

ZESZYTY NAUKOWE

**Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego
w Warszawie**

**EKONOMIKA
i ORGANIZACJA
GOSPODARKI
ŻYWNOŚCIOWEJ**

EKONOMIKA i ORGANIZACJA GOSPODARKI ŻYWNOŚCIOWEJ NR 101 (2013)

ISSN 2081-6979



2081 6979



NR 101 (2013)

ZESZYTY NAUKOWE
Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego
w Warszawie

EKONOMIKA
i ORGANIZACJA
GOSPODARKI
ŻYWNOŚCIOWEJ
NR 101 (2013)

Wydawnictwo SGGW
Warszawa 2013

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)

KOMITET REDAKCYJNY

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

RECENZENCI

Jan Hybel, Henryk Runowski, Wojciech Zięta, Stanisław Bagieński, Alina Daniłowska, Krystyna Krzyżanowska, Justyna Franc-Dąbrowska, Jarosław Gołębiowski, Iwona Kowalska, Ludwik Wici

Redaktor – Agata Kropiwek

Redaktor techniczny – Violetta Kaska

Tłumaczenie streszczeń – Anna Kłoczko-Gajewska

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

Barbara Gołębiowska

Tendencje zmian w finansowaniu ochrony środowiska w Polsce 5

Anna Wasilewska

Pomiar i ocena działalności innowacyjnej Polski na podstawie wskaźników pośrednich 15

Izabela Lipińska

Rola kontraktacji w kształtowaniu współpracy w agrobiznesie 29

Dagmara K. Zuzek, Bartosz Mickiewicz

Szanse i bariery rozwoju przedsiębiorczości na obszarach wiejskich w Polsce 41

Jacek Chotkowski

Rynek jako podstawowa instytucja gospodarki – pojęcie, struktury, efektywność 53

Andrzej Parzonko

Koncepcja rozwoju sektora mlecznego w UE, proponowane instrumenty jej wdrożenia i przewidywane skutki po 2014 roku 67

Piotr Nowaczyk

Wpływ redukcji polskiej floty rybackiej na wielkość połowów głównych gatunków ryb 81

Grażyna Karmowska

Gospodarstwa rolne regionu nadmorskiego – konwergencja czy dywergencja 95

Anna Nowak, Ewa Wójcik

Poziom realizacji funkcji prośrodowiskowych w rolnictwie w województwie lubelskim 107

Anna Maryniak, Olga Stefko

Współczesne paradygmaty rolnictwa a formy integracji w produkcji ogrodniczej 119

Dawid Olewnicki, Justyna Rybak

Rodzaje uprzedzeń właścicieli gospodarstw ogrodniczych do zrzeszania się w grupy producentów – przykład gminy Błędów 129

Barbara Gołębiewska

Wydział Nauk Ekonomicznych

Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Tendencje zmian w finansowaniu ochrony środowiska w Polsce

Wstęp

We współczesnym świecie coraz częściej zwraca się uwagę na konieczność odpowiedniego gospodarowania zasobami środowiska naturalnego. Rozwój cywilizacyjny powoduje, iż to co dzieje się w gospodarce nie jest obojętne dla otoczenia przyrodniczego. Działalność człowieka służąca zaspokajaniu jego potrzeb opiera się przede wszystkim o wykorzystanie określonych zasobów. Część z tych zasobów to dobra, których człowiek nie produkuje, ale z nich korzysta. Jak wskazują Woś i Zegar [2002], rosnące zainteresowanie problemami ekorozwoju wynika stąd, iż człowiek poczuł się zagrożony dramatycznym pogarszaniem się stanu środowiska, w którym żyje. Przez długi czas środowisko nie stanowiło bariery rozwoju dla przemysłu, dopóki nie zostały naruszone podstawy równowagi ekologicznej. Obecnie zdolności regeneracyjne i absorpcyjne przyrody nie wystarczają, co oznacza, iż wszyscy mamy obowiązek właściwego korzystania ze środowiska i poszanowania podstawowych praw i zasad ekologii [Marciniak 2013].

Obecnie w nauce o ekologii formułuje się zasady właściwego wykorzystywania środowiska. Człowiek nie tylko korzysta z zasobów naturalnych, przekształca stosownie do swoich potrzeb, ale jest także zobowiązany je chronić przed degradacją. Jak wskazuje Górski, wśród celów działalności państwa istotne znaczenie ma zapewnienie społeczeństwu właściwych, ekologicznych warunków rozwoju [Górski (red.) 2009]. W tym kontekście pojawia się problem ekonomiczny związany z kwestią ponoszenia nakładów i kosztów ochrony środowiska.

Działania w zakresie ochrony środowiska wpisują się w szeroko pojęte zagadnienie dotyczące dóbr publicznych. Dobra środowiskowe są dobrami publicznymi i, jak wynika z ich definicji, są pożądane przez społeczeństwo, jednak mechanizm rynkowy nie jest w stanie ich dostarczyć. Według Samuelsona i Nordhaus [2006], są to dobra, z których korzyści przypadają jednocześnie całej społeczności, niezależnie od tego, czy poszczególne osoby pragną je nabyć, czy

też nie. Sprawne zaopatrzenie w dobra publiczne wymaga często działań kolektywnych. Dobra publiczne wiąże się z pojęciem efektów zewnętrznych, które powstają, gdy koszty (lub korzyści) jakiejś działalności przenoszą się na inne osoby inaczej niż za pośrednictwem cen rynkowych [Stiglitz 2004]. Istnieniem dóbr publicznych ekonomiści uzasadniają interwencję państwa w system rynkowy. Jak podają Deszczka i Wąsowicz [2013], ochrona środowiska, jako dobro środowiskowe (dobro publiczne), wymaga ponoszenia znacznych nakładów ze strony państwa. Jest to uzasadnione, o czym wspomniano, w sytuacji, gdy występują efekty zewnętrzne. Ingerencję państwa można uznać wtedy za wręcz konieczną.

Cel i metody badawcze

Potencjał gospodarczy Polski pozwala zaliczać ją do grupy państw, w których zagrożenia dla środowiska powodowane są głównie przez przemysł, gospodarkę komunalną i transport. Jednak nadal walory przyrodnicze naszego kraju na tle Europy Zachodniej oceniane są wysoko. Cenne pod względem przyrodniczym i krajobrazowym ekosystemy charakteryzuje wysoki poziom różnorodności biologicznej. Miejsce i względnie dobre warunki bytowania znajdują ciągle jeszcze w Polsce rzadkie gatunki roślin i zwierząt, gdzie indziej nieobecne i często zagrożone w skali kontynentu. Powierzchnia obszarów chronionych (obszary Natura 2000) obejmowała w 2011 roku około 20% powierzchni naszego kraju [Bołtomiuk 2011].

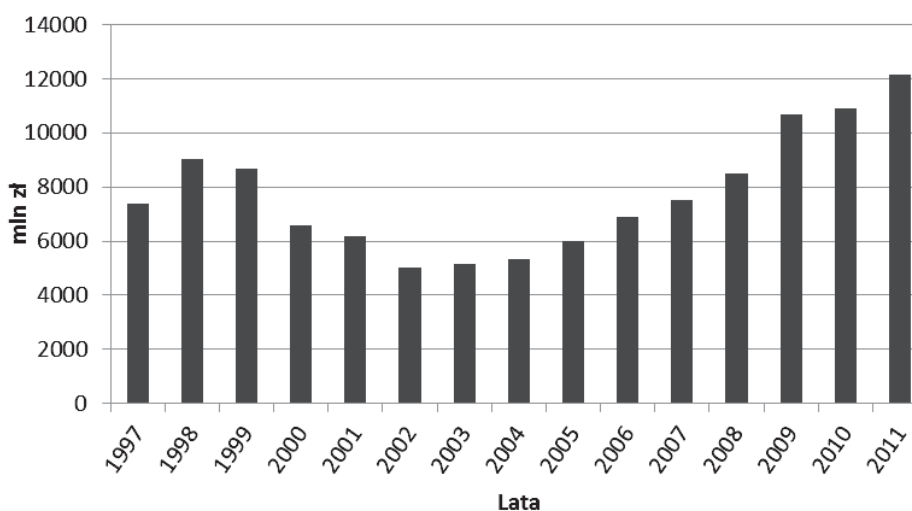
Gospodarcze wykorzystanie większości terytorium naszego kraju, mimo wzrostu intensywności produkcji w ostatnich latach, ma charakter ekstensywny, w umiarkowany sposób wpływając na zmiany jakości środowiska. W porównaniu do krajów Europy Zachodniej, Polska charakteryzuje się niższym zużyciem nawozów mineralnych (około 126 kg/ha w 2011 r.) oraz chemicznych środków ochrony roślin – nie powoduje więc istotnego i powszechnie występującego zagrożenia dla środowiska ze strony tej gałęzi gospodarki [*Rolnictwo w 2011 r.*]. Około 30% obszaru kraju stanowią także lasy, które sprzyjają utrzymywaniu wysokich walorów przyrodniczych i krajobrazowych środowiska. W tym kontekście ważne jest monitorowanie i ocena skali inicjatyw podejmowanych w celu poprawy jakości środowiska w Polsce.

Celem opracowania jest określenie oraz ocena źródeł finansowania ochrony środowiska w naszym kraju. Jako zadania badawcze przyjęto wskazanie zakresu udziału państwa w finansowaniu ochrony środowiska, ocenę wykorzystania pozostałych źródeł finansowania, takich jak środki własne inwestorów, czy dotacje z funduszy ekologicznych. Dokonano także analizy i oceny zmian w strukturze i wartości nakładów na ochronę środowiska. W opracowaniu wykorzystano dane

GUS w zakresie ochrony środowiska, informacje Narodowego Funduszu Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej, Głównego Inspektoratu Ochrony Środowiska oraz dostępną literaturę przedmiotu.

Kierunki i źródła finansowania ochrony środowiska

Celem ochrony przyrody zgodnie z ustawą jest utrzymanie na chronionym obszarze naturalnych procesów przyrodniczych i stabilności ekosystemów, zachowanie różnorodności biologicznej, zachowanie dziedzictwa geologicznego, zapewnienie ciągłości istnienia gatunków i ekosystemów, ochrona walorów krajobrazowych, kształtowanie właściwych postaw człowieka wobec przyrody, a także przywracanie do stanu właściwego zasobów i składników przyrody (Ustawa o ochronie.... 2009). Według danych GUS, w Polsce generalnie obserwuje się wzrost nakładów na ochronę środowiska. Można stwierdzić, iż od roku 1997 wydatki te znacznie się zwiększyły (rys. 1).



Rysunek 1

Zmiany wartości nakładów inwestycyjnych na środki trwałe służące ochronie środowiska w latach 1997–2011

* Ze względu na zmienioną od 1996 roku klasyfikację kierunków inwestowania zaprezentowano dane porównywalne od 1997 roku.

Źródło: Obliczenia własne na podstawie: *Ochrona środowiska 2005, 2007, 2012*, GUS oraz *Stan środowiska w Polsce w latach 1996–2001*, www.gios.gov.pl [dostęp: 17.03.2013].

W początkowym okresie analizowanego przedziału czasowego nakłady na ochronę środowiska wzrastały (do 1998 r.). W latach 1999–2002 nastąpił spadek wartości nakładów, co głównie było spowodowane zmniejszeniem się udziału środków budżetowych na ochronę środowiska. W latach 2000–2001 znacznie obniżył się udział środków z zagranicy [Gruszecki 2003].

Ochrona środowiska w Polsce finansowana jest z wielu źródeł. Środki finansowe na ochronę środowiska mogą pochodzić ze źródeł publicznych, prywatnych lub z pomocy zagranicznej. Mogą to być środki pochodzące bezpośrednio od podmiotów gospodarczych, z budżetu centralnego, budżetu województwa, powiatu lub gminy, a także z funduszy ekologicznych czy programów pomocowych UE. Wśród funduszy wymienić należy szczególnie Narodowy Fundusz Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej, który odgrywa znaczną rolę w tym zakresie. Dominującą pozycję w strukturze wydatków stanowiły w całym analizowanym okresie środki własne inwestorów (tab. 1).

Tabela 1

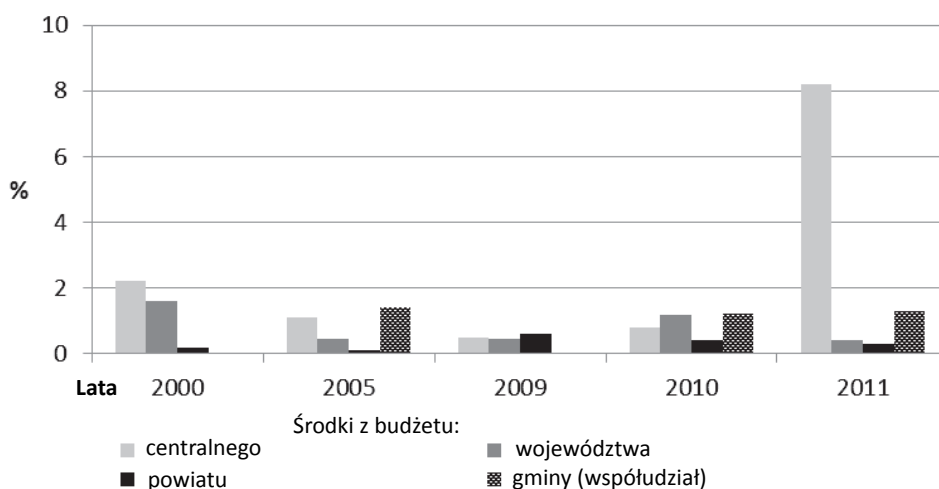
Nakłady inwestycyjne na ochronę środowiska według źródeł finansowania w latach 1997–2011

Wyszczególnienie	Udział nakładów inwestycyjnych na ochronę środowiska [%] w latach														
	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Środki własne	47,0	50,2	46,2	53,4	51,8	46,7	44,2	48,1	49,1	45,5	47,6	50,2	46,0	44,1	47,7
Środki z budżetu	7,6	6,4	5,2	5,4	4,1	4,7	3,2	2,8	2,6	2,7	3,0	3,8	3,1	3,8	10,2
Środki z zagranicy	3,8	7,3	5,9	3,9	3,2	4,2	8,8	12,2	15,9	19,2	14,9	16,3	18,9	22,0	18,5
Fundusze ekologiczne	16,9	16,2	24,6	20	23,7	26,1	25,3	24,1	21,2	17,6	20,8	16,6	18,3	13,9	12,7
Kredyty i pożyczki krajowe	16,5	12,5	12,9	11,7	12,1	12,3	13,9	8,3	7,6	11,4	9,9	9,6	9,4	13,8	7,0
Inne środki	8,2	7,4	5,2	5,6	5,1	6,0	4,7	4,5	3,6	3,6	3,8	3,5	4,3	2,4	3,9
Razem	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Źródło: Obliczenia własne na podstawie: *Ochrona środowiska 2012*, GUS, s. 414.

Jak podaje GUS [*Ochrona...* 2012], udział nakładów na ochronę środowiska w nakładach inwestycyjnych w gospodarce narodowej wynosił w latach 2000–2011 około 5%. W strukturze finansowania nakładów na ochronę środowiska we wszystkich latach analizowanego okresu największy udział przypadł na środki własne, które kształtowały się w granicach 44–53%. Kolejną grupą były fundusze ekologiczne, chociaż ich udział w latach 2010–2011 uległ znacznemu obniżeniu.

Zmniejszała się także rola pożyczek i kredytów krajowych, natomiast od 2004 roku nastąpił znaczący wzrost udziału środków z zagranicy. Obecnie jedno z najważniejszych źródeł finansowania ochrony środowiska w Polsce stanowi Program Operacyjny Infrastruktura i Środowisko¹. Generalnie najniższym udziałem charakteryzowało się finansowanie z budżetu, w tym z budżetu centralnego, województwa, powiatu i gminy. Dopiero w ostatnim roku badań nastąpiło znaczne zwiększenie środków budżetowych. Było to spowodowane głównie wzrostem finansowania z budżetu centralnego. Udział w finansowaniu ochrony środowiska budżetu państwa oraz z budżetów samorządowych prezentuje rysunek 2.



Rysunek 2

Udział środków budżetowych w finansowaniu ochrony środowiska

Źródło: Jak w tabeli 1.

W ostatnich latach odnotowano znaczny wzrost nakładów w zakresie ochrony różnorodności biologicznej i krajobrazu (tab. 2).

O ile do 2008 roku wartość nakładów na ten rodzaj ochrony środowiska kształtowała się na poziomie kilku milionów zł, co stanowiło znikomy udział w strukturze nakładów (od 0,04 do 0,20%), o tyle od 2009 roku nastąpił znaczny wzrost, który w roku 2011 pozwolił osiągnąć wartość 437,9 mln zł, co stanowiło około 4% w strukturze nakładów. W analizowanym okresie następowały

¹ Z budżetu Programu Operacyjnego Infrastruktura i Środowisko (2007–2013) przekraczającego 28 mld euro na inwestycje w zakresie ochrony środowiska przeznaczono ponad 5 mld euro [*Program...* 2009].

Tabela 2

Struktura nakładów na ochronę środowiska w latach 2000–2011

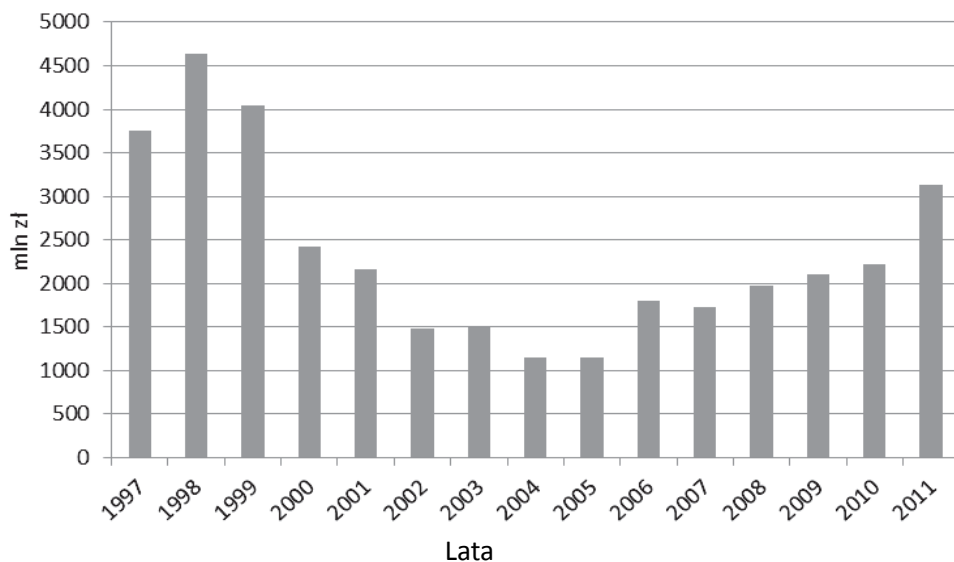
Wyszczególnienie	Udział nakładów na ochronę środowiska [%] w latach														
	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Ochrona powietrza i klimatu	51,6	52,0	47,4	37,4	36,3	30,2	29,8	22,6	20,1	27,4	24,0	23,9	20,6	21,0	26,7
Gospodarka ściekowa i ochrona wód	41,1	38,3	44,1	51,7	55,2	57,5	57,9	61,1	63,0	60,1	62,3	66,0	69,2	68,1	57,3
Gospodarka odpadami, ochrona gleb, wód podziemnych i powierzchniowych	7,0	9,2	8,2	10,1	7,8	11,7	11,5	14,4	14,8	11,1	12,4	8,3	9,4	9,3	9,9
Ochrona różnorodności biologicznej i krajobrazowej	0,04	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,2	0,1	0,2	0,1	0,0	0,1	0,3	3,8
Zmniejszenie hałasu	0,3	0,4	0,2	0,7	0,5	0,5	0,7	1,7	2,0	1,2	1,2	1,8	0,7	1,3	2,3
Razem	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Źródło: Obliczenia własne na podstawie: Gruszecki P., 2003: *Źródła finansowania ochrony środowiska w Polsce*, [w:] *Stan środowiska w Polsce w latach 1996–2001*, GUS, Warszawa oraz *Ochrona środowiska 2005, 2006, 2012*, GUS, Warszawa.

także znaczące zmiany w zakresie ochrony powietrza i klimatu oraz gospodarki ściekowej. Pod względem wartościowym nastąpił spadek nakładów na ochronę powietrza i klimatu (rys. 3).

Zachodzące zmiany były zbieżne z ogólnym trendem w nakładach na ochronę środowiska. W początkowych latach badanego okresu nakłady kształtowały się na najwyższym poziomie, ponad 4,5 mld zł. Od 1998 roku systematycznie spadały i mimo iż od czasu wejścia Polski do UE zwiększały się, nie został osiągnięty poziom z końca lat 90. XX w. Odmiennie natomiast kształtowała się sytuacja w przypadku gospodarki ściekowej i ochrony wód (rys. 4).

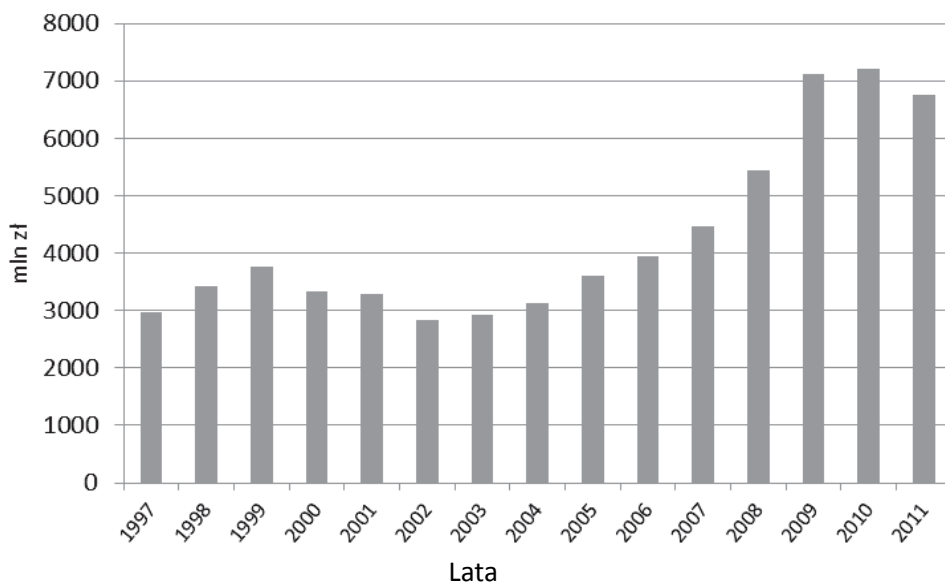
Do końca lat 90. ubiegłego wieku nakłady te systematycznie wzrastały. W latach 2000–2002 zaznaczył się wprawdzie niewielki spadek, jednak od 2004 roku następował znaczący wzrost nakładów na inwestycje związane z ochroną wód i gospodarką ściekową.



Rysunek 3

Zmiany w wartości nakładów na ochronę powietrza i klimatu w latach 1997–2011 [mln zł]

Źródło: Jak w tabeli 1.



Rysunek 4

Nakłady na gospodarkę ściekową i ochronę wód w latach 1997–2011 [mln zł]

Źródło: Jak w tabeli 1.

Podsumowanie

W ostatnich latach można zaobserwować zmiany w zakresie działań związanych z ochroną środowiska. Dotyczy to nie tylko naszego kraju, ale szeroko pojętych problemów w całej Unii Europejskiej. Sprostanie wyzwaniom realizacji wszystkich zamierzonych przedsięwzięć określonych w polityce ekologicznej wiąże się z dużymi nakładami. Problemem staje się więc udział poszczególnych grup podmiotów gospodarczych, które powinny uczestniczyć w procesie ochrony środowiska.

Spadek nakładów inwestycyjnych na ochronę środowiska, który wystąpił w naszym kraju w latach 1999–2002, był spowodowany głównie pogorszeniem się sytuacji ekonomicznej wielu podmiotów gospodarczych, które musiały więcej środków poświęcić na utrzymanie stabilnej sytuacji w zakresie działań rynkowych niż ekologicznych. Od 2004 roku można było jednak zaobserwować powolny, ale systematyczny wzrost nakładów na działania w zakresie ochrony środowiska, co było związane z wykorzystaniem środków na projekty inwestycyjne współfinansowane przy udziale środków z UE. Mimo to struktura finansowania inwestycji proekologicznych od kilku lat nie zmieniła się. Głównym źródłem nakładów były w całym analizowanym okresie środki własne inwestorów. Ich udział w nakładach na ochronę środowiska wahał się w granicach 40–50%. Aby jednak przedsiębiorstwa były zainteresowane finansowaniem działań ochronnych z własnych środków, niezbędne są odpowiednie rozwiązania „zachęcające” bądź to w postaci wysokich kar czy opłat, ale również wszelkiego rodzaju udogodnień dla przedsiębiorców, np. możliwości korzystania z preferencyjnych kredytów czy ulg podatkowych. Niezbędne więc są w tym zakresie odpowiednie rozwiązania i działania ze strony państwa, gdyż mimo wzrostu udziału nakładów inwestycyjnych ze środków budżetowych, jest to niewystarczające źródło finansowania niezbędnych inwestycji ekologicznych i utrzymania środowiska w stanie niezmiennym dla przyszłych pokoleń.

Literatura

- BOŁTROMIUK A., 2011: *Przesłanki utworzenia i geneza sieci Natura 2000*, [w:] Bołtromiuk A., Kłodziński M. (red.), *Natura 2000 jako czynnik zrównoważonego rozwoju obszarów wiejskich regionu Zielonych Płuc Polski*, IRWiR PAN, Warszawa, s. 420.
- DESZCZKA M., WĄSOWICZ M., 2013: *Gospodarka, ekologia, postęp techniczny*, [w:] Marciniak S. (red.), *Makro- i mikroekonomia. Podstawowe problemy współczesności*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa, s. 663.
- GÓRSKI M. (red.), 2009: *Prawo ochrony środowiska*, Oficyna Wolters Kluwer Business, Warszawa.

- GRUSZECKI P., 2003: *Źródła finansowania ochrony środowiska w Polsce*, [w:] *Stan środowiska w Polsce w latach 1996–2001*, Inspekcja Ochrony Środowiska, Warszawa.
- MARCINIAK S. (red.), 2013: *Makro- i mikroekonomia. Podstawowe problemy współczesności*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Ochrona środowiska 2005, 2007, 2012*, GUS, Warszawa.
- Pomoc publiczna w ochronie środowiska*, Narodowy Fundusz Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej, Warszawa 2012.
- Program Operacyjny Infrastruktura i Środowisko. Narodowe Strategiczne Ramy Odniesienia 2007–2013. Szczegółowy opis priorytetów, Warszawa 2009.
- Rolnictwo w 2011 r.*, GUS, Warszawa.
- Różnorodność biologiczna*, Ministerstwo Środowiska 2010, www.mos.gov.pl [dostęp: 14.03.2013].
- SAMUELSON P., NORDHAUS W., 2006: *Ekonomia*, t. 1, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Stan środowiska w Polsce w latach 1996–2001*, www.gios.gov.pl [dostęp: 17.03.2013].
- STIGLITZ J.E., 2004: *Ekonomia sektora publicznego*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Ustawa o ochronie przyrody [Dz.U. z 2009 r. Nr 151, poz. 1220].
- WOŚ A., ZEGAR J., 2002: *Rolnictwo społecznie zrównoważone*, IERiGŻ, Warszawa.

Recent Trends in the Financing of Environmental Protection in Poland

Abstract

The study addresses the issue of changes in the financing of environmental protection in Poland in 1997–2011. An evaluation of the spendings on certain types of fixed assets in the protection of the environment was made. The author indicated the extent of state participation in expenditures for environmental protection and the use of other sources of funding, such as the investor's own funds or grants from environmental funds. It was found out that in 1999–2002 there was a significant decline in investments in environmental protection, which was mainly due to the worsening of the economic situation of many companies during this period. Since 2004, there is a slow but steady growth of expenditures on environmental protection, which has been associated with the use of funds for investment projects financed with EU funds.

Anna Wasilewska

Katedra Ekonomiki i Organizacji Przedsiębiorstw

Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Pomiar i ocena działalności innowacyjnej Polski na podstawie wskaźników pośrednich¹

Wstęp

Innowacyjność jest cechą zarówno podmiotów gospodarczych, jak i gospodarek, oznaczającą zdolność do tworzenia i wdrażania innowacji, a także ich absorpcji. Wiąże się z aktywnym angażowaniem w procesy innowacyjne. Oznacza zaangażowanie w zdobywanie zasobów i umiejętności niezbędnych do uczestniczenia w tych procesach [Matusiak 2005, s. 74–77]. Innowacyjność wynika ze zdolności i motywacji do wdrażania innowacji oraz z faktycznego, a nie postulowanego, zaangażowania się podmiotów w tę działalność. Wyrazem tej aktywności są nakłady ponoszone na innowacje oraz uzyskiwane efekty [Grzybowska 2012, s. 15].

Innowacyjność może być postrzegana na poziomie jednostkowym, organizacyjnym i makroekonomicznym [Matusiak 2005, s. 74–77]. Na poziomie jednostkowym innowacyjność jest określana przez kompetencję innowacyjną, która określa właściwości jednostki, warunkujące jej postawę w procesie zmiany. Innowacyjność organizacji rozpatrywana jest przez pryzmat jej potencjału innowacyjnego, przez który rozumie się zdolność podmiotu gospodarczego do opracowywania projektów, wdrażania oraz rozpowszechniania innowacji. Z kolei innowacyjność gospodarki/regionów charakteryzowana jest jako zdolność i chęć podmiotów tej gospodarki/regionów do ciągłego poszukiwania i wykorzystywania w praktyce gospodarczej wyników badań naukowych i prac badawczo-rozwojowych, nowych koncepcji, pomysłów, wynalazków, doskonalenia i rozwoju wykorzystywanych technologii produkcji materialnej i niematerialnej (usługi), wprowadzania nowych metod i technik w organizacji i zarządzaniu, doskonalenia i rozwijania infrastruktury oraz zasobów wiedzy.

Pomiar działalności innowacyjnej to przedmiot zainteresowań Organizacji Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (OECD). Początkowo zajmowano się

¹ Praca naukowa finansowana ze środków budżetowych na naukę w latach 2010–2012 jako projekt badawczy MNiSW nr N N 115 180939.

głównie polityką „wkładu”, reprezentowaną przez statystykę działalności B+R. Regularne spotkania ekspertów w celu opracowania zaleceń metodycznych dotyczących badań statystycznych działalności B+R rozpoczęły się w 1957 roku. Punktem wyjścia była analiza doświadczeń w dziedzinie badań statystycznych działalności B+R krajów pionierskich, przede wszystkim Stanów Zjednoczonych, a poza tym Japonii, Kanady, Wielkiej Brytanii, Holandii i Francji. Założenia metodologii badań w tym zakresie przedstawiały kolejne edycje *Podręcznika Frascati*². Od lat 80. statystykę B+R zaczęto przekształcać w statystykę nauki i techniki, obecnie często określaną mianem „problematyki innowacyjności”. W latach 90. rozpoczęto badania w ramach nowego projektu badawczego, dotyczącego statystyki innowacji, opartej na zaleceniach metodologicznych zawartych w *Podręczniku Oslo Manual*³. Badania opierają się na doświadczeniach krajów skandynawskich, Niemiec, Francji i Włoch [Niedbalska 2008, s. 166–169].

Polski system statystyki nauki i techniki został rozwinięty w latach 60. XX w. Pierwszy pomiar wskaźnika wydatków na B+R w stosunku do dochodu narodowego wykonano w 1961 roku. System jest zharmonizowany z metodami OECD od 1994 roku. Opiera się głównie na badaniach wykazanych w Programie Badań Statystycznych Statystyki Publicznej. Dane zbierane są m.in. w sprawozdaniu PNT-01 i PNT-01/s (badania dla szkół wyższych). Służą do oceny potencjału naukowo-badawczego kraju. Pomiar działalności innowacyjnej jest natomiast dokonywany na podstawie badania przedsiębiorstw przemysłowych średnich i dużych za pomocą kwestionariusza PNT-02 oraz innowacji w sektorze usług PNT-02/u.

Cel i metodyka pracy

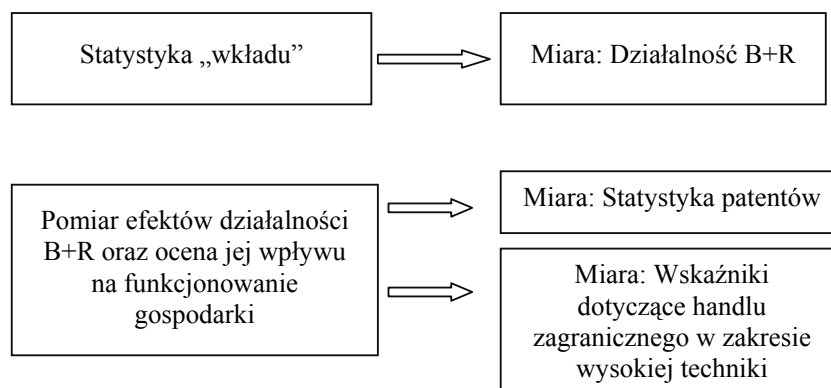
Celem opracowania jest przedstawienie metod pomiaru innowacyjności z punktu widzenia gospodarki jako całości. Jego realizacja jest możliwa z wykorzystaniem dwóch głównych grup wskaźników, klasyfikowanych jako pośrednie

² *Frascati Famili Manuals* – podręcznik stanowiący główne źródło powszechnie przyjętej międzynarodowej metodologii w zakresie zbierania, analizowania, interpretowania i zastosowania danych statystycznych dotyczących działalności badawczo-rozwojowej. Obecnie obowiązuje szоста wersja podręcznika z 2002 roku.

³ *Podręczniki Oslo Manual* – opracowane na potrzeby pomiaru działalności innowacyjnej przedsiębiorstw w przemyśle i sektorze usług. Poświęcone są analizie innowacji produktowych i procesowych, a od 2005 roku (ostatnie wydanie) również marketingowych i organizacyjnych. Obejmuje m.in. nakłady na działalność innowacyjną według rodzajów działalności, wpływ innowacji na wyniki działalności przedsiębiorstwa, czyli efekty innowacji i sposoby ich mierzenia, źródła informacji na potrzeby działalności innowacyjnej oraz bariery tej działalności.

i bezpośrednie wskaźniki innowacyjności [Nowak 2012, s. 153–157]. Wskaźniki pośrednie oparte są na wielkości nakładów i efektów związanych z działalnością badawczo-rozwojową. Nazywane są wskaźnikami zastępczymi. Badanie z ich wykorzystaniem opiera się na analizie poziomu nakładów na działalność badawczo-rozwojową, intensywności technologicznej i statystyce patentowej. Za pomocą wskaźników bezpośrednich mierzone są rezultaty wprowadzonych innowacji produktowych, procesowych, organizacyjnych i marketingowych. Pomiar ich dokonywany jest na podstawie metodologii Oslo, w której obowiązuje podejście podmiotowe, koncentrujące się na aktywności innowacyjnej podmiotów, a nie na samych innowacjach. Rozwiązania innowacyjne są traktowane jako efekt procesu innowacyjnego. Przyjmuje się tu, że działalność innowacyjna wykracza poza działalność badawczo-rozwojową.

W opracowaniu, do oceny działalności innowacyjnej Polski, wykorzystano pośrednie wskaźniki innowacyjności. Można je podzielić na dwie kategorie [*Nauka i technika* 2010, s. 28]. Pierwszą określa się mianem statystyki „wkładu”, która dotyczy zasobów przeznaczanych na działalność B+R. Celem wskaźników zaliczanych do drugiej kategorii jest pomiar efektów uzyskiwanych w wyniku tej działalności oraz ocena wpływu, jaki działalność naukowo-techniczna wywiera na funkcjonowanie gospodarki (rys. 1). Efekty działalności naukowo-technicznej są określane na podstawie statystyki patentów oraz bilansu płatniczego kraju w dziedzinie techniki, natomiast wpływ jaki wywierany jest przez nią – na podstawie wskaźników dotyczących handlu zagranicznego w zakresie tzw. wysokiej techniki.



Rysunek 1

Pomiar działalności innowacyjnej

Źródło: *Nauka i technika* 2010 r., GUS w Szczecinie, Warszawa 2012.

W artykule podjęto także próbę oceny stanu innowacyjności Polski na tle wybranych krajów europejskich. Badania przeprowadzono na podstawie literatury przedmiotu oraz informacji publikowanych przez Główny Urząd Statystyczny.

Statystyka wkładu

Przyjmuje się powszechnie, że sfera badawczo-rozwojowa jest głównym źródłem innowacji, a od współpracy tej sfery z przedsiębiorstwami, polegającej na wykorzystaniu badań naukowych jako siły modernizacyjnej, uzależniony jest rozwój gospodarki. Wpływ B+R jest z jednej strony przeceniany, z drugiej zaś niedoceniany [Kozłowski, dostęp: 30.01.2013]. Wskazuje się, że B+R jest ważnym, choć tylko jednym z wielu czynników innowacji technologicznych. Wynika to z faktu, że wiedza zapisana jest tylko jednym z elementów wiedzy technologicznej. Obok niej istnieje wiedza „cicha”, która nie jest rezultatem inwestycji w B+R. Można ją zdobyć tylko na drodze doświadczenia, w trakcie pracy lub dzięki szkoleniom. Poza tym innowacja może polegać również na zakupie, adaptacji i eksploatacji wyposażenia. Po trzecie, technologia działa w ramach organizacyjnych. Dopiero połączenie wiedzy, umiejętności i wyposażenia przynosi efekty. Niedocenywanie wpływu B+R jest spowodowane faktem, że istniejące metody pomiaru wpływu gospodarczego B+R nie pozwalają oceniać jej efektów międzysektorowych, ponieważ często wzrost wydajności pochodzi w mniejszym stopniu z B+R wykonywanego w danym sektorze przemysłu, a w większym z wymiany środków trwałych pomiędzy sektorami. Jako przykład autor podaje innowację w formie nowej maszyny o wyższej wydajności. Kosztując tyle co poprzednia, obniża finalny koszt produkcji, ale nie w sektorze przemysłu, w którym ją wytworzono, tylko w sektorze, w którym ją zastosowano. Innym powodem niedocenywania wpływu gospodarczego B+R jest pomijanie drobnych ulepszeń już istniejących wyrobów. Zmiany te z perspektywy dłuższego okresu powodują radykalną zmianę wartości użytkowej produktów. Są one trudne do pomiaru, gdyż rzadko wpływają na cenę wyrobu czy wywołują zmianę wskaźników gospodarczych w postaci wzrostu produkcji, udziału w rynku, wydajności. Wynikiem działalności B+R są również ulepszenia niepodlegające sprzedaży, podejmowane w sektorze publicznym. Podejmowane w nim badania rzadko służą polepszeniu wskaźników produkcji lub wydajności gospodarki. Wskutek tego efekty pracy tego sektora są też trudne do oszacowania. Przedstawione argumenty wskazują, że istniejące metody mogą być mylące pod dwoma względami. Z jednej strony przeceniają zyski z B+R, gdyż pomijają inne niż B+R elementy procesu innowacji, z drugiej nie doceniają one korzyści płynących z B+R, gdyż nie są w stanie określić efektów międzysektorowych, pośrednich oraz jakościowych.

Zawyżanie roli działalności B+R przy ocenie innowacyjności kraju wynika również ze zmiany podejścia do innowacji, która, jak wskazuje się obecnie, wynika nie tylko z zakończonych sukcesem, wdrożonych wyników prac badawczych (założenia linearnego modelu innowacji). Według najnowszych teorii działalności innowacyjnej, określanych mianem modelu systemowego, innowacje są rezultatem licznych złożonych interakcji między jednostkami, organizacjami i środowiskiem, w którym te jednostki i organizacje działają. Potwierdzenie może stanowić analiza rankingu 500 najbardziej innowacyjnych firm w Polsce [Baczko (red.) 2011, s. 260–318]. Wynika z niej, że nie występuje bezpośredni związek między nakładami na działalność B+R ponoszonymi przez przedsiębiorstwa, wyrażonymi zarówno w zł, jak i w odniesieniu do sprzedaży, a miejscem na liście rankingowej. Tak więc brak podstaw do stwierdzenia, że działalność B+R jest warunkiem innowacyjności firm.

W tabeli 1 przedstawiono poziom i strukturę nakładów na działalność badawczo-rozwojową w Polsce w latach 2000–2010. Są to nakłady poniesione na prace B+R w roku sprawozdawczym, niezależnie od źródła pochodzenia środków. Obejmują zarówno nakłady bieżące, jak i nakłady inwestycyjne na środki trwałe związane z działalnością B+R, lecz nie obejmują amortyzacji tych środków.

Tabela 1

Nakłady wewnętrzne na badania i prace rozwojowe w Polsce oraz ich struktura według podmiotów finansujących

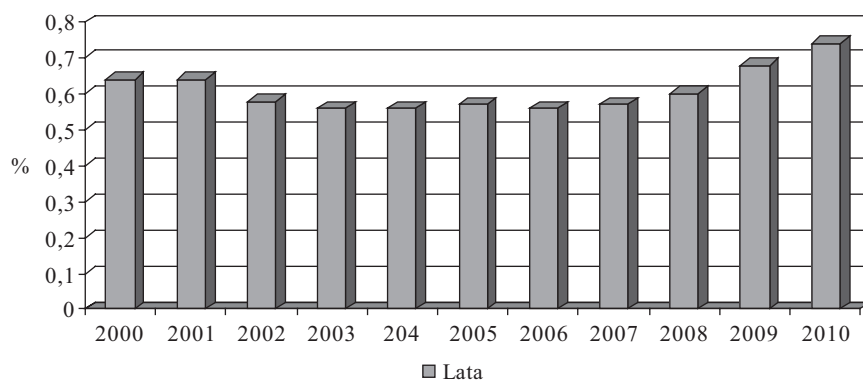
Wyszczególnienie	Lata										
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Poziom nakładów na B+R [mln zł]	4 796	4 858	4 522	4 558	5 155	5 575	5 893	6 673	7 706	9 070	10 416
Struktura nakładów [%]:											
budżet państwa	63,4	64,8	61,9	62,7	61,7	57,7	57,5	58,5	56,1	60,4	60,9
podmioty gospodarcze	24,5	24,3	23,0	23,5	22,6	26,0	25,1	24,5	26,6	27,1	24,4
organizacje międzynarodowe i instytucje zagraniczne	1,8	2,4	4,8	4,6	5,2	5,7	7,0	6,7	5,4	5,5	11,8
Pozostałe	10,3	8,5	10,3	9,2	10,5	10,6	10,4	10,3	11,9	7,0	2,9

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Nauka i technika*, publikacje za lata 2004–2011, GUS w Szczecinie, Warszawa.

Nakłady na działalność badawczo-rozwojową w Polsce w latach 2000–2010 wynosiły od 4,8 do 10,4 mln zł. W analizowanym okresie nastąpił ponad 2-krotny (2,2) wzrost nakładów na badania i prace rozwojowe (B+R) w cenach bieżących. W 2010 roku osiągnęły one poziom 10,4 mln zł. Nadal są to środki niewystarczające. Dodatkowo, w literaturze przedmiotu podkreśla się złą strukturę finansowania nakładów na badania i rozwój w Polsce. Według Włodarczyka [2009, s. 16],

to ona decyduje o zdolności gospodarki do przekształcania wyników działalności B+R w takie technologie i produkty, które cechuje wysoki poziom innowacyjności. Podstawową rolę w finansowaniu działalności B+R w Polsce odgrywał sektor państwowy, od którego pochodziło od 56,1 do 64,8% nakładów. Z przedsiębiorstw pochodziło w zależności od roku od 22,6 do 27,1% środków. Najgorsza sytuacja pod tym względem miała miejsce w 2004 roku, natomiast największy udział w finansowaniu działalności B+R przedsiębiorstwa miały w 2009 roku. W 2010 roku ponownie zanotowano ograniczenie ich udziału do 24,4%. W latach 2000–2010 obserwowano wzrost w finansowaniu działalności badawczo-rozwojowej środków pochodzących z zagranicy. Najwyższy, 11,8-procentowy udział zanotowano w 2010 roku. W badanym okresie jego systematyczny wzrost obserwowano w latach 2000–2006 roku, po czym miał miejsce jego spadek do 5,4% w 2008 roku, a następnie wzrost kolejno o 0,1 i o 6,3 p.p.

Na rysunku 2 przedstawiono relację nakładów wewnętrznych na badania i prace rozwojowe w stosunku do PKB, tzw. GERD/PKB, która wskazuje na intensywność prac B+R.



