

ZESZYTY NAUKOWE
Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego
w Warszawie

EKONOMIKA
i ORGANIZACJA
GOSPODARKI
ŻYWNOŚCIOWEJ

NR 98 (2012)

Wydawnictwo SGGW
Warszawa 2012

RADA NAUKOWA

Ernst Berg (Faculty of Agriculture, University of Bonn), Štefan Bojnec (University of Primorska), Wojciech Jóźwiak (IERiGŻ-PIB), Bogdan Klepacki (SGGW), Binshan Lin (Business School, Louisiana State University), Jacek Kulawik (IERiGŻ-PIB), Walenty Poczta (Uniwersytet Przyrodniczy w Poznaniu), Ludwig Theuvsen (Georg-August Universit of Goettingen), Maria Zajączkowska (SGGW)

KOMITET REDAKCYJNY

Maria Zajączkowska (redaktor naczelna), Alina Daniłowska (redaktor tematyczny – makroekonomia), Michał Pietrzak (redaktor tematyczny – mikroekonomia), Henryk Runowski (redaktor tematyczny – zarządzanie i organizacja), Joanna Szwacka-Mokrzycka (redaktor tematyczny – marketing), Aldona Zawojńska (redaktor tematyczny – polityka gospodarcza i społeczna), Wiesław Szczesny (redaktor statystyczny), Aneta Miłkuła (sekretarz), Joanna Wrzesińska (sekretarz)

Redaktor – Agata Kropiwek

Redaktor techniczny – Violetta Kaska-Zmarzłowska

Korekta – Anna Dołomisiewicz

ISSN 2081-6979

Wydawnictwo SGGW

ul. Nowoursynowska 166, 02-787 Warszawa

tel. 22 593 55 20 (-22, -25 – 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

Andrzej Gąsowski

Kształtowanie legislacji Unii Europejskiej na przykładzie problematyki GMO 5

Anna Nowak

Przekształcenia strukturalne w rolnictwie Polski i krajach Unii Europejskiej 23

Karolina Pawlak

Bezpieczeństwo żywnościowe w krajach Unii Europejskiej 39

Anna Żelazowska-Przewłoka

Wpływ kryzysu gospodarczego na przemysł spożywczy w Polsce 53

Barbara Wieliczko

Wpływ kryzysu gospodarczego na wysokość krajowej pomocy publicznej
dla rolnictwa w państwach UE 65

Anna Kłoczko-Gajewska

Rola gospodarki rolnej i przemysłu spożywczego w nowo przyjętych krajach
Unii Europejskiej 79

Tomasz Zalega

Zmiany w wyposażeniu gospodarstw domowych w dobra trwałego użytku
w okresie kryzysu 91

Barbara Gołębiewska, Natalia Sobczak

Kierunki wykorzystania i opłacalność produkcji truskawek 109

Joanna Florek, Dorota Czerwińska-Kayzer

Sposoby zarządzania ryzykiem działalności gospodarczej w przedsiębiorstwach
produkujących pasze 123

Marlena Piekut

Nakłady na działalność badawczo-rozwojową w krajach europejskich,
Stanach Zjednoczonych oraz Japonii 135

Andrzej Gąsowski

Wydział Nauk Historycznych i Społecznych

Uniwersytet Kardynała Stefana Wyszyńskiego w Warszawie

Kształtowanie legislacji Unii Europejskiej na przykładzie problematyki GMO

Wstęp

W Polsce, ale także w innych krajach Unii Europejskiej, toczą się zacięte dysputy na temat szkodliwości GMO, bądź jej braku, dla ludzi, zwierząt i środowiska. Jednym z argumentów wykorzystywanych w tych dyskursach jest odwoływanie się do stanu legislacji unijnej albo polskiej dotyczącej GMO i jej implementacji w UE i w naszym kraju.

Celem tej pracy nie jest udział w tej dyskusji, czy szczegółowy opis samych aktów prawnych¹, lecz analiza dynamiki legislacji unijnej dotyczącej GMO, w której skupiają się, w okresie dyskusji nad przyszłym kształtem WPR, najważniejsze problemy dotyczące nie tyle samej problematyki GMO, ale także całego sektora rolnego. Przedstawiając zmiany unijnej legislacji dotyczącej GMO podjęto próbę pokazania głównych uczestników sceny unijnej, zachodzących między nimi interakcji i konsekwencji przepisów unijnych nie tylko dla rolnictwa unijnego, ale i rolnictwa i gospodarek innych krajów. W pracy nie uwzględniono dyskusji nad zmianami legislacji GMO w Polsce, jako że są one dobrze opisane zarówno w popularnych artykułach prasowych, jak i w publikacjach naukowych.

Analizę oparto w znacznej mierze na dokumentach wypracowanych przez instytucje unijne oraz publikacjach naukowych i artykułach dotyczących tego zagadnienia, a także obserwacjach i rozmowach autora z przedstawicielami instytucji unijnych i innych organizacji o charakterze lobbystycznym działających w Brukseli. Ze względu na ograniczenia tekstowe, a także w celu zapewnienie jasności wyводу, artykuł ograniczono do problematyki roślin genetycznie modyfikowanych. Nie oznacza to bynajmniej, że zagadnienia związane np. z wykorzystaniem biotechnologii w hodowli i chowie zwierząt nie mają znaczenia

¹ Polski czytelnik może znaleźć obszerne informacje na temat aktów prawnych regulujących stosowanie GMO w UE do lat 2007–2008 w artykule J. Zimnego i T. Zimnego, *Akty prawne regulujące wytwarzanie i stosowanie GMO*, [w:] *Organizmy genetycznie zmodyfikowane*, Poznań 2007, s. 109–131; oraz w publikacji Hanny Rasz, *Żywność genetycznie modyfikowana – obrót i oznakowanie*, „Studia Biura Analiz Sejmowych” nr 12, Warszawa 2008, s. 85–105.

zarówno w legislacyjnym, jak i praktycznym wymiarze, o czym świadczą kontrowersje związane z dopuszczeniem na rynek produktów uzyskanych z potomstwa klonowanych zwierząt².

Historia kształtowania unijnej legislacji GMO

W związku z rozwojem nowych technik hodowli już na początku lat 90. XX wieku Wspólnoty Europejskie podjęły próby prawnego uregulowania zagadnień wynikających z pojawienia się organizmów genetycznie modyfikowanych. Unijne rozporządzenia, dyrektywy, decyzje, zalecenia i opinie mają w swoich podstawowych założeniach chronić ludzkie zdrowie oraz środowisko przy jednoczesnym zapewnieniu swobodnego obrotu na terenie UE organizmów GM i pozyskanych z nich produktów³. Tylko GMO oraz żywność i pasza GM, które zostały sprawdzone pod względem wymaganego poziomu bezpieczeństwa dla człowieka i środowiska, są autoryzowane do obrotu wewnątrz UE. Pierwsze dyrektywy wspólnotowe dotyczące GMO zostały uchwalone w 1990 roku. Dyrektywy i pozostałe akty prawne były stopniowo modyfikowane i uzupełniane w miarę postępu technologicznego, szczególnie szybkiego w zakresie inżynierii genetycznej. Komisja rozpoczęła zasadniczy przegląd unijnej legislacji dotyczącej GMO w 1999 roku. Zestaw przepisów, uznawanych za jedne z najbardziej restrykcyjnych w świecie, został w pełni wprowadzony w życie w 2004 roku. Składają się nań następujące instrumenty prawne:

- **dyrektywa nr 2001/18/WE** ustanawiająca zasady zamierzonego uwalniania do środowiska organizmów genetycznie zmodyfikowanych⁴;
- **rozporządzenie nr 1829/18/WE** regulujące zasady dopuszczania na rynek żywności i pasz uzyskanych z odmian GM⁵;
- **rozporządzenie nr 1830/2003/WE** określające zasady dotyczące możliwości śledzenia i etykietowania organizmów zmodyfikowanych genetycznie oraz możliwości śledzenia żywności i pasz wyprodukowanych z GMO⁶.

Wyżej wymienione zasadnicze składniki legislacji unijnej dotyczącej GMO zostały uzupełnione szeregiem instrumentów mających zapewnić ich wdrażanie przez państwa członkowskie. Należą do nich m.in. wytyczne w sprawie oceny ryzyka, monitorowania, zasad notyfikacji, pobierania próbek oraz wdrażania

² *EU set to clamp down on cloned meat*, "Agra News", data publikacji 04.08.2010.

³ *EU Policy on biotechnology*, European Commission, Environment DG, 2006.

⁴ Dz.U. L 106/1 z 17.04.2001 r., s. 77.

⁵ Dz.U. L 268/1 z 18.10.2003 r., s. 432.

⁶ Dz.U. L 268 z 18.10.2003 r., s. 24.

środków w zakresie współlistnienia upraw genetycznie modyfikowanych, upraw tradycyjnych oraz ekologicznych.

W praktyce okazało się, że zatwierdzony w 2004 roku pakiet legislacji GMO nie spełnia oczekiwań znacznej części rolników i konsumentów unijnych, a także partnerów zagranicznych. Niezadowolenie z istniejącej legislacji wymusiło na Komisji Europejskiej przygotowanie pakietu nowych rozwiązań prawnych w zakresie GMO, które przedstawiono formalnie 13 lipca 2010 roku. Zrozumienie zaistniałych trudności i próba wskazania rozwiązań wymaga jednakże przynajmniej skrótego opisu praktycznej implementacji dotychczas istniejących uregulowań prawnych i problemów z nimi związanych oraz najważniejszych instytucji mających wpływ na legislację unijną.

Procedura autoryzacji GMO

Zgoda na uprawę w UE nowej odmiany GM i/bądź korzystanie z genetycznie zmodyfikowanej żywności i paszy uzyskanej z GMO jest rezultatem wspólnej decyzji państw członkowskich. W wyniku złożonej procedury ujętej w dyrektywie 2001/18/WE oraz rozporządzeniu 1829/18/WE, wniosek firmy biotechnologicznej o dopuszczenie do uprawy nowej GMO jest rozpatrywany przez państwo sprawozdawcę, a następnie przez EFSA. Wyniki ich oceny wniosku o dopuszczenie do uprawy GMO są udostępniane w celu konsultacji społecznej na stronie internetowej. Komisja na podstawie tych analiz przedstawia propozycję decyzji o dopuszczeniu bądź zakazie uprawy na terenie UE wnioskowanej odmiany GM. Na posiedzeniu Stałego Komitetu ds. Łańcucha Żywnościowego i Zdrowia Zwierząt – Sekcji ds. Żywności GM, Pasz GM i Ryzyka Środowiskowego państwa członkowskie omawiają przedstawiony przez Komisję dokument i w głosowaniu większością kwalifikowaną podejmują decyzję o przyjęciu bądź odrzuceniu danej propozycji. Wśród państw członkowskich UE występuje jednakże olbrzymie zróżnicowanie stanowisk w tej materii. Na etapie głosowania nad wnioskiem Komisji Europejskiej o dopuszczenie do uprawy czy spożycia odmiany GM czy to na etapie eksperckim, COREPER, czy Rady Ministrów, wyraźnie uwidaczniają się różnice między państwami członkowskimi. Głosowanie przedstawicieli państw członkowskich za bądź przeciw odmianie GM w mniejszym stopniu uzasadnione jest argumentami naukowymi, a bardziej ważnymi dla danego państwa czynnikami ekonomicznymi i społeczno-politycznymi. Z jednej strony istnieje grupa państw członkowskich, do których zalicza się Holandię, Danię czy Hiszpanię, które wywierają bardzo silną presję na Komisję w celu zmian legislacji tak, aby można było uprawiać i wykorzystywać w celach spożywczych i paszowych rośliny GMO na podobnych zasadach jak dzieje się to np.

w USA czy Kanadzie. Z drugiej strony są państwa, takie jak Austria, Francja czy Polska, których rządy, pod naciskiem części opinii społecznej, przeciwstawiają się dopuszczeniu odmian GM jeśli nie w Europie, to przynajmniej na terytoriach swoich krajów.

Główni aktorzy kształtujący legislację unijną w zakresie GMO

Formalni, czyli Komisja Europejska, Rada Europejska oraz Parlament Europejski

Nie wnikając w szczegóły wzajemnych relacji, należy jedynie przypomnieć, że przy ustalaniu przepisów prawa unijnego może być stosowana procedura konsultacyjna, współpracy bądź współdecydowania między Komisją, Radą i Parlamentem Europejskim. O stopniu skomplikowania unijnej legislacji, ujętej zarówno w aktach podstawowych, którymi są traktaty, jak i w aktach wykonawczych, świadczyć może liczące 581 stron opracowanie w języku polskim omawiające proces tworzenia aktów prawnych i dokumentów pozalegisacyjnych (uwzględniające jedynie instytucje unijne)⁷. A. Gąsowski przedstawił ogólne zasady funkcjonowania najważniejszych struktur nie tylko unijnych, ale także pozaunijnych oraz interakcji między nimi pod kątem ich wpływu na unijny proces legislacyjny⁸.

Komisja Europejska

Komisja Europejska, w której gestii leży inicjatywa ustawodawcza i nadzór nad implementacją zatwierdzonych przez Radę Europejską i Parlament Europejski przepisów, ma szczególnie znaczącą rolę w zakresie kształtowania i przestrzegania prawa dotyczącego GMO, w tym w zakresie:

- przygotowania wniosku o dopuszczenie na rynek unijny odmiany GMO, na podstawie wniosku złożonego przez państwo członkowskie, po zasięgnięciu opinii EFSA oraz wysłuchaniu opinii innych państw członkowskich oraz organizacji pozarządowych;
- modyfikacji tego wniosku w przypadku pojawienia się dodatkowych ważnych okoliczności;

⁷ A. Ambroziak (red.), *Proces Decyzyjny w Unii Europejskiej*, MSZ, Warszawa 2011.

⁸ A. Gąsowski, *Zagrożenia dla Polski widziane z perspektywy brukselskiej*, [w:] Międzynarodowa Konferencja Naukowa „Pozamilitarne zagrożenia dla bezpieczeństwa Polski na przełomie XX i XXI wieku”, Akademia Humanistyczna im. Aleksandra Gieysztora w Pułtsku, 8–9 marca 2012 (w druku).

- aktywnego udziału w obradach przedstawicieli państw członkowskich na poziomie ekspertów, ambasadorów, ministrów;
- w przypadku braku zgody państw członkowskich co do wniosku Komisji Europejskiej o autoryzacji GMO jest ona upoważniona do jego realizacji.

Komisja Europejska w procesie konsultacji zasięga także opinii Komitetu Regionów oraz Komitetu Społeczno-Ekonomicznego. Ponieważ instytucje te w znacznej mierze reprezentują opinię publiczną, ich ocena w zakresie problematyki GMO, chociaż nie jest wiążąca, jest jednak brana przez Komisję pod uwagę.

Z kolei opinie EFSA (Europejski Urząd ds. Bezpieczeństwa Żywności)⁹, instytucji utworzonej w celu wsparcia decyzji Komisji Europejskiej, stanowią, zarówno na etapie przygotowywania propozycji aktów legislacyjnych, jak i jeszcze w większym stopniu na etapie ich implementacji, podstawę przygotowywanych przez Komisję decyzji także w zakresie problematyki GMO.

W celu rozwiązania problemów wynikających z upraw w tym samym kraju odmian GM i konwencjonalnych, Komisja Europejska utworzyła Europejskie Biuro ds. Współistnienia Upraw (European Coexistence Bureau – EcoB)¹⁰. Jego zadanie polega na opracowaniu zaleceń w zakresie współistnienia upraw GM i odmian tradycyjnych, problemów transgranicznych oraz określeniu regionów, w których współistnienie upraw jest trudne do osiągnięcia¹¹.

Komisja Europejska jest też instytucją podejmującą finalną decyzję o autoryzacji GMO wówczas, gdy Rada nie jest w stanie wypracować wymaganej prawem większości głosów za przyjęciem bądź odrzuceniem wniosku Komisji Europejskiej.

Rada Europejska

Rada wpływa na proces autoryzacji GMO poprzez:

- przygotowanie pierwszej opinii o przydatności na cele paszowe/żywnościowe (ewentualnie i uprawy) odmiany GM przez jedno z państw członkowskich. Opinia tego państwa, w połączeniu z opinią EFSA, stanowi podstawę do przygotowania wniosku przez Komisję;

⁹ Europejski Urząd ds. Bezpieczeństwa Żywności (European Food Safety Authority – EFSA) jest agencją unijną zajmującą się określaniem standardów produktów żywnościowych oraz przygotowywaniem aktów prawnych w zakresie żywności, w tym dotyczących zagadnień związanych z GMO. Czytelnik znajdzie obszerne informacje z tego zakresu na stronie internetowej agencji: <http://www.efsa.europa.eu/>.

¹⁰ <http://ecob.jrc.ec.europa.eu/>.

¹¹ Sprawozdanie Komisji dla Rady i Parlamentu Europejskiego w sprawie współistnienia upraw genetycznie zmodyfikowanych z uprawami tradycyjnymi i ekologicznymi, KOM (2009) 153 z dnia 02.04.2009 roku.

- decyzje o akceptacji bądź odrzuceniu wniosku Komisji Europejskiej o autoryzację w UE odmiany GM jako nadającej się na cele paszowe/żywnościowe (ewentualnie i uprawy) wymagana prawem większością głosów.

Przy braku wymaganej większości głosów państw członkowskich akceptujących bądź odrzucających przedłożony i umotywowany przez Komisję Europejską wniosek; jest ona, po zachowaniu odpowiednich procedur, upoważniona do podjęcia decyzji o autoryzacji danej odmiany GM jako nadającej się do spożycia bądź uprawy na terenie UE.

Parlament Europejski

Przed przyjęciem Traktatu Lizbońskiego Parlament Europejski (PE) pełnił głównie funkcję opiniującą. Z wejściem w życie Traktatu Lizbońskiego szacuje się, że ponad 90% aktów legislacyjnych będzie podejmowanych na zasadach współdecydowania (*codecision*). Akt prawny przyjmowany na tej podstawie musi zostać zaakceptowany zarówno przez Radę Unii Europejskiej, jak i Parlament Europejski. Oznacza to aktywne włączenie się PE w modyfikację istniejącej legislacji oraz udział w kształtowaniu nowych instrumentów prawnych w zakresie GMO. W przypadku zagadnień GMO propozycje zmian legislacyjnych Komisji i Rady Europejska opiniowane są przez dwie komisje: środowiska i rolnictwa, a następnie poddawane pod głosowanie na plenarnym posiedzeniu Parlamentu Europejskiego.

Znaczącą i coraz istotniejszą rolę w kształtowaniu legislacji unijnej odgrywają jednakże nie tylko wymienione powyżej formalne instytucje unijne, czyli Komisja Europejska, Rada Europejska i Parlament Europejski, ale także różnorodne organizacje i instytucje lobbystyczne reprezentujące interesy zarówno społeczeństw i przedsiębiorstw unijnych, jak też i tych spoza obszaru UE.

Organizacje lobbystyczne

Wśród unijnych organizacji pozarządowych dla celów niniejszej analizy uwzględniono NGO i rolnicze organizacje branżowe, unijne firmy agrochemiczne oraz kraje pozaunijne.

Organizacje pozarządowe

Organizacje pozarządowe (NGOs – Non-Governmental Organisations), wspierane niejednokrotnie finansowo z funduszy unijnych, są często traktowane przez Komisję Europejską jako wyraziciele opinii publicznej, z którymi urzędnicy komisyjni chętnie współpracują. W przypadku problematyki GMO wiele wskazuje, że nie tyle GMO, co NGO, okazały się dziełem Frankensteinia

dla wielu unijnych instytucji¹². Przedstawiciele wpływowych NGO, takich jak np. Greenpeace czy Friends of the Earth, oskarżają Komisję o to, że dopuszczając do uprawy i wykorzystania w celach paszowych i spożywczych odmiany GM, narażają zarówno ludzi, zwierzęta jak i środowisko¹³. Przykładowo, Greenpeace wydał liczącą kilkanaście stron broszurę, w której wymieniono wiele argumentów, że GMO stanowi zagrożenie dla człowieka i środowiska¹⁴. Greenpeace oraz Avaaz zebrali pod petycją wzywającą Komisję do zakazu upraw GMO, do czasu powołania niezależnej komórki naukowej, która zbada ich wpływ na środowisko i uwzględni wymiar etyczny takich praktyk w rolnictwie¹⁵, milion podpisów obywateli Unii Europejskiej. Petycja ta została wprowadzona do Parlamentu i Komisji ze względów formalnych, ale przedstawiciele niektórych państw członkowskich twierdzą, że nie należy, stosując wybiegi administracyjne, negować woli obywateli. Należy więc przypuszczać, że w takiej bądź innej formie inicjatywa ta będzie miała wpływ na kształtowanie zmian unijnej legislacji.

Przedstawiciele unijnych sektorów branżowych

Przedstawiciele organizacji zrzeszających producentów z sektorów drobiarskiego, hodowców trzody chlewnej i bydła, o czym wcześniej wzmiankowano, są za przyjęciem systemu oceny odmian GM stosowanym np. w USA. Copa-Cogeca, która oprócz rolników indywidualnych i spółdzielców broni interesów sektorów związanych z przetwórstwem rolnym, zaapelowała do państw członkowskich, aby zaakceptowały propozycję Komisji Europejskiej o dopuszczeniu do 0,1% zanieczyszczenia GMO nieautoryzowanym w UE¹⁶. Przykładowo, 91–94% nasion soi w handlu międzynarodowym stanowią odmiany GMO¹⁷, a w przypadku mączki sojowej w handlu światowym prawdopodobnie 82–83% zawiera materiał GMO. Sytuacja ta ma bezpośrednie przełożenie na produkcję

¹² Tak jak stworzone przez Frankensteina monstrum prześladowa swego twórcę, tak wspierane politycznie i dofinansowane przez Komisję liczne NGO, w przypadku zagadnień GMO, atakują swego twórcę i chlebobawcę, czyli Komisję.

¹³ H. Helder, *Risk or opportunity? Has Europe got balance right on GMOs?*, European Policy Centre Report, 15.10.2010.

¹⁴ *The GMO Cookbook. Good Food Gone Bad. A t(h)reat for the whole EU family*, Greenpeace 2009.

¹⁵ A. Willis, *EU receives Antiguo petition amid Reging legal battle*, "Euobsever", 10.12.2010.

¹⁶ *New EU rules on the low level presence of genetically modified organisms in feed*, [w:] www.agripressworld.com/start/artikel/433596/en z dnia 07.02.2011, data dostępu 17.02.2011.

¹⁷ G. Brookes, *Economic impacts of low presence of not yet approved GMOs on the EU food sector*, Wielka Brytania 2008, s. 25.

zwierzęcą w UE. Według szacunków Europejskiego Związku Producentów Pasz (European Feed Manufacturers' Association – FEFAC), zapotrzebowanie na pasze białkowe pokrywane jest w 77% importem.

Firmy agrochemiczne

Firmy europejskie działające w sektorze rolnym, takie jak Bayer Crop Science, Syngenta, BASF, należą do jednych z największych w świecie. Firmy te są bezpośrednio zainteresowane problematyką GMO zarówno ze względu na to, że, podobnie jak ich odpowiedniki w USA, utworzyły silne grupy hodowlane zajmujące się także hodowlą roślin GMO, jak i ze względu na produkowane środki chemiczne mające szczególne znaczenia w uprawie niektórych odmian GM. Europejskie instytuty i hodowcy ze Starego Kontynentu byli pionierami w praktycznym wykorzystaniu technik inżynierii genetycznej. Jednak w związku z unijnymi ograniczeniami o charakterze legislacyjnym i niechętnemu nastawieniu części społeczeństwa w bardzo ograniczonym zakresie prowadzą obecnie w Europie prace nad odmianami GM. BASF jest przykładem firmy, która zdecydowała się na stawienie czoła trudnościom związanym z unijnymi procedurami. BASF, trzynaste lat od złożeniu wniosku o rejestrację, uzyskała zgodę na dopuszczenie do uprawy w UE i wykorzystanie dla celów przemysłowych odmiany ziemniaka Amflora. Była to druga w UE odmiana GM dopuszczona do uprawy. Firma ta podjęła jednak w styczniu 2012 roku decyzję o zaprzestaniu prac nad GMO w Europie i przeniesieniu centrum prac nad GMO z Limburgerhof w Niemczech do Raleigh w Północnej Karolinie i zamknięciu dwóch innych ośrodków w Niemczech i Szwecji¹⁸. Decyzję BASF o zaprzestaniu w UE prac nad GMO podjęto m.in. w związku z legislacją unijną utrudniającą wykorzystanie w praktyce osiągnięć prac hodowlanych przy zastosowaniu technologii inżynierii genetycznej.

Kraje pozaunijne

Liczący 500 milionów konsumentów unijny rynek produktów spożywczych jest bardzo istotny dla eksporterów z innych części świata, o czym świadczą zaciekle spory w ramach WTO-Doha o dalsze otwarcie rynków UE na eksport z krajów rozwijających się¹⁹. Ze względu na surowe wymagania unijne dotyczące nieautoryzowanych w UE produktów GMO wiele z krajów rozwijających się rezygnuje z uprawy odmian GMO na swoim terytorium, aby nie utracić rynków unijnych. Unijne regulacje prawne w zakresie GMO miały też nieoczekiwane re-

¹⁸ C. Cookson, Ch. Bryant, J. Chaffin, *An end to GM crop research for Europe*, "Financial Times", 17.01.2012.

¹⁹ *Doha Deal would help meet world development goals*, "Agra Europe", 03.08.2010.

perkusje w kilku ogarniętych klęską głodu państwach afrykańskich. Rządy Malawi, Mozambiku, Zambii, Zimbabwe, Lesoto i Suazi odmówiły przyjęcia amerykańskiej pomocy żywnościowej przeznaczonej dla głodującej ludności w ich krajach. Powodem był fakt, że organizacja USAID przesłała w ramach pomocy żywnościowej nasiona odmian genetycznie modyfikowanych²⁰.

W maju 2003 roku USA zarzuciły UE, że doszło do restrykcyjnego ograniczenia importu produktów rolnych ze Stanów Zjednoczonych w związku z moratorium na autoryzację produktów biotechnologicznych, de facto wprowadzonego przez Wspólnotę Europejską w 1998 roku²¹. W lutym 2004 roku USA, Kanada i Argentyna zażądały od Dyrektora generalnego WTO powołania panelu w celu rozpatrzenia ich skargi przeciw UE o ograniczenie importu z tych krajów produktów GMO. Po trzech latach badań panel opublikował, najdłuższy jak dotąd w historii WTO, bo liczący 1148 stron, werdykt²². Panel WTO orzekł, że UE zastosowała niezasadne, trwające cztery lata (do 2003 roku), opóźnienia w autoryzacji GMO. W wyroku uniknięto oceny, czy legislacja unijna jest nielegalna w świetle prawa międzynarodowego oraz czy żywność GMO jest bezpieczna. Stwierdzono natomiast, że UE złamała zobowiązania w zakresie obrotu międzynarodowego 21 produktami, w tym nasionami rzepaku, kukurydzy i bawełny. Ogłoszone przez rządy Austrii, Francji, Niemiec, Grecji, Włoch i Luksemburga zakazy uprawy bądź/i stosowania produktów GM odmian autoryzowanych w UE również miały nielegalny charakter. Komisja Europejska stwierdziła, że w związku z autoryzacją w 2004 roku w UE amerykańskiej odmiany GM kukurydzy, po przyjęciu pakietu ustaw regulujących zagadnienia GMO trwające od 1998 roku, opóźnienia w procesie autoryzacji mają jedynie znaczenie historyczne. W wymiarze praktycznym oznaczało to, że UE uniknęła restrykcji handlowych, ponieważ w momencie ogłoszenia werdyktu panelu, w związku z przyjęciem unijnego pakietu legislacyjnego GMO, ograniczające handel zagraniczny, wstrzymanie autoryzacji GMO nie miało już miejsca.

Problem stanowić może jednak nawet nie tylko zakaz importu dużej ilości nasion odmian niedopuszczonych do użycia w UE, ale nawet ich śladowych ilości wykrytych w imporcie. Przypadki takie dotyczyły obecności w importowanych produktach kukurydzianych i ryżu śladowych ilości odmian GM, które nie zostały dopuszczone w UE, co spowodowało cofnięcie statków do USA²³. Z dra-

²⁰ S. Lieberman, T. Gray, *GMOs and Developing World: A Precautionary Interpretation of Biotechnology*, BJPIR 2008, vol. 10, pp. 395–411.

²¹ Dispute Settlement: Dispute DS291, WTO, 17.01.2008.

²² B.S. Klapper, *WTO adopts ruling that EU illegally blocked biotech food from U.S., others*, "Associated Press", 22.11.2006.

²³ M. Peter, *Europe's anti-GM stance to presage animals feed shortage*, "Nature Biotechnology", vol. 25, no 10, 2007, pp. 1065–1066.

matycznym apelem do państw członkowskich o niestosowanie biernej blokady autoryzacji nowych odmian GM wystąpiła pod koniec swojej kadencji unijny komisarz rolnictwa Mariann Fischer Boel²⁴. Stwierdziła ona, że należy rozwiązać problem metodyki określania śladowych ilości GMO, aby nie były one powodem poważnych zakłóceń w handlu międzynarodowym.

Pozycja rynków unijnych jako odbiorców odmian GMO maleje w sposób znaczący na rzecz Chin, Indii i innych krajów azjatyckich. Oznacza to m.in., że firmy hodowlane rezygnują niejednokrotnie z rejestracji nowych odmian GMO w UE ze względu na kosztowny, przewlekły i obciążony politycznym ryzykiem proces autoryzacji²⁵. Doprowadzi to do tzw. asymetrycznego procesu rejestracji, co w połączeniu z unijnym wymogiem zerowej tolerancji może skutkować kolejnymi napięciami w relacjach z eksporterami pozaunijnymi.

Zmiany legislacji unijnej – przyczyny, stan aktualny, perspektywy

Jedną z podstawowych zasad uwzględnianych w trakcie wypracowywania unijnych przepisów prawnych dotyczących GMO jest zasada przezorności²⁶. Powinna ona być stosowana tam, gdzie dowody naukowe są niewystarczające, niekonkluzywne bądź niepewne, a wstępna ocena naukowa wskazuje, iż istnieją uzasadnione powody do obaw, że niebezpieczne skutki dla środowiska bądź zdrowia ludzi, zwierząt czy roślin mogą być niezgodne z wysokimi standardami ochrony ustanowionymi przez UE. Zasada ta znajduje także swój wyraz w przepisach, które określają, że w partii tradycyjnych odmian dopuszczalne jest maksymalnie 0,9% zawartości nasion odmian GMO autoryzowanych w UE. Po przekroczeniu ustawionego poziomu materiał taki musi być w UE oznakowany jako zawierający GMO. W Australii, Nowej Zelandii, RPA, Brazylii i Chinach margines dopuszczalnego zanieczyszczenia GMO wynosi 1%, w USA, Kanadzie, Japonii i na Tajwanie – 5%²⁷.

Jeszcze wyraźniej zasada przezorności jest wyartykułowana w unijnej zerowej tolerancji na obecność w dowolnej partii towarów nawet śladowej obecności

²⁴ M. Fischer Boel, *GMOs: letting the voice of science to sapek*. Speech/09/474, [in:] *Risk or opportunity? Has Europe got the balance right on GMOs?*, European Policy Centre, 15.10.2009.

²⁵ A.J. Stein, E. Rodriguez-Cerezo, *The global pipeline of new GM crops. Implications of asynchronous approval for international trade*, Institute for Prospective Technological Studies. JRC European Communities 2009.

²⁶ COM (2000) 1 final, z dnia 02.02.2000 roku.

²⁷ K. Ramessar, T. Capell, R.M. Twyman, H. Quemada, P. Christoun, *Trace and traceability: A call for regulatory harmony*, "Nature Biotechnology", no 26, 2008, pp. 975–978.

odmian GM niedopuszczonych do obrotu w UE. Praktycznie niemożliwe jest jednak, aby partia materiału, w tym materiału roślinnego, była pozbawiona jakichkolwiek zanieczyszczeń. Dopuszcza się więc określoną śladowej obecność nawet toksycznych dla zdrowia ludzkiego substancji, takich jak np. mykotoksyny, metale ciężkie, pestycydy itp. Ta zasada nie obowiązuje w UE jedynie w przypadku roślin GMO. W UE obowiązuje bowiem zerowa tolerancja na obecność niezatwierdzonych odmian GMO. Oznacza to, że nielegalnym działaniem jest stosowanie bądź obrót w unijnym sektorze paszowym i żywnościowym produktami zawierającymi nawet śladowe ilości bądź uzyskanymi z nieautoryzowanych w UE odmian GMO, co spowodowało, jak już wcześniej pisano, znaczące straty dla unijnego sektora paszowego i żywnościowego. W związku z tak zwaną asymetryczną rejestracją GMO w UE i innych krajach, problem ten będzie narastał wraz ze wszystkimi negatywnymi konsekwencjami. Unijne firmy obawiające się strat wynikających z niewpuszczania do portów europejskich partii nasion zawierających nawet śladowe ilości GMO nieautoryzowanych w UE wywierają silny nacisk w celu zmiany tej części unijnego prawodawstwa. Równie silny nacisk na zmiany legislacji w zakresie GMO, chociaż z diametralnie różnych powodów, wywierają grupy ekologiczne, które dążą do zakazu uprawy GMO w Europie. Presja ta okazała się tak silna, że, ubiegając się o wybór na drugą kadencję, Barroso obiecał zmiany w legislacji dotyczącej zagadnień GMO. Obietnicę tę zrealizowano 13 lipca 2010 roku, gdy Komisja Europejska zaproponowała nowy pakiet dotyczący GMO, mający zapewnić państwom członkowskim swobodę w zakresie ograniczania lub zakazywania upraw GMO na części lub całości ich terytorium. Na wspomniany pakiet składają się komunikat²⁸ oraz projekt rozporządzenia²⁹, w którym zaproponowano zmianę dyrektywy 2001/18/WE umożliwiającą państwom członkowskim ograniczenie lub zakazanie uprawy GMO na ich terytorium. W ramach tego samego pakietu Komisja Europejska opublikowała zalecenie w sprawie współlistnienia upraw³⁰. Formalnie proponowana przez Komisję zmiana w formie rozporządzenia składającego się z dwóch artykułów – wprowadzenia do dyrektywy 2001/18/EC podpunktu 26b umożliwiającego państwom członkowskim przyjęcie środków ograniczających lub zakazujących uprawy wszystkich lub poszczególnych GMO – wydaje się być niewielką, prawie techniczną poprawką.

Istotą proponowanych przez Komisję zmian nie jest jednak dodanie jednego podpunktu, lecz przerzucenie odpowiedzialności za dopuszczenie do uprawy odmian GM z Komisji Europejskiej (która nie potrafiła się przeciwstawić prze-

²⁸ KOM (2010) 380 z dnia 13.07.2010 roku.

²⁹ KOM (2010) 375 z dnia 13.07.2010 roku.

³⁰ C (2010) 4822 z dnia 13.07.2010 roku.

ciwnikom GMO) na państwa członkowskie. Przeciwnicy GMO nie będą mieli teraz większych problemów z wymuszeniem na rządach większości państw członkowskich zakazu uprawy GMO³¹.

Należy jeszcze uzupełnić informacje o inne działania podejmowane przez Komisję związane z proponowanymi przez nią zmianami legislacji GMO. Należą do nich zamawiane przez Komisję badania naukowe, np. takie jak badania dotyczące bezpieczeństwa GMO³². Równie wyczerpujące są najnowsze dwa raporty dotyczące oceny legislacji unijnej w zakresie dopuszczania do uprawy GMO³³, jak i stosowania GMO w żywności i paszach³⁴. Dużą rolę w wypracowaniu właściwych rozwiązań prawnych przywiązują przedstawiciele Komisji Europejskiej również do udziału w konferencjach tematycznych organizowanych przez Parlament Europejski i inne organizacje. Komisja Europejska, po zaproponowaniu pakietu zmian dyrektywy 2001/18WE, także zorganizowała wiele znaczących konferencji z udziałem zarówno zwolenników, jak i przeciwników GMO, poświęconych problematyce oceny ryzyka i zarządzania nim (Bruksela, 11 marca 2011), społeczno-ekonomicznym skutkom uprawy GMO (Bruksela, 18 października 2011) czy monitorowaniu środowiskowemu roślin GMO (Bruksela, 29 marca 2012). Najistotniejsze dla procesu legislacyjnego są jednak rezultaty dyskusji prowadzonych na forum organów Rady Europejskiej i Parlamentu Europejskiego.

Dyskusje w sprawie wniosku Komisji Europejskiej odbywały się na forum Rady i jej organów przygotowawczych podczas prezydencji belgijskiej, węgierskiej, polskiej i duńskiej. Nie udało się jednak wypracować porozumienia ze względu na to, że delegacje stanowiące mniejszość blokującą sprzeciwiły się przyjęciu wspomnianego już wcześniej wniosku kompromisowego. Delegacje Niemiec, Francji, Wielkiej Brytanii i Belgii uznały, że tekst ten jest sprzeczny z zasadami jednolitego rynku, wyraziły obawy względem jego zgodności z WTO, kwestii ponownego upaństwowienia i realizacji konkluzji Rady z 2008 roku. Delegacje kilku innych państw wyraziły także zastrzeżenia względem proponowanego przez Komisję tekstu, nawet po zaproponowanych w międzyczasie zmianach. Na posiedzeniu w dniu 5 czerwca 2012 roku COREPER przyznał, że osiągnięcie takiego porozumienia na obecnym etapie jest niemożliwe, mając

³¹ Interesujące, że Greenpeace nie protestuje przeciw spożywaniu bezpośrednio bądź pośrednio GMO i ich produktów, co oznacza, że import GMO może odbywać się bez przeszkód.

³² EC – Sponsored Research on Safety of Genetically Modified Organisms – A Review of Results, European Commission 2001.

³³ Evaluation of the EU legislative framework in the field of GMO cultivation and the placing on the market of non food and feed GMOs, Final Report, DG Sanco, 2011.

³⁴ Evaluation of the EU legislative framework in the field of GM food and feed, Final Report, DG Sanco, 12.07.2010.

na uwadze, że stanowiska delegacji nie uległy zmianie³⁵. W związku z tym jednomyślnie zaakceptował sugestie prezydencji, by na kolejne posiedzenie Rady ds. Środowiska przekazać – jako punkt A porządku obrad – sprawozdanie z postępu prac. W praktyce oznacza to, że państwa członkowskie nie mogły osiągnąć porozumienia w sprawie przyjęcia czy też odrzucenia propozycji Komisji Europejskiej z 13 lipca 2010 roku odnośnie zmian legislacji GMO. Sytuacja przybrała prawie charakter bezprecedensowy. Jak wcześniej wspomniano, zgodnie z Traktatem Lizbońskim, o zmianach legislacji unijnej decydują wspólnie Rada Europejska i Parlament Europejski. PE po długich obradach na poziomie Komisji Ochrony Środowiska Naturalnego, Zdrowia Publicznego i Bezpieczeństwa Żywności (ENVI) oraz Komitetu ds. Rolnictwa i Rozwoju Regionów Wiejskich (AGRI), w trakcie posiedzenia plenarnego zaakceptował 5 lipca 2011 roku lekko zmodyfikowaną propozycję Komisji Europejskiej dającą uprawnienia państwom członkowskim do zakazu uprawy GMO na ich terytorium³⁶. Oznacza to więc, że jeden z dwóch prawodawców unijnych – Rada Europejska – nie przyjęła propozycji Komisji Europejskiej, podczas gdy drugi organ prawodawczy – PE – ją zaaprobował. Powstała więc, po dwóch latach negocjacji nad komisijną propozycją zmian legislacji unijnej w zakresie możliwości uprawy GMO, sytuacja patowa. Może ona zostać rozwiązana poprzez przekonanie państw członkowskich do przyjęcia propozycji Komisji Europejskiej w trakcie prezydencji cypryjskiej. Z nieformalnych informacji, które uzyskał autor, wynika, że Komisja Europejska będzie naciskała na Prezydencję Cypru, a następnie Irlandii, żeby kontynuowały próby przełamania oporu blokującej mniejszości. Może jednak dojść do sytuacji, że w związku z brakiem zgody na proponowane zmiany ze strony państw członkowskich, Komisja Europejska zmuszona zostanie do wystąpienia z nową propozycją, której wypracowanie wymagać będzie prawdopodobnie kolejnych dwóch lat.

Przedstawiona sytuacja nie wyczerpuje jednak w pełni zachodzących zmian legislacji unijnej związanej z GMO. Pominęte zostało, ze względu na ograniczenia edytorskie, szersze omówienia sprawy związanej z wygranym przez właściciela pasieki w Bawarii procesem przeciwko rządowi tego landu o odszkodowanie za straty wynikające z zanieczyszczenia miodu z jego pasieki pyłkiem genetycznie modyfikowanej kukurydzy. Sprawa ta zakrawać by mogła na burleskę, gdyby nie jej konsekwencje ekonomiczne zarówno dla rolników i pszcze-

³⁵ 10883/1/12, REV 1, Bruksela 6 czerwca 2012 – Sprawozdanie z postępów prac.

³⁶ Wniosek nr 11037/11 w sprawie rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady zmieniającego dyrektywę 2001/18/WE w zakresie umożliwienia państwom członkowskim ograniczenia lub zakazania uprawy organizmów zmodyfikowanych genetycznie na swoim terytorium – Wyniki pierwszego czytania w Parlamencie Europejskim (Strasburg, 4–7 lipca 2011 roku; Bruksela, 19 lipca 2011 roku).

larzy unijnych, a jeszcze w większym zakresie farmerów i właścicieli pasiek z krajów pozaunijnych. Nieformalnie Komisja Europejska podważa zasadność wyroku Trybunału Europejskiego i podejmuje działania, aby doprowadzić do jego unieważnienia.

Istotniejsze z punktu widzenia zarówno importerów, jak i farmerów unijnych są działania ustawodawcze Komisji Europejskiej zmierzające w kierunku ułatwienia importu GMO. Rozporządzeniem nr 619/2011 z dnia 24 czerwca 2011 roku Komisja Europejska dopuściła w importowanych na paszę partiach nasion 0,1% zawartości odmian GMO autoryzowanych w innych krajach, ale niezatwierdzonych jeszcze w UE³⁷. Z nieformalnych wypowiedzi wynika, że rozporządzenie to zostanie rozciągnięte także na import nasion przeznaczonych na cele żywnościowe dla ludzi. W sposób zasadniczy ułatwi to import nasion odmian GM i przetworów z nich uzyskanych na rynki unijne.

Podsumowanie

W polskich opracowaniach dotyczących legislacji unijnej ukazywana jest ona zbyt często w wymiarze statycznym, bez uwzględnienia dynamiki jej kreowania, zróżnicowanych interesów głównych instytucji zarówno unijnych, jak i pozaunijnych wpływających na finalny kształt dyrektyw i rozporządzeń.

W przedstawionej analizie podjęto próbę ukazania na przykładzie zmian legislacji w zakresie GMO najważniejszych podmiotów mających wpływ na inicjowanie i kształtowanie aktów prawnych w UE. Jak wykazano, oprócz głównych aktorów tego procesu, którymi są Komisja Europejska, Rada Europejska i Parlament Europejski, znaczącą rolę odgrywają grupy lobbystyczne zarówno z UE, jak i spoza jej granic. Po wprowadzeniu w życie Traktatu Lizbońskiego proces legislacyjny uległ dodatkowemu wydłużeniu i, wbrew formalnym stwierdzeniom, także skomplikowaniu. Pociąga to za sobą określone konsekwencje. Po pierwsze, konieczna jest dobra znajomość tego procesu, aby móc w nim aktywnie uczestniczyć. Równocześnie skomplikowany proces tworzenia aktów legislacyjnych, w zamierzeniu jego twórców mający tworzyć możliwości zwiększonej współpracy z szerokimi kręgami społeczności unijnej, stwarza doskonałe warunki do powstawania różnych grup nacisku.

Jak wynika z przedstawionych danych, dwa lata po zainicjowaniu przez Komisję propozycji zmian dyrektywy 2001/18WE (dodanie tylko jednego podpunktu), mającej umożliwić państwom członkowskim samodzielne podejmowanie decyzji o zakazie bądź zgodzie na uprawę GMO na ich terytorium, szanse

³⁷ Commission Regulation (EU) nr 619/2011 z 24.06.2011, OJEU, L166/9, 25.06.2011.

na akceptację tej propozycji legislacyjnej się nadal niewielkie. Głównym elementem uniemożliwiającym realizację propozycji Komisji Europejskiej są bardzo rozbieżne opinie państw członkowskich i wspierających je grup społeczno-biznesowych o bardzo zróżnicowanych interesach. Pod koniec kwietnia 2012 roku, po wprowadzeniu przez Francję zakazu uprawy jedynej uprawianej w UE genetycznie modyfikowanej odmiany kukurydzy MON 810, liczba krajów UE, w której taki zakaz wprowadzono wbrew obowiązującym przepisom unijnym, wzrosła do siedmiu³⁸. Komisja Europejska, nie chcąc dopuścić do dalszych zażądań nad negocjacjami nad zmianami dyrektywy 2001/18WE, stan tego faktycznego bezprawia toleruje.

Równolegle Komisja Europejska, bez większego rozgłosu, doprowadziła do zmiany rozporządzenia stwarzającego możliwości wzrostu importu GMO. Oznacza to, że przy faktycznym ograniczeniu upraw GMO w UE otwiera się rynek na import GMO ze wszystkimi tego negatywnymi skutkami zarówno dla unijnego rolnictwa, jak i nauki, ale jest to temat na odrębną analizę.

Literatura

- AMBROZIAK A. (red.), *Proces Decyzyjny w Unii Europejskiej*, MSZ, Warszawa 2011.
- BRAY E., *French ban on GM maize under fire*, Europolitics, 04.04.2012.
- BROOKES G., *Economic impacts of low presence of not yet approved GMOs on the EU food sector*, Wielka Brytania 2008, s. 25.
- COOKSON C., BRYANT Ch., CHAFFIN J., *An end to GM crop research for Europe*, "Financial Times", 17.01.2012.
- C (2010) 4822 z dnia 13.07.2010.
- COM (2000) 1 final z dnia 02.02.2000.
- Commission Regulation (EU) nr 619/2011 z 24.06.2011, OJEU, L166/9, 25.06.2011.
- Dispute Settlement: Dispute DS291, WTO, 17.01.2008.
- Doha Deal would help meet world development goals*, "Agra Europe", 03.08.2010.
- Dz.U. L 106/1 z 17.04.2001, s. 77.
- Dz.U. L 268/1 z 18.10.2003, s. 432.
- Dz.U. L 268 z 18.10.2003, s. 24.
- EC – Sponsored Research on Safety of Genetically Modified Organisms – A Review of Results, European Commission 2001.
- EU Policy on biotechnology*, European Commission, Environment DG, 2006, s. 22.
- EU set to clamp down on cloned meat*, "Agra News", 04.08.2010.
- Evaluation of the EU legislative framework in the field of GMO cultivation and the placing on the market of non food and feed GMOs, Final Report*, DG Sanco 2011, s. 130.
- Evaluation of the EU legislative framework in the field of GM food and feed, Final Report*, DG Sanco 12.07.2010.

³⁸ E. Bray, *French ban on GM maize under fire*, Europolitics, 04.04.2012.

- FISCHER BOEL M., *GMOs: letting the voice of science to speak*, Speech/09/474, [in:] *Risk or opportunity? Has Europe got the balance right on GMOs?*, European Policy Centre, 15.10.2009.
- GĄSOWSKI A., *Zagrożenia dla Polski widziane z perspektywy brukselskiej*, [w:] Międzynarodowa Konferencja Naukowa „Pozamilitarne zagrożenia dla bezpieczeństwa Polski na przełomie XX i XXI wieku”, Akademia Humanistyczna im. Aleksandra Gieyszтора w Puławach, 8–9 marca 2012 r. (w druku).
- HELDER H., *Risk or opportunity? Has Europe got balance right on GMOs?*, European Policy Centre Report, 15.10.2010.
<http://ecob.jrc.ec.europa.eu/>, data dostępu 10.06.2012.
<http://www.efsa.europa.eu/>, data dostępu 10.06.2012.
- KLEPPER B.S., *WTO adopts ruling that EU illegally blocked biotech food from U.S., others*, “Associated Press”, 22.11.2006.
- KOM (2010) 375 z dnia 13.07.2010.
- KOM (2010) 380 z dnia 13.07.2010.
- LIEBERMAN S., GRAY T., *GMOs and Developing World: A Precautionary Interpretation of Biotechnology*, BJPIR 2008, vol. 10, pp. 395–411.
- New EU rules on the low level presence of genetically modified organisms in feed*, [in:] www.agripressworld.com/start/artikel/433596/en z dnia 07.02.2011, data dostępu 17.02.2011.
- PETER M., *Europe's anti-GM stance to presage Animals feed shortage*, “Nature Biotechnology”, vol. 25, no 10, 2007, pp. 1065–1066.
- Proces Decyzyjny w Unii Europejskiej*, A. Ambroziak (red.), MSZ, Warszawa 2011, s. 581.
- RAMESSAR K., CAPELL T., TWYMAN R.M., QUEMADA H., CHRISTOUN P., *Trace and traceability: A call for regulatory harmony*, “Nature Biotechnology” 26, 2008, pp. 975–978.
- RASZ H., *Żywność genetycznie modyfikowana – obrót i oznakowania*, „Studia Biura Analiz Sejmowych” nr 12, Warszawa 2008, s. 85–105.
- Sprawozdanie Komisji dla Rady i Parlamentu Europejskiego w sprawie współistnienia upraw genetycznie zmodyfikowanych z uprawami tradycyjnymi i ekologicznymi, KOM (2009) 153 z dnia 02.04.2009.
- Sprawozdanie z postępów prac nr 10883/1/12, REV 1, Bruksela 6 czerwca 2012.
- STEIN A.J., RODRIGUEZ-CEREZO E., *The global pipeline of new GM crops. Implications of asynchronous approval for international trade*, Institute for Prospective Technological Studies. JRC European Communities 2009.
- The GMO Cookbook. Good Food Gone Bad. A t(h)reat for the whole EU family*. Greenpeace 2009.
- WILLIS A., *EU receives anti-GMO petition amid reging legal battle*, “Euobsever”, 10.12.2010.
- Wniosek nr 11037/11 w sprawie rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady zmieniającego dyrektywę 2001/18/WE w zakresie umożliwienia państwom członkowskim ograniczenia lub zakazania uprawy organizmów zmodyfikowanych genetycznie na swoim terytorium – Wyniki pierwszego czytania w Parlamencie Europejskim (Strasburg, 4–7 lipca 2011 roku; Bruksela, 19 lipca 2011 roku).
- ZIMNY J., ZIMNY T., *Akty prawne regulujące wytwarzanie i stosowanie GMO*, [w:] *Organizmy genetycznie zmodyfikowane*, Poznań 2007, s. 109–131.

Analysis of GMO's Legislation Changes – an example of the European Union Legislation Formation

Abstract

The paper presents an analysis of the process of shaping European Union legislation on GMO's. Describes impact on the legislative process by the most important of the EU institutions: the Commission, the Council and the European Parliament as well as by various lobbying groups. The complexity and partial openness of the Union's legislative process introduced in Lisbon Treaty was seen as an opportunity for consulting various Union's social groups. As demonstrated in the work, existing system allows organized groups to delay substantially or even reject proposed changes in the EU legislation, important from the point of maintaining the global competitiveness of the European Union.

Anna Nowak

Katedra Ekonomii i Zarządzania
Uniwersytet Przyrodniczy w Lublinie

Przekształcenia strukturalne w rolnictwie Polski i krajach Unii Europejskiej

Wstęp

Zmiany strukturalne odnoszą się zarówno do struktury produkcji, jak i struktury wykorzystania czynników produkcji w danej gospodarce.

Przemiany strukturalne w rolnictwie dotyczą wszystkich jego sfer, tzn. społecznej, ekonomicznej i produkcyjnej. Można rozpatrywać je zarówno w skali kraju, makroregionu, regionu, jak i w skali wsi. Dynamika i zakres tych przeobrażeń zależą od uwarunkowań makro- i mikroekonomicznych, a także od uwarunkowań politycznych i kulturowych [Dzun 2011]. Nie zachodzą więc one w oderwaniu od przeobrażeń, jakie mają miejsce w gospodarce narodowej. Rolnictwo, będąc jednym z działów gospodarki, poddawane jest oddziaływaniu tych samych uwarunkowań co pozostałe sektory (dotyczyło to najpierw transformacji systemowej, a następnie procesów integracji i globalizacji).

Transformacja ustrojowa w Polsce oraz związane z nią przeobrażenia ustroju ekonomicznego przyczyniły się do utrwalenia historycznie zarysowanego przestrzennego zróżnicowania w rozwoju wsi i rolnictwa. Przystosowanie do gospodarki rynkowej przysporzyło rolnictwu wielu problemów ekonomicznych, co w konsekwencji spowodowało narastanie negatywnych społecznie zjawisk, takich jak ukryte bezrobocie czy ograniczenie aktywności rynkowej gospodarstw [Przemiany strukturalne... 2009].

Integracja Polski z UE oraz transfery środków pieniężnych do rolnictwa są szansą na przyspieszenie restrukturyzacji i modernizacji rolnictwa, wzmocnienie jego konkurencyjności oraz poprawę dochodów rolniczych. W dłuższej perspektywie członkostwo Polski przełoży się na osiągnięcie strategicznego celu polityki wspólnotowej (zwłaszcza strukturalnej i regionalnej), jakim jest dążenie do zwiększenia spójności społeczno-ekonomicznej krajów członkowskich UE [Począta, Siemiński 2010].

Rolnictwo, jako sektor gospodarki, relatywnie traci na znaczeniu wraz z postępującym rozwojem gospodarczym, co wyraża się między innymi zmniejsze-

niem udziału rolnictwa w wytwarzanym produkcie krajowym brutto. Wpływ rolnictwa na kreowanie wartości dodanej brutto w latach 2000–2010 zmniejszył się na poziomie UE-27 z 2,3 do 1,7%. W Polsce udział ten, mimo tendencji spadkowej, pozostaje na poziomie 3,5% (w 2000 roku wynosił 5%)¹. Ponadto, prawidłowością gospodarek krajów rozwiniętych staje się malejący udział osób zatrudnionych w rolnictwie. Jednocześnie wartość produkcji rolniczej wzrasta w ujęciu historycznym, co jest efektem wzrostu produktywności wynikającej z postępu naukowo-technologicznego. Wzrostowi produkcji rolniczej w krajach wysokorozwiniętych towarzyszy rosnąca towarowość produkcji, czyli większe powiązanie gospodarstw rolnych z rynkiem. Procesy te, jak wskazują Poczta i Siemiński, zachodziły w krajach UE-15 na szeroką skalę, a w pozostałych krajach obecnie należących do struktur UE będą kontynuowane i intensywniejsze niż dotychczas [Poczta, Siemiński 2010].

Celem opracowania jest analiza przemian strukturalnych, jakie dokonują się w ostatnich latach w rolnictwie UE oraz ocena potencjału produkcyjnego polskiego rolnictwa na tle pozostałych krajów członkowskich. W tym celu posłużono się danymi Eurostatu z lat 1997–2010. Dodatkowo skorzystano z bazy danych europejskiego FADN (*Farm Accountancy Data Network*). Z uwagi na dość szeroki zakres badanego problemu, ograniczono się tylko do niektórych cech strukturalnych rolnictwa, a zwłaszcza do poziomu zatrudnienia, struktury agrarnej oraz produktywności czynników produkcji. Sukcesywne poszerzanie się Unii Europejskiej, a co z tego wynika brak danych statystycznych odnośnie wszystkich badanych cech, było niekiedy powodem zawężania analizy do mniejszego okresu czasowego.

Potencjał produkcyjny rolnictwa

Zasoby czynników produkcji decydują o potencjale produkcyjnym rolnictwa. Polska jest krajem, w którym ze względu na znaczną powierzchnię użytków rolnych, występuje duży zasięg terytorialny rolnictwa. W 2010 roku użytki rolne Polski stanowiły 8,5% powierzchni użytków rolnych UE-27. Pod względem udziału ziemi użytkowanej rolniczo w powierzchni całkowitej Polska zajmuje 9. pozycję wśród krajów członkowskich. Świadczy to o relatywnie dużym potencjale produkcyjnym. Największymi zasobami użytków rolnych wyróżnia się Wielka Brytania, z kolei największą powierzchnią żywienia charakteryzuje się Irlandia, gdzie na 1 mieszkańca przypada 0,9 ha UR (tab. 1).

¹ Na podstawie danych Eurostatu.

Tabela 1

Zasoby ziemi użytkowanej rolniczo w krajach UE w 2010 roku

Wyszczególnienie	Powierzchnia UR [tys./ha]	Udział UR w pow. całkowitej	UR/1 mieszkańca [ha/osobę]
Belgia	1 365	44,7	0,1
Bulgaria	5 030	45,3	0,7
Cypr	121	13,1	0,1
Republika Czech	3 546	44,9	0,3
Dania	2 639	61,2	0,5
Niemcy	16 890	47,3	0,2
Grecja	3 819	28,9	0,3
Hiszpania	22 798	45,1	0,5
Estonia	932	20,6	0,7
Francja	35 178	64,0	0,5
Węgry	5 783	62,1	0,6
Irlandia	4 190	59,6	0,9
Włochy	13 338	44,3	0,2
Litwa	2 689	41,2	0,8
Luksemburg	131	50,6	0,3
Łotwa	1 833	28,4	0,8
Malta	10	31,6	0,02
Holandia	1 921	51,4	0,1
Austria	3 169	37,8	0,4
Polska	15 625	49,9	0,4
Portugalia	3 686	40,1	0,3
Rumunia	13 711	57,5	0,6
Finlandia	2 296	6,8	0,4
Szwecja	3 067	6,8	0,3
Słowacja	1 930	39,3	0,3
Słowenia	469	23,1	0,2
Wielka Brytania	17 709	72,5	0,3
UE-27	183 875	42,5	0,4
UE-25	165 134	41,5	0,3
UE-15	132 196	40,8	0,3

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych Eurostatu, <http://ec.europa.eu/agriculture/rca/>.

Jednym z najważniejszych wskaźników określających stopień rozwoju gospodarczego każdego kraju jest odsetek ludności zatrudnionej w rolnictwie w całkowitej liczbie osób czynnych zawodowo. Jeśli jego udział jest wysoki, wskazuje to na zacofanie ekonomiczne kraju oraz na rolniczy charakter jego gospodarki [Bański 2007]. Pod tym względem wyróżnia się trzy fazy rozwoju społecznego: cywilizację rolniczą, industrialną oraz cywilizację dominacji usług. W pierwszym przypadku zatrudnienie w rolnictwie sięga 80%, w drugim 10–20%, z kolei w trzeciej fazie ludność rolnicza stanowi poniżej 10% ogółu zatrudnionych [Woś, Tomczak 1983].

Zasoby pracy tworzą ludzie wraz ze swoimi zdolnościami do samorealizacji i kreowania celów zaspokajających różne potrzeby oraz zdolnościami wydatkowania określonej ilości pracy fizycznej i umysłowej niezbędnej do wytworzenia dóbr i usług [Gołaś 2007]. Czynniki pracy odgrywa istotną rolę w procesie gospodarowania. Od jego ilości i jakości zależy przebieg i wynik procesu gospodarczego [Kapusta 2008].

W większości krajów członkowskich w latach 1997–2010 nastąpiło znaczne zmniejszenie zatrudnienia w rolnictwie, leśnictwie, łowiectwie i rybołówstwie. Spadek zatrudnienia w krajach UE-15 był mniejszy niż w tych, w których przeobrażenia strukturalne zostały zapoczątkowane znacznie później. W Polsce zatrudnienie wyrażone w AWU (roczna jednostka pracy) zmniejszyło się w latach 1997–2010 prawie o 37%. Mimo dużego odpływu siły roboczej z rolnictwa, liczba pracujących w przeliczeniu na 100 hektarów użytków rolnych należy w Polsce do jednych z najwyższych we Wspólnocie (tab. 2).

Odpływ siły roboczej z rolnictwa i przesunięcie jej do innych działów gospodarki narodowej powoduje zmiany w strukturze zatrudnienia poszczególnych krajów. W latach 1997–2010 odsetek zatrudnionych w sektorze rolnym w krajach „starej piętnastki” zmniejszył się z 5 do 3%. Polska należy do krajów o największym udziale pracujących w rolnictwie, choć w latach 2004–2010 zmniejszył się on o 7 punktów procentowych. Można spodziewać się, że oddziaływanie zarówno instrumentów polityki strukturalnej, jak i WPR przyczyni się do dalszej redukcji zatrudnienia i tym samym wzrostu wydajności pracy w rolnictwie (tab. 3).

Mimo niższej wydajności rolnictwa niż w krajach wysokorozwiniętych, Polska jest liczącym się producentem wielu produktów rolniczych. W 2010 roku wyprodukowano w Polsce blisko 10% unijnej produkcji zbóż i prawie 8% żywności wieprzowego. Jednak pomimo tego, że użytki rolne Polski zajmują 8,5% użytków rolnych UE, udział produkcji rolniczej wytworzonej w Polsce stanowi zaledwie 5,5% produkcji unijnej (tab. 4).

Tabela 2

Zatrudnienie w rolnictwie, leśnictwie, łowiectwie i rybołówstwie w krajach UE w latach 1997–2010

Wyszczególnienie	Pracujący [tys. AWU]				Dynamika (1997 = 100)	Pracujący/ /100 ha UR
	1997	2000	2004	2010	–	2010
Belgia	79,6	73,9	4,5	61,9	77,7	4,5
Bułgaria	–	739,6*	4,1	411,0	55,6**	4,1
Cypr	–	30,2*	12,4	25,4	84,1**	12,4
Republika Czech	–	163,9*	4,2	108,8	66,4**	4,2
Dania	84,1	73,8	2,5	54,1	64,3	2,5
Niemcy	678,0	645,5	3,7	536,0	79,0	3,7
Grecja	604,8	546,7	14,4	568,8	94,0	14,4
Hiszpania	1 099,0	946,7	3,5	924,2	84,1	3,5
Estonia	67,6	64,6	2,6	25,4	37,5	2,6
Francja	1 074,1	1 015,0	2,1	871,5	81,1	2,1
Węgry	735,1	665,9	2,9	436,7	59,4	2,9
Irlandia	214,3	186,1	2,0	145,7	68,0	2,0
Włochy	1 356,4	1 186,9	6,5	1 177,0	86,8	6,5
Litwa	310,3	186,7	4,5	143,4	46,2	4,5
Luksemburg	4,6	4,3	1,5	3,6	78,2	1,5
Łotwa	175,2	145,2	4,5	85,9	49,0	4,5
Malta	4,5	4,5	20,0	4,9	108,8	20,0
Holandia	225,7	219,8	12,1	177,7	78,7	12,1
Austria	179,7	171,9	6,8	141,9	79,0	6,8
Polska	3 170,1	2 494,9	13,1	1 993,6	62,9	13,1
Portugalia	602,0	536,0	14,7	383,0	63,6	14,7
Rumunia	–	3 121,0*	20,3	2 164,0	69,3**	20,3
Finlandia	133,9	115,0	4,7	82,1	61,3	4,7
Szwecja	83,8	73,0	3,1	59,5	71,0	3,1
Słowacja	189,6	143,0	3,9	82,6	43,5	3,9
Słowenia	114,3	103,8	18,1	77,8	68,1	18,1
Wielka Brytania	380,0	339,0	2,0	281,9	74,2	2,0
UE-27	–	–	6,0	11 028,2	–	6,0
UE-25	–	–	4,9	8 453,3	–	4,9
UE-15	6 800,1	6 133,6	4,0	5 468,8	80,4	4,0

* dane za 2001 rok

** (2001 = 100)

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych Eurostatu, <http://ec.europa.eu/agriculture/rca/>.

Tabela 3

Udział zatrudnionych w rolnictwie, leśnictwie, łowiectwie i rybołówstwie w krajach UE w latach 1997–2010

Wyszczególnienie	Pracujących w rolnictwie, leśnictwie, łowiectwie i rybołówstwie [%]			
	1997	2000	2004	2010
Belgia	2,7	1,9	2,2	1,8
Bułgaria	–	–	10,7	14,7
Cypr	–	–	5,1	3,7
Republika Czech	–	–	4,4	2,6
Dania	3,7	3,9	3,3	2,6
Niemcy	2,9	2,6	2,4	1,8
Grecja	19,8	17,0	12,6	9,2
Hiszpania	8,3	6,9	5,5	3,8
Estonia	–	–	5,5	3,5
Francja	4,6	4,2	4,0	2,9
Węgry	–	–	5,3	5,5
Irlandia	10,9	7,9	6,4	4,3
Włochy	6,5	5,2	4,2	3,4
Litwa	–	–	16,3	7,1
Luksemburg	2,3	2,4	2,1	1,9
Łotwa	–	–	13,3	6,7
Malta	–	–	2,3	1,7
Holandia	3,7	3,3	3,2	2,9
Austria	6,8	6,1	5,0	4,3
Polska	26,9*	–	17,6	10,1
Portugalia	13,3	12,5	12,1	8,8
Rumunia	–	–	32,6	19,1
Finlandia	7,8	6,2	5,0	4,4
Szwecja	3,2	2,9	2,5	2,2
Słowacja	–	–	5,1	2,1
Słowenia	–	–	9,7	7,1
Wielka Brytania	1,9	1,5	1,3	1,9
UE-27	–	–	–	4,7
UE-25	–	–	5,0	3,8
UE-15	5,0	4,3	3,8	3,0

* dane GUS za 1998 rok

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych Eurostatu, <http://ec.europa.eu/agriculture/rice/> oraz GUS.

Tabela 4

Udział krajów członkowskich w produkcji rolniczej UE w 2010 roku [%]

Wyszczególnienie	Produkcja roślinna	Produkcja zwierzęca	Produkcja rolnicza ogółem	Produkcja zbóż	Żywiec wieprzowy
Belgia	1,85	2,86	2,14	1,10	5,11
Bułgaria	1,13	0,76	1,06	2,48	0,17
Cypr	1,19	1,14	1,13	2,44	1,25
Republika Czech	1,71	3,96	2,66	3,11	7,57
Dania	12,05	14,94	12,85	15,75	24,73
Niemcy	0,15	0,22	0,19	0,24	0,15
Grecja	0,78	2,71	1,57	0,73	0,97
Hiszpania	3,53	1,97	2,91	1,38	0,52
Estonia	13,10	9,55	11,15	6,65	15,31
Francja	20,10	16,32	18,60	23,21	9,13
Węgry	13,62	10,12	12,39	7,45	7,42
Irlandia	0,17	0,23	0,19	0,02	0,26
Włochy	0,25	0,27	0,26	0,50	0,11
Litwa	0,56	0,57	0,57	0,98	0,25
Luksemburg	0,07	0,12	0,09	0,06	0,04
Łotwa	1,83	1,53	1,71	4,37	1,89
Malta	0,02	0,05	0,03	–	0,03
Holandia	6,47	6,54	6,93	0,67	5,85
Austria	1,53	2,05	1,80	1,71	2,46
Polska	5,29	6,58	5,58	9,70	7,91
Portugalia	1,79	1,82	1,75	0,30	1,75
Rumunia	5,46	2,55	4,27	5,93	1,06
Finlandia	0,31	0,35	0,31	0,20	0,11
Szwecja	0,46	0,56	0,53	0,94	0,31
Słowacja	0,72	1,58	1,16	1,06	0,92
Słowenia	1,21	1,65	1,48	1,54	1,20
Wielka Brytania	4,65	9,02	6,69	8,31	3,52
UE-27	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych Eurostatu, <http://ec.europa.eu/agriculture/rica/>.

Produktywność czynników produkcji

Wydajność jest powszechnie uznawana za jeden z istotniejszych wskaźników charakteryzujących procesy rozwojowe w każdej gospodarce [Gołaś, Kozera 2003]. Wzrost wydajności pracy wyraża się w zmniejszeniu ilości pracy niezbędnej do wytworzenia jednostki produktu, co oznacza oszczędność pracy żywej w skali całego społeczeństwa. Wysoka wydajność pracy świadczy o wysokim poziomie rozwoju kraju [Liczkowski 1966].

Wydajność pracy w rolnictwie determinuje kilka czynników, spośród których można wymienić: stopień technicznego uzbrojenia pracy, strukturę gospodarstw, ilość siły roboczej i jej kwalifikacje oraz organizację pracy.

Wydajność pracy może być mierzona za pomocą indykatora A. Wskaźnik ten odpowiada rzeczywistej wartości dodanej netto w kosztach czynników produkcji w przeliczeniu na 1 AWU. Wartość dodana netto w kosztach czynników produkcji jest obliczana jako różnica wartości dodanej brutto w cenach stałych i zużycia środków trwałych, powiększona o wartość innych dotacji, dodatkowo pomniejszona o podatki od produkcji². Wydajność tę ustalono jako wartość dodaną brutto przypadającą na 1 osobę pełnozatrudnioną.

Analizując tabelę 5, można zauważyć, że poziom indykatora A w krajach Unii Europejskiej ulegał drobnym wahaniom, przy ogólnym wzroście w 2010 roku o 11% w stosunku do roku bazowego. Spadek wydajności pracy mierzony przy pomocy indykatora A w badanym okresie odnotowano w krajach, które jako pierwsze weszły do Wspólnoty. Były to m.in. Dania, Grecja, Włochy, Cypr, Luksemburg. Największy wzrost wydajności pracy miał miejsce w nowych krajach Unii Europejskiej, tj. Estonii, Łotwie, Polsce oraz na Węgrzech. Oceniając wydajność pracy mierzoną wartością dodaną brutto przypadającą na 1 osobę pełnozatrudnioną, można zauważyć, że w latach 1999–2010 największy wzrost produktywności miał miejsce w nowych krajach członkowskich, w tym w Polsce. Kraje te dopiero wchodzą na taką ścieżkę rozwoju, na jakiej państwa tzw. „starej Unii” były już dawno. W krajach tych rozwój ten został już wyhamowany, a w niektórych można zauważyć spadek produktywności. Pomimo blisko 2-krotnego wzrostu wydajności pracy w Polsce w badanym okresie, poziom jej pozostaje dużo niższy niż w krajach wysokorozwiniętych. Największy dystans dzieli nas od rolnictwa holenderskiego i belgijskiego, które osiągają odpowiednio 14- oraz 12-krotnie wyższą wydajność pracy.

Mniejsze dysproporcje pomiędzy krajami można zauważyć w produktywności ziemi, mierzonej jako wartość produkcji w cenach bazowych, przypadającej na 1 ha użytków rolnych. W skali 27 krajów UE w latach 2000–2010

² <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/eurostat/home>, data dostępu: 14.06.2011.

Tabela 5

Zmiany wydajności pracy w rolnictwie krajów UE w latach 1999–2010

Wyszczególnienie	Indyktor A (2005 = 100%)			Wartość dodana brutto/AWU [milion euro/osobę]			
	1999	2004	2010	1999	2004	2010	Dynamika (1999 = 100)
EU-27	–	110,2	111,1	–	13,2	12,9	–
UE-15	–	–	–	22,2	26,3	22,7	102,2
Belgia	105,5	109,3	134,3	35,6	36,2	41,9	117,7
Bułgaria	–	87,4	158,7	2,6*	2,0	4,1	157,7
Republika Czech	55,2	93,2	113,9	9,6	7,9	7,7	80,2
Dania	81,2	98,8	78,7	40,3	46,4	35,9	89,1
Niemcy	69,6	111,9	124,6	23,9	31,5	28,5	119,2
Estonia	29	94,8	138,2	3,7	5,4	8,2	221,6
Irlandia	73,3	80,3	85,3	13,0	16,5	10,5	80,8
Grecja	119	99,3	86,5	14,1	12,8	9,8	69,5
Hiszpania	99,8	113,2	101,7	19,7	25,7	24,5	124,3
Francja	112,9	105,2	116,3	30,0	31,4	31,0	103,3
Włochy	124,3	114,6	83,6	23,6	23,0	19,8	83,9
Cypr	125,4	96,6	92,0	9,3**	10,9	12,6	135,5
Łotwa	39,2	96	127,8	1,3	2,0	3,0	230,7
Litwa	64,3	92,5	121,8	3,2	3,1	4,5	140,6
Luksemburg	110,2	109,2	70,2	27,1	35,3	27,1	100,0
Węgry	77,5	99,1	123,3	2,9	4,3	5,1	175,8
Malta	88,3	82,6	114,4	17,0	14,3	14,5	85,3
Holandia	123,3	101,1	122,1	38,0	41,3	50,0	131,6
Austria	85,4	102,3	106,2	12,9	16,2	17,5	135,6
Polska	60,1	110,3	145,2	1,9	2,6	3,5	184,2
Portugalia	111,9	108,7	109,2	7,0	6,2	6,2	88,6
Rumunia	80,8	175,2	89,1	1,2	3,1	2,9	241,7
Słowenia	63,2	99,5	92,8	5,4	5,4	5,0	92,6
Słowacja	85,6	107,3	115,2	4,9	5,5	4,5	91,8
Finlandia	81	90,1	107,8	9,3	14,8	13,9	149,5
Szwecja	77,4	83,9	121,7	18,6	19,8	23,9	128,5
Wielka Brytania	83,1	101,2	121,3	30,2	33,9	26,0	86,1

* liczbę AWU przyjęto z 2000 roku

** liczbę AWU przyjęto z 2003 roku

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu, <http://ec.europa.eu/agriculture/rica/>.

nastąpił 5-procentowy wzrost tego wskaźnika, choć w 8 państwach członkowskich produktywność się zmniejszyła. Największym wzrostem produktywności ziemi odznaczały się w badanym okresie głównie nowo przyjęte państwa, w tym Polska (tab. 6).

Produktywność kapitału wykazuje mniejsze zróżnicowanie niż w przypadku ziemi oraz pracy (tab. 7). W 2009 roku Polska osiągała produktywność zbliżoną do tej, jaka występowała na poziomie 27 krajów UE. Do krajów o największej wydajności należą Wielka Brytania, Holandia, Belgia oraz Portugalia. Na przestrzeni badanych lat można zauważyć obniżanie się produktywności kapitału niemal we wszystkich krajach członkowskich. Można to tłumaczyć większą dynamiką wzrostu przeciętnej wartości kapitału gospodarstwa niż produkcji rolniczej. W Polsce w latach 2004–2009 wartość kapitału przypadająca na 1 gospodarstwo rolne wzrosła o 20%, podczas gdy produkcja zaledwie o 8%.

Na wydajność pracy w rolnictwie wpływa w istotnym stopniu struktura agrarna kraju, przez pojęcie której rozumie się głównie wielkość gospodarstw rolnych mierzona powierzchnią użytkowanych gruntów [Leopold 1997]. Wywiera ona istotny wpływ na sytuację ekonomiczną rolnictwa oraz na poziom i strukturę produkcji rolniczej [Dzienia, Pużyński 2010]. Efektem zmian w strukturze agrarnej jest wzrost dochodu, wydajności pracy i poziomu życia [Zwolak 2007]. W tabeli 8 przedstawiono zmiany średniej powierzchni gospodarstw rolnych w krajach UE. Z uwagi na brak nowszych danych, ograniczono się do lat 1997–2007. Wyraźnie z nich widać, że prawie we wszystkich krajach członkowskich postępuje koncentracja ziemi użytkowanej rolniczo. Polska należy do krajów o niekorzystnej strukturze agrarnej i o powolnym tempie przeobrażeń w tym zakresie. Według danych powszechnego spisu rolnego z 2010 roku, powierzchnia ta zwiększyła się do 6,82 ha³. Według Zegara, w Polsce powinna nastąpić szybsza eliminacja mniej sprawnych gospodarstw spośród produkujących obecnie na rynek. To przyspieszenie może mieć miejsce, niezależnie od spowalniającego działania instrumentów Wspólnej Polityki Rolnej UE. Decydujące znaczenie w tym względzie mają jednak uwarunkowania makroekonomiczne. Niemniej jednak pojawiają się uwarunkowania ekologiczne i społeczne, wskazujące na powstrzymywanie się od nadmiernej koncentracji ziemi i powrotu do latyfundiów [Zegar 2009].

³ Na podstawie Raportu z powszechnego spisu rolnego 2010, GUS, Warszawa 2011.

Tabela 6

Zmiany produktywności ziemi w krajach UE w latach 2000–2010

Wyszczególnienie	Produkcja rolnicza/1 ha UR [euro/1 ha]					
	1999	2004	2006	2008	2010	Dynamika (1999 = 100)
UE-27	1 848,9*	1 897,7	1 768,2	2 134,0	1 946,1	105,2
UE-15	2 014,8	2 323,4	–	–	2 262,0	112,3
Belgia	4 964,8	5 008,0	5 073,7	5 447,4	5 610,9	113,0
Bułgaria	778,7	649,8	668,8	881,0	756,3	97,1
Republika Czech	782,7*	999,5	1 011,9	1 341,6	1 145,2	146,3
Dania	2 877,0	3 210,2	3 013,7	3 379,1	3 606,7	125,4
Niemcy	2 426,1	2 597,6	2 378,2	2 945,3	2 727,6	112,4
Estonia	754,2	626,6	749,2	832,5	716,7	95,0
Irlandia	1 237,9	1 429,7	1 289,1	1 455,7	1 329,3	107,4
Grecja	2 208,8	3 131,1	2 605,0	2 763,9	2 732,6	123,7
Hiszpania	1 154,5	1 653,4	1 466,0	1 683,1	1 752,7	151,8
Francja	2 102,0	2 175,9	1 886,3	2 355,3	1 894,7	90,1
Włochy	2 730,3	3 212,7	2 958,9	3 571,9	3 328,9	121,9
Cypr	4 597,0	4 154,5	3 752,5	4 285,7	5 669,4	123,3
Łotwa	268,5	4 12,0	458,6	572,0	514,4	191,6
Litwa	444,5	531,7	577,7	861,4	759,4	170,8
Luksemburg	1 976,4	2 198,9	1 961,2	2 519,8	2 488,5	125,9
Węgry	969,0	1 115,8	1 033,1	1 351,4	1 057,4	109,1
Malta	12 108,4*	12 224,5	12 509,0	13 631,0	12 400,0	102,4
Holandia	9 407,2	10 594,7	11 882,6	12 422,5	12 931,8	137,5
Austria	1538,4	1 755,6	1 758,1	2 111,6	2 041,9	132,7
Polska	885,0	874,0	1 011,0	1 399,2	1 243,9	140,5
Portugalia	1 614,4	1 840,4	1 778,6	1 885,1	1 705,9	105,7
Rumunia	560,4	955,2	1 017,6	1 326,2	1 115,9	199,1
Słowenia	2 019,7*	2 229,3	2 171,3	2 248,6	2 368,8	236,9
Słowacja	631,6*	929,4	879,7	1 172,6	977,7	154,8
Finlandia	1 605,2	1 912,2	1 712,4	2 001,0	1 831,4	114,1
Szwecja	1 427,9	1 534,2	1 463,2	1 691,6	1 724,2	121,3
Wielka Brytania	1 493,4	1 509,7	1 265,2	1 627,8	1 353,5	90,6

* dane za 2000 rok

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu, <http://ec.europa.eu/agriculture/rica/>.

Tabela 7

Produktywność kapitału w rolnictwie krajów UE w latach 2004–2009

Wyszczególnienie	Wartość produkcji ogółem/ /przeciętna wartość kapitału w gospodarstwie rolnym (SE131/ /SE510) [euro]			Dynamika przeciętnej wartości kapitału gospodarstwa rolnego	Dynamika produkcji rolniczej
	1997	2004	2009	2004–2009	2004–2009
Belgia	0,63	0,67	0,58	129,5	111,6
Bułgaria	–	–	–	–	–
Cypr	–	0,39	0,44	116,2	133,8
Republika Czech	–	0,45	0,35	120,2	92,9
Dania	0,37	0,25	0,35	110,9	154,9
Niemcy	0,53	0,58	–	126,5	120,2
Grecja	0,51	0,50	0,45	117,2	104,9
Hiszpania	0,38	0,40	0,26	164,4	105,9
Estonia	–	0,56	0,39	160,6	110,8
Francja	0,52	0,47	0,44	112,2	104,7
Węgry	–	0,56	0,49	111,7	96,4
Irlandia	0,38	0,32	0,24	147,2	109,2
Włochy	0,45	0,48	0,45	114,8	106,0
Litwa	–	0,54	0,34	189,9	118,7
Luksemburg	0,29	0,27	0,24	122,6	110,0
Łotwa	–	0,69	0,44	186,3	119,1
Malta	–	0,38	0,35	125,5	117,0
Holandia	0,63	0,59	0,55	148,0	138,6
Austria	0,26	0,20	0,19	121,9	113,5
Polska	–	0,36	0,33	120,4	108,0
Portugalia	0,38	0,42	0,49	105,1	120,8
Rumunia	–	–	–	–	–
Finlandia	0,53	0,32	0,33	133,5	136,4
Szwecja	0,35	0,39	0,35	114,6	102,2
Słowacja	–	0,27	–	155,5	107,6
Słowenia	–	0,16	0,23	106,0	154,6
Wielka Brytania	0,63	0,61	0,62	115,8	117,7
UE-27	0,48	0,45	0,39	104,5	94,0

Źródło: Obliczenia własne na podstawie bazy danych FADN U, <http://ec.europa.eu/agriculture/rca/>.

Tabela 8

Średnia powierzchnia użytków rolnych w gospodarstwie rolnym w krajach UE w latach 1997–2007 [ha]

Wyszczególnienie	Przeciętna powierzchnia gospodarstwa rolnego			
	1997	2000	2005	2007
Belgia	20,6	22,6	26,9	28,6
Bułgaria	–	–	–	6,2
Cypr	–	–	3,4	3,6
Republika Czech	–	–	84,2	89,3
Dania	42,6	45,7	53,6	59,7
Niemcy	32,1	36,3	43,7	45,7
Grecja	4,3	4,4	29,9	4,7
Hiszpania	21,2	20,3	–	23,8
Estonia	–	–	–	38,9
Francja	41,7	42,0	–	52,1
Węgry	–	–	6,0	6,8
Irlandia	29,4	31,4	31,8	32,3
Włochy	6,4	6,1	7,4	7,6
Litwa	–	–	11,0	11,5
Luksemburg	42,5	45,4	52,7	56,8
Łotwa	–	–	13,2	16,5
Malta	–	–	0,9	0,9
Holandia	18,6	20,0	23,9	24,9
Austria	16,3	17,0	19,1	19,3
Polska	5,66*	–	6,0	6,5
Portugalia	9,2	9,3	11,4	12,6
Rumunia	–	–	–	3,5
Finlandia	23,7	27,3	32,1	33,6
Szwecja	34,7	37,7	42,1	42,9
Słowacja	–	–	27,4	28,1
Słowenia	–	–	6,3	6,5
Wielka Brytania	69,3	67,7	55,4	53,8
UE-27	–	–	–	12,6
UE-25	–	–	–	16,8
UE-15	18,4	18,7	–	22,0

* dane za 1996 rok

Źródło: Opracowanie własne na podstawie bazy danych FADN UE, <http://ec.europa.eu/agriculture/rica/>.

Podsumowanie

Podsumowując przeprowadzone rozważania, można zauważyć, że przekształcenia, które dokonują się w polskim rolnictwie, odpowiadają swym kierunkiem tym, jakim poddane zostały inne kraje członkowskie UE. Dotyczy to zarówno redukcji zatrudnienia w tym sektorze, wzrostu produktywności czynników produkcji, jak i zwiększania się przeciętnej powierzchni gospodarstwa rolnego. Należy jednak zwrócić uwagę, że tempo tych przekształceń w Polsce jest często większe niż w krajach „starej piętnastki”, które taką ścieżkę rozwojową rozpoczęły wiele lat temu. Warto przy tym zwrócić uwagę, że według danych Eurostatu, dynamika realnych dochodów z rolnictwa w przeliczeniu na 1 AWU wyniosła w Polsce w 2010 roku 152,3% (2005 = 100) i jedynie w Estonii była nieco wyższa. Na poziomie 27 krajów Wspólnoty osiągnęła ona 111,1%⁴. Zmniejsza to nieco dystans, jaki dzieli rolnictwo Polski od rolnictwa krajów wysokorozwiniętych, choć nadal pozostaje on bardzo duży. Największe dysproporcje występują w odniesieniu do produktywności pracy, mniejsze zaś są w przypadku produktywności ziemi i kapitału.

Czynnikiem ułatwiającym przekształcenia w rolnictwie są wszelkie formy wsparcia rolnictwa ze środków unijnych i krajowych. Znaczny wpływ na konkurencyjność rolnictwa mają fundusze strukturalne, które zasięgiem swojego działania obejmują nie tylko rolnictwo, ale również jego otoczenie. Wyrównywaniu dysproporcji w rozwoju krajów i regionów służy ponadto polityka spójności, która w sposób pośredni sprzyja przekształceniom w rolnictwie. Odpowiednie wykorzystanie wszystkich możliwości wynikających z naszego uczestnictwa w strukturach UE przyczyni się z pewnością do przyspieszenia procesów, których tempo wydaje się zbyt powolne.

Literatura

- BAŃSKI J. 2007: *Geografia rolnictwa*, PWE, Warszawa, s. 112.
- DZIENIA S., PUŻYŃSKI S. 2010: *Polskie rolnictwo – prognozy zmian*, „Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska”, tom LXV, s. 4.
- DZUN W. 2011: *Przemiany strukturalne w rolnictwie polskim*, [w:] I. Murzyńska, M. Drygas (red.), *Rozwój obszarów wiejskich w Polsce. Diagnozy, strategie, koncepcje polityki*, IRWiR, PAN, Warszawa, s. 125.
- GOŁAŚ Z., KOZERA M. 2003: *Techniczno-ekonomiczne i społeczne uwarunkowania różnicowania wydajności pracy w indywidualnych gospodarstwach rolnych*, [w:] *Roczniki Akademii Rolniczej w Poznaniu*, Wydawnictwo Akademii Rolniczej im. Augusta Cieszkowskiego w Poznaniu, Poznań, s. 51.

⁴ Na podstawie danych Eurostatu, <http://ec.europa.eu/agriculture/rica/>, data dostępu: 14.06.2011.

- GOŁAŚ Z. 2007: *Strategie wydajności pracy w indywidualnych gospodarstwach rolnych*, Wydawnictwo Akademii Rolniczej im. Augusta Cieszkowskiego w Poznaniu, Poznań, s. 27.
- <http://ec.europa.eu/agriculture/rica>, Eurostat database, data dostępu: 14.06.2011.
- KAPUSTA F. 2008: *Agrobizes*, Wydawnictwo Difin, Warszawa, s. 117.
- LEOPOLD A. 1997: *Rolnictwo w procesie przemian i rozwoju gospodarki*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa, s. 92.
- LICZKOWSKI J. 1966: *Ekonomika rolnictwa*, PWN, Warszawa, s. 93.
- POCZTA W., SIEMIŃSKI P. 2010: *Konkurencyjność rolnictwa polskiego po przystąpienia do Unii Europejskiej*, Wydawnictwo Uniwersytetu Przyrodniczego w Poznaniu, Poznań, s. 16, 20.
- Przemiany strukturalne wsi i rolnictwa w wybranych krajach europejskich*, Program wieloletni 2005–2009, IERiGŻ PAN, Nr 128, Warszawa 2009, s. 11–12.
- Raport z powszechnego spisu rolnego 2010*, GUS, Warszawa 2011.
- WOŚ A., TOMCZAK A. 1983: *Ekonomika rolnictwa zarys teorii*, Państwowe Wydawnictwo Rolnicze i Leśne, Warszawa, s. 32, 87.
- ZEGAR J.S. 2009: *Kwestia koncentracji ziemi w polskim rolnictwie indywidualnym*, „Roczniki Nauk Rolniczych”, seria G, tom 96, z. 4, s. 259–265.
- ZWOLAK J. 2007: *Przemiany struktury agrarnej w indywidualnym rolnictwie*, „Annales Universitat is Mariae Curie-Skłodowska”, tom XLI, Zeszyt 10, s. 149.

Structural Transformation in Polish Agriculture and in EU Countries

Abstract

Structural changes in agriculture concern both production sphere as well as economic and social ones. Transformation in Polish agriculture has been performing for many years, first under influence of system transformation, next as the result of integration and globalization processes. These changes are similar to the changes in “old 15” countries of EU. Above mentioned changes regard employment reduction in agriculture, increase of production factors productivity, as well as improvement of rural farms area structure. The dynamics of transformation is greater than in “old EU – 15” countries. But productivity of production factors, especially labor productivity is far more lower than in high developed countries. The instruments of Common Agriculture Policy as well as coherence policy and structural policy are the chance for accelerating of transformation in agriculture.

Karolina Pawlak

Uniwersytet Przyrodniczy w Poznaniu

Katedra Ekonomii i Polityki Gospodarczej w Agrobiznesie

Bezpieczeństwo żywnościowe w krajach Unii Europejskiej

Wstęp

Ze sformułowanej przez Malthusa teorii ludnościowej wynika, że liczba ludności przyrasta w sposób niekontrolowany w postępie geometrycznym, z kolei produkcja żywności zwiększa się w postępie arytmetycznym [Malthus 1798, s. 18]. Jakkolwiek dowiedziono, że koncepcja ta jest błędna¹, a poczynając od XVIII wieku tempo wzrostu globalnej produkcji żywności niemal zawsze przewyższało przyrost populacji [Dowd 2009, s. 217], zapewnienie bezpieczeństwa żywnościowego, zarówno w wymiarze międzynarodowym, krajowym, jak i na poziomie gospodarstwa domowego, jest jednym z najpoważniejszych problemów współczesnego świata. Według FAO, bezpieczeństwo żywnościowe istnieje wówczas, gdy wszyscy ludzie przez cały czas mają zarówno fizyczny, jak i ekonomiczny dostęp do dostatecznej ilości bezpiecznych produktów żywnościowych, które zaspokoją ich codzienne zapotrzebowanie na zdrowy i aktywny styl życia [The State of Food and Agriculture 2006, s. 21], a więc dostarczą odpowiednią w stosunku do potrzeb organizmu wartość odżywczą. Zdaniem Małysza [1991, s. 85], koncepcja bezpieczeństwa żywnościowego stanowi wzorzec, zgodnie z którym dopiero równoczesne spełnienie wszystkich trzech wymienionych warunków (żywność jest dostępna fizycznie, ekonomicznie i jest bezpieczna) gwarantuje bezpieczeństwo². Istotną kwestią jest przy tym zróżnicowanie poziomu życia, a co za tym idzie konsumpcji żywności w skali międzynarodowej. O ile ludność w krajach rozwijających się, o niskim poziomie dochodów *per capita* i słabo rozwiniętym rolnictwie, zmagają się z problemem głodu i niedożywienia, o tyle w krajach wysokorozwiniętych powszechne jest zjawisko nadkonsumpcji. Mimo to problemy wyżywieniowe mogą dotyczyć również mieszkańców państw o wysokim poziomie rozwoju gospodarczego. I tak na przykład w USA w latach 1998–2010 bezpieczeństwa żywnościowego, czyli stałego dostępu do wystarczającej

¹ Zob. m.in. Smith [1951] oraz Foster i Leathers [1999].

² Szerzej na ten temat zob. m.in. Dec, Pawlak i Poczta [2008], Gulbicka [2009], Małysz [2009].

do aktywnego i zdrowego stylu życia ilości produktów żywnościowych, było pozbawionych około 11–15% gospodarstw domowych [Coleman-Jensen i in. 2011, s. 6]³. Rzeczywistą przyczyną braku bezpieczeństwa żywnościowego jest bowiem nie tyle niedostateczna w stosunku do potrzeb ludności ilość żywności, co zawodność jej dystrybucji, tak w skali globalnej, jak i na poziomie gospodarstw domowych⁴. Dlatego celem niniejszego artykułu jest przedstawienie sytuacji wyżywieniowej i próba oszacowania skali bezpieczeństwa żywnościowego w krajach Unii Europejskiej.

Materiał i metoda badań

W badaniach wykorzystano ostatnie dostępne dane Organizacji Narodów Zjednoczonych ds. Wyżywienia i Rolnictwa (FAO) oraz Urzędu Statystycznego Wspólnot Europejskich (Eurostat). Analizie poddano poziom spożycia podstawowych składników odżywczych, stopień zaspokojenia minimalnych dziennych potrzeb energetycznych i stan odżywienia ludności w krajach UE. Ponadto, skalę bezpieczeństwa żywnościowego określono na podstawie odsetka gospodarstw domowych niebędących w stanie zapewnić codziennie pełnowartościowego posiłku zawierającego mięso czerwone, drobiowe lub mięso ryb, ewentualnie ich odpowiedni ekwiwalent pochodzenia roślinnego.

Sytuacja wyżywieniowa na świecie

Według danych FAO, w latach 2006–2008 z powodu niedożywienia cierpiało 850 mln osób, tj. 13% ludności świata, z czego ponad 839 mln stanowili mieszkańcy krajów rozwijających się (tab. 1). Na uwagę zasługuje fakt, że choć od połowy lat 90. XX wieku liczba ludności niedożywionej na świecie systematycznie zwiększała się, jej udział w populacji ogółem nieznacznie się obniżył. W największym stopniu problem niedożywienia i głodu uwidaczniał się w państwach najsłabiej rozwiniętych, w których w pierwszej dekadzie XXI wieku dotykał około 1/3 ogółu ludności, a w latach 90. XX wieku nawet 40% populacji.

W przekroju regionalnym najwyższy stopień niedożywienia odnotowano na kontynencie afrykańskim, zwłaszcza w Afryce Subsaharyjskiej, oraz azjatyckim. W Afryce z głodem i niedożywieniem zmagali się co czwarty mieszkaniec

³ Szerzej na temat bezpieczeństwa żywnościowego gospodarstw domowych w USA zob. Pawlak [2011].

⁴ Zob. m.in. Knutson, Penn i Boehm [1995] oraz Runge i in. [2003].

kontynentu, a na terenach Afryki Subsaharyjskiej – co trzeci. Liczba ludności niedożywionej na kontynencie afrykańskim sukcesywnie wzrastała z 170,9 mln w latach 1990–1992 do 223,6 mln w latach 2006–2008. Głównymi przyczynami takiego stanu rzeczy były niesprzyjające produkcji rolniczej warunki klimatyczne, klęski żywiołowe, wysoki wskaźnik przyrostu naturalnego, najniższe w skali świata PKB na mieszkańca, niski poziom rozwoju rolnictwa⁵ oraz niestabilność polityczna. W Azji niedostatek żywności odczuwało od 15 do 20% ludności, a najtrudniejsza pod tym względem sytuacja występowała w południowej

Tabela 1

Liczba i odsetek ludności niedożywionej na świecie w latach 1990–2008

Region świata	Liczba ludności ogółem w latach 2006–2008 [mln]	Liczba ludności niedożywionej [mln]				Odsetek ludności niedożywionej w populacji ogółem [%]			
		1990–1992	1995–1997	2000–2002	2006–2008	1990–1992	1995–1997	2000–2002	2006–2008
Świat	6 652,5	848,4	791,5	836,2	850,0	16	14	14	13
Kraje rozwinięte, w tym:	1 231,3	15,3	17,5	15,4	10,6	1	1	1	1
UE	495,1	3,6	3,9	3,1	2,9	1	1	1	1
Kraje rozwijające się	5 420,2	833,2	774,0	820,8	839,4	20	17	17	15
Kraje najslabiej rozwinięte	796,7	211,2	249,4	244,7	263,8	39	41	35	33
Afryka, w tym:	962,9	170,9	193,6	203,3	223,6	26	26	24	23
Afryka Północna	161,4	5,0	5,4	5,6	6,1	4	4	4	4
Afryka Subsaharyjska	801,5	165,9	188,2	197,7	217,5	31	31	29	27
Ameryka Łacińska i Karaiby	564,3	54,4	53,4	50,8	47,0	12	11	10	8
Azja, w tym:	3 884,3	607,1	526,2	565,7	567,8	20	16	16	15
Kaukaz i Azja Środkowa	75,4	10,9	9,2	12,4	6,7	16	13	17	9
Azja Wschodnia	1 410,8	215,6	149,5	141,8	139,4	18	12	10	10
Azja Południowa	1 642,8	267,5	269,0	307,9	330,1	22	10	21	20
Azja Południowo-Wschodnia	564,0	105,8	86,0	89,6	77,4	24	18	17	14
Azja Zachodnia	191,3	7,4	12,5	13,9	14,2	6	8	8	7
Oceania	8,8	0,7	0,8	1,0	1,0	12	11	13	12

Źródło: Obliczenia własne na podstawie <http://www.fao.org/economic/ess/ess-fs/fs-data/ess-fadata/en/>, data dostępu: 01.07.2012; <http://faostat.fao.org/site/550/default.aspx#ancor>, data dostępu: 01.07.2012.

⁵ Szerzej na temat związków sytuacji żywnościowej ze stopniem rozwoju rolnictwa w poszczególnych regionach świata zob. Dec, Pawlak i Poczta [2008].

i południowo-wschodniej części kontynentu. W przeciwieństwie do Afryki, liczba ludności niedożywionej w Azji zmniejszała się, z 607,1 mln w latach 1990–1992 do 567,8 mln w latach 2006–2008. Największy postęp w walce z głodem dokonał się we wschodniej i południowo-wschodniej Azji, gdzie liczbę niedożywionych zredukowano odpowiednio niemal o 39 i ponad 35%. Determinantami złej sytuacji żywienia w tej części świata były przede wszystkim wysoki przyrost naturalny i przeludnienie miast, niestabilność polityczna, ubóstwo i nierównomierny podział żywności oraz niska wydajność rolnictwa. Na mniejszą skalę niedożywienie obserwowano w Oceanii, Ameryce Łacińskiej i na Karaibach, gdzie dotyczyło ono od 10 do 13% całej populacji regionu. Skrajnie trudna sytuacja panowała na Haiti, gdzie niedożywiona była ponad połowa mieszkańców. W latach 1990–1992 udział ludności niedożywionej w populacji ogółem tego kraju osiągnął aż 63%, w kolejnych latach zmniejszał się, ale pozostawał nadal wysoki i w latach 2006–2008 wyniósł 57% [The State of Food Insecurity in the World 2011, s. 47]. Czynniki decydującymi o stanie odżywienia ludności Haiti były głównie niestabilna sytuacja polityczna i gospodarcza oraz katastrofy przyrodnicze nawiedzające ten kraj, tj. powodzie i trzęsienia ziemi.

Zgoła odmiennie kształtowała się sytuacja żywnościowa w krajach rozwiniętych, w których fizyczny i ekonomiczny dostęp do dostatecznej ilości bezpiecznej i zdrowej żywności posiadało 99% populacji. W UE w latach 2006–2008 ograniczony w stosunku do zgłaszanych potrzeb dostęp do żywności miał 2,9 mln mieszkańców, tj. mniej niż 1% ogółu ludności Wspólnoty. W związku z powyższym można by uznać, że problem zapewnienia bezpieczeństwa żywnościowego w krajach Wspólnoty ma znaczenie marginalne. Należy jednak pamiętać, że uogólnione dla całych kontynentów lub regionów szacunki spożycia nie odzwierciedlają wiarygodnie poziomu niedożywienia. Przyjęcie za jednostkę analizy tak dużego obszaru, jaki obejmuje UE nie pozwala bowiem wskazać tych państw oraz typów gospodarstw domowych, w których problem z utrzymaniem nieprzerwanego dostępu do odpowiedniej względem potrzeb ilości żywności pojawia się na stosunkowo największą skalę.

Stan żywienia ludności w krajach UE

Prawidłowe żywienie człowieka polega na całkowitym pokryciu zapotrzebowania organizmu na energię oraz wszystkie składniki pokarmowe potrzebne do rozwoju i zachowania zdrowia [Flis i Konaszewska 1986, s. 7], przy zachowaniu pomiędzy nimi określonych relacji. Oszacowanie minimalnych potrzeb żywnościowych człowieka nie jest rzeczą prostą. Dzielne zapotrzebowanie energetyczne organizmu jest bowiem zróżnicowane w zależności od wieku, płci,

stanu fizjologicznego i aktywności fizycznej, a także jest związane z warunkami bytowymi i trybem życia. Do oceny stanu bezpieczeństwa żywnościowego w wymiarze światowym oraz na poziomie krajów powszechnie wykorzystuje się informacje uzyskane z bilansów żywnościowych o przeciętnej podaży energii z pożywienia przypadającej na 1 mieszkańca i na 1 dzień w relacji do zapotrzebowania. Jeżeli jednostka pobiera ze spożytej żywności mniej niż pożądane minimum energii, to uważana jest za osobę niedożywioną [Gulbicka 2009, s. 15].

W latach 2006–2008 minimalne dzienne, ustalone przez FAO, zapotrzebowanie na energię w krajach UE kształtowało się w granicach od 1910 kcal/osobę na Maltcie do 2000 kcal/osobę w Holandii (tab. 2). Wysokie zapotrzebowanie energetyczne na poziomie 1990 kcal *per capita* dziennie zgłaszali też mieszkańcy Czech, Estonii, Finlandii, Luksemburga i Słowacji, z kolei niższe – w granicach 1930–1940 kcal/osobę/dzień – mieszkańcy Cypru, Litwy, Łotwy i Wielkiej Brytanii. We wszystkich państwach Wspólnoty stopień zaspokojenia minimalnych potrzeb energetycznych organizmu był wysoki i w latach 2006–2008, pomijając Bułgarię oraz Słowację, gdzie wynosił odpowiednio 142 i 146%, osiągał co najmniej 150%. Największe względem zapotrzebowania nadwyżki spożywanej energii notowano w Austrii, Grecji, na Maltcie, we Włoszech, Belgii i Luksemburgu. W tych krajach minimalne zapotrzebowanie na energię w ciągu dnia było pokrywane aż w 185–190%. Można zauważyć, że w porównaniu z początkiem lat 90. XX wieku minimalne dzienne zapotrzebowanie energetyczne we wszystkich państwach Wspólnoty, z wyjątkiem Danii i Włoch, zwiększyło się lub było stabilne. Poprawił się również stan wyżywienia ludności oceniany przez pryzmat stopnia zaspokajania dziennych potrzeb energetycznych. Jedynie w Bułgarii, Hiszpanii, Irlandii, na Łotwie, Słowacji i Węgrzech pokrycie zapotrzebowania rzeczywistą konsumpcją energii w latach 2006–2008 względem lat 1990–1992 zmniejszyło się, nadal jednak obserwowano w nich nadkonsumpcję energii na poziomie 42% i więcej. W największym stopniu sytuacja wyżywieniowa poprawiła się w tym okresie na Litwie, w Rumunii, Estonii i Holandii.

Dzienne spożycie energii w krajach UE wynosiło w latach 2006–2008 3460 kcal *per capita* i było o blisko 1/4 wyższe niż średnio na świecie oraz o 2/3 wyższe niż w krajach najslabiej rozwiniętych (tab. 3). Jeszcze większe dysproporcje odnotowano w konsumpcji białka i tłuszczu. W państwach Wspólnoty spożywano dziennie o prawie 1/4 więcej białka i ponad 80% więcej tłuszczu niż przeciętnie w skali globalnej oraz odpowiednio 2-krotnie i niemal 4-krotnie więcej białka i tłuszczu niż w krajach o najniższym poziomie rozwoju gospodarczego. Posiłki o najwyższej wartości kalorycznej (3650 kcal/osobę/dzień i więcej), znacznie przewyższającej minimalne zapotrzebowanie, konsumowali mieszkańcy Austrii, Grecji, Belgii, Luksemburga i Włoch, z kolei najmniej energii (2760–3000 kcal/osobę/dzień) zawierała dieta mieszkańców Bułgarii, Słowacji, Łotwy i Holandii.

Tabela 2

Minimalne dzienne zapotrzebowanie na energię oraz jej rzeczywiste spożycie w krajach UE w latach 1990–1992 i 2006–2008

Kraj	Minimalne zapotrzebowanie na energię [kcal/osobę/dzień]		Spożycie energii [kcal/osobę/dzień]		Stopień zaspokojenia potrzeb energetycznych [%]	
	1990–1992 ^a	2006–2008	1990–1992	2006–2008	1990–1992	2006–2008
Austria	1960	1970	3540	3800	181	193
Belgia	1980	1980	3590	3690	181	186
Bułgaria	1930	1950	3070	2760	159	142
Cypr	1900	1940	3120	3190	164	164
Czechy	1970	1990	3080	3280	156	165
Dania	1990	1980	3220	3410	162	172
Estonia	1970	1990	2750	3140	140	158
Finlandia	1980	1990	3150	3220	159	162
Francja	1950	1950	3530	3530	181	181
Grecja	1940	1950	3560	3710	184	190
Hiszpania	1950	1960	3340	3260	171	166
Holandia	2000	2000	2650	3000	133	150
Irlandia	1920	1950	3620	3590	189	184
Litwa	1900	1930	2830	3430	149	178
Luksemburg	1980	1990	3590	3680	181	185
Łotwa	1900	1930	3170	2990	167	155
Malta	1880	1910	3240	3600	172	188
Niemcy	1970	1980	3390	3540	172	179
Polska	1930	1970	3330	3410	173	173
Portugalia	1940	1950	3400	3580	175	184
Rumunia	1940	1980	2990	3490	154	176
Słowacja	1960	1990	2900	2900	148	146
Słowenia	1950	1960	2900	3220	149	164
Szwecja	1970	1980	2990	3110	152	157
W. Brytania	1930	1940	3240	3450	168	178
Węgry	1950	1970	3610	3470	185	176
Włochy	1960	1950	3580	3650	183	187

a – dla Czech, Estonii, Litwy, Łotwy, Słowacji i Słowenii dane za lata 1993–1995

Źródło: Obliczenia własne na podstawie <http://www.fao.org/economic/ess/ess-fs/fs-data/ess-fadata/en/>, data dostępu: 01.07.2012.

Tabela 3

Spożycie podstawowych składników odżywczych w krajach UE i na świecie w latach 1990–1992 i 2006–2008

Region świata	Energia [kcal/osobę/dzień]		Białko [g/osobę/dzień]		Tłuszcze [g/osobę/dzień]	
	1990–1992	2006–2008	1990–1992	2005–2007	1990–1992	2005–2007
Świat	2610	2790	76	85	67	79
Kraje rozwinięte	3250	3430	100	104	121	133
Kraje rozwijające się	2440	2640	69	80	52	67
Kraje najstabilniej rozwinięte	1960	2120	48	52	32	38
UE, w tym:	3360	3460	102	105	138	143
Austria	3540	3800	103	107	159	163
Belgia	3590	3690	–	97	–	164
Bułgaria	3070	2760	91	77	100	99
Cypr	3120	3190	97	96	122	144
Czechy	3080	3280	92	96	109	134
Dania	3220	3410	100	111	134	136
Estonia	2750	3140	97	91	88	90
Finlandia	3150	3220	98	107	126	129
Francja	3530	3530	117	113	163	164
Grecja	3560	3710	112	118	142	150
Hiszpania	3340	3260	106	108	145	151
Holandia	2650	3000	98	105	136	136
Irlandia	3620	3590	114	110	134	131
Litwa	2830	3430	89	115	79	106
Luksemburg	3590	3680	–	123	–	161
Łotwa	3170	2990	102	88	93	119
Malta	3240	3600	102	118	112	115
Niemcy	3390	3540	97	99	145	143
Polska	3330	3410	102	101	112	114
Portugalia	3400	3580	103	114	121	139
Rumunia	2990	3490	91	111	95	109
Słowacja	2900	2900	79	73	104	110
Słowenia	2900	3220	93	101	103	121
Szwecja	2990	3110	96	107	123	123
W. Brytania	3240	3450	93	104	139	145
Węgry	3610	3470	97	89	148	148
Włochy	3580	3650	111	112	149	158

Źródło: <http://www.fao.org/economic/ess/ess-fs/fs-data/ess-fadata/en/>, data dostępu: 01.07.2012.

Co istotne, Bułgarzy, a także Hiszpanie, Irlandczycy i Łotysze w latach 1990–2008 ograniczyli spożycie kalorii, co przy jednocześnie rosnącym minimalnym zapotrzebowaniu na energię znalazło odzwierciedlenie we wspomnianym wyżej obniżeniu stopnia zaspokojenia potrzeb energetycznych, nie zagrażając jednak ich całkowitemu pokryciu. Najbardziej bogate w białko były posiłki spożywane przez ludność Luksemburga, Grecji, Malty i Litwy, gdzie konsumowano go od 115 do 123 g/osobę/dzień, tj. około 3-krotnie więcej niż wskazują zalecenia prawidłowego żywienia⁶ i od 10–18 g więcej niż średnio w całej Wspólnocie. Mniej niż 90 g białka dziennie dostarczała z kolei dieta stosowana przez Słowaków, Bułgarów, Łotyszów i Węgrów. Bułgaria oraz Estonia były też jedynymi krajami UE, w których przeciętny mieszkaniec spożywał mniej niż 100 g tłuszczu w ciągu dnia, a więc ponad 30% mniej niż średnio w UE. W przeciwieństwie do nich, ponadprzeciętną w skali Wspólnoty i rosnącą w porównaniu z latami 1990–1992 konsumpcją tłuszczu odznaczały się Austria, Belgia, Francja, Grecja, Hiszpania, Luksemburg, Wielka Brytania i Włochy, a spośród „nowych” krajów członkowskich UE – Cypr i Węgry.

Na podstawie danych na poziomie krajowym można stwierdzić, że zapewnienie bezpieczeństwa żywnościowego nie jest w państwach UE znaczącym problemem. Nieco inaczej sytuacja przedstawia się jednak na szczeblu gospodarstw domowych. W 2010 roku blisko 9% gospodarstw domowych we Wspólnocie nie było w stanie codziennie zapewnić wszystkim swoim członkom pełnowartościowego posiłku zawierającego mięso czerwone, drobiowe, mięso ryb lub ich odpowiedni ekwiwalent pochodzenia roślinnego. Należy podkreślić, że w „nowych” krajach członkowskich UE odsetek ten sięgał aż 20% wobec niespełna 6% w państwach UE-15 (tab. 4). Najbardziej dostępu do codziennych pełnowartościowych posiłków były pozbawione gospodarstwa domowe w Bułgarii (43,2% ogółu gospodarstw domowych w kraju), na Węgrzech (27,6%), Łotwie (26,8%), Litwie (23,2%), Słowacji (23,0%) i w Rumunii (21,3%), z kolei na marginalną skalę problem ten pojawiał się w gospodarstwach domowych w Luksemburgu (0,9%), Danii (2,1%), Szwecji (2,2%), Hiszpanii (2,4%), Holandii (2,6%) i Finlandii (2,9%).

Poziom osiąganego bezpieczeństwa żywnościowego był zróżnicowany w zależności od liczebności gospodarstwa domowego (tab. 4). Większe trudności z zapewnieniem zbilansowanych posiłków miały gospodarstwa domowe jednej osoby dorosłej, zwłaszcza wychowującej samotnie dzieci. W 2010 roku niemożność spożywania każdego dnia mięsa lub stosownego ekwiwalentu roślinnego ujawniła się w 14% gospodarstw domowych osób samotnie wychowujących dzieci w państwach UE-15 i aż w 1/3 takich gospodarstw domowych

⁶ Warto odnotować, że przy tak znaczącej względem norm nadkonsumpcji białka, UE jest jego znaczącym importem, zwłaszcza białka roślinnego.

Tabela 4

Gospodarstwa domowe niebędące w stanie zapewnić codziennie posiłku z mięsem czerwonym, drobiowym lub mięsem ryb (lub ekwiwalentem pochodzenia roślinnego) w krajach UE w 2010 roku [%]

Kraj	Gospodarstwo domowe										
	Ogółem	jednej osoby dorosłej					dwóch osób dorosłych			trzech lub więcej osób dorosłych	
		ogółem	samoctnych mężczyzn	samoctnych kobiet	osób samotnie wychowujących dzieci	osób powyżej 65. roku życia	ogółem	z co najmniej 1 osobą powyżej 65. roku życia	osób wychowujących co najmniej troje dzieci	ogółem	osób wychowujących dzieci
Austria	8,7	13,7	9,2	17,0	20,5	16,0	8,7	8,9	7,7	8,5	5,8
Belgia	5,0	9,6	10,7	8,6	10,1	5,8	2,8	2,5	3,9	2,9	11,5
Bulgaria	43,2	67,0	57,0	71,7	53,0	73,3	50,4	55,6	81,0	36,5	40,5
Cypr	4,0	7,4	6,7	8,1	5,7	9,2	5,6	5,7	2,1	3,2	4,0
Czechy	9,7	15,4	11,3	17,9	19,0	16,5	8,8	9,2	17,5	7,9	7,9
Dania	2,1	3,9	4,9	3,0	2,8	2,2	0,6	0,8	2,5	2,4	3,5
Estonia	10,1	16,4	19,0	14,9	22,7	14,5	7,6	7,9	7,5	8,6	12,8
Finlandia	2,9	6,5	5,9	6,9	6,4	4,7	1,7	1,4	2,2	2,2	4,0
Francia	6,9	12,5	12,5	12,6	18,6	10,2	4,4	3,9	6,6	4,2	8,1
Grecja	7,9	10,3	8,2	11,4	8,8	13,8	6,7	8,6	18,3	6,6	9,9
Hiszpania	2,4	3,9	3,4	4,2	5,5	4,0	2,6	2,8	5,1	2,0	2,9
Holandia	2,6	5,9	5,8	5,9	7,0	3,7	1,4	1,3	2,1	1,0	1,8
Irlandia	3,0	4,8	6,5	3,3	5,0	1,2	1,6	0,9	4,5	0,4	4,7
Litwa	23,2	37,1	39,2	36,1	33,0	42,8	23,6	28,6	33,8	21,4	21,6
Luksemburg	0,9	2,7	1,0	4,1	5,1	0,0	0,7	0,0	0,2	0,9	0,4
Łotwa	26,8	36,8	35,2	37,5	41,9	39,7	26,0	27,4	33,9	23,1	27,9
Malta	10,1	16,1	16,3	16,1	30,2	13,7	9,6	9,8	9,6	6,7	13,4
Niemcy	8,6	15,2	14,5	15,8	21,2	11,8	6,5	5,5	6,4	7,1	8,1
Polska	15,5	26,7	24,4	27,8	25,5	28,7	14,5	19,0	19,3	15,8	15,5
Portugalia	3,3	8,0	9,9	7,0	2,1	8,2	3,3	3,7	3,9	1,8	5,7
Rumunia	21,3	34,6	30,4	36,7	29,8	38,2	21,1	24,6	47,5	18,1	22,3
Słowacja	23,0	33,1	33,1	33,1	33,9	37,8	22,2	27,8	29,1	19,9	31,1
Słowenia	8,5	17,5	11,1	21,9	14,1	21,4	10,3	11,6	4,6	9,2	8,1
Szwecja	2,2	4,5	4,1	4,8	4,7	3,6	1,4	1,5	1,5	0,9	1,7
W. Brytania	5,1	8,0	8,3	7,7	13,2	4,8	3,0	2,2	7,4	3,2	6,2
Węgry	27,6	35,1	28,7	38,1	40,8	35,7	22,7	21,8	36,9	26,0	32,7
Włochy	6,7	8,0	7,1	8,7	9,9	8,6	6,1	6,6	8,7	7,0	8,4
UE-15	5,8	10,4	10,1	10,7	14,1	8,3	4,5	4,3	6,1	4,6	6,5
UE-12	20,0	30,5	26,7	32,4	30,3	34,0	19,3	22,9	28,8	18,4	21,7
UE-27	8,7	13,1	11,8	14,1	16,1	12,7	6,7	7,1	9,9	8,3	13,0

Źródło: Obliczenia własne na podstawie <http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/setupModifyTableLayout.do>, data dostępu: data dostępu: 01.07.2010.

w krajach UE-12. Prawidłowość dotyczącą większych problemów z utrzymaniem racjonalnego wzorca odżywiania w gospodarstwach domowych wychowującej dzieci obserwowano również w przypadku gospodarstw domowych prowadzonych przez dwie lub trzy osoby dorosłe oraz liczniejszych. Jest to o tyle ważne, że racjonalne odżywianie dzieci wywiera wpływ nie tylko na ich bieżący, ale i przyszły stan zdrowia. Z prowadzonych w tym zakresie badań wynika, że dzieci z gospodarstw domowych zmagających się z problemem zapewnienia bezpieczeństwa żywnościowego są w większym stopniu narażone na nieprawidłowości rozwojowe i ryzyko zachorowań niż ich rówieśnicy pochodzący z gospodarstw domowych niemających do czynienia z tym problemem [Nord 2009, s. 28]. Ponadto, należy wskazać, że w większości analizowanych państw częściej na utratę bezpieczeństwa żywnościowego narażone były gospodarstwa domowe prowadzone przez samotne kobiety niż samotnych mężczyzn, a w populacji gospodarstw jednej osoby dorosłej, z wyjątkiem Luksemburga, Irlandii i Wielkiej Brytanii, zjawisko niezaspokajania podstawowych potrzeb żywnościowych bardziej powszechne niż średnio w kraju było w gospodarstwach domowych osób powyżej 65. roku życia. W „starych” państwach członkowskich UE takich gospodarstw domowych było 8,3%, a w „nowych” – 34%.

Jak wspomniano, największe w skali UE trudności z zapewnieniem pełnowartościowego posiłku zawierającego mięso czerwone, drobiowe, mięso ryb lub ich ekwiwalent pochodzenia roślinnego miały gospodarstwa domowe w Bułgarii i to niezależnie od ich liczebności. Pozbawionych takiego rodzaju posiłków była ponad 1/3 gospodarstw domowych trzech lub więcej osób dorosłych, połowa gospodarstw domowych prowadzonych przez dwie osoby dorosłe oraz 2/3 gospodarstw domowych jednej osoby dorosłej, przy czym problem ten dotyczył ponad 70% gospodarstw domowych samotnych kobiet i osób powyżej 65. roku życia, a także ponad 80% gospodarstw domowych prowadzonych przez dwie osoby dorosłe wychowujące troje lub więcej dzieci. W najlepszej sytuacji żywnościowej znajdowały się gospodarstwa domowe w Luksemburgu, szczególnie prowadzone przez osoby powyżej 65. roku życia. Warto przy tym dodać, że aby zapewnić odpowiedni poziom wyżywienia grupom ludności, która zmagą się z problemem utraty bezpieczeństwa żywnościowego, w UE funkcjonuje program darmowej dystrybucji żywności powołany w 1987 roku w ramach Wspólnej Polityki Rolnej. W 2012 roku z programu „Dostarczania nadwyżek żywności najuboższej ludności UE” korzysta około 18 mln ludności żyjącej w ubóstwie w 20 krajach członkowskich Wspólnoty.

Jednym ze skutków niedożywienia są problemy z utrzymaniem prawidłowej masy ciała. Nadkonsumpcja podstawowych składników odżywczych sprawiła, że w państwach Wspólnoty znacznie poważniejszym problemem żywieniowym była nadwaga i otyłość niż niedowaga. Z danych FAO wynika, że

Tabela 5

Stan odżywienia populacji dorosłych w krajach UE [%] (ostatnie dostępne dane)

Kraj	Odsetek ludności cierpiącej na			Kraj	Odsetek ludności cierpiącej na		
	niedowagę	nadwagę	otyłość		niedowagę	nadwagę	otyłość
Austria	2,0	42,0	11,0	Luksemburg	–	35,0	9,0
Belgia	3,4	44,1	12,7	Łotwa	3,5	45,2	15,6
Bułgaria	–	–	–	Malta	2,6	62,3	20,7
Cypr	4,3	46,0	12,3	Niemcy	–	49,2	12,9
Czechy	–	58,9	23,1	Polska	2,2	52,2	18,0
Dania	2,2	42,9	11,4	Portugalia	2,2	53,5	14,2
Estonia	2,9	49,6	18,0	Rumunia	3,0	41,7	8,6
Finlandia	–	48,8	15,7	Słowacja	4,7	46,7	14,3
Francja	–	49,3	16,9	Słowenia	–	–	15,0
Grecja	–	–	13,4	Szwecja	2,0	45,0	12,0
Hiszpania	1,8	53,4	15,6	W. Brytania	5,1	61,0	22,7
Holandia	–	–	8,4	Węgry	2,0	53,2	17,7
Irlandia	2,0	49,0	16,5	Włochy	3,4	44,0	9,8
Litwa	–	–	19,7				

Źródło: Obliczenia własne na podstawie <http://www.fao.org/economic/ess/ess-fs/fs-data/ess-fadata/en/>, data dostępu: 01.07.2012.

na nadwagę cierpiało od 42% do 62% populacji krajów UE, a na otyłość – od 8% do 23% ludności (tab. 5). Dla porównania w USA nadwagę zdiagnozowano u 55%, a otyłość u 23% dorosłych mieszkańców kraju [Dowd 2009, s. 219]. Największe trudności z utrzymaniem prawidłowej masy ciała mieli mieszkańcy Czech, Malty i Wielkiej Brytanii, gdzie z nadwagą i otyłością zmagало się ponad 80% populacji ogółem. Jednocześnie w Wielkiej Brytanii odnotowano także największy w skali Wspólnoty (5,1%) odsetek ludności dotkniętej niedowagą. Ze stosunkowo dużą w UE częstością niedowaga występowała również na Słowacji i Cyprze (dotyczyła bowiem odpowiednio 4,7 i 4,3% ludności), a przeciętnie we Wspólnocie obserwowano ją u 2–3% populacji poszczególnych państw.

Podsumowanie

Na podstawie przeprowadzonych badań można sformułować następujące wnioski:

1. Na świecie istnieje duża nierównomierność rozwoju społecznego i gospodarczego, objawiająca się z jednej strony dużymi nadwyżkami, a z drugiej – stałymi niedoborami żywności, przyczyniającymi się do powstania głodu i niedożywienia. Choć problemy z utrzymaniem bezpieczeństwa

- żywnościowego z największym nasileniem występują w krajach rozwijających się, mogą również dotyczyć określone grupy ludności w państwach wysoko rozwiniętych.
2. W wymiarze krajowym, we wszystkich państwach UE, minimalne dzienne zapotrzebowanie energetyczne było zaspokajane z nadwyżką. Wyższe niż zalecane było także spożycie białka oraz tłuszczu, a większym problemem związanym z realizowanym modelem odżywiania były nadwaga i otyłość niż niedobór masy ciała.
 3. Trudności z zapewnieniem zbilansowanych posiłków miało jednak prawie 9% gospodarstw domowych w UE-27 i aż 20% gospodarstw domowych w UE-12. Poziom osiąganego przez gospodarstwa domowe bezpieczeństwa żywnościowego był zróżnicowany w zależności od ich liczebności. Częściej problem utrzymania bezpieczeństwa żywnościowego pojawiał się w gospodarstwach domowych jednoosobowych, szczególnie prowadzonych przez samotne kobiety i osoby powyżej 65. roku życia oraz w gospodarstwach domowych z dziećmi, bez względu na ich liczebność.
 4. Zapewnienie stałego dostępu do wystarczającej dla aktywnego i zdrowego stylu życia ilości żywności jest w dużej mierze związane z poziomem rozwoju gospodarczego kraju. Większe trudności z zachowaniem bezpieczeństwa żywnościowego miały bowiem gospodarstwa domowe w państwach z regionu Europy Środkowo-Wschodniej niż z krajów wysokorozwiniętych i charakteryzujących się wyższymi dochodami *per capita* państwach zachodniej i północnej Europy.

Literatura

- COLEMAN-JENSEN A., NORD M., ANDREWS M., CARLSON S. 2011: *Household Food Security in the United States in 2010*, Economic Research Report No. 125, United States Department of Agriculture, Economic Research Service, Washington D.C.
- DEC M., PAWLAK K., POZTA W. 2008: *Determinanty sytuacji żywnościowej ludności świata*, „Więś i Rolnictwo”, nr 2 (139), s. 9–25.
- DOWD D. 2009: *Inequality and the Global Economic Crisis*, Pluto Press, London, New York.
- FLIS K., KONASZEWSKA W. 1986: *Podstawy żywienia człowieka*, WSiP, Warszawa.
- FOSTER P., LEATHERS H.D. 1999: *The World Food Problem. Tackling the Causes of Undernutrition in the Third World*, Lynne Rienner Publishers, Boulder, London.
- GULBICKA B. 2009: *Problemy żywienia w krajach rozwijających się*, Raport Programu Wieloletniego 2005–2009, nr 124, IERiGŻ-PIB, Warszawa.
- <http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/setupModifyTableLayout.do>, Income, Social Inclusion and Living Conditions Database, data dostępu: 01.07.2010.

- <http://faostat.fao.org/site/550/default.aspx#ancor>, Population, Annual Time Series, data dostępu: 01.07.2012.
- <http://www.fao.org/economic/ess/ess-fs/fs-data/ess-fadata/en/>, Food Security Data and Definitions, data dostępu: 01.07.2012.
- KNUTSON R.D., PENN J.B., BOEHM W.T. 1995: *Agricultural and Food Policy*, Prentice Hall Education, Career & Technology, Englewood Cliffs.
- MALTHUS T.R. 1798: *An Essay on the Principle of Population, As It Affects the Future Improvement of Society*, Printed for J. Johnson, London.
- MAŁYSZ J. 1991: *Bezpieczeństwo żywnościowe: strategiczna potrzeba ludzkości*, PWN, Warszawa.
- MAŁYSZ J. 2009: *Ekonomiczna interpretacja bezpieczeństwa żywnościowego*, [w:] *Bezpieczeństwo żywności w erze globalizacji*, S. Kowalczyk (red.), Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa.
- NORD M. 2009: *Food Insecurity in Households with Children. Prevalence, Severity and Household Characteristics*, United States Department of Agriculture, Economic Research Service, Washington D.C.
- PAWLAK K. 2011: *Bezpieczeństwo żywnościowe gospodarstw domowych w USA*, „Wieś i Rolnictwo”, nr 3 (152), s. 67–83.
- RUNGE C.H., SENAUER B., PARDEY P.G., ROSEGRANT M.W. 2003: *Ending Hunger in Our Lifetime. Food Security and Globalization*, The Johns Hopkins University Press, Baltimore, London.
- SMITH K. 1951: *The Malthusian Controversy*, Routledge & Kegan Paul, London.
- The State of Food and Agriculture 2006*, FAO, Rzym.
- The State of Food Insecurity in the World*, 2011, FAO, Rzym.

Food Security in the European Union Countries

Abstract

The aim of the paper is to present food situation and assess the range of food security in the European Union countries. The analysis was conducted both at national and at the household level. It was proved that nationally, in all EU countries minimum daily energy requirement was met with a surplus, but at the microeconomic level, difficulties in ensuring food security appeared in almost 9% of households in the EU-27 and even 20% of households in the EU-12. The prevalence of food insecurity varied depending on the size of the household.

Wpływ kryzysu gospodarczego na przemysł spożywczy w Polsce

Wstęp

Pojęcie „kryzys” pochodzi od greckiego słowa *krisis* i oznacza „przesilenie, moment rozstrzygający, okres przełomu, załamanie się dotychczasowej linii rozwoju” [Nowa encyklopedia powszechna PWN 1995, s. 586]. Z ekonomicznego punktu widzenia kryzys rozumiany jest jako kryzys gospodarczy, czyli załamanie wzrostu gospodarczego. Definiując pojęcie kryzysu gospodarczego należy pamiętać, że w teorii ekonomii kryzys jest fazą cyklu koniunkturalnego. W gospodarce rynkowej takie wielkości, jak np. dochód narodowy, produkcja, konsumpcja, zatrudnienie czy inwestycje nie rosną równomiernie, lecz charakteryzują się wahaniami mającymi periodyczny charakter [Marciniak 2005, s. 458–459]. Wahania te są w teorii ekonomii definiowane jako cykle koniunkturalne. Zwykle w każdym cyklu koniunkturalnym wyróżnia się cztery fazy: kryzys, depresję, ożywienie i rozkwit [Milewski 2008, s. 373]. Globalny kryzys finansowy, zapoczątkowany załamaniem rynku kredytów hipotecznych w USA w czerwcu 2007 roku, wpłynął z różnym natężeniem nie tylko na gospodarki poszczególnych krajów, które w bardzo różnym stopniu ucierpiały na skutek załamania koniunktury, ale również na poszczególne rynki i branże.

W niniejszej pracy uwaga skupiona zostanie na zagadnieniach kryzysu, jednak wspomnieć należy, że pomiędzy poszczególnymi fazami cyklu koniunkturalnego zawsze zachodzi związek przyczynowo-skutkowy. Oznacza to, iż mechanizmy i procesy zachodzące w jednej fazie cyklu determinują mechanizmy i procesy, jakie mają miejsce w kolejnej fazie tego cyklu. Należy jednak pamiętać, że poza tymi mechanizmami i procesami, na każdy cykl koniunkturalny mają dodatkowo wpływ inne czynniki, które różnicują przebieg wahań koniunkturalnych – ma on charakter nieregularny. Poszczególne fazy cykli różnią się pomiędzy sobą zarówno długością, jak i amplitudą wahań. Historia gospodarcza wykazała jednak, że pomimo tych różnic, w cyklach koniunkturalnych występują pewne prawidłowości i podobieństwa, które pozwalają na wyciąganie określonych wniosków z ich analiz.

Jako faza cyklu koniunkturalnego, kryzys charakteryzuje się nadprodukcją, czyli przewagą podaży w stosunku do efektywnego popytu. Taka nierównowaga przyczynia się do spadku wielkości gospodarczych, przy czym tempo spadku poszczególnych wielkości jest różne. Kryzys objawia się narastaniem zapasów, te z kolei powodują spadek cen, a co się z tym wiąże – stopy zysku. Przedsiębiorcy ograniczają więc produkcję, by dostosować jej poziom do zmieniającego się popytu. Przedsiębiorstwa stają się coraz mniej rentowne, co prowadzi do bankructw, przejmowania firm słabszych przez te silniejsze i wskutek tego centralizacji kapitału.

W literaturze przedmiotu zjawisko kryzysu nie jest definiowane jednoznacznie. F.S. Mishkin uważa, że wyróżnić można dwa podstawowe podejścia postrzegania kryzysów finansowych: wąskie i szerokie [Mishkin 1991, s. 128]. Podejście wąskie reprezentują monetaryści, którzy wiążą kryzys z paniką na rynku finansowym, powodującą zakłócenia w podaży pieniądza, co z kolei prowadzi do spadku aktywności gospodarczej. Jednocześnie przedstawiciele tego nurtu nie traktują jako kryzysu sytuacji, kiedy w obliczu znacznego obniżenia cen aktywów oraz wzrostu upadłości podmiotów gospodarczych nie ma przesłanek do wystąpienia paniki oraz spadku podaży pieniądza [Podlubny 2010, s. 128–129].

Istnieje również teoria opisująca zjawiska kryzysowe nieco szerzej i definiująca je jako takie sytuacje, w których w gospodarce występuje jeden z następujących czynników lub też kombinacja kilku z nich [Iwanicz-Drozdowska 2000, s. 18]:

- nagły spadek cen aktywów,
- upadłość dużych instytucji finansowych i niefinansowych,
- deflacja lub dezinflacja,
- zaburzenia na rynku walutowym.

Kryzys gospodarczy można zatem traktować zarówno jako zdarzenie narastające, jak i gwałtowne, które zagraża różnym sferom życia gospodarczego i odnosi się często do okresowego spadku aktywności życia gospodarczego.

W literaturze przedmiotu definiowane jest także pojęcie kryzysu finansowego. M. Friedman i A.J. Schwarz definiują pojęcie kryzysu finansowego jako skutek paniki w sektorze bankowym. Zdaniem tych autorów panika ta jest przyczyną spadku podaży pieniądza, co z kolei prowadzi do osłabienia aktywności gospodarczej. Jeśli jakieś zdarzenie nie powoduje paniki w sektorze bankowym, nie jest prawdziwym kryzysem finansowym [Raus 2000, s. 7]. W literaturze funkcjonuje również pojęcie kryzysu walutowego. Wielu autorów przyjmuje, że kryzys walutowy jest częścią kryzysu finansowego, są jednak i tacy, którzy uważają, iż może on występować autonomicznie, nie pociągając za sobą kryzysów w pozostałych ogniach systemu finansowego, chociaż często kryzys walutowy poprzedza wystąpienie kryzysu finansowego [Żabińska 2000, s. 9–10].

F. Allen, A. Babus i E. Carletti uważają, że kryzys finansowy jest zjawiskiem bardzo złożonym [Żabińska 2000, s. 9–10]. Zdaniem tych autorów mieści on w sobie wiele, często nakładających się na siebie, podkategorii. Zgodnie z zaproponowaną przez tych autorów definicją, kryzys finansowy obejmuje: kryzys bankowy, kryzys płynności, efekt zarażania oraz bąble na rynku aktywów [Bieńkowski, Gawrońska-Nowak, Grabowski 2011, s. 11–12].

G. Kaminsky wyodrębniła sześć kategorii identyfikujących główną przyczynę pojawienia się kryzysu [Kaminsky 2003, s. 11–12]:

- pogorszenie się sytuacji na rachunku obrotów bieżących (*crises with current account problems*),
- wstrząsy na rynkach finansowych (*crises of financial excesses*),
- problemy z zadłużeniem zagranicznym (*crises of sovereign debt problems*),
- nierównowaga fiskalna (*crises with fiscal deficits*),
- nagłe odcięcie napływów kapitałowych wywołane wzrostem stóp procentowych na świecie (*sudden-stop crises*),
- samospełniające się kryzysy (*self-fulfilling crises*), które trudno wiązać z wyraźnym pogorszeniem zmiennych fundamentalnych.

Przyczyny globalnego kryzysu gospodarczego 2007–2008

Analizując wpływ kryzysu, który miał miejsce w latach 2007–2008 na polski przemysł spożywczy, należy również przybliżyć przyczyny jego powstania. Trwający do połowy 2007 roku okres stabilizacji na światowych rynkach finansowych przerwany został serią wydarzeń na rynku kredytów hipotecznych *subprime* w Stanach Zjednoczonych. Wydarzenia w USA, zwłaszcza po bankructwie banku Lehman Brothers, doprowadziły do dużych wahań na całym rynku finansowym, wystąpił niski poziom płynności w wielu segmentach tego rynku, poważna restrukturyzacja kilku dużych instytucji finansowych, kryzys finansowy w Islandii i przenoszenie jego skutków na inne kraje oraz podjęcie przez rządy bezprecedensowych działań naprawczych. Zaburzenia na rynkach finansowych spowodowały także duży wzrost awersji do ryzyka, co bardzo niekorzystnie wpłynęło na sferę realną gospodarki. Odnotowano spadki PKB w drugiej połowie 2008 roku i pierwszej połowie 2009 roku [Michałek i in. 2010, s. 97].

Zasadnicze przyczyny kryzysu są zgodne z tym, co mówi hipoteza niestabilności systemu finansowego H. Minsky’ego [Minsky 1986, s. 35]. Hipoteza ta mówi, że „im dłuższy okres mija od ostatniego kryzysu bankowego, tym bardziej rośnie skłonność banków do podejmowania ryzyka” [Sławiński 2008, s. 36]. H. Minsky wydzielił trzy fazy tego procesu:

- fazę ostrożnego udzielania kredytów, którą określał jako *hedge financing*, ponieważ chodzi tu o okres, w którym banki udzielają kredytów tylko takim pożyczkobiorcom, o których wiadomo, że na pewno będą w stanie spłacać odsetki i raty kapitałowe,
- fazę *speculative financing*, w której chodzi o okres, gdy banki – pod wpływem poprawiającej się koniunktury – udzielają kredytów także osobom, które są wprawdzie w stanie spłacać odsetki, ale zdolność do spłacenia rat kapitałowych zależy od utrzymania się wysokiego tempa wzrostu gospodarczego i związanego z nim ogólnego wzrostu dochodów w gospodarce,
- fazę rozwoju akcji kredytowej banków (*Ponzi financing*¹) – czyli okres, w którym banki – pod wpływem trwającej długo dobrej koniunktury – są gotowe podejmować ryzyko udzielania kredytów nawet takim pożyczkobiorcom, którzy wprawdzie nie są w stanie spłacać ani odsetek, ani rat kapitałowych, ale przeznaczają wzięte od banku kredyty na zakup rosnących w cenie aktywów kapitałowych, w tym zwłaszcza na zakup domów.

Wpływ globalnego kryzysu gospodarczego na polski przemysł spożywczy

Globalny kryzys finansowy z różnym natężeniem wpłynął na poszczególne segmenty polskiego rynku finansowego. M. Konopczak, P. Mielus i P. Wieprzowski podkreślają, że „w odniesieniu do niektórych z nich jego oddziaływanie było stosunkowo krótkotrwałe i niegroźne w skutkach. Jednak w przypadku krajowego rynku walutowego zaburzenia wywołane kryzysem przyczyniły się do silnej i gwałtownej deprecjacji złotego, która wywarła istotny wpływ nie tylko na podmioty sektora finansowego, ale również na ich kontrahentów z sektora realnego” [Konopczak, Mielus, Wieprzowski 2011, s. 98]. Należy także podkreślić, że również poszczególne branże przemysłu w sposób zróżnicowany zareagowały na kryzys.

Gospodarka żywnościowa oraz przemysł spożywczy w Polsce to jedno z najważniejszych sektorów gospodarki naszego kraju. Jak podkreślają P. Chechelski i A. Judzińska, w 2009 roku „przemysł spożywczy wytwarzał około 4% produktu krajowego, ponad 18% produkcji sprzedanej oraz zatrudniał około 16% pracowników całego przemysłu. Działa w nim około 18 tys. przedsiębiorstw. Na europejskim rynku był on również liczącym się producentem żywności i napojów. Jego pozycja w Unii Europejskiej jest silniejsza niż całej naszej gospodarki

¹ Faza ta została nazwana od nazwiska Charlesa Ponziego, który stworzył słynną piramidę finansową.

i stale rośnie” [Chechelski, Judzińska 2011, s. 3]. Z tego względu bardzo istotna jest rzetelna analiza wpływu światowego kryzysu gospodarczego na cały przemysł spożywczy w Polsce oraz na poszczególne jego branże.

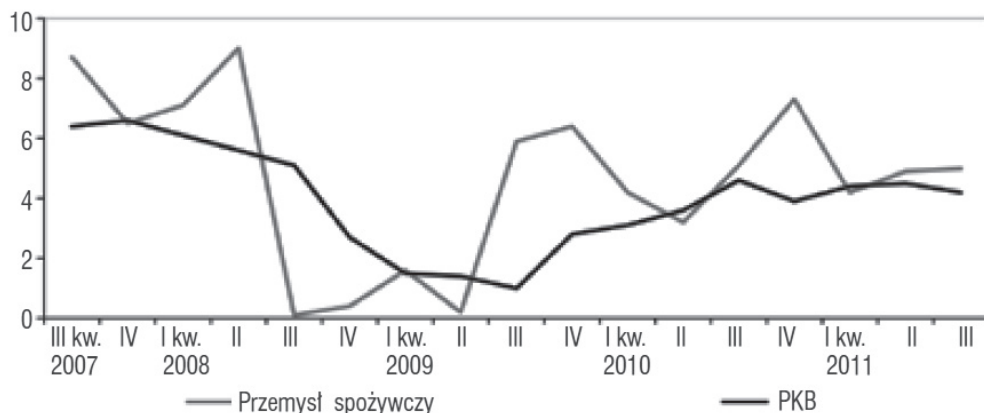
W wyniku omówionych powyżej wydarzeń, cała gospodarka światowa znalazła się pod wpływem głębokiego kryzysu gospodarczego. Dotychczas kryzys ten dotyczył przede wszystkim systemu finansowego i sektora bankowego, którego płynność gwałtownie się zmniejszyła a zaufanie do tego systemu załamało się. Skutki globalnego kryzysu finansowego ujawniły się również w sferze realnej gospodarki. Jako istotne cechy tego kryzysu I. Szczepaniak i J. Drózd podają za R. Urbanem, że [Szczepaniak, Drózd 2010, s. 11]:

- ze względu na rozwój procesów globalizacji gospodarki światowej kryzys ten dotyczy zarówno krajów rozwiniętych, jak i szybko rozwijających się,
- złożoność współczesnego systemu finansowego i silne powiązania poszczególnych jego elementów, a także rola tego systemu w pobudzaniu popytu i koniunktury gospodarczej powodują, że kryzys wpływa na wszystkie sfery życia gospodarczego.

R. Urban podkreśla, że wieloletnie obserwacje funkcjonowania polskiego przemysłu spożywczego wskazują, iż branża ta najszybciej rozwijała się wówczas, gdy występowało wysokie tempo wzrostu gospodarczego. Każde pogorszenie koniunktury skutkuje spowolnieniem dynamiki rozwoju produkcji żywności. Podobna sytuacja miała również miejsce po ujawnieniu się światowego kryzysu finansowego. Chociaż w Polsce nie wystąpiła recesja, to przyrost PKB znacznie się obniżył (z około 6% w pierwszej połowie 2008 roku do około 1,5% w drugiej połowie 2008 roku i w pierwszych miesiącach roku następnego). W tym samym okresie wyższy okazał się spadek tempa wzrostu produkcji przemysłu spożywczego, który spadł z około 7,5 do około 0,5% rocznie [Urban 2012, s. 1] (rys. 1).

R. Urban zwraca również uwagę na fakt, iż po okresie spowolnienia w Polsce nastąpiło kolejne ożywienie, jednak skala tego ożywienia była znacznie mniejsza niż przed światowym kryzysem finansowym. Z danych GUS wynika, że tempo wzrostu PKB zwiększyło się do 3,5–4,0% w latach 2010–2011, a przyrost produkcji przemysłu spożywczego do około 5% w skali roku. Zdaniem tego autora, porównanie powyższych danych wskazuje, iż do początku 2012 roku nie ujawniły się w Polsce skutki drugiej fali kryzysu [Urban 2012, s. 1].

Zwrócić należy uwagę na fakt, iż w latach 2008–2009 popyt konsumpcyjny był znacznie mniej wrażliwy na zjawiska kryzysowe niż cała polska gospodarka, a popyt na żywność i napoje okazał się w tym okresie jeszcze mniej wrażliwy na kryzys. Choć tempo wzrostu spożycia żywności, napojów i wyrobów tytoniowych było mniejsze niż w latach 2004–2007 (2,6%), stopa redukcji nie była jednak wysoka. Ukształtowała się ona na poziomie niższym niż poziom innych wskaźników rozwoju gospodarczego. R. Urban uważa, że „o dużej odporności



Rysunek 1

Porównanie tempa wzrostu produkcji sprzedanej przemysłu spożywczego i PKB w Polsce [%] z tym samym okresem roku poprzedniego

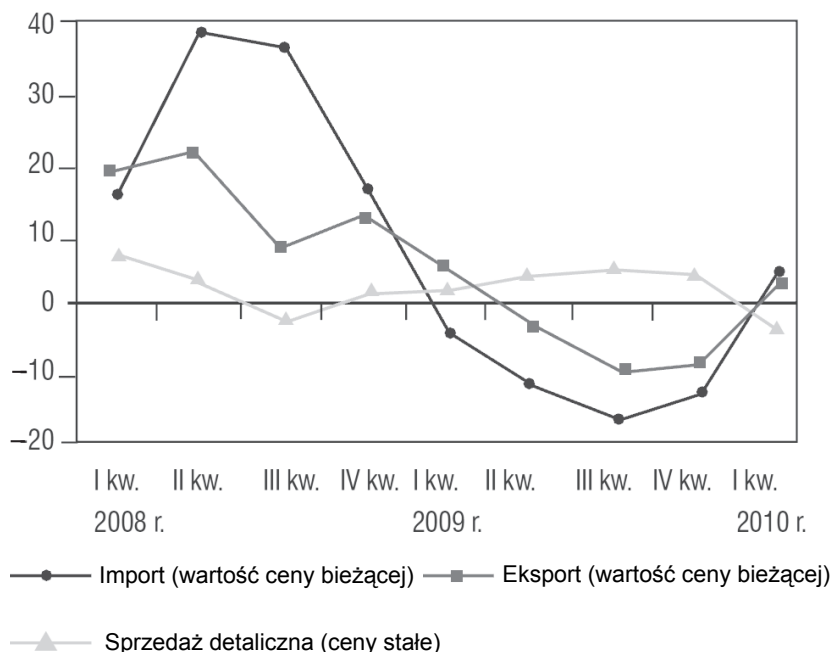
Źródło: R. Urban, *Polski sektor żywnościowy a światowy kryzys finansowy*, „Przemysł Spożywczy”, 2012, t. 66, s. 4.

krajowego popytu na omawiane dobra świadczą także zmiany sprzedaży detalicznej żywności, napojów i wyrobów tytoniowych. W 2007 roku zwiększyła się ona o 4,5%, w I kw. 2008 r. o 7,3%, a następnie – po redukcji w III i IV kw. 2008 roku (odpowiednio do –1,5 i 1,5%) – zwiększyła się o ponad 4% w kolejnych kwartałach 2009 roku. Większy spadek tej sprzedaży nastąpił dopiero w I kw. 2010 roku (o –3,6%)” [Urban 2010b, s. 9]. Zależności te ilustruje rysunek 2.

Spadek sprzedaży jaki nastąpił na początku 2010 roku wskazuje, iż popyt na polskim rynku żywności nadal jest mało stabilny i niepewny. Świadczą o tym również zmiany cen towarów spożywczych, które w okresie największego zagrożenia kryzysem rosły. Jesienią 2009 roku rozpoczął się szybki spadek inflacji, co wpłynęło na zmniejszenie podwyżek detalicznych cen dóbr żywnościowych [Urban 2010b, s. 9].

W badanym okresie popyt – zarówno krajowy jak i zagraniczny – różnie reagował na informacje o światowym kryzysie. Jak wynika z danych GUS (tab. 1), w pierwszej fazie kryzysu utrzymało się w Polsce stosunkowo wysokie tempo wzrostu dochodów ludności, które wyniosło około 5% w skali roku.

Obawy konsumentów o przyszłe dochody przyczyniły się jednak do spadku tempa wzrostu sprzedaży detalicznej żywności, napojów i wyrobów tytoniowych z 5,7% w I kw. 2008 roku do –0,4% w III kw. 2011 roku. Jak wynika z danych GUS, spadek ten był jednak krótkotrwały, ponieważ już w 2009 roku sprzedaż detaliczna artykułów spożywczych wyniosła blisko 5% w skali całego roku. Wzrost ten nie był jednak stały, ponieważ już w 2010 roku odnotowano



Rysunek 2

Zmiany detalicznej sprzedaży żywności, napojów i wyrobów tytoniowych oraz handlu zagranicznego tymi produktami

Źródło: R. Urban, *Polski przemysł spożywczy w okresie światowego kryzysu gospodarczego*, „Przemysł Spożywczy”, 2010b, t. 64, s. 9.

istotną redukcję popytu na produkty spożywcze pomimo stosunkowo wysokiego w tym okresie tempa wzrostu dochodów osobistych ludności, które wyniosło około 3,5% w stosunku rocznym oraz rosnącej wartości sprzedaży detalicznej innych niż spożywcze dóbr konsumpcyjnych [Urban 2010b, s. 2]. Powyższe zależności ilustruje rysunek 3.

Analizując dane dotyczące handlu zagranicznego produktami spożywczymi, należy stwierdzić, że handel zagraniczny produktami rolno-spożywczymi był znacznie bardziej wrażliwy na kryzys światowy niż omówiony powyżej popyt na rynku krajowym. Reakcja na kryzys w handlu zagranicznym okazała się znacząca, choć nieco opóźniona w czasie. Na skutek recesji gospodarczej w krajach będących głównymi odbiorcami polskiej żywności spadkowi uległ popyt importowy tych krajów, co z kolei przyczyniło się do znacznego obniżenia w kolejnych miesiącach 2009 roku polskiego eksportu. Jednocześnie nastąpił spadek importu, co wpłynęło na zwiększenie dodatniego salda obrotów z 1,4 mld euro w 2008 roku do ponad 2 mld euro w 2009 roku [Urban 2010b, s. 12]. Ważnym

Tabela 1

Porównanie skali zmian produkcji przemysłu spożywczego, sprzedaży detalicznej i handlu zagranicznego z produktami rolno-spożywczymi [%; do roku poprzedniego]

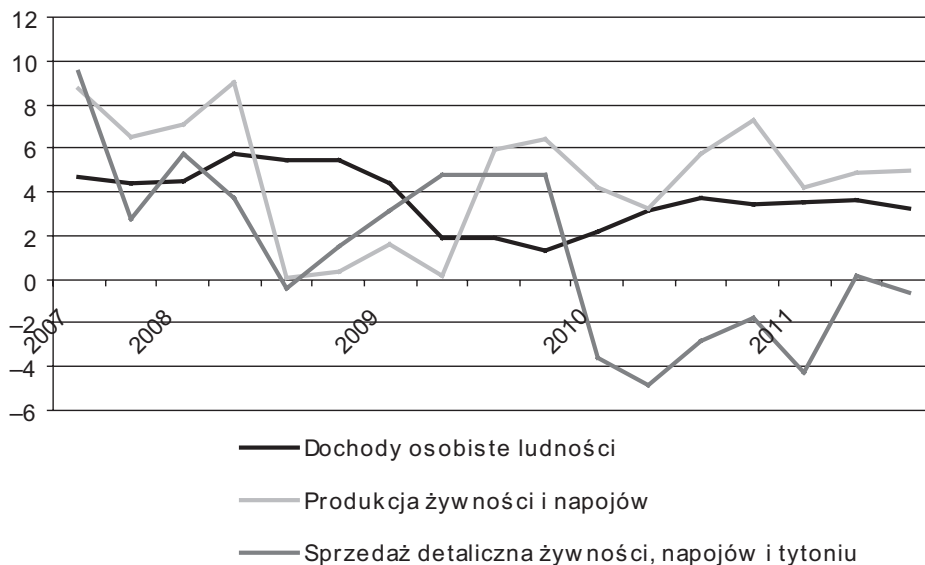
Lata	Kwartał	Dochody osobiste ludności	Produkcja żywności i napojów	Sprzedaż detaliczna* żywności, napojów i tytoniu	Handel zagraniczny produktami rolno-spożywczymi	
					eksport	import
2007	III	4,7	8,7	9,5	24,4	23,4
	IV	4,4	6,5	2,8	14,3	19,4
2008	I	4,5	7,1	5,7	20,0	16,4
	II	5,7	9,0	3,7	24,2	43,5
	III	5,5	0,1	-0,4	14,2	38,3
	IV	5,5	0,4	1,5	15,1	20,7
2009	I	4,4	1,6	3,1	4,1	-0,8
	II	1,9	0,2	4,8	-0,8	-13,8
	III	1,9	5,9	4,8	-10,7	-14,6
	IV	1,3	6,4	4,8	-3,3	-8,4
2010	I	2,2	4,2	-3,6	3,1	9,2
	II	3,1	3,2	-4,8	17,5	13,6
	III	3,7	5,7	-2,8	23,7	22,8
	IV	3,4	7,3	-1,8	25,0	23,4
2011	I	3,5	4,2	-4,3	20,2	20,0
	II	3,6	4,9	0,2	6,3	12,7
	III	3,2	5,0	-0,6	8,3	10,7

* Dotyczy podmiotów zatrudniających więcej niż 9 osób.

Źródło: R. Urban, *Polski sektor żywnościowy a światowy kryzys finansowy*, „Przemysł Spożywczy”, 2012, t. 66, s. 3.

aspektem było tutaj również osłabienie polskiej waluty tak w stosunku do euro, jak również do dolara amerykańskiego. W pierwszych miesiącach 2010 roku powróciła tendencja wzrostowa eksportu i importu produktów rolno-spożywczych. W pierwszym kwartale 2010 roku wartość eksportu i importu produktów żywnościowych była wyższa niż w tych samych okresach lat poprzednich, co złagodziło skutki spadku krajowego popytu na towary spożywcze [Urban 2010b, s. 2]. Porównanie skali zmian w handlu zagranicznym przedstawia rysunek 4.

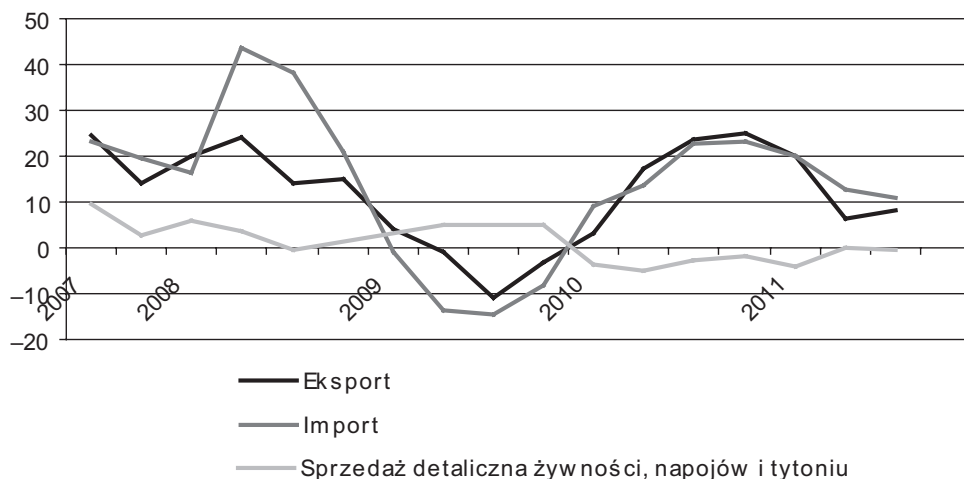
Jak wynika z powyższego rysunku, światowy kryzys finansowy i spadek popytu na zagranicznych rynkach zbytu spowodował dużą redukcję dynamiki wzrostu eksportu rolno-spożywczego i jeszcze większą importu tych produktów. W 2011 roku nastąpiło kolejne obniżenie tempa wzrostu: eksportu do 6–8%, a importu nieco ponad 10%. Podobna sytuacja miała miejsce w handlu zagranicznym w pierwszej fazie światowego kryzysu finansowego [Urban 2010b, s. 13–14].



Rysunek 3

Porównanie skali zmian produkcji przemysłu spożywczego, sprzedaży detalicznej i dochodów osobistych ludności w latach 2007–2011

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z tabeli 1.



Rysunek 4

Porównanie skali zmian w handlu zagranicznym w podziale na eksport i import ze skalą sprzedaży detalicznej żywności, napojów i tytoniu w latach 2007–2011

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z tabeli 1.

Porównując zmiany sprzedaży detalicznej oraz wyników handlu zagranicznego, należy przede wszystkim zauważyć, że w latach 2009–2011 w sektorze żywnościowym okresy spowolnienia krajowego popytu wystąpiły w innym czasie niż okresy spadku wartości handlu zagranicznego – zarówno eksportu, jak i importu. Z kolei w okresach redukcji importu i eksportu nastąpiło ożywienie na krajowym rynku żywnościowym.

Podsumowanie

Lata 2008–2009 to w gospodarce światowej okres kryzysu i recesji, na skutek której najbardziej ucierpiały kraje wysokorozwinięte. Polska gospodarka była w dużym stopniu odporna na te zjawiska, ponieważ nastąpiło jedynie spowolnienie jej rozwoju. Również polski przemysł spożywczy był w dużej mierze odporny na światowy kryzys ekonomiczno-finansowy. W przemyśle tym nastąpiło jedynie osłabienie tendencji wzrostowych oraz przejściowe pogorszenie wyników, w szczególności inwestycji. Przyczyną takiego stanu rzeczy były trwałe procesy rozwojowe, poprawa efektywności i duże możliwości reagowania polskiej gospodarki na skutki kryzysu, jakie stworzył stosunkowo płynny kurs złotego. Osłabienie kursu polskiej waluty jakie miało miejsce w okresie kryzysu, łagodziło skutki malejącego popytu na zagranicznych rynkach zbytu.

Literatura

- ALLEN F., BABUS A., CARLETTI E., *Financial Crises: Theory and Evidence*, <http://www.eui.eu/Personal/Carletti/ARFE-Crises-08June09-final.pdf>.
- BIEŃKOWSKI W., GAWROŃSKA-NOWAK B., GRABOWSKI W., *Podatność polskich rynków finansowych na niestabilności wewnętrzne i zewnętrzne*, Materiały i Studia nr 258, Narodowy Bank Polski, Warszawa 2011.
- CHECHELSKI P., JUDZIŃSKA A., *Wpływ kryzysu na polski przemysł spożywczy*, Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej, Warszawa 2011.
- IWANICZ-DROZDOWSKA M., *Determinanty bezpieczeństwa banków w świetle analizy wybranych kryzysów bankowych*, Monografie i Opracowania nr 479, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 2000.
- KAMINSKY G., *Varieties of Currency Crises*, NBER Working Paper nr 10193, Cambridge 2003.
- KONOPCZAK M., MIELUS P., WIEPRZOWSKI P., *Rynkowe aspekty problemów na pozagiełdowym rynku walutowych instrumentów pochodnych w Polsce w czasie globalnego kryzysu finansowego*, Bank i Kredyt nr 42, 2011.
- MARCINIAK S. (red.), *Makro- i mikroekonomia*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2005.
- MICHAŁEK J.J., TCHOREK G., KOKOSZCZYŃSKI R., GIERAŁTOWSKI P., SKIBA L., KUZIEMSKA K., GAJEWSKI P., ROGUT A., WOLANIN R., *Mechanizmy funkcjonowania strefy euro*, Narodowy Bank Polski, Warszawa 2010.

- MILEWSKI R., *Elementarne zagadnienia ekonomii*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2008.
- MINSKY H.P., *Stabilizing an Unstable Economy*, Yale University Press, London 1986.
- MISHKIN F.S., *Anatomy of financial crisis*, NBER Working Paper nr 3934, Cambridge 1991.
- PODLUBNY M., *Kryzysy walutowe. Przegląd teorii*, [w:] Z. Ejsmont (red.), *Współczesne problemy rozwoju gospodarczego*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Ekonomicznej w Białymstoku, Białystok 2010.
- Nowa encyklopedia powszechna PWN*, Tom 3, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1995.
- RAUS D., *Determinanty i metody szacowania ryzyka kryzysu walutowego*, Materiały i Studia, Narodowy Bank Polski, Warszawa 2000.
- SŁAWIŃSKI A., *Przyczyny globalnego kryzysu bankowego*, [w:] J. Osiński, S. Sztaba (red.), *Nauki społeczne wobec kryzysu na rynkach finansowych*, Kolegium Ekonomiczno-Społeczne, Warszawa 2008.
- SZCZEPANIAK I., DROŻDŻ J., *Kryzys gospodarczy a inwestycje w polskim przemyśle spożywczym*, Przemysł Spożywczy, 2010, t. 64.
- URBAN R., *Światowy kryzys finansowy – implikacje dla producentów żywności*, Przemysł Spożywczy, 2009, t. 63.
- URBAN R., *Kryzys gospodarczy a inwestycje w polskim przemyśle spożywczym*, Przemysł Spożywczy, 2010a, t. 64.
- URBAN R., *Polski przemysł spożywczy w okresie światowego kryzysu gospodarczego*, Przemysł Spożywczy, 2010b, t. 64.
- URBAN R., *Polski sektor żywnościowy a światowy kryzys finansowy*, Przemysł Spożywczy, 2012, t. 66.
- ŻABIŃSKA J. (red.), *Kryzysy finansowe, ich przyczyny, skutki i sposoby przezwyciężania*, Akademia Ekonomiczna im. Karola Adamieckiego, Katowice 2000.

Influence of an Economic Crisis on the Food Industry in Poland

Abstract

In order to draw up visualising the influence of an economic crisis on the Polish food industry and analysis of the strength of this influence on the food industry are as the whole and on individual his industries. A statement that an global economic crisis which took place in 2007–2008 years in the significant degree influenced the Polish food industry is a main hypothesis of the work. In the article changes which took place in the time of crisis in the food industry and surrounding it were described.

Barbara Wieliczko

Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej –
Państwowy Instytut Badawczy

Wpływ kryzysu gospodarczego na wysokość krajowej pomocy publicznej dla rolnictwa w państwach UE

Wstęp

Krajowa pomoc publiczna w Unii Europejskiej jest obwarowana szczegółowymi regulacjami. W zakresie krajowego wsparcia dla rolnictwa również określone są zasady udzielania pomocy oraz notyfikowania Komisji Europejskiej (KE) o wdrażanych instrumentach. Zarówno badania OECD¹, jak i dane KE² wskazują na to, iż wsparcie sektora rolnego systematycznie maleje. Podobnie w UE dzieje się ze wsparciem dla innych sektorów. Obecny kryzys gospodarczy spowodował znaczne zmiany w polityce państw nim dotkniętych. Początkowo wiele z tych państw wprowadziło pakiety antykryzysowe obejmujące m.in. nowe instrumenty pomocy publicznej. Z czasem, gdy kryzys dotknął finansów publicznych, podjęto wiele działań zmierzających do ich konsolidacji.

Celem artykułu jest określenie skali i charakteru zmian w poziomie krajowej pomocy publicznej przeznaczanej na rolnictwo w ostatnich latach przez państwa UE. Artykuł opiera się na analizie danych, których głównym źródłem są materiały Komisji Europejskiej dotyczące rodzajów i skali krajowej pomocy publicznej przyznanej rolnictwu przez państwa członkowskie UE w latach 2005–2010. W pierwszej części artykułu omówiono zasady pomocy publicznej dla rolnictwa w UE. Następnie zaprezentowano skalę wsparcia tego sektora, a w ostatniej części przedstawiono zmiany w wysokości wsparcia odnotowane w ostatnich latach.

¹ Dane dostępne są na stronie internetowej: <http://www.oecd.org/tad/agriculturalpoliciesandsupport/producerandconsumersupportestimatesdatabase.htm>.

² Wszystkie prezentowane dane KE są dostępne na stronie internetowej: http://ec.europa.eu/competition/state_aid/studies_reports/studies_reports.html.

Zasady krajowej pomocy publicznej dla rolnictwa w UE

Wspólna polityka rolna obchodząca w 2012 r. swoje 50-lecie istnienia jest podstawowym źródłem środków publicznych przeznaczonych na wsparcie rolnictwa w państwach UE. Krajowa pomoc publiczna na rzecz rolnictwa stanowi jedynie uzupełnienie wsparcia dla tego sektora.

Unia Europejska bardzo szczegółowo określa kwestie dotyczące ochrony zasad wolnej konkurencji i warunków konkurowania na jednolitym rynku Wspólnoty. Ich podstawą są zapisy artykułów 87 i 88 Traktatu o Funkcjonowaniu Unii Europejskiej. Zasady te są szczegółowo wyjaśnione i doprecyzowane w odniesieniu do pomocy krajowej. Obecnie w sektorze rolnictwa podstawową regulacją jest rozporządzenie Komisji Europejskiej nr 1857/2006³. Rozporządzenie to określa maksymalny poziom pomocy krajowej w odniesieniu do gospodarstw rolnych i charakter dopuszczalnego wsparcia. W rozporządzeniu nr 800/2008 wyznaczono również obszary wsparcia ze środków krajowych, które podlegają wykluczeniu blokowemu z konieczności ubiegania się o zgodę KE na realizację danego instrumentu i wymagają jedynie notyfikacji. Tego rodzaju wsparcie obejmuje następujące kategorie: badania i rozwój, pomoc w formie kapitału podlegającego ryzyku, szkolenia, wsparcie środowiskowe i pomoc dla niepełnosprawnych i poszkodowanych pracowników. Określono także poziom pomocy dopuszczalnej dla pojedynczego podmiotu w ramach tzw. wsparcia *de minimis*. W rozporządzeniu nr 1535/2007, które dotyczy tej kategorii wsparcia, ustalono maksymalną wysokość pomocy *de minimis* otrzymywanej przez pojedyncze gospodarstwo wynoszącą 7500 euro w okresie trzech lat. Jednocześnie ta kategoria pomocy w odniesieniu do całego sektora nie może przekroczyć 0,75% wartości produkcji rolnej.

W poprzednim okresie programowania obowiązywały zbliżone do obecnych zasady funkcjonowania krajowej pomocy publicznej dla rolnictwa. KE zapowiedziała zmiany w podejściu do krajowej pomocy w latach 2014–2020. Rozpoczęły się już prace nad regulacjami w tym zakresie. Przewiduje się dalsze zaostreżenie zasad i zakresu udzielania wsparcia. Zmiany te będą dotyczyły również sektora rolnego. W powiązaniu z koniecznością konsolidacji fiskalnej będzie to zapewne oznaczało dalszy spadek udziału wsparcia pomocy krajowej dla rolnictwa w relacji do PKB.

³ Regulacje dotyczące krajowej pomocy dla rolnictwa obowiązujące w poprzednim okresie programowania zostały szczegółowo omówione w opracowaniu: B. Wieliczko (2006), *Zakres i swoboda decyzji narodowych państw członkowskich Unii Europejskiej w odniesieniu do wsparcia rozwoju obszarów wiejskich – przegląd i ocena projektów regulacji unijnych*, [w:] G. Dybowski, B. Wieliczko, *Swoboda decyzji narodowych odnośnie polityki rozwoju obszarów wiejskich*, Raport Programu Wieloletniego 2005–2009 nr 47, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2006, s. 24–63.

Skala krajowej pomocy dla rolnictwa w państwach UE

Stosunek krajowego wsparcia dla rolnictwa do wysokości PKB w 2010 r. pokazuje, jak niskie jest wsparcie rolnictwa realizowane przez ten kanał. W 2010 r. przeciętnie w UE sięgało ono 0,08% PKB (tab. 1). Wyraźnie jednak widać bardzo duże zróżnicowanie wśród państw Wspólnoty. Najwyższą pomoc krajową w relacji do PKB otrzymuje sektor rolny w Finlandii, gdzie sięga ona 0,67% PKB. Skala pomocy krajowej kilkakrotnie przekracza średnią unijną także w Irlandii, na Węgrzech i na Litwie, gdzie wynosi odpowiednio – 0,45, 0,29 i 0,28% PKB.

Tabela 1

Pomoc publiczna w UE w 2010 r. w relacji do PKB [%]

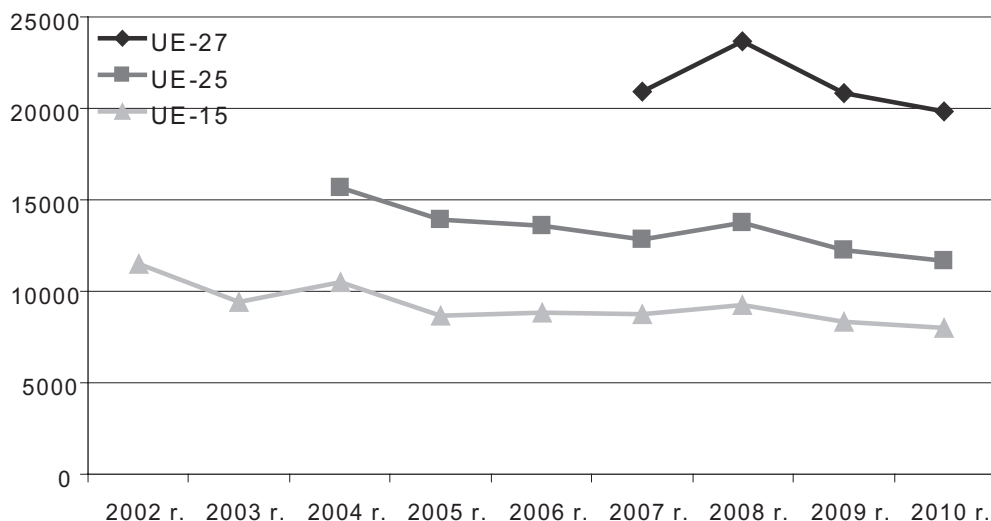
Państwo	Pomoc dla rolnictwa	Pomoc publiczna niezwiązana z kryzysem łącznie	Udział pomocy dla rolnictwa w pomocy ogółem
Austria	0,06	0,79	7,77
Bulgaria	0,11	0,15	73,76
Czechy	0,14	0,82	17,53
Dania	0,04	0,91	4,26
Estonia	0,19	0,29	66,14
Finlandia	0,67	1,14	58,57
Francja	0,13	0,80	15,81
Grecja	0,02	0,80	1,95
Hiszpania	0,05	0,47	10,29
Holandia	0,17	0,53	30,92
Irlandia	0,45	1,02	44,50
Litwa	0,28	0,58	48,35
Łotwa	0,13	0,94	14,09
Niemcy	0,04	0,64	6,57
Polska	0,19	0,91	20,62
Portugalia	0,01	0,91	1,16
Rumunia	0,08	0,25	30,92
Słowacja	0,08	0,46	18,31
Słowenia	0,18	1,10	16,31
Szwecja	0,01	0,83	1,79
Węgry	0,29	2,28	12,84
Wielka Brytania	0,03	0,29	8,96
Włochy	0,05	0,29	18,55
UE-27	0,08	0,60	13,33

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych KE.

Polska również należy do państw o wysokim udziale krajowego wsparcia dla rolnictwa w porównaniu do PKB, gdyż w 2010 r. wsparcie to stanowiło 0,19% PKB. Interesująco przedstawia się lista państw o bardzo niskim poziomie wsparcia krajowego dla rolnictwa. Na jej czele znajdują się dwa państwa, które obecnie borykają się z największymi problemami budżetowo-gospodarczymi wśród państw strefy euro, czyli Grecja i Portugalia. Udział pomocy dla rolnictwa w relacji do PKB wyniósł w tych państwach w 2010 r. odpowiednio – 0,01 i 0,02% PKB. Także w Szwecji poziom wsparcia rolnictwa jest bardzo niski i podobnie jak w Grecji wynosi tylko 0,01% PKB.

Nie tylko skala krajowej pomocy dla rolnictwa różnicuje państwa UE. Także bardzo duże rozbieżności występują w przypadku udziału pomocy dla rolnictwa w pomocy ogółem, z wyłączeniem pomocy związanej z obecnym kryzysem oraz pomocy dla sektora kolejowego. Średnio w UE ponad 13% łącznej pomocy jest transferowane do rolnictwa. Największy udział wsparcia dla rolnictwa odnotowano w Bułgarii, gdzie stanowi ona blisko 3/4 łącznej pomocy. Bardzo wysoki udział rolnictwa w pomocy publicznej występuje również w Estonii – 66% i Finlandii – 59%.

Łączna kwota pomocy krajowej dla rolnictwa spadła w ostatnich dwóch latach objętych badaniem (rys. 1). Spadek ten odnotowano zarówno na poziomie UE-27, jak i w odniesieniu do UE-25 i UE-15.



Rysunek 1

Łączna wysokość krajowej pomocy publicznej dla rolnictwa w państwach UE w latach 2002–2010 [mln euro]

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych KE.

Tabela 2

Stosunek pomocy krajowej dla rolnictwa do wsparcia ze środków WPR w latach 2007–2010 [%]

Państwo	Pomoc krajowa/WPR*				Pomoc krajowa/I filar*			
	2007	2008	2009	2010	2007	2008	2009	2010
Austria	15,5	13,3	12,3	11,6	22,8	21,6	21,4	20,9
Belgia	12,8	13,7	15,2	13,6	13,7	14,9	16,4	15,0
Bułgaria	98 130,0	49,3	45,3	6,9	98 130,0	115,9	70,8	13,4
Cypr	84,4	79,4	196,6	43,9	119,3	108,9	278,6	60,2
Czechy	40,9	36,3	24,5	19,5	63,9	55,4	41,0	33,7
Dania	11,0	9,1	10,4	8,5	11,0	10,0	11,0	9,0
Estonia	40,7	31,3	19,7	17,3	67,2	68,0	54,0	41,4
Finlandia	155,4	153,5	160,8	135,2	243,5	221,9	214,3	201,3
Francja	21,8	22,3	22,6	23,7	22,6	24,5	24,6	26,0
Grecja	11,1	7,7	8,2	1,2	12,2	8,8	8,7	1,4
Hiszpania	12,5	10,8	9,4	7,5	12,5	12,6	10,4	8,5
Holandia	59,9	69,4	67,6	80,8	62,7	71,0	69,8	86,6
Irlandia	22,9	68,6	43,6	41,2	29,4	87,3	54,3	53,2
Litwa	45,6	38,3	18,2	14,8	78,6	51,7	38,9	28,1
Luksemburg	55,2	40,2	41,1	39,2	76,9	53,8	56,1	56,5
Łotwa	121,3	5,0	17,0	9,3	121,3	14,9	39,0	24,4
Malta	35,6	21,7	39,7	9,5	35,6	23,5	41,3	11,2
Niemcy	13,8	17,8	12,9	10,4	15,8	20,3	15,0	12,4
Polska	25,7	31,0	23,1	19,0	45,4	49,0	36,8	32,3
Portugalia	1,7	1,9	1,7	0,7	2,3	3,0	2,2	1,2
Rumunia	15 848,8	52,6	53,5	6,4	15 848,8	115,0	104,4	13,7
Słowacja	14,5	19,3	13,6	8,5	20,9	38,8	31,4	20,3
Słowenia	55,5	51,7	34,4	31,7	161,0	123,1	79,3	70,8
Szwecja	16,3	11,0	13,0	5,0	22,5	13,8	14,9	7,0
Węgry	120,7	90,7	31,9	20,4	189,0	117,0	52,8	30,2
Wielka Brytania	14,3	12,3	12,8	10,4	14,9	14,1	14,1	12,1
Włochy	18,7	15,8	14,1	14,7	20,4	18,1	15,2	16,7
UE-27	25,2	23,6	21,1	17,5	28,8	28,7	25,1	21,9
UE-25	22,5	22,7	20,2	22,0	25,7	27,0	23,7	27,2
UE-15	20,0	20,9	19,3	17,8	22,2	24,2	21,7	21,0

* Bez środków na restrukturyzację sektora cukrowego.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych KE.

Jak już wspomniano, pomoc krajowa stanowi jedynie uzupełnienie pomocy przekazywanej sektorowi rolnemu poprzez instrumenty WPR. Znaczenie jej jest jednakże bardzo zróżnicowane w poszczególnych państwach członkowskich. W 2007 r. w nowo przyjętych państwach UE – Bułgarii i Rumunii – wsparcie krajowe wielokrotnie przekraczało pomoc uzyskaną przez rolnictwo tych państw ze środków WPR (tab. 2). W państwach UE-15 stosunek pomocy krajowej dla rolnictwa do wsparcia uzyskiwanego ze środków WPR jest generalnie wyraźnie niższy niż w nowych państwach członkowskich. Wyjątek stanowi Finlandia, gdzie pomoc krajowa dla rolnictwa przewyższała w latach 2007–2010 wysokość środków uzyskiwanych w ramach WPR. Z uwagi na to, że wsparcie otrzymywane w poszczególnych latach w ramach II filaru WPR zależy od tempa wdrażania poszczególnych działań porównano również wysokość pomocy krajowej z wysokością środków otrzymywanych z I filaru WPR. Także i w tym ujęciu środki krajowe stanowiły w ostatnich latach w UE-27 blisko 50% kwoty uzyskanej z WPR, a w UE-15 jedynie nieco ponad 1/5.

Wartość krajowej pomocy publicznej dla rolnictwa jest bardzo zróżnicowana w państwach UE. Jednak w większości z nich obserwowany jest trend spadku wysokości wsparcia dla tego sektora gospodarki, co dotyczy zarówno udziału wsparcia w relacji do PKB, jak i w odniesieniu do wsparcia innych sektorów gospodarki.

Zmiana wielkości krajowej pomocy dla rolnictwa w pierwszych latach obecnego kryzysu gospodarczego

Światowy kryzys gospodarczy, za którego początek zazwyczaj uznaje się upadek banku Lehman Brothers, znacząco wpłynął na politykę państw dotkniętych jego skutkami. W początkowym okresie wiele wiodących gospodarek sięgnęło po instrumenty łagodzenia skutków kryzysu poprzez stymulowanie wzrostu popytu i pomoc finansową oferowaną podmiotom borykającym się z trudnościami, którym groziła upadłość mogąca wywołać efekt domina. Jednocześnie wiele państw próbowało ograniczyć niektóre wydatki publiczne i dokonać sanacji finansów publicznych.

Warto przyjrzeć się wsparciu oferowanemu przez państwa członkowskie UE sektorowi rolnemu, aby określić, jak kryzys gospodarczy wpłynął na skalę pomocy publicznej przyznawanej rolnictwu.

Dane Komisji Europejskiej wskazują na to, że krajowa pomoc publiczna dla rolnictwa wyraźnie zmalała w ostatnich latach (tab. 3). W 2010 r. stanowiła ona jedynie ok. 80% pomocy przyznanej temu sektorowi w 2008 r. Najbardziej zmalała ona w Grecji, co zapewne jest w dużej mierze efektem kryzysu

Tabela 3

Wysokość krajowej pomocy publicznej dla rolnictwa w państwach UE w latach 2007–2010 [w mln euro] i zmiana jej wysokości w 2010 r. w stosunku do lat 2007 i 2008 [%]

Państwo	Lata					
	2007	2008	2009	2010	2010/2007	2010/2008
Austria	170,2	160,54	160,15	155,36	91,28	96,77
Belgia	105,36	111,17	117,58	101,87	96,69	91,63
Bułgaria	196,26	206,64	159,88	39,14	19,94	18,94
Cypr	32,80	30,61	108,08	26,41	80,52	86,28
Czechy	224,52	222,72	206,17	204,80	91,22	91,95
Dania	119,61	105,89	114,06	90,69	75,82	85,65
Estonia	25,81	28,36	29,56	27,59	106,90	97,28
Finlandia	1426,3	1242,35	1231,09	1204,34	84,44	96,94
Francja	2 073,51	2 190,27	2 195,48	2 320,72	111,92	105,96
Grecja	325,93	224,74	226,96	35,84	11,00	15,95
Hiszpania	732,88	736,74	620,43	508,14	69,33	68,97
Holandia	696,30	694,13	752,51	885,09	127,11	127,51
Irlandia	388,21	1 139,98	726,09	692,00	178,25	60,70
Litwa	132,24	89,87	84,86	75,29	56,93	83,78
Luksemburg	28,29	18,98	19,92	20,35	71,93	107,22
Łotwa	66,49	9,41	31,47	23,60	35,49	250,80
Malta	19,48	14,90	33,33	10,81	55,49	72,55
Niemcy	890,92	1156,90	854,55	707,73	79,44	61,17
Polska	549,17	712,23	644,66	664,06	120,92	93,24
Portugalia	15,99	21,30	15,91	8,97	56,10	42,11
Rumunia	1 093,57	544,91	622,22	91,75	8,39	16,84
Słowacja	32,88	64,07	69,18	55,56	168,98	86,72
Słowenia	78,90	76,05	61,14	64,45	81,69	84,75
Szwecja	170,83	103,06	111,88	51,61	30,21	50,08
Węgry	894,54	600,67	400,08	288,02	32,20	47,95
Wielka Brytania	587,91	491,36	471,46	407,4	69,30	82,91
Włochy	979,43	844,94	748,03	812,09	82,91	96,11
UE-27	12 058,33	11 842,79	10 816,73	9 573,68	79,39	80,84
UE-25	10 768,50	11 091,24	10 034,63	9 442,79	87,69	85,14
UE-15	8 711,67	9 242,35	8 366,10	8 002,20	91,86	86,58

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych KE.

z jakim boryka się ten kraj. Podobny spadek odnotowano w Bułgarii, jednakże w dużym stopniu było to związane z zastępowaniem pomocy krajowej pomocą w ramach WPR. Skutkiem kryzysu jest niewątpliwie zanotowany na Łotwie przeszło dwukrotny wzrost wsparcia krajowego w 2010 r. w stosunku do 2008 r. Łotwa była pierwszym krajem UE, który w dramatyczny sposób odczuł światowy kryzys gospodarczy. Przyjęty przez Łotwę program oszczędności w znacznym stopniu odpowiadał za spadek pomocy dla rolnictwa w 2008 r., która była ponad siedmiokrotnie mniejsza niż w 2007 roku. W kolejnych dwóch latach wsparcie krajowe dla tego sektora było na Łotwie wyższe niż w 2008 r., ale do tej pory jest ono bardzo niskie w porównaniu z jego wysokością z 2007 r. Pozostałe państwa, w których rolnictwo w 2010 r. otrzymało z budżetu krajowego większą pomoc niż dwa lata wcześniej, to Holandia, Luksemburg i Francja.

Z uwagi na to, iż liczne instrumenty pomocy krajowej dla rolnictwa odnoszą się do wspierania rolników, którzy borykają się z negatywnymi skutkami wystąpienia klęsk wywołanych siłami przyrody, wartość wsparcia nie jest, a przynajmniej nie powinna być, w pełni skorelowana z kondycją budżetu państwa, gdyż wystąpienie negatywnych zjawisk przyrodniczych nie jest w pełni przewidywalne. Skala wsparcia rolnictwa oferowana w takich przypadkach jest bezpośrednio związana z wielkością strat poniesionych przez rolników, a co za tym idzie nie odzwierciedla nastawienia państwa do pomocy sektorowi rolnemu. Z tego powodu dla określenia zmian w skali pomocy publicznej, które mogą być efektem obecnego kryzysu gospodarczego, należy wyłączyć wsparcie oferowane ze względu na niesprzyjające zjawiska przyrodnicze. Wyniki takiej analizy wskazują na jeszcze większy spadek łącznej krajowej pomocy dla rolnictwa w państwach UE na przestrzeni lat 2008–2010 (tab. 4). Sugeruje to, iż pomoc niemająca charakteru tzw. pomocy klęskowej została ograniczona w czasie kryzysu. W UE-27 w 2010 r. wsparcie dla rolnictwa ze środków krajowych stanowiło jedynie nieco ponad 77% jego wartości z 2008 r. Najwyższy spadek odnotowano w państwach najbardziej odczuwających w ostatnim czasie skutki kryzysu, czyli w Grecji i Portugalii. W obu tych państwach w 2010 r. w ogóle nie przyznano rolnictwu jakiegokolwiek innej pomocy niż ta związana z sytuacjami klęskowymi.

Wzrost pomocy odnotowano z kolei na Łotwie, w Holandii, Luksemburgu, na Cyprze i w Belgii. Wzrost pomocy „nieklęskowej” nie wystąpił we Francji, co oznacza, iż łączny wzrost wsparcia odnosił się do instrumentów wsparcia rolników borykających się ze skutkami niekorzystnych dla rolnictwa zjawisk przyrodniczych.

Wydatki budżetów krajowych państw UE-27 były w 2010 r. wyższe niż w 2008 r. i stanowiły ponad 107% wydatków z 2008 r. (tab. 5). Spadek wydatków budżetowych odnotowano jedynie w Bułgarii i Grecji oraz na Malcie.

Tabela 4

Wysokość krajowej pomocy publicznej dla rolnictwa niezwiązanej z negatywnymi zjawiskami przyrodniczymi i wszelkimi innymi przypadkami pomocy wynikającej z nagłych negatywnych uwarunkowań prowadzenia działalności rolniczej w państwach UE w latach 2007–2010 [w mln euro] i zmiana jej wysokości w 2010 r. w stosunku do 2008 r. [%]

Państwo	Lata				
	2007	2008	2009	2010	2010/2008
Austria	164,11	156,86	153,16	147,76	94,20
Belgia	79,29	76,76	75,91	77,09	100,43
Bułgaria	191,49	193,95	159,88	26,76	13,80
Cypr	31,35	23,58	10,54	24,09	102,16
Czechy	203,82	208,05	194,42	191,15	91,88
Dania	116,82	104,37	98,96	80,33	76,97
Estonia	24,61	27,32	28,73	26,86	98,32
Finlandia	1 425,00	1 238,67	1 227,72	1 180,48	95,30
Francja	1 806,96	1 971,33	1 828,26	1 746,22	88,58
Grecja	196,86	187,02	149,43	0,00	0,00
Hiszpania	542,86	597,51	530,39	448,50	75,06
Holandia	660,86	663,72	728,67	834,15	125,68
Irlandia	358,83	1 067,98	645,12	645,60	60,45
Litwa	91,77	87,22	84,58	73,41	84,17
Luksemburg	27,19	18,20	19,66	20,09	110,38
Łotwa	63,88	9,30	31,46	23,58	253,55
Malta	16,12	12,98	12,97	10,65	82,05
Niemcy	815,74	1 035,48	764,34	632,00	61,03
Polska	435,80	550,16	523,71	533,50	96,97
Portugalia	0,85	0,00	0,00	0,00	–
Rumunia	530,53	527,9	613,23	91,73	17,38
Słowacja	29,03	57,21	67,43	50,13	87,62
Słowenia	59,84	57,64	49,61	54,73	94,95
Szwecja	47,40	48,97	87,52	25,26	51,58
Węgry	823,29	560,87	384,62	255,72	45,59
Wielka Brytania	353,10	313,01	308,03	225,52	72,05
Włochy	807,34	756,49	661,48	743,36	98,26
UE-27	9 904,74	10 552,55	9439,83	8 168,67	77,41
UE-25	9 182,72	9 830,7	8666,72	8 050,18	81,89
UE-15	7 403,21	8 236,37	7278,65	6 806,36	82,64

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych KE.

Tabela 5

Poziom krajowego wsparcia dla rolnictwa oraz wybranych wskaźników makroekonomicznych w 2010 r. w stosunku do 2008 r.

Państwo	Pomoc dla rolnictwa	Pomoc publiczna	PKB <i>per capita</i>	Wydatki budżetu	Wpływy budżetowe
Austria	96,77	119,70	100,59	106,49	92,71
Belgia	91,63	135,56	100,93	106,01	84,83
Bułgaria	18,94	25,42	104,35	99,22	97,97
Cypr	86,28	104,69	95,81	110,21	92,59
Czechy	91,95	82,83	95,95	107,30	99,79
Dania	85,65	112,35	99,30	112,23	98,26
Estonia	97,28	107,41	87,70	102,78	95,82
Finlandia	96,94	101,79	95,42	112,58	98,72
Francja	105,96	115,94	99,34	106,19	99,07
Grecja	15,95	117,65	97,10	99,21	97,05
Hiszpania	68,97	92,16	95,40	109,88	98,89
Holandia	127,51	132,50	97,79	110,82	98,87
Irlandia	60,70	85,71	86,17	155,97	97,08
Litwa	83,78	131,82	86,60	109,95	104,68
Luksemburg	107,22	127,78	98,39	114,56	93,56
Łotwa	250,80	164,91	85,15	113,55	90,13
Malta	81,98	73,20	104,23	97,96	99,00
Niemcy	61,17	103,23	100,66	108,86	107,86
Polska	93,24	98,91	97,89	105,09	96,94
Portugalia	42,11	98,91	100,00	114,73	97,57
Rumunia	84,12	40,32	89,23	102,29	101,87
Słowacja	86,72	83,64	101,68	114,90	98,37
Słowenia	84,75	166,67	94,02	113,35	96,26
Szwecja	50,08	91,21	103,05	101,16	94,68
Węgry	47,95	93,44	92,38	100,61	98,58
Wielka Brytania	82,91	116,00	93,22	105,01	95,63
Włochy	96,11	78,38	97,72	103,70	92,49
UE-27	83,79	103,45	97,60	107,43	98,02

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych KE.

Z kolei spadły w tym okresie wpływy budżetowe i sięgnęły 98% ich wartości w 2008 r. Jedynie na Litwie, w Niemczech i Rumunii odnotowano ich wzrost. Oznacza to, że w większości państw Wspólnoty pogłębiał się deficyt budżetowy i dług publiczny.

Wzrostowi wydatków budżetowych towarzyszył jednoczesny wzrost wysokości środków przeznaczonych na pomoc publiczną. Przeciętnie w UE był on

jednak niższy niż wzrost wydatków budżetowych. Jednocześnie znacząco spadło wsparcie dla rolnictwa. W 2010 r. stanowiło ono jedynie niespełna 84% wysokości wsparcia z 2008 r.

Jak już stwierdzono, skala krajowej pomocy publicznej dla rolnictwa jest bardzo zróżnicowana w państwach UE. Dobrze oddaje to relacja wartości pomocy publicznej dla rolnictwa do wartości produkcji rolnej (tab. 6). Wartość produkcji rolnictwa jest zależna nie tylko od decyzji produkcyjnych rolników, ale także od warunków pogodowych i poziomu zapasów z poprzednich lat. W związku z tym zmiana relacji krajowej pomocy publicznej dla rolnictwa do wartości produkcji nie odzwierciedla zmiany w różnego rodzaju czynnikach, a nie jedynie w nastawieniu rządów do wspierania sektora rolnego. Sama wysokość pomocy krajowej w stosunku do wartości produkcji w kilkuletnim przedziale czasowym pozwala jednak określić nastawienie państwa do rolnictwa i jego uzależnienie od wsparcia.

Przeciętnie w UE-27 wsparcie krajowe stanowiło 3,3% wartości produkcji rolnej w 2008 r. W 2010 r. było to jedynie 2,8%, co w większym stopniu wynikało ze spadku wartości wsparcia niż wartości produkcji. Najniższy udział wsparcia do wartości produkcji, a co za tym idzie najmniejsze uzależnienie kondycji finansowej rolnictwa od pomocy krajowej odnotowano w Portugalii, gdzie relacja ta wynosiła 0,3% w latach 2008–2009 i spadła do 0,2 % w 2010 r. Z kolei najwyższy poziom analizowanej relacji cechuje Finlandię, gdzie sięgał on ponad 37% w 2008 r. i ponad 35% w 2010 r. W Polsce relacja ta wyniosła 3,5% w 2008 r. i 3,7% w 2010 r. Wzrost ten wynikał przede wszystkim ze spadku wartości produkcji rolnej.

Rolnictwo w poszczególnych państwach członkowskich UE jest w różnym stopniu wspierane z krajowych budżetów. Wbrew oczekiwaniom skala wsparcia rolnictwa z krajowych środków publicznych nie pokrywa się w pełni z popularną opinią na temat roli państwa w gospodarce państw UE. Szczególnie niskie wsparcie krajowe rolnictwa cechuje państwa najsilniej odczuwające skutki obecnego kryzysu, czyli Portugalię i Grecję.

Do tej pory najbardziej dotkniętym przez obecny kryzys gospodarczy państwem UE jest Grecja. Jeśli chodzi o krajowe instrumenty wsparcia rolnictwa, to w latach 2002–2010 stosowano jedynie cztery różne instrumenty. Dwa z nich dotyczą wsparcia związanego z niekorzystnym działaniem sił przyrody i było to wsparcie realizowane w odniesieniu do strat związanych z niesprzyjającymi warunkami pogodowymi oraz z wystąpieniem katastrof naturalnych. W 2008 r. stosowano wsparcia dla osób realizujących inwestycje w zakresie przetwórstwa i marketingu artykułów. Z kolei w latach 2007–2009 stosowano również pomoc w zakresie rent strukturalnych. Dotyczyło to wypłaty świadczeń rolnikom, których świadczenie współfinansowane ze środków UE już się zakończyło. W 2010 r.

Tabela 6

Relacja wartości krajowej pomocy publicznej dla rolnictwa do wartości produkcji rolnictwa w latach 2008–2010

Państwo	Wartość produkcji rolnictw w cenach producenta [mln euro]			Relacja wartości krajowej pomocy publicznej dla rolnictwa do produkcji rolnictwa [%]		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Austria	6 196	5 574	5 998	2,6	2,9	2,6
Belgia	7 370	6 680	7 523	1,5	1,8	1,4
Bułgaria	4 073	3 340	3 422	5,1	4,8	1,1
Cypr	603	634	654	5,1	17,0	4,0
Czechy	4 616	3 555	3 931	4,8	5,8	5,2
Dania	9 009	8 383	9 352	1,2	1,4	1,0
Estonia	595	514	610	4,8	5,8	4,5
Finlandia	3 323	3 224	3 382	37,4	38,2	35,6
Francja	64 098	58 985	63 544	3,4	3,7	3,7
Grecja	9 659	9 271	9 640	2,3	2,4	0,4
Hiszpania	38 758	35 086	38 170	1,9	1,8	1,3
Holandia	23 783	22 187	24 295	2,9	3,4	3,6
Irlandia	6 092	4 999	5 577	18,7	14,5	12,4
Litwa	2 018	1 590	1 792	4,5	5,3	4,2
Luksemburg	298	255	281	6,4	7,8	7,2
Łotwa	914	747	869	1,0	4,2	2,7
Malta	119	117	114	10,8	12,7	29,2
Niemcy	50 042	43 679	45 950	2,3	2,0	1,5
Polska	20 514	16 143	18 060	3,5	4,0	3,7
Portugalia	6 127	5 760	5 929	0,3	0,3	0,2
Rumunia	16 372	12 424	14 035	3,3	5,5	0,7
Słowacja	2 064	1678	1 699	3,1	4,1	3,3
Słowenia	1 166	1050	1 101	6,5	5,8	5,9
Szwecja	4 688	3 895	4 827	2,2	2,9	1,1
Węgry	7 587	5 650	5 918	7,9	7,1	4,9
Wielka Brytania	23 883	20 671	22 691	2,1	2,3	1,8
Włochy	45 979	41 951	42 517	1,8	1,8	1,9
UE-27	359 947	318 040	341 880	3,3	3,4	2,8
UE-25	339 501	302 277	324 423	3,3	3,3	2,9
UE-15	299 306	270 599	289 677	3,1	3,1	2,8

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych KE.

nie realizowano już tego instrumentu nie z uwagi na kryzys, ale na wygaśnięcie okresu obowiązywania instrumentu, który miał obowiązywać jedynie do końca 2009 r. Trudno określić, czy w innej sytuacji budżetowej Grecja nie wystąpiłaby ponownie o uruchomienie tego instrumentu. W 2010 r. nie realizowano żadnych innych instrumentów pomocowych w sektorze rolnym niż te związane z klęskami przyrodniczymi, podobnie jak w latach 2002–2006.

Podsumowanie

Pomoc krajowa dla rolnictwa jest bardzo zróżnicowana w poszczególnych państwach UE. W niektórych z nich ogranicza się jedynie do kilku instrumentów, a w innych, jak we Francji, Włoszech czy Polsce, istnieje wiele różnorodnych instrumentów pomocowych. Przeciętnie ponad 70% wsparcia krajowego to instrumenty niezwiązane ze stratami wynikającymi z wystąpienia niekorzystnych zjawisk przyrodniczych i tego typu problemów spotykających rolnictwo. Jednakże i w tym zakresie państwa członkowskie bardzo różnią się od siebie. Na Łotwie instrumenty niezwiązane z problemami naturalnymi pochłaniają praktycznie cały budżet pomocy krajowej dla rolnictwa. Przedstawione dane pokazują również, iż skala pomocy dla rolnictwa nie jest odzwierciedleniem całkowitej pomocy publicznej. W niektórych krajach widoczne jest większe nastawienie na wspieranie pozostałych sektorów gospodarki. Jest to uzależnione od historycznych relacji i poziomu rozwoju rolnictwa w porównaniu do pozostałych sektorów, jak również od siły lobby rolniczego. Nie bez znaczenia jest również poziom wsparcia ze środków WPR, który w państwach UE-15 jest bezpośrednio związany ze strukturą produkcji rolnictwa.

Literatura

- Commission Regulation (EC) No 1857/2006 of 15 December 2006 on the application of Articles 87 and 88 of the Treaty to State aid to small and medium-sized enterprises active in the production of agricultural products and amending Regulation (EC) No 70/2001(OJ L 358, 16.12.2006).
- Commission Regulation (EC) No 1535/2007 of 20 December 2007 on the application of Articles 87 and 88 of the EC Treaty to *de minimis* aid in the sector of agricultural production (OJ L 337, 21.12.2007).
- Commission Regulation (EC) No 800/2008 of 6 August 2008 declaring certain categories of aid compatible with the common market in application of Articles 87 and 88 of the Treaty (General block exemption Regulation) (OJ L 214, 09.08.2008).
- European Commission, Community guidelines for state aid in the agriculture and forestry sector 2007 to 2013 (OJ C 319, 27.12.2006).

European Commission (2011), Report from the Commission to the European Parliament and the Council 4th Financial Report from the Commission to the European Parliament and the Council on the European Agricultural Guarantee Fund 2010 Financial Year, COM(2011) 673 final, Annexes, Brussels, 21.10.2011.

http://ec.europa.eu/competition/state_aid/studies_reports/studies_reports.html.

<http://www.oecd.org/tad/agriculturalpoliciesandsupport/producerandconsumerssupportestimatesdatabase.htm>.

Sprawozdanie Komisji Europejskiej dla Parlamentu Europejskiego i Rady. Pierwsze sprawozdanie finansowe z realizacji finansowej Europejskiego Funduszu Rolnego na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich (EFRROW) – rok budżetowy 2007, KOM(2008) 589 wersja ostateczna, Bruksela, dnia 30.09.2008 r.

Sprawozdanie Komisji Europejskiej do Parlamentu Europejskiego i Rady. Drugie sprawozdanie finansowe z realizacji finansowej Europejskiego Funduszu Rolnego na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich (EFRROW) – rok budżetowy 2008, KOM(2009) 547 wersja ostateczna, Bruksela, dnia 21.10.2009 r.

Sprawozdanie Komisji Europejskiej do Parlamentu Europejskiego i Rady. Trzecie sprawozdanie z realizacji Europejskiego Funduszu Rolnego na Rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich (EFRROW) – rok budżetowy 2009, KOM(2010) 497 wersja ostateczna, Bruksela, dnia 23.09.2010 r.

Sprawozdanie Komisji Europejskiej dla Parlamentu Europejskiego i Rady. Czwarte sprawozdanie finansowe z realizacji Europejskiego Funduszu Rolnego na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich (EFRROW) – rok budżetowy 2010 KOM(2011) 672 wersja ostateczna, Bruksela, dnia 21.10.2011 r.

Wieliczko B. (2006), *Zakres i swoboda decyzji narodowych państw członkowskich Unii Europejskiej w odniesieniu do wsparcia rozwoju obszarów wiejskich – przegląd i ocena projektów regulacji unijnych*, [w:] G. Dybowski, B. Wieliczko, *Swoboda decyzji narodowych odnośnie polityki rozwoju obszarów wiejskich*, Raport Programu Wieloletniego 2005–2009 nr 47, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2006, s. 24–63.

Impact of Economic Crisis on the Level of State Aid for Agriculture in the EU Member States

Abstract

The economic crisis resulted in attempts to speed up the process of consolidation of public finances in the European Union. The purpose of this article is to determine the scale and nature of changes in the level of national state aid allocated to agriculture in recent years by the EU member states. The main source of data used on the types and scale of domestic agriculture aid granted by Member States of the EU in the period 2005–2010 was the European Commission. In the first part of the article the principles of aid for agriculture in the EU are discussed. Then the scale of support for this sector is presented. In the last part of the paper changes in the amount of support recorded in recent year are described.

Anna Kłoczko-Gajewska

Katedra Ekonomii i Polityki Gospodarczej

Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Rola gospodarki rolnej i przemysłu spożywczego w nowo przyjętych krajach Unii Europejskiej

Wstęp

W przeszłości rolnictwo było podstawą gospodarki w praktycznie wszystkich krajach europejskich. Rewolucja przemysłowa przyniosła wzrost znaczenia przemysłu, a co za tym idzie stosunkowy spadek znaczenia rolnictwa. W miarę upływu czasu również przemysł utracił wiodącą rolę w gospodarkach wysoko-rozwiniętych; nadeszła era postindustrialna, w której z kolei usługi nabrały szczególnie istotnego znaczenia. Podobną ewolucję można zaobserwować w obrębie agrobiznesu: w dawnych epokach działalność rolnicza ograniczała się do czystej produkcji rolnej, z której z czasem wydzielila się wytwórczość środków produkcji (np. narzędzi i maszyn rolniczych), następnie pojawiło się przetwórstwo spożywcze, z którego z czasem wyodrębnił się handel żywnością oraz sektor usług dla rolnictwa [Woś 1996]. Obecnie panuje przekonanie, że o ile produkcja rolnicza przyczynia się do wzrostu gospodarczego kraju, to wzrost gospodarczy wpływa na spadek udziału rolnictwa w wytwarzaniu PKB [Meijerink, Roza 2007].

W krajach wysokorozwiniętych udział w gospodarce rolnictwa rozumianego jako produkcja surowców żywnościowych (oraz w mniejszym stopniu surowców dla przemysłu, budownictwa i energetyki) jest niezbyt wysoki i wykazuje tendencję spadkową. W efekcie gospodarka wiejska w coraz mniejszym stopniu opiera się na rolnictwie [Study... 2010]. Oceniając znaczenie tego działu gospodarki, nie należy jednak zapominać o szerszej rozumianym otoczeniu rolnictwa, uwzględniającym przetwórstwo spożywcze, produkcję artykułów wykorzystywanych w rolnictwie (m.in. pasz, nawozów, środków ochrony roślin), transport produktów pochodzenia rolniczego itp¹.

¹ Na marginesie warto również wspomnieć o tym, że rolnictwo, leśnictwo i rybactwo pełnią istotną rolę w gospodarce przestrzennej, zarządzaniu zasobami naturalnymi oraz mają istotny wpływ na krajobraz i zanieczyszczenie środowiska naturalnego [Study... 2010].

Teoretycznie wzrost produkcji rolniczej może wynikać z jednej strony z większych możliwości produkcyjnych (postęp biologiczny, techniczny, organizacyjny), a z drugiej strony z tempa zmian popytu na produkty pochodzenia rolniczego o różnym stopniu przetworzenia; warto jednocześnie nadmienić, że w gospodarkach rynkowych barierą wzrostu rynku rolnego najczęściej stanowi niski popyt². Zgodnie z tą zasadą rynek żywności w Unii Europejskiej jest uważany za stagnacyjny, bez możliwości dynamicznego wzrostu. Jedną z dróg do przełamania tej stagnacyjności jest zwiększenie różnorodności produktów finalnych oraz ich wartości użytkowej. W konsekwencji zmniejsza się popyt na produkty rolne, a zwiększa na usługę jego przetworzenia [Rembisz 2008].

Cele i metodyka badań

Celem niniejszego artykułu jest zbadanie, jak zmieniał się udział rolnictwa oraz przemysłu spożywczego w krajach, które przystąpiły w 2004 roku do Unii Europejskiej. Można postawić hipotezę, że zgodnie ze stwierdzeniami zawartymi wyżej powinien wystąpić w nich spadek udziału rolnictwa jako działu gospodarki, przy jednoczesnym wzroście znaczenia przetwórstwa spożywczego.

Dane wykorzystane w analizach pochodziły z ogólnodostępnych publikacji i baz danych GUS i Eurostat. Wyniki analiz zaprezentowano w formie tabelarycznej i graficznej.

Znaczenie rolnictwa

Jednym z podstawowych wskaźników roli rolnictwa w gospodarce jest udział jego wartości dodanej w wartości dodanej wytworzonej w całej gospodarce [Meijerink, Roza 2007]. W całej Unii Europejskiej w 2006 roku wartość dodana rolnictwa była bliska 180 miliardom euro, co stanowiło 1,7% PKB. Gospodarcze znaczenie rolnictwa różniło się znacznie pomiędzy poszczególnymi krajami UE – od 0,4% w Luksemburgu do 8,8% w Rumunii [Study... 2010]. W tabeli 1 przedstawiono wartość dodaną rolnictwa, leśnictwa i rybactwa w krajach, które wstąpiły do Unii Europejskiej w 2004 roku³. Wartość dodana wytworzona

² W przeciwieństwie do pierwszych lat po drugiej wojnie światowej, gdy głównym problemem był wysoki popyt na żywność, któremu towarzyszyły ograniczone możliwości wzrostu produkcji [Herer 1970].

³ Wybrano te kraje ze względu na stosunkowo zbliżony poziom rozwoju gospodarczego w porównaniu z pozostałymi krajami Unii Europejskiej.

Tabela 1

Wartość dodana brutto rolnictwa, leśnictwa i rybactwa w nowych krajach członkowskich Unii Europejskiej

Kraj	Lata			Indeks zmiany udziału 1995–2010
	1995	2010		
	[%]*	[%]	[mln euro]**	
Cypr	5,1	2,3	314,9	0,45
Estonia	5,8	3,5	236,7	0,60
Litwa	11,0	3,4	650,8	0,31
Łotwa	9,1	4,1	238,0	0,45
Malta	2,9	1,9	56,1	0,66
Polska	8,0	3,5	7758,2	0,44
Republika Czeska	4,8	2,3	1008,1	0,48
Słowacja	5,9	3,9	361,5	0,66
Słowenia	4,4	2,5	418,8	0,57
Węgry	8,0	3,5	1998,3	0,44

* Udział w wartości dodanej całej gospodarki.

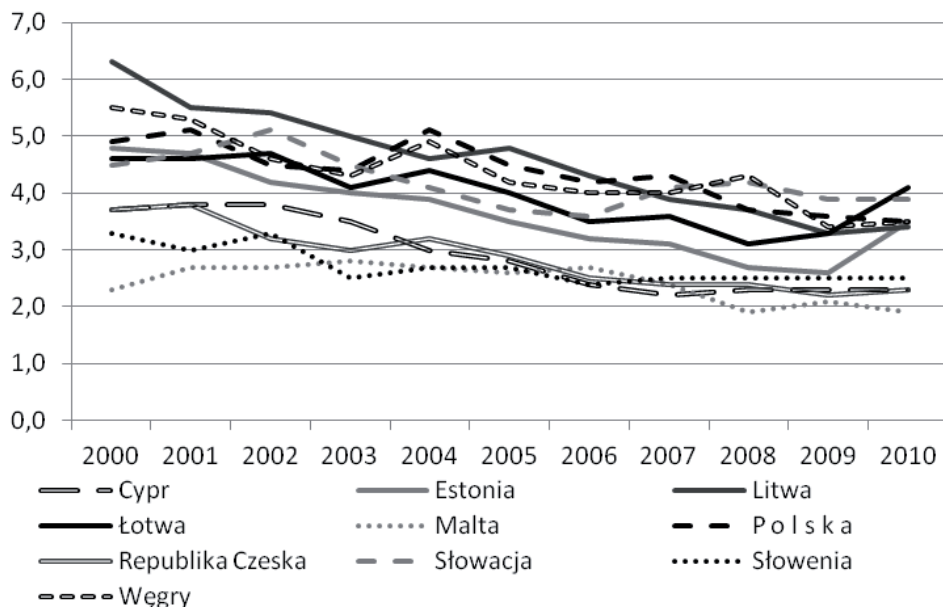
** Tylko rolnictwo, ceny bazowe.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Wartość dodana brutto według rodzajów działalności (ceny bieżące)*, http://www.stat.gov.pl/gus/5840_11293_PLK_HTML.htm, data dostępu: 30.10.2012.

w 2010 roku przez rolnictwo mieściła się w przedziale od 56 mln euro (Malta), do 7,8 mld euro (Polska).

Udział rolnictwa, leśnictwa i rybactwa w wytworzonej w 2010 roku wartości dodanej wahał się od niespełna 2% na Malcie do 3,9% na Słowacji. W latach 1995–2010 we wszystkich analizowanych krajach zanotowano spadek udziału rolnictwa w wartości dodanej całej gospodarki od 34% na Malcie i Słowacji do 69% na Litwie.

Analizując dane przedstawione na rysunku 1, można zauważyć, że w większości nowych krajów członkowskich od 2000 do 2010 roku obserwowano równomierny spadek udziału rolnictwa, leśnictwa i rybactwa w wytwarzaniu wartości dodanej, przy czym wstąpienie do Unii Europejskiej w 2004 roku nie zmieniło tego trendu. Począwszy od 2008 roku można zaobserwować wzrost udziału wartości dodanej wytworzonej w rolnictwie, leśnictwie i rybactwie w niektórych krajach. Szczególnie wyraźny wzrost nastąpił na Łotwie i w Estonii.



Rysunek 1

Wartość dodana brutto rolnictwa, leśnictwa i rybactwa (udział w wartości dodanej brutto ogółem) w nowych krajach członkowskich Unii Europejskiej w latach 2000–2010

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Wartość dodana brutto według rodzajów działalności (ceny bieżące)*, http://www.stat.gov.pl/gus/5840_11293_PLK_HTML.htm, data dostępu: 30.10.2012.

Jednocześnie z tabeli 2 wynika, że kryzys gospodarczy, który dotknął Unię Europejską w 2009 roku (ponad 4-procentowy spadek PKB we wszystkich krajach członkowskich [Pocketbook... 2012]) był szczególnie dotkliwy na Łotwie, Litwie i w Estonii. Można stąd wysnuć wniosek, że wzrost znaczenia rolnictwa wynikał nie tyle z rozwoju tego działu gospodarki, co raczej z problemów pozostałych działów wynikających z kryzysu.

Innym często stosowanym miernikiem znaczenia danego działu gospodarki jest udział zatrudnionych w nim osób w stosunku do wszystkich pracujących w danym kraju. W 2006 roku w pierwszym sektorze (rolnictwo, łowiectwo i leśnictwo) w krajach Unii Europejskiej było zatrudnionych prawie 13 milionów osób, co stanowiło 6% całkowitego zatrudnienia. Również w tym przypadku można było zaobserwować znaczące różnice między krajami (od 1% w Wielkiej Brytanii do 30% w Rumunii) [Study... 2010]. W tabeli 3 można prześledzić zmiany, jakim podlegał udział rolnictwa w zatrudnieniu ogółem.

Tabela 2

Dynamika produktu krajowego brutto (ceny stałe) w nowych krajach członkowskich Unii Europejskiej

Kraj	Indeks 2007–2008	Indeks 2008–2009	Indeks 2009–2010	Indeks 2000–2005	Indeks 2005–2010
Cypr	104	98	101	117	112
Estonia	96	86	102	141	100
Litwa	103	85	101	146	105
Łotwa	97	82	100	148	97
Malta	104	97	103	105	112
Polska	105	102	104	116	126
Republika Czeska	103	95	103	122	114
Słowacja	106	95	104	127	126
Słowenia	104	92	101	119	109
Węgry	101	93	101	123	99

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Dynamika produktu krajowego brutto (ceny stałe)*, http://www.stat.gov.pl/gus/5840_11293_PLK_HTML.htm, data dostępu: 30.10.2012.

Tabela 3

Pracujący w rolnictwie, łowiectwie, leśnictwie i rybactwie jako procent ogółu pracujących w nowych krajach członkowskich Unii Europejskiej

Kraj	Lata [%]		Indeks 2000–2004	Indeks 2004–2008	Indeks 1995–2008
	1995	2008			
Cypr	11	4	91	94	41
Estonia	10	4	82	67	39
Litwa	–	8	85	50	–
Łotwa	17	8	92	60	46
Malta	–	2	97	93	–
Polska	23	14	96	78	62
Republika Czeska	7	3	84	77	51
Słowacja	9	4	76	79	44
Słowenia	10	–	101	106*	97
Węgry	8	4	80	85	56

* Indeks dla lat 2004–2007.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Pracujący według rodzajów działalności na podstawie klasyfikacji ISIC*, http://www.stat.gov.pl/gus/5840_11219_plk_html.htm, data dostępu: 30.10.2012.

W wymienionych w tabeli 3 krajach w rolnictwie, leśnictwie i rybactwie w 2008 roku zatrudnionych było od 2 (Malta) do 14% (Polska) ogółu pracujących osób w danej gospodarce. Od 1995 roku we wszystkich krajach zanotowano spadek udziału tego sektora gospodarki, zawierający się w przedziale od 3 (Słowenia) do 61% (Estonia). W latach 2000–2004 i 2004–2008 we wszystkich krajach z wyjątkiem Słowenii zaobserwowano spadek udziału osób pracujących w rolnictwie. Od momentu wstąpienia do Unii Europejskiej do 2008 roku na Cyprze, Słowacji i Węgrzech zanotowano wolniejszy spadek udziału zatrudnionych w rolnictwie niż w poprzednim czterolecu.

Znaczenie przetwórstwa spożywczego

W wielu regionach Unii Europejskiej działalność rolnicza nadal pełni istotną rolę w gospodarce lokalnej, jednak globalnie rzecz biorąc wyraźnie widać zmniejszanie się znaczenia tego działu gospodarki na rzecz innych, takich jak przetwórstwo (również specjalistyczne, na małą skalę) oraz inne formy działalności

Tabela 4

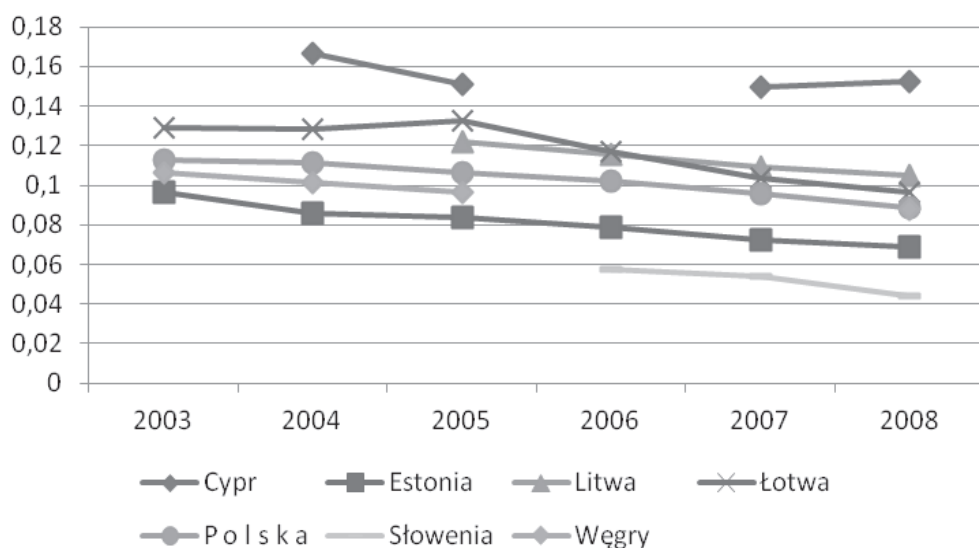
Wybrane informacje dotyczące przetwórstwa żywności w nowych krajach członkowskich Unii Europejskiej w 2008 roku

Kraj	Zatrudnieni [tys. os.]	Udział stosunku do pracujących w przemyśle i budownictwie [%]	Obrót [mln euro]	Wartość dodana [mln euro]	Udział w wartości dodanej przemysłu ogółem [%]
Cypr	13,1	15,2	1558	384	36,9
Estonia	16,1	6,9	1489	289	12,7
Litwa	48,5	10,5	3316	586	11,5
Łotwa	30,7	9,6	1909	423	19,1
Malta	–	–	–	–	–
Polska	438,1	8,8	48957	9738	17,3
Republika Czeska	125,2	6,2	15221	2843	8,4
Słowacja	40	4,2	4074	636	4,9
Słowenia	17,8	5,1	2259	469	6,7
Węgry	–	–	–	–	–

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Food: from farm to fork statistics*. Eurostat pocketbooks, EU 2011; LABORSTA. Database on labour statistics, <http://laborsta.ilo.org.>, Rocznik Statystyczny 2010, GUS, Warszawa 2011, *National Accounts by 10 branches – aggregates at current prices [nama_nace10_c]*, <http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/submitViewTableAction.do>, data dostępu: 30.10.2012.

gospodarczej. Przemysł rolno-spożywczy wytwarza około 2% unijnego PKB i zatrudnia kilkanaście procent osób pracujących w przemyśle przetwórczym. Można również zauważyć wzrost znaczenia przemysłu spożywczego, a szczególnie produkcji żywności i napojów [Study... 2010].

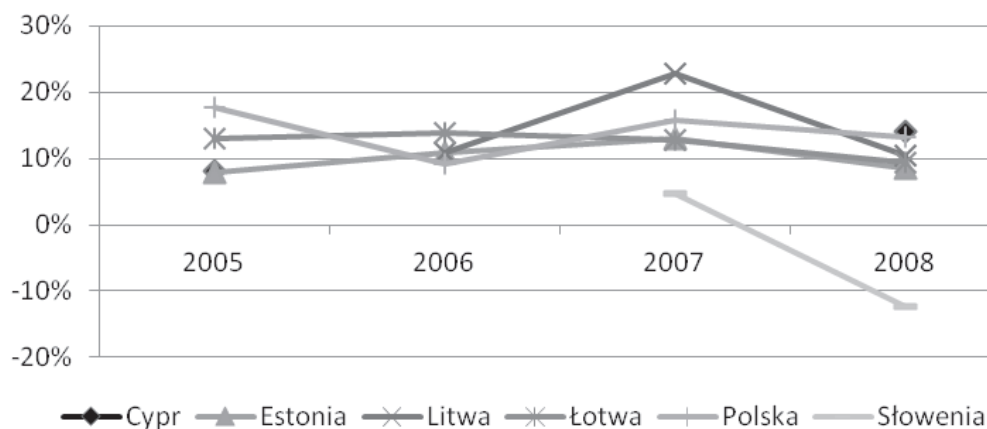
W tabeli 4 zaprezentowano dane dotyczące przetwórstwa żywności w analizowanych krajach w 2008 roku. W krajach, dla których dane są dostępne, w przetwórstwie żywności pracuje od 4,2 (Słowacja) do 15,2% (Cypr) ogółem zatrudnionych w przemyśle i budownictwie. Obrót osiągniany w 2008 roku przez przedsiębiorstwa przemysłu spożywczego wahał się od około 1,5 mld euro na Cyprze i w Estonii do prawie 49 mld euro w Polsce, a wartość dodana z tej działalności mieściła się w przedziale od prawie 200 mln euro (Estonia) do prawie 10 mld euro (Polska). Udział wartości dodanej przetwórstwa żywności w wartości dodanej przemysłu ogółem wahał się od niecałych 5% na Słowacji do prawie 37% na Cyprze, w większości przypadków nie przekraczając kilkunastu procent.



Rysunek 2

Osoby pracujące w przetwórstwie spożywczym jako procent ogółu zatrudnionych w przemyśle i budownictwie w wybranych krajach Unii Europejskiej w latach 2003–2008

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Number of enterprises, persons employed and turnover in the manufacturing of foodstuffs [food_act5]*, http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=food_act5&lang=en, data dostępu: 30.10.2012. *Pracujący według rodzajów działalności na podstawie klasyfikacji ISIC*, http://www.stat.gov.pl/gus/5840_11219_plk_html.htm, data dostępu: 30.10.2012.

**Rysunek 3**

Procentowe przyrosty obrotu w przemyśle przetwórstwa spożywczego w wybranych krajach Unii Europejskiej w latach 2004–2008

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Number of enterprises, persons employed and turnover in the manufacturing of foodstuffs [food_act5]*, http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=food_act5&lang=en, data dostępu: 30.10.2012.

Tabela 5

Indeks zmiany wartości produkcji rolnej oraz przychodu ze sprzedaży żywności w wybranych krajach Unii Europejskiej w latach 2002–2008 (ceny stałe)

Kraj	Produkcja rolna	Przychód ze sprzedaży żywności
Cypr	82	128
Estonia	106	150
Litwa	–	156
Łotwa	127	132
Malta	137	–
Polska	101	136
Republika Czeska	107	–
Słowacja	105	174
Słowenia	–	116
Węgry	91	115

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Rocznik statystyczny rolnictwa*, GUS 2011; *Retail sales of foodstuffs [food_pd_sale1]*, http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=food_pd_sale1&lang=en, data dostępu: 30.10.2012.

Z danych przedstawionych na rysunku 2 wynika, że udział przetwórstwa spożywczego w zatrudnieniu w przemyśle ogółem systematycznie spadał⁴. Malało również zatrudnienie bezwzględne, liczone w osobach pracujących w tej branży. Mogłoby to sugerować fałszywość tezy, że wraz ze wzrostem gospodarczym rośnie znaczenie przetwarzania płodów rolnych. Jednocześnie na rysunku 3, obrazującym dynamikę obrotu uzyskiwanego w przetwórstwie spożywczym, widać wyraźnie, że w większości analizowanych krajów z roku na rok przetwórstwo osiąga coraz lepsze wyniki. Można zatem stwierdzić, że przetwórstwo spożywcze ma istotnie coraz mniejsze znaczenie jako sektor gospodarki zatrudniający dużą grupę osób, a jednocześnie osiąga coraz wyższe obroty.

Przy założeniu stałych cen we wszystkich krajach, dla których dane były dostępne, zaobserwowano znaczący wzrost przychodów ze sprzedaży żywności, przy mniejszym wzroście lub nawet bezwzględnym spadku wartości produkcji rolnej (tab. 5). Oczywiście może to oznaczać, że znacząco spadła produkcja rolna artykułów nieżywnościowych. Jednak możliwe jest również, że wartość sprzedawanej żywności wzrosła ze względu na wyższy stopień przetworzenia lub też inny sposób sprzedaży (np. konfekcjonowanie).

Podsumowanie

Na podstawie analizy danych można potwierdzić hipotezę, że w krajach, które przystąpiły do Unii Europejskiej w 2004 roku systematycznie maleje znaczenie rolnictwa, zarówno rozumiane jako udział wartości dodanej tego działu na tle całej gospodarki, jak też jako miejsce zatrudnienia. Jest to zgodne z opisywanymi w literaturze trendami obserwowanymi w krajach rozwiniętych.

Z kolei analiza danych dotyczących przetwórstwa spożywczego przyniosła niejednoznaczne rezultaty. Szybszy przyrost przychodów ze sprzedaży żywności niż wartości produkcji rolnej może oznaczać, że rośnie stopień przetworzenia surowców żywnościowych, co potwierdzałoby hipotezę o wzroście znaczenia przetwórstwa spożywczego. Jednocześnie jednak spada zatrudnienie w przetwórstwie spożywczym, również w odniesieniu do przemysłu ogółem. W tym wypadku hipotezy o większym znaczeniu przetwórstwa nie można jednoznacznie potwierdzić.

⁴ W krajach, dla których dane były dostępne.

Literatura

Food: from farm to fork statistics. Eurostat pocketbooks, EU 2011.

HERER W. 1970: *Procesy wzrostu w rolnictwie na tle zmian struktury konsumpcji*, PWE, Warszawa.

MEIJERINK G., ROZA P. 2007: *The Role of Agriculture in Development. Markets, Chains and Sustainable Development Strategy and Policy Paper, No 5*, Wageningen, Stichting DLO.

Pocketbook on the enlargement countries. 2012 edition, Publications Office of the European Union, Luxembourg, 2012.

REMBISZ W. 2008: *Makro- i mikroekonomiczne podstawy równowagi wzrostu w sektorze rolno-spożywczym*, VIZJA PRESS & IT, Warszawa.

Rocznik statystyczny GUS, Warszawa 2011.

Rocznik statystyczny rolnictwa, GUS, Warszawa 2011.

Study on Employment, Growth, and Innovation In Rural Areas, ECORYS Nederland BV, Rotterdam 2010.

WOŚ A. 1996: *Agrobiznes: makroekonomika*, Wydawnictwo Key Text, Warszawa. *Eurostat Yearbook*, 2011.

Internetowe bazy danych:

Dynamika produktu krajowego brutto (ceny stałe), http://www.stat.gov.pl/gus/5840_11293_PLK_HTML.htm, data dostępu: 30.10.2011.

LABORSTA. Database on labour statistics, <http://laborsta.ilo.org>, data dostępu: 30.10.2012.

National Accounts by 10 branches – aggregates at current prices [nama_nace10_c], <http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/submitViewTableAction.do>, data dostępu: 30.10.2012.

Number of enterprises, persons employed and turnover in the manufacturing of food-stuffs [food_act5], http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=food_act5&lang=en, data dostępu: 30.10.2012.

Pracujący według rodzajów działalności na podstawie klasyfikacji ISIC, http://www.stat.gov.pl/gus/5840_11219_plk_html.htm, data dostępu: 30.10.2012.

Retail sales of foodstuffs [food_pd_sale1], http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=food_pd_sale1&lang=en, data dostępu: 30.10.2012.

Wartość dodana brutto według rodzajów działalności (ceny bieżące), http://www.stat.gov.pl/gus/5840_11293_PLK_HTML.htm, data dostępu: 30.10.2012.

The Role of Agriculture and Food Processing Industry in the Economies of European Union's New Member States

Abstract

As countries develop, agriculture becomes less important part of their economies. Low food demand is one of important barriers to the development of the agriculture. However, this barrier can be overcome by food processing, resulting in more diversified food offer on the market. Analyses presented in this paper reveal, that in the countries that accessed EU in 2004 one can observe decline of the importance of agriculture. However, hypothesis concerning rise of the importance of food processing cannot be confirmed.

Zmiany w wyposażeniu gospodarstw domowych w dobra trwałego użytku w okresie kryzysu

Wstęp

W celu oceny struktury konsumpcji gospodarstw domowych podstawowe znaczenie, oprócz osiąganego dochodu przez poszczególnych jego członków, mają warunki mieszkaniowe oraz wyposażenie w dobra trwałego użytku. Wywierają one bezpośredni wpływ na indywidualne postawy i zachowania konsumentów, a także w istotny sposób wpływają na zachowania rynkowe gospodarstw domowych, bez względu na relacje do sytuacji obiektywnej.

Kluczową cechą preferencji konsumpcyjnych gospodarstw domowych, a w efekcie i modelu konsumpcji, jest wyposażenie w dobra trwałego użytku, które tworzą tzw. infrastrukturę domową. Są one gromadzone i konsumowane w długim okresie, stanowiąc część trwałego majątku konsumpcyjnego. Ponadto, świadczą o zamożności gospodarstwa domowego, zapewniają komfort życia i w pewnym stopniu niwelują wpływ okresowego obniżenia bieżących dochodów na stopień zaspokojenia potrzeb każdego z członków gospodarstwa. Stan posiadania gospodarstw domowych, będący swojego rodzaju wyznacznikiem dobrobytu społecznego, rzutuje w istotny sposób na zachowania nabywcze konsumentów. Generalnie, im wyższy stopień wyposażenia w dobra trwałego użytku, tym większa swoboda gospodarowania bieżącymi dochodami i tym wyższa średnia ocena poziomu życia. Ponadto, w literaturze przedmiotu coraz częściej zwraca się uwagę na to, że współczesne mieszkania/domy, dzięki wyposażeniu w dobra trwałego użytku, zaczynają spełniać wiele nowych funkcji społecznych, a mianowicie zaczynają, zdaniem kanadyjskiego socjologa kultury Gillesa Pronovosta, pełnić funkcje „miejsc konsumpcji sztuki”, będących swoistą namiastką kin, teatrów, operetek, oper i filharmonii, a także miejsc z zakresu szeroko pojmowanej edukacji i rekreacji fizycznej [Pronovost 2007, s. 58]. Spełnianie tych wszystkich funkcji w obrębie mieszkania jest możliwe dzięki posiadanemu sprzętowi informacyjno-rozrywkowemu oraz szybkiemu rozwojowi i upowszechnieniu elektronicznych środków przekazu kulturowego, takich jak: telewizja satelitarna

i kablowa, radio czy Internet. W ten sposób mieszkanie zaczyna w pewnym stopniu wyręczać niektóre instytucje społeczne, przyczyniając się tym samym do zmniejszenia przestrzeni życiowej współczesnego konsumenta, co z kolei rzutuje na jego zachowania nabywcze [Zalega 2012a, 105–106].

Dobra trwałego użytku pełnią trzy podstawowe funkcje: użytkową, wymienną i symboliczną. Funkcje użytkowe dóbr trwałego użytku służą bezpośrednio do zaspokojenia określonych potrzeb lub są środkiem umożliwiającym pośrednio zaspokojenie odczuwanych potrzeb. Z kolei funkcje wymienne dóbr trwałego użytku posiadają pewną wymienną wartość, np. w okresie niedoborów towarów na rynku służą jako przedmioty procesu wymiany lub stają się lokatą posiadanych nadwyżek pieniędzy. Funkcja symboliczna polega zaś na tym, że niektóre dobra ze względu na swój walor rzadkości i oznaki zamożności stały się wymiarem dystynkcji społecznych, np. posiadanie domu w ekskluzywnej części miasta, różnego rodzaju urządzenia, w których zastosowano nowe technologie informatyczne itd. Obecnie większość dóbr utraciła funkcję symboliczną i częściowo funkcję wymienną [Zalega 2007]. W sytuacji powszechnej dostępności dóbr trwałego użytku na rynku, dobra te w większości nie posiadają waloru rzadkości i oznak zamożności. Wyjątek stanowią dobra trwałego użytku zaliczane do tzw. dóbr veblenowskich, czyli dóbr, które związane są z konsumpcją ostentacyjną, występującą najczęściej w gospodarstwach domowych wysokodochodowych i tych, które zaliczane są do tzw. elit ekonomicznych.

Podstawą zachowań konsumpcyjnych we współczesnych społeczeństwach jest zarówno olbrzymia zmienność sposobu zaspokajania potrzeb, jak i ich unifikacja. W ujęciu przyczynowo-skutkowym przemiany strukturalne jakie można dostrzec w sferze konsumpcji i samej hierarchizacji potrzeb są konsekwencją permanentnych zmian zachodzących w społeczeństwie pod wpływem postępu technicznego, postępującego procesu globalizacji, a także bardzo szybkiego upowszechnienia się Internetu. Błyskawiczny rozwój Internetu tworzy nowe otoczenie komunikacyjne w skali mikro- i makrosoczeźności, jak też w relacjach międzyludzkich, przyczyniając się w ten sposób do pojawiania się nowych potrzeb, a także wpływając na decyzje konsumentów w dziedzinie podejmowania decyzji konsumpcyjnych [Zalega 2010, s. 178].

Rzówój technologii, który jest naturalną konsekwencją postępu technicznego sprawia, że dostarczane są społeczeństwu nowe oraz bardziej zmodyfikowane dobra i usługi, które służą zaspokojeniu potrzeb w sposób skuteczniejszy, a także pozwalają na kreowanie nowych. Odnosi się to głównie do urządzeń tzw. nowej generacji.

Kryzys finansowo-ekonomiczny niewątpliwie wpływa na zakup przez gospodarstwa domowe dóbr trwałego użytku, zwłaszcza w długim horyzoncie

czasowym. W okresie kryzysu zwiększa się zagrożenie utraty pracy lub osiągnięcia niższych dochodów, co z kolei wpływa bezpośrednio na poczucie stabilności ekonomicznej konsumentów. Ma to swoje bezpośrednie przełożenie w zachowaniach nabywczych gospodarstw domowych na rynku dóbr i usług. Modyfikacja zachowań konsumpcyjnych gospodarstw domowych w okresie kryzysu spowodowana jest w głównej mierze pogorszeniem się nastrojów konsumpcyjnych, zmniejszeniem poczucia stabilności, i w konsekwencji mniej optymistycznym nastawieniem do przyszłości. W rezultacie maleje zainteresowanie zakupem dóbr droższych, w tym dóbr trwałych, których zakup wymaga często zaciągnięcia przez gospodarstwa domowe kredytów konsumenckich. Z ekonomicznego punktu widzenia, gospodarstwa domowe dysponujące mniejszymi rozporządzalnymi dochodami w okresie kryzysu, z powodów czysto finansowych bądź psychologicznych (np. poczucie mniejszej stabilności, wzrost niepewności itp.) będą z jednej strony – przenosiły w czasie część swoich decyzji o zakupie produktów zaspokajających potrzeby dalsze, z drugiej zaś – będą przez pewien czas wykazywać daleko idącą ostrożność w zwiększaniu popytu konsumpcyjnego, koncentrując się na odbudowie zmniejszonych w okresie kryzysu oszczędności.

Należy jednak pamiętać o tym, że na zakup dóbr trwałego użytku (i to niezależnie od koniunktury gospodarczej), wpływa wiele determinant, m.in. sytuacja mieszkaniowa rodziny, miejsce zamieszkania czy stan wyposażenia mieszkania w dobra trwałego użytku. Dlatego też poznanie owych czynników ma niewątpliwie kluczowe znaczenie dla wyjaśnienia logiki postępowania konsumentów na rynku dóbr trwałego użytku w okresie kryzysu, a także uzyskania odpowiedzi na pytanie, w jaki sposób spowolnienie tempa wzrostu gospodarczego rzutuje na decyzje gospodarstw domowych w zakresie ich zakupu.

Artykuł koncentruje się na wyposażeniu w dobra trwałego użytku polskich gospodarstw domowych w okresie kryzysu. Kluczowym celem artykułu jest ukazanie wyposażenia w dobra trwałego użytku i okresu jego eksploatacji, poziomu zaspokojenia potrzeb w tym zakresie oraz zmian w wyposażeniu w dobra trwałego użytku w okresie kryzysu.

Tekst rozpoczyna krótka analiza roli dóbr trwałego użytku w prawidłowym funkcjonowaniu współczesnego człowieka. Struktura artykułu jest następująca: po omówieniu metodologii i założeń badania, przedstawiono wyposażenie ankietowanych gospodarstw domowych w zmechanizowany sprzęt gospodarczy, sprzęt informacyjno-rozrywkowy oraz sprzęt mobilny. W dalszej części artykułu skoncentrowano się na okresie eksploatacji posiadanych dóbr trwałego użytku przez badane gospodarstwa, poziomie zaspokajania potrzeb w tym zakresie oraz na zmianach wyposażenia w dobra trwałego użytku. Podsumowanie rozważań i wnioski kończą niniejszy artykuł.

Metodologia badań

W celu określenia zależności zachodzącej między kryzysem a konsumpcją i jej strukturą, przeprowadzono badania bezpośrednie. Sama organizacja badań bezpośrednich konsumpcji była związana z precyzyjnym określeniem podmiotu, jak i miejsca przeprowadzenia badań. Podjęcie właściwych decyzji w tym zakresie jest niezwykle istotne, gdyż z dużym prawdopodobieństwem gwarantuje, że wynik przeprowadzonego badania będzie mógł stanowić podstawę do sformułowania niezafałszowanych i rzetelnych wniosków dotyczących zarówno sytuacji materialnej, jak i struktury konsumpcji oraz zmian w wydatkach konsumpcyjnych gospodarstw domowych.

W artykule, z uwagi na ograniczone ramy opracowania i jego temat, skoncentrowano się wyłącznie na przeanalizowaniu wyposażenia gospodarstw domowych w wybrane dobra trwałego użytku. Podsumowanie rozważań i ważniejsze wnioski kończą artykuł.

W celu zebrania pełnych i aktualnych informacji na temat sytuacji materialnej, struktury konsumpcji oraz zachowań nabywczych gospodarstw domowych, w badaniu bezpośrednim zastosowano metodę wywiadu kwestionariuszowego. Metoda ta okazała się pomocna zarówno w opisie występujących zjawisk, jak i sprawdzeniu występowania określonych relacji między nimi a świadomością badanych. Dzięki jej zastosowaniu uzyskano wiele cennych informacji na temat różnych aspektów zachowań konsumentów na rynku, a zwłaszcza na temat motywów ich postępowania, opinii i postaw. Udało się w ten sposób m.in. wyjaśnić charakter działań podejmowanych przez ankietowanych w celu poprawy warunków materialnych, a także determinanty, które doprowadziły do zmian w strukturze wydatków konsumpcyjnych – zwłaszcza zmian w spożyciu żywności.

Przed przystąpieniem do badań zasadniczych przeprowadzono badania próbne na zbiorowości 25 gospodarstw domowych. Ten pilotażowy wywiad kwestionariuszowy miał na celu sprawdzenie doboru i komunikatywności pytań zamieszczonych w kwestionariuszu ankietowym oraz prawidłowości układu ankiety. W efekcie tych badań dokonano poprawek w układzie kwestionariusza, rezygnując z niektórych pytań i wprowadzając w ich miejsce nowe, a także modyfikując niektóre z nich. Należy również wspomnieć i o tym, że przy konstrukcji kwestionariusza wywiadu wykorzystano wypróbowane techniki stosowane powszechnie w badaniach rynkowych i marketingowych.

Z uwagi na niewyczerpujący charakter badań, niezbędne było dobranie próby. W tym celu w pracy wykorzystano często stosowaną w badaniach socjologicznych metodę doboru celowo-kwotowego (tj. płeć, wiek, poziom wykształcenia), w której zakłada się, że próba jest reprezentatywna dla całej populacji tylko

wtedy, gdy struktura próby z punktu widzenia kluczowych cech jest identyczna ze strukturą badanej zbiorowości.

Przyjętymi w badaniu cechami, oprócz demograficzno-społecznych, takich jak: płeć, wiek, wykształcenie, czy liczba osób w gospodarstwie domowym, było również miejsce zamieszkania. Materiał empiryczny zawarty w pracy pochodzi z badań bezpośrednich przeprowadzonych w formie kwestionariusza ankietowego na próbie 1896 gospodarstw domowych w okresie od czerwca do września 2011 r. w dziesięciu największych miastach Polski. Zgodnie z przyjętymi założeniami badawczymi w próbie znalazły się osoby powyżej 18. roku życia, które posiadały samodzielność finansową i podejmowały decyzje nabywcze na rynku produktów żywnościowych i nieżywnościowych. Należy zaznaczyć, że respondenci byli traktowani jako przedstawiciele gospodarstw domowych, występując w ich imieniu. Pomiaru, oprócz autora badań, dokonała przeszkolona w tym celu grupa studentów z Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego i Akademii Leona Koźmińskiego w Warszawie. Badania zostały w całości sfinansowane przez Wydział Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego.

Podstawowym celem zaprojektowanych i przeprowadzonych badań empirycznych było uchwycenie struktury konsumpcji oraz specyfiki zachowań nabywczych gospodarstw domowych w okresie II fali kryzysu, a także analiza i ocena zmiany w sferze zaspokajania potrzeb konsumpcyjnych, z uwzględnieniem źródeł gromadzenia środków pieniężnych na finansowanie konsumpcji.

Charakterystyka badanej zbiorowości

W badaniach uczestniczyło 54,8% kobiet i 45,2% mężczyzn. Rozkład badanych według płci i wieku był zgodny z rozkładem populacji generalnej. Ważną zmienną przy badaniu konsumpcji ma miejsce zamieszkania. W próbie respondentów, zgodnie z przyjętymi założeniami badawczymi, znalazły się osoby zamieszkujące największe miasta Polski: Warszawę, Kraków, Łódź, Poznań, Wrocław, Szczecin, Gdańsk, Katowice, Lublin i Białystok. Każde miasto reprezentowało 188–190 osób, stanowiąc ok. 10% badanej populacji.

W badaniu zadano respondentom pytanie o poziom wykształcenia. W kwestionariuszu wywiadu przedstawiono cztery kategorie wykształcenia: podstawowe, zasadnicze zawodowe, średnie i wyższe. Najsilniej reprezentowane były osoby z wykształceniem średnim, ponieważ co drugi ankietowany legitymował się właśnie tym poziomem wykształcenia. Co piąty ankietowany uzyskał wykształcenie wyższe. W badanej próbie najmniejszą grupę stanowiły osoby z wykształceniem podstawowym (13,6%) oraz zasadniczym zawodowym (15,3%).

Warto także zwrócić uwagę na to, że ponad 4/5 respondentów było aktywnych zawodowo. Nie pracowało natomiast szesnastu na stu badanych. Proporcja aktywnych i biernych zawodowo w badanej populacji jest zbliżona do tej, która odnosi się do krajowego rynku pracy.

Blisko 2/5 badanych stanowiły osoby będące reprezentantami dwuosobowych gospodarstw domowych, natomiast co trzeci ankietowany reprezentował gospodarstwo trzyosobowe. Z kolei co piąty respondent pochodził z czteroosobowego gospodarstwa domowego, a jedynie jeden na 49 ankietowanych był przedstawicielem jednoosobowych gospodarstw domowych.

Wśród badanych 40,6% nie miało na utrzymaniu dzieci, 32,1% miało jedno dziecko, a 22,5% ankietowanych – dwoje dzieci. Zaledwie co dwudziesty respondent reprezentował gospodarstwa domowe wielodzietne.

Prawie połowa respondentów określiła swoją sytuację ekonomiczną jako dobrą, zaś co trzeci ankietowany jako złą. Prawie co dziesiąty respondent określił swój status ekonomiczny jako bardzo dobry, natomiast co dwudziesty ankietowany jako bardzo zły.

Największą grupę wśród respondentów stanowiły osoby, których miesięczne dochody per capita mieściły się w przedziale 2001,00–3000,00 zł. Prawie dla co trzeciego ankietowanego miesięczny dochód na 1 osobę w gospodarstwie nie przekraczał 2000,00 zł. Dla co dziesiątego ankietowanego dochód mieścił się w przedziale od 3001,00 do 4000,00 zł miesięcznie na 1 osobę w gospodarstwie domowym. Najmniejszą grupę wśród respondentów stanowiły gospodarstwa, w których dochód per capita wyniósł powyżej 5000,00 zł miesięcznie.

Wyposażenie gospodarstw domowych w niektóre dobra trwałego użytku

Gospodarstwa domowe należące do określonej grupy społeczno-ekonomicznej często podkreślają swój stan posiadania, chcąc w ten sposób zbliżyć się do pewnego wzorca kształtowanego pod wpływem mody, upodobań, zwyczajów, pozycji itp. Zachowania takie stają się często czynnikiem zmieniającym zachowania konsumpcyjne społeczeństwa, unowocześniającym strukturę konsumpcji oraz strukturę wyposażenia gospodarstw domowych w dobra trwałego użytkowania [Słaby 2006, s. 90]. Ponadto, zasoby domowych dóbr trwałego użytku wraz z mieszkaniem warunkują szeroki zakres codziennych zachowań konsumpcyjnych wszystkich członków gospodarstw domowych składających się na wewnętrzną działalność gospodarstwa. Determinują również rozmiary czasu wolnego i sposób jego gospodarowania [Zalega 2011, s. 183].

Niezależnie od obiektywnych korzyści, znaczna część dóbr trwałego użytkowania znajdujących się w posiadaniu gospodarstwa domowego zaspokaja potrzeby wyższego rzędu i jako takie charakteryzują standard życiowy ludności oraz stanowią wykładnik nowoczesności. Zdarza się też często, chociaż nie zawsze słusznie, że traktowane są one jako symbol prestiżu społecznego, nowej kultury materialnej i nowego stylu życia [Gutkowska, Ozimek i Laskowski 2001, s. 103].

Biorąc pod uwagę rodzaj zaspokajanych potrzeb gospodarstwa domowego i poszczególnych jego członków, dobra trwałego użytku dzieli na trzy podstawowe grupy [Sikorska 1988; Zalega 2012a]:

- zmechanizowany sprzęt gospodarczy, czyli dobra bezpośrednio służące gospodarstwu domowemu, związane z potrzebą mechanizacji czynności domowych (np. przygotowanie i przechowywanie produktów żywnościowych – Kuchenki, roboty kuchenne, chłodziarki, zamrażarki) oraz utrzymania czystości w mieszkaniu, prania i konserwacji odzieży (np. pralki automatyczne i wirnikowe, zmywarki, prasownice, roboty kuchenne, maszyny do szycia i inne);
- sprzęt informacyjno-rozrywkowy, czyli elektroniczny sprzęt powszechnego użytku, zaspokajający różnorodne potrzeby związane z domową rozrywką, wypoczynkiem lub nauką, który służy bezpośredniemu zaspokojeniu indywidualnych potrzeb członków gospodarstwa domowego, tj. telewizory, magnetowidy, odbiorniki radiowe, kamery wideo, komputery osobiste i inne;
- dobra związane z mobilnością, zaspokajające potrzeby w zakresie przemieszczania się, tj. rowery, motocykle, samochody.

W celu zdiagnozowania sytuacji w zakresie wyposażenia gospodarstw domowych w sprzęt ułatwiający wykonywanie różnych czynności wykorzystuje się trójstopniową skalę nasycenia:

- wysoki stopień nasycenia, który występuje w sytuacji, gdy dany sprzęt posiada ponad 80% gospodarstw domowych;
- średni stopień nasycenia, który występuje wówczas, gdy dany sprzęt posiada od 50 do 80% gospodarstw domowych;
- niski stopień nasycenia, z którym mamy do czynienia wówczas, gdy dany sprzęt posiada mniej niż 50% populacji.

Powszechnie wykorzystywanymi identyfikatorami stopnia zaspokojenia potrzeb w zakresie dóbr trwałego użytku są: poziom i struktura wydatków z dochodów osobistych gospodarstw domowych oraz stan posiadania dóbr trwałego użytku. Wydatki na dobra i usługi konsumpcyjne określają finalną fazę zaspokojenia potrzeb w określonych warunkach wyboru na rynku. W przypadku dóbr trwałego użytku informują o realizacji bieżących zakupów dóbr i usług [Zalega

2008b, s. 186]. Poprzez analizę struktury wydatków można określić miejsce dóbr trwałego użytku w procesie zaspokajania potrzeb.

Należy jednak mieć na uwadze, że stopień wyposażenia gospodarstw domowych w dobra trwałego użytku jest ściśle skorelowany z czynnikami społeczno-ekonomicznymi (tj. wiekiem, płcią, wykształceniem, cyklem życia rodziny, rodzajem mieszkania) oraz pozaekonomicznymi, takimi jak: gusty, preferencje, naśladownictwo, zróżnicowane upodobania i inne.

W świetle danych uzyskanych z przeprowadzonych badań można stwierdzić, że w okresie kryzysu finansowo-ekonomicznego wyposażenie gospodarstw domowych w dobra trwałego użytku przez prawie co ósmego respondenta zostało określone jako bardzo dobre, co trzeci ankietowany ocenił je jako dobre. Stopień wyposażenia w przedmioty trwałego użytku przez co piątego badanego określony został jako zły, zaś przez co dziesiątego jako bardzo zły. Co czwarty respondent ocenił wyposażenie swojego mieszkania w dobra trwałego użytku na poziomie średnim.

W każdym gospodarstwie domowym istotną rolę odgrywa sprzęt związany z usprawnieniem i mechanizacją prac domowych.

Badania budżetów gospodarstw domowych wskazują, że stan posiadania zmechanizowanego sprzętu oraz stopień ich upowszechnienia był zróżnicowany. Wśród zmechanizowanego sprzętu gospodarczego wysoki stopień nasycenia dotyczył odkurzaczy elektrycznych (97,6% wskazań), pralek automatycznych (94,5%) i chłodziarek (95,8%), a średni stopień nasycenia – robotów kuchennych (56,3%) i kuchenek mikrofalowych (54,8%). Spośród badanego sprzętu zmechanizowanego do najrzadziej występujących w gospodarstwach domowych zaliczyć należy zmywarkę do naczyń (13,5%) oraz kuchenkę elektryczną z płytą ceramiczną (10,4%).

Oprócz zmechanizowanego sprzętu gospodarczego ważną rolę w gospodarstwie domowym odgrywa także sprzęt związany z rozrywką i wypoczynkiem w domu (tzw. sprzęt informacyjno-rozrywkowy) oraz sprzęt związany z przemieszczaniem się, komunikacją indywidualną (tzw. sprzęt mobilny).

Analiza stanu posiadania poszczególnych sprzętów informacyjno-rozrywkowych wskazuje na niższy stopień ich upowszechnienia niż zmechanizowanych sprzętów gospodarczych.

O wysokim poziomie nasycenia można mówić tylko w odniesieniu do odbiorników telewizyjnych (98,3% wskazań) i telefonów komórkowych (90,2% wskazań). Wśród posiadaczy odbiorników telewizyjnych prawie co trzeci ankietowany posiadał telewizor LCD lub plazmę. Średni poziom nasycenia można odnotować w przypadku telefonów stacjonarnych (67,1%), komputerów osobistych (64,5%), odtwarzaczy DVD (57,7%), odbiorników radiofonicznych (51,7%), radiomagnetofonów (45,9%), urządzeń do odbioru telewizji satelitarnej

(63,6%), zestawów do odbioru, rejestracji i odtwarzania dźwięku (44,0%) i drukarek (41,7%). Na poziomie niskim badane gospodarstwa domowe wyposażone były w magnetowidy (odtwarzacze) (26,1%), cyfrowe aparaty fotograficzne (16,9%), odtwarzacze płyt kompaktowych (15,1%), kina domowe (14,8%), wieże stereofoniczne (3,7%) i kamery wideo (9,1%).

Przełom XX i XXI wieku to pojawienie się i stopniowe upowszechnianie wśród gospodarstw domowych takich dóbr i usług, jak: komputer osobisty, telefon komórkowy czy Internet. W początkowym okresie lat 90. XX wieku komputery były dobrem stosunkowo drogim dla wielu indywidualnych użytkowników, korzystanie z komputera wymagało zaś określonych umiejętności. Stąd też wyposażenie gospodarstw domowych w komputer z dostępem do Internetu było w tym okresie śladowe. W ciągu niespełna dwóch dekad wzrosła użyteczność komputera i jego popularność, a także rozwinęło się przyjazne oprogramowanie użytkowe. W efekcie komputer (zwłaszcza przenośny) stał się dla wielu gospodarstw domowych podstawowym narzędziem usprawniającym nie tylko naukę i pracę czy komunikację, ale ułatwiającym znalezienie samej pracy, także dzięki usługom internetowym. Wszystko to spowodowało, że nastąpiła znaczna poprawa wyposażenia gospodarstw domowych w komputery osobiste (laptopy), ponieważ 64,5% ankietowanych gospodarstw domowych posiada komputer osobisty. Należy jednak pamiętać o tym, że posiadanie komputera jest ściśle skorelowane z osiąganym dochodem i zamożnością gospodarstwa domowego. Również usługa internetowa w przeciągu ostatnich lat stała się dostępna na szerszą skalę, czego konsekwencją jest dostrzegalny wzrost wyposażenia gospodarstw domowych w komputery z dostępem do Internetu. Z przeprowadzonych badań wynika, że dostęp do Internetu posiadał co drugi ankietowany.

Należy również pamiętać i o tym, że w dzisiejszych czasach odbiornik TV to nie tylko programy telewizyjne, ale także baza zdjęć i filmów oraz realna alternatywa dla komputera (zwłaszcza stacjonarnego). Zjawisko to będzie nabierało na sile w najbliższej przyszłości, wraz z upowszechnieniem się zaawansowanych technologicznie telewizorów określanych mianem OLED (*Organic Light-Emitting Diode*), nazywanych przez znawców tematu inteligentnymi telewizorami (bez pilota i z Internetem) i „zabójcami LCD i plazmy”. Telewizory te posiadają grubość ekranu nieprzekraczającą 4 mm oraz 4-kolorowe piksele mające za zadanie poprawić jakość wyświetlanego obrazu, a także dające niemal nieograniczony kąt widzenia. Ponadto, telewizory OLED oferują nieskończony współczynnik kontrastu oraz szybkość odświeżania na poziomie 0,02 milisekundy (czyli niemal 100 razy szybciej niż w telewizorach LCD) [Zalega 2012b].

Dobrem, którego popularność permanentnie wzrasta we współczesnym świecie, w tempie zbliżonym do Internetu, i podobnie wpływającym na styl życia ludzi, jest telefon komórkowy. Znalazło to swoje odbicie w poprawie wyposażenia

gospodarstw domowych w to dobro i to na przestrzeni kilku lat. W kontekście przeprowadzonych badań można wnioskować, że telefon komórkowy posiadało aż 90,2% ankietowanych.

Analizując grupę dóbr trwałego użytku związaną z zaspokojeniem potrzeb w zakresie przemieszczania się, można zaobserwować wysoki stopień nasyce-
nia w rowery. Posiadało je 71,4% ankietowanych (tab. 1). Ankietowane gospo-
darstwa domowe w mniejszym stopniu dysponowały samochodami osobowymi (60,1% wskazań) i pojazdami jednośladowymi (motocykle, skutery, motorowe-
ry) (4,9% wskazań).

Tabela 1

Wyposażenie badanych gospodarstw domowych w mobilne dobra trwałego użytku i po-
ziom zaspokojenia potrzeb w ankietowanych gospodarstwach domowych w zakresie wy-
branych dóbr trwałego użytku [% wskazań]

Rodzaj asortymentu	Poziom zaspokojenia potrzeb		
	całkowicie zaspokojone	średnio zaspokojone	niezaspokojone
Odbiornik radiowy	85,6	14,4	–
Odbiornik telewizyjny	81,7	16,2	2,1
Urządzenie do odbioru TV satelitarnej/ /kablówka	71,3	24,1	4,6
Odtwarzacz płyt kompaktowych	66,9	30,8	2,3
Zestaw do kina domowego	55,7	35,3	9,0
Odtwarzacz MP3	54,9	33,2	11,9
Odtwarzacz płyt kompaktowych	57,3	31,1	11,6
Odtwarzacz DVD	62,4	27,6	10,0
Cyfrowy aparat fotograficzny	51,7	24,8	23,5
Kamera wideo	43,1	36,1	20,8
Komputer osobisty	58,3	31,6	10,1
Drukarka	57,9	31,3	10,8
Telefon komórkowy	92,0	6,9	1,1
Pralka	86,1	9,9	4,0
Chłodziarka lub zamrażarka	91,2	4,2	4,6
Zmywarka do naczyń	31,0	47,3	21,7
Kuchenka mikrofalowa	62,6	21,4	16,0
Kuchenka elektryczna z płytą cera- miczną	30,1	48,7	21,2
Robot kuchenny	63,1	26,8	10,1
Odkurzacz elektryczny	91,2	7,2	1,6
Rower (bez dziecięcego)	83,3	11,5	5,2
Motocykl, skuter, motorower	33,6	25,0	41,4
Samochód osobowy	51,2	23,6	25,2

Źródło: Badania własne.

Z przeprowadzonych badań wynika, że wyposażenie gospodarstw domowych w dobra trwałego użytku ulega istotnej poprawie ilościowej i jakościowej, a co za tym idzie, unowocześnieniu struktury posiadanych zasobów. Praktycznie wyszedł z użytku telewizor czarno-biały, odbiornik radiowy monofoniczny, magnetofon czy gramofon i maszyny do pisania. W ich miejscu pojawiły się i szybko zostały zaakceptowane nowe dobra. Szczególnie dużo nowości pojawiło się w dziedzinie teleinformatyki, dotyczy to zwłaszcza urządzeń do odbioru telewizji satelitarnej i kablowej, sprzętu hi-fi, komputerów osobistych, drukarek, Internetu czy telefonów komórkowych. Należy w tym miejscu zaznaczyć, że brak niektórych dóbr trwałego użytku w gospodarstwach domowych może wynikać nie z braku możliwości finansowych, lecz z niechęci ich posiadania.

Poziom zaspokojenia potrzeb w zakresie dóbr trwałego użytku

Zaspokojenie potrzeb w zakresie dóbr trwałego użytku jest silnie skorelowane z poziomem zamożności gospodarstw domowych. Dobra trwałego użytku będące w posiadaniu ankietowanych gospodarstw domowych w różnym stopniu zaspokajały ich potrzeby (tab. 1).

Z przeprowadzonych badań wynika, że ponad 3/5 badanych gospodarstw domowych oceniła, że ma całkowicie zaspokojone potrzeby w zakresie dóbr trwałego użytku, ok. 24% średnio oceniło poziom zaspokojonych potrzeb w tym zakresie, pozostali zaś uznali, że są one niezaspokojone.

W kontekście uzyskanych wyników można stwierdzić, że ankietowane gospodarstwa domowe są coraz lepiej wyposażone zarówno w sprzęt zmechanizowany, informacyjno-rozrywkowy, jak i sprzęty związane z mobilnością. Ma to swoje przełożenie na poziom zaspokojenia potrzeb w zakresie dóbr trwałego użytku. Należy jednak pamiętać o tym, że zarówno na stan wyposażenia gospodarstw domowych w dobra trwałego użytku oraz poziom zaspokojenia potrzeb w tym zakresie, oprócz względów finansowych, wpływ ma także:

- miejsce zamieszkania (gospodarstwa domowe z największych aglomeracji miejskich dysponują dobrami nowocześniejszymi),
- liczba osób w rodzinie (im mniejsza liczba osób w gospodarstwie, tym niższy stopień nasycenia w dobra trwałego użytkowania; nie dotyczy to jednak rodzin wielodzietnych),
- obecność dzieci w gospodarstwie domowym (obecność dzieci w rodzinie skorelowana jest m.in. z występowaniem nowocześniejszego sprzętu związanego z nauką lub rozrywką),

- poziom wykształcenia głowy rodziny (im wyższy poziom wykształcenia głowy rodziny, tym lepsze wyposażenie gospodarstw domowych w nowocześniejsze dobra trwałego użytku),
- wiek głowy gospodarstwa domowego (wraz ze wzrostem wieku głowy rodziny zmniejsza się odsetek gospodarstw wyposażonych w dobra nowoczesne),
- miejsce zamieszkania (w największych miastach gospodarstwa w większym stopniu wyposażone są w dobra nowocześniejsze).

Zmiany wyposażenia gospodarstw domowych w dobra trwałego użytku w okresie kryzysu

W okresie kryzysu finansowo-ekonomicznego częstemu zawirowaniu ulegają nastroje konsumentów, które mierzone są wskaźnikiem optymizmu konsumentów (WOK). W okresie czerwiec – wrzesień 2011 r., a zatem w okresie kiedy były przeprowadzane badania bezpośrednie wśród gospodarstw domowych w dziesięciu największych miastach Polski, miała miejsce niewielka poprawa w nastrojach polskich konsumentów. Po wcześniejszej długotrwałej tendencji spadkowej WOK, mierzony przez Ipsos, zaczął wzrastać. W czerwcu 2011 r. wzrost ten był niewielki, rzędu 1,4 punktu, w konsekwencji czego WOK ukształtował się na poziomie 83,8 punktów. Lipiec 2011 r. był kolejnym miesiącem, który przyniósł niewielką poprawę w nastrojach konsumentów. W miesiącu tym WOK osiągnął poziom 84,8 punktów, co dowodzi, że zmiana ta względem czerwca była nieznaczna i wyniosła zaledwie 1 punkt. Stosunkowo największą zmianę zanotował wskaźnik klimatu gospodarczego (WKG), który wzrósł o 1,7 punktu i osiągnął poziom 72 punktów. Należy również pamiętać o tym, że o 5 punktów procentowych wzrósł wśród konsumentów optymizm w zakresie oceny sytuacji gospodarczej kraju, co z kolei rzutowało na postępowanie gospodarstw domowych w dziedzinie podejmowania decyzji konsumpcyjnych. Skłonność do zakupów uległa kosmetycznemu wzrostowi (+0,5 punktu), uzyskując wynik 93,9 punktów. Jednocześnie wzrósł odsetek osób, które przewidywały, że w ciągu najbliższego roku uda im się odłożyć pieniądze. Sierpień i wrzesień to kolejne miesiące umiarkowanej poprawy w zakresie optymizmu wśród polskich konsumentów. WOK wzrósł o 1,4 punktu i osiągnął poziom 88,2 punktów. Należy pamiętać o tym, że motorem wzrostu WOK była coraz lepsza ocena sytuacji gospodarczej kraju. We wrześniu 2011 r. WKG zwiększył się o 5,5 punktu i osiągnął poziom 80,2 punktów. Nastąpiło to głównie za sprawą wzrostu udziału osób, które oczekiwały w ciągu roku poprawy sytuacji gospodarczej kraju.

Rosnące w trakcie przeprowadzanych badań WOK i WKG miały niewątpliwie wpływ na odpowiedzi respondentów w zakresie postrzegania przez nich

kryzysu finansowo-ekonomicznego i jego wpływu na podejmowane przez nich decyzje konsumpcyjne. Ponadto, opisane tendencje znalazły swoje odzwierciedlenie na rynku dóbr i usług. Ma to istotne znaczenie, ponieważ od października 2011 r. nastroje konsumpcyjne Polaków zdecydowanie pogorszyły się, WOK zaś spadł do poziomu z marca 2011 r., uzyskując najniższy od ponad dwóch lat poziom 77 punktów, natomiast WKG ukształtował się na poziomie 63,12 punktów.

Rynek dóbr trwałego użytkowania w Polsce monitorowany przez wskaźnik GfK *TEMAX*[®] w III kwartale 2011 r. zanotował stosunkowo dobry wynik finansowy. GfK *TEMAX*[®] Polska to wskaźnik opracowany przez GfK Retail and Technology do obserwacji trendów na rynkach elektroniki użytkowej i sprzętu AGD i jest publikacją międzynarodową. Bazując na wspomnianym raporcie, można wnioskować, że najlepszą sytuację odnotowano w sektorze sprzętu fotograficznego (ograniczony we wskaźniku GfK *TEMAX*[®] tylko do cyfrowych aparatów fotograficznych). Po raz pierwszy od dłuższego czasu sektor ten wykazał wzrost wartości sprzedaży w porównaniu do analogicznego okresu w 2010 r. [http://www.gfk.pl/public_relations/pressreleases/press_articles/006923/index.pl.html z dn. 10.03.2012]. Również rynek sprzętu RTV odnotował wzrost w porównaniu do III kwartału ubiegłego roku. Decyzje konsumentów o zakupach sprzętu RTV odnosiły się w tym okresie głównie do zakupu odbiorników LCD LED, plazm oraz wkraczającej na rynek technologii 3D. W niewielkim stopniu wzrastał popyt konsumentów na odtwarzacze wideo i kina domowe oparte na nowych technologiach Blu-Ray i 3D. Również rynek drobnych urządzeń AGD osiągnął na tle innych sektorów całkiem dobry wynik finansowy. Miał miejsce wyraźny wzrost zakupów ekspresów do kawy, czajników i odkurzaczy (najważniejszej kategorii drobnego AGD).

Obserwując wskaźniki GfK *TEMAX*[®] w zakresie rynku dóbr trwałego użytkowania w Polsce, można stwierdzić, że w 2011 r. miała miejsce poprawa w zakresie wyposażenia gospodarstw domowych w te dobra. Odnosi się to głównie do takiego rodzaju sprzętu, jak: telewizory LCD LED, odtwarzacze MP3, komputery/laptopy z dostępem do Internetu, drukarki, cyfrowe aparaty fotograficzne, telefony komórkowe, kuchenki mikrofalowe i zmywarki do naczyń. Potwierdza to jednoznacznie informacje uzyskane z badań bezpośrednich.

Kryzys finansowo-ekonomiczny przejawiający się spowolnieniem tempa wzrostu gospodarczego poprzez oddziaływanie na sytuację materialną gospodarstw domowych wywołuje określone zachowania rynkowe wśród konsumentów. Zachowania nabywców mają charakter asekuracyjny i zmierzają do przystosowania się do nowych warunków otoczenia.

Na podstawie wyników badania można stwierdzić, że wśród respondentów z dziesięciu największych miast Polski dominującą postawą wobec kryzysu było ograniczenie wydatków na dobra trwałego użytku (tab. 2).

Tabela 2

Przejawy zachowań przystosowawczych w badanych gospodarstwach domowych w odniesieniu do wybranych dóbr trwałego użytku w okresie kryzysu [%]

Postępowanie konsumentów w okresie kryzysu	Zmechanizowany sprzęt gospodarczy	Sprzęt informacyjno-rozrywkowy	Sprzęt mobilny
Zakup nowego markowego sprzętu	12,5	20,2	19,7
Zakup nowego sprzętu gorszej marki	25,1	5,1	8,8
Zakup używanego markowego sprzętu	13,4	17,5	6,8
Zakup używanego sprzętu gorszej marki	9,6	15,9	5,4
Całkowita rezygnacja z domowego sprzętu	39,4	41,3	59,3

Źródło: Badania własne.

Pogorszenie sytuacji finansowej w ankietowanych gospodarstwach domowych spowodowane utratą dodatkowego bądź jedyne go źródła pracy sprawia na ogół, że na skutek kurczenia się dochodów, zmniejsza się wielkość i wartość dokonywanych zakupów, sami konsumenci spędzają zaś na zakupach mniej czasu. Nabywają często tańsze towary o niższej jakości oraz korzystają z większej liczby kanałów dystrybucji. Taki model gospodarowania środkami pieniężnymi w okresie kryzysu gospodarczego znalazł potwierdzenie w przeprowadzonych badaniach. Wynika z nich, że największą gotowość do rezygnacji z zakupu dóbr trwałego użytku wykazywali respondenci w odniesieniu do sprzętu mobilnego oraz informacyjno-rozrywkowego, najmniejszą zaś w odniesieniu do zmechanizowanego sprzętu gospodarczego. Aż 3/5 ankietowanych uznała, że jest skłonna zrezygnować z zakupu samochodu, motoroweru bądź roweru w okresie kryzysu i odłożyć tym samym decyzję o zakupie tych dóbr do czasu poprawienia się sytuacji finansowej rodziny. Z kolei 2/5 badanych była skłonna przesunąć w czasie zakup sprzętu informacyjno-rozrywkowego. Podobny procent odpowiedzi dotyczył odłożenia przez ankietowanych decyzji o zakupie zmechanizowanego sprzętu gospodarczego.

Z drugiej strony, co piąty badany jednak w dalszym ciągu dokonywał zakupu nowego markowego sprzętu informacyjno-rozrywkowego i mobilnego, a co ósmy – nowego zmechanizowanego sprzętu gospodarczego. Ankietowani, którzy deklarowali zakup nowego tańszego sprzętu lecz gorszej marki, w największym stopniu mieli na uwadze zakupy drobnego sprzętu AGD, w najmniejszym zaś – zakupy sprzętu informacyjno-rozrywkowego. Co czwarty ankietowany był zdania, że nie można oszczędzać na sprzęcie RTV (odnosi się to do zakupu odbiorników LCD LED, plazm, odtwarzaczy wideo i kin domowych opartych

na technologiach Blu-Ray i 3D). Wśród zachowań adaptacyjnych badanych gospodarstw domowych, w odniesieniu do zakupu dóbr trwałego użytku w okresie kryzysu, znalazły się także zakupy używanego sprzętu. Jednakże ta strategia przystosowawcza w okresie trudnych warunków finansowych odnosiła się głównie do zakupu sprzętu informacyjno-rozrywkowego oraz zmechanizowanego sprzętu gospodarczego.

Istotną sprawą jest także rozpoznanie, w jaki sposób kryzys finansowo-ekonomiczny wpłynął na zachowania konsumpcyjne gospodarstw domowych w zakresie zakupu dóbr trwałego użytku (tab. 3).

W kontekście uzyskanych wyników można wnioskować, że co ósmy ankietowany deklaruował, że wprowadził rzeczywiste zmiany w zakresie zakupu dóbr trwałego użytku, a co czwarty – tylko zmiany częściowe. Jedynie co trzeci respondent był zdania, że kryzys finansowo-ekonomiczny w żaden sposób nie wpłynął na zmiany jego zwyczajów konsumpcyjnych w odniesieniu do zakupu dóbr trwałego użytku. Najwyższy wśród badanych był udział osób niezdecydowanych (32,3%), które nie potrafiły udzielić jednoznacznej odpowiedzi na zadane pytanie, a także miały dość duże problemy z oceną swojego zachowania nabywczego na rynku dóbr trwałego użytku.

Z przeprowadzonych badań wynika, że najistotniejszym czynnikiem zmian adaptacyjnych badanych gospodarstw domowych w okresie kryzysu gospodarczego na rynku dóbr trwałego użytku był miesięczny dochód *per capita*. Im lepsze postrzeganie warunków materialnych i bardziej stabilne dochody ankietowanych, tym mniej przypadków wprowadzania zmian w zachowaniach związanych z zakupem dóbr trwałego użytku (współczynnik korelacji τ Kendalla = 0,267, $p \leq 0,01$).

Bardziej szczegółowych informacji na temat strategii postępowania respondentów na rynku dóbr trwałego użytku w okresie kryzysu finansowo-ekonomicznego prezentuje tabela 4.

Tabela 3

Wpływ kryzysu finansowo-ekonomicznego na zakup dóbr trwałego użytku w badanych gospodarstwach domowych [%]

Wyszczególnienie	Zmiana zwyczajów konsumpcyjnych na rynku dóbr trwałego użytku	
	Liczba respondentów (N = 1896)	Udział procentowy
Wprowadzono duże zmiany	237	12,5
Wprowadzono częściowe zmiany	470	24,8
Nie wprowadzono żadnych zmian	576	30,4
Trudno powiedzieć	613	32,3

Źródło: Badania własne.

Tabela 4

Strategie postępowania w badanych gospodarstwach domowych na rynku dóbr trwałego użytku w okresie kryzysu [%]

Postępowanie konsumentów w okresie kryzysu	Nigdy	Sporadycznie	Zawsze
Zakup nowego markowego sprzętu	10,4	31,9	57,7
Zakup nowego sprzętu gorszej marki	69,7	12,4	17,9
Zakup używanego markowego sprzętu	66,8	18,9	14,3
Zakup używanego sprzętu gorszej marki	86,3	10,1	3,6
Całkowita rezygnacja z domowego sprzętu	75,1	6,8	18,1

Źródło: Badania własne.

Analizując strategie zachowań badanych gospodarstw domowych na rynku dóbr i usług w okresie kryzysu, można dostrzec, że najczęściej podejmowanym przez respondentów działaniem był zakup nowego markowego sprzętu. Tę odpowiedź wskazało prawie 3/5 ankietowanych. Oznacza to, że badani konsumenci, mimo ograniczonych środków finansowych spowodowanych spowolnieniem tempa wzrostu gospodarczego, nie byli w stanie zrezygnować ze swoich stosunkowo wysokich oczekiwań względem jakości nabywanego sprzętu. Zakup nowego markowego sprzętu deklarowali głównie respondenci o wysokich i stabilnych dochodach (współczynnik korelacji τ Kendalla = 0,217, $p \leq 0,01$). Prawie co szósty respondent był zdania, że w okresie kryzysu dokonuje zakupu sprzętu o mniej znanej marce, a co za tym idzie tańszego, jednak nieustępującego jakością i parametrami technicznymi sprzętowi o znanej i rozpoznawalnej powszechnie marce. Z kolei co siódmy ankietowany twierdził, że ze względu na ograniczoność środków finansowych nabywa głównie używany sprzęt markowy (współczynnik korelacji τ Kendalla = -0,214, $p \leq 0,01$). Wśród tych, którzy wskazali ten wariant odpowiedzi 2/5 badanych deklarowała, że nigdy w ten sposób nie postępuje i nie kupuje używanego sprzętu. Jedynie co dziesiąty dokonywał sporadycznego zakupu używanego sprzętu i takie zachowanie konsumpcyjne odnosiło się przede wszystkim do sprzętu mobilnego (samochód, skuter) oraz sprzętu informacyjno-rozrywkowego (wieża stereofoniczna, odtwarzacz DVD). Takie postępowanie badanych można tłumaczyć chęcią posiadania sprzętu gwarantującego długoterminowe działanie.

Podsumowanie

Współczesny kryzys finansowo-ekonomiczny, który postrzegany jest jako efekt neoliberalnego kapitalizmu, ma znacznie szerszy zakres i konsekwencje niż można było oczekiwać w pierwszej jego fazie. Negatywny szok popytowy

charakterystyczny dla kryzysu rzutuje bezpośrednio na spadek globalnego popytu na produkty oraz zmniejszenie wolumenu produkcji w gospodarce. Spadek wielkości produkcji nie pozostaje jednak bez wpływu na rynek pracy, na którym zachodzą procesy przystosowawcze. Z kolei związek kryzysu finansowo-ekonomicznego i sytuacja na rynku pracy rzutują na sferę konsumpcji i zachowania nabywcze gospodarstw domowych, czyli wpływają na ich postępowanie na rynku w zakresie podejmowania decyzji konsumpcyjnych mających na celu zaspokojenie odczuwanych potrzeb.

Z przeprowadzonych badań wynika, że wyposażenie gospodarstw domowych w dobra trwałego użytku w okresie obecnego kryzysu uległo istotnej poprawie, zarówno ilościowej, jak i jakościowej. Ankietowane gospodarstwa domowe są coraz lepiej wyposażone zarówno w sprzęt zmechanizowany, informacyjno-rozrywkowy, jak i sprzęty związane z mobilnością. Ma to swoje przełożenie na poziom zaspokojenia potrzeb w zakresie dóbr trwałego użytku. Obecny kryzys wywołał jednak wśród ankietowanych gospodarstw domowych działania asekuracyjne, przejawiające się w ograniczeniu wydatków na zakup dóbr trwałego użytku.

Zaprezentowane wyniki badań pozwalają stwierdzić, że kryzys finansowo-ekonomiczny nie ma przełożenia na drastyczne ograniczenie zakupu dóbr trwałego użytku w ankietowanych gospodarstwach domowych. Potwierdzają to działania asekuracyjne, jakie zostały podjęte przez badane gospodarstwa domowe. Siła zmian w zachowaniach konsumentów wykazała ścisłą korelację z sytuacją ekonomiczną gospodarstw. Niewątpliwie słabsza w porównaniu z innymi krajami Unii Europejskiej reakcja polskiego społeczeństwa na konsekwencje wynikające z kryzysu finansowo-ekonomicznego wynika z niższego stopnia zadłużenia polskich konsumentów niż ma to miejsce w gospodarkach rozwiniętych oraz stosunkowo dużego zaufania do systemu bankowego. Należy również pamiętać i o tym, że w Polsce mamy do czynienia ze spowolnieniem gospodarczym, a nie recesją, co również wpływa na poziom wydatków konsumpcyjnych i zachowania nabywcze gospodarstw domowych.

Literatura

- GUTKOWSKA K., OZIMEK L., LASKOWSKI W. 2001: *Uwarunkowania konsumpcji w polskich gospodarstwach domowych*. Wydawnictwo SGGW, Warszawa.
- PRONOVOST G. 2007: *L'univers du temps libre et des valeurs chez les jeunes*. Presses de l'Universite du Quebec, Quebec.
- SIKORSKA J. 1988: *Konsumpcja: warunki, zróżnicowania, strategie*. IFiS PAN, Warszawa.
- SŁABY T. (red.) 2006: *Elity ekonomiczne w Polsce – ujęcie empiryczne*. Wydawnictwo SGH, Warszawa.
- ZAŁĘGA T. 2007: *Konsumpcja – podstawy teoretyczne*. Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania UW, Warszawa.

- ZALEGA T. 2008a: *Mikroekonomia. Wydanie 3*. Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania UW, Warszawa.
- ZALEGA T. 2008b: *Konsumpcja gospodarstw domowych o niepewnych dochodach*. Wydawnictwo Naukowe UW, Warszawa.
- ZALEGA T. 2009: *Modele zachowań konsumentów w teoriach ekonomicznych i marketingowych*. MBA nr 1(96), Wydawnictwo Akademii im. L. Koźmińskiego, Warszawa.
- ZALEGA T. 2010: *Uwarunkowania zaspokojenia potrzeb w zakresie mieszkania i jego wyposażenia w gospodarstwach domowych wysokodochodowych*. MBA nr 4(105), Wydawnictwo Akademii im. L. Koźmińskiego, Warszawa.
- ZALEGA T. 2011: *Mikroekonomia współczesna*. Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania UW, Warszawa.
- ZALEGA T. 2012a: *Konsumpcja. Determinanty, teorie i modele*. PWE, Warszawa.
- ZALEGA T. 2012b: *Konsumpcja w polskich gospodarstwach domowych w okresie kryzysu finansowo-ekonomicznego* (w druku). Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania UW, Warszawa.
- http://www.gfk.pl/public_relations/pressreleases/press_articles/006923/index.pl.html, data dostępu: 10.03.2012.

The Possession of Durable Goods in Polish Households in the Period of Crisis

Abstract

The article is an attempt at estimating the possession of durable goods in households facing financial and economic crisis. The data have been obtained from the field research conducted in ten largest Polish cities between June and September 2011. The sample consisted of 1896 respondents. To determine what durable goods are possessed by households faced by crisis, the availability of mechanical household appliances, infotainment and portable equipment is analysed. Then the article examines how long the equipment has been in use, the level of satisfaction of households' demand for durable goods and changes in their availability. The article closes with a summation and major conclusions.

Barbara Gołębiewska, Natalia Sobczak

Katedra Ekonomiki i Organizacji Przedsiębiorstw

Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Kierunki wykorzystania i opłacalność produkcji truskawek

Wstęp

Polska od wielu lat jest na świecie liderem w produkcji truskawek. W 2010 roku zajmowała drugie miejsce w Europie (po Hiszpanii) pod względem zbiorów. W ostatnich latach ze względu na zmiany opłacalności produkcji odmiany przemysłowe zastępowano odmianami deserowymi, których uprawa jest bardziej kosztowna, ale jednocześnie bardziej opłacalna. Uprawa truskawek w naszym kraju prowadzona jest głównie w małych, niewyspecjalizowanych gospodarstwach, które produkcję tego owocu traktują jako dodatkowe źródło dochodu [Analizy rynkowe 2000–2011].

Produkcja truskawek uzależniona jest od jej opłacalności. Poziom opłacalności jest jednak zróżnicowany w zależności od przeznaczenia produkcji (spożycie bezpośrednie lub przetwórstwo), jej intensywności, ceny zbytu czy wysokości plonów.

Cel i metoda badań

Celem opracowania jest określenie wykorzystania i ocena opłacalności produkcji truskawek, uprawianych do bezpośredniej konsumpcji w tradycyjnym terminie zbioru. Cele częściowe postawione w procesie badawczym to:

- określenie znaczenia gospodarczego truskawek w Polsce i na świecie,
- określenie kierunku wykorzystania truskawek w Polsce,
- ustalenie opłacalności produkcji i czynników ją kształtujących.

W celu pełnego zobrazowania analizowanego zjawiska informacje zostały zebrane dla lat 2001–2011. Przedstawiono także dane na temat powierzchni i zbiorów dla okresów wcześniejszych (od 1973 roku). Badania własne przeprowadzono w celowo dobranym gospodarstwie rolniczym, w którym od ponad 10 lat produkowane są truskawki. Gospodarstwo położone w gminie Czerniewice (gmina typowo rolnicza) w województwie łódzkim ma charakter rodzinny. Tradycja

przekazywania gospodarstwa z pokolenia na pokolenie trwa już od ponad 116 lat. W 1998 roku właściciel przejął je od ojca i prowadzi wraz z żoną i córką. Tradycją gospodarstwa była hodowla owiec z przeznaczeniem na produkcję wełny. Było to do niedawna główne i jedyne źródło utrzymania. Spadek zapotrzebowanie na ten surowiec zmusił rolnika do zmiany kierunku produkcji. W latach 2006–2011 głównym źródłem dochodu była produkcja truskawek. Na podstawie tych informacji stwierdzono, iż gospodarstwo spełnia kryteria umożliwiające analizę opłacalności i kierunków produkcji truskawek.

W pracy wykorzystano informacje pochodzące z wywiadów przeprowadzonych z właścicielem gospodarstwa i członkami jego rodziny, nieformalnych zapisów i ewidencji prowadzonych przez kierownika gospodarstwa na potrzeby bezpośredniego zarządzania, obserwacji uczestniczącej, literatury fachowej, danych wtórnych pochodzących z bazy FAO i GUS, informacji uzyskanych w punktach zaopatrzenia w nawozy i środki ochrony roślin. Okres w jakim zbierano dane obejmował lata 2006–2011. Monograficzna metoda badań umożliwiła zebranie niezbędnych informacji opisowych i danych liczbowych dotyczących:

- organizacji pracy,
- wykorzystywanej technologii,
- poziomu nawożenia i stosowanej ochrony roślin,
- wyników produkcyjnych plantacji,
- wyników ekonomicznych,
- cen środków do produkcji.

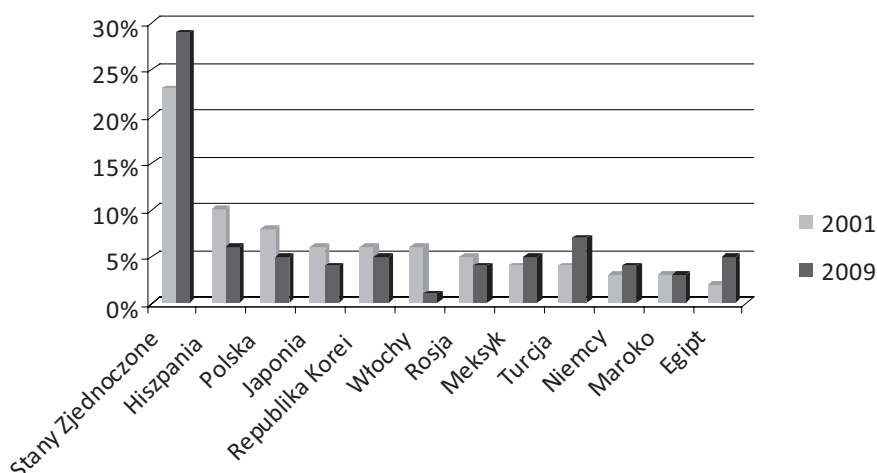
Do obliczeń przyjęto ceny materiałów obowiązujące w badanym okresie (lata 2006–2011) dla sadzonek oraz nawozów i środków ochrony roślin.

Światowa produkcja i plony truskawek

Truskawka jest rośliną uprawianą prawie we wszystkich krajach klimatu umiarkowanego, a także w chłodniejszych rejonach podzwrotnikowych. Główne obszary jej uprawy to półkula północna. W latach 1970–2010 nastąpiło wiele zmian w strukturze geograficznej powierzchni i produkcji truskawki. Wzrósł udział powierzchni upraw truskawek w Europie z 61 do 66%. Znacznie zmniejszył się obszar ich produkcji w Ameryce Północnej i Środkowej (z 27% w 1970 roku do 13% w 2010 roku). W przypadku zmian w produkcji truskawek na świecie w 1970 roku zdecydowanie dominowała Europa (56%), z kolei 40 lat później rozkład produkcji był bardziej równomierny – w Europie, Ameryce Północnej i Środkowej ponad 30%, a w Azji 18%. Na uwagę zasługuje fakt zmniejszenia się udziału powierzchni uprawy truskawki w Ameryce Północnej i Środkowej, przy jednoczesnym wzroście udziału w produkcji [FAOSTAT].

Liderem w produkcji truskawki są Stany Zjednoczone (rys. 1). Z plantacji tego państwa w 2001 roku pochodziło 23% zbiorów światowych, a w 2009 roku udział ten wzrósł o 6 punktów procentowych, osiągając wynik 29%.

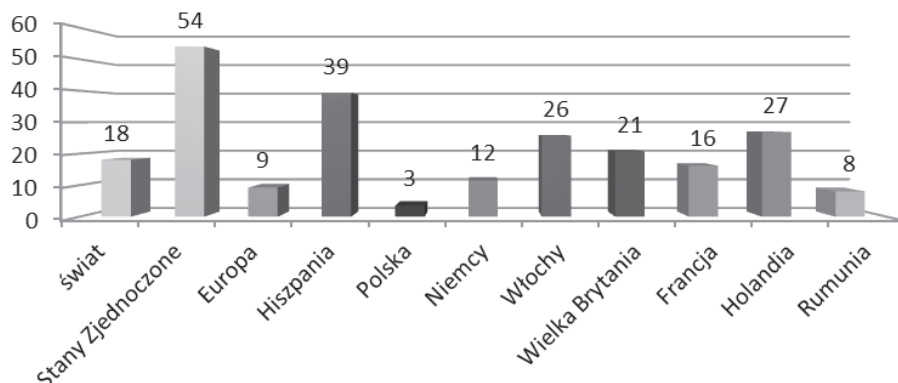
Średnia wysokość plonów truskawki na świecie w 2009 roku wyniosła 18 t/ha (rys. 2). Podobnie jak w produkcji, również w wysokości uzyskanych plonów



Rysunek 1

Zmiany udziału produkcji truskawek na świecie w 2001 i 2009 roku

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych FAOSTAT, <http://faostat.fao.org>.



Rysunek 2

Plony truskawek (w tonach) w 2009 roku

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych FAOSTAT, <http://faostat.fao.org>.

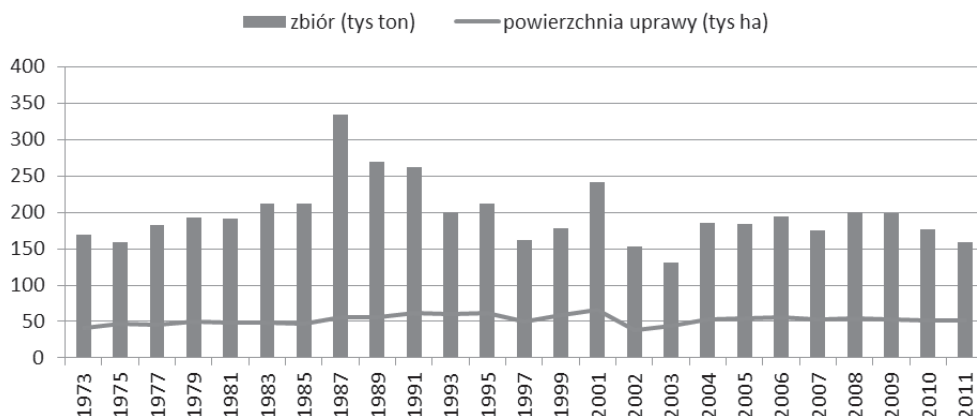
liderem były Stany Zjednoczone. W 2009 r. uzyskiwano w USA 54 t/ha owoców, co stanowiło trzykrotnie wyższy plon od średniej światowej. W 2009 roku w Europie przeciętny zbiór truskawki z jednego hektara był o połowę niższy od średniego na świecie. Wśród krajów europejskich największym plonowaniem odznaczały się uprawy truskawek w Hiszpanii (39 t/ha), Włoszech (26 t/ha) i Holandii (27 t/ha).

Tak dobre wyniki były możliwe dzięki specyficznym warunkom klimatycznym umożliwiającym wydłużony czas owocowania. Polska, mimo przynależności do grona krajów liczących się w produkcji truskawki, uzyskuje bardzo niskie plony. Niezmiennie od 2001 roku średni plon w Polsce nie przekraczał 4 t/ha. Jest to czterokrotnie mniej niż w Niemczech, w kraju o podobnych warunkach klimatycznych. Produkcję truskawek w Polsce można więc uznać za wysoko ekstensywną.

Powierzchnia produkcji i zbiory truskawek w Polsce

W Polsce produkcja truskawki na skalę towarową rozwinęła się po drugiej wojnie światowej. W 1950 roku zbiory wynosiły 10 tys. ton, a 15 lat później ponad 100 tys. ton. Przyczyną tego wzrostu był dynamiczny rozwój przetwórstwa owocowego. W latach 60. budowano zakłady i podległe im bazy surowcowe. Powstało między innymi przedsiębiorstwo Hortex, Zjednoczenie Przemysłu Owocowo-Warzywnego, a nieco później zakłady przetwórstwa spółdzielczości wiejskiej – Samopomoc Chłopska. Głównym warunkiem rozwoju zakładów przetwórstwa owocowego była jednoczesna rozbudowa bazy surowcowej. W celu zachęcenia rolników do produkcji owoców dla przetwórstwa oferowano im regularne fachowe szkolenia, zwracano część kosztów poniesionych przy zakładaniu i prowadzeniu plantacji oraz organizowano spotkania dla producentów. Rekordowy zbiór na przestrzeni tego okresu, a zarazem największy w całej historii uprawy truskawki w Polsce, został odnotowany w 1987 roku (rys. 3). Tak duże zwiększenie zbioru spowodowane było wyjątkowo korzystnymi warunkami pogodowymi, począwszy od łagodnej zimy, przez wilgotny i ciepły okres wegetacji, po wystarczającą ilość opadów [Makosz 2010].

Od 1994 roku układ pomiędzy zakładami przetwórczymi a producentami owoców uległ znacznym zmianom. Zakłady zaniechały wszelkich starań o bazę surowcową. Przestały organizować szkolenia, nie udzielano pomocy finansowej producentom. Często owoce od sadownika były kupowane poniżej kosztów produkcji. Konsekwencje zerwania tej współpracy widoczne są poprzez bardzo duże rozdrobnienie plantacji, niestabilną i zmienną produkcję truskawek oraz znaczne obniżenie się plonu. W 2001 roku zarejestrowano największą powierzchnię upraw, która wynosiła blisko 66 tys. ha. W tym samym



Rysunek 3

Zmiany powierzchni i zbiorów truskawki w Polsce w latach 1973–2011

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych FAOSTAT, <http://faostat.fao.org>.

roku średnie ceny skupu były bardzo niskie i wynosiły 0,96 zł/kg. Konsekwencją tej dekoniunktury było zmniejszenie powierzchni uprawy do 38 tys. ha w 2002 roku.

Od 2004 r. zarówno zbiory, jak i powierzchnia plantacji utrzymują się na względnie stałym poziomie. Coraz więcej producentów przestawia się na uprawę odmian deserowych, których produkcja jest kosztowniejsza, ale i znacznie bardziej opłacalna [Makosz 2010]. Polska jest jedynym krajem na świecie, w którym w uprawie truskawki przeważała „przemysłowa” odmiana *Senga Sengana* – powszechnie wykorzystywana w przetwórstwie. Lata 70. i 80. odznaczały się dużym zapotrzebowaniem na owoce tej odmiany, głównie przez krajowy przemysł rolno-spożywczy i kraje Europy Zachodniej. Polscy producenci truskawek coraz częściej zmieniają profil produkcji z ukierunkowaniem na owoce deserowe, których produkcja jest bardziej opłacalna [Makosz 2012].

Koszty założenia plantacji i produkcji truskawek

Do kosztów bezpośrednich niezbędnych do założenia plantacji i utrzymania jej w dobrej kulturze należy zaliczyć: zakup sadzonek, zakup nawozów, środków ochrony roślin i instalacji do nawadniania, koszt paliwa i smarów, najem pracowników do sadzenia i ścinania kwiatków oraz koszt prób glebowych. W tabeli 1 zaprezentowano koszty założenia i prowadzenia plantacji w pierwszym roku jej użytkowania.

Z danych przedstawionych w tabeli 1 wynika, że koszty założenia plantacji w latach 2006–2008 kształtowały się na poziomie ok. 19 200 zł/1 ha, w latach 2009–2011 koszt ten wynosił około 17 600 zł. Główną przyczyną zmniejszenia kosztów założenia plantacji było zmechanizowanie prac podczas sadzenia. Największy udział w strukturze kosztów niezbędnych do założenia plantacji miał zakup materiału kwalifikowanego – ok. 52% wszystkich kosztów bezpośrednich. Na obsadzenie 1 hektara koniecznych jest około 32 000 sadzonek. Koszt jednej rośliny zielonej na przestrzeni badanego okresu wynosił około 0,30 zł.

Duży udział w strukturze kosztów miały również inne koszty (ok. 25%), w których skład wchodził m.in. koszt nawadniania. Koszty instalacji do nawadniania na powierzchni 1 hektara kształtowały się na poziomie ok. 4500 zł.

Tabela 1

Koszty i ich struktura w pierwszym roku założenia plantacji w latach 2006–2011

Wyszczególnienie	Poziom kosztów [zł] i ich struktura [%] w latach											
	2006		2007		2008		2009		2010		2011	
	[zł]	[%]	[zł]	[%]	[zł]	[%]	[zł]	[%]	[zł]	[%]	[zł]	[%]
Sadzonki	9 600	50,1	9 600	50,1	9 600	49,9	9 600	55,7	9 600	54,2	9 600	53,1
Nawożenie	54	2,8	563	2,9	545	2,8	620	3,6	637	3,6	637	3,5
Ochrona roślin	1 548	8,0	1 568	8,2	1 605	8,3	1 462	8,5	1 692	9,5	1 774	9,8
Inne	4 500	23,5	4 500	23,4	4 500	23,4	4 500	26,1	4 500	25,4	4 500	24,9
Usługi	50	0,3	50	0,3	50	0,3	50	0,3	50	0,3	50	0,3
Koszty paliwa i smarów	302	1,6	297	1,5	331	1,7	253	1,5	504	2,8	769	4,3
Najem pracowników	2 616	13,7	2 616	13,6	2 616	13,6	744	4,3	744	4,2	744	4,1
Razem	19 162	100,0	19 194	100,0	19 247	100,0	17 229	100,0	17 727	100,0	18 074	100,0

Źródło: Badania własne.

W latach 2006–2008 trzecią pozycję w strukturze kosztów bezpośrednich zajmował najem pracowników (ok. 13% wszystkich kosztów), którzy zatrudniani byli głównie do sadzenia i ścinania kwiatków z młodej plantacji. W latach 2009–2011, po zmechanizowaniu sadzenia, koszty te obniżyły się do około 4%. Pozostałe zmiany wynikały ze zróżnicowania cen oleju napędowego, czy środków ochrony roślin.

Na podstawie danych zamieszczonych w tabeli 2 możemy stwierdzić, że największy udział w strukturze wszystkich kosztów poniesionych na produkcję w latach „owocujących” miał najem pracowników (67–76%). W okresie tym pracownicy zatrudniani byli do zbioru owoców, ściółkowania i odchwaszczania. W analizowanym gospodarstwie stosowana była stawka godzinowa i opłata za zebranie 1 koszyczka owoców (2 kg). W latach 2006 i 2007 w trakcie zbiorów rolnik stosował opłatę 2,5 zł/za koszyczek, a plewienie i ściółkowanie wynagradzane były po 12 zł/h. W latach 2006–2008 udział kosztów najemnej siły roboczej wynosił około 73% wszystkich kosztów poniesionych na produkcję. W kolej-

Tabela 2

Struktura kosztów w pierwszym i drugim roku owocowania plantacji w latach 2006–2011

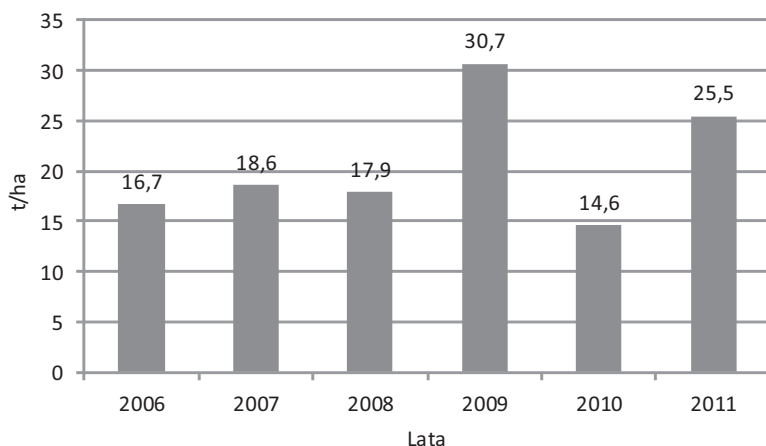
Wyszczególnienie	Koszty [zł] i ich struktura [%] w latach											
	2006		2007		2008		2009		2010		2011	
	[zł]	[%]	[zł]	[%]	[zł]	[%]	[zł]	[%]	[zł]	[%]	[zł]	[%]
Nawożenie	2 115	6,6	2 157	6,0	2 175	5,9	2 295	6,3	2 337	5,6	2 337	5,0
Ochrona roślin	2 738	8,5	2 607	7,3	2 817	7,6	2 590	7,1	2 651	6,4	3 160	6,7
Inne	1 800	5,6	2 250	6,3	2 250	6,1	2 250	6,1	2 250	5,4	2 200	4,7
Koszty paliwa i smarów	1 724	5,4	2 711	7,5	3 026	8,0	2 604	7,1	2 711	6,5	7 787	16,5
Najem pracowników	23 715	73,9	26 189	72,9	26 880	72,4	26 880	73,4	31 680	76,1	31 680	67,1
Razem	32 092	100,0	35 914	100,0	37 148	100,0	36 619	100,0	41 629	100,0	47 164	100,0

Źródło: Badania własne.

nych latach 2009–2011 rolnik wszystkie prace wykonywane przez zatrudnionych pracowników wycenił w stawce godzinowej.

W latach 2008 i 2009 – 10 zł/h zbiór oraz 12 zł/h ściółkowanie i plewienie, w latach 2010 i 2011 – 12 zł/h zostały wycenione wszystkie prace wykonywane w gospodarstwie. Stawka godzinowa okazała się znacznie droższą metodą, jednak ze względów organizacyjnych przy uprawie odmian deserowych była konieczna do stosowania. Przeciętna pracochłonność w uprawie truskawki wynosiła 2640 rbh, z czego ponad 90% wszystkich godzin wykorzystano na zbiór owoców (tj. 2400 godzin). Pozostałe koszty: koszty nawożenia i ochrony roślin, koszt zakupu paliwa i smarów oraz inne koszty (słoma, opakowania i opłaty targowe) w badanym okresie wahały się w granicach 28–33%.

Najwyższy plon w badanym okresie gospodarstwo uzyskało w 2009 roku – 306,8 dt/ha, przy średniej cenie na poziomie 333,5 zł/dt. Pozwoliło to na osiągnięcie przychodu w wysokości nieco ponad 102 tys. zł/ha. W latach 2007–2008 i 2010 przychody ze sprzedaży truskawki kształtowały się na poziomie 76–85 tys./ha. Najniższą wartość produkcji rolnik uzyskał w 2006 roku. Przyczyniła się do tego bardzo niska cena za 1 kg, która średnio wynosiła 2,93 zł. Duży wpływ na uzyskane wyniki produkcyjne miał przebieg pogody w badanym okresie. W analizowanych latach średni plon uzyskany z jednego hektara uprawy truskawki kształtował się na poziomie około 21 t/ha i był siedem razy wyższy niż średnia dla Polski (3 t/ha). Najwyższy plon gospodarstwo osiągnęło w 2009 roku – 30,7 t/ha (rys. 4). Wysokie plony osiągnięto w gospodarstwie także w 2011



Rysunek 4

Średni plon truskawek w latach 2006–2011

Źródło: Badania własne.

roku – 25,5 t/ha. W pozostałych latach średni plon kształtował się na poziomie około 17 t/ha.

Znaczny wpływ na tak dużą rozbieżność w uzyskiwanych plonach miał przebieg pogody: ujemne temperatury w okresie kwitnienia, które uszkadzały pąki i kwiaty, niedobór wilgoci i duża liczba szkodników oraz obfite deszcze w okresie zbiorów, które sprzyjały rozwojowi chorób. Duże znaczenie miała również stosowana technologia produkcji.

Oplacalność produkcji truskawek w latach 2006–2011

Uwarunkowania rozwoju gospodarstw rolniczych, podobnie jak uwarunkowania rozwoju obszarów wiejskich i rolnictwa, możemy podzielić na te o charakterze endogenicznym i egzogenicznym [Hunek 1998, Stańko 2008]. Do czynników zewnętrznych zaliczamy czynniki ekonomiczne, demograficzne, społeczno-kulturowe, technologiczne, polityczno-prawne, czy wreszcie przyrodnicze [Kotler 1994]. Jak wskazuje Ziętara [2008], wewnętrzne uwarunkowania rolnictwa nierozzerwalnie związane są z zasobami czynników produkcji, do których zaliczamy ziemię, pracę i kapitał, strukturę obszarową gospodarstw i warunki naturalne, które determinują wybór kierunków produkcji rolniczej. Czynniki wewnętrzne w gospodarstwie to czynniki, które mają bezpośredni wpływ na uzyskane efekty z działalności rolniczej w danym gospodarstwie, w tym także na opłacalność produkcji. Zaliczymy do nich m.in. wielkość gospodarstwa i plantacji, wewnętrzne warunki komunikacyjne, stopień specjalizacji, dobór odmian, intensywność produkcji, poziom zmechanizowania prac, wyposażenie techniczne gospodarstwa, nawożenie i pielęgnację roślin, wykształcenie rolnika itp.

W celu ustalenia opłacalności poszczególnych produktów bądź gałęzi produkcyjnych należy skonfrontować uzyskane wyniki z poniesionymi nakładami. Możemy w tym celu wykorzystać m.in. kalkulacje rolnicze, jako narzędzie pomocne przy podejmowaniu decyzji produkcyjnych. Pozwalają one na przyjęcie różnych wariantów postępowania, aby osiągnąć określony cel. Przedmiotem takich rozważań są najczęściej problemy dotyczące produkcji, kosztów i opłacalności. Mogą obejmować całe gospodarstwo, określony dział, gałąź bądź pojedyncze działanie produkcyjne [Urban 1982].

W zależności od postawionego pytania i zastosowanych metod rozróżniamy różne rodzaje kalkulacji:

- kalkulacje kosztów – pomiar wartości zużytych zasobów przedsiębiorstwa na jednostkę wyrobu bądź świadczonej usługi. W zależności od celu badania, zupełności i szczegółowości posiadanych informacji kalkulacje kosztów dzielą się na pełne i niepełne [Manteuffel 1964];

- kalkulacje opłacalności – celem tej kalkulacji jest wykazanie, która produkcja jest bardziej opłacalna;
- kalkulacja skutków zmian organizacyjnych dokonywanych w gospodarstwie [Gębska, Filipiak 2006].

Obliczając opłacalność produkcji truskawek wykorzystano kalkulacje niepełne, ustalając nadwyżkę bezpośrednią. Porównania efektów ekonomicznych na plantacjach w analizowanym gospodarstwie dokonano, wykorzystując wartość nadwyżki przychodów nad uwzględnionymi kosztami w przeliczeniu na 1 ha produkcji. Metodyka liczenia nadwyżki jest zbliżona do kategorii nadwyżki bezpośredniej używanej w systemie FADN.

Gospodarstwo, w którym prowadzono badania zajmowało się uprawą truskawki od 2000 roku. Początkowo uprawiano wyłącznie owoce odmiany *Senga Sengana* z przeznaczeniem na przemysł. Ze względu na spadek opłacalności produkcji tego owocu, w 2003 roku zakupiono sadzonki odmian deserowych. Owoce tych odmian sprzedawane były na pobliskich targowiskach. W 2005 roku ze względu na brak opłacalności zrezygnowano całkowicie z uprawy odmian przemysłowych. Głównym celem w doborze odmian było maksymalne wydłużenie okresu zbioru. Przy takim zestawieniu odmian okres owocowania plantacji polowej bez osłon może trwać ponad półtora miesiąca. Czas przypadający na dojrzewanie i zbiór owoców jednej odmiany trwa około 4 tygodni. Zbiór odbywał się na plantacjach dwu- i trzyletnich, w pierwszym roku (roku posadzenia) kwiaty z młodych roślin były ścinane. Zabieg ten umożliwiał młodym roślinom szybsze przyjęcie po wsadzeniu, ich prawidłowy wzrost i rozwój, wskutek czego zarówno zbiór, jak i jakość owoców w roku następnym były znacznie wyższe. Jedna plantacja użytkowana była przez trzy lata, po tym okresie rośliny przyorywano.

Na podstawie zebranych informacji i sporządzonych kalkulacji można stwierdzić, że produkcja truskawki deserowej w badanym okresie była opłacalna. Wyniki analizy zostały zaprezentowane w tabeli 3. W pierwszym roku występowały jedynie koszty związane z założeniem plantacji (zakup sadzonek, przygotowanie pola) i utrzymania jej w dobrej kulturze (zakup instalacji kropelkowej, zakup nawozów i środków ochrony roślin). W roku założenie plantacji jedyne źródło dochodu stanowiły dopłaty do uprawianej powierzchni (JPO). Uzyskane wsparcie pokrywało zaledwie 2–4% wszystkich poniesionych kosztów. W pierwszym roku kwiaty z młodej plantacji ścinano w związku z czym gospodarstwo nie generowało dochodu ze sprzedaży owoców.

W drugim roku od założenia plantacji (jest to pierwszy rok owocowania) we wszystkich badanych latach gospodarstwo osiągało przychody pozwalające na pokrycie poniesionych kosztów. Ponadto w latach 2007–2011 uzyskana nadwyżka pozwoliła na pokrycie wszystkich kosztów powstałych w roku poprzednim (założenia plantacji). Wyjątek stanowił 2006 rok, gdzie po dwóch latach uprawy

Tabela 3

Nadwyżka bezpośrednia produkcji truskawki w trzyletnim toku produkcji w latach 2006–2011

Wyszczególnienie	Wartość nadwyżki bezpośredniej [zł/ha] w produkcji truskawek w latach					
	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Koszty i nadwyżka w pierwszym roku						
Dopłaty do powierzchni	276,2	301,5	339,3	506,9	562,1	710,5
Koszty bezpośrednie	19 161,6	19 192,8	19 247,4	17 230,0	17 727,7	18 075,3
Nadwyżka bezpośrednia	-18 885,4	-18 891,3	-18 908,1	-16 723,1	-17 165,6	-17 364,8
Nadwyżka bezpośrednia na 1 zł kosztów	-0,98	-0,98	-0,98	-0,97	-0,97	-0,96
Koszty i nadwyżka w drugim roku						
Przychód z produkcji	49 100,1	85 149,1	78 153,2	102 809,4	76 092,2	148 131,8
Koszty bezpośrednie	32 091,4	35 912,6	37 146,8	36 618,3	41 628,2	47 164,2
Nadwyżka bezpośrednia	17 008,7	49 236,5	41 006,4	66 191,1	34 464,0	100 967,6
Nadwyżka bezpośrednia na 1 zł kosztów	0,5	1,4	1,10	1,81	0,83	2,14
Koszty i nadwyżka w trzecim roku						
Przychód z produkcji	49 100,2	85 149,1	78 153,3	102 809,4	76 092,2	148 131,8
Koszty bezpośrednie	32 091,4	35 912,6	37 146,8	36 618,3	41 628,2	47 164,2
Nadwyżka bezpośrednia	17 008,8	49 236,5	41 006,5	66 191,1	34 463,0	100 967,6
Nadwyżka bezpośrednia na 1 zł kosztów	0,53	1,37	1,10	1,81	0,83	2,14

Źródło: Badania własne.

uzyskane przychody wystarczyły na pokrycie wszystkich kosztów powstałych w dwuletnim cyklu prowadzenia działalności. W badanym okresie, w pierwszym roku owocowania, najbardziej opłacalny okazał się rok 2011. Uprawa truskawki w tym roku pozwoliła na uzyskanie nadwyżki bezpośredniej ponad dwukrotnie wyższej w stosunku do poniesionych kosztów. Uzyskana nadwyżka pozwoliła na pokrycie wszystkich kosztów powstałych w dwuletnim cyklu prowadzenia działalności. Wysoko opłacalna była także produkcja w latach 2007 i 2009.

Wysoki poziom plonów z hektara przy jednocześnie korzystnej cenie za kilogram miał wpływ na opłacalność produkcji truskawki w wyróżnionych latach chociaż, jak wynika z badań Wickiego [2007, 2008], stosowanie wyższych nakładów oraz uzyskiwanie wyższych plonów i przychodów nie zawsze powoduje wzrost nadwyżek. Wyższa nadwyżka bezpośrednia jest ważna, gdyż wnosi wkład

w pokrycie kosztów pośrednich przedsiębiorstwa, a niższe koszty wytworzenia to wyższa konkurencyjność.

W trzecim roku produkcji – w drugim roku owocowania w badanym gospodarstwie – zarówno poziom kosztów, jak i osiągniętej nadwyżki bezpośredniej kształtowały się na takim samym poziomie jak w pierwszym roku owocowania. W trzyletnim cyklu prowadzenia działalności we wszystkich analizowanych latach uzyskany przychód pozwolił na pokrycie wszystkich kosztów i na uzyskanie dodatniego wyniku. Po trzech latach użytkowania plantacji najbardziej opłacalna okazała się produkcja w 2011 roku.

Podsumowanie i wnioski

Na podstawie przeprowadzonych badań i analiz w zakresie produkcji truskawek w latach 2006–2011 można stwierdzić, że Polska należy do jednych z czołowych producentów truskawki na świecie. W 2010 roku powierzchnia nasadzeń w naszym kraju wynosiła 51,7 tys. ha, co stanowiło ok. 21% uprawy światowej i 32% powierzchni upraw w Europie. Powierzchnia upraw nie przekładała się na uzyskany plon. Z wynikiem 3 t/ha stawiało to Polskę na ostatnim miejscu wśród liczących się producentów truskawek. Tak niska wydajność z jednego hektara spowodowana była prowadzeniem ekstensywnej produkcji i dużym rozdrobnieniem plantacji. Uprawa truskawki w Polsce rozwinęła się po 1965 roku. Zaszłości historyczne spowodowały, że na terenie kraju rynek odmian deserowych praktycznie nie istnieje, co jednak ze względu na niską opłacalność odmian przemysłowych zaczyna ulegać zmianie.

Produkcja truskawek w analizowanym gospodarstwie była opłacalna we wszystkich badanych latach. Najwyższy wskaźnik opłacalności odnotowano w 2011 roku w trzyletnim cyklu produkcyjnym. Średni plon z 1 ha w analizowanym gospodarstwie w latach 2006–2011 wynosił 21 t/ha. Stosowana technologia produkcji pozwoliła na uzyskanie średnio siedem razy większego plonu niż średnia szacowana przez GUS, a w latach o wyjątkowo sprzyjających warunkach nawet dziesięć razy większego. Podstawowymi czynnikami warunkującymi opłacalność produkcji był poziom plonów, uzyskana cena oraz wysokość kosztów bezpośrednich poniesionych w procesie produkcji.

Literatura

Analizy Rynkowe 2000–2011. Rynek Owoców i Warzyw stan i perspektywy. IERiGŻ, ARR, MR i RW, Warszawa.
Dane FAOSTAT, <http://faostat.fao.org>.

- GĘBSKA M., FILIPIAK T. 2006: *Podstawy ekonomiki i organizacji gospodarstw rolniczych*. Wyd. SGGW, Warszawa.
- HUNEK T. 1998: *Rozwój obszarów wiejskich i agrobiznesu. Encyklopedia Agrobiznesu*. A. Woś (red.). Fundacja Innowacja, Warszawa.
- KOTLER P. 1994: *Marketing. Analiza, planowanie, wdrażanie, kontrola*. Gebethner i S-ka. Warszawa.
- MAKOSZ E. 2010: *Razem ochrońmy bazę surowcową przetwórstwa owocowego*. „Przemysł Fermentacyjny i Owocowo-Warzywny”, nr 12.
- MAKOSZ E. 2012: *40 lat polskiego sadownictwa*. „Sad Nowoczesny”, nr 1.
- MANTEUFFEL R. 1964: *Rachunkowość rolnicza*. Tom II (koszty, wycena, kalkulacje, sprawozdawczość). PWRiL, Warszawa.
- STAŃKO S. 2008: *Zewnętrzne uwarunkowania rozwoju rolnictwa*. Roczniki Nauk Rolniczych, Seria G, t. 94, z. 2.
- URBAN M. 1982: *Ekonomika i organizacja gospodarstw rolnych*. PWN, Warszawa.
- WICKI L. 2007: *Wpływ postępu biologicznego na planowanie i ekonomikę produkcji zbóż ozimych*. Roczniki Nauk Rolniczych. Seria G, t. 94, z. 1.
- WICKI L. 2008: *Produkcyjne i ekonomiczne efekty stosowania kwalifikowanego materiału siewnego w produkcji zbóż jarych i ziemniaków*. Roczniki Nauk Rolniczych, Seria G, t. 95, z. 2.
- ZIĘTARA W. 2008: *Wewnętrzne uwarunkowania rozwoju polskiego rolnictwa*. Roczniki Nauk Rolniczych, Seria G, t. 94, z. 2.

The Use and Profitability of Strawberries

Abstract

The study provides an assessment of profitability of strawberries, grown for direct consumption in the traditional time of harvest. The aim was to determine the economic impact of strawberries in Poland and in the world, determine the direction of the use of strawberries in Poland and to determine the profitability of production and the factors shaping it. Our study was carried out for the period 2006–2011 in deliberately chosen farm, where for more than 10 years are produced strawberries. It was found that the fundamental determinants of profitability was the level of yields, the price obtained and the level of direct costs incurred in the production process.

Joanna Florek, Dorota Czerwińska-Kayzer

Katedra Finansów i Rachunkowości
Uniwersytet Przyrodniczy w Poznaniu

Sposoby zarządzania ryzykiem działalności gospodarczej w przedsiębiorstwach produkujących pasze¹

Wstęp

Funkcjonowaniu każdego przedsiębiorstwa w warunkach gospodarki rynkowej nieodłącznie towarzyszy ryzyko, najczęściej rozumiane jako niebezpieczeństwo niespełnienia zamierzonych efektów. W procesie obrotu towarowego surowiec rolniczy w formie przepływów materiałowych przechodzi przez różne stadia produkcji pośredniej, tj.: od producenta rolnego po finalnego konsumenta [Czyżewski 1997]. W konsekwencji wszyscy uczestnicy rynku rolnego narażeni są na ryzyko rynkowe, które powoduje destabilizację dochodów producentów rolnych i podmiotów kolejnych ogniw łańcucha produkcyjnego. Przedsiębiorstwa produkujące pasze dla zwierząt gospodarskich są specyficznym ogniwem tego łańcucha, z jednej strony bowiem skupują surowiec niezbędny do produkcji, pochodzący z produkcji roślinnej gospodarstw rolnych (zboża, łubiny, groch itp.), z drugiej strony podmioty te produkują pasze i koncentraty dla gospodarstw rolnych, które wykorzystują je w produkcji zwierzęcej. Stąd wytwórnice pasz uzależnione są dwustronnie od podmiotów gospodarczych z jednej sfery produkcji. Zatem obrót paszami jest ograniczony, co może powodować wystąpienie większego ryzyka destabilizacji działalności gospodarczej uczestników tego rynku, w tym przedsiębiorstw produkujących pasze. Przyczynami wystąpienia zagrożeń w tych podmiotach może być ryzyko walutowe, wynikające z konieczności zakupu surowców (soi) z importu, a także ryzyko płynności obrotu towarowego, na które składa się brak możliwości sprzedaży lub zakupu wyprodukowanej masy towarowej w określonym dogodnym terminie,

¹ Artykuł został przygotowany w ramach programu wieloletniego „Ulepszenie krajowych źródeł białka roślinnego, ich produkcji, systemu obrotu i wykorzystania w paszach”. Zadanie 5: Ekonomiczne uwarunkowania rozwoju produkcji, infrastruktury rynku i systemu obrotu, a także opłacalności wykorzystania roślin strączkowych na cele paszowe w Polsce.

jak i konieczność akceptacji cen, które nie zawsze zapewniają opłacalność produkcji [Jerzak, Czyżewski 2006]. W przedsiębiorstwach zajmujących się produkcją pasz należy je rozpatrywać zarówno z punktu widzenia kupującego surowiec, jak i sprzedającego wyroby. Kolejnymi przyczynami zagrożeń mogą być niedopełnienie obowiązków przez dostawców surowca, brak lub nieprzedłużenie długookresowych umów z dostawcami i odbiorcami, uzależnienie od niewielkiej liczby dostawców i odbiorców, niska rentowność, niezapewniająca środków na funkcjonowanie i rozwój przedsiębiorstw, poziom zadłużenia [Wyrobek 2012].

Uwzględniając ujemne skutki wymienionych zagrożeń, istotnym zadaniem tych podmiotów gospodarczych jest skuteczne zarządzanie ryzykiem, które polega na przewidywaniu potencjalnych strat i gromadzeniu środków, które mają rekompensować te straty [Jerzak 2000].

Niniejsza praca jest częścią badań na temat uwarunkowań rozwoju produkcji i infrastruktury rynku rodzimych roślin strączkowych, wykorzystywanych na cele paszowe. Zatem celem niniejszego artykułu jest przedstawienie i ocena sytuacji finansowej przedsiębiorstw produkujących pasze. Dany poziom finansowy przedsiębiorstwa osiągają w sytuacji wielu zagrożeń, w związku z tym cel podstawowy rozszerzono o identyfikację sposobów zabezpieczenia przed niepożądanymi skutkami działalności ryzykownej w przedsiębiorstwach produkujących pasze.

Materiał i metody badawcze

Realizując postawiony cel, dokonano analizy i oceny sytuacji finansowej przedsiębiorstw produkujących pasze. Zdaniem Wyrobek [2012], z długiej listy mierników wykorzystywanych w analizie finansowej, do oceny ryzyka działalności gospodarczej służą głównie: wskaźniki tempa zmiany sprzedaży oraz stopnia dźwigni operacyjnej i finansowej. W związku z tym w niniejszej pracy do oceny sytuacji finansowej przedsiębiorstw produkujących pasze posłużono się wybranymi miernikami analizy finansowej, tj. wskaźnikami dynamiki przychodów ze sprzedaży produktów (D_{PS}) oraz zadłużenia i rentowności. W pracy poziom zadłużenia przedsiębiorstw działających w branży paszowej scharakteryzowano trzema miernikami, tj.: miernikiem zadłużenia ogółem (ZDO), który pozwala określić, jaka część aktywów ogółem jest sfinansowana kapitałem obcym; miernikiem zadłużenia kapitału własnego (ZDKW), który stanowi relację zobowiązań ogółem do kapitału własnego; oraz miernikiem długoterminowego zadłużenia kapitału własnego (ZDDKW), który informuje,

w jakim stopniu kapitał własny przedsiębiorstwa zabezpiecza długoterminowe zobowiązania [Dębski 2005].

Z grupy wskaźników rentowności w pracy wykorzystano wskaźnik rentowności kapitału własnego (ROE), będący relacją zysku netto do kapitału własnego. Wysokość rentowności kapitału własnego zależy od rentowności sprzedaży, rotacji posiadanego majątku oraz od struktury kapitałowej [Sierpińska, Jachna 2004; Cebrowska 2007]. Zatem analizę sytuacji finansowej przedsiębiorstw produkujących pasze uzupełniono o wskaźnik rotacji aktywów (RA) liczony jako stosunek przychodów ze sprzedaży do aktywów ogółem, rentowność sprzedaży, będącą relacją zysku netto do przychodów ze sprzedaży (ROS) [Sierpińska, Jachna 2004; Wędzki 2009].

Dla potrzeb tej części badań posłużono się niepublikowanymi danymi Głównego Urzędu Statystycznego z lat 2005–2010 [Niepublikowane dane... 2011], obejmującymi podstawowe elementy sprawozdania finansowego, tj. bilans i rachunek zysków i strat, przedsiębiorstw, podmiotów gospodarczych należących do działu przedsiębiorstw spożywczych oraz grupy przedsiębiorstw produkujących pasze dla zwierząt².

Analizę i ocenę sytuacji finansowej wsparto oceną wykorzystania sposobów zarządzania ryzykiem działalności gospodarczej przez przedsiębiorstwa produkujące pasze dla zwierząt.

Pierwotny materiał, pozwalający zrealizować tę część postawionego celu, został uzyskany na podstawie empirycznych badań, którymi objęto wybrane przedsiębiorstwa produkujące pasze. Badania przeprowadzono w 2012 roku na terenie dwóch województw, tj. wielkopolskiego i kujawsko-pomorskiego. Dobór województw do badań był celowy, a za kryterium przyjęto powierzchnię zasiewu roślin strączkowych w województwie oraz zapotrzebowanie na pasze mierzone wielkością produkcji zwierzęcej (trzody chlewnej i drobiu). W badaniu uwzględniono podmioty objęte obowiązkową sprawozdawczością, tzn. zatrudniające powyżej 9 osób i prowadzące pełną ewidencję księgową. W rezultacie analizie poddano 17 przedsiębiorstw zajmujących się produkcją pasz. Metodą pomiaru był wywiad bezpośredni, w którym wykorzystano standaryzowany kwestionariusz ankietowy. Zebrane dane zostały poddane szczegółowej analizie, a następnie opisane przy zastosowaniu metod statystyki opisowej. Identyfikacja i ocena stopnia wykorzystania sposobów zarządzania ryzykiem działalności gospodarczej przez ankietowanych dokonana została przy wykorzystaniu klasycznych miar położenia, które wsparte zostały tabelaryczną i graficzną prezentacją danych [Wysocki, Lira 2005].

² Dział przedsiębiorstw przemysłu spożywczego według PKD oznaczony jest symbolem 10, natomiast grupa przedsiębiorstw produkujących pasze dla zwierząt 109.

Charakterystyka finansowa przedsiębiorstw produkujących pasze

Zapotrzebowanie na pasze przemysłowe oraz ich produkcja rośnie wraz z pogłowiem trzody i drobiu. W związku z tym w ostatnich latach obserwuje się powolny, ale systematyczny wzrost produkcji pasz. Według danych IERiGŻ-PIB, produkcja pasz przemysłowych w 2010 roku wynosiła 7906 tys. ton i była o połowę wyższa niż w 2005 roku (5278 tys. ton).

Powstaje zatem pytanie, czy wraz ze wzrostem zapotrzebowania na wyroby branży rośnie liczba jednostek, czy istniejące podmioty są w stanie zaspokoić potrzeby rynku?

Z danych przedstawionych w tabeli 1 wynika, że liczba jednostek produkujących pasze w latach 2005–2010 zmniejszyła się ze 117 do 105. Największą dynamikę zmian obserwuje się w grupie małych i średnich przedsiębiorstw. Produkcją pasz w 2010 roku zajmowało się 71 małych przedsiębiorstw, tj. o 14 wytwórni mniej niż w 2005 roku. Łącznie w przemyśle paszowym w 2010 roku zatrudnionych było ponad 9 tys. osób. W 2010 roku przychody netto ze sprzedaży produktów w jednostkach produkujących pasze dla zwierząt wyniosły 12 148 mln zł i były o 3,4 mln zł wyższe niż w 2009 roku. Przychody te stanowiły około 7% przychodów całego przemysłu spożywczego. Przychody ze sprzedaży w wytwórniach pasz, poza 2008 rokiem, zwiększały się. Największy przyrost (prawie o 40%) obserwuje się w 2010 roku. Pozytywna zmiana była następstwem zwiększenia m.in. liczby średnich i dużych przedsiębiorstw oraz poprawą polityki sprzedaży. Produkcja i zyski sektora skoncentrowane były w dużych wytwórniach pasz, które generowały ponad 50% przychodów [Rynek pasz 2009, 2012; Niepublikowane dane... 2011].

W tabeli 2 przedstawiono charakterystyki finansowe, pozwalające na syntetyczną ocenę kondycji finansowej wytwórni pasz na tle przedsiębiorstw przemysłu spożywczego w latach 2005–2010. Z przedstawionych danych wynika, że

Tabela 1

Liczba wytwórni pasz działających w Polsce w latach 2005–2010

Wyszczególnienie	Lata					
	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Wytwórnice pasz ogółem, w tym:	117	107	103	102	101	105
małe	85	76	75	73	71	71
średnie	29	27	23	24	25	28
duże	3	4	5	5	5	6

Źródło: Opracowanie własne na podstawie niepublikowanych danych GUS.

Tabela 2

Charakterystyki finansowe przedsiębiorstw przemysłu spożywczego i wytwórni pasz w latach 2005–2010

Wyszczególnienie	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Przedsiębiorstwa przemysłu spożywczego						
D _{PS}	–	7,3	13,6	2,3	6,1	1,9
ZDO [%]	53,1	53,0	53,1	54,3	52,8	51,6
ZDKW [%]	99,3	98,3	97,9	102,9	98,0	94,0
ZDDKW [%]	21,2	21,5	19,5	24,2	29,1	26,0
RA	1,7	1,6	1,7	1,6	1,6	1,6
ROS [%]	3,3	3,9	4,0	2,6	4,4	4,2
ROE [%]	12,2	13,8	14,2	9,4	15,0	13,9
Wytwórnie pasz						
D _{PS}	–	7,4	13,7	6,8	–2,5	38,9
ZDO [%]	40,8	42,5	42,9	53,8	52,2	50,7
ZDKW [%]	63,8	69,5	69,0	107,7	102,0	95,1
ZDDKW [%]	12,0	10,2	11,3	36,9	33,6	19,5
RA	1,9	1,9	2,0	2,2	2,1	2,1
ROS [%]	5,3	4,1	3,6	2,5	3,5	3,8
ROE [%]	16,9	13,8	12,8	11,6	15,6	16,5

Źródło: Opracowanie własne na podstawie niepublikowanych danych GUS.

wskaźnik rentowności kapitału własnego, uznawany jako wykładnik możliwości zapewniających środki na dalsze funkcjonowanie jednostki, w przedsiębiorstwach produkujących pasze był wyższy (z wyjątkiem 2007 roku) w porównaniu do przedsiębiorstw przemysłu spożywczego. Wielkość tego wskaźnika w przedsiębiorstwach badanej branży w latach 2005–2010 wahał się od 11,6% w 2008 roku do 16,9% w 2005 i 16,5% w 2010 roku. Na ten dość wysoki poziom rentowności kapitału własnego decydujący wpływ miała rotacja aktywów, która średnio była szybsza w wytwórniach pasz o 0,4 razy w porównaniu z przedsiębiorstwami przemysłu spożywczego. Szybki obrót majątkiem ogółem był spowodowany szybkim upłynnianiem zapasów. Z badań autorek wynika, że cykl zapasów w badanym okresie w przedsiębiorstwach produkujących pasze wahał się od 17 do 26 dni, natomiast w przedsiębiorstwach przemysłu spożywczego wynosił od 33 do 40 dni [Czerwińska-Kayzer, Florek 2012].

Drugim czynnikiem wpływającym na rentowność kapitału własnego była dźwignia finansowa, która nie została w pełni wykorzystana, na co wskazuje dość niski wskaźnik zadłużenia ogółem. Wielkość tego wskaźnika w wytwórniach pasz w badanym okresie wynosiła 40,8–53,8%. Według standardów dopuszczalny

poziom tego wskaźnika wynosi 57–67% [Sierpińska, Jachna 2004]. Wskazuje to, iż poziom zadłużenia w przedsiębiorstwach przemysłu spożywczego jest zdecydowanie niższy niż przyjmowane standardy. Oznacza to, że przedsiębiorstwa badanej branży stosują zachowawczą politykę finansowania działalności, a tym samym wskazuje to na niższe ryzyko finansowe w tych jednostkach.

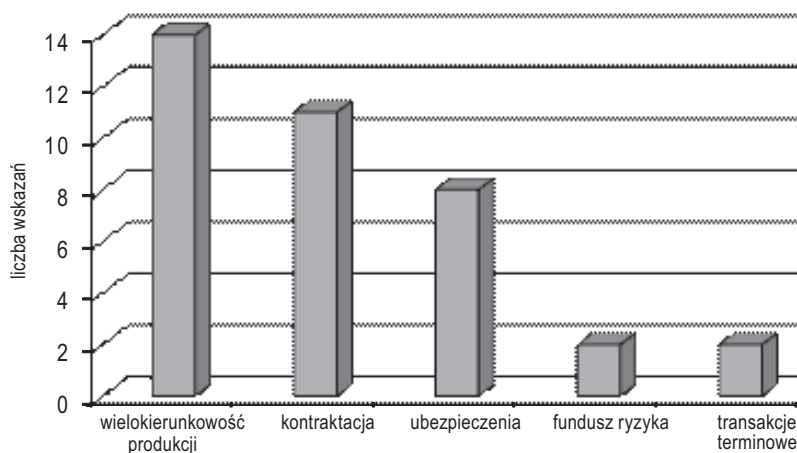
Analizując poziom zadłużenia należy podkreślić, że zobowiązania wpływające na przedstawiony poziom zadłużenia mają charakter krótkoterminowy, ponieważ wskaźnik zadłużenia długoterminowego w wytwórniach pasz w badanym okresie wynosił od 10,2 do 36,9%, natomiast w przedsiębiorstwach przemysłu spożywczego od 19,5% do 29,1%.

Uogólniając można stwierdzić, iż przedsiębiorstwa produkujące pasze cechowały się dobrą kondycją finansową, która w przyszłości pozwoliłaby na utrzymanie działalności nawet przy wystąpieniu niekorzystnych warunków gospodarczych (podwyższonego ryzyka).

Stosowane sposoby zarządzania ryzykiem w przedsiębiorstwach produkujących pasze

Działalność przedsiębiorstw funkcjonujących na rynku rolnym narażona jest nie tylko na trudne do przewidzenia działania siły natury, wywierające wpływ na wielkość produkcji, a tym samym na dochody producentów i przetwórców, jak również na silne wahania i zmienność cen płodów rolnych i ich przetworów. Niepewność co do cen uzyskiwanych i płaconych wywołuje wśród przedsiębiorców wątpliwość uzyskania przychodów ze sprzedaży pozwalających pokryć poniesione koszty produkcji, co przekłada się na rentowność sprzedaży (tab. 2). Postępująca liberalizacja, a także zmiana polityki interwencyjnej UE na rynku rolnym sprawiła, że problem ryzyka cenowego coraz bardziej przybiera na znaczeniu i wymaga aktywnego nim zarządzania. Podmioty działające na rynku powinny indywidualnie i aktywnie dobierać odpowiednie strategie i techniki umożliwiające redukcję ryzyka rynkowego (w tym cenowego), będącego efektem niepewności co do przyszłego przychodu. Wśród badanych przedsiębiorstw produkujących pasze aż 47% z nich w ciągu ostatnich 5 lat zetknęło się z sytuacją zagrażającą funkcjonowaniu przedsiębiorstwa. Najczęściej jako czynniki zagrożenia przedsiębiorcy wymieniali niekorzystną sytuację na rynku oraz wejście na rynek zbytu nowego konkurenta. Przyczyną takiej oceny mogło być zmniejszenie rynku zbytu pasz spowodowane pojawieniem się w 2010 roku czterech nowych podmiotów, w tym: trzech średnich i jednego dużego (tab. 1). Jedną z głównych przyczyn powstania sytuacji kryzysowych okazały się także zmieniające się przepisy prawne.

Podczas badań dokonano identyfikacji wykorzystania przez przedsiębiorstwa paszowe podstawowych sposobów zarządzania ryzykiem spekulacyjnym oraz czystym³ (rys. 1). Z otrzymanych danych wynika, że w badanych podmiotach podstawowym sposobem pozwalającym zmniejszyć skutki ryzyka prowadzonej działalności jest różnicowanie kierunków produkcji (działalności). W ramach wielokierunkowości produkcji badane jednostki poza produkcją pasz najczęściej rozwijały sieć handlowo-doradczą. W sześciu przedsiębiorstwach jako dodatkową działalność prowadzono fermę drobiu lub gospodarstwo rolne.



Rysunek 1

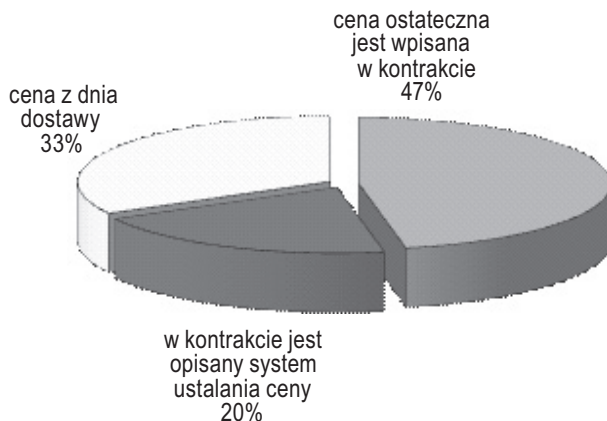
Wykorzystanie instrumentów zarządzania ryzykiem w przedsiębiorstwach produkujących pasze (n = 17)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Kolejną w opinii badanych metodą pozwalającą obniżyć ryzyko rynkowe jest integracja pionowa (rys. 1). Najbardziej powszechną formą integracji pionowej w agrobiznesie są umowy kontraktacyjne, które umożliwiają zarówno producentom pasz, jak i gospodarstwom rolnym rozłożenie na strony transakcji przede wszystkim ryzyko niekorzystnej zmiany cen, a także zapewniają dopływ surowca i zbyt towaru, czyli zmniejszają ryzyko kontrpartniera. Z badań wynika, że tylko 57% podpisanych w danym roku umów kontraktacyjnych jest faktycznie zrealizowanych. Największy odsetek stanowiły kontrakty, w których wpisana została cena ostateczna w dniu zawarcia (rys. 2). Umowy kontraktacyjne zawie-

³ Z ryzykiem czystym mamy do czynienia wówczas, gdy realizacja ryzyka może przynieść dwie możliwości: stratę lub jej brak. Z kolei ryzyko spekulacyjne charakteryzuje się tym, iż nieznane przyszłe zdarzenia mogą spowodować zarówno straty, jaki i zyski [Tarczyński, Mojsiewicz 2001].

rane są najczęściej na okres 6 miesięcy. Dotyczą one nie tylko zakupu surowca, ale stanowią również formę integracji z odbiorcami produktów i towarów.



Rysunek 2

Systemy ustalania cen w kontraktach terminowych (n = 17)

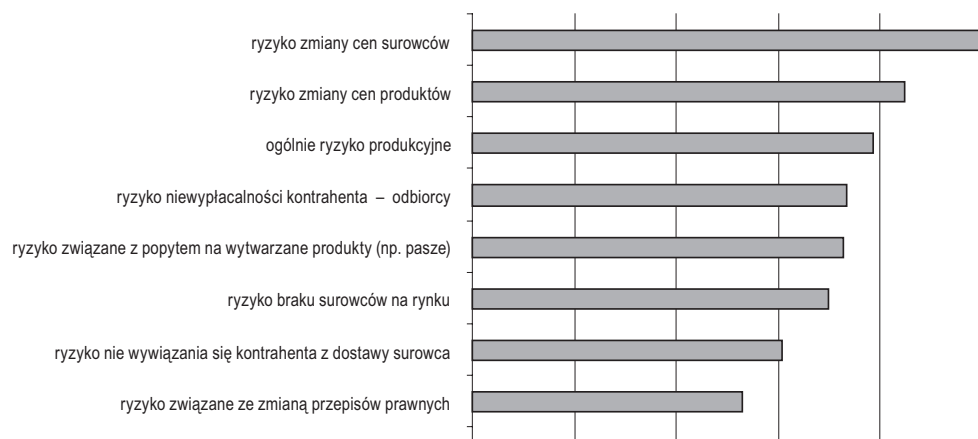
Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Uwagę zwraca małe zainteresowaniem wśród badanych przedsiębiorstw ubezpieczeniami. Tylko połowa ankietowanych ryzyko czyste przenosi na zakłady ubezpieczeniowe. Badani przedsiębiorcy opłacali przede wszystkim ubezpieczenie OC z tytułu prowadzonej działalności oraz ubezpieczenie od zdarzeń losowych. Jako główny powód niezawierania ubezpieczeń respondenci podawali zbyt wysoki koszt oraz wąską ofertę towarzystw ubezpieczeniowych (brak odpowiedniej formy ubezpieczenia).

Kolejnym instrumentem gospodarczym zarządzania ryzykiem może być tworzenie rezerw finansowych (rys. 1). Sposób ten umożliwia przedsiębiorstwu samodzielne finansowanie pewnego akceptowalnego poziomu ryzyka, które zostało zatrzymane w przedsiębiorstwie. Oznacza to, że sfinansowanie ewentualnych strat będących następstwem realizacji działalności ryzykownej spoczywa wyłącznie na przedsiębiorcy. Przykładem zatrzymania ryzyka jest tworzenie specjalnego funduszu ryzyka, pełniącego rolę samoubezpieczenia, z którego pokrywane są ewentualne straty. Fundusz taki tworzony jest z nadwyżek finansowych przedsiębiorstwa. Jak widać z danych przedstawionych na rysunku 1, metoda ta nie cieszyła się wśród ankietowanych dużym zainteresowaniem. W jednym z zakładów fundusz ryzyka stworzono na pokrycie strat na nowo powstającym kierunku produkcji, a w dwóch na zabezpieczenie ryzyka działalności gospodarczej.

W badaniach stwierdzono również niewielkie praktyczne wykorzystanie oferowanych przez giełdę instrumentów rynku terminowego (rys. 1). Jako główne powody niestosowania instrumentów oferowanych przez giełdy respondenci wskazywali brak znajomości tych instrumentów oraz zbyt wysokie koszty jakie wiążą się z ich wykorzystaniem.

Ankietowanych zapytano również jakiego rodzaju ryzyka należy się obawiać, prowadząc działalność na rynku pasz (rys. 3). Według ankietowanych, na rynku pasz należy obawiać się głównie ryzyka cenowego, wynikającego ze zmienności cen płaconych (cen surowców) i otrzymywanych (cen pasz). Niewielkie zagrożenie ankietowani dostrzegają natomiast w zmieniającej się sytuacji politycznej, bardziej obawiają się zmian w przepisach prawnych. Respondenci dobrze oceniają swoją sytuację finansową (obrazowaną przez wypłacalność i płynność). Spowodowane może to być niskim poziomem zadłużenia w badanej branży. Z danych przedstawionych w tabeli 2 wynika, że zadłużenie ogółem w tych przedsiębiorstwach waha się od 41 do 51%. Dodatkowo warto podkreślić, iż na zadłużenie to składają się głównie krótkoterminowe zobowiązania wobec kontrahentów, które zwyczajowo nie przekraczają 30 dni. Zatem ankietowani nie czują zagrożenia wynikającego z braku środków na finansowanie bieżącej działalności gospodarczej.



Rysunek 3

Klasyfikacja zagrożeń działalności gospodarczej według producentów pasz (n = 17)

Uwaga: Ocena według skali od 1 – brak zagrożenia do 12 – duże zagrożenie.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Podsumowanie

Z przeprowadzonych badań wynika, że przedsiębiorstwa produkujące pasze cechowały się dobrą kondycją finansową, która w przyszłości pozwoliłaby na utrzymanie działalności nawet przy wystąpieniu niekorzystnych warunków gospodarczych (podwyższonego ryzyka).

Badania w zakresie identyfikacji stosowanych sposobów zarządzania ryzykiem działalności gospodarczej w analizowanych podmiotach wykazały stosunkowo niski poziom aktywności w tej dziedzinie, a także stwierdzono, że najpowszechniejszym sposobem ograniczania ryzyka było różnicowanie kierunków produkcji.

Na rynku pasz producenci jako główne zagrożenie prowadzonej działalności uważają wysoką zmienność cen produktów i surowców rolnych. Czynnikiem, które stanowią niewielkie zagrożenie dla badanych przedsiębiorstw były z kolei utrata własnej wypłacalności i płynności.

Literatura

- CEBROWSKA T. 2007: *Rachunkowość finansowa i podatkowa*. PWN, Warszawa.
- CZERWIŃSKA-KAYZER D., FLOREK J. 2012: *Kształtowanie płynności finansowej i wypłacalności w przedsiębiorstwach produkujących pasze* (w druku).
- CZYŻEWSKI A. 1997: *Przepływy międzygałęziowe jako makroekonomiczny model gospodarki*. Materiał uzupełniający do wykładu z makroekonomii, Akademia Ekonomiczna w Poznaniu, „Materiały dydaktyczne” 14, Poznań.
- DĘBSKI W. 2005: *Teoretyczne i praktyczne aspekty zarządzania finansami przedsiębiorstw*. PWN, Warszawa.
- JERZAK M. 2000: *Znaczenie rynku terminowego dla rozwoju instytucji giełdy towarowej w Polsce*. Wyd. AR, Poznań.
- JERZAK M., CZYŻEWSKI A. 2006: *Ekonomiczne uwarunkowania wykorzystania rynkowych narzędzi stabilizacji cen i zarządzania ryzykiem w rolnictwie*. Wyd. AR, Poznań.
- Niepublikowane dane Głównego Urzędu Statystycznego 2011: F0-2, statystyczne sprawozdanie finansowe, produkcja artykułów spożywczych, produkcja napojów. GUS, Warszawa.
- Rynek pasz. Stan i perspektywa*. Nr 26, IX.2009. IERiGŻ PIB.
- Rynek pasz. Stan i perspektywa*. Nr 31, IV.2012. IERiGŻ PIB.
- SIERPIŃSKA M., JACHNA T. 2004: *Ocena przedsiębiorstwa według standardów światowych*. PWN, Warszawa.
- TARCZYŃSKI W., MOJSIEWICZ M. 2001: *Zarządzanie ryzykiem. Podstawowe zagadnienia*. PWE, Warszawa.
- WĘDZKI D. 2009: *Analiza finansowa sprawozdania finansowego*. T. 2. *Wskaźniki finansowe*. Oficyna Ekonomiczna, Kraków.
- WYROBEK J. 2012: *Ograniczenia analizy finansowej*. „Rachunkowość” nr 8, Warszawa, s. 11–17.
- WYSOCKI F., LIRA J. 2005: *Statystyka opisowa*. Wyd. AR, Poznań.

Risk Management Tools used by Animal Feed Producing Enterprises

Abstract

The main target of the article was to present and evaluate the financial situation as well as the identification of methods of adverse price change risk management used in the animal feed producing enterprises. The presented research has showed that animal feed producing enterprises characterized by good financial condition. The studies showed a low level of activity in risk management. The main threat of economic activity is the price risk.

Nakłady na działalność badawczo-rozwojową w krajach europejskich, Stanach Zjednoczonych oraz Japonii

Wstęp

Czynnikiem silnie warunkującym innowacyjność gospodarki i podmiotów gospodarczych jest poziom nakładów na działalność badawczo-rozwojową. Za Głównym Urzędem Statystycznym pod pojęciem nakładów wewnętrznych na działalność badawczo-rozwojową należy rozumieć nakłady poniesione w roku sprawozdawczym na prace B+R, które zostały wykonane w jednostce sprawozdawczej, niezależnie od źródła pochodzenia środków. Składnikami nakładów wewnętrznych na prace B+R są nakłady bieżące i nakłady inwestycyjne na środki trwałe związane z działalnością B+R, natomiast nakłady te nie obejmują amortyzacji tych środków. Nakłady na działalność B+R podaje się w ujęciu brutto, nawet jeśli rzeczywiste koszty były niższe z powodu ulg czy rabatów przyznanych po wykonaniu prac B+R [Nauka... 2010, s. 39].

Do opisu nakładów na działalność badawczo-rozwojową mogą posłużyć dwie miary: GBAORD i GERD. GBAORD (*Government Budget Outlays and Appropriations for Research and Developments*) obejmuje ogół wydatków mogących znaleźć pokrycie we wpływach z podatków oraz innych dochodów publicznych w ramach budżetu. W jego skład wchodzi [Kozłowski 2010, s. 45]:

- działalność B+R finansowana przez rząd i wykonywana przez instytucje podlegające rządowi,
- działalność B+R finansowana przez rząd w sektorach przedsiębiorstw, prywatnych instytucji niekomercyjnych, szkolnictwie wyższym oraz w sektorze zagranicznym, czyli łącznie ze środkami pochodzącymi z organizacji międzynarodowych.

GBAORD jest drugim po biznesie, a w wielu państwach najważniejszym, źródłem finansowania prac badawczo-rozwojowych. Dwa podstawowe rodzaje finansowania obejmują finansowanie projektowe (granty, subsydia, kontrakty) i instytucjonalne (statutowe).

Obok miary GBAORD wskaźnikiem używanym do opisu nakładów na działalność badawczo-rozwojową jest GERD (*Gross Domestic Expenditure on R&D*). Definiuje się go jako całkowite nakłady wewnętrzne na działalność B+R realizowaną na terytorium danego kraju w danym okresie sprawozdawczym. W skład GERD wchodzi nakłady z pięciu sektorów: sektora przedsiębiorstw posiadających komórki badawcze lub zamawiających badania w wyspecjalizowanych jednostkach; sektora szkolnictwa wyższego; sektora rządowego obejmującego jednostki badawczo rozwojowe finansowane z budżetu państwa; sektora instytucji prywatnych niekomercyjnych (stowarzyszenia naukowe i fundacje prowadzące działalność B+R); sektora zagranicznego, czyli osób i instytucji znajdujących się poza granicami kraju oraz organizacji międzynarodowych. GERD zawiera więc wydatki na działalność badawczo-rozwojową realizowaną w danym kraju, finansowaną z zagranicy, jednak nie obejmuje opłat przekazywanych na B+R za granicę.

Warto zwrócić uwagę, że GERD i GBAORD cechuje niska korelacja, GERD mierzony jest od strony biorców środków, a GBAORD od strony dawców. Dane GBAORD są trudne do porównania pomiędzy poszczególnymi krajami ze względu na rosnący udział funduszy europejskich (np. płynących zarówno w ramach funduszy strukturalnych, jak i funduszy spójności), finansowania „wspólnych inicjatyw międzynarodowych” na szczeblu rządowym (obok dominujących dotąd całkowicie „inicjatyw narodowych”), funduszy międzynarodowych programów badawczych (m.in. European Research Council) oraz funduszy zagranicznych w ogóle, co powoduje powstanie wielu problemów dotyczących zasad ustalania GBAORD [Kozłowski 2010, s. 38].

Do głównych przyczyn różnic pomiędzy dwoma omawianymi miarami zalicza się [Kozłowski 2010, s. 38]:

- podejście do pomiaru – wskaźnik GBAORD dotyczy alokacji rządu, a GERD wydatków indywidualnych wykonawców,
- problem prac badawczo-rozwojowych wykonywanych za granicą, GBAORD uwzględnia je, podczas gdy GERD wyklucza,
- kwestię wydatków władz regionalnych – GBAORD je eliminuje, a GERD uwzględnia,
- okres pomiaru – miara GBAORD dotyczy roku, na który przewidziano środki budżetowe, a GERD odnosi się do roku rzeczywistego wydatkowania,
- podatek VAT – większość państw uwzględnia VAT w GBAORD, podczas gdy wyklucza z GERD,
- typ źródeł – GBAORD określany jest na podstawie źródeł administracyjnych (np. raporty budżetowe), a źródłem GERD są badania ankietowe.

W zależności od rodzaju różnic pomiędzy tymi miarami można wyodrębnić kraje, w których GBAORD jest stale wyższy bądź stale niższy od GERD oraz kraje, w których wynik porównania zmienia się z roku na rok. Polska kwalifikuje się

do grupy krajów, w których GBAORD jest niższy od GERD, stosunek ten waha się od 89 do 95%. Za główne przyczyny różnic dla Polski wymienia się istnienie innych rządowych funduszy na B+R poza budżetem nauki oraz problemy z określeniem B+R finansowanym ze źródeł rządowych [Kozłowski 2010, s. 38].

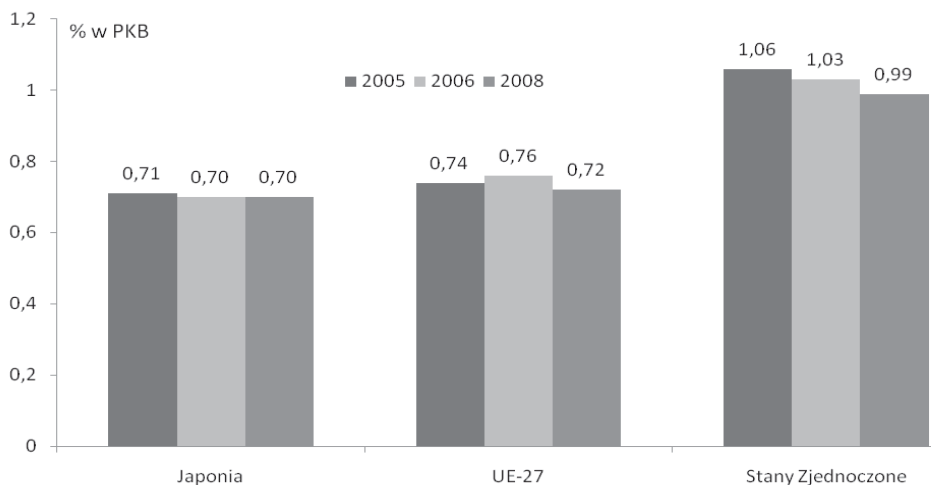
Materiał i metodyka

Celem artykułu jest analiza poziomu nakładów na działalność badawczo-rozwojową w krajach europejskich oraz w Stanach Zjednoczonych i Japonii. Dane źródłowe stanowiły publikacje Eurostatu *Science, technology and innovation in Europe* oraz bazy danych dostępne na stronach internetowych Eurostatu. Okresem badawczym objęto lata 2005–2008, ale z powodu braku danych, analizy w niektórych przypadkach mogą być zawężone. Do opracowania wykorzystano dwie miary nakładów na działalność badawczo-rozwojową: GERD i GBAORD.

Wydatki na działalność B+R na świecie według miary GBAORD

Nakłady na działalność B+R według miary GBAORD obejmują wydatki rządu i instytucji podlegających rządowi oraz środki pochodzące z organizacji międzynarodowych przeznaczane na prowadzenie działalności badawczo-rozwojowej zarówno w przedsiębiorstwach, jak i w prywatnych instytucjach niekomercyjnych, szkolnictwie wyższym, a także w sektorze zagranicznym. W 2008 r. poziom GBAORD w Unii Europejskiej, Japonii i Stanach Zjednoczonych wynosił odpowiednio 0,72, 0,70 i 0,99% PKB (rys. 1). W porównaniu do 2005 r. zauważono spadek udziału GBAORD w PKB w Stanach Zjednoczonych. W Unii Europejskiej, podobnie jak w Japonii, poziom GBAORD w omawianym okresie utrzymywał się na zbliżonym poziomie.

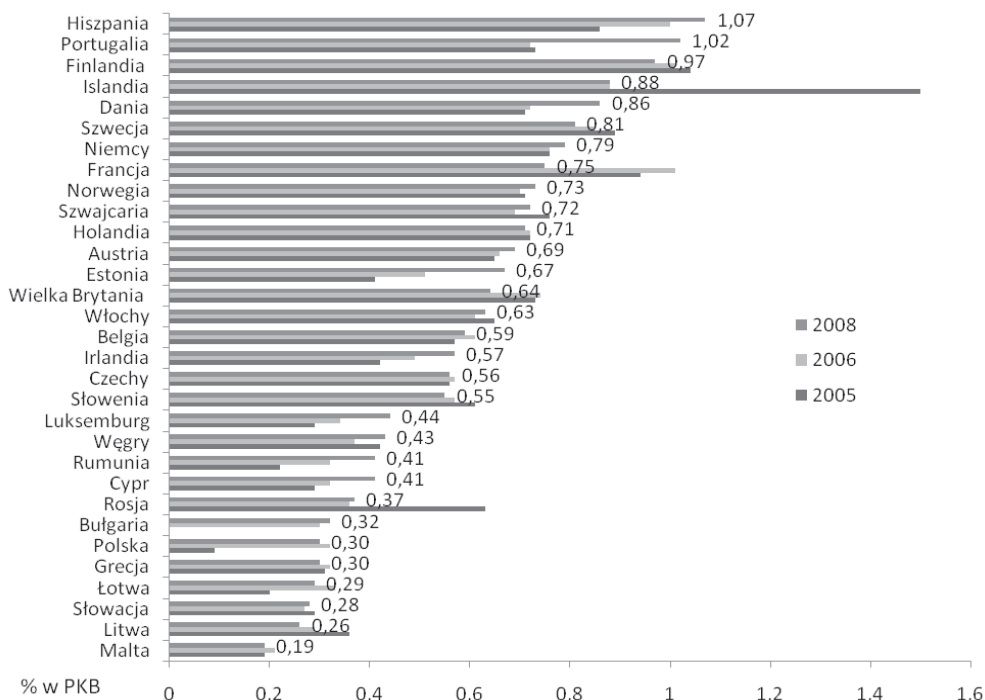
W Unii Europejskiej najwyższy poziom miary wydatków rządu i organizacji podlegających rządowi odnotowano w Hiszpanii i Portugalii, odpowiednio 1,07 i 1,02, a we Francji oraz w Finlandii po 1,01% PKB (rys. 2). Oprócz Hiszpanii i Portugalii poziom GBAORD był wyższy w Finlandii, Danii, Szwecji, Niemczech i Francji od średniej dla Unii Europejskiej. Na drugim końcu skali znalazły się takie kraje, jak Malta, Litwa, Słowacja i Łotwa, w których poziom GBAORD nie przekroczył 0,30% PKB. W Polsce, podobnie jak w Grecji, GBAORD wynosił 0,30% PKB.



Rysunek 1

Udział GBAORD w PKB [%] w Japonii, Stanach Zjednoczonych i Unii Europejskiej w latach 2005–2008

Źródło: Opracowanie własne na podstawie [Science... 2009].



Rysunek 2

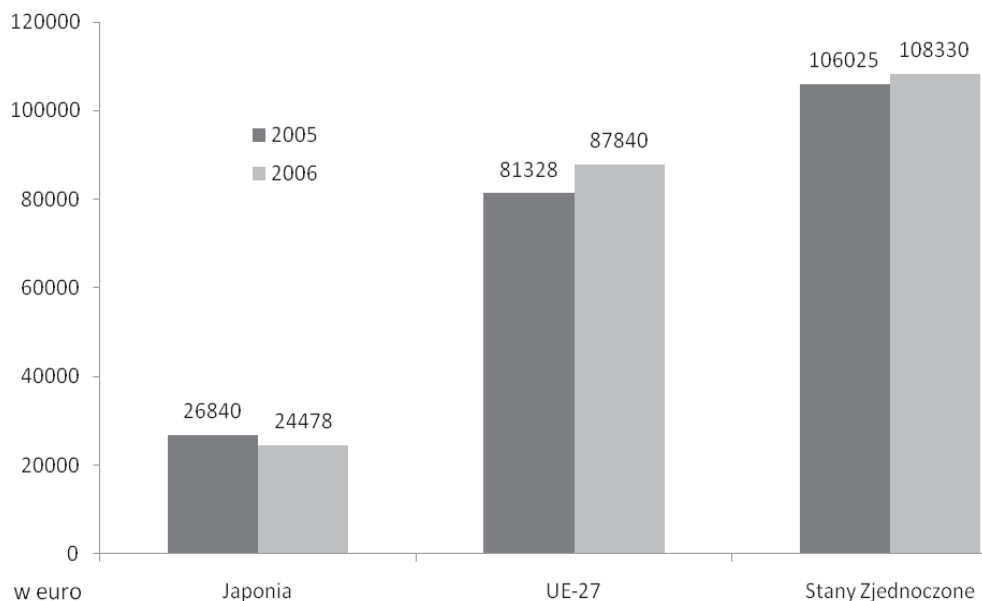
Udział GBAORD w PKB [%] w wybranych krajach w latach 2005–2008 (dane liczbowe naniesione na wykres dotyczą 2008 r.)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie [Science... 2009, s. 7; 2010, s. 17].

W 2008 r. w porównaniu do 2005 r. największy spadek udziału GBAORD w PKB odnotowano w Islandii (o ponad 0,6 punkta procentowego – z 1,50% w 2005 r. do 0,88% w 2008 r.) oraz Rosji (o prawie 0,3 punkta procentowego – z 0,63 do 0,37%). Z kolei największy wzrost zaobserwowano w Portugalii (z 0,73 w 2005 r. do 1,02% w 2008 r.), Estonii (z 0,41 do 0,67%), Hiszpanii (z 0,86 do 1,07%) oraz Polsce (z 0,09 do 0,30%).

Jeśli chodzi o nakłady (GBAORD) w wyrażeniu bezwzględnym, najwyższy ich poziom odnotowano w Stanach Zjednoczonych w 2006 r., który wyniósł 108 330 mln euro (rys. 3). W Unii Europejskiej przeznaczono w tym samym okresie 87 840 mln euro, a w Japonii 24 478 mln euro.

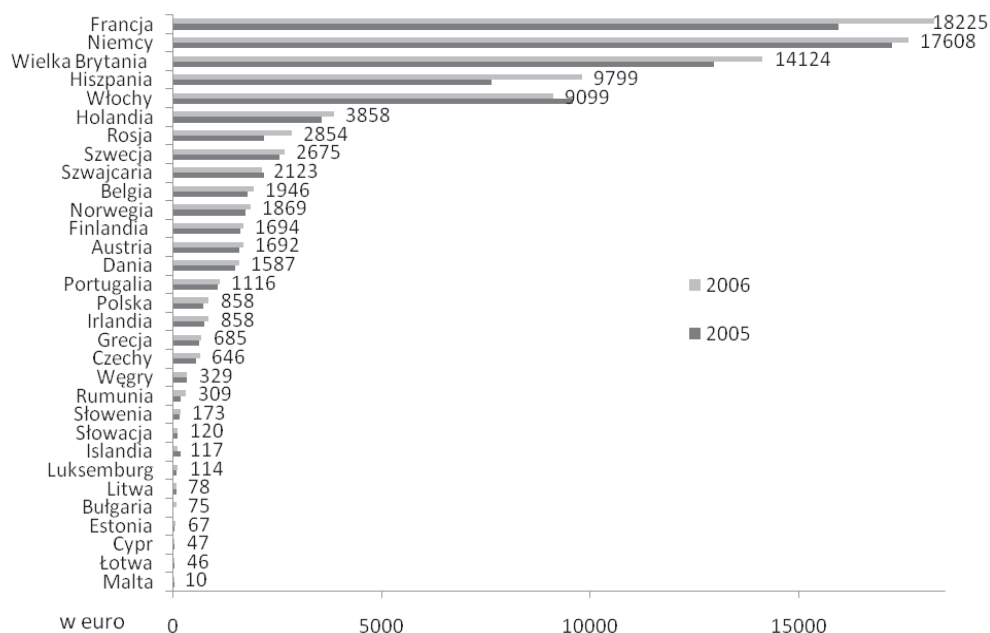
W Unii Europejskiej najwyższy poziom GBAORD odnotowano we Francji w wysokości 18,2 mld euro oraz w Niemczech – 17,6 mld euro (rys. 4). Wielka Brytania, Hiszpania i Włochy przeznaczyły na działalność badawczo-rozwojową odpowiednio po 14,1, 9,8 i 9,1 mld euro. Łącznie GBAORD w pozostałych 22 państwach członkowskich wyniósł 19 mld euro. W Belgii, Danii, Holandii, Austrii, Portugalii, Finlandii i Szwecji poświęcono na GBAORD ponad 1 mld euro. Podobnie było również w przypadku Norwegii, Szwajcarii i Rosji. Na drugim



Rysunek 3

Nakłady na działalność badawczo-rozwojową (miara GBAORD) w Japonii, Stanach Zjednoczonych i Unii Europejskiej w latach 2005–2006 [mln euro]

Źródło: Opracowanie własne na podstawie [Science... 2009].



Rysunek 4

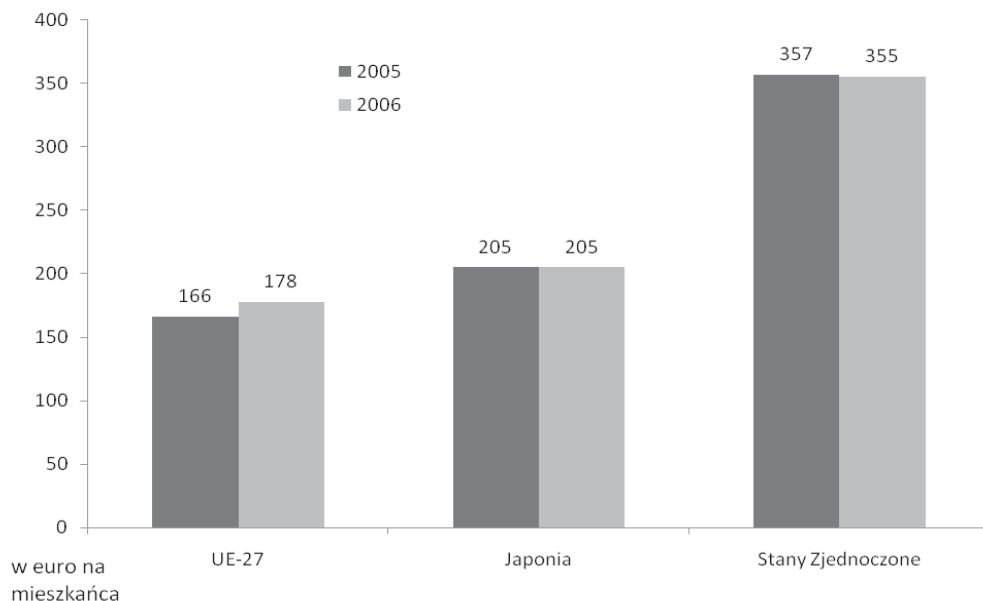
Nakłady na działalność badawczo-rozwojową (miara GBAORD) w wybranych krajach w latach 2005–2006 [mln euro]

Źródło: Opracowanie własne na podstawie [Science... 2009].

końcu skali znalazło się sześć państw członkowskich, które przeznaczyły na omawiany cel mniej niż 100 mln euro, wśród nich znalazły się Bułgaria, Estonia, Cypr, Łotwa, Litwa i Malta. W Polsce na wydatki zawarte w GBAORD przeznaczono 858 mln euro.

Interesujące jest też rozważenie nakładów na działalność badawczo-rozwojową w przeliczeniu na jednego mieszkańca. Ranking ten pokazuje zasadniczo odmienne wyniki w porównaniu z danymi określającymi udział GBAORD w PKB. Na działalność badawczo-rozwojową w Stanach Zjednoczonych przeznaczano 355 euro na mieszkańca, w Japonii 205 euro, a w Unii Europejskiej 178 euro (rys. 5).

Wśród krajów europejskich w 2006 r. pierwsze miejsce pod względem GBAORD na jednego mieszkańca zajęła Norwegia przeznaczając 403 euro, na kolejnej pozycji znalazła się Islandia (392 euro) (rys. 6). Finlandia uplasowała się na czwartym miejscu i była ostatnim krajem, w którym GBAORD wynosił ponad 300 euro na jednego mieszkańca. Dwanaście krajów zarejestrowało



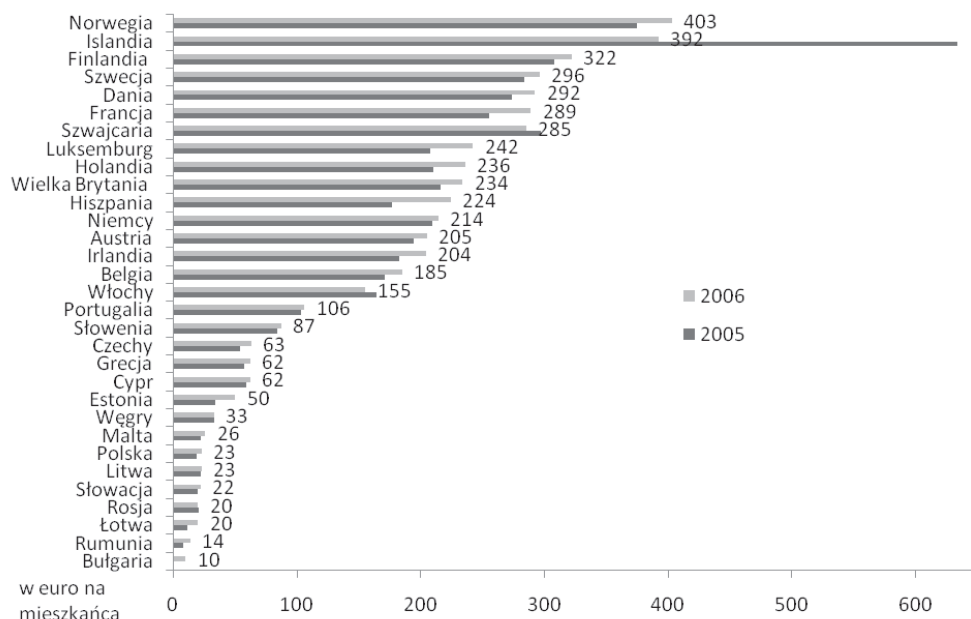
Rysunek 5

Wydatki na działalność badawczo-rozwojową (miara GBAORD) w Japonii, Stanach Zjednoczonych i Unii Europejskiej w przeliczeniu na 1 mieszkańca w euro w latach 2005 i 2006

Źródło: Opracowanie własne na podstawie [Science... 2009]

poziomy GBAORD na jednego mieszkańca w wysokości od 200 do 300 euro. Na dolnym końcu skali znalazły się kraje, w których poziom GBAORD na jednego mieszkańca wynosił poniżej 50 euro (Węgry, Malta, Litwa, Polska, Słowacja, Łotwa, Rosja, Rumunia i Bułgaria).

Na podstawie danych Eurostatu [Science... 2009, s. 9–10] można także stwierdzić, że w latach 2001–2006 średnia roczna stopa wzrostu GBAORD i PKB w Unii Europejskiej wyniosła odpowiednio 4,7 i 4,0%, co oznacza, że wydatki przeznaczone na badania i rozwój rosły szybciej niż PKB. Ogólnie rzecz biorąc, GBAORD wzrósł we wszystkich krajach europejskich, natomiast w Japonii odnotowano jego spadek. Między państwami Unii Europejskiej stwierdzono wiele różnic. Osiemnaście państw członkowskich, wraz z Norwegią, zarejestrowało wyższe tempo wzrostu GBAORD niż PKB. Średnia roczna stopa wzrostu osiągnęła 34,0% GBAORD w Rumunii i 25,7% w Estonii. Z drugiej strony, takie kraje, jak Belgia, Bułgaria, Dania, Niemcy, Włochy, Holandia, Polska, Słowacja, Islandia i Szwajcaria posiadały wyższe wskaźniki wzrostu PKB w porównaniu



Rysunek 6

Wydatki na działalność badawczo-rozwojową (miara GBAORD) w wybranych krajach w przeliczeniu na 1 mieszkańca w euro w latach 2005 i 2006

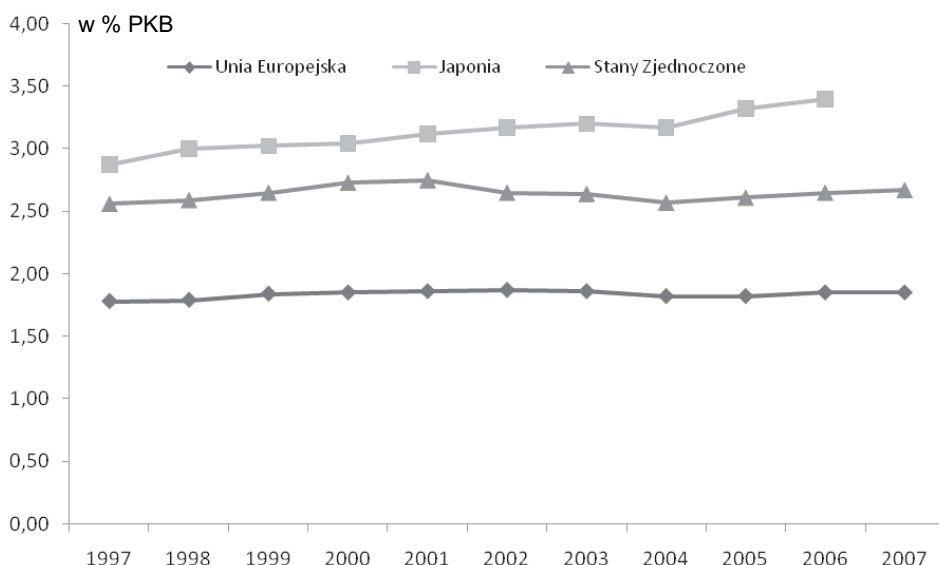
Źródło: Opracowanie własne na podstawie [Science... 2009, s. 8]

do GBAORD. Tempo wzrostu GBAORD poniżej średniej Unii Europejskiej (4,7%) odnotowano w Belgii, Danii, Niemczech, Francji, Włoszech, Holandii, Austrii i Finlandii. Poniżej średniej wzrostu dla Unii Europejskiej znalazła się również Polska.

Wydatki na działalność B+R według miary GERD

Na podstawie analizy wydatków na działalność badawczo-rozwojową według miary GERD wykazano najwyższy ich poziom w Japonii – na przełomie dekady wskaźnik ten wzrósł o 0,53%, w 1997 r. wynosił 2,87%, a w 2006 – 3,40 % (rys. 7). Udział wydatków na B+R w Stanach Zjednoczonych wynosił od 2,56 w 1997 r. do 2,73 w 2000 r., a w Unii Europejskiej kształtował się wokół wartości 1,8–1,9%.

W dokumentach strategicznych Unii Europejskiej [Strategia Lizbońska, Europa 2020] podkreślana jest istotność inwestycji w badania i rozwój. Komisja



Rysunek 7

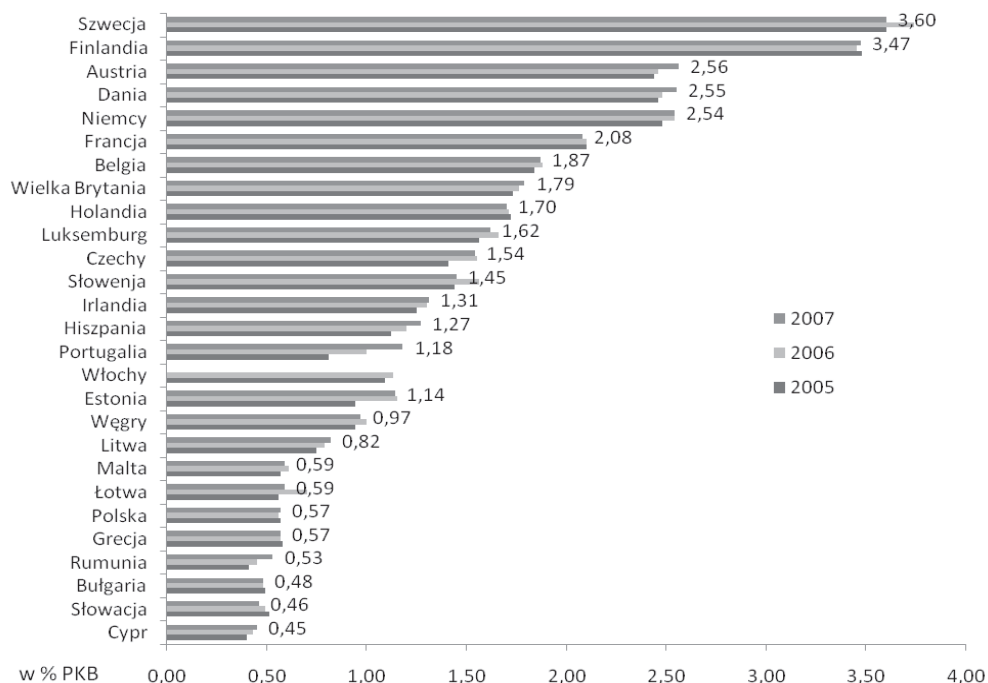
Wydatki brutto na B+R w % PKB (GERD) w latach 1997–2007

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

Europejska zwraca szczególną uwagę na działalność badawczo-rozwojową. W Strategii Lizbońskiej zakładano, że gospodarka Europy będzie do 2010 r. najbardziej konkurencyjną gospodarką na świecie, zatem jako cel postawiono zwiększenie w dochodzie narodowym poziomu wydatków na badania i rozwój co najmniej do 3%. Kolejny dokument, Europa 2020, także zakłada podniesienie nakładów na B+R w PKB do poziomu 3% [Europa 2020, s. 12].

Analiza udziału wydatków na B+R w PKB (GERD) w krajach Unii Europejskiej w 2007 r. dowiodła, że najwyższy poziom wskaźnika osiągnęły Szwecja i Finlandia, odpowiednio 3,60 i 3,47 (rys. 8). Wysokie wartości odnotowano także w Austrii (2,56), Danii (2,55), Niemczech (2,54) i Francji (2,08). Najniższe wartości odnotowano natomiast na Cyprze (0,45) oraz w Słowacji (0,46). Polska z wartością 0,57 zajęła szóste miejsce od końca, w towarzystwie Łotwy i Grecji.

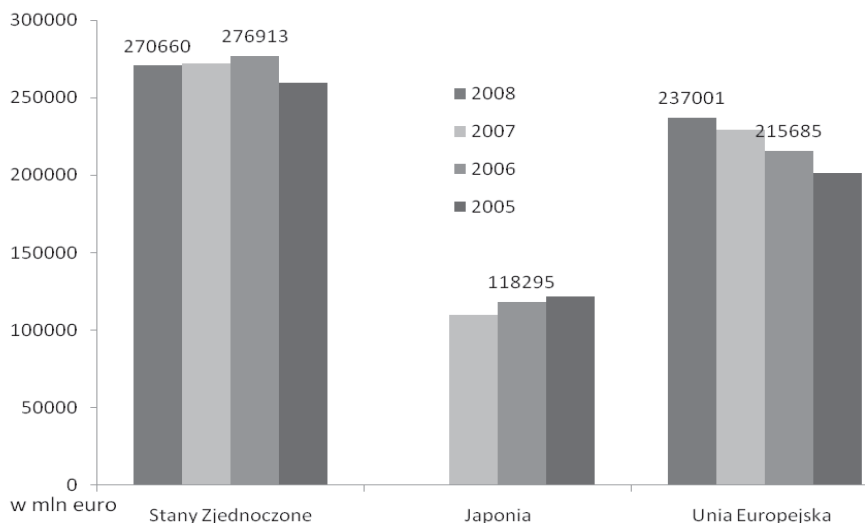
Najwyższe wydatki na działalność badawczo-rozwojową w ujęciu bezwzględny odnotowano w Stanach Zjednoczonych. W 2008 r. wydatki na B+R wynosiły 270 660 mln euro, na drugim miejscu znalazła się Unia Europejska z 237 001 mln euro (rys. 9). W Japonii w 2007 r. wydatki na działalność badawczo-rozwojową ukształtowały się na poziomie 110 116 mln zł. W okresie 2005–2008 w Unii Europejskiej zaobserwowano powolny wzrost wydatków na działalność B+R.



Rysunek 8

Wydatki brutto na B+R w krajach UE, udział w PKB [%] (na wykres naniesiono wartości dla 2007 r.)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.



Rysunek 9

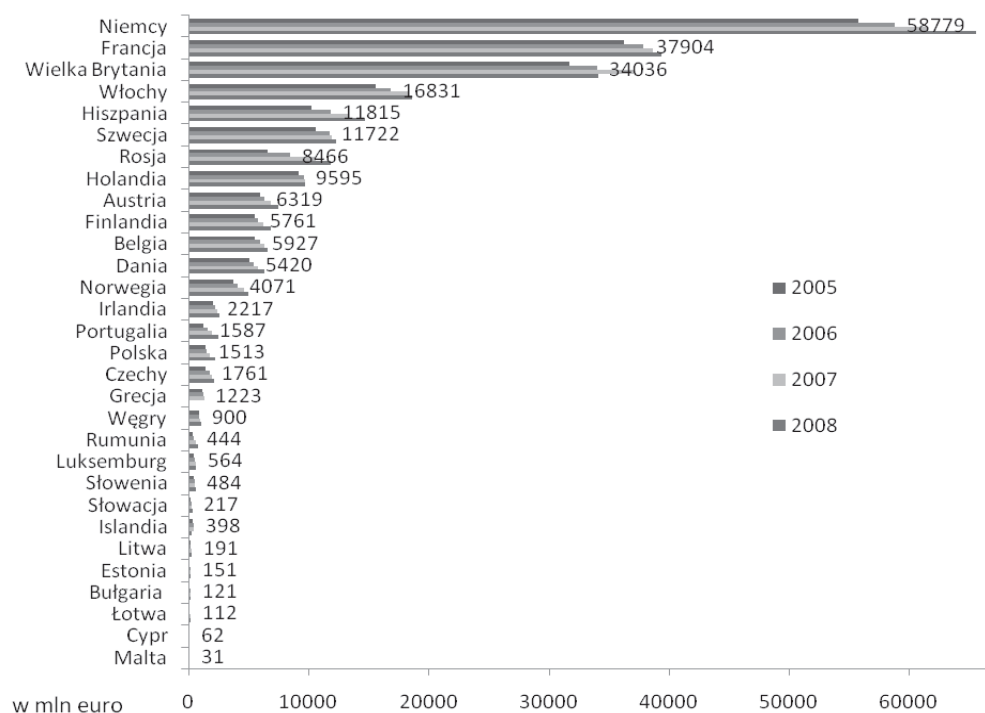
Nakłady wewnętrzne na działalność badawczo-rozwojową (miara GERD) w Japonii, Stanach Zjednoczonych i Unii Europejskiej w mln euro w latach 2005–2008

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

Najwyższe nakłady na działalność badawczo-rozwojową wśród krajów europejskich odnotowano w Niemczech, Francji oraz Wielkiej Brytanii, w których wydatki w 2006 r. wynosiły ponad 34 000 mln euro (rys. 10). Na drugim końcu skali pod względem wysokości wydatków na działalność B+R znalazły się takie kraje, jak: Malta, Cypr, Łotwa, Bułgaria, Estonia, Litwa, w których wydatki nie przekroczyły 200 mln euro. W Polsce nakłady na działalność badawczo-rozwojową w 2006 r. wynosiły 1513 mln euro, podczas gdy w 2008 r. – 2194 mln euro.

Wydatki na działalność badawczo-rozwojową na jednego mieszkańca w Stanach Zjednoczonych i w Japonii kształtowały się na podobnym poziomie – około 900 euro na jednego mieszkańca (rys. 11). W Unii Europejskiej były pod tym względem mniejsze o około 480 euro na 1 mieszkańca.

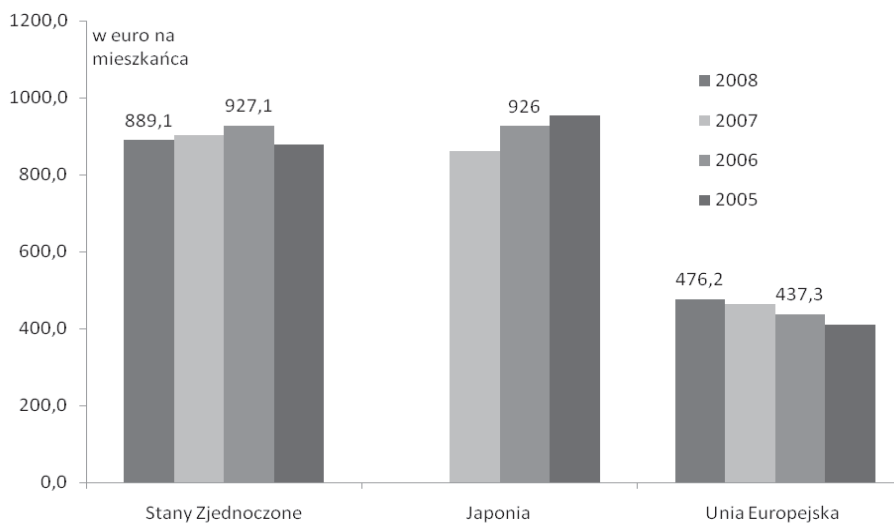
Najwyższy poziom wydatków na B+R wśród krajów europejskich odnotowano w Szwecji, Luksemburgu, Finlandii i Danii – ponad 1000 euro na mieszkańca (rys. 12). Najmniej na wydatki B+R w przeliczeniu na mieszkańca zanotowano w Bułgarii, Rumunii, Słowacji i Polsce – poniżej 50 euro na mieszkańca.



Rysunek 10

Nakłady wewnętrzne na działalność badawczo-rozwojową (miara GERD) w wybranych krajach w euro w latach 2005–2008 (na wykres naniesiono dane za 2006 r.)

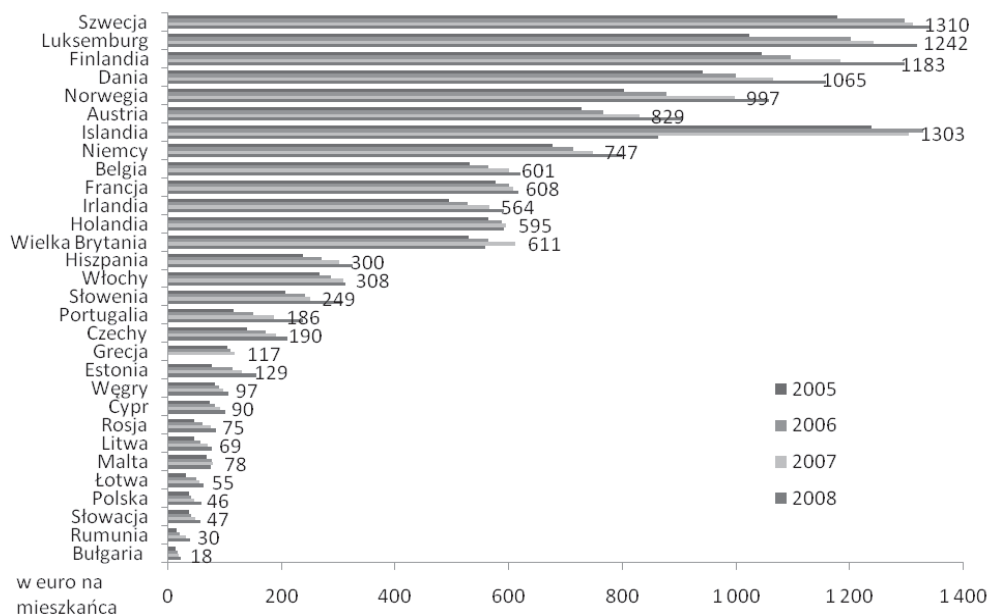
Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.



Rysunek 11

Nakłady wewnętrzne na działalność badawczo-rozwojową (miara GERD) w Japonii, Stanach Zjednoczonych i Unii Europejskiej w przeliczeniu na 1 mieszkańca w euro w latach 2005–2008

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.



Rysunek 12

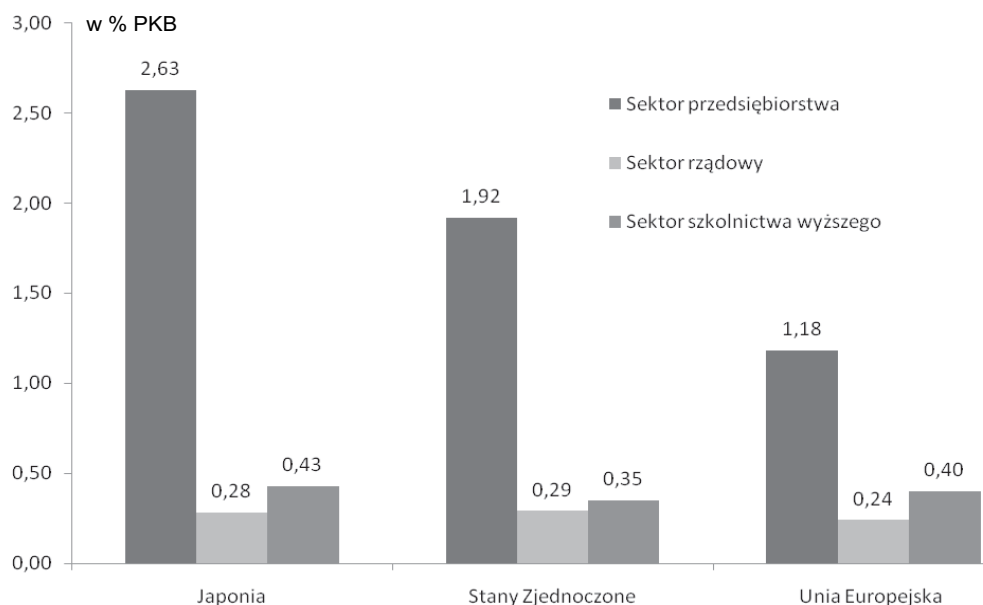
Nakłady wewnętrzne na działalność badawczo-rozwojową (miara GERD) w wybranych krajach w przeliczeniu na 1 mieszkańca w euro w latach 2005–2008 (na wykres naniesiono dane za 2006 r.)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

Powyższą analizę warto uzupełnić także o strukturalne różnice w finansowaniu prac badawczo-rozwojowych pomiędzy Europą a Japonią i Stanami Zjednoczonymi. Różnice te są jednym z obszarów, na który zwrócona jest największa uwaga Komisji Europejskiej. Decydenci w Europie pragną zwiększyć wydatki przedsiębiorstw na prace badawczo-rozwojowe tak, żeby ich proporcje były zbliżone do tych zaobserwowanych w Japonii lub Stanach Zjednoczonych [Europe in... 2010, s. 585].

Działalność badawczo-rozwojowa w Japonii jest przede wszystkim finansowana przez sektor przedsiębiorstw. W 2007 r. sektor przedsiębiorstw w Japonii przeznaczył na nakłady B+R 2,63% w PKB (rys. 13), czyli 78,7% całości nakładów obejmujących sektory przedsiębiorstw, rządowy oraz szkolnictwa wyższego. W tym samym okresie w Stanach Zjednoczonych sektor przedsiębiorstw zaangażował w działalność B+R 1,92% w PKB, czyli 75% nakładów obejmujących sektory przedsiębiorstw, rządowy i szkolnictwa wyższego. Z kolei w Unii Europejskiej sektor przedsiębiorstw sfinansował 1,18% wydatków na B+R w PKB, co stanowi 64,8% ogółu nakładów sektorowych.

W Unii Europejskiej największe udziały w finansowaniu prac badawczo-rozwojowych przez sektor przedsiębiorstw posiadały w 2007 r. Finlandia



Rysunek 13

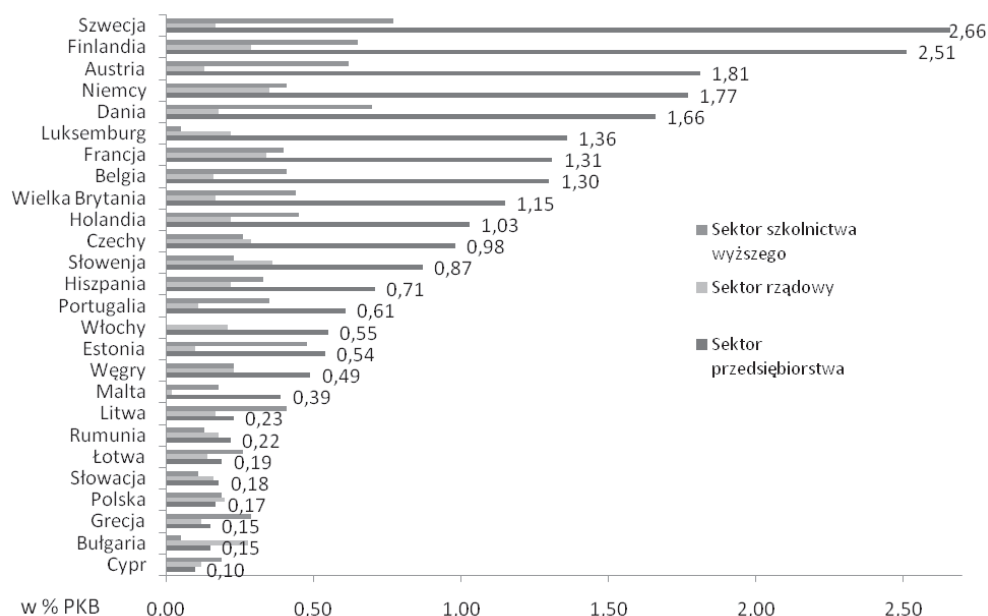
Wydatki krajowe brutto na B+R; udział w PKB [%] w zależności od sektora dla UE, Stanów Zjednoczonych i Japonii w 2007 r.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

(2,51%) i Szwecja (2,66%) (rys. 14). W najmniejszym stopniu w finansowaniu działalności badawczo-rozwojowej angażowali się przedsiębiorcy z Cypru (0,10%), Bułgarii (0,15%), Grecji (0,15%), Polski (0,17%) i Słowacji (0,18%). Największy udział nakładów w finansowaniu B+R odnotowano w Bułgarii oraz w Polsce, Słowacji i Rumunii, a najmniejszy w Szwecji, Austrii, Danii, Finlandii oraz na Malcie. Udział szkolnictwa wyższego w finansowaniu B+R największy był w Grecji, na Litwie, Cyprze, w Łotwie i Estonii, najniższy natomiast w Luksemburgu i Bułgarii.

Jak się zaznacza, nakłady sektora prywatnego na badania i rozwój mają ważną rolę, istotne znaczenie przypada też sektorowi publicznemu. Wskazane jest utrzymanie finansowania prac badawczo-rozwojowych ze środków publicznych, opierając się na solidnej bazie naukowej, która umożliwi dalszy rozwój działalności sektora prywatnego w tym zakresie. W gospodarkach krajów nadrabiających dystans dzielący je od krajów wysoko rozwiniętych, wydatki publiczne na badania i rozwój mają główne znaczenie dla powstania i rozbudowy potencjału naukowo-technicznego [Niskie... 2007].

Warto także dodać, że w większości państw członkowskich wydatki na B+R z sektora przedsiębiorstw były współmierne z wielkością przedsiębiorstwa



Rysunek 14

Wydatki krajowe brutto na B+R; udział w PKB [%] w zależności od sektora dla krajów UE w 2007 r. (naniesione dane dotyczą sektora przedsiębiorstw)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

[Science... 2009]. Tylko w czterech krajach UE średnie przedsiębiorstwa (od 50 do 249 pracowników) inwestowały mniej w B+R niż małe przedsiębiorstwa (od 10 do 49 pracowników).

W 2007 r. wydatki na badania naukowe i rozwój jako udział w PKB w Unii Europejskiej utrzymywały się na poziomie 1,85%. Wśród państw członkowskich tylko Szwecja (3,60%) i Finlandia (3,47%) przekroczyły 3% wartości docelowej określonej w Strategii Lizbońskiej. Większość wydatków na badania było finansowanych przez sektor przedsiębiorstw, co stanowiło w 2007 r. prawie 2/3 (63,9%) nakładów na badania, podczas gdy w sektorze publicznym (szkolnictwo wyższe i rząd) stanowiły 35,1%, a pozostałe zostały sfinansowane przez prywatny sektor non-profit [Science... 2009].

Na zakończenie warto wspomnieć także o funduszach europejskich, które w ramach okresów programowania 2004–2006 oraz 2007–2013 tworzyły i tworzą możliwości finansowania przedsięwzięć prorozwojowych na przykład w zakresie odnowienia infrastruktury i wyposażenia instytucji naukowo-badawczych oraz rozwoju ośrodków innowacji i oferty usług proinnowacyjnych.

Środki przeznaczone na realizację Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka skierowane są w 23% do jednostek badawczo-rozwojowych. Podstawowym celem programu jest rozwój polskiej gospodarki wykorzystujący innowacyjne przedsiębiorstwa. Osiągnięcie celu głównego jest możliwe poprzez realizację sześciu celów szczegółowych, a w tym poprzez wzrost konkurencyjności polskiej nauki oraz zwiększenie roli nauki w rozwoju gospodarczym.

Zgodnie z planami Komisji Europejskiej, w nowym okresie programowania Unii Europejskiej (2014–2020) duża część środków finansowych powinna być skoncentrowana na badania naukowe, rozwój innowacyjności, transfer technologii i komercjalizację wiedzy. Takie działania mogą skutecznie zmotywować podmioty działające w tych sferach do natężenia działań i aktywności.

Podsumowanie

Prowadzenie działalności badawczo-rozwojowej w przedsiębiorstwach i wdrażanie innowacji pomaga osiągnąć korzystną pozycję na rynkach międzynarodowych, o czym dowodzą wyniki krajów będących liderami w nakładach na działalność B+R (np. Niemcy, Szwecja, Wielka Brytania, USA, Finlandia). Bardzo ważne okazują się powiązania pomiędzy sferą badawczo-rozwojową a biznesem [Łącka 2009, s. 127]. Przedsiębiorstwa funkcjonujące na rynkach zachodnich inwestują w sferę badawczo-rozwojową i innowacyjną [Piekut 2011, s. 82]. Wskazana jest zmiana podejścia polskich przedsiębiorców do prac

badawczo-rozwojowych oraz większa ich wytrwałość w pozyskiwaniu środków pomocowych krajowych i unijnych [Szopik 2006, s. 136].

Podsumowując przeprowadzoną analizę sformułowano następujące wnioski:

- Stany Zjednoczone przodują w wydatkach na działalność badawczo-rozwojową, a nakłady na jednego mieszkańca poziomem zbliżone są do Japonii.
- Największy udział w PKB na B+R przeznaczają Finlandia, Dania, Szwecja, Niemcy i Francja, czyli kraje, które są również liderami innowacji, najgorzej pod tym względem wypadają Słowacja, Bułgaria, Rumunia.
- Najwięcej na B+R w wyrażeniu bezwzględny przeznaczają Niemcy, Francuzi oraz Brytyjczycy, a najmniej Bułgarzy, Estończycy, Łotysze, Cypryjczycy i Maltańczycy.
- W nakładach na działalność B+R najbardziej aktywni przedsiębiorcy to Szwedzi, Finowie i Duńczycy, najmniej aktywni Bułgarzy, Słowacy, Rumuni i Polacy.

Literatura

Europe in figures – Eurostat yearbook 2010. Eurostat.

Europa 2020. Strategia na rzecz inteligentnego i zrównoważonego rozwoju sprzyjającego włączeniu społecznemu. Komisja Europejska, Bruksela.

Niskie nakłady przedsiębiorstw na badania i rozwój zagrożeniem dla europejskiej gospodarki opartej na wiedzy. Bruksela 2007, źródło elektroniczne: <http://www.euractiv.pl/gospodarka/artukul/badania-i-rozwoj-ue-wci-w-tyle-za-usa-i-japoni-000710>, data dostępu: 22.11.2010.

KOZŁOWSKI T. 2010: *Statystyka nauki, techniki i innowacji w krajach UE i OECD. Stan i problemy rozwoju*. Źródło elektroniczne: www.nauka.gov.pl/.../20100830_Statystyka_nauki_tekniki_i_innowacji_w_krajach_UE_i_OECD.pdf, data dostępu: 29.10.2010.

ŁĄCKA I. 2009: Jednostki badawczo-rozwojowe partnerami innowacyjnych MŚP. [w:] M. Bąk, P. Kulawczuk (red.). *Warunki skutecznej współpracy pomiędzy nauką a przedsiębiorstwami*. Instytut Badań nad Demokracją i Przedsiębiorstwem Prywatnym, Krajowa Fundacja Kultury Przedsiębiorczości – Gdynia, Warszawa.

Nauka i technika w 2008 r., GUS, Warszawa 2010.

PIEKUT M. 2011: *Działalność badawczo-rozwojowa w krajach Unii Europejskiej oraz w Japonii i Stanach Zjednoczonych*. Wiadomości Statystyczne, 5, 78–91.

Science, technology and innovation in Europe 2009. Eurostat Statistical Books. Eurostat European Commission.

Science, technology and innovation in Europe 2008. Eurostat Statistical Books. Eurostat European Commission.

Strategia Lizbńska – droga do sukcesu zjednoczonej Europy. Urząd Komitetu Integracji Europejskiej, Warszawa 2002.

SZOPIK K. 2006: *Stymulanty działalności badawczo-rozwojowej i innowacyjnej w aspekcie wzrostu konkurencyjności polskich przedsiębiorstw*. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego nr 416, Prace Instytutu Ekonomiki i Organizacji Przedsiębiorstw nr 47, s. 123–136.

Expenditures on Research and Development in European Countries, the United States and Japan

Abstract

The aim of the publication was to analyze the level of expenditure on research and development activities in European countries, the United States and Japan. The publication data from Eurostat, between years 2005–2008. Two indexes, GERD and GBAORD, were used to assess the expenditure in this countries. The United States lead in spending on research and development, both as a share in GDP and in absolute terms. Among European countries, Sweden, Finland, Denmark, Germany and France spend the most on R&D. Poland holds on of the last positions. Similarly, Polish entrepreneurs invest too little in this area.