust. 2 ustawy o podatku rolnym wynika wyraźnie, iż odliczenia ulgi dokonuje się od podatku należnego nie od gruntów, na których dokonano inwestycji, ale od podatku należnego od gruntów położonych na terenie gminy, w której została dokonana inwestycja. Ten pogląd zgodny jest również z celem, dla którego ustanowiono przedmiotową ulgę inwestycyjną.

Bezsprzecznie ulga inwestycyjna przyczynia się do rozwoju inwestycji na terenach wiejskich, szczególnie tych z zakresu ochrony środowiska, dlatego pozytywnie należy ocenić wykładnię sądu wojewódzkiego. Jednocześnie zaznaczyć należy, że przy takiej interpretacji mogą powstać problemy w kontekście regulacji zawartej ust. 4 art. 13 ustawy, czyli w przypadku sprzedaży obiektów i urządzeń, od których przyznana została ta ulga, lub przeznaczenia ich na inne cele, bo przecież budynki wzniesione na cudzym gruncie stanowią własność właściciela gruntu, a nie podatnika, który sfinansował inwestycję. Właścicielowi przecież przysługuje prawo do swobodnego korzystania ze swojej własności i rozporządzania nią.

Omawiana ulga przyznawana jest po zakończeniu inwestycji. Polega ona na odliczeniu od należnego podatku rolnego od gruntów położonych na terenie gminy, w której została dokonana inwestycja, kwoty w wysokości 25% udokumentowanych rachunkami nakładów inwestycyjnych. Ulga z tytułu tej samej inwestycji nie może być stosowana dłużej niż przez 15 lat. Po zakończeniu inwestycji rolnik musi złożyć wniosek i dołączyć do niego zestawienie poniesionych wydatków inwestycyjnych wraz z rachunkami lub ich uwierzytelnionymi odpisami, stwierdzającymi wysokość tych wydatków. Nie mogą zostać zaliczone do nich wartości w postaci własnych nakładów robocizny, nawet udokumentowane wystawionymi przez siebie rachunkami bądź oświadczeniami.

Ulga inwestycyjna a środki unijne

Po uzyskaniu przez Polskę członkostwa w Unii Europejskiej producenci rolni realizują często inwestycje, finansując je w całości albo w części ze środków unijnych. Inwestycje związane z ochroną środowiska były przede wszystkim finansowane w latach 2004-2006 z dwóch programów unijnych, tj. dostosowanie gospodarstw rolnych do standardów Unii Europejskiej [Rozporządzenie Rady Ministrów... 2005] oraz inwestycje w gospodarstwach

rolnych w ramach SPO⁴. Natomiast od czasu wejścia w życie Rozporządzenia Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z dnia 17 października 2007 r. w sprawie szczegółowych warunków i trybu przyznawania pomocy finansowej w ramach działania „Modernizacja gospodarstw rolnych” objętego Programem Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2007-2013 [Rozporządzenie... 2007] producenci rolni mogą starać się o pieniądze na inwestycje z tego zadania. Zachodzi zatem pytanie, czy podatnikom podatku rolnego przysługuje w takiej sytuacji ulga inwestycyjna.

Rozważania na ten temat podzielić należy na dwa okresy, tj. do czasu wejścia w życie nowelizacji do ustawy o podatku rolnym, czyli przed 1 stycznia 2009 r., oraz po tej dacie. Temat ten jest aktualny w odniesieniu do tych dwóch wyróżnionych okresów.

Przepisy ustawy o podatku rolnym dotyczące ulgi inwestycyjnej przed omawianą nowelizacją odnosiły się tylko do wydatków poniesionych przez podatnika, nie nakazywały natomiast, aby dokonywane inwestycje finansowane były jedynie ze środków własnych. Dlatego w literaturze pojawiło się twierdzenie, że nie było podstaw do odmowy przyznania ulgi osobom, które uzyskały na daną inwestycję wsparcie ze środków Unii Europejskiej czy innych środków publicznych [Etel i Presnarowicz 2003; Dudar 2008; Gilewicz 2007; Podolski 2007]. Stanowisko takie było zgodne z opinią Ministerstwa Finansów wyrażoną w piśmie z dnia 30 kwietnia 2007 r., a także z orzecznictwem. W wyroku z dnia 23 lutego 1994 r. Naczelny Sąd Administracyjny (III SA 1297/93) w Warszawie stwierdził, że ulga inwestycyjna w podatku rolnym przysługuje także podatnikom, którzy ponieśli wydatki na zainstalowanie urządzeń zaopatrzenia w wodę w ramach społecznego komitetu budowy wodociągu, choćby nawet budowa była dofinansowana przez budżet gminy. Przyjmując, że producentom rolnym przysługuje ulga inwestycyjna w przypadku zrealizowania inwestycji finansowanej ze środków unijnych, zastanowić należy się, czy uzyskanie ulgi w podatku rolnym nie spowodowało konieczności zwrotu środków unijnych. W lipcu 2007 r. bowiem MRiRW przygotowało stosowne wyjaśnienie, kierując je do wszystkich wójtów i burmistrzów. W jego świetle rolnik nie mógł korzystać ze środków unijnych i ulgi inwestycyjnej z uwagi na treść rozporządzenia Rady Ministrów z dnia 18 stycznia 2005 r. w sprawie szczegółowych warunków i trybu udzielania pomocy finansowej na dostosowanie gospodarstw rolnych do standardów Unii Europejskiej objętej planem rozwoju obszarów wiejskich [Rozporządzenie Rady Ministrów... 2005]. Według § 3 pkt. 4 tego aktu prawnego producent rolny starający się o środki unijne musiał złożyć oświadczenie, że nie pobiera innych środków publicznych z tytułu realizacji przedsięwzięcia, oraz zobowiązać się, że nie będzie się ubiegał o uzyskanie środków publicznych na realizację tych przedsięwzięć. Ministerstwo sugerowało, aby producenci rolni, którzy już otrzymali pozytywną decyzję o przyznaniu ulgi inwestycyjnej z tytułu inwestycji realizowanych ze środków unijnych, złożyli wniosek o uchylenie tej decyzji na mocy art. 253a ustawy z dnia 9 sierpnia 1997 r. Ordynacja podatkowa [Ustawa... 1997].

Po zapoznaniu się z opinią MRiRW z lipca 2007 r. pojawiają się pewne wątpliwości. Otóż, jak zostało już podkreślone, według rozporządzenia z dnia 18 stycznia 2005 r.

⁴ Zob. załącznik do Rozporządzenia Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z dnia 3 września 2004 r. w sprawie przyjęcia Sektorowego Programu Operacyjnego „Restrukturyzacja i modernizacja sektora żywnościowego oraz rozwój obszarów wiejskich 2004-2006” [Rozporządzenie... 2004]. W ramach Sektorowego Programu Operacyjnego „Restrukturyzacja i modernizacja sektora żywnościowego oraz rozwój obszarów wiejskich 2004-2006”. Priorytet 1. „Wspieranie zmian i dostosowań w sektorze rolno-żywnościowym”, Działanie 1.1. „Inwestycje w gospodarstwach rolnych”.

producent rolny starający się o środki unijne musiał złożyć oświadczenie, że nie pobiera innych środków publicznych z tytułu realizacji przedsięwzięcia, oraz zobowiązać się, że nie będzie się ubiegał o uzyskanie środków publicznych na realizację tych przedsięwzięć. Oczywiście jest, że w momencie złożenia wniosku o środki unijne nie korzystał z ulgi inwestycyjnej. Wniosek o jej przyznanie bowiem rolnicy mogli złożyć dopiero po zakończeniu przedsięwzięcia, a więc bezsprzeczny jest fakt, że nie mogli przeznaczyć tychże środków na jego realizację. Dokonując zatem wykładni literalnej, za uzasadnione należy przyjąć twierdzenie, że rolnik, który uzyskał ulgę inwestycyjną, nie musi zwracać środków unijnych uzyskanych na inwestycję, ponieważ zaoszczędzonych w ramach ulgi pieniędzy nie mógł przeznaczyć na realizację przedsięwzięcia. Opinia taka znajduje potwierdzenie w literaturze⁵. Wielu producentów rolnych zrezygnowało jednak z ulgi inwestycyjnej, obawiając się kłopotów w związku z otrzymaniem pomocy z ARiMR. Natomiast niektórzy skorzystali z drogi odwoławczej, a potem sądowej⁶.

