

Zeszyty Naukowe
Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego
w Warszawie

**PROBLEMY
ROLNICTWA
ŚWIATOWEGO**

PROBLEMY ROLNICTWA ŚWIATOWEGO TOM 12 (XXVII) 2012 Zeszyt 2



Tom 12 (XXVII) 2012
Zeszyt 2

Zeszyty Naukowe
Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego
w Warszawie

PROBLEMY
ROLNICTWA
ŚWIATOWEGO

Tom 12 (XXVII)

Zeszyt 2

Wydawnictwo SGGW
Warszawa 2012

RADA PROGRAMOWA

Wojciech Józwiak (IERiGŻ-PIB), Bogdan Klepacki (SGGW, przewodniczący), Marek Kłodziński (IRWiR PAN), Henryk Manteuffel Szoega (SGGW), Ajaya Kumar Mishra (Mizoram University), Ludmila Pavlovskaya (State University of Agriculture and Ecology), Evert van der Sluis (South Dakota State University), Wallace E. Tyner (Purdue University), Stanisław Urban (Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu), Harri Westermarck (University of Helsinki), Jerzy Wilkin (Uniwersytet Warszawski), Maria Bruna Zolin (Universita di Venezia C'a Foscari)

KOMITET REDAKCYJNY

prof. dr hab. Henryk Manteuffel Szoega (redaktor naczelny), dr hab. Maria Parlińska, prof. SGGW, prof. dr hab. Michał Sznajder, dr hab. Joanna Kisielińska, prof. SGGW (redaktor tematyczny: metody ilościowe), dr hab. Stanisław Stańko, prof. SGGW (redaktor tematyczny: rynki rolne), dr hab. inż. Jakub Kraciuk (redaktor tematyczny: przekształcenia strukturalne), dr inż. Elżbieta Kacperska (redaktor tematyczny: handel międzynarodowy), dr Ewa Wasilewska (redaktor statystyczny), mgr inż. Jan Kiryjow, dr inż. Janusz Majewski (sekretarz), mgr Teresa Sawicka (sekretarz), mgr Agata Kropiwiec (redaktor językowy: język polski), mgr Jacqueline Lescott (redaktor językowy: język angielski).

RECENZENCI

Piotr Adamczyk, Joanna Baran, Agnieszka Bear-Nawrocka, Paweł Chmieliński, Wiesława Cieślewicz, Krzysztof Firlej, Justyna Franc-Dąbrowska, Renata Grochowska, Zdzisław Jakubowski, Karolina Jąder, Elżbieta Kacperska, Tomasz Klusek, Dorota Komorowska, Jakub Kraciuk, Agata Malak-Rawlikowska, Adam Marcysiak, Ewa Matyjaszczyk, Robert Mroczek, Bożena Nosecka, Luiza Ossowska, Karolina Pawlak, Wojciech Pizło, Eugeniusz Pudełkiewicz, Włodzimierz Rembisz, Iwona Szczepaniak, Adam Wasilewski.

ISSN 2081-6960

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. Grzegorzcyk, www.grzeg.com.pl

SPIS TREŚCI

– *Małgorzata Dolata*

Pozycja konkurencyjna obszarów wiejskich powiatów
woj. wielkopolskiego pod względem ich wyposażenia
w infrastrukturę gospodarczą

Competitive standing of rural areas in the Wielkopolskie
voivodeship districts with respect to their endowment
with the economic infrastructure processes 7

– *Małgorzata Gajewska*

Integracja europejska a działalność rolniczych spółdzielni
produkcyjnych na Opolszczyźnie

European integration and the performance of agricultural productive
cooperatives in the Opole region 17

– *Lilianna Jabłońska, Dawid Olewnicki, Aleksandra Kowalczyk*

Polski handel zagraniczny roślinami ozdobnymi w latach 1996-2009

Polish foreign trade in ornamental plants over the years 1996-2009 25

– *Karolina Jąder*

Zmiany w handlu zagranicznym owocami i warzywami
w Polsce w latach 2001-2010

Changes in Polish foreign trade in fruit and vegetables in 2001-2010 36

– *Magdalena Kozera*

Společne uwarunkowania rozwoju polskich obszarów wiejskich

Social determinants of the Polish rural areas development 46

– *Teresa Nowogródzka*

Stan i perspektywy rozwoju rolnictwa ekologicznego w Polsce

Current status and prospects of organic farming in Poland 54

– *Zdzisław W. Puślecki*

Zależności między WTO i Unią Europejską w polityce rolnej
w warunkach globalizacji

Interdependences within the agricultural policy between the WTO
and the European Union in the conditions of globalisation 66

– *Stanisław Stańko*

Tendencje w produkcji i handlu zagranicznym wieprzowiną
w Polsce w latach 1990-2011
Tendencies in the pig meat production and foreign trade
in Poland in 1990-2011 77

– *Olga Stefko*

Kryzys finansowy a rentowność polskiego przemysłu spożywczego
Financial crisis versus profitability
of the Polish food processing industry 86

– *Aneta Suchoń*

Spółdzielnie w rolnictwie w wybranych państwach Europy Zachodniej;
aspekty prawne i ekonomiczne
Agricultural cooperatives in selected countries of Western Europe;
legal and economic aspects 94

– *Piotr Szajner*

Ocena wpływu likwidacji kwot mlecznych na konkurencyjność
polskiego mleczarstwa w kontekście teorii ekonomii
Assessment of the milk quota abolishment impact on the competitiveness
of Polish dairy sector in the economic theory context 104

– *Agata Szczukocka*

Poziom i dynamika zmian zatrudnienia w sektorze rolnym w Polsce
na tle innych państw Unii Europejskiej
Size and changes of employment in the agricultural sector in Poland
against a background of these in the other EU member states 114

– *Arkadiusz Świadek*

Determinanty aktywności innowacyjnej przemysłu spożywczego w Polsce
Determinants of innovation activity
in food processing industry sector in Poland 123

– *Tomasz Wierzejski*

Polski eksport żywności do Rosji w warunkach
globalnego kryzysu gospodarczego
Exports of Polish food products to Russia during
the global economic crisis 132

– *Anna Wróbel*

Stanowisko Unii Europejskiej w negocjacjach rolnych WTO i jego
implikacje dla Wspólnej Polityki Rolnej

The EU's position in the WTO agricultural negotiations; its implications
for the Common Agricultural Policy 140

– *Aneta Zakrzewska*

Wpływ integracji z Unią Europejską na działalność innowacyjną
przedsiębiorstw przemysłu spożywczego w Polsce

The influence of Polish integration into the European Union
on innovation activities of food processing industry enterprises
in Poland 150

– *Anna Żelazowska-Przewłoka*

Handel zagraniczny w przemyśle spożywczym Unii Europejskiej
w latach 2005-2009

Foreign trade in the food industry in the European Union
in 2005-2009 160

Małgorzata Dolata¹
Katedra Ekonomii
Uniwersytet Przyrodniczy w Poznaniu

Pozycja konkurencyjna obszarów wiejskich powiatów woj. wielkopolskiego pod względem ich wyposażenia w infrastrukturę gospodarczą

Competitive standing of rural areas in the Wielkopolskie voivodeship districts with respect to their endowment with the economic infrastructure

Synopsis. Infrastruktura jest jednym z podstawowych czynników wpływających na konkurencyjność jednostek terytorialnych. W pracy przedstawiono stan i zróżnicowanie wyposażenia obszarów wiejskich województwa wielkopolskiego w kluczowe elementy infrastruktury gospodarczej w przekroju powiatów oraz wskazano ich pozycję konkurencyjną z punktu widzenia poziomu wyposażenia infrastrukturalnego. Grupę powiatów najbardziej konkurencyjnych pod względem poziomu rozwoju infrastruktury gospodarczej utworzyły cztery powiaty (poznański, jarociński, średzki i gnieźnieński), zaś w skład grupy jednostek o niskiej i bardzo niskiej sile konkurencyjnej weszło jedenaście powiatów, czyli 35% z ogólnej ich liczby.

Słowa kluczowe: infrastruktura, obszary wiejskie, konkurencyjność.

Abstract: Infrastructure is one of basic factors influencing the competitiveness of a territorial unit. The state and disparity of development of rural areas in Wielkopolskie voivodeship with reference to the key elements of economic infrastructure and the competitive position of districts from the perspective of their infrastructural equipment is indicated. A group of districts most competitive because of the level of their infrastructural development has been distinguished, composed of four districts (poznański, jarociński, średzki and gnieźnieński). Eleven districts (or 35% of their total number) have been classified as a group of low and very low competitiveness with this respect.

