

Zeszyty Naukowe
Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego
w Warszawie

PROBLEMY
ROLNICTWA
ŚWIATOWEGO

Tom 10 (XXV)
Zeszyt 1

Wydawnictwo SGGW
Warszawa 2010

RADA PROGRAMOWA

Jan Górecki (IRWiR PAN), Wojciech Józwiak (IERiGŻ-PIB), Bogdan Klepacki (SGGW, przewodniczący), Marek Kłodziński (IRWiR PAN), Henryk Manteuffel Szoega (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 Szoega (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 Kozioł-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 Szoega, 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 Szoega

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

– *Arkadiusz Artyszak*

Zmiany na rynku cukru w Polsce po integracji z UE
Changes in sugar market in Poland after the integration with the EU 5

– *Mirosław Biczkowski, Aleksandra Jezierska-Thole*

Wpływ absorpcji środków unijnych na rozwój rolnictwa regionu kujawsko-
pomorskiego na przykładzie PROW
Impact of European funds absorption on agricultural development
in Kuyavian-Pomeranian region, case study of the Rural Development
Plan (RDP) 13

– *Agnieszka Borowska*

Stan i perspektywy rozwoju działań przedsiębiorczych na obszarach
wiejskich w zakresie żywności niekonwencjonalnej
The state and prospects of the development of entrepreneurship in
rural areas with regard to the unconventional food 25

– *Piotr Cymanow*

Společne i ekonomiczne konsekwencje migracji zewnętrznych
mieszkańców obszarów wiejskich
Social and economic consequences of rural dwellers' external migrations 33

– *Andrzej Czyżewski, Piotr Kulyk*

Fakty i mity wokół rolnictwa w świetle badań empirycznych
Facts and myths around agriculture in the light of empirical research 41

– *Nina Drejerska*

Uwarunkowania aktywności zawodowej ludności wiejskiej z perspektywy
teorii „swoich” i „obcych”
Determinants of the economic activity of rural inhabitants from the
perspective of ‘insider-outsider’ theory 51

– *Małgorzata Gajewska*

Analiza stanu obecnego i kierunków rozwoju rolniczych spółdzielni
produkcyjnych w Polsce po przystąpieniu do Unii Europejskiej
The analysis of present state and the directions of development of agricultural
productive cooperatives in Poland after accession to the European Union 59

– <i>Barbara Hadryjańska</i> Ekologizacja procesu produkcji wielkopolskich przedsiębiorstw mleczarskich The ecologization of production process in Wielkopolska dairy companies	70
– <i>Karol Kociszewski</i> Podażowe uwarunkowania funkcjonowania rolnictwa ekologicznego w świetle badań ankietowych Supply-side conditions of organic farming functioning in the light of surveys	79
– <i>Jarosław Mikołajczyk</i> Wyniki ekonomiczne a nakłady inwestycyjne w indywidualnych gospodarstwach rolnych uczestniczących w polskim FADN w zależności od ich typu rolniczego Economic results and investment outlays in individual agricultural holdings participating in the Polish FADN by type of farming	91
– <i>Adam Pawlewicz, Witold Empel</i> Szanse i bariery funkcjonowania rolniczych grup producenckich w opinii członków Lubawskiej Spółdzielni Producentów Trzody „LUB-TUCZ” Chances and barriers for functioning of agricultural producer groups in the opinion of members of the Lubawa cooperative pig breeders group ‘Lub-Tucz’	101
– <i>Tomasz Rokicki</i> Wpływ zmiany zasad dotowania na chów i hodowlę owiec w Polsce i UE Influence of changes in subsidizing principles on the sheep breeding in Poland and in the EU	106
– <i>Wioletta Wróblewska</i> Zmiany w unijnym handlu zagranicznym roślinami ozdobnymi wynikające z akcesji nowych członków Changes in the ornamental plants trade within the EU following the new members’ accession	116

Arkadiusz Artyszak¹
Katedra Agronomii
Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego
Warszawa

Zmiany na rynku cukru w Polsce po integracji z UE

Changes in sugar market in Poland after the integration with the EU

Synopsis. Praca przedstawia wybrane efekty zmian na rynku cukru w Polsce po integracji z UE. Produkcja cukru w Polsce od roku 2003/4 do 2009/10 zmniejszyła się o 15,3%, a limity produkcyjne o 7,5%. Integracja Polski z UE i wprowadzenie reformy rynku cukru wymusiło czterokrotne ograniczenie liczby pracujących zakładów. Mimo to odznaczają się one zbyt małą wydajnością przerobu w stosunku do fabryk we Francji i w Niemczech. Reforma rynku cukru spowodowała niewielkie obniżenie cen cukru, ale nie spowodowała potaniaenia słodczy. Zniesienie przez UE ceł na importowany cukier po roku 2014/2015 spowoduje, że jego produkcja z buraków cukrowych w Polsce stanie się nieopłacalna.

Słowa kluczowe: cukier, Unia Europejska.

Abstract. The work is focusing on selected effects of changes in sugar market in Poland after the integration with the EU. Sugar production in Poland between years 2003/4 and 2009/10 was reduced by about 15.3% and production limits by about 7.5%. Integration of Poland with the EU and implementation of the sugar market reform have forced a quadruple reduction in the number of working sugar plants. Yet they are still characterized by a too small processing capacity in relation to factories in France and in Germany. The reform of sugar market has caused small cuts in sugar prices, but it has not resulted in cheaper sweets. Abolishing the custom duties on imported sugar by the EU after year 2014/15 will cause the unprofitability of sugar production from sugar beet in Poland.

Key words: sugar, EU.

Wstęp

Wejście Polski do UE w 2004 r. przyniosło wzrost cen cukru i poprawę sytuacji branży cukrowniczej. Jednak wejście w życie dwa lata później reformy rynku zdecydowanie ją pogorszyło przez ograniczenie produkcji i cen cukru.

Celem pracy jest próba oceny wybranych zmian na rynku cukru w Polsce po integracji z UE na tle innych krajów członkowskich oraz określenie możliwych scenariuszy dalszego rozwoju rynku krajowego.

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

Metodyka

W pracy wykorzystano dane Comité Européen des Fabricants de Sucre (CEFS) dotyczące wielkości produkcji cukru w ostatnich latach oraz liczby i wielkości cukrowni przerabiających buraki w latach 2003/4-2008/9. Na podstawie Rozporządzeń Rady i Komisji (WE) obliczono zmiany wielkości produkcji i limitów produkcyjnych cukru w sezonie 2009/10 w stosunku do sezonu 2003/4. Wybrano taki przedział czasowy, aby prześledzić zmiany na rynku cukru w porównaniu do ostatniego roku przed integracją z UE większości nowych krajów członkowskich. Przeanalizowano także zmiany liczby cukrowni i wielkości przerobu dobowego cukrowni w poszczególnych krajach członkowskich. Na podstawie danych GUS porównano także zmiany cen cukru i czekolady w Polsce od stycznia 2007 r. do grudnia 2008 r. Wyniki obliczeń podano w tabelach.

Wyniki

Tabela 1. Produkcja cukru białego w UE w latach 2003/04-2009/10 (tys. t)

Table 1. Production of white sugar in EU in 2003 / 04 – 2009 / 10 (thousand t)

Kraj	Rok						
	2003/4	2004/5	2005/6	2006/7	2007/8	2008/9	2009/10
Austria	386,2	458,1	488,9	407,6	379,4	438,8	381,2
Belgia	1028,6	990,6	925,3	855,6	875,0	724,6	841,3
Bułgaria	b.d.	b.d.	2,1	4,8	b.p.	b.p.	b.p.
Czechy	517,0	558,4	558,9	470,5	353,9	414,6	478,8
Niemcy	3779,4	4334,2	4040,6	3262,2	3905,8	3638,4	4207,5
Dania	491,8	471,2	475,0	375,0	380,0	397,0	445,0
Hiszpania	913,8	1057,0	1083,0	1040,0	711,0	608,0	598,8
Francja	3933,4	4143,3	4140,0	4173,0	4619,9	4024,2	4468,8
Finlandia	136,1	148,4	178,9	129,8	101,0	69,5	87,8
W. Brytania	1368,4	1390,0	1340,9	1157,4	1049,2	1150,0	1300,0
Grecja	205,0	259,3	310,3	196,6	78,4	100,4	171,8
Węgry	252,2	499,4	490,8	348,5	226,4	104,2	107,6
Włochy	899,9	1158,2	1804,4	657,1	700,3	455,0	508,9
Irlandia	209,0	213,2	205,2	b.p.	b.p.	b.p.	b.p.
Litwa	131,5	131,0	126,4	96,6	124,5	64,5	105,6
Łotwa	b.d.	66,5	71,0	43,4	b.p.	b.p.	b.p.
Holandia	1075,0	1034,0	976,1	872,0	907,9	903,7	992,8
Portugalia	59,7	74,4	37,2	25,0	14,2	b.p.	b.p.
Polska	1945,5	2001,4	2054,0	1706,8	1919,5	1366,5	1647,0
Rumunia	b.d.	b.d.	72,0	119,1	80,3	104,7	146,2
Szwecja	416,9	372,4	406,4	314,0	354,0	327,0	402,8
Słowacja	164,9	267,6	237,5	216,9	145,8	108,8	162,0
Słowenia	b.d.	35,2	46,9	43,4	0,0	0,0	b.p.

b.d. – brak danych

b.p. – brak produkcji

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych CEFS 2009.

Do największych producentów cukru w sezonie 2003/4 należały Francja (3933,4 tys. t), Niemcy (3779,4 tys. t), Polska (1945,5 tys. t) oraz W. Brytania (1368,4 tys. t) (tab. 1). Sześć lat później kolejność była identyczna: Francja (4468,8 tys. t), Niemcy (4207,5 tys. t), Polska (1647,0 tys. t) i W. Brytania (1300 tys. t.). Można zauważyć, że pomimo wejście w życie reformy rynku cukru od 1 lipca 2006 r. najwięksi producenci nie tylko nie ograniczyli, a wręcz zwiększyli produkcję cukru lub przynajmniej utrzymali jak W. Brytania. Wyjątkiem jest niestety tylko Polska. W kilku krajach zaprzestano produkcji cukru: w Bułgarii, Irlandii, Portugalii, na Łotwie i Słowenii.

Tabela 2. Limity produkcji cukru białego w UE w latach 2003/4-2009/10, tys. t/rok

Table 2. Limits for white sugar production in the EU in 2003/4-2009/10, thousand ton/year

Kraj	Rok						
	2003/4*	2004/5*	2005/6*	2006/7	2007/8	2008/9	2009/10
Austria	314,0	314,0	314,0	387,0	405,8	351,0	351,0
Belgia	674,9	674,9	674,9	819,8	862,1	676,2	676,2
Bułgaria	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	4,8	0,0	0,0
Czechy	b.d.	441,2	441,2	454,9	369,9	372,5	372,5
Niemcy	2612,9	2612,9	2612,9	3655,5	3655,5	2898,3	2898,3
Dania	325,0	325,0	325,0	420,7	420,7	372,4	372,4
Hiszpania	957,1	957,1	957,1	903,8	887,2	630,6	498,5
Francja	2506,5	2506,5	2506,5	3552,2	3640,4	2956,8	2956,8
Finlandia	132,8	132,8	132,8	146,1	90,0	81,0	81,0
W. Brytania	1035,1	1035,1	1035,1	1138,6	1221,5	1056,5	1056,5
Grecja	288,6	288,6	288,6	317,5	158,7	158,7	158,7
Węgry	b.d.	400,5	400,5	401,7	298,6	105,4	105,4
Włochy	1310,9	1310,9	1310,9	778,7	753,8	508,4	508,4
Irlandia	181,1	181,1	181,1	0,0	0,0	0,0	0,0
Litwa	b.d.	103,0	103,0	103,0	103,0	90,3	90,3
Łotwa	b.d.	66,4	66,4	66,5	0,0	0,0	0,0
Holandia	684,1	684,1	684,1	864,6	876,3	804,9	804,9
Portugalia	63,4	63,4	63,4	34,5	15,0	0,0	0,0
Polska	1520,0	1580,0	1580,0	1671,9	1772,5	1405,6	1405,6
Rumunia	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	109,2	104,7	104,7
Szwecja	334,8	334,8	334,8	325,7	325,7	293,2	293,2
Słowacja	b.d.	189,8	189,8	207,4	140,0	112,3	112,3
Słowenia	b.d.	48,2	48,2	53,0	0,0	0,0	0,0

*kwota A, limit A

Źródło: opracowanie własne na podstawie Rozporządzeń Komisji (WE) [2001; 2006; 2008; 2009].

Można wyraźnie wydzielić kraje, w których produkcja cukru uległa nieznacznemu obniżeniu (do 5%). Do tej grupy należą Austria (-1,7%), Słowacja (-1,8%), Szwecja (-3,4%), W. Brytania (-5,0%), Czechy (-7,4%) Holandia (-7,6%) i Dania (-9,4%). Druga grupa to kraje, gdzie obniżka produkcji wyniosła kilkanaście procent. Należy do niej także Polska (-15,3%). Trzecia grupa to kraje, gdzie zmniejszenie produkcji wyniosło kilkadziesiąt procent: Hiszpania (-34,5%), Finlandia (-35,5%), Włochy (-43,4%) i Węgry (-57,4%). Czwarta to kraje, gdzie zaprzestano produkcji cukru (Bułgarii, Irlandia, Portugalia, Łotwa i Słowenia). Najciekawszą grupę tworzą jednak Francja i Niemcy, które

zwiększyły produkcję cukru. Jest to interesujące dlatego, że reforma rynku cukru miała spowodować ograniczenie produkcji w całej UE aż o 1/3. Dziwi w tej sytuacji wzrost produkcji i to u największych producentów. Można spotkać się z opinią, że plany reformy były przygotowywane wcześniej, ale z ich realizacją poczekano aż do rozszerzenia UE. W ten sposób przeprowadzono reformę głównie kosztem krajów Europy Środkowej i Wschodniej.

Tabela 3. Zmiany produkcji cukru białego i limitów produkcyjnych w UE, różnica rok 2009/10 i rok 2003/4

Table 3. The changes in white sugar production and production limits in the EU between 2009/10 and 2003/4

Kraj	Produkcja		Limit	
	tys. t	%	tys. t	%
Austria	-5,0	-1,7	+37,0	+11,8
Belgia	-187,3	-18,2	+1,3	+0,2
Bułgaria	b.d.	-100,0	b.d.	-100,0
Czechy	-38,2	-7,4	b.d.	b.d.
Niemcy	+428,1	+11,3	+285,4	+10,9
Dania	-46,3	-9,4	+47,4	+14,6
Hiszpania	-315,0	-34,5	+458,6	-47,9
Francja	+535,4	+13,6	+450,3	+18,0
Finlandia	-48,3	-35,5	-51,8	-39,0
W. Brytania	-68,4	-5,0	+21,4	+2,1
Grecja	-33,2	-16,2	-129,9	-45,0
Węgry	-144,6	-57,4	b.d.	b.d.
Włochy	-391,0	-43,4	-802,5	-61,2
Irlandia	-209,0	-100,0	-181,1	-100,0
Litwa	-25,9	-19,7	b.d.	b.d.
Łotwa	b.d.	-100,0	b.d.	-100,0
Holandia	-82,2	-7,6	+120,8	+17,7
Portugalia	-59,7	-100,0	-63,4	-100,0
Polska	-298,5	-15,3	-114,4	-7,5
Rumunia	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.
Szwecja	-14,1	-3,4	-41,6	-12,4
Słowacja	-2,9	-1,8	b.d.	b.d.
Słowenia	b.d.	-100,0	b.d.	-100,0

Źródło: opracowanie własne.

Interesujące jest prześledzenie zmian w wielkości limitów produkcji cukru w poszczególnych krajach członkowskich UE (tab. 2). W latach 2003/4-2005/6 podano wielkość kwoty A cukru przeznaczoną do pokrycia zapotrzebowania krajowego. Natomiast od sezonu 2006/7 nastąpiło połączenie kwoty A i B. Do momentu wejścia reformy rynku cukru największymi limitami dysponowały Niemcy (2612,9 tys. t), Francja (2506,5 tys. t), Polska (1580,0 tys. t) i Włochy (1310,9 tys. t). Z kolei w sezonie 2009/10 kolejność była nieco inna: Francja (2956,8 tys. t), Niemcy (2898,3 tys. t), Polska (1405,6 tys. t) i W. Brytania (1056,5 tys. t.).

Kraje starej UE(15) do czasu reformy dysponowały dużym udziałem kwoty B w stosunku do kwoty A. Grupa ta przeforsowała w negocjacjach wariant reformy, który zakładał połączenie obu tych kwot w jedną i dopiero jej zmniejszenie. Polsce nie udało się

wprowadzić innego wariantu, który przewidywał najpierw likwidację kwoty B, a następnie, w razie potrzeby, zmniejszenie kwoty A. Taki sposób ograniczenia produkcji cukru uderzyłby w największych zachodnich producentów cukru. W efekcie w sezonie 2009/10 większość z nich miało większy limit produkcyjny niż przed reformą. Największy wzrost dotyczył Francji (+18,0%), Holandii (+17,7%), Danii (+14,6%), Austrii (+11,8%) i Niemiec (+10,9%), gdy tymczasem w Polsce limit był mniejszy o 7,5%. Należy z uznaniem odnieść się do skutecznej polityki tych krajów, które z sukcesem walczyły o zabezpieczenie swoich interesów podczas negocjacji nad kształtem reformy. Niestety, tego samego nie można powiedzieć o Polsce, która nie potrafiła stworzyć silnej, a tym samym skutecznej koalicji krajów, które poniosły największe koszty reformy. Mówienie do końca „nie” reformie przyniosło opłakane skutki. Niedopuszczalnym błędem było zrezygnowanie przez polskiego ministra rolnictwa i rozwoju wsi z ostatecznych wieczornych negocjacji z komisarzem ds. rolnictwa i rozwoju wsi Mariann Fischer Boel, podczas których każdy z krajów członkowskich wynegocjował coś dla siebie. W ten sposób Austria dostała dodatkowe wsparcie na modernizację terenowych punktów skupu, a W. Brytania dodatkowe dopłaty dla rolników za uprawę buraków cukrowych w trudnych warunkach. Tymczasem właśnie w W. Brytanii panują jedne z najlepszych warunków do uprawy buraków.

Tabela 4. Liczba pracujących cukrowni w UE w latach 2003/4-2008/9

Table 4. Number of working sugar plants in the EU in 2003/04-2008/9

Kraj	Rok					
	2003/4	2004/5	2005/6	2006/7	2007/8	2008/9
Austria	3	3	3	2	2	2
Belgia	8	6	5	5	5	3
Bułgaria	b.d.	b.d.	1	1	0	0
Czechy	13	11	11	10	7	7
Niemcy	27	26	26	25	24	20
Dania	3	3	3	3	2	2
Hiszpania	11	11	11	8	7	6
Francja	32	30	30	30	30	25
Finlandia	2	2	2	2	1	1
W. Brytania	6	6	6	6	4	4
Grecja	5	5	5	5	3	3
Węgry	6	5	5	5	4	1
Włochy	19	17	19	6	6	4
Irlandia	2	2	1	0	0	0
Litwa	4	4	3	3	2	2
Łotwa	2	2	2	2	0	0
Holandia	5	5	3	3	3	2
Portugalia	1	1	1	1	1	0
Polska	56	43	40	31	29	19
Rumunia	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	5	4
Szwecja	2	2	2	1	1	1
Słowacja	5	5	4	3	2	2
Słowenia	1	1	1	1	0	0

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych CEFS 2009.

Tabela 5. Liczba pracujących cukrowni w zależności od dobowego przerobu w wybranych krajach Unii Europejskiej w latach 2003/04-2008/09

Table 5. Number of working sugar plants depending on daily processing capacity in selected EU countries in 2003/4-2008/09

Kraj, przerób, tys. t/doba	Rok					
	2003/4	2004/5	2005/6	2006/7	2007/8	2008/9
Austria						
<5						
5-8		3	3	2	2	2
8-12	1					
12-15	2					
>15						
Czechy						
<5	10	9	9	8	5	5
5-8	2	1	1	1	1	1
8-12	1	1		1		
12-15					1	1
>15						
Niemcy						
<5	1	1	1	1	1	1
5-8	6	6	6	6	6	4
8-12	10	9	9	8	7	6
12-15	5	5	5	5	5	5
>15	5	5	5	5	5	4
Francja						
<5	3	1	1	1	1	1
5-8	3	4	6	6	5	4
8-12	8	11	8	8	9	6
12-15	5	4	6	7	3	6
>15	13	10	9	8	12	8
W. Brytania						
<5	1	1	1	1		
5-8	1	1	1	1		
8-12	2	2	2	2	2	2
12-15	1	1	1	1	1	1
>15	1	1	1	1	1	1
Holandia						
<5						
5-8						
8-12	1	1				
12-15	2	2	1	1		
>15	2	2	2	2	3	2
Polska						
<5	47	34	30	21	19	9
5-8	9	9	10	9	9	12
8-12				1	1	
12-15						
>15						

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych CEFS 2009.

W latach 2003/4-2008/9 nastąpiło ograniczenie liczby pracujących cukrowni (tab. 4). W największym stopniu proces ten dotyczył Włoch, gdzie liczba pracujących zakładów zmniejszyła się prawie pięciokrotnie i Polski, gdzie trzykrotnie. Jednocześnie nastąpiła koncentracja produkcji i zwiększenie przerobu dobowego cukrowni (tab. 5). Liderem pod tym względem są Francja i Niemcy. W sezonie 2008/09 we Francji było 6 cukrowni o

przerobie dobowym 12-15 tys. t buraków/dobę i 8 o przerobie ponad 15 tys. t/dobę. W Niemczech odpowiednio 5 i 4 takie zakłady. Z kolei w Polsce nie było w tym okresie żadnej cukrowni o przerobie powyżej 8 tys. t buraków/dobę. Oczywiście zmniejszenie liczby cukrowni nie było spowodowane tylko przez reformę, ale także dążeniem do ograniczenia kosztów jednostkowych produkcji. Tylko zakłady, które produkują dużo, mogą to robić tanio. Tymczasem w Polsce przez wiele lat nie zrobiono nic, aby zrestrukturyzować przemysł cukrowniczy. Niekorzystnie odbiło się także odwołanie decyzji o stworzeniu Krajowej Spółki Cukrowej S.A. (KSC S.A.) lub sprzedaży zakładów inwestorom zagranicznym. W rezultacie wybrano rozwiązanie połowiczne, które powoduje, że KSC S.A. nie ma takiej pozycji na rynku, jaką mogłaby mieć. W 2009 r. władze tej spółki popełniły duży błąd nie starając się o zakup największej cukrowni w kraju, jaką jest Głinojeck, należącej wtedy do brytyjskiej spółki BSO. W efekcie zakład ten został przejęty przez niemieckiego inwestora Pfeifer und Lange.

Reforma rynku cukru miała za cel zmniejszyć ceny cukru. Jak pokazują dane GUS obniżka cen cukru od początku 2007 r. do końca 2008 r. wyniosła zaledwie 6% (tab. 6). Jednocześnie nie towarzyszyło im obniżenie cen słodyczy, np. czekolady, która zdrożała w tym okresie o 2,4%.

Tabela 6. Ceny cukru i czekolady w Polsce w latach 2007-2008, zł/kg

Table 6. Sugar and chocolate prices in Poland in 2007-2008, PLN/kg

Produkt	Rok 2007											
	I	II	II	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	XI	XII
Cukier biały, workowany	2,53	2,57	2,57	2,58	2,57	2,52	2,44	2,48	2,45	2,45	2,45	2,40
Czekolada pełna mleczna	19,09	18,23	18,53	18,40	18,29	18,41	17,85	18,37	18,35	18,27	19,07	19,00
Produkt	Rok 2008											
	I	II	II	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	XI	XII
Cukier biały, workowany	2,35	2,26	2,15	2,12	2,10	2,09	2,03	2,06	2,14	2,28	2,36	2,38
Czekolada pełna mleczna	18,66	18,95	20,16	19,98	19,73	19,60	19,24	19,58	19,40	19,76	19,72	19,56

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS 2009.

Przyszłość polskiego rynku cukru jest niejasna. W związku z ograniczeniem produkcji poniżej zapotrzebowania krajowego konieczny jest import około 200 tys. t cukru rocznie. Na paradoks zakrawa fakt, że trzeci producent cukru w Europie musi go sprowadzać, nie dlatego, że nie jest w stanie go wyprodukować, tylko że nie pozwalają mu na to unijne przepisy. Oczywiście cukier ten najłatwiej jest importować z innych krajów członkowskich UE, przede wszystkim z Niemiec. Sytuacja taka jest korzystna, zarówno dla niemieckich rolników uprawiających buraki, jak i dla przemysłu cukrowniczego w tym kraju.

Kluczową kwestią dla przyszłości przemysłu cukrowniczego w Polsce jest utrzymanie ceł na sprowadzany cukier spoza UE po roku 2014/15. W sytuacji, gdy UE uda się te cła zachować produkcja cukru z buraków cukrowych może utrzymać się na dotychczasowym poziomie. Jeśli jednak UE zniesie cła na cukier, to jego produkcja z buraków cukrowych stanie się nieopłacalna i zostanie zaprzestana. Dlatego zagraniczne koncerny cukrownicze kupują zakłady przerabiające trzcinę cukrową, np. w Ameryce Południowej. Jednocześnie

trwają przygotowania do rafinacji takiego cukru w Europie. Również KSC S.A. rozważała możliwość zainwestowania w Ameryce Południowej, była także zainteresowana inwestycjami w Czechach, Rumunii i Bułgarii [Paulska i Wyszynski 2010].

Wnioski

1. Produkcja cukru w Polsce od roku 2003/04 do 2009/10 zmniejszyła się o 15,3%, a limity produkcyjne o 7,5%, co ze zwiększeniem tych wielkości u największych konkurentów, czyli Francji i Niemiec, stawia nasz kraj w niekorzystnej sytuacji.
2. Integracja Polski z UE i wprowadzenie reformy rynku cukru wymusiło czterokrotne ograniczenie liczby pracujących zakładów. Mimo to odznaczają się one zbyt małą średnią wydajnością przerobu dziennego w stosunku do fabryk we Francji i w Niemczech.
3. Reforma rynku cukru spowodowała niewielkie obniżenie cen cukru, ale nie spowodowało potaniaenia słodczy.
4. Zniesienie przez UE ceł na importowany cukier po roku 2014/15 spowoduje, że jego produkcja z buraków cukrowych w Polsce stanie się nieopłacalna.

Literatura

- Ceny w gospodarce narodowej w 2008 r. GUS 2009. Warszawa.
- Paulska A., Wyszynski W. [2010]: Plany rozwoju KSC S.A. na rynkach krajowym i światowym. *Wiś Jutra* 2 (139), ss. 1-2.
- Rozporządzenie Rady (WE) nr 1260/2001 z 19 czerwca 2001 r. w sprawie wspólnej organizacji rynków w sektorze cukru. [2001]. *Dz. U. UE* L 178.
- Rozporządzenie Komisji (WE) nr 1585/2006 z dnia 24 października 2006 r. zmieniające załącznik III do rozporządzenia Rady (WE) nr 318/2006. [2006]. *Dz. U. UE* L 294.
- Rozporządzenie Komisji (WE) nr 510/2008 z dnia 6 czerwca 2008 r. zmieniające załącznik VI do rozporządzenia Rady (WE) nr 1234/2007 na rok gospodarczy 2008/2009. [2008]. *Dz. U. UE* L 149.
- Rozporządzenie Komisji (WE) nr 183/2009 z dnia 6 marca 2009 r. zmieniające załącznik VI do rozporządzenia Rady (WE) nr 1234/2007 w odniesieniu do dostosowania kwot na rok gospodarczy 2009/2010 w sektorze cukru. [2009]. *Dz. U. UE* L 63.
- Sugar Statistics 2009. [2009]. Comité Européen des Fabricants de Sucre. Bruksela, ss. 27.

Mirosław Biczowski¹
Aleksandra Jezierska-Thole²
Instytut Geografii
Uniwersytet Mikołaja Kopernika
Toruń

Wpływ absorpcji środków unijnych na rozwój rolnictwa regionu kujawsko-pomorskiego na przykładzie PROW

Impact of European funds absorption on agricultural development in Kuyavian-Pomeranian region, case study of the Rural Development Plan (RDP)

Synopsis. Analiza wdrażania PROW wykazała, że był to program, z którego beneficjenci chętnie korzystali. Wynika to poniekąd z jego specyfiki, bowiem został on ukierunkowany na wsparcie dużej liczby niewielkich kwotowo inwestycji. Ogólna liczba wniosków przyjętych do realizacji w regionie kujawsko-pomorskim w ramach analizowanych działań wyniosła 29,1 tys., co stanowiło 6,8% ogółu wniosków w skali kraju. Zestawiając liczbę wdrożonych wniosków z liczbą indywidualnych gospodarstw rolnych można stwierdzić, że 38,4% gospodarstw wzięło udział w którymś z działań PROW. Największe zainteresowanie towarzyszyło działaniu ukierunkowanemu na dostosowanie gospodarstw rolnych do standardów UE (45,4% ogółu wniosków). Łączna wielkość środków rozdysponowanych w ramach PROW przekroczyła 713 mln zł (10,7% ogólnej puli środków w kraju), co czyniło z tego programu równoważny instrument wsparcia rolnictwa obok równoległe wdrażanego SPO Rolnictwo. Analiza alokacji środków PROW podkreśliła dominującą rolę działania ukierunkowanego na dostosowanie gospodarstw do standardów UE (61,2% budżetu PROW).

Słowa kluczowe: Plan Rozwoju Obszarów Wiejskich, fundusze unijne, obszary wiejskie.

Abstract. Analysis of the implementation of RDP has showed that it was a program which the beneficiaries profited willingly from. It was caused by its specificity, because it was aimed at supporting a large number of small investments. Total number of applications accepted for implementation in the Kuyavian-Pomeranian region in the analysed operations was 29,1 thousand, representing 6.8% of the total number of applications at the national level. When comparing the number of accepted applications with the number of individual farms in the region we can see that 38.4% of farms took part in one of the activities of RDP. The greatest interest was noticed in actions connected with farm adaptation to the EU standards (45,4% of applications). The total amount of funds allocated through RDP exceeded 713 million PLN (10,7% of the total amount in the country), which makes this program equivalent to the parallel instrument of agricultural support implemented as Sector Operational Program Agriculture. The analysis of RDP funds allocation underlined the predominant role of activities targeted at adaptation to the EU standards (61,2% of RDP budget).

Key words: Rural Development Plan, funds EU, rural areas.

¹ Dr, e-mail: mirbicz@uni.torun.pl.

² Dr, e-mail: alekjez@umk.pl.

Wstęp

Z chwilą wstąpienia Polski w struktury Unii Europejskiej (UE) pojawiły się nowe możliwości zintensyfikowania tempa modernizacji i przeobrażeń zachodzących w rolnictwie i na obszarach wiejskich. Impulsem tych zmian jest możliwość wdrażania inwestycji w oparciu o finanse z funduszy strukturalnych UE, które współcześnie są największą szansą na podniesienie poziomu polskiego rolnictwa [Rudnicki 2009]. Wielkość środków przyznanych Polsce sprawia, że nasz kraj stanął przed historyczną szansą wykonania „skoku cywilizacyjnego” i dynamicznego rozwoju społeczno-gospodarczego. Procedura rozliczania środków z funduszy unijnych z okresu programowania 2004-2006 (w nowych krajach UE, w tym w Polsce) została ukończona na początku ubiegłego roku. Zgodnie bowiem z unijną zasadą „n+2”, czyli dwuletnim okresem przysługującym na całkowite zamknięcie realizowanych projektów, wszelkie środki, które Polska otrzymała jako wsparcie z funduszy unijnych, powinny być rozliczone do końca 2008 roku.

Można zatem dokonać pełnej analizy mającej na celu podsumowanie pierwszego okresu wdrażania środków unijnych oraz zaprezentowanie końcowych wyników realizacji PROW. Możliwe jest również udzielenie odpowiedzi na rodzące się pytania: jak przebiega dotychczasowy proces absorpcji, jaka jest efektywność wykorzystania funduszy unijnych, jak wygląda zróżnicowanie przestrzenne absorpcji, czy też jakie są kierunki i struktura alokacji środków unijnych według przyjętych do realizacji działań.

Analizy dokonano na przykładzie regionu kujawsko-pomorskiego, w oparciu o najpowszechniejszy instrument z jakiego korzystali rolnicy, czyli Planu Rozwoju Obszarów Wiejskich (PROW 2004-2006). Podstawową charakterystykę poziomu i struktury oraz kierunków absorpcji środków unijnych przeprowadzono w oparciu o analizę ilościową, a wśród najistotniejszych wykorzystanych narzędzi wymienić należy przede wszystkim wskaźniki natężenia i struktury. Poziom aktywności oraz skuteczności w aplikowaniu o środki unijne przez gospodarstwa rolne zdefiniowano w oparciu o wskaźniki liczby i struktury złożonych wniosków oraz kwot pozyskanych przez beneficjentów, czyli gospodarstwa rolne. W celu określenia faktycznego oddziaływania analizowanego instrumentu na podniesienie konkurencyjności gospodarstw rolnych wszystkie przyjęte miary przeliczono w stosunku do liczby gospodarstw oraz powierzchni użytków rolnych.

Plan Rozwoju Obszarów Wiejskich jako instrument rozwoju rolnictwa i obszarów wiejskich

Plan Rozwoju Obszarów Wiejskich (PROW) na lata 2004-2006, był jednym z dwóch programów współfinansowanych ze środków UE, wspierających rozwój rolnictwa i obszarów wiejskich w pierwszych latach członkostwa. Obejmował działania zaliczane do II filaru Wspólnej Polityki Rolnej, współfinansowane z Sekcji Gwarancji Europejskiego Funduszu Orientacji i Gwarancji Rolnej, a także z budżetu krajowego. PROW został ukierunkowany na realizację społecznych, ekonomicznych i środowiskowych (ekologicznych) aspektów zrównoważonego rozwoju obszarów wiejskich oraz na poprawę kondycji gospodarstw rolnych i zapewnienie odpowiedniego poziomu życia rolnikom. Jego realizacja przebiegała w sposób spójny z Sektorowym Programem Operacyjnym

„Restrukturyzacja i modernizacja sektora żywnościowego oraz rozwój obszarów wiejskich (SPO „Rolnictwo”). Wyznaczono w nim dwa cele strategiczne:

Cel 1. Poprawa konkurencyjności gospodarki rolno-żywnościowej;

Cel 2. Zrównoważony rozwój obszarów wiejskich.

Pierwszy cel realizowany był przy pomocy trzech działań: „Renty strukturalne” (działanie 1), „Wspieranie gospodarstw niskotowarowych” (działanie 2) i „Grupy producentów rolnych” (działanie 7), drugi zaś poprzez cztery działania: „Wspieranie działalności rolniczej na obszarach o niekorzystnych warunkach gospodarowania (ONW)” (działanie 3), „Wspieranie przedsięwzięć rolnośrodowiskowych i poprawy dobrostanu zwierząt” (działanie 4), „Zalesianie gruntów rolnych” (działanie 5) oraz „Dostosowanie gospodarstw rolnych do standardów Unii Europejskiej” (DSU) (działanie 6). Dodatkowo realizowano działania: „Pomoc techniczna” (działanie 8) i „Uzupełnienie płatności bezpośrednich” (działanie 9) [Plan... 2004].

Łagodne kryteria dostępu, większa swoboda w sposobie wykorzystanego wsparcia oraz brak wymogu posiadania własnego wkładu finansowego spowodowały większą dostępność i szersze grono beneficjentów PROW niż w równoległe wdrażanym SPO Rolnictwo. Z drugiej strony większość działań SPO to działania inwestycyjne wymagające zaangażowania otrzymujących pomoc, zaś w PROW tylko niektóre działania (np. zalesianie) wiązały się z podjęciem przez beneficjenta wieloletnich zobowiązań.

Z uwagi na odmiennosc wdrażanych działań, na potrzeby dalszej analizy uwzględniono działania 1-2 oraz 4-6. Działania 3 i 9, ze względu na swój charakter i skierowanie środków do szerokiego grona beneficjentów (powodujący ogólną dostępność) nie zostały przyjęte do analizy. Płatności te cechowała powszechność, z racji tego, że są to instrumenty automatyczne, wdrażane co roku, kierowane do szerokiego grona beneficjentów (obok jednolitych płatności obszarowych, JPO). Dopłaty do JPO i UPO (uzupełnienie płatności obszarowych) mogli otrzymać wszyscy rolnicy posiadający gospodarstwa o powierzchni większej niż 1 ha, natomiast do wsparcia dla ONW wszyscy, którzy posiadają gospodarstwa na obszarach o niekorzystnych warunkach gospodarowania. Wystarczyło tylko złożyć wnioski. Ponadto ze względu na regionalny charakter działania 7 „grupy producentów rolnych” i niemożność przypisania precyzyjnej lokalizacji przestrzennej poszczególnych grup w układzie powiatów, zrezygnowano w dalszej części z analizy tego działania (działanie to cieszyło się ponadto marginalnym zainteresowaniem).

Taki dobór działań wdrażanych w ramach PROW sprawił, że zorientowany on został na przyspieszenie tempa restrukturyzacji i modernizacji indywidualnych gospodarstw rolnych, jednakże przy zachowaniu wysokich wymagań w zakresie ochrony środowiska. Z jednej strony na pomoc z PROW mogli liczyć rolnicy, którzy zamierzali modernizować swoje gospodarstwa i rozwijać produkcję rolną (dostosowanie gospodarstw rolnych do standardów UE, wsparcie gospodarstw niskotowarowych), z drugiej zaś strony pomoc skierowana została także do grupy rolników nastawionych na gospodarkę ekstensywną (programy rolnośrodowiskowe), wyłączenie spod uprawy gleb o niskiej produktywności (zalesianie gruntów), czy też zamierzających przekazać gospodarstwo następcy, bądź przekazujących ziemię na dopelnorolnienie innego gospodarstwa (renty strukturalne) [Biczkowski 2005].

Poziom i struktura absorpcji programu PROW

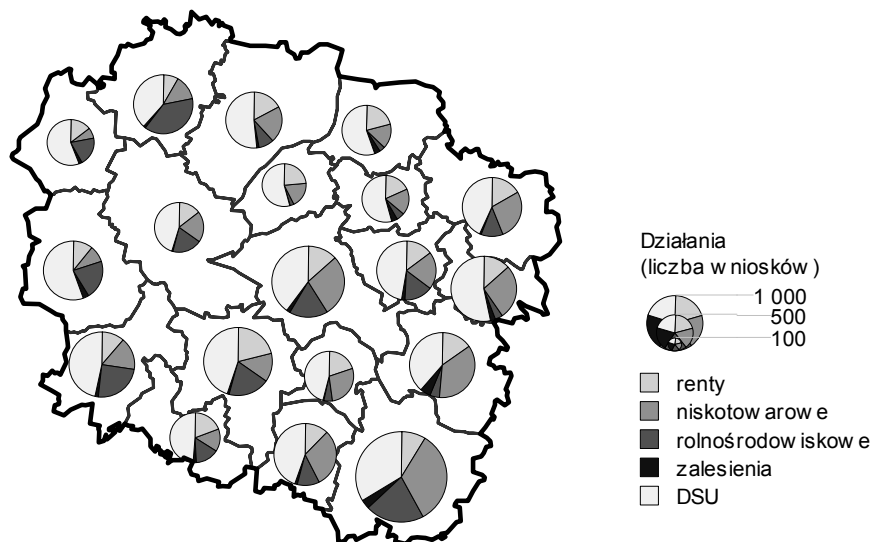
Plan Rozwoju Obszarów Wiejskich był programem, z którego beneficjenci korzystali najchętniej. Wynikało to poniekąd ze specyfiki tego programu, który ukierunkowany był głównie na wsparcie dużej liczby niewielkich kwotowo inwestycji. Ogólna liczba wniosków złożonych w omawianym regionie w ramach analizowanych działań PROW wyniosła 36,4 tys., z czego do realizacji przyjęto 29,1 tys. (6,8% ogółu wniosków w skali kraju). Najwięcej sfinansowanych przedsięwzięć odnotowano w powiatach wrocławskim (3103, z niego pochodził co dziesiąty wniosek) i toruńskim (2110), zaś najmniej w chełmińskim (934, tab. 1). Liczba zrealizowanych wniosków w istotnym stopniu powiązana była z liczbą gospodarstw rolnych, co potwierdza także istotna statystycznie asocjacja pomiędzy tymi cechami [$r = 0,817$] oraz arealem użytków rolnych [$r = 0,704$].

Tab. 1. Struktura oraz kierunki absorpcji programu PROW według działań

Tab. 1. Structure and directions of absorption of RDP grants according to operations

Powiat	PROW ogółem		Struktura według działań, %									
	wnioski	płatność mln zł	renty		niskotowarowe		rolnośrodowiskowe		zalesienia		standardy UE	
			wnioski	kwota	wnioski	kwota	wnioski	kwota	wnioski	kwota	wnioski	kwota
aleksandrowski	1070	28,5	19,5	29,0	28,7	8,6	5,6	1,4	0,6	0,3	45,6	60,6
brodnicki	1569	40,1	16,3	24,0	27,7	8,6	12,1	5,3	1,1	1,3	42,8	60,8
bydgoski	1083	29,3	14,0	20,3	20,8	6,2	19,7	15,5	0,8	3,2	44,7	54,8
chełmiński	934	28,1	23,1	30,3	19,7	4,4	2,9	0,6	0,4	0,7	53,9	64,0
golub.-dobrz.	1537	38,6	14,5	22,4	20,9	6,2	15,6	3,6	2,0	1,7	47,0	66,0
grudziądzki	1129	31,3	20,6	30,5	16,5	3,9	3,7	1,9	3,9	2,9	55,3	60,9
inowrocławski	1891	47,4	20,7	32,1	14,0	4,6	19,8	10,9	0,8	1,8	44,6	50,7
lipnowski	1795	42,6	14,8	24,1	36,9	11,8	4,7	1,9	5,3	6,1	38,3	56,1
mogileński	1078	28,0	18,8	28,4	15,1	5,3	15,3	4,3	2,3	4,0	48,4	58,1
nakielski	1461	41,1	10,4	15,4	9,2	2,3	21,8	13,0	3,2	3,9	55,4	65,4
radziejowski	1701	40,5	11,9	19,9	30,7	10,3	11,8	2,9	1,4	1,6	44,2	65,4
rypiński	1755	47,7	13,0	19,1	27,4	8,5	4,0	0,9	2,3	1,6	53,3	69,9
sępoleński	1030	31,4	13,9	19,0	7,8	2,0	20,2	7,0	2,4	4,2	55,7	67,7
świecki	1388	37,7	16,9	24,0	21,5	6,1	8,9	3,1	1,4	1,2	51,4	65,6
toruński	2110	48,9	13,0	21,9	28,2	9,5	17,5	5,7	1,7	3,3	39,6	59,6
tucholski	1573	27,3	7,9	17,9	13,7	6,2	38,9	17,8	1,5	2,1	38,0	55,9
wąbrzeski	1035	32,3	18,0	22,7	18,3	3,8	5,6	2,4	4,2	7,6	54,0	63,4
wrocławski	3103	50,0	8,5	20,0	33,7	17,8	21,0	4,1	3,3	4,2	33,5	53,9
zniński	1845	42,3	11,1	20,4	16,2	4,3	24,8	9,1	1,6	2,0	46,3	64,3
województwo	29087	713,3	14,3	23,0	22,7	7,2	15,4	5,8	2,2	2,8	45,4	61,2

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych ARiMR.



Rys. 1. Liczba oraz struktura zrealizowanych wniosków PROW

Fig. 1. Number and structure of realized RDP applications

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych ARiMR.

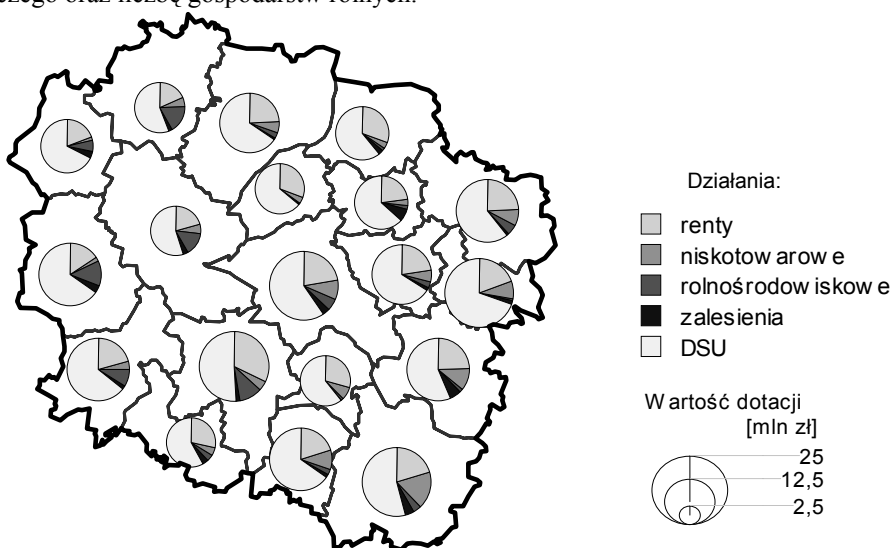
Zestawiając liczbę wdrożonych wniosków z liczbą indywidualnych gospodarstw rolnych powyżej 1 ha użytków rolnych można stwierdzić, że 38,4% gospodarstw wzięło udział w którymś z działań PROW. W układzie przestrzennym największą aktywnością wykazali się rolnicy z terenu powiatu żnińskiego (58%) i tucholskiego (51%), w których udział w programie wzięło więcej niż co drugie statystyczne gospodarstwo (przy czym należy pamiętać, że jedno gospodarstwo mogło być beneficjentem więcej niż jednego działania, zatem faktyczna liczba gospodarstw biorących udział w PROW mogła być niższa). Znacznie poniżej średniej wojewódzkiej wypadli rolnicy z powiatów bydgoskiego (25,6%) i świeckiego (25,7%). Udział poszczególnych działań w ogólnej liczbie zrealizowanych wniosków w PROW, podobnie jak i rozkład terytorialny charakteryzują się silnym zróżnicowaniem (rys. 1), tj.:

- renty strukturalne (14,3% ogółu zrealizowanych wniosków PROW): od 8,5% w powiecie włocławskim i 7,9% w tucholskim do 23,1% w pow. chełmińskim;
- wspieranie gospodarstw niskotowarowych (średnio w województwie 22,7%): od 9,2% w pow. nakielskim i 7,8% sępoleńskim do 36,9% w pow. lipnowskim i 33,7% we włocławskim;
- wspieranie przedsięwzięć rolnośrodowiskowych (15,4% ogółu wniosków w województwie): od 2,9% w pow. chełmińskim i 3,7% w grudziądzkim do 38,9% w pow. tucholskim;
- zalesianie gruntów rolnych (2,2% średnio w województwie): od 0,4% w pow. chełmińskim i 0,6% w aleksandrowskim do 5,3% w pow. lipnowskim i 4,2% w wąbrzeskim;
- dostosowanie gospodarstw rolnych do standardów UE (45,4% ogółu wniosków PROW): od 33,5% w pow. włocławskim oraz 38-39% w powiatach lipnowskim,

toruńskim i tucholskim do powyżej 55% w powiatach grudziądzkim, nakielskim i sępoleńskim.

Wpływ PROW na proces modernizacji gospodarstw oraz obszarów wiejskich wykazał istotną jego rolę także pod względem wysokości kwot przyznanych w ramach poszczególnych jego działań. Łączna wielkość rozdysponowanych środków przekroczyła 713 mln zł (10,7% ogólnej puli środków w kraju), co czyniło z tego programu równoważny instrument wsparcia rolnictwa obok SPO Rolnictwo.

Warto również podkreślić fakt, że rozdział środków na poszczególne powiaty był względnie równomierny, biorąc pod uwagę tkwiący w nich potencjał ekonomiczny sektora rolniczego oraz liczbę gospodarstw rolnych.



Rys. 2. Liczba oraz struktura zrealizowanych płatności PROW

Fig. 2. Number and structure of realized RDP payments

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych ARiMR.

Największa część z wydatkowanych środków trafiła do powiatów: włocławskiego (50,0 mln zł, 7,0% łącznej kwoty), toruńskiego (48,9 mln zł, 6,9%), rypińskiego (47,7 mln zł, 6,7%) i inowrocławskiego (47,4 mln zł, 6,6%). Powiaty, w których alokacja środków nie przekroczyła 30 mln zł to: tucholski (27,3 mln zł, 3,8%), mogileński (28,0 mln zł, 3,9%), chełmiński (28,1 mln zł, 3,9%), aleksandrowski (28,5 mln zł, 4,0%) i bydgoski (29,3 mln zł, 4,1%). Struktura rozdysponowanych środków wykazała silnie, aczkolwiek odmienne zróżnicowanie terytorialne pod względem udziału poszczególnych działań w ogólnym budżecie PROW, tj.:

- renty strukturalne (23,0% ogółu środków wypłaconych z PROW): od 15,4% w powiecie nakielskim i 17,9% w tucholskim do 32,1% w pow. inowrocławskim oraz około 30,5% w chełmińskim i grudziądzkim;
- wspieranie gospodarstw niskotowarowych (7,2% ogółu środków PROW): od 2,0% w pow. sępoleńskim i 2,3% w nakielskim do 17,8% we włocławskim;

- wspieranie przedsięwzięć rolnośrodowiskowych (5,8% całkowitej kwoty PROW): od 0,6% w pow. chełmińskim i 0,9% w rypińskim do 17,8% w pow. tucholskim i 15,5% w bydgoskim;
- zalesianie gruntów rolnych (2,8% PROW): od 0,3% w pow. aleksandrowskim i 0,7% w chełmińskim do 7,6% w pow. wąbrzeskim i 6,1% w lipnowskim;
- dostosowanie gospodarstw rolnych do standardów UE (61,2% budżetu PROW): od 50,7% w pow. inowrocławskim oraz 54-55% w powiatach włocławskim i bydgoskim do powyżej 66% w powiatach golubsko-dobrzyńskim, rypińskim i sępoleńskim (rys. 2).

Tab. 2. Elementy oceny absorpcji programu PROW

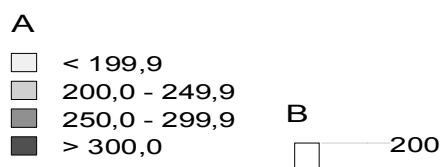
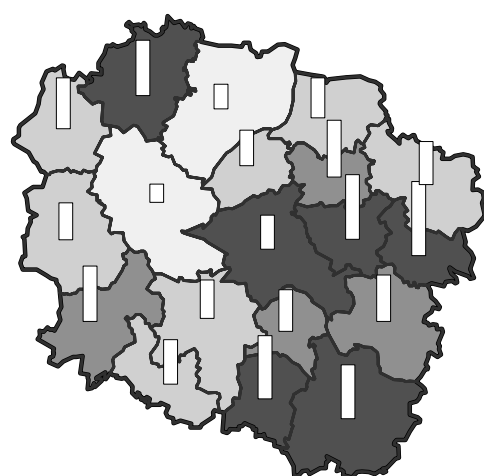
Tab. 2. Elements of the RDP funds absorption appraisal

Powiat	Wskaźniki poziomu absorpcji środków w ramach działań PROW							Poziom absorpcji PROW (wartość znormalizowana)	Ranga /lokata/
	liczba wniosków na			kwota w zł					
	1000 beneficjenta	10000 ha UR	10000 osób	na 1 beneficjenta	jako % dochodów własnych	na 1 ha UR	na 1 mieszkańca		
aleksandrowski	324,1	287,0	354,0	8632,0	53,2	764,3	942,6	0,16	8
brodnicki	315,9	232,2	361,0	8082,6	55,7	594,2	923,7	-0,12	14
bydgoski	256,1	173,2	157,0	6936,1	11,1	469,0	425,2	-1,24	19
chełmiński	341,6	223,3	298,7	10280,2	45,8	671,8	898,8	-0,06	12
golub-dobrzyński	426,6	358,3	541,0	10725,4	83,5	900,7	1360,2	1,30	2
grudziądzki	335,8	207,1	332,0	9316,3	41,0	574,6	921,0	-0,21	16
inowrocławski	395,4	208,6	329,8	9915,8	21,1	522,9	827,1	-0,28	17
lipnowski	313,2	270,2	386,3	7427,8	53,8	640,9	916,3	-0,02	11
mogileński	409,4	220,7	375,6	10641,0	25,0	573,6	976,1	0,00	10
nakielski	487,8	202,4	307,2	13728,2	27,8	569,7	864,4	0,13	9
radziejowski	429,1	334,7	521,0	10209,5	76,0	796,2	1239,6	1,02	4
rypiński	482,3	432,3	617,2	13111,3	95,9	1175,2	1677,9	2,21	1
sępoleński	498,5	201,9	427,3	15210,3	50,5	616,0	1303,7	0,75	5
świecki	257,0	181,0	211,4	6986,2	14,9	492,0	574,8	-1,04	18
toruński	393,9	303,7	288,2	9135,2	23,2	704,3	668,3	-0,09	13
tucholski	508,1	362,2	466,0	8828,8	33,0	629,5	809,8	0,47	7
wąbrzeski	430,5	258,0	480,7	13452,7	80,0	806,2	1502,1	1,14	3
włocławski	374,3	304,8	449,2	6027,1	36,8	490,9	723,4	-0,17	15
żniński	580,0	267,8	465,4	13285,0	26,2	613,5	1065,9	0,70	6
Woj.	384,1	258,0	361,6	9418,9	32,6	632,6	886,7	0,00	-

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych ARiMR.

Biorąc pod uwagę zróżnicowany potencjał demograficzny oraz gospodarczy poszczególnych powiatów zastosowano szereg wskaźników przeliczeniowych (tab. 2). Pozwoliło to przedstawić poziom i zróżnicowanie aktywności rolników przy pomocy

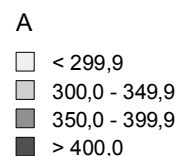
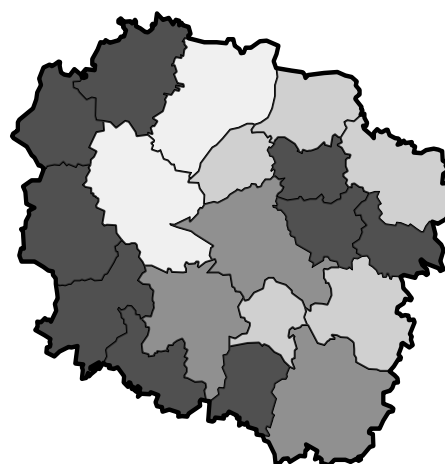
wartości względnych, uwzględniających liczbę zrealizowanych wniosków w przeliczeniu na 1 tys. gospodarstw rolnych (średnio w województwie 384,1), 10 tys. ha użytków rolnych (średnio 258) oraz 10 tys. mieszkańców (średnio 361,6) (rys. 3). Otrzymane w ten sposób układy przestrzenne pozwoliły na zaobserwowanie poprawy wskaźników poziomu absorpcji w jednostkach zachodniej części województwa (rys. 4), które uprzednio należały do najmniej aktywnych w pozyskiwaniu środków unijnych. Jest to pozytywne zjawisko, które pozwoliło rolnikom także z peryferyjnych terenów na modernizację swoich gospodarstw i poprawę efektywności produkcji rolnej. W gronie najaktywniejszych powiatów znalazły się zniński (580 wniosków/1000 gosp.), tucholski (508), sepoleński (499) i nakielski (488).



Rys. 3. Liczba wniosków na 10 tys. ha UR (A) i 10 tys. mieszkańców (B)

Fig. 3. The number of applications for 10 thousand hectare of agricultural land (A) and 10 thousand population (B)

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych ARiMR.

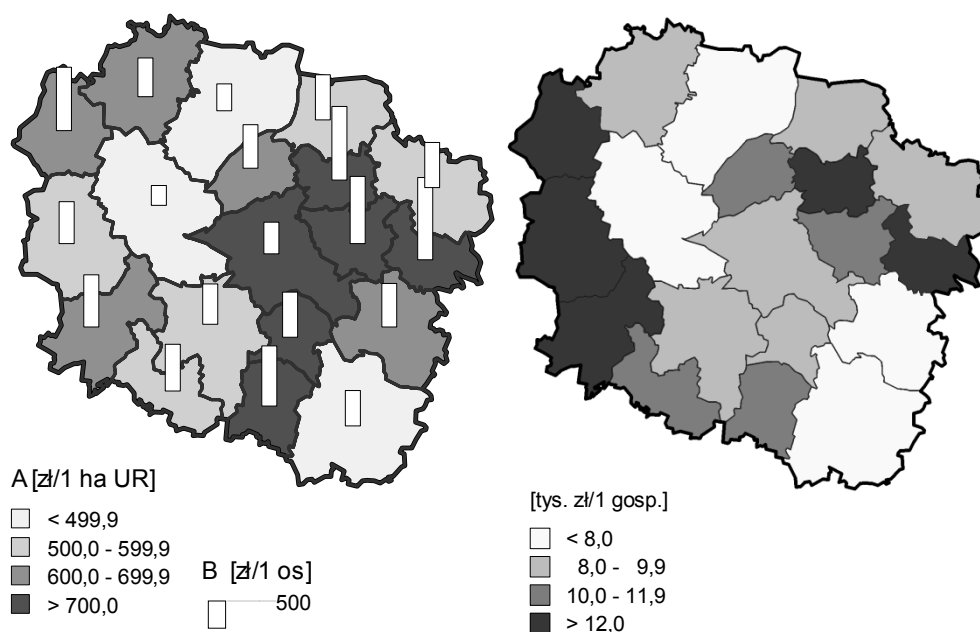


Rys. 4. Liczba wniosków na 1 tys. gospodarstw rolnych (A)

Fig. 4. The number of applications for 1 thousand of farms

Jedyną miarą, według której powiaty z zachodniej części województwa wypadły słabiej, było odniesienie do jednostki powierzchni. Związane jest to ze znacznie wyższą średnią powierzchnią gospodarstw rolnych w tej części regionu. Każdy z beneficjentów mógł skorzystać z danego działania jeden raz, więc powiaty, w których gospodarstwa posiadają średnio duży areal użytków rolnych wykazały naturalną tendencję do obniżonych wartości tego wskaźnika. Potwierdza to istotna statystycznie ujemna wartość korelacji [$r =$

-0,563] pomiędzy liczbą wniosków na 10 tys. ha UR, a średnią wielkością gospodarstw. Oznacza to, że wraz ze wzrostem średniej powierzchni gospodarstw rolnych maleje liczba złożonych wniosków w przeliczeniu na jednostkę powierzchni. Podwyższone względem średniej wartości wskaźnika liczby zrealizowanych wniosków w przeliczeniu na 10 tys. ha UR wystąpiły natomiast w powiatach: rypińskim (617), golubsko-dobrzyńskim (541) i radziejowskim (521).



Rys. 5. Wartość dotacji na 1 ha UR (A) i na 1 mieszkańca (B)

Rys. 6. Dotacja na 1 gospodarstwo rolne

Fig. 5. Value of grant for 1 hectare of agricultural land (A) and 1 person (B)

Fig. 6. Value of grant for 1 farm

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych ARiMR.

Druga grupa wskaźników natężenia odnosi się do wysokości pozyskanych środków PROW w przeliczeniu na 1 indywidualne gospodarstwo rolne (średnio 9419 zł), na 1 hektar użytków rolnych (636 zł), na 1 mieszkańca (887 zł) oraz jako udział w wielkości średniorocznych dochodów własnych samorządów (32,6%). Największe odchylenia wysokości pozyskanych środków w odniesieniu do średnich wartości tak obliczonych wskaźników odnotowano w następujących jednostkach:

- w przypadku gospodarstw rolnych: od poniżej 7,0 tys. zł w powiatach wrocławskim, świeckim i bydgoskim do ponad 15 tys. zł w powiecie sępoleńskim;
- w przeliczeniu na 1 ha użytków rolnych: od niespełna 500 zł w powiatach wrocławskim, świeckim i bydgoskim do ponad 1 tys. zł w powiecie rypińskim;

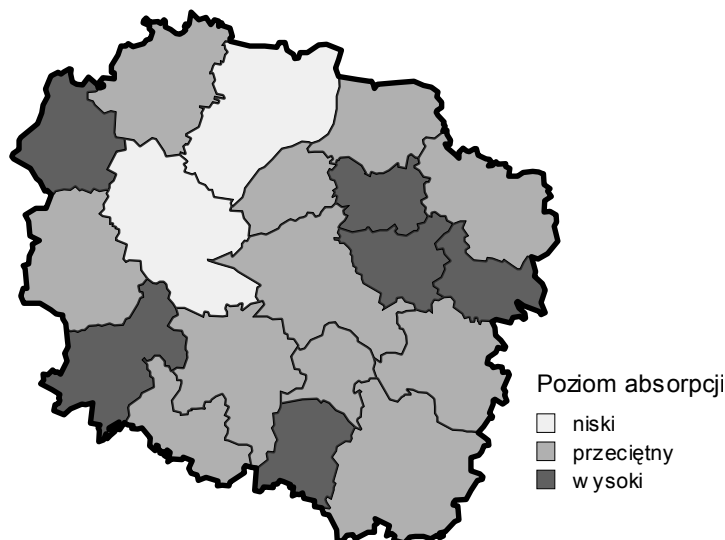
- w przeliczeniu na 1 mieszkańca: od 425 zł w powiecie bydgoskim i 575 zł w świeckim do 1678 zł w powiecie rypińskim i 1502 zł w wąbrzeskim;
- jako udział w przeciętnych rocznych dochodach własnych samorządów: od 11,1% w powiecie bydgoskim i 14,9% w świeckim do ponad 90% w powiatach wąbrzeskim (80,0%), golubsko-dobrzyńskim (83,5%) i rypińskim (95,9%) (rys. 5 i 6).

Wskaźniki zastosowane do określenia poziomu aktywności rolników w pozyskiwaniu środków (liczba wniosków w przeliczeniu na 1000 gosp. rolnych, 10 tys. ha UR i 10 tys. mieszkańców) oraz wpływu rozdysponowanych środków na proces modernizacji obszarów wiejskich (wielkość kwot w przeliczeniu na 1 gosp. rolne, na 1 ha UR, na 1 mieszkańca oraz jako udział w dochodach własnych budżetów samorządów) przyjęto jako podstawę do określenia zróżnicowania poziomu absorpcji w ramach Planu Rozwoju Obszarów Wiejskich. Powyższe cechy poddane zostały procedurze normalizacji, co pozwoliło przedstawić je w formie uśrednionej wartości znormalizowanej. Otrzymany w ten sposób wskaźnik przyjęto jako wyznacznik poziomu absorpcji PROW i na tej podstawie wydzielono trzy poziomy absorpcji:

- niski (wartość δ poniżej $-0,50$), reprezentowany przez powiaty bydgoski ($-1,24\delta$) i świecki ($-1,04\delta$),
- przeciętny (od $-0,50\delta$ do $+0,50\delta$), charakteryzujący powiaty inowrocławski ($-0,28\delta$), grudziądzki ($-0,21\delta$), włocławski ($-0,17\delta$), brodnicki ($-0,12\delta$), toruński ($-0,09\delta$), chełmiński ($-0,06\delta$), lipnowski ($-0,02\delta$), mogileński ($0,00\delta$), nakielski ($+0,13\delta$), aleksandrowski ($+0,16\delta$), tucholski ($+0,47\delta$),
- wysoki (powyżej $+0,50\delta$), do którego zaliczono powiaty żniński ($+0,60\delta$), sępoleński ($+0,75\delta$), radziejowski ($+1,02\delta$), wąbrzeski ($+1,14\delta$), golubsko-dobrzyński ($+1,30\delta$) oraz rypiński ($+2,21\delta$) (rys. 7).

Powstały w ten sposób układ przestrzenny wskazuje na złożony charakter uwarunkowań wpływających na aktywność rolników w pozyskiwaniu wsparcia ze źródeł unijnych, poziom i strukturę absorpcji, a także na wpływ środków strukturalnych na proces przeobrażeń i modernizacji gospodarstw rolnych oraz obszarów wiejskich. W grupie powiatów o wysokim poziomie absorpcji znalazły się bowiem powiaty o zróżnicowanej strukturze agrarnej, uwarunkowaniach przyrodniczych, czy stopniu rozwoju sektora rolniczego. Zlokalizowane one były głównie wzdłuż zachodniej granicy województwa, północnej części Pojezierza Dobrzyńskiego oraz w południowej części Kujaw. Jednostki o niskim poziomie absorpcji przeważały na Wysoczyźnie Świeckiej, Pojezierzu Brodnickim, w Borach Tucholskich, na Ziemi Chełmińskiej i na większości Kujaw. Zauważalny jest zatem fakt, że kierunki oraz wysokość absorpcji przebiegały nieco inaczej niż w przypadku SAPARD-u i SPO Rolnictwo [Biczkowski 2009]. Programy te wymagały jednak większych starań w pozyskaniu środków i w większym stopniu były ukierunkowane na modernizację i przedsięwzięcia inwestycyjne. Program PROW ukierunkowany był natomiast głównie na wspieranie niewielkich finansowo przedsięwzięć oraz działań socjalnych i ekologicznych. Nie zaznaczył się zatem istotnie na terenach o wysokim poziomie rozwoju rolnictwa i dużym udziale silnych ekonomicznie gospodarstw rolnych. Powyższą tezę potwierdza częściowo fakt, że większy wpływ środków tego programu odnotowano w powiatach o mniej korzystnych uwarunkowaniach. Wysokim zainteresowaniem cieszyły się w nich działania proekologiczne (zalesianie oraz program rolnośrodowiskowy), socjalne (renty strukturalne) oraz skierowane do niewielkich, słabych ekonomicznie gospodarstw (wspieranie gospodarstw niskotowarowych) [Biczkowski

2008]. Jedyne działanie o charakterze modernizacyjnym dotyczyło dostosowania gospodarstw do standardów unijnych i rozkład wskaźnika poziomu absorpcji był tutaj bardziej zrównoważony zarówno w odniesieniu do powiatów o wysokim jak i niskim poziomie rozwoju sektora rolnego.



Rys. 7. Poziom absorpcji dotacji PROW (średnia wartość znormalizowana δ)

Fig. 7. The level of RDP grants absorption (the average normalized value δ)

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych ARiMR.

Podsumowanie

Z punktu widzenia odmiennych preferencji rozwojowych gospodarstw rolnych położonych w poszczególnych powiatach, wynikających ze zróżnicowanego, endogenicznego potencjału przyrodniczo-gospodarczego, struktura rozdysponowanych środków według wdrażanych działań jest korzystna. W alokacji środków PROW zauważalne są dwa dominujące i przeciwstawne sobie kierunki. Z jednej strony pomoc z PROW w zakresie dostosowania gospodarstw rolnych do standardów UE trafiła do producentów rolnych z silniejszych ekonomicznie gospodarstw, położonych w strefie korzystnego oddziaływania warunków środowiskowych na rolnictwo (Kujawy, Ziemia Chełmińska). Ta grupa gospodarstw rolnych zorientowana jest na wzrost produkcji rolniczej oraz poprawę własnej konkurencyjności na rynku krajowym i zagranicznym. Z drugiej zaś strony rolnicy, którzy prowadzą działalność na terenach o mniej sprzyjających warunkach pod kątem produkcji rolnej, chętnie korzystali z instrumentów socjalnych (renty strukturalne) oraz wsparcia gospodarstw niskotowarowych (wschodnia część województwa). Należy także podkreślić fakt, że znaczącą rolę w zróżnicowaniu postaw i sposobów zachowania beneficjentów w poziomie zainteresowania środkami unijnymi odegrały czynniki osobowościowe i mentalnościowe, co ma związek z przeszłością

historyczną. Wśród rolników uwidoczniła się bowiem większa bierność w staraniach o fundusze podmiotów ze wschodniej części województwa, czyli terenów należących niegdyś do zaboru rosyjskiego.

Ponadto pomoc skierowana została także do grupy rolników nastawionych na gospodarkę ekstenywną (programy rolnośrodowiskowe). Ta grupa środków szczególnie mocno zaznaczyła się w rejonach o wysokich walorach przyrodniczych z punktu widzenia ochrony środowiska oraz rozwoju funkcji leśnej i turystycznej (Bory Tucholskie, Krajeński Park Krajobrazowy, Pojezierze Brodnickie). Zauważalna jest tutaj istotna korelacja z odsetkiem terenów prawnie chronionych (na terenie powiatów, gdzie jest wysoki udział obszarów chronionych występuje duża liczba wdrożonych wniosków w ramach działań „proekologicznych”). Przedstawiony powyżej rozkład przestrzenny zrealizowanych wniosków można uznać za właściwy z punktu predyspozycji rozwojowych poszczególnych jednostek samorządowych, wynikających z ich wewnętrznych uwarunkowań.

Literatura

- Biczkowski M. [2005]: Plan Rozwoju Obszarów Wiejskich jako instrument wsparcia procesów restrukturyzacji i modernizacji gospodarstw rolnych w województwie kujawsko-pomorskim. [W:] Obszary sukcesu na polskiej wsi. B. Głębocki, U. Kaczmarek (red.). *Studia Obszarów Wiejskich*, t. 8, IGiPZ, Warszawa, ss. 117-130.
- Biczkowski M. [2008]: Rola Planu Rozwoju Obszarów Wiejskich w rozwoju obszarów przyrodniczo cennych. [W:] Współczesne problemy badawcze geografii polskiej - geografia człowieka. D. Świątek, M. Bednarek, P. Siłka (red.). *Dokumentacja Geograficzna* nr 36, IGiPZ PAN, Warszawa, ss. 100-108.
- Biczkowski M. [2009]: Wpływ środków unijnych na przeobrażenia i rozwój obszarów wiejskich. *Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu*, t. XI, z. 4. , ss. 25-31.
- Plan Rozwoju Obszarów Wiejskich. [2004]. Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi, Warszawa.
- Rudnicki R. [2009]: Aktywność gospodarstw rolnych w zakresie pozyskiwania funduszy UE a poziom rozwoju rolnictwa – analiza przestrzenna według danych z biur powiatowych ARiMR. *Zeszyty Naukowe SGGW seria Problemy Rolnictwa Światowego*, t. 7 (XXII).

Agnieszka Borowska¹
Katedra Ekonomii i Polityki Gospodarczej
Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego
Warszawa

Stan i perspektywy rozwoju działań przedsiębiorczych na obszarach wiejskich w zakresie żywności niekonwencjonalnej²

The state and prospects of the development of entrepreneurship in rural areas with regard to the unconventional food

Synopsis. Artykuł jest próbą przedstawienia podstawowych informacji na temat stanu i perspektyw rozwoju działań przedsiębiorczych na obszarach wiejskich w zakresie żywności niekonwencjonalnej, tradycyjnej i regionalnej w Polsce. Ponadto jest próbą omówienia dotychczasowych korzyści, jak i potencjalnych zagrożeń wynikających z początkowej fazy tworzenia się niszowego rynku tejże żywności.

Słowa kluczowe: przedsiębiorczość, produkty tradycyjne, regionalne, obszary wiejskie.

Abstract. The article attempts to present the basic information about the state and prospects of the effectiveness of enterprising actions in rural areas with regard to the unconventional, traditional and regional food, especially in Poland. It describes the past and future potential dangers resulting from the initial phase of creation of this niche food market.

Key words: enterprise, traditional and regional products, rural areas.

Wstęp

Dyweryfikacja czy wielofunkcyjny rozwój wsi, w tym działalność skierowana na nowe ścieżki poszukiwania dodatkowego czy głównego dochodu, sprawia, że coraz częściej wyszukuje się korzyści wynikających z pozarolniczej aktywności i elastyczności gospodarstw rolniczych i innych producentów w zakresie produkcji czy przetwórstwa żywności, zwłaszcza po wstąpieniu Polski do UE. W ten trend wpisuje się produkcja wysokojakościowych produktów tradycyjnych i regionalnych, charakterystycznych dla danego regionu, świadcząca o jego niepowtarzalności, oryginalności i dziedzictwie. Rozpatrując ten aspekt warto uwzględnić kwestię przedsiębiorczości osób zaangażowanych w tę problematykę. „Przedsiębiorczość można rozpatrywać w kilku kategoriach. Jako postawa ... indywidualnych cech poszczególnych jednostek, jako sfera ludzkich działań oraz jako podejmowanie nowych przedsięwzięć i tworzenie nowych form organizacyjnych...” [Wiatrak 2003]. Szczęólnego znaczenia nabiera trzecie ujęcie, bowiem przedsiębiorczość jawi się w kontekście budowania i kreowania własnej ścieżki korzyści na bazie dostępnych dotychczasowo czynników wytwórczych. Wraz z

¹ Dr inż., email: agnieszka_borowska@sggw.p.

² Praca naukowa zrealizowana w ramach projektu badawczego MNiSW, grant własny Nr NN 112 057234 ze środków na naukę w latach 2008-2009.

przystąpieniem naszego kraju do Unii Europejskiej stworzona została po raz pierwszy szansa wprowadzenia rozwiązań mających swoje podłoże w doświadczeniach krajów UE w zakresie polityki jakości żywności. Ukazuje ona zaangażowanie kapitału społecznego w tworzeniu oddolnych inicjatyw trójsektorowych, mających wpływ na tworzenie zintegrowanych strategii rozwoju obszarów wiejskich, uwzględniających potrzeby ludności oraz wykorzystujących walory dostępnych zasobów. Dzięki tego rodzaju działaniom powstała możliwość odbudowania i nawiązania kontaktów międzyludzkich przyczyniających się do współpracy, skupionych nie tylko jak dotychczas na rozwiązywaniu jednozadaniowych problemów, a głównie na wspólnych działaniach prowadzących do zwrócenia uwagi na powiązania horyzontalne, mające znaczenie terytorialne, bo regionalne.

Cel pracy, materiał źródłowy i metody badawcze

Celem artykułu jest próba przedstawienia stanu i perspektyw skutecznego rozwoju działań przedsiębiorczych na obszarach wiejskich w Polsce w zakresie produkcji żywności niekonwencjonalnej-tradycyjnej i regionalnej. W opracowaniu wykorzystano podstawową literaturę nawiązującą treścią do podjętego tematu badawczego. Materiał stanowiły: Program Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2007-2013 i fragmenty badań przeprowadzonych w ramach projektu badawczego, grant własny Nr NN 112 057234, finansowanego ze środków na naukę MNiSW w latach 2008-2009. Badania empiryczne zostały przeprowadzone w 2009 r. wśród producentów produktów tradycyjnych, zarejestrowanych na liście produktów tradycyjnych (LPT) sporządzonej przez MRiRW oraz podmiotów posiadających produkt zarejestrowany lub aplikujący o rejestrację w Unii Europejskiej jako chroniona nazwa pochodzenia (ChNP), chronione oznaczenie geograficzne (ChNP) czy gwarantowaną tradycyjną specjalność (GTS). Badania zostały przeprowadzone w dwóch równoległe realizowanych obszarach. Wyniki zaprezentowane w opracowaniu odnoszą się do wybranych najaktywniejszych 89 podmiotów mających zarejestrowany produkt na LPT i 25 podmiotów zrzeszających producentów posiadających zarejestrowany lub aplikujący o rejestrację produkt jako ChNP, ChOG czy GTS. Wykorzystano w badaniu technikę wywiadu telefonicznego CATI³ oraz kwestionariusz ankiety. Obszar badania objął 16 województw. W 10 województwach przeprowadzono badania bezpośrednio zaś w pozostałych 6 przy udziale technicznym urzędów marszałkowskich. Zaprezentowane w opracowaniu zagadnienia dotyczyć będą jedynie kwestii odnoszących się do zagadnień ogólnych, choć zostaną poruszone i kwestie szczegółowe na konkretnych przykładach.

Szansa rozwoju obszarów wiejskich przez podaż produktów i usług niszowych

Przeobrażenia społeczno-ekonomiczne zachodzące na obszarach wiejskich w Polsce, zwłaszcza po wstąpieniu do UE, kształtują także bodźce do rozwoju przedsiębiorczości,

³ Badania zostały przeprowadzone przy pomocy technicznej PENTOR Research International S.A.

będącej alternatywą dla rolniczej działalności sensu stricto. Ponadto rozwój małej i średniej przedsiębiorczości, nie tylko w niszach rynkowych, stwarza szansę dla aktywizacji gospodarczej zarówno samej wsi, jak i obszarów miejsko-wiejskich i podmiejskich. Zwłaszcza kreatywność mieszkańców terenów wiejskich jest szczególnie mile widziana, bowiem ukazuje dążność do poszukiwania nowych rozwiązań w zakresie pozyskania dodatkowego źródła dochodu, a ten jest wektorem wielu zmiennych, w tym migracji ludności do miast, podnoszenia kwalifikacji zawodowych, dążenia do wprowadzania innowacyjności w codziennym życiu. Ponadto rozwój przedsiębiorczości na wsi, jak i na obszarach wiejskich, przyczynia się do inicjowania i powstawania nowych, pożytecznych społecznie rodzajów działalności w usługach, turystyce (agro, wiejskiej), handlu, produkcji, transporcie, infrastrukturze lokalnej itp. Poszukiwane są takie rozwiązania, inicjatywy, pomysły, które mogą, ale nie muszą być powiązane z tradycyjnym sposobem gospodarowania, wykorzystują zanikłe zawody lub odtwarzają ich tradycję. Cechą charakterystyczną tego rodzaju przedsięwzięć jest ich deficyt na rynku lokalnym, których produkty stanowią przedmiot obrotu głównie w miastach i rynkach zamiejscowych. Możliwość odniesienia przez nie sukcesu (nie tylko jako wynik ekonomiczny) upatruje się także w integrowaniu mieszkańców, odtwarzaniu czy kultywowaniu więzi społecznych, i międzypokoleniowych, kultywowaniu dziedzictwa kulturowego wsi itp. Niewątpliwie szczególną rolę odgrywają w tym rodzinne podmioty gospodarcze, które niezależnie od formy prawnej, skali działalności czy wielkości, utrzymują dotychczasowe i tworzą nowe miejsca pracy, zwłaszcza dla lokalnej ludności, wykorzystują potencjał i walory czynników wytwórczych, zmieniają sposób i warunki życia oraz model nie tylko własnej konsumpcji, stymulując wzrost gospodarczy itp.

Z tych kilku względów przedsiębiorczość na obszarach wiejskich, zwłaszcza w obecnym wymiarze, wpływa na powstawanie np. mikro, małych czy średnich przedsiębiorstw, pozarolniczych inicjatyw, które mają istotne znaczenie w oddziaływaniu na rozwój danego terenu, regionu i kraju. Upatruje się niewykorzystany potencjał w tej części agrobiznesu, która odnosi się do szeroko definiowanych produktów tradycyjnych, regionalnych czy lokalnych, zarówno o charakterze żywnościowym, jak i nieżywnościowym. Przeprowadzone badania pozwalają stwierdzić, że dla producentów (2009 r.) niezmiernie atrakcyjną formą działalności będzie w przyszłości produkcja, przetwórstwo oraz dystrybucja i sprzedaż wysokojakościowej żywności o tradycyjnym i regionalnym charakterze. Analiza rynku wskazuje, że za tą tezę przemawiają liczne argumenty, m. in. rosnący popyt na produkty przygotowywane tradycyjnymi sposobami i metodami produkcji, niejednokrotnie bardzo pracochłonne, ale uznawane przez konsumentów za oryginalne i wyjątkowe pod względem sensorycznym, jakościowym i zdrowotnym. Okazuje się, że na zakup żywnościowych artykułów tradycyjnych i regionalnych około 51,3% respondentów w 2007 r. deklarowało, iż w skali miesiąca wydaje do 50 PLN, choć Polacy byłiby w stanie przeznaczyć na tego typu produkty średnio w skali miesiąca kwotę 181,1 PLN. Najwięcej deklaruje wydać na te wysokojakościowe produkty osoby wykonujące wolne zawody (średnio około 265 PLN), gospodarstwa domowe składające się z 2 osób dorosłych i dziecka, pracownicy przedsiębiorstw prywatnych, gospodynie domowe (około 237 PLN), tradycjoniści (231,7 PLN), osoby

młode pomiędzy 26-40 rokiem życia⁴. Ponad 34,56% badanych uważa, że produkty tradycyjne i regionalne nie są satysfakcjonująco i wystarczająco dostępne na rynku. Większość z żywności tradycyjnej i regionalnej (zarówno zarejestrowanej na LPT, jak i w UE) jeśli już, to jest sprzedawana w niewielkich ilościach. Wiele z produktów zarejestrowanych na LPT dostępne jest okazjonalnie na różnych lokalnych targach, jarmarkach, festynach itp., gości na stołach wielu rodzin podczas domowych, czy religijnych świąt i uroczystości. Ponadto jest ona obecna bezpośrednio w gospodarstwie, np. fasola, owoce (wiśnia nadwiślanka), jabłka (łackie, grójeckie), śliwki (sechłońska czy szydlowska), czy w prywatnej pasiece, w gospodarstwach agroturystycznych (np. pieriekaczewnik w „Tatarskiej Jurcie” w Kruszynianach), sezonowo, bardzo nieregularnie, częściej w małych sklepach (na półce z innymi konwencjonalnymi wyrobami), aniżeli w sklepach wielkopowierzchniowych. Choć są wyjątki, np. wielkopolski ser smażony, dostępny między innymi w Auchan. We własnych piekarniach, cukierniach, czy sklepach patronackich producentów można nabyć np. rogal świętomarciński, obwarzanek krakowski, andruty kaliskie, chleb prądnicki etc. Zaś np. w sklepie wiejskim oscypek, bryndzę podhalańską, kiełbasę lisecką i inne.

Stan i perspektywy rozwoju działań przedsiębiorczych na obszarach wiejskich w zakresie żywności niekonwencjonalnej

Produkcja żywności tradycyjnej i regionalnej w Polsce może stanowić podstawę do rozwoju działań przedsiębiorczych nie tylko na wsi, ale też na szeroko rozumianych obszarach wiejskich. Przemawiają za tym między innymi wcześniejsze doświadczenia (projekt DOLPHINS) Francji, Włoch, Hiszpanii, Portugalii, czy Grecji w tym zakresie, dziedzictwo kulturowe i kulinarne naszego kraju, rewitalizacja więzi społecznych, względy ekonomiczne u producentów, wzrost zamożności polskiego społeczeństwa i zmiana modelu konsumpcji, większa świadomość i poziom wykształcenia, etnocentryzm itd. Kluczem do uzyskania większych korzyści nie jest jednak oferowany na rynku surowiec, którego cena w większości przypadków uzależniona jest od podmiotu skupującego, a produkt powstały na jego bazie (wysokojakościowy, naturalny), zawierający wartość dodaną (np. dania gotowe, potrawy, przetwory, szlaki kulinarne, produkty turystyczne i in.). Upatruje się w nich szansę na budowanie przewag konkurencyjnych gospodarstw rolniczych, wskazując koncepcje Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2007-13 (np. oś Leader, działania w zakresie promocji i informacji, czy samej polityce jakości żywności). Jednak przy powstałych na najbliższe lata programach trudno będzie mówić o efektywnym wykorzystaniu drzemącego na wsi potencjału, jeśli nie uwzględnimy kapitału ludzkiego, zwłaszcza lokalnych liderów, którzy starają się przełamywać niechęć, marazm, waśnię czy antagonizmy lokalnej ludności, aby tworzyć wokół siebie inicjatywy partnerstwa w celu budowania strony podażowej produktów tradycyjnych i regionalnych. Niejednokrotnie, pomimo powstania stowarzyszeń, konsorcjów, grup producentów i kół aspekty społeczno-mentalne i partykularne interesy jednostki dominują nad interesem grupy. Często podkreśla się, iż brak zaangażowania członków poszczególnych grup producentów/wytwórców

⁴ Wyniki badań uzyskane w 2007 r. w ramach grantu pt. „Charakterystyka konsumentów produktów tradycyjnych/regionalnych w Polsce” zrealizowanego przy wsparciu Fundacji „Fundusz Współpracy”, projekt Agro-Smak 2 [Borowska 2007].

wynika z braku obecnie „namacalnych” i widocznych korzyści z wprowadzenia produktu na rynek, zaś oczekuje się od nich ponoszenia kolejnych niejednokrotnie wysokich nakładów. Ponadto, jak wskazują wyniki badań, producenci niedostatecznie oceniają swoją wiedzę oraz umiejętności, nie mówiąc już o możliwości wykorzystania działań marketingowych w przypadku wytwarzanego produktu. Podkreślają, iż cennym byłoby dla nich pozyskanie dodatkowych informacji na temat żywności tradycyjnej i/lub regionalnej odnośnie profesjonalnych przykładów promocji, reklamy i sprzedaży, ponadto nieoceniony byłby kontakt oraz doświadczenia przekazane od innych producentów, zwłaszcza rozwiązań zagranicznych. Ponad 90% uczestniczących w badaniu (25) grup zrzeszających producentów produktów posiadających ChNP, ChOG, GTS obecnie i ubiegających się nie w przyszłości (aplikujących o rejestrację w UE) uznało, iż warto utworzyć grupę zrzeszającą producentów tego samego produktu, z uwagi na to, iż wspólnie można: aplikować o rejestrację produktu w UE, uzyskać pomoc finansową ze środków unijnych, podnieść efektywność wytwarzania i zbytu produktu, promować produkt, dzielić się doświadczeniami z innymi, czy próbować rozwiązywać problemy prawne, organizacyjne i ekonomiczne.

Wybrane aspekty działalności w zakresie produktów tradycyjnych i regionalnych w Polsce

Przy omawianiu rozwoju przedsiębiorczości w zakresie produkcji żywnościowych produktów tradycyjnych i regionalnych w Polsce nasuwa się kilka spostrzeżeń. Po pierwsze, niezależnie od tego czy rozpatrujemy podmioty, których produkty są zarejestrowane na LPT czy w UE (zarejestrowane lub aplikujące o rejestrację), to są to głównie inicjatywy rodzinne. Przeważają w nich gospodarstwa rolne, których dodatkowym źródłem dochodu jest produkcja tych wysokojakościowych produktów, takich jak chociażby wiśnia nadwiślanka, fasole (wrzawska, korczyńska, z doliny Dunajca), śliwki (szydlowska i sechlońska), truskawki kaszubskie, ale i oscypek i bryndza podhalańska. W produkcji jabłek grójeckich wyspecjalizowały się gospodarstwa sadownicze zrzeszone w grupach producenckich. Produkcją miodów (wrzosowego z Borów Dolnośląskich, kurpiowskiego, z sejneńszczyzny i drahimskiego) zajmują się nieliczne wyspecjalizowane gospodarstwa pasieczne, zaś w większości pozostałych przypadków indywidualni pszczelarze, pasjonaci, hobbyści, osoby fizyczne (np. emeryci, nauczyciele, itp.) zajmujący się kilkoma lub kilkunastoma ulami. Ewidencjonowani są także wytwórcy indywidualni, osoby prywatne (np. doradcy rolni, pracownicy administracji), a także członkinie kół gospodyń wiejskich, zwłaszcza w przypadku LPT, które domowym sposobem, według tradycyjnej receptury wypiekają ciasta, przygotowują dania i potrawy gotowe, nalewki. Zazwyczaj okazjonalnie wytwarzają produkty głównie dla rodziny, znajomych, bądź w celach promocyjnych (udział w targach, kiermaszach, dniach produktu, w spotkaniach w urzędach), a nie komercyjnych. Identyfikowane są przypadki produktów, które pomimo zarejestrowania na LPT jako dziedzictwo regionu nie są obecnie wytwarzane i prawdopodobnie nie będą w przyszłości, z uwagi na brak opłacalności produkcji, zainteresowania ze strony młodszego pokolenia ich produkcją, a także regulacji prawnych umożliwiających ich legalny wyrób, a „nie pokątnym sposobem”. Można stwierdzić, że większość spośród zarejestrowanych przez MRiRW na LPT produktów i artykułów rolno-spożywczych ma jak dotychczas marginalną skalę produkcji, stanowiąc nierzadko źródło

dochodu nie podlegającego opodatkowaniu, np. sprzedaż bezpośrednia, marginalna lub oferta produktu w tzw. szarej strefie. Osoby je wytwarzające nie prowadzą typowej działalności produkcyjnej (co byłoby wskazane, jeśli jest to produkt przetworzony a nie surowiec), ani handlowej, oczywiście poza wyjątkami. Na drugim biegunie znajdują się wyspecjalizowane zakłady produkcyjne, takie jak np. spółdzielnie mleczarskie i pszczelarskie, piekarnie, cukiernie, masarnie, które wytwarzają całorocznie produkt, zatrudniają najemną siłę roboczą, funkcjonują na rynku jako producent. Warto zwrócić uwagę na fakt ponoszenia wysokich kosztów przez producentów, zwłaszcza produktów pochodzenia zwierzęcego, głównie przetworzonych, na wszelkie procesy dostosowawcze do zmieniających się przepisów sanitarnych, higienicznych, weterynaryjnych, podatkowych, systemów jakości, kontroli czy certyfikacji, tak aby zapewnić konsumentowi bezpieczeństwo sprzedawanego mu produktu itp.

Tabela 1. Wybrane aspekty działalności w zakresie produktów tradycyjnych i regionalnych w Polsce
Table 1. Selected information about traditional and regional products in Poland

Pozytywne	Negatywne
<ul style="list-style-type: none"> - szkolenia, spotkania, wymiana wiedzy podczas targów, festynów, jarmarków, dni produktu itp. - próby tworzenie struktury współpracy między producentami - tworzenie lokalnych partnerstw - zanikanie anonimowości wytwórców, producentów - dodatkowe i alternatywne źródło dochodu - miejsce pracy nie tylko dla członków rodziny - aktywizacja społeczności - wzrost konkurencyjności - działania prywatno-publiczne - wsparcie ze strony instytucji (np. UM, ODR, starostwa, gminy zwłaszcza w zakresie promocji) - kreatywność i dynamizm liderów - dodatkowa oferta towarowa 	<ul style="list-style-type: none"> - znacznie rozdrobniona działalność - nadal znaczna dezintegracja środowiska producentów, rolników - niechęć do podejmowania wspólnych inicjatyw - słabość kapitałowa i techniczna - niedostateczny poziom wiedzy dotyczącej działań marketingowych - częste niedoinwestowanie - wysokie obciążenia fiskalne w przypadku działalności produkcji towarowej (co skłania do wejścia w szarą strefę) - niska rentowność działalności - mała elastyczność w dostosowaniu do wymagań rynku - poziom biurokracji w przypadku produkcji według specyfikacji - bariery prawno-administracyjne, rynkowe i finansowe - potrzeba ekspansywnego doradztwa i edukacji producentów - potrzeba kreatywnych i aktywnych zmian poziomu świadomości konsumentów - powolny obieg i wymiana informacji - produkcja głównie sezonowa, uboczna i dodatkowa - dominacja sprzedaży bezpośredniej na rynek lokalny

Źródło: opracowanie na podstawie badań finansowanych przez grant własny Nr NN 112 057234.

Zatem interesująca stają się, z tych kilku wyżej wymienionych względów oraz z racji charakteru działających podmiotów, obecna i przyszła skala ich działalności, intensywność działań konkurencyjnych, możliwości techniczno-organizacyjne i finansowe, oraz zakres wsparcia (doradztwo, pomoc instytucjonalna i kapitałowa z zewnątrz itp.). Te kwestie są

niezmiernie istotne dla określenia i wskazania kierunków rozwoju rynku żywności tradycyjnej i regionalnej w Polsce.

W tym miejscu należy zwrócić uwagę na to, że nierówna jest pozycja rynkowa poszczególnych wytwórców i producentów, zwłaszcza w odniesieniu do rynkowego istnienia produktów. Każdy z podmiotów boryka się z licznymi problemami, niejednokrotnie są to bariery nie do przezwyciężenia (przepisy prawne np. podatkowe, instytucjonalne, administracyjne), jednak można dla omawianych działalności znaleźć i pozytywny wspólny mianownik (tab.1).

Przed wszystkim przedsiębiorczość to cecha osobowościowa, która powinna współistnieć z możliwościami sprzyjającymi nie tylko w rozpoczęciu działalności gospodarczej, ale i umożliwiającą jej dynamiczny rozwój. Wpływ na nią ma wiele elementów, do najważniejszych zaliczyć należy ulgi inwestycyjne, system podatkowy, gwarancje i poręczenia kredytowe, kwestie doradztwa, szkoleń, edukacji, rozwój infrastruktury, wsparcie samorządów terytorialnych, sprawna informacja itp. [Belletti, Marescotti i Scaramuzzi 2001; Lassaut 2001; Fragata i Leitão 2002]. Choć ludność wiejska, w porównaniu do miejskiej, ma trudniejsze warunki potrzebne do aktywnego uczestnictwa w działalności gospodarczej, wynikające, jak podkreślają eksperci, z zakorzenionej mniejszej mobilności, niższych kwalifikacji zawodowych, gorszego dostępu do informacji, barier mentalnych czy ekonomiczno-finansowych itp. [Hybel 2003], to obserwuje się działania zmierzające do podjęcia decyzji o rozpoczęciu funkcjonowania na rynku jako wytwórca/producent produktów tradycyjnych, regionalnych, czy lokalnych, pomimo wielu obiekcji, ryzyka czy niepewności co do przyszłego osiągnięcia sukcesu. Dynamizujący te postawy jest wymiar sukcesu, dzięki któremu obserwować można efekt naśladownictwa oraz efekt mnożnikowy, oznaczający zwielokrotnione korzyści dla środowiska lokalnego przez rozwój kolejnych, licznych usług komplementarnych [Sawicka 2000], które są zwłaszcza widoczne w przypadku gospodarki turystycznej, a w nią wpisuje się także produkcja omawianych produktów.

Podsumowanie

Zgromadzony materiał empiryczny pozwolił na ukazanie aktywności w obszarze produkcji i sprzedaży produktów tradycyjnych i regionalnych w Polsce, z uwzględnieniem występowania skłonności proprzedsiębiorczych. W opracowaniu opisano doświadczenia, w zakresie realizacji koncepcji przedsiębiorczości na obszarach wiejskich poza typową działalnością rolniczą, omawiając przykłady. Ponadto ukazano możliwości i potencjał zasobów obszarów wiejskich w kontekście znaczenia i pozycji niszowych rynków, w tym również żywności tradycyjnej i regionalnej.

Na podstawie przeprowadzonych badań oraz studiów literatury przedmiotu nasuwają się następujące wnioski.

1. Produkty tradycyjne i regionalne, nie tylko o charakterze żywnościowym, dają szansę rozwoju przedsiębiorczości na obszarach wiejskich, umożliwiają pozyskanie dodatkowego źródła dochodu (np. z agroturystyki, gastronomii, handlu, usług itp.), aktywniejszego wykorzystania nadwyżki siły roboczej, atrakcyjniejszego przedstawienia wsi, jej kultury, walorów środowiskowych, przyrodniczych, architektonicznych.

2. Kreowana przedsiębiorczość, zwłaszcza w małych gospodarstwach rolnych, głównie nastawionych dotychczas na samozaopatrzenie, zwiększa integrację środowiska wiejskiego oraz inicjuje lokalną aktywność międzypokoleniową i trójsektorową.

3. Uruchamiane przedsięwzięcia (często o charakterze rodzinnej działalności pozarolniczej w przedsiębiorstwach zlokalizowanych na wsi) wypełniają swymi produktami tzw. nisze rynkowe. Pomimo, że produkty tradycyjne i regionalne znane są od dawna konsumentom, to ze względu na pracochłonne techniki wytwarzania, długi cykl produkcyjny, czy tradycyjnych charakter nie mogły wprost konkurować z produktami masowymi, przemysłowymi. Wzrost świadomości konsumentów co do walorów teje żywności, a także wzrost zamożności społeczeństwa i zmian preferencji konsumenckich są czynnikami przyspieszającymi proces rozwoju działań przedsiębiorczych na obszarach wiejskich.

Literatura

- Fragata A., Leitão M.M. [2002]: Development of Origin Labelled Products: Humanity, Innovation and Sustainability. OLP sector in Portugal. INIA-EAN_DEEESA, Oeiras, Project DOLPHINS, Contract QLK5-2000-00593 Portugal.
- Borowska A. [2007]: Charakterystyka konsumentów żywności tradycyjnej/regionalnej w Polsce. Projekt grantu Agro-Smak 2 Fundacji „Fundusz Współpracy”. Maszynopis powielony.
- Belletti G., Marescotti A., Scaramuzzi S. [2001]: Development of Origin Labelled Products: Humanity, Innovation and Sustainability. OLP sector in Italy. Università di Firenze, Dipartimento di Scienze Economiche, Firenze. Project DOLPHINS, Contract QLK5-2000-00593 Italia.
- Hybel J. [2003]: Ekonomiczne uwarunkowania rozwoju rynku pracy w Polsce w perspektywie integracji z Unią Europejską. Wyd. SGGW, Warszawa.
- Kłodziński M. [1999]: Aktywizacja gospodarcza obszarów wiejskich. IRWiR PAN, Warszawa.
- Lassaut B. [2001]: OLP sector in France. Development of Origin Labelled Products: Humanity, Innovation and Sustainability. INRA-UREQUA, Le Mans, France, November. I Project DOLPHINS, Contract QLK5-2000-00593 France.
- Sawicka J. [2000]: Założenie i prowadzenie małego przedsiębiorstwa. Wyd. SGGW, Warszawa.
- Wiatrak A.P. [2003]: Pojęcie przedsiębiorczości, jej cele i rodzaje. [W:] Uwarunkowania rozwoju przedsiębiorczości – szanse i zagrożenia. Jaremczuk K. (red.). Tarnobrzeg, ss. 36.

Piotr Cymanow¹
Zakład Ekonomiki i Organizacji Rolnictwa
Uniwersytet Rolniczy w Krakowie

Společne i ekonomiczne konsekwencje migracji zewnętrznych mieszkańców obszarów wiejskich

Social and economic consequences of rural dwellers' external migrations

Synopsis. Artykuł prezentuje skutki migracji ludności obszarów wiejskich w aspekcie ekonomicznym i społecznym. W opracowaniu, poza zdefiniowaniem zjawiska migracji zewnętrznych na tle współczesnych tendencji społecznych, zaprezentowano zestawienie motywów migracyjnych z uwzględnieniem czynników wypychających (kraj macierzysty) oraz przyciągających (kraj goszczący) w odniesieniu do trzech płaszczyzn: ekonomiczno-demograficznej, politycznej i społeczno-kulturowej. W dalszej kolejności sporo miejsca poświęcono ekonomicznym skutkom przepływu ludności z punktu widzenia funkcjonowania państw dotkniętych masową migracją. W części empirycznej skupiono się na analizie wyników badań przeprowadzonych metodą ankietową na grupie blisko 100 osób podejmujących zagraniczne wyjazdy zarobkowe.

Słowa kluczowe: ekonomika rolnictwa, migracje zewnętrzne, obszary wiejskie.

Abstract. The article presents the outcomes of rural dwellers' migrations in the economic and social aspect. Apart from defining the phenomenon of external migration against the background of current social trends, also a review of motives for migration including the push factors (home country) and the pull factors (host country) in three aspects: economic-demographic, political and socio-cultural are presented. Furthermore, the economic effects of population flows from the perspective of functioning of the countries affected by mass emigration are discussed extensively. The empirical part of the article is focused on an analysis of results of studies conducted on a group of approximately 100 person involved in economic emigration. Respondents, whose permanent place of residence is South-Eastern part of Poland, have most frequently chosen the USA or Canada as the target country, whereas in Europe they migrated to Ireland, Germany and the United Kingdom. Willingness to improve their material status, the threatening unemployment or continuation of education prevailed among the reasons for migration. These elements were also most frequently indicated as positive outcomes of the decisions, whereas an additional asset of the emigration was an improvement of one's status in the society or better chances for professional promotion, but also a cognitive motive. On the other hand the respondents pointed to negative results of migration, among which social effects like trauma caused by prolonged separation from the family, loosened family bonds or health injuries, and in the economic aspect the considerable costs incurred by the mobility.

Key words: agricultural economics, external migrations, rural areas.

Wprowadzenie

Ekonomiczna analiza procesów migracyjnych w ujęciu klasycznym kładzie nacisk na uzyskanie korzyści netto odniesionych przez migranta na skutek zmiany lokalizacji swojego gospodarstwa domowego. Przekonanie to stanowiące fundament ekonomicznej

¹ Dr inż., e-mail: pcymanow@ar.krakow.pl

teorii migracji sformułowanej przez J. Hicksa nie bierze pod uwagę szeregu zmian zachodzących w dotychczasowym środowisku osoby podejmującej decyzję o wyjeździe zarobkowym. Zmiany te mają charakter nie tylko socjo-społeczny czy polityczny, ale również wywierają duży wpływ ekonomiczny, przyczyniając się do transformacji w sferze gospodarczej wielu obszarów działalności człowieka.

Liczne konsekwencje masowych migracji zewnętrznych można zaobserwować współcześnie na polskiej wsi. Na istotność podjętego tematu badawczego wpływa zatem skala zjawiska migracji, z jaką mamy do czynienia w ostatnich latach, a także skutki, zarówno te już obserwowane, jak i odłożone w czasie, zarówno w sferze społecznej, jak i ekonomicznej. Globalizacja rynków w połączeniu z transgranicznymi przepływami ludzi, usług czy kapitału nadały współczesnym migracjom zupełnie nowy wymiar. Skokowy wzrost mobilności w aktualnej fazie gospodarki wolnorynkowej jest efektem i zarazem jedną z sił sprawczych procesu nazywanego turbokapitalizmem [Tu i tam... 2007]. W polskich warunkach moment wejścia do struktur europejskich i postępująca liberalizacja w dostępie do poszczególnych rynków pracy spowodowały znaczące zmiany w postrzeganiu kwestii migracji, trwałości i nieodwracalności procesów społecznych, a także daleko idących zmian o charakterze mikro- i makroekonomicznym. Zakres i dynamika tych zdarzeń wskazują na konieczność prowadzenia badań w tym zakresie, nie tylko w celach poznawczych, ale nade wszystko dla wypracowania skutecznej i konsekwentnej polityki neutralizującej ujemne skutki migracji zewnętrznych.

Pojęcie migracji w kontekście współczesnych tendencji społecznych

Ludzie od zarania dziejów przemieszczali się na znaczące nieraz odległości. Decydowały o tym przyczyny socjalno-bytowe, np. poszukiwanie wody, ekonomiczne, np. odnajdywanie terenów nadających się pod działalność rolniczą, czy polityczne i religijne, np. konflikty zbrojne i podboje konkretnych terytoriów. Migracja ze wsi do miasta miała swój początek w okresie średniowiecza. Tendencja ta przybrała na sile w wieku XIX, gdy bezrolni chłopcy wędrowali ze wsi do miasta w celu poszukiwania pracy. Rozwijane, a także tworzone często od podstaw ośrodki przemysłowe absorbowały nadwyżki siły roboczej pochodzące z przeludnionych terenów rolniczych. Masowa migracja wewnętrzna związana z szybkim uprzemysłowieniem kraju będąca domeną Europy powojennej (w Polsce do lat 80-tych XX wieku), ma obecnie miejsce w krajach o dynamicznym rozwoju gospodarczym, jak Indie czy Chiny.

Migracja z miasta do wsi jest odwrotnym kierunkiem przepływu ludności i jest obserwowana od niedawna. Przejawia się ona tendencją spadku poziomu urbanizacji i następuje w krajach wysoko rozwiniętych, takich jak Belgia, Niemcy, Holandia czy Francja. Czynnikiem wpływającym na tego typu migrację jest ogólny stan środowiska miasta, mniejsze koszty utrzymania, a także ruchy pro-ekologiczne. Migracja ze wsi do wsi jest wewnętrznym przepływem ludności w obrębie danego obszaru (z reguły dotyczy ona obszarów sąsiadujących ze sobą). Podobnie jak migracja z miasta do miasta nie ma charakteru masowego i jest zazwyczaj spowodowana wieloma czynnikami w tym: statusem społecznym, statusem zawodowym, itp. [Słownik... 2001].

Migracja zewnętrzna polega na zmianie nie tylko miejsca zamieszkania, ale i kraju (wiąże się to bardzo często ze zmianą obszaru kulturowo-społecznego, religijnego, ekonomicznego itp.). Rozróżniamy emigrację (inaczej wyjazd obywateli z państwa i

osiedlenie się w innym), imigrację (przyjazd obywateli innych państw do naszego i osiedlenie się w nim na stałe), reemigrację (powrót do ojczyzny po dobrowolnym opuszczeniu jej), repatriację (powrót osób przebywających przymusowo dłuższy czas poza granicami swego kraju do ojczyzny, takich jak jeńcy, uchodźcy, przesiedleńcy), oraz deportację (przekazanie danemu krajowi nielegalnych imigrantów, którzy przybyli z jego terytorium) [Biuletyn... 2006].

Migracja definiowana jest jako „proces przemieszczeń przestrzennych ludzi, zmiany miejsca zamieszkania (pobytu) osób, które przenoszą się z miejsca pochodzenia (miejsca wyjazdu) do miejsca przeznaczenia (miejsca przyjazdu)” [Psychologia... 2001]. Analizując migrację jako ruch masowy warto zaznaczyć, iż „jest to całokształt przesunięć przestrzennych ludności, prowadzących do zmiany miejsca zamieszkania lub pobytu” [Migracje... 2007].

Według jeszcze innego punktu widzenia migracja „jest to zmiana miejsca zamieszkania (pobytu stałego lub czasowego) w obrębie kraju, polegające na przekroczeniu granicy administracyjnej gminy, w tym, w przypadku gmin miejsko-wiejskich, zmiany miejsca zamieszkania w obrębie gminy z terenów wiejskich na miejskie lub odwrotnie” [Rocznik... 2007].

W pewnym sensie „każdą migrację można scharakteryzować jako „przymusową”, gdyż każda migracja wskazuje na pewien stopień niezaspokojenia istotnych potrzeb życiowych, co powoduje decyzję w o wyjeździe. Ludzie decydują się przenieść gdzie indziej, ponieważ pewne pragnienia nie są należycie zaspokojone w dotychczasowym miejscu” [Walaszek 2007]. Emigrant decydując się na wyjazd za granicę motywowany jest głównie obiektywnymi warunkami rozwoju w ojczyźnie i porównuje je z warunkami, jakie zastanie na emigracji.

Skutki społeczne i ekonomiczne ruchów migracyjnych

Socjologiczna analiza zjawiska migracji pokazuje, że „decyzja o migracji jest wynikiem działania czynników wypychających w miejscu pochodzenia i czynników przyciągających w potencjalnym miejscu pobytu oraz przeszkód, jakie potencjalny emigrant musi pokonać, aby znaleźć się w miejscu docelowym” [Nakonieczna 2007].

Najważniejszymi skutkami migracji w aspekcie społecznym są [Walaszek 2007]:

- spadek przyrostu naturalnego;
- rozbitcie rodzin, zmiany w pojęciach rodzina i jej znaczenia;
- spadek liczby ludzi zdolnych w kraju wskutek wyjazdu ludzi dobrze wykształconych;
- starzenie się społeczeństwa (powstawanie problemu wyżu i niżu demograficznego i pytania o przyszłość osób starzejących się);
- zmniejszenie się bezrobocia w kraju;
- prezentacja/promocja kraju wyjazdu poprzez czynniki migracyjne;
- zmiany struktur społeczno-kulturowych (najbardziej widoczne to jest w Izraelu, Australii, Francji, Kanadzie).

Główne czynniki powodujące migrację na świecie mają charakter stricte ekonomiczny. „Część mieszkańców krajów biedniejszych stara się przenieść do krajów wysoko rozwiniętych Ameryki Północnej, Australii i Europy Zachodniej. Przemieszczanie

się ludności spowodowane jest problemami ekonomicznymi obywateli spowodowanymi ogólną sytuacją polityczną i ekonomiczną danego kraju” [Dadak 2008].

Rozpatrując temat wpływu migracji na sytuację ekonomiczną państw przyjmuje się dwie optyki. Z jednej strony bada się wpływ makroekonomiczny na inflację, poziom bezrobocia, stabilność gospodarczą i konkurencyjność gospodarki. Z drugiej strony analizie poddawane są efekty mikroekonomiczne, takie jak: wpływ na likwidację/pojawianie się luk na rynku pracy, wahania w zakresie wynagrodzeń pracowników rodzimych, konkurencyjność poszczególnych branż, czy też zmiany w zakresie wydatków społecznych. W większości przypadków skutki migracji wywołują reakcje łańcuchowe o charakterze mikroekonomicznym i przekładają się na efekty w skali makro. Stąd pojawia się trudność w rzeczywistym rozgraniczeniu obu kategorii.

Do najważniejszych ekonomicznych skutków ruchów migracyjnych zaliczamy [Michałków 2010]:

- spadek podaży pracy w kraju wysyłającym, a wzrost podaży pracy w kraju przyjmującym; prowadzi to do spadku bezrobocia w kraju wysyłającym i zarazem do jego wzrostu w kraju przyjmującym,
- wyrównanie się płac realnych; realne płace rosną w kraju wysyłającym, a spadają w przyjmującym,
- spadek PKB w kraju wysyłającym, a w kraju przyjmującym jego wzrost,
- wzrost łącznej produkcji w kraju wysyłającym i przyjmującym, przy czym produkcja w kraju wysyłającym obniża się; oznacza to, iż spadek produkcji w kraju wysyłającym jest mniejszy niż przyrost produkcji w kraju przyjmującym,
- spadek w kraju macierzystym migranta stopy zwrotu z kapitału i jej wzrost z kapitału znajdującego się w kraju migracji; efektem tego jest spadek atrakcyjności inwestycyjnej kraju pochodzenia migranta,
- możliwość zwiększenia dochodów krajowych gospodarstw domowych dzięki przekazom pieniężnym od migrantów; to z kolei może spowodować wzrost popytu i cen na rynku dóbr państwa wysyłającego,
- obniżenie się rentowności sprzedaży eksportowej kraju wysyłającego, jeżeli eksporterzy nie zrekompensują wzrostu kosztów siły roboczej przez podwyższenie cen na zagranicznych rynkach zbytu lub przez obniżenie innych kosztów produkcji..

Niepokojącym skutkiem zjawiska migracji, wpływającym na rynek pracy w kraju wysyłającym, jest utrata ludzi wykształconych i uzdolnionych (tzw. brain drain). W miejscu migracji zarabiają oni o wiele więcej niż w kraju macierzystym. Dochodzi więc do sytuacji, kiedy to państwo najpierw opłacało edukację przyszłych lekarzy, informatyków czy inżynierów, a ci po skończeniu nauki wyjeżdżają napędzać gospodarkę innego kraju. Odwrotnie ma się sytuacja dla krajów przyjmujących. Dla nich imigracja stanowi źródło taniej siły roboczej, której nie trzeba edukować i motywować do pracy. Korzystny wpływ migracji na kraje przyjmujące potwierdza raport Organizacji Narodów Zjednoczonych pt. World Population Monitoring, Focusing on International Migration and Development [Dębowska 2007], z którego wynika, że „w samej Wielkiej Brytanii oszacowano, że w roku 2005 praca imigrantów przyniosła do budżetu wkład w wysokości 3 mld euro, nie uwzględniając przy tym wpływów z tytułu podatków pośrednich (na przykład VAT)”.

Niepodważalną tezą jest, że migracja osób aktywnych zawodowo jest niekorzystna dla gospodarki kraju, z którego pochodzą, ale jeżeli osoby te przesyłają część zarobionych pieniędzy do kraju rodzimego, to odgrywa to bardzo pozytywną rolę.

Według wielu ekonomistów wpływ transferów na gospodarkę krajów wysyłających jest zależny od ich skali, przeznaczenia, a także efektywności ich wykorzystania, ale w głównej mierze przyczyniają się one do spadku ubóstwa oraz znacznie zmniejszają deficyt w obrotach zagranicznych.

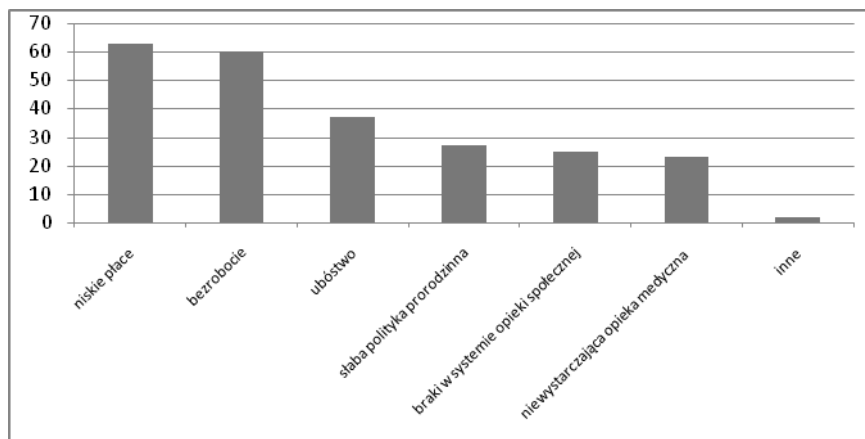
Warto także zwrócić uwagę, że transfery mogą być wydatkowane na codzienne potrzeby (konsumpcja) lub na inwestycje, a to przyczynia się do rozwoju lokalnej gospodarki i lokalnego rynku pracy i może prowadzić do zwiększenia zatrudnienia [Kaczmarczyk i Tyrowicz 2007].

W przypadku Polski transfery środków pieniężnych przyczyniają się do umocnienia złotego, gdyż powodują wzrost podaży walut obcych na rynku. Ponadto następuje wzrost pieniądza gotówkowego w obiegu do czego przyczynia się między innymi wymiana zarobionych za granicą pieniędzy na złote.

Ogromną korzyścią jest powrót części migrantów, gdyż wiąże się on z jednorazowym transferem zgromadzonego kapitału oraz przywiezieniem nowych umiejętności, wartości, kontaktów i standardów pracy [Dębowska 2007].

Skutki migracji ludności w świetle badań

Analiza wyników przeprowadzonych badań ankietowych wskazuje na wyraźną dominację czynników ekonomicznych wśród motywów wyjazdów zagranicznych. Z danych przedstawionych na rysunku 1 wynika, iż to właśnie groźba bezrobocia, niski poziom płac, a także zagrożenie ubóstwem decyduje o podejmowaniu decyzji o migracji.



Rys. 1. Deklarowane powody wyjazdu migracyjnego (możliwe 3 odpowiedzi), % wskazań

Fig. 1. Declared reasons for migration (possible choice of 3 answers), % of responses

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Czynniki socjalne jako powód wyjazdu dotyczą także zaniedbań ze strony polityki społecznej państwa. Respondenci wskazują tutaj na problemy z podstawową opieką zdrowotną, systemem edukacji czy doraźnej pomocy materialnej.

Z kolei w tabeli 1 zestawiono pozytywne i negatywne skutki migracji.

Tabela 1. Pozytywne i negatywne skutki migracji w opinii respondentów, % wskazań

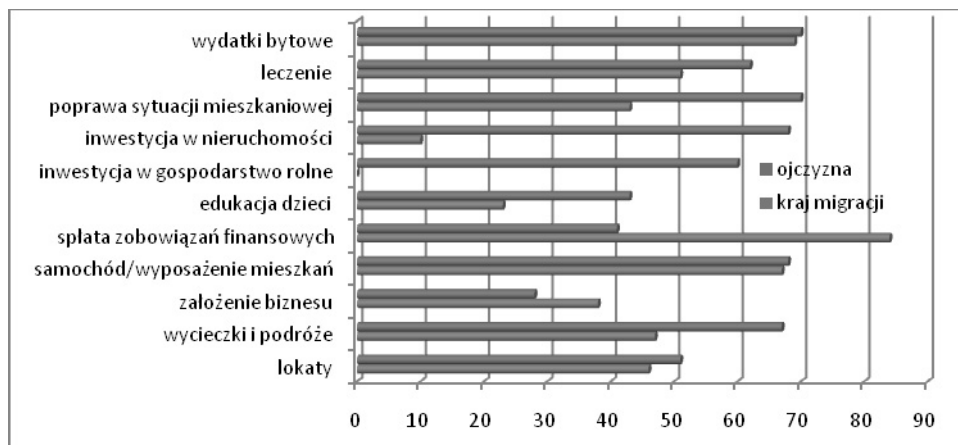
Table 1. Positive and negatives outcomes of migration, % of responses

Plusy	% wskazań
znajomość języków obcych	81
korzyści materialne	69
zdobycie doświadczeń i umiejętności	47
poznanie innego kraju	40
podniesienie prestiżu w swoim środowisku	38
sprawdzenie się w innych warunkach	32
zwiększenie szans na awans	30
Minusy	
urazy psychiczne związane z rozłąką z rodziną	93
długookresowe skutki stresów	58
koszty finansowe związane z wyjazdem	56
uszczerbek na zdrowiu	33
ryzyko związane z podejmowaniem nielegalnej pracy	10

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych..

Spośród udzielonych odpowiedzi, poza oczywistymi w tym przypadku korzyściami finansowymi i stabilizacją zawodową, badania wskazują na możliwość poprawy znajomości języków obcych (4/5 badanych wyraża taką opinię), niemal połowa wskazuje na zdobycie nowej wiedzy i umiejętności podczas pobytu zagranicą. Poprawa prestiżu we własnym środowisku, przy jednoczesnej możliwości sprawdzenia się w innych warunkach, to również istotne korzyści odnoszone z wyjazdów zarobkowych. Z kolei spośród negatywnych skutków migracji najczęściej wymieniane są konsekwencje związane z kondycją psychiczną osób przebywających poza domem: stres, poczucie wyobcowania, strach z powodu podjęcia pracy nielegalnej. Ważnym minusem migracji jest także konieczność poniesienia znaczących kosztów finansowych związanych z wyjazdem zarobkowym.

Istotne konsekwencje wyjazdów zagranicznych wiążą się także z kwestią priorytetów wydatkowych migrantów. Na rysunku 2 przedstawiono główne kierunki ich rozchodów pieniężnych, z uwzględnieniem podziału na sferę wydatków w kraju, do którego wyemigrowały badane osoby, jak też sferę wydatków finansowanych z transferu kapitału do ojczyzny.



Rys. 2. Priorytety w wydatkach migrantów (możliwe kilka odpowiedzi), % wskazań,

Fig. 2. Priorities in migrants' expenses (home and host country, several answers possible), % of responses

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych

Ponad 80% badanych deklaruje, iż wypracowane środki finansowe przeznaczane są na spłatę zobowiązań zagranicą, 40% badanych reguluje także owe zobowiązania w kraju. Znaczące wydatki dotyczą również sfery bytowej, poprawy zdrowia a także polepszania sytuacji mieszkaniowej respondentów. Ponad 2/3 badanych przeznacza środki na podróże (głównie do ojczyzny), co drugi wydatkuje również znaczne kwoty na przemieszczanie się zagranicą. Znamienne jest, iż migranci raczej nie chcą wiązać się z miejscem tymczasowego pobytu. Jedynie 10% osób inwestuje w nieruchomości zagranicą, ale aż 70% deklaruje, iż przeznacza środki na nabycie lokum w Polsce. Część kapitału lokowana jest także w biznes. Własną działalność planuje, bądź już prowadzi, 38% osób zagranicą, z kolei co 4 deklaruje pracę na własny rachunek w kraju, z wykorzystaniem środków pochodzących z zarobków zagranicą.

Wnioski

Na podstawie dokonanego przeglądu literatury i przeprowadzonych badań można sformułować następujące wnioski.

- Migracje we współczesnym świecie mają charakter masowy, oddziałując nie tylko na ekonomiczną i społeczną sytuację jednostek czy grup zawodowych, ale także na cały system demograficzny i gospodarczy w ujęciu globalnym.
- Główne powody emigracji Polaków związane są z chęcią poprawy sytuacji bytowej, zwiększeniem szans edukacyjnych. Przyczyną takich decyzji są również zaniedbania systemowe, głównie w polityce społecznej.
- Spośród pozytywnych konsekwencji migracji respondenci poza korzyściami finansowymi wskazują na poprawę znajomości języków obcych, wzrost doświadczenia i umiejętności w sferze zawodowej i osobistej, a także większe szanse na awans po powrocie do ojczyzny. Negatywne skutki migracji zarobkowej dotyczą głównie sfery

psychicznej i są następstwem długotrwałego przebywania poza własnym kręgiem kulturowym.

- Większość osób migrujących, poza przeznaczaniem znaczących środków na zaspokojenie potrzeb konsumpcyjnych i poprawę stanu zdrowia, inwestuje w nieruchomości lub rozpoczyna własną działalność gospodarczą. Znacząca część środków zostaje również zaoszczędzona w formie lokat bankowych.

Literatura

- Biuletyn Migracyjny [2006-2007]. Ośrodek Badań nad Migracjami Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa.
- Dadak K. [2008]: Europa po dziesięciu latach. *Międzynarodowy przegląd polityczny* nr 23, ss. 5-18.
- Dębowska O. [2007]: Migracje - wyniki aktualnych badań i analiz. Małopolskie Obserwatorium Rynku Pracy i Edukacji, Kraków.
- Kaczmarczyk P., Tyrowicz J. [2007]: Współczesne migracje Polaków. Fundacja Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych, Warszawa.
- Michałków I. [2010]: Implikacje emigracji zarobkowej Polaków do krajów Unii Europejskiej. [Tryb dostępu:] <http://www.edukacjamlodziezy.pl/news/33>. [Data odczytu: 20-04-2010].>
- Migracje i społeczeństwa współczesne. [2007]. Zamojski J.E. (red.). Neriton, Warszawa.
- Nakonieczna J. [2007]: Migracje międzynarodowe a rozwój państwa. UW, Warszawa.
- Psychologia społeczna [2001]. Manstead A.S.R., Hewstone M. (red.). Jacek Santorski & Co, Warszawa.
- Rocznik Demograficzny 2007 [2007]. Główny Urząd Statystyczny, Warszawa.
- Słownik Społeczny, [2001]. Szlachta B. (red.). WAM, Kraków.
- Tu i tam. Migracje z polskich wsi zagranicę. [2007]. Wieruszewska M. (red.). IRWiR PAN, Warszawa.
- Walaszek A. [2007]: Migracje Europejczyków 1650 – 1990. UJ, Kraków.

Andrzej Czyżewski¹

Katedra Makroekonomii i Gospodarki Żywnościowej
Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu

Piotr Kulyk²

Katedra Zarządzania Potencjałem Społecznym Organizacji
Uniwersytet Zielonogórski

Fakty i mity wokół rolnictwa w świetle badań empirycznych

Facts and myths around agriculture in the light of empirical research

Synopsis. Celem opracowania było przedstawienie zależności, związanych z sektorem rolnym, pomiędzy niedoskonałościami alokacji rynkowej a rozwiązaniami w polityce rolnej w warunkach globalizacji. Przedstawiono główne obszary niedoskonałości zwracając uwagę na ich niewłaściwą ocenę. Zaprezentowano podstawowe kwestie rolne i ich zmiany w nowych warunkach otoczenia. Podkreślono, iż mimo zachodzących przekształceń i zmiany paradygmatów w polityce rolnej nadal kluczowe ułomności mechanizmu rynkowego muszą być rozwiązywane za pośrednictwem polityki rolnej.

Słowa kluczowe: polityka rolna, niedoskonałości mechanizmu rynkowego, dobra publiczne.

Abstract. The aim of the article was to analyse the performance relationships between the imperfections of the market allocation connected with the agricultural sector and solutions in agricultural policy conditioned by globalization. The main areas of imperfection are described adverting to their misjudgment. The basic agricultural economic problems as well as their changes under new circumstances in the economic environment are paid attention to. It should be emphasized that in spite of transformations and changes of paradigms happening in agricultural policy, still the basic failures of market mechanism must be resolved through the mediation of this policy.

Key words: agricultural policy, market mperfection, public goods.

Wstęp

Wiele dotychczasowych koncepcji przekształceń sektora rolnego z lat osiemdziesiątych i dziewięćdziesiątych uległo przewartościowaniu, nie przynosząc oczekiwanych rezultatów, a stosowane rozwiązania napotykały coraz większe trudności oraz dysfunkcje, zarówno w ujęciu zewnętrznym jak i wewnętrznym. Problemy związane z rolnictwem, mimo zachodzących przekształceń nie zostały rozwiązane. Podstawowe sprzeczności wynikające z naturalnych uwarunkowań produkcji rolnej i specyfiki zaangażowanych w niej czynników produkcji nadal pozostają aktualne. Można nawet zauważyć, iż wiele z tzw. kwestii rolnych uległo w wyniku procesu globalizacji uwypukleniu. Przymus konsumpcji żywności sprawia, iż nie jest możliwe wyeliminowanie nawet części społeczeństwa z zaopatrzenia w produkty żywnościowe. Tworzy to swoistą barierę dla regulacji za pomocą mechanizmu rynkowego. Zmianie podlegają natomiast

¹ Prof. dr hab., e-mail: kmigz@ue.pl, prof. zw. Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu.

² Dr inż., e-mail: piotrulyk@wp.pl

paradygmaty w polityce rolnej a także instrumentarium oddziaływania. Wzbogaceniu uległy funkcje, jakie sektor rolny pełni w gospodarce globalnej, choć udział rolnictwa w tworzeniu światowego PKB wyraźnie zmniejszył się. Dotychczasowe doświadczenia pokazują, iż nadal kluczową rolę odgrywają instrumenty korygujące związane z oddziaływaniem polityki rolnej. W opracowaniu pragniemy zwrócić uwagę na niedoskonałości mechanizmu rynkowego dotyczące sektora rolnego w warunkach globalizacji. Można zatem postawić pytanie czy kwestie rolne w nowych warunkach uległy likwidacji czy też zostały zlikwidowane. W rozważaniach zastosowane zróżnicowane zarówno metody opisowe jak i statystyczne. Analizie poddano trzy kwestie: odpływ nadwyżki ekonomicznej, dobra publiczne związane z sektorem rolnym oraz samoregulację mechanizmu rynkowego.

Retransfer nadwyżki ekonomicznej brutto

Jedną z podstawowych kwestii rolnych, wokół której prowadzony jest szeroki dyskurs dotyczy transferu nadwyżki ekonomicznej brutto z rolnictwa do innych segmentów gospodarki, a następnie jego korekty za pośrednictwem polityki państwa³. Zjawisko ma charakter uniwersalny i jest wynikiem przekształceń w strukturze gospodarce, przesuwającej wysokie tempo wzrostu do innych segmentów gospodarki. Dynamiczny przyrost produkcji w innych segmentach, przy relatywnie niskim przepływie zasobów między zastosowaniami powoduje, poprzez relacje cenowe, redukcję wielkości nadwyżki ekonomicznej w sektorze rolnym. Należy zwrócić uwagę na zmiany zachodzące w stopniu koncentracji podmiotów z otoczenia rolnictwa i samego rolnictwa. Zwiększenie monopolizacji otoczenia rolnictwa w warunkach coraz większego „oddalenia” gospodarstw rolnych od ostatecznego konsumenta, przyspiesza retransfer nadwyżki ekonomicznej brutto⁴. Czynniki wzmocniającymi cały proces są istniejące dysproporcje pomiędzy poszczególnymi krajami, powodujące niekorzystne dostosowania na rynku międzynarodowym (przepływ nadwyżki nie tylko w ujęciu krajowym ale także międzynarodowym, także pomiędzy rolnictwem w różnych państwach). W wielu krajach świadomie utrzymywano niski poziom cen produktów rolnych dla zapewnienia korzyści konsumentom i w konsekwencji pozostałym segmentom gospodarki⁵. Proces globalizacji uwypukla całe zjawisko, czyniąc go jeszcze bardziej dotkliwym (np. przez przyspieszenie koncentracji w segmentach zaopatrzeniowych czy w handlu [Reardon i inni 2003]). Jak wskazują badania, to właśnie transfer nadwyżki zapewniał rozwój innych segmentów gospodarki w wielu państwach rozwijających się [Schiff i Valdez 1998]. Zatem to właśnie dysproporcje w zakresie faz, w jakiej znajduje się sektor rolny czyni tak istotne trudności w prowadzeniu spójnej polityki rolnej w ujęciu globalnym. Polityka w tych warunkach musi

³ Problematyka ta została przedstawiona w wielu opracowaniach, w których wskazywane są różne aspekty tego zjawiska [Czyżewski 2003; Czyżewski i Kułyk 2006; Gardner 1983; Bullock 1995; Chambers 1995; Bullock, i Salhofer 1998; Woś i Zegar 2002].

⁴ Związane jest to ze coraz większym przetwarzaniem żywności dostarczonej ostatecznemu konsumentowi, a także coraz mniejszym udziałem w konsumpcji posiłków przygotowywanych w gospodarstwach domowych [Duffey i Popkin 2007].

⁵ Oznaczało to bowiem zmniejszenie wydatków na żywność i wzrost zakupów innych dóbr i usług wytwarzanych w pozostałych sektorach. Równocześnie skłaniało do odpływu zasobów zwłaszcza kapitałowych do innych zastosowań [Alston i inni 1999].

zostać przekierowana na regulowanie i poprawianie strony podaźowej i jej uelastycznienie, na przekształcenia w popycie globalnym. Zgodnie z koncepcją Dunninga państwo jest potrzebne do tworzenia, nadzorowania i zarządzania systemem ekonomicznym [Dunning 1997]. Można jednak wskazać, iż zwiększenie mobilności czynników produkcji, w tym zwłaszcza kapitału ludzkiego może powodować, iż efekty polityki rolnej będą przepływały do innych obszarów gospodarczych. Skala obecnych przekształceń dotyczących m.in. rynku kapitałowego utrudnia ten proces. Po to by utrzymać możliwości rozwojowe rolnictwa zwracana jest uwaga na czynniki dotyczące rozbudowy instytucji publicznych wspierających konkurencyjność regionów, kreujące powiązania pomiędzy podmiotami gospodarczymi, również o charakterze niehandlowym (tworzenie sieci, ale z udziałem instytucji publicznych).

Elastycznie reagujący mechanizm rynkowy powinien redukować odpływ nadwyżki z rolnictwa dzięki szybkiemu przesuwaniu zasobów do innych sektorów gospodarki. W konsekwencji należałoby oczekiwać zmniejszenia dysproporcji w efektywności zastosowania zasobów w różnych sektorach gospodarki. Specyfika zasobów związanych z rolnictwem sprawia jednak, iż nie jest to możliwe w krótkim okresie. Tworzy to trwałą asymetrię między przekształceniami w rolnictwie i w innych segmentach gospodarki. Z drugiej strony charakter dób wytwarzanych w rolnictwie powoduje, iż nie mogą zostać one wyłączone z konsumpcji. Tym samym nie jest możliwe takie dostosowanie cenowe, które eliminując część konsumentów pozwoliłoby na podniesienie poziomu cen produktów rolnych, zatrzymując proces odpływu nadwyżki za pośrednictwem relacji cenowych. Globalizacja, zwiększając stopień koncentracji w segmentach gospodarki zaopatrujących się w produkty rolne a także wytwarzających dobra zaopatrzeniowe dla rolnictwa, sprawia, iż następuje przyspieszenie tego zjawiska. Równocześnie presja na redukcję barier w przepływie produktów rolnych zwiększa, w ujęciu względnym, liczbę gospodarstw rolnych mających dostęp do danego rynku krajowego⁶. Problem retransferów w państwach wysokorozwiniętych był i jeszcze jest rozwiązywany przede wszystkim poprzez przyspieszenie przepływu zasobów do innych zastosowań wspieranych retransferami do sektora rolnego⁷. Wymaga to jednak stworzenia warunków do absorpcji czynników produkcji z sektora rolnego, a także niwelowania kosztów wyjścia z tego sektora. Wzrost znaczenia kapitału ludzkiego czyni dodatkowe trudności w takim procesie. Pozwala bowiem osłabić znaczenie zjawiska spadku efektywności zastosowania pozostałych czynników produkcji i pozwala utrzymać wysoką dynamikę produkcji. W konsekwencji w wielu krajach ma to charakter stopniowy, poprzez zwiększenie działalności pozarolniczej realizowane zarówno na obszarach wiejskich, jak również w samych gospodarstwach rolnych, na bazie zasobów związanych z rolnictwem. Innym rozwiązaniem jest kształtowanie warunków do rozwoju działalności pozarolniczej na obszarach wiejskich. Jednak nawet w przypadku krajów wysokorozwiniętych, gdzie przeznaczane były znaczące środki na usprawnienie realokacji zasobów, nie pozwoliło to bez bezpośredniego wsparcia sektora rolnego w utrzymaniu parytetu dochodów. Dopiero połączenie tych dwóch

⁶ Następuje to także w wyniku integracji regionalnej, szczególnie w przypadku łączenia się państw wykazujących znaczne różnice w poziomie rozwoju gospodarczego.

⁷ Trzeba równocześnie zauważyć, iż na skutek zmniejszenia udziału rolnictwa w gospodarce, możliwości te ulegają stopniowemu ograniczeniu. Zatem wzrost podaży nie jest już wówczas tak istotny, zwiększa się natomiast znaczenie warunków w jakich produkcja rolna powstaje.

elementów umożliwiło uzyskanie korzystnych przekształceń⁸. W konsekwencji w wielu krajach możliwe było nawet zmniejszenie łącznej wielkości retransferów dzięki utrzymaniu zjawiska realokacji zasobów podtrzymywanych właśnie retransferami (od konsumenta lub podatnika). Możliwości te na skutek znacznego zmniejszenia udziału sektora rolnego w gospodarce ulegają wyczerpywaniu (jego udział w PKB w latach 2007-09 wynosił w Japonii 1,48%, w Kanadzie 2,01%, w USA 1,12%, w UE-15 1,87% [OECD 2009]). Z drugiej strony obniża to koszty realizacji retransferów, gdyż pozostałe obszary gospodarki są coraz mniej opodatkowane (w ujęciu względnym).

W warunkach globalizacji gospodarki światowej koncepcja retransferów do sektora rolnego uległa uniwersalizacji. Jest ona realizowana także w wielu krajach o relatywnie niskim poziomie rozwoju gospodarczego (m.in.: Chiny, Brazylia, Chile czy RPA) [Czyżewski i Kułyk 2006]. Ograniczenie stanowi wielkość sektora powodująca wysoki poziom opodatkowania innych segmentów gospodarki, a także niewystarczające tempo absorpcji ze strony pozarolniczych sektorów gospodarki. Jednak mimo tych ograniczeń nastąpiło wyraźne przesunięcie od przepływów ze strony rolnictwa do innych segmentów na rzecz retransferów do samego rolnictwa. Zwiększenie współzależności pomiędzy rynkami krajowymi czyni poważną trudność na skutek występującego powiązanie wielkości retransferów z wielkością produkcji rolnej. Obserwowane jest stopniowe odchodzenie od powiązań pomiędzy produkcją rolną a wielkością retransferów. Powoduje to bowiem niekorzystne dostosowania na rynku międzynarodowym, szczególnie w odniesieniu do państw o niższym poziomie rozwoju z rozbudowanymi sektorami rolnymi, (ograniczając przychody dla rolnictwa z tych państw). Równocześnie jednak kształtuje to niebezpieczeństwo uzależnienie od retransferów gospodarstw rolnych i usztywnienie dostosowań do bodźców płynących z rynku. Z drugiej strony jest to w pewnym sensie cel prowadzonych działań w ramach polityki rolnej. Przymus konsumpcji żywności, sprawia, iż jej podaż nie może być tak silnie uzależniona od warunków zewnętrznych, a równocześnie uzyskanie bezpieczeństwa żywnościowego wymaga stworzenia swego rodzaju bufora dla zagwarantowania jej niezbędnego minimum. Globalizacja zwiększając zakres dostępnego rynku może to eliminować (większa liczba rynków zewnętrznych obsługujących dany rynek krajowy). Równocześnie jednak postępująca specjalizacja może stanowić istotne zagrożenie. Oznacza bowiem uzależnienie od wybranych regionalnych rynków rolnych, mających kluczowe znaczenie w dostarczaniu produktów żywnościowych na rynek globalny. Istniejące silny wpływ czynników agroprzyrodniczych czyni taki układ bardzo podatnym na wysokie wahania dostępności do tych produktów, zwłaszcza dla konsumentów z krajów o niższym poziomie gospodarczym.

Sektor rolny dłużej poddany systemowi wsparcia i bardziej wyspecjalizowany wykazuje większe zdolności adaptacyjne do absorpcji środków zewnętrznych. Problem polega na tym, iż w wielu obszarach zakres przekształceń jest bardzo zaawansowany (nawet w ujęciu międzynarodowym), co ogranicza możliwości dalszego szybkiego wzrostu produktywności i wartości dodanej w grupie najbardziej rozwiniętych gospodarstw rolnych. W odniesieniu do takich podmiotów obserwowane są działania skłaniające do

⁸ W przypadku USA wartość ta kształtowała się powyżej 100%, w Japonii i Szwajcarii była na jeszcze wyższym poziomie, choć wykazywała tendencję do redukcji, zwłaszcza po 1995 roku, natomiast w krajach UE-15 oscylowała wokół 100%, wykazując okresowe wahania. Dokonując oceny parytetu należy uwzględnić specyfikę gospodarstwa rolnego łączącego cechy podmiotu gospodarczego oraz gospodarstwa domowego. Wpływa to bowiem na oszacowania inwestycji finansowanych z dochodów gospodarstwa rolnego.

dywersyfikacji działalności i rozwoju struktury zewnętrznej (m.in. wielofunkcyjny rozwój obszarów wiejskich) wszędzie tam, gdzie uzyskano silne wzmocnienie struktur rolniczych. Kluczem do utrzymania zrównoważonego wzrostu gospodarczego jest zachowanie właściwych relacji pomiędzy polityką makroekonomiczną, zwłaszcza w obszarze kreacji pieniądza oraz wydatków budżetowych, a polityką rolną i jej efektami. Bowiern samo zapewnienie wzrostu produkcji w sektorze rolnym jest niewystarczające do wzrostu dochodów i poprawy efektywności wykorzystania ulokowanych w nim czynników produkcji. Trzeba pamiętać, iż liberalizacja systemu nie tylko spowodowała zwiększenie roli mechanizmu rynkowego ale, w przypadku rolnictwa, spowodowała, iż było ono narażone na wpływ bardzo wyrafinowanych i kompleksowych instytucjonalnych form retransferu nadwyżki ekonomicznej brutto w wielu rozwiniętych krajach. Mechanizm stymulowania przekształceń strukturalnych w sektorze rolnym oparty jest w dużej mierze, na retransferach budżetowych. Koncepcja ta bazuje na założeniu o niedoskonałości alokacji rynkowej i wskazuje na konieczność zmiany pierwotnego podziału dochodu narodowego, w wyniku oddziaływania relacji popytowo-podażowych, dla zapewnienia właściwego rozwoju wskazanego obszaru gospodarki. Niezależnie od krytyki ingerencji w system rynkowy rozwiązania takie, w zróżnicowanej formie, są powszechnie stosowane w państwach o zróżnicowanym poziomie rozwoju gospodarczego i stanowią istotny czynnik wpływający na konkurencyjność sektora w ujęciu międzynarodowym. Rolnictwo amerykańskie, podlegając ciągłym przemianom, mimo osiągnięcia wysokiego stopnia zaawansowania przekształceń strukturalnych, staje przed nowymi wyzwaniami związanymi z procesami globalizacji, informatyzacji oraz przyspieszenia postępu technicznego i organizacyjnego. Mechanizm retransferów za pośrednictwem rynku lub budżetu państwa stał się jednym z podstaw współczesnej polityki rolnej. Uzyskanie nadwyżki w produkcji lub zaopatrzeniu w produkty rolno-spożywcze spowodowało przesunięcie w kierunku waloryzacji zasobów związanych z rolnictwem i kreowanie oraz wprowadzenie opłat za dodatnie efekty zewnętrzne i dobra publiczne powstające w sektorze rolnym. Powoduje to przesunięcie w stronę kształtowania określonych przekształceń strukturalnych w rolnictwie i stosowanych technologiach produkcji.

Rolnictwo a dobra publiczne

Drugim istotnym obszarem jest kwestia funkcji, jakie rolnictwo pełni w systemie gospodarczym. Zmiany strukturalne w warunkach rozwoju gospodarczego sprawiają, iż w krajach wysokorozwiniętych udział sektora rolnego w kształtowaniu PKB, a także w zaangażowaniu zasobów (szczególnie pracy, a także kapitału) uległ szybkiej redukcji. Z drugiej strony rozbudowane zostały zarówno funkcje, jakie spełnia rolnictwo w gospodarce, jak i struktury bazujące na produktach rolnych. Dotyczy to zarówno żywnościowego, jak również coraz bardziej pozażywnościowego wykorzystania produktów rolnych.

Wśród funkcji rolnictwa można wymienić [Bohman i inni 1999]:

- związane z bezpieczeństwem żywnościowym i obejmujące: eliminację głodu i zapewnienie odpowiedniej podaży żywności,
- społeczne: utrzymanie tradycyjnego życia na obszarach wiejskich, utrzymanie dziedzictwa kulturowego, utrzymanie rodzinnego charakteru gospodarstw rolnych,

- wspomagające rozwój obszarów wiejskich; zapewnienie dochodów mieszkańcom wsi oraz zatrudnienia, zachowanie żywotności ekonomicznej społeczności wiejskiej,
- funkcje środowiskowe, obejmujące pozytywne efekty oddziaływania rolnictwa: otwarta przestrzeń, malownicze widoki, ochrona przed przeludnieniem i przeciążeniem środowiska, ochrona stosunków wodnych, zabezpieczenie przeciwpowodziowe, ochrona gleby, bioróżnorodność środowiska, utrzymanie naturalnego świata roślin i zwierząt.

Rozważając zmiany zachodzące w roli rolnictwa należy zwrócić uwagę, iż wiele z nich związanych jest z kreowaniem dóbr publicznych w sektorze rolnym. Dobra publiczne to takie, z których konsumpcji członkowie społeczności nie mogą zostać wykluczeni oraz użytkowanie przez jednego z konsumentów nie wyklucza konsumpcji przez innego. Część dóbr publicznych ma wymiar globalny, choć koszty ponoszone na ich produkcję płać społeczności lokalne lub też krajowe (dotyczy to m.in. bezpieczeństwa żywnościowego). Warto też zauważyć, iż część dóbr ma wymiar lokalny, choć konsekwencje ich oddziaływania (poprzez relacje cenowe uwzględniające opłaty za te dobra) mają wymiar globalny (np. utrzymywania naturalnego środowiska o szczególnych walorach turystycznych). Możemy zatem wprowadzić pojęcie lokalnego dobra publicznego, które jest związane z określonym obszarem i poza nim nie występuje.

Szczególnego znaczenia nabierają walory środowiskowe, które przyjmują charakter globalny, ze względu na to, że intensywność upraw w wielu regionach świata zagraża równowadze środowiskowej w ujęciu globalnym. Zwiększenie świadomości i wagi znaczenia cech jakościowych i technologicznych w produkcji żywności jest wyraźnie obserwowane w coraz większej liczbie państw, szczególnie wysokorozwiniętych. Ponadto powstaje problem zapewnienia dostaw surowców dla rodzimego przemysłu spożywczego, wykazującego wysoką dynamikę wzrostu. Problemem jest tu znowu konieczność spełnienia wysokich kryteriów jakościowych i zaufanie do procesów technologicznych, które były budowane przez wiele lat przez integrację struktur zaopatrzeniowych i przetwórczych. Uwzględnienie tych aspektów powoduje jednak wzrost kosztów produkcji, które znajdują pokrycie głównie w dopłatach bezpośrednich dotyczących utrzymania zasobów w rolnictwie.

W tych warunkach nastąpiło zwiększenie roli dóbr publicznych, jakie są dostarczane zarówno przez obszary wiejskie, jak i same rolnictwo. Asynchroniczność faz w jakich znajduje się rolnictwo w poszczególnych krajach sprawia istotne trudności dla realizowania poszczególnych funkcji tego sektora. Powoduje to wprowadzanie nowych tytułów dopłat do rolnictwa. Ważnym problemem jest również to, iż efekty produkcyjne mają przede wszystkim wymiar międzynarodowy, gdyż wpływają na równowagę pomiędzy podażą a popytem. Natomiast pozaprodukcyjne efekty w postaci dóbr publicznych ujawniają się przede wszystkim w ujęciu lokalnym, co powoduje istotną sprzeczność w określaniu ich kosztów. W wielu opracowaniach wskazuje się na konieczność internalizacji tych efektów zewnętrznych przez m.in. system etykietowania. Pozwalałby on wyróżnić ten rodzaj działalności rolnej, w której mamy do czynienia z łączeniem efektów czysto produkcyjnych z wytwarzaniem dóbr publicznych. Zastosowanie nowoczesnych technologii, w tym zwłaszcza biotechnologii, pozwala zwiększyć bezpieczeństwo żywnościowe, bo umożliwia redukcję ich wrażliwości na wpływ czynników agroprzyrodniczych. Możliwe jest także ograniczenie stosowania środków ochrony roślin czy nawozów, zmniejszające presję na środowisko.

Trudności jakie niesie za sobą kreowanie dóbr publicznych wiążą się z koniecznością wprowadzenia opłat z nimi związanych. Powoduje to jednak, ze względu na istniejące międzynarodowe dysproporcje w poziomie rozwoju rolnictwa, istotne dysfunkcje. Przykładowo problem bezpieczeństwa ma znacznie szerszy wymiar, ponieważ dotyczy nie tylko zapewnienia odpowiedniej ilości produktów żywnościowych⁹, ale także ich właściwej jakości i warunków wytwarzania. Utrzymanie produkcji rolnej w krajach UE pozwala poddać kontroli i uzyskać wysokie walory jakościowe, równocześnie zapewniając stosowanie technologii akceptowalnych przez społeczność krajów unijnych, obejmujących m.in. zapewnienie dobrostanu zwierząt, odpowiedniego zużycia środków chemicznych, ponoszenie pełnych kosztów pracy (w tym zabezpieczenia społecznego rolników). Szczęólnego znaczenia nabierają walory środowiskowe, które przyjmują charakter globalny, ze względu na to, iż intensywność upraw w wielu regionach świata zagraża równowadze środowiskowej w ujęciu globalnym. Współcześnie obserwujemy ścieranie się neoliberalnych i neokeynesowskich interpretacji różnic między poziomami cen zarówno w ujęciu międzynarodowym, jak i wewnętrznym [Bullock i Salhofer 2003, s. 225-226]. Dlatego w opracowaniach wskazujących na dysproporcje w relacjach cenowych konieczne jest uwzględnienie sytuacji poszczególnych rynków, zwłaszcza w ocenie parametrów progowych.

Zwiększenie świadomości wagi znaczenia cech jakościowych i technologicznych w produkcji żywności jest wyraźnie obserwowane w wielu państwach wysokorozwiniętych. Wprowadzenie dodatkowych opłat na rzecz rolników oznacza, iż istnieje możliwość wzrostu produkcji (nawet, gdy nie są powiązane z produkcją, choć część dóbr publicznych stanowią produkty łączone, w których bezpośrednio powiązane jest kreowanie dóbr publicznych z produkcją rolną). W konsekwencji dysproporcje w wielkości retransferu uwzględnić muszą także istniejące dysproporcje w poziomie tworzenia dóbr publicznych i skłonności do akceptacji ich opłat.

Podstawowy problem stanowią tzw. czyste dobra publiczne, z których konsumenci nie mogą zostać wykluczeni. Z drugiej strony implikuje to potrzebę zapewnienia ich odpowiedniej podaży tak, aby efekt wykluczenia nie występował. Mechanizm rynkowy nie jest w stanie spełnić tych założeń. W krajach o niższym poziomie rozwoju, ze względu na wysoki udział rolnictwa w gospodarce, nie zachodzi potrzeba kreowania tych dóbr, bądź też preferencje społeczne nie wykazują skłonności do pokrywania kosztów ich wytworzenia. Zmiany strukturalne wzmacniają znaczenie tych efektów w ocenie funkcji jakie pełni rolnictwo w systemie gospodarczym.

Problem samoregulacji mechanizmu rynkowego

Prowadzone rozważania, związane z interwencjonizmem rolnym, główne sprzeczności w ocenie napotykają w odniesieniu do doskonałości mechanizmu rynkowego. Problem ten nie dotyczy tylko rolnictwa, ale tutaj trudności te są szczególnie widoczne. Jest on jednym z podstawowych argumentów optujących za działaniami protekcyjnymi korygującymi niesprawności mechanizmu rynkowego. Niemobilność czynnika ziemi, a także ograniczona mobilność zasobu pracy ze względu na cechy jakościowe związane z

⁹ Co ma w szczególności wymiar polityczny, gdyż mamy do czynienia z uzależnieniem od innych państw czy bloków ekonomicznych.

zatrudnieniem w rolnictwie, ograniczają możliwości przepływu zgodnie ze zmianami krańcowej efektywności zastosowania czynników produkcji. Niezbędne jest także uwzględnienie relatywnie wysokich kosztów wyjścia (w krajach wysokorozwiniętych obejmujących koszty kapitałowe, ze względu na dominację industrialnego modelu produkcji, natomiast w państwach rozwijających się często na skutek relatywnie niskich kosztów ziemi, uniemożliwiających uzyskanie środków na realokację, nie tylko sektorową ale często też przestrzenną). Naturalne i ekonomiczne uwarunkowania produkcji rolnej implikują nieefektywną, w sensie Pareto, alokację czynników produkcji. Ponadto warto zauważyć, iż możliwości wzrostu produkcji wynikające z zastosowania innowacji, zgodnie z endogenicznymi modelami wzrostu podlegają silnym ograniczeniom w rolnictwie. Szybszy wzrost produkcji napotyka bowiem tzw. barierę popytową, i w warunkach niskiej elastyczności dochodowej i cenowej produktów rolnych prowadzi do gwałtownego spadku cen produktów rolnych, pogarszając możliwości rozwojowe.

Istotna sprzeczność uwidacznia się również w sytuacji, w której nadprodukcji żywności w krajach wysokorozwiniętych towarzyszy zbyt niska podaż żywności w wielu państwach rozwijających się. W konsekwencji mamy do czynienia z nadwyżką popytu nad podażą produktów żywnościowych występującą w sytuacji szybkiego wzrostu demograficznego, mierzonego w ujęciu globalnym. Powstające przesunięcie w zatrudnieniu w kierunku sektorów pozarolniczych, zwłaszcza usług, wykazujących relatywnie niższy poziom efektywności i wyższy poziom nakładu kapitału ludzkiego, zwiększa potencjalny popyt na produkty rolne. Wymaga to utrzymania trwałych zdolności rozwojowych, w tym poprawy efektywności poprzez zwiększanie stopnia innowacyjności.

W szczególności podkreślić należy także rozbieżności pomiędzy korzyściami prywatnymi a kosztami społecznymi. W odniesieniu do efektów zewnętrznych, których rynek bądź nie reguluje, bądź też nie stosuje właściwej ich wyceny, wymagają one zastosowania mechanizmu zewnętrznego. W konsekwencji w wyniku globalizacji następuje wyraźne zaostrzenie konfliktu między efektywnością mikroekonomiczną i makroekonomiczną. Można oczywiście wskazywać na relatywnie krótki okres dla oceny wpływu liberalizacji z lat dziewięćdziesiątych [Coxhead 2003, s. 1308], ze względu na niemobilność części czynników produkcji związanych z rolnictwem, a także na istniejące zróżnicowania w poziomie zaawansowania przekształceń w strukturze zasobów sektora rolnego. Jednak można też zauważyć, iż mechanizm rynkowy wykazuje skłonność do odchylenia się od poziomu równowagi i pozostawania w takich warunkach w dłuższej perspektywie.

Globalizacja rynków finansowych, zwiększając dostępność środków finansowych, spowodowała także zjawisko wzrostu ryzyka z tytułu wahań kursowych, zmian w relacjach terms of trade, a dzięki powszechnemu zastosowaniu instrumentów pochodnych także z tytułu innych czynników makroekonomicznych. W konsekwencji, powtarzające się w latach dziewięćdziesiątych i na początku nowego tysiąclecia, znaczne fluktuacje na rynkach finansowych spowodowały zmiany w poziomie produktywności zasobów w ujęciu międzynarodowym, wpływając na poziom konkurencyjności zewnętrznej i wynagrodzenia za stosowanie czynników produkcji, zwłaszcza, że obrót kapitału jest znacznie wolniejszy ze względu na wydłużony cykl produkcyjny. W konsekwencji zasoby występujące w systemie gospodarczym nie są właściwie wykorzystywane, także na skutek ich błędnej wyceny (nie uwzględniającej kreowania dóbr publicznych). Ponadto wysoki poziom ryzyka i niepewności związany z tym sektorem wpływa na ograniczoną zdolność do

przeprowadzania prawidłowego rachunku ekonomicznego oraz optymalizacji prowadzonych procesów inwestycyjnych i konsumpcyjnych.

Warto też wskazać, iż teorie wzrostu gospodarczego podkreślają, iż bieżąca stopa wzrostu gospodarczego wykazuje skłonność do utrzymywania się poniżej stopy naturalnej zakładającej pełne wykorzystanie istniejących czynników produkcji. Tym samym oznacza to nieefektywność mechanizmu rynkowego. Występowanie wahań cyklicznych jest przejawem niestabilności mechanizmu gospodarczego i jego naturalnej skłonności do pozostawania poza długookresową ścieżką wzrostu gospodarczego. Sztynność płac i cen w stosunku do szybkości zmian otoczenia zewnętrznego, w tym w szczególności preferencji odbiorców, powoduje trwałe niedostosowanie strony podażowej do strony popytowej gospodarki. Efektem jest np. bezrobocie strukturalne.

Podsumowanie

Przedstawione rozważania dotyczące podstawowych kwestii rolnych wskazują, iż w warunkach globalizacji ich znaczenie nie uległo zmniejszeniu. Można zauważyć nawet zjawisko odwrotne. Globalizacja i powiązania między rynkami, rosnące ceny żywności i koszty produkcji rolnej, nowe funkcje rolnictwa jako dostawcy dóbr publicznych, a nie tylko producenta żywności, wprowadzają istotną korektę do działań nakierowanych na sektor rolny. Wszystkie te zjawiska oznaczają, iż interwencja jest niezbędna, jednak o zmienionej strukturze. Paradoksalnie, zmniejszenie tradycyjnych funkcji produkcyjnych i znaczenia samego rolnictwa w systemie gospodarczym zwiększają znaczenie retransferu środków do rolnictwa i wykorzystywanych w nim zasobów ze względu na to, iż stają się one coraz rzadsze. Dotyczy to zwłaszcza państw wysokorozwiniętych, charakteryzujących się niekorzystnymi warunkami agroprzyrodniczymi, skłaniającymi do redukcji, a nawet zaniku rolnictwa. Należy jednak wspierać redukcję instrumentów interwencji zakłócających rynek międzynarodowy, a uzyskane z tego obszaru środki przeznaczyć na działania związane z łagodzeniem negatywnych skutków zachodzących przemian globalnych. Wynika to z istniejących dysproporcji w poziomie rozwoju gospodarczego i zaawansowania przekształceń w sektorze rolnym pomiędzy krajami. W związku z czym dla utrzymania konkurencyjności niezbędne jest zachowanie zrównoważonego rozwoju, uwzględniającego wielofunkcyjność rolnictwa. Równocześnie zachowanie zrównoważonego rozwoju wymaga utrzymania retransferów podlegających zmianie zgodnie ze zmianami ról, jakie pełni rolnictwo w systemie gospodarczym. Potrzebne jest właśnie utrzymywanie zdolności sektora rolnego do reprodukcji rozszerzonej, a do tego konieczna jest aktywna polityka państwa. Bowiern niewidzialna ręka rynku tego nie rozwiąże również w zglobalizowanym otoczeniu.

Literatura

- Alston J. M., Smith V. H., Acquaye A., Hosseini S. [1999]: Least-cost cheap-food policies: some implications of international food aid, *Agricultural Economics* nr 20, ss. 191-201.
- Bohman M., Cooper J., Mullarkey D., Normile M. A., Skully D., Vogel S., Young E. [1999]: The Use and Abuse of Multifunctionality, USDA Economic Research Service, Washington.
- Bullock D. S. [1995]: Are government transfers efficient? An alternative test of the efficient redistribution hypothesis, *Journal of Political Economy* nr 103, ss. 1236-1274.

- Bullock, D.S., Salhofer K. [2003]: Judging agricultural policies: a survey. *Agricultural Economics* nr 28, ss. 225-243.
- Chambers R. G. [1995]: The incidence of agricultural policies, *Journal of Public Economy* nr 57, ss. 317-335.
- Coxhead I. [2003]: Trade liberalization and rural poverty, *American Journal of Agricultural Economics*, t. 85, nr 5, ss. 1307-1308.
- Czyżewski A. [2003]: Protekcjonizm w polityce rolnej USA i państw UE wobec procesu globalizacji i integracji [w]: Problemy makroekonomii i agrobiznesu w Polsce w okresie preakcesyjnym, *Zeszyty Naukowe AE w Poznaniu*.
- Czyżewski A., Kulyk P. [2006]: System wsparcia rolnictwa w UE i krajach o zróżnicowanym poziomie rozwoju gospodarczego. *Problemy Rolnictwa Światowego* t. XV, ss. 133-142.
- Duffey K. J., Popkin B. M. [2007]: Shifts in Patterns and Consumption of Beverages Between 1965 and 2002, *Obesity research*, t. 15, nr 11.
- Gardner B. L. [1983]: Efficient redistribution through commodity markets, *American Journal of Agricultural Economics*, nr 65, 1983, ss. 225-234.
- Governments, Globalizations and International Business [1997]. J. H. Dunning (red.), Nowy Jork.
- OECD Factbook. Economic, Environmental and Social Statistics [2009]. OECD Publishing, Paryż.
- Reardon T. T., Timmer C. P., Barrett C. A., Berdegue J. A. [2003]: The Rise of Supermarkets in Africa, Asia and Latin America, *American Journal of Agricultural Economics*, t. 85, nr 5, ss. 1140-6.
- Schiff M., Valdes A. [1992]: The Political Economy of Agricultural Pricing Policy, tom 4: A Synthesis of the Economics in Developing Countries. Johns Hopkins University Press for the World Bank, Baltimore.
- Schiff M., Valdes A. [1998]: Agriculture and the Macroeconomy. Policy Research Working Paper. The World Bank, Washington.
- Woś A. [2006]: Interwencjonizm państwowy i globalizacja w polityce rolnej, *Zagadnienia Ekonomiki Rolnictwa*, nr 3.
- Woś A., Zegar S. [2002]: Rolnictwo społecznie zrównoważone. IERiGŻ, Warszawa.

Nina Drejerska¹

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

Uwarunkowania aktywności zawodowej ludności wiejskiej z perspektywy teorii „swoich” i „obcych”

Determinants of the economic activity of rural inhabitants from the perspective of ‘insider-outsider’ theory

Synopsis. W opracowaniu zaprezentowano wyniki badań własnych i badań innych autorów nad aktywnością zawodową ludności wiejskiej. Wybrane zostały te ich elementy, które można interpretować w kontekście jednej ze współczesnych teorii rynku pracy, mianowicie teorii „swoich” i „obcych” (*insider-outsider theory*), zakładającej znaczne koszty wymiany zatrudnionych „swoich” na pretendujących do zatrudnienia „obcych”. Jednym z ważnych reperkusji takiego podejścia jest założenie o wyższym prawdopodobieństwie odpływu z zatrudnienia osób o mniejszej stabilności zatrudnienia (np. ludzi młodych, kobiet, osób o niskich kwalifikacjach), a co za tym idzie ich mniejsze szanse na odpływ z bierności zawodowej do zatrudnienia. Przegląd wyników badań potwierdza wpływ statusu w rodzinie oraz przekładającego się na niego wieku, a także wykształcenia czy dodatkowych kwalifikacji na prawdopodobieństwo aktywności zawodowej, co może być konsekwencją prawidłowości leżących u podstaw teorii „swoich i obcych”.

Słowa kluczowe: aktywność zawodowa, teoria „swoich” i „obcych”, ludność wiejska.

Abstract. The paper presents results of own research as well as research of other researchers in the field of economic activity of rural inhabitants. Their elements which could be possibly interpreted from the perspective of the ‘insider-outsider’ theory were selected. This theory assumes that there are significant costs of ‘outsiders’ employment as compared to the costs of contemporary employees (‘insiders’). As a consequence there is a higher probability of an outflow of people of lower employment stability (for example younger people, women, and persons with lower qualifications) from the economic activity. A review of research results confirms that a position in a family, age as well as education level or some additional qualifications determine the economic activity of rural inhabitants, which can be associated with the assumptions of the ‘insider-outsider’ theory.

Key words: economic activity, insider-outsider theory, rural inhabitants.

Wstęp

Rozwój społeczny i gospodarczy Polski oraz integracja z europejską i globalną gospodarką wymaga coraz większego zaangażowania jej mieszkańców, wyrażającego się w znacznej mierze skalą aktywności zawodowej. W warunkach globalnej konkurencji nie można pozwolić na marginalizację znacznych zasobów pracy, jakimi są mieszkańcy obszarów wiejskich, w szczególności ta ich część, która pozostaje poza rynkiem pracy, a która biorąc pod uwagę czynniki obiektywne, takie jak na przykład wiek, mogłaby w pełni w rynku pracy uczestniczyć. Podejście takie jest wyrazem ekonomicznej kalkulacji,

¹ Dr, e-mail: nina_drejerska@sggw.pl

stąd problematyka aktywności zawodowej, przyczyny i skutki zmian w jej skali podejmowana jest głównie przez ekonomistów, ale również przez przedstawicieli innych dyscyplin nauki, takich jak: socjologia, psychologia czy geografia.

Ze względu na duże znaczenie aktywności zawodowej dla całego życia człowieka, jako jednostki, ale też dla całych społeczeństw, jest ona przedmiotem zainteresowania różnego rodzaju polityk począwszy od *sensu stricte* polityki zatrudnienia, po całokształt polityki społecznej na poziomie poszczególnych państw jak i ich ugrupowań, np. Unii Europejskiej. Co więcej kwestie związane z zatrudnieniem, bezrobociem czy biernością zawodową są już tradycyjnie przedmiotem polityki rozwoju obszarów wiejskich, ale też, w szerszym kontekście, polityki spójności. Takie znaczenie przywiązywane do rynku pracy na poziomie krajowym i ponadnarodowym przekłada się w sposób naturalny na zaangażowanie różnych podmiotów i instytucji rządowych i samorządowych zarówno na szczeblu regionalnym, jak i lokalnym.

Duża waga przywiązywana do zwiększenia aktywności zawodowej może wynikać z faktu, iż ma ona bardzo duże znaczenie dla prowadzenia polityki społeczno-gospodarczej. Często, bowiem niska stopa bezrobocia, której poświęconych jest wiele opracowań i analiz, jest w rzeczywistości konsekwencją wysokiego odsetka biernych zawodowo, a nie dobrej sytuacji na lokalnym rynku pracy. Dlatego też warto poświęcać uwagę właśnie poziomowi bierności, gdyż tak naprawdę to on w dużej mierze determinuje wysokość stopy bezrobocia. Brak aktywności zawodowej jest zarazem często barierą dla rozwoju gospodarczego i nie pozwala na zwiększenie dochodu powyżej pewnej granicy progowej [Rokicki 2008].

Znaczący udział biernych zawodowo wśród osób w wieku produkcyjnym jest poważnym problemem w ramach całego społeczeństwa. Podobnie jak rozpowszechnienie bezrobocia, bierność zawodowa w dużym stopniu obrazuje niespójności pomiędzy strukturami społecznymi i gospodarczymi. Trzeba zaznaczyć, że to zjawisko wynika nie tylko z niedopasowania kwalifikacji potencjalnych pracowników i potrzeb pracodawców, czy też braku umiejętności i predyspozycji do podjęcia własnej działalności gospodarczej, ale łączy się również z polityką podatkową, która sprzyja rozwojowi szarej strefy w obrębie rynku pracy [Sikorska 2005].

Celem opracowania jest weryfikacja wybranych założeń jednej z mikroekonomicznych teorii rynku pracy, a mianowicie teorii „swoich” i „obcych” (*insider-outsider theory*), w oparciu o wyniki badań własnych oraz innych autorów nad aktywnością zawodową mieszkańców obszarów wiejskich. Przywoływane wyniki badań empirycznych pozwalają na przykład na sprawdzenie, w jakim stopniu zaprezentowane elementy teorii „swoich i obcych” (np. mniejsze prawdopodobieństwo zatrudnienia osób młodych, kobiet czy osób o niższych kwalifikacjach stanowiących grupy „obcych”) znajdują odzwierciedlenie w sytuacji ludności wiejskiej na rynku pracy.

Teoria „swoich i obcych” (insider-outsider theory)

Współczesne teoretyczne ramy rynku pracy rozwijane są w dużym stopniu z mikroekonomicznego punktu widzenia. Ekonomiści zaczęli stosować mikromodele, które tłumaczą zachowanie gospodarstw domowych jako konsumentów, konsumentów jako takich oraz zachowanie przedsiębiorstw, posługując się pojęciami racjonalności ekonomicznej i maksymalizacji w odniesieniu do obszarów, które poprzednio były

wyłączną domeną socjologii i politologii. Prosty maksymalizacyjny mikromodel, oparty na założeniu racjonalności jednostek, posiada nieskończone możliwości aplikacji, a ostatnie lata były świadkami jego wykorzystania w najrozmaitszych dziedzinach. W celu dokonania poprawnej analizy rzeczywistości konieczne jest rozpatrywanie, poza bodźcami ekonomicznymi, także uwarunkowań społecznych czy instytucjonalnych [Landreth i Colander 2005].

Nawet przy zawężeniu pola badań teoretycznych aktywności zawodowej do elementów mikroekonomicznych pozostaje nadal stosunkowo liczna grupa teorii. Jedną z nich jest teoria „swoich i obcych”, wiązana przede wszystkim z pracami Lindbecka i Snowera [1986; 1989], w ramach której poszukuje się mikroekonomicznych przyczyn powstawania i utrzymywania się bezrobocia przymusowego przez próbę wykazania, dlaczego bezrobotnym nie udaje się uzyskać pracy, mimo że skłonni są zaakceptować płacę niższą od otrzymywanej przez dotychczas zatrudnionych pracowników [Wojtyna 2000]. Podstawowym założeniem teorii „swoich i obcych” jest więc przekonanie o znacznych kosztach wymiany zatrudnionych „swoich” na pretendujących do zatrudnienia „obcych” i przejmowaniu renty z tego tytułu przez „swoich” na drodze negocjacji płacowych [Lindbeck i Snower 1986].

Według Lindbecka i Snowera [1989] „swoi” (*insiders*) to w danej chwili pracujący, których pozycja jest chroniona różnymi środkami tak, iż ich zwolnienie i zatrudnienie nowych pracowników jest dla przedsiębiorstw znacznym kosztem. „Obcy” (*outsiders*) nie mają już takiej ochrony, a do ich grupy zalicza się bezrobotnych bądź pracujących w szarej strefie, oferującej znacznie mniejsze, jeżeli w ogóle, gwarancje stabilności pracy. „Swoi” mają silniejszą pozycję, jako że uczestniczą na przykład w negocjacjach płacowych, indywidualnie bądź za pośrednictwem związków zawodowych. Mają ponadto znacznie większy wpływ na morale i efektywność pracy swoich współpracowników. Mogą współpracować z zarządem w zakresie planowania i realizacji produkcji, sprzedaży i zysków, ale mogą też inicjować strajki czy innego rodzaju negatywne działania w miejscu pracy. „Obcy” nie są w stanie nic takiego wykonać.

Oczywiście „obcy” mogą pośrednio wpływać na wynagrodzenia czy perspektywy dalszej pracy „swoich”. W sytuacji, gdy oczekiwania „swoich” są zbyt wysokie lub strajkują oni zbyt intensywnie bądź są bardzo mało wydajni, dla pracodawców bardziej korzystne może być zatrudnienie „obcych”. Jednakże jest to wpływ bardzo ograniczony, ponieważ wymiana zatrudnionych pociągają za sobą znaczne koszty. Potencjalne zwolnienia „swoich” mogą być ponadto jeszcze bardziej kosztowne, gdyż mogą być poprzedzone na przykład negocjacjami, strajkami czy nawet procesami sądowymi, co z kolei może doprowadzić do osłabienia motywacji do pracy i spadku efektywności wśród pozostałych członków załogi. Poza tym, „swoi” nawet w przypadku zatrudnienia „obcych” mogą obniżyć ich produktywność i chęć do pracy, na przykład poprzez utrudnianie im pracy w ramach całego zespołu.

Jak zostało już wspomniane „obcy” to grupa, na którą składają się zarówno bezrobotni jak i zatrudnieni w szarej strefie. Rozróżnienie to może być natomiast nieostry w praktyce, ponieważ często bezrobotni pracują w szarej strefie, a także, i w tym przypadku dotyczy to nawet osób biernych zawodowo, wykonują prace w obrębie własnych gospodarstw domowych. Tak zdefiniowanym „obcym” przeciwstawia się grupę „swoich”, chronionych kosztami przepływu siły roboczej, ale wyszczególnia się na gruncie tego podejścia również tzw. „wchodzących”, czyli osoby, które od niedawna pracują i dopiero stopniowo, po upływie pewnego okresu czasu mogą być zaliczone do „swoich”.

Wspomniane już na wstępie przekonanie o znaczeniu kosztów przepływów siły roboczej autorzy uzupełniają ponadto o kolejne cztery kluczowe założenia, podsumowując formalnie swoją teorię [Lindbeck, Snower 1989]:

- „swoi” stoją na silniejszej pozycji w negocjacjach płacowych i podczas nich nie biorą w pełni pod uwagę interesów zarówno „wchodzących” jak i „obcych”,
- „obcy” i nowo zatrudniani nie mają takiej siły na rynku jak „swoi”,
- nowo zatrudniani są zaliczani po upływie pewnego, ograniczonego okresu czasu do grupy „swoich”, natomiast „swoi” tracący pracę natychmiast zostają zaliczeni do grupy „obcych”,
- zaktualizowana wartość kosztów płac w danej firmie w całym okresie zatrudnienia jest dodatnio związana z wynagrodzeniem pracującej już osoby („swojego”).

Koncepcja „swoich i obcych” stanowi jedno z ważniejszych wyjaśnień szeroko dyskutowanego w literaturze efektu histerezy w bezrobociu [Wojtyna 2000]. Dla potrzeb aplikacyjnych niniejszego opracowania ważniejszą wydaje się być jednak kwestia podkreślona przez Kucharskiego [2001]. Jednym z wniosków wyciągniętych przez niego z teorii *insiders-outsiders* jest twierdzenie o wyższym prawdopodobieństwie odpływu z zatrudnienia osób o mniejszej stabilności zatrudnienia (np. ludzie młodzi, kobiety, mniejszości narodowe, osoby o niskich kwalifikacjach, zatrudnieni w niepełnym wymiarze czasu pracy, osoby upośledzone fizycznie). Grupy te mają również mniejsze szanse odpływu z bezrobocia i bierności zawodowej do zatrudnienia.

Wyniki badań

Badania własne w ramach projektu badawczego pt. Analiza i ocena sytuacji kobiet wiejskich na rynku pracy, współfinansowanego z Europejskiego Funduszu Społecznego w ramach Sektorowego Programu Operacyjnego Rozwój Zasobów Ludzkich, przeprowadzono w formie wywiadu kwestionariuszowego w II połowie 2006 roku, a objęto nimi 1000 wiejskich gospodarstw domowych z 24 powiatów na terenie całego kraju. W badaniu uczestniczyły zarówno całe gospodarstwa domowe² z użytkownikiem gospodarstwa indywidualnego, jak i tzw. bezrolne gospodarstwa domowe. Proporcje tych dwu grup gospodarstw w próbie badawczej ustalono według wskaźnika udziału ludności w gospodarstwach domowych posiadających w swym składzie użytkownika rolnego gospodarstwa indywidualnego w całej liczbie ludności zamieszkałej na obszarach wiejskich. W rezultacie poddano analizie dane o 2581 osobach w wieku produkcyjnym, w celu opracowania między innymi modelu identyfikującego wpływ wybranych zmiennych społeczno-ekonomicznych na prawdopodobieństwa bierności zawodowej. Kolejnym krokiem, istotnym z punktu widzenia niniejszego opracowania, było odniesienie uzyskanych wyników do wyników badań innych autorów oraz konfrontacja zbioru tychże wniosków z założeniami teorii „swoich” i „obcych”.

² Objęcie badaniami całych gospodarstw domowych w projekcie o takim temacie było uzasadnione po pierwsze faktem, iż aby określać jakkolwiek specyfikę sytuacji kobiet niezbędna jest znajomość tego samego zakresu w odniesieniu do mężczyzn. Ponadto, w społecznościach wiejskich bardzo często jeszcze sytuacja kobiet nie może być rozpatrywana w oderwaniu od, na ogół ciągle tradycyjnej, rodziny wiejskiej, która w znacznym stopniu wyznacza role poszczególnym jej członkom.

Opracowany na podstawie badań własnych model regresji logistycznej określał prawdopodobieństwo bierności zawodowej w badanej populacji [Drejerska 2010]. Wybrane czynniki determinujące według modelu prawdopodobieństwo bierności zawodowej, a mające uzasadnienie między innymi na gruncie teorii „swoich” i „obcych” to:

- płeć: prawdopodobieństwo bierności zawodowej jest 2,3-krotnie wyższe wśród kobiet niż wśród mężczyzn;
- pozycja w rodzinie: prawdopodobieństwo bierności zawodowej dorosłych dzieci jest 2,5-krotnie wyższe niż wśród głów rodzin;
- grupa wiekowa od 25 do 34 lat: przejście z najmłodszej do kolejnej grupy wiekowej powoduje zmniejszenie prawdopodobieństwa bierności zawodowej aż 7,6-krotnie;
- grupa wiekowa od 35 do 44 lat: prawdopodobieństwo bierności zawodowej jest mniejsze w grupie wiekowej od 35 do 44 lat 4,5-krotnie w stosunku do najmłodszej grupy wiekowej;
- grupa wiekowa od 45 do 55 lat: prawdopodobieństwo bierności zawodowej jest mniejsze w grupie wiekowej od 45 do 55 lat 2,4-krotnie w stosunku do najmłodszej grupy wiekowej;
- wykształcenie wyższe: prawdopodobieństwo bierności zawodowej jest 3,6-krotnie mniejsze wśród osób z wykształceniem wyższym w stosunku do osób z nieukończonym wykształceniem podstawowym i podstawowym;
- posiadanie dodatkowych kwalifikacji: prawdopodobieństwo bierności zawodowej jest 2,3-krotnie mniejsze wśród osób z dodatkowymi kwalifikacjami w stosunku do osób bez dodatkowych kwalifikacji.

Przegląd wyników badań innych autorów pozwala potwierdzić rezultaty badań własnych, a co za tym idzie również wybrane założenia teorii „swoich” i „obcych”.

Największa skala bierności zawodowej wśród dorosłych dzieci, w podziale ze względu na pozycję w rodzinie, została dostrzeżona już na początku lat dziewięćdziesiątych przez Kotowską i Strzeleckiego [1993] i wydaje się być tendencją nadal aktualną. Z drugiej strony największa aktywność zawodowa głów rodzin została potwierdzona w opracowaniu Ministerstwa Pracy i Polityki Społecznej [Analiza... 2006], zgodnie z wynikami którego głowy rodzin są również osobami bardziej aktywnymi. Najwyraźniej poczucie odpowiedzialności za dobrobyt gospodarstwa domowego nakłada na nich taką rolę lub fakt bycia odpowiedzialnym za byt rodziny czyni z danej osoby naturalnie „głowę”. Rezultaty badań zawartych w tym opracowaniu są o tyle istotne, że analiza mikroekonomicznych danych o gospodarstwach domowych zbieranych w ramach reprezentatywnego badania budżetów gospodarstw domowych (BBGD) została przeprowadzona również przy wykorzystaniu modelu regresji logistycznej, co pozwala na porównywalność wyników.

Płeć, jako cecha determinująca prawdopodobieństwo bierności zawodowej, została zidentyfikowana na przykład przez Kwiatkowskiego i Kucharskiego [1996], według których dla kobiet prawdopodobieństwo bierności zawodowej było wyższe. W połączeniu z grupą wiekową prawidłowość ta została potwierdzona również przez Landmesser [2008], według której ryzyko bierności zawodowej jest najwyższe wśród kobiet w wieku 18-24 lat, zapewne ze względu na zakładanie w tym okresie rodzin i rodzenie dzieci. Praca na rzecz rodziny tylko z trudnością daje się pogodzić z aktywnością zawodową kobiety poza domem.

Kwestia wykształcenia, jako czynnika mogącego wpływać na aktywność zawodową, została podniesiona na przykład przez Kukulak-Dolatę [2006] w odniesieniu do mieszkańców województwa mazowieckiego. Według jej badań bierni z wykształceniem wyższym stanowią najniższy odsetek biernych zawodowo mieszkańców wsi. Ratajczak i Wojciechowska-Ratajczak [1992] wskazali nawet na zależność, według której wzrost poziomu wykształcenia sprzyja aktywności zawodowej i ogranicza jednocześnie bezrobocie. Wyniki cytowanego już wyżej raportu MPiPS wskazują nawet na bardziej linową zależność. Im wyższy poziom wykształcenia (w czterostopniowej skali), tym wyższe szanse bycia w aktywności, a tym samym mniejsze prawdopodobieństwo bierności zawodowej [Analiza... 2006]. W odniesieniu do mieszkańców wsi z terenu całego kraju potwierdziła to również Wrzochalska [2005].

Rezultaty badań empirycznych przy zastosowaniu modelu regresji logistycznej dla bierności zawodowej w funkcji zmiennej określającej wiek badanych pokrywają się niemal całkowicie z rezultatami wspomnianego już modelu opracowanego dla MPiPS [Analiza... 2006], gdzie wykazano, że prawdopodobieństwo bierności jest najniższe począwszy od grupy wiekowej 25-34, a skończywszy na grupie 45-54 lata.

Znaczenie posiadania dodatkowych kwalifikacji, zarówno formalnych jak i nieformalnych, w zwiększaniu aktywności zawodowej mieszkańców wsi zostało potwierdzone między innymi w pracy Klonowskiej-Matyni i Zdrojewskiego [2008]. Rola kwalifikacji podkreślana jest również w Diagnostyce Społecznej 2009, której wyniki wskazują, że kształcenie ustawiczne osób dorosłych, chociaż uznawane za jeden z podstawowych warunków zwiększenia zdolności do zatrudnienia, ma w Polsce wciąż charakter marginalny, pomimo kilku pozytywnych zmian w porównaniu z poprzednimi edycjami tego badania. Zestawienie wyników dotyczących aktywności edukacyjnej dorosłej ludności Polski ze strukturą ludności według poziomu wykształcenia i umiejętnościami cywilizacyjnymi oraz z miejscem zamieszkania obrazuje dysproporcje dotyczące szans rozwojowych mieszkańców miast i wsi, a także osób w wieku 35 lat i więcej. Różnice poziomu wykształcenia i znajomości języków czy obsługi komputera między osobami młodymi i osobami w wieku 35 lat i więcej wskazują na lukę kompetencyjną, która pogłębia się w miarę przechodzenia do starszych grup wieku [Grabowska i Kotowska 2009].

Podsumowanie

Zidentyfikowany w badaniach własnych oraz badaniach innych autorów związek statusu w rodzinie oraz wiążącego się z nim wieku na prawdopodobieństwo aktywności zawodowej może być konsekwencją prawidłowości leżących u podstaw teorii „swoich i obcych”, według której „obcym”, czyli w tym przypadku osobom młodym, wchodzącym dopiero na rynek pracy, niezwykle trudno jest znaleźć zatrudnienie ze względu na silną pozycję już zatrudnionych.

Nawiązując do teorii „swoich” i „obcych” można interpretować również związek pomiędzy płcią badanych mieszkańców obszarów wiejskich a prawdopodobieństwem ich bierności zawodowej. Kobiety, wchodząc później na rynek pracy, np. na skutek urodzenia i wychowania dzieci, stanowią bardzo wyraźny przykład „obcych”, którzy dopiero muszą się odnaleźć w nowej sytuacji zawodowej.

Ostatnimi z przeanalizowanych w opracowaniu czynników są poziom wykształcenia oraz posiadanie dodatkowych kwalifikacji. Tradycyjnie są one interpretowane na gruncie teorii kapitału ludzkiego (zakładającej istnienie prawidłowości, że im większe kompetencje tym większe możliwości zatrudnienia), jednakże mogą być również rozpatrywane z perspektywy teorii „swoich” i „obcych”. „Obcy” to w tym przypadku osoby bierne zawodowo, o dodatkowo jeszcze niższych kwalifikacjach w porównaniu z pracującymi. Niższy poziom wykształcenia i brak dodatkowych kwalifikacji powoduje jeszcze większe koszty potencjalnego zatrudnienia (zwiększenie „obcości”), a w konsekwencji większe prawdopodobieństwo dalszego pozostawania w bierności zawodowej.

Wiek, pozycja w rodzinie czy płeć są czynnikami niemożliwymi do zmiany, stąd ich znaczenie powinno być uwzględniane w polityce rynku pracy przez pośrednie zmniejszanie ich wpływu na aktywność zawodową. Rozwiązania takie są już powszechnie stosowane, np. staże czy wsparcie zatrudnienia kobiet wracających do pracy po urloпах wychowawczych. Kwestie wykształcenia i dodatkowych kwalifikacji mogą być natomiast modyfikowane w sposób bezpośredni, przez np. różnego rodzaju szkolenia. Ważną kwestią pozostaje jednak takie programowanie tych instrumentów, aby faktycznie odpowiadały potrzebom rynku pracy, natomiast w odniesieniu do mieszkańców obszarów wiejskich żeby była zwiększona ich dostępność i stopień wykorzystania.

Literatura

- Analiza wpływu świadczeń społecznych na sytuację na rynku pracy. [2006]. Ministerstwo Pracy i Polityki Społecznej, Departament Analiz Ekonomicznych i Prognoz, Warszawa, ss. 25.
- Drejska N. [2010]: Aktywność ekonomiczna mieszkańców wsi – ujęcie modelowe na podstawie badań własnych. *Acta Scientiarum Polonorum seria Oeconomia* nr 8(4) 2009, ss. 28-32.
- Grabowska I., Kotowska I.E. [2009]: Status edukacyjny członków gospodarstw domowych. [W:] Diagnostyka społeczna 2009. Warunki i jakość życia Polaków. Raport. Czapiński J., Panek T. (red.). Rada Monitoringu Społecznego, Warszawa, ss.92.
- Klonowska-Matynia M., Zdrojewski E.Z. [2008]: Wykształcenie jako determinanta rozwoju kapitału ludzkiego na obszarach wiejskich. *Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania* nr 8, Uniwersytet Szczeciński, Szczecin, ss.142-143.
- Kotowska I.E., Strzelecki Z. [1993]: Bezrobocie z punktu widzenia gospodarstw domowych. Raport przygotowany na podstawie Badania Aktywności Ekonomicznej Ludności. Główny Urząd Statystyczny, Departament Pracy i Dochodów Ludności, Warszawa, tabela 14.
- Kucharski L. [2001]: Przepływy siły roboczej w Polsce w latach dziewięćdziesiątych. Katedra Ekonomii Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź, ss.61.
- Kukulak-Dolata I. [2006]: Zmiany struktury kwalifikacyjno-zawodowej podaży pracy w województwie mazowieckim i ich determinanty. Instytut Pracy i Spraw Socjalnych, Warszawa, ss.15.
- Kwiatkowski E., Kucharski L. [1996]: Sektor prywatny i publiczny na rynku pracy. *Wiadomości Statystyczne* nr 11/1996, ss.41.
- Landmesser J. [2008]: Analiza aktywności ekonomicznej kobiet wiejskich z wykorzystaniem ekonometrycznych modeli hazardu. *Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu*, t. X, z. 1, ss. 236.
- Landreth H., Colander D.C. [2005]: Historia myśli ekonomicznej. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa, ss. 462-463.
- Lindbeck A., Snower D.J. [1986]: Wage Setting, Unemployment and Insider-Outsider Relations. *The American Economic Review*, t. 76, nr 2, Papers and Proceedings of the Ninety-Eighth Annual Meeting of the American Economic Association (May, 1986), ss. 235.
- Lindbeck A., Snower D.J. [1989]: The insider-outsider theory of employment and unemployment. Cambridge, ss. 1-4.
- Ratajczak K., Wojciechowska-Ratajczak N. [1992]: Gospodarowanie zasobami pracy w rolnictwie polskim. Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań, ss.57.

- Rokicki B. Regionalne zróżnicowanie aktywności ekonomicznej w Polsce na poziomie województw (NUTS2). Opracowanie w ramach projektu badawczego pt. Regionalne zróżnicowanie polskiego rynku pracy, nr 1 HO2C 051 27. [Tryb dostępu:] <http://www.rynekpracy.edu.pl/?strona=wyniki-terytorialnie>, [Data odczytu: 04.11.2008], ss.4.
- Sikorska A. [2005]: Zmiany w strukturze społeczno-ekonomicznej ludności niechłopskiej w okresie transformacji ustrojowej. Program wieloletni 2005-2009, nr 5. Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej Państwowy Instytut Badawczy, Warszawa, ss.47.
- Wojtyna A. [2000]: Ewolucja keynesizmu a główny nurt ekonomii. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa, ss. 232-235.
- Wrzochalska A. [2005]: Wybrane cechy społeczno-ekonomiczne ludności wiejskiej a rozwój wsi i rolnictwa. Program wieloletni 2005-2009, nr 3. Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej Państwowy Instytut Badawczy, Warszawa, ss. 32.

Małgorzata Gajewska¹
Katedra Zarządzania Przedsiębiorstwem
Uniwersytet Ekonomiczny
Wrocław

Analiza stanu obecnego i kierunków rozwoju rolniczych spółdzielni produkcyjnych w Polsce po przystąpieniu do Unii Europejskiej

The analysis of present state and the directions of development of agricultural productive cooperatives in Poland after accession to the European Union

Synopsis. W artykule przedstawiono ideę i istotę rolniczych spółdzielni produkcyjnych (RSP) oraz dokonano charakterystyki tych podmiotów ze względu na przedmiot działalności, stan ilościowy i przestrzenne rozmieszczenie w Polsce. Dokonano również przeglądu modeli spółdzielczości rolniczej w wybranych krajach Unii Europejskiej oraz wskazano możliwości ich adaptacji do polskich warunków. W opracowaniu opisano również szanse rozwoju działalności rolniczych spółdzielni produkcyjnych wynikające z przynależności do grup producentów rolnych.

Słowa kluczowe: rolnicze spółdzielnie produkcyjne, grupy producentów rolnych, spółdzielczość rolnicza

Abstract. The article presents the idea and the profile of agricultural productive cooperatives with regard to the object of their activity, their numbers and their spatial distribution in Poland. The article mentions also the organizational models of cooperativism in some EU countries and shows the possibility of their adaptation into Polish conditions. Besides, the article describes chances of agricultural productive cooperatives' development, which are the result of the membership in an agricultural producer groups.

Key words: agricultural productive cooperatives, agricultural producer groups, agricultural cooperativism

Wprowadzenie

W gospodarce rynkowej, w której istnieje ekonomiczna potrzeba grupowej działalności rolników indywidualnych, spółdzielnie rolnicze stanowią atrakcyjną formę gospodarowania. Przekonało się już o tym wiele krajów Europy Zachodniej, Stany Zjednoczone i inne państwa świata, w których rolnictwo jest dobrze rozwinięte, a producenci dobrze zorganizowani. Przystąpienie Polski do Unii Europejskiej wzmocniło szanse rozwojowe funkcjonujących w naszym kraju od wielu lat rolniczych spółdzielni produkcyjnych (RSP). W kontekście integracji europejskiej rozwój tych podmiotów zależy głównie od wynegocjowanych warunków wspierających polskie rolnictwo, a zwłaszcza od możliwości korzystania z funduszy pomocowych. W polskich realiach zachodzi jednak

¹ Mgr inż., e-mail: malgorzata.gajewska@ue.wroc.pl

konieczność zmiany klimatu politycznego odnośnie tej formy gospodarowania oraz popularyzacji osiągnięć dobrze prosperujących spółdzielni.

Celem artykułu było zbadanie stanu obecnego działalności rolniczych spółdzielni produkcyjnych w Polsce oraz wskazanie kierunków rozwoju tych podmiotów wynikających z integracji europejskiej. Dla realizacji wyznaczonego celu w opracowaniu dokonano analizy danych wtórnych oraz posłużono się metodą analizy i krytyki piśmiennictwa.

Idea rolniczych spółdzielni produkcyjnych

Rolnicze spółdzielnie produkcyjne pojawiły się w Polsce po zakończeniu II wojny światowej. Miały one wówczas charakter parcelacyjno-osadniczy i były organizowane spontanicznie, głównie przez byłych pracowników folwarcznych oraz samych rolników, którzy dysponując niewielką ilością inwentarza żywego i sprzętu rolniczego dostrzegali konieczność współpracy w ramach jednej organizacji [Bajan 1988]. Z biegiem lat zmieniły się zasady funkcjonowania oraz wizerunek tych podmiotów, ale ich idea pozostaje do dziś taka sama.

Rolnicze spółdzielnie produkcyjne są szansą dla osamotnionych, indywidualnych rolników na wzmocnienie ich pozycji na rynku i niwelowanie negatywnych skutków globalizującej się gospodarki [Domagalski 2006]. Idea wspólnego działania w ramach spółdzielczej formy gospodarowania podyktowana jest zarówno wymogami globalizującego się rynku, jak i specyfiką produkcji rolniczej. Pojedyncze gospodarstwo rolne jako jednostka stosunkowo niewielka nie dysponuje odpowiednią siłą przetargową wobec dostawców środków do produkcji z jednej strony i odbiorców produktów z drugiej. Co więcej, nie posiada dostatecznych zdolności do konkurowania z większymi producentami rolnymi, zorganizowanymi często w formach prywatnych przedsiębiorstw. Dlatego też, indywidualne gospodarstwa rolne najczęściej narażone są na podporządkowanie się otoczeniu i zmuszone stosować się do nie zawsze poprawnych reguł jego funkcjonowania.

Idea rolniczych spółdzielni produkcyjnych opiera się na współdziałaniu drobnych, rozproszonych producentów rolnych w ramach silnej i przyjaznej organizacji o ściśle określonych zasadach prowadzenia działalności. Siła spółdzielni rolniczych, wynikająca właśnie z tego współdziałania, ma zapewnić członkom-rolnikom takie ekonomiczne i społeczne profity, których nie są oni w stanie uzyskać, działając w pojedynkę.

Rolnicze spółdzielnie produkcyjne są specyficznymi podmiotami łączącymi cechy dwóch grup gospodarstw rolniczych występujących w Polsce [Adamski 2008]. Ten dualistyczny charakter RSP wynika z faktu, że z jednej strony można je uznać za gospodarstwa indywidualne, ponieważ swoją działalność opierają głównie o pracę własną członków, z drugiej zaś – za gospodarstwa osób prawnych, czyli przedsiębiorstwa rolnicze, bowiem końcowym efektem ich działalności jest dochód. Z ich osobowości prawnej wynika również konieczność dostosowania się do różnorodnych przepisów obowiązujących w obecnym systemie prawnym.

Ogólna charakterystyka działalności rolniczych spółdzielni produkcyjnych

Głównym celem funkcjonowania rolniczych spółdzielni produkcyjnych jest prowadzenie wspólnego, wielorodzinnego gospodarstwa rolnego oraz podejmowanie działalności na rzecz indywidualnych gospodarstw rolnych członków [Prawo spółdzielcze 1982]. Poza działalnością gospodarczą spółdzielnie te posiadają również prawo prowadzenia ubocznie każdego innego rodzaju działalności, w tym działalności społecznej i oświatowo-kulturalnej na rzecz swoich członków i ich środowiska lokalnego.

Podstawowe dane charakteryzujące rolnicze spółdzielnie produkcyjne pod względem organizacyjno-gospodarczym prezentuje tabela 1.

Zasadniczo przedmiotem działalności rolniczych spółdzielni produkcyjnych jest produkcja roślinna i zwierzęca [Rolnictwo... 2008]. Na areale około 265 tys. ha użytków rolnych spółdzielnie te uprawiają przede wszystkim zboża (70%), rośliny przemysłowe z przewagą rzepaku i buraków cukrowych (20%) oraz rośliny pastewne (7%). Równocześnie wiele z nich zajmuje się chowem i hodowlą trzody chlewnej, drobiu rzeźnego i nieśnego oraz bydła mlecznego i opasowego, a dla zaopatrzenia własnych ferm zwierząt – również produkcją pasz treściwych. Ponadto niektóre spółdzielnie podejmują także działalność przetwórczą owoców i warzyw, mięsa, drobiu i mleka, produkując tym samym w dużym asortymencie soki i napoje owocowe, wyroby mięsne, wędliniarskie i mleczarskie. Większe spółdzielnie posiadają nawet własną sieć handlową i detaliczną, poprzez którą sprzedają wytworzone produkty.

Tabela 1. Podstawowe dane organizacyjno-gospodarcze charakteryzujące rolnicze spółdzielnie produkcyjne w latach 1950-2007

Table 1. Basic organizational and economic data for agricultural productive cooperatives, iyears 1950-2007

Charakterystyka	Rok									
	1950	1955	1965	1975	1985	1990	2000	2002	2004	2007
Członkowie, tys. osób	25,3	205,2	30,8	57,5	170,4	183,7	55,0	48,0	47,0	40,0
Użytki rolne, tys. ha	190	1867	226	418	695	696	366	323,9	279	265
Grunty orne, tys. ha	bd	1260	151	261	530	565	317	281,7	245,5	230
Plony: zboża, q/ha	14,5	14,9	22,1	29,3	30,4	37,2	37,0	39,5	50,3	42,5
Plony: buraki cukrowe, q/ha	bd	163	245	291	341	360	427	444	429	535
Plony: rzepak, q/ha	bd	bd	18,9	23,6	23,2	22,8	25,4	24	35,5	30
Bydło ogółem, tys. szt.	42	577	96	234	264	188	65	62,7	56,3	58,7
w tym krowy, tys. szt.	bd	bd	25	47	77	55	26	27	24,8	24,5
Trzoda chlewna, tys. szt.	57	874	123	318	785	972	580	483,2	389,0	389,3
Obsada na 100 ha UR: bydło, szt.	bd	bd	42,4	56,0	38,1	27,0	17,8	19,4	20,2	22,1
Obsada na 100 ha UR: krowy, szt.	bd	bd	11,2	11,2	11,0	8,0	7,0	8,4	8,9	9,2
Obsada na 100 ha UR: trzoda chlewna, szt.	bd	bd	54,4	76,1	113	139,6	158,3	149,2	139,4	146,9

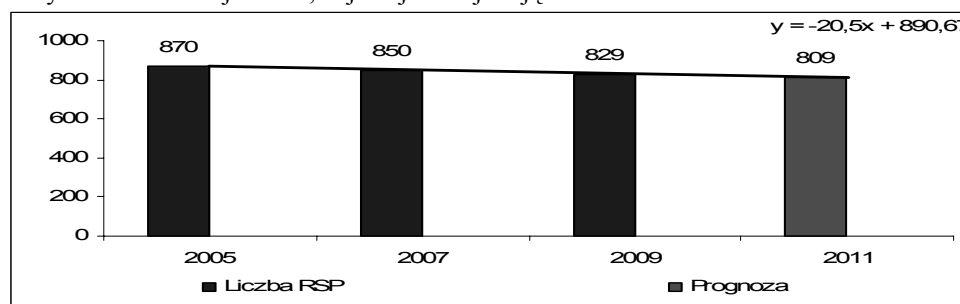
Źródło: opracowanie własne na podstawie [Rolnictwo... 2008].

Obecnie w RSP zaobserwować można zjawisko dywersyfikacji koncentrycznej, polegającej na rozszerzeniu działalności rolniczej na pozarolnicze obszary aktywności gospodarczej. Do obszarów tych należą w szczególności: działalność warsztatowa, usługi rolnicze, transportowe i remontowo-budowlane, produkcja materiałów budowlanych oraz przetwórstwo drewna. Niektóre spółdzielnie uruchamiają również stacje paliw płynnych, stacje diagnostyczne pojazdów i sprzętu rolniczego oraz świadczą usługi związane z rozbudową infrastruktury na terenach wiejskich. Wiele z nich zamierza w przyszłości uczestniczyć w inwestycjach dotyczących odnawialnych źródeł energii.

Stan ilościowy rolniczych spółdzielni produkcyjnych w Polsce

W długoletniej, burzliwej historii rozwoju rolniczych spółdzielni produkcyjnych w Polsce wyróżnić można zarówno okresy o wzmożonych staraniach na rzecz ich tworzenia, jak i okresy o masowej ich likwidacji. Przyczyną podejmowania tak skrajnych działań był głównie zmieniający się klimat polityczno-gospodarczy kraju oraz istniejąca niemal od początku i sporadycznie przypominająca o sobie nieprzychylna opinia społeczna wokół funkcjonowania tych podmiotów. W efekcie kształtujący się na przestrzeni wielu lat stan ilościowy rolniczych spółdzielni produkcyjnych ulegał znacznym wahaniom.

Obecnie w Polsce zarejestrowanych jest 1108 rolniczych spółdzielni produkcyjnych, z czego około 829 prowadzi czynną działalność gospodarczą². Pozostałe spółdzielnie to podmioty znajdujące się w stanie likwidacji lub upadłości bądź z zawieszoną działalnością. Kształtujący się od lat 90-tych XX wieku malejący trend liczebności RSP w ostatnim czasie został nieco zahamowany (rys. 1.). Od momentu wejścia Polski do Unii Europejskiej liczba RSP spada o około 20 jednostek co dwa lata. Wskazuje na to funkcja trendu przedstawiona na wykresie. Na podstawie zaszczytliwej prognozy się, że ilość RSP będzie się nadal zmniejszać, co spowodowane jest przede wszystkim likwidacją istniejących podmiotów, rzadziej ich połączeniem. W obecnych czasach nie obserwuje się zakładania nowych RSP w takiej formie, w jakiej funkcjonują one dziś.



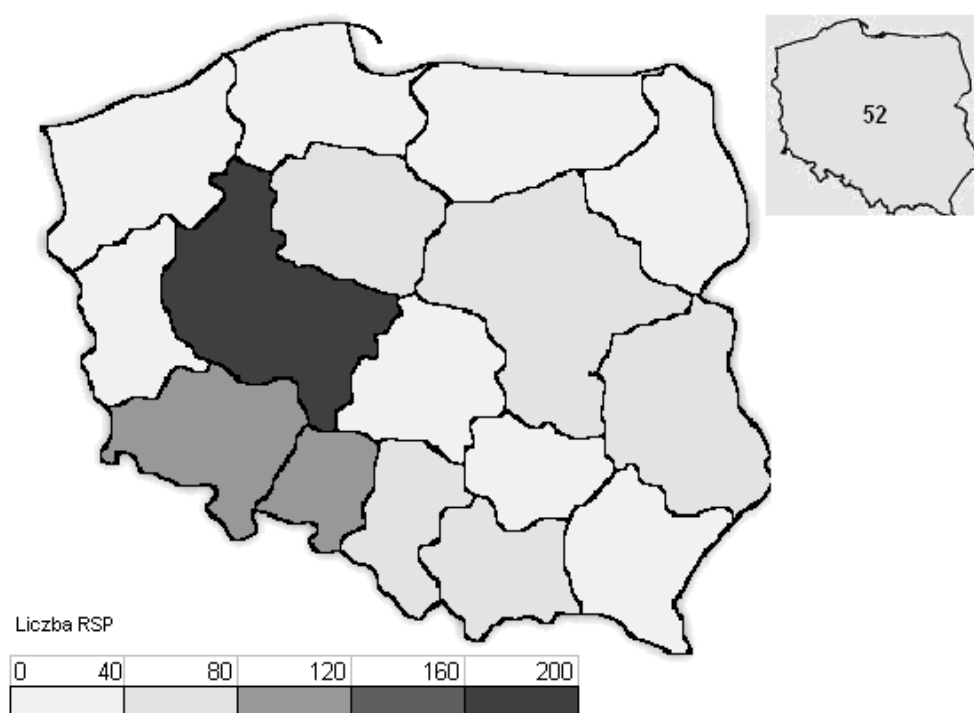
Rys. 1. Liczba RSP w latach 2005-2009 i prognoza na 2011 r.

Fig. 1. The number of agricultural productive cooperatives in 2005-2009 and the prognosis for 2011

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych uzyskanych od Nałęcz i Koniecznej-Sałamatyn oraz danych Krajowego Związku Rewizyjnego Rolniczych Spółdzielni Produkcyjnych

² Dane Krajowego Związku Rewizyjnego Rolniczych Spółdzielni Produkcyjnych według stanu na 31.12.2009 r.

Najwięcej rolniczych spółdzielni produkcyjnych działa w województwie wielkopolskim (rys. 2.). Ten obszar skupia około 22% wszystkich RSP w Polsce. Kolejne miejsca pod względem liczebności RSP zajmują województwa: opolskie (około 13% łącznej liczby RSP) oraz dolnośląskie (około 10%). Niewiele rolniczych spółdzielni produkcyjnych funkcjonuje natomiast w województwie lubuskim i warmińsko-mazurskim. Średnia liczba RSP z województw dla kraju wynosi 52 jednostki.



Rys. 2. Rozmieszczenie przestrzenne rolniczych spółdzielni produkcyjnych w Polsce według stanu na 31.12.2009 r.

Fig. 2. The distribution of agricultural productive cooperatives in Poland, as of 31.12.2009

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Krajowego Związku Rewizyjnego Rolniczych Spółdzielni Produkcyjnych

Rozmieszczenie przestrzenne rolniczych spółdzielni produkcyjnych w naszym kraju nie zmienia się co najmniej od kilku lat. Prawdopodobnie jest to związane z długoletnią tradycją ich funkcjonowania oraz specyficznymi warunkami przyrodniczymi obszarów, na których występują. Spadkowe tendencje ilościowe RSP zarówno w skali całego kraju, jak i poszczególnych województw pozwalają jedynie przypuszczać, że liczba tych podmiotów będzie się zmniejszać. Jednak należałoby również postawić pytanie o to, jaki sposób na przetrwanie i rozwój znajdą dla siebie pozostałe spółdzielnie i jaką rolę odegra w tym względzie integracja kontynentu europejskiego.

Adaptacja europejskich modeli spółdzielczości rolniczej do polskich warunków

W maju 2004 r. nowoczesne rolnictwo Unii Europejskiej i jej prężne organizacje farmerskie stanęły do konfrontacji z gospodarstwami rolnymi i innymi przedsiębiorstwami rolniczymi występującymi w Polsce. Dotychczas zewnętrzna konkurencja ze wszystkimi krajami zjednoczonej Europy, stała się konkurencją wewnętrzną, w której współzawodniczą ze sobą jednostki będące częściami tego samego organizmu gospodarczego [Czyżewski, Czyżewski i Hennisz-Matuszczak 2005]. Jednocześnie pojawiły się szanse adaptowania do polskich warunków gotowych i sprawdzonych rozwiązań dotyczących organizacji podmiotów działających na rynku rolno-spożywczym, w tym spółdzielczości rolniczej. Oczywiście, aby zapewnić skuteczność takiej adaptacji, przy wdrażaniu europejskich rozwiązań należy uwzględnić miejscową sytuację, tradycje i zamierzenia.

Spółdzielczość rolnicza w poszczególnych krajach Unii Europejskiej już kilkanaście lat temu wprowadzała wiele zmian strukturalno-organizacyjnych w celu zwiększenia efektywności i sprawności działania, mających przyczynić się nie tylko do utrzymania obecnych pozycji, ale i ekspansji na zintegrowanym rynku [Stolińska-Janic 1995]. Zmiany te polegały głównie na:

- koncentracji organizacyjnej i łączenia lokalnych spółdzielni, tam gdzie było to uzasadnione rozwojem specjalizacji i zmianami strukturalnymi w samym rolnictwie;
- koncentracji funkcjonalnej oraz tworzeniu wspólnych wyspecjalizowanych zrzeszeń usługowych lub produkcyjnych, mających najczęściej status spółek kapitałowych, których udziałowcami obok spółdzielni podstawowych stały się firmy prywatne, duże farmy i spółdzielnie z innych branż.

W rezultacie tych przeobrażeń, odbywających się najczęściej poprzez fuzje, wykupy, filializację oraz partnerstwo handlowe, przemysłowe i finansowe, obok tradycyjnych spółdzielni pojawiły się wielkie organizacje o zasięgu regionalnym, krajowym, a nawet międzynarodowym [Mierzwa 2005].

W wielu krajach przez lata wykształcił się model spółdzielni federacyjnej, prowadzącej działalność w formie unii (związku). Obecnie jednak ten sposób organizowania się stał się mniej popularny ze względu na kilka zasadniczych przyczyn, do których należą:

- niedopasowanie do warunków gospodarki rynkowej, w której rolnicy w mniejszym stopniu są chronieni przez państwo, a konkurencja ze strony innych struktur spółdzielczych jest silniejsza;
- problematyczna kontrola spółdzielni przez jej członków wynikająca z dużych odległości pomiędzy spółdzielcami a terenem działalności handlowej – sygnały rynkowe muszą przejść kilka stadiów poprzez jednostki lokalne, regionalne i krajowe, co zwiększa zagrożenie ich zniekształcenia;
- ryzyko wyalienowania członków spółdzielni prowadzące do zmniejszenia zainteresowania kontrolą i finansowaniem ich organizacji.

W odpowiedzi na zmiany zachodzące w otoczeniu związane przede wszystkim z postępującą integracją w kanałach rolno-spożywczych, europejskie struktury spółdzielcze otworzyły się na kapitał zewnętrzny. Spółdzielnie bowiem zostały niejako zmuszone do uzyskania dodatkowych środków finansowych, których ani ich członkowie ani klasyczne

pożyczki nie są w stanie zabezpieczyć. W praktyce pozyskiwanie kapitału zewnętrznego odbywa się trzema metodami, do których zalicza się filializację, fuzje i przejęcia oraz transformację w spółki akcyjne, spółki z ograniczoną odpowiedzialnością i publiczne spółki akcyjne z ograniczoną odpowiedzialnością tzw. PLC.

Filializacja jest procesem tworzenia spółek SA z udziałem kapitału spółdzielczego, przy zachowaniu bazowej spółdzielni-matki. Czasami w wyniku tego procesu powstaje struktura holdingu między spółdzielnią-matką i filiami. Filializacja prowadzi do koncentracji przemysłowej i handlowej oraz pozwala na penetrowanie rynku w ramach struktur oligopolistycznych. Taki sposób organizacji podmiotów spółdzielczych funkcjonował już przeszło dekadę temu w wielu krajach europejskich.

Inną metodą pozyskiwania kapitału przez spółdzielnie rolnicze w Europie są fuzje prowadzące do powstania dużych spółdzielni regionalnych. Przypadki takie odnaleźć można w Niemczech, Finlandii, Danii, Szwecji czy Francji. Podstawową przyczyną połączeń w sektorze spółdzielczym jest dążenie do powiększenia konkurencyjności poprzez prowadzenie działalności na większą skalę. Ponadto większe spółdzielnie są w stanie zaoferować skuteczniejsze systemy administracyjne dla utrzymywania kontaktów z członkami. W miarę polepszania rezultatów ekonomicznych połączone podmioty spółdzielcze mogą również zwiększać korzyści swoich właścicieli-użytkowników. Co więcej, połączeniom spółdzielczym sprzyja prawo unijne, które przewiduje możliwość zakładania tzw. spółdzielni europejskich, prowadzących działalność w wymiarze transgranicznym.

Kolejnym charakterystycznym dla spółdzielczości Europy zjawiskiem jest nabywanie innych przedsiębiorstw. Przejmowanie firm następuje najczęściej w tym samym otoczeniu handlowym bądź w branżach pokrewnych. Do podstawowych przesłanek przemawiających za kupowaniem innych przedsiębiorstw należy osiąganie korzyści płynących z ekonomiki skali, wzrost konkurencyjności, czy tworzenie dodatkowych kanałów zbytu. Przykłady takiego postępowania znaleźć można niemal we wszystkich krajach europejskich, a ich ilość niezmiennie wzrasta.

Doświadczenia państw członkowskich Unii Europejskiej w zakresie kształtowania struktur spółdzielczości rolniczej pozwalają wskazać kierunki rozwoju spółdzielni rolniczych w Polsce. Ruch spółdzielczy w naszym kraju bowiem, by utrzymać się w warunkach integracji, powinien dostosować się do modelu istniejącego w gospodarce zjednoczonej Europy. Adaptacja europejskich modeli spółdzielczości rolniczej, które jedynie w zdawkowy sposób opisane zostały powyżej, wiąże się z koniecznością pokonania oporów przed podejmowaniem wspólnej działalności, wprowadzenia nowoczesnych metod zarządzania i modernizacji bazy materialnej spółdzielni, a przede wszystkim – pozyskania większego zasilania kapitałowego.

W kontekście przejmowania organizacyjno-strukturalnych rozwiązań europejskich dla rolniczych spółdzielni produkcyjnych procesy dostosowawcze oznaczają w szczególności:

- podejmowanie kooperacji międzyspółdzielczej w celu stworzenia spółdzielczych zintegrowanych łańcuchów kontroli całej drogi produktów żywnościowych od producenta surowca (RSP) do konsumenta;
- integrację gospodarczą z innymi przedsiębiorstwami i rolnikami indywidualnymi celem stworzenia silniejszych, bardziej konkurencyjnych organizacji;
- włączanie się w międzynarodową współpracę gospodarczą i współdziałanie z zagranicznymi partnerami we wspólnych przedsiębiorstwach.

Żmudne i długotrwałe procesy dostosowawcze rolniczych spółdzielni produkcyjnych do wymagań wspólnego rynku rozpoczęły się już przed oficjalnym przystąpieniem Polski do Unii Europejskiej. Ich rezultaty dają się dziś sprowadzić głównie do zwiększonego tempa reprodukcji majątku, ograniczania nakładów pracy, umiejętnego wykorzystywania dotacji na inwestycje związane z modernizacją potencjału wytwórczego oraz poprawy wyników finansowych [Adamski 2008]. Jednak jednym z najbardziej wyraźnych efektów wpływu integracji europejskiej na działalność rolniczych spółdzielni produkcyjnych jest organizowanie się tych podmiotów w tzw. grupy producentów rolnych, posiadających dostęp do unijnych środków pomocowych przeznaczonych na rozwój rolnictwa, przetwórstwa rolnego i usług dla rolnictwa.

Szanse rozwoju rolniczych spółdzielni produkcyjnych zrzeszonych w grupach producenckich

Od listopada 2000 roku, dzięki wejściu w życie ustawy o grupach producentów rolnych i ich związkach [Ustawa... 2000], istnieje w Polsce prawna możliwość tworzenia grup producentów rolnych. Ustawa ta, dwukrotnie nowelizowana w 2004 i 2006 roku, określa zasady organizowania się producentów rolnych w grupy oraz grup w ich związki, a także warunki korzystania z przewidzianych w ustawie form wsparcia. Grupy producentów rolnych (GPR) zakładają sami producenci w formie spółdzielni, zrzeszeń, spółek lub stowarzyszeń w celu prowadzenia działalności gospodarczej [Kozak 2006]. Organizacje te stanowią rozszerzenie działalności prowadzonej przez członków w ich gospodarstwach rolnych i ułatwiają im wprowadzenie własnej produkcji na rynek produktów uszlachetnionych, o podwyższonej wartości dodanej.

„Grupowanie się” rolników przynosi wielostronne korzyści. Dla samych producentów są to przede wszystkim: poprawa konkurencyjności i budowa partnerskich kontaktów z innymi uczestnikami rynku; poprawa ekonomicznych efektów gospodarowania dzięki ograniczeniu liczby pośredników, dostosowania produkcji do wymogów rynku, wspólnym inwestycjom i wspólnej promocji produktów; wieloletnie powiązania kooperacyjne z odbiorcami sprzyjające stabilizacji sytuacji ekonomicznej poszczególnych gospodarstw. Dla konsumentów produkt pochodzący z grupy producentów rolnych oznacza natomiast towar jednolity odmianowo, spełniający standardy jakościowe, właściwie zapakowany i oznakowany i względnie tani.

W ciągu ostatnich kilku lat liczba GPR wzrastała w szybkim tempie. Obecnie w Polsce funkcjonuje ponad 500 grup producentów rolnych, z których co czwarta prowadzi działalność w formie spółdzielni³. Najwięcej z nich zorganizowanych jest w województwach: wielkopolskim, dolnośląskim, kujawsko-pomorskim i opolskim. Najczęściej grupy tworzone są dla takich produktów jak: ziarno zbóż i nasiona roślin oleistych, owoce i warzywa oraz trzoda chlewna. Jednakże lista produktów, ze względu na które dozwolone jest zakładanie grupy producentów rolnych, jest bardzo długa i obejmuje nawet takie osobliwe wyroby jak szynszyle, ślimaki czy daniele.

Rolnicze spółdzielnie produkcyjne coraz częściej same zakładają lub przystępują do grup producentów rolnych. Do końca 2008 roku w Polsce działało około 24 grup producentów rolnych, których członkami były rolnicze spółdzielnie produkcyjne, a w

³ Dane Krajowej Rady Spółdzielczej według stanu na dzień 31.12.2009 r.

niektórych przypadkach również indywidualni rolnicy⁴. W produkcji roślinnej dla tych grup przeważały zboża i rzepak, rzadziej owoce i warzywa, ziemniaki i chmiel, natomiast w produkcji zwierzęcej trzoda chlewna i mleko. Utworzone z inicjatywy RSP grupy producentów rolnych mają na ogół charakter lokalny, ale funkcjonują również grupy o zasięgu międzywojewódzkim. Działają one głównie w województwach: opolskim, podkarpackim, kujawsko-pomorskim i wielkopolskim.

Dotychczasowe doświadczenia wskazują, że grupy producenckie stanowią dla rolniczych spółdzielni produkcyjnych korzystną formę integracji gospodarczej, którą należy intensywnie rozpowszechniać w latach następnych. Poza wspomnianymi korzyściami wynikającymi ze współdziałania w ramach zespołów producenckich RSP, jako ich członkowie, mogą również ubiegać się o pomoc finansową, jaką przygotowała Unia Europejska w stworzonym systemie wspierania organizacji producentów rolnych. Oferowana pomoc jest realizowana na podstawie rocznej wartości netto sprzedanych produktów wytwarzanych w gospodarstwach członków grupy i wynosi: 5,0%, 5,0%, 4,0%, 3,0%, i 2,0% wartości produkcji sprzedanej, stanowiącej równowartość w złotych do sumy 1 mln euro, odpowiednio w pierwszym, drugim, trzecim, czwartym i piątym roku albo – 2,5%, 2,5%, 2,0%, 1,5%, i 1,5% wartości produkcji sprzedanej, stanowiącej równowartość w złotych do sumy 1 mln euro, odpowiednio w pierwszym, drugim, trzecim, czwartym i piątym roku [Urban i Olszańska 2008]. Wysokość wsparcia za dany rok działalności grupy nie może jednak przekroczyć: w pierwszym i drugim roku 100 tys. euro; w trzecim roku 80 tys. euro; w czwartym roku 60 tys. euro; w piątym roku 50 tys. euro. Pozyskane fundusze mogą być przeznaczone nie tylko na działalność administracyjną, ale także na wszystkie priorytetowe cele grupy, w tym na inwestycje.

Ponadto, rolnicze spółdzielnie produkcyjne zrzeszone w grupach producenckich mogą ubiegać się o pomoc krajową w formie dopłaty do spłaty odsetek od kredytów zaciągniętych przez grupę na realizację inwestycji (linia kredytowa nGP) [Organizacja... 2008]. Kredyt może zostać udzielony m. in. na: zakup, budowę i remont budynków inwentarskich, budynków dla przetwórstwa produktów rolnych i innych budynków; zakup i budowę silosów; utwardzanie placów; budowę przyłączy do sieci kanalizacyjnych; budowę i modernizację ujęć wody i oczyszczalni ścieków; zakup maszyn i urządzeń do produkcji rolnej, przetwórstwa produktów rolnych i innych; zakup samochodów specjalistycznych; zakup stada podstawowego oraz materiału nasadzeniowego roślin wieloletnich; wdrażanie systemów zarządzania jakością.

Dodatkowo, dla grup producentów rolnych przewidziane są dwa zwolnienia podatkowe. Pierwsze z nich, zwolnienie z podatku od nieruchomości, obejmuje budynki i budowle wykorzystywane wyłącznie na prowadzenie działalności w zakresie sprzedaży produktów wytworzonych w gospodarstwach członków grupy lub na przechowywanie, konfekcjonowanie i standaryzację produktów oraz zaopatrzenie członków grupy w środki produkcji. Drugi rodzaj ulgi podatkowej, zwolnienie z podatku dochodowego od osób prawnych, dotyczy dochodów grupy producentów rolnych ze sprzedaży produktów, ze względu na które grupa została utworzona, w części wydatkowanej na zakup środków do produkcji przekazanych członkom grupy i/lub szkolenie członków grupy.

Biorąc powyższe pod uwagę, szanse rozwoju rolniczych spółdzielni produkcyjnych wynikające z przynależności do grup producentów rolnych znacznie wzrastają. Jest to

⁴ Dane Krajowego Związku Rewizyjnego Rolniczych Spółdzielni Produkcyjnych

zasługą przede wszystkim korzyści czerpanych ze współdziałania oraz możliwości pozyskiwania funduszy bezpośrednio na rozwój działalności.

Wnioski

Przeprowadzone rozważania doprowadziły do sformułowania następujących wniosków.

- Rolnicze spółdzielnie produkcyjne stanowią atrakcyjną formę gospodarowania przede wszystkim dla samych rolników, ale także dla lokalnej społeczności i gospodarki kraju. Ich malejąca liczba wskazuje jednak na brak zainteresowania tą formą działalności. Przyczyn tego zjawiska należy upatrywać w niekorzystnym polityczno-prawnym klimacie działalności analizowanych podmiotów oraz negatywnym ich wizerunku, będącym rezultatem swoistego „upaństwowienia” tych podmiotów w przeszłości.
- Wiodący kierunek działalności spółdzielni rolniczych w krajach Unii Europejskiej stanowi integracja pionowa i pozioma w sferze gospodarczej. Wykorzystując doświadczenia państw europejskich w zakresie kształtowania struktur spółdzielczości rolniczej, istniejące w Polsce RSP swoich szans rozwojowych powinny szukać we wzajemnej koncentracji działalności, współpracy międzyspółdzielczej oraz kooperacji z innymi przedsiębiorstwami i rolnikami indywidualnymi.
- Przystępowanie rolniczych spółdzielni produkcyjnych do grup producentów rolnych umożliwiło im korzystnie ze środków unijnych oraz krajowych przeznaczonych na rozwój rolnictwa, przetwórstwa rolnego i usług dla rolnictwa. Z szansy tej wciąż korzysta jednak niewiele, bo zaledwie 3% RSP. Taki stan rzeczy pozwala stwierdzić, że rolnicze spółdzielnie produkcyjne dążą do prowadzenia działalności „na własną rękę”. Nie należy zatem oczekiwać, że tworzenie zespołów producenckich z udziałem RSP w najbliższej przyszłości będzie zjawiskiem masowym.

Literatura

- Adamski M. [2008]: Procesy dostosowawcze w rolniczych spółdzielniach produkcyjnych, IERiGŻ, Warszawa, ss. 7-54.
- Bajan K. [1988]: Niektóre problemy rolniczej spółdzielczości produkcyjnej, [w:] Społeczne i ekonomiczne warunki rozwoju RSP: materiały z konferencji naukowej IERiGŻ oraz CZRSP w RKS Buszewko (22 – 24 września 1987 r.), Wydawnictwo Spółdzielcze CZS Samopomoc Chłopska, Warszawa, ss. 113.
- Czyżewski A., Czyżewski B., Henisz-Matuszczak A. [2005]: Procesy globalizacji a spółdzielczość w sektorze rolno-żywnościowym, [w:] *Wież i Rolnictwo* 4 (129), ss. 90.
- Domagalski A. [2006]: Spółdzielnie rolnicze – szansa czy konieczność. Wystąpienie na otwarciu konferencji spółdzielczości rolniczej, [w:] Spółdzielczość rolnicza w rozwoju wsi i rolnictwa. Materiały na konferencję w dniu 1 – 2 czerwca 2006 r., w Centrum Szkoleniowo-Konferencyjnym KZRS „Samopomoc Chłopska” w Miedzeszynie, Krajowa Rada Spółdzielcza, Warszawa, ss. 13-16.
- Kozak M. [2006]: Kierunki zmian w prawodawstwie dotyczącym grup producentów rolnych, [w:] Spółdzielczość rolnicza w rozwoju wsi i rolnictwa. Materiały na konferencję w dniu 1 – 2 czerwca 2006 r., w Centrum Szkoleniowo-Konferencyjnym KZRS „Samopomoc Chłopska” w Miedzeszynie, Krajowa Rada Spółdzielcza, Warszawa, ss. 106-107.
- Mierzwa D. [2005]: W poszukiwaniu nowego modelu spółdzielczości rolniczej, Wyd. AR, Wrocław, s. 44-49.
- Organizacja i funkcjonowanie grup producentów rolnych. [2008]. W. Boguta (red.), Krajowa Rada Spółdzielcza, Warszawa, ss. 66-69.

- Rolnictwo w Polsce. Rolnicze spółdzielnie produkcyjne. [2008]. K. Stanisławski (red.), Wyd. „Czarno-Biała”, Bydgoszcz, ss. 8.
- Stolińska-Janic J. [1995]: Polska spółdzielczość wobec problemów integracji z Unią Europejską, [w:] Rolnictwo w procesie integrowania Polski z Unią Europejską. T. III. Spółdzielczość rolnicza w procesie przekształceń rynkowych, M. Adamowicz (red.), Wyd. SGGW, Warszawa, ss. 43.
- Urban S., Olszańska A. [2008]: Sprzedaż bezpośrednia gospodarstw rolnych i grup producentów z produkcją bydła, Wyd. AD REM, Wrocław 2008, ss. 41.
- Ustawa z dnia 15 września 2000 r. o grupach producentów rolnych i ich związkach oraz o zmianie innych ustaw [2000], *Dz. U.* nr 88 poz. 983 z późn. zm.
- Ustawa z dnia 16 września 1982 r. Prawo spółdzielcze [1982], *Dz. U.* nr 30 poz. 210, Art. 138.

Barbara Hadryjańska¹
Katedra Ekonomii
Uniwersytet Przyrodniczy w Poznaniu

Ekologizacja procesu produkcji wielkopolskich przedsiębiorstw mleczarskich²

The ecologization of production process in Wielkopolska dairy companies

Synopsis. W pracy przedstawiono działania ekologizacyjne, jakie są prowadzone w przedsiębiorstwach mleczarskich na terenie Wielkopolski. Badaniom ankietowym poddano 32 jednostki, wśród których występowały przedsiębiorstwa małe, średnie i duże. Respondenci odpowiadali na pytania związane z czynnikami motywującymi do podejmowania działań prośrodowiskowych, a także priorytetami, czy też barierami takich działań. Przedsiębiorstwa mleczarskie określały zmiany parametrów środowiskowych oraz zmiany w polityce środowiskowej firmy. W badanych przedsiębiorstwach podejmowane są działania prośrodowiskowe, których forma oraz intensywność zależą od wielkości jednostki produkcyjnej. W większości badanych przedsiębiorstw poprawie uległy parametry środowiskowe, takie jak waga odpadów w przeliczeniu na produkt gotowy, ilość opakowań odzyskiwanych w stosunku do całkowitej ilości opakowań, wielkość emisji do atmosfery, czy też ilość ścieków powstających w procesie produkcji.

Słowa kluczowe: ekologizacja, przedsiębiorstwa mleczarskie, ochrona środowiska.

Abstract. The ecologization activities were presented in the article. They were conducted in Wielkopolska dairy companies. 32 units were included in the inquiry, among which there were small, medium and large companies. The respondents answered to questions which concerned the factors motivating to undertaking the pro-environmental activities and the priorities as well as the barriers for these activities. The dairy companies indicated changes in their environmental parameters and changes in the company environmental policies. The pro-environmental activities are being taken in the examined companies. Their form and intensity depend on the size of production unit. In most researched companies, the following environmental parameters were improved: the weight of wastes with respect to the weight of finished product, the quantity of recovered packaging in comparison with the total amount of packaging, the volume of emissions to atmosphere and the quantity of sewage produced in the production process.

Key words: ecologization, dairy companies, environmental protection.

Wstęp

Ekologizacja produkcji jest to ogół działań prowadzonych w jednostkach gospodarczych związanych ściśle z produkcją, których głównym celem jest poprawa ich parametrów środowiskowych. W przedsiębiorstwach, w których oprócz aspektów ekonomicznych, równie ważne są aspekty środowiskowe, dba się o wdrażanie działań mających ograniczyć zużycie wody i energii, minimalizujących powstawanie odpadów oraz

¹ Dr, email: hadryjanska@up.poznan.pl

² Praca naukowa finansowana ze środków na naukę w latach 2010-2012 jako projekt badawczy.

zanieczyszczeń atmosfery. Kierownictwo naczelne jednostek prośrodowiskowych widzi potrzebę inwestowania w szereg działań mogących polepszyć wizerunek przedsiębiorstwa działającego na rynku, na którym świadomość ekologiczna konsumentów jest coraz większa. Połączenie procesu produkcji z jego ekologizacją daje tym jednostkom gwarancję, że ilość zanieczyszczeń wytwarzanych w jego toku jest ściśle kontrolowana, a ponadto zrobiono wszystko, by tę ilość ograniczyć. Dodatkową korzyścią może być dodatni efekt ekonomiczny związany ze zmniejszeniem opłat i kar środowiskowych oraz lepszą organizacją pracy i przepływem surowców.

W opracowaniu zostaną przedstawione wybrane aspekty badań nad ekologizacją przedsiębiorstw mleczarskich funkcjonujących na terenie Wielkopolski, które to jednostki są liczącym sektorem w przemyśle polskim. Celem badań, których wynikiem jest niniejsza prezentacja było stwierdzenie, czy w przedsiębiorstwach mleczarskich proces produkcji jest poddany zmianom ekologizacyjnym i w jakim stopniu zależą te zmiany od wielkości jednostek gospodarczych. Przedstawione wyniki badań koncentrują się w znacznym stopniu na priorytetowym celu polityki ekologicznej państwa, jakim jest zapobieganie powstawania zanieczyszczeń oraz oszczędzanie zasobów naturalnych.

Materiał i metoda

Prezentowane badania to część szerszego tematu badawczego, którego główną tezę stanowi twierdzenie o wpływie działań prośrodowiskowych wdrażanych w przedsiębiorstwach mleczarskich na ich konkurencyjność. Jednak ze względu na charakter niniejszej prezentacji charakterystyka badań zostanie celowo ograniczona wyłącznie do działań ekologizacyjnych.

Przedmiotem badań przeprowadzonych w 2008 roku było zaprezentowanie, jak przedsiębiorstwa mleczarskie oceniają swoją działalność ekologizacyjną na rynku krajowym. Podmiotem badań były przedsiębiorstwa mleczarskie zlokalizowane na terenie Wielkopolski, które zatrudniają powyżej 9 osób (przedsiębiorstwa małe, średnie i duże). Z danych uzyskanych w ostatnim kwartale 2007 z Głównego Urzędu Statystycznego wynikało, że przedsiębiorstw małych było 21, średnich 27, a dużych 9, czyli w sumie wszystkich przedsiębiorstw 57. W wyniku podjętych czynności przygotowawczych do badań udało się ustalić, że w rzeczywistości przedsiębiorstw mleczarskim w województwie wielkopolskim funkcjonuje 39, a 18 jednostek z listy danych statystycznych już nie istnieje, bądź nie prowadzi działalności produkcyjnej związanej z sektorem mleczarskim.

Materiał pierwotny do badań stanowiły informacje uzyskane podczas wywiadu bezpośredniego, opartego na kwestionariuszu ankietowym, przeprowadzonego z członkami zarządu oraz kierownictwem średniego szczebla np. z kierownikami marketingu lub działu handlowego, kierownikami działu technicznego lub działu ds. ochrony środowiska, a także z pełnomocnikami ds. jakości. Kwestionariusz ankietowy został podzielony na 4 części, przy czym część która odgrywa kluczową rolę dla niniejszego opracowania była związana z działaniami prośrodowiskowymi badanych jednostek. Ankietowani odpowiadali na pytania związane z ochroną atmosfery, gospodarką wodną oraz gospodarką odpadami. Ostatnia część ankiety dotyczyła charakterystyki badanych przedsiębiorstw pod kątem poziomu zatrudnienia, formy organizacyjnej, rodzaju prowadzonego przetwórstwa, najważniejszego rynku zbytu, rocznej wielkości sprzedaży oraz zmiany wyniku finansowego i rentowności ze sprzedaży netto w ciągu ostatnich 5 lat.

Próbę generalną badanej populacji stanowiło 39 przedsiębiorstw, z czego wśród 32 jednostek przeprowadzono wywiad bezpośredni, a pozostałe firmy odmówiły odpowiedzi zakrywając się najczęściej tajemnicą handlową i koniecznością ochrony przedsiębiorstwa przed konkurencją. W związku z tym badane przedsiębiorstwa stanowiły 82% tej populacji, co należy uznać za reprezentatywną jej próbę.

Prawie 75% badanych przedsiębiorstw to jednostki, które powstały do 1989 roku, a niecałe 10% to przedsiębiorstwa, które funkcjonują na rynku od 1996 roku. 61,3% analizowanych przedsiębiorstw to spółdzielnie, a 25,8% to spółki z ograniczoną odpowiedzialnością. Tylko nieliczne przedsiębiorstwa mleczarskie z badanego terenu to osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą oraz spółki cywilne. Ponad połowa ankietowanych jednostek to przedsiębiorstwa średnie, 19,3% to jednostki małe, a 22,6% badanych stanowią przedsiębiorstwa duże. Przedsiębiorstwa, które analizowano produkują mleko oraz napoje mleczne (74,2%), sery białe (67,7%), masło (54,8%), mleko w proszku (22,6%), sery twarde oraz sery topione (po 19,3%), a także sery miękkie i lody (po 9,7%). Dla 80% badanych przedsiębiorstw głównym rynkiem zbytu jest rynek krajowy, natomiast rynek międzynarodowy stanowi jedynie 19%. U większości ankietowanych brak jest zaangażowania kapitału zagranicznego (niecałe 11%). Prawie połowa badanych jednostek wykazała, że w ciągu ostatnich 5 lat nieznacznie zwiększył się wynik finansowy, a wzrost dosyć znaczący odnotowano u 26% przedsiębiorstw. Tylko niecałe 10% badanych to jednostki, u których wynik finansowy w tym okresie zmniejszył się.

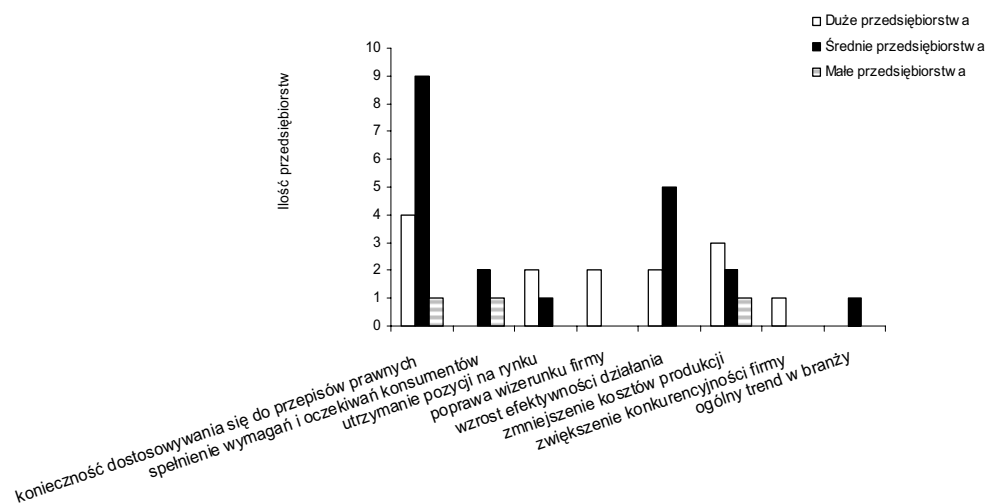
Wyniki badań

Respondenci odpowiadali na pytania związane z czynnikami motywującymi do podejmowania działań prośrodowiskowych, a także priorytetami, czy też barierami takich działań. Przedsiębiorstwa mleczarskie określały zmiany parametrów środowiskowych oraz zmiany w polityce środowiskowej firmy. Badane jednostki w przypadku większości pytań podawały swoją oceną, czyli przypisywały konkretnym parametrom cyfrę od 1 (największe znaczenie) do 5 (najmniejsze znaczenie). Poszczególne pytania ankietowe zostały opracowane z uwzględnieniem wielkości badanej jednostki (duże, średnie, małe).

Na poniższym wykresie zostały zaprezentowane główne powody, którymi kierują się przedsiębiorstwa mleczarskie podejmując działania prośrodowiskowe. Przedsiębiorstwa duże i średnie za główny powód podjęcia takich działań podawały konieczność dostosowania się do wymogów prawnych. Wśród jednostek dużych ważnym powodem była również możliwość zmniejszenia kosztów produkcji, a dla jednostek średnich wzrost efektywności działania. Dla przedsiębiorstw małych w równym stopniu przy podjęciu decyzji o wdrażaniu działań proekologicznych ważny był przymus prawny [Ustawa... 2001], spełnienie wymagań konsumentów oraz możliwość zmniejszenia kosztów produkcji.

Przedmiotem badań była również kwestia związana z określeniem priorytetów w działaniach prośrodowiskowych (rys. 2). Jedynie średnie przedsiębiorstwa wskazały w większości na redukcję ilości odpadów jako nadrzędnego celu w polityce ekologicznej. Dla dużych jednostek największe znaczenie miało zmniejszenie emisji do atmosfery, a małe przedsiębiorstwa skoncentrowały się na działaniach mających ograniczyć ilość energii potrzebnej do ich funkcjonowania. Około 50% przedsiębiorstw średnich wskazało także na redukcję zanieczyszczeń gazowych, redukcję zanieczyszczeń wód oraz zmniejszenie

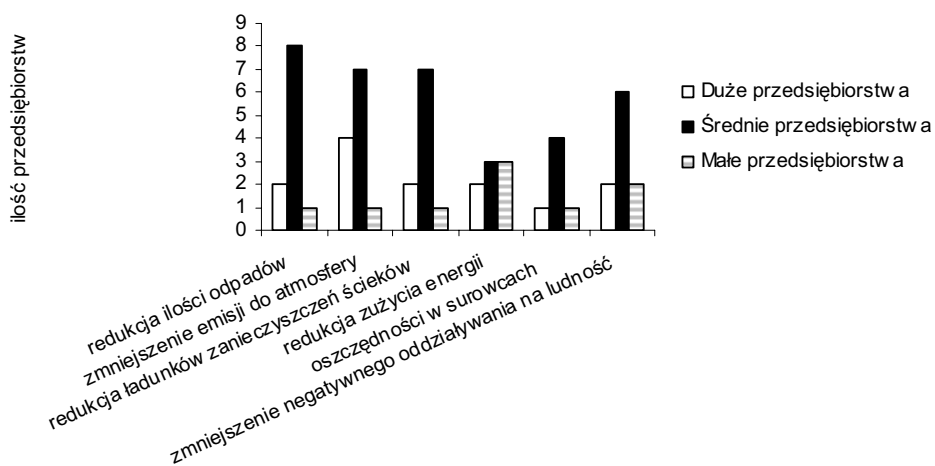
negatywnego oddziaływania na ludność jako ważnego kroku w realizacji strategii środowiskowej.



Rys. 1. Główne powody podejmowania działań proekologicznych

Fig. 1. The main reasons for undertaking the environmental activities

Źródło: badania własne



Rys. 2. Priorytetowe działania prośrodowiskowe

Fig. 2. The priority environmental activities

Źródło: badania własne

Tabela 1. Sposoby ograniczenia zużycia wody

Table 1. The methods of water consumption limitation

Sposoby ograniczenia zużycia wody	Przedsiębiorstwa duże	Przedsiębiorstwa średnie	Przedsiębiorstwa małe	
Optymalna konfiguracja urządzeń	0,0	83,3	50,0	
Ponowne użycie wody z mycia skrzynek	12,5	11,1	16,7	
Zapobieganie nadmiernemu zużyciu chłodzonej wody podczas przerw w procesie produkcji	37,5	61,1	33,3	
W systemach CIP ograniczenie liczby płukań przez zastosowanie komputerowych systemów sterowania	87,5	72,2	50,0	
Ulepszenie mycia pojazdów przez specjalnie zaprojektowane myjnie	50,0	61,1	33,3	
Stosowanie do mycia węży z uchwytami pistoletowymi	62,5	72,2	50,0	
Wykorzystanie wody z węży do mycia zakładu i pojazdów	75,0	55,6	33,3	
Zmniejszenie zapotrzebowania na wodę do chłodzenia w procesie UHT przez lepszą regulację temperatury	12,5	5,6	16,7	
Zastępowanie szklanych butelek torebkami foliowymi	25,0	61,1	33,3	
Recyrkulacja ścieków po chłodzeniu szczeliwa do kartonów	0,0	0,0	0,0	
Zastosowanie w linii produkcyjnej mleka w proszku wyparek wielodziałowych	25,0	16,7	0,0	
	celów p. pożarowych.	12,5	22,2	33,3
Ponowne użycie kondensatu z wyparek do różnych celów:	mycia pojazdów	37,5	33,3	16,7
	mycia sprzętu	12,5	22,2	16,7
	płukania	12,5	22,2	16,7
Prawidłowe określenie i kontrola ilości wody do mycia przy produkcji serów	50,0	16,7	50,0	
Stosowanie obiegów zamkniętych wody do chłodzenia	75,0	72,2	33,3	
Stosowanie kondensatorów i chłodni kominowych	37,5	33,3	0,0	
Stosowanie etapów czyszczenia na sucho	25,0	5,6	16,7	

Źródło: badania własne

Badanym przedsiębiorstwom zadano szczegółowe pytania związane z gospodarką wodno-ściekową. Na tej podstawie ustalono, że obecnie około 84% przedsiębiorstw mleczarskich odprowadza ścieki do kanalizacji, a pozostałe przedsiębiorstwa odprowadzają je do rzek lub jezior, przy czym nie zaszły żadne zmiany w tym względzie w stosunku do okresu poprzedniego. W badanym roku ponad 75% przedsiębiorstw odsprzedawało serwatkę powstającą w procesie produkcji przetworów mleczarskich innym podmiotom, a pozostałe jednostki ponownie ją wykorzystywały we własnym zakresie lub usuwało ze ściekami.

Zgodnie z polityką ekologiczną UE przedsiębiorstwa produkcyjne powinny się kierować nadrzędną zasadą mówiącą o oszczędnej eksploatacji zasobów naturalnych. Badane przedsiębiorstwa wykazały stosowanie różnych metod ograniczania zużycia wody (tab.1).

87,5% przedsiębiorstw dużych wykazało, że w 2008 roku stosowało ograniczenie liczby płukań w systemach CIP, a 75% jednostek ograniczało zużycie wody poprzez wykorzystanie wody z węży do mycia zakładu i pojazdów oraz stosowało obiegi zamknięte wody do chłodzenia. Wśród przedsiębiorstw średnich najczęściej (83,3%) było takich, które wykorzystują do tego celu optymalną konfigurację urządzeń, stosują do mycia węże z uchwytami pistoletowymi oraz ograniczają liczbę płukań i stosują obieg zamknięty wody do chłodzenia (72,2%). Odsetek przedsiębiorstw małych, które w swojej polityce środowiskowej uwzględniły oszczędzanie zużycia wody był znacznie niższy niż w pozostałych jednostkach (mniej niż 50%).

Tabela 2. Sposoby minimalizowania ilości odpadów

Table 2. The methods of wastes minimization

Sposób minimalizacji ilości odpadów	Średnia ocena	Odsetek przedsiębiorstw niewprowadzających minimalizacji ilości odpadów
Stosowanie opakowań wielokrotnego użytku	3,8	53,1
Stosowanie recyklingu odpadów	1,8	21,9
Modyfikacja technologii	2,2	37,5
Usprawnienia gospodarki wewnątrzzakładowej	2,2	37,5
Modyfikacja produktów	2,5	40,6

Źródło: badanie własne

W badaniach analizowano również rodzaj działań podejmowanych w branży mleczarskiej mających na celu zminimalizowanie ilości powstających odpadów (tab. 2). Najważniejszym sposobem minimalizacji ilości odpadów było stosowanie recyklingu oraz wprowadzanie modyfikacji technologii, a także usprawnienie gospodarki wewnątrzzakładowej. Najmniej popularnymi sposobami na minimalizację ilości odpadów było stosowanie opakowań wielokrotnego użytku oraz modyfikacja produktów

Tabela 3. Ocena sposobów zagospodarowania odpadów

Table 3. The evaluation of waste management

Metoda zagospodarowania odpadów	Średnia ocena	Odsetek przedsiębiorstw niewprowadzających określonych rozwiązań
Minimalizowanie ilości	1,9	28,1
Recykling	2,1	12,5
Deponowanie na składowiskach	2,9	46,9
Spalanie	4,7	75,0
Przeznaczenie na pasze	2,5	31,2
Wykorzystanie w rolnictwie np. jako nawozy	3	59,4
Sprzedaż np. do budowy dróg	3,4	65,6
Zakopywanie	4	87,5

Źródło: badania własne

Oprócz priorytetowego działania, jakim jest minimalizowanie ilości powstających odpadów, badane jednostki oceniły inne metody ostatecznego zagospodarowania odpadów (tab. 3).

Najczęściej używaną metodą zagospodarowania odpadów było minimalizowanie ich ilości oraz stosowanie recyklingu. Najmniej popularnym sposobem postępowania z odpadami było ich spalanie oraz zakopywanie. Ponad połowa badanych jednostek nie zajmuje się sprzedażą odpadów na wykorzystanie do budowy dróg lub też w rolnictwie jako nawozy.

Przedsiębiorstwa sektora mleczarskiego realizując obraną strategię środowiskową skupiają swoje działania głównie wokół zmniejszenia ilości zanieczyszczeń atmosfery (tab. 4).

Tabela 4. Metody ograniczania ilości powstających zanieczyszczeń powietrza

Table 4. The methods of limitation of atmosphere contamination

Metoda ograniczania emisji	Średnia ocena	Odsetek przedsiębiorstw nieograniczających emisji danymi sposobami
Ograniczenie pyłów przez filtry cyklonowe	2,6	65,6
Stosowanie filtrów rękawowych	2,5	87,5
Przechodzenie na opalanie gazem	1,2	28,1
Stosowanie płuczki rozpyłowej lub wtrysku suchego	4,0	93,7
Zastosowanie w amoniakalnych systemach, chłodniczych programu wykrywania i napraw przecieków (LDAR)	2,5	68,7
Stała konserwacja potencjalnych źródeł emisji niezorganizowanych	2,2	43,7
Instalacja automatycznych systemów odpowietrzania	2,8	68,7
Przechodzenie na opalanie innym paliwem o niskiej zawartości siarki	2,0	78,1
Stosowanie systemów wychwytyjących w celu ograniczenia emisji punktowych	1,5	87,5
Stosowanie paliw niskokalorycznych (ograniczenie SO ₂)	2,7	78,1
Odsiarczanie paliw	4,0	93,7
Zastosowanie nowoczesnych technologii spalania	1,0	96,9
odsiarczanie gazów spalinowych	4,5	93,7
Zmniejszenie temperatury płomienia	4,3	90,6
redukcja nadmiaru powietrza	3,0	71,9
Stosowanie urządzeń denitryfikacyjnych	4,0	90,6

Źródło: badania własne.

Najbardziej istotnym sposobem na ograniczenie wielkości emisji zanieczyszczeń do atmosfery było kupno i instalacja pieców gazowych. Dostyc popularną metodą okazała się stała konserwacja potencjalnych źródeł emisji niezorganizowanych. Najmniejszym zainteresowaniem przedsiębiorstw mleczarskich cieszyło się odsiarczanie paliw, gazów spalinowych oraz zmniejszenie temperatury płomienia. Ponad 90% ankietowanych nie stosowało w 2008 roku urządzeń denitryfikujących, zmniejszenia temperatury płomienia,

odsiarczania gazów spalinowych i paliw, nowoczesnych technik spalania oraz płuczki rozpyłowej lub wtrysku suchego.

Pomimo wprowadzenia wielu działań prośrodowiskowych, badane przedsiębiorstwa mleczarskie nie posiadają systemów zarządzania środowiskowego (SZŚ). Jedyne 2 jednostki duże są w trakcie wdrażania systemu EMAS, a 4 jednostki wdrażają system wg ISO serii 14000 i zamierzają go certyfikować w najbliższym okresie. Przedsiębiorstwa małe i średnie nawet w dalszej przyszłości nie będą wprowadzać systemu EMAS, a spośród średnich jednostek tylko 1 jest w trakcie wdrażania systemu wg ISO serii 14000, a inne 2 jednostki zamierzają wdrażać ten system w najbliższym czasie. Powodem nie podejmowania działań mających doprowadzić do wdrożenia SZŚ jest głównie brak funduszy (przedsiębiorstwa średnie), brak czasu (przedsiębiorstwa duże) oraz niedostrzeżenie potrzeby takich działań (przedsiębiorstw małe).

Dla jednostek dużych ważnym czynnikiem motywującym do wdrażania SZŚ była poprawa ich wizerunku, stworzenie sprawnego i przejrzystego systemu zarządzania, doskonalenie funkcjonowania zakładu oraz uzyskanie certyfikatu. Przedsiębiorstwa duże podczas wdrażania SZŚ największe koszty poniosły w związku z inwestycjami i remontami, zakupem nowych maszyn i urządzeń oraz zakupem technik i urządzeń pomiarowych. Koszty te były finansowane przede wszystkim ze środków unijnych oraz ze środków własnych, a drugorzędną rolę odgrywały tu środki pochodzące z kredytów bankowych i Ekofunduszu. Głównymi barierami przy wdrażaniu SZŚ były wysokie koszty oraz czasochłonność takich przedsięwzięć.

Podstawowym korzystnym efektem związanym z wprowadzeniem SZŚ było zwiększenie sprawności systemu zarządzania w jednostce oraz zmniejszenie kosztów produkcji, a także doskonalenie funkcjonowania przedsiębiorstwa, wzrost efektywności działania i podniesienie jakości wyrobów. Pozytywne aspekty procesu wdrażania mogłyby być jeszcze lepsze, gdyby większe było zaangażowanie pracowników w ten proces. Negatywnych efektów nie odnotowano. Poprawie uległa znajomość polityki środowiskowej przez pracowników oraz zwiększył się stopień świadomej realizacja tej polityki.

Kierownictwo badanych przedsiębiorstw stwarza warunki do ciągłego doskonalenia SZŚ poprzez informowanie pracowników o celach i zadaniach jednostki. Skuteczność systemu weryfikuje się najczęściej poprzez audyty wewnętrzne. Przeważająca większość przedsiębiorstw dużych zatrudnia specjalistę ds. ochrony środowiska. W przypadku jednostek średnich połowa, a w przypadku jednostek małych tylko co trzecia, z nich posiada takiego pracownika. Większość przedsiębiorstw dużych i średnich wykazała, że prowadzą monitoring wskaźników środowiskowych. Jednostki małe tylko w 30% wykazały, że monitoring taki ma miejsce w ich zakładzie i nic w tym względzie się nie zmieniło się w ciągu ostatnich lat. W prawie wszystkich badanych przedsiębiorstwach jednostka zewnętrzna (najczęściej Wojewódzki Inspektorat Ochrony Środowiska) prowadziła systematyczne kontrole norm środowiskowych.

Podsumowanie

Nowoczesne przedsiębiorstwo to nie tylko jednostka, która wdraża najnowsze rozwiązania ekologiczne, wprowadza nowe produkty na nowy rynek. To również jednostka, której działaniu przyświeca cel związany z ochroną środowiska. Pomimo to, że

na razie działania prośrodowiskowe są postrzegane jako dodatkowy czynnik kosztotwórczy, przepisy prawne oraz zmiana podejścia konsumentów do ekologizacji życia przyczyniają się do zmiany klasycznego myślenia o funkcjonowaniu przedsiębiorstw produkcyjnych. Coraz więcej producentów myśląc o długookresowej strategii rozwoju, nie zapomina o kształtowaniu ekologicznego wizerunku przedsiębiorstwa.

Przedsiębiorstwa mleczarskie są sektorem, w którym odnotować można wyraźne zmiany w polityce prośrodowiskowej, a nadrzędnym czynnikiem motywującym do takich zmian jest konieczność dostosowania się do przepisów prawnych. Priorytetowe działania w zakresie tej polityki zależą od wielkości jednostki. W przedsiębiorstwach dużych jest nim ograniczenie emisji do atmosfery, w średnich jednostkach kładzie się nacisk na gospodarkę odpadami, a w małych przedsiębiorstwach istotne jest ograniczenie zużycia energii. U większości badanych przedsiębiorstw poprawie uległy parametry środowiskowe takie jak waga odpadów w przeliczeniu na produkt gotowy, ilość opakowań odzyskiwanych w stosunku do całkowitej ilości opakowań, wielkość emisji do atmosfery, czy też ilość ścieków powstających w procesie produkcji. W jednostkach małych zaszły największe pozytywne zmiany pod względem działań prośrodowiskowych, a przedsiębiorstwa duże odznaczają się największą intensyfikacją takich działań. Główną barierą działań prośrodowiskowych są duże nakłady finansowe niezbędne do ich wdrożenia. Przedsiębiorstwa mleczarskie widzą potrzebę wprowadzania zmian ekologizacyjnych w swoich jednostkach, a zmiany te w znacznym stopniu dotyczą racjonalizacji gospodarki surowcami naturalnymi oraz zapobiegania powstawania zanieczyszczeń.

Literatura

- Hadryjańska B. [2009]: Działalność prośrodowiskowa przedsiębiorstw mleczarskich po wstąpieniu Polski do Unii Europejskiej. *Problemy Rolnictwa Światowego* t. 8(XXIII), ss. 75-84.
Ustawa z dnia 27 kwietnia 2001 Prawo Ochrony Środowiska [2001]. *Dz. U.* nr.62. poz. 627.

Karol Kociszewski¹
Katedra Ekonomii Ekologicznej
Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

Podażowe uwarunkowania funkcjonowania rolnictwa ekologicznego w świetle badań ankietowych

Supply-side conditions of organic farming functioning in the light of surveys

Synopsis. W artykule przedstawiono wyniki badań ankietowych przeprowadzonych dwukrotnie w 2008 i 2009 roku wśród rolników prowadzących gospodarstwa ekologiczne na Dolnym Śląsku oraz w dziewięciu losowo wybranych województwach w innych regionach. Zidentyfikowano istotne czynniki stanowiące szanse rozwoju rolnictwa ekologicznego, takie jak opłacalność produkcji, rosnące możliwości sprzedaży, możliwość uzyskiwania dotacji UE i korzystne przewidywania rolników odnośnie przyszłych zmian popytu w Polsce. Po stronie barier zwrócono uwagę na wysokie koszty produkcji, trudności związane z biurokratycznymi procedurami administracyjnymi oraz niewystarczające możliwości dotarcia do konsumentów, wynikające ze słabo rozwiniętego systemu dystrybucji. Stwierdzono, że po stronie podaży istnieją korzystne perspektywy rozwoju rynku żywności ekologicznej, jednak należałoby usprawnić politykę wsparcia producentów poprzez podniesienie stawek dotacji, uproszczenie wymogów proceduralno-administracyjnych oraz stymulowanie rozwoju systemu dystrybucji.

Słowa kluczowe: rynek żywności ekologicznej, produkty ekologiczne, rolnictwo ekologiczne, zrównoważony rozwój obszarów wiejskich.

Abstract. The paper contains the analysis of an introductory survey results carried out among organic farmers in Lower Silesia and in nine randomly selected voivodeships outside the region in 2008 and 2009. Thanks to the research, the key factors influencing organic farming were identified. It was revealed that there were such opportunities for organic food market as production profitability, potential growth of sales, EU agri-environmental subsidies and farmers' optimistic predictions of demand growth. The barriers for organic farming development are high production costs, difficulties connected with bureaucratic procedures as well as the underdeveloped distribution system. It was stated that on the supply side there were meaningful opportunities of further development of organic food market but it was conditioned by an intensification of public measures connected with the institutional and financial support such as increasing of the subsidies, simplification of administrative procedures and stimulation of distribution system development.

Key words: organic food market, ecological products, organic farming, sustainable development of rural areas.

Wprowadzenie

Przystąpienie Polski do Unii Europejskiej wpłynęło w istotny sposób na warunki funkcjonowania rolnictwa. Obserwowane zmiany, wynikają przede wszystkim z objęcia polskich gospodarstw instrumentami I i II filaru Wspólnej Polityki Rolnej UE oraz z możliwości zwiększenia eksportu na jednolity rynek europejski. Dotyczy to również

¹ Dr, e-mail: karol.kociszewski@ue.wroc.pl.

producentów stosujących metody rolnictwa ekologicznego, dla których najważniejszym narzędziem wsparcia UE są dotacje do produkcji w ramach programu rolnośrodowiskowego. Najbardziej popularnym pakietem, w ramach tego programu jest właśnie rolnictwo ekologiczne. Ilość gospodarstw ekologicznych dynamicznie rośnie od momentu przystąpienia do UE i można się spodziewać, że proces ten będzie obserwowany również w przyszłości. Zdaniem autora rozwój rolnictwa ekologicznego pozwoli na stymulowanie zrównoważonego rozwoju obszarów wiejskich. Celem niniejszego artykułu jest identyfikacja kluczowych uwarunkowań funkcjonowania rolnictwa ekologicznego w początkowym okresie członkostwa w kontekście perspektyw rozwoju tego typu produkcji. Treść opracowania jest oparta na wynikach wstępnych badań ankietowych, przeprowadzonych przez autora wśród rolników prowadzących gospodarstwa ekologiczne.

Cel, zakres i metodyka badań

Głównym celem badań jest określenie uwarunkowań i perspektyw rozwoju rynku rolniczych produktów ekologicznych w warunkach polskich. Badania strony podaży tego rynku służą określeniu takich czynników jak: cena zapewniająca opłacalność produkcji, relacja kosztów i przychodów, wysokość dotacji, która zapewniłaby opłacalność produkcji, skuteczność wsparcia o charakterze instytucjonalnym, szczególnie w zakresie szkoleń dla rolników. Ich realizacja pozwoliła na zebranie informacji na temat dotychczasowych doświadczeń związanych z uczestnictwem w rynku żywności ekologicznej, rentowności produkcji, a także zidentyfikowanie bodźców wpływających na podjęcie decyzji o przestawieniu się na rolnictwo ekologiczne. Określono też pozytywne i negatywne czynniki związane z funkcjonowaniem rynku. Założono, że badania będą przeprowadzone w trzech etapach. Dwa pierwsze posłużyły do weryfikacji adekwatności i kompletności treści pytań ankietowych z punktu widzenia celów badawczych oraz sformułowania wstępnych wniosków odnośnie uwarunkowań funkcjonowania rolnictwa ekologicznego. Wyniki i doświadczenia z tych etapów realizacji projektu posłużą realizacji szeroko zakrojonych badań w skali całego kraju. Badaniami objęto gospodarstwa na Dolnym Śląsku i w 9 innych losowo wybranych województwach położonych poza regionem, co pozwala na analizę porównawczą. Badania przeprowadzono metodą wywiadu bezpośredniego. Rolnicy wypełniali ankiety przy udziale ankietera bądź udzielali odpowiedzi telefonicznie. Docelowo, wnioski mogłyby stanowić podstawę dla sformułowania rekomendacji zmian w polityce rolnej w zakresie wykorzystania unijnego wsparcia rolnictwa ekologicznego w Polsce.

Charakterystyka badanych gospodarstw

Ze względu na relatywnie niewielki jak do tej pory udział produkcji ekologicznej w polskim rolnictwie zakres podmiotowy w 2008 roku objął 153 gospodarstwa (w tym 38 z województwa dolnośląskiego, 8 ze śląskiego, 12 z podkarpackiego, 16 z łódzkiego, 23 z kujawsko-pomorskiego, 14 z lubuskiego, 17 z wielkopolskiego, 6 z mazowieckiego i 10 z opolskiego i 9 z zachodnio-pomorskiego). Liczebność próby całkowitej w momencie przeprowadzenia badania stanowiła nieco ponad 1% wszystkich gospodarstw ekologicznych w Polsce (14970), a gospodarstwa z Dolnego Śląska miały około 4% udział

w liczbie rolników ekologicznych w województwie (879) [Producenci... 2009, s. 2]. W 2009 roku badaniami objęto 185 gospodarstw (w tym 66 z dolnośląskiego, 19 ze śląskiego, 17 z podkarpackiego, 5 z łódzkiego, z 10 kujawsko-pomorskiego, 19 z lubuskiego, 15 z wielkopolskiego, 9 z mazowieckiego, 13 z opolskiego i 12 z zachodnio-pomorskiego). Stanowiło to około 1% gospodarstw ekologicznych w Polsce (17138) i 6% gospodarstw na Dolnym Śląsku (1024) [Producenci... 2010, s. 2]. Badaniom poddano gospodarstwa posiadające certyfikat rolnictwa ekologicznego, zajmujące się produkcją rolniczą (o powierzchni od 1 do kilkuset hektarów), bez względu na rodzaj produkcji (wszelkie rodzaje produkcji rolniczej). Profil produkcji obejmuje zarówno chów zwierząt (bydło, trzoda, drób, owce), jak i uprawę roślin (zboża, buraki, sadownictwo, warzywa). Dane dotyczące struktury obszarowej przedstawiono w tabeli 1.

Tabela 1. Badane gospodarstwa w podziale na grupy obszarowe, %

Table 1. Distribution of examined farms by size and location, %

Powierzchnia UR, ha	0-5		6-10		11-15		16-30		31-100		101-300		powyżej 300	
	2008	2009	2008	2009	2008	2009	2008	2009	2008	2009	2008	2009	2008	2009
Próba całkowita	15,0	17,8	21,6	18,0	12,4	20,0	22,9	18,8	21,6	17,8	5,9	7,0	0,6	0,5
Woj. dolnośląskie	10,5	19,7	18,4	13,64	13,2	18,18	13,2	16,67	34,2	28,79	7,9	1,52	2,6	1,52
Pozostałe województwa	16,5	16,8	22,6	20,5	12,2	21,0	26,1	19,5	17,4	12,2	5,2	10,0	0,0	0,0

Źródło: opracowanie własne.

Tabela 2. Struktura badanych gospodarstw według liczby osób pracujących w gospodarstwie, %

Table 2. Investigated farms structure by number of persons working in holding, %

Liczba pracujących, osób	1-5		6-10		11-15		powyżej 15.	
	2008	2009	2008	2009	2008	2009	2008	2009
Próba całkowita	90,8	87,3	7,2	7,9	1,3	2,6	0,0	2,2
Woj. dolnośląskie	92,1	78,3	5,2	13,1	2,6	3,0	0,0	3,0
Pozostałe województwa	90,4	90,6	7,8	5,7	0,9	2,0	0,0	1,7

Źródło: opracowanie własne.

Dane dotyczące udziału gospodarstw o niewielkiej powierzchni użytków rolnych (poniżej 5 ha) w próbie całkowitej różnią się od stanu obserwowanego w skali całego kraju w 2008 roku, kiedy takim arealem charakteryzowało się najwięcej certyfikowanych gospodarstw ekologicznych w Polsce, tzn. 33.6% ogółu [Rolnictwo... 2008, s. 21]. W badaniu wzięło udział relatywnie więcej gospodarstw kilkudziesięciohektarowych. W przedziale 6-10 ha udział jest proporcjonalny do stanu w skali kraju, podobnie jak w przypadku farm o kilkunastohektarowym areale. Mniejsze różnice w zakresie struktury obszarowej badanych gospodarstw w stosunku do struktury w ogólnokrajowej liczbie gospodarstw występują na Dolnym Śląsku. Niezależnie od tego, należy pamiętać, że w skali całego kraju w rolnictwie ekologicznym dominują niewielkie powierzchniowo gospodarstwa rodzinne. Ich udział w ogólnej liczbie certyfikowanych farm wzrasta i jednocześnie zauważalna jest tendencja do obniżania się średniej powierzchni gospodarstw ekologicznych w skali kraju. O rozdrobnieniu rolnictwa ekologicznego w Polsce mogą

świadczyć również wyniki odnośnie liczby osób pracujących w badanych gospodarstwach (Tabela 2).

Jak widać w tabeli 2, zdecydowana większość gospodarstw angażuje do 5 osób w gospodarstwie. Niestety Inspekcja Jakości Handlowej Artykułów Rolno-Spożywczych (IJHARS) nie publikuje danych na ten temat, więc nie można odnieść wyników do pełnych danych odnośnie sytuacji w skali kraju, czy województwa.

Z punktu widzenia rozwoju rynku żywności ekologicznej, a szczególnie w kontekście integracji pionowej, istotne są wyniki badań dotyczących profilu produkcji (tabela 3).

Tabela 3. Odsetek odpowiedzi dotyczących rodzaju działalności prowadzonej w gospodarstwie z zakresu uprawy roślin i chowu zwierząt, %

Table 3. Percentage of responses referring to the type of activity in holding, the kind of cultivation and breeding, %

Kierunek produkcji Rok	trzoda		bydło		drób		zboża		warzywa, owoce		inne	
	2008	2009	2008	2009	2008	2009	2008	2009	2008	2009	2008	2009
Próba całkowita	13,8	15,1	34,7	30,8	15,8	19,5	43,9	44,8	55,6	44,8	15,7	22,2
Woj. dolnośląskie	6,3	9,0	23,7	21,2	16,8	21,2	27,3	42,4	27,3	50,0	3,6	16,7
Pozostałe województwa	14,9	18,5	38,3	36,1	14,4	18,5	47,0	46,2	65,2	42,02	21,4	25,2

Źródło: opracowanie własne.

Wyniki zawarte w tabeli 3 można odnieść do danych dotyczących udziału poszczególnych branż w przetwórstwie produktów ekologicznych. W 2008 roku w Polsce, dominujący udział miało przetwórstwo owoców i warzyw (25% udziału), produkcja produktów przemiału zbóż (13% udziału) oraz produkcja i przetwórstwo mięsa (5%). Według danych z tabel 3 i 4 właśnie te rodzaje produkcji rolniczej mają i będą miały największy udział w profilu produkcji, co może wskazywać na to, że rolnicy właściwie dostosowują się do potrzeb rynku. Należy jednak pamiętać, że liczba przetwórci ekologicznych w Polsce jest w dalszym ciągu niska, a co za tym idzie pełni ograniczoną rolę w zakresie dostosowania struktury podaży do struktury popytu, a także jako swego rodzaju „wąski gardło” stanowi słabe ogniwo integracji pionowej. Świadczą o tym między innymi, zaprezentowane w dalszej części opracowania, dane odnośnie form sprzedaży produktów rolnych przez gospodarstwa.

Tabela 4. Odsetek odpowiedzi deklarujących rozpoczęcie danego rodzaju działalności w gospodarstwie z zakresu uprawy roślin i chowu zwierząt, % rolników chcących rozszerzyć profil produkcji

Table 4. Distribution of responses declaring willingness to initiate new activity, by type of cultivation or breeding, % of farmers willing to extend production profile

Kierunek produkcji Rok	trzoda		bydło		drób		zboża		warzywa, owoce		inne	
	2008	2009	2008	2009	2008	2009	2008	2009	2008	2009	2008	2009
Próba całkowita	3,2	16,1	48,4	32,3	6,4	19,3	25,8	29,0	54,8	77,4	38,7	22,6
Woj. dolnośląskie	0,0	15,4	18,2	23,1	0,0	7,7	27,3	7,7	18,2	84,6	0,0	30,7
Pozostałe województwa	5,0	16,6	65,0	38,9	10,0	27,8	25,0	44,4	75,0	72,2	60,0	16,7

Źródło: opracowanie własne.

Z punktu widzenia tworzenia zamkniętych obiegów w gospodarstwie, co jest istotną cechą rolnictwa ekologicznego [Łuczka-Bakuła 2007, s. 44], korzystny wydaje się relatywnie niski udział rolników zajmujących się hodowlą trzody. Chów świń jest w tym aspekcie niekorzystny, ponieważ ze względu na ich potrzeby pokarmowe ogranicza możliwości upraw roślin sprzyjających podniesieniu żyzności gleb (np. motylkowych, czy ich mieszanek z trawami) [Tyburski i Żakowska-Biemans 2007, s. 249]. Warto również zwrócić uwagę na to, że w obu okresach, w których przeprowadzono badania jedynie 20% rolników zamierzało rozszerzyć profil produkcji, co może świadczyć o tym, że do tej pory sprzedaż wytwarzanych dóbr zapewniała rolnikom satysfakcjonujące przychody, lub też o tym, że przyzwyczajenia, uwarunkowania kulturowe i przyrodnicze wpływają na utrwalenie profilu produkcji. Większość rolników chcących rozszerzyć produkcję jest zainteresowana chowem bydła, uprawą zbóż oraz owoców i warzyw, a więc produkcją grup towarów już wcześniej mających największy udział. Niezależnie od profilu produkcji należy uwzględnić czynniki warunkujące podjęcie i prowadzenie produkcji ekologicznej, szczególnie w kontekście jej efektywności.

Czynniki warunkujące podaż żywności ekologicznej

Najważniejsza część badań dotyczy ekonomicznych czynników determinujących prowadzenie produkcji ekologicznej, przede wszystkim jej kosztów i przychodów, możliwości sprzedaży, a także wsparcia finansowego i instytucjonalnego związanego z członkostwem w UE. W tabelach 5 i 6 przedstawiono odpowiedzi dotyczące motywów podjęcia produkcji ekologicznej, odpowiednio w latach 2008 i 2009. Pytania i możliwe odpowiedzi zostały w obu okresach badań odmiennie sformułowane, stąd wyniki zaprezentowano w dwóch odrębnych tabelach.

Tabela 5. Czynniki wpływające na podjęcie produkcji ekologicznej według wyników badań z 2008, % odpowiedzi
Table 5. The factors influencing conversion to organic production, results of survey in 2008, % of responses

Grupa respondentów	Czynnik determinujący						
	dotacje UE	opłacalność produkcji	moda	przekonanie związane z dbałością o środowisko	warunki glebowe	względy zdrowotne	inne
Próba całkowita	10,5	33,3	7,2	15,0	6,5	15,0	6,5
Woj. dolnośląskie	21,0	21,0	10,5	18,4	2,6	7,9	18,4
Pozostałe województwa	7,0	37,4	6,0	13,9	7,8	17,4	8,7

Źródło: opracowanie własne.

Biorąc pod uwagę wyniki badań przedstawione w tabelach 5 i 6, można stwierdzić, że decydujące znaczenie dla rozwoju produkcji ekologicznej, szczególnie na Dolnym Śląsku, mają bodźce ekonomiczne, takie jak opłacalność produkcji i rosnące możliwości sprzedaży. Potwierdzają to również odpowiedzi dotyczące przewidywań rolników odnośnie przyszłych zmian popytu, przedstawione w dalszej części artykułu. Znacząca część rolników jako czynnik determinujący wymieniła jednocześnie chęć dbałości o środowisko, natomiast stosunkowo niewielki jest odsetek odpowiedzi deklarujących podjęcie produkcji ekologicznej pod wpływem dotacji unijnych (w 2008 roku). Ten ostatni wynik badań wydaje się niezgodny z obserwowanym wpływem dotacji do produkcji ekologicznej na

wzrost liczby gospodarstw, który jest notowany od czasu zwiększenia stawek płatności po przystąpieniu do UE. Być może spora część rolników podjęła produkcję ekologiczną przed akcesją, bądź nie jest chętna do deklarowania motywacji czysto finansowej. W związku z tym w następnych badaniach (rok 2009), autor umieścił możliwość uzyskania dotacji jako jeden z elementów oddziałujących na opłacalność produkcji i tym samym respondenci uwzględniali ten czynnik wybierając opcję odpowiedzi.

Tabela 6. Czynniki wpływające na podjęcie produkcji ekologicznej według wyników badań z 2009, % odpowiedzi
Table 6. The factors influencing conversion to organic production, results of survey in 2009, % of responses

Grupa respondentów	Czynnik determinujący			
	opłacalność produkcji	rosnące możliwości sprzedaży	chęć dbałości o środowisko,	nie zanieczyszczone środowisko na terenie gospodarstwa
Próba całkowita	28,1	40,5	44,3	25,9
Woj. dolnośląskie	22,7	47	33,3	27,2
Pozostałe województwa	31,1	37	50,4	25,2

Źródło: opracowanie własne.

Zważywszy na to, że koszty produkcji mają istotne znaczenie dla rentowności produkcji, w badaniach zapytano rolników o to, jak zmieniły się wybrane rodzaje wydatków po przestawieniu na produkcję ekologiczną. Rozkład odpowiedzi zawarto w tabelach 7 i 8.

Zdecydowana większość rolników stwierdziła, że przy stosowaniu metod rolnictwa ekologicznego następuje wzrost nakładów pracy, co potwierdza, że metody te charakteryzują się znaczną pracochłonnością. Jest to istotne w aspekcie szans wykorzystania nadwyżek siły roboczej w rolnictwie. Według prezentowanych wyników badań rolnicy ponoszą również wyższe koszty związane z użyciem sprzętu rolniczego, co może oznaczać, że w tym aspekcie produkcja ekologiczna niekoniecznie musi mieć charakter ekstensywny. Wiąże się to z koniecznością zwiększonego użycia maszyn rolniczych na skutek ograniczeń zakresu zastosowania nawozów sztucznych i środków ochrony roślin. Zastanawiająca jest niewielka różnica między odpowiedziami deklarującymi spadek i wzrost kosztów zakupu nawozów i środków ochrony roślin. Może to świadczyć o tym, że część rolników oprócz stosowania nawozów naturalnych powstałych na terenie gospodarstwa, zaopatruje się w środki chemiczne na rynku, ale płaci wyższe ceny ze względu na ograniczony asortyment przeznaczony dla rolnictwa ekologicznego. Może to stanowić wskazówkę dla instytucji zaangażowanych w wsparcie rolnictwa ekologicznego, aby wdrożyć działania zwiększające dostępność tego typu dóbr produkcyjnych. Inną wskazówką dla tych instytucji mogą wyniki badań, według których dla większości rolników procedury administracyjne związane z funkcjonowaniem gospodarstwa ekologicznego stanowią istotne utrudnienie działalności. Należałoby je uprościć. Wyniki dotyczące tego zagadnienia zawarto w tabeli 8.

Wzrost kosztów jest silnie sygnalizowany w związku z koniecznością spełnienia bardziej restrykcyjnych wymogów ochrony środowiska, ale jest to uzasadnione zważywszy na istotę rolnictwa ekologicznego i programów rolnośrodowiskowych. Ogólnie deklarowany przez większość respondentów wzrost kosztów może stanowić uzasadnienie dla wyższych cen produktów i/lub dla stosowania dotacji (ewentualnie ich podwyższenia).

Tabela 7. Zmiany poszczególnych kategorii kosztów produkcji po przestawieniu na produkcję ekologiczną w opiniach rolników z 2008 i 2009 roku, % odpowiedzi

Table 7. Changes of various cost categories as a result of conversion to organic production, opinions of farmers surveys of 2008 and 2009, % of responses

Rodzaj odpowiedzi	Grupa respondentów, rok badania, rodzaj kosztów					
	ogół badanych		woj. dolnośląskie		pozostałe województwa	
	2008	2009	2008	2009	2008	2009
	koszt pracy					
wzrost	84,3	68,6	92,1	66,7	81,8	69,7
spadek	1,3	1,6	0,0	1,5	1,8	1,7
bez zmian	4,6	15,7	0,0	18,2	6,1	14,3
brak odpowiedzi	9,8	14,0	7,9	13,6	10,4	14,3
	nawozy					
wzrost	39,2	24,3	73,7	25,8	27,8	23,5
spadek	33,3	35,7	5,3	39,4	42,6	33,6
bez zmian	11,8	24,3	21,0	22,7	8,7	25,2
brak odpowiedzi	15,7	15,7	0,0	12,1	20,7	17,6
	środki ochrony roślin					
wzrost	43,1	25,9	81,6	27,3	30,4	25,2
spadek	32,7	28,6	2,7	27,2	42,6	29,4
bez zmian	13,1	26,5	15,8	27,2	12,2	26,0
brak odpowiedzi	11,1	18,9	0,0	18,2	14,8	19,3
	zakup i eksploatacja maszyn rolniczych, paliwa					
wzrost	58,8	53,5	84,2	45,5	50,4	53,8
spadek	9,8	4,9	0,0	4,5	13,0	5,0
bez zmian	19,6	24,3	15,8	24,2	20,9	24,4
brak odpowiedzi	11,8	17,3	0,0	18,2	15,6	16,8

Źródło: opracowanie własne.

Oprócz kosztów, dla rentowności produkcji ekologicznej istotne są dochody, jakie można z niej uzyskać. W tabeli 9 zawarto rozkład odpowiedzi na temat zmian dochodów po przestawieniu na produkcję ekologiczną. W próbie całkowitej najwięcej jest odpowiedzi deklarujących wzrost dochodów po przestawieniu się na produkcję ekologiczną. Może to potwierdzać wnioski wynikające z danych zawartych w tabelach 5 i 6, według których bodźce ekonomiczne są najsilniejszym czynnikiem determinującym podjęcie produkcji ekologicznej. Należy tutaj pamiętać, że dotacje są jednym z elementów wzrostu dochodu uwzględnianych przez rolników.

Warto też zwrócić uwagę na to, że na Dolnym Śląsku, pomimo wysokiego udziału odpowiedzi potwierdzających wzrost dochodów, lekko przeważają deklaracje, według których ich poziom nie uległ zmianie. Podobna różnica wobec wyników w próbie całkowitej wystąpiła również w tabelach 5 i 6, co mogłoby wskazywać, że opłacalność produkcji w województwie dolnośląskim jest nieco niższa niż w pozostałych województwach. Poziom dochodu w dużej mierze zależy od wielkości przychodu, czyli

wolumenu sprzedaży i poziomemu cen. Wyniki badań dotyczące oceny wysokości cen produktów ekologicznych w opiniach rolników zawarto w tabeli 10.

Tabela 8. Ocena czynników wpływających na jednostkowe koszty produkcji ekologicznej w 2009 r., % odpowiedzi

Table 8. The evaluation of factors influencing the unit cost of organic production in 2009, % of responses

Czynnik zmiany kosztów	Kierunek zmiany kosztów, grupa respondentów								
	wzrost			spadek			bez zmian		
	ogół badanych	woj. dolnośląskie	pozostałe województwa	ogół badanych	woj. dolnośląskie	pozostałe województwa	ogół badanych	woj. dolnośląskie	pozostałe województwa
wymagania ochrony środowiska	63,2	72,7	58,0	2,2	0,0	3,3	18,9	10,6	23,5
tw. „biurokracja” *	74,5	71,2	76,5	0,0	0,0	0,0	11,3	15,1	9,2
niższe plony**	35,7	39,4	33,6	20,5	0,0	21,0	29,7	30,3	29,4

* praca związana z wypełnianiem dokumentów potrzebnych do prowadzenia gospodarstwa ekologicznego i korzystania ze wsparcia publicznego

** w pytaniu wyjaśniono, że dotyczy ono niższych plonów wynikających z ograniczenia bądź braku możliwości zastosowania nawozów sztucznych i chemicznych środków ochrony roślin

Źródło: opracowanie własne.

Tabela 9. Zmiany dochodów po przestawieniu na produkcję ekologiczną w opiniach rolników, % odpowiedzi

Table 9. Income change after conversion to organic production in farmers' opinions, % of responses

Grupa respondentów	Zmiana dochodów, rok							
	wzrost		spadek		brak zmiany		brak odpowiedzi	
	2008	2009	2008	2009	2008	2009	2008	2009
Próba całkowita	45,1	47,0	15,7	14,6	37,2	28,6	2,0	9,7
Woj. dolnośląskie	44,7	37,9	5,3	13,6	50,0	45,4	0,0	3,0
Pozostałe województwa	45,2	52,1	19,1	15,1	33,0	19,3	2,6	13,4

Źródło: opracowanie własne.

Tabela 10. Ocena poziomu cen rolniczych produktów ekologicznych w opiniach rolników, % odpowiedzi

Table 10. The evaluation of organic products prices in farmers' opinions, % of responses

Grupa respondentów	Poziom cen, rok odpowiedzi					
	na odpowiednim poziomie		powinien być wyższy		mógłby być niższy	
	2008	2009	2008	2009	2008	2009
Próba całkowita	33,8	24,5	57,3	67,3	8,9	8,2
Woj. dolnośląskie	28,9	29,9	63,2	65,6	7,9	4,5
Pozostałe województwa	35,9	19,9	54,9	69,7	8,2	10,4

Źródło: opracowanie własne.

Zauważalna przewaga odpowiedzi uznających poziom cen jako zbyt niski wskazuje, na to, że aby wzrosła opłacalność produkcji i tym samym poprawiły się warunki rozwoju

rolnictwa ekologicznego potrzebna jest wyższa skłonność do zapłaty ze strony konsumentów. Wydaje się jednak, że przy obecnie obserwowanym poziomie świadomości ekologicznej nabywców i słabo rozwiniętym systemie dystrybucji wzrost cen mógłby nadmiernie ograniczać popyt, stąd w krótko- i średniookresowej perspektywie wskazane byłoby podniesienie poziomu dotacji, które w pewnym zakresie wyrównałyby poziom ceny producenta z poziomem ceny konsumenta. W długim okresie, wraz z rozwojem gospodarczym, można się spodziewać wzrostu popytu i podniesienia poziomu cen, który byłby akceptowalny przez szerszą grupę klientów. Ponadto, wraz z prawdopodobnym zwiększeniem zapotrzebowania powinien nastąpić rozwój systemu dystrybucji, podobnie jak miało to miejsce w krajach, gdzie produkty ekologiczne mają relatywnie wysoki udział w rynku. Potrzebę zwiększenia wysokości dopłat potwierdzają wyniki badań prezentowane w tabeli 11. Większość respondentów ocenia dotychczasowy poziom dopłat jako zbyt niski.

Tabela 11. Ocena poziomu dopłat do produkcji ekologicznej w opinii rolników w latach 2008 i 2009, % odpowiedzi

Table 11. The evaluation of subsidies to organic production in the opinion of farmers, years 2008 and 2009, % of responses

Grupa respondentów	Rodzaj dotacji	Ocena wysokości dotacji, rok					
		zbyt niskie		zbyt wysokie		na odpowiednim poziomie	
		2008	2009	2008	2009	2008	2009
Próba całkowita	dotacje do produkcji ekologicznej	65,0	64,7	2,3	13,8	34,7	21,5
	dotacje do kosztu uzyskania certyfikatu	25,5	50,0	3,3	16,5	64,05	33,5
Woj. dolnośląskie	dotacje do produkcji ekologicznej	54,4	64,9	0,0	16,5	46,6	19,6
	dotacje do kosztu uzyskania certyfikatu	24,7	54,5	3,7	13,5	72,6	32,0
Pozostałe województwa	dotacje do produkcji ekologicznej	64,0	65,5	1,7	12,2	34,3	22,3
	dotacje do kosztu uzyskania certyfikatu	30,0	48,5	5,5	18,1	64,5	23,4

Źródło: opracowanie własne.

Tabela 12. Rozkład poszczególnych form sprzedaży żywności ekologicznej stosowanych przez rolników w 2009 (w proc. odpowiedzi)

Table 12. The distribution of various forms of organic food selling used by farmers in 2009 (in% of responses)

Grupa respondentów	Forma sprzedaży						
	bezpośrednio w gospodarstwie	do pobliskiego sklepu	do hurtowni	specjalistycznym sklepom, firmom	przez grupę producencką	na targu	przez internet
Próba całkowita	64,9	17,3	22,1	18,9	12,9	17,8	7,0
Woj. dolnośląskie	65,1	10,6	25,7	15,1	12,1	24,2	4,5
Pozostałe województwa	64,7	21,0	20,2	21,0	13,4	14,3	8,4

Źródło: opracowanie własne.

Dla rozwoju rynku bardzo ważnym czynnikiem jest system dystrybucji, stąd uwzględniono go w badaniach w 2009 r. Jego znaczenie jest szczególnie istotne dla producentów, ponieważ w dużej mierze decyduje o możliwościach sprzedaży. Dane z tabeli 12 potwierdzają, że system ten jest jeszcze słabo rozwinięty. Rolnicy dokonują sprzedaży najczęściej bezpośrednio w gospodarstwie. Relatywnie niewielu sprzedaje swoje produkty do hurtowni i do wyspecjalizowanych sklepów, które są dominującym kanałem dystrybucji w krajach o najbardziej rozwiniętych rynkach żywności ekologicznej. Wraz z dojrzewaniem tego rynku w Polsce powinna rosnąć liczba takich sklepów, o czym świadczą również deklarowane preferencje konsumentów. W sklepie specjalistycznym żywność ekologiczną kupuje 27% osób, a chciałoby kupować tam 56% respondentów [Żakowska-Biemans 2007, s. 23].

Tabela 13. Ocena możliwości sprzedaży produktów ekologicznych w opinii rolników, % odpowiedzi

Table 13. The assessment of organic products sales opportunities by farmers, % of responses

Grupa respondentów	Odpowiedź, rok					
	jest łatwo sprzedać		trudniej jest je sprzedać w porównaniu do innej żywności		możliwości sprzedaży są takie same jak w przypadku innej żywności	
	2008	2009	2008	2009	2008	2009
Próba całkowita	30,4	33,7	48,1	46,8	21,6	19,5
Woj. dolnośląskie	28,9	45,5	47,7	34,9	26,3	19,6
Pozostałe województwa	30,6	26,4	48,8	52,4	20,6	21,2

Źródło: opracowanie własne.

Istniejące trudności sprzedaży żywności ekologicznej zostały potwierdzone na podstawie wyników badań, przedstawionych w tabeli 13. Większość rolników uznała, że trudniej jest ją sprzedać niż żywność konwencjonalną. Na Dolnym Śląsku w 2009 roku zanotowano poprawę oceny możliwości w tym zakresie w porównaniu do roku poprzedniego. Może to wynikać z rozszerzenia sprzedaży bezpośredniej, dzięki rosnącej liczbie nabywców oraz możliwości zbytu na targach, czy jarmarkach ekologicznych często organizowanych we Wrocławiu. Ta ostatnia forma została wskazana przez znacznie większą liczbę rolników niż w pozostałych województwach.

Tabela 14. Rozkład odpowiedzi na pytanie „czy mogliby państwo zwiększyć produkcję, gdyby więcej odbiorców wiedziało, o waszej ofercie”, % odpowiedzi

Table 14. The distribution of answers to the question ‘would you be able to increase the production if more customers knew about your organic products offer’, % of responses

Grupa respondentów	Odpowiedź, rok					
	tak		nie		nie mam zdania	
	2008	2009	2008	2009	2008	2009
Próba całkowita	44,5	62,5	26,1	25,0	29,4	2,5
Woj. dolnośląskie	23,7	72,7	34,2	16,6	42,1	10,7
Pozostałe województwa	51,3	56,8	23,5	30,5	25,2	12,7

Źródło: opracowanie własne.

Słabość systemu dystrybucji stanowi istotną barierę rozwoju rynku, co mogą potwierdzać wnioski wynikające z danych w tabeli 14. Większość rolników deklaruje możliwość zwiększenia produkcji, gdyby sprawniej funkcjonowały kanały dystrybucji i związana z nimi promocja.

O potrzebie poprawy systemu dystrybucji mogą świadczyć również wyniki badań prezentowane w tabeli 15. Biorąc je pod uwagę, można również stwierdzić, że oprócz wzrostu popytu, dla rozwoju produkcji potrzebne jest zmniejszenie obciążeń o charakterze administracyjnym, uproszczenie procedur (potwierdzenie wyników z tabeli 8).

Tabela 15. Trudności w prowadzeniu gospodarstwa ekologicznego w opiniach rolników, rok 2009, % odpowiedzi

Table 15. The difficulties in organic production in farmers' opinion, 2009, %

Grupa respondentów	Odpowiedź				
	słaby system dystrybucji i promocji	zbyt niski popyt	zbyt dużo biurokracji	zbyt trudne procedury	zbyt wysokie koszty produkcji
Próba całkowita	30,8	31,3	52,4	31,3	29,7
Woj. dolnośląskie	30,2	31,1	49,6	28,6	26,0
Pozostałe województwa	31,8	31,8	57,6	36,4	36,4

Źródło: opracowanie własne.

Badania wskazują, że rolnicy widzą trudności w wysokich kosztach produkcji, co potwierdza zasadność ich rekompensaty za pomocą dotacji. O ile większość rolników uważa, że popyt jest zbyt niski, to jednocześnie ich przewidywania co do jego wzrostu są optymistyczne. Wynika to z danych zawartych w tabeli 16.

Tabela 16. Szanse rozwoju produkcji ekologicznej w opiniach rolników z 2009 r., % odpowiedzi

Table 16. The opportunities of organic production development in farmers' opinion, 2009, % of responses

Grupa respondentów	Odpowiedź				
	rosnący popyt	poprawiający się system dystrybucji	rosnąca świadomość ekologiczna w społeczeństwie	dotacje unijne	przyjazna polityka polskiego państwa
Próba całkowita	43,8	23,2	63,8	36,8	23,2
Woj. dolnośląskie	51,5	24,2	60,6	36,4	24,2
Pozostałe województwa	39,5	22,7	65,5	36,9	22,7

Źródło: opracowanie własne.

Producenci w większości spodziewają się rosnącej świadomości ekologicznej w społeczeństwie, a więc czynnika stymulującego zwiększenie popytu na produkty ekologiczne. Poza tym, widzą szanse w dotacjach unijnych i lepszej dystrybucji, jednak w tym przypadku odsetek odpowiedzi jest niższy. Może to świadczyć o tym, że rolnicy zdają sobie sprawę, że system dystrybucji jest słabo rozwinięty i nie zauważają tendencji do poprawy sytuacji w tym zakresie.

Wnioski

Na podstawie zaprezentowanych wyników badań zidentyfikowano kluczowe uwarunkowania funkcjonowania rolnictwa ekologicznego, w kontekście szans i barier jego dalszego rozwoju. Po stronie szans, szczególnie na Dolnym Śląsku, należy wymienić takie czynniki ekonomiczne jak opłacalność produkcji, rosnące możliwości sprzedaży oraz możliwość uzyskiwania dotacji w ramach programów rolnośrodowiskowych, przy czym należy zwrócić uwagę na to, że ich stawki są w opinii rolników zbyt niskie. Wykazano, że większość rolników w badanej grupie osiąga wyższe dochody po przestawieniu się na produkcję ekologiczną. Optymistyczne są ich przewidywania odnośnie przyszłych zmian popytu w Polsce. Po stronie barier zwrócono uwagę na wysokie koszty produkcji (w większości rodzajów kosztów), trudności związane z biurokratycznymi procedurami administracyjnymi oraz niewystarczające możliwości sprzedaży wynikające ze słabo rozwiniętego systemu dystrybucji. Podsumowując, na podstawie zaprezentowanych obserwacji można stwierdzić, że istnieją korzystne perspektywy rozwoju rolnictwa ekologicznego tak, jak miało to miejsce w początkowym okresie członkostwa w UE. Aby to nastąpiło, należałoby usprawnić politykę wsparcia tego typu produkcji przez podniesienie stawek dotacji, uproszczenie wymogów proceduralno-administracyjnych oraz stymulowanie rozwoju systemu dystrybucji. Mogłoby one polegać na uruchomieniu instrumentów wykorzystujących dostępne środki z Europejskiego Funduszu Rolnego Rozwoju Obszarów Wiejskich, zachęcających do otwierania sklepów specjalistycznych oraz tworzenia grup producenckich w rolnictwie ekologicznym, tak jak ma to miejsce obecnie w przypadku produkcji konwencjonalnej.

Literatura

- Łuczka-Bakula W. [2007]: Rynek żywności ekologicznej. PWE, Warszawa, ss. 44-55.
- Producenci ekologiczni w 2009 roku [2010]. IJHARS, Warszawa, ss.1-3.
- Rolnictwo ekologiczne w Polsce, Raport 2007-2008 [2009]. IJHARS, Warszawa, ss. 21.
- Organic market report 2010 [2010]. Soil association. [Tryb dostępu:] <http://www.soilassociation.org/Businesses/Marketinformation/tabid/116/Default.aspx>. [Data odczytu: maj 2010], ss. 8-11.
- Stan rolnictwa ekologicznego w Polsce 2007-2008 [2009]. IJHARS, Warszawa, ss. 10-13.
- Tyburski J., Żakowska-Biemans S. [2007]: Wprowadzenie do rolnictwa ekologicznego. Wyd. SGGW, Warszawa, ss. 249.
- Żakowska-Biemans S. [2007]: Obrót produktów rolnictwa ekologicznego. Sprzedaż bezpośrednia - elementy marketingu (oferta, struktura sprzedaży, charakterystyka rynków, oczekiwania konsumentów, organizacje producentów). [W:] Rolnictwo i przetwórstwo ekologiczne. Materiały szkoleniowe dla doradców i liderów opinii (uzupełnienie). CDR Brwinów, ss. 23-34.

Jarosław Mikołajczyk¹
Uniwersytet Rolniczy im. Hugona Kołłątaja
Kraków

Wyniki ekonomiczne a nakłady inwestycyjne w indywidualnych gospodarstwach rolnych uczestniczących w polskim FADN² w zależności od ich typu rolniczego

Economic results and investment outlays in individual agricultural holdings participating in the Polish FADN by type of farming

Synopsis. W artykule zaprezentowano wyniki ekonomiczne oraz nakłady inwestycyjne realizowane w gospodarstwach rolniczych uczestniczących w polskim FADN. Celem opracowania było oszacowanie i ocena różnic w działalności inwestycyjnej pomiędzy gospodarstwami różnych typów rolniczych. Wyniki wskazują na silne uzależnienie poziomu wydatków inwestycyjnych od dochodów gospodarstw. Wysoko wyspecjalizowane gospodarstwa ogrodnicze uzyskiwały najwyższe dochody i realizowały wyższe wydatki inwestycyjne. Najniższe dochody, a co za tym idzie także wydatki inwestycyjne, odnotowano w gospodarstwach bez specjalizacji.

Słowa kluczowe: FADN, gospodarstwa indywidualne, inwestycje, typy rolnicze, wyniki ekonomiczne.

Abstract. The article presents the economic performance and investment outlays recorded in the agricultural holdings participating in the Polish FADN. The aim of the paper is to evaluate and assess the differences in investment activity among the agricultural holdings of various types of farming. The findings show a strong dependence of investment expenses upon the farm revenue. The highly specialised horticultural holdings earned the highest income and had higher investment expenses. The lowest income, and hence the lowest investment expenses, were noted in non-specialised holdings.

Key words: economic results, FADN, individual holdings, investments, types of farming.

Wprowadzenie

Inwestycje są najważniejszym elementem decydującym o rozwoju podmiotów gospodarczych. Niezależnie od branży i formy własności, przedsiębiorstwa zmuszone są do inwestowania dla rozwinięcia działalności, a czasami nawet do utrzymania jej na dotychczasowym poziomie. Rolnictwo, pomimo że jest specyficznym działem gospodarki narodowej, nie odbiega w tej kwestii od innych działów. Konkurencja innych gospodarstw, rosnące wymagania odbiorców i wciąż rozwierające się nożyce cen, zmuszają producentów rolnych do ponoszenia nakładów inwestycyjnych. Wiele gospodarstw posiada przestarzały sprzęt, który musi zostać wymieniony. Także przystąpienie Polski do struktur Unii Europejskiej i objęcie polskiego rolnictwa instrumentami Wspólnej Polityki Rolnej zmusiło

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

² Farm Accountancy Data Network, System Zbierania i Wykorzystania Danych Rachunkowych z Gospodarstw Rolnych

wielu rolników do podjęcia inwestycji dostosowawczych, a konieczność zdobywania nowych rynków, związana z nadprodukcją, wymusza różnicowanie i podnoszenie jakości produktu. Inwestycje są bieżącym wyrzeczeniem w celu osiągnięcia korzyści w przyszłości [Jajuga i Jajuga 1999].

Wynika z tego konieczność dzielenia zasobów pieniężnych na konsumpcję i realizację zadań inwestycyjnych. Realizacja inwestycji możliwa jest wobec tego tylko w sytuacji posiadania odpowiednich środków finansowych, które powinny pochodzić głównie z działalności produkcyjnej. W rolnictwie występuje jednak duże zróżnicowanie opłacalności produkcji oraz jej dochodowości [Marcysiak i Marcysiak 2009]. Wyższa dochodowość produkcji, wynikająca często z rodzaju prowadzonej produkcji, daje możliwość większego zaangażowania się rolnika w działalność inwestycyjną.

Materiał i metoda

Celem opracowania jest oszacowanie i ocena różnic w poziomie nakładów inwestycyjnych w zależności od typu rolniczego w gospodarstwach uczestniczących w Polskim FADN.

Zakres czasowy obejmuje lata 2004-2007, a dane liczbowe pochodzą z publikowanych na stronie internetowej FADN wyników rachunkowości rolnej [Wyniki ... 2005; Goraj i in. 2006a; Jasińska i Michalak 2008; Bocian i Malanowska 2009]. Informacje dotyczące korelacji dochodów z gospodarstwa rolnego i nakładów inwestycyjnych pozyskano z bazy danych polskiego FADN, a dotyczą one ogółu indywidualnych gospodarstw rolnych uczestniczących nieprzerwanie w systemie w latach 2004-2007 (8484 gospodarstwa).

Typ rolniczy gospodarstwa jest jednym z kryteriów stosowanych w klasyfikacji gospodarstw rolnych w systemie FADN. Typ rolniczy jest określany na podstawie udziału poszczególnych działalności w tworzeniu ogólnej wartości standardowej nadwyżki bezpośredniej (SGM) gospodarstwa. Metodyka FADN wyodrębnia 8 typów ogólnych gospodarstw oraz gospodarstwa niesklasyfikowane. W niniejszym opracowaniu analizie poddano 7 typów rolniczych gospodarstw.

1. Uprawy polowe, symbol AB, głównie gospodarstwa specjalizujące się w produkcji zbóż.
2. Uprawy ogrodnicze, symbol C, gospodarstwa specjalizujące się w produkcji warzyw i kwiatów.
3. Uprawy trwałe, symbol E, głównie gospodarstwa specjalizujące się w produkcji owoców.
4. Krowy mleczne, symbol F.
5. Zwierzęta żywione w systemie wypasowym (bez krów mlecznych), symbol G, głównie gospodarstwa specjalizujące się w produkcji bydłowej.
6. Zwierzęta ziarnożerne, symbol H, głównie gospodarstwa specjalizujące się w produkcji trzodowej i drobiarskiej.
7. Mieszane, symbol I, głównie gospodarstwa zajmujące się produkcją zbóż i trzody chlewnej.

Wśród gospodarstw uczestniczących w polskim FADN w badanym okresie zachodziły zmiany liczebności wynikające z przystępowania do systemu nowych gospodarstw oraz z rezygnacji z uczestnictwa w systemie. Najliczniejsze były gospodarstwa zakwalifikowane do typu I, tzn. Mieszane. Niemal dwukrotnie mniej było gospodarstw należących do typu

AB (Uprawy polowe), które pod względem liczebności były na drugim miejscu. Najmniej licznie reprezentowane były gospodarstwa typów C (Uprawy ogrodnicze) i E (Uprawy trwałe) (tab. 1).

Tabela 1. Liczba gospodarstw w próbie według typów rolniczych w latach 2004-2007

Table 1. Number of holdings in the sample by type of farming in 2004-2007

Rok	Typ rolniczy (symbol typu)							
	Razem	AB	C	E	F	G	H	I
2004	11251	2487	285	375	722	1270	1444	4668
2005	11788	2603	350	418	893	1328	1609	4587
2006	11825	2556	424	439	876	1378	1754	4398
2007	12056	2729	438	471	816	1493	1674	4435

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych FADN.

Zestawień wyników ekonomicznych dokonano według metodyki systemu FADN. Stopę inwestycji obliczono jako iloraz wydatków inwestycyjnych brutto i środków, jakimi dysponują w danym roku gospodarstwa, tj. sumy dochodu z gospodarstwa rolnego i amortyzacji [Woś 2000].

Wyniki badań

W analizowanym okresie zachodziły w badanej zbiorowości znaczne zmiany (zarówno w całej zbiorowości, jak i w obrębie poszczególnych typów). Przeciętna wielkość ekonomiczna gospodarstw w całej zbiorowości wynosiła od 9,3 ESU w 2005 r. do 21,4 ESU w 2007 r. (tab. 2). Największe ekonomicznie były podmioty typu C (Uprawy ogrodnicze) oraz gospodarstwa typu H (Zwierzęta ziarnożerne). Bardzo duże różnice w zależności od typu wykazywała przeciętna powierzchnia gospodarstwa. Największe w całym analizowanym okresie były gospodarstwa typu AB (Uprawy polowe), które w 2007 r. dysponowały przeciętną powierzchnią prawie 50 ha użytków rolnych. Najmniejsze obszarowo były natomiast gospodarstwa specjalizujące się w uprawach ogrodniczych (typ C). Ze względu na wysokie zapotrzebowanie na pracę w produkcji ogrodniczej, w podmiotach tych występowały najwyższe spośród wszystkich typów nakłady pracy oraz najwyższy udział pracy najemnej. Niemal w pełni zapotrzebowanie na robociznę pokrywane było z własnych zasobów siły roboczej w gospodarstwach specjalizujących się w produkcji mleka (typ F).

Podobnie jak w przypadku zasobów czynników produkcji, różnice pomiędzy typami występowały w poziomie wartości produkcji, kosztów oraz dochodu (tab. 3). Zdecydowanie najwyższe wartości produkcja przyjmowała w podmiotach największych ekonomicznie (typ C i H). Najniższą wartościowo produkcję uzyskano w gospodarstwach specjalizujących się w produkcji mleka (typ F) oraz w gospodarstwach mieszanych (typ I).

Ogółem analizowane gospodarstwa w całym okresie wykazały przeciętnie niemal dwukrotny wzrost wartości produkcji. Najwyższe wzrosty charakteryzowały w tym zakresie gospodarstwa typu AB (Uprawy polowe). Biorąc jednak pod uwagę wzrost w analizowanym okresie przeciętnej powierzchni gospodarstw należy stwierdzić, iż przeciętny przyrost produkcji wyniósł w cenach bieżących jedynie 20,5% na 1 ha użytków

rolnych (w całej badanej zbiorowości). Występująca w analizowanym okresie inflacja sprawiła, że realnie wartość produkcji zwiększyła się o 14,0% na 1 ha użytków rolnych. Najwyższy realny przyrost wartości produkcji wyrażonej na 1 ha użytków rolnych miał miejsce w gospodarstwach typu G i wyniósł 35,8%. W dwóch typach (C i H) wystąpił realny spadek tejże wartości (wynoszący odpowiednio 1,1% oraz 28,0%). Korzystniej dla gospodarstw prezentuje się wzrost wartości produkcji w przeliczeniu na 1 pełnozatrudnionego (AWU³). Przeciętny wzrost wartości produkcji na 1 AWU wyniósł w całej zbiorowości gospodarstw 68,7% w cenach bieżących, a w cenach stałych 59,6%. Najwyższy przyrost wystąpił w podmiotach typu AB (72,3% w ujęciu realnym), a zmniejszenie wartości produkcji miało miejsce tylko w gospodarstwach typu H (o 0,6% w ujęciu realnym).

Tabela 2. Wybrane informacje o gospodarstwach wg typów rolniczych w latach 2004-2007

Table 2. Selected information on holdings by type of farming in 2004-2007

Rok	Razem	Typ rolniczy (symbol typu)						
		AB	C	E	F	G	H	I
Wielkość ekonomiczna w ESU								
2004	11,3	9,8	19,3	7,9	9,3	14,2	24,8	9,7
2005	9,3	7,6	15,2	7,7	8,1	10,7	19,0	8,2
2006	20,3	17,1	36,1	12,4	12,9	21,9	34,5	16,8
2007	21,4	17,2	39,9	14,1	13,8	23,2	39,0	17,0
Powierzchnia użytków rolnych (w ha)								
2004	19,8	26,6	3,5	8,4	17,0	22,3	19,6	17,7
2005	16,4	21,7	3,4	8,2	15,7	18,9	16,6	15,5
2006	31,3	49,3	5,4	12,4	22,9	32,2	27,3	28,2
2007	31,7	49,3	5,8	14,2	23,6	32,0	28,5	27,8
Nakłady pracy ogółem (w AWU*)								
2004	1,820	1,885	3,238	2,383	1,767	1,852	1,916	1,670
2005	1,716	1,726	2,690	2,255	1,694	1,730	1,722	1,612
2006	2,122	2,179	4,544	3,047	1,910	2,084	1,988	1,871
2007	2,082	2,103	4,252	2,708	1,921	2,064	2,019	1,847
Nakłady pracy własnej (w FWU**)								
2004	1,602	1,522	1,725	1,465	1,734	1,786	1,575	1,604
2005	1,554	1,490	1,673	1,435	1,667	1,678	1,519	1,559
2006	1,707	1,592	1,794	1,531	1,841	1,886	1,694	1,706
2007	1,693	1,569	1,766	1,531	1,851	1,877	1,693	1,688

* ** Family Work Unit – jednostka przeliczeniowa pracy członków rodziny wynosząca 2200 godz./rok

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych FADN.

W parze ze wzrostem wartości produkcji następował wzrost kosztów. Wartość zużycia pośredniego zwiększyła się w analizowanych gospodarstwach przeciętnie o 91,1% (w

³ Annual Work Unit – jednostka przeliczeniowa pracy ogółem wynosząca 2200 godz./rok.

całym analizowanym okresie w wartościach nominalnych). W gospodarstwach o mieszanym typie produkcyjnym (typ I) wzrost wartości zużycia pośredniego był niemal dwukrotny. Najniższy przyrost wartości zużycia pośredniego miał miejsce w gospodarstwach specjalizujących się w produkcji zwierząt ziarnożernych (typ H) i wyniósł 13,5%. W gospodarstwach typów H i I wzrost wartości zużycia pośredniego przewyższał wzrost wartości produkcji. Wzrost kosztów, poza wzrostem wydatków związanych ze zwiększaniem produkcji, wywołany był również przez wzrosty cen środków produkcji [Stan... 2006; Rocznik ... 2009].

Tabela 3. Wyniki ekonomiczne gospodarstw według typów rolniczych w latach 2004–2007, zł/rok

Table 3. Economic performance of holdings by type of farming in 2004–2007, PLN/year

Rok	Typ rolniczy (symbol typu)							
	Razem	AB	C	E	F	G	H	I
Wartość produkcji ogółem								
2004	104189	99395	231495	91174	73794	96757	309635	75134
2005	78104	67605	178068	90984	65833	73107	200892	57948
2006	172531	159214	404027	152801	117553	167636	284255	127849
2007	201083	201979	401175	172264	139606	199281	342869	142232
Zużycie pośrednie								
2004	60431	51151	127206	31724	37893	50991	221735	43924
2005	47019	37752	93918	31154	32931	38777	140716	36772
2006	102007	87825	210676	46369	58568	85925	199889	79981
2007	115495	98492	208206	47829	67332	98072	251631	87329
Amortyzacja								
2004	14223	15472	29935	26751	11502	14294	19774	11352
2005	12763	13881	25026	26468	10477	12011	16552	10374
2006	21488	24197	43219	36047	15954	21065	23463	16814
2007	22431	24646	43338	35307	17166	23004	25888	17107
Koszty czynników zewnętrznych								
2004	4158	6266	20333	10735	1562	2682	7720	1933
2005	3102	4321	14416	9653	1156	1854	5090	1485
2006	8725	12360	40678	19150	2706	6334	8005	4727
2007	9921	14009	44476	18171	3036	6966	9842	5408
Dochód z gospodarstwa rolnego								
2004	29197	32695	47877	28320	25998	33043	66021	20292
2005	21942	20109	41207	25788	27828	29178	47283	15822
2006	59170	64100	110306	60104	55314	74303	70815	42665
2007	69836	90909	102591	77816	64397	86624	71349	47564

Źródło: opracowanie na podstawie FADN.

Także kategorie kosztów pośrednich charakteryzowały wysokie wzrosty wartości. Przeciętnie o 138,6% wzrosły koszty czynników zewnętrznych, a wzrost ten był

spowodowany przede wszystkim wzrostem kosztów pracy. Najsilniejszy wzrost kosztów czynników zewnętrznych miał miejsce w gospodarstwach typu Mieszane (o 179,8% w wartościach nominalnych).

Wartość amortyzacji zwiększyła się w analizowanych podmiotach przeciętnie o 57,7%. W odniesieniu jednak do powierzchni, zmiany kosztów były znacznie mniejsze. Wartość zużycia pośredniego w przeliczeniu na 1 ha użytków rolnych zwiększyła się w całej zbiorowości o 19,4%, a w ujęciu realnym wzrost ten wyniósł 12,9%. Koszty czynników zewnętrznych w przeliczeniu na 1 ha użytków rolnych wzrosły w badanych gospodarstwach o 49,0% (41,0% w cenach stałych), a wartość amortyzacji obniżyła się o 8,5% (6,8% w cenach stałych).

Największe zmiany miały miejsce w obrębie kategorii sald związanych z działalnością operacyjną i inwestycyjną. Wzrost wartości salda bieżących dopłat i podatków wyniósł przeciętnie 552,5% (513,1% w cenach stałych) we wszystkich gospodarstwach, a w przeliczeniu na 1 ha użytków rolnych 307,5% (285,6% w cenach stałych).

W przeciwnym kierunku zachodziły zmiany wartości sald i dopłat związanych z inwestycjami. Przeciętna kwota salda zmniejszyła się w analizowanym okresie o 275,9%.

Zestawienie wartości produkcji z kosztami pozwala na oszacowanie dochodu. W związku z wystąpieniem wyższych wzrostów wartości produkcji niż kosztów w całej zbiorowości, wzrosły także przeciętne dochody gospodarstw. Wartość średniego dochodu z gospodarstwa rolnego zwiększyła się o 139,2% w wartościach bieżących, a najwyższe wzrosty dochodu (przekraczające 170%) odnotowano w gospodarstwach specjalizujących się w uprawach polowych i trwałych (typy AB i E).

Biorąc jednak pod uwagę fakt wzrostu przeciętnej powierzchni gospodarstw, należy stwierdzić, że skala wzrostu dochodu na 1 ha użytków rolnych była zdecydowanie niższa niż przeciętnie na gospodarstwo. W całej zbiorowości wartość dochodu przypadająca na 1 ha użytków rolnych wzrosła o 49,4% (a w ujęciu realnym o 41,3%). W gospodarstwach specjalizujących się w chowie zwierząt ziarnożernych (typ H) wystąpił spadek wartości dochodu w wyrażeniu na 1 ha użytków rolnych.

W większości typów gospodarstw najlepszym rokiem pod względem wysokości dochodów był ostatni rok analizy. Przeciętny poziom dochodu na gospodarstwo wyniósł w 2007 r. w całej analizowanej zbiorowości prawie 70 tys. zł. Najwyższą wartość dochodu w przeliczeniu na gospodarstwo wypracowały podmioty typu C (Uprawy ogrodnicze), w których jego wartość wyniosła przeciętnie ponad 100 tys. zł. Była to jedyna grupa gospodarstw, dla których lepszym dochodowo był 2006 r. Podmioty typu C uzyskały także najwyższą wartość dochodu w przeliczeniu na 1 ha użytków rolnych (17,7 tys. zł w 2007 r.), ale jednocześnie najniższą wartość tego dochodu w przeliczeniu na 1 AWU (24,1 tys. zł w 2007 r.).

Dla rozwoju gospodarstw istotne są inwestycje. Wysokość dochodu w dużej mierze determinuje rozmiary działalności inwestycyjnej. Podmioty uzyskujące wyższe wartości dochodu, wynikające z lepszego wyposażenia w czynniki produkcji, wydają na działalność inwestycyjną wyższe kwoty [Mikołajczyk 2006].

Jak wskazują wyniki tabeli 4 w kolejnych latach analizy wzrastała przeciętny dochód z gospodarstwa rolnego w przeliczeniu na 1 osobę pełnozatrudnioną rodzinnej siły roboczej (FWU). W latach 2004 i 2005 w całej zbiorowości gospodarstw wypracowano w przeliczeniu na 1 FWU niższe od średniego rocznego wynagrodzenia netto w gospodarce narodowej dochód z gospodarstwa rolnego. W kolejnych dwóch latach analizy wartości

uzyskiwane przez gospodarstwa, w każdym z typów, w przeliczeniu na 1 FWU przekraczały kwoty średniego rocznego wynagrodzenia netto w gospodarce narodowej.

W latach tych nie występowały także ujemne wartości inwestycji netto⁴. Rozwój gospodarstw w ujęciu makroekonomicznym jest więc warunkowany w znacznym stopniu uzyskiwaniem przez rolników dochodów parytetowych. Wiatrak [1982] stwierdza wysoką zależność poziomu akumulacji w gospodarstwach chłopskich od dochodów. W pojedynczych gospodarstwach brak jest wyraźnej zależności wydatkowanych na inwestycje kwot od wysokości dochodu (zarówno na gospodarstwo, jak i na 1 FWU). Na brak dużej zależności wskazuje współczynnik korelacji liniowej pomiędzy dochodami z gospodarstwa wraz z amortyzacją, a nakładami inwestycyjnymi brutto wynoszący od 0,285 w 2007 r. do 0,432 w 2006 r. (dla gospodarstw indywidualnych uczestniczących w sposób ciągły w polskim FADN w latach 2004-2007). Wartość współczynnika korelacji charakteryzującego zależność pomiędzy wzrostem dochodu a wzrostem wydatków inwestycyjnych w danym roku była w badanym okresie bliska zeru. Brak jest również zależności pomiędzy dochodami zrealizowanymi w danym roku a nakładami inwestycyjnymi w latach kolejnych. Na tej podstawie można stwierdzić, iż pomimo występowania zależności pomiędzy dochodami a inwestycjami w całej gospodarce rolnej, w pojedynczym gospodarstwie posiadającym charakter towarowy o realizacji inwestycji decydują raczej czynniki pozadochodowe. Za realizacją inwestycji przemawiają najprawdopodobniej potrzeby, a dostępność środków z bieżącej działalności w większości gospodarstw ułatwia jedynie finansowanie zadań inwestycyjnych.

Tabela 4. Dochód z gospodarstwa rolnego w przeliczeniu na 1 pełnozatrudnionego rodzinnej siły roboczej (1 FWU) według typów rolniczych oraz przeciętne roczne wynagrodzenie netto w gospodarce narodowej w latach 2004-2007, zł/FWU/rok

Table 4. Income from agricultural holding per 1 family work unit (1 FWU) by type of farming and the average annual net income in the national economy in 2004-2007, PLN/FWU/year

Rok	Przeciętne wynagrodzenie netto	Średnio gospodarstwa	Typ rolniczy (symbol typu)						
			AB	C	E	F	G	H	I
2004	18628	18223	21478	27759	19336	14994	18501	41929	12655
2005	19339	14117	13496	24637	17966	16698	17392	31126	10150
2006	20094	34657	40271	61473	39269	30042	39398	41808	25003
2007	22139	41227	57954	58083	50817	34787	46027	42155	28145

* Szacunek własny na podstawie GUS

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych FADN oraz GUS.

Najwyższe wydatki inwestycyjne w kwotach brutto w latach 2005-2007 realizowały gospodarstwa typu C (Uprawy ogrodnicze) (tab. 5), które charakteryzowała także najwyższa wartość majątku produkcyjnego. Wysokość wydatków inwestycyjnych w tych

⁴ Obserwację tych zależności zaburzą błędne dane zawarte w publikowanych wynikach rachunkowości z 2004 r. Według opracowania gospodarstwa typów AB i G wydatkowały na inwestycje olbrzymie kwoty (średnio na gospodarstwo), które przerastają ich możliwości. Analiza wyników wskazuje, że gospodarstwa te są kwalifikowane także do małych i średnio małych ekonomicznie oraz średnio małych obszarowo. Jest mało prawdopodobne, aby każde z tych gospodarstw było w stanie zrealizować inwestycje w kwocie wskazywanej w raporcie. Stąd dane liczbowe dotyczące inwestycji w 2004 r. nie zostały poddane analizie opisowej.

gospodarstwach wynika jednak w dużej mierze z wysokich cen urządzeń i maszyn ogrodniczych. Gospodarstwa te uzyskiwały także najwyższe kwoty sumy dochodu z gospodarstwa rolnego i amortyzacji. W połączeniu z niewielką przeciętną powierzchnią tych podmiotów, bardzo wysoka jest kwota inwestycji przypadająca na 1 ha użytków rolnych. W 2007 r. wyniosła ona prawie 21 tys. zł.

Tabela 5. Inwestycje i stopa inwestycji w badanych gospodarstwach w latach 2004-2007

Table 5. Investments and rate of investment in the surveyed holdings in 2004-2007

Rok	Średnio	Typ rolniczy (symbol typu)						
		AB	C	E	F	G	H	I
Dochód z gospodarstwa rolnego + amortyzacja, zł/rok								
2004	43420	48167	77812	55071	37500	47337	85795	31644
2005	34705	33990	66233	52256	38305	41189	63835	26196
2006	80658	88297	153525	96151	71268	95368	94278	59479
2007	92267	115555	145929	113123	81563	109628	97237	64671
Inwestycje brutto, zł								
2004	79082	*159247	30526	37468	12169	*359045	17580	7265
2005	11500	10917	26320	23373	17737	19088	16964	7613
2006	37658	36910	76479	42146	33905	59505	46913	24114
2007	37498	41409	121564	41611	32658	53349	40022	20954
Inwestycje netto, zł								
2004	64859	*143776	592	10717	667	*344751	-2194	-4086
2005	-1263	-2964	1294	-3095	7260	7077	412	-2761
2006	16170	12713	33260	6099	17951	38441	23451	7300
2007	15067	16764	78231	6304	15492	30345	14134	3847
Stopa inwestycji, %								
2004	182,1	330,6	39,2	68,0	32,5	758,5	20,5	23,0
2005	33,1	32,1	39,7	44,7	46,3	46,3	26,6	29,1
2006	46,7	41,8	49,8	43,8	47,6	62,4	49,8	40,5
2007	40,6	35,8	83,3	36,8	40,0	48,7	41,2	32,4

* Dane liczbowe uznano za błędne w związku z wysokością kwoty i nie poddano ich analizie.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych FADN.

Najniższe wydatki inwestycyjne brutto odnotowano w gospodarstwach z mieszanym typem produkcyjnym (typ I). W 2006 r., kiedy wystąpiła w tych podmiotach najwyższa wartość wydatków inwestycyjnych brutto w całym analizowanym okresie, wyniosła ona 24 tys. zł, co w przeliczeniu na 1 ha użytków rolnych dało 855 zł. W tym typie gospodarstw wystąpiła kumulacja najslabszych wskaźników charakteryzujących działalność inwestycyjną. Poza niskim poziomem inwestycji brutto, w dwóch ostatnich latach analizy gospodarstwa te wykazywały najniższą spośród wszystkich typów stopę inwestycji. Jednocześnie gospodarstwa te charakteryzują się także najniższą przeciętną wartością majątku produkcyjnego. Stwierdzić można, iż brak specjalizacji negatywnie wpływa zarówno na wyniki ekonomiczne, jak i na poziom działalności inwestycyjnej. W

gospodarstwach zachodzi ponadto konieczność dzielenia dostępnych środków na dwie lub więcej działalności produkcyjnych. Podobne pod względem zasobów ziemi i wielkości ekonomicznej gospodarstwa utrzymujące krowy mleczne (typ F) uzyskiwały wyższe dochody od gospodarstw mieszanych pomimo generowania niższej wartości produkcji. Korzyści, jakie mogłyby osiągnąć gospodarstwa typu mieszanego, widoczne są także po zestawieniu ich wyników z wyspecjalizowanymi gospodarstwami typu H (Zwierzęta ziarnożerne), wśród których większość wyspecjalizowała się w produkcji trzody. Pomimo podobnych zasobów ziemi i pracy własnej podmioty te uzyskują znacząco wyższe wartości produkcji i dochodu niż gospodarstwa mieszane. Wynika z powyższego, że dla rolnika znacznie lepiej jest wyspecjalizować gospodarstwo niż zajmować się produkcją wielokierunkową, gdyż specjalizacja przekłada się i na poziom dochodów i w efekcie na możliwości inwestycyjne.

Zestawienie inwestycji brutto z wartością amortyzacji wskazuje na faktyczny rozwój gospodarstw. W latach 2006 i 2007 wszystkie typy charakteryzowała dodatnia wartość inwestycji netto. Najwyższe kwoty tych inwestycji występowały w typach C (Uprawy ogrodnicze) i G (Zwierzęta żywione w systemie wypasowym), a także F (Krowy mleczne) w 2005 r., najniższe zaś w typach E (Uprawy trwałe) i I (Mieszane). Podobnie rozkładały się wartości obliczonej stopy inwestycji. Najwyższa jej wartość wystąpiła w typach C (Uprawy ogrodnicze), G (Zwierzęta żywione w systemie wypasowym) oraz F (Krowy mleczne), najniższa w typie H (Zwierzęta ziarnożerne) i I (Mieszane). Można więc stwierdzić, że poprzez inwestycje najszybszy rozwój ma miejsce w gospodarstwach zajmujących się produkcją ogrodniczą oraz produkcją bydłą (zwierzęta żywione w systemie wypasowym i krowy mleczne). Najwolniejszy rozwój ma miejsce w gospodarstwach zajmujących się głównie chowem trzody chlewnej, tj w typie H (Zwierzęta ziarnożerne; udział trzody chlewnej w DJP stanowił w tym typie średnio 79,5% ogółu inwentarza żywego) oraz typie I (Gospodarstwa mieszane; udział trzody w DJP stanowił w nich 58,8% ogółu inwentarza).

Podsumowanie

Wskaźniki ekonomiczne charakteryzujące gospodarstwa rolnicze uczestniczące w Polskim FADN ulegały w latach 2004-2007 znacznym zmianom. Zmiany te dotyczyły całej zbiorowości gospodarstw oraz poszczególnych typów produkcyjnych. Wzrosła przeciętna powierzchnia gospodarstw oraz ich wielkość ekonomiczna. Zwiększyły się także w każdej z grup wartości wytworzonej produkcji oraz dochody z gospodarstw rolnych. Przeciętnie dochód wzrósł w całej zbiorowości gospodarstw prawie dwu i półkrotnie. Największe wzrosty dochodu wystąpiły w gospodarstwach specjalizujących się w uprawach polowych i trwałych. W odniesieniu jednak do powierzchni gospodarstw wzrost ten wyniósł znacznie mniej. Największy wzrost dochodu miała miejsce w gospodarstwach specjalizujących się w chowie bydła opasowego.

Najwyższe kwoty na inwestycje (brutto) przeznaczały gospodarstwa zajmujące się uprawami ogrodniczymi, które osiągały najwyższe wartości sum dochodu z gospodarstwa i amortyzacji oraz najwyższe kwoty dochodu na osobę pełnozatrudnioną rodzinnej siły roboczej (FWU). Najmniej na inwestycje przeznaczały gospodarstwa mieszane, w których suma dochodu i amortyzacji była najniższa spośród wszystkich typów produkcyjnych. Najniższa także w każdym z lat była kwota dochodu na 1 FWU. Można jednak stwierdzić,

że sytuacja dochodowa determinuje w niewielkim stopniu rozmiary działalności inwestycyjnej pojedynczego gospodarstwa. Można także zaobserwować zależność pomiędzy uzyskiwaniem przez rolników dochodów parytetowych a wartościami inwestycji netto. Dodatnie wartości tych inwestycji miały miejsce w typach rolniczych, w których rolnicy uzyskiwali dochody przekraczające kwoty przeciętnego rocznego wynagrodzenia netto w gospodarce narodowej.

Wyniki analiz wskazują także, iż bardzo ważne dla gospodarstw jest specjalizowanie się w jednym rodzaju produkcji. Gospodarstwa mieszane, które dzieliły swoje zasoby na kilka działalności produkcyjnych, uzyskiwały znacznie niższe wartości dochodu oraz realizowały niższe nakłady inwestycyjne od gospodarstw ze specjalizacją.

Literatura

- Bocian M., Malanowska B. [2009]: Wyniki standardowe uzyskane przez indywidualne gospodarstwa rolne uczestniczące w Polskim FADN w 2007 roku. Część I. Wyniki standardowe. Polski FADN. System zbierania i wykorzystania danych rachunkowych z gospodarstw rolnych. [Tryb dostępu:] www.fadn.pl. [Data odczytu: czerwiec 2010].
- Goraj L., Osuch D., Suska M., Bańkowska K., Grabowska K., Madej P., Malanowska B., Smolik A., Żurakowska J. [2006]: Wyniki standardowe uzyskane przez indywidualne gospodarstwa rolne prowadzące rachunkowość w 2005 r. Polski FADN. System zbierania i wykorzystania danych rachunkowych z gospodarstw rolnych. [Tryb dostępu:] www.fadn.pl. [Data odczytu: czerwiec 2010].
- Jajuga T., Jajuga K. [1999]: Inwestycje. PWN, Warszawa.
- Jasińska E., Michalak P. [2008]: Wyniki standardowe uzyskane przez indywidualne gospodarstwa rolne uczestniczące w Polskim FADN w 2006 roku. Część I. Wyniki standardowe. Polski FADN. System zbierania i wykorzystania danych rachunkowych z gospodarstw rolnych. [Tryb dostępu:] www.fadn.pl. [Data odczytu: czerwiec 2010].
- Marcysiak A., Marcysiak A. [2009]: Zakres zróżnicowania wyników produkcyjnych i ekonomicznych gospodarstw o różnym typie produkcji. *Roczniki Nauk Rolniczych, Seria G-Ekonomika rolnictwa*, t. 96, z. 3, ss. 202-207.
- Mikołajczyk J. [2006]: Inwestycje rolnicze w Polsce w latach 1990-2005. *Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu*, t. IX, z. 1, ss. 316-319.
- Rocznik statystyczny rolnictwa i obszarów wiejskich 2008. [2009]. Główny Urząd Statystyczny, Warszawa.
- Stan polskiej gospodarki żywnościowej po przystąpieniu do Unii Europejskiej. Raport 3. [2006]. R. Urban (red.). Dział Wydawnictw IERiGŻ-PIB, Warszawa.
- Wiatrak A.P. [1982]: Dochody i akumulacja w gospodarce chłopskiej. PWN, Warszawa.
- Woś A. [2000]: Inwestycje i akumulacja w rolnictwie polskim. IERiGŻ, Warszawa.
- Wyniki standardowe uzyskane przez indywidualne gospodarstwa rolne prowadzące rachunkowość w 2004 r. Polski FADN. System zbierania i wykorzystania danych rachunkowych z gospodarstw rolnych. [2005]. [Tryb dostępu:] www.fadn.pl. [Data odczytu: czerwiec 2010].

Adam Pawlewicz¹

Witold Empel²

Katedra Agrobiznesu i Ekonomii Środowiska
Uniwersytet Warmińsko-Mazurski
Olsztyn

Szanse i bariery funkcjonowania rolniczych grup producenckich w opinii członków Lubawskiej Spółdzielni Producentów Trzody „LUB-TUCZ”

Chances and barriers for functioning of agricultural producer groups in the opinion of members of the Lubawa cooperative pig breeders group ‘Lub-Tucz’

Synopsis. Celem pracy było poznanie głównych szans i barier funkcjonowania grup producenckich, na przykładzie Lubawskiej Spółdzielni Producentów Trzody „LUB-TUCZ”, działającej na obszarze gminy Lubawa. Podmiotem badań była grupa producentów surowców żywnościowych. Badania były przeprowadzone na przełomie listopada i grudnia 2009 wśród 25 losowo dobranych właścicieli gospodarstw rolnych, należących do grupy producenckiej. W przeprowadzonych badaniach wykorzystano metodę wywiadu z użyciem standaryzowanego kwestionariusza. Wspólna organizacja sprzedaży produktów oraz zakupów środków do produkcji jest głównym zadaniem grupy producenckiej. W analizie próbowano odpowiedzieć na pytanie, jakie wewnętrzne i zewnętrzne czynniki wpływają na funkcjonowanie grup producentów surowców żywnościowych.

Słowa kluczowe: rynek rolny, integracja pozioma, grupy producenckie, przedsiębiorczość zespołowa.

Abstract. The aim of the paper was the recognize the main chances and the barriers of functioning of producer groups, based on the example of the Lubawa cooperative pig breeders producer group ‘Lub-Tucz’, located in the Lubawa commune. A group of pig breeders was surveyed. The survey was conducted in November and December 2009 among 25 owners of farms, belonging to a producer group, chosen at random. In survey, the method of interview with standardised questionnaire was used. The organization of common sale of products as well as purchase of production assets was the main task of the producer groups. The answer to the following question: what internal and the external factors influence the functioning of a producer group of manufacturers of food raw material was searched for.

Key words: agricultural market, horizontal integration, producer groups, team entrepreneurship.

Wstęp

Przystąpienie Polski do Unii Europejskiej spowodowało otwarcie granic i powiększenie rynków zbytu o nowe kraje członkowskie. Dało to szansę dla polskiego rolnictwa, umożliwiając sprzedaż towarów na wspólnotowym rynku produktów żywnościowych. Lecz z drugiej strony polscy rolnicy muszą sprostać silnej konkurencji

¹ Dr, adampawl@uwm.edu.pl

² Mgr inż., witekempel@wp.pl

rolników z innych państw członkowskich. Takie uwarunkowania wymagają działań, w których liczy się jakość wyprodukowanych produktów, ich cena, ilość oraz ich jednorodność. Dużą wadą rolnictwa w naszym kraju jest jego duże rozdrobnienie, przez co rolnikom jest trudno konkurować z gospodarstwami z innych krajów UE. Dlatego polscy rolnicy w pojedynkę nie są w stanie oferować swoim odbiorcom dużych i jednorodnych partii towarów, ani obniżyć skutecznie kosztów produkcji [Prus 2008].

Procesy ekonomiczne wymuszają na rolnikach podejmowanie decyzji gospodarczych dostosowanych do aktualnych warunków rynku. Ewolucja gospodarki udowodniła, że główną przyczyną słabości w obecnej strukturze jest brak integracji pionowej rolników z innymi ogniwami agrobiznesu oraz instytucjami obsługującymi rolnictwo. Brakuje również integracji poziomej pomiędzy samymi rolnikami produkującymi surowce żywnościowe [Pawlewicz 2009].

Tak więc staje się koniecznością wdrażanie takich rozwiązań, które pozwolą rolnikom wzmocnić swoją pozycję ekonomiczną i konkurencyjną, dając poprawę życia na polskiej wsi. Z tego powodu rolnicy powinni integrować się poziomo przez tworzenie grup producenckich. Działając wspólnie producenci surowców żywnościowych mają większą siłę przetargową w negocjowaniu cen za swoje produkty z odbiorcami, dzięki dużym i jednorodnym partiom towaru. Ponadto mogą negocjować ceny zakupu środków potrzebnych do produkcji, dzięki zakupowi większych partii towarów, takich jak np. pasze i koncentraty, nawozy i środki ochrony roślin, paliwa i wiele innych materiałów potrzebnych w cyklu produkcyjnym [Bartkiewicz 2006].

Pojęcie „grupa producentów rolnych” nie określa konkretnej formy prawnej, lecz odnosi się do organizacji, która stawia sobie za cel wprowadzanie na rynek produktów wyprodukowanych w gospodarstwach członków, po korzystniejszych cenach sprzedaży [Grupa... 2000].

Jednakże w polskich warunkach nie ma dużego zainteresowania wspólną działalnością. Taki stan wynika z doświadczeń minionego okresu, niskiej siły ekonomicznej gospodarstw oraz braku dostatecznej świadomości w tym zakresie. Dodatkową przyczyną są powstające trudności przy działaniu grup oraz konflikty związane z ich funkcjonowaniem. Wynikają one przede wszystkim z braku odpowiedniego przygotowania się do działania w grupie producenckiej i zarządzania nią [Wiatrak 2006].

Funkcjonowanie podmiotów gospodarczych, jakimi są grupy producenckie, jest uzależnione od wielu czynników. Celem pracy było poznanie głównych szans i barier funkcjonowania grup producenckich na przykładzie Lubawskiej Spółdzielni Producentów Trzody „LUB-TUCZ”. Grupa powstała z inicjatywy rolników na bazie Lubawskiego Towarzystwa Producentów Trzody, które zostało założone w 1996 roku. Członkowie wybrali jako formę prawną grupy spółdzielnię, uznając ją jako najkorzystniejszy sposób prowadzenia wspólnej działalności opartej na wspólnej sprzedaży i zakupie środków do produkcji rolnej. Grupa została wpisana do rejestru grup producentów rolnych wojewody warmińsko-mazurskiego w styczniu 2005 roku. Grupa zatrudnia obecnie 4 osoby w pełnym wymiarze: pracownik administracyjno-księgowy, specjalista do spraw skupu trzody oraz 2 pracowników działu marketingu i zaopatrzenia. Majątek grupy stanowi działka, na której znajduje się biuro, magazyn środków do produkcji oraz silosy zbożowe. Zarząd grupy ustala zakres pracy poszczególnych pracowników, wytycza nowe kierunki działań w celu rozwoju spółdzielni oraz organizuje szkolenia dla członków. Obecnie 93 członków spółdzielni sprzedaje około 60 000 sztuk tuczników rocznie, dzięki czemu za 2009 r. obrót uzyskany przez grupę wyniósł około 31 mln złotych. Środki do produkcji rolnej, takie jak

m.in. pasze, koncentraty, dodatki paszowe, zboża paszowe, kwalifikowany materiał siewny, dostarczane są do gospodarstw. Spółdzielnia z członkami współpracuje na zasadzie wewnętrznych umów. W okresie jesienno-zimowym odbywają się cykliczne spotkania szkoleniowo-doradcze. Koszty bieżącej działalności spółdzielni pokrywane są z marży w wysokości 1% od wartości sprzedaży żywca wieprzowego i 3% od środków do produkcji rolnej. Ze względu na oferowaną wielkość i jakość surowca wieprzowego spółdzielnia ma możliwość negocjacji wyższych cen. Przez wspólne zaopatrywanie się w środki do produkcji rolnej grupa uzyskuje niższe ceny ich zakupu³.

Materiał i metoda

Podmiotem badań była Lubawska Spółdzielnia Producentów Trzody „Lub-Tucz”, funkcjonująca w gminie Lubawa, w powiecie iławskim, w województwie warmińsko-mazurskim. Przedmiotem badań była grupa producentów surowców żywnościowych.

Badania terenowe zostały przeprowadzone metodą wywiadu, w oparciu o standaryzowany kwestionariusz, z losowo wybranymi członkami grupy (25 osób) na przełomie listopada i grudnia 2009 roku.

Z zebranego materiału badawczego została przeprowadzona analiza strategiczna funkcjonowania i rozwoju przedmiotu badania metodą SWOT w formie jakościowej. Dokonana została zatem ocena pozycji przedsiębiorstwa, jego silnych i słabych stron na tle szans i zagrożeń wynikających z otoczenia.

Wyniki badań

Tabela 1. Przyczyny decyzji respondentów o przystąpieniu do grupy producenckiej

Table 1. Causes for the respondents' decision about accession to the producer group

Przyczyna	Liczba odpowiedzi*	% odpowiedzi
razem jest łatwiej sprzedać	9	36,0
wyższe ceny sprzedaży	9	36,0
wspólny zakup środków do produkcji	3	12,0
zabezpieczenie finansowe w razie braku zapłaty	2	8,0
aby osiągnąć korzyści	2	8,0
można porozmawiać o problemach w rolnictwie	1	4,0
wyższa przewaga konkurencyjna	1	4,0
mam z tego wymierne korzyści	1	4,0
brak odpowiedzi	3	12,0

* respondenci mogli wskazać wiele odpowiedzi

Źródło: badania własne.

³ Dane z wywiadu z prezesem Lubawskiej Spółdzielni Producentów Trzody „Lub-Tucz”.

Tabela 2. Analiza SWOT grupy producenckiej w opinii respondentów

Table 2. The SWOT analysis of producer group in the opinion of respondents

Mocne strony	Słabe strony
uzyskiwanie wyższych cen za sprzedawany surowiec wspólna sprzedaż dużych i jednorodnych partii żywca wieprzowego pozyskiwanie wsparcia finansowego dla grup producentów rolnych duża ilość sprzedawanego surowca w ciągu roku duża liczba członków grupy rozłożenie ryzyka rynkowego na wielu członków grupy możliwość negocjacji cen z zakładami mięsnymi duża siła przetargowa na rynku wspólne zaopatrywanie się w środki do produkcji wymiana doświadczeń między członkami grupy oraz przeprowadzanie szkoleń umowy kontraktacyjne z zakładami mięsnymi	niewielkie problemy w porozumiewaniu się, inne poglądy na rozwój grupy pobieranie prowizji od wartości sprzedaży w wysokości 1%
Szanse	Zagrożenia
możliwość współpracy z zakładami mięsnymi rozwój grupy na rynku możliwość wejścia w spółkę z zakładami mięsnymi własna ubojnia stabilizacja cen	tani import niewypłacenie należności przez zakłady mięsne za sprzedany surowiec niechęć do współpracy zakładów mięsnych z grupami producenckimi spadek opłacalności malejące dochody społeczeństwa

Źródło: badania własne.

Jak wynika z danych przedstawionych w tabeli 1 do najważniejszych przesłanek przystąpienia rolników do grupy producenckiej, według dziewięciu respondentów stanowiło przekonanie, że działając w grupie łatwiej jest sprzedać to, co się wyprodukuje. Kolejnym ważnym aspektem, według ponad jednej trzeciej rolników uczestniczących w wywiadzie, była chęć uzyskania korzyści finansowych związanych z uzyskiwaniem wyższych cen za sprzedawany żywiec. Z ważniejszych czynników, jakie również wskazywali rolnicy, należy wymienić także możliwość wspólnego zakupu środków do produkcji po niższych cenach (12%) oraz zabezpieczenie finansowe w razie niewypłacenia należności przez zakłady mięsne za sprzedawany surowiec (8%).

Opinie te potwierdza i rozszerza analiza SWOT, przeprowadzona na podstawie opinii członków grupy producenckiej. Według respondentów mocne strony grupy producenckiej, której są członkami, to przede wszystkim uzyskiwanie wyższych cen za sprzedawany surowiec, wynikających z podpisanych umów na dostarczanie do zakładów mięsnych dużych i jednorodnych partii surowca w określonym czasie. Grupowa działalność zwiększa również możliwości pozyskania wsparcia finansowego dla wspólnej inicjatywy. Dzięki dużej liczbie członków grupa nie miała problemów w organizowaniu sprzedaży i

wspólnych zakupów środków do produkcji po niższych niż obowiązujące na rynku cenach. Poza tym duża liczba członków wpływała na rozłożenie ryzyka rynkowego na wielu uczestników grupowej działalności, jak również na szeroką wymianę poglądów i doświadczeń związanych z prowadzeniem produkcji (tab. 2). Jednak z działalnością grupy producenckiej związane są również słabe strony i zagrożenia. Według członków grupy producenckiej uczestniczących w wywiadzie do słabych stron jej funkcjonowania należy zaliczyć pobieranie prowizji w wysokości 1% od wartości sprzedaży oraz występujące czasami problemy w porozumieniu się między członkami, wynikające z różnych poglądów na rozwój grupy (tab. 2).

Wśród głównych zagrożeń, jakie wymieniali rolnicy uczestniczący w wywiadzie, możemy wyróżnić niewypłacenie przez zakłady mięsne należności za sprzedawany surowiec, niechęć do współpracy zakładów mięsnych, wynikającą ze zwiększenia się siły przetargowej grupy w negocjacjach, niskie ceny sprzedaży oraz brak gwarantowanej, stabilnej opłacalności produkcji (tab. 2).

Wnioski

Głównym efektem współpracy producentów trzody chlewnej zrzeszonych w grupie producenckiej było prowadzenie wspólnej sprzedaży żywca wieprzowego oraz wspólny zakup środków do produkcji. Ponadto, poza łatwiejszą sprzedażą wyprodukowanych surowców, integracja pozioma daje możliwość uzyskania korzyści finansowych wynikających z otrzymywania wyższych cen za sprzedawane surowce, możliwość kupowania środków do produkcji za pośrednictwem grupy po niższych cenach oraz możliwość zabezpieczenia finansowego na wypadek niewypłacenia należności przez zakłady mięsne za sprzedawany żywiec. Przystąpienie rolników do grupy producenckiej może pomóc im również modernizować gospodarstwa.

Pomimo istniejących słabych stron i zagrożeń grupowej działalności, do których członkowie grup producenckich zaliczyli głównie tani import konkurencyjny, niską opłacalność, malejące dochody ludności, członkowie grupy producenckiej zdają sobie z tego sprawę, że tylko działając w grupie mogą przygotować duże, jednorodne partie towarów i sprzedać je na rynku za wyższą cenę. Respondenci uważali, że działając razem mogą więcej osiągnąć niż w pojedynkę. Zatem istnieją szanse, że działanie rolników w grupach producenckich przyczyni się do zwiększenia siły ekonomicznej gospodarstw i poprawienia warunków życia ich właścicieli.

Literatura

- Bartkiewicz H. [2006]: Zrzeszanie się producentów rolnych jako sposób poprawy pozycji konkurencyjnej gospodarstw rolnych – na przykładzie grupy producentów owoców i warzyw „Hortus”. *Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu*, nr 1118, ss. 57-61.
- Grupy producentów rolnych. Praktyczny przewodnik tworzenia i rozwoju grup [2001]. Boguta W. (red). Wyd. Duszpasterstwa Rolników, Włocławek, ss. 231.
- Pawlewicz A. [2009]: Bariery funkcjonowania przedsiębiorczości zespołowej producentów ekologicznych surowców żywnościowych. *Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu*, t. XI, z. 1, ss. 336-340.
- Prus P. [2008]: Rola grup producenckich w podnoszeniu konkurencyjności gospodarstw rolnych. *Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu*, t. X, z. 3, ss. 456-461.
- Wiatrak A. [2006]: Grupy producentów rolnych – istota działania i zarządzania nimi. *Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu*, t. VIII, z. 4, ss. 361-365.

Tomasz Rokicki¹

Katedra Ekonomiki i Organizacji Przedsiębiorstw
SGGW
Warszawa

Wpływ zmiany zasad dotowania na chów i hodowlę owiec w Polsce i UE²

Influence of changes in subsidizing principles on the sheep breeding in Poland and in the EU

Synopsis. Niższy poziom wsparcia w Polsce i innych krajach UE spowodował spadek поголовия owiec. Niższe dochody z produkcji owczarskiej wpływały na rezygnację rolników z chowu owiec. W związku z tym produkcja owczarska w wielu krajach UE wymagała dodatkowego wsparcia krajowego. Z mniejszym поголовием owiec związana była niższa produkcją mięsa jagnięcego i wyższe jego ceny. W Polsce poziom wsparcia producentów owiec również obniżył się. Zmniejszyło się поголовие i produkcja mięsa, a ceny utrzymywały się na podobnym poziomie od kilku lat. Produkcja owczarska wymaga więc większego wsparcia, gdyż zmiana sposobu dotowania przyczyniła się do spadku dochodów rolników i pogorszeniu się sytuacji całego sektora owczarskiego.

Słowa kluczowe: dotacja, поголовие owiec, produkcja owczarska, mięso jagnięce.

Abstract. The influence of the changes in subsidizing principles on the sheep breeding in Poland and in the EU countries is presented. The lower level of support in Poland and in the other EU countries is influencing a reduction of sheep population. Growing costs of the means of production and a lack of financial liquidity have contributed to the liquidation of many flocks of sheep. The lamb meat production has been decreasing. Its imports and exports have stagnated. Production trends have been identical in Poland and in the EU countries. Ovine production requires subsidies from the state budget or other forms of support

Key words: subsidy, sheep population, ovine production, lamb meat.

Wstęp

W ramach swoich struktur Unia Europejska stosuje wspólne podejście do podstawowych działów gospodarki. Jednym z najważniejszych jest rolnictwo [Klepacki 2005B]. Wspólna polityka dotycząca tego działu należy do najstarszych polityk wspólnotowych, gdyż została wprowadzona na podstawie Traktatu Rzymskiego z 1957 r. Przyświecały jej zarówno cele ekonomiczne, jak i społeczne, takie jak uregulowanie rynków rolnych i zapewnienie odpowiedniego poziomu życia społeczności wiejskiej. Wspólna Polityka Rolna (WPR) od czasu uruchomienia jej mechanizmów w państwach członkowskich podlegała wielu istotnym zmianom i reformom, które wpłynęły na jej

¹ Dr inż., Katedra Ekonomiki i Organizacji Przedsiębiorstw SGGW, ul. Nowoursynowska 166, 02-787 Warszawa, tel. (022) 5934238, e-mail: tomasz_rokicki@sggw.pl.

² Praca naukowa finansowana ze środków na naukę w latach 2009-2010 jako projekt badawczy nr N N311 010537.

obecny kształt. Do najważniejszych należy zaliczyć reformę Mac Sharry'ego z 1992 roku i Agendę 2000. Reformy te zakładały obniżenie poziomu cen instytucjonalnych oraz zwiększenie znaczenia płatności bezpośrednich wspierających dochody rolników [Błąd 2002]. Wspólną Polityką Rolną w Unii Europejskiej objęte są wszystkie najważniejsze sektory, a więc produkcja zbóż, mleka i mięsa. Na rynku mięsa występuje wiele różnych mechanizmów pomocy i instrumentów wspólnej organizacji rynków [Rynek... 2009a]. WPR nie musi już osiągać wszystkich celów postawionych przed rolnictwem w Traktacie Rzymskim. Stracił na znaczeniu problem braku żywności, niestabilnej sytuacji na rynkach produktów rolnych, czy dysparytetu w dochodach ludności wiejskiej i miejskiej. Coraz większą uwagę zwraca się natomiast na dostarczanie zdrowej, bezpiecznej żywności [Klepacka-Kołodziejska 2007], rozwój obszarów wiejskich oraz ograniczenie niekorzystnego wpływu rolnictwa na środowisko naturalne [Brodzińska 2009].

Ostatnia duża reforma WPR uzgodniona została w czerwcu 2003 roku w Luksemburgu. Najważniejsze założenia dotyczyły redukcji płatności bezpośrednich oraz uniezależnienia dopłat do produkcji od podejmowanych przez rolników decyzji produkcyjnych [Kalińska 2007]. Zmiany reformy z 2003 roku w ramach tzw. przeglądu zdrowotnego (Health Check) zostały zatwierdzone przez kraje Wspólnoty pod koniec listopada 2008 roku. Znajdują one swoje odzwierciedlenie w postaci nowych przepisów, które weszły w życie w 2009 roku. Od maja 2004 roku WPR realizowana jest w ramach poszerzonej Unii Europejskiej obejmującej 25 państw członkowskich, a od 1 stycznia 2007 roku (po kolejnym rozszerzeniu o Bułgarię i Rumunię) 27 krajów Wspólnoty [Rynek... 2009a].

Rozszerzenie Unii Europejskiej, które dokonało się w 2004 roku miało duży wpływ na polskie rolnictwo. Integracja z Unią wpłynęła na wielkość i strukturę popytu, ale przede wszystkim na stronę podaży [Bąk-Filipek 2009]. Będąc członkiem UE Polska musiała ujednoczyć polityki w zakresie poszczególnych rynków [Hardt 2007; Kowrygo i Krasnodębska 2009]. Przed akcesją do UE wykorzystywano do wsparcia hodowli owiec środki z budżetu krajowego. Po akcesji nastąpiła zmiana sposobu dotowania. Zmiany zachodziły również w innych krajach UE [Klepacki 2005A].

Cel i metoda badań

Wpływ zmiany zasad dotowania na chów i hodowlę owiec można określić poprzez zbadanie zmian w pogłowie zwierząt i w produkcji mięsa, lub na poziomie mikro, przez zbadanie sytuacji ekonomicznej gospodarstw. Zarówno w Polsce, jak i w UE brak jest badań na poziomie gospodarstw. W związku z tym Komisja Europejska ogłosiła plany przeprowadzenia badania kondycji ekonomicznej sektora owczarskiego w Unii po reformie WPR z 2003 roku. Analiza rynku miałaby skupić się na ocenie wpływu reformy WPR na hodowlę owiec, przyjrzałaby się łańcuchowi dostaw mięsa z sektora do przemysłu przetwórczego, rentowności i orientacji rynkowej sektora, a także dochodom farmerów. Badanie będzie dotyczyło w szczególności rynków mięsa owczego oraz mleka we Francji, Grecji, Włoszech, Rumunii, Hiszpanii oraz Wielkiej Brytanii i Irlandii [Rynek... 2010]. W przypadku Polski badania za rok 2009 wykonał autor niniejszej pracy.

Celem publikacji jest przedstawienie wpływu zmiany zasad dotowania w Polsce i UE na cały sektor produkcji owczarskiej. Na podstawie wykonanego przeglądu literatury i danych statystyki masowej ukazane zostaną ogólne konsekwencje zmian w polityce rolnej

dotyczącej sektora owczarskiego. Niniejsza publikacja stanowi wstęp do dalszej, pogłębionej analizy sytuacji ekonomicznej na poziomie gospodarstw, którą autor planuje przedstawić w kolejnych artykułach. Materiały zostały przedstawione metodą tabelaryczno-opisową oraz z wykorzystaniem metody graficznej, tzn. wykresów.

Zmiany zasad dotowania owczarstwa w krajach UE

W krajach UE od 1 stycznia 2002 r., zgodnie z Rozporządzeniem Rady nr 2529/2001, wprowadzono zryczałtowaną premię do owiec i kóz, czyli jednolitą płatność (dopłaty bezpośrednio) w wysokości 21 euro na sztukę. W przypadku producentów sprzedających mleko owcze lub produkty z mleka owczego płatność była obniżana do 16,8 euro/sztukę. Producentom działającym na obszarach, gdzie hodowla tych zwierząt stanowiła działalność tradycyjną, przyznawano dodatkową premię w wysokości 7 euro/sztukę. Płatność ta dotyczyła tzw. krajów „starej” UE [Klepacki 2005A]. W czerwcu 2003 r. w Luksemburgu ministrowie rolnictwa krajów Unii Europejskiej dokonali reformy Wspólnej Polityki Rolnej. W myśl postanowień tam powziętych większość dotacji wypłacana miała być rolnikom niezależnie od wielkości bieżącej produkcji. W celu zabezpieczenia się przed zaniechaniem produkcji przez część rolników państwa członkowskie miały możliwość wypłacania części płatności w dotychczasowy sposób, tj. w powiązaniu z produkcją. Poszczególne elementy reformy wprowadzano w życie w latach 2004-07 [Ocena... 2003]. Reforma WPR w pierwotnych założeniach zakładała likwidację premii do zwierząt w 2007 roku przez wszystkie kraje dawnej 15-tki. W celu przeciwdziałania drastycznemu spadkowi pogłowia owiec UE wprowadziła inne dopłaty, które nie były związane z wielkością produkcji ani liczbą zwierząt utrzymywanych w gospodarstwie [Klepacki, Rokicki 2005]. Efektem zrezygnowania z jednolitej płatności na matkę miała być w krajach „starej” UE poprawa konkurencyjności produkcji.

Reforma WPR przyjęta w Luksemburgu pozwalała krajom „starej” UE powiązać z produkcją częściowe wypłaty premii w sektorze owczarskim, na poziomie 50% premii owczej. Premia uzupełniająca dla farmerów z obszarów o gorszych warunkach gospodarowania była nadal uzależniona od wielkości produkcji. Od 2007 roku standardowy system płatności powiązanych z produkcją w krajach UE przestał funkcjonować i zastąpiła go wprowadzana stopniowo tzw. płatność indywidualna (SFP). Tylko niewielka część krajów UE mogła pozostawić płatności powiązane z produkcją. Taką opcję stosowało 6 krajów członkowskich, tj. Dania, Finlandia, Francja, Hiszpania, Portugalia i Słowenia [Rynek... 2008B]. W ramach zawartego kompromisu wynikającego z tzw. Health Checku w sektorze owczarskim umożliwiono stosowanie płatności powiązanych z produkcją na poziomie nie wyższym niż 50%. Celem przedstawionego podejścia było wspieranie kierunków produkcji, które bez takiego wsparcia byłyby mniej konkurencyjne [Rynek... 2008A].

Zmiany, które dokonały się w zakresie wsparcia producentów miały wpływ na pogłowia owiec, produkcję mięsa, jego import i eksport oraz na ceny płacone rolnikom. Od pogłowia owiec zależy w długim okresie produkcja mięsa. Zdarza się, że na skutek masowej likwidacji stad produkcja mięsa w danym roku wzrasta. W kolejnych latach następuje zaś spadek tej produkcji. Pogłowia owiec u głównych producentów baraniny po wprowadzeniu reform spadało (tab. 1). Jedynie w przypadku Rumunii nastąpił wzrost.

Może to być skutek otwarcia wspólnego rynku i przywileju zachowania w okresie przejściowym wsparcia krajowego.

W Irlandii w ciągu ostatniego dziesięciolecia pogłowie owiec obniżyło się o 50%. Zmiana sposobu dotowania wpłynęła na zmniejszenie dochodów rolników. W rezultacie w 2009 r. irlandzkie ministerstwo rolnictwa postanowiło wesprzeć producentów owiec gospodarujących na obszarach o niekorzystnych warunkach kwotą 7 mln euro. Pieniądze pochodziły z niewykorzystanych środków na dopłaty bezpośrednie. Według założeń pomoc wyniosła 35 euro/ha, maksymalnie 525 euro na gospodarstwo [Rynek... 2009C]. Wsparcie trafiło tylko do 13 tys. hodowców. W latach 2010-2012 irlandzki rząd chce przeznaczyć na wsparcie producentów owiec 54 mln euro pochodzących z niewykorzystanych funduszy na WPR [Rynek... 2009H].

Tabela 1. Pogłowie owiec w wybranych krajach UE w latach 2004-2009

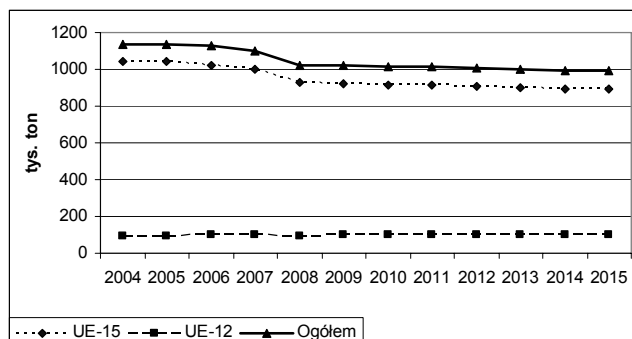
Table 1. Sheep population in selected UE countries in years 2004-2009

Kraj	Pogłowie owiec w latach, tys. szt.					
	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Wielka Brytania	24 524	23 730	23 429	23 676	21 856	21 033
Hiszpania	22 736	22 514	22 452	22 194	19 952	19 569
Rumunia	7 425	7 608	7 678	8 469	8 882	9 432
Grecja	9 241	8 745	8 976	8 984	8 994	8 966
Włochy	8 106	7 954	8 227	8 237	8 175	8 013
Francja	8 898	8 760	8 494	8 285	7 781	7 528
Irlandia	4 557	4 257	3 826	3 531	3 423	3 401
Portugalia	3 541	3 583	3 549	3 356	3 147	2 898
Niemcy	2 138	2 036	2 017	1 926	1 920	1 852
Holandia	1 700	1 725	1 755	1 715	1 545	1 091

Źródło: FAMMU/FAPA.

Zmniejszanie pogłowia owiec wpływa na produkcję mięsa jagnięcego (rys. 1). Szczególnie duży spadek produkcji nastąpił w 2008 roku. Należy zauważyć, że do głównych producentów należą kraje „starej UE”, na czele z Wielką Brytanią i Hiszpanią. Przykładowo we Francji w pierwszym półroczu 2009 r. produkcja mięsa była niższa o 9%, niż w analogicznym okresie roku 2008. Spadek produkcji w tym kraju spowodował wzrost importu o 5%. Popyt utrzymywał się na podobnym poziomie [Rynek... 2009F].

W Hiszpanii w pierwszym półroczu 2009 r. popyt na mięso jagnięce był niższy o 9% niż w analogicznym okresie roku wcześniejszego. Przyczyną był spadek podaży na rynku krajowym oraz kryzys ekonomiczny. Dodatkowo hiszpański rynek odczuwa skutki konkurencji ze strony tańszych rodzajów mięs. W rezultacie popyt na jagnięcinę stał się bardziej sezonowy, osiągając szczyt w okresie świąt Wielkanocy i Bożego Narodzenia [Rynek... 2009G].



Rys. 1. Produkcja mięsa jagnięcego w krajach UE w latach 2004-2015, tys. ton

Fig. 1. Lamb meat production in the EU countries in years 2004-2015, thousand ton

Źródło: FAMMU/FAPA.

Popyt na mięso jagnięce w UE przewyższa produkcję, dlatego konieczny jest import. Do głównych dostawców należy Nowa Zelandia i Australia (tab. 2). Trudna sytuacja w sektorze owczarskim dotyczy również Nowej Zelandii i Australii. Przyczyną były niesprzyjające warunki pogodowe (susza) oraz duża konkurencja ze strony bydła [Rynek... 2009C]. Na import mięsa są co roku w UE przyznawane kontyngenty, a ich wielkość w ciągu ostatnich lat nie zmienia się znacząco. W zasadzie w większości przypadków kontyngenty nie są wykorzystywane [Rynek... 2009I]. Eksport dotyczył niewielkich ilości wysyłanych głównie do Wietnamu, państw afrykańskich oraz krajów europejskich nie należących do UE. Należy dodać, że państwa UE w ramach wspólnego rynku importowały i eksportowały mięso jagnięce. Przykładowo Hiszpania w 2009 r. sprzedała 4 tys. ton do Francji, 2,6 tys. ton do Włoch. Zakupiła natomiast od Francji 0,8 tys. ton, a z Holandii 0,5 tys. ton [Rynek... 2009G].

Tabela 2. Handel zagraniczny mięsem jagnięcym w UE w latach 2008-2009, ton

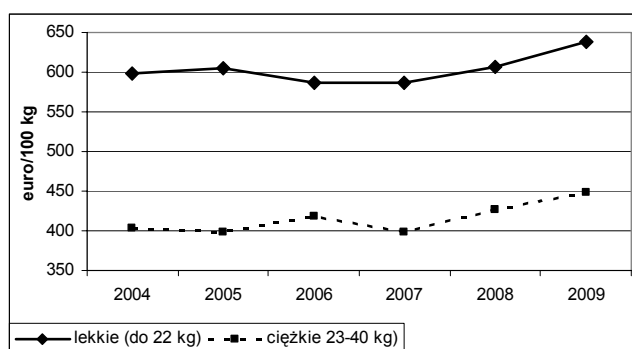
Table 2. Lamb meat trade in the EU countries in years 2008-2009, ton

Kraj	Import w latach		Kraj	Eksport w latach	
	2008	2009		2008	2009
Nowa Zelandia	230 320	227 941	Wietnam	797	2 259
Australia	19 999	19 163	Szwajcaria	1 341	1 388
Argentyna	5 611	7 183	Chorwacja	1 105	1 354
Chile	3 802	5 683	Angola	550	351
Urugwaj	5 934	5 722	WKS	292	211
Macedonia	2 354	2 598	Liban	28	18
Falklandy	480	479	Ghana	73	36
Islandia	1 235	1 715	pozostałe kraje	1 456	2 296
Pozostałe kraje	201	116			

Źródło: FAMMU/FAPA.

W wyniku reformy z 2003 r. rolnicy otrzymywali wyższe ceny za jagnięta (rys. 2). Wyższy poziom cen przyczynił się do spadku pogłowia. Przykładowo w Szkocji w 2009 r.

pogłowie spadło do poziomu najniższego od 100 lat. Wyższe ceny sprawiały, że rolnicy sprzedawali jagnięta, nie pozostawiając ich na odtworzenie stada [Rynek... 2009E]. W przypadku sprzedaży jagniąt występuje duża sezonowość. W okresach wzmożonego zapotrzebowania ceny płacone rolnikom są wyższe. Niektórzy importerzy, jak np. Norwegia, w tym okresie obniża podatek importowy, chcąc zapobiec niedoborom na rynku [Rynek... 2009B].



Rys. 2. Ceny jagniąt w krajach UE w latach 2004-2009

Fig. 2. Lamb prices in the EU countries in years 2004-2009

Źródło: FAMMU/FAPA.

Zmiana sposobu wsparcia produkcji owczarskiej spowodowała zmniejszenie się pogłowia owiec, co skutkowało spadkiem produkcji mięsa jagnięcego. W rezultacie niższej produkcji nastąpił wzrost cen mięsa. Takie zjawisko nie było korzystne dla konsumentów, którzy nie dość, że płacili więcej, to byli zmuszeni spożywać mięso sprowadzane z Nowej Zelandii, które było gorszej jakości.

Zmiany zasad dotowania owczarstwa w Polsce

W wyniku negocjacji przedakcesyjnych Polska otrzymała czas na wybór sposobu wsparcia produkcji owczarskiej. Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi w latach 2006-2009 musiało zdecydować, w jaki sposób będzie skonstruowany system płatności. Możliwe było szczególne wsparcie określonych upraw lub działalności produkcji zwierzęcej. Taką działalnością wymagającą wsparcia w Polsce była produkcja owiec [Rokicki 2006A].

W latach 1997-2006 rolnicy otrzymywali dotację z Funduszu Postępu Biologicznego, a w kolejnych latach tzw. płatności za ważenie, ze środków przekazywanych Polskiemu Związkowi Owczarskiego. W tabeli 3 zestawiono stawki dotacji do owcy matki w różnych rodzajach stad owiec. Stada ojcowskie odchowywały tryki (reproduktory), zaś mateczne maciorki. W stadach reprodukcyjnych owce były wpisywane do ksiąg zarodowych, jednak nie odchowywało się w nich tryków. Stada towarowe zajmowały się produkcją żywca. Poziom wsparcia z roku na rok był niższy. W 1997 r. stawki, w zależności od rodzaju stada, wynosiły od 50 do 165 zł, a w 2006 r. od 23 do 92 zł na matkę. W 2008 r. rolnicy otrzymywali płatności za ważenie jagniąt od 49,53 do 84,20 zł na matkę. Z tytułu utrzymywania owiec ras zachowawczych od momentu wejścia Polski do UE można było

otrzymywać płatność rolnośrodowiskową (320 zł na owcę matkę w 2008 r.). Liczba owiec objętych wsparciem unijnym była niewielka (zaledwie kilka tysięcy sztuk) [Berdychowska 2004].

Tabela 3. Poziom wsparcia krajowego wypłacanego hodowcom owiec w latach 1997-2008, zł/sztuka

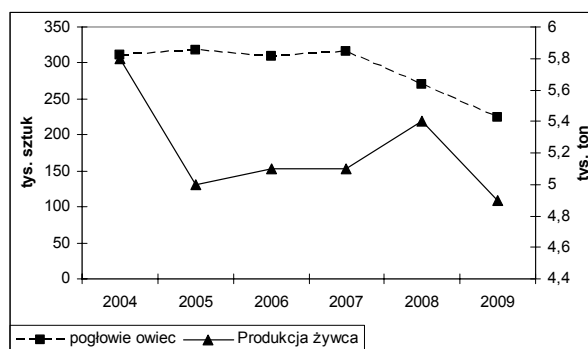
Table 3. Level of subsidy rates paid to farmers in years 1997-2008, PLN/sheep

Rodzaj stada	Wsparcie krajowe na owcę stada matecznego w latach					
	1997	2001	2003	2004	2006	2008
Stado zarodowe ojcowskie	165	155	120	120	92	84,20
Stada zarodowe mateczne	120	110	90	90	70	49,53
Stada reprodukcyjne	75	60	50	50	36	49,53
Stada zasobów genetycznych	110	110	90	110	310	320
Stada towarowe	50	40	30	32	23	-

Źródło: Regionalny Związek Hodowców Owiec i Kóz w Białymstoku (RZHOiK).

Zniesienie dotacji krajowych dla polskich gospodarstw zajmujących się hodowlą owiec mogło wpłynąć na drastyczne zmniejszenie się opłacalności lub nawet jej pozbawić. Wprowadzono więc tzw. płatności za ważenie jagniąt od owcy matki, ale tylko dla rolników utrzymujących stado hodowlane. Wystarczyło zważyć co najmniej 1 jagnię od matki. Dodatkowo rolnicy posiadający użytki zielone i posiadający przeżuwacze mogli ubiegać się o tzw. płatność paszową w ramach płatności bezpośrednich [Rokicki 2008].

Pogłowie owiec zaczęło spadać od 2008 r., czyli od momentu wprowadzenia nowego sposobu dotowania. W rezultacie w 2009 r. w Polsce było 224 tys. owiec (rys. 3). W momencie spadku pogłowia początkowo nastąpił wzrost produkcji mięsa, jednak w 2009 r. mniejsza liczba matek wpłynęła na mniejszą liczbę uzyskiwanych jagniąt i w konsekwencji produkcję mięsa. Tendencje były więc podobne, jak u innych producentów w UE.



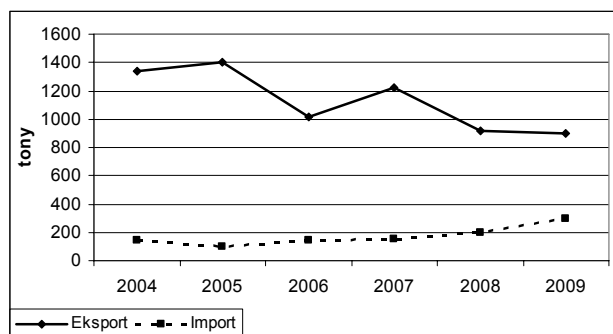
Rys. 3. Pogłowie owiec i produkcja żywca jagnięcego w Polsce w latach 2004-2009, tys. sztuk, tys. ton

Fig. 3. Sheep population and lamb meat production in Poland in years 2004-2009, thousand sheep, thousand ton

Źródło: FAMMU/FAPA.

Polska od zawsze była eksporterem netto jagnięciny, głównie za sprawą niskiego popytu krajowego. Sprzedawano głównie jagnięta żywe, a wśród największych odbiorców należy wymienić Włochy, Niemcy i Francję. Zmniejszenie się produkcji jagnięciny

spowodowało również spadek eksportu (rys. 4). Wielkość zaimportowanego mięsa, głównie z Nowej Zelandii, utrzymywała się na stałym poziomie około 100-150 ton rocznie. W 2009 r. zaimportowano 300 ton, powodem mogły być sezonowe niedobory na rynku krajowym oraz niska cena mięsa z Nowej Zelandii.

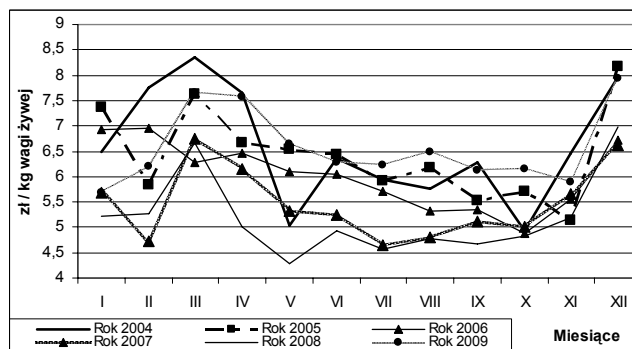


Rys. 4 Handel zagraniczny mięsem jagnięcym w Polsce w latach 2004-2009, ton

Fig. 4. Lamb meat trade in Poland in years 2004-2009, ton

Źródło: IERiGŻ-PIB.

Małe pogłowie owiec jest czynnikiem niesprzyjającym, z jednej strony wysokiej produkcji mięsa jagnięcego, a z drugiej znaczeniu tejże produkcji w porównaniu np. z produkcją żywca wieprzowego, czy drobiowego [Hodowla... 2004]. Na sytuację sektora wpływa cena uzyskiwana za jagnięta przez producentów, która zależy od okresu sprzedaży i kursu euro. Ceny w skupie podlegały sezonowym wahaniom (rys. 5), najwyższe były w okresie świąt Wielkanocy i Bożego Narodzenia.



Rys. 5. Ceny skupu jagniąt w Polsce w latach 2004-2008, zł/kg żywca

Fig. 5. Lamb prices in Poland in years 2004-2008, PLN/kg liveweight

Źródło: GUS, IERiGŻ-PIB.

Najwyższe ceny za jagnięta osiągnęli rolnicy w pierwszych latach po akcesji do UE. W latach 2007-2008 ceny znacznie się obniżyły. Przyczyną mogło być umacnianie się złotego w stosunku do euro. Kolejny rok 2009 był korzystny dla producentów, a ceny były zbliżone do tych z lat 2004-2005. Należy dodać, że w pierwszych pięciu latach członkostwa nastąpił

bardzo duży wzrost cen środków do produkcji, który nie sprzyjał utrzymaniu produkcji owczarskiej przez rolników.

Wnioski

1. Zarówno w Polsce, jak i innych krajach UE zmniejszenie się liczebności stad owiec było spowodowane niższym poziomem wsparcia. Niższe dochody z produkcji owczarskiej wpływały na rezygnację z tej działalności i przestawianie się na produkcję bardziej dochodową. W związku z tym produkcja owczarska w wielu krajach wymagała dodatkowego wsparcia krajowego (przykładem była Irlandia).
2. Spadające pogłowie owiec w UE przekładało się na mniejszą produkcję mięsa jagnięcego, która i tak nie pokrywała zgłaszanego popytu. Konieczny był import, głównie z Nowej Zelandii. Wielkość kontyngentów importowych była stała. Reakcją społeczeństwa na mniejszą produkcję i wyższe ceny jagnięciny może być mniejsze spożycie
3. Członkostwo Polski w UE związane było z rezygnacją z dotychczasowego sposobu wsparcia produkcji owczarskiej z budżetu krajowego na rzecz niższych dopłat paszowych. Kierunki zmian były podobne jak w innych krajach UE. Zmniejszyło się pogłowie i produkcja mięsa, a ceny utrzymywały się na podobnym poziomie od kilku lat. Produkcja owczarska wymaga więc większego wsparcia, gdyż zmiana sposobu dotowania przyczyniła się do spadku dochodów rolników i pogorszeniu się sytuacji całego sektora owczarskiego.

Literatura

- Bąk-Filipek E. [2009]: Wpływ rozszerzenia Unii Europejskiej na stan rynku wołowiny w Polsce. *Problemy Rolnictwa Światowego*, t. 9 (XXIV), ss. 5-14.
- Berdychowska G., Niemczyk J., Szklarski L.T., [2004]: Uwarunkowania i perspektywy rozwoju owczarstwa po akcesji do Unii Europejskiej, z uwzględnieniem stanu i sytuacji tego sektora na Mazowszu. *Biuletyn Owczarski Polskiego Związku Owczarskiego*, Warszawa, ss. 2-20.
- Błąd M. [2002]: Ewolucja wspólnej polityki rolnej Unii Europejskiej w zakresie produkcji roślinnej. [W:] *Procesy dostosowawcze produkcji roślinnej w Polsce w kontekście integracji z Unią Europejską*. Klepacki B. (red.). Wydawnictwo Wieś Jutra, Warszawa, ss. 8-28.
- Brodzińska K. [2009]: Perspektywy rozwoju rolnictwa w kontekście standardów w ochronie środowiska. *Problemy Rolnictwa Światowego*, t. 8 (XXIII), ss. 24-33.
- Hardt Ł. [2007]: Wartość dodana Wspólnej Polityki Rolnej dla Unii Europejskiej. [W:] *Spoleczno-ekonomiczne aspekty rozwoju polskiej wsi*. Błąd M., Klepacka-Kołodziejska D. (red.). IRWiR PAN i Europejski Fundusz Rozwoju Wsi Polskiej, Warszawa, ss. 195-211.
- Hodowla owiec i kóz w Polsce w 2004 roku. [2005]. *Polski Związek Owczarski*, Warszawa, ss. 2-25.
- Kalińska J. [2007]: Wpływ zmian systemu płatności bezpośrednich na wyniki rolnictwa w wybranych krajach Unii Europejskiej. *Problemy Rolnictwa Światowego*, t. XVII, ss. 70-78.
- Klepacka-Kołodziejska D. [2007]: Wsparcie obszarów o niekorzystnych warunkach gospodarowania jako instrument zmieniającej się Wspólnej Polityki Rolnej. [W:] *Spoleczno-ekonomiczne aspekty rozwoju polskiej wsi*. Błąd M., Klepacka-Kołodziejska D. (red.). IRWiR PAN i Europejski Fundusz Rozwoju Wsi Polskiej, Warszawa, ss. 211-224.
- Klepacki B. [2005A]: Prowadzenie efektywnych gospodarstw owczarskich po przystąpieniu Polski do Unii Europejskiej, *Poradnik dla producentów jagniąt rzeżnych*, red. Niznikowski R., TWIGGER, Warszawa.
- Klepacki B. [2005B]: Ważniejsze wyzwania stojące przed polskim rolnictwem i innymi członkami agrobiznesu w kontekście integracji z UE. [w:] Klepacki B. [red.]: *Procesy przystosowawcze przedsiębiorstw agrobiznesu do gospodarki rynkowej*, Wydawnictwo Wieś Jutra, Warszawa, 268-272.

- Klepicki B., Rokicki T. [2005]: Produkcja owiec szansą zwiększenia dochodów dla gospodarstw rolnych, *Więś Jutra* 11(87), Warszawa.
- Kowrygo B., Krasnodębska M. [2009]: Wpływ akcesji Polski do Unii Europejskiej na produkcję surowców żywnościowych i ich wykorzystanie, *Problemy Rolnictwa Światowego*, tom 7 (XXII), Wydawnictwo SGGW, Warszawa, s. 58-69.
- Ocena reformy WPR uzgodnionej w Luksemburgu 26 czerwca 2003 r. z perspektywy Polski, 2003: Sekcja Analiz Ekonomicznych Polityki Rolnej SAEPR/FAPA, Warszawa.
- Rokicki T. [2006A]: Owczarska polityka, *Farmer*, Nr 22'2006, dwutygodnik, Wydawca: PPW Rzeczpospolita.
- Rokicki T. [2008]: Produkcja owczarska jako szansa gospodarstw z przewagą trwałych użytków zielonych, *Więś Jutra* 11(124), wydawnictwo „Więś Jutra” Sp. z o.o.
- Rynek mięsa, drobiu i miodu. Bieżące informacje i analizy funkcjonowania Wspólnej Polityki Rolnej UE – III 2008, [2008A]: Zespół Monitoringu Zagranicznych Rynków Rolnych (FAMMU/FAPA), Warszawa, s. 14.
- Rynek mięsa, drobiu i miodu. Bieżące informacje i analizy funkcjonowania Wspólnej Polityki Rolnej UE – XII 2008, [2008B]: Zespół Monitoringu Zagranicznych Rynków Rolnych (FAMMU/FAPA), Warszawa, s. 14.
- Rynek mięsa, drobiu i miodu. Bieżące informacje i analizy funkcjonowania Wspólnej Polityki Rolnej UE – V 2009, [2009A]: Zespół Monitoringu Zagranicznych Rynków Rolnych (FAMMU/FAPA), Warszawa, s. 2.
- Rynek mięsa, drobiu i miodu. Wiadomości nr 7, [2009B]: Zespół Monitoringu Zagranicznych Rynków Rolnych (FAMMU/FAPA), Warszawa, s. 3.
- Rynek mięsa, drobiu i miodu. Wiadomości nr 13, [2009C]: Zespół Monitoringu Zagranicznych Rynków Rolnych (FAMMU/FAPA), Warszawa, s. 2.
- Rynek mięsa, drobiu i miodu. Wiadomości nr 17, [2009D]: Zespół Monitoringu Zagranicznych Rynków Rolnych (FAMMU/FAPA), Warszawa, s. 2.
- Rynek mięsa, drobiu i miodu. Wiadomości nr 26, [2009E]: Zespół Monitoringu Zagranicznych Rynków Rolnych (FAMMU/FAPA), Warszawa, s. 1-2.
- Rynek mięsa, drobiu i miodu. Wiadomości nr 36, [2009F]: Zespół Monitoringu Zagranicznych Rynków Rolnych (FAMMU/FAPA), Warszawa, s. 1.
- Rynek mięsa, drobiu i miodu. Wiadomości nr 42, [2009G]: Zespół Monitoringu Zagranicznych Rynków Rolnych (FAMMU/FAPA), Warszawa, s. 2.
- Rynek mięsa, drobiu i miodu. Wiadomości nr 46, [2009H]: Zespół Monitoringu Zagranicznych Rynków Rolnych (FAMMU/FAPA), Warszawa, s. 2.
- Rynek mięsa, drobiu i miodu. Wiadomości nr 50, [2009I]: Zespół Monitoringu Zagranicznych Rynków Rolnych (FAMMU/FAPA), Warszawa, s. 2.
- Rynek mięsa, drobiu i miodu. Wiadomości nr 12, [2010]: Zespół Monitoringu Zagranicznych Rynków Rolnych (FAMMU/FAPA), Warszawa, s. 2.

Wioletta Wróblewska¹
Zakład Ekonomiki Ogrodnictwa
Uniwersytet Przyrodniczy
Lublin

Zmiany w unijnym handlu zagranicznym roślinami ozdobnymi wynikające z akcesji nowych członków

Changes in the ornamental plants trade within the EU following the new members' accession

Synopsis. Przeprowadzono analizę wybranych zagadnień importu i eksportu roślin ozdobnych na obszarze Unii Europejskiej w 2003 i 2006 roku. Pojęcie importu i eksportu roślin ozdobnych na obszarze Unii Europejskiej obejmuje wewnętrzny import pomiędzy 15 krajami (2003) i 25 krajami (2006) będącymi członkami tej struktury. Badaniami objęto import i eksport roślin ozdobnych, zgodnie z ujęciem statystycznym przyjmując siedem grup produktów kwiatarskich. Są to rośliny doniczkowe, kwiaty cięte świeże, kwiaty cięte preparowane, rośliny szkółkarskie, cebule i bulwy kwiatowe, zieleń cięta świeża i preparowana oraz sadzonki. Analizowano poziom i dynamikę zmian importu i eksportu roślin ozdobnych na obszarze Unii Europejskiej w ujęciu wartościowym oraz strukturę geograficzną wewnętrznego handlu na obszarze Wspólnoty.

Słowa kluczowe: handel zagraniczny, rośliny ozdobne, Unia Europejska.

Abstract. This work presents an analysis of selected issues in the European Union's internal trade in 2003 and 2006. The analyses concern imports and exports of ornamental plants and distinguish, according to the statistical classification, seven group of ornamental horticultural products. These are pot plants, cut flower fresh, treated cut flowers, ornamental nursery seedlings, flower bulbs, corms and tubers dormant, foliage fresh or treated, cuttings and young plants. The analyses show that the Union's ornamental plants external trade is dominated by old members of the European Union. New members' accession did not bring significant changes in the turnover of ornamental products. Most of the ornamental plants exported from the EU member states are directed to its old members. The main recipient in the Union's market is Germany. This country received over 1/3 of the Union's export of ornamental horticultural products counted by value. Only 3.17% of the Union's exports of these products counted by value was directed to the biggest receivers of ornamental products among new members, i.e. Poland, Czech Republic and Hungary. The main ornamental plants providers in the European Union are also old members, especially the Netherlands and Italy. Poland, Czech Republic and Hungary supplied in 2006 to the Union's market only 1.22% of ornamental plants counted by value.

Key words: foreign trade, ornamental plants, European Union.

Wstęp

Z punktu widzenia europejskich producentów bardzo ważna i pożądana byłaby informacja dotycząca zmian w handlu międzynarodowym roślinami ozdobnymi na obszarze Unii Europejskiej. Pozwoliłoby to na odpowiednie dostosowanie produkcji do zmieniających się tendencji w handlu zagranicznym i do potrzeb rynku unijnego. Dwie

¹ Dr inż., email: wiolawroblewska@o2.pl

podstawowe zasady w handlu międzynarodowym Unii Europejskiej to stosowanie przez wszystkie kraje członkowskie wspólnej taryfy celnej w obrotach z krajami trzecimi oraz nienakładanie żadnych ceł i opłat mających ekwiwalentny efekt i żadnych ograniczeń ilościowych w handlu na obszarze Wspólnoty [Jabłońska 2007]. Jak podaje wymieniona autorka [1999] handel zagraniczny jest jednym ze stymulatorów rozwoju gospodarczego poszczególnych działów gospodarki. Obejmuje on wszystkie możliwe relacje wymiany towarowej między uczestniczącymi w niej krajami, tj. eksport, reeksport oraz import [Iskra 2000]. Rosnący import negatywnie oceniają producenci, jednak w kontekście ogólnospołecznym jest to zjawisko pozytywne. Import poszerza bowiem asortyment na rynku, wymusza obniżanie kosztów jednostkowych, wprowadzenie szeroko rozumianego postępu, zwiększa konkurencyjność produkcji [Jabłońska 1999]. Czynnikiem stymulującym wzrost produkcji jest eksport, który umożliwia uzyskiwanie wyższych dochodów i utrzymywanie się gospodarstw na rynku, a w skali makroekonomicznej umożliwia zdobycie środków na opłacenie importu [Jabłońska 1999]. Zdaniem Klawe i Makacia [1997] wpływ eksportu i importu należy rozpatrywać oddzielnie, gdyż inaczej oddziałują one na wielkość oraz strukturę popytu i podaży. Eksport zwiększa wartość dochodu narodowego, w celu wyeksportowania trzeba zwiększyć produkcję dóbr i usług, eksport jest dodatkowym źródłem zatrudnienia i dochodów ludności z tytułu płac i jest, podobnie jak inwestycje, czynnikiem popytotwórczym. Natomiast w wyniku importu rosną rozmiary podaży globalnej. Z drugiej strony import, absorbując część popytu, wpływa na ograniczenie zapotrzebowania na produkty wytwarzane w kraju, a więc przyczynia się do hamowania wzrostu zatrudnienia i produkcji [Bożyk i in. 2002].

Celem artykułu jest ocena poziomu i zmian w handlu zagranicznym roślinami ozdobnymi na obszarze Unii Europejskiej wynikających z akcesji nowych członków. Celem teoretycznym pracy jest pokonanie ograniczeń metodycznych w analizach, wynikających w różnym stopniu z ograniczonych informacji na podjęty temat.

Materiał i metoda

W pracy przeprowadzono analizę wybranych zagadnień importu i eksportu roślin ozdobnych na obszarze Unii Europejskiej w 2003 i 2006 roku. Wybór do badań powyższych lat wynikał z następujących przesłanek: rok 2003 to czas przed akcesją nowych członków, a rok 2006 to czas obecności nowych państw we Wspólnocie, po półtorarocznym okresie przystosowawczym do nowych warunków handlu unijnego. Import roślin ozdobnych obejmuje import z krajów członkowskich, a pojecie eksportu rozumieć również należy jako eksport wewnątrzunijny. Analiza wewnętrznego obrotu roślinami ozdobnymi w 2003 roku dotyczyła 15 krajów, a w 2006 roku 25 krajów, będących członkami tej struktury.

Materiałem źródłowym w analizach były dane wtórne zaczerpnięte z międzynarodowych roczników ogrodniczych AIPH (Association Internationale des Producteurs de l'Horticulture) [2004; 2007].

Badaniami objęto import i eksport roślin ozdobnych, zgodnie z ujęciem statystycznym przyjmując siedem grup produktów kwaciarskich. Są to rośliny doniczkowe, kwiaty cięte świeże, kwiaty cięte preparowane, rośliny szkółkarskie, cebule i bulwy kwiatowe, zieleni cięta świeża i preparowana oraz sadzonki. Analizowano poziom i dynamikę zmian importu i eksportu roślin ozdobnych na obszarze Unii Europejskiej w ujęciu wartościowym.

Wartości importu i eksportu produktów kwiatarskich zostały ujęte w euro. Analiza powyższych zjawisk w ujęciu ilościowym nie była możliwa do przeprowadzenia w związku z brakiem porównywalności danych z analizowanych lat. Materiał źródłowy podaje bowiem ilość importu i eksportu produktów kwiatarskich w 2003 roku w kg, a w 2006 roku w sztukach. Ponadto przeprowadzono analizę największych dostawców i odbiorców tej grupy produktów ogrodniczych w Unii Europejskiej. W tym celu wyodrębniono w badanych latach, dla każdej grupy produktów, trzech głównych dostawców i trzech odbiorców, a pozostałe państwa ujęto w grupę „pozostałe”. Niestety materiał źródłowy nie podaje szczegółowych danych dotyczących wszystkich nowych członków Wspólnoty, a jedynie kilku najważniejszych z punktu widzenia handlu zagranicznego produktami kwiatarskimi, mianowicie Polskę, Czechy i Węgry. Ponadto w 2006 roku w grupie państw „pozostałe” ujęte są zarówno kraje „starej” jak i „nowej” Unii Europejskiej. W związku z tym niemożliwe było szczegółowe porównanie analizowanych wielkości osobno dla 15 starych członków Wspólnoty i dla nowych państw członkowskich. Pomimo tego przeprowadzona analiza struktury geograficznej unijnego handlu wewnętrznego pozwoliła na zaobserwowanie pewnych tendencji. W analizie zmian wartości importu i eksportu roślin szkółkarskich, jako jego łączną wielkość przyjęto sumę wartości krzewów róż, drzew leśnych, drzew i krzewów ozdobnych oraz bylin, natomiast w przypadku roślin doniczkowych azalii, doniczkowych ozdobnych z liści i ozdobnych z kwiatów, a nie wielkości łączne z roczników AIPH. W związku z tym dane dotyczące handlu zagranicznego produktami kwiatarskimi ogółem nie są równe sumie siedmiu analizowanych grup produktów kwiatarskich.

W analizie zmian wartości eksportu i importu posłużono się indeksami o podstawie stałej, przyjmując za podstawę dane z 2003 roku. Wskaźniki te wykorzystano również do obliczenia struktury geograficznej importu i eksportu roślin ozdobnych na obszarze Unii Europejskiej, co pozwoliło na wyodrębnienie największych unijnych odbiorców i dostawców roślin ozdobnych.

Przeprowadzone analizy pozwoliły na zaobserwowanie ogólnych kierunków przemian i wyciągnięcie wniosków dotyczących zmian zachodzących w handlu roślinami ozdobnymi na obszarze Unii Europejskiej w latach 2003-2006.

Poziom i zmiany wartości eksportu produktów kwiatarskich na obszarze Unii Europejskiej

Unia Europejska, traktowana jako wspólny obszar gospodarczy, jest trzecim co do wielkości, po Chinach i Indiach, producentem kwiatów ciętych i roślin doniczkowych, z udziałem około 16,0% w światowej powierzchni upraw [Jabłońska 2007]. Najwięcej tych towarów kraje unijne importują od innych członków Unii Europejskiej [Jabłońska 2004]. Grams [2008] podaje, że udział państw członkowskich, jako odbiorców unijnych roślin ozdobnych, stanowił w 2003 roku 84% w ujęciu ilościowym i blisko 80% w ujęciu wartościowym całego eksportu z obszaru Wspólnoty. Jak wynika z tabeli 1, w analizowanych latach odnotowano wzrost wartości eksportu wszystkich analizowanych produktów kwiatarskich z krajów Unii Europejskiej do innych krajów członkowskich. Największy wzrost miał miejsce w przypadku eksportu zieleni ciętej świeżej i preparowanej, sadzonek oraz roślin szkółkarskich. Jeśli przyjmiemy za 100 wielkości z 2003 roku, w 2006 roku wartość eksportu w tych pozycjach wzrosła odpowiednio o

30,84%, 23,15% i 17,59%. Tak znaczny wzrost wartości eksportu mógł być spowodowany zwiększonym eksportem produktów kwaciarskich w związku z wstąpieniem w strukturę Unii nowych członków, ale również wzrostem cen, będącym wynikiem ogólnego ruchu cen, zmian struktury asortymentowej eksportu oraz coraz wyższej jakości materiału.

Najmniejszy wzrost wartości eksportu do krajów Unii Europejskiej miał miejsce w przypadku roślin doniczkowych oraz kwiatów ciętych świeżych i wyniósł odpowiednio 0,81% i 4,29%. Tak niski wzrost wynikał z faktu, iż wśród starych członków Unii Europejskiej znajdują się najwięksi producenci tej grupy produktów kwaciarskich. W Holandii w 2007 roku uprawiano kwiaty cięte i doniczkowe na areale 8241 ha [Flower... 2010]. Wartość ich produkcji, wynosząca 3 557 mln euro, stanowiła prawie 46,0% całej towarowej produkcji Unii Europejskiej [Jabłońska 2007]. Na drugim miejscu pod względem areалу przez wiele lat plasowały się Włochy, które wysunęły się na pierwszą pozycję z 8463 ha upraw. Trzecie miejsce zajmowała Hiszpania (7617 ha), czwarte Niemcy (6032 ha), a piątą Francja (5612 ha). Wielka Brytania, pomimo areálu wynoszącego 7670 ha, sytuowała się na miejscu szóstym, gdyż do tego areálu wliczona była powierzchnia zajęta pod reprodukcję cebul i bulw kwiatowych, odgrywająca w tym kraju dużą rolę [Jabłońska 2007; Wróblewska 2007]. Tak więc rynek kwiatów ciętych i doniczkowych, wśród największych ich producentów, jest już w dużej mierze nasycony. Jak podaje McIntyre [2000] w perspektywie najbliższych lat jego udziały w „konsumpcji” produktów kwaciarskich mogą się obniżyć. Natomiast ekonomiczne przemiany w krajach postkomunistycznych, będących m.in. nowymi członkami Wspólnoty, doprowadzają do większego zapotrzebowania na te grupy produktów, bowiem rozwój gospodarczy krajów i poprawa warunków egzystencji ludności powoduje, że wzrasta popyt na rośliny ozdobne.

Tabela 1. Poziom i dynamika zmian wartości eksportu produktów kwaciarskich z krajów Unii Europejskiej do innych krajów członkowskich w 2003 i 2006 roku, tys. euro

Table 1. The level and dynamics of changes in exports of ornamental horticultural products, counted by value, from the European Union countries to other member states in 2003 and 2006, thousand euro

Grupa produktów kwaciarskich	Rok		Indeks 2003=100
	2003 ²⁾	2006 ³⁾	
Rośliny ozdobne ogółem ¹⁾	5560573	6036949	108,57
Kwiaty cięte świeże	2124912	2216090	104,29
Rośliny doniczkowe	1587693	1600588	100,81
Rośliny szkółkarskie	614293	722325	117,59
Sadzonki	216777	266951	123,15
Kwiaty cięte preparowane	41378	46272	111,83
Cebule i bulwy kwiatowe	265095	301024	113,55
Zieleń cięta świeża i preparowana	310080	405714	130,84

¹⁾bez sadzonek ²⁾15 państw członkowskich, ³⁾25 państw członkowskich

Źródło: obliczenia własne na podstawie roczników [Association... 2004; 2007].

Na rynku europejskim największym konsumentem roślin ozdobnych są Niemcy. Jak podaje Jabłońska [2007] wartość obrotów na niemieckim rynku kwiatów ciętych wyceniano na około 1,5 mld USD. Jak wynika z tabeli 2 Niemcy są głównym odbiorcą we Wspólnocie wszystkich siedmiu grup produktów kwaciarskich. Odbierają ponad 1/3

unijnego eksportu roślin ozdobnych ogółem. Największy udział, kraj ten miał jako odbiorca kwiatów doniczkowych, zieleni ciętej i preparowanej oraz kwiatów ciętych świeżych. W analizowanych latach do Niemiec trafiało z unijnego eksportu średnio odpowiednio 35,56%, 31,01% i 33,03% tychże grup produktów. Jednak na przełomie lat 2003-2006 udział ten zmalał w przypadku wszystkich grupach produktów, za wyjątkiem cebul i bulw kwiatowych, gdzie odnotowano niewielki wzrost z 20,52% do 21,30%. Największy spadek, bo o blisko 10 punktów procentowych, miał miejsce w przypadku kwiatów ciętych preparowanych.

Kolejnym dużym odbiorcą produktów kwaciarskich z krajów Wspólnoty jest Francja. Eksport roślin ozdobnych ogółem z krajów Unii Europejskiej do Francji stanowił średnio w 2003 i 2006 roku 17,66% ogólnego eksportu ze Wspólnoty. W latach 2003-2006 udział Francji jako odbiorcy produktów kwaciarskich z Unii Europejskiej utrzymywał się na stabilnym poziomie w przypadku wszystkich grup analizowanych produktów. Wyjątek stanowiły kwiaty cięte preparowane, w przypadku których odnotowano wzrost udziału o ponad 8 punktów procentowych.

Tabela. 2. Struktura geograficzna eksportu produktów kwaciarskich do innych członków Unii Europejskiej z poszczególnych państw członkowskich w 2003 i 2006 roku, w ujęciu wartościowym, %

Table 2. The geographical structure of exports of ornamental horticultural products from the EU member countries to the other EU member states in 2003 and 2006, by value, %

Grupa produktów kwaciarskich	Rok	Eksport do kraju								
		Holandia	Włochy	Niemcy	Wielka Brytania	Francja	Pozostałe w tym:	Polska	Czechy	Węgry
Rośliny ozdobne ogółem ¹⁾	2003			32,73	16,3	17,85	33,06	.	.	.
	2006			28,48	15,7 2	17,46	38,34	1,55	0,82	0,79
Rośliny doniczkowe	2003			37,42	11,3	17,48	33,74	.	.	.
	2006			33,70	9,11	18,21	38,98	1,39	0,69	0,99
Kwiaty cięte świeże	2003			33,25	21,3	18,39	27,06	.	.	.
	2006			28,76	22,3	17,53	31,35	1,52	0,87	0,50
Kwiaty cięte preparowane	2003	9,68		32,73		21,63	35,96	.	.	.
	2006			22,29	16,6	29,75	31,26	0,75	0,92	0,73
Rośliny szkółkarskie	2003			27,38	17,4	20,97	34,16	.	.	.
	2006			26,73	15,1	21,07	37,04	0,79	0,89	0,59
Cebule i bulwy	2003		16,0	20,52	17,4		46,05	.	.	.
	2006			21,30	17,1	12,24	49,27	2,73	0,68	1,23
Zieleń cięta świeża i preparowana	2003	17,67		37,83		12,04	32,46	.	.	.
	2006	21,11		28,22		11,08	39,60	3,61	1,37	1,68
Sadzonki	2003	19,92		24,02	12,9		43,14	.	.	.
	2006	18,31		18,50		12,53	50,65	1,50	0,46	1,00

¹⁾bez sadzonek

Źródło: obliczenia własne na podstawie roczników [Association... 2004; 2007].

Na trzecim miejscu wśród największych unijnych odbiorców ozdobnych produktów ogrodniczych plasowała się w analizowanych latach Wielka Brytania, ze średnim udziałem 16,04% w odbiorze eksportu roślin ozdobnych ogółem z krajów Unii Europejskiej.

Natomiast udział innych krajów będących odbiorcami produktów kwaciarskich z Unii Europejskiej, ujętych jako „pozostałe”, wykazywał tendencję rosnącą we wszystkich analizowanych grupach produktów, za wyjątkiem kwiatów ciętych preparowanych, w przypadku których obniżył się o blisko 5 punktów procentowych w latach 2003-2006. Znacznie, bo o 7,51 i 7,14 punktów procentowych, wzrósł udział „pozostałych” krajów importujących sadzonki i zieleni ciętą świeżą i preparowaną z obszaru Wspólnoty. Biorąc jednak pod uwagę fakt, że w 2003 roku w struktury Unii Europejskiej wchodziło 15 państw członkowskich, a w 2004 roku ich liczba wzrosła do 25, czyli o ponad 60%, ujęty w tabeli 2 wzrost udziału państw „pozostałych” jako nabywców roślin ozdobnych z Unii Europejskiej jest znikomy. Udział wymienionych państw, jako odbiorców roślin ozdobnych pochodzących z unijnego eksportu, był w 2006 roku minimalny. Biorąc pod uwagę eksport roślin ozdobnych ogółem z Unii Europejskiej do trzech nowych członków stanowił on jedynie 3,16% eksportu do wszystkich krajów członkowskich. W 2006 roku do Polski, Czech i Węgier trafiło 6,65% zieleni ciętej, 4,64% cebul i bulw kwiatowych i 3,08% roślin doniczkowych pochodzących z unijnego eksportu. Podkreślić należy, że największym odbiorcą roślin ozdobnych pochodzących z Unii Europejskiej wśród nowych członków była Polska. Kraj nasz w 2006 roku odbierał 3,61% eksportowanej ze Wspólnoty zieleni ciętej i 2,73% eksportowanych cebul i bulw kwiatowych (tab.2). Jeśli się jednak porówna wartość unijnego eksportu produktów kwaciarskich do naszego kraju i do Niemiec (największego europejskiego odbiorcy), to był on przykładowo dla kwiatów ciętych, roślin doniczkowych i cebul kwiatowych odpowiednio 19; 24; i blisko 8-krotnie mniejszy.

Poziom i zmiany wartości importu produktów kwaciarskich na obszarze Unii Europejskiej

W analizowanych latach w przypadku importu ozdobnych produktów ogrodniczych z państw Wspólnoty z innych krajów członkowskich zaobserwowano, za wyjątkiem kwiatów ciętych preparowanych, wzrost jego wartości we wszystkich analizowanych grupach produktów. W latach 2003-2006 w przypadku kwiatów ciętych preparowanych nastąpił spadek o 15,26%. Wartość importu produktów kwaciarskich ogółem wzrosła w badanych latach o 11,38%. Największy wzrost wartości importu miał miejsce w przypadku zieleni ciętej, sadzonek oraz roślin szkółkarskich. W latach 2003-2006 wzrósł on odpowiednio o 35,20%, 29,29% i 15,45%. Relatywnie najniższy wzrost, bo o 6,58%, odnotowano w przypadku importu z obszaru Wspólnoty cebul i bulw kwiatowych.

Czołowym dostawcą wszystkich grup roślin ozdobnych do innych krajów Unii Europejskiej była w analizowanych latach Holandia. Import roślin ozdobnych ogółem z Holandii do innych państw członkowskich stanowił średnio w 2003 i 2006 roku 74,16% całkowitego importu z Unii Europejskiej (tab.1). Holandia zdominowała przede wszystkim unijny rynek cebul i bulw kwiatowych, kwiatów ciętych świeżych oraz kwiatów ciętych preparowanych, bowiem średnio w analizowanych latach kraj ten dostarczał na rynek unijny w ujęciu wartościowym odpowiednio 92,91%; 91,76% i 82,74% tychże grup produktów. Udział Holandii jako dostawcy wszystkich grup produktów kwaciarskich na

przestrzeni analizowanych latach charakteryzował się stabilnością, bez wyraźnych wahań w górę lub w dół. Duży udział Holandii jako dostawcy roślin ozdobnych na rynek unijny wynikał ze wspomnianego już wysokiego potencjału produkcyjnego w tej branży. Bezkonkurencyjna przewaga Holandii w produkcji i handlu produktami kwiatarskimi wynika z przemian jakie były wprowadzane w branży kwiatarskiej, decydując o wzroście produktywności, poszerzaniu asortymentu i jakości. Jak podaje McIntyre [2000], systematycznie wprowadzane zmiany dotyczą techniki uprawy, logistyki, łączenia się producentów w grupy, które mogą sprostać oczekiwaniom dużych odbiorców.

Tabela 3. Poziom i dynamika zmian wartości importu produktów kwiatarskich w krajach Unii Europejskiej z innych krajów członkowskich w 2003 i 2006 roku, tys. euro

Table 3. The level and dynamics of changes in value of imports of ornamental horticultural products in the European Union countries from other member states in 2003 and 2006, thousand euro

Grupa produktów kwiatarskich	Rok		Indeks 2003=100
	2003 ²⁾	2006 ³⁾	
Rośliny ozdobne ogółem ¹⁾	5450842	6071313	111,38
Kwiaty cięte świeże	2262914	2457436	108,60
Kwiaty doniczkowe	1504995	1665610	110,67
Rośliny szkółkarskie	551665	636887	115,45
Sadzonki	194742	251602	129,20
Kwiaty cięta preparowane	112943	96841	85,74
Cebule i bulwy kwiatowe	288947	307949	106,58
Zieleń cięta	208592	281994	135,20

¹⁾bez sadzonek ²⁾15 państw członkowskich, ³⁾25 państw członkowskich

Źródło: obliczenia własne na podstawie roczników [Association... 2004; 2007].

Dużym dostawcą na kwiatarski rynek Wspólnoty, szczególnie w przypadku zieleni ciętej oraz roślin szkółkarskich, były również Włochy. W analizowanych latach kraj ten dostarczał, w ujęciu wartościowym, średnio 18,59% i 15,79% wymienionych grup roślin ozdobnych. Włochy to, podobnie jak Holandia, czołowy producent roślin ozdobnych w Europie, jednak duża różnica w udziale tych państw jako dostawców na rynek unijny wynika z faktu, że wartość produkcji kwiatów i zieleni ciętej uzyskiwana z tej samej powierzchni jest różna w poszczególnych krajach. Jak podaje McIntyre [2000] w Holandii zbiory z jednostki powierzchni są średnio o 70% wyższe niż we Włoszech.

Udział pozostałych krajów członkowskich, jako dostawców roślin ozdobnych ogółem na rynek unijny, stanowił średnio w badanych latach 15,24% wartości całego importu z obszaru Wspólnoty. W analizowanych latach najwyższy był w przypadku sadzonek i zieleni ciętej i wyniósł średnio odpowiednio 28,60% i 24,52% ogólnego importu tych produktów z państw Unii Europejskiej. W porównaniu z 2003 rokiem, w 2006 roku udział pozostałych krajów w wartości dostarczanych na rynek unijny roślin ozdobnych nieznacznie wzrósł w przypadku wszystkich analizowanych grup produktów, za wyjątkiem sadzonek i kwiatów ciętych świeżych. Wzrost ten spowodowany był głównie importem produktów z krajów włączonych do Unii Europejskiej. Jednak znaczenie nowych członków Wspólnoty jako dostawców materiału ozdobnego w skali całej Unii Europejskiej było znikome. W przypadku roślin ozdobnych ogółem trzech główni, spośród nowych członków,

dostarczyciele tych produktów na rynek unijny dostarczali jedynie 1,22% całego importu z krajów członkowskich. Udział tych krajów, biorąc pod uwagę wszystkie grupy produktów kwaciarskich, najwyższy był w przypadku sadzonek i zieleni ciętej, wynosząc w 2006 roku odpowiednio 2,90% i 2,58% całego importu z Unii Europejskiej w ujęciu wartościowym. Spośród nowych członków największe znaczenie jako dostawca produktów kwaciarskich miała Polska. Jednak wartość importu roślin ozdobnych ogółem z Polski w 2006 roku była w porównaniu z importem z Holandii aż 71,51 razy mniejsza. Jak podaje Jabłońska [2006], Polska nie jest zaliczana do czołowych producentów, bowiem areal upraw kwiatów ciętych i roślin doniczkowych pod osłonami był 7 razy mniejszy niż w Holandii.

Tabela. 4. Struktura geograficzna wartości importu produktów kwaciarskich w krajach członkowskich Unii Europejskiej z innych krajów członkowskich w 2003 i 2006 roku, %

Table 4. The geographical structure of imports of ornamental horticultural products in the European Union member countries from other member states in 2003 and 2006, by value, %.

Grupy produktów kwaciarskich	Rok	Kraj pochodzenia importu										
		Holandia	Dania	Belgia	Włochy	Niemcy	Wielka Brytania	Hiszpania	Pozostałe w tym:	Polska	Czechy	Węgry
Rośliny ozdobne ogółem ¹⁾	2003	74,29	5,91	5,50					14,30			
	2006	74,02	4,47		5,33				16,18	1,04	0,10	0,08
Rośliny doniczkowe	2003	62,25	15,26	10,44					12,05	.	.	.
	2006	64,28			10,96	9,59			15,17	1,82	0,04	0,01
Kwiaty cięte świeże	2003	91,06			1,69			2,97	4,28	.	.	.
	2006	92,46			1,66			1,92	3,96	0,28	0,7	0,00
Kwiaty cięte preparowane	2003	83,55			3,09		4,38		8,98	.	.	.
	2006	81,93		2,17			3,90		12,01	1,14	0,01	0,14
Rośliny szkółkarskie	2003	57,69		7,45	15,23				19,63	.	.	.
	2006	51,09			16,34	9,90			22,67	1,10	0,18	0,41
Cebule i bulwy kwiatowe	2003	93,60				1,42	1,39		3,59	.	.	.
	2006	92,23		1,63		2,37			3,77	0,13	0,03	0,00
Zieleń cięta świeża i preparowana	2003	40,10	16,63		20,80				22,47	.	.	.
	2006	43,75	13,29		16,38				26,57	2,58	0,19	0,22
Sadzonki	2003	46,61				12,23		10,38	30,79	.	.	.
	2006	48,95		7,74		16,91			26,40	2,90	0,17	0,26

¹⁾bez sadzonek

Źródło: obliczenia własne na podstawie roczników [Association... 2004; 2007].

Podsumowanie

Unijny handel wewnętrzny roślinami ozdobnymi zdominowany jest przez starych członków Wspólnoty. Akcesja nowych członków nie przyniosła znaczących zmian w obrocie tymi produktami. Gros eksportowanego z obszaru Wspólnoty materiału ozdobnego kierowana jest do „starych” członków tej struktury, czyli państw o relatywnie wysokim, w porównaniu z nowymi członkami, poziomie produktu krajowego brutto. Głównym odbiorcą roślin ozdobnych na rynku unijnym są Niemcy. Jednak malejący udział starych członków jako odbiorców unijnych produktów kwiatarskich świadczyć może o rosnącej roli nowych państw Wspólnoty. Niemniej jednak estetyczne potrzeby nowych członków będą wzrastały wraz ze wzrostem zamożności ich społeczeństw. Obecnie jednak są w większości zaspokajane przez produkcję krajową. Świadczy o tym eksport produktów kwiatarskich ogółem z Unii Europejskiej do trzech największych odbiorców wśród nowych członków, który stanowił jedynie 3,17% wartości całego eksportu tych produktów z krajów członkowskich Unii do innych krajów członkowskich. Głównymi dostawcami roślin ozdobnych również są kraje starych członków Unii Europejskiej, przede wszystkim Holandia i Włochy. Trzej najwięksi dostawcy produktów kwiatarskich wśród nowych członków Wspólnoty w 2006 roku dostarczały na ten rynek jedynie 1,22% roślin ozdobnych ogółem w ujęciu wartościowym.

Literatura

- Association Internationale des Producteurs de l'Horticulture [2004, 2007]. Roczniki branżowe. Hannover.
- Bozyk P., Misala J., Puławski M. [2002]: Międzynarodowe stosunki ekonomiczne. PWE, Warszawa.
- Flower Council Holland [2010]. [Tryb dostępu: www.flowercouncil.org]. [Data odczytu: maj 2010].
- Grams D. [2008]: Zmiany w handlu międzynarodowym na rynku roślin ozdobnych w latach 1995, 1999 oraz 2003. Praca magisterska, Uniwersytet Przyrodniczy, Lublin.
- Iskra W. [2000]: Międzynarodowe stosunki gospodarcze. Wyższa Szkoła Społeczno-Ekonomiczna, Warszawa.
- Jabłońska L. [1999]: Zakres i zasady wspólnej organizacji rynku kwiatarskiego w Unii Europejskiej. *Biuletyn Agencji Rynku Rolnego* nr 2, ss. 16-28.
- Jabłońska L. [2004]: Polskie kwiatarstwo na tle zmian zachodzących w kwiatarstwie Unii Europejskiej. *Zagadnienia Ekonomiki Rolnej* nr 1, ss. 18-26.
- Jabłońska L. [2006]: Kierunki produkcji kwiatarskiej na świecie. *Rośliny ozdobne* nr 4, ss. 3-4.
- Jabłońska L. [2007]: Ekonomiczne aspekty rozwoju sektora kwiatarskiego w Polsce. Wydawnictwo SGGW, Warszawa.
- Klawe A. J., Makać A. [1997]: Zarys międzynarodowych stosunków ekonomicznych. PWN, Warszawa.
- McIntyre J. [2000]: Europejski rynek kwiatarski. HO 2: 1-7.
- Wróblewska W. [2007]: Rynek materiału wyjściowego ozdobnych roślin cebulowych w Polsce i Holandii. Praca doktorska. Katedra Ekonomiki Ogrodnictwa, AR, Lublin.