Od stycznia 2007 r. rozpoczął się nowy okres finansowy w budżecie unijnym, co umożliwiało producentom rolnym pozyskiwanie nowych środków na inwestycje w gospodarstwach rolnych. Weszły również w życie nowe rozporządzenia unijne odnoszące się do pomocy publicznej w rolnictwie, m.in. rozporządzenie Komisji (WE) nr 1857/2006 z 15 grudnia 2006 r. w sprawie stosowania art. 87 i 88 Traktatu w odniesieniu do pomocy państwa dla małych i średnich przedsiębiorstw prowadzących działalność związaną z wytwarzaniem produktów rolnych oraz zmieniające rozporządzenie (WE) nr 70/2001 [Rozporządzenie... 2006]. Problem z ulgą inwestycyjną w podatku rolnym pojawił się po raz kolejny po wejściu w życie wspomnianego już rozporządzenia Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z dnia 17 października 2007 r. w sprawie szczegółowych warunków i trybu przyznawania pomocy finansowej w ramach działania „Modernizacja gospodarstw rolnych” objętego Programem Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2007-2013 [Rozporządzenie... 2007]. Ze środków uzyskanych w ramach tych programów można finansować przedsięwzięcia inwestycyjne w gospodarstwie rolnym. Pojawiło się pytanie, czy producent rolny, który realizując inwestycję korzystał ze środków unijnych uzyskanych w ramach PROW 2007-2013, ma uprawnienie do żądania przyznania mu ulgi inwestycyjnej. Otóż, jeżeli chodzi o modernizację gospodarstw rolnych, to zgodnie z § 7 rozporządzenia z dnia 17 października 2007 r. pomoc przyznaje się na operację obejmującą wyłącznie inwestycje związane z prowadzeniem działalności rolniczej, która m.in. nie jest finansowana z udziałem innych środków publicznych.

Zdaniem autorów komentarza do ustawy o podatku rolnym Dudara, Etel i Presnarowicza [2008] ulga inwestycyjna przysługiwała w przypadku inwestycji finansowanych z tego programu. Stanowisko swoje argumentowali m.in. tym, że ani w komentowanej ustawie o podatku rolnym, ani we wspomnianej ustawie z dnia 7 marca 2007 r. o wspieraniu rozwoju obszarów wiejskich z udziałem środków Europejskiego Funduszu Rolnego na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich ustawodawca nie zawarł żadnych ograniczeń co do możliwości korzystania z wyłączeń, ulg czy zwolnień

⁵ Tak też [Gilewicz 2007], [Podolski 2007].

⁶ Warto podkreślić, że problem ten jest nadal aktualny. Zdarzają się jeszcze przypadki, że rolnicy skorzystali z ulgi, nie informując wójta o finansowaniu inwestycji ze środków unijnych. Nadal zatem korzystają z ulgi inwestycyjnej. Muszą liczyć się z tym, że w wyniku kontroli ARiMR może zwrócić się z wnioskiem o zwrot środków unijnych na realizację inwestycji. W takiej sytuacji pozostanie albo oddanie pieniędzy albo skorzystanie ze środków odwoławczych.

podatkowych. Zdaniem powołanych autorów, rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 17 października 2007 r. jest aktem wydanym w celu wykonania określonej ustawy niepodatkowej. Także z tego względu regulacje tego aktu (rozporządzenia) nie mogą ingerować w sferę praw i obowiązków podatkowych, zastrzeżonych wyłącznie dla ustaw.

Nie do podważenia jest fakt, że ulga inwestycyjna nie ma bezpośredniego wpływu finansowego na realizację inwestycji. Przyznawana jest bowiem po jej wykonaniu. Bezsprzecznie jednak problem ulgi inwestycyjnej należy rozpatrywać w aspekcie pomocy publicznej, to też uczyniło MRiRW. Warto w tym miejscu wytłumaczyć, że w literaturze wyróżnia się podział na pomoc publiczną w sensie pozytywnym i negatywnym. Pierwsza kategoria oznacza przyznanie bezpośrednich korzyści (np. subwencje, dopłaty do odsetek, gwarancje kredytowe na szczególnie korzystnych warunkach), druga zaś zmniejszenie ciążących na podmiocie obowiązków publicznoprawnych (np. zwolnienia i ulgi w podatku, umorzenie zobowiązań, pożyczki i kredyty udzielane na warunkach korzystniejszych niż normalnie dostępne na rynku) [Marquardt 2007].

W 2008 r. na stronach Ministerstwa Rolnictwa i Rozwoju Wsi opublikowane zostało opracowanie pt. *Pomoc publiczna w rolnictwie w formie zwolnień i ulg w podatku: rolnym, od nieruchomości oraz leśnym* [Pomoc... 2008]. W jego świetle ulga inwestycyjna w podatku rolnym stanowi pomoc publiczną na inwestycje w gospodarstwach rolnych i powinna być realizowana do wysokości określonych w art. 4 rozporządzenia (WE) nr 1857/2006 oraz podlegać kumulacji z innymi formami pomocy inwestycyjnej z tytułu realizacji tej samej inwestycji, np. z dopłatami do oprocentowania kredytów inwestycyjnych udzielonych na podstawie rozporządzenia Rady Ministrów z dnia 26 kwietnia 2007 r. w sprawie szczegółowego zakresu i kierunków działania Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa oraz sposobów ich realizacji [Rozporządzenie Rady Ministrów ... 2007]. W celu zapewnienia nieprzekroczenia intensywności pomocy publicznej, określonej w art. 4 rozporządzenia nr 1857/2006 konieczne jest prowadzenie przez urzędy gmin ewidencji kwot udzielonej pomocy publicznej i jej monitorowanie w zakresie zwolnień i ulg w podatku rolnym, udzielonych w każdym roku podatkowym z tytułu tej samej inwestycji. Warto nawiązać w tym miejscu do regulacji zawartych we wspomnianym akcie prawa wtórnego. Otóż według tego rozporządzenia pomoc na inwestycje w gospodarstwach rolnych w ramach Wspólnoty w zakresie produkcji pierwotnej produktów rolnych jest zgodna ze wspólnym rynkiem w rozumieniu art. 87 ust. 3 lit. c Traktatu (TWE) i nie podlega obowiązkowi zgłoszenia przewidzianemu w art. 88 ust. 3 Traktatu, jeśli spełnia warunki przedstawione w rozporządzeniu. Przede wszystkim intensywność pomocy brutto nie może przekroczyć określonych przedziałów procentowych dla danego przedsięwzięcia (pomiędzy 40% a 75%), np. 50% inwestycji kwalifikowanych na obszarach o niekorzystnych warunkach gospodarowania lub na obszarach, o których mowa w art. 36 lit. a ppkt i, ii oraz iii rozporządzenia (WE) nr 1698/2005 [Rozporządzenie Komisji... 2005], określonych przez państwa członkowskie zgodnie z art. 50 i 94 wspomnianego rozporządzenia, a 40% inwestycji kwalifikowanych w innych regionach. Inwestycje muszą dążyć zwłaszcza do osiągnięcia następujących celów: zmniejszenia kosztów produkcji; poprawy i przestawienia produkcji; poprawy jakości; zachowania i poprawy norm z zakresu środowiska naturalnego lub poprawy warunków higieny lub norm w zakresie dobrostanu zwierząt. Wydatki kwalifikowane mogą obejmować np. koszty budowy, pozyskania lub ulepszenia nieruchomości.

W świetle opinii MRiRW z 2008 r. [Pomoc... 2008] pomoc publiczna w tytułu jednej inwestycji powinna podlegać kumulacji. A zatem ulga inwestycyjna przysługiwała w 2008 r. rolnikowi tylko w sytuacji, gdy otrzymana pomoc publiczna, np. dopłaty do oprocentowania kredytów inwestycyjnych, nie przekroczyła progów procentowych od wartości danej inwestycji określonych w art. 4 rozporządzenia (WE) nr 1857/2006.

Nowelizacja ustawy o podatku rolnym

Sytuacja podatników w zakresie możliwości skorzystania z ulgi inwestycyjnej zmieniła się z dniem 1 stycznia 2009 r. po wejściu w życie ustawy z dnia 6 grudnia 2008 r. o zmianie ustawy o wspieraniu rozwoju obszarów wiejskich z udziałem środków Europejskiego Funduszu Rolnego na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich oraz niektórych innych ustaw [Ustawa... 2008], na mocy której zmianie uległy także przepisy ustawy o podatku rolnym. Otóż obecnie według art. 13 ustawy ulga inwestycyjna przysługuje tylko i wyłącznie wtedy, jeżeli wydatki na inwestycje nie zostały sfinansowane w całości lub w części z udziałem środków publicznych. Jakie środki zaliczamy do środków publicznych, określa z kolei ustawa z dnia 30 czerwca 2005 r. o finansach publicznych [Ustawa... 2005]. Są nimi m.in.

- dochody publiczne,
- środki pochodzące z budżetu Unii Europejskiej oraz niepodlegające zwrotowi środki z pomocy udzielonej przez państwa członkowskie Europejskiego Porozumienia o Wolnym Handlu (EFTA),
- środki pochodzące ze źródeł zagranicznych, niepodlegające zwrotowi, inne niż wymienione w powyżej,
- przychody budżetu państwa i budżetów jednostek samorządu terytorialnego oraz innych jednostek sektora finansów publicznych pochodzące m.in. ze spłat pożyczek udzielonych ze środków publicznych, z otrzymanych pożyczek i kredytów,
- przychody jednostek sektora finansów publicznych pochodzące z prowadzonej przez nie działalności oraz z innych źródeł.

Ustawodawca użył słowa „finansowanie w części” ze środków publicznych, nie określając żadnej wartości. A zatem partycypacja w kosztach nawet w części inwestycji, np. 10%, powoduje, że podatnik podatku rolnego nie będzie mógł skorzystać z ulgi inwestycyjnej. Takie rozwiązanie bezsprzecznie nie jest korzystne dla producentów rolnych. Zastanowić należy się, jak argumentował ustawodawca za wprowadzeniem tak szerokich ograniczeń. Otóż według uzasadnienia projektu „[...] Projektowana zmiana w ustawie z dnia 15 listopada 1984 r. o podatku rolnym jest związana z zakazem podwójnego finansowania operacji, określonym w przepisach wspólnotowych, w tym w art. 70 ust. 7 rozporządzenia nr 1698/2005, oraz w przepisach rozporządzeń wydanych na podstawie art. 29 ust. 1 pkt 1 ustawy z dnia 7 marca 2007 r. o wspieraniu rozwoju obszarów wiejskich z udziałem środków Europejskiego Funduszu Rolnego na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich. Proponowane rozwiązanie wyraźnie zakazuje korzystania z ulgi inwestycyjnej w podatku rolnym, jeżeli beneficjentowi zostało przyznane na daną inwestycję wsparcie na podstawie przepisów o wspieraniu rozwoju obszarów wiejskich z udziałem środków Europejskiego Funduszu Rolnego na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich” [Druk... 2009].

W pierwszej kolejności nawiązać trzeba do Rozporządzenia Rady (WE) nr 1698/2005 z 20 września 2005 r. w sprawie wsparcia rozwoju obszarów wiejskich przez Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich [Rozporządzenie Rady... 2005]. Według ust. 7 art. 70 tego wtórnego aktu prawnego wydatki współfinansowane przez EFFROW nie są współfinansowane w drodze wkładu z funduszy strukturalnych, FS lub jakiegokolwiek innego wspólnotowego instrumentu finansowego. Mogą one być współfinansowane w ramach tylko jednej osi programu rozwoju obszarów wiejskich. W przypadku, gdy operacja wchodzi w zakres środków z więcej niż jednej osi, wydatki przypisywane są osi wiodącej. Stwierdzić zatem należy, że zarówno w rozporządzeniu unijnym, jak również w uzasadnieniu do omawianej nowelizacji, podkreślone zostało, że chodzi o inwestycje finansowane ze środków unijnych w ramach planu obszaru wiejskich, gdy tymczasem nowelizacja ustawy odnosi się do wszystkich środków publicznych. Obejmuje zatem także kredyty z dopłatami do oprocentowania przez ARiMR i jakiegokolwiek formy pomocy z budżetu np. gminy. I to wyłączenie budzi największe zastrzeżenia. Z uwagi na zmianę przepisów ustawy o podatku rolnym uaktualniona została omówiona już opinia Ministerstwa Rolnictwa i Rozwoju Wsi z 2008 r. W jej świetle ulga inwestycyjna jest co prawda nadal klasyfikowana jako pomoc publiczna na realizację inwestycji w gospodarstwach rolnych, ale nie podlega ona kumulacji z innymi rodzajami pomocy, jak ma to miejsce w odniesieniu do zwolnienia i ulgi w przypadku założenia albo powiększenia gospodarstwa rolnego do powierzchni 100 ha, czy też zagospodarowania gruntów gospodarstw rolnych powstałych z nieużytków, na okres 5 lat, licząc od roku następnego po zakończeniu zagospodarowania.

Powstaje zatem pytanie dlaczego, jeżeli zarówno ulga inwestycyjna, jak i te pozostałe wspomniane wyżej preferencje podatkowe stanowią pomoc publiczną na podstawie art. 4 rozporządzenia (WE) nr 1857/2006, nastąpiło zróżnicowanie zasad ich przyznawania. Dwie wspomniane ulgi podlegają kumulacji z innymi środkami pomocy publicznej, a inwestycyjna nie. Nie dziwi zatem fakt, że producenci rolni nie są zadowoleni z wprowadzonych zmian i nie rozumieją tak dużych ograniczeń⁷. Szczególnie niekorzystna jest sytuacja tych podatników, którzy rozpoczęli inwestycję pewien czas temu (licząc na możliwość uzyskania ulgi) i jej nie ukończyli do końca grudnia 2008 r., albo ją co prawda zakończyli, ale nie złożyli stosownego wniosku do wspomnianej daty, a przedsięwzięcie to było finansowane np. z kredytu inwestycyjnego z dopłatą z ARiMR i ze środków własnych. Tylko bowiem sprawy dotyczące przyznania ulgi inwestycyjnej podatnikom podatku rolnego wszczęte i niezakończone przed dniem wejścia w życie nowych zasad, czyli przed 1 stycznia 2009 r., są rozpatrywane na podstawie dotychczasowych przepisów. W orzecznictwie sądowym bardzo często zwracano uwagę, że wszystkie zmiany w zakresie podatków powinny być dokonywane z odpowiednim wyprzedzeniem [Pahl 2009]. Tymczasem ustawa o zmianie ustawy o wspieraniu rozwoju obszarów wiejskich z udziałem środków Europejskiego Funduszu Rolnego na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich oraz

⁷ Przykładowo podatnik podatku rolnego, który w roku 2010 zakupi grunty i powiększy gospodarstwo do powierzchni 100 ha, przeznaczając na ten cel kredyt z dopłatą ARiMR, będzie mógł skorzystać ze zwolnienia, a potem ulgi w podatku rolnym (zakładając oczywiście, że nie przekroczy limitów określonych w rozporządzeniu unijnym), gdy tymczasem inny producent rolny, który dokona inwestycji z zakresu ochrony środowiska również z wykorzystaniem kredytów z dopłatą do oprocentowania z ARiMR, nie może starać się już o ulgę inwestycyjną w podatku rolnym, mimo że wysokość uzyskanej pomocy nie przekroczy progów zawartych w rozporządzeniach unijnych.

niektórych innych ustaw wprowadzająca nowe przepisy w zakresie ulgi inwestycyjnej uchwalona została 6 grudnia, opublikowana w Dzienniku Ustaw z 31 grudnia 2008 r. , a przepisy zmieniające ustawę o podatku rolnym weszły w życie już z dniem 1 stycznia 2009 r.

Podsumowanie

Przeprowadzone rozważania potwierdzają, że problematyka ulgi inwestycyjnej nadal budzi kontrowersje. Główne problemy koncentrują się wokół kwestii skorzystania z ulgi w sytuacji współfinansowania inwestycji, chociażby w niewielkiej części ze środków publicznych. Poza tym modernizacje budynków inwentarskich, czy też wykonywanie inwestycji z zakresu ochrony środowiska, są niezwykle istotne dla rozwoju wsi i rolnictwa. Dlatego konieczne są instrumenty, które będą zachęcały rolników do podejmowania takich przedsięwzięć. Do nich bezsprzecznie zaliczyć należy możliwość otrzymania środków unijnych oraz funkcjonującą od wielu lat ulgę inwestycyjną. Jednakże wejście w życie z dniem 1 stycznia 2009 r. nowelizacji do ustawy o podatku rolnym spowodowało zawężenie kręgu podmiotów, które mogą z niej skorzystać. Biorąc pod uwagę trudną sytuację finansową mieszkańców wsi, jak również specyfikę produkcji rolnej oraz wysokie koszty, jakie łączą się z inwestycjami, szansą dla rolników jest pozyskanie dofinansowania ze środków unijnych. Nie wszyscy mogą je otrzymać, a to z uwagi na ograniczenia kwotowe. W takiej sytuacji rolnicy zmuszeni są starać się o kredyty inwestycyjne z dopłatą z ARiMR oraz inne formy pomocy, a dodatkowo od 1 stycznia 2009 r. nie mogą oni korzystać z ulgi inwestycyjnej w przypadku choćby niewielkiego udziału środków publicznych w finansowaniu inwestycji. Bezsprzecznie takie rozwiązanie nie jest korzystne dla producentów rolnych. Nie można się zatem dziwić z niezadowolenia podatników podatku rolnego. Uważają oni, że jest to krzywdzące dla nich, szczególnie dla tych, którzy byli w trakcie realizacji inwestycji. Wejście w życie omawianej nowelizacji nastąpiło niezwykle szybko i producentom rolnym brakowało czasu na przygotowanie się do zmiany regulacji prawnych.

Dlatego w pełni uzasadnione wydaje się wysunięcie postulatu, aby ustawodawca po raz kolejny zajął się tematem ulgi inwestycyjnej, a szczególnie zasadami jej przyznania w sytuacji współfinansowania inwestycji w części ze środków publicznych. Jest ona niezmiernie istotna z powodów ekonomicznych, zarówno w wymiarze mikro, jak i makroekonomicznym. Mianowicie w odniesieniu do gospodarstwa rolnego, jak również do rozwoju rolnictwa. Stanowi ona ważny instrument, który ma zachęcać rolników do podejmowania inwestycji, tak przecież potrzebnych w polskich gospodarstwach rolnych i szerzej w obszarze wsi. Poza tym bardzo często inwestycje dotyczą ochrony środowiska oraz wykorzystują nowe technologie i rozwiązania techniczne w modernizacji budynków inwentarskich. Takie działania są zatem istotne również w aspekcie Wspólnej Polityki Rolnej.

Dobrym rozwiązaniem było przyjęcie maksymalnej kwoty pomocy publicznej adresowanej do jednego gospodarstwa rolnego z tytułu jednej inwestycji obliczanej procentowo od jej wartości, podlegającej kumulacji, tak jak określiło to MRiRW w swojej opinii z 2008 r. [Pomoc... 2008]. Rozważenia wymagają również takie zagadnienia jak chociażby zakres przedmiotowy i podmiotowy ulgi inwestycyjnej i jej kontynuacja w przypadku przekazania gospodarstwa rolnego.

Na koniec warto dodać, że najwłaściwszym rozwiązaniem byłoby podjęcie kompleksowych prac na nową ustawą o podatku rolnym. Obecnie obowiązująca została uchwalona 15 listopada 1984 r., czyli w okresie przed transformacją ustrojową. Co prawda, po 1989 r. była ona wielokrotnie nowelizowana, ale nie wszystkie przepisy udało się dostosować do obecnej sytuacji i wymagań gospodarczych. Chodzi m.in. o zakres podmiotowy ustawy, ulgę inwestycyjną w sytuacji wystąpienia klęski żywiołowej czy zwolnienia z podatku w przypadku powiększenia gospodarstwa rolnego. Zagadnienie ulg i zwolnień w podatku rolnym jest obecnie bardziej skomplikowane z uwagi na unijne przepisy dotyczące pomocy publicznej, które muszą być uwzględniane przy przyznawaniu preferencji podatkowych.

Literatura

- Etel L., Presnarowicz S. [2003]: Podatki i opłaty samorządowe. Dom Wydawniczy ABC, Warszawa, ss. 156 i n.
Druk sejmowy nr 1166. [2009]. [Tryb dostępu:] <http://www.sejm.gov.pl>. [Data odczytu: lipiec 2009].
Dudar G., Etel L., Presnarowicz S. [2008]: Podatki i opłaty lokalne, podatek rolny, podatek leśny. Komentarz. Dom Wydawniczy ABC, Warszawa.
Gilewicz M. [2007]: Czy można dwa razy korzystać z tej samej pomocy? *Rolnik Dzierżawca* nr 3, ss. 19-20.
Marquardt P. [2008]: Pomoc w ramach wyłączeń grupowych. Monitorowanie pomocy publicznej. [Tryb dostępu:] http://www.abc.com.pl/?cmd=problem_wiecej,471&serwis=3. [Data odczytu: lipiec 2009].
Marquardt P. [2007]: Pomoc publiczna dla małych i średnich przedsiębiorców. LexisNexis, Warszawa, ss. 38-40.
Pahl B. [2009]: Nowe zasady przyznawania ulgi inwestycyjnej w podatku rolnym. *Finanse Komunalne* nr 6, ss. 38-39.
Podolski R. [2007]: Ulgą się należy. *Więś kujawsko-pomorska* nr 6, ss. 20-21.
Pomoc publiczna w rolnictwie w formie zwolnień i ulg w podatku: rolnym, od nieruchomości oraz leśnym. [2008, 2009]. Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi. [Tryb dostępu:] <http://www.mrirw.gov.pl>. [Data odczytu: lipiec 2009].
Ulgą inwestycyjną w podatku rolnym – pismo LK – 421/LP/03/AP. [2003]. Pismo zastępcy dyrektora Departamentu Podatków Lokalnych i Katastru Ministerstwa Finansów. *Biuletyn Skarbowy* nr 3, s. 22.

Akty prawne unijne

- Rozporządzenie Rady (WE) nr 1698/2005 z 20 września 2005 r. w sprawie wsparcia rozwoju obszarów wiejskich przez Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich. [2005]. *Dz. U. UE L*. 2005.277.1. z późn. zm.
Rozporządzenie Komisji (WE) nr 1857/2006 z 15 grudnia 2006 r. w sprawie stosowania art. 87 i 88 Traktatu w odniesieniu do pomocy państwa dla małych i średnich przedsiębiorstw prowadzących działalność związaną z wytwarzaniem produktów rolnych oraz zmieniające rozporządzenie (WE) nr 70/2001. [2006]. *Dz. U. UE L*. 2006.358.3.

Akty prawne polskie

- Rozporządzenia Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z dnia 3 września 2004 r. w sprawie przyjęcia Sektorowego Programu Operacyjnego „Restrukturyzacja i modernizacja sektora żywnościowego oraz rozwój obszarów wiejskich 2004 – 2006” [2004]. *Dz. U.* nr 197, poz. 2032, z późn. zm.
Rozporządzenie Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z dnia 17 października 2007 r. w sprawie szczegółowych warunków i trybu przyznawania pomocy finansowej w ramach działania „Modernizacja gospodarstw rolnych” objętego Programem Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2007-2013. [2007]. *Dz. U.* nr 193, poz. 1397, z późn. zm.
Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 18 stycznia 2005 r. w sprawie szczegółowych warunków i trybu udzielania pomocy finansowej na dostosowanie gospodarstw rolnych do standardów Unii Europejskiej objętej planem rozwoju obszarów wiejskich. [2005]. *Dz. U.* nr 17, poz. 142, z późn. zm.
Rozporządzenia Rady Ministrów z dnia 26 kwietnia 2007 r. w sprawie szczegółowego zakresu i kierunków działania Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa oraz sposobów ich realizacji. [2007]. *Dz. U.* nr 77, poz. 514.
Ustawa z dnia 15 listopada 1984 r. o podatku rolnym. Tekst jednolity. [1984]. *Dz. U.* z 2006 r. nr 136, poz. 969, z późn. zm.

Ustawa z 20 grudnia 1990 r. o ubezpieczeniu społecznym rolników Tekst jedn. [1990]. *Dz. U.* z 1998 r. nr 7, poz. 25, z późn. zm.

Ustawa z dnia 9 sierpnia 1997 r. Ordynacja podatkowa. Tekst jednolity. [1997]. *Dz. U.* z 2005 r. nr 8, poz. 60, z późn. zm.

Ustawa z dnia 30 czerwca 2005 r. o finansach publicznych . [2005]. *Dz. U.* nr 249, poz. 2104, z późn. zm.

Ustawa z dnia 6 grudnia 2008 r. o zmianie ustawy o wspieraniu rozwoju obszarów wiejskich z udziałem środków Europejskiego Funduszu Rolnego na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich oraz niektórych innych ustaw. [2008]. *Dz. U.* nr 237, poz. 1655.

Maria Zuba¹

Wydział Ekonomii

Wyższa Szkoła Ekonomii i Innowacji w Lublinie

Lublin

Wpływ wstąpienia Polski do UE na rentowność i bezpieczeństwo finansowe wybranych spółdzielni mleczarskich

Impact of Polish accession to the European Union on the profitability and financial security of selected milk cooperatives

Synopsis. Badaniami objęto 41 spółdzielni mleczarskich w okresie czterech lat (2002-2005). Badania wykazały, że wejście Polski do UE miało pozytywny wpływ na poziomy rentowności sprzedaży, majątku, kapitału własnego i zatrudnienia. Stopień płynności bieżącej i szybkiej z czasem uległ nieznacznemu obniżeniu, a gotówkowej podwyższeniu. Jednak poziomy te utrzymały się w granicach dla nich standardowych. Badane mleczarnie po wejściu Polski do UE poprawiły swoją sprawność finansową przez szybsze odzyskiwanie środków pieniężnych zaangażowanych w aktywa obrotowe. Wzrosło nieznacznie ich średnie zadłużenie, jednak nie dotyczyło ono zadłużenia długoterminowego, które pozostało na niezmiennym poziomie. Ich zdolność do obsługi zadłużenia była słaba, chociaż poprawiła się w większości przypadków.

Słowa kluczowe: rentowność, bezpieczeństwo finansowe, wpływ wstąpienia do UE, spółdzielnia mleczarska.

Abstract. The investigation concerned 41 milk cooperatives in years 2002-2005. The results indicate that Polish accession to the European Union positively influenced the levels of sales profitability, assets value, own capital and employment. The degree of current liquidity slightly diminished but that of cash liquidity increased. All those levels were maintained within standard limits. The surveyed dairies improved their financial efficiency after the accession through faster recovering of money engaged in current assets. Their average indebtedness slightly increased but it did not concern the long term indebtedness which stayed at the same level. Their ability to serve the indebtedness was weak although it improved in the majority of cases.

Key words: profitability, financial security, impact of accession to the EU, milk cooperative.

Wprowadzenie

Okres przygotowań Polski do wstąpienia do UE był bardzo ważny dla polskiego mleczarstwa. Spowodowały one bowiem „ogromny skok cywilizacyjny” naszego mleczarstwa, które jako pierwsze wśród krajowych branż spożywczych dostosowało się do nowych warunków funkcjonowania na wspólnym, konkurencyjnym rynku europejskim. W przetwórstwie mleka w Polsce spółdzielnie nadal zachowały około 70% rynku mleka. Spółdzielczy sektor mleczarski po przemianach systemowych wytwarza nowoczesne i konkurencyjne produkty mleczarskie, obecne w kraju i zagranicą. Ten jakościowy skok produkcyjny dokonał się dzięki poniesionym w okresie przygotowań bardzo duże nakłady

¹ Dr, e-mail: mariazuba@wp.pl

inwestycyjne, pochodzące głównie z zaciągniętych przez spółdzielnie mleczarskie kredytów. Efektywność ekonomiczna spółdzielni jest podstawowym warunkiem określającym jej rozwój jako podmiotu gospodarczego oraz podstawą umożliwiającą realizację pozostałych (społecznych) celów spółdzielni. O efektywności przedsiębiorstwa świadczy relacja osiąganego zysku w stosunku do poniesionych nakładów, czyli rentowność. Równie ważne jak wypracowanie zysku, staje się zapewnienie przedsiębiorstwu bezpieczeństwa finansowego. Jego wyznacznikami są płynność finansowa przedsiębiorstwa, czyli zdolność do regulowania jego zobowiązań bieżących, oraz wypłacalność finansowa, czyli zdolność do spłaty ogółu zobowiązań, w tym długoterminowych, zaciąganych głównie na cele inwestycyjno-modernizacyjne. Stąd celem pracy jest analiza i ocena rentowności i bezpieczeństwa finansowego dość licznej grupy spółdzielni mleczarskich w końcowym etapie przygotowań do wejścia Polski w struktury UE (lata 2002-2003) oraz tuż po jej wstąpieniu (lata 2004-2005).

Metodyka badań

W pracy wykorzystano analizę dokumentów źródłowych w postaci sprawozdań finansowych za lata 2002-2005 (bilansów, rachunków zysków i strat) publikowanych w Monitorze Spółdzielczym B przez 41 spółdzielni mleczarskich z 14 województw, a także odpowiedzi zarządów na pytania zawarte w ankiecie badawczej. Badaniami objęto okres końcowych przygotowań do wejścia Polski do UE (2002-2003) i porównywalny okres dwuletni (2004-2005) tuż po wstąpieniu. Przeprowadzono analizę wskaźnikową i statystyczną (analizę wariancji). W analizie wariancji założono niezależność poszczególnych obserwacji. Każda spółdzielnia została potraktowana w kolejnym roku jako odrębnie zachowujące się przedsiębiorstwo, ponieważ w trakcie wieloletniej działalności następowały istotne zmiany warunków ich funkcjonowania. Postawiono dwie hipotezy: zerową o równości średnich między poszczególnymi latami i hipotezę alternatywną, że co najmniej jedna para średnich nie jest sobie równa. Dla dokładniejszego zbadania różnic między średnimi z poszczególnych lat wykorzystano test Tukeya. Jest to test wielokrotnych porównań, który pozwala stwierdzić, które średnie różnią się istotnie między sobą, ponieważ każda średnia porównana jest z każdą inną.

Do prezentacji wyników badań wykorzystano metodę opisową i metodę zestawień tabelarycznych. Jako miary rentowności przyjęto wskaźniki rentowności, a w przypadku bezpieczeństwa finansowego wskaźniki płynności i wypłacalności.

Wyniki badań

Poziom rentowności, jeśli się wyłączy przyczyny o charakterze obiektywnym (np. koniunkturę), zależy od efektywności gospodarowania przedsiębiorstwa, stanowi wyraz jego sprawności finansowej [Analiza... 2004]. Najczęściej uwzględnianą we wskaźnikach rentowności kategorią wyniku finansowego jest wynik netto (i tą kategorią wyniku finansowego posłużono się w pracy). W przypadku zysku netto wielkość wskaźnika rentowności wiąże się z oddziaływaniem wszystkich obszarów działalności przedsiębiorstwa, tj. operacyjnej, finansowej i zdarzeń nadzwyczajnych oraz polityki fiskalnej państwa. Nakładem, do którego odnosi się zysk, może być: kapitał własny, który

został zainwestowany w osiągnięcie tego zysku, wartość zaangażowanego majątku, praca ludzka. Mówi się wtedy o rentowności kapitału własnego (finansowej), majątku (ekonomicznej), zasobów osobowych (zatrudnienia). Istnieje także możliwość oceny efektywności podstawowej działalności przedsiębiorstwa, tj. sprzedaży.

Jako wyznaczniki bezpieczeństwa finansowego przedsiębiorstwa można traktować płynność i wypłacalność [Ekonomika... 2005]. Z analizy wniosków upadłościowych składanych w polskich sądach wynika bowiem, że bezpośrednią przyczyną upadłości jest utrata zdolności płatniczej przez przedsiębiorstwa, a więc krótkookresowa niezdolność do wywiązywania się z zaciągniętych zobowiązań (utrata płynności finansowej), jak i trwała utrata płynności, tzn. niewypłacalność. O płynności finansowej przedsiębiorstwa decyduje jego zdolność do regulowania zobowiązań krótkoterminowych, która nieodwrotnie związana jest z odpowiednią wielkością tych aktywów, które można szybko zamienić na gotówkę (aktywów obrotowych). Klasyczna analiza płynności finansowej wykorzystuje [Kusak 2006]: wskaźnik bieżącej płynności (relacja aktywów obrotowych do zobowiązań krótkoterminowych, której optymalna wartość zawiera się w przedziale 1,2-2,0), wskaźnik szybkiej płynności (relacja różnicy aktywów obrotowych i zapasów do zobowiązań krótkoterminowych, która powinna być większa od jedności), wskaźnik gotówkowej płynności (stosunek środków pieniężnych do zobowiązań bieżących, który nie powinien przekraczać poziomu 0,1-0,2). Ocena płynności finansowej przedsiębiorstwa wymaga także dokładnej analizy cyklu gotówkowego, ponieważ odpowiednia rotacja poszczególnych składników aktywów i kapitałów jest jednym z warunków zapewnienia sprawności finansowej przedsiębiorstwa. Dlatego też oblicza się wskaźniki (cykle) rotacji w dniach [Sierpińska i Wędzki 1999]: zapasów (średni stan zapasów do przychodów ze sprzedaży pomnożony przez liczbę dni w okresie), należności (średni stan należności w stosunku do przychodów ze sprzedaży z uwzględnieniem liczby dni w okresie), zobowiązań bieżących (iloraz średniego stanu zobowiązań krótkoterminowych i sprzedaży z uwzględnieniem liczby dni w okresie). Po zsumowaniu cyklu rotacji zapasów i należności i odjęciu wskaźnika rotacji zobowiązań otrzymuje się cykl gotówkowy, określający okres czasu jaki upływa od momentu odpływu środków pieniężnych w związku z regulowaniem zobowiązań (wydatkowaniem przez podmiot środków pieniężnych na zapłatę za zakupione dostawy) do momentu wpływu środków pieniężnych z tytułu inkasowania należności (wpływu środków pieniężnych ze sprzedaży wytworzonych produktów). Utrzymanie płynności jest podstawą dla osiągania rentowności. Natomiast rentowność nie prowadzi automatycznie do zapewnienia płynności [Analiza... 1996]. Brak dostępnych środków pieniężnych stanowi bezpośrednie zagrożenie dla bytu jednostki gospodarczej.

Niezależnie od charakterystyki bieżącej zdolności płatniczej przedsiębiorstwa, tj. płynności finansowej, celowa jest także ocena bardziej perspektywicznych możliwości spłaty jego zobowiązań długoterminowych, zaciąganych głównie na cele inwestycyjno-modernizacyjne, tj. wypłacalności finansowej. Oceniając wypłacalność przedsiębiorstwa stosuje się wskaźniki obrazujące wielkość zadłużenia firmy i wynikających z niego konsekwencji w postaci kosztu kapitału. Do przeprowadzenia analizy wielkości zadłużenia można posłużyć się [Sierpińska i Jachna 2002] wskaźnikiem ogólnego zadłużenia (relacja zobowiązań ogółem do aktywów ogółem; zbyt wysoki jego poziom pociąga za sobą spore ryzyko utraty zdolności do zwrotu długów) i wskaźnikiem zadłużenia długoterminowego (informuje o tym, jaka część aktywów przedsiębiorstwa jest finansowana zobowiązaniami długoterminowymi). Druga grupa wskaźników wypłacalności opisuje zdolność przedsiębiorstwa do spłat długu, czyli rat zaciągniętych kredytów wraz z odsetkami, z

osiągniętych korzyści finansowych [Bień 2008]. Do najważniejszych z nich można zaliczyć wskaźnik pokrycia odsetek zyskiem (relacja zysku brutto do kwoty tych odsetek) i wskaźnik pokrycia długu zyskiem (stosunek zysku netto do sumy rat kredytu i odsetek).

Przedsiębiorstwa spółdzielcze, podobnie jak inne przedsiębiorstwa, aby utrzymać swoją pozycję rynkową zmuszone są do osiągania efektywności ekonomicznej, sprawności organizacyjnej i innowacyjności. Na efektywność gospodarowania każdego przedsiębiorstwa, w tym spółdzielni, wpływają uwarunkowania [Ziółkowska 2008] systemowo-instytucjonalne, rynkowe i wewnętrzne. Spółdzielnie osiągają sukces, jeśli potrafią optymalizować swoją ekonomikę w kształtowaniu relacji czynników produkcji i swojego uczestnictwa w rynku.

Po podpisaniu traktatu akcesyjnego stało się jasne, że wszystkie zakłady mleczarskie muszą się dostosować do surowych norm unijnych (na unijnym rynku mleczarskim obowiązuje system zapewnienia kontroli punktów krytycznych HACCP). To spowodowało wzrost nakładów inwestycyjnych w mleczarstwie. Do połowy 2004 r. $\frac{3}{4}$ mleczarni dostosowało się w pełni do wymogów unijnych [Okrzesik 2005], a pozostałe, które spełniły tylko normy sanitarne, uzyskały okresy przejściowe na wprowadzenie odpowiednich rozwiązań technicznych. Te ostatnie podmioty nie mogły jednak uczestniczyć w eksportowej hossie i dodatkowo musiały specjalnie oznaczać swoje produkty, co mogło zniechęcać do zakupów klientów podejrzewających ich niższą jakość.

Decydującym czynnikiem wpływającym na wynik ekonomiczny spółdzielni mleczarskiej ma sprzedaż gotowych wyrobów, a ta w polskiej branży mleczarskiej systematycznie rośnie. W 2005 r. wartość sprzedaży wyrażona w cenach stałych była o 63% większa niż w 1995 r. Mimo tego rentowność przemysłu mleczarskiego, mierzona wskaźnikiem rentowności sprzedaży netto, aż do 2002 r. była niska, poniżej 1%. Dopiero w kolejnym roku, a w szczególności w 2004 r., na skutek możliwości sprzedaży na unijnym rynku po wyższych cenach, wskaźnik ten wzrósł do 2,3%. Przyczyn należy także upatrywać w poprawie koniunktury w sektorze oraz w obniżaniu kosztów jego działalności. Branża zachowuje cały czas zadowalającą płynność finansową. Wynika to z krótkich cykli produkcyjnych, dużej płynności większości produktów oraz ze stosowania miesięcznych rozliczeń dostaw mleka [Rozwój... 2005]. W pozytywnej ocenie wyników ekonomicznych branży mleczarskiej należy uwzględnić fakt, iż maleje udział opłaty pracy w nadwyżce ekonomicznej (której udział rośnie z kolei w przychodach), co oznacza poprawę wykorzystania zasobów pracy żywej. Wzrasta natomiast udział opłaty kapitału w wartości dodanej, co wskazuje na rosnące zapotrzebowanie na kapitał [Przemiany... 2004]. Wynika to z faktu, że rozpoczęcie, jak i kontynuowanie procesu restrukturyzacji, było możliwe dzięki inwestowaniu głównie w nowoczesne technologie, które miały dostosować ofertę produktów do popytu, poprawić jakość wyrobów, podnieść standardy weterynaryjne. Od połowy lat 90-tych poziom inwestycji w mleczarstwie wzrastał. Czynnikiem stymulującym były kredyty preferencyjne ARiMR, jednak ich udział w poziomie inwestycji z czasem malał. Zastępowane były one subwencjami udzielanymi w ramach programu SAPARD oraz Sektorowego Programu Operacyjnego (SPO). Środki z tych programów były przez mleczarnie wykorzystywane m.in. do wprowadzenia nowych i zmodernizowania istniejących technologii produkcji, tworzenia nowych i racjonalizacji istniejących kanałów dystrybucji oraz ulepszenia logistyki, dostosowania standardów weterynaryjno-higienicznych do wymogów wspólnotowych, poprawy jakości produktów, zmniejszenia negatywnego oddziaływania na środowisko [Wieliczko 2007]. Potwierdzeniem tego jest wysoka aktywność inwestycyjna firm przetwórstwa mleka od początku bieżącego

dziesięciolecia. Wartość nakładów inwestycyjnych w polskim przemyśle mleczarskim ciągle wzrasta (z 554 mln zł w 2000 r. do 875 mln zł w 2006 r.) [Analiza... 2007]. Aktywność inwestycyjna przedsiębiorstw przetwórstwa mleka była wynikiem dostosowywania się podmiotów do standardów unijnych. Niektórzy twierdzą, że determinacja, z jaką się zabrano za unowocześnianie przemysłu mleczarskiego w kraju sprawiła, że jest on dziś jednym z najnowocześniejszych w Europie [Wodzicki 2008].

Akcesja Polski do UE spowodowała, iż przed polskimi mleczarniami, które odpowiadały określonym standardom higieniczno-sanitarnym i technicznym oraz miały wdrożony system HACCP, otworzył się ogromny obszar wolnego handlu, chroniony jednolitym systemem celnym. W 2004 r. saldo handlu zagranicznego produktami mleczarskimi wyniosło 506 mln euro i było dwukrotnie większe niż dwa lata wcześniej. Wartość eksportu w analogicznym okresie wzrosła z 352 do 618 mln euro. Tak szybki wzrost eksportu i mocna poprawa salda handlu zagranicznego nie mogłyby się dokonać, gdyby nie duża konkurencyjność polskich mleczarni, których oferta eksportowa jest zarówno bezpieczna i dobra jakościowo, jak i atrakcyjna cenowo dla zagranicznych konsumentów. Eksport produktów mleczarskich ma duże znaczenie dla uzyskiwanych przez ten sektor wyników finansowych (w 2003 r. stanowił on 12% przychodów ze sprzedaży omawianej branży, a w 2005 r. 22%) [Zmiany... 2007].

Poziom rentowności w badanych spółdzielniach mleczarskich charakteryzował się bardzo dużym zróżnicowaniem (tab. 1).

Tabela 1. Miary charakteryzujące poziom rentowności w badanych spółdzielniach mleczarskich

Table 1. Measures characterizing the level of profitability in surveyed milk cooperatives

Miara rentowności	Rok	Rentowność sprzedaży, %	Rentowność majątku, %	Rentowność kapitału własnego, %	Rentowność zatrudnienia, zł/os
średnia	2002	-0,2	-0,4	-0,9	-191,8
	2005	0,1	0,4	0,6	1572,8
minimum	2002	-4,7	-9,2	-17,7	-14058,0
	2005	-7,5	-16,3	-47,3	-7688,4
kwartyl pierwszy	2002	-0,3	-1,0	-1,7	-728,3
	2005	0,1	0,2	0,4	164,0
mediana	2002	0,1	0,3	0,5	193,1
	2005	0,2	0,6	1,5	655,0
kwartyl trzeci	2002	0,3	1,0	2,0	881,5
	2005	0,5	2,0	3,2	1992,5
maksimum	2002	1,7	7,4	11,8	7194,3
	2005	2,0	6,5	12,4	19759,5
max - min	2002	6,4	16,6	29,5	21252,3
	2005	9,5	22,8	59,7	27447,9

Źródło: opracowanie własne.

Wszystkie średnie wskaźniki rentowności, w pierwszym roku ujemne, poprawiły się. Spadła liczba spółdzielni o ujemnej rentowności sprzedaży netto, majątku, kapitałów własnych i zatrudnienia, z 13 do 7. Pogorszyła się jednak znacząco wartość minimalna.

Rosły wszystkie obszary zmienności. Powiększyły się różnice między osiągniętymi przez podmioty poziomami rentowności. Poprawa rentowności była zgodna z ogólnobranżową tendencją, jednak w o wiele mniejszym stopniu. Poziom średnich wyników branży w przypadku rentowności sprzedaży netto (0,5%) osiągnęło w 2002 r. tylko 6 badanych spółdzielni, a w 2005 r. (1,7%) tylko 1. Podobnie było z rentownością majątku, kapitału własnego czy zatrudnienia. W 2002 r. zaledwie kilka spółdzielni osiągnęło rentowność powyżej średniej branży (6 lub 7), trzy lata później już tylko jedna lub dwie [Drożdż 2005; Drożdż, 2008].

Oceniając płynność badanych spółdzielni mleczarskich, należy stwierdzić, że charakteryzowała się także dużym zróżnicowaniem (tab. 2).

Tabela 2. Miary charakteryzujące płynność finansową badanych spółdzielni mleczarskich

Table 2. Measures characterizing financial liquidity of surveyed milk cooperatives

Miara	Rok	Stopnie płynności			Cykl obrotu, dni			
		bieżącej	szybkiej	gotówkowej	zapasów	należności	zobowiązań bieżących	gotówki
średnia	2002	1,6	1,1	0,2	21,9	39,8	48,0	13,7
	2005	1,5	1,1	0,3	17,5	35,7	47,4	5,8
minimum	2002	0,8	0,5	0,001	7,3	12,3	21,8	-27,9
	2005	0,6	0,4	0,002	5,8	12,9	19,2	-51,8
kwartyl pierwszy	2002	1,2	0,8	0,05	14,7	33,5	35,7	4,3
	2005	1,1	0,8	0,04	12,6	28,3	34,7	0,3
mediana	2002	1,5	1,0	0,1	18,2	40,0	41,7	12,5
	2005	1,4	1,0	0,2	16,0	33,7	41,8	8,0
Kwartyl trzeci	2002	1,9	1,3	0,3	26,7	45,6	54,8	22,5
	2005	1,7	1,2	0,3	19,4	39,8	56,6	12,1
maksimum	2002	2,8	2,1	1,0	48,2	67,7	139,0	48,4
	2005	3,2	2,6	1,3	36,7	81,5	114,4	29,6
max - min	2002	2,0	1,6	1,0	40,9	55,4	117,2	76,3
	2005	2,6	2,2	1,3	30,9	68,7	95,3	81,5

Źródło: opracowanie własne.

Stopień płynności bieżącej i szybkiej uległ nieznacznemu obniżeniu, a gotówkowej podwyższeniu ale utrzymał się w granicach standardowych. Wzrosły różnice między skrajnymi wartościami płynności. W przypadku płynności bieżącej i szybkiej tylko wartość maksymalna zanotowała wzrost, reszta wartości spadła. Natomiast prawie wszystkie wartości płynności gotówkowej odnotowały wzrost.

Skrócił się średni czas obrotu zapasami z 22 do niespełna 18 dni. Zarówno spółdzielnie o szybkim (7,3 dni) jak i wolnym (48,2 dni) obrocie szybciej odnawiały swoje zapasy. Skrócił się także okres oczekiwania na spłatę należności przez odbiorców wyrobów gotowych. Jedynie podmioty, które najdłużej kredytowały swoich odbiorców, jeszcze to działania wzmocniły. Szybkość regulowania własnych zobowiązań przez spółdzielnie właściwie się nie zmieniła (48 dni), chociaż wyraźnie szybciej spłacały swoje zobowiązania spółdzielnie, które dotychczas czyniły to najwolniej i najszybciej. Cykl konwersji gotówki

skrócił się o połowę (z ponad 13 do niespełna 6 dni). W pierwszym roku badania 7 spółdzielni wolniej spłacało swoje zobowiązania niż wynosił cykl zapasów i należności tzw. operacyjny (stąd ujemna wartość minimum cyklu gotówki), trzy lata później taką strategię obrało 10 podmiotów. Tak wydłużony cykl zobowiązań, chociaż pozytywnie oddziałuje na rentowność ze względu na niższe koszty związane ze zobowiązaniami krótkoterminowymi, może świadczyć o trudnościach związanych ze spłatą zobowiązań krótkoterminowych. Biorąc pod uwagę, że zarówno w pierwszym roku jak i drugim roku badań ujemną rentowność sprzedaży netto odnotowały z tych siedmiu i dziesięciu podmiotów tylko 4 spółdzielnie, wydłużenie czasu spłaty swoich zobowiązań ponad cykl operacyjny dla niektórych podmiotów okazało się działaniem celowym. Badane podmioty poprawiły swoją sprawność finansową, przez szybsze odzyskiwanie środków pieniężnych zaangażowanych w aktywa obrotowe (zapasy i należności). Obrót zapasami był krótszy o około 2 dni niż w całej branży, która także poprawiła się w zarządzaniu tymi aktywami. Badane spółdzielnie szybciej niż branża odzyskiwały swoje należności (o około 10 dni). Tak jak i ona skróciły okres kredytowania odbiorców. Badane przedsiębiorstwa szybciej spłacały swoje zobowiązania, podobnie jak cała branża (o ponad 6 dni).

Wypłacalność badanych spółdzielni była zróżnicowana (tab. 3).

Tabela 3. Miary wypłacalności badanych spółdzielni mleczarskich

Table 3. Solvency measures of surveyed milk cooperatives

Miara	Rok	Zadłużenie przedsiębiorstwa		Pokrycie zyskiem	
		ogólne	długoterminowe	odsetek	długu
średnia	2002	0,47	0,08	-0,21	3,22
	2005	0,50	0,08	19,22	-0,84
minimum	2002	0,26	0,00	-284,39	-2,32
	2005	0,29	0,00	-78,38	-67,97
kwartyl pierwszy	2002	0,38	0,04	0,00	0,00
	2005	0,43	0,04	0,00	0,03
mediana	2002	0,46	0,08	0,00	0,03
	2005	0,49	0,07	1,79	0,14
kwartyl trzeci	2002	0,56	0,11	1,19	0,40
	2005	0,57	0,12	4,39	0,49
maksimum	2002	0,76	0,25	197,93	129,52
	2005	0,74	0,23	376,16	15,85
max - min	2002	0,50	0,25	482,32	131,84
	2005	0,45	0,23	454,54	83,83

Źródło: opracowanie własne.

Wzrosło nieznacznie średnie zadłużenie w badanych spółdzielniach, jednak nie dotyczyło ono zadłużenia długoterminowego, które pozostało na niezmiennym poziomie. Niewielka część aktywów jest finansowana zobowiązaniami długoterminowymi. Różnice w strukturze kapitałów zmniejszały się na skutek spadku wartości maksymalnych i wzrostu (lub stagnacji) wartości minimalnych. Wzrost zadłużenia spółdzielni dotyczył tych zarówno o mniejszym, jak i większym udziale kapitału obcego. Kilka spółdzielni w ogóle nie

posiadało w strukturze swego kapitału długoterminowych obcych źródeł finansowania (w 2002 r. 4, w 2005 r. 5). Spadło zróżnicowanie w zdolnościach spółdzielni do obsługi długu. Jednak różnica w wartościach skrajnych pozostała bardzo duża. Wskaźnik pokrycia odsetek zyskiem wzrósł znacząco, głównie w wyniku poprawy wśród podmiotów o najlepszej relacji zysku brutto do kwoty odsetek. Wartości dla połowy podmiotów w 2002 r. były mniejsze od zera, ponieważ część z nich wygenerowała stratę brutto, a część nie musiała spłacać odsetek. Poprawiła się sytuacja w najmniej rentownych spółdzielniach, ale i tak nie wystarczało to na pokrycie odsetek. Wskaźnik pokrycia długu zyskiem spadł, na co główny wpływ miało pogorszenie zdolności do spłaty całego długu (rat i odsetek) wśród spółdzielni o najsłabszym i najlepszym jej poziomie. Spółdzielnie powiększały stopień swego zadłużenia, głównie na skutek większego zaciągania zobowiązań krótkoterminowych, a ich zdolność do obsługi zadłużenia była słaba, chociaż poprawiła się w większości przypadków. Badane podmioty wykazały odwrotną tendencję niż cały przemysł mleczarski, który ograniczał udział kapitałów obcych w strukturze dysponowanego kapitału na rzecz własnych źródeł finansowania. O ile w 2002 r. poziomy zadłużenia były do siebie zbliżone, to w 2005 r. różnica sięgnęła już 8%. (50% do 42%). Poprawą obsługi zadłużenia wykazała się także cała branża.

Chcąc określić czy średnie wartości zmiennych zależnych w poszczególnych latach były zróżnicowane, wykorzystano analizę wariancji do określenia wpływu czasu na zmienne zależne ($\alpha = 0,05$). Starano się udowodnić hipotezę, że istniały istotne różnice w poziomach rentowności i bezpieczeństwa finansowego spółdzielni mleczarskich przed i po przystąpieniu Polski do UE.

Tabela 4. Poziomy istotności różnic średnich wartości rentowności i bezpieczeństwa finansowego w badanych spółdzielniach mleczarskich w dwóch badanych latach

Table 4. Significance levels for differences between the average profitability and financial security of surveyed milk cooperatives in two investigated years

Zmienna	Istotność
Rentowność sprzedaży	<.0001
Rentowność majątku	<.0001
Rentowność kapitału własnego	<.0001
Rentowność zatrudnienia	<.0001
Płynność bieżąca	<.0001
Płynność szybka	0,0774
Płynność gotówkowa	0,0766
Cykl konwersji zapasów	<.0001
Cykl konwersji należności	<.0001
Cykl konwersji zobowiązań	0,0536
Cykl konwersji gotówki	<.0001
Ogólne zadłużenie	<.0001
Zadłużenie długoterminowe	0,0757
Pokrycie odsetek zyskiem	0,3258
Pokrycie długu zyskiem	0,3638

Źródło: opracowanie własne.

Na podstawie otrzymanych wyników (tab. 4) odrzuca się hipotezę zerową o równości średnich między poszczególnymi latami w przypadku rentowności sprzedaży, majątku, kapitału własnego, zatrudnienia, płynności bieżącej, cyklu konwersji gotówki i jego poszczególnych składników oraz ogólnego zadłużenia; czyli lata miały wpływ na powstanie statystycznie istotnej różnicy dla średnich tych zmiennych.

Następnie zastosowano test Tukeya do porównania istotności różnic średnich w latach. Średnie, przy których znajdują się te same litery (lub przynajmniej jedna wspólna litera) stanowią grupę średnich jednorodnych czyli takich, dla których brak statystycznie istotnej różnicy. Otrzymane wyniki (tab. 5) potwierdzają brak statystycznie istotnej różnicy ze względu na upływający czas dla płynności szybkiej i gotówkowej oraz dla wypłacalności (poza ogólnym zadłużeniem).

Tabela 5. Średnie wartości zmiennych określających rentowności i bezpieczeństwo finansowe w badanych spółdzielniach I test istotności ich różnic (poziom istotności $\alpha = 0,05$)

Table 5. Averages of variables regarding the profitability and financial security of surveyed cooperatives and testing the significance of their differences (significance level $\alpha = 0,05$)

Zmienna	Średnia wartość w roku			
	2002	2003	2004	2005
Rentowność sprzedaży	-0,22 c	0,49 a b	0,88 a	0,08 b c
Rentowność majątku	-0,37 c	1,71 a b	2,61 a	0,41 b c
Rentowność kapitału własnego	-0,90 c	3,78 a b	5,33 a	0,59 b c
Rentowność zatrudnienia	-191,80 c	2149,90 a b	3829,10 a	1572,80 b c
Płynność bieżąca	1,59 a	1,57 a b	1,50 b c	1,46 c
Płynność szybka	1,11 a	1,13 a	1,09 a	1,06 a
Płynność gotówkowa	0,21 a	0,24 a	0,26 a	0,26 a
Cykl konwersji zapasów	21,85 a	20,50 a	17,42 b	17,50 b
Cykl konwersji należności	39,84 a	41,20 a	36,18 b	35,66 b
Cykl konwersji zobowiązań	48,03 a b	49,75 a	46,02 b	47,38 a b
Cykl konwersji gotówki	13,67 a	11,96 a	7,59 b	5,79 b
Ogólne zadłużenie	0,47 c	0,48 b c	0,50 a b	0,50 a b
Zadłużenie długoterminowe	0,08 a	0,09 a	0,09 a	0,08 a
Pokrycie odsetek zyskiem	-0,21 a	11,17 a	18,44 a	19,22 a
Pokrycie długu zyskiem	3,22 a	3,23 a	11,52 a	-0,84 a

Źródło: opracowanie własne.

Dla pozostałych zmiennych ich średnie wielkości między latami wykazują statystycznie istotne różnice:

a) w przypadku rentowności sprzedaży najsilniej różniły się lata 2004 i 2002 oraz 2004 i 2005; lata 2003 i 2004 oraz 2002 i 2005 tworzyły jednorodne grupy,

b) w przypadku rentowności majątku lata 2003 i 2004 oraz 2002 i 2005 tworzyły jednorodne grupy; najsilniej pod względem wartości rentowności majątku różniły się lata 2004 i 2002,

c) w przypadku rentowności kapitału własnego i rentowności zatrudnienia najbardziej różniły się lata 2004 i 2002,

d) w przypadku płynności finansowej

- bieżącej: lata 2002 i 2003 oraz 2004 i 2005 tworzyły jednorodne grupy; pod względem wartości średnich najbardziej różniły się lata 2002 i 2005,
- zmienna cyklu konwersji zapasów: lata 2002 i 2003 oraz 2005 i 2004 tworzyły jednorodne grupy; częściowo można stwierdzić, że w kolejnych latach następował szybszy obrót zapasami,
- zmienna cyklu konwersji należności: lata przed oraz po wstąpieniu do UE tworzyły homogeniczne grupy; wraz z upływem czasu spółdzielnie raczej w mniejszym stopniu były skłonne do kredytowania swoich odbiorców,
- zmienna cyklu konwersji zobowiązań krótkoterminowych: istotne różnice wystąpiły między latami 2003 a 2004; po wstąpieniu do UE spółdzielnie szybciej spłacały swoje zobowiązania krótkoterminowe,
- zmienna cyklu konwersji gotówki: lata 2002 i 2003 oraz 2005 i 2004 tworzyły jednorodne grupy; z upływem czasu sprawność finansowa spółdzielni rosła, ponieważ szybciej odzyskiwały one środki pieniężne zaangażowane w aktywa obrotowe,

e) w przypadku wypłacalności ogólne zadłużenie w kolejnych latach wzrastało; pod względem wartości średnich najbardziej różniły się lata 2005 i 2002; lata 2002 i 2003 oraz 2003, 2004 i 2005 tworzyły jednorodne grupy.

Podsumowując wyniki testu Tukeya dla badanych zmiennych można stwierdzić, że w przypadku większości zmiennych czas miał wpływ na powstanie istotnych różnic między średnimi.

Podstawową korzyścią, jaką odniósł polski przemysł mleczarski z integracji z UE, było poszerzenie możliwości sprzedaży. Włączenie polskiego mleczarstwa do jednolitego rynku europejskiego zwiększyło wprawdzie możliwości sprzedaży posiadanych nadwyżek produktów mleczarskich w tych krajach unijnych, które ponoszą wyższe koszty produkcji i przetwórstwa, ale konkurencyjność krajowego sektora na unijnym i światowym rynku wynikająca z coraz mniejszych różnic w poziomie cen między Polską a krajami członkowskimi, zarówno w rolnictwie jak i przetwórstwie, będzie maleć. Reforma bowiem Wspólnej Polityki Rolnej, która rozpoczęła się w lipcu 2004 r., ma na celu włączenie mleczarstwa unijnego do rynku globalnego przez obniżenie cen wewnętrznych do poziomu cen światowych, ograniczenie wsparcia rynkowego oraz oderwanie wsparcia dochodów rolników od produkcji mleka. Oznacza to odejście od stabilizacji ekonomicznych warunków przetwórstwa mleka na rzecz poddania go mechanizmowi rynkowemu i konkurencji międzynarodowej. Dla polskich zakładów przetwórczych oznacza to konieczność poprawy efektywności gospodarowania oraz podejmowania badań z tego zakresu.

Podsumowanie

W omawianym okresie (2002-2005) nastąpiło zróżnicowanie wyników ekonomicznych badanych spółdzielni mleczarskich. Jednak nie wszystkie badane spółdzielnie poprawiły swoje wyniki. Częściowo potwierdzona została hipoteza o tym, że upływ czasu wiązał się z pozytywnymi zmianami rentowności (w kolejnych latach, za wyjątkiem 2005 roku, średni poziom rentowności wzrastał). W przypadku stopnia

płynności analogiczna hipoteza została potwierdzona tylko w przypadku płynności gotówkowej. Dla pozostałych wskaźników płynności zaobserwowano zmniejszanie się poziomów płynności, choć nadal utrzymywały się one w granicach optymalnych. Z każdym rokiem sprawność finansowa spółdzielni rosła, ponieważ szybciej odzyskiwały one środki pieniężne zaangażowane w aktywa obrotowe. Natomiast w przypadku wypłacalności analogiczna hipoteza nie została potwierdzona do końca, ponieważ wzrosło nieznacznie średnie zadłużenie, jednak nie dotyczyło ono zadłużenia długoterminowego. Zdolność spółdzielni do spłaty odsetek poprawiała się. Potwierdzona została tym samym hipoteza o istotnych różnicach w poziomach rentowności i bezpieczeństwa finansowego spółdzielni mleczarskich pomiędzy okresami przed i po przystąpieniu Polski do UE. O ile w przypadku rentowności zmiany te były przeważnie pozytywne, to dla bezpieczeństwa finansowego nie można tego jednoznacznie stwierdzić.

Literatura

- Analiza ekonomiczna w przedsiębiorstwie. [2004]. M. Jerzemowska (red.). PWE, Warszawa, ss. 285.
- Analiza finansowa w zarządzaniu przedsiębiorstwem. [1996]. Tom 1. L. Bednarski i T. Waśniewski (red.) Fundacja Rozwoju Rachunkowości w Polsce, Warszawa, ss. 333.
- Analiza produkcyjno-ekonomicznej sytuacji rolnictwa i gospodarki żywnościowej w 2006 r. [2007]. A. Woś (red.), IERiGŻ-PIB, Warszawa, ss. 154.
- Bień W. [2008]: Zarządzanie finansami przedsiębiorstwa. Difin, Warszawa, ss. 112.
- Drożdż J. [2008]: Analiza ekonomiczno-finansowa przemysłu spożywczego w latach 2003-2007. IERiGŻ-PIB, Warszawa, ss. 28-32.
- Drożdż J. [2005]: Sytuacja ekonomiczno-finansowa przemysłu spożywczego w latach 2001-2004. IERiGŻ-PIB, Warszawa, ss. 10.
- Ekonomika przedsiębiorstw. [2005]. L.J. Pawłowicz (red.). ODDK Gdańsk, Gdańsk, ss. 33.
- Kusak A. [2006]: Płynność finansowa. Analiza i sterowanie. Wyd. Naukowe Wyd. Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa, ss. 44-45.
- Okrzesik J. [2005]: Sektor mleczarski. Agrotrendy, Warszawa, ss. 26.
- Przemiany przemysłu spożywczego w latach 1988-2003. [2004]. R. Urban (red.). Warszawa, ss. 98.
- Rozwój rynku mleczarskiego i zmiany jego funkcjonowania w latach 1990-2005. [2005]. J. Seremak-Bulge (red.). IERiGŻ-PIB, Warszawa, ss. 125-128.
- Sierpińska M., Jachna T. [2002]: Ocena przedsiębiorstwa według standardów światowych. Wyd. Naukowe PWN, Warszawa, ss. 89-91.
- Sierpińska M., Wędzki D. [1999]: Zarządzanie płynnością finansową w przedsiębiorstwie. Wyd. Naukowe PWN, Warszawa, ss. 95-96.
- Wieliczko B. [2007]: Wykorzystanie unijnego i krajowego wsparcia finansowego dla polskiej wsi i rolnictwa w 2006 roku. IERiGŻ-PIB, Warszawa, ss. 25.
- Wodzicki M. [2008]: Spółdzielnie szansą rynku żywności. *AgroTrendy* nr 24, ss. 21.
- Ziółkowska J. [2008]: Efektywność techniczna w gospodarstwach wielkotowarowych. IERiGŻ-PIB, Warszawa, ss. 26.
- Zmiany w sektorze żywnościowym po rozszerzeniu UE. [2007]. R. Urban (red.). IERiGŻ-PIB, Warszawa, ss. 36.