Key words: infrastructure, rural areas, competitiveness.

Wstęp

Podstawowym celem rozwoju każdego obszaru jest zapewnienie jego mieszkańcom możliwie najwyższego poziomu życia, który jest związany z powstawaniem nowych podmiotów gospodarczych i miejsc pracy, nowych dóbr i usług zaspokajających potrzeby oraz z rozwojem i zachowaniem wysokiej jakości środowiska przyrodniczego i kulturowego. Sformułowanie to odnosi się również do obszarów wiejskich, które w Polsce, niezależnie od przyjmowanego kryterium ich wyodrębniania, obejmują zawsze powyżej 80% powierzchni kraju, a zamieszkuje je ponad 30% ogółu ludności, tak więc odgrywają niebagatelną rolę w procesie kształtowania życia gospodarczego.

Jednym z kluczowych czynników kształtujących konkurencyjność obszarów wiejskich na każdym poziomie ich agregacji terytorialnej jest nowoczesna infrastruktura [Bruska

¹ Dr, e-mail: dolata@up.poznan.pl.

2007]. Jej rozwój i modernizacja przyczyniają się nie tylko do aktywizacji ekonomicznej terenów wiejskich, ale stanowią podstawę kreowania ich wielofunkcyjnego charakteru i pozwalają na zmniejszanie dysproporcji w poziomie życia ludności oraz w warunkach funkcjonowania podmiotów gospodarczych na wsi i w mieście [Dolata i Łuczka-Bakuła 2005]. Obszary dysponujące wysokim poziomem wyposażenia infrastrukturalnego uznawane są przez potencjalnych inwestorów jako miejsca korzystne dla lokalizacji działalności gospodarczej, dzięki czemu mogą one uzyskiwać przewagę konkurencyjną nad innymi obszarami [Rogalska i Stachowicz 2008].

Uwagi metodyczne

W opracowaniu zaprezentowano wyniki badań dotyczące przestrzennego zróżnicowania poziomu wyposażenia obszarów wiejskich woj. wielkopolskiego w kluczowe elementy infrastruktury gospodarczej w przekroju powiatów (31 jednostek) w 2010 r. Analizie poddano dostępność mieszkańców wsi do takich elementów infrastruktury jak sieć wodociągowa i kanalizacyjna, sieć drogowa i gazowa oraz oczyszczalnie ścieków. Podstawą uzyskania liczbowych wartości wskaźników opisujących wybrane do badania elementy infrastruktury były dane statystyczne udostępnione przez Główny Urząd Statystyczny w Warszawie w formie elektronicznej w Banku Danych Lokalnych [Bank... 2012].

Oceny pozycji konkurencyjnej poszczególnych powiatów województwa wielkopolskiego pod względem ich wyposażenia w infrastrukturę gospodarczą dokonano porównując każdy wskaźnik skonstruowany dla danej cechy (elementu infrastruktury) dla obszarów wiejskich powiatu z odpowiednim wskaźnikiem dla obszarów wiejskich całego województwa.

Zróżnicowanie poziomu rozwoju infrastruktury gospodarczej obszarów wiejskich województwa wielkopolskiego w przekroju powiatów

Infrastrukturę gospodarczą obszarów wiejskich, nazywaną również często infrastrukturą wsi czy też infrastrukturą wiejską, stanowi ogół obiektów i urządzeń na danym terenie, ściśle z nim związanych i niezbędnych do właściwego funkcjonowania przedsiębiorstw i gospodarstw domowych.

W niniejszej pracy, w celu stworzenia możliwie dokładnego i wyraźnego obrazu przedstawiającego wyposażenie polskiej wsi w infrastrukturę gospodarczą, analizie poddano kluczowe jej elementy: sieć wodociagową, kanalizacyjną, gazową i drogową oraz oczyszczalnie ścieków. Do badania stanu i zróżnicowania przestrzennego obszarów wiejskich powiatów w urządzeniach infrastruktury gospodarczej przyjęto wskaźniki charakteryzujące zarówno jej gęstość, jak i dostępność, tj.:

- długość wiejskiej rozdzielczej sieci wodociągowej w km na 100 km² powierzchni obszarów wiejskich (W1),
- liczbę ludności korzystającą z sieci wodociągowej jako % ogółu ludności wiejskiej (W2),

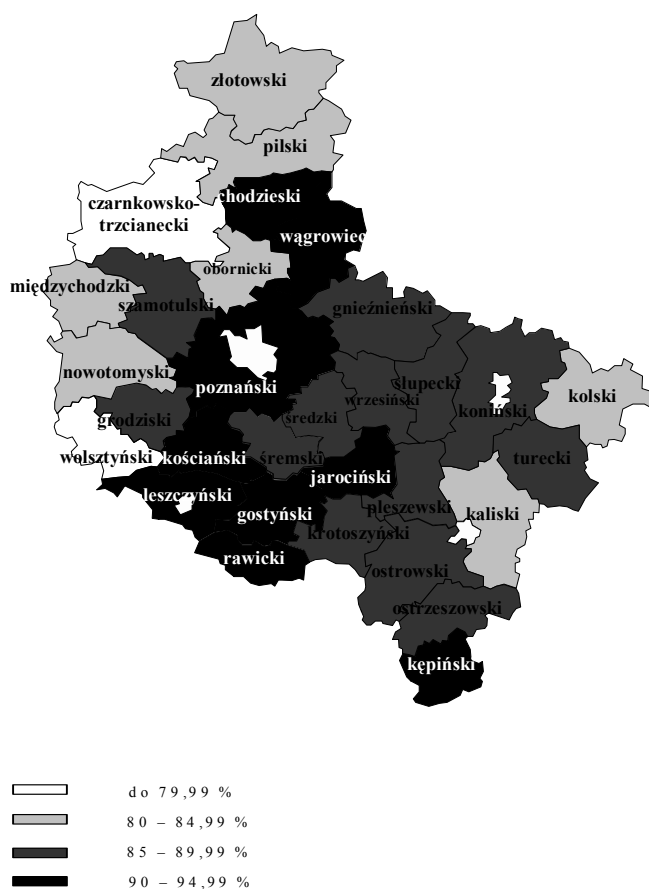
- długość wiejskiej rozdzielczej sieci kanalizacyjnej w km na 100 km² powierzchni obszarów wiejskich województwa (W3),
- liczbę ludności korzystającej z sieci kanalizacyjnej jako % ogółu ludności wiejskiej (W4),
- długość wiejskiej rozdzielczej sieci gazowej w km na 100 km² powierzchni obszarów wiejskich województwa (W5),
- liczbę ludności korzystającej z sieci gazowej jako % ogółu ludności wiejskiej (W6),
- liczbę ludności korzystającej z oczyszczalni ścieków jako % ogółu ludności wiejskiej (W7),
- długość dróg publicznych gminnych o twardej nawierzchni w km na 100 km² powierzchni obszarów wiejskich (W8).

Na koniec 2010 r. najbardziej zróżnicowanym przestrzennie elementem infrastruktury gospodarczej była rozdzielcza sieć gazowa. Rozbieżności w dostępie do usług przez nią świadczonych były ogromne. Najkorzystniejsza sytuacja w tej dziedzinie miała miejsce w powiecie poznańskim, gdzie ponad 66% ogółu ludności wiejskiej korzystało z tejże sieci. Należy jednak podkreślić, iż w trzech powiatach (słupeckim, czarnkowsko-trzcieńskim i tureckim) ten sposób dostarczania gazu nie był w ogóle wykorzystywany, a w 11 powiatach udział ludności korzystającej z gazu sieciowego w ogólnej liczbie ludności nie przekraczał 10% (rys. 3). Na ogólną liczbę 31 badanych powiatów aż w 7 jednostkach gęstość rozdzielczej sieci gazowej nie przekraczała 10 km/100 km². Powiatem, którego obszary wiejskie charakteryzowało największe zagęszczenie sieci, był również, tak jak w przypadku dostępności do usług sieci, powiat poznański (103,7 km/100 km²), na obszarze którego omawiany wskaźnik aż o 37,5 km przewyższał wartość wskaźnika obliczonego dla powiatu gostyńskiego zajmującego drugie miejsce.