Rysunek 2

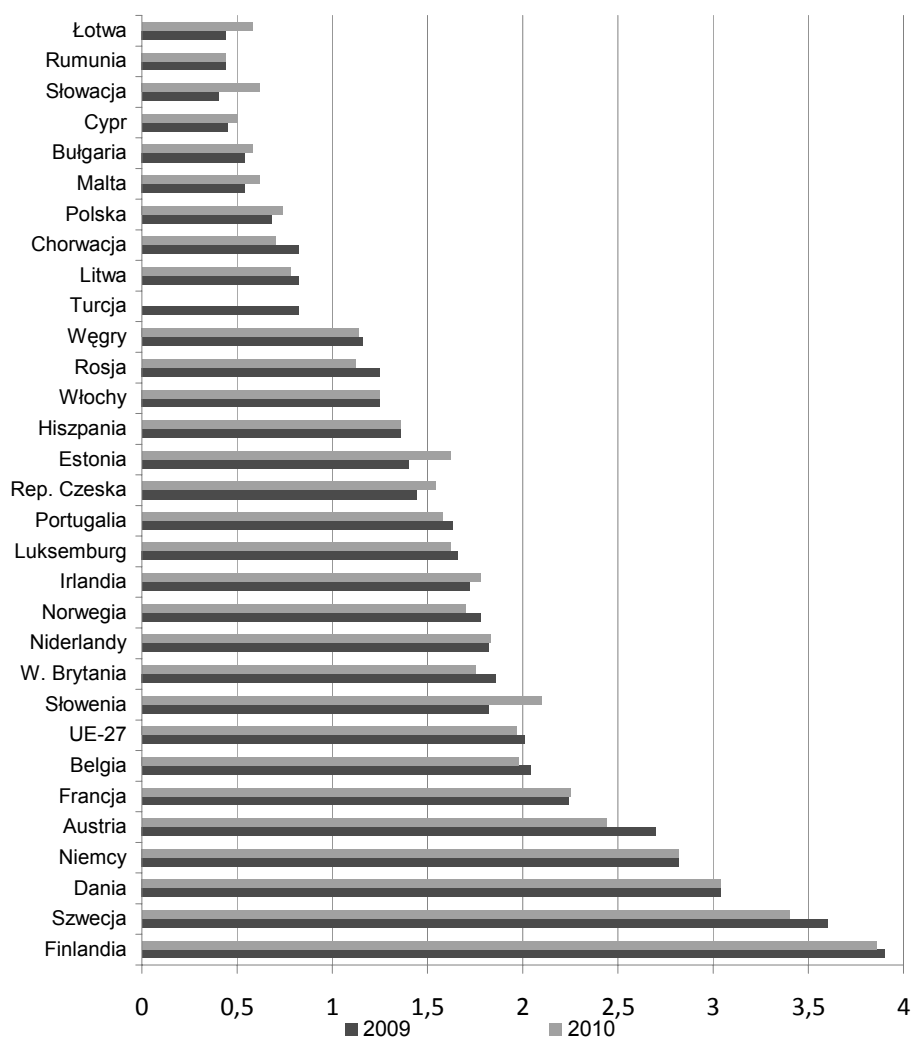
Udział nakładów na działalność badawczo-rozwojową w PKB w Polsce w latach 2000–2010

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Eurostat, *Nauka i technika w liczbach 1998–2002*, Warszawa 2004, Ministerstwo Nauki i Informatyzacji, s. 40.

Ze względu na poziom wskaźnika lata 2000–2010 można podzielić na trzy okresy. W pierwszym, obejmującym lata 2000–2001 wskaźnik wynosił 0,64%. W latach 2002–2007 wahał się w zakresie 0,56–0,58%. W ostatnim okresie miał miejsce jego systematyczny wzrost, do poziomu 0,74% w 2010 roku.

Badania GUS wskazują na małą rolę sektora przedsiębiorstw w finansowaniu badań w Polsce. W krajach UE podstawowym (około 55% nakładów) źródłem

finansowania prac B+R są przedsiębiorstwa, budżety państw pokrywają badania w 34%. Za pożądaną uznaje się strukturę nakładów na B+R, w której sektor biznesu odgrywa dominującą rolę. Korzystna jest sytuacja, gdy środki finansowe przedsiębiorstw na ten cel dwukrotnie przewyższają nakłady publiczne [Rejn 2002, s. 68], ponieważ przedsiębiorcy wspierają finansowo głównie te badania, których efekty w krótkim czasie mogą wykorzystać i na nich zarobić. To z kolei bezpośrednio przekłada się na wzrost poziomu innowacyjności. Równocześnie



Rysunek 3

Udział nakładów na B+R do PKB w wybranych krajach Europy w latach 2009 i 2010 [%]

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Eurostat.

z badań przeprowadzonych w Ministerstwie Nauki i Informatyzacji wynika [*Założenia polityki naukowej...*, s. 32], że kluczowe znaczenie dla przyciągnięcia do sektora B+R środków pozabudżetowych ma zwiększenie finansowania ze źródeł publicznych. Z analiz finansowania B+R w krajach o rozwiniętej gospodarce opartej na wiedzy wynika, że poziom finansowania budżetowego jest czynnikiem sprawczym dla poziomu finansowania ze źródeł pozabudżetowych. Dane OECD dotyczące wielkości źródeł finansowania B+R w różnych krajach wskazują, że zależność taka może być zobrazowana przez liniową zależność progową. Próg ten wynosi od 0,4 do 0,6% PKB. Powyżej jego poziomu wzrost budżetowego finansowania B+R powoduje średnio trzy- i czterokrotnie szybszy wzrost finansowania pozabudżetowego. Z kolei poniżej progu środowisko nauki przeznaczające środki finansowe przede wszystkim na potrzeby związane z przetrwaniem, takie jak np. podtrzymanie badań podstawowych.

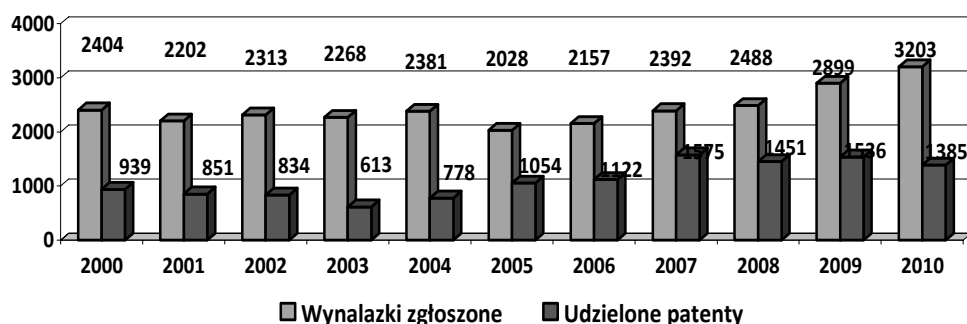
Na rysunku 3 przedstawiono udział nakładów na B+R do PKB w wybranych krajach Europy w latach 2009–2010.

Liderami w zakresie poziomu wskaźnika są Finlandia, Niemcy, Francja i Austria. Jedynie te kraje osiągnęły, a nawet przekroczyły zakładany w strategii lizbońskiej 3-procentowy poziom wskaźnika. Do krajów, w których wskaźnik kształtował się na najniższym poziomie, zaliczamy Łotwę, Rumunię, Słowację, Cypr, Bułgarię, Malte, Polskę, Chorwację, Litwę i Turcję. W krajach tych nakłady na działalność B+R były niższe niż 1% PKB. Polska gospodarka charakteryzuje się relatywnie niskim poziomem nakładów na sferę badawczo-rozwojową w porównaniu do innych państw. Według Jasińskiego [2006, s. 52], wyjątkowo niskie nakłady na działalność B+R (w stosunku do PKB), zwłaszcza ponoszone przez przedsiębiorców, stanowią główny problem polskiego systemu innowacji.

Pomiar efektów – statystyka patentów

Patent jest to wyłączne prawo udzielone na wynalazek przez organ krajowy – Urząd Patentowy Rzeczypospolitej Polskiej lub międzynarodowy – Europejski Urząd Patentowy. Na jego podstawie osoba fizyczna lub prawna ma prawo do wyłącznego korzystania z wynalazku na określonym terytorium, w okresie 20 lat od daty zgłoszenia wynalazku, na warunkach wynikających z ustaw danego kraju lub z konwencji międzynarodowej. Na rysunku 4 przedstawiono liczbę zgłoszonych wynalazków krajowych i uzyskane patenty w Polsce w latach 2000–2010.

W badanym okresie w Urzędzie Patentowym Rzeczypospolitej Polskiej zgłaszano rocznie od 2018 do 3203 patentów. Z tym, że najmniejsza ich liczba przypadła na 2005 rok, od którego corocznie zgłoszeń było więcej. W 2010 roku w Urzędzie Patentowym Rzeczypospolitej Polskiej odnotowano 3203 zgłoszenia



Rysunek 4

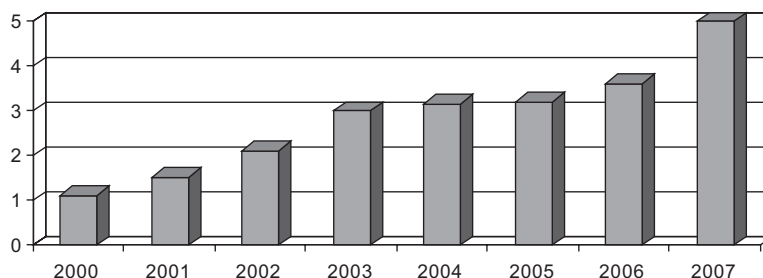
Liczba zgłoszonych wynalazków krajowych i uzyskane patenty w Polsce w latach 2000–2010

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Nauka i Technika, publikacje za lata 2004–2011, GUS w Szczecinie, Warszawa.

krajowych wynalazków, tj. o 10,5% więcej niż w roku poprzednim. Istnieje znaczna różnica między wynalazkami zgłoszonymi a liczbą uzyskanych patentów. Jest ona spowodowana długą procedurą patentową. Najmniejszą liczbę udzielonych patentów odnotowano w 2003 roku, natomiast najwięcej – 1575 patentów – w 2007 roku.

Na rysunku 5 przedstawiono liczbę wynalazków zgłoszonych do ochrony w Europejskim Urzędzie Patentowym na 1 mln mieszkańców w Polsce, natomiast na rysunku 6 w wybranych krajach Europy. Na podstawie tego wskaźnika dokonuje się porównań w zakresie statystyki patentów między krajami.

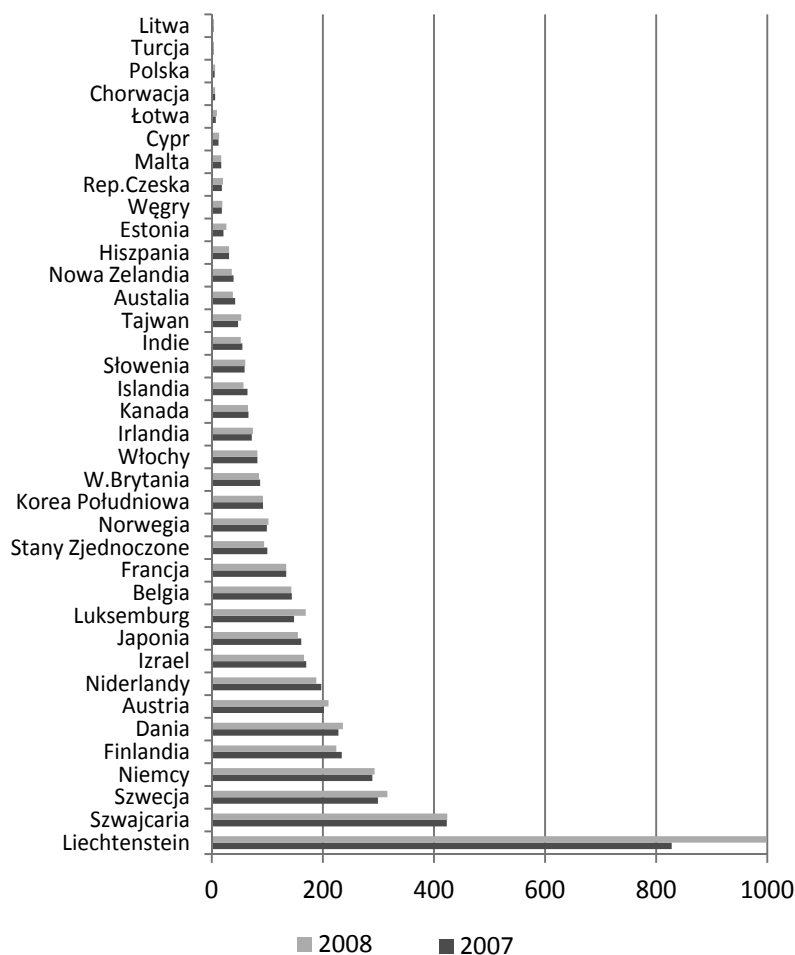
W latach 2000–2007 wzrosła liczba wynalazków zgłoszonych do ochrony przez Polaków w Europejskim Urzędzie Patentowym. Z 1,12 w 2000 roku do



Rysunek 5

Liczba wynalazków zgłoszonych do ochrony przez Polaków w Europejskim Urzędzie Patentowym na 1 mln mieszkańców

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Nauka i technika*, publikacje za lata 2008 i 2010, GUS w Szczecinie, Warszawa.



Rysunek 6

Liczba wynalazków zgłoszonych do ochrony w Europejskim Urzędzie Patentowym na 1 mln mieszkańców w latach 2008 i 2007 w wybranych krajach

Źródło: *Nauka i technika 2010 r.*, GUS w Szczecinie, Warszawa 2012.

5,0 w 2007 roku. Największa zmiana w stosunku do roku poprzedniego miała miejsce w 2007 roku, kiedy to liczba wynalazków zgłoszonych do ochrony wzrosła o 38,5%. Niestety na tle pozostałych krajów Europy Polska wypada nadal bardzo niekorzystnie. W gorszej sytuacji są tylko Litwa i Turcja. Liderem w tym zakresie jest Liechtenstein, w którym w latach 2007–2008 liczba zgłoszeń wynalazków do Europejskiego Urzędu Patentowego w przeliczeniu na 1 mln mieszkańców wynosiła od ponad 800 do 1000.

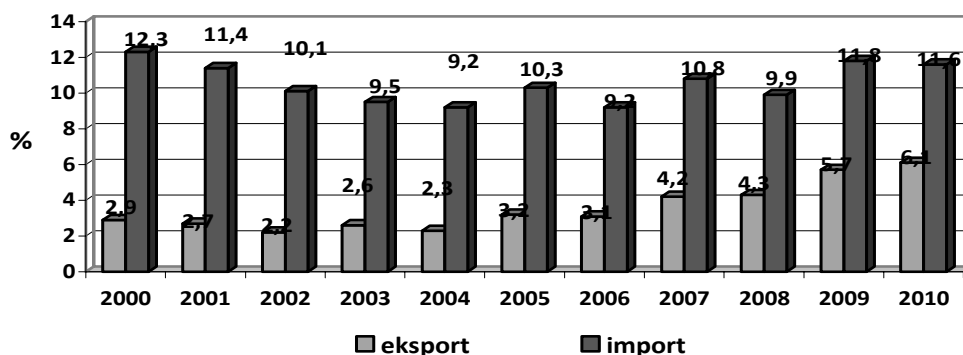
Według Marciniaka [2010, s. 14], wskaźnik inwencyjności, czyli wynalazczości jest głównym wskaźnikiem poziomu innowacyjności w każdym kraju. Z kolei Gomułka [2006, s. 183–184] uważa, że powszechnie stosowany miernik oceny innowacyjności w postaci liczby patentów nie zawsze o niej świadczy. Według niego, wykazywana w statystykach krajów liczba patentów nie będzie miała znaczenia z punktu widzenia innowacyjności kraju, jeżeli nie będą one wykorzystane w praktycznej działalności przedsiębiorstw.

Ocena wpływu działalności naukowo-technicznej na gospodarkę

Podmioty należące do sekcji przetwórstwo przemysłowe klasyfikuje się ze względu na stopień zaawansowania techniki na wysoką, średnio wysoką, średnio niską i niską. Podział został dokonany ze względu na naukochłonność, tzn. poziom wykazywanej przez przedsiębiorstwa aktywności badawczej i rozwojowej. Podstawę klasyfikacji stanowi relacja nakładów bezpośrednich na działalność B+R do wartości dodanej, do wartości produkcji (sprzedaży) lub relacja nakładów bezpośrednich i pośrednich na działalność B+R do wartości produkcji (sprzedaży). Do przedsiębiorstw wysokiej techniki zalicza się podmioty z działów produkcja podstawowych substancji farmaceutycznych oraz leków i pozostałych wyrobów farmaceutycznych, produkcja komputerów, wyrobów elektronicznych i optycznych, produkcja statków powietrznych, statków kosmicznych i podobnych maszyn. Z badań GUS [*Nauka i technika...* 2010, s. 112] wynika, że przedsiębiorstwa wysokiej techniki w 2010 roku były w 40,0% innowacyjne, aż 22,0% z nich prowadziło własne prace badawcze i rozwojowe, przy czym przeciętne nakłady na prace B+R w podmiotach, które takie nakłady wykazały, wynosiły 2633 tys. zł.

Na podstawie wskaźników dotyczących handlu zagranicznego w zakresie tzw. wysokiej techniki określa się wpływ, jaki działalność naukowo-techniczna wywiera na funkcjonowanie gospodarki. Na rysunku 7 przedstawiono udział importu i eksportu wyrobów wysokiej techniki w imporcie i eksporcie ogółem.

W Polsce odnotowuje się ujemną różnicę pomiędzy eksportem i importem produktów wysokiej techniki. W badanym okresie różnica wynosiła od 9,4 p.p. w 2000 roku do 5,5 p.p. w 2010 roku. Import wyrobów wysokiej techniki stanowił w badanym okresie od 9,2 do 12,3% importu ogółem. Najwyższy udział w imporcie stanowiły wyroby z grup elektronika-telekomunikacja i komputery – maszyny biurowe. Dodatni bilans w tym zakresie dotyczył od 2008 roku sprzętu lotniczego i jedynie w 2009 roku uzbrojenia. Eksport wyrobów wysokiej techniki wynosił od 2,2 do 6,1% eksportu ogółem. Począwszy od 2006



Rysunek 7

Udział importu i eksportu wyrobów wysokiej techniki w imporcie i eksporcie ogółem w Polsce [%]

Źródło: *Nauka i Technika 2010 r.*, GUS w Szczecinie, Warszawa 2012.

roku udział ten był coraz wyższy. W 2010 roku, w porównaniu z rokiem 2009, nastąpił wzrost udziału eksportu produktów wysokiej techniki w eksporcie ogółem, z 5,7 do 6,1% oraz spadek udziału importu wyrobów wysokiej techniki do importu ogółem, z 11,8 do 11,6%. Zjawisko to należy ocenić pozytywnie.

Wnioski

W opracowaniu dokonano próby oceny działalności innowacyjnej w Polsce z wykorzystaniem wskaźników pośrednich. Przeprowadzone badania upoważniają do sformułowania następujących wniosków:

1. W analizowanym okresie w Polsce nastąpił ponad 2-krotny wzrost nakładów na badania i prace rozwojowe (B+R), w 2010 roku wynosiły one 10,4 mln zł. Ich udział w odniesieniu do PKB nadal jest niski, w 2010 roku wynosił 0,74%. Liderami w zakresie poziomu wskaźnika są Finlandia, Niemcy, Francja i Austria. Jedynie te kraje osiągnęły, a nawet przekroczyły zakładany w strategii lizbońskiej 3-procentowy poziom wskaźnika. Polska gospodarka charakteryzuje się więc relatywnie niskim poziomem innowacyjności w porównaniu do innych państw.
2. Za niekorzystną uważa się także strukturę podmiotową ponoszonych nakładów, ponieważ podstawową rolę w finansowaniu działalności B+R w Polsce odgrywał sektor państwowy, od którego pochodziło od 56,1 do 64,8% nakładów. Z przedsiębiorstw pochodziło w zależności od roku od 22,6 do

- 27,1% środków. W krajach UE podstawowym (około 55% nakładów) źródłem finansowania prac B+R są przedsiębiorstwa, budżety państw pokrywają badania w 34%.
3. W latach 2000–2007 wzrosła liczba wynalazków zgłoszonych do ochrony w Europejskim Urzędzie Patentowym przez Polaków, z 1,12 do 5,0. Niestety na tle pozostałych krajów Europy Polska wypada nadal bardzo niekorzystnie. W gorszej sytuacji są tylko Litwa i Turcja. Liderem w tym zakresie jest Liechtenstein, w którym w latach 2007–2008 liczba zgłoszeń wynalazków do Europejskiego Urzędu Patentowego w przeliczeniu na 1 mln mieszkańców wynosiła od ponad 800 do 1000.
 4. W Polsce import produktów wysokiej techniki jest wyższy od eksportu. Różnica w latach 2000–2010 wynosiła od 5,5 do 9,4 p.p. Wyjątek stanowi sprzęt lotniczy (od 2008 r.) i w 2009 roku uzbrojenie.

Literatura

- BACZKO T. (red.) 2011: *Raport o innowacyjności gospodarki Polski w 2010 roku*, Instytut Nauk Ekonomicznych Polskiej Akademii Nauk, Warszawa, s. 260–318.
- GOMUŁKA M. 2006: *Indeks innowacyjności dla branż i przemysłu*, [w:] Weresa M.A. (red.), *Polska. Raport o konkurencyjności 2006. Rola innowacji w kształtowaniu przewag konkurencyjnych*, Instytut Gospodarki Światowej SGH, Warszawa, s. 183–184.
- GRZYBOWSKA B. 2012: *Innowacyjność przemysłu spożywczego w Polsce – ujęcie regionalne*, Wydawnictwo Uniwersytetu Warmińsko-Mazurskiego w Olsztynie, Olsztyn, s. 15.
- JASIŃSKI A.H. 2006: *Innowacje i transfer techniki w procesie transformacji*, Warszawa, Difin, s. 52.
- KOZŁOWSKI J., <http://kbn.icm.edu.pl/pub/kbn/sn/archiwum/9601/kozlow2.html>, [dostęp: 30.01.2013].
- MARCINIAK S. 2010: *Innowacyjność i konkurencyjność gospodarki*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa, s. 14.
- MATUSIAK K.B. (red.) 2005: *Innowacje i transfer technologii. Słownik pojęć*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Wydanie I, Warszawa, s. 74–77.
- Nauka i technika*. Wydania za lata 1998–2011, GUS w Szczecinie, Warszawa.
- NIEDBALSKA G.: *Statystyka nauki i techniki – nowe idee, projekty, wyzwania*, „Nauka i Szkolnictwo Wyższe”, 2008, nr 1 s. 166–169.
- NOWAK P. 2012: *Poziom innowacyjności polskiej gospodarki na tle krajów UE*, Prace Komisji Geografii Przemysłu Nr 19, Warszawa-Kraków, s. 153–157.
- REJN B.: *Struktura nakładów na działalność badawczo-rozwojową (B+R)*, „Wiadomości Statystyczne” 2002, nr 7, s. 68.
- WŁODARCZYK R.W. 2009: *Struktura sektorowa finansowania wydatków na B+R w krajach strefy euro*, [w:] *Innowacyjność w skali makro i mikro*, Kryk B., Piech K. (red.), Instytut Wiedzy i Innowacji, Warszawa, s. 16.

Założenia polityki naukowej, naukowo-technicznej i innowacyjnej państwa do 2020 roku,
Ministerstwo Nauki i Informatyzacji, Warszawa, 2004, s. 32.

Measurement and Assessment of Innovation Activity in Poland Basing on Indirect Indicators

Abstract

The author of this paper made an attempt to assess the innovativeness of economic activity in Poland, using indirect indicators. There are two categories of these indicators in the professional literature. The first category is statistics of inputs, where innovativeness is measured through the expenses on research and development. The second category is related to the measurement of the effects of research and development, and the assessment of their influence on national economy. In this case the indicators of international trade concerning products of high technology and statistics of patents are used.

Rola kontraktacji w kształtowaniu współpracy w agrobiznesie

Wstęp

Przedmiotem artykułu jest umowa o „charakterze produkcyjnym” w rolnictwie, na podstawie której dostarczane są surowce do przemysłu rolno-spożywczego. W warunkach krajowych jest to umowa kontraktacji, której podstawowe ramy prawne zostały zawarte w kodeksie cywilnym¹. Umowa ta jest powszechnie zawierana w rolnictwie na całym niemalże świecie, choć jej rola może być różna w zależności od przyjętej przez poszczególne państwa polityki rolnej. W prawodawstwie zarówno unijnym, jak i poszczególnych państw, może ona występować pod różnymi nazwami, jak np. *delivery contract*², *production contract*³, *farming contract*⁴, *outgrower schemes*⁵. Z punktu widzenia roli jaką ona pełni, to podstawowe rozwiązania przyjęte w wymienionych umowach jednoznacznie wskazują na ich przynajmniej podobieństwo do kontraktacji.

Obecnie w dobie liberalizacji, globalizacji i rozwoju przemysłu rolno-spożywczego pozycja producenta rolnego, jako uczestnika rynku, ulega znacznemu osłabieniu. W zależności od kierunku produkcji, nie zawsze jest on w stanie nadążyć za zmianami zachodzącymi na rynku, by dostosować do nich swą produkcję. Jest to wynikiem zarówno długiego i coraz bardziej złożonego procesu produkcji (późnego zwrotu), przyjętej polityki państwa, jak i indywidualnych

¹ Art. 613–626 k.c. Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. Kodeks cywilny, Dz.U. Nr 16, poz. 93, wraz z późn. zm.

² Art. 50 Rozporządzenia Rady nr 1234/2007 z dnia 22 października 2007 r. ustanawiającego wspólną organizację rynków rolnych oraz przepisy szczegółowe dotyczące niektórych produktów rolnych (rozporządzenie o jednolitej wspólnej organizacji rynku), OJ L 299, s. 1–149.

³ P. Vavra: *Role, Usage and Motivation for Contracting in Agriculture*, OECD Food, Agriculture and Fisheries Working Papers 16, OECD Publishing. doi: 10.1787/225036745705, s. 5.

⁴ C. Pultrone: *An Overview of Contract Farming: Legal Issues and Challenges*, Uniform Law Review, *Revue de Droit Uniforme*, UNIDROIT, t. XVII, 2012, s. 263.

⁵ A. Jannarelli: *Contractual Relationships and Inter-firm Co-operation in the Agri-food Sector*, *Rivista di Diritto Alimentare*, 4, XII, 2011, s. 4.

decyzji podejmowanych przez rolnika. Poza tym zmienia się skala produkcji, która determinuje dochód z rolnictwa. Zwiększenie wielkości produkcji wpływa zarówno na wielkość przychodów ze sprzedaży, jak i na ponoszone koszty. Podjęcie właściwej decyzji przez producenta rolnego w zakresie intensywności produkcji uzależnione jest wieloma względami⁶.

Od dłuższego czasu w przemyśle rolno-spożywczym następuje proces transformacji, który polega na przejściu od niezależnych rynków poszczególnych produktów rolnych, do bardziej złożonego systemu, który funkcjonuje w ramach łańcuchów dostaw żywności. Tu niezmiennie istotną rolę mogą pełnić umowy produkcyjne, w tym w szczególności rodzima kontraktacja. Warto podkreślić, że stanowi ona jeden z instrumentów integracji pionowej, która pozwala na racjonalizację wykorzystania czynników produkcji⁷. Ponadto umowa ta scala na płaszczyźnie producent rolny – kontraktujący (odbiorca, kontraktor) element planowania, pozyskiwania, kontrolowania i przepływu surowców oraz produktów rolnych do dalszego ich przetworzenia bądź sprzedaży. Od właściwego „zaprojektowania” też umowy zależy skuteczność i efektywność podejmowanych działań przez przedsiębiorcę.

Zawieranie omawianych umów, których przedmiotem jest wytworzenie i dostarczenie produktu rolnego, ma ogromne znaczenie. Pozwala na wdrażanie w toku produkcji określonych mechanizmów zarządzania, jak i może prowadzić do podwyższenia efektywności łańcucha dostaw. Skutkiem tego powinien być wzrost współpracy pomiędzy poszczególnymi uczestnikami rynku – producentami rolnymi oraz kontraktującymi.

Celem artykułu jest wskazanie roli szeroko rozumianej umowy produkcyjnej (kontraktacji) w kształtowaniu współpracy w agrobiznesie. Najczęściej jest ona oparta na współdziałaniu rolników w ramach przynależności do różnych organizacji producentów rolnych. W szczególności chodzi o wskazanie zakresu omawianej umowy oraz jej typologii. Opracowanie zmierza także do wskazania rozwiązań prawnych i organizacyjnych w omawianym zakresie, a występujących w wybranych państwach. Efektem prowadzonych badań będzie także wskazanie korzyści wynikających z kooperacji, jakie mogą osiągnąć rolnicy z tytułu zawarcia umowy kontraktacji przez grupę, do której należą.

Podstawową metodą zastosowaną w pracy była metoda deskryptywna oraz dogmatyczna, polegająca na analizie tekstów normatywnych. Wykorzystano także literaturę przedmiotu oraz międzynarodowe opracowania i raporty.

⁶ A. Skarżyńska: Skala produkcji rolniczych działalności produkcyjnych a ich opłacalność, *Roczniki Nauk Rolniczych*, Seria G, t. 98, z. 1, 2011, s. 8.

⁷ I. Lipińska: Kontraktacja jako ogniwo łańcucha agro-logistycznego, *Logistyka* 2012, z. 4, s. 1066.

Umowa produkcyjna – zagadnienia wstępne

Przez umowę kontraktacji, zgodnie z art. 613 kodeksu cywilnego, należy rozumieć świadczenie, które polega na tym, że producent rolny zobowiązuje się wytworzyć i dostarczyć kontraktującemu oznaczoną ilość produktów rolnych określonego rodzaju, a kontraktujący zobowiązuje się te produkty odebrać w umówionym terminie, zapłacić umówioną cenę oraz spełnić określone świadczenie dodatkowe, jeżeli umowa lub przepisy szczególne przewidują obowiązek spełnienia takiego świadczenia. Do świadczeń tych zalicza się między innymi zapewnienie producentowi możliwości nabycia określonych środków produkcji i uzyskania pomocy finansowej, pomoc agrotechniczną i zootechniczną, premie pieniężne oraz premie rzeczowe⁸.

W literaturze międzynarodowej, w tym w szczególności ekonomiczno-prawnej, pojawia się jednak nieznacznie szersza jej definicja. Jest ona mianowicie pojmowana jako cały system produkcji i dostawy produktów rolnych oraz ogrodnich przez rolników lub pierwotnych (początkowych) producentów na podstawie tzw. „przyszłego zlecenia” (*advance contract*)⁹. Na jej podstawie – podobnie jak w rodzimej kontraktacji – kontraktujący udostępnia rolnikowi właściwy materiał siewny, oferuje usługi doradcze oraz techniczne i możliwość kredytowania produkcji. Producent rolny natomiast wytwarza ustaloną ilość produktów rolnych o określonej z góry jakości, która zostanie „sprzedana” kontraktującemu po wcześniej ustalonej cenie. Mimo że w literaturze pojawia się określenie sprzedaży, to w toku wykonania umowy faktycznie jest to wydanie przedmiotu umowy kontraktującemu.

Według definicji określonej przez Organizację Narodów Zjednoczonych do spraw Wyżywienia i Rolnictwa (FAO), przez umowę produkcyjną rozumie się umowę zawartą między rolnikiem a kupującym, która określa zarówno warunki produkcji, jak i marketingu produktów rolnych¹⁰. Umowa ta może być pojmowana także jako porozumienie między rolnikiem a przedsiębiorstwem przetwórczym lub w szczególności marketingowym w zakresie produkcji i dostawy produktów rolnych, po uprzednio ustalonej cenie oraz warunkach współpracy w odniesieniu do pozyskania przedmiotu umowy¹¹.

Z kolei w literaturze włoskiej umowa produkcyjna jest definiowana jako pewne „relacje” między producentem rolnym a kontrahentem. Ich przedmiotem

⁸ Art. 615 k.c.

⁹ A. Jannarelli, op. cit., s. 4.

¹⁰ www.fao.org/ag/ags/contract-farming/faq/en/ [dostęp: 6.02.2013].

¹¹ C. Eaton, A.W. Shepherd: Contract farming. Partnerships for growth, FAO Agricultural Services Bulletin nr 145, 2001, s. 2.

jest dostawa podstawowej produkcji rolnej do zakładów przetwórczych. Umowa ta przewiduje dodatkowe zobowiązania wykraczające poza zwykłą wymianę produktu na wynagrodzenie pieniężne oraz jest objęta klauzulą wyłączności¹². Należałoby przez to rozumieć zawarty w umowie zakaz swobodnego dysponowania przez rolnika wytworzonym produktem poza jego „wydaniem” kontraktującemu¹³.

Relacje między producentem rolnym a kontraktującym

Wzajemne stosunki między stronami umowy produkcyjnej kształtowane są przez obowiązujące w poszczególnych krajach przepisy prawa. Poszczególne normy mogą narzucać pewien model zawarcia umowy, lub tylko sugerować jego zastosowanie w określonych przypadkach, przewidując jednocześnie swobodę kontraktowania. Ograniczenia w zawieraniu umów, tudzież precyzyjne wymogi co do jej treści mogą wynikać z przyjętej polityki rolnej lub charakteru jej przedmiotu. W pierwszym przypadku zawarcie tej umowy jest determinowane przez prawodawstwo unijne w odniesieniu do produkcji buraków cukrowych¹⁴. Umowa kontraktacji korzeni niezbędnych do wytworzenia cukru może być tylko zawarta z plantatorem, który uzyskał prawo do produkcji. Innym przykładem daleko idącej ingerencji prawa w kształtowanie praw i obowiązków stron może być pozyskiwanie dla przemysłu farmaceutycznego niezbędnych ilości m.in. morfiny otrzymywanej z uprawy maku. Ustalone rygory uprawy tej rośliny mają gwarantować jej limitowaną produkcję oraz uniemożliwiać rozpowszechnianie na rynku.

Stosunki między rolnikiem a kontraktującym mogą przybierać wiele form. W literaturze przedmiotu często pojawiają się trzy jego główne typy – tzw. transakcje natychmiastowe (*spot markets*), umowy w ramach integracji wertykalnej (*vertical integration*) i quasi integracji wertykalnej (*quasi vertical integration*)¹⁵. W ramach transakcji natychmiastowych strony nie określają zasad wytwarzania produktu finalnego. Kontraktujący nie uczestniczy w procesie produkcji i nie ma

¹² A. Jannarelli: Umowy w systemie rolno-spożywczym, (w:) L. Costato, A. Germano, E. Rook Basile (red.): Trattato di Diritto Agrario, tom III Il diritto agroalimentare, 2011, s. 423 i nast.

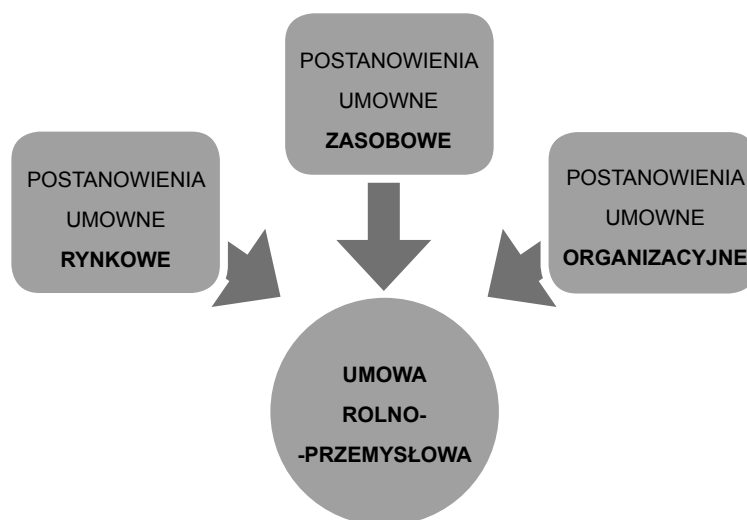
¹³ M. Prowse: Contract Farming in Developing Countries - A Review, A Savoir, luty 2012, 10.

¹⁴ Zob. treść art. 50 w odniesieniu do „umów przedsięwziętych”, Rozporządzenie Rady (WE) nr 1234/2007 z dnia 22 października 2007 r. ustanawiające wspólną organizację rynków rolnych oraz przepisy szczegółowe dotyczące niektórych produktów rolnych „rozporządzenie o jednolitej wspólnej organizacji rynku”), Dz.U. L 299 z 16.11.2007, s. 1.

¹⁵ A. Jannarelli, op. cit., s. 4 i nast.

możliwości jej kontroli, natomiast producent rolny najczęściej nie może liczyć na wsparcie przedprodukcyjne. Jej przeciwieństwem jest wykonywanie umowy w ramach integracji wertykalnej. Składają się nań różne procesy współpracy między stronami umowy. W sytuacjach skrajnych producent rolny może być jednocześnie właścicielem przedsiębiorstwa przetwórczego. Z kolei w przypadku quasi integracji wertykalnej pozycje stron umowy pozostają wyraźnie zdefiniowane, tym samym są oni niezależnymi „graczami”, ale produkcja odbywa się na podstawie ustalonych wcześniej zasad. Kontraktujący ma wpływ na proces wytwarzania i częściową jej kontrolę, bez konieczności posiadania, czy też bezpośredniego zarządzania gospodarstwem rolnym.

Z kolei sposób umownego powiązania producenta rolnego z kontraktującym może być determinowany przez wiele czynników. Przede wszystkim jest on uzależniony od tego czy istnieją normy prawne oddziałujące na określony typ produkcji. Ponadto rozwiązania umowne będą uzależnione od tego, jak daleko i w jakim zakresie kontraktujący chce ingerować w sam proces produkcji. W tym przypadku można określić trzy rodzaje postanowień umownych, o różnym zakresie oddziaływania – rynkowe, zasobowe oraz organizacyjne (rys. 1). Pierwsze z nich, czyli rynkowe, odnoszą się tylko do wzajemnych praw i obowiązków kształtujących przyszłą sprzedaż produkcji roślinnej i zwierzęcej.



Rysunek 1

Rodzaje postanowień umownych występujących w umowach produkcyjnych

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: C. Eaton, A.W. Shepherd: Contract Farming. Partnerships for Growth, FAO Agricultural Services Bulletin nr 145, 2001.

Postanowienia zasobowe dotyczą zobowiązania producenta rolnego w zakresie wytworzenia i dostarczenia wybranych czynników produkcji, które obejmują zarówno przygotowanie gruntu rolnego pod uprawę, jak i pewną pomoc techniczną. Przy czym są one bardzo często wiązane z postanowieniami organizacyjnymi. Te ostatnie obejmują zobowiązanie producenta rolnego do stosowania rekomendowanego sposobu produkcji, narzuconego udziału czynników produkcji oraz ściśle określonych zasad kultywacji i zbioru.

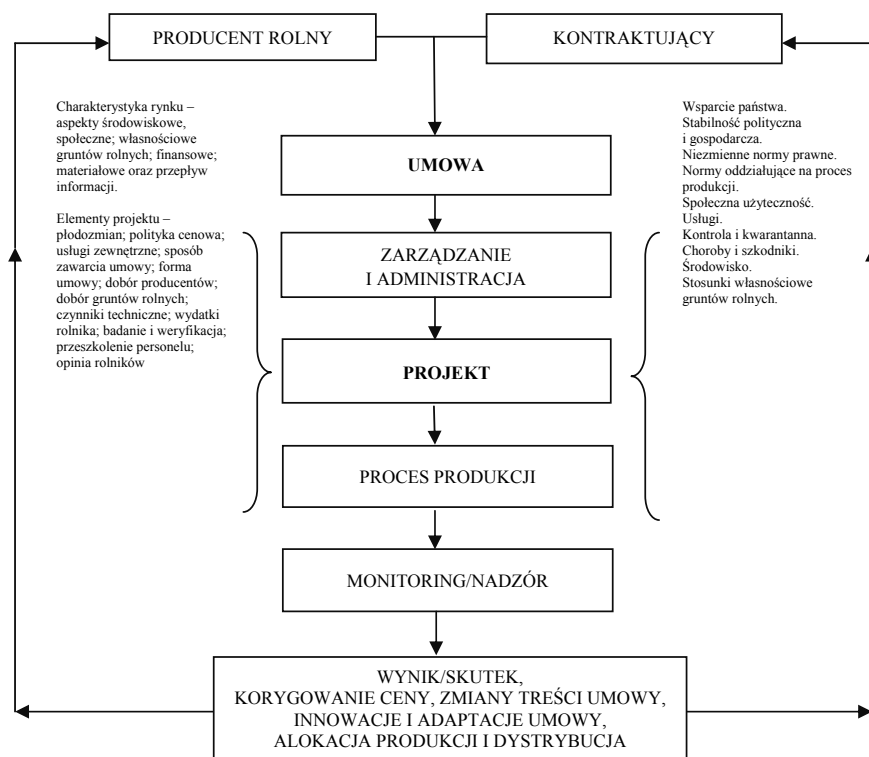
Umowa kontraktacji jako umowa rolno-przemysłowa

Coraz częściej – z uwagi na skalę przedmiotu i strukturę umowy produkcyjnej w rolnictwie – nazywa się ją umową rolno-przemysłową. Umowa ta łączy wiele elementów, które już nie tylko charakteryzują produkcję materiału wyjściowego do dalszego przetworzenia, ale także prowadzą niejako do włączenia produkcji rolnej do „projektu” opracowanego i realizowanego przez przedsiębiorstwo (kontraktującego). Na proces projektowania, zawarcia i wykonania umowy składa się wiele etapów, które zostały sformułowane przez Eatona (rys. 2).

Wskazane na rysunku 2 etapy projektowania powinny być brane pod uwagę w chwili planowania produkcji, jeszcze przed samym zawarciem umowy. Producenci rolni stają się zatem jednym z początkowych ogniw procesu produkcji. Umowa ta w istotny sposób wiąże ich z przetwórstwem. Tym samym rola kontraktacji wzrasta, ponieważ od tego, jak zostaną ukształtowane obowiązki stron, zależy sposób wykonania umowy. Jednakże, jak zauważono wcześniej, pozycja rolnika jako uczestnika rynku jest słaba. W toku projektowania umowy kontraktujący bardzo często ogranicza producentowi możliwość negocjowania jej warunków. Wynikać to może z konieczności sformułowania „uniwersalnego” modelu umowy, która może być zawarta z większą liczbą producentów. W tym przypadku ogromną rolę negocjatora mogą odgrywać organizacje rolników, w tym przede wszystkim grupy producentów rolnych.

Zgodnie z ustawą z dnia 15 września 2000 r. o grupach producentów rolnych i ich związkach oraz o zmianie innych ustaw, osoby fizyczne, jednostki organizacyjne nieposiadające osobowości prawnej oraz osoby prawne, które prowadzą gospodarstwo rolne w rozumieniu przepisów o podatku rolnym lub działalność rolniczą w zakresie działów specjalnych produkcji rolnej mogą organizować się w grupy producentów rolnych¹⁶. Celem ich powstawania jest dostosowanie produkcji rolnej do warunków rynkowych, poprawa efektywności gospodarowania,

¹⁶ Dz.U. Nr 88, poz. 983 z późn. zm.



Rysunek 2

Przykładowa struktura formułowania treści umowy rolno-przemysłowej

Źródło: Opracowane własne na podstawie: C. Eaton, A.W. Shepherd: Contract Farming. Partnerships for growth, FAO Agricultural Services Bulletin nr 145, 2001.

planowanie produkcji ze szczególnym uwzględnieniem jej ilości i jakości, koncentracja podaży oraz organizowanie sprzedaży produktów rolnych, a także ochrony środowiska naturalnego (art. ustawy). Przy czym należy podkreślić, że grupa może być założona przez producentów jednego produktu rolnego lub grupy takich produktów i może działać w ramach poszczególnych branżowych rynków rolnych. Jej istotna rola jest przewidywana także przepisami kodeksu cywilnego. W art. 613§4 k.c. ustawodawca wskazuje, że za producenta rolnego uważa się także grupę producentów rolnych. Ta ostatnia może pełnić doniosłą rolę w kształtowaniu praw i obowiązków swych członków w obliczu zobowiązań podejmowanych jako podmiot i partner gospodarczy.

Za współdziałaniem producentów rolnych w toku kształtowania praw i obowiązków umownych swych członków przemawia wiele względów. Po pierwsze wskazane formy współdziałania są postrzegane jako podstawowe narzędzie

przeciwdziałania pewnym nieprawidłowościom występującym na rynku, które mogą się wiązać z wadliwą alokacją poszczególnych zasobów. Po drugie, omawiane relacje można odnieść do pewnych związków i współzależności producentów rolnych o naturze ekonomicznej, które powodują wzrost ich roli jako stron umowy i tym samym wzmocnienia ich pozycji na rynku. Rolnik nie działa w pojedynkę, lecz w jego imieniu i na jego rzecz działa grupa.

Warto dodać, że w przypadku oddziaływania grup producentów rolnych na ustalanie warunków umów dla swych członków, ujawniają się pewne elementy integracji poziomej. Ma ona za zadanie scalanie wspólnych interesów producentów wobec kontraktującego, dzięki czemu uczestnicy rynku rezygnują z indywidualnych negocjacji warunków umowy, na rzecz realizacji wspólnej polityki cenowej, co powoduje zwiększenie ich siły przetargowej na rynku. „Wspólne” działanie może także przyczynić się do uzyskania np. niższych cen za środki produkcji, czy ułatwienia dostępu do informacji rynkowej i naukowej oraz dodatkowych źródeł finansowania.

Organizacje producentów, w ramach wykonywania umów produkcyjnych, mogą pełnić różne role i przybierać różne formy. Przykładowo, zakres działania organizacji może dotyczyć tylko kształtowania treści umowy, poprzez oddziaływanie na proces wytwarzania, w tym na jego sposób, jakość i ilość. Jednocześnie przekazuje członkom informacje i wsparcie odnoszące się do standaryzacji pozyskiwanego produktu oraz warunków dostarczenia go na rynek. W szczególności może ona określać warunki umów zbiorowych z kontraktującym. Ponadto w imieniu członków określa poszczególne klauzule umowne i ustala cenę produktu rolnego, który jest przedmiotem umowy. Organizacja producentów może również wykonywać tzw. rolę „operacyjną”. W tym przypadku jej działanie polega na ustalaniu w drodze negocjacji ceny oraz innych warunków dostawy i sprzedaży. Jest to tzw. organizacja – negocjator (*bargaining association*). Najczęściej przybiera ona formę spółdzielni z opcją „otwartego” członkostwa. Dzięki przynależności do organizacji, producenci mogą zwiększyć swój dochód bez konieczności dokonywania znacznych inwestycji, a jednocześnie nie biorą udziału w ustalaniu warunków umowy, przy czym im większe jest zaangażowanie członków w wytwarzanie i dystrybucję produktów, tym większe są ich udziały. Zakres tego typu organizacji obejmuje obok wytwarzania proces pakowania, dystrybucji i marketing produktów rolnych.

Na potrzebę współpracy producentów rolnych szczególną uwagę zwraca prawodawca unijny. W preambule do Rozporządzenia nr 1234/2007 wskazuje na konieczność zwrócenia uwagi na „organizacje rolnicze, które zajmują się w szczególności wspólną produkcją lub wprowadzaniem do obrotu produktów rolnych, lub korzystaniem ze wspólnych urządzeń, o ile takie wspólne działanie nie wyklucza konkurencji ani nie zagraża realizacji celów (art. 33 Traktatu)”.

Wskazany akt prawny wielokrotnie odnosi się do tworzenia tzw. organizacji branżowych, które mają reprezentować interesy swych członków. Jednocześnie wskazuje ustawodawcom państw członkowskich potrzebę właściwego ukształtowania przepisów prawa, by pozwalały na ich tworzenie.

Kolejnym aktem prawnym oddziałującym na byt grup reprezentujących ich wspólne interesy jest Rozporządzenie Rady (WE) nr 1184/2006 z dnia 24 lipca 2006 r. dotyczące stosowania niektórych reguł konkurencji w odniesieniu do produkcji rolnej i handlu produktami rolnymi¹⁷. Zgodnie z art. 2 Rozporządzenia, rozwiązania zawarte w art. 81 ust. 1 Traktatu – czyli odnoszące się do zakazu zawierania porozumień, które mogłyby doprowadzić do zakłóceń konkurencji wewnątrz rynku wewnętrznego – nie mają zastosowania do tych porozumień, decyzji i praktyk, które stanowią integralną część krajowej organizacji rynku rolnego lub są niezbędne do osiągnięcia celów traktatowych. Podobne rozwiązanie zostało także przyjęte w prawie amerykańskim, które otacza szczególną ochroną prawną grupy producentów, nadając im pewną swobodę we wspólnym kształtowaniu rynku zbytu na podstawie ustawy antymonopolowej¹⁸.

Wnioski

Zawierane umowy kontraktacji, często traktowane jako rolno-przemysłowe, w dużym stopniu organizują współczesny system pozyskiwania surowców dla przemysłu rolno-spożywczego, wykraczają bowiem poza obowiązujący zakres umowy produkcyjnej. Ich rola w agrobiznesie rośnie. Umowy te są przedmiotem zainteresowania zarówno ekonomistów, jak i prawników, którzy przypisują im różne role.

Poprzez kontraktację przemysł ma zagwarantowaną ciągłość zaopatrzenia surowców, natomiast producent rolny stały zbyt po z góry ustalonych warunkach. Pozwala ona na redukcję niepewności produkcji po obu stronach umowy. Ponadto umożliwia szybszą i bezpieczniejszą adaptację do zmieniających się warunków gospodarczych. Od strony producenta rolnego, ułatwia ona racjonalne wykorzystanie środków produkcji, a także umożliwia kontraktującemu łatwiejsze wdrażanie w tok produkcji nowych rozwiązań i innowacji.

Umowa ta odgrywa ważną rolę jako instrument integracji pionowej, łączy bowiem poszczególne fazy procesu wytwarzania produktów rolnych. Przyczynia się ona do wdrażania pewnej stabilizacji warunków gospodarowania dla obu

¹⁷ Dz.U. L 214 z 4.08.2006 r., s. 7–9.

¹⁸ A.Ch. Varney: The Capper-Volstead Act, Agricultural Cooperatives, and Antitrust Immunity, www.antitrustsource.com, grudzień 2010 [dostęp: 9.02.2013].

stron. Jednakże poprzez rozwój współdziałania rolników w ramach grup producentów rolnych może ona przyczynić się do większego ich wpływu na projektowanie wzajemnych praw i obowiązków, a tym samym wykonywania umowy.

Od strony kontraktującego, w obliczu postępującego procesu specjalizacji przemysłu rolno-spożywczego umowa kontraktacji pozwala na ustalenie pewnej struktury produkcji. To z kolei wpływa na podejmowanie najbardziej uzasadnionych ekonomicznych decyzji, a tym samym prowadzi do zwiększenia pozycji na rynku.

Umowa produkcyjna w rolnictwie powinna być postrzegana jako zorganizowany system współpracy między producentem rolnym a kontraktującym. Pozyskiwane przez rolnika produkty coraz częściej są nabywane w jej ramach przez rodzime przedsiębiorstwa, spółdzielnie rolnicze, agencje rządowe, a nawet międzynarodowe korporacje. Może ona zatem stanowić istotne spoiwo łańcucha dostaw, o ile decyzje co do warunków będą podejmowane przez obie strony, zarówno producenta, jak i kontraktującego. Jednakże praktyka ukazuje, że często rolnicy zawierając umowę kontraktacji nadal są na słabszej pozycji kontraktowej i często postrzegają jej zawarcie jako ograniczenie własnej suwerenności.

Literatura

- EATON C., SHEPHERD A.W.: Contract farming. Partnerships for growth, FAO Agricultural Services Bulletin No 145, 2001, s. 2.
- JANNARELLI A.: Contractual Relationships and Inter-firm Co-operation in the Agri-food Sector, Rivista di Diritto Alimentare, 4, XII, 2011, s. 4–10.
- JANNARELLI A.: Umowy w systemie rolno-spożywczym, [w:] Costato L., Germano A., Rook Basile E. [ed.]: Trattato di Diritto Agrario, tom III Il diritto agroalimentare, 2011, s. 423–473.
- LIPIŃSKA I.: Kontraktacja jako ogniwo łańcucha agro-logistycznego, Logistyka 2012 z. 4, 1066–1071.
- PROWSE M.: Contract Farming in Developing Countries – A Review, A Savoir, luty 2012.
- PULTRONE C.: An Overview of Contract Farming: Legal Issues and Challenges, Uniform Law Review, Revue de Droit Uniforme, UNIDROIT, Vol. XVII, 2012, s. 263–289.
- Rozporządzenie Rady (WE) nr 1184/2006 z dnia 24 lipca 2006 r. dotyczące stosowania niektórych reguł konkurencji w odniesieniu do produkcji rolnej i handlu produktami rolnymi, Dz.U. L 214 z 4.08.2006, s. 7–9.
- Rozporządzenie Rady nr 1234/2007 z dnia 22 października 2007 r. ustanawiające wspólną organizację rynków rolnych oraz przepisy szczegółowe dotyczące niektórych produktów rolnych (rozporządzenie o jednolitej wspólnej organizacji rynku), Dz.U. L 299 z 16.11.2007, 1–149.
- SKARŻYŃSKA A.: Skala produkcji rolniczych działalności produkcyjnych a ich opłacalność, Roczniki Nauk Rolniczych, SERIA G, t. 98, z. 1, 2011, 8–21.
- Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. Kodeks cywilny, Dz.U. Nr 16, poz. 93, wraz z późn. zm.

Ustawa z dnia 15 września 2000 r. o grupach producentów rolnych i ich związkach oraz o zmianie innych ustaw, Dz. U. Nr 88, poz. 983, wraz z późn. zm.

VARNEY A. CH.: The Capper-Volstead Act, Agricultural Cooperatives, and Antitrust Immunity, www.antitrustsource.com, grudzień 2010 [dostęp: 9.02.2013].

VAVRA P.: Role, Usage and Motivation for Contracting in Agriculture, OECD Food, Agriculture and Fisheries Working Papers 16, OECD Publishing, 2009, doi: 10.1787/225036745705, s. 5.

www.fao.org/ag/ags/contract-farming/faq/en/ [dostęp: 6.02.2013].

The Role of the Agricultural Production Contract in Shaping the Agribusiness Cooperation

Abstract

This paper deals with the agricultural production contracts, concerning deliveries of raw materials for the agri-food industry. The mutual relations between its parties – such as producer and contractor – may take many different forms. These contracts are perceived as an accomplishment of vertical integration, as they connect two stages of a production process. Their role in agri-business is growing. Thanks to the contracts the constant supply of agricultural products to the manufacturers is guaranteed, while – on another hand – the farmers are able to sell their products on previously agreed terms. Agricultural production contracts significantly reduce the uncertainty of both parties. Moreover, they enable quicker and safer adaptation to altering economic conditions.

Dagmara K. Zuzek

Zakład Ekonomii i Polityki Gospodarczej
Uniwersytet Rolniczy w Krakowie

Bartosz Mickiewicz

Katedra Ekonomii Środowiska i Agrobiznesu
Zachodniopomorski Uniwersytet Technologiczny w Szczecinie

Szanse i bariery rozwoju przedsiębiorczości na obszarach wiejskich w Polsce

Wstęp

Obszary wiejskie borykają się obecnie z wieloma problemami. W wyniku reform gospodarczych rolnictwo znalazło się w trudnej sytuacji. Przez długie lata tereny wiejskie traktowane były jako miejsce wytwarzania przede wszystkim produktów rolniczych. Warunki gospodarki rynkowej wymagają jednak odchodzenia od tego modelu jako dominującej funkcji gospodarczej na wsi. Następstwem przejmowania przez wieś nowych funkcji pozarolniczych powinien być rozwój przedsiębiorczości i w konsekwencji zmniejszenie bezrobocia, które jest jednym z ważniejszych problemów wsi.

Obszary wiejskie są miejscem, w którym modernizacji rolnictwa musi towarzyszyć rozwój pozarolniczej działalności gospodarczej. Ze względu na dużą ilość występujących barier proces ten wymaga odpowiedniego wsparcia ze strony organów państwa. Dlatego potrzebny jest także wzrost aktywności samych mieszkańców wsi.

Drobna przedsiębiorczość wiejska nie jest w stanie stworzyć takiej liczby nowych miejsc pracy, aby problem bezrobocia na terenach wiejskich całkowicie rozwiązać. Tereny wiejskie posiadają jednak wiele atutów, które nabierają coraz to większego znaczenia. Dotyczy to m.in. tańszego budownictwa, tańszej żywności, lepszych warunków środowiska naturalnego. Rozwój pozarolniczej działalności gospodarczej na obszarach wiejskich jest więc koniecznością.

Celem artykułu jest przedstawienie wybranych aspektów związanych z rozwojem przedsiębiorczości firm zlokalizowanych na obszarach wiejskich, ze szczególnym uwzględnieniem barier utrudniających ich funkcjonowanie oraz czynników stymulujących ich rozwój. W artykule wykorzystano materiały źródłowe Głównego Urzędu Statystycznego (Roczniki Statystyczne 2003–2010),

z których wyodrębniono dane dotyczące tematyki badań zaprezentowanych w referacie.

Aspekt ten jest niezwykle istotny, ponieważ ocenia się, że działania promujące rozwój przedsiębiorczości na obszarach wiejskich oraz wspólnych form prowadzenia działalności pozarolniczej dają szansę mieszkańcom na wzrost osiąganych przez nich dochodów. Bezpośrednio w rolnictwie pracuje coraz mniej osób, dlatego szczególnie istotne są działania wspierające proces tworzenia na wsi pozarolniczych miejsc pracy oraz ułatwiania przy zatrudnianiu mieszkańców wsi.

Pozarolnicza działalność na obszarach wiejskich

Obecnie funkcja rolnicza nie jest w stanie dostarczyć odpowiednich dochodów mieszkańcom wsi, a w przyszłości zapotrzebowanie na pracę tego sektora będzie ulegać dalszemu zmniejszaniu. Na obszarach wiejskich mamy dziś do czynienia z nadwyżką siły roboczej w rolnictwie i niedostatkiem miejsc pracy dla ludności bezrolnej. Na przestrzeni ostatnich lat zauważalny jest jednak proces rosnącego zatrudnienia mieszkańców obszarów wiejskich poza własnym gospodarstwem rolnym. Świadczyć może o tym m.in. mniejszy udział dochodów pochodzących z rolnictwa w dochodach mieszkańców obszarów wiejskich. Działalność rolnicza jest głównym źródłem utrzymania jedynie dla 27% gospodarstw domowych z użytkownikiem gospodarstwa rolnego (tab. 1).

Tabela 1

Pracujący poza rolnictwem według miejsca zamieszkania w latach 2003–2010

Rok	Pracujący poza rolnictwem				
	Ogółem	Miasto	Wieś	Miasto	Wieś
		[tys.]		pracujących ogółem poza rolnictwem [%]	
2003	11 284	8 208	3 076	73	27
2004	11 479	8 302	3 177	72	28
2005	11 840	8 477	3 363	72	28
2006	12 466	8 836	3 630	71	29
2007	13 169	9 283	3 886	70	30
2008	13 805	9 628	4 177	70	30
2009	13 899	9 655	4 244	69	31
2010	14 057	9 743	4 314	69	31

Źródło: Obliczenia własne na podstawie: *Aktywność ekonomiczna ludności Polski IV kwartał 2010*, GUS, Warszawa 2011, s. 60–61.

Na przestrzeni ostatnich lat obserwuje się istotny wzrost liczby podmiotów gospodarczych działających na obszarach wiejskich. O ile jeszcze w 2001 r. na tych obszarach zarejestrowanych było ok. 700 tys. podmiotów gospodarczych, to w 2009 r. działalność gospodarczą na wsi prowadziło już ponad 930 tys. podmiotów (według rejestru REGON). Ocenia się jednak, że w odniesieniu do liczby ludności zamieszkującej na obszarach wiejskich liczba podmiotów gospodarczych nadal pozostaje niewielka. Stopień rozwoju przedsiębiorczości na obszarach wiejskich obrazuje wielkość wskaźnika przedsiębiorczości, który w 2009 r. w dalszym ciągu był na poziomie 2-krotnie niższym niż w miastach (63 na wsi, 121 w miastach)¹.

Według GUS, na przestrzeni ostatnich pięciu lat zaznacza się systematyczny wzrost liczby osób prowadzących działalność gospodarczą na obszarach wiejskich. Największy wzrost zaobserwowano wśród osób zatrudniających powyżej 10 osób. Według danych BAEL, w 2010 r. działalność pozarolniczą na własny rachunek prowadziło na wsi ok. 460 tys. osób (w miastach 1,27 mln osób), co oznacza wzrost o prawie 40% w porównaniu do 2003 roku (w miastach – o 18,2%). Mierząc zaangażowanie mieszkańców wsi w pozarolniczą działalność na własny rachunek odsetkiem osób pracujących poza rolnictwem ogółem na wsi, należy jednak stwierdzić, że na przestrzeni ostatnich lat uległ on nieznacznemu pogorszeniu (z 11,3% w 2003 r. do 10,8% w 2010 r.). Oznacza to, że znaczący wzrost liczby pracujących poza rolnictwem na wsi generowany jest przede wszystkim poprzez wzrost liczby pracowników najemnych².

W 2010 r. najliczniejszą grupę mieszkańców wsi pracujących na własny rachunek poza rolnictwem stanowiły osoby prowadzące działalność w sekcji handlu i naprawie pojazdów samochodowych (31%) oraz w budownictwie (24%) (tab. 2). Istotną rolę odgrywało również przetwórstwo przemysłowe (14%), a coraz większego znaczenia nabiera działalność usługowa.

W gospodarstwach domowych użytkowników gospodarstw rolnych działalność pozarolnicza jest dziś źródłem 8,4% dochodów pochodzących spoza działalności rolniczej³. Stopień rozwoju działalności pozarolniczej na wsi określić można wskaźnikiem udziału zatrudnionej w niej ludności zamieszkującej obszary wiejskie. Na przestrzeni ostatnich 7 lat wskaźnik ten wzrósł z 27 do 31%. Spośród różnorodnych pozarolniczych funkcji gospodarczych na terenach

¹ *Obszary wiejskie w Polsce*, GUS, Warszawa 2011.

² *Roczniki Statystyczne GUS*, Warszawa 2011.

³ Pozostałe, poza działalnością rolniczą, źródła dochodów gospodarstw domowych użytkowników gospodarstw rolnych są następujące: 42,8% – świadczenia emerytalno-rentowe, 41,5% – praca najemna, 4,4% – inne niezarobkowe źródła poza emeryturą i rentą.

Tabela 2

Pracujący poza rolnictwem na własny rachunek wg miejsca zamieszkania i sekcji PKD w 2010 roku

Wybrane sekcje PKD	Miasto		Wieś	
	[tys.]	[%]	[tys.]	[%]
Ogółem	1272	100	464	100
Przetwórstwo przemysłowe	112	8,8	67	14,4
Budownictwo	184	14,5	113	24,4
Handel i naprawa pojazdów samochodowych	357	28	144	31
Transport i gospodarka magazynowa	94	7,4	41	8,8
Edukacja	28	2,2	7	1,5
Opieka zdrowotna i pomoc społeczna	74	5,8	12	2,5

Źródło: Obliczenia własne na podstawie: *Aktywność ekonomiczna ludności Polski IV kwartał 2010*, GUS, Warszawa 2011, s. 149.

wiejskich w Polsce rozwija się przede wszystkim: turystyka, usługi, handel, leśnictwo, drobna wytwórczość i mieszkalnictwo.

Dane BAEL uwidaczniają również znaczne zróżnicowanie aktualnego stanu rozwoju przedsiębiorczości pozarolniczej między obszarami miejskimi a wiejskimi (tab. 3).

Tabela 3

Pracujący poza rolnictwem ogółem wg miejsca zamieszkania i wybranej sekcji PKD w 2010 roku

Wybrane sekcje PKD	Ogółem		Miasto		Wieś	
	[tys.]	[%]	[tys.]	[%]	[tys.]	[%]
Ogółem	14 032	100	9 782	100	4 250	100
Przetwórstwo przemysłowe	2 992	21,3	1 725	18,6	1 169	27,5
Budownictwo	1 311	9,3	720	7,6	566	13,3
Handel i naprawa pojazdów samochodowych	2 348	16,7	1636	17	715	16,8
Transport i gospodarka magazynowa	886	6,3	597	6	289	6,8
Edukacja	1 260	8,9	928	9	332	7,8
Opieka zdrowotna i pomoc społeczna	957	6,8	737	7,5	220	5,2

Źródło: Obliczenia własne na podstawie: *Aktywność ekonomiczna ludności Polski IV kwartał 2010*, GUS, Warszawa 2011, s. 149.

Powodem tego stanu rzeczy jest m.in. niższa atrakcyjność obszarów wiejskich. Kapitał inwestycyjny napływa bowiem do tych obszarów, które uznaje się ogólnie za bardziej atrakcyjne (np. położone w pobliżu głównych centrów rozwoju), a najczęściej są to regiony i miasta o najwyższym poziomie rozwoju. Coraz częściej jednak przedsiębiorcy lokalizują swoje podmioty gospodarcze na terenach wiejskich, przede wszystkim ze względu na dużo niższe ceny gruntów niż w miastach.

Powoduje to koncentrację różnych działalności, a przede wszystkim działalności usługowej w gminach podmiejskich. Usługi te skierowane są jednak w większości do mieszkańców miast. Niskie dochody ludności na obszarach wiejskich ograniczające lokalny popyt na usługi i produkty są dziś główną przyczyną niskiej dynamiki tworzenia się nowych podmiotów gospodarczych na obszarach wiejskich skierowanych na obsługę rynku lokalnego. Poważną barierą w rozwoju przedsiębiorczości na obszarach wiejskich pozostaje również bardzo niski poziom rozwoju lokalnej infrastruktury transportowej, energetycznej, telefonicznej i internetowej. Niewystarczającym poziomem rozwoju cechuje się również infrastruktura społeczna (jakość kapitału ludzkiego), co jest dodatkowym czynnikiem przesądzającym o słabej atrakcyjności obszarów wiejskich dla potencjalnych inwestorów.

Czynniki wpływające na rozwój przedsiębiorczości na obszarach wiejskich

Rozwój przedsiębiorczości na obszarach wiejskich dokonuje się pod wpływem określonych czynników społeczno-ekonomicznych i politycznych. Mogą one oddziaływać jako stymulatory wzrostu gospodarczego bądź jako elementy hamujące powstawanie nowych podmiotów gospodarczych. Można dokonać różnej klasyfikacji tych kryteriów. Według Kamińskiej⁴, wyróżnić można czynniki o zasięgu międzynarodowym (np. położenie geopolityczne, polityka zagraniczna), krajowym (np. stabilność gospodarcza, polityka fiskalna) czy regionalnym i lokalnym.

Analizując czynniki o znaczeniu regionalnym, należy wskazać rolę, jaką w rozwoju przedsiębiorczości odgrywa odpowiednio dostosowana infrastruktura techniczno-ekonomiczna. Istotne jest również położenie regionu względem krajowych i regionalnych ośrodków wzrostu gospodarczego. Dla obszarów wiejskich szczególnie ważne są czynniki o znaczeniu lokalnym (tab. 4). W literaturze

⁴ W. Kamińska, *Pozarolnicza indywidualna działalność gospodarcza w Polsce w latach 1988–2003*, Instytut Geografii i Przestrzennego Zagospodarowania PAN, Warszawa 2006.

Tabela 4

Czynniki rozwoju przedsiębiorczości o zasięgu lokalnym na obszarach wiejskich

Zasięg oddziaływania	Najważniejsze czynniki
Lokalny	• potencjał demograficzny • lokalny rynek pracy • rozmiar bezrobocia • zasoby kapitałowe ludności • chłonność rynku • infrastruktura techniczna o znaczeniu lokalnym • stan środowiska przyrodniczego • aspiracje lokalnej społeczności • kompetencje i prężność samorządu lokalnego; instytucje wspierające biznes • tradycje rozwoju przedsiębiorczości

Źródło: W. Kamińska, *Pozarolnicza indywidualna działalność gospodarcza w Polsce w latach 1988–2003*, Instytut Geografii i Przestrzennego Zagospodarowania PAN, Warszawa 2006.

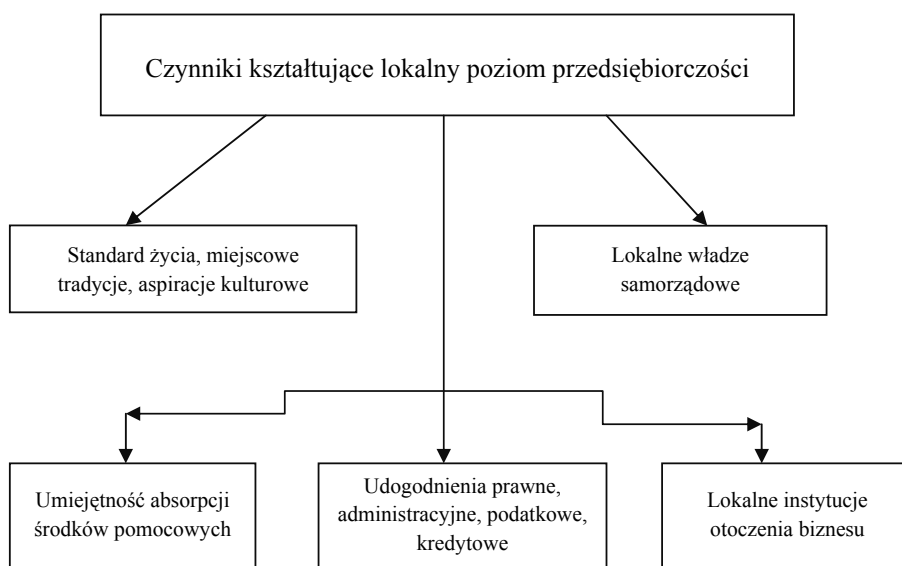
przedmiotu najczęściej zwraca się uwagę na potencjał demograficzny, dostępność zasobów kapitałowych, chłonność rynku lokalnego, stan bezrobocia i tradycje w rozwoju prywatnej inicjatywy.

Rozwój przedsiębiorczości na poziomie lokalnym jest w znacznej mierze wynikiem aktywności władz samorządowych, atrakcyjności inwestycyjnej badanej jednostki przestrzennej oraz postaw przedsiębiorczych mieszkańców wsi. Analizę czynników wpływających na poziom przedsiębiorczości o zasięgu lokalnym przedstawili Krajewski i Śliwa⁵. Wśród analizowanych czynników wymieniają oni aspiracje kulturowe, standard życia, miejscowe tradycje, lokalne instytucje otoczenia biznesu, udogodnienia prawne, administracyjne, podatkowe i kredytowe oraz umiejętność absorpcji środków pomocowych, ale szczególne znaczenie przypisują władzom samorządowym (rys. 1).

Samorządy lokalne, poprzez swoje działania, powinny zachęcać społeczność do podejmowania różnorodnych inicjatyw gospodarczych. W tym zakresie obowiązkiem samorządów jest realizacja działań sprzyjających wzrostowi aktywności gospodarczej przedsiębiorców poprzez m.in. tworzenie i realizację lokalnych programów wsparcia, wyznaczanie kierunków rozwoju lokalnej działalności gospodarczej czy tworzenie i udostępnianie listy pożądanых rodzajów działalności, których rozwinięcie będzie dofinansowywane bądź wspierane przez władzę lokalną.

W przedsiębiorczości czynnikiem kluczowym jest innowacyjna postawa człowieka, od której w większości przypadków uzależnione są różnego rodzaju

⁵ K. Krajewski, J. Śliwa, *Lokalna przedsiębiorczość w Polsce. Uwarunkowania rozwoju*, Wyd. Naukowe Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2004.



Rysunek 1

Czynniki wpływające na poziom przedsiębiorczości o zasięgu lokalnym

Źródło: K. Krajewski, J. Śliwa, *Lokalna przedsiębiorczość w Polsce. Uwarunkowania rozwoju*, Wyd. Naukowe Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2004.

działania gospodarcze. Stąd też mobilność społeczna, w połączeniu z odpowiednią polityką samorządów lokalnych, stanowi jeden z najważniejszych stymulatorów rozwoju gospodarczego przestrzeni wiejskiej. Dodatkowo intensywność oraz kierunki rozwoju lokalnego w dużym stopniu uzależnione są od specyfiki regionu oraz atmosfery, w jakiej odbywa się życie społeczno-gospodarcze.

Bariery rozwoju przedsiębiorczości na obszarach wiejskich

W rozwoju przedsiębiorczości na obszarach wiejskich w Polsce istotna jest identyfikacja głównych czynników hamujących ich rozwój. Według W. Maika⁶,

⁶ Maik W., *Problematyka lokalna w okresie przełomu postmodernistycznego i transformacji społeczno-ekonomicznej. Przegląd nowych ujęć kwestii lokalnej w teorii i praktyce społeczno-gospodarczej państw zachodnich* [w:] S.L. Bagdziński, W. Maik, A. Potoczek (red.), *Polityka rozwoju regionalnego i lokalnego w okresie transformacji systemowej*, Wyd. UMK, Toruń 1995.

Tabela 5

Wybrane bariery ograniczające funkcjonowanie małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce

Rodzaj barier	Cechy
prawne	1) niestabilność i niejasność regulacji prawnych 2) brak harmonizacji prawa z unijnym porządkiem prawnym 3) skomplikowane procedury uruchomienia i prowadzenia działalności gospodarczej
kapitałowe	4) trudny dostęp do zewnętrznych źródeł finansowania 5) trudności MSP z poręczeniem kredytów bankowych 6) ograniczony dostęp do zamówień publicznych 7) wahania kursów walut
rynkowe/market	8) rosnąca konkurencja 9) ograniczony popyt
wynikające z polityki wobec MSP	10) nieprzyjazna polityka rządu 11) nadmierny fiskalizm 12) skomplikowany system podatkowy 13) niejasność regulacji podatkowych 14) ograniczona pomoc publiczna
informacyjne	15) ograniczony dostęp do informacji 16) brak informacji gospodarczej 17) brak informacji o działalności władz publicznych
infrastrukturalne	18) trudności i duże koszty w dostępie do infrastruktury
społeczne	19) niska mobilność rynku pracy 20) brak akceptacji pracy na własny rachunek

Źródło: G. Michalczuk (red), *Czynniki i narzędzia rozwoju MSP*, Wyd. Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok 2009, s. 27.

J. Paryska⁷ i L. Wojtasiewicz⁸, barierami nazywamy wszystkie te czynniki, które w danych warunkach uniemożliwiają lub utrudniają rozwój przedsiębiorczości lub w nim przeszkadzają, wymuszając potrzebę jego ograniczania lub niwelowania. W literaturze przedmiotu wyróżnia się bariery prawne, rynkowe, społeczne i kapitałowe (tab. 5).

⁷ Parysek J., *Which way? Possibilities of the integration of the Polish economy and industry with the European Economic Community as seen start of 1990s*, [w:] T. Marszał, J. Stejskał (red.), *The impact of transition to a market economy in countries of Central-Eastern Europe upon the spatial structure of international economic relations in the manufacturing sector*, Wyd. UŁ, Łódź 1991.

⁸ Wojtasiewicz L., 1997, *Czynniki rozwoju lokalnego – nowe ujęcie metodologiczne*, [w:] W. Maik (red.), *Problematyka rozwoju lokalnego warunkach transformacji systemowej*, „Biuletyn KPZK PAN”, 177/1997, Warszawa.

Utrudnienia, takie jak: ograniczony dostęp do wykwalifikowanej siły roboczej, brak środków finansowych, niski poziom aspiracji i motywacji oraz brak długookresowej lokalnej polityki społecznej w znacznej mierze wpływają na dynamikę rozwoju przedsiębiorczości. Istnienie tych barier ma bardzo zróżnicowane podłoże. W jednym przypadku przyczyn ich oddziaływania można się doszukiwać w systemie edukacji, jaki funkcjonował w państwie socjalistycznym, w którym kwestie przedsiębiorczości w ogóle nie były podejmowane w szkołach podstawowych i średnich⁹. Niedobór środków finansowych wynika z niestabilności systemu gospodarczego bądź utrudnionego dostępu do kredytów czy nadmiernych obciążeń podatkowych¹⁰.

Dużą rolę w rozwoju małej przedsiębiorczości odgrywa także infrastruktura, która może być czynnikiem uniemożliwiającym ich rozwój. Stan infrastruktury technicznej obszarów wiejskich jest wciąż niski i niezadawalający (brak sieci kanalizacyjnej, systemu oczyszczania ścieków, sieci wodociągowej itp.).

Oprócz słabo rozwiniętej infrastruktury technicznej, często zauważalny jest również brak infrastruktury instytucjonalnej, tzw. otoczenia biznesowego, czyli instytucji świadczących różnego rodzaju usługi na rzecz biznesu. Pomoc instytucji wspierających powstawanie i promocję nowych przedsiębiorstw jest niezwykle potrzebna. Możemy do nich zaliczyć np.:

- 1) centra innowacji i przedsiębiorczości – m.in. prowadzenie szkoleń, doradztwa, ułatwienie kontaktów z instytucjami finansowymi, zapewnienie powierzchni na działalność gospodarczą wraz z infrastrukturą, transfer technologii.
- 2) ośrodki wspierania przedsiębiorczości – m.in. prowadzenie szkoleń, doradztwa i upowszechnianie informacji,
- 3) inkubatory przedsiębiorczości – m.in. zapewnienie względnie taniej powierzchni produkcyjnej i usług techniczno-biurowych, ułatwienie kontaktów z instytucjami finansowymi.

Do barier organizacyjnych rozwoju przedsiębiorczości zaliczyć także można przede wszystkim trudności w funkcjonowaniu firm jako organizacji, m.in. kierowanie czy kontrolę. Często kłopoty te są związane z niskim poziomem wiedzy w tym zakresie u osób, które rozpoczynają działalność gospodarczą. Szczególną trudnością staje się wtedy wybór np. formy prawnej czy formy rozliczania się z urzędem skarbowym.

⁹ M. Kamińska, *Aktywność gospodarcza osób fizycznych na obszarach wiejskich Polski południowej w latach 1994–2003*, IGiPZ PAN, Warszawa, 2004.

¹⁰ G. Sobczyk, *Rynkowe uwarunkowania rozwoju małego biznesu (na podstawie województwa lubelskiego)*, [w:] B. Piasecki, Z. Konieczny (red.), *Uwarunkowania rozwoju sektora MSP w krajach centralnej i wschodniej Europy*, Wyd. UŁ, Łódź, 1995.

Kolejnymi barierami są również: niestabilność prawa, częste zmiany polityki fiskalnej oraz sztywność kodeksu pracy. Jednak dla wielu przedsiębiorców utrudnieniem pozostają nadal duże obciążenia podatkowe kształtujące wysokie koszty pracy. Zauważają oni również wiele czynników ograniczających w prawie podatkowym, np. zbyt wysoki poziom obciążeń podatkowych, represyjność systemu podatkowego, niejasność i nieczytelność przepisów, zmienność prawa podatkowego.

Zakończenie

Poza najważniejszą barierą dla przedsiębiorczości, jaką jest dostęp do kapitału na rozpoczęcie działalności, równie istotnym utrudnieniem w podejmowaniu nowej działalności jest brak stosownej wiedzy i kompetencji niezbędnych do właściwego przeprowadzenia inwestycji innowacyjnej. Wiąże się z tym naturalne przy podejmowaniu nowych decyzji dotyczących przedsiębiorstwa i trudne do oszacowania ryzyko.

Skutki przedsięwzięcia zazwyczaj rozłożone są w czasie, co przy częstym wydatkowaniu na inwestycje środków pieniężnych ze źródeł własnych decyduje o sukcesie lub niepowodzeniu przedsięwzięcia jako całości. Szczególnie na terenach wiejskich niewielu przedsiębiorców stać na analizy związane z monitorowaniem rynku lokalnego, prowadzenie prac badawczo-rozwojowych czy zatrudnianie wykwalifikowanego personelu do realizacji nowych przedsięwzięć.

Podjęcie decyzji o działaniach mających na celu podniesienie konkurencyjności przedsiębiorstw wymaga odpowiedniej wiedzy, doświadczenia oraz umiejętności, których często nie mają właściciele przedsiębiorstw. W projektach innowacyjnych nierzadko konieczne jest zastosowanie nowych technologii. Dodatkowo w procesie rozwoju przedsiębiorczości na terenach wiejskich należy liczyć się ze zwiększoną obawą przed rozpoczęciem bądź modyfikacją profilu przedsiębiorstwa. Stworzenie mechanizmów wspierania rozwoju przedsiębiorczości na terenach wiejskich staje się nieodzownym elementem rozwoju tych obszarów.

Przedsiębiorcy natomiast powinni wykazać się większą gotowością do nabywania wiedzy i nowych umiejętności, potrzebnych do rozwoju prowadzonej działalności. Niezbędna jest także zmiana postaw przedsiębiorców i otwarcie się ich na współpracę z innymi przedsiębiorcami (na przykład w formie spółdzielni rolniczych lub grup producentów rolnych) również w ramach współpracy międzynarodowej.

Niski poziom edukacji często wskazywany jest jako jedna z barier ograniczających rozwój przedsiębiorczości na wsi. Dlatego szczególnie istotna jest rola

szkół wiejskich jako potencjalnych inkubatorów przedsiębiorczości. Skuteczną pomocą w rozwoju przedsiębiorczości na terenach wiejskich będą szkolenia zawodowe oraz wykwalifikowana kadra doradców rolnych.

Dlatego należy w sposób systemowy i kompleksowy zreformować polskie prawo, urzędy administracji publicznej, sądownictwo gospodarcze tak, aby otoczenie gospodarcze, które tworzą, sprzyjało rozwojowi przedsiębiorczości i przedsiębiorstw w Polsce. Sprawy wymagające załatwienia w pierwszej kolejności to: nowelizacja ustawy o swobodzie działalności gospodarczej, nowelizacja ustawy o VAT, nowelizacja ustawy o PIT, nowelizacja kodeksu pracy, nowelizacja ustawy o planowaniu i zagospodarowaniu przestrzennym i ustawy – Prawo budowlane, nowa ustawa o partnerstwie publiczno-prywatnym. Właściwie większość ustaw gospodarczych wymaga nowelizacji, a część z nich zniesienia.

O dalszym rozwoju przedsiębiorczości w Polsce będą decydować nie tylko indywidualne wysiłki potencjalnych przedsiębiorców, ale także zbieżna z nimi polityka rządu, polityka władz lokalnych i to we wszystkich przekrojach.

Literatura

- KAMIŃSKA M. *Aktywność gospodarcza osób fizycznych na obszarach wiejskich Polski południowej w latach 1994–2003*, IGiPZ PAN, Warszawa 2004.
- KRAJEWSKI K., ŚLIWA J. *Lokalna przedsiębiorczość w Polsce. Uwarunkowania rozwoju*, Wyd. Naukowe Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2004.
- MAIK W., *Problematyka lokalna w okresie przełomu postmodernistycznego i transformacji społeczno-ekonomicznej. Przegląd nowych ujęć kwestii lokalnej w teorii i praktyce społeczno-gospodarczej państw zachodnich*, [w:] S.L. Bagdziński, W. Maik, A. Potoczek (red.), *Polityka rozwoju regionalnego i lokalnego w okresie transformacji systemowej*, Wyd. UMK, Toruń 1995.
- MICHALCZUK G. (red.), *Czynniki i narzędzia rozwoju MSP*, Wyd. Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok 2009.
- Obszary wiejskie w Polsce*, GUS, Warszawa 2011.
- PARYSEK J., *Which way? Possibilities of the integration of the Polish economy and industry with the European Economic Community as seen start of 1990s*, [w:] T. Marszał, J. Stejskał (red.), *The impact of transition to a market economy in countries of Central-Eastern Europe upon the spatial structure of international economic relations in the manufacturing sector*, Wyd. UŁ, Łódź 1991.
- Roczniki Statystyczne GUS, Warszawa 2011.
- SOBCZYK G., *Rynkowe uwarunkowania rozwoju małego biznesu (na podstawie województwa lubelskiego)*, [w:] B. Piasecki, Z. Konieczny (red.), *Uwarunkowania rozwoju sektora MSP w krajach centralnej i wschodniej Europy*, Wyd. UŁ, Łódź 1995.
- WOJTASIEWICZ L. 1997: *Czynniki rozwoju lokalnego – nowe ujęcie metodologiczne*, [w:] W. Maik (red.), *Problematyka rozwoju lokalnego warunkach transformacji systemowej*, „Biuletyn KPZK PAN”, nr 177, Warszawa 1997.

Opportunities and Barriers to Enterprise Development in Rural Areas in Poland

Abstract

Rural development depends strongly on the development of all forms of entrepreneurship, as they lead to the creation of new jobs, as well as the diversification of rural income. However, numerous formal and legal requirements and administrative procedures faced by businesses limit the development of entrepreneurship, both in Poland and the European Union. Newly proposed by the EU actions aim to encourage entrepreneurship and job creation, and may contribute to a greater reduction of bureaucracy, simplification of legal requirements connected with accounting, improved access to finance, reduction of the time required to obtain necessary permits and licenses.

Jacek Chotkowski

Pracownia Badań Rynkowych
Instytut Hodowli i Aklimatyzacji Roślin – PIB

Rynek jako podstawowa instytucja gospodarki – pojęcie, struktury, efektywność

Wstęp

Geneza zjawiska rynku związana jest z procesem narodzin i rozwoju instytucji wymiany jako aktu, a później zwyczaju i normy dawania lub otrzymywania czegoś za coś innego¹. Wymiana utożsamiana jest z procesem (najczęściej powtarzalnym) i może odbywać się na rynku, jak i w formie wymiany pozarynkowej. W tym ujęciu rynki stanowią szczególną instytucję, ukształtowaną zarówno przez utrwalone zwyczaje prowadzenia handlu wymiennego, jak i przez prawo tworzone przez politykę państwa. Ukształtowały się one jako efekt konkurencji między producentami a konsumentami – głównymi aktorami wymiany i stanowią szczególną scenę realizacji tych procesów².

Istotą ekonomii jest uznanie realności niedoborów czynników produkcji (pracy, ziemi, kapitału, przedsiębiorczości), a następnie ocena jak zorganizować społeczeństwo, by umożliwić najefektywniejsze spożytkowania zasobów³. Współczesne główne nurty teorii ekonomicznych uznają, że najwłaściwszym rozwiązaniem tego problemu jest wykorzystanie mechanizmu rynkowego do sterowania alokacją ograniczonych zasobów na różne zastosowania. Mechanizm rynkowy jest charakterystyczną cechą dominującego obecnie na świecie ustroju gospodarczego o nazwie gospodarka rynkowa. Gospodarka rynkowa jest złożonym systemem składającym się z milionów różnych podmiotów (organizacji) podejmujących samodzielne decyzje, kierujących się własnym interesem i związanym z tym ryzykiem, jak: gospodarstwa domowe, przedsiębiorstwa wytwarzające towary lub świadczące usługi, instytucje finansowe, instytucje pośredniczące i marketingowe, administracja państwowa i samorządowa⁴. Swego

¹ W. Stankiewicz: *Ekonomika instytucjonalna. Narodziny i rozwój*, PWSBiA, Warszawa 2012, s. 82.

² Ibidem, s. 82–83.

³ P.A. Samuelson, W.D. Nordhaus: *Ekonomia*, t. 1, WN PWN, Warszawa 2004, s. 26.

⁴ M. Nasiłowski: *System rynkowy. Podstawy mikro- i makroekonomii*, Wyd. Key Text, Warszawa 2007, s. 34.

rodzaju fenomenem tego ustroju jest koordynowanie za pośrednictwem systemu cen i rynków działań milionów różnych podmiotów. „Przy danych społecznych zasobach i danej technice, żaden, nawet najbardziej umiętny planista posługując się komputerem czy wymyślnym planem reorganizacji, nie jest w stanie znaleźć rozwiązania lepszego niż to, jakie zapewnia konkurencyjny rynek: żadna reorganizacja nie zapewni wszystkim większego dobrobytu”⁵.

Rynek należy postrzegać jako kluczową instytucję gospodarki rynkowej. Powinien podlegać on doskonaleniu, aby funkcjonowanie rynku skutecznie stymulowało wzrost efektywności w poszczególnych sektorach gospodarki. Drugą najważniejszą instytucją jest państwo, jako wspólnotowa organizacja ekonomiczna pomagająca w internalizacji efektów zewnętrznych, ograniczaniu zmowy konkurencyjnej, rozbijająca monopole właściwe i regulująca monopole naturalne z pożytkiem dla podziału nadwyżki, poziomu konsumpcji i wielkości podaży dóbr publicznych⁶.

W niniejszym artykule podjęto próbę scharakteryzowania i uporządkowania najważniejszych pojęć, jakimi posługują się współcześnie ekonomiści, dotyczących rynku, struktur rynkowych i efektywności rynku. Na podstawie studiów literaturowych zdefiniowano pojęcie rynku z uwzględnieniem podstawowych ujęć teoretycznych. Opracowano klasyfikację podstawowych rodzajów struktur rynkowych. Określono uwarunkowania oceny poziomu efektywności funkcjonowania poszczególnych rynków. Analizy tego rodzaju powinny wskazywać jednocześnie na możliwości i kierunki oddziaływania prowadzące do poprawy efektywności funkcjonowania poszczególnych rynków sektorowych, w tym rynku rolno-spożywczego.

Pojęcie rynku

W rozwoju historycznym transakcje kupna-sprzedaży odbywały się w specjalnych miejscach (np. grecka Agora, rzymskie Forum), stąd pierwotnie rynek definiowano jako centralny plac miasta. Etymologia słowa rynek wywodzi się właśnie z niemieckiego słowa ring⁷. Rynek jako miejsce wyraża wąską definicję technicznego (historycznego) określenia rynku. Współcześnie miejsce zawierania transakcji odgrywa mniejsze znaczenie, przykładowo transakcje mogą być zawierane za pośrednictwem łączy teleinformatycznych, handel odbywa się

⁵ Ibidem, s. 443.

⁶ S. Domański: *Przedmowa do wydania polskiego*, H.R.Varian, *Mikroekonomia. Kurs średni – ujęcie nowoczesne*, wyd. III, WN PWN, Warszawa 2002, s. 21.

⁷ B. Klimczak: *Mikroekonomia*, AE, Wrocław, s. 62.

również w przestrzeni wirtualnej. W znaczeniu ekonomicznym rynek definiowany i analizowany jest w kilku podstawowych ujęciach:

Rynek jako kategoria ekonomiczna to ogół stosunków wymiennych (towo- rowo-pieniężnych) między sprzedającymi, oferującymi produkty po określonej cenie i reprezentującymi podaż a kupującymi, zgłaszającymi zapotrzebowanie na te produkty znajdujące pokrycie w funduszach nabywczych i reprezentującymi popyt⁸. Rynek jest to więc relacja trzech elementów: podaży popytu i ceny, która kształtuje się w wyniku zetknięcia się podaży z popytem. Inaczej mówiąc, jest to konfrontacja podaży i popytu na dane dobro, która wywiera wpływ na cenę dobra i wielkość wymiany⁹. Stosunkom wymiennym między sprzedawcami a nabywcami towarzyszą procesy negocjacyjne, natomiast równoległym stosunkom między sprzedawcami oraz między nabywcami procesy konkurencyjne¹⁰.

Rynek jako proces wymiany informacji i decyzji oraz forma więzi między sprzedawcami a nabywcami. Rynek funkcjonuje jako nieprzerwanie działający system informacji i wymiany. Przez ciągły proces dawania i brania uczestnicy rynku przechodzą od względnej nieznajomości pragnień i potrzeb innych do dość dokładnego rozumienia ile może zostać kupione i sprzedane i po jakiej cenie¹¹. Uczestnictwo w grze rynkowej prowadzi do powstania specyficznych poziomych więzi między poszczególnymi uczestnikami rynku, próbującymi sprzedać i kupić towar¹². Więzi te urzeczywistniają się za pośrednictwem cen rynkowych, płac i innych form wynagrodzeń, kredytów i procentów, papierów wartościowych i płynących z nich dochodów, podatków, opłat skarbowych, kar pieniężnych, subwencji, emerytur, zasiłków itp. Za pośrednictwem nieustającej konkurencji podmioty gospodarcze, dążąc do realizacji swych interesów, próbują przedstawić korzystniejsze oferty od innych pod względem ceny, jakości wyrobu, jego wyglądu, opakowania, uprzejmości obsługi klienta itp. w celu wywarcia wpływu na korzystne zawarcie transakcji kupna-sprzedaży¹³.

Rynek jako układ regulacji to mechanizm rynku stanowiący autonomiczny układ, który rządzi się własnymi prawami opartymi na zasadach samoregulacji¹⁴. Składa się on ze strumieni (podukładów) podaży i popytu, które wzajemnie się

⁸ S. Mynarski: *Analiza rynku. Makromechanizmy*, Wyd. AE w Krakowie, Kraków 2000, s. 7.

⁹ J. Bremond, J.F. Couet, M.M. Salort: *Kompendium wiedzy o ekonomii*, WN PWN, Warszawa 2005, s. 197.

¹⁰ M. Adamowicz, J. Król: *Ochrona konkurencji a rynek rolny*, Wyd. SGGW, Warszawa 1998, s. 22.

¹¹ D.R. Kamerschen, R.B. McKenzie, C. Nardinelli: *Ekonomia, Fundacja Gospodarcza NSZZ Solidarność*, Gdańsk 1992, s. 47.

¹² M. Nasiłowski: *System...*, op. cit., s. 63.

¹³ Ibidem, s. 63.

¹⁴ S. Mynarski: *Analiza...*, op. cit., s. 63.

równoważą, a każde odchylenie od tej równowagi oddziałuje na cenę, powodując jej zmianę. Elementem sprzęgającym układ popytu z układem podaży jest węzeł sumacyjny, w którym schodzą się strumienie podaży i popytu o przeciwnych znakach. Mechanizm regulacyjny rynku polega na kreowaniu motywacji do inwestowania, produkowania, konsumowania itp. Oprócz rynku składnikiem regulacyjnej sfery gospodarowania jest państwo, którego rola polega na tworzeniu systemu podatkowego, systemów przepisów prawnych dotyczących działalności gospodarczej oraz określonych zasad funkcjonowania i finansowania sfery publicznej. Należy podkreślić, że w pełnieniu roli mechanizmu regulacyjnego i koordynacyjnego zarówno w skali makro-, jak i mikroekonomicznej rynek jest niezastąpiony¹⁵. Jego rola polega na tym, że generując konkurencję, powoduje on racjonalizowanie produkcji, rodzi tendencje proinnowacyjne, prowadzi do równoważenia popytu i podaży, zmusza do podnoszenia efektywności gospodarowania oraz pełni rolę najbardziej obiektywnego weryfikatora wszelkich zamierzeń i przedsięwzięć gospodarczych.

Rynek jako mechanizm motywujący (rola bodźcowa). Według Williamsona, „rynek jest... czymś cudownym, nie tylko ze względu na swe znakomite zdolności sygnalizacyjne, ale także z powodu zdolności wskazywania i utrzymywania bodźców silnego rodzaju”¹⁶. Zdaniem tego uczonego, przeniesieniu transakcji z rynku do firmy (transakcje wewnętrzne w ramach zintegrowanej struktury) towarzyszy zwykle pogorszenie bodźców. Jest ono szczególnie ostre w sytuacji, w której ważna jest innowacja (oraz nagroda za innowację).

Rynek w znaczeniu marketingowym. W marketingu rynek rozpatrujemy w węższym ujęciu niż w znaczeniu ekonomicznym. Zamiast trzech elementów rynku, w znaczeniu marketingowym skupiamy się jedynie na stronie popytowej i rynek utożsamiamy ze zbiorowością nabywców, ich preferencjami, wielkością siły nabywczej. Wynika to z faktu, że przyjmuje się, że w gospodarce rynkowej istnieje przewaga podaży nad popytem, a głównym problemem przedsiębiorstw jest niedobór popytu na wytwarzane produkty. W tym znaczeniu rynek tworzą więc nabywcy, natomiast producenci i sprzedawcy tworzą gałąź. Rynek tworzą więc wszyscy potencjalni klienci mający określoną potrzebę lub pragnienie, którzy w celu ich zaspokojenia są gotowi i są w stanie (dysponują funduszem nabywczym) dokonać wymiany¹⁷.

¹⁵ E. Łukawer: *O mechanizmie rynkowym bez gloryfikacji*, [w:] *Rynek, konsumpcja, rolnictwo*, Praca zbiorowa pod red. E. Heynar-Skowrońskiej, SGH, Warszawa 1996, s. 8.

¹⁶ O.E. Williamson: *Ekonomiczne instytucje kapitalizmu. Firmy, rynki, relacje kontraktowe*. WN PWN, Warszawa 1998, s. 169.

¹⁷ F. Kotler: *Marketing. Analiza, planowanie, wdrażanie i kontrola*, Gebethner i S-ka, Warszawa 1994, s. 10.

Rodzaje struktur rynkowych

Struktury rynkowe stanowią oprawę instytucjonalną w jakiej funkcjonuje rynek. W decydujący sposób kształtują specyfikę oraz efektywności jego funkcjonowania. Wyróżniamy cztery podstawowe rodzaje struktur rynkowych: strukturę podmiotową, przedmiotową, organizacyjną i strukturę konkurencyjną. Struktura podmiotowa informuje o liczbie i rodzajach podmiotów uczestniczących w rynku po stronie podaży i popytu. Wyróżniamy następujące składniki (elementy) struktury podmiotowej rynku:

1. Najważniejszym podmiotem w gospodarce rynkowej jest konsument – identyfikowany z gospodarstwem domowym. Gospodarstwo domowe jest dobrowolnym związkiem ludzi wspólnie zamieszkujących i podejmujących decyzje finansowe dotyczące sposobu zarabkowania i wydawania zarobionych pieniędzy. Członkowie rodzin sprzedają na rynku pracy swoje usługi (siłę roboczą) i w zamian otrzymują określone dochody.
2. Kolejnym ważnym podmiotem w gospodarce rynkowej jest przedsiębiorstwo – jest to podmiot gospodarczy prowadzący na własny rachunek działalność produkcyjną lub usługową w celu osiągnięcia określonych korzyści. Stosuje różne czynniki (pracę, kapitał, ziemię i zarządzanie) w celu wytworzenia określonych dóbr lub świadczenia usług, które sprzedaje na rynku innym przedsiębiorstwom, gospodarstwom domowym lub instytucjom budżetowym (władzy). Przedsiębiorstwa w sektorze rolnictwa – gospodarstwa rolne mają do czynienia ze szczególnym czynnikiem produkcji jakim jest ziemia, co powoduje wydłużenie reakcji producenta rolnego na sygnały płynące z rynku, ze względu na silny wpływ warunków przyrodniczo-biologicznych wydłużających cykl produkcji¹⁸. Szczególnego rodzaju przedsiębiorstwem jest natomiast małe gospodarstwo rolne. Łączy ono w sobie cechy gospodarstwa domowego oraz przedsiębiorstwa produkcyjnego, gdzie pewna część produkcji przeznaczona jest na własne konsumpcyjne potrzeby.
3. Pośrednicy (hurtownicy, detaliści, agenci, brokerzy i spekulatorzy) oraz przedsiębiorstwa przetwórcze stanowią trzecią grupę podmiotów rynku. Specyficzną grupę pośredników stanowią organizacje ułatwiające i umożliwiające zawieranie transakcji i dystrybucję, jak: banki i inne instytucje finansowe (np. ubezpieczeniowe), firmy transportowe.
4. Instytucje marketingowe, np. agencje reklamowe, badań rynku itp.
5. Instytucje infrastruktury rynku, np. giełdy, aukcje, podmioty gromadzące i udostępniające informację rynkową.

¹⁸ M. Nasiłowski: *System...*, op. cit., s. 39–40.

Tabela 1

Typy (rodzaje) struktur rynkowych: przedmiotowa, konkurencyjna i organizacyjna

Rodzaje struktur przedmiotowych rynku					
Rynek produktów finalnych		konsumpcyjnych (do użytku osobistego)			
		przemysłowych (do dalszego przetwarzania)			
		usług			
Rynek czynników produkcji		pracy (kapitału ludzkiego)			
		ziemi (wartości środowiska przyrodniczego)			
		zarządzania (menedżerów i kapitału społecznego)			
		kapitału	fizycznego (ruchomości i nieruchomości)		
			finansowego	pieniężnego	
				walutowego	
				akcji	
obligacji					
instrumentów pochodnych					
Rynek organizacji i idei		np. organizacji politycznych, pozarządowych, religijnych			
Obudowa prawna		znaków handlowych (marek)			
		patentów i praw autorskich			
		praw do produkcji (np. limitów produkcji mleka w ramach wspólnej polityki rolnej UE)			
Miejsc (regionów geograficznych)		np. miejsc pod inwestycje, budowę domu, wypoczynek			

Rodzaje struktur konkurencyjnych rynku					
Rodzaj struktury konkurencyjnej		Liczba producentów	Charakter produktu	Sposób ustalenia ceny	Bariery wejścia na rynek
Konkurencja doskonała		bardzo duża	homogeniczny	rynkowa jednolita	brak
Konkurencja monopolistyczna		duża	heterogeniczny	zróżnicowana	małe
Oligopol	homogeniczny	kilku	homogeniczny	rynkowa	duże
	heterogeniczny	kilku	heterogeniczny	częściowo zróżnicowana	dość duże
Monopol		jeden	homogeniczny	ustalona przez monopolistę	bardzo duże

Rodzaje struktur organizacyjnych rynku						
Rynek niezorganizowany (targowiskowy)		Rynek częściowo zorganizowany		Rynki formalne (zorganizowane)		Integracja pionowa
		hurtowy	detaliczny	giełdowe	aukcyjne	Integracja pozioma

Źródło: Opracowanie własne.

6. Administracja państwowa i samorządowa. Instytucje władzy uczestniczą w rynku głównie poprzez podległe jednostki budżetowe po stronie popytu, ale również w pewnej części po stronie podaży. Jednostki sektora publicznego gospodarują ponadto środkami pochodzącymi z opodatkowania przedsiębiorstw i osób, a przeznaczonych na realizację usług publicznych (np. oświata, ochrona zdrowia, bezpieczeństwo, opieka społeczna), w tym również za pośrednictwem rynku.

Struktura przedmiotowa informuje o rodzaju grup produktów, które są przedmiotem obrotu rynkowego (tab. 1). Z kolei struktura konkurencyjna wyraża poziom konkurencyjności danego rynku, a struktura organizacyjna informuje jak określony rynek jest zorganizowany (tab. 1).

Rynek jako instytucja

Rynek nie jest naturalnym tworem, lecz wynikiem pewnego procesu historycznego, który prowadzi do utworzenia instytucji niezbędnych do funkcjonowania rynku jako głównego regulatora procesów gospodarczych oraz do rozwoju indywidualnych i zbiorowych postaw prowadzących do tego, że znaczna część działalności gospodarczej dokonuje się za pośrednictwem rynku¹⁹. Mówiąc o instytucjonalizacji rynku rozumiemy funkcjonowanie systemu instytucji formalnych (głównie przepisy prawa i procedury biurokratyczne), nieformalnych (zwyczaje, normy etyczne, tradycja, religia), struktur zarządzania podmiotami rynkowymi i zarządzania hierarchicznego (integracja pionowa), form infrastruktury rynku i integracji poziomej, organizacji społeczeństwa obywatelskiego oraz mikroekonomiczne mechanizmy optymalnej alokacji nakładów²⁰. Jednocześnie rynek sam stanowi ważną instytucję. Stąd zasady jego funkcjonowania w ramach poszczególnych branż gospodarki powinny podlegać doskonaleniu. Ogólne zalecenia w tym zakresie to likwidowanie form monopolistycznych, a zarazem stymulowanie wzmacniania potencjału konkurencyjnego przedsiębiorstw działających na rynku krajowym, aby były zdolne do ekspansji, w tym na rynki zagraniczne. Powinno temu sprzyjać likwidowanie barier rozwojowych wynikających z nieprzyjaznych biznesowi regulacji prawnych, w tym nadmiernych obciążeń biurokratycznych. W ramach poszczególnych rynków branżowych należy również kreować wzrost wzajemnego zaufania oraz współpracy biznesowej. Powinno to skutkować spadkami kosztów transakcyjnych oraz kosztów

¹⁹ J. Bremond, J.F. Couet, M.M. Salort: *Kompendium...*, op. cit., s. 203.

²⁰ J. Chotkowski, J. Rembeza: *Kierunki doskonalenia instytucji rynkowych sektora rolno-spożywczego w Polsce*, Roczniki Naukowe SERiA 2010, t. XII, z. 4, s. 59–64.

jednostkowych produkcji i marketingu. W realizacji działań mających na celu zwiększanie efektywności funkcjonowania rynku należy w sposób zintegrowany wykorzystywać zarówno samoregulacyjne mechanizmy rynku, jak również oddziaływanie za pomocą instrumentów polityki państwa oraz oddziaływanie organizacji przedstawicielskich podmiotów rynkowych.

W polskiej polityce gospodarczej zadanie rozwoju rynku realizowane jest głównie poprzez przeciwdziałanie praktykom monopolistycznym i działalność Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów. W sektorze rolnym dotyczy to zwłaszcza przeciwdziałania monopolizacji po stronie skupu produktów rolnych. Równie istotne jest wspieranie powstawania nowych firm (przedsiębiorczości), w tym w sektorze agrobiznesu oraz na obszarach wiejskich. Wzmacnianiu konkurencji rynkowej sprzyja obecność na krajowym rynku przedsiębiorstw zagranicznych, w tym firm globalnych. Jednocześnie jednak bardzo ważne jest skuteczne wspieranie polskich uczestników rynku: producentów rolnych, jak również firm obrotu i przetwórstwa oraz zaopatrzenia w środki produkcji (np. firm nasiennych), aby nie ulegały one marginalizacji, lecz były zdolne do ekspansji rynkowej, również na rynki zagraniczne²¹. Efektywność funkcjonowania rynku zwiększa się ponadto dzięki doskonaleniu informacji o jego działaniu.

Rolnictwo stanowiło podstawową dziedzinę gospodarki w okresie początków gospodarki kapitalistycznej (również źródło akumulacji). Obserwacja prawidłowości funkcjonowania tego rynku stanowiła wzorzec rynku konkurencyjnego. Stąd w fizjokratyzmie jako pierwszym naukowym teoretycznym systemie ekonomicznym zakładano, oprócz zasady wolności gospodarczej (wolnego rynku), że bogactwo narodowe (produkt czysty) powstaje jedyne w rolnictwie²². Współcześnie do tego poglądu nawiązywał m.in. wybitny ekonomista rolny R. Manteuffel podkreślając, że jedynie produkcja roślinna, wykorzystując w procesach fotosyntezy energię słoneczną, dwutlenek węgla i wodę tworzy nowe surowce²³. Jak już wcześniej stwierdzono, obecnie rynek rolny stanowi przykład konkurencji niedoskonałej. Jedyne targowiskowy obrót produktami ogrodnictwa funkcjonuje w strukturze zbliżonej do rynku doskonałego.

²¹ Ibidem, s. 59–64.

²² W. Stankiewicz: *Historia myśli ekonomicznej*, PWE, Warszawa 2007, s. 93–107.

²³ R. Manteuffel: *Filozofia rolnictwa*, WN PWN, Warszawa 1987, s. 11.

Efektywność funkcjonowania rynku

W literaturze wiele rozważań poświęca się efektywności, ale w odniesieniu do jednostek gospodarczych uczestniczących w rynku po stronie podaży lub popytu (przedsiębiorstw, w tym gospodarstw rolniczych)²⁴. W ocenie poziomu efektywności ekonomicznej podmiotów gospodarczych znajdują zastosowanie w szczególności różne warianty zasady racjonalnego gospodarowania²⁵. W znikomym stopniu analizuje się natomiast pojęcia efektywności rynku²⁶. Świadcstwem braku zainteresowania tym problemem jest fakt, że przykładowo w wyszukiwarce internetowej znajdujemy jedynie odniesienie głównie do efektywności rynku finansowego (papierów wartościowych). Rynek akcji określamy jako efektywny, gdy w każdej chwili ceny rynkowe papierów wartościowych w pełni odzwierciedlają wszystkie dostępne informacje na temat sytuacji firm²⁷. Przez efektywność rynku należy rozumieć maksymalizację produkcji wynikającą z właściwej alokacji zasobów, przy danych ograniczeniach podaży (kosztów ponoszonych przez producentów) i popytu (preferencji konsumentów)²⁸. W warunkach rynku efektywnego społeczeństwo wydobywa z konsumentów ich maksymalne zadowolenie przy zastosowaniu dostępnych zasobów²⁹. Zgodnie z tzw. regułą Pareto efektywność alokacyjna zachodzi wtedy, gdy nie można zwiększyć ekonomicznego dobrobytu jednostki, nie pogarszając jednocześnie sytuacji kogoś innego. Główne nurty teorii ekonomii formułują pogląd, że świadectwem efektywności rynku jest istnienie konkurencji, najlepiej konkurencji doskonałej. Istnienie warunków konkurencji doskonałej wymaga spełnienia wszystkich niżej

²⁴ E. Szymańska: *Efektywność przedsiębiorstw – definiowanie i pomiar*, Roczniki Nauk Rolniczych 2010, Seria G, t. 97, z. 2, 152–164.

²⁵ S. Juszczak: *Innowacje a zasada racjonalnego gospodarowania w agrobiznesie*, Zeszyty Naukowe SGGW w Warszawie, Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej 2008, nr 68, s. 8–11.

²⁶ Jedną z nielicznych prac na ten temat jest wydana przez IERiGŻ-PIB w Warszawie monografia: S. Figiel: *Zagadnienie efektywności w sektorze rolno-żywnościowym – ujęcie metodologiczne i analityczne*, Seria: Komunikaty, Raporty, Ekspertyzy, nr 546, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2011, s. 1–47.

²⁷ S.J. Grossman, J.E. Stiglitz: *On the impossibility of informationally efficient markets*, American Economic Review 1980, vol. 70, s. 393–408.

²⁸ D.R. Kamerschen, R.B. McKenzie, C. Nardinelli: *Ekonomia*, op. cit., s. 61.

²⁹ P.A. Samuelson, W.D. Nordhaus: *Ekonomia*, op. cit., s. 443.

wymienionych warunków (pięć pierwszych warunków to warunki konkurencji czystej)³⁰:

- całkowite rozproszenie podaży i popytu, a więc istnienie tak dużej liczby sprzedawców i nabywców, że żadna pojedyncza transakcja nie wpływa na poziom cen,
- całkowita jednorodność (homogeniczność) produktów,
- pełna swoboda wejścia na rynek i wyjścia z niego,
- kierowanie się przez przedsiębiorstwa jedynie zasadą maksymalizacji zysku, a przez nabywców zasadą maksymalnej użyteczności,
- bierna polityka państwa niezakłócająca samoczynnych (samoregulujących) procesów rynkowych,
- doskonała podzielność czynników produkcji oraz dóbr konsumpcyjnych,
- doskonała mobilność czynników produkcji, które bez żadnych ograniczeń i kosztów mogą być przenoszone między branżami,
- doskonała przejrzystość rynku, a więc swobodny i bezpłatny dostęp do informacji rynkowej.

Rzeczywista konkurencja jest niedoskonała. Dotyczy to zwłaszcza rynków rolnych, gdzie struktura konkurencyjna zbliżona jest najczęściej do modelu konkurencji oligopsonistycznej (wielu producentów sprzedaje produkty kilku odbiorcom)³¹. Konkurencja doskonała jest więc konstrukcją teoretyczną (modelową), jednak stanowi wzorzec zachowania ekonomicznego. Sprzyjając możliwie w największym stopniu konkurencji i pozostawiając regulacyjną rolę swobodnie kształtującym się cenom, otrzymuje się optymalny poziom dobrobytu konsumentów i producentów³².

Z teoretycznego punktu widzenia podstawą oceny efektywności danego rynku branżowego powinno być porównanie obserwowanych na nim efektów (bilansu korzyści i strat wszystkich uczestników rynku) z sytuacją rynku doskonałego, zapewniającego maksimum łącznych korzyści jego uczestnikom³³. Oceny efektywności rynków można dokonywać po pierwsze w płaszczyźnie efektów i kosztów funkcjonowania związanych z poziomem konkurencyjności oraz sposobami zawierania transakcji (pojęcie efektywny rynek – efficient market). Druga płaszczyzna dotyczy zdolności rynku do pełnego i natychmiastowego odzwierciedlania określonego zbioru informacji w cenie (pojęcie efektywności rynkowej – market efficiency)³⁴. W nawiązaniu do niewystępowania w praktyce

³⁰ P. Waniowski: *Strategie cenowe*, PWE, Warszawa 2003, s. 25.

³¹ J. Rembeza: *Integracja rynków rolnych w Polsce*, Monografie i Rozprawy Naukowe IHAR 2001, nr 15, s. 21.

³² J. Bremond, J.F. Couet, M.M. Salort: *Kompendium...*, op. cit., s. 18–19.

³³ S. Figiel: *Zagadnienie...*, op. cit., s. 12.

³⁴ Ibidem, s. 13.

form konkurencji doskonałej, można sformułować miary pomocnicze i na ich podstawie stawiać hipotezy o poziomie efektywności funkcjonowania danego rynku. Do tego rodzaju przejawów efektywnego rynku można zaliczyć następujące czynniki:

1. Ceny swobodnie kształtują się pod wpływem relacji popytu i podaży.
2. Następuje relatywnie szybki przepływ impulsów cenowych powodowanych głównie wystąpieniem zmian (szoków) podażyowych. Na rynku działa prawo jednej ceny (te same produkty różnią się jedynie kosztami przetwarzania, transportu, magazynowania).
3. Mechanizmy rynku stymulują procesy wzmacniania potencjału ekonomicznego i zdolności konkurencyjnej uczestników rynku – są oni zdolni do re-produkcji rozszerzonej i ekspansji rynkowej, w tym na rynki zagraniczne.
4. Stopniowa redukcja jednostkowych kosztów produkcji i marketingu oraz spadek realnych cen w długim okresie, spadek marż cenowych w poszczególnych ogniwach łańcucha marketingowego.
5. Następuje spadek kosztów transakcyjnych, czyli kosztów zawierania transakcji rynkowych oraz funkcjonowania całego systemu ekonomicznego, zwłaszcza kosztów instytucji formalnych.
6. Następuje absorpcja innowacji oraz form postępu technologicznego i ekonomiczno-organizacyjnego (w rolnictwie dodatkowo ważny jest postęp biologiczny).
7. Następuje rozwój rynku – wzrost popytu i możliwości zbytu.
8. Nie następuje radykalne pogorszenie sytuacji ekonomicznej producentów surowca wobec sfery obrotu i przetwórstwa.

Podsumowanie

Powstanie rynku związane jest z ukształtowaniem zwyczajów handlu wymiennego, czyli rozwojem gospodarki towarowo-pieniężnej. Funkcjonowanie rynku uznawane jest jako swoisty „cud” powodujący koordynowanie decyzji ekonomicznych milionów różnych podmiotów zgodnie z zasadą optymalnego wykorzystania ograniczonych zasobów czynników produkcji. Wszystkie główne nurty teorii ekonomii opierają się na uznaniu samoregulacyjnej roli mechanizmów rynku. Charakterystyka rynku określonej grupy produktów (branży) związana jest w szczególności z rodzajami struktur rynkowych. Oprócz pojęcia efektywności podmiotów gospodarczych wyróżniamy pojęcie efektywności określonego rynku. O efektywności rynku decyduje kształt instytucji, w tym instytucji formalnych i nieformalnych. Jednocześnie sam rynek powinien podlegać doskonaleniu w kierunku zwiększania jego konkurencyjności i efektywności funkcjonowania.

Rynki rolne odegrały ważną rolę w tworzeniu teoretycznych systemów ekonomicznych. Wraz z rozwojem przetwórstwa i koncentracją obrotu i handlu detalicznego przekształcały się z formy zbliżonej do konkurencji doskonałej w kierunku konkurencji oligopsonistycznej (wielu producentów sprzedaje kilku odbiorcom).

Literatura

- ADAMOWICZ M., KRÓL J. 1998: *Ochrona konkurencji a rynek rolny*, Wyd. SGGW, Warszawa, s. 22.
- BREMOND J., COUET J.F., SALORT M.M. 2005: *Kompendium wiedzy o ekonomii*, WN PWN, Warszawa, s. 197.
- CHOTKOWSKI J., REMBEZA J. 2010: *Kierunki doskonalenia instytucji rynkowych sektora rolno-spożywczego w Polsce*, Roczniki Naukowe SERiA, t. XII, z. 4, s. 59–64.
- DOMAŃSKI S. 2002: *Przedmowa do wydania polskiego*, H.R. Varian, *Mikroekonomia. Kurs średni – ujęcie nowoczesne*, wyd. III, WN PWN, Warszawa, s. 21.
- FIGIEL S. 2011: *Zagadnienie efektywności w sektorze rolno-żywnościowym – ujęcie metodologiczne i analityczne*, Seria: Komunikaty, Raporty, Ekspertyzy, nr 546, IERiGŻ-PIB, Warszawa, 1–47.
- GROSSMAN S.J., STIGLITZ J.E. 1980: *On the impossibility of informationally efficient markets*, American Economic Review, vol. 70, s. 393–408.
- JUSZCZYK S. 2008: *Innowacje a zasada racjonalnego gospodarowania w agrobiznesie*, Zeszyty Naukowe SGGW w Warszawie, Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej, nr 68, s. 8–11.
- KAMERSCHEN D.R., MCKENZIE R.B., NARDINELLI C. 1992: *Ekonomia*, Fundacja Gospodarcza NSZZ Solidarność, Gdańsk, s. 4.
- KLIMCZAK B. 1998: *Mikroekonomia*, AE, Wrocław, s. 62.
- KOTLER P. 1994: *Marketing. Analiza, planowanie, wdrażanie i kontrola*, Gebethner i S-ka, Warszawa, s. 10.
- ŁUKAWER E. 1996: *O mechanizmie rynkowym bez gloryfikacji*, [w:] *Rynek, konsumpcja, rolnictwo*. Pr. zb. pod red. E. Heynar-Skowrońskiej, SGH, Warszawa, 8.
- MANTEUFFEL R. 1987: *Filozofia rolnictwa*, WN PWN, Warszawa, 11.
- MYNARSKI S. 2000: *Analiza rynku. Makromechanizmy*, Wyd. AE w Krakowie, Kraków, s. 7.
- NASIŁOWSKI M. 2007: *System rynkowy. Podstawy mikro- i makroekonomii*, Wyd. Key Text, Warszawa, s. 34.
- REMBEZA J. 2001: *Integracja rynków rolnych w Polsce*, Monografie i Rozprawy Naukowe, nr 15, s. 21.
- SAMUELSON P.A., NORDHAUS W.D.: *Ekonomia*, t. 1, WN PWN, Warszawa, 26.
- STANKIEWICZ W. 2012: *Ekonomika instytucjonalna. Narodziny i rozwój*, PWSBiA, Warszawa 2012, s. 82.
- STANKIEWICZ W. 2007: *Historia myśli ekonomicznej*, PWE, Warszawa, 93–107.
- SZYMAŃSKA E. 2010: *Efektywność przedsiębiorstw – definiowanie i pomiar*, Roczniki Nauk Rolniczych, G, T. 97, z. 2, s. 152–164.

WANIOWSKI P. 2003: *Strategie cenowe*, PWE, Warszawa, s. 25.

WILLIAMSON O.E. 1998: *Ekonomiczne instytucje kapitalizmu. Firmy, rynki, relacje kontraktowe*, WN PWN, Warszawa, s. 169.

The Market as a Basic Economic Institution: the Term, the Structures, and its Effectiveness

Abstract

In this paper the basic concepts of modern economics concerned with the market, market structures and the effectiveness of market functioning are presented. Definitions of the market were characterized on the basis of theoretical concepts. Classification of the types of market structures was proposed and the preconditions for the improvement of effectiveness of particular brand markets were stated. The market constitutes basic institution of market economy and so the rules of its functioning should be perfected. Historically, economic thought presented the market of agrifood products as an ideal of perfect competition. Currently, due to the processes of concentration on the demand side, agricultural markets function within the structure of imperfect competition (oligopsonistic).

Andrzej Parzonko

Katedra Ekonomiki i Organizacji Przedsiębiorstw

Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego

Koncepcja rozwoju sektora mlecznego w UE, proponowane instrumenty jej wdrożenia i przewidywane skutki po 2014 roku

Wstęp

Za kwestię powszechnie akceptowaną uważa się, że łatwiej jest funkcjonować poszczególnym podmiotom w gospodarce, kiedy nakreślony został pożądany kierunek rozwoju i zaproponowane ramy prawne oraz finansowe na poziomie krajowym, czy też grupy krajów (np. UE). Szczególnie ciekawym i ważnym działem gospodarki narodowej (czy też grupy krajów), poddawany różnym regulacjom ze względu na swoją specyfikę¹, jest rolnictwo, a w nim gospodarstwa rolnicze. W Europie zmieniają się koncepcje dotyczące pożądanych kierunków rozwoju gospodarstw rolniczych. Odbiciem tego są zmiany instrumentów finansowo-prawnych przyjmowanych w ramach Wspólnej Polityki Rolnej.

W teoretycznych modelach rozwoju rolnictwa dominują dwie przeciwstawne koncepcje. Różnice polegają na odmiennych poglądach na tempo i sposób wprowadzania pożądanych zmian. Pierwsza z nich – „strategia ewolucji naturalnej” – zakłada rozwój gospodarstw rolniczych w sposób powolny i systematyczny pod wpływem działań wewnętrznych i zewnętrznych. Bardzo ważne, w wymienionej koncepcji, są zmiany, które dokonują się od wewnątrz. Ich głównym motorem

¹ Wśród ekonomistów rolnych panuje raczej zgodny pogląd, że rolnictwo jest działem gospodarki narodowej, podlegającym specyficznym uwarunkowaniom przyrodniczo-klimatycznym, produkcyjnym i społeczno-kulturowym. Szczególne znaczenie rolnictwa wynika także z tego, że jest ono źródłem najważniejszego produktu ludzkości, jakim jest żywność. Jak zaznacza J. Wilkin: „Bez względu na to jak długi i skomplikowany jest tzw. łańcuch żywnościowy, jak bardzo uprzemysłowiona produkcja żywności i jak mała część wartości finalnego produktu żywnościowego przypada na rolnika. (...) Bez tych produktów, będących efektem pracy rolnika, cały łańcuch żywnościowy nie ma racji bytu”. Podstawą wszelkich różnic pomiędzy rolnictwem a innymi działami gospodarki narodowej jest charakter produkcji rolniczej. W produkcji rolniczej (w odróżnieniu od większości działalności nierolniczych) ciągle znaczącym czynnikiem produkcji jest ziemia. Jej cechy szczególne (niepomnażalność, nieruchomość, potencjalna niezniszczalność, ograniczona produkcyjność) powodują, że rolnictwo musi rządzić się swoimi prawami.

są zmiany pokoleniowe dokonujące się w gospodarstwach rolniczych. Odejście starej i wejście nowej generacji zwykle oznacza jakąś reorganizację gospodarstwa. Sam upływ czasu i ciśnienie z zewnątrz (naśladownictwo nowych modeli życia, nowe technologie, wymagania rynku, skłonność lub awersja do ryzyka) wymuszają określone zmiany [Woś 2004]. Gospodarstwo rolnicze zmienia się podobnie jak rolnik kierujący tą jednostką. Najczęściej na początku podejmowane są działania inwestycyjne zakłócające istniejącą równowagę, później następuje dojrzałość (generowanie korzyści z wcześniejszych inwestycji), okres schyłkowy (brak działań inwestycyjnych) i przekazanie gospodarstwa następcy. Przy tego typu koncepcji rozwoju ważne jest, aby okres schyłkowy trwał jak najkrócej. Druga koncepcja – „strategia wymuszonego rozwoju rolnictwa” (indukowanego rozwoju) – zakłada, że główne impulsy dla rozwoju rolnictwa muszą być wniesione doń z zewnątrz. Koncepcję sformułowali czołowi amerykańscy ekonomiści rolni: Y. Hayami i V.W. Ruttona [1985]. Upowszechniona została w Polsce przez J. Wilkina [1986]. Zgodnie z wymienioną koncepcją, rolnictwo generuje zbyt słabe siły wewnętrzne, aby mogły one wywołać proces wzrostowy i utrzymać go w stanie dynamicznej równowagi. Twierdzi się, że bez odpowiedniej ingerencji państwa efekty zewnętrzne mogą być zbyt słabe i wówczas równowaga w gospodarce może ustalić się poniżej optimum. Szczególnie takie zjawisko może mieć miejsce w gospodarkach z rolnictwem „opóźnionym technologicznie”. Podniesienie rolnictwa na wyższy poziom może przyczynić się do poprawy jego efektywności, a to z kolei, jak pisze A. Woś [2004], „może przyczynić się do mniejszego obciążenia całej gospodarki kosztami jego rozwoju” [2004]. A. Czyżewski [2011] wysuwa dalej idący wniosek twierdząc, że „oczywiste jest dzisiaj, że ani rozdrobnione rolnictwo chłopskie, ani wielkoobszarowe gospodarstwa farmerskie nie są w stanie realizować i godzić interesów ekonomicznych, społecznych i środowiskowych. Stąd odkryciem czasów nam współczesnych (początków XX wieku) jest racjonalnie prowadzona polityka rolna (...)”.

W ramach koncepcji wmuszonego rozwoju rolnictwa można wpisać dwie interesujące teorie: polaryzacji dwubiegunowej i zrównoważonego rozwoju. Teoria polaryzacji dwubiegunowej zakłada, że należy doprowadzić do spolaryzowania silnych ekonomicznie gospodarstw rolniczych i gospodarstw nierozwojowych (socjalnych). W polskich warunkach sprowadzałoby się to do wspierania inwestycyjnego ze środków budżetowych na rolnictwo tylko gospodarstw silnych ekonomicznie, natomiast gospodarstwa nierozwojowe (socjalne) stanowiłyby przedmiot polityki społecznej. Działania te prowadziłyby do zwiększenia siły ekonomicznej gospodarstw już silnych ekonomicznie. Skutkiem tych działań byłaby koncentracja produkcji w gospodarstwach rolniczych, co mogłoby poprawić konkurencyjność polskiego rolnictwa na arenie międzynarodowej. Problemem w założonej teorii są gospodarstwa słabe ekonomicznie (socjalne), których

pozostawienie samym sobie i polityce społecznej mogłoby mieć bardzo negatywne następstwa na obszarach wiejskich. Z punktu widzenia państwa, działanie takie nie miałoby żadnego uzasadnienia ekonomicznego. Wspierane musiałyby być zarówno gospodarstwa silne ekonomicznie, jak również gospodarstwa socjalne. Poza tym podział społeczności wiejskiej na ludzi „rozwojowych” i „nierozwojowych” i naznaczenie rodzin (w tym dzieci) taką skazą nie przyczyniałoby się do pożądanego kierunku zmian. Niewątpliwą korzyścią wprowadzonego podziału byłaby prawdziwa informacja o stanie polskiego rolnictwa i obszarów wiejskich – jak znaczna liczba ludności zamieszkującej obszary wiejskie to bezrobotni, wymagający wsparcia socjalnego.

Uwzględniając teoretyczne koncepcje rozwoju rolnictwa, pojawia się pytanie o stan faktyczny i wizję rozwoju rolnictwa (szczególnie sektora mlecznego) w Polsce i pozostałych krajach UE, jak również o ewentualne skutki proponowanych zmian Wspólnej Polityki Rolnej UE dla polskich gospodarstw rolniczych. Stąd głównym celem artykułu było przedstawienie koncepcji rozwoju sektora mlecznego UE poprzez prześledzenie propozycji zmian polityki rolnej UE oraz dokonanie oceny ewentualnych skutków dla polskich gospodarstw mlecznych.

Ocena możliwych skutków z punktu widzenia maksymalizacji dochodów rodziny rolniczej (dochodu z gospodarstwa rolniczego i pracy poza nim), dokonana została przez pryzmat poświadczonych kierunków rozwoju gospodarstw funkcjonujących w określonych uwarunkowaniach zewnętrznych. Rozważania zostały przeprowadzone na przykładzie gospodarstwa rolniczego, zbliżonego potencjałem produkcyjnym do przeciętnego wyodrębnionego w systemie FADN w typie produkcyjnym krowy mleczne w 2010 roku². Założono także, że modelowane gospodarstwo może funkcjonować w różnych uwarunkowaniach przyrodniczych, których zasadniczym elementem była jakość gleb. Stąd przyjęto dwa warianty modelowanego gospodarstwa (wariant zakładający posiadanie gleb dobrych oraz wariant zakładający użytkowanie gleb słabych). Dodatkowo jeszcze, rozważania modelowe przeprowadzono dla różnego poziomu produktywności prowadzonej działalności rolniczej. Umownie wydzielono „produktywność 1” odpowiadającą przeciętnemu poziomowi z danych FADN 2010 krowy mleczne oraz „produktywność 2”, którą podwyższono o 25% i dostosowano poziom intensywności produkcji na podstawie danych normatywnych. W procesie modelowania posługiwano się przeciętnymi cenami produktów i środków do

² Założono, że gospodarstwo utrzymuje 15 krów mlecznych z przychowkiem, posiada 20 ha UR i dodatkowo może wziąć w dzierżawę maksymalnie 8 ha UR. Wyposażenie w budynki, maszyny, narzędzia i urządzenia techniczne odpowiada realizowanej produkcji. Jako punkt wyjścia przyjęto przeciętne parametry ustalone dla gospodarstwa z typu krowy mleczne w 2010 roku przedstawione w pracy zbiorowej: L. Goraja (red.): *Wyniki standardowe uzyskane przez gospodarstwa rolne uczestniczące w Polskim FADN w 2010 roku*, Warszawa 2011.

produkcji z lat 2008–2011. Przyjęto, że rolnik i jego żona będą mogli podjąć pracę poza gospodarstwem za cenę 12,5 zł za godzinę oraz oddać w dzierżawę UR za cenę 1100 zł (zwrot dopłat + czynsz dzierżawny). Jako narzędzie do modelowania wykorzystano optymalizację liniową, bazując na algorytmie simpleks. Jest to metoda pozwalająca na wskazanie optymalnych rozwiązań produkcyjnych z uwzględnieniem wielu ograniczeń (zasobowych, technologicznych, środowiskowych) przy założonym kryterium celu.

Liberalizacja rynku mleka UE jako współczesna koncepcja poprawy konkurencyjności europejskiego mleczarstwa

Koncepcję rozwoju rolnictwa, a wraz z nimi instrumenty polityki rolnej, w UE ewaluują. Jedną z ostatnich fundamentalnych reform przyjęta została 23 czerwca 2003 roku. Podstawą tej reformy była wizja poprawy ekonomicznej konkurencyjności gospodarstw europejskich. Realizacja tej idei miała się odbyć poprzez głębsze urynkowienie produkcji rolniczej. Z drugiej strony, ciągle zauważano dysparytet dochodów między rolnikami a innymi grupami obywateli i widziano potrzebę wspierania dochodów rolników. Stąd kluczowe elementy tej reformy obejmowały: 1) jednolitą płatność na gospodarstwo (JPG) lub jednolitą płatność regionalną (JPR) niezależną od wielkości produkcji, 2) powiązanie JPG lub JPR i płatności specyficznych dla określonych kierunków produkcji z obowiązkiem spełnienia określonych standardów przez gospodarstwo – zasada współzależności (cross-compliance), 3) redukcję płatności bezpośrednich i alokację uzyskanych w ten sposób środków na rozwój obszarów wiejskich, 4) mechanizm dyscypliny finansowej polegającej na redukcji płatności bezpośrednich w sytuacji przekroczonego limitu wydatków na WPR, 5) zmiany na rynkach mleka, zbóż, roślin wysokobiałkowych, ziemniaków skrobiowych, susego paszowego, odnawialnych źródeł energii, 6) zwiększenie roli rozwoju obszarów wiejskich.

Przedstawione w maju 2008 roku przez Komisję Europejską zmiany wdrażające postanowienia Rady Ministrów ds. Rolnictwa i Rybołówstwa z marca 2008 roku nie zmieniły w sposób znaczący przyjętych w ramach reformy WPR z 2003 roku założeń dotyczących sektora mlecznego. Unia Europejska w dalszym ciągu podtrzymała postanowienie o kontynuowaniu systemu kwot mlecznych do roku 2014/2015, jednocześnie proponując wzrost kwot mlecznych dla wszystkich państw UE o 1% w latach kwotowych 2009/2010 do 2013/2014. Zniesienie kwotowania produkcji mleka zostało podtrzymane na 2015 rok. W przepisach

UE pojawił się zapis mówiący o możliwości przeznaczenia części płatności bezpośrednich na płatności związane z produkcją mleka w regionach, gdzie na skutek głębszej liberalizacji produkcji mleka mogłoby nastąpić jej zaprzestanie [Guba i Dąbrowski 2012]. Dodatkowo Komisja Europejska zaproponowała ograniczenie zakresu interwencji na rynku mleka. Sprowadza się ono głównie do: 1) odejścia od obligacyjnych dopłat do prywatnego przechowywania masła oraz stałych cen interwencyjnych zakupu masła i odtłuszczonego mleka w proszku, 2) likwidacji dopłat do prywatnego przechowywania serów, dopłat do przetwórstwa masła, jego sprzedaży dla organizacji niedochodowych i armii itp.

Przyjęta koncepcja działań Unii Europejskiej po 2003 roku przyczynia się do głębszej liberalizacji rynku mleka i uzależnienia od sytuacji globalnej. Przyczyniać się to będzie do większej niestabilności na europejskim rynku mleka. Ceny mleka i produktów mlecznych w większym stopniu uzależnione będą od sytuacji na rynkach światowych. Taka sytuacja niepokoi część ekspertów i polityków UE. W 2009 roku powołana została grupa ekspertów wysokiego szczebla ds. mleka. Do jej zadań należało m.in. wypracowanie rozwiązań stabilizujących rynek mleka po likwidacji systemu kwotowania produkcji mleka i innych mechanizmów po 2015 roku. W wyniku prac grupy wypracowano stanowisko, które przyjęte zostało przez Radę UE i Parlament Europejski w lutym 2012 roku w postaci tzw. „pakietu mlecznego”³. Przepisy tego pakietu mają obowiązywać do 2020 roku. Obejmują one następujące obszary: 1) wzmocnienie siły przetargowej producentów mleka poprzez umożliwienie im zbiorowych negocjacji umów na dostawy mleka; 2) wprowadzenie formalnych umów na dostawy mleka, w których elementy takie jak: cena, długość trwania, wielkość dostaw, termin dostaw będą swobodnie negocjowane przez strony (rolników, przetwórców); 3) możliwość tworzenia organizacji międzybranżowych na rynku mleka; 4) poprawa przejrzystości produkcji mleka w UE poprzez obowiązek przesyłania przez podmioty skupowe informacji o ilości skupionego w każdym miesiącu mleka organom wyznaczonym przez państwa członkowskie; 5) możliwość zarządzania podażą serów oznaczonych Chronioną Nazwą Pochodzenia lub Chronionym Oznaczeniem Geograficznym. Przedstawione w „pakiecie mlecznym” działania – zdaniem autora – w bardzo niewielkim zakresie będą przyczyniać się do stabilizacji rynku mleka w Unii Europejskiej. Zaznaczyć należy, że zaproponowane działania, w większości krajów o gospodarce rynkowej, funkcjonują od dawna, np. możliwość negocjacji cen, tworzenie grup producenckich czy innych organizacji

³ Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 261/2012 z dnia 14 marca 2012 roku w sprawie zmiany rozporządzenia (WE) nr 1234/2007 w odniesieniu do stosunków umownych w sektorze mleka i przetworów mlecznych. Dziennik urzędowy komisji europejskiej L 94 z 30.03.2012 roku.

branżowych reprezentujących stanowisko (interesy) określonej grupy społecznej. Szczególnie w Polsce, gdzie dominującą formą prawną mleczarni są spółdzielnie, zaproponowane działania nic nie wnoszą. Autor podziela zdanie grupy ekspertów, którzy przewidują po 2015 roku: a) dużą zmienność cen na mleko (już zaczęło to zjawisko funkcjonować w UE od 2007 roku), b) wyraźne uzależnienie cen mleka w UE od cen światowych, c) niższe ceny mleka w skupie w latach 2015–2017 niż w 2010 roku w przypadku względnie stabilnych warunków pogodowych na świecie. Według prognoz Konsorcjum AGMEMOD, Instytutu Ekonomiki Rolnictwa (LEI w Holandii), Centrum Badań Komisji Europejskiej – Instytut Technicznych Prognoz Badawczych (JRC-IPTS w Hiszpanii) przyjmowanych przez polskich ekspertów [Świtłyk i Wilczyński 2012], przeciętna cena mleka może ukształtować się w latach 2014–2020 na poziomie 110–120 zł za 100 kg. Zaznaczyć należy, że mogą występować znaczne różnice w cenie mleka oferowane dostawcom przez różne mleczarnie. Wynikać to będzie przede wszystkim z siły ekonomicznej i polityki cenowej mleczarni wobec rolników.

Powstaje pytanie: Jakie jest stanowisko Polski w zakresie proponowanej koncepcji zmian na europejskim rynku mleka? Generalnie można stwierdzić, że brak jest jednoznacznej postawy. Wskazuje się na potrzebę kontynuowania kwotowania produkcji mleka w UE. Jednocześnie nie mówi się o konkretach – na jakim poziomie i co z napływającymi produktami mlecznymi spoza UE. Pojawiają się też informacje, że „(...) sektor mleczarski (w Polsce) poradzi sobie z dalszą deregulacją, polegającą głównie na likwidacji systemu kwotowania” [Guba i Dąbrowski 2012]. Takie podejście do problemu nie ułatwia rolnikom zajmującym się produkcją mleka podejmowania decyzji dotyczących kierunków rozwoju. Sytuacja ta wynika także z wyraźnego braku wizji rozwoju rolnictwa w Polsce, a więc i gospodarstw zajmujących się produkcją mleka.

Teoretyczne modele rozwoju polskich gospodarstw mlecznych w perspektywie proponowanych zmian instrumentów oddziałujących na sektor mleczny UE

Rozpatrując możliwe kierunki zmian w polskich gospodarstwach zajmujących się produkcją mleka na skutek realizowanej koncepcji liberalizacji rozwoju sektora mleczarskiego w UE, na początku konieczne jest przedstawienie istniejącego stanu. Sprawa jest dość problematyczna, ponieważ brak jest precyzyjnych informacji o potencjale produkcyjnym polskich gospodarstw zajmujących się produkcją mleka. Jedynym źródłem kompleksowych informacji (poza danymi z systemu kwotowania produkcji mleka oraz danymi ekonomiczno-produkcyjnymi z wybranej grupy gospodarstw uczestniczącej w systemie FADN) są dane

z Powszechnego Spisu Rolnego z 2010 roku. Jednak publikowane dane w niewielkim stopniu obejmują wątek ekonomiczny.

Bardzo ważnym elementem wpływającym na koszty produkcji mleka, a także pośrednio mówiącym o potencjale produkcyjnym gospodarstwa jest skala produkcji mleka. Na podstawie danych z Powszechnego Spisu Rolnego z 2010 roku, jest ona możliwa do ustalenia (w sposób mało precyzyjny) na podstawie liczby krów utrzymywanych w gospodarstwie. Jak wynika z danych przedstawianych w tabeli 1, gospodarstwa rolnicze zajmujące się produkcją mleka w Polsce charakteryzowały się w 2010 roku bardzo małą skalą produkcji. Gospodarstwa utrzymujące do 10 krów mlecznych stanowiły aż 83% wszystkich gospodarstw posiadających krowy. Liczba jednostek utrzymujących powyżej 100 krów wynosiła tylko 821, co stanowiło zaledwie 0,2% całej populacji. Towarowych gospodarstw ukierunkowanych lub wyspecjalizowanych⁴ w produkcji mleka było tylko 54 285, z czego aż 57% stanowiły jednostki utrzymujące od 10 do 19 krów mlecznych (grupa trzecia w tabeli 1). Nawet zakładając, że rzeczywistość jest trochę lepsza od tej opisywanej w Powszechnym Spisie Rolnym, nie ulega wątpliwości, że skala produkcji mleka w polskich gospodarstwach jest bardzo mała.

Na tym tle powstaje pytanie: Jak mogą zachowywać się polskie gospodarstwa w perspektywie proponowanej koncepcji liberalizacji rynku rolnego w UE? Kwestia jest bardzo złożona, ponieważ prowadzą je rolnicy (ludzie). Ich złożoność nie pozwala często na jednoznaczne określenie, co było przyczyną podjęcia tej, a nie innej decyzji. Badania prowadzone w 1997 roku w Katedrze Ekonomiki i Organizacji Gospodarstw Rolniczych SGGW potwierdzają, że rolnicy realizują różne cele [Ziętara 1998]. Analizowane polskie gospodarstwa mają najczęściej charakter rodzinny, co sprawia, że często zachowują się odmiennie niż klasyczne przedsiębiorstwa nierolnicze oparte o najemną siłę roboczą. Nie zawsze zmniejszają produkcję, gdy staje się małoopłacalna (nieopłacalna). Niekiedy reagują nawet odwrotnie, zwiększają produkcję gdy spadają ceny, aby osłabić spadek swoich dochodów. T. Kondraszuk widząc tę specyfikę proponuje wrócić do nazwy gospodarstwo wiejskie zamiast używać pojęcia rodzinne gospodarstwo rolnicze. Definiuje on gospodarstwo wiejskie jako: „(...) system składający się z dwóch podsystemów, społeczno-socjalnego, reprezentowanego przez gospodarstwo domowe oraz ekonomiczno-produkcyjnego, będącego gospodarstwem rolniczym” [2006].

⁴ Wydzielając tę grupę, z uwagi na ograniczoną dostępność informacji, posłużono się uproszczonymi kryteriami. Autor przyjął założenie, że o ukierunkowaniu gospodarstwa na produkcję mleka świadczy relacja między liczbą utrzymywanych krów mlecznych a powierzchnią użytkowanych UR. Minimalna obsada krów musiała wynosić jeden (minimum jedna krowa na hektar UR). Drugim kryterium, decydującym o towarowości, była liczba utrzymywanych krów w gospodarstwie – minimum 10 sztuk.

Tabela 1

Gospodarstwa zajmujące się chowem krów mlecznych w Polsce w 2010 roku

Wyszczególnienie	Liczba gospodarstw utrzymujących krowy				
	łączna liczba*	małe (10–19 krow)	średnie (20–49 krow)	duże (50–100 krow)	bardzo duże (>100 krow)
Grupa 1. Gospodarstwa wiejskie, w których działalność rolnicza (w tym chów krów) stanowi dodatkową działalność gospodarczą**	257 933	Nie dotyczy			
Grupa 2. Towarowe gospodarstwa rolnicze, w których chów krów stanowi niewielką (dodatkową) działalność	116 941	Nie dotyczy			
Grupa 3. Towarowe gospodarstwa rolnicze ukierunkowane na produkcję mleka	54 285	31 336	19 989	2 444	516
Grupa 4. Towarowe gospodarstwa rolnicze (różnokierunkowe), w których chów krów stanowi ważną działalność rolniczą	24 595	16 789	7 372	129	305
Razem	453 754	48 125	27 361	2 573	821

* Z danych Powszechnego Spisu Rolnego z 2010 roku wynika, że liczba gospodarstw utrzymujących krowy wynosiła 453 902. W tabeli 1 łączna liczba gospodarstw wynosi 453 754. Autor uważa, na podstawie relacji między liczbą utrzymywanych krów a powierzchnią użytków rolnych, że wątpliwe dane pochodzą ze 148 gospodarstw (np. 6 gospodarstw utrzymujących powyżej 200 krów użytkuje poniżej hektara UR).

**Grupę pierwszą stanowiły gospodarstwa użytkujące do 10 ha UR (własna i dzierżawiona powierzchnia) i utrzymujące do 10 krów. Jak wynika z badań, gospodarstwa te nie są w stanie uzyskiwać parytetowego dochodu z realizowanej produkcji rolniczej. Zmuszone są do poszukiwania dodatkowych źródeł dochodów w celu utrzymania rodzin. Ich szanse na rozwój (wyraźne zwiększenie rozmiarów działalności rolniczej) są ograniczone ze względu na duże potrzeby kapitałowe. Grupę drugą stanowiły gospodarstwa rolnicze użytkujące powyżej 10 ha UR i utrzymujące do 10 krów. Gospodarstwa te, oprócz sprzedaży mleka czerpią przychody ze sprzedaży innych produktów (roślinnych lub zwierzęcych). Prawdopodobieństwo rozwoju tej grupy gospodarstw w kierunku produkcji mleka jest stosunkowo małe. Liczba krów jest bardzo mała, aby nastąpił rozwój tych gospodarstw w kierunku produkcji mleka. Grupę trzecią stanowiły gospodarstwa utrzymujące powyżej 10 krów, w których obsada krów wynosiła ponad 100 sztuk na 100 ha UR. Można wnioskować, że są to gospodarstwa wyspecjalizowane w produkcji mleka. Grupę czwartą stanowiły gospodarstwa utrzymujące powyżej 10 krów i jednocześnie obsada wynosiła poniżej 100 krów na 100 ha UR. W wydzielonej grupie gospodarstw zasoby ziemi mogłyby pozwolić na zwiększenie pogłowia krów, przy większej specjalizacji produkcji.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Zwierzęta gospodarskie i wybrane elementy metod produkcji zwierzęcej – Powszechny Spis Rolny 2010*, Wydawnictwo GUS 2011.

Między tymi podsystemami zachodzą wzajemne sprzężenia i w związku z tym trzeba inaczej oceniać racjonalność decyzji w gospodarstwach wiejskich. W tradycyjnym ujęciu kategorią wynikową dla prowadzonej działalności rolniczej jest dochód rolniczy. Nieco szerszą kategorią jest dochód rodziny z gospodarstwa rolniczego, który obejmuje zysk/stratę z działalności inwestycyjnej (ze sprzedaży środków trwałych) oraz dotacje/dopłaty do prowadzonych w gospodarstwie inwestycji. T. Kondraszuk twierdzi, że najważniejszym celem funkcjonowania

gospodarstwa wiejskiego jest wzrost wartości jego majątku, a co za tym idzie – bogactwa właścicieli [2008]. Majątek netto powinien obejmować oprócz elementów gospodarstwa rolniczego także gospodarstwo domowe. Takie podejście pozwala na rozumienie podejmowanych decyzji w gospodarstwach wiejskich. Autor niniejszej publikacji jest zwolennikiem patrzenia na decyzje podejmowane w rodzinnych gospodarstwach rolniczych przez pryzmat produkcji rolniczej, jak również gospodarstwa domowego. Stąd w rozważaniach modelowych przyjęto jako kryterium funkcji celu dochód rodziny rolniczej. Rozwiązanie takie pozwala na rozważanie najbardziej efektywnego wykorzystania zasobów, które są w gospodarstwie (np. praca poza gospodarstwem części członków gospodarstwa rolniczego, oddanie w dzierżawę całości lub części posiadanych UR).

Jak wynika z obliczeń dla modelu gospodarstwa dysponującego glebami słabymi, aż w trzech przypadkach (na cztery rozpatrywane)⁵ wskazywana była (jako optymalne rozwiązanie) całkowita rezygnacja z prowadzenia chowu bydła, w tym krów mlecznych (tab. 2). Grunty orne, stanowiące zasób gospodarstwa oraz możliwe do wydzierżawienia, wskazywane były do prowadzenia towarowej produkcji roślinnej. Jako rośliny, możliwe do prowadzenia na glebach słabych, wskazywane były: pszenżyto, gryka i łubin żółty. Trwałe użytki zielone, stanowiące zasób gospodarstwa, proponowane były do oddania w dzierżawę. Przyjęta, możliwa do uzyskania cena 1100 zł za dzierżawę hektara TUZ, okazywała się lepszym rozwiązaniem niż wykorzystanie ich na paszę dla utrzymywanych zwierząt przeżuwających (bydła mlecznego w dwóch wariantach lub bydła mięsnego). Potencjalne zasoby robocizny własnej, znajdującej się w gospodarstwie, wskazywane były w znacznej części do pracy poza gospodarstwem. Przyjęta cena 12,5 zł za godzinę pracy poza gospodarstwem okazywała się bardziej atrakcyjna z punktu widzenia przyjętego kryterium celu niż prowadzenie pracochłonnych działalności rolniczych (np. chowu krów mlecznych). Jedynie w wariancie charakteryzującym się wyższą produktywnością roślin i wyższą wydajnością mleczną krów, a także 50-procentowym udziałem TUZ w strukturze UR, wskazywane było kontynuowanie chowu krów mlecznych. Pogłowie krów ustalone zostało na 15 sztuk strukturalnych w systemie bez odchowu byczków i sprzedaży ich jako młodego bydła opasowego w wadze 500 kg. W omawianym wariancie w pełni zostały wykorzystane własne użytki zielone oraz dodatkowo wskazana została opcja z dodzierżawieniem 2,5 ha TUZ. Na gruntach ornych proponowane były tylko rośliny towarowe (pszenżyto, gryka, łubin żółty).

⁵ Rozważano cztery warianty gospodarstwa dysponującego glebami słabymi: a) udział TUZ w strukturze UR stanowił 25% i założono pierwszy poziom produktywności, b) udział TUZ w strukturze UR stanowił 50% i założono pierwszy poziom produktywności, c) udział TUZ w strukturze UR stanowił 25% i założono drugi poziom produktywności, d) udział TUZ w strukturze UR stanowił 50% i założono drugi poziom produktywności.

Tabela 2

Wybrane informacje z rozwiązania optymalnego dla modelowanego gospodarstwa rolniczego

Wyszczególnienie	Gleby dobre				Gleby słabe			
	TUZ poniżej 25% w str. UR		TUZ powyżej 50% w str. UR		TUZ poniżej 25% w str. UR		TUZ powyżej 50% w str. UR	
	poziom produktywności							
	1	2	1	2	1	2	1	2
Dochód rodziny rolniczej (bez kosztów amortyzacji)	123 343	164 412	105 889	136 066	76 392	84 575	75 370	83 897
Wykorzystanie potencjału produkcyjnego (ziemi i pracy)								
Powierzchnia własnych gruntów ornych wykorzystywana do prowadzenia produkcji rolniczej [ha]	20,0	20,0	12,5	12,5	20,0	20,0	12,5	12,5
Powierzchnia dodzierżawionych gruntów ornych [ha]	10,0	10,0	7,0	7,0	10,0	10,0	7,0	7,0
Powierzchnia własnych użytków zielonych wykorzystywana do prowadzenia produkcji rolniczej [ha]	–	5,0	–	12,5	–	1,9	–	12,5
Powierzchnia dodzierżawionych użytków zielonych [ha]	–	5,0	–	0,3	–	–	–	2,5
Powierzchnia oddanych w dzierżawę własnych użytków zielonych [ha]	5,0	–	12,5	–	5,0	3,1	12,5	–
Godziny pracy poza gospodarstwem [godziny na rok]	3 151	1 029	3 363	915	3 276	2 578	3 443	898
Działalności rolnicze wskazywane do prowadzenia w gospodarstwie [ha]								
Zasiewy pszenicy ozimej	14,5	14,5	9,2	9,2	–	–	–	–
Zasiewy pszenżyta	–	–	–	–	14,5	14,5	9,3	9,3
Zasiewy kukurydzy na ziarno	–	–	–	1,0	–	–	–	3,4
Zasiewy gryki	–	–	–	–	8,3	5,5	5,6	2,3
Zasiewy rzepaku	14,5	14,5	9,3	9,3	–	–	–	–
Zasiewy łubinu wąskolistnego	1,0	–	1,0	–	–	–	–	–
Zasiewy łubinu żółtego	–	–	–	–	7,3	7,3	4,6	4,6
Zasiewy lucerny z tr. na zielonkę	–	1,0	–	–	–	–	–	–
TUZ zielonka	–	3,0	–	5,0	–	–	–	6,5
TUZ sianokiszonka	–	7,0	–	7,8	–	–	–	8,5
Bydło mleczne ze sprzedażą cieląt (byczków) [sztuki strukturalne]	–	13,6	–	15,0	–	–	–	15,0

Źródło: Opracowanie własne.

W wariancie zakładającym posiadanie przez gospodarstwo gleb dobrych, możliwy jest do uzyskania wyższy dochód rodziny rolniczej niż w przypadku gospodarstwa dysponującego glebami słabymi (tab. 2). W przypadku możliwych do prowadzenia działalności rolniczych, przy niższym poziomie produktywności, w rozwiązaniu optymalnym proponowane jest ograniczenie produkcji do uprawy roślin towarowych. Wskazywane są uprawy charakteryzujące się najwyższą konkurencyjnością ekonomiczną: pszenica ozima i rzepak ozimy. Trwałe użytki zielone proponowane są do oddania w dzierżawę, a znaczne zasoby robocizny własnej wskazywane są do pracy poza gospodarstwem. Sytuacja zmienia się jeśli założymy wyższy poziom produktywności roślin i zwierząt. W dalszym ciągu grunty orne wykorzystywane są do uprawy roślin towarowych (rzepaku ozimego i pszenicy ozimej), ale dodatkowo wskazywane jest kontynuowanie produkcji mleka w gospodarstwie rolniczym. Proponowane jest utrzymanie około 15 krów mlecznych z przychowkiem żeńskim, żywionych głównie w oparciu o użytki zielone i paszę treściwą z zakupu. Podkreślenia wymaga fakt, że w przypadku modelowanego gospodarstwa, w żadnym z przyjętych wariantów nie jest proponowane rozwiązanie polegające na zwiększeniu pogłowia krów mlecznych i wprowadzeniu na grunty orne roślin paszowych (np. kukurydzy na kiszonkę). Prowadzenie towarowej, mało pracochłonnej produkcji roślinnej (uprawy zbóż, rzepaku i roślin technologicznie podobnych) oraz praca poza gospodarstwem pozwala na uzyskanie wyższego dochodu rodziny rolniczej niż rozwijanie pracochłonnej i kapitałochłonnej produkcji mleka. W przyszłości, przy utrzymujących się relacjach cenowych produktów rolniczych oraz rosnących cenach pracy poza rolnictwem, można oczekiwać rezygnacji znacznej liczby gospodarstw z produkcji mleka. Nie oznacza to jednak, że gospodarstwa te będą rezygnować z produkcji rolniczej. Raczej będą zwiększać uprawę mało pracochłonnych zbóż i rzepaku. Warunkiem koniecznym do tego typu działań jest utrzymywanie się względnie wysokich cen wskazywanych produktów roślinnych. Aby następował rozwój gospodarstw mlecznych muszą instrumenty polityki rolnej uwzględniać specyfikę tej produkcji – wysoką kapitałochłonność i pracochłonność.

Podsumowanie i wnioski

1. Współcześnie przeważa opinia, że rolnictwo generuje zbyt słabe siły wewnętrzne, aby mogły one wywołać proces wzrostowy i utrzymać go w stanie dynamicznej równowagi. Dlatego też wprowadza się odpowiednie instrumenty polityki rolnej (w UE – Wspólnej Polityki Rolnej). Bez odpowiedniej ingerencji państwa efekty zewnętrzne mogą być zbyt słabe i wówczas równowaga w gospodarce może ustalić się poniżej optimum. Szczególnie

takie zjawisko może mieć miejsce w gospodarkach z rolnictwem „opóźnionym technologicznie”. Trzeba jednak podkreślić, że mechanizmy te muszą być przemyślane i wynikać z wizji rozwoju sektora rolniczego w kraju czy grupie krajów. Szczególnie trudne są one do ustalania w przypadku grupy krajów (np. UE) bardzo zróżnicowanych poziomem rozwoju rolnictwa. Zaproponowanie jednolitych mechanizmów służących rozwojowi rolnictwa (gospodarstw rolniczych) we wszystkich krajach UE praktycznie jest niemożliwe.

2. Po 2003 roku w UE przyjęto koncepcję głębszej liberalizacji polityki rolnej. W sektorze mlecznym przejawia się to: 1) odejściem od systemu kwotowania produkcji mleka po 2015 roku, 2) obligatoryjnymi dopłatami do prywatnego przechowywania masła oraz stałymi cenami interwencyjnymi zakupu masła i odtłuszczonego mleka w proszku, 3) likwidacją dopłat do prywatnego przechowywania serów, dopłat do przetwórstwa masła, jego sprzedaży dla organizacji niedochodowych i armii itp., przyczyniać się będzie do niestabilności na rynku mleka w UE i wyraźnego uzależnienia od sytuacji światowej. Przedstawione w tzw. „pakiecie mlecznym” działania w bardzo niewielkim zakresie będą przyczyniać się do stabilizacji rynku mleka w Unii Europejskiej.
3. Gospodarstwa rolnicze, zajmujące się produkcją mleka w Polsce (jak wynika z danych Powszechnego Spisu Rolnego z 2010 roku), charakteryzują się małymi rozmiarami prowadzonej produkcji. Dominującą grupą gospodarstw, utrzymujących krowy mleczne w 2010 roku, były jednostki utrzymujące do 10 krów (83%), natomiast liczba gospodarstw utrzymujących powyżej 100 krów wynosiła tylko 821, co stanowiło zaledwie 0,2% całej populacji. Liczba towarowych gospodarstw ukierunkowanych lub wyspecjalizowanych w produkcji mleka wynosiła 54 285, z czego aż 57% stanowiły jednostki utrzymujące od 10 do 19 krów mlecznych.
4. W typowych gospodarstwach towarowych, utrzymujących krowy mleczne w Polsce (przyjęto gospodarstwo utrzymujące 15 krów mlecznych), przeprowadzone rozważania modelowe potwierdzają, że produkcja roślinna (głównie uprawa zbóż i rzepaku) jest bardziej atrakcyjna z punktu widzenia dochodu rodziny rolniczej (szczególnie w sytuacji uwzględniania potencjalnych dochodów z pracy poza gospodarstwem rolniczym) niż rozwijanie produkcji mleka.
5. Przedstawione obliczenia wskazują, że w Polsce będzie następował proces dalszego zmniejszania liczby gospodarstw prowadzących chów krów mlecznych i produkcję mleka. Rosnące ceny pracy poza rolnictwem i rosnące ceny ziemi (m.in. poprzez sposób naliczania płatności bezpośrednich) będą zachęcały (szczególnie młodych ludzi) prowadzących gospodarstwa zajmujące

się chowem bydła mlecznego o przeciętnym potencjale produkcyjnym i skali produkcji na poziomie 70 000 kg mleka rocznie do rezygnacji z tej działalności.

6. Aby następował rozwój gospodarstw mlecznych w Polsce muszą być prowadzone działania, które będą uwzględniać specyfikę produkcji mleka (wysoką kapitałochłonność i pracochłonność produkcji). Przyjęty sposób naliczania dopłat bezpośrednich – na hektar UR niezależnie od rodzaju prowadzonej produkcji – prowadzić będzie do rezygnacji rolników z prowadzenia działalności pracochłonnych (w tym produkcji mleka).

Literatura

- CZYŻEWSKI A. 2011: *Dylematy kwestii agrarnej w panoramie dziejów*, Zeszyty Naukowe SGGW, Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej, nr 90, s. 19
- GUBA W., DĄBROWSKI J. 2012: *Deregulacje rynku mleka w UE – Skutki i zalecenia dla Polski*, Roczniki Nauk Ekonomicznych, Seria G – Ekonomika Rolnictwa, t. 99, z. 1.
- HAYAMI Y., RUTTON V.W. 1985: *Agricultural Development an International Perspective*, Bltimore
- <http://www.milkprices.nl/>
- KONDRASZUK T. 2006: *Gospodarstwo wiejskie jako podstawa rachunku ekonomicznego – ujęcie metodyczne*, Roczniki naukowe SERiA, t. VIII, z. 1, Warszawa-Poznań.
- KONDRASZUK T. 2008: *Wzrost wartości majątku netto gospodarstwa wiejskiego*, Roczniki Naukowe SERiA, tom X, z. 3, Warszawa-Poznań-Lublin, s. 322.
- ŁĄCZYŃSKI A. (red.) 2011: *Zwierzęta gospodarskie i wybrane elementy metod produkcji zwierzęcej – Powszechny Spis Rolny 2010*, Wydawnictwo GUS
- GORAJA L. (red.) 2011: *Wyniki standardowe uzyskane przez gospodarstwa rolne uczestniczące w Polskim FADN w 2010 roku*, Warszawa
- Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) Nr 261/2012 z dnia 14 marca 2012 r. w sprawie zmiany rozporządzenia (WE) nr 1234/2007 w odniesieniu do stosunków umownych w sektorze mleka i przetworów mlecznych. Dziennik urzędowy komisji europejskiej L 94 z 30.03.2012 roku.
- ŚWITŁYK M., WILCZYŃSKI A. 2012: *Sytuacja ekonomiczna gospodarstw mlecznych po likwidacji systemu kwotowania produkcji mleka*, Wieś i Rolnictwo, nr 1.
- WILKIN J. 1986: *Współczesna kwestia agrarna*, PWN, Warszawa.
- WILKIN J. 2005: *Rolnictwo a społeczeństwo – ewolucja funkcji i relacji*, [w:] *Uwarunkowania i kierunki przemian społeczno-gospodarczych na obszarach wiejskich*, (red.) A. Rosner, Wydawnictwo IRWiR, Warszawa.
- WOŚ A. 2004: *W poszukiwaniu modelu rozwoju polskiego rolnictwa*, IERiGŻ, Warszawa, s. 32.
- ZIĘTARA W. 1998: *Ekonomika i organizacja przedsiębiorstwa rolniczego*, Wydawnictwo FAPA, Warszawa.

The Concept of Development of the Dairy Sector in the EU, Proposed Instruments of its Implementation, and Projected Impact after 2014

Abstract

The main objective of this article is to present the concept of the EU dairy sector development through the analysis of proposals for changes in EU agricultural policy and to assess their possible effects on Polish dairy farms. In the paper a model concerning possible directions of development of Polish farms with an average production potential was presented.

The analyzes revealed that the idea of deeper liberalization of the EU milk market will contribute to its greater instability. The model calculations carried out for an average Polish farm showed that developing crop production (especially in farms with good quality land) is more profitable than keeping milk production. Proposed after 2014 policy instruments do not stimulate the development of “average” dairy farms.

Piotr Nowaczyk

Katedra Marketingu

Zachodniopomorski Uniwersytet Technologiczny w Szczecinie

Wpływ redukcji polskiej floty rybackiej na wielkość połowów głównych gatunków ryb

Wstęp

Już od lat dziewięćdziesiątych ubiegłego wieku w polskim rybołówstwie bałtyckim można było zaobserwować niekorzystną tendencję, polegającą na systematycznym zmniejszaniu się biomasy ryb. Dotyczyło to głównie gatunków stanowiących ekonomiczną podstawę połowów. Z drugiej strony nakład połowowy¹, którego głównym miernikiem była liczba statków rybackich, pozostawał na stałym poziomie. Zmniejszające się zasoby ryb, w połączeniu ze stałą liczbą jednostek rybackich, przyczyniały się do coraz mniejszych połowów przypadających na jednostkę rybacką, obniżając przy tym opłacalność połowów. Z tego też względu oraz w celu ochrony ryb zagrożonych przełowieniem, poczynawszy od 2004 roku, rozpoczęła się systematyczna redukcja polskiej floty rybackiej. Realizowana była w ramach Wspólnej Polityki Rybackiej Unii Europejskiej. Wycofywanie jednostek rybackich z eksploatacji było dobrowolne. Jednakże przyjęte kryteria nie uwzględniały zróżnicowanego potencjału połowowego jednostek rybackich ukierunkowanych na połowy różnych gatunków ryb. Mogło to doprowadzić do niekorzystnych zmian w polskiej flocie rybackiej. Redukcja jednych jednostek mogła być niewystarczająca, wywierając nadal presję na gatunki zagrożone, a redukcja drugich jednostek zbyt duża, prowadząc do niewykorzystania limitów połowowych.

Dotychczasowe badania dotyczące wpływu redukcji polskiej floty bałtyckiej na wielkość połowów są niekompletne i wymagają uzupełnienia. Dynamicznie rozwijająca się sytuacja wymaga dokładnego zdiagnozowania sytuacji. Jest to tym po-

¹ Nakład połowowy pojedynczego statku rybackiego zależy od jego długości całkowitej, szerokości oraz mocy silnika, zob. więcej: I. Dunin-Kwinta, *Wielowymiarowy model redukcji nakładu połowowego z uwzględnieniem skutków społecznych w rejonach nadmorskich*, [w:] *Wybrane zagadnienia wspólnej polityki rybackiej w Unii Europejskiej. Potrzeby i możliwości adaptacji wspólnej polityki rybackiej przez polską gospodarkę rybną* (ze szczególnym uwzględnieniem rybołówstwa bałtyckiego), Zięziula J. (red), wyd. Ekspert – SITR, Koszalin 2000, s. 41–57.

ważniejszy problem, iż ewentualne nieprawidłowości wymagałyby zarezerwowania środków finansowych w projektowanym funduszu rybackim na lata 2014–2020².

Celem pracy jest ukazanie wpływu redukcji floty rybackiej na wielkość połowów. Na jej podstawie zostaną określone kierunki dalszych zmian.

Jeśli chodzi o układ pracy, to na jej początku przedstawiono informacje dotyczące ilości wycofanych z eksploatacji jednostek rybackich oraz wielkości połowów głównych gatunków ryb. Następnie określono czynniki wpływające na wielkość połowów, z uwzględnieniem redukcji jednostek rybackich. W końcowym etapie pracy dokonano oceny procesu redukcji polskiej floty rybackiej oraz przedstawiono potrzeby dalszych zmian.

W niniejszej pracy wyodrębniono zakres rzeczowy, terytorialny oraz czasowy. Zakres rzeczowy obejmuje: flotę rybacką oraz połowy ryb – limit połowowy, faktyczne połowy oraz wykorzystanie limitu połowowego. Flotę rybacką z kolei podzielono na trzy klasy długości, w zależności od gatunku poławianych ryb. Jednostki poniżej 12 metrów długości (łódzie rybackie), prowadzące działalność na zalewach oraz w dwunastomilowej strefie przybrzeżnej charakteryzują się niewielkimi możliwościami połowowymi³, głównie dorszy. Mniejsze kutry rybackie o długości 12–24 metrów charakteryzują się o wiele większymi połowami, głównie dorszy, ale także śledzi. Z kolei duże kutry rybackie o długości powyżej 24 metrów, o największych możliwościach połowowych, specjalizują się w połowach śledzi i szprotów. Dwie ostatnie kategorie jednostek prowadzą działalność na otwartych wodach Bałtyku. Badania przy tym obejmują trzy gatunki ryb, tj. dorszy, śledzi oraz szprotów. Są to gatunki, których udział w łącznych połowach bałtyckich przekracza 90%. Przy czym dorsz stanowi główny gatunek, decydujący o ekonomiczności połowów.

Zakres terytorialny obejmuje trzy nadmorskie województwa, tj.: zachodniopomorskie, pomorskie oraz warmińsko-mazurskiego. Na ich obszarze zlokalizowane są porty i przystanie, w których stacjonuje polska flota rybacka, prowadząca połowy na wodach morskich.

² Redukcja statków rybackich finansowana była ze środków unijnych. W latach 2004–2006 odbywało się to ze środków Finansowego Instrumentu Wspierania Rybołówstwa w ramach Sektorowego Programu Operacyjnego „Rybołówstwo i Przetwórstwo Ryb 2004–2006”. W perspektywie finansowej 2007–2013 został on zastąpiony przez Europejski Fundusz Rybacki, który z kolei stanowił instrument finansowy Programu Operacyjnego „Zrównoważony Rozwój Sektora Rybackiego i Przybrzeżnych Obszarów Rybackich”.

³ Wydajność połowów przypadająca na jedną łódź w zależności od jej rodzaju, wielkości, struktury połowów, obszaru połowów, wynosi od 6 do ok. 32 ton rocznie, natomiast kutrów od 87 do 1100 ton na jedną jednostkę rocznie, Z. Polański, *Uwarunkowania rozwoju połowów przybrzeżnych*, [w:] *Uwarunkowania rozwoju rybołówstwa przybrzeżnego w Polsce*, praca zbiorowa pod red. Z. Polańskiego, MIR, Gdynia 2001, s. 53.

Jeżeli chodzi o zakres czasowy, to obejmuje on lata 2003–2012. Rok 2003 był ostatnim przed rozpoczęciem procesu wycofywania jednostek rybackich z eksploatacji. Z kolei w 2004 roku wykreślono z rejestru pierwsze jednostki rybackie.

Praca bazuje na literaturze przedmiotu oraz na materiałach zgromadzonych w latach 2005–2011. W okresie tym przeprowadzono liczne badania empiryczne, głównie ankietowe i wywiady pogłębione. Skierowane były one do armatorów jednostek rybackich, rybaków oraz przedstawicieli podmiotów zarządzających portami.

Liczebność polskiej floty rybackiej w 2003 oraz 2012 roku

Dane zawarte w tabeli 1 informują o liczbie statków rybackich z ich podziałem na klasy długości w 2003 oraz 2012 roku. Najliczniejszą grupę jednostek, zarówno w 2003 roku, jak i w 2012, stanowiły łodzie rybackie, następnie, mniejsze kutry rybackie, z kolei najmniej liczną kategorią jednostek rybackich były duże kutry rybackie.

Tabela 1

Liczba statków rybackich w polskim rybołówstwie bałtyckim z podziałem na klasy długości [m] w 2003 oraz 2012 roku

Liczba statków rybackich		Lata		
		2003	2012	2012/2003
< 12	stare	991	505	-40,6
	nowe	–	84	
12–24	stare	235	148	-32,3
	nowe	–	11	
> 24	stare	174	43	-75,3
	nowe	–	0	
Suma		1400	791	-43,5

Źródło: Opracowanie własne na podstawie rejestru statków rybackich.

Generalnie, liczba statków rybackich w 2012 roku uległa zmniejszeniu o 43,5%, co w ujęciu liczbowym stanowi 609 jednostek (zmniejszenie liczby jednostek z 1400 w 2003 roku do 791 w 2012 roku). Jeśli natomiast chodzi o najmniejsze statki rybackie – łodzie, to uległy one zmniejszeniu o 40,6%, co w ujęciu liczbowym daje 402 jednostki (zmniejszenie liczby jednostek z 991 w roku 2003 do 589 w 2012 roku). Łodzie rybackie uległy największej redukcji

pod względem liczebności. Przy tym, w okresie 2003–2012, zarejestrowano 84 nowe jednostki tej klasy długości. Tak więc, gdyby uwzględnić tylko wycofane z eksploatacji jednostki, ich ubytek byłby jeszcze większy. Biorąc jednakże pod uwagę odsetek redukcji, ubytek łodzi rybackich nie był największy.

W grupie większych statków rybackich – mniejszych kutrów rybackich, ich wielkość zmniejszyła się o 32,3%, czyli o 76 jednostek w ujęciu liczbowym (zmniejszenie liczby jednostek z 235 w 2003 roku do 159 w 2012 roku). Redukcja tej klasy statków rybackich była najmniejszą, zarówno pod względem liczebności, jak i udziału wycofanych jednostek. Podobnie jak w przypadku łodzi rybackich, ich redukcja byłaby jeszcze większa, gdyby wyłączono ze statystyk jednostki nowo zarejestrowane.

W przypadku statków rybackich o największej długości, ich wielkość uległa zmniejszeniu o 75,3%, co stanowi 131 jednostki (zmniejszenie liczby jednostek ze 174 w 2003 roku do 43 w 2012 roku). Był to relatywnie największy ubytek ze wszystkich trzech badanych grup statków rybackich. Przy tym, w okresie badawczym, nie zarejestrowano żadnej nowej jednostki rybackiej z omawianej klasy długości.

Połowy głównych gatunków ryb morskich w Polsce w latach 2003–2012

W tabeli 2 zostały zawarte podstawowe informacje o połowach morskich realizowanych przez polskie statki rybackie. Jeśli chodzi o limity połowowe głównych gatunków ryb, to były one zróżnicowane. Począwszy od 2003 roku, wielkość limitów rosła (z wyjątkiem lat 2006–2007), osiągając najwyższą wartość w 2008 roku, aby następnie stopniowo się zmniejszać. Także wielkość faktycznych połowów była zróżnicowana. Najwięcej ryb odłowiono w latach 2003–2005. W 2006 roku wielkość połowów wyraźnie się zmniejszyła. W następnych latach połowy ustabilizowały się, jednakże na obniżonym poziomie z 2006 roku. Jeśli chodzi o wykorzystanie limitu, to w 2003 był on najwyższy (przekraczał przyznany polskiemu rybołówstwu kwotę połowową), następnie stopniowo się obniżał, aby w 2008 roku osiągnąć najniższą wartość. W tym roku polskie rybołówstwo nie wykorzystało przeszło 50% limitu połowowego. Po 2008 roku wykorzystanie limitu znów zaczęło rosnąć.

Jeśli natomiast chodzi o limity połowowe na poszczególne gatunki ryb, to w przypadku dorszy wykazywały one zróżnicowanie, od 10,7 tys. ton w 2009 roku do 21,9 tys. ton w 2012 roku. Szczególnie niskie limity miały miejsce w latach 2008–2010. Z kolei faktyczne połowy dorszy wyraźnie obniżyły się po 2006 roku. W latach 2007–2012 ustabilizowały się na poziomie ok. 10 tys. ton.

Tabela 2

Limity połowowe [tys. ton] oraz połowy [tys. ton] głównych gatunków ryb przez polską flotę rybacką w latach 2003–2012

Lata			Gatunki ryb			
			dorsze	śledzie	szproty	suma
2003	Limity połowowe		16,0	28,7	80,1	124,8
	połowy	połowy	16,1	30,1	84,1	130,3
		%	101	105	105	104
2004	Limity połowowe		15,8	28,9	110,9	155,6
	połowy	połowy	15,1	28,4	96,7	140,2
		%	96,0	98,0	87,2	90,1
2005	Limity połowowe		13,1	33,8	141,3	188,2
	połowy	połowy	12,9	21,9	74,4	131,5
		%	98,5	64,8	52,7	69,9
2006	Limity połowowe		15,3	34,1	121,5	170,9
	połowy	połowy	15,1	20,1	55,9	91,1
		%	99,0	59,0	46,0	53,3
2007	limity połowowe		14,4	38,8	126,3	179,5
	połowy	połowy	10,4	22,7	59,4	92,5
		%	72,0	56,0	47,0	51,5
2008	Limity połowowe		11,5	43,8	142,4	197,7
	połowy	połowy	9,5	16,6	55,5	81,6
		%	83,0	38,0	39,0	41,8
2009	Limity połowowe		10,7	38,6	118,3	167,6
	połowy	połowy	10,6	22,0	85,2	117,8
		%	99,0	57,0	72,0	70,3
2010	limity połowowe		12,8	31,7	116,2	160,7
	połowy	połowy	11,1	21,6	63,9	96,6
		%	87,0	68,0	55,0	60,1
2011	Limity połowowe		15,4	28,1	83,7	127,2
	połowy	połowy	11,9	28,1	56,9	96,9
		%	77,0	100,0	68,0	76,2
2012	Limity połowowe		21,9	19,5	66,1	107,5
	połowy	połowy	10,9	24,6	61,2	96,7
		%	49,8	126,2	92,6	90,0
2012/ /2003	Limity połowowe		136,9	67,9	82,5	86,1
	połowy	połowy	67,7	81,7	72,8	74,2
		%	49,8	120,2	88,2	86,5

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: System Informacji Rybołówstwa Morskiego; „Morska Gospodarka Morska”, wydania z lat 2003–2011, Morski Instytut Rybacki – Państwowy Instytut Badawczy Zakład Ekonomiki Rybackiej, „Wiadomości Rybackie”, wydania z lat 2003–2012.

Połowy dorszy w początkowym okresie badawczym charakteryzowały się wysokim wskaźnikiem wykorzystania limitów. W latach 2003–2006 limit był wykorzystywany w blisko 100%⁴.

W przypadku śledzi wysokość limitów połowowych rosła w latach 2003–2008, aby następnie stopniowo się obniżać. Najmniejszy limit na śledzie został przyznany polskim armatorom w 2012 roku – zaledwie 19,5 tys. ton, najwyższy natomiast w 2008 roku – 43,8 tys. ton. Faktyczne połowy uległy wyraźnemu obniżeniu po 2004 roku. Następnie w latach 2005–2010 ustabilizowały się, aby w latach 2011–2012 ponownie wzrosnąć. Wykorzystanie limitu również było zróżnicowane. Wyraźnie obniżyło się po 2004 roku, osiągając najniższą wartość w 2008 roku – 38,0%, następnie stopniowo rosło, aby przekroczyć limit o 26,2% w 2012 roku.

Limity połowów szprotów w okresie badawczym były zróżnicowane i trudno tu dostrzec jakąś wyraźną tendencję. Wahały się od 66,1 tys. ton w 2012 do 142,4 tys. ton w 2008 roku. Faktyczne połowy uległy wyraźnemu obniżeniu po 2004 roku, następnie ustabilizowały się na dość wyrównanym poziomie. Z kolei wykorzystanie limitów połowowych począwszy od 2003 roku malało, aby w 2008 roku osiągnąć najniższą wartość – 39%. W kolejnych latach limity były lepiej wykorzystywane.

Czynniki wpływające na wielkość połowów głównych gatunków ryb morskich w latach 2003–2012

Jak już zostało zauważone, limity połowowe przyznawane polskiemu rybołówstwu morskiemu od 2008 roku wykazywały tendencję spadkową. Wynikało to ze zmniejszenia limitów na połowy śledzia i szprota. Opisana tendencja staje się wyraźniejsza, jeśli zestawia się ją ze wzrostem kwot połowowych na dorsze po 2009 roku. Z kolei główną przyczyną zmniejszenia limitów połowowych była mniejsza liczba śledzi i szprotów w Bałtyku. Nie bez znaczenia był także fakt niewykorzystywania w poprzednich latach przyznanych Polsce kwot połowowych. Jeśli natomiast chodzi o zwiększenie limitów połowowych na dorsze, to był on z kolei następstwem wzrostu ich zasobów w Bałtyku. Do odbudowy

⁴ Oficjalne statystyki połowów dorszy nie uwzględniają połowów nieraportowanych, tzw. „szarej strefy”. Przed wejściem Polski do UE oraz w początkowych latach nieoficjalne połowy były szacunkowo nawet kilkukrotnie wyższe od połowów oficjalnych. Uwzględniając przedstawione wyżej dwie kategorie połowów można stwierdzić, iż w tym okresie potencjał polskiej floty dorszowej w sposób wyraźny przewyższał możliwe do odłowienia zasoby ryb, zob. więcej: E. Kuzebski, *Połowy polskiej floty rybackiej w 2004 roku*, „Wiadomości Rybackie”, nr 3–4 (144), marzec-kwiecień 2005.

stada tych ryb przyczyniło się kilka czynników. Najważniejszym z nich była redukcja polskiej floty rybackiej. W okresie badawczym uległa ona zmniejszeniu o 43,5%, a w grupie statków specjalizujących się w połowach dorszy (12–24 metrów) o 32,3% (zob. tab. 1).

Nie bez znaczenie było także wyeliminowanie nieraportowanych połowów. Uległy one istotnemu ograniczeniu⁵. Jeśli chodzi o faktyczne połowy badanych gatunków ryb, to one także uległy zmniejszeniu. Spadek połowów nastąpił po 2004 roku. Obejmował on szczególnie połowy szprotów i śledzi. Regres połowów dorszy nastąpił natomiast po 2006 roku. Towarzyszyło mu niepełne wykorzystanie limitów połowowych. Główną przyczyną załamania się połowów najważniejszego gatunku ryby w 2006 roku było zamknięcie połowów na Bałtyku wschodnim – najważniejszym dla polskich armatorów rybackich rejonie połowów dorszy. Nastąpiło ono w dniu 9 lipca 2007 roku, w wyniku decyzji wydanej przez Komisję Europejską, a podyktowanej chęcią ochrony zasobów tego gatunku ryby⁶. Od 2007 roku niskim połowom towarzyszyło także niepełne wykorzystanie limitów połowowych. Złożyło się na to wiele przyczyn. W tym okresie, szczególnie w latach 2009–2011, nastąpiło istotne zwiększenie dopuszczalnych połowów na jednostkę rybacką. Było ono następstwem wyłączenia z połowów dwóch trzecich jednostek ukierunkowanych na połowy dorszy⁷. Drugim czynnikiem zwiększającym indywidualne kwoty połowowe była redukcja jednostek rybackich realizowana w ramach dostosowania nakładu połowowego do zasobów ryb. Nagle okazało się, że dla części jednostek rybackich, limit połowowy stał się za duży. Nie były one w stanie go wykorzystać. Nie mógł on przy tym być przekazany innym jednostkom, ze względu na wspomniany już zakaz połowów przez część floty rybackiej. Z drugiej strony, system złomowania statków nie przyczynił się do zwiększenia możliwości połowowych polskiej floty dorszowej. Wysokie rekompensaty zachęcały do wycofywania z eksploatacji jednostki nowsze. Stąd średni wiek polskiej floty kutrowej systematycznie się powiększał. Z kolei starsze jednostki, często niemodernizowane, posiadały mniejsze możliwości połowowe. W okresie badawczym nastąpiło także rozdrobnienie polskiej floty rybackiej. Relatywnie największa część jednostek wyłączonych z działalności połowowej obejmowała największe statki rybackie. Przy tym nowe jednostki włączone do eksploatacji dotyczyły najmniejszych statków rybackich,

⁵ *W morzu jest coraz więcej dorszy*, <http://www.portalmorski.pl/rybolowstwo/20532-baltyk-w-morzu-jest-coraz-wiecej-dorszy-szprotow-ubywa> [dostęp: dnia 16.01.2013 r.].

⁶ Decyzja Komisji Europejskiej nr 804/2007.

⁷ Ze względu na ochronę zasobów dorszy, w latach 2009–2011, każdego roku do połowów dopuszczona była jedna trzecia floty rybackiej. Armatorzy pozostałych jednostek, nie mogąc uczestniczyć w połowach, otrzymywali rekompensaty finansowe. Ich dość znaczne wysokości zachęcały dodatkowo do rezygnacji z połowów.

a mniejsze jednostki charakteryzowały się mniejszymi możliwościami połowowymi⁸, natomiast w 2012 roku, pomimo włączenia do połowów dorszy całej polskiej floty rybackiej⁹, wielkość połowów nie uległa zwiększeniu. Nastąpiło przy tym drastyczne obniżenie wykorzystania limitu połowowego, poniżej 50%. Było ono konsekwencją nie tylko wyższego limitu połowowego przyznanego Polsce¹⁰. Polska flota rybacka, jak już wspomniano, była rozdrobniona, przestarzała oraz niezmodyfikowana¹¹. Zmniejszyło to możliwości połowowe, szczególnie przy niekorzystnych warunkach atmosferycznych, które ograniczały lub wręcz uniemożliwiałały połowy takim jednostkom. Ponadto, kwoty połowowe na dorsza otrzymały nie tylko jednostki ukierunkowane na połowy tego gatunku ryby, ale także pozostałe, m.in. największe kutry rybackie specjalizujące się w połowach śledzi i szprotów. Często nie wykorzystywały one przyznanego limitu na dorsza. Przy tym nie były zainteresowane przekazywaniem kwot połowowych jednostkom specjalizującym się w połowach dorszy, ze względu na obawy związane z możliwością ich odebrania w następnych latach. Z kolei najmniejsze jednostki rybackie, ze względu na ograniczone możliwości połowowe, nie były w stanie wykorzystać przyznanego limitu¹².

Z nieprawidłowym podziałem kwot połowowych związany był jeszcze jeden problem. Zbyt małe limity połowowe przyznawane jednostkom ukierunkowanym na połowy dorszy prowadziły do obniżenia opłacalności połowów. Wynikało ono z konieczności ponoszenia niektórych rodzajów kosztów, bez względu na wielkość połowów (tzw. koszty stałe). W rezultacie, w przypadku niektórych armatorów, dochodziło do zaprzestania połowów¹³. Inną przyczyną były braki w obsadzie jednostek rybackich załogą. Wyłączenie w latach 2009–2011 z połowów polskich jednostek spowodowało odejście z zawodu lub migracje zarobkowe części rybaków. Niskie wykorzystanie limitu połowowego w 2012 roku było

⁸ Więcej na temat oceny redukcji polskiej floty rybackiej, zob.: Najwyższa Izba Kontroli, Informacja o wynikach kontroli wykorzystania środków wspólnotowych z Finansowego Instrumentu Wspierania Rybołówstwa na restrukturyzację rybołówstwa morskiego, Szczecin 2006.

⁹ Od 2012 roku możliwość pozyskiwania dorszy uzyskały z powrotem wszystkie jednostki ukierunkowane na ich połowy.

¹⁰ Wyższy limit połowowy, przy niezmiennym wielkości połowów, obniżył wykorzystanie limitu połowowego.

¹¹ Więcej na temat przyczyn niskich połowów dorszy, zob.: G. Agurre Fortunic, *Jak to z dorszem było*, „Magazyn Przemysłu Rybnego”, nr 6(90), listopad-grudzień 2012.

¹² *Rząd szykuje zmiany w ustawie o rybołówstwie morskim*, <http://www.portalmorski.pl/rybolowstwo/33610-rzad-szykuje-zmiany-w-ustawie-o-ryboownictwie-morskim>, [dostęp: 13.11.2012 r.].

¹³ *Rybakom jeszcze się opłaca*, <http://www.portalmorski.pl/rybolowstwo/32093-rybakom-jeszcze-sie-oplaca>, [dostęp: 04.06.2012 r.].

także konsekwencją spadku cen skupu dorszy¹⁴. Wynikało ono z kilku przyczyn, a mianowicie: nadmiernej podaży dorszy oraz nierównomiernego rozłożenia połowów w ciągu roku. Nadmierna podaż dorszy była głównie konsekwencją systematycznego wzrostu wyladunków ryb przez zagraniczne kutry rybackie (głównie łotewskie i duńskie). Szacowana ich wielkość wyniosła w 2012 roku 10 tys. ton, czyli była porównywalna z połowami polskiej floty bałtyckiej. Przy tym zagraniczne jednostki rybackie były większe i nowocześniejsze od krajowych, a tym samym charakteryzowały się niższymi kosztami połowów. Innym czynnikiem zwiększającym podaż była postawa polskiego przemysłu przetwórczego, który ograniczył pozyskiwania surowca ze źródeł krajowych na korzyść zagranicznych¹⁵. Było to następstwem obawy o dostępność surowca, szczególnie w latach 2009–2011, ze względu na wspomniane już wyłączenie z połowów części floty rybackiej. Przemysł przetwórczy do odbioru surowca zniechęcały także niewielkie jednorazowe połowy realizowane przez rozdrobnioną flotę rybacką. Kolejnym problemem z tym związanym była niedostateczna współpraca przemysłu przetwórczego z armatorami statków dorszowych. Brak gwarancji zbytu surowca powodował, że w okresach zwiększonych połowów obniżała się cena zbytu, a z nią opłacalność połowów. Opisanym zjawiskom związanym z nadpodażą surowca nie towarzyszyło zwiększenie popytu na ryby, zarówno na rynku krajowym, jak i zagranicznym. W rezultacie ceny dorszy zaczęły się obniżyć. Wreszcie niskie wykorzystanie limitu połowowego w 2012 roku było konsekwencją czynnika losowego. Dość niska temperatura wody morskiej w pierwszym kwartale spowodowała migracje ryb do cieplejszych wód. Były one tam mniej dostępne dla polskich jednostek.

W połowach śledzi możemy wyodrębnić trzy okresy. Wysokie połowy w latach 2003–2004, ich załamanie w 2005 roku trwające do 2008 roku, następnie wzrost ich połowów, począwszy od 2009 roku. Wysokim połowom w latach 2003–2004 towarzyszyło pełne wykorzystanie limitu połowowego. Załamanie połowów śledzi w 2005 roku należy wiązać z rozpoczęciem procesu złomowania jednostek rybackich. Do innych przyczyn zmniejszających połowy śledzi zaliczamy: zmniejszenie opłacalności połowów (pogorszenie relacji: cena zbytu śledzi/cena paliwa), słaby popyt oraz niedostateczną infrastrukturę przetwórstwa wstępnego. W tym okresie wystąpiły także niskie wydajności łowisk

¹⁴ *Dorsz zbyt tani, by rybakom opłacało się łowić*, <http://www.portalmorski.pl/rybolowstwo/31761-dorsz-zbyt-tani-by-oplacao-sie-lowic>, oraz <http://www.portalmorski.pl/rybolowstwo/31872-rybakom-nie-oplaca-sie-lowic>, [dostęp: 10.05.2012 r.].

¹⁵ Więcej na temat wzrostu zależności polskiego przemysłu przetwórczego od importu surowca: zob. H. Bierndgarski, *Rybacy powinni zmienić system połowu dorszy*, „Magazyn Przemysłu Rybnego”, nr 3 (87), maj-czerwiec 2012 r.

oraz brak koncentracji śledzia w toni wodnej¹⁶. Zmniejszającym się połowom po 2005 roku towarzyszyło niższe wykorzystanie kwoty połowowej. Jej przyczyną, obok czynników zmniejszających połowy, były dość wysokie limity połowowe. W 2008 roku (był to rok, w którym zanotowano najniższe połowy oraz najniższe wykorzystanie limitu połowowego w całym okresie badawczym) dodatkowym czynnikiem zmniejszającym połowy stały się rekompensaty za zaniechania połowów śledzi. Skorzystała z nich część armatorów. Z kolei wzrost połowów śledzi po 2008 roku można wiązać z coraz większymi ograniczeniami w połowach dorszy. Część armatorów dotychczas specjalizujących się w połowach dorszy przestawiła się na połowy śledzi. Ponadto, w okresie 2009–2012, wzrosła cena śledzi, a z nią opłacalność ich połowów. Także pewne ograniczenia w połowach szprotów mogły doprowadzić do zawyżania połowów śledzi. Wszystkie te czynniki spowodowały, iż w 2011 roku połowy śledzi po raz pierwszy zbliżyły się do połowów z okresu przed rozpoczęciem procesu złomowania jednostek rybackich. W okresie 2009–2012 rosło także wykorzystanie limitów połowowych. Wynikało ono nie tylko ze wzrostu połowów, ale również z coraz mniejszych limitów połowowych przyznawanych polskim armatorom.

Jeśli chodzi o szproty, to po ich wysokich połowach w latach 2003–2004, załamanie nastąpiło w 2005 roku. Następnie zatrzymanie regresu połowów, czy też wręcz minimalny ich wzrost, miał miejsce w kolejnych latach, szczególnie w okresie 2009–2012. Główną przyczyną załamania połowów po roku 2005 było rozpoczęcie procesu złomowania jednostek. W okresie 2003–2012 wycofano z eksploatacji przeszło 75% statków specjalizujących się głównie w połowach szprotów. Jednocześnie nie została zarejestrowana żadna nowa jednostka. Tendencja spadkowa w połowach szprotów została powstrzymana jedynie w 2009 roku. Było to jednak spowodowane zaangażowaniem w połowy zagranicznych kutrów (duńskich i szwedzkich)¹⁷. Polski potencjał połowowy nie pozwalał na odłowienie większej liczby surowca, natomiast zróżnicowane wykorzystanie limitu połowowego po 2005 roku było spowodowane wieloma czynnikami. Do najważniejszych, obok zróżnicowanych limitów połowowych, możemy bez wątpienia zaliczyć opłacalność połowów. I tak, wykorzystanie limitu połowowego w 2008 roku na poziomie zaledwie 39% wynikało ze spadku cen za surowiec. Był on z kolei następstwem globalnego kryzysu gospodarczego. Biorąc pod uwagę, że znaczna część surowca wyładowywana była w portach zagranicznych, głównie duńskich, spadek opłacalności był także następstwem umocnienia się

¹⁶ S. Szostak, E. Kuzebski, *Polskie połowy na Bałtyku w 2006 roku*, „Wiadomości Rybackie”, nr 1–2 (155) styczeń-luty 2007.

¹⁷ Emil Kuzebski, *Połowy bałtyckie w 2009 roku*, „Wiadomości Rybackie”, nr 1–2 (173) styczeń-luty 2010.

złotówki. Poza tym zmniejszająca się opłacalność połowów przyczyniła się do zaprzestania połowów przez część armatorów w zamian za rekompensaty. Innym czynnikiem były ceny paliwa, które stanowiły ważną pozycję w kosztach działalności. Był to tym ważniejszy czynnik, iż połowy szprotów, ze względu na bliskość portów rozładunku (duńskie, szwedzkie) oraz przemieszczanie się zasobów, odbywały się w coraz większych odległościach od macierzystych miejsc stacjonowania statków rybackich. Z kolei, z drugiej strony, zatrzymanie regresu połowów szprotów, szczególnie w latach 2009–2012 (w 2012 roku limit został wykorzystany w 92,6%), było spowodowane ograniczeniami w połowach dorszy (jednostki przeszły z połowów dorszy na połowy szprotów). Ponadto, w okresach ostatnich lat systematycznie rosła opłacalność ich połowów, głównie ze względu na wzrost cen surowca.

Ocena procesu redukcji polskiej floty rybackiej oraz potrzeby dalszych zmian

Przeprowadzone badania wykazały, iż w latach 2003–2012 polska flota rybacka uległa zmniejszeniu o przeszło 40%. Skala redukcji była głębsza aniżeli regres połowów, które zmniejszyły się mniej więcej o 25%. Sugeruje to, iż musiała zwiększyć się indywidualna kwota połowowa dla poszczególnych jednostek, a tym samym opłacalność połowów. Z drugiej strony niepełne wykorzystanie limitów połowowych może świadczyć, iż dokonana redukcja floty rybackiej była wystarczająca. Jednakże nie do końca odpowiada to rzeczywistości. W przypadku dorszy potencjał statków rybackich specjalizujących się w połowach tego gatunku ryb nie został w pełni wykorzystany. Było to głównie konsekwencją nieprawidłowego zarządzania indywidualnymi kwotami połowowymi, niską ceną skupu oraz przestarzałą, rozdrobnioną i niezmodernizowaną flotą rybacką, w związku z czym zwiększenia połowów dorszów należy upatrywać w zmianie podziału kwot połowowych tak, aby odpowiadały one możliwościom połowowym poszczególnych jednostek. Przy tym kwoty połowowe powinny zostać skoncentrowane na jednostkach faktycznie realizujących połowy. Z kolei wyższą ceną skupu oraz ich większą stabilizację można by uzyskać poprzez bliższą współpracę armatorów rybackich z przemysłem przetwórczym. Tych pierwszych z kolei, dla zwiększenia siły oraz wiarygodności, mogłyby reprezentować funkcjonujące już lokalne grupy rybackie. Także w modernizacji i odnowieniu jednostek rybackich należy upatrywać poprawy efektywności połowów, natomiast decyzje związane z ewentualną dalszą redukcją nakładu połowowego statków ukierunkowanych na połowy dorszy wymagałyby dodatkowych badań.

W przeciwieństwie do dorszy, połowy śledzi, a wraz z nimi wykorzystanie limitów połowowych, w ostatnich latach wykazywały wzrost. Ewentualne zmniejszenie presji połowowej na ten gatunek ryby (w 2012 roku limit połowowy został przekroczony o przeszło 20%) można by uzyskać, przesuwając część jednostek do połowów dorszy.

W przypadku szprotów można stwierdzić, że dokonała się wystarczająco głęboka redukcja jednostek rybackich. Wskazują na to od dawna niewykorzystywane limity połowowe (limit połowowy w okresie badawczym został przekroczony jedynie w 2003 roku). Zwiększenia połowów szprotów można by natomiast upatrywać w przesunięciu do ich połowów części jednostek ukierunkowanych na połowy śledzi.

Wnioski

1. W latach 2003–2012 wycofano z eksploatacji przeszło 40% jednostek rybackich. Jednocześnie obniżeniu uległy połowy głównych gatunków ryb. Towarzyszyło temu niepełne wykorzystanie przyznaných polskiemu rybołówstwu limitów połowowych.
2. W przypadku dorszy i szprotów zmniejszeniu uległy połowy, jak i wykorzystanie limitów połowowych, natomiast połowy śledzi, po ich obniżeniu w latach 2005–2010, w ostatnich dwóch latach zaczęły rosnąć.
3. Niepełne wykorzystanie limitów połowowych na dorsze, obok redukcji jednostek rybackich, spowodowane było także: nieprawidłowym zarządzaniem indywidualnymi kwotami połowowymi, obniżeniem opłacalności połowów oraz przestarzałą, rozdrobnioną i niezmodernizowaną flotą rybacką. Nie bez znaczenia było wyłączenie dwóch trzecich floty ukierunkowanej na połowy dorszy w latach 2009–2011.
4. Trwałe obniżenie połowów szprotów, które nastąpiło po 2005 roku, należy ściśle wiązać z redukcją jednostek rybackich specjalizujących się w połowach tego gatunku ryb. Była ona najgłębsza spośród trzech klas jednostek rybackich. Choć inne czynniki, takie jak np. obniżenie opłacalności połowów, także wywierały wpływ na wielkość połowów.
5. Początkowe zmniejszenie połowów śledzi po 2005 roku spowodowane było głównie redukcją jednostek rybackich oraz obniżeniem opłacalności ich połowów. Odwrócenie trendu w latach 2011–2012 wynikało natomiast z podniesienia opłacalności połowów śledzi oraz zaangażowania do ich połowów części jednostek specjalizujących się w połowach pozostałych gatunków ryb, głównie dorszy.

6. Wzrostu połowów dorszy, na co pozwalają dostępne zasoby, należy upatrywać w przezwycięzeniu ograniczających ich przyczyn. Do najważniejszych działań w tym zakresie możemy zaliczyć: poprawę zarządzania indywidualnymi kwotami połowowymi, ściślejszą współpracę armatorów rybackich z przemysłem przetwórczym (w celu wzrostu cen skupu surowca oraz ich stabilizacji) oraz w modernizacji floty rybackiej.
7. W przypadku szprotów wzrostu ich połowów można upatrywać w przesunięciu do ich połowów części jednostek eksploatujących zasoby śledzi.
8. Wykorzystanie limitów połowowych oraz połowy śledzi w ostatnich latach były zadawałające. Ewentualne zmniejszenie presji połowowej na ten gatunek ryb można by uzyskać, przesuwając część jednostek do połowów dorszy.

Literatura

- AGURRE FORTUNI G. 2012: *Jak to z dorszem było*, „Magazyn Przemysłu Rybnego”, nr 6(90).
- BIEMDGARSKI H. 2012: *Rybacy powinni zmienić system połowu dorszy*, „Magazyn Przemysłu Rybnego”, nr 3 (87).
- DUNIN-KWINTA I. 2000: *Wielowymiarowy model redukcji nakładu połowowego z uwzględnieniem skutków społecznych w rejonach nadmorskich*, [w:] *Wybrane zagadnienia wspólnej polityki rybackiej w Unii Europejskiej, Potrzeby i możliwości adaptacji wspólnej polityki rybackiej przez polską gospodarkę rybną*, Zieziula J. (red), Wydawnictwo Ekspert – SITR, Koszalin.
- KUZEBSKI E. 2005: *Połowy polskiej floty rybackiej w 2004 roku*. „Wiadomości Rybackie”, nr 3–4.
- KUZEBSKI E. 2010: *Połowy bałtyckie w 2009 roku*. „Wiadomości Rybackie”, nr 1–2.
- Najwyższa Izba Kontroli 2006: Informacja o wynikach kontroli wykorzystania środków wspólnotowych z Finansowego Instrumentu Wspierania Rybołówstwa na restrukturyzację rybołówstwa morskiego, Szczecin.
- POLAŃSKI Z. 2001: *Uwarunkowania rozwoju połowów przybrzeżnych*, [w:] *Uwarunkowania rozwoju rybołówstwa przybrzeżnego w Polsce*, Z. Polański (red.), MIR, Gdynia.
- SZOSTAK S., KUZEBSKI E. 2007: *Polskie połowy na Bałtyku w 2006 roku*, „Wiadomości Rybackie”, nr 1–2 (155).
- <http://www.minrol.gov.pl/pol/>
- <http://www.portalmorski.pl/rybolowstwo/20532-baltyk-w-morzu-jest-coraz-wiecejdorszy-szprotow-ubywa> [dostęp: 16.01.2013 r.].
- <http://www.portalmorski.pl/rybolowstwo/31761-dorsz-zbyt-tani-by-oplacao-sie-lowic> [dostęp: 10.05.2012 r.].
- <http://www.portalmorski.pl/rybolowstwo/31872-rybakom-nie-oplaca-sie-lowic> [dostęp: 10.05.2012 r.].
- <http://www.portalmorski.pl/rybolowstwo/32093-rybakom-jeszcze-sie-oplaca> [dostęp: 04.06.2012 r.].
- <http://www.portalmorski.pl/rybolowstwo/33610-rzad-szykuje-zmiany-w-ustawie-o-ryboowstwie-morskim> [dostęp: 13.11.2012 r.].

The Impact of Reductions in the Polish Fishing Fleet on the Volume of Catch of the Main Species of Fish

Abstract

Between 2003 and 2012, there was a reduction in the catch of the main species of fish. The main reason for this was the reduction of the fishing fleet. Additional factors, especially in the case of cod, included: inappropriate management of individual catch quotas, decrease in fishing profitability, and the obsolete, fragmented and non-modernized fishing fleet.

An increase in the catch of the main species of fish, for which the resources actually allow, might result from improvements in the management of individual catch quotas, a closer cooperation between shipowners and the processing industry (with a view to increasing and stabilizing purchase prices) and modernization of the fishing fleet. Additionally, the catch quotas for cod could be used more efficiently if some of the herring-fishing units were redirected to fish for cod. This would additionally reduce the pressure on fishing for herring which has been a heavily exploited species in the recent years.

Grażyna Karmowska

Katedra Analizy Systemowej i Finansów

Zachodniopomorski Uniwersytet Technologiczny w Szczecinie

Gospodarstwa rolne regionu nadmorskiego – konwergencja czy dywergencja

Wstęp

Polityka regionalna Unii Europejskiej ma na celu usunięcie dysproporcji w rozwoju gospodarczym i społecznym regionów w Unii oraz zapewnienie zrównoważonego wzrostu wszystkich jej obszarów z zachowaniem jej wewnętrznej spójności ekonomicznej i społecznej. Kraje członkowskie charakteryzują się dużym zróżnicowaniem stopnia rozwoju społecznego i gospodarczego, a także istnieniem jeszcze większych dysproporcji rozwojowych pomiędzy ich regionami.

„Obszary wiejskie w krajach UE 27 obejmują 90% terytorium i 54% ludności, są zatem szczególnie ważne z punktu widzenia przestrzeni życiowej społeczeństw. Na ich obszarze wytwarzane jest 42% wartości dodanej brutto (WDB) przy udziale 53% pracujących. W Polsce obszary wiejskie (delimitacja przeprowadzona zgodnie z typologią OECD) w 2008 r. stanowiły 93,2% powierzchni kraju, ale na ich obszarze mieszkało 38,9% ludności kraju. Nieco ponad 65% powierzchni obszarów wiejskich stanowią użytki rolne.

Członkostwo Polski w Unii Europejskiej istotnie zmieniło warunki działania rolnictwa, przemysłu spożywczego oraz całego otoczenia rynkowego polskiego sektora żywnościowego. Zmiany te wynikały głównie z objęcia polskiego rolnictwa Wspólną Polityką Rolną, która poprzez system płatności bezpośrednich zapewniła duży wzrost dochodów rolników i poprawę warunków życia tej grupy ludności oraz stworzyła zespół instrumentów regulacji rynków rolnych, ograniczających działanie mechanizmów rynkowych.

Instrumenty WPR mają jednak również swoje ograniczenia. Płatności bezpośrednie, choć przyczyniają się do poprawy sytuacji dochodowej rolników, osłabiają skłonność do przepływu ziemi pomiędzy gospodarstwami, a tym samym do zmian strukturalnych w rolnictwie”¹.

¹ *Kierunki rozwoju polskiego rolnictwa w kontekście realizacji celów określonych w przygotowywanych obecnie dokumentach strategicznych*, ekspertyza przygotowana na zlecenie Ministerstwa Rozwoju Regionalnego przez zespół ekspertów Instytutu Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej – Państwowego Instytutu Badawczego, Warszawa 2010.

Głównym celem Wspólnej Polityki Rolnej, wg Agendy 2000, jest podnoszenie konkurencyjności rolnictwa. Aby sprostać konkurencji rynkowej konieczne będą istotne zmiany w strukturach gospodarstw rodzinnych, w tym przyspieszenie koncentracji ziemi i wzrost skali produkcji. Warunkuje to poprawę technologii i ekonomiki produkcji [Musiał 2010]. Wiatrak [2010] analizując wpływ polityki rolnej Unii Europejskiej na rozwój obszarów wiejskich zauważa, że konwergencja była jednym z celów nowej perspektywy finansowej lat 2007–2013. W dokumencie Narodowe Strategiczne Ramy Odniesienia 2007–2013 zakłada się stworzenie warunków dla wzrostu konkurencyjności gospodarki opartej na wiedzy i przedsiębiorczości zapewniającej wzrost zatrudnienia oraz wzrost poziomu spójności społecznej, gospodarczej i przestrzennej.

Od momentu uzyskania członkostwa w Unii Europejskiej, w Polsce podejmowane są działania w ramach Wspólnej Polityki Rolnej, które finansowane są z Europejskiego Funduszu Rolniczego Rozwoju Obszarów Wiejskich (programy rozwoju obszarów wiejskich) i Europejskiego Funduszu Rolniczego Gwarancji (interwencje w zakresie regulacji rynków rolnych, refundacje w przypadku wywozu produktów rolnych do państw trzecich oraz płatności bezpośrednie) oraz ze środków krajowych.

W pierwszym okresie programowania, w latach 2004–2006, wsparcie rozwoju rolnictwa i obszarów wiejskich było udzielane w ramach systemu płatności bezpośrednich oraz dwóch programów Sektorowego Programu Operacyjnego „Restrukturyzacja i modernizacja sektora żywnościowego oraz rozwój obszarów wiejskich” i Planu Rozwoju Obszarów Wiejskich 2004–2006².

Od 2007 roku rozwój obszarów wiejskich jest finansowany w ramach systemu płatności bezpośrednich oraz Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich 2007–2013, na który składa się wiele działań (w części kontynuowanych z poprzedniego okresu programowania).

W rolnictwie o zróżnicowanej strukturze – z dominacją gospodarstw rodzinnych, o zrównoważonych systemach produkcji rolniczej – należy upatrywać szansy na podołanie wyzwaniu konkurencyjności rolnictwa, które współcześnie przyjmuje się za największe wyzwanie w sferze ekonomicznej. Siły rynku, zwłaszcza rynku globalnego, w warunkach nadprodukcji nieuchronnie prowadzą do rosnącej konkurencji – do natężenia motywu korzyści ekonomicznej (zysku) i pchają rolnictwo w kierunku dalszej koncentracji, specjalizacji i intensyfikacji. Podstawowy dylemat w zakresie konkurencyjności rolnictwa odnosi się do pola, na którym przychodzi konkurować oraz sposobu uzyskiwania przewagi konkurencyjnej. Należy liczyć się z modelem mieszanym, tzn. równocześnie będą funkcjonować gospodarstwa rolne ukierunkowane na produkcję masową oraz

² *Obszary wiejskie w Polsce*, wyd. GUS Warszawa, Olsztyn 2011.

gospodarstwa rolne ukierunkowane na produkty alternatywne. Zatem polityka rolna powinna tworzyć warunki do rozwoju gospodarstw różnych form współistniejących w ramach złożonej struktury, ewoluującej stosownie do wyzwań i warunków tworzonych przez ogólny rozwój kraju³.

Proces modernizacji rolnictwa w ramach całościowej reformy Wspólnej Polityki Rolnej ma między innymi na celu utworzenie silnych ekonomicznie, konkurencyjnych gospodarstw rolnych. Temu procesowi sprzyjać będzie upodabnianie się gospodarstw rolnych poziomem wskaźników gospodarczych. Tak rozumiana konwergencja (łac. *convergere*) jest przedmiotem badań tego opracowania.

Charakterystyka obiektu badań

Obiektem badań są polskie gospodarstwa rolne, które prowadzą rachunkowość rolną i charakteryzują się, co najmniej, minimalną wielkością ekonomiczną (2 ESU⁴).

Według badań L. Goraja⁵, sektor gospodarstw rolnych w Polsce składa się z dwóch podsektorów:

- 1) nietowarowe mikrogospodarstwa rolne – do 2 europejskich jednostek wielkości (ESU). Są to gospodarstwa, które można traktować jako wiejskie gospodarstwa domowe z ziemią rolniczą, pełniące jedynie ważną ze względów społecznych funkcję częściowo samozaopatrzeniową lub wyłącznie rezydencjalną,
- 2) towarowe gospodarstwa rolne (2 i więcej ESU).

W. Dzun i W. Józwiak ocenili, że w Polsce funkcjonują gospodarstwa, które uzyskują dobre wyniki ekonomiczno-finansowe i są zdolne do dalszego, dynamicznego rozwoju. Są to gospodarstwa powyżej 16 ESU, gospodarujące łącznie na około 5 mln ha, tj. 33,7% ogółu użytków rolnych (UR). Na granicy zdolności rozwojowych funkcjonuje około 146 tys. gospodarstw o wielkości ekonomicznej 8–16 ESU (gospodarują one na 2,5 mln ha UR – 17,1% ogółu UR). Część z nich można zaliczyć do grupy gospodarstw zdolnych do rozwoju. Podejmują

³ Kierunki rozwoju polskiego rolnictwa w kontekście realizacji celów określonych w przygotowywanych obecnie dokumentach strategicznych, ekspertyza przygotowana na zlecenie Ministerstwa Rozwoju Regionalnego przez zespół ekspertów Instytutu Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej – Państwowego Instytutu Badawczego, Warszawa 2010.

⁴ 1 ESU (European Size Unit) = 1200 EUR.

⁵ L. Goraj, *Przestrzenne zróżnicowanie produkcji towarowej gospodarstw rolnych w Polsce*, Opinie i Ekspertyzy OE-149, 2010.

one bowiem inwestycje produkcyjne, ograniczając realne dochody przeznaczane na konsumpcję⁶.

W regionie nadmorskim, w skład którego wchodzi województwa zachodniopomorskie i pomorskie, zmniejsza się liczba gospodarstw do 5 ha UR, na rzecz gospodarstw większych. Zmniejsza się również ilość gospodarstw prowadzących działalność rolniczą.

Zadaniem postawionym w opracowaniu była odpowiedź na pytania: czy w okresie członkostwa w Unii Europejskiej (lata 2004–2010) gospodarstwa rolne regionu nadmorskiego osiągnęły poziom bardziej wyrównany czy raczej rozwój ich doprowadził do większego zróżnicowania gospodarstw w skali regionu. Czy nastąpiły istotne zmiany w strukturach gospodarstw rodzinnych, w tym zwiększona koncentracja ziemi oraz wzrosła skala produkcji?

Cel i zastosowane metody badań

Celem opracowania jest weryfikacja tezy, że w okresie członkostwa Polski w Unii Europejskiej wystąpiła konwergencja gospodarstw rolnych regionu nadmorskiego.

Obiektem badań były gospodarstwa rolne będące w systemie polskiego FADN, reprezentujące gospodarstwa o wartości ekonomicznej co najmniej 2 ESU i należące do regionu nadmorskiego (województwa zachodniopomorskie i pomorskie).

Badanie przeprowadzono na poziomie ogólnym, tj. wszystkich gospodarstw rolnych wchodzących w skład próby, oraz z podziałem na poszczególne typy działalności rolniczej, a ich oceny dokonano z wykorzystaniem metod statystycznych (przedziały ufności) oraz analizy wskaźników (wydajności, opłacalności, wartości dodanej i dochodów z gospodarstwa rolnego).

W celu oceny stopnia zróżnicowania rozwoju gospodarstw przyjęto⁷: wielkość ekonomiczną, standardową nadwyżkę bezpośrednią, wartość dodaną netto na osobę pełnozatrudnioną, dochód z rodzinnego gospodarstwa rolnego na osobę pełnozatrudnioną rodziny, wskaźnik wydajności kapitału, wskaźnik względnej opłacalności produkcji.

Przyjęto, że odpowiednią miarą pozwalającą ocenić konwergencję (zbliżanie się poziomu) poszczególnych mierników jest przedział ufności dla wartości przeciętnej [Kukuła 2003, s. 132].

⁶ W. Dzun, W. Józwiak, *Nowe życie gospodarcze*, Rolniczy Magazyn Elektroniczny nr 10, s. 24–26.

⁷ Definicje zgodne z metodologią FADN.

Przedziały ufności budowano na podstawie danych z prób dla poszczególnych lat 2004–2010. Dla każdego roku próba liczyła ponad tysiąc gospodarstw będących w polu obserwacji polskiego FADN.

Wyniki badań

Przeciętna powierzchnia użytków rolnych badanych gospodarstw rolnych w regionie nadmorskim w okresie 7 lat zmniejszyła się z ok. 83 ha w 2004 roku do 79 ha w 2010 roku. Powierzchnia gospodarstwa mówi o zasobie podstawowego czynnika produkcji gospodarstwa rolnego, jakim jest ziemia, nie jest jednak cechą, na podstawie której można określić czy jest one rozwojowe. Lepszym miernikiem struktury ekonomicznej gospodarstw niż ich obszar są stosowane w UE tzw. europejskie jednostki wielkości (ESU – *European Size Units*). Od 2004 roku używa się tych jednostek w Polsce do klasyfikacji gospodarstw.

Struktura gospodarstw rolnych według wielkości ekonomicznej w 2010 roku niewiele różni się od struktury z 2004 roku (tab. 1).

Tabela 1

Struktura gospodarstw według wielkości ekonomicznej [%]

Wielkości ekonomiczne	Rok	
	2004	2010
ESU < 4	2,65	3,71
4 ≤ ESU < 8	7,84	14,43
8 ≤ ESU < 16	28,95	29,76
16 ≤ ESU < 40	41,06	36,97
40 ≤ ESU < 100	14,65	9,92
ESU ≥ 100	4,84	5,21

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych FADN.

Największe zmiany zaszły w gospodarstwach z przedziału <4; 8) ESU, czyli gospodarstw nieuważanych za rozwojowe, tylko raczej za socjalne. Ich ilość zwiększyła się o ok. 7 punktów procentowych. W kolejnych dwóch grupach ekonomicznych: <16; 40) – gospodarstw zachowawczych i <40; 100) – gospodarstw rozwojowych liczba gospodarstw zmniejszyła się o ok. 5%. Nieznacznie wzrósł udział gospodarstw najsłabszych, poniżej 4 ESU, oraz najsilniejszych, powyżej 100 ESU.

Z tej uproszczonej analizy wynika, że w regionie nadmorskim nie osiągnięto wzmocnienia gospodarstw prorozwojowych, powyżej 16 ESU, ponieważ ich udział w 2010 roku zmniejszył się do 52,1%, gdy w 2004 roku wynosił 60,55%. Również niekorzystnym zjawiskiem jest wzrost liczby gospodarstw socjalnych, a należałoby oczekiwać zjawiska odwrotnego.

W 2010 roku, w porównaniu do 2004 roku, zmieniła się struktura gospodarstw rolnych według działalności rolniczej (tab. 2).

Tabela 2

Struktura gospodarstw wg działalności rolniczej [%]

Typy działalności rolniczej	Rok	
	2004	2010
Uprawy polowe	29,99	40,68
Uprawy ogrodnicze	0,92	0,80
Uprawy trwałe	1,04	0,60
Krowy mleczne	6,11	7,21
Zwierzęta żywione w systemie wypasowym (bez krów mlecznych)	7,96	9,52
Zwierzęta ziarnożerne	11,07	7,92
Mieszane	42,91	33,27

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych FADN.

O ponad 10% wzrosła ilość gospodarstw nakierowanych wyłącznie na produkcję roślinną, nieznacznie (ok. 1%) wzrósł udział gospodarstw z hodowlą krów mlecznych oraz gospodarstw prowadzących hodowlę w systemie wypasowym. Zmniejszył się o ok. 10% udział gospodarstw prowadzących zarówno produkcję roślinną, jak i hodowlę zwierząt, tzw. typ mieszany, oraz o ok. 3% gospodarstw o typie działalności zwierzęta ziarnożerne. Podstawową przyczyną tych zmian jest zmniejszenie się opłacalności hodowli zwierząt na rzecz produkcji roślinnej oraz konkurencja producentów zagranicznych.

Poza udziałem w strukturach interesujące jest, czy w ciągu 7 lat członkostwa Polski w Unii Europejskiej uległo zmniejszeniu zróżnicowanie gospodarstw pod względem wskaźników ekonomicznych, czy raczej zróżnicowanie uległo powiększeniu. By odpowiedzieć na to pytanie wykorzystano przedziały ufności dla wartości średnich z prawdopodobieństwem 0,95, a przede wszystkim ich rozpiętości. Zmniejszanie się rozpiętości przedziałów będzie świadczyło o procesie konwergencji, zwiększanie o dywergencji wskaźników. W tabelach przedstawiono rozpiętości przedziałów dla poszczególnych lat, natomiast w analizie bezpośrednio porównano rok początkowy (2004) oraz 2010 rok (ze względu na ograniczoną objętość opracowania) (tab. 3).

Tabela 3

Rozpiętości przedziałów ufności dla gospodarstw ogółem

Mierniki	Jednostki	Rok						
		2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Wartość dodana netto na osobę pełnozatrudnioną	tys. zł/ /AWU*	5,2	10,0	5,5	6,2	8,0	7,2	7,8
Wielkość ekonomiczna	ESU	8,3	9,1	15,8	9,2	12,6	7,6	6,6
Standardowa Nadwyżka Bezpośrednia	tys. zł	48,3	51,0	87,2	43,3	60,3	36,3	31,4
Produkcja ogółem	tys. zł	204,2	267,5	205,9	270,8	395,2	259,1	230,7
Produkcja roślinna	tys. zł	71,1	93,0	148,5	86,5	124,2	91,6	85,4
Produkcja zwierzęca	tys. zł	42,1	41,8	763,5	41,0	62,7	32,7	32,7

*AWU (ang. Annual Work Unit) jednostka przeliczeniowa pracy ogółem; AWU = 2200 godz./rok.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych FADN.

Analiza danych zawartych w tabeli nie daje jednoznacznej odpowiedzi, czy gospodarstwa są bardziej czy mniej zróżnicowane. Z sześciu analizowanych mierników trzy wykazują konwergencję gospodarstw, a trzy tendencję przeciwną. Wskaźniki wskazujące na konwergencję to: standardowa nadwyżka bezpośrednia, wielkość ekonomiczna oraz wartość produkcji zwierzęcej. Wskaźniki wskazujące na dywergencję to: wartość dodana netto na osobę pełnozatrudnioną, wartość produkcji ogółem oraz wartość produkcji roślinnej. Dla wartości dodanej netto na osobę pełnozatrudnioną rozpiętość przedziału ufności w 2004 roku wynosiła ok. 5 tys. zł, a w 2010 roku ok. 8 tys. zł. Dla wielkości ekonomicznej zaszła tendencja odwrotna. W 2004 roku rozpiętość przedziału ufności wynosiła ok. 8,3 ESU, a w 2010 roku ok. 6,7 ESU. Według tej ostatniej miary można stwierdzić, że zmniejsza się zróżnicowanie między gospodarstwami rolnymi. Podobny wniosek można wyciągnąć, analizując standardową nadwyżkę bezpośrednią.

Ponieważ powyższa analiza dotyczy gospodarstw ogółem, bardziej szczegółowej analizy dokonano na poziomie poszczególnych typów działalności rolniczej (tab. 4).

Analiza zróżnicowania gospodarstw według poszczególnych typów działalności mierzona wielkością ekonomiczną gospodarstwa rolnego nie potwierdziła ogólnej tendencji konwergencji. Dwa typy działalności rolniczej w okresie 7 lat nie zwiększyły zróżnicowania, bądź w niewielkim stopniu. Są to krowy mleczne – z 1,74 ESU w 2004 roku na 2,11 ESU w 2010 roku, oraz zwierzęta ziarnożerne – z 5,89 ESU w 2004 roku do 5,71 ESU w 2010 roku.

Tabela 4

Rozpiętości przedziałów ufności dla wielkości ekonomicznej gospodarstw [tys. ESU]

Typy działalności rolniczej	Rok						
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Uprawy polowe	11,79	11,58	16,54	13,72	13,13	9,37	13,69
Uprawy ogrodnicze	2,28	8,04	7,13	5,21	5,29	5,29	15,48
Uprawy trwałe	1,95	2,07	2,09	3,90	3,85	2,91	4,52
Krowy mleczne	1,74	1,85	1,79	1,71	2,33	2,63	2,11
Zwierzęta żywione w systemie wypasowym (bez krów mlecznych)	3,70	5,39	4,49	3,98	5,53	3,02	9,11
Zwierzęta ziarnożerne	5,89	4,12	6,23	5,46	5,75	4,03	5,71
Mieszane	3,79	5,60	4,30	3,99	11,26	5,26	6,91

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych FADN.

Największa dywergencja wystąpiła w uprawach ogrodniczych. Rozpiętość przedziału ufności zwiększyła się ponad sześciokrotnie – z 2,28 ESU w 2004 roku do 15,48 ESU w 2010 roku. W pozostałych typach działalności rolniczej również obserwowane jest zwiększenie zróżnicowania wielkości ekonomicznej, choć w znacznie mniejszym stopniu.

Jednym z mierników dochodu na osobę jest wartość dodana netto na osobę pełnozatrudnioną. Jest to miernik uwzględniający jednostkę przeliczeniową pracy w gospodarstwie (tab. 5).

Tabela 5

Rozpiętości przedziałów ufności dla wartości dodanej netto na osobę [tys. zł/AWU]

Typy działalności rolniczej	Rok						
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Uprawy polowe	6 761	15 978	8 827	8 232	11 472	9 894	10 039
Uprawy ogrodnicze	1 841	3 120	2 890	2 696	1 931	2 502	2 112
Uprawy trwałe	1 293	2 271	4 957	4 956	5 565	2 196	1 456
Krowy mleczne	1 632	1 527	1 944	1 943	2 420	2 617	3 087
Zwierzęta żywione w systemie wypasowym (bez krów mlecznych)	2 541	5 755	2 911	2 910	2 997	2 048	2 968
Zwierzęta ziarnożerne	3 562	4 237	3 030	3 030	3 248	3 584	3 928
Mieszane	2 723	2 432	3 493	3 493	2 749	2 688	3 213

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych FADN.

Miernik ten we wszystkich typach gospodarstw wykazywał dywergencje. Wzrost zróżnicowania wynosił od ok. 200 zł do 3 tys. zł na jednostkę przeliczeniową pracy. Najmniejszy wzrost zróżnicowania wystąpił dla typów działalności uprawy trwałe i uprawy ogrodnicze, natomiast największy dla upraw polowych.

Wartość produkcji ogółem gospodarstwa rolnego obejmuje produkcję roślinną, zwierzęcą i pozostałą. Dla trzech typów działalności rolniczej zróżnicowanie między gospodarstwami uległo zmniejszeniu: uprawy trwałe, krowy mleczne, zwierzęta ziarnożerne. Dla typu mieszane nastąpił niewielki wzrost zróżnicowania. Pozostałe dwa typy działalności zanotowały znaczny wzrost zróżnicowania: uprawy polowe o ok. 5 tys. zł, a zwierzęta żywione w systemie wypasowym (bez krów mlecznych) o ok. 19 tys. zł (ok. 50% wzrostu) (tab. 6).

Tabela 6

Rozpiętości przedziałów ufnoci dla wartości produkcji [tys. zł]

Typy działalności rolniczej	Rok						
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Uprawy polowe	124,8	165,2	208,4	161,4	182,4	144,4	129,8
Uprawy ogrodnicze	26,1	54,1	52,1	40,6	56,5	61,2	82,3
Uprawy trwałe	81,0	77,6	57,4	15,3	13,2	11,0	11,3
Krowy mleczne	18,7	19,4	20,7	22,4	37,1	33,8	12,7
Zwierzęta żywione w systemie wypasowym (bez krów mlecznych)	40,7	51,9	39,7	36,6	60,5	24,1	59,7
Zwierzęta ziarnożerne	63,3	54,1	1805,6	55,8	52,5	36,7	33,8
Mieszane	38,0	52,3	44,9	45,1	123,7	41,6	39,1

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych FADN.

Bardzo ważne zarówno dla poprawy sytuacji dochodowej w rolnictwie, jak i dla zmiany stosunku polskich rolników do UE było zastosowanie uproszczonej formuły podziału płatności bezpośrednich. Płatności bezpośrednie, chociaż powszechnie dostępne, okazały się czynnikiem silnie różnicującym sytuację ekonomiczną gospodarstw [Wilkin 2007].

Wnioski

Na podstawie analizy gospodarstw rolnych regionu nadmorskiego z wykorzystaniem zmiennych SMG, wielkości ekonomicznej, wartości dodanej netto na osobę pełnozatrudnioną oraz wartość produkcji ogółem, produkcji zwierzęcej

i roślinnej nie udało się jednoznacznie zweryfikować stawianej tezy, że działania WPR spowodowały konwergencje gospodarstw rolnych w regionie.

Dla gospodarstw rolnych ogółem wskaźniki wskazujące na konwergencję (K) to: standardowa nadwyżka bezpośrednia oraz wielkość ekonomiczna gospodarstwa. Na dywergencję (D) wskazują: wartość dodana netto na osobę pełnozatrudnioną oraz wartość produkcji ogółem.

Dla gospodarstw rolnych analizowanych według poszczególnych typów działalności odpowiedzi wskazywały na dywergencje wskaźników gospodarczych (tab. 7).

Tabela 7

Zestawienie wyników analiz

Typy działalności rolniczej	Miernik Measure			
	Wielkość ekonomiczna	Wartość dodana netto na osobę pełnozatrudnioną	Produkcja ogółem	Dopłaty do działalności operacyjnej
Uprawy polowe	D	D	D	D
Uprawy ogrodnicze	D	D	D	D
Uprawy trwałe	D	D	K	D
Krowy mleczne	D	D	D	D
Zwierzęta żywione w systemie wypasowym (bez krów mlecznych)	D	D	D	D
Zwierzęta ziarnożerne	K	D	K	D
Mieszane	D	D	D	D

Źródło: Opracowanie własne.

Mimo poprawy sytuacji dochodowej rolników i wzrostu dopłat bezpośrednich osłabiony został przepływ ziemi pomiędzy gospodarstwami, a tym samym ograniczone zmiany strukturalne w rolnictwie. W ramach wybranych wskaźników wykazano coraz większe zróżnicowanie gospodarstw, a więc nie potwierdzono tezy o konwergencji gospodarstw rolnych regionu nadmorskiego.

Literatura

- GORAJ L., 2010: *Przestrzenne zróżnicowanie produkcji towarowej gospodarstw rolnych w Polsce*, Opinie i Ekspertyzy OE-149, Warszawa.
- Kierunki rozwoju polskiego rolnictwa w kontekście realizacji celów określonych w przygotowywanych obecnie dokumentach strategicznych*, 2010, ekspertyza przygotowana na zlecenie Ministerstwa Rozwoju Regionalnego przez zespół ekspertów Instytutu Eko-

- nomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej – Państwowego Instytutu Badawczego, Warszawa.
- KUKUŁA K., 2003: *Elementy statystyki w zadaniach*, Wyd. Nauk. PWN, Warszawa.
- MUSIAŁ W., 2010: *Determinanty rozwoju rolnictwa w regionach rozdrobnionych strukturalnie*, Roczniki Naukowe SERiA, t. XII, z. 2, Stowarzyszenie Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu, Warszawa-Poznań-Szczecin.
- Obszary wiejskie w Polsce*, 2011: wyd. GUS, Warszawa, Olsztyn.
- Strategia rozwoju województwa zachodniopomorskiego do roku 2015*.
- WIATRĄK A.P., 2010: *Analiza kierunków rozwoju obszarów wiejskich w UE oraz uwarunkowań ich zmian*, Zeszyty Naukowe nr 150 UE Poznań, Poznań, s. 160–175.
- WILKIN J., 2007: *Uwarunkowania rozwoju polskiego rolnictwa w kontekście europejskim i globalnym. Implikacje teoretyczne i praktyczne*, (referat na VIII Kongresie Ekonomistów Polskich „Polska w gospodarce światowej – szanse i zagrożenia rozwoju”, 29–30 listopada 2007).
- ZIĘTARA W., 2008: *Wewnętrzne uwarunkowania rozwoju polskiego rolnictwa*, Roczniki Nauk Rolniczych, t. 94, z. 2, SERiA G., Warszawa, s. 80–94.

Farms in the Coastal Region – Convergence or Divergence

Abstract

The process of modernization of agriculture under the Common Agricultural Policy has in view, among other things, the creation of economically stable and competitive farms. The aim of this paper is to verify the thesis that Poland's membership in the European Union, implying a change in agricultural conditions, has resulted in diminishing the differences between farms. As a measure of diversification, confidence intervals for expected values were adopted. To assess the degree of differentiation in the farms' development, the following criteria were applied: economic size of farms, net value added per a full-time employee, value of production, subsidies for operations. The number of farms over 16 ESU decreased, whilst the number of farms below the 8ESU increased. The research into farms, categorized by economic size, revealed increased diversity in terms of economic size and net value added per person. The production value showed decreased diversification of such agricultural activities as permanent crops and grain-fed animals.

Poziom realizacji funkcji prośrodowiskowych w rolnictwie w województwie lubelskim

Wstęp

Godzenie wymagań konkurencyjności oraz ochrony środowiska i innych wartości społecznych staje się koniecznością [Zegar 2011, s. 11–42]. Dotyczy to także rolnictwa, które obok wytwarzania produktów rolniczych przyczynia się do występowania efektów zewnętrznych, będących ubocznymi wynikami działalności. Oddziałuje ono na przyrodę, krajobraz, jakość wody, glebę i powietrze. Przekształcony krajobraz wpływa pozytywnie lub negatywnie na warunki produkcji oraz poziom satysfakcji ludzi. Zmiany, jakie nastąpiły w ostatnich dziesięcioleciach w rolnictwie oraz poza nim spowodowały, że coraz większą wagę przypisuje się znaczeniu użytków rolnych jako czynnika wpływającego na biosferę i krajobraz [Heijman i in. 1997, s. 345–347].

Związki rolnictwa ze środowiskiem naturalnym mają charakter dwustronny. Jakość zasobów środowiskowych determinuje wielkość i kierunki produkcji rolniczej, a gospodarka rolna zmienia zastane ekosystemy, kształtuje krajobraz oraz wpływa na jakość poszczególnych elementów przyrody [Bołtomiuk 2012, s. 127]. W tym kontekście założenia rozwoju zrównoważonego wydają się być w odniesieniu do rolnictwa szczególnie istotne. Zwraca na to także uwagę Wrzaszcz [2012, s. 286], która podkreśla specyfikę rolnictwa wyrażającą się w skutkach ubocznych, obejmujących m.in. dodatni i ujemny wpływ na środowisko. Istota rozwoju zrównoważonego sprowadza się do takiego postępowania w działalności gospodarczej, aby w sposób harmonijny realizować cele ekonomiczne, ekologiczne (środowiskowe) i społeczne. Daje to szansę uzyskiwania przewag konkurencyjnych drogą pomijania ujemnych efektów zewnętrznych, których koszty obciążają inne podmioty gospodarcze bądź „niemych” uczestników rynku, tj. przyrodę (ekosystemy) i przyszłe pokolenia [Zegar 2011, s. 11–42].

Koncepcja ta, jak zwracają uwagę Wilk i Zegar [2007, s. 9], jest nadzwyczaj ważna w odniesieniu do rolnictwa. Uzasadniają to m.in. tym, że jest ono głównym użytkownikiem podstawowego zasobu przyrodniczego: gruntów i przestrzeni fizycznej. Rolnictwo zajmuje ponadto ważne miejsce w interakcjach rozwoju cywi-

lizacyjnego ze środowiskiem i wyłączone było z administracyjnych i ekonomicznych regulacji korzystania ze środowiska naturalnego. Rolnictwo zrównoważone jest więc pojęciem znacznie wykraczającym poza tradycyjne traktowanie tego działu gospodarki, a jego ważną cechą jest dążenie do ograniczania lub eliminacji zagrożeń dla środowiska naturalnego [Krasowicz 2009, s. 110; 117].

Koncentrując się zatem na rolnictwie danego regionu, należy zwrócić uwagę na dodatkowe funkcje, jakie ono spełnia. Rola rolnictwa wykracza bowiem poza produkcję surowców i produktów żywnościowych, dotyczy także krajobrazu, zasobów naturalnych, miejsca życia, pracy i odpoczynku znacznej części ludności. Osobliwość rolnictwa stanowi występowanie, obok ujemnych efektów zewnętrznych, efektów dodatnich. Wynika to przede wszystkim z integralnej więzi rolnictwa ze środowiskiem przyrodniczym oraz formy rolnictwa rodzinnego. Pierwszy aspekt odnosi się do ochrony zasobów przyrodniczych, drugi zaś do tradycji, kultury oraz wytwarzania produktów żywnościowych, leczniczych i przeznaczanych na inne potrzeby [Zegar 2011, s. 11–42]. Na wielofunkcyjność rolnictwa zwraca uwagę Van Huylenbroeck [2007, s. 17–18], według którego realizuje ono funkcję gospodarczą, społeczną oraz związaną z ochroną środowiska naturalnego. Adamowicz [2005, s. 79–80] postrzega z kolei rolnictwo jako sektor ekonomiczny spełniający funkcje ekonomiczne, środowiskowo-przestrzenne i usługowe. Zwraca jednocześnie uwagę, że zewnętrzne efekty gospodarowania rolniczego mogą mieć charakter niepożądany dla otoczenia. Ma to miejsce w przypadku powodowanego przez rolnictwo skażenia środowiska przez intensywne zastosowanie nawozów sztucznych czy nieracjonalne gospodarowanie odchodami (gnojowicą).

Cele i metody

Celem opracowania jest ocena poziomu realizacji funkcji prośrodowiskowych przez rolnictwo województwa lubelskiego. Przyjęto przy tym założenie, że dział ten obok funkcji produkcyjnych realizuje dodatkowe funkcje, do których należy ochrona środowiska naturalnego. Wydaje się, że analiza tego problemu w odniesieniu do województwa lubelskiego jest szczególnie uzasadniona w związku z tym, że jest to region typowo rolniczy. Praca swym zakresem obejmuje ocenę: udziału rolnictwa w tworzeniu wartości dodanej brutto, zasobów ziemi i ich wykorzystania, struktury zasiewów i jej wpływu na środowisko, zużycia nawozów mineralnych (NPK) oraz rozwoju rolnictwa ekologicznego.

W opracowaniu posłużono się metodą opisową oraz analizą porównawczą. W pracy wykorzystano dane statystyczne GUS, w tym te pochodzące z Banku Danych Lokalnych. Analiza obejmuje 2011 rok, a w odniesieniu do niektórych cech, z uwagi na brak dostępności danych, lata wcześniejsze.

Wyniki badań i dyskusja

Rolnictwo w Polsce charakteryzuje się znacznym zróżnicowaniem regionalnym, zarówno pod względem zasobów czynników produkcji, poziomu i struktury produkcji rolniczej, ale także z punktu widzenia produktywności ziemi, pracy i kapitału. Jednym z największych regionów rolniczych w Polsce jest województwo lubelskie. Świadczą o tym duże zasoby ziemi, pracy oraz znaczący udział w produkcji rolniczej kraju. Jako region rolniczy, województwo lubelskie jest często zaliczane do tzw. obszarów problemowych, które wymagają wsparcia ze strony Unii Europejskiej [*Identyfikacja...* 2009]. Pozycja rolnictwa w województwie jest rezultatem wielu czynników, w tym procesów historycznych, uwarunkowań przyrodniczych oraz ekonomiczno-organizacyjnych. Wśród największych bolączek rolnictwa regionu wymienia się niekorzystną strukturę agrarną, zbyt duże zatrudnienie w tym sektorze oraz niską produktywność ziemi i pracy [Nowak 2012, s. 144–152]. Pomimo systematycznego spadku udziału rolnictwa w tworzeniu PKB, pozostaje ono nadal ważne dla gospodarki województwa, zarówno z uwagi na jego funkcje związane z produkcją żywności, jak i funkcje nieżywnościowe (tab. 1).

Tabela 1

Znaczenie rolnictwa dla gospodarki województwa lubelskiego

Wyszczególnienie	Polska	Województwo lubelskie
Udział rolnictwa w wartości dodanej brutto ogółem [%]*	4,5	7,4
Pracujący w rolnictwie [%]**	12,7	27,6
Udział rolniczej produkcji globalnej w produkcji globalnej ogółem [%]*	3,8	8,4
Udział globalnej produkcji rolniczej regionu w produkcji globalnej kraju*	100,0	8,4
Udział towarowej produkcji rolniczej regionu w towarowej produkcji rolniczej kraju*	100,0	7,6

*dane za 2009 rok

**dane za 2011 rok

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS: Regiony Polski, GUS 2012, Rocznik Statystyczny Województw 2011, Rocznik Statystyczny Rolnictwa 2011.

Znaczenie rolnictwa dla gospodarki województwa lubelskiego wyraża się we wpływie rolnictwa na wartość dodaną brutto. Wprawdzie maleje on na przestrzeni lat, ale pozostaje nadal prawie 2-krotnie wyższy niż w skali kraju. Jedynie w województwie podlaskim i warmińsko-mazurskim udział tego sektora w wartości dodanej brutto ogółem jest wyższy.

Na terenach wiejskich województwa lubelskiego w 2011 roku zamieszkiwało 53% ogółu mieszkańców. W rolnictwie zatrudnionych było 27,6% ludności województwa lubelskiego, tj. ponad 2-krotnie więcej niż na poziomie kraju. Żaden region nie charakteryzował się tak wysokim zatrudnieniem w tym sektorze. Skutkuje to niższą niż w innych województwach produktywnością czynników produkcji, a zwłaszcza pracy.

Ponadto trzecie miejsce pod względem udziału w krajowej rolniczej produkcji globalnej (po woj. wielkopolskim i mazowieckim) oraz czwarte w produkcji towarowej (po woj. wielkopolskim, mazowieckim i łódzkim) świadczą o wiodącej roli badanego regionu w produkcji rolniczej.

Ilość i jakość zasobów ziemi w regionie w znacznym stopniu wyznaczają sposób gospodarowania i strukturę produkcji rolniczej, co przekłada się na efektywność prowadzonej działalności rolniczej i konkurencyjność sektora rolnego. Dane zawarte w tabeli 2 wskazują, że rolnictwo województwa lubelskiego zagospodarowuje 9,4% ogółu użytków rolnych w Polsce. Jedynie województwo wielkopolskie dysponuje większą powierzchnią ziemi użytkowanej rolniczo. Powierzchnia użytków rolnych oraz większy niż w skali kraju ich udział w powierzchni regionu świadczą z jednej strony o dużym potencjale produkcyjnym, z drugiej zaś obarczają region odpowiedzialnością za środowisko naturalne (tab. 2).

Istotnym czynnikiem oddziaływania rolnictwa na środowisko jest struktura zasiewów. Właściwy płodozmian pozwala bowiem na utrzymanie żyzności i urodzajności gleby, przy zachowaniu odpowiedniej efektywności produkcji roślinnej. Jednak zarówno czynniki ekonomiczno-organizacyjne, jak i rynkowe skutkują upraszczaniem struktury produkcji. Istotnym z przyrodniczego punktu widzenia elementem krajobrazu rolniczego są żywopłoty i szpalery drzew. Jak wynika z tabeli 3, gospodarstwa rolne posiadające te cenne składniki stanowią w województwie lubelskim prawie 9% tego typu gospodarstw w kraju. Sytuuje to badany region na piątym miejscu pod tym względem wśród województw. Nieco ponad 40% gospodarstw rolnych Lubelszczyzny stosuje płodozmian na całej powierzchni zasiewów i gruntów ugorowanych (6. lokata w kraju).

W Polsce powszechny stał się płodozmian zbożowy o dużym udziale zbóż w strukturze zasiewów. Tymczasem z uwagi na niekorzystne skutki przyrodnicze i ekonomiczne wynikające z koncentracji zbóż w uprawie, udział ten, według Zegara, nie powinien przekraczać 66% [Zegar 2009, s. 109]. Konsekwencją zbyt dużego udziału zbóż w strukturze zasiewów jest spadek wydajności, konieczność wzmożonego nawożenia i ochrony roślin, a w efekcie degradacja gleby. Można więc uznać, że regiony o mniejszym udziale zbóż uzyskują przewagę względem tych, gdzie ta koncentracja jest mniejsza. Można to tłumaczyć tym, że uproszczenie zmianowania prowadzi do spadku plonów. Największe spadki

Tabela 2

Użytki rolne w Polsce według województw w 2011 roku

Wyszczególnienie	Powierzchnia UR [tys. ha]	Udział użytków rolnych w powierzchni regionu [%]	Udział UR regionu w UR kraju [%]	Udział gruntów ornych w UR [%]
Polska	15 442,4	60,3	100,0	71,5
Dolnośląskie	951,6	59,9	6,2	78,0
Kujawsko-pomorskie	1 056,3	65,5	6,8	86,3
Lubelskie	1 452,5	70,6	9,4	75,7
Lubuskie	491,9	40,7	3,2	71,5
Łódzkie	997,9	71,2	6,5	77,7
Małopolskie	683,1	61,4	4,4	51,9
Mazowieckie	2 070,9	68,6	13,4	60,3
Opolskie	536,2	64,1	3,5	87,5
Podkarpackie	689,9	53,5	4,5	54,4
Podlaskie	1 063,2	60,3	6,9	58,7
Pomorskie	745,9	50,6	4,8	80,0
Śląskie	446,3	51,8	2,9	68,1
Świętokrzyskie	534,8	64,4	3,5	65,7
Warmińsko-mazurskie	1 052,3	54,7	6,8	66,9
Wielkopolskie	1 790,1	65,2	11,6	83,7
Zachodniopomorskie	879,3	49,2	5,7	72,7

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS – Bank Danych Lokalnych.

plonów występują, jak wykazał Majewski [2010, s. 165], w monokulturze zbóż. Województwo lubelskie jest regionem o jednym z największych (po woj. śląskim) udziałów zbóż w strukturze zasiewów (tab. 4). W stosunku do 2002 roku zmniejszył się on wprawdzie o 10 punktów procentowych, ale pozostaje nadal wysoki. W 2010 roku zboża stanowiły 63,1% zasiewów w regionie, podczas gdy przeciętnie w Polsce odsetek ten wynosił 58,4%.

Jednym z ważniejszych nakładów plonotwórczych w produkcji rolniczej są nawozy mineralne. Jednak ich negatywny wpływ na środowisko naturalne sprawia, że obok korzyści związanych z wzbogacaniem gleby w składniki mineralne generują straty w przyrodzie. Znacznie bardziej bezpiecznym nawozem jest obornik, który wykazuje same zalety, kiedy stosowany jest w odpowiednich

Tabela 3

Wybrane elementy metod uprawy gleby w Polsce według województw w 2010 roku

Wyszczególnienie	Gospodarstwa rolne posiadające w obrębie otwartego krajobrazu pielęgnowane żywopłoty i szpalery drzew (Polska = 100)	Gospodarstwa rolne stosujące płodozmian na całej powierzchni zasiewów i gruntów ugorowanych [%]
Polska	100,0	34,4
Dolnośląskie	6,9	30,8
Kujawsko-pomorskie	6,7	46,2
Lubelskie	8,9	40,4
Lubuskie	2,1	26,1
Łódzkie	4,9	43,9
Małopolskie	10,3	21,6
Mazowieckie	14,3	38,9
Opolskie	2,5	33,7
Podkarpackie	9,2	24,2
Podlaskie	2,9	46,2
Pomorskie	4,0	37,9
Śląskie	2,8	15,8
Świętokrzyskie	5,5	41,1
Warmińsko-mazurskie	5,4	31,1
Wielkopolskie	10,2	49,8
Zachodniopomorskie	3,1	30,9

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS – Uprawy rolne i wybrane elementy metod produkcji roślinnej, PSR 2010, GUS, Warszawa 2011.

dawkach. Zgodnie z zaleceniami Dobrej Kultury Rolniczej, dawka nawozu naturalnego (obornik, gnojówka, gnojowica) na ha użytków rolnych w ciągu roku nie może przekroczyć 170 kg N/ha, tj. 40 ton na ha. W Polsce można obserwować wzrost zużycia nawozów mineralnych, co świadczy o rosnącej intensywności produkcji rolniczej. W latach gospodarczych 2001/2002–2009/2010 zużycie nawozów mineralnych wzrosło z 93,2 kg/ha użytków rolnych do 121,7 kg/ha użytków rolnych. Największą wzrostową dynamiką charakteryzowało się zużycie nawozów azotowych (dynamika 130%), o 60% zmniejszyło się natomiast zastosowanie nawozów wapniowych [Rolnictwo 2011]. Zarówno ze względów produkcyjnych, jak i środowiskowych jest to zjawisko niekorzystne, prowadzi

Tabela 4

Struktura zasiewów w Polsce według województw w 2010 roku

Wyszczególnienie	Zboża	Ziemniaki	Buraki cukrowe	Rzepak i rzepik
Polska	58,4	3,7	2,0	9,1
Dolnośląskie	57,5	3,2	2,7	17,7
Kujawsko-pomorskie	55,2	2,1	4,3	14,0
Lubelskie	63,1	2,8	3,3	4,3
Lubuskie	62,6	1,9	0,3	13,8
Łódzkie	62,0	5,8	0,9	2,9
Małopolskie	55,8	11,9	0,5	1,8
Mazowieckie	57,5	4,5	1,0	3,9
Opolskie	56,7	1,9	3,2	19,3
Podkarpackie	56,8	11,1	1,5	5,2
Podlaskie	43,9	2,9	0,0	1,4
Pomorskie	60,2	3,7	1,7	12,9
Śląskie	64,5	4,4	0,6	7,6
Świętokrzyskie	62,4	6,2	1,6	1,8
Warmińsko-mazurskie	58,6	1,8	0,6	11,6
Wielkopolskie	59,4	2,7	2,9	9,4
Zachodniopomorskie	59,6	2,3	1,8	17,6

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS – Uprawy rolne i wybrane elementy metod produkcji roślinnej, PSR 2010, GUS, Warszawa 2011.

bowiem do zubożenia gleby w przyswajalne formy fosforu i potasu oraz do spadku efektywności działania nawozów azotowych [Kopiński 2011, s. 97].

W województwie lubelskim poziom nawożenia mineralnego jest niższy niż w skali kraju (tab. 5). Zużycie nawozów mineralnych w przeliczeniu na 1 ha użytków rolnych osiąga tu 89% poziomu krajowego i tylko w pięciu województwach jest niższe. Z punktu widzenia oddziaływania na środowisko naturalne jest to zjawisko korzystne. Jednak dodatkowo niższe niż przeciętnie w Polsce nawożenie organiczne oraz wapniowe nie sprzyja plonowaniu roślin uprawnych. Według danych GUS, w 2011 roku na Lubelszczyźnie osiągnano odpowiednio 90,6 oraz 95% poziomu krajowych plonów zbóż i buraków cukrowych¹.

¹ Na podstawie danych GUS: *Rocznik statystyczny rolnictwa 2012*, GUS, Warszawa 2012, s. 195–198.

Tabela 5

Zużycie nawozów mineralnych, wapniowych oraz obornika w Polsce według województw w roku gospodarczym 2009/2010

Wyszczególnienie	Zużycie nawozów w kg/ha użytków rolnych w dobrej kulturze		
	mineralne (NPK)	wapniowe (CaO)	obornik (NPK)*
Polska	121,7	40,5	45,8
Dolnośląskie	149,6	75,2	14,6
Kujawsko-pomorskie	157,3	48,6	52,1
Lubelskie	108,2	27,9	40,5
Lubuskie	106,1	41,7	15,8
Łódzkie	125,5	30,6	63,1
Małopolskie	62,6	12,9	40,1
Mazowieckie	102,2	24,1	68,5
Opolskie	184,3	104,3	26,5
Podkarpackie	68,4	17,4	30,4
Podlaskie	108,1	14,7	65,9
Pomorskie	134,8	63,1	34,6
Śląskie	114,8	42,7	44,0
Świętokrzyskie	88,7	10,4	43,1
Warmińsko-mazurskie	111,8	43,0	38,6
Wielkopolskie	152,0	46,1	64,1
Zachodniopomorskie	134,4	72,1	10,2

*dane za rok gospodarczy 2008/2009

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS: Rolnictwo 2010, GUS, Warszawa 2011.

Formą gospodarowania, wpisującą się w koncepcję rozwoju rolnictwa zrównoważonego są gospodarstwa ekologiczne. Model ten jest wspierany w Unii Europejskiej przez wzgląd na wysokie walory odżywcze wytwarzanych produktów oraz przyjazny wpływ na środowisko. Według Zegara [2009, s. 119], szybko rosnący popyt na produkty rolnictwa ekologicznego oraz postępująca liberalizacja rynków mogą przekształcić tę niszę w znaczący segment rolnictwa, zwłaszcza w krajach, które zachowały zbliżony do naturalnego ekosystem glebowy oraz rodzinne rolnictwo. Jak zauważa Kasztelan [2010, s. 93], rozwijanie produkcji ekologicznej staje się także sposobem na uzyskanie przewagi konkurencyjnej

Tabela 6

Ekologiczne gospodarstwa rolne w Polsce według województw w 2010 roku

Wyszczególnienie	Gospodarstwa z certyfikatem	Udział w powierzchni ekologicznych użytków rolnych (Polska = 100)	Gospodarstwa w okresie przestawiania
Polska	12 901	100,0	7 681
Dolnośląskie	778	8,3	449
Kujawsko-pomorskie	232	2,0	95
Lubelskie	1 386	7,6	576
Lubuskie	417	6,2	416
Łódzkie	234	1,2	186
Małopolskie	1 729	5,8	427
Mazowieckie	1 232	8,1	703
Opolskie	49	0,7	30
Podkarpackie	1 620	8,1	471
Podlaskie	1 038	6,1	995
Pomorskie	348	3,9	300
Śląskie	153	1,1	75
Świętokrzyskie	928	3,0	315
Warmińsko-mazurskie	989	11,1	1 290
Wielkopolskie	456	6,7	292
Zachodniopomorskie	1 312	19,9	1 061

Źródło: Opracowanie własne na podstawie *Rocznika statystycznego województw*, GUS, Warszawa 2011.

na poziomie regionów. Staje się ona domeną regionów o niskim stopniu uprzemysłowienia i skażenia środowiska naturalnego, a także o dużych zasobach siły roboczej. Wykorzystanie tych regionalnych walorów powinno stać się więc priorytetem i kluczem do budowania wizerunku regionu.

Jak wynika z tabeli 6, w 2010 roku liczba gospodarstw ekologicznych posiadających certyfikat wynosiła w województwie lubelskim 1386, co stanowiło 10% ogółu gospodarstw ekologicznych w Polsce. Pod względem ich liczebności Lubelszczyzna zajmuje 2. miejsce w kraju. Podmioty te gospodarują na 7,6% powierzchni ekologicznych użytków rolnych. W 2010 roku kolejnych 576 gospodarstw było w okresie przestawiania.

Wnioski

1. Z uwagi na duży potencjał produkcyjny rolnictwa w województwie lubelskim, dominujące znaczenie ma jego funkcja produkcyjna. Wyraża się ona w większym niż w większości województw udziale rolnictwa w wartości dodanej brutto ogółem. Na Lubelszczyźnie wytwarza się ponad 10% krajowej produkcji zbóż, prawie 15% zbiorów buraków cukrowych, 11% warzyw gruntowych, ponad 12% zbiorów owoców z drzew, około 90% produkcji chmielu. Pomimo relatywnie niskiej produktywności czynników produkcji, wynikającej z rozdrobnienia agrarnego oraz zbyt dużego poziomu zatrudnienia w tym sektorze, rolnictwo województwa lubelskiego odgrywa dużą rolę w rolnictwie krajowym oraz w gospodarce regionu.
2. Rolniczy charakter województwa lubelskiego sprawia, że to rolnictwo w znacznej mierze pozostaje odpowiedzialne za stan środowiska naturalnego i zagospodarowanie krajobrazu. Znaczenie pozaprodukcyjnych funkcji rolnictwa rośnie w ostatnich latach, zwłaszcza w kontekście rozwoju zrównoważonego. Działaniem wpisującym się w model rolnictwa zrównoważonego jest stosowanie odpowiedniego płodozmianu. Województwo lubelskie plasuje się na 6. miejscu wśród województw pod względem odsetka gospodarstw rolnych, stosujących płodozmian na całej powierzchni zasiewów i gruntów ugorowanych. Niekorzystnie natomiast należy ocenić wysoki udział zbóż w strukturze zasiewów, choć nie przekracza on wskazywanego progu 66%.
3. Poziom nawożenia jest głównym czynnikiem plonotwórczym w produkcji rolniczej, stanowi jednocześnie istotne zagrożenie dla środowiska naturalnego. W województwie lubelskim zużycie nawozów mineralnych na 1 ha użytków rolnych jest niższe niż przeciętnie w Polsce. Z punktu widzenia oddziaływania na środowisko jest to zjawisko korzystne, nie sprzyja natomiast osiągnięciu wysokich plonów roślin uprawnych.
4. Ważnym segmentem produkcji rolniczej jest rolnictwo ekologiczne, które posiada w tym regionie perspektywy dalszego rozwoju. Rozdrobnienie agrarne w województwie lubelskim może być tym czynnikiem, który sprzyja rozwojowi tego typu gospodarstw. Należałoby wzmocnić strategię rozwoju województwa i gmin o konkretne działania wspierające rozwój tego typu działalności, która mogłaby w przyszłości zadecydować o osiągnięciu znacznej przewagi Lubelszczyzny nad innymi regionami.

Literatura

- ADAMOWICZ M. 2005: *Zrównoważony i wielofunkcyjny rozwój rolnictwa a agronomia*, Annales UMCS, Sectio E, vol. LX, 2005, s. 71–91.

- Bank Danych Lokalnych, [www.stat.gov.pl; data odczytu: luty 2013].
- BOŁTROMIUK A. 2012: *Rozwój gospodarczy wsi a stan środowiska naturalnego – współzależności, konflikty i oddziaływania polityki*, Raport o stanie wsi. Polska wieś 2012 (red. Wilkin J, Nurzyńska I.), Wydawnictwo naukowe SCHOLAR, Warszawa, s. 125–148.
- HEIJMAN W., KRZYŻANOWSKA Z., GĘDEK S., KOWALSKI Z. 1997: *Ekonomika Rolnictwa*, Fundacja SGGW, Warszawa 1997, s. 345–347.
- Identyfikacja i delimitacja obszarów problemowych i strategicznej interwencji w Polsce. Wnioski z analiz*, Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Instytut Badań Strukturalnych, Warszawa 2009.
- KASZTELAN A.: *Środowiskowa konkurencyjność regionów – próba konceptualizacji*, Problemy Ekorozwoju – Problems of Sustainable Development, 2010, vol. 5, no 2, s. 77–86.
- KOPIŃSKI J. 2011: *Tendencje zmian intensywności produkcji rolniczej w Polsce w aspekcie potencjalnych oddziaływań środowiskowych*, Problemy Rolnictwa Światowego, t. 11, z. 1, s. 95–104.
- KRASOWICZ S. 2009: *Możliwości rozwoju różnych systemów rolniczych w Polsce*, Roczniki Nauk Rolniczych, Seria G, T. 96, z. 4, s. 110–121.
- MAJEWSKI E. 2010: *Produkcyjne, ekonomiczne i środowiskowe aspekty uproszczenia struktury zasiewów*, Roczniki Nauk Rolniczych, Seria G – Ekonomika Rolnictwa, t. 97, z. 3, s. 159–168.
- NOWAK A. 2012: *Przemiany strukturalne oraz zmiany wydajności rolnictwa Polski Wschodniej*, Rolnictwo Polski Wschodniej. Ograniczenia i wyzwania (red. Józwik B., Sagan M), Difin, Warszawa, s. 136–152.
- Regiony Polski 2012, GUS, Warszawa 2012.
- Rocznik statystyczny rolnictwa 2011, GUS, Warszawa 2011.
- Rocznik statystyczny województw 2011, GUS, Warszawa 2011.
- Rolnictwo 2011, GUS, Warszawa 2011.
- Uprawy rolne i wybrane elementy metod produkcji roślinnej, PSR 2010, GUS, Warszawa 2011.
- WRZASZCZ W. 2012: *Czynniki kształtujące zrównoważenie gospodarstw rolnych*, Journal of Agribusiness and Rural Development, nr 2, s. 285–296.
- VAN HUYLENBROECK G. 2007: *Multifunctionality of Agriculture: A Review of Definitions, Evidence and Instruments*, Living Rev. Landscape Res., 1, No 3, pp. 17–18, [http://landscaperesearch.livingreviews.org/Articles/lrlr-2007-3/download/lrlr-2007-3Color.pdf; data odczytu: marzec 2013].
- ZEGAR J. 2011: *Konkurencyjność rolnictwa zrównoważonego. Zarys problematyki badawczej*. Z badań nad rolnictwem społecznie zrównoważonym, Program wieloletni 2009–2014, IERiGŻ, nr 3, s. 11–42.
- ZEGAR J. 2009: *Struktura polskiego rolnictwa rodzinnego pod koniec pierwszej dekady XXI wieku*, IERiGŻ, Warszawa, s. 109–119.
- ZEGAR J., WILK W. 2007: *Zrównoważenie indywidualnych gospodarstw rolnych w świetle wybranych kryteriów*, Z badań nad rolnictwem społecznie zrównoważonym. Program wieloletni 2005–2009, nr 59, IERiGŻ, Warszawa, s. 9–65.

The Level of Fulfillment of Pro-environmental Functions in the Agriculture of Lublin Region

Abstract

In this paper the level of fulfillment of pro-environmental functions by agriculture of the Lublin region is identified and examined. The significance of that function in the concept of sustainable agriculture is emphasized. Agriculture in Lublin region is characterized by lower level of mineral fertilization comparing to the whole country. Over 40% of the farms use crop rotation on the whole sowing area as well as fallow lands (the 6th region in the rank). As far as Lublin region's agriculture is concerned, ecological production becomes an important element of rural production, comparing to other regions. Certified organic farms in Lublin region make 10% of the total number of organic farms in Poland, however this region is second in the rank of the absolute number of organic farms.

Anna Maryniak

Katedra Logistyki i Transportu
Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu

Olga Stefko

Katedra Ekonomiki Przedsiębiorstw Agrobiznesu
Uniwersytet Przyrodniczy w Poznaniu

Współczesne paradygmaty rolnictwa a formy integracji w produkcji ogrodniczej

Wstęp

Według *Nowej encyklopedii powszechnej PWN*, paradygmat to ogólnie uznane osiągnięcia naukowe (teoria naukowa), które w pewnym okresie dostarczają modelowych rozwiązań w danej dziedzinie nauki. Zdaniem Kuhna¹, można mówić o współzawodnictwie naukowym i koegzystencji paradygmatów. Według Poppera, z chwilą znalezienia falsyfikatora dana teoria lub paradygmat powinien zostać bezwzględnie usunięty z pola nauki. Z kolei Lakatos twierdził, że to co uważane jest za teorię stanowi pewien zbiór definicji cząstkowych i paradygmatów odwołujących się do wspólnych idei, czyli do tak zwanego twardego rdzenia². Wsparciem dla tego paradygmatu jest zaangażowanie się w dany program badawczy poprzez budowanie hipotez roboczych. Rozważania na temat paradygmatów toczą się na różnych poziomach: w obszarze poznania naukowego i tworzenia wiedzy, w obrębie poszczególnych szkół, dziedzin, jak również w zupełnie wąskich ujęciach problemowych³. Określony przez Kuhna schemat

¹ T. Gospodarek, *Aspekty złożoności i filozofii nauki w zarządzaniu*, Wyd. Wyższej Szkoły Zarządzania i Przedsiębiorczości, Wałbrzych 2012, s. 268–279.

² Ibidem, op. cit., s. 277.

³ Przykładowo w naukach społecznych problematykę klasyfikacji paradygmatów między innymi podjęli Burrell i Morgan, dzieląc paradygmaty na funkcjonalistyczne, interpretatywne, radykalnego humanizmu i radykalnego strukturalizmu. W ramach tego podziału szerszą analizę przeprowadza Koster. Z kolei Haracleous i Jacobbs prowadzą rozważania w układzie paradygmatów teorii pozytywistycznej, społecznego akonstrukcjonizmu i urzeczywistnionego realizmu. Według klasyfikacji Babbiego można wyróżnić: wczesny pozytywizm, paradygmat konfliktu, symboliczny interakcjonizm, etnometodologię, funkcjonalizm strukturalny, paradygmat feministyczny, racjonalną obiektywność. Spotykane w literaturze przedmiotu klasyfikacje różnią się przyjętym kryterium podziału i/lub nazewnictwem.

rozwoju nauki odnosił się jednak od początku swego powstania głównie do nauk przyrodniczych. W ramach nich jednak występuje ogromne zróżnicowanie dzielące sektor rolny nie tylko na dział produkcji roślinnej i zwierzęcej, ale również na wiele odrębnych gałęzi i działalności.

W artykule skoncentrowano się na omówieniu paradygmatu dziedzinowego w odniesieniu do ogrodnictwa ze względu na znaczenie jakie ono posiada będąc zapleczem surowcowym dla szeroko rozumianego przemysłu spożywczego, w tym zakładów przetwórczych. Podjęte rozważania abstrahują od analizowania wymiaru ontologicznego i epistemologicznego (w ramach których podejmuje się kwestie dotyczące wyboru dominującej metody budowy teorii oraz obiektywnego lub subiektywnego pojmowania rzeczywistości i prawdy). Celem głównym rozważań uczyniono próbę określenia miejsca ogrodnictwa i wchodzących w jego skład podmiotów w paradygmatach obowiązujących w odniesieniu do rolnictwa i występujących tam form integracji.

Paradygmaty w obrębie rolnictwa

W obrębie rolnictwa ściera się obecnie wiele paradygmatów, w tym głównie z zakresu globalizacji i podejścia polegającego na zrównoważonym rozwoju. Koncepcja rolnictwa jako obszaru działań wolnorynkowych nie jest jednak tożsama z leseferyzmem. Istnieje potrzeba poszukiwania rozwiązań w kwestii wyboru właściwego paradygmatu dla polityki rolnej państwa, także z perspektywy niekiedy konkurujących między sobą teorii i modeli. Warto przy tym czerpać z dorobku neoliberalnej czy keynesowskiej polityki makroekonomicznej, teorii trwałego rozwoju, ordoliberalizmu, nowej ekonomii instytucjonalnej czy nowej ekonomii politycznej⁴.

Funkcje użyteczności dla poszczególnych grup zaangażowanych w tworzenie środowiska rolnego (między innymi producentów, organów i instytucji polityczno-gospodarczych, polityków, legislatorów, regulatorów) są różne. W związku z tym należy rozważyć czy koszty i straty społeczno-ekonomiczno-środowiskowe, związane z występowaniem niedoskonałości rynku, przewyższają koszty potencjalnej regulacji i zdefiniować w jakim zakresie państwo powinno regulować rynek rolny.

⁴ Z racji pojemności teoretycznej proponowanych w literaturze przedmiotu teorii dotyczących regulacji rynku odniesienie się do konkretnych modeli wymagałoby zamieszczenia odrębnego, obszernego opracowania. W związku z powyższym podjęta tematyka ma charakter tylko „sygnalizujący” poruszane problemy.

W literaturze przedmiotu można znaleźć wiele klasyfikacji modeli odzwierciedlających różny stopień regulacji gospodarki przez państwo⁵. Zwykle poszczególne typy modeli zachodzą na siebie i na poziomie branżowym ulegają często dalszemu podziałom. Powoduje to, iż w ramach jednego państwa (systemu gospodarczego), a także wchodzących w jego skład poszczególnych sektorów identyfikować można odmienne niekiedy paradygmaty, w ramach których funkcjonują przedsiębiorstwa i gospodarstwa rolne. Wśród naukowców nie ma zgody jaki model odzwierciedla gospodarkę polską i w kierunku którego powinna zmierzać. Można się spotkać z poglądami, że Polska wpisuje się w model śródziemnomorski⁶, północnoeuropejski lub liberalny⁷. Pewne jest natomiast, że występują w naszym kraju różne regulacje odnoszące się do poszczególnych sektorów gospodarki.

Zawojńska⁸ za Coleman i in.⁹ wyróżniła w obszarze rolnictwa cztery paradygmaty odnoszące się do różnych modeli regulacji stosowanych przez państwo. Pierwszy z nich nazywa paradygmatem rolnictwa zależnego, w ramach którego państwo prowadzi interwencję na rynkach rolnych. Drugi – paradygmatem konkurencyjności, zgodnie z którym rynkowa alokacja ma pierwszeństwo przed państwową interwencją. Trzeci to paradygmat wielofunkcyjny, koncentrujący uwagę na rozwoju obszarów wiejskim i ochronie środowiska oraz czwarty – paradygmat rolnictwa globalnego, w ramach którego producenci rolni stanowią część światowego łańcucha podaży.

Spśród wymienionych paradygmatów kluczową rolę odgrywają dwa pierwsze, które są odzwierciedleniem polityki dotyczącej regulacji rynków. Paradygmat wielofunkcyjny wpisuje się treścią w model zrównoważonego rozwoju. W związku z tym można powiedzieć, że paradygmat ten, jak również paradyg-

⁵ W.J. Baumol, R.E. Litan, C.J. Schramm, *Good Capitalism. Bad Capitalism, and the Economics of Growth and Prosperity*, Yale University Press, New Haven, London, 2007; T. Casey, *Comparative Disadvantage: Models of Capitalism and Economic Performance in the Global Era*, Paper presented at the 2004 Political Studies Association conference, University of Lincoln, 2004; <http://www.rose-hulman.edu/~casey1/Comparative%20Disadvantage.pdf> [dostęp 9.02.2013]; P. Hall, D. Soskice, *Introduction to Varieties of Capitalism*, [w:] P. Hall, D. Soskice (eds.), *Varieties of Capitalism. The Institutional Foundations of Comparative Advantage*, Oxford University Press, Oxford, s. 1–70, 2001.

⁶ J. Hausner, D. Kwiecińska, A. Pacut, *Przyszłość państwa opiekuńczego*, [w:] Hausner J., (red.), *Ekonomia społeczna a rozwój*, Małopolska Szkoła Administracji Publicznej Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Karków 2007, s. 63–80.

⁷ G. Gołębiowski, *Modele kapitalizmu a kierunek rozwoju gospodarczego Polski*, *Współczesna Ekonomia*, nr 3, 2007, s. 1–14.

⁸ A. Zawojńska, *Paradygmaty dla współczesnego rolnictwa – protekcjonizm kontra liberalizm*, RNR, seria G, t. 92, z. 2, Warszawa 2006, s. 63.

⁹ W.D. Coleman, W. Grant, T.E. Josling, *Agriculture in the New Global Economy*, Edward Elgar, Cheltenham, 2004, s. 94–99.

mat globalizacji jest odzwierciedleniem megatrendów współczesnego rozwoju społeczno-gospodarczego¹⁰, ale znajduje swoje potwierdzenie również w działalności prowadzonej w ramach ogrodnictwa.

Konsekwencje wynikające z długoletniego prowadzenia produkcji rolniczej w systemie gospodarki industrialnej spowodowały, iż znacznie wzrósł niepokój społeczny skierowany na konieczność zachowania posiadanych zasobów i ochronę środowiska naturalnego. Liczne opracowania i analizy (w tym na przykład *Kierunki rozwoju rolnictwa...*¹¹) wyraźnie wskazują na tendencję kierowania się zarówno samych producentów, jak i polityki poszczególnych państw w stronę zrównoważonego rozwoju. Jednak w dobie wszechobecnej globalizacji, rolnicy, w tym także ogrodnicy, poddawani są ogromnej presji związanej z naciskiem na koncentrację produkcji (zamiast – jak wskazuje Wawrzyniak¹² – skupić się na koncentracji podaży), intensyfikację i specjalizację, co w długofalowym efekcie prowadzi do monokultury, zachwiania trwałości agroekosystemu, jak również eliminacji funkcji społecznych i ekologicznych.

W tle istniejących megatrendów koegzystują struktury rynkowe w skali mikro, asymilujące w różnym stopniu interwencjonizm państwowy lub ideowo go odrzucające. Teoretycznie rzecz biorąc, na poszczególnych rynkach rolnych, w tym także na rynku produktów ogrodniczych, dąży się do rozwiązań odbiegających od paradygmatu rynku zaleźnego, mimo że posiada on ciągle mocną pozycję. Dlatego, aby właściwie określić paradygmaty dziedziczne, w tym przypadku w odniesieniu do produkcji ogrodniczej, należy przyrzeć się sposobom i rodzajom działań podejmowanych przez poszczególne jednostki produkcyjne, aby być w stanie określić w jakim zakresie wpisują się poprzez podejmowane decyzje gospodarcze w obecnie obowiązujące paradygmaty.

Paradygmaty w rolnictwie a produkcja ogrodnicza

Ogrodnictwo stanowi integralną część rolnictwa, choć wyróżnia je odmienne podejście do trzech zasadniczych czynników – ziemi, pracy i kapitału. Wchodząc w skład szeroko rozumianego rolnictwa, podlega ono paradygmatom tam

¹⁰ Naisbitt J. 1997, *Megatrendy. Dziesięć nowych kierunków zmieniających nasze życie*, Zysk i S-ka, Poznań.

B. Fiedor, *Kryzys gospodarczy a kryzys ekonomii jako nauki*, Artykuły 30.06.2010, s. 460, <http://olr.pte.pl/pliki/2/12/01A.Fiedor.pdf> [dostęp: 8.02.2012].

¹¹ *Kierunki rozwoju rolnictwa i obszarów wiejskich w wybranych krajach europejskich*, praca zbiorowa pod red. B. Chmielewskiej, IERiGŻ, Warszawa 2008, s. 36–37.

¹² J. Wawrzyniak, *Rachunek kosztów a zarządzanie w przedsiębiorstwach ogrodniczych*, Wyd. PRODRUK, Poznań 2005, s. 12–13.

obowiązującym. Jednym z nich jest sposób powiązania z rynkiem, zapewniający zbyt wyprodukowanych towarów poprzez integrację pionową wewnątrz gospodarki żywnościowej. Jak wskazuje Zegar¹³ za Mčnard i Klein¹⁴, producenci rolni na świecie, chcąc zwiększyć swoje szanse rynkowe w stale zmieniającej się gospodarce, mają możliwość tworzenia tak zwanych sieci organizacyjnych. W ich skład wchodzi trzy rodzaje integracji: 1) koncentracja wokół określonego przedsiębiorstwa, 2) zrzeszanie dużej liczby producentów posiadających takie same prawa i obowiązki oraz 3) tworzenie spółdzielni produkcyjnych.

W Polsce decyzje o wyborze określonego sposobu działania związane są z rodzajem prowadzonej produkcji rolniczej. W sektorze ogrodnictwa producenci najczęściej łączą się w grupy producentów rolnych, które posiadają status zrzeszenia lub spółdzielni. Stają się zatem podmiotami prawnymi działającymi na podstawie regulacji Prawa Handlowego, posiadającymi własny statut i określone zasoby rzeczowo-majątkowe. W 2012 roku liczba grup producentów owoców i warzyw (które z sukcesem przetrwały okres wstępnego uznania) sięgnęła 242. I choć ich ilość na przestrzeni ostatnich lat uległa znacznemu zwiększeniu, ciągle jest ich za mało (i za niską posiadają siłę ekonomiczną) do tego, aby na zasadach partnerskich negocjować z dużymi odbiorcami towarów, mającymi najczęściej status korporacji.

Innym, stosowanym również w Polsce, sposobem na wzrost przychodów i własnych udziałów w rynku (odpowiadającym pierwszemu z wymienionych wcześniej rodzajów integracji) jest podpisywanie przez indywidualnych producentów umów kontraktacyjnych. Najczęściej zawierane są one między gospodarującymi a przetwórcami. Dają pewność i stabilność zbytu, wyłączają jednak spekulacje cenowe (umowy podpisywane są z dużym wyprzedzeniem i posiadają ceny stałe), które przynosić mogą producentom zarówno korzyści (gdy w momencie ukończenia produkcji występuje zwiększona podaż i spadają ceny), ale również straty (istnieje niebezpieczeństwo podpisania kontraktu opiewającego na ceny niższe niż występujące w danym momencie na rynku). Z reguły przetwórcie zabezpieczają się, umieszczając w umowach kontraktacyjnych stawki minimalne. Tłumaczą, że jest to ich rekompensata za ponoszone ryzyko.

Choć w Wielkopolsce w 2009 roku istniało 325 zakładów przetwórstwa owoców i warzyw, zatrudniających ogólnie 23 696 osób¹⁵, kilka z nich w nieco inny sposób, od powszechnie stosowanego, rozwiązywało kwestię współpracy

¹³ J. Zegar, *Współczesne wyzwania rolnictwa*. Wyd. Naukowe PWN, Warszawa 2012, s. 232–235.

¹⁴ C. Mčnard, P.G. Klein, *Organizational Issues in the Agrifood Sector: Toward a Comparative Approach*, „American Journal of Agricultural Economics” 2004, 86 (3), 750–755.

¹⁵ GUS, wypis z Rejestru Regon na dzień 31.01.2009 roku.

z dostawcami surowców. Zlokalizowane są głównie w rejonie Konina, Leszna, Jarocina, Pleszewa i Środy Wielkopolskiej.

Jeden z nich, zakład Hades SA¹⁶, powstał w 2000 roku podczas likwidacji jednego z oddziałów firmy Hortex w Wielkopolsce. Dotychczasowi dostawcy, na których składali się przede wszystkim okoliczni producenci owoców i warzyw, spółdzielnie ogrodniczo-pszczelarskie, a także pracownicy przedsiębiorstwa w łącznej liczbie 295 zdecydowali się na zakup jego udziałów i założenie własnego zakładu przetwórstwa owoców i warzyw. Takie powiązanie kapitałowo-majątkowe zapewniło przedsiębiorstwu ciągłość dostaw surowca, ale również lojalność własnych udziałowców – dostawców. Nie wszyscy jednak rolnicy – udziałowcy Hadesu byli zadowoleni z podjętej w 2000 roku decyzji. Część osób z czasem postanowiła wyzbyć się posiadanych udziałów, redukując liczbę udziałowców w 2012 roku do 205. Pozostali jednak bardzo dbali o to, żeby sprzedawane udziały nie zostały przejęte przez kogoś z zewnątrz, dlatego obecnie Hades nie posiada obcych inwestorów – udziałowców, choć nie wszyscy współwłaściciele dostarczają swoje produkty do przetworni.

W 2012 roku przeprowadzono badania ankietowe (metodą wywiadu bezpośredniego) wśród producentów ogrodniczych związanych z przetwórną Hades SA. Dobór próby był celowy. Jego głównym kryterium, oprócz lokalizacji na terenie województwa, prowadzenia działalności rolniczej lub ogrodniczej i zgody na udzielenie informacji, był sposób integracyjnego powiązania z przetwórną. Dzielił on dalej analizowaną zbiorowość badawczą na dostawców (osoby nieposiadające udziałów w przetwórni, dostarczające do niej jedynie surowce na podstawie umów kontraktacyjnych bądź pojedynczych dostaw), udziałowców (producentów posiadających udziały, ale niedostarczających swoich produktów do przetworni) i dostawców-udziałowców (będących zarówno dostawcami, jak i udziałowcami przedsiębiorstwa przetwórczego).

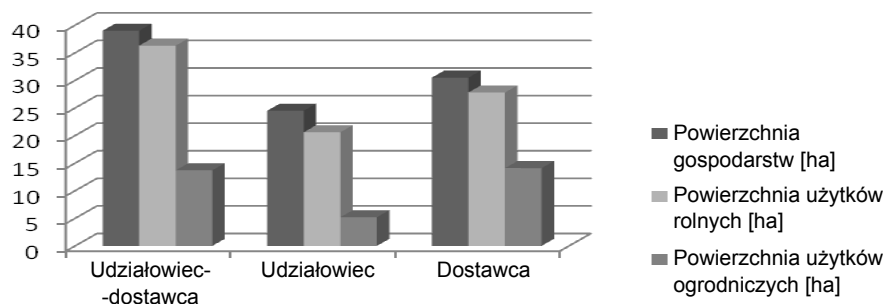
Przesłanki podjęcia decyzji o integracji z przetwórną w znacznym stopniu charakteryzują nie tylko analizowaną zbiorowość badawczą, ale także ogół polskich rolników. Oprócz własnego interesu ekonomicznego, bacznie przyglądają się społeczności lokalnej i działaniom przez nią podejmowanym w obawie, że coś może ich ominąć. Opisywane zatem przez Zegara¹⁷ zjawisko marginalizacji

¹⁶ Ze względu na ustawę o ochronie danych, a także zobowiązanie dotyczące przestrzegania przepisów o obowiązku poufności, a w szczególności art. 11 ustawy z 16 kwietnia 1993 r. o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji [Dz.U. z 2003 r. Nr 153, poz. 1503 z późn. zm.] nazwa przedsiębiorstwa została zmieniona.

¹⁷ J.S. Zegar, op. cit., s. 235.

rolników, będące skutkiem koncentracji korporacyjnej w agrobiznesie¹⁸, faktycznie występuje wśród polskich producentów.

Najsilniej zintegrowani z przetwórcą producenci (rys. 1) posiadali zarówno największą powierzchnię gospodarstw, jak i użytków rolnych, a także ogrodniczych. Nieco mniejsze wielkości powierzchni charakteryzowały gospodarstwa producentów będących jedynie dostawcami.



Rysunek 1

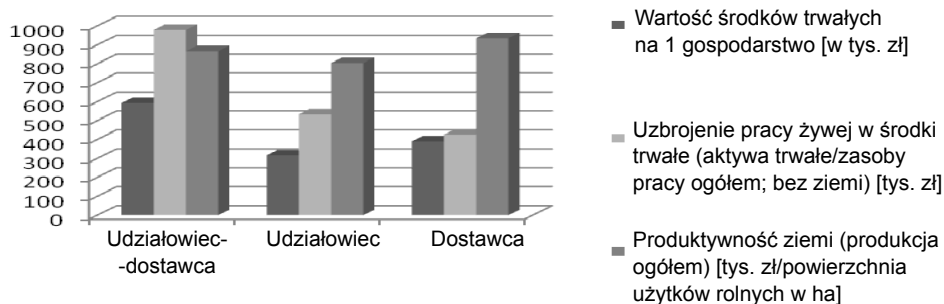
Wykorzystanie powierzchni gruntów w gospodarstwach

Źródło: Opracowanie własne.

Wskazuje to na wagę powiązań integracyjnych dla rozwoju poszczególnych jednostek, posiadających pewne źródło zbytu dla swoich towarów i będących w stanie ukierunkowywać w związku z tym prowadzoną przez siebie produkcję ku wzrostowi i umocnieniu siły ekonomicznej gospodarstw. Posiadający udziały w przetwórci i systematycznie dostarczający do niej towary wykazywali również zwiększone, w stosunku do pozostałych grup, parametry ekonomiczne, na które składały się: wartość środków trwałych na 1 gospodarstwo, uzbrojenie pracy żywej w środki trwałe, a także produktywność ziemi (rys. 2).

Siła bądź słabość poszczególnych grup producentów związanych z przetwórcą Hades SA niekoniecznie wynikać musiała ze stopnia ich wzajemnych powiązań integracyjnych. Niska była bowiem lojalność producentów względem swojego, teoretycznie głównego, odbiorcy. Zwłaszcza udziałowcy, ale również udziałowcy-dostawcy sprzedawali równolegle swoje produkty na Wielkopolską

¹⁸ Zachowania konkurencyjne, powszechnie występujące i akceptowane na wolnym rynku, w odniesieniu do społeczności wiejskiej powodują bolesne i nieodwracalne często szkody w społecznościach lokalnych, eliminując słabszych i gorzej przystosowanych producentów. Zamieszkując nadal w tym samym miejscu, tracą nierzadko jedyne źródło dochodu, co wzmaga niechęć i konflikty między sąsiadami.



Rysunek 2

Różnicowanie w wielkościach wybranych parametrów ekonomicznych

Źródło: Opracowanie własne.

Giełdę Rolno-Ogrodniczą SA, innym przetwórciom z Wielkopolski, indywidualnym odbiorcom lub też drobnym sprzedawcom detalicznym. Za taki stan rzeczy winę ponosi również w części przetwórcia, opóźniając rozliczenia płatności głównie ze względu na własne kłopoty z płynnością finansową. Wielu respondentów pytanych podczas przeprowadzania badań, czy gdyby mieli taką możliwość to drugi raz wykupiliby udziały w przedsiębiorstwie odpowiadało przecząco. Nie dowodzi to jednak braku słuszności budowania więzi integracyjnych, a jedynie konieczności dbania o ich rozwój, stosując dobre praktyki biznesowe, korzystne z punktu widzenia obu stron uczestniczących w wymianie.

Wnioski

Po zrealizowaniu celu głównego, jakim było podjęcie próby określenia miejsca rynku ogrodniczego i wchodzących w jego skład podmiotów w paradygmatach obowiązujących w odniesieniu do rolnictwa i występujących tam form integracji, wysunięto następujące wnioski końcowe:

- wśród istniejących w gospodarce świata i poszczególnych krajów licznych paradygmatów związanych z rozwojem ekonomiczno-społecznym, te odnoszące się do rolnictwa zajmują szczególne miejsce,
- nie ma jednego, uniwersalnego modelu rozwoju dla rolnictwa i poszczególnych działów wchodzących w jego skład,
- na paradygmaty dotyczące rolnictwa należy patrzeć przez pryzmat specyfiki branżowej, czego przykładem jest produkcja ogrodnicza,

- integracja pionowa w gospodarce żywnościowej może okazać się zjawiskiem pozytywnym i stymulującym rozwój pod warunkiem, że budowana jest według dobrych praktyk biznesowych.

Literatura

- BAUMOL W.J., LITAN R.E., SCHRAMM C.J., 2007: *Good Capitalism. Bad Capitalism, and the Economics of Growth and Prosperity*, Yale University Press, New Haven, London.
- CASEY T., *Comparative Disadvantage. Models of Capitalism and Economic Performance in the Global Era*, Paper presented at the 2004 Political Studies Association conference, University of Lincoln, [http://www.rose-hulman.edu/~casey1/Comparative %20Disadvantage.pdf](http://www.rose-hulman.edu/~casey1/Comparative%20Disadvantage.pdf) [dostęp 9.02.2013].
- COLEMAN W.D., GRANT W., JOSLING T.E. 2004: *Agriculture in the New Global Economy*, Edward Elgar, Cheltenham.
- FIEDOR B., *Kryzys gospodarczy a kryzys ekonomii jako nauki*, Artykuły 30.06.2010, s. 460, <http://olr.pte.pl/pliki/2/12/01A.Fiedor.pdf> [dostęp: 8.02.2012].
- GOŁĘBIEWSKI G., *Modele kapitalizmu a kierunek rozwoju gospodarczego Polski*, Współczesna Ekonomia 2007, nr 3.
- GOSPODAREK T. 2012: *Aspekty złożoności i filozofii nauki w zarządzaniu*, Wyd. Wyższej Szkoły Zarządzania i Przedsiębiorczości, Wałbrzych.
- GUS, wypis z Rejestru Regon na dzień 31.01.2009.
- HALL P., SOSKICE D. 2001: *Introduction to Varieties of Capitalism*, [w:] Hall P., Soskice D. (eds.), *Varieties of Capitalism. The Institutional Foundations of Comparative Advantage*, Oxford University Press, Oxford.
- HAUSNER J., KWIECIŃSKA D., PACUT A. 2007: *Przyszłość państwa opiekuńczego*, [w:] Hausner J., (red.), *Ekonomia społeczna a rozwój*, Małopolska Szkoła Administracji Publicznej Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Karków, s. 63–80.
- Kierunki rozwoju rolnictwa i obszarów wiejskich w wybranych krajach europejskich* 2008, praca zbiorowa pod red. B. Chmielewskiej, IERiGŻ, Warszawa.
- MČNARD C., KLEIN P.G. 2004: *Organizational Issues in the Agrifood Sector: Toward a Comparative Approach*, „American Journal of Agricultural Economics” 86 (3).
- NAISBITT J. 1997, *Megatrendy. Dziesięć nowych kierunków zmieniających nasze życie*, Zys i S-ka, Poznań.
- WAWRZYŃIAK J. 2005: *Rachunek kosztów a zarządzanie w przedsiębiorstwach ogrodniczych*, Wyd. PRODRUK, Poznań.
- ZAWOJSKA A. 2006: *Paradygmaty dla współczesnego rolnictwa – protekcyjizm kontra liberalizm*, RNR, seria G, t. 92, z. 2, Warszawa.
- ZEGAR J. 2012: *Współczesne wyzwania rolnictwa*, PWN, Warszawa.

Contemporary Paradigms of the Agriculture Versus the Form of Integration in the Horticultural Production

Abstract

The main purpose of the article was a reflection on the paradigms applicable to agriculture. The genesis of the vertical integration was presented. The validity of the producers' concentration around the leading company, as one of the three operating forms of the organizational networks was discussed. The problems were presented on the basis of the research carried out among horticultural producers in Wielkopolska Province.

Dawid Olewnicki, Justyna Rybak

Samodzielna Pracownia Organizacji i Ekonomiki Ogrodnictwa

Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Rodzaje uprzedzeń właścicieli gospodarstw ogrodniczych do zrzeszania się w grupy producentów – przykład gminy Błędów

Wstęp

Rozwój grup producentów to przejaw integracji poziomej, a najważniejszą przesłanką wspólnego działania jest rozdrobnienie struktury agrarnej polskiego rolnictwa [Chlebicka, Falkowski, Wołek 2008]. Postępujące umiędzynarodowienie rynku oraz wzrost konkurencji wymaga od producentów coraz bardziej efektywnych metod produkcji i zarządzania gospodarstwem. Gąsiorek [2005] podkreśla, że wspólna działalność umożliwia ograniczenie udziału pośredników handlowych, a także oferowanie dużych jednolitych partii towaru. Podobnego zdania jest Rybak [2013], która do zalet zalicza dodatkowo obniżenie kosztów produkcji, zwiększenie siły oddziaływania na rynek oraz uzyskanie pozycji konkurencyjnej. Bieniek-Majka [2012] zaznacza, że wstępnie uznana grupa w pierwszych latach po zarejestrowaniu może korzystać z 75% dofinansowania do inwestycji. Mimo wspomnianych korzyści, nadal wielu producentów ma obawy przed wstąpieniem do grupy producentów.

Pomimo tego, że rozwój grup producentów w Polsce w ostatnich latach był dynamiczny, nadal istnieje wiele barier, które skutecznie zniechęcają producentów do wspólnego działania [Prus 2006]. Jak podkreśla Bieniek-Majka [2012], powołując się na badania przeprowadzone przez Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej, do najczęściej wskazywanych barier przez respondentów można zaliczyć bariery administracyjne. Również ważnym czynnikiem zniechęcającym producentów ogrodniczych do wspólnego działania jest większe wsparcie ze strony polityki fiskalnej dla grup producentów rolnych niż dla grup producentów owoców i warzyw. Grupy producentów rolnych zwolnione są z podatku dochodowego, jak i z podatku od nieruchomości. Szczególnie ten drugi podatek jest uciążliwy dla producentów owoców i warzyw, którzy posiadają o wiele więcej nieruchomości (chłodnie, hale produkcyjne) niż producenci rolni. Majewska i Klibisz [2012] zaznaczają, że bariery społeczno-psychologiczne mają również

istotny wpływ. Współczesny polski rolnik to wciąż jeszcze gospodarz, nie przedsiębiorca, zapominający o istniejącej konkurencji.

Parzonko [2000] wyróżnił bariery związane bezpośrednio z produkcją ogrodnictwem oraz bariery egzogeniczne. Według tego autora, producenci – ogrodnicy negatywnie nastawieni są co do składek członkowskich, które traktowane są jako uszczuplenie ich dochodów. Perepeczko [2000] za najistotniejszą barierę wspólnego działania uznaje niechęć do tworzenia więzi z innymi producentami. Rolnicy pragną zachować swoją niezależność, więc wolą samodzielnie gospodarować. W innych rolnikach widzą natomiast konkurenta, a nie współnika. Według Domagalskiej-Grędyś [2010], barierę stanowią także wymogi, jakie są stawiane przez grupę potencjalnym członkom dotyczące wielkości i jakości produkcji.

Celem badań było poznanie rodzajów uprzedzeń właścicieli gospodarstw ogrodniczych do zrzeszania się w grupy producentów w gminie Błędów. Zbadano czynniki stanowiące barierę do wspólnego działania. Określono także bodźce zachęcające producentów do przyłączania się do grupy.

Metodyka i materiały

Analizy w niniejszej pracy zostały przeprowadzone na podstawie badań ankietowych. Wybór badanego obszaru miał charakter celowy. W pierwszej kolejności przeprowadzono wywiad ustny wśród producentów, których gospodarstwa znajdowały się na terenie gminy Błędów, w województwie mazowieckim. Celem tego wywiadu było wyłonienie właścicieli nienależących do grupy producentów. Następnie kwestionariusz ankiety został skierowany do 85 właścicieli gospodarstw ogrodniczych, którzy w przeprowadzonym wcześniej wywiadzie deklarowali brak przynależenia do grupy. Spośród tych producentów jedynie pięćdziesięciu zgodziło się wziąć udział w badaniu ankietowym. Ankieta składała się z czternastu pytań dotyczących m.in. profilu gospodarstwa, kanałów zbytu produktów, znajomości zasad funkcjonowania grup producentów. Na końcu zawierała trzy pytania odnoszące się do płci, wieku oraz wykształcenia respondenta. Badania zostały przeprowadzone w 2012 roku.

Zbadano czy następujące czynniki, takie jak wiek respondentów, wielkość gospodarstwa oraz czas jego prowadzenia, mają wpływ na chęć przystąpienia do grupy producentów. Określono również pozostałe bodźce egzogeniczne motywujące producentów do zrzeszania się, jak również tworzące bariery w rozwoju grup producentów. Zjawiska charakteryzowano w sposób ilościowy za pomocą wskaźników procentowych oraz wielkości absolutnych. W celu ich wyliczenia

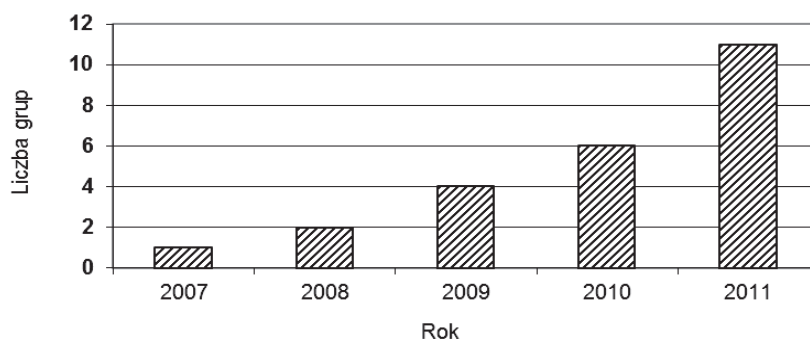
za 100% przyjęto wielkość grupy z badanej populacji, a w przypadku możliwości udzielenia kilku odpowiedzi – łączną sumę wszystkich wskazań. Do przedstawienia wyników użyto form graficznych (tabele oraz wykresy).

Wyniki badań

Gmina Błędów położona jest w centralnej Polsce, w południowo-zachodniej części województwa mazowieckiego, w powiecie grójeckim. Powierzchnia gminy wynosi 13 523 ha, stanowiąc znaczną część całego powiatu grójeckiego. Na terenie gminy zamieszkuje 8278 osób. Stopa bezrobocia w gminie wynosi 3%. Jest to typowy rejon sadowniczy, który posiada również największy procentowy udział w produkcji owoców w rejonie grójecko-wareckim, wynoszący około 28%. W rejonie tym dominują gospodarstwa typowo rodzinne. Wśród gatunków uprawianych drzew dominują jabłonie, wiśnie, czereśnie, śliwy. Uprawiane są również truskawki, borówka wysoka, brzoskwinie, a spośród warzyw także ogórki. Korzystne warunki klimatyczne tego regionu sprzyjają rozwojowi ogrodnictwa, głównie sadownictwa, z którego utrzymuje się 75% mieszkańców gminy [Raport o stanie gminy Błędów 2013].

Na terenie gminy Błędów proces zrzeszania producentów rozpoczął się w 2007 roku, kiedy to powstała pierwsza grupa. W kolejnym roku powstała druga grupa, a w ciągu dwóch dalszych lat utworzono następne dwie. Istotny wzrost liczby grup producentów nastąpił w 2011 roku, gdyż powstały kolejne cztery. W tym roku działało już dziesięć wstępnie uznanych grup oraz jedna organizacja producentów owoców i warzyw (rys. 1). Prawie wszystkie grupy, bo aż dziewięć, zajmowało się produkcją owoców, a jedynie jedna grupa, oprócz produkcji owoców, prowadziła również produkcję warzyw. Wszystkie grupy producentów zarejestrowane są jako spółki z ograniczoną odpowiedzialnością. Zrzeszają one łącznie 195 producentów owoców i warzyw. Pierwsza grupa, która powstała w 2007 roku otrzymała w 2011 roku status uznanej organizacji producentów owoców i warzyw, zrzeszając 62 producentów. Jest obecnie jedyną uznaną organizacją, która funkcjonuje na terenie gminy. Zajmuje się ona produkcją owoców oraz warzyw. Jest to spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

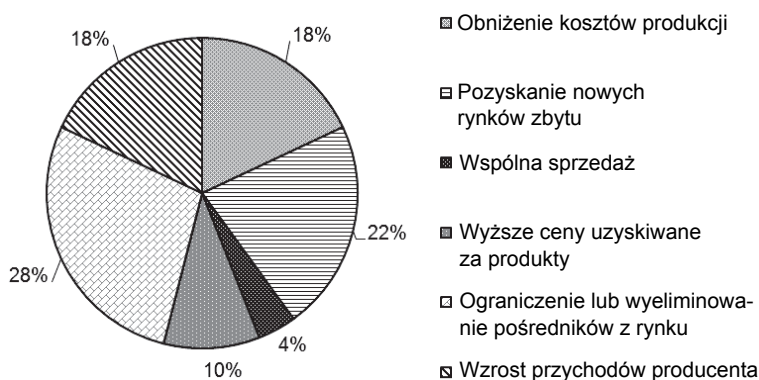
Stosunkowo duża liczba grup producentów na terenie gminy Błędów daje okazję niezrzeszonym producentom do zapoznania się z korzyściami wynikającymi ze wspólnego działania. Z przeprowadzonych badań wynika, że wszyscy ankietowani producenci wiedzą o istnieniu grup producentów na terenie gminy Błędów, natomiast ogólny zakres ich działania oraz korzyści płynące z przynależności zna 84% respondentów. Ankietowani właściciele gospodarstw ogrodniczych z terenu gminy Błędów za najważniejszy powód

**Rysunek 1**

Liczba grup producentów na terenie gminy Błędów w latach 2007–2011

Źródło: Opracowanie na podstawie: [Rybak 2013].

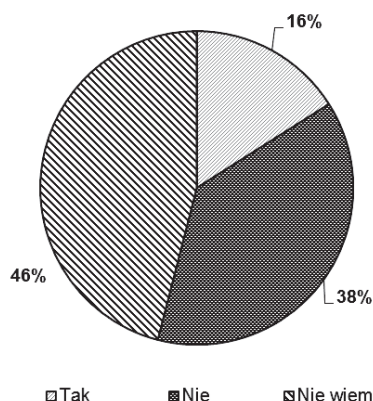
zrzeszania się producentów w grupy uznają ograniczenie lub wyeliminowanie pośredników z rynku. Tak wskazało 28% respondentów. Dla 22% respondentów możliwość pozyskania nowych rynków zbytu jest również czynnikiem sprzyjającym powstawaniu grup. Możliwość obniżenia kosztów produkcji, a także wzrost dochodów wskazało po 18% badanych, zaś 10% ankietowanych uznało uzyskiwanie wyższych cen za produkty. Jedynie dla 4% respondentów wspólna sprzedaż jest czynnikiem determinującym rozwój grup (rys. 2). Pomimo relatywnie wysokiego udziału osób znających

**Rysunek 2**

Przyczyny rozwoju grup producentów w opinii niezrzeszonych respondentów [%]

Źródło: Opracowanie na podstawie [Rybak 2013].

zasady funkcjonowania grup producentów, a także korzyści wynikających z członkostwa, jedynie 16% spośród ankietowanych chciałoby przystąpić w przyszłości do grupy producenckiej, 38% nie chce w ogóle należeć do takiej organizacji, natomiast prawie połowa respondentów jest niezdecydowana (rys. 3).



Rysunek 3

Chęć przystąpienia do grupy producentów w opinii respondentów [%]

Źródło: Opracowanie na podstawie [Rybak 2013].

Z przeprowadzonych badań wynika, że na chęć przystąpienia do grupy producentów szczególnie istotny wpływ mają takie czynniki, jak wiek respondentów, a także okres prowadzenia gospodarstwa. Mniejsze znaczenie ma natomiast jego wielkość. Respondenci prowadzący gospodarstwo najkrócej, do 5 lat, najczęściej są zdecydowani i chcą przystąpić do grupy. Tak wskazało 88% z nich. Im dłuższy okres prowadzenia gospodarstwa, tym bardziej spada chęć przystąpienia do grupy, a pojawia niechęć lub niezdecydowanie. Wśród osób prowadzących gospodarstwo powyżej 10 lat, aż 40% nie chce przystąpić do grupy, a 48% jest niezdecydowanych. Przeprowadzone analizy ukazały również istotną zależność wśród respondentów, z której wynika, że im wyższy wiek ankietowanego, tym więcej pojawia się wątpliwości odnośnie przystąpienia do grupy. Wśród ankietowanych w wieku powyżej 50 lat, aż 89% nie wie czy chce przystąpić do grupy. Niewiele mniej niezdecydowanych respondentów, bo aż 68% jest w wieku od 41 do 50 lat. Należy wyraźnie podkreślić, że pomimo tego iż respondenci w wieku od 18 do 30 lat stanowili jedynie 10% badanej populacji ich preferencje skierowane są wyraźnie w kierunku przystąpienia do grupy, na co wskazało 80% z nich (tab. 1).

Tabela 1

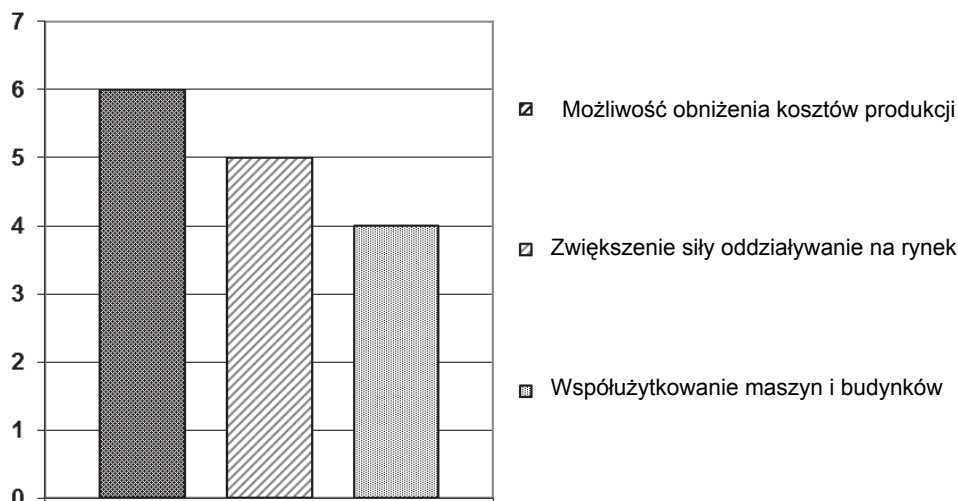
Chęć przystąpienia do grupy producentów w zależności od wybranych czynników charakteryzujących respondenta i jego gospodarstwo [%]

Wyszczególnienie	Liczba respondentów	Udział respondentów (suma w danej grupie = 100%)	Tak	Nie	Nie wiem
Wielkość gospodarstwa [ha]			Suma wskazań w danym kryterium = 100%		
1–5	8	16	13	38	50
6–10	17	34	24	18	59
11–20	25	50	8	52	40
Okres prowadzenia gospodarstwa					
do 5 lat	8	16	88	–	13
6–10 lat	17	34	18	12	71
> 10 lat	25	50	12	40	48
Wiek respondenta					
18–30 lat	5	10	80	–	20
31–40 lat	11	22	18	36	45
41–50 lat	25	50	–	32	68
> 50 lat	9	18	11	–	89

Źródło: Opracowanie własne według badań ankietowych.

Spośród wszystkich 8 respondentów (16% ogółu badanych) wyrażających chęć przynależenia do grupy, 6 jako główny powód przystąpienia wskazało możliwość obniżenia kosztów produkcji. Możliwość zwiększenia siły oddziaływania na rynek podkreśliło 5 respondentów, zaś współużytkowanie maszyn 4 (rys. 4). Badani producenci uznali także, że dzięki grupie producentów będą mieli lepszy dostęp do doradztwa, pozyskają dodatkowe środki na modernizację swoich gospodarstw, a także znajdą zbyt na swoje produkty.

Respondenci niezdecydowani lub wyrażający niechęć do przystąpienia do grupy producentów (42 osoby), za największą przeszkodę w zrzeszaniu się uznali zbyt duży wkład pieniężny, jaki musieliby ponieść z chwilą przystąpienia do grupy. Tak wskazało 71% respondentów z tych dwóch grup. Na zbyt dużą biurokrację i formalności związane z przystąpieniem do grupy zwróciło uwagę 70% badanych.



Rysunek 4

Czynniki motywujące producentów do przynależenia do grupy producentów* (liczba ankietowanych)**

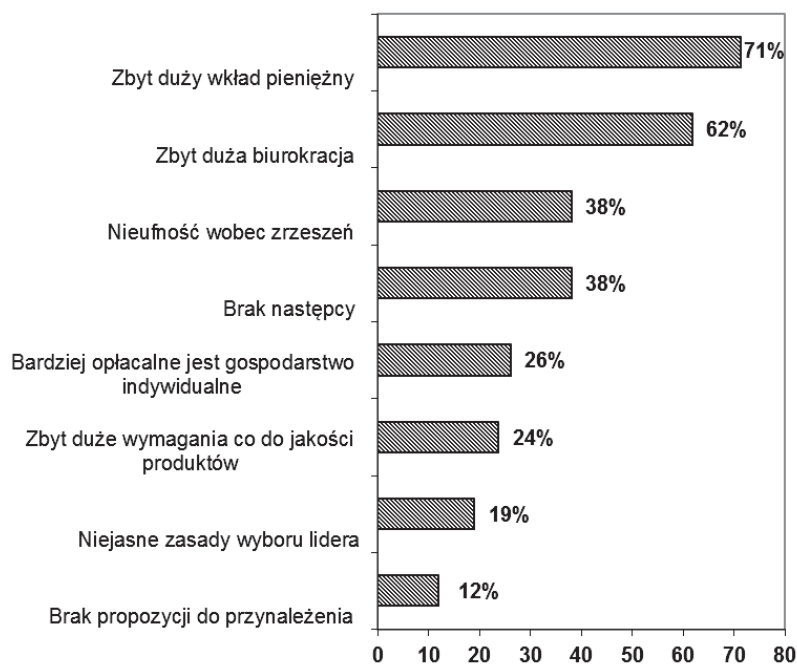
*Suma wszystkich wskazań respondentów.

**Ze względu na mały udział respondentów deklarujących chęć przynależenia do grupy producentów (16% ogółu), ich opinie zostały przedstawione w wartościach bezwzględnych.

Źródło: Opracowanie na podstawie: [Rybak 2013].

Ważną barierą przystąpienia do grupy jest także brak zaufania wobec zrzeszeń i innych producentów, a także brak następcy, na co wskazało po 38% ankietowanych. Dla 26% respondentów indywidualne prowadzenie gospodarstwa i zarządzanie nim jest bardziej opłacalne niż w ramach grupy. Zbyt duże wymagania co do jakości produkowanych artykułów są natomiast przeszkodą dla 24% ankietowanych. Dla 19% producentów niejasny wybór lidera grupy stanowi także przeszkodę w zrzeszaniu się. Tylko niewielka liczba badanych uznała, iż powodem nieprzynależenia do grupy jest brak propozycji i zaproszenia do przystąpienia ze strony zarządu grupy (rys. 5).

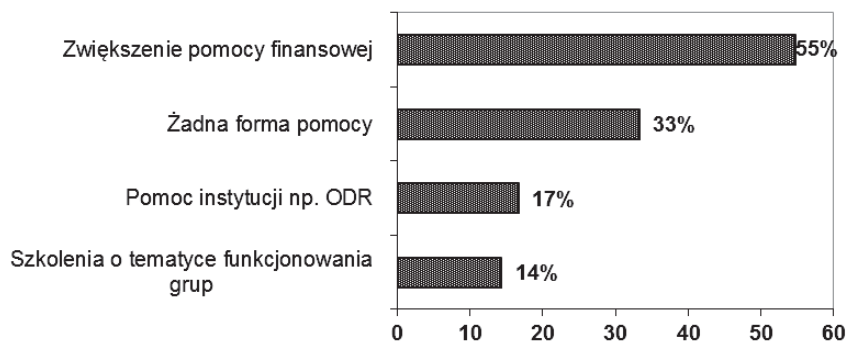
Spośród możliwych działań służących zachęceniu producentów do zrzeszania się, 55% respondentów wskazało zwiększenie pomocy finansowej. Nieznaczna część badanych, bo 17% jako formę zachęty uznałoby pomoc ze strony instytucji np. Ośrodków Doradztwa Rolniczego przy kompletowaniu dokumentów. Dla 14% respondentów dodatkowym czynnikiem zachęcającym do przynależenia do grupy byłyby szkolenia o tematyce funkcjonowania grup. Należy jednocześnie podkreślić, że dla 33% ankietowanych żadna forma pomocy nie byłaby zachęcająca do przystąpienia do grupy (rys. 6).

**Rysunek 5**

Powody nieprzynależenia do grupy producentów [%]*

*Za 100% przyjęto sumę wszystkich wskazań respondentów deklarujących niechęć do przystąpienia do grupy oraz niezdecydowanych

Źródło: Opracowanie na podstawie: [Rybak 2013].

**Rysunek 6**

Czynniki zachęcające do przynależenia do grupy producentów [%]*

* Za 100% przyjęto sumę wszystkich wskazań respondentów deklarujących niechęć do przystąpienia do grupy oraz niezdecydowanych.

Źródło: Opracowanie na podstawie: [Rybak 2013].

Wnioski

Pomimo systematycznego powstawania nowych grup na terenie gminy Błędów 38% ankietowanych nieprzynależących do grupy nadal nie chce się zrzeszyć, prawie połowa jest niezdecydowana, natomiast jedynie 16% wyraża chęć do członkostwa w grupie. Z przeprowadzonych badań wynika, że na chęć przystąpienia do grupy producentów szczególnie istotny wpływ mają takie czynniki, jak wiek respondentów, a także okres prowadzenia gospodarstwa. Respondenci prowadzący gospodarstwo najkrócej, do 5 lat, najczęściej są zdecydowani odnośnie przystąpienia do grupy, na co wskazało aż 88% z nich. Przeprowadzone analizy ukazały również istotną zależność wśród respondentów, z której wynika, że im wyższy wiek ankietowanego, tym więcej pojawia się wątpliwości odnośnie przystąpienia do grupy. Wśród ankietowanych w wieku powyżej 50 lat, aż 89% nie wie, czy chce przystąpić do grupy. Do istotnych czynników zniechęcających producentów ogrodniczych do zrzeszania się w grupy należą czynniki o charakterze ekonomicznym. Spośród ankietowanych producentów wyrażających niechęć do przystąpienia do grupy oraz niezdecydowanych, aż 71% podkreśliło obawę co do zbyt dużego wkładu pieniężnego, jaki musieliby ponieść z chwilą przystąpienia do grupy i związane z tym ryzyko. Do czynników stanowiących barierę zrzeszania można zaliczyć również czynniki formalno-prawne. Respondenci w tym przypadku wskazywali na dużą biurokrację (70% badanych) oraz niejasne zasady wyboru lidera grupy (19%). Istotny wpływ na nieprzynależenie do grupy producentów mają czynniki o charakterze psychologiczno-społecznym, w których to główną rolę odgrywa osobowość właścicieli gospodarstw oraz same podejście do wspólnego gospodarowania. Znaczna część respondentów, bo aż 38% jest nieufna wobec zrzeszeń, 26% ankietowanych uważa zaś, że bardziej opłacalne jest prowadzenie gospodarstwa indywidualnie niż razem z innymi producentami.

Czynnikiem zachęcającym do przystąpienia do grupy producentów może być zwiększenie pomocy finansowej, dodatkowe szkolenia na temat funkcjonowania grup, a także pomoc przy kompletowaniu potrzebnych dokumentów. Z przeprowadzonych badań wynika, iż pomimo różnych zachęt i działań podejmowanych przez instytucje państwowe żadna z oferowanych form pomocy nie zachęci do wspólnego działania 34% respondentów.

Literatura

- BIENIEK-MAJKA M. 2012: *Korzyści i bariery tworzenia grup producentów owoców i warzyw*, Roczniki Ekonomiczne Kujawsko-Pomorskiej Szkoły Wyższej w Bydgoszczy, nr 4, s. 11–19.

- CHLEBICKA A., FAŁKOWSKI J., WOŁEK T. 2008: *Powstawanie grup producentów rolnych a zmienność cen*, Zagadnienia Ekonomiki Rolnej nr 2, s. 59–71.
- DOMAGALSKA-GRĘDYS M. 2010: *Współpraca i rozwój zrzeszonych gospodarstw rolnych w ujęciu norm prawnych*, Roczniki Naukowe SERiA Vol. XII, nr 3, s. 61–66.
- GĄSIOREK P. 2005: *Atuty, bariery i perspektywy samoorganizowania się producentów rolnych w województwie podlaskim*, Zagadnienia Doradztwa Rolniczego nr 3/4, s. 66–75.
- MAJEWSKA M., KLIBISZ K. 2012: *Wybrane bariery rozwoju grup producentów rolnych w Polsce*, Zarządzanie i Finanse, Prace i Materiały Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Gdańskiego, nr 1/2, s. 425–435.
- PARZONKO A.J. 2000: *Szanse i bariery powstawania i rozwoju rolniczych grup producenckich*, Zeszyty Naukowe SGGW, Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej nr 39, s. 53–65.
- PEREPECZKO B. 2000: *Trudności zespołowej przedsiębiorczości polskich rolników – między wspólnotą a zrzeszeniem*, [w]: *Rola doradztwa rolniczego w rozwoju przedsiębiorczości zespołowej rolników*, (red.) Izabella Sikorska-Wolak, Krystyna Krzyżanowska, Wydawnictwo SGGW, Warszawa.
- PRUS P. 2006: *Opinie rolników na temat współpracy w ramach grup producentów rolnych*, Zeszyty Naukowe SERiA, Vol. VIII, nr 1, s. 150–153.
- Raport o stanie gminy Błędów 2013, www.bledow.pl (dostęp: 24.01.2013).
- RYBAK J. 2013: *Przyczyny uprzedzeń ogrodników do zrzeszania się w grupy producentów na przykładzie gminy Błędów*, praca inżynierska, SGGW w Warszawie.

The Types of Prejudices Among Horticultural Farmers Discouraging Them from Self-Organizing in Producer Groups – the Example of Błędów Community

Abstract

Producer groups are a form of integration of horticultural producers. The main advantages resulting from the association include lowering production costs, increasing the impact on the market and gaining competitive advantage. Despite these benefits, many producers still do not want to associate.

The aim of this study was to investigate the types of prejudices discouraging horticultural farm owners from organizing themselves in groups of producers in the community of Błędów. The study was conducted in 2012, among the owners of horticultural businesses, not belonging to the producer groups. The factors that may act as a barrier to joint action were examined. According to the survey, 38% of respondents do not want to belong to a group, more than half of respondents are undecided, while only 16% expressed a desire for membership in the group. The main barriers of association may include economic, administrative, and psychological factors.