Najmniejsze zróżnicowanie przestrzenne było charakterystyczne dla sieci wodociągowej. Najmniejszym nasyceniem siecią cechowały się obszary wiejskie położone w północnej części województwa. Najniższe wartości wskaźników określających gęstość sieci wodociągowej odnotowano w powiatach czarnkowsko-trzcieńskim (31,7 km/100 km²) i złotowskim (33,6 km/100 km²). Natomiast największe zagęszczenie sieci występowało w powiecie konińskim (141,8 km/100 km²) i w powiecie kaliskim (131,3 km/100 km²). Obszary wiejskie we wszystkich badanych powiatach wykazywały małe zróżnicowanie w zakresie poziomu ich wyposażenia w sieć wodociągową, mierzonego udziałem ludności korzystającej z usług sieci w ogóle ludności wiejskiej. Najlepsza sytuacja w omawianej dziedzinie miała miejsce w powiecie gostyńskim, gdzie z wody dostarczanej w omawiany sposób korzystało 94,2% mieszkańców wsi, zaś największe zaniedbania występowały w powiecie czarnkowsko-trzcieńskim, na obszarach którego z usług świadczonych przez rozdzielczą sieć wodociągową korzystało 71,9% ogółu ludności (rys. 1).

W badanym roku duże zróżnicowanie przestrzenne obszarów wiejskich województwa wielkopolskiego cechowało rozdzielczą sieć kanalizacyjną. Największe zagęszczenie sieci kanalizacyjnej występowało w powiecie jarocińskim (54,6 km/100 km²), z kolei najniższa wartości wskaźnika określającego długość wiejskiej rozdzielczej sieci kanalizacyjnej w km przypadającą na 100 km² obszarów wiejskich odnotowano w powiecie nowotomyskim (3,1 km/100 km²). Sieć kanalizacyjną województwa wielkopolskiego cechowała słaba dostępność do usług przez nią świadczonych. Podobnie jak w przypadku gęstości sieci, tak

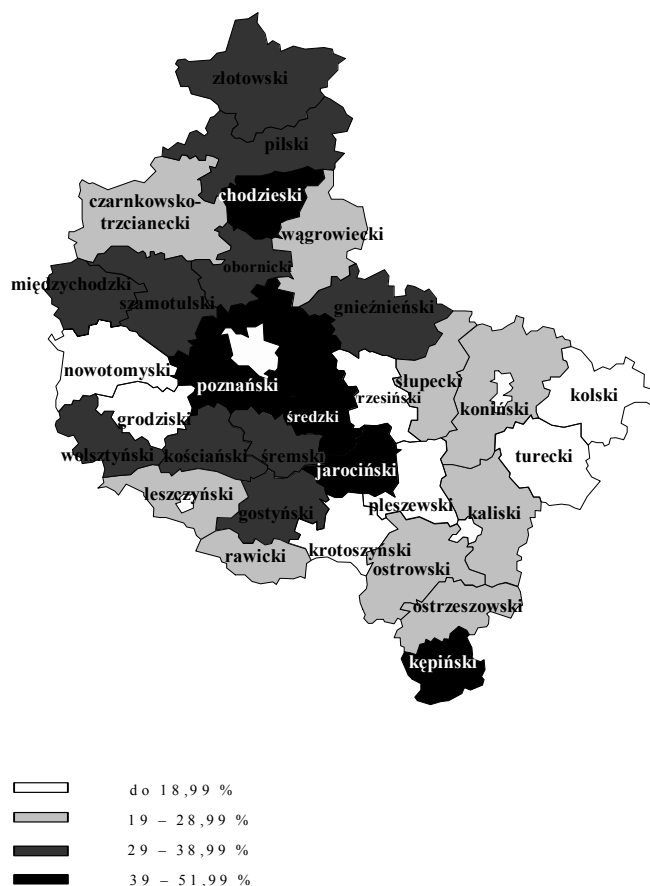
i tu powiatami, w których na obszarach wiejskich odsetek ogółu mieszkańców korzystających z jej usług ukształtował się na najniższym poziomie, był powiat wrzesiński (8,6%). Natomiast najkorzystniejsza sytuacja miała miejsce w powiecie chodzieskim położonym w północnej części województwa, gdzie ponad 51% ludności zamieszkującej wieś korzystało z tego sposobu odprowadzania ścieków (rys. 2).



Rys 1. Zróżnicowanie przestrzenne poziomu rozwoju sieci wodociągowej na obszarach wiejskich woj. wielkopolskiego w przekroju powiatów, mierzone odsetkiem ludności korzystającej z sieci (stan na 31.12.2010 r.), %

Fig. 1. Spatial differentiation in the development level of water-line systems in rural areas of Wielkopolskie voivodeship, by district, measured by the percentage of population having access to the system (as of 31st of December 2010), %

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS [Bank ... 2012].



Rys. 2. Zróźnicowanie przestrzenne poziomu rozwoju sieci kanalizacyjnej na obszarach wiejskich województwa wielkopolskiego w przekroju powiatów, mierzone odsetkiem ludności korzystającej z sieci (stan na 31.12.2010 r.), %

Fig. 2. Spatial differentiation in development level of sewerage system in rural areas of Wielkopolskie voivodeship, by district, measured by the percentage of population having access to the network (as of 31st of December 2010), %

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS [Bank... 2012].

W 2010 r. dostępność oczyszczalni ścieków dla mieszkańców obszarów wiejskich woj. wielkopolskiego, mierzona udziałem ludności korzystającej z usług oczyszczalni w ogóle mieszkańców wsi, charakteryzowała się podobnym zróźnicowaniem jak w dostępie do sieci kanalizacyjnej. Najlepsza sytuacja w omawianej dziedzinie miała miejsce w powiecie jarocińskim, gdzie z usług oczyszczalni korzystało 68,1% ogółu ludności wiejskiej, zaś największe braki w tej sferze zagospodarowania infrastrukturalnego cechowały powiaty obornicki i wrzesiński, na obszarach których udział ludności

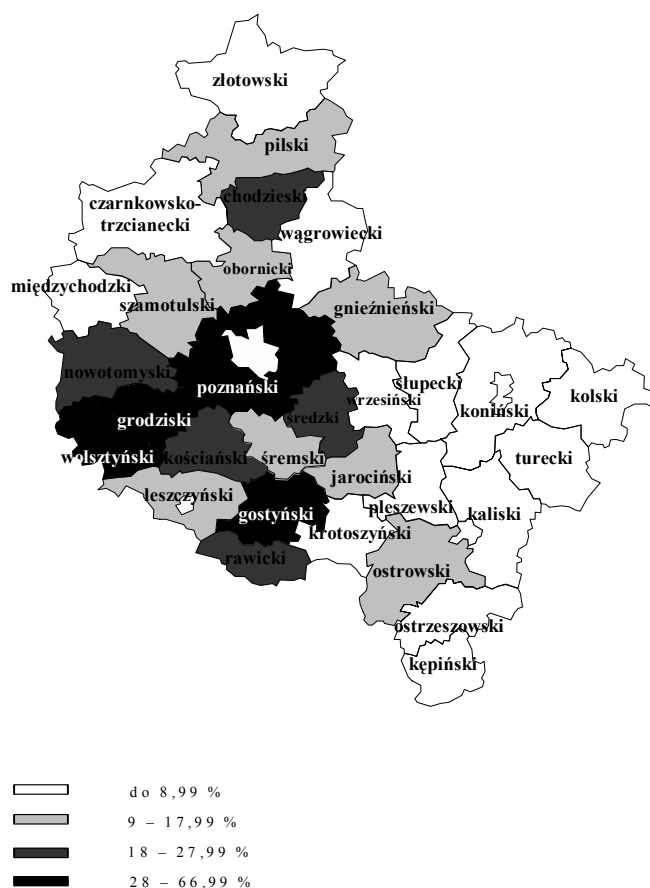
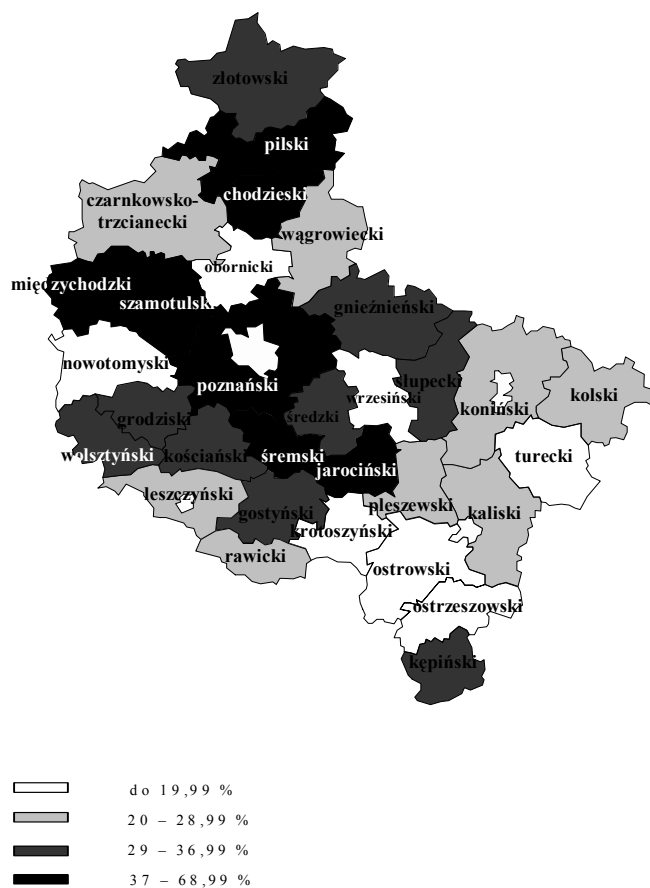


Fig. 3. Spatial differentiation in development of gas-line systems in rural areas of Wielkopolskie voivodeship, by districts, measured by the percentage of population having access to the system (as of 31st of December 2010), %

Obszary wiejskie woj. wielkopolskiego w analizowanym 2010 r. cechowało stosunkowo gęste pokrycie siecią publicznych dróg gminnych. Największą długością dróg przypadającą na 100 km² powierzchni, tj. 56,6 km, charakteryzował się powiat gostyński, zaś najmniejsze zagęszczenie sieci drogowej (9,6 km/100 km²) występowało w powiecie czarnkowsko-trzcianeckim (rys. 5).



Rys. 4. Zróżnicowanie przestrzenne poziomu rozwoju systemu oczyszczania ścieków na obszarach wiejskich woj. Wielkopolskiego, w przekroju powiatów, mierzone odsetkiem ludności korzystającej z oczyszczalni ścieków (stan na 31.12.2010 r.), %

Fig. 4. Spatial differentiation in development of sewage-treatment plants systems in rural areas of Wielkopolskie voivodeship, by district, measured by the percentage of population served by the system (as of 31st of December 2010), %

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS [Bank... 2012].



Rys. 5. Zróżnicowanie przestrzenne poziomu rozwoju sieci drogowej na obszarach wiejskich woj. wielkopolskiego w przekroju powiatów, mierzone długością dróg publicznych zamiejskich w km przypadającą na 100 km² powierzchni (stan w dniu 31.12.2010 r.)

Fig. 5. Spatial differentiation in development of road network in rural areas of Wielkopolskie voivodeship, by district, measured by the length of (km) per 100 km² of the district areas (as of 31st of December 2010)

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS [Bank ... 2012].

Ocena konkurencyjności powiatów z punktu widzenia poziomu wyposażenia obszarów wiejskich w podstawowe elementy infrastruktury gospodarczej

Oceniając konkurencyjność obszarów wiejskich woj. wielkopolskiego z punktu widzenia ich wyposażenia w kluczowe składniki infrastruktury gospodarczej porównano

każdy wskaźnik skonstruowany dla danej cechy (elementu infrastruktury) dla obszarów wiejskich powiatu z odpowiednim wskaźnikiem dla obszarów wiejskich całego województwa i w ten sposób wskazano na jednostki terytorialne mające przewagę konkurencyjną (tab. 1).

Tabela 1. Przewaga konkurencyjna obszarów wiejskich powiatów woj. wielkopolskiego w zakresie infrastruktury gospodarczej w 2010 r.

Table 1. The competitive advantage of the district rural areas in Wielkopolskie voivodeship in terms of economic infrastructure in 2010

Powiat	Wskaźnik								Liczba punktów
	W1	W2	W3	W4	W5	W6	W7	W8	
jarociński	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xx	xxx	xxx	23
kaliski	xxx	xx	xxx	xx	xxx	x	xx	xxx	19
kępiński	xxx	xxx	xxx	xxx	x	x	xxx	xxx	20
krotoszyński	xxx	X	x	x	xx	x	x	xxx	13
ostrowski	xxx	X	xxx	xx	xxx	xx	x	xxx	18
ostrzeszowski	xxx	xxx	xx	xx	xx	x	x	xxx	17
pleszewski	xxx	X	x	x	x	x	xx	xxx	13
gnieźnieński	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xx	xx	xxx	22
kolski	xxx	X	xx	x	x	x	xx	xxx	14
koniński	xxx	xxx	xx	xx	x	x	xx	xxx	17
śłupecki	xxx	xxx	xx	xx			xxx	xxx	16
turecki	xxx	xxx	xx	x	x		x	xxx	14
wrzesiński	xxx	xxx	x	x	x	x	x	xxx	14
gostyński	xx	xxx	xx	xxx	xxx	xxx	xx	xxx	21
grodziski	xx	xxx	x	x	xxx	xxx	xx	x	16
kościański	x	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	x	20
leszczyński	x	xxx	xx	xx	xx	xx	xx	x	15
międzychodzki	x	xx	xx	xxx	x	x	xxx	x	14
nowotomyski	x	xx	x	x	xxx	xxx	x	x	13
rawicki	x	xxx	xx	xx	xxx	xxx	xx	xxx	19
wolsztyński	x	xx	xxx	xxx	xxx	xxx	xx	x	18
chodzieski	x	xxx	xxx	xxx	x	x	xxx	xx	17
czarnkowsko-trzcianecki	x	x	x	xx	x		xx	x	10
pilski	x	xx	xxx	xxx	xx	xx	xxx	x	17
wągrowiecki	xx	xxx	xx	xx	x	x	xx	xxx	16
złotowski	x	xx	x	xxx	x	x	xx	x	12
obornicki	x	xx	xx	xxx	xx	xx	x	x	14
poznański	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	24
szamotulski	xx	xx	xxx	xxx	xx	xx	xxx	x	18
średzki	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xx	23
śremski	xx	xx	xxx	xxx	xxx	xx	xxx	x	19

x - niższy od przeciętnej poziom konkurencyjności infrastruktury

xx - średni poziom konkurencyjności infrastruktury

xxx - wysoka na tle województwa konkurencyjność infrastruktury

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS [Bank... 2012].

Wyodrębniono pięć grup typologicznych skupiających obszary wiejskie w powiatach o podobnym poziomie konkurencyjności z punktu widzenia ich wyposażenia w podstawowe składniki infrastruktury gospodarczej:

- grupa pierwsza; w jej skład weszły cztery powiaty najbardziej konkurencyjne pod względem poziomu rozwoju infrastruktury gospodarczej: poznański, jarociński, średzki i gnieźnieński,

- grupa druga; utworzyło ją sześć powiatów o nieco słabszej w porównaniu z grupą pierwszą sile konkurencyjnej, tj. gostyński, kępiński, kościański, kaliski, rawicki i śremski;
- grupa trzecia; znalazło się w niej dziesięć powiatów o średniej konkurencyjności: ostrowski, wolsztyński, szamotulski, ostrzeszowski, koniński, chodzieski, pilski, słupecki, grodziski i wągrowiecki;
- grupa czwarta; utworzyło ją dziewięć powiatów o niskiej konkurencyjności: leszczyński, kolski, turecki, wrzesiński, międzychodzki, obornicki, krotoszyński, pleszewski i nowotomyski;
- grupa piąta; w jej skład weszły dwa powiaty o bardzo niskiej pozycji konkurencyjnej: czarnkowsko-trzcianecki i złotowski.

Podsumowanie

Przedstawione w pracy wyniki badań dotyczące przestrzennego zróżnicowania stanu wyposażenia obszarów wiejskich województwa wielkopolskiego w kluczowe elementy infrastruktury gospodarczej oraz ocena ich pozycji konkurencyjnej pod względem wyposażenia w infrastrukturę pozwalają na wyciągnięcie następujących wniosków:

- obszary wiejskie województwa wielkopolskiego, oprócz pewnych niedostatków w zakresie ich wyposażenia w podstawowe elementy infrastruktury, cechuje również znaczne zróżnicowanie przestrzenne,
- największe zróżnicowanie przestrzenne, tak w zakresie gęstości, jak i dostępności, charakteryzuje sieć gazową, natomiast najmniejsze sieć wodociagową,
- najlepsza pozycja konkurencyjna z punktu widzenia wyposażenia infrastrukturalnego wyróżnia powiaty położone w środkowej i południowej części województwa, zaś najmniej konkurencyjnymi są jednostki zajmujące jego północną część.

Literatura

- Bank Danych Lokalnych. [2012]. GUS. Warszawa.
- Bruska A. [2007]: Wizerunek jako przejaw i narzędzie kształtowania konkurencyjności regionu. [W:] *Polityka regionalna w okresie transformacji – cele, doświadczenia, perspektywy*. S. Kauf (red.). Wydawnictwo Uniwersytetu Opolskiego, Opole, ss. 243-244.
- Dolata M., Łuczka-Bakuła W. [2005]: Stan i kierunki rozwoju infrastruktury gospodarczej obszarów wiejskich Wielkopolski. Wydawnictwo AR w Poznaniu, Poznań.
- Rogalska J., Stachowicz M. [2008]: Infrastruktura komunalna jako czynnik rozwoju lokalnego na przykładzie regionu świętokrzyskiego. [W:] *Ekonomiczne i organizacyjne instrumenty wspierania rozwoju lokalnego i regionalnego - rozwój, innowacyjność, infrastruktura*. *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego* nr 501, seria *Ekonomiczne Problemy Usług* nr 22.

Małgorzata Gajewska¹
Katedra Zarządzania Przedsiębiorstwem
Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

Integracja europejska a działalność rolniczych spółdzielni produkcyjnych na Opolszczyźnie²

European integration and the performance of agricultural productive cooperatives in the Opole region

Synopsis. Celem artykułu jest określenie wpływu integracji europejskiej na działalność rolniczych spółdzielni produkcyjnych (RSP) z perspektywy zarządzających nimi spółdzielców. Obiekt badań stanowiły RSP aktywnie prowadzące działalność na terenie województwa opolskiego. W artykule rozważano cele i formy unijnego wsparcia rolników w kontekście realizacji Wspólnej Polityki Rolnej. Przedstawiono opinię spółdzielców na temat pozytywnych i negatywnych konsekwencji członkostwa Polski w UE względem działalności RSP oraz sposoby wykorzystania przez nie finansowych środków pomocowych.

Słowa kluczowe: rolnicze spółdzielnie produkcyjne, integracja europejska, Wspólna Polityka Rolna.

Abstract. The purpose of this article is to determine the impact of European integration on the performance of agricultural productive cooperatives (APCs) from the perspective of their managers. The object of research included the APCs that operate in the region of Opole. The paper considers objectives and forms of the EU support for farmers in the context of implementation of the Common Agricultural Policy. Opinions of the cooperative members about positive and negative consequences of the Polish EU membership that influences the APCs' performance and the ways of taking advantage of the EU financial aid are presented.

Key words: agriculture productive cooperatives, European integration, Common Agricultural Policy.

Wprowadzenie

Członkostwo Polski w Unii Europejskiej niewątpliwie znacząco zmieniło warunki funkcjonowania zarówno pojedynczych podmiotów gospodarczych, jak i całej gospodarki polskiej. Jednym z obszarów o największym wpływie skutków integracji europejskiej jest rolnictwo, a wraz z nim zarówno indywidualne gospodarstwa, jak i pozostałe formy działalności rolniczo-gospodarczej.

Konsekwencje gospodarczego zjednoczenia się Europy odczuły również rolnicze spółdzielnie produkcyjne (RSP), działające w Polsce nieprzerwanie od wielu lat. Wraz ze wstąpieniem Polski w struktury europejskiej wspólnoty wzrosły możliwości rozwoju RSP, ale także pojawiły się pewne zagrożenia związane z koniecznością nieuniknionego dostosowania się do nowych warunków funkcjonowania.

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

² Projekt został sfinansowany ze środków Narodowego Centrum Nauki, nr N N112 389940.

W związku z tym celem artykułu było określenie wpływu integracji europejskiej na działalność rolniczych spółdzielni produkcyjnych z perspektywy zarządzających nimi spółdzielców.

Materiał i metodyka badań

Obiekt badań stanowiły rolnicze spółdzielnie produkcyjne aktywnie prowadzące działalność na terenie województwa opolskiego. Zakres czasowy badań obejmował lata 2008-2010. Podstawowym źródłem danych były badania ankietowe, przeprowadzone w 2011 r. z użyciem kwestionariusza ankiety. Zebrany i zweryfikowany materiał został uporządkowany, a następnie poddany analizie z wykorzystaniem metod tabelarycznych i graficznych.

Jak pokazują dane w tabeli 1, na Opolszczyźnie zarejestrowanych jest 121 rolniczych spółdzielni produkcyjnych, z których 105 prowadzi czynną działalność gospodarczą. Pozostałe spółdzielnie to podmioty będące w stanie likwidacji, upadłości lub z zawieszoną działalnością. RSP funkcjonują na terenie wszystkich 12 powiatów województwa opolskiego, ale stopień ich zorganizowania jest zróżnicowany. Najwięcej RSP działa w powiatach nyskim, głubczyckim i prudnickim, a więc w strefie zachodniej województwa, najmniej zaś w powiecie krapkowickim oraz powiecie miasto Opole, zlokalizowanych w strefie centralnej.

Tabela 1. Porównanie liczebności badanej grupy z liczbą RSP w województwie opolskim w przekroju powiatów
Table 1. Number of surveyed cooperatives and the number of APCs in the Opole voivodeship, by district

Powiat	województwo opolskie			badana grupa*	
	ogółem	działające	w likwidacji	ogółem	% z działających
Brzeski	12	12	0	3	25,0
Głubczycki	16	15	1	4	26,7
Kędzierzyńsko-kozielski	7	5	2	2	40,0
Kluczborski	12	10	2	3	30,0
Krapkowicki	2	2	0	0	0
Namysłowski	3	3	0	1	33,3
Nyski	31	27	4	10	37,0
Oleski	7	4	3	0	0
Miasto Opole	2	2	0	0	0
Opolski	9	6	3	4	66,7
Prudnicki	13	13	0	5	38,5
Strzelecki	7	6	1	1	16,7
Razem	121	105	16	33	31,4

* dane szacunkowe ze względu na anonimowość ankiety

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Krajowego Związku Rewizyjnego Rolniczych Spółdzielni Produkcyjnych (KZRRSP) według stanu na 31.12.2009 r. oraz wyników badań.

Badaniami ankietowymi objęto próbę pełną, liczącą 105 jednostek, jednak zwrot ankiet otrzymano z 33 podmiotów, co stanowi 31,4% populacji generalnej. Próba ta jest

reprezentatywna pod względem średniej powierzchni użytków rolnych pozostających w dyspozycji RSP. O reprezentatywności wyników uzyskanych podczas badań świadczy także zbliżona do struktury populacji generalnej struktura występowania ankietowanych RSP w poszczególnych powiatach Opolszczyzny.

Unijne wsparcie spółdzielni rolniczych

Spółdzielnie rolnicze, w tym zwłaszcza rolnicze spółdzielnie produkcyjne, jako zrzeszenia producentów rolnych bezpośrednio podlegają procesom realizacji Wspólnej Polityki Rolnej (WPR), która jest jedną z kluczowych, najbardziej rozwiniętych, ale i najkosztowniejszych polityk Unii Europejskiej [Czyżewski i Stępień 2008]. Jej realizację rozpoczęto w 1958 roku w celu powojennej odbudowy sektora rolnego. Jednak zmieniające się warunki na świecie i oczekiwania społeczeństwa nieustannie stwarzały, i stwarzają nadal, powody do jej ewolucji. Ogólnie rzecz biorąc, Wspólna Polityka Rolna, obejmująca rolnictwo, leśnictwo, uprawę winorośli oraz ogrodnictwo, oznacza wszystkie przedsięwzięcia dotyczące sektora rolnego, które podejmuje Wspólnota Europejska z zamiarem wypełniania postanowień zapisanych w Traktacie ustanawiającym Wspólnotę Europejską [Tkaczyński, Willa i Świstak 2009].

Obecnie głównym celem Wspólnej Polityki Rolnej jest finansowe wsparcie dla rolnictwa i rozwoju obszarów wiejskich w krajach członkowskich UE. Podejmowane działania mają prowadzić przede wszystkim do [Borowiec 2011]:

- zwiększania produktywności rolnictwa na drodze wspierania postępu technicznego, racjonalnego rozwoju produkcji rolnej i optymalnego wykorzystania czynników produkcji,
- zapewnienia odpowiedniego poziomu życia ludności wiejskiej, zwłaszcza poprzez wzrost jej dochodu per capita,
- stabilizacji rynków,
- zagwarantowania bezpieczeństwa żywnościowego;
- zapewnienia konsumentom rozsądnych cen.

Z założenia WPR wspiera tzw. europejski model rolnictwa (EMR). Cechy charakterystyczne tego modelu, preferowanego przez Unię Europejską, a przeciwstawianego między innymi modelowi amerykańskiemu, opierają się na uwarunkowaniach geograficznych, środowiskowych i tradycjach historycznych Europy. EMR charakteryzuje się przede wszystkim [Polska... 2001]:

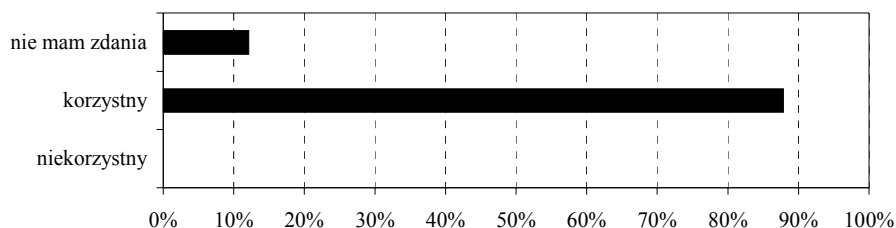
- kompleksowym łąceniem funkcji produkcyjnej, społecznej, kulturowej i środowiskowej działalności rolniczej, w przeciwieństwie do maksymalizowania wyłącznie ekonomiczno-finansowej funkcji produkcji,
- uwzględnianiem w produkcji rolniczej niezbędnej harmonii ze środowiskiem przyrodniczym i kulturowym (tzw. rolnictwo zrównoważone),
- preferencją tzw. gospodarstw rodzinnych, a więc opartych na pracy własnej członków rodziny, przy jednoczesnym dążeniu do osiągania skali produkcji zapewniającej wystarczający poziom ekonomiczny produkcji,
- specyficznymi wymogami oraz środkami ochrony i wsparcia finansowego, również w kontekście handlu zagranicznego.

Spółdzielnie rolnicze doskonale wpisują się w założenia europejskiego modelu rolnictwa, zwłaszcza w zakresie wielofunkcyjności działalności rolniczej oraz preferencji pracy własnej nad pracą najemną. Mogą zostać beneficjentami programów realizowanych w ramach WPR, ale na zasadach podobnych do indywidualnych producentów rolnych.

W szczególności spółdzielnie rolnicze mają możliwości starania się o pomoc finansową, udzielaną z tworzonych w tym celu funduszy, które służą zmniejszaniu różnic w rozwoju między regionami UE oraz pomagają w modernizacji, restrukturyzacji i wzroście gospodarek krajów członkowskich [Fundusze... 2009]. W ramach WPR w latach 2007-2013 funkcjonują dwa fundusze: Europejski Fundusz Rolny Gwarancji (EFRG) oraz Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich (EFRROW) [Czykier-Wierzba 2007]. Środki tego drugiego funduszu przeznaczone dla Polski dostępne są w ramach Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich (PROW). Pomoc finansowa z PROW 2007-13, udzielana rolnikom, przedsiębiorcom i lokalnym samorządom oraz właścicielom lasów, przeznaczana jest na budowę nowoczesnego, konkurencyjnego sektora rolno-spożywczego i leśnictwa, na działalność rolniczą zgodną z ochroną środowiska naturalnego, na rozwój kultury i zachowanie tradycji na wsi oraz na działania na rzecz podniesienia jakości życia mieszkańców wsi i ich aktywizacji gospodarczej. PROW obejmuje 22 sklasyfikowane (ponumerowane) działania, takie jak np. 121. Modernizacja gospodarstw rolnych, 123. Zwiększanie wartości dodanej podstawowej produkcji rolnej i leśnej, 142. Grupy producentów rolnych, w ramach których beneficjenci, w tym również RSP, mogą uzyskać finansowanie.

Skutki integracji europejskiej dla działalności RSP według opinii spółdzielców

Współczesne otoczenie rolniczych spółdzielni produkcyjnych w Polsce, na skutek wciąż dokonującej się integracji europejskiej, oferuje niewątpliwie wiele możliwości wzmacniania ich działalności. Jednak droga do polepszenia sytuacji poszczególnych RSP nie jest prosta i wiąże się przede wszystkim z chęciami oraz umiejętnościami wykorzystania pojawiających się szans.



Rys. 1. Odpowiedź ankietowanych na pytanie: „Jaki wpływ Pana/Pani zdaniem miało wejście Polski do Unii Europejskiej na spółdzielnię?”

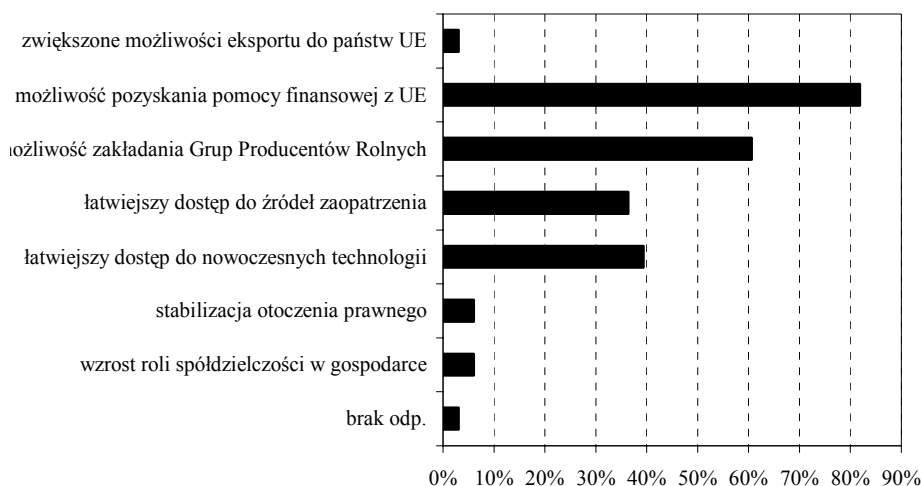
Fig. 1. Respondent answers to the question: ‘How do you assess the impact of Polish accession to the European Union on your co-operative?’

Źródło: opracowanie własne.

Badania przeprowadzone na grupie opolskich RSP zmierzały do uzyskania odpowiedzi na ogólne pytanie, w jaki sposób integracja na poziomie europejskim wpłynęła na ich indywidualną działalność. Spółdzielcy, odpowiadając na zadawane pytania szczegółowe, wyrazili swoją opinię w tym zakresie.

Zdecydowana większość ankietowanych (prawie 90%) uznała, że wejście Polski do Unii Europejskiej wiązało się generalnie z poprawą sytuacji spółdzielni (rys. 1.). Pozostała część uchyliła się od odpowiedzi. Warto zauważyć, że nikt z respondentów nie stwierdził wyłącznie negatywnego wpływu członkostwa Polski w UE na działalność RSP.

Spśród korzyści uzyskanych na skutek integracji europejskiej, przedstawionych na rys. 2, spółdzielcy wymieniali najczęściej możliwość pozyskania pomocy finansowej (82%) oraz zakładania grup producentów rolnych (61%). Respondenci stwierdzili także, że poprawił się dostęp do nowoczesnych technologii (39%) oraz źródeł zaopatrzenia (36%). Co ciekawe, pozytywne strony członkostwa Polski w UE dostrzeżono również w stabilizacji otoczenia prawnego, wzroście roli spółdzielczości oraz zwiększonych możliwościach eksportu do państw Unii Europejskiej.



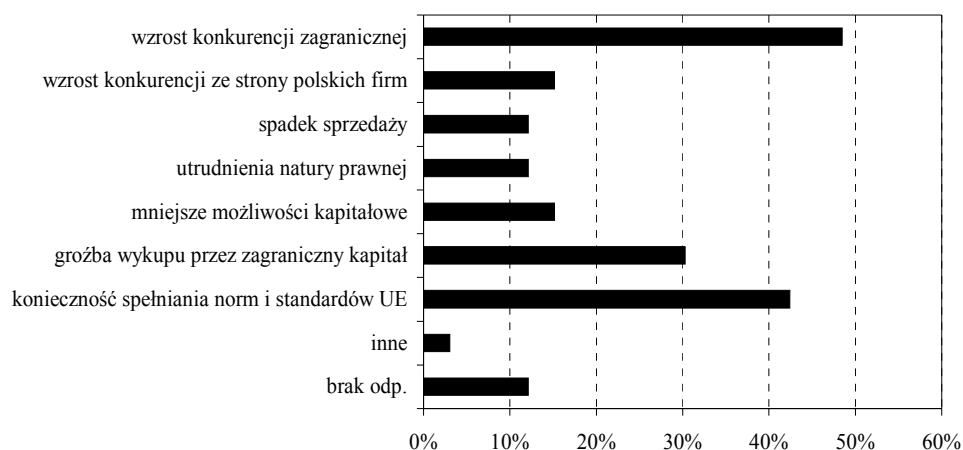
Rys. 2. Odpowiedź ankietowanych na pytanie: „Jakie pozytywne strony dla spółdzielni ma integracja Polski z UE?” (maksymalnie możliwe trzy odpowiedzi)

Fig. 2. Respondents answers to the question: ‘What are the positive aspects of Polish integration with the EU for your cooperative?’ (up to three answers accepted)

Źródło: opracowanie własne.

Zmiany po 2004 roku w Polsce miały dla opolskich RSP także negatywny charakter (rys. 3). Zdaniem 42% spółdzielców jedną z takich niekorzystnych zmian była konieczność sprostania nowym, niełatwym wymaganiom narzucanym przez Unię Europejską. Wśród innych negatywnych stron integracji Polski z UE spółdzielcy wymieniali także groźbę wykupu przez zagranicznych inwestorów (30%), zmniejszenie możliwości kapitałowych (15%), spadek sprzedaży (12%) oraz zwiększone utrudnienia natury prawnej (12%). Bardzo wielu ankietowanych zauważyło wzrost konkurencji zagranicznej (48%) i rodzimej

(15%) od momentu wejścia Polski w struktury zjednoczonej Europy i uznała to zjawisko za negatywny efekt integracji.

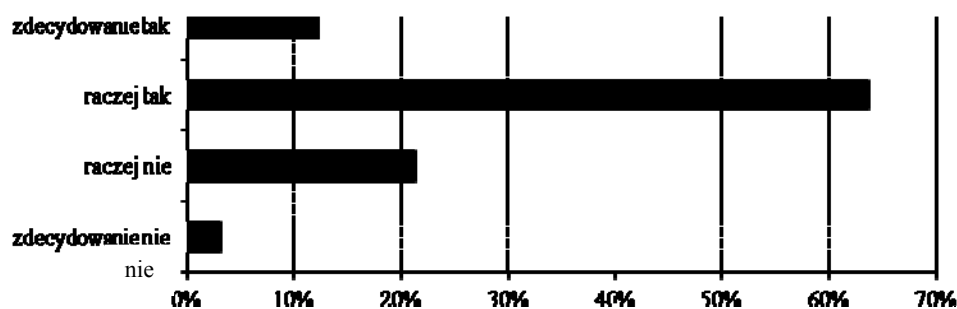


Rys. 3. Odpowiedź ankietowanych na pytanie: „Jakie negatywne strony dla spółdzielni ma integracja Polski z UE?” (maksymalnie możliwe trzy odpowiedzi)

Fig. 3. Respondent answers to the question: ‘What are the negative aspects of Polish integration with the EU for the cooperative?’ (up to three answers accepted)

Źródło: opracowanie własne.

Mimo wszystko, większość spółdzielców nie obawia się zaostrzającej się konkurencji rynkowej. Kolejny wykres (rys. 4) pokazuje, że łącznie 76% respondentów twierdzi, iż RSP są w stanie konkurować na rynkach europejskich. Pozostała część jednak nie widzi siebie w tej roli.



Rys. 4. Odpowiedź ankietowanych na pytanie: „Czy uważa Pan/Pani, że spółdzielnia jest w stanie konkurować na rynkach Unii Europejskiej?”

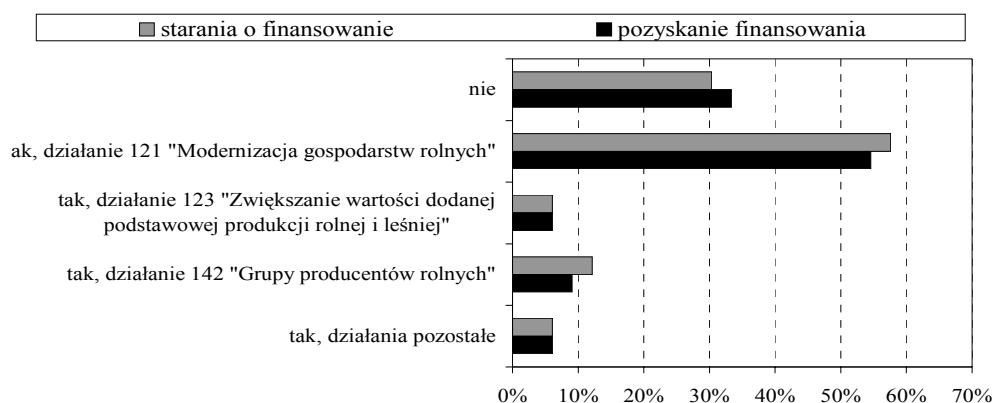
Fig. 4. Respondent answers to the question: ‘Do you think the cooperative is able to compete in the EU markets?’

Źródło: opracowanie własne.

Na łagodzenie niepożądanych przez rolników-spółdzielców skutków integracji gospodarek Europy, związanych zwłaszcza z koniecznością spełniania wysokich standardów europejskich, UE przewidziała specjalne programy, które mają pomóc im w dostosowaniu się do nowych warunków funkcjonowania. Część RSP skorzystała z oferowanej pomocy.

Wykorzystanie unijnych środków pomocowych przez opolskie RSP

Nie wszystkie RSP z Opolszczyzny entuzjastycznie przystąpiły do unijnych programów pomocowych (rys. 5). 30% z nich w ogóle nie ubiegało się, a 33% nie otrzymało finansowania ze środków gromadzonych w funduszach Wspólnej Polityki Rolnej. Wśród tych, które zdecydowały się na wykorzystanie nadarzającej się szansy, największą popularnością cieszyły się środki przeznaczone na realizację działania 121 „Modernizacja gospodarstw rolnych”. Około 10% starało się i uzyskało pomoc finansową przydzieloną na rozwój grup producentów rolnych. Niewielki odsetek badanych RSP (po około 6%) był beneficjentem działania 123 „Zwiększanie wartości dodanej podstawowej produkcji rolniej i leśnej” oraz innych działań.



Rys. 5. Odpowiedź ankietowanych na pytanie: „Czy w ostatnich trzech latach spółdzielnia starała się o/uzyskała pomoc finansową w ramach programów Unii Europejskiej?” ((maksymalnie możliwe trzy odpowiedzi)

Fig. 5. Respondents answer the question: ‘Did the cooperative apply for/receive a financial aid within the European Union programs in the last three years?’ (up to three answers accepted)

Źródło: opracowanie własne.

Większość spółdzielni (76%) deklaruje chęć dalszego korzystania z finansowych możliwości, jakie oferuje Unia Europejska (rys. 6). Warto zauważyć, że zmniejszył się odsetek RSP niechętnych wobec wnioskowania o przyznanie środków pomocowych. 24% ankietowanych nie zamierza przyjmować unijnej pomocy.



Rys. 6. Odpowiedź ankieterów na pytanie: „Czy w najbliższych latach spółdzielnia zamierza ubiegać się o pomoc finansową w ramach Unii Europejskiej?”

Fig. 6. Respondent answers to the question: 'Is the cooperative going to apply for the financial aid within the European Union in the next few years?'

Źródło: opracowanie własne.

Podsumowanie

Integracja europejska i związane z tym członkostwo Polski w Unii Europejskiej niesie ze sobą skutki dostrzegalne przez osoby zarządzające rolniczymi spółdzielniami produkcyjnymi na Opolszczyźnie. Skutki te mają charakter zarówno pozytywny, jak i negatywny. Spółdzielcy narzekają głównie na zwiększającą się konkurencję oraz konieczność spełniania wysokich wymagań narzucanych przez politykę unijną w różnych obszarach działania. Wśród korzyści związanych z włączeniem się Polski do grupy krajów Wspólnoty spółdzielcy wymieniają najczęściej możliwości uzyskania pomocy finansowej w ramach funduszy europejskich przewidzianych przez WPR. Jednak tylko część z nich wykorzystuje te możliwości, pozyskując środki głównie na modernizację swojej działalności rolniczej. Znaczna część spółdzielni (około 30%) nigdy nie ubiegała i nie zamierza ubiegać się o dostępne finansowanie z funduszy unijnych. Powstaje więc otwarte pytanie o przyczyny, a może bardziej o świadomość konsekwencji takich decyzji w warunkach współczesnego otoczenia.

Literatura

- Borowiec J. [2011]: *Ekonomia integracji europejskiej*. Wyd. UE we Wrocławiu, Wrocław, ss. 417.
- Czykier-Wierzbą D. [2007]: Finansowe instrumenty wspierania rozwoju rolnictwa i obszarów wiejskich w Unii Europejskiej w latach 2007-2013. *Postępy Nauk Rolniczych* nr 5, s. 118.
- Czyżewski A., Stępień S. [2008]: Wydatki budżetowe UE w sektorze rolnym – rekomendacje do dyskusji nad „Health-check”. *Zagadnienia Ekonomiki Rolnej* nr 2, s. 4.
- Fundusze europejskie instrumentem realizacji strategicznych i antykrzysowych programów dla spółdzielczości. [2009]. K. Lachowski (red.). Krajowa Rada Spółdzielcza, Warszawa, s. 16.
- Polska wieś i rolnictwo a Unia Europejska. Materiały seminaryjne. [2001]. Związek Powiatów Polskich, Warszawa.
- Tkaczyński J.W., Willa R., Świstak M. [2009]: *Leksykon funduszy Unii Europejskiej*. Wyd. C.H. Beck, Warszawa, s. 386.

Lilianna Jabłońska¹

Dawid Olewnicki²

Aleksandra Kowalczyk³

Samodzielna Pracownia Organizacji i Ekonomiki Ogrodnictwa

Wydział Ogrodnictwa i Architektury Krajobrazu,

Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego

Warszawa

Polski handel zagraniczny roślinami ozdobnymi w latach 1996-2009

Polish foreign trade in ornamental plants over the years 1996-2009

Synopsis. W celu oceny wpływu integracji z UE na polski handel zagraniczny roślinami ozdobnymi przeprowadzono analizę zmian w ich eksporcie i imporcie w wieloletnim okresie 1996-2009, w którym wyodrębniono dodatkowo dwa podokresy: przed i po integracji z UE. Analizowano kierunek i dynamikę zmian, strukturę asortymentową, saldo obrotów oraz zmiany i relacje cen importowych i eksportowych. Badania wykazały, iż polski handel zagraniczny produktami kwiatowymi charakteryzuje ujemne saldo obrotów, szybszy wzrost importu niż eksportu oraz wyższy poziom cen importowych. Dodatnie saldo obrotów występuje w handlu roślinami szkółkarskimi oraz preparowanymi kwiatami ciętymi i zielenią ciętą. Przystąpienie Polski do UE nie miało istotnego wpływu na import i eksport w następnych latach.

Słowa kluczowe: import, eksport, rośliny ozdobne.

Abstract. A long term analysis of foreign trade in ornamental plants over the years 1996-2009 have been done in order to show the influence of Polish accession to the EU on Polish imports and exports. The direction and dynamics of changes, the structure of assortment, the trade balance, as well as changes in import and export prices have been analyzed. It has been found that Polish foreign trade in floricultural products was characterized by a negative trade balance, a faster growth in imports than in exports and a higher level of import prices. However, a positive trade balance has been observed in nursery plants and treated cut flowers as well as foliage. The Polish accession to the EU had no significant effect on imports and exports of ornamental plants in the next years.

Key words: imports, exports, ornamental plants.

Wstęp

Kwiaciarstwo to dziedzina ogrodnictwa odgrywająca coraz większą rolę społeczno-gospodarczą. Wyraźny wzrost produkcji kwiaciarskiej, o różnym nasileniu w poszczególnych działach w różnych krajach, odnotowywany jest na wszystkich kontynentach [Jabłońska 2008A]. Również w Polsce od połowy lat 90. następował bardzo szybki rozwój sektora kwiaciarskiego, w tym najsilniej szkółkarstwa ozdobnego, wolniej

¹ Prof. dr hab., e-mail: lilianna_jablonska@sggw.pl.

² Dr inż., e-mail: dawid_olewnicki@sggw.pl.

³ Mgr inż., e-mail: aleks_kow@wp.pl.

zaś produkcji cebul kwiatowych i kwiatów pod osłonami. W tym ostatnim przypadku szybciej rósł areał upraw roślin doniczkowych niż kwiatów ciętych [Jabłońska 2011]. Rozwojowi światowego kwiaciarstwa towarzyszył wzrost międzynarodowej wymiany handlowej [Grams 2008, Working... 2007, Trych 2009], będący motorem dalszego rozwoju produkcji. Korzystny wpływ ma tu nie tylko eksport, ale również import [Awokuse 2007; Hye i in. 2010]. Jak wykazała Jabłońska [2008B] rozwój produkcji kwiaciarskiej w Polsce w latach 90. ubiegłego wieku miał miejsce pomimo wzrostu importu. Jednak import ten ograniczony był barierami celnymi i obawiano się, iż ich zniesienie wraz z dniem akcesji przyczyni się do znacznego jego wzrostu, stwarzając zagrożenie dla krajowej produkcji. Wielu ekonomistów podkreśla funkcję ochronną cła [Santos-Paulino 2002; Rytko 2009]. Badania Jabłońskiej [2008B] nie potwierdziły tych obaw. W 2005 roku, pierwszym roku pełnej akcesji, import kwiaciarski do Polski obniżył się i był nawet niższy o 13% niż w 2001r. Równocześnie odnotowano wzrost eksportu. Wyniki te oraz rosnące od 2004 roku dodatnie saldo obrotów artykułami rolno-spożywczymi, przy średniorocznym wzroście eksportu i importu o 19% i 18% [Firlej 2010], pozwalają na wysunięcie hipotezy o podobnej tendencji w handlu produktami kwiaciarskimi. Celem niniejszej pracy jest zbadanie i ocena zmian w handlu zagranicznym roślinami ozdobnymi w Polsce w pierwszych latach polskiego członkostwa w Unii Europejskiej.

Metoda badań

W pracy dokonano analizy zmian w polskim imporcie i eksporcie produktów kwiaciarskich w wieloleciu 1996-2009 oraz w dwóch podokresach, przed i po wstąpieniu do UE (1996-2003 i 2004-2009). Analizowano łączne obroty w handlu roślinami ozdobnymi oraz poszczególnymi grupami wyodrębnionymi przez kody scalonej nomenklatury CN. Badano kierunek i dynamikę zmian określając dla wielolecia współczynniki linii trendu, rozumianej jako funkcja regresji względem zmiennej niezależnej czasowej t , wyznaczona dla wartości bezwzględnych i względnych (średnia arytmetyczna dla wielolecia jako 100%), zaś dla obu podokresów określając średni procentowy wzrost roczny. Ze względu na możliwość dokonania prostej poziomej analizy porównawczej, posłużono się trendem prostoliniowym, który dla większości grup wyjaśniał przebieg zjawiska w 70-80%, a w przypadku wartości eksportu i importu ogółem w 86%. Dokonano także analizy zmian salda obrotów, które przedstawiono dla lat 1996-1999, 2000-2004 oraz 2005-2009. W tych samych podokresach analizowano strukturę asortymentową eksportu i importu. Dokonano także analizy zmian cen w handlu zagranicznym, w oparciu o ceny nominalne wyznaczone jak iloraz wartości i ilości obrotów. Określono dynamikę cen importowych i eksportowych, posługując się indeksami o podstawie stałej, wyznaczonymi dla średnich cen w 3-letnich podokresach i przy przyjęciu średniej ceny z lat 1998-2000 za 100%, a także relacje cen importowych do eksportowych w tych samych 3-leciach.

Tendencje zmian w imporcie roślin ozdobnych

Import produktów kwiatarskich do Polski w latach 1996-2009 wykazywał tendencję rosnącą. Wzrósł z 19,7 tys. ton do 62,5 tys. ton, co oznacza średni roczny wzrost o 2 953 tony (tabela 1). W wartościach względnych, w stosunku do średniej wieloletniej, był to wzrost z roku na rok o 7,32%. Najszybciej rósł import sadzonek i kwiatów ciętych preparowanych (suszonych, barwionych, impregnowanych), bo aż o 15,51% i 14,51% rocznie w stosunku do średniej wieloletniej. Równie szybki wzrost odnotowano w przypadku importu zieleni ciętej świeżej, o 11,35% rocznie. Niższym wzrostem, o podobnej dynamice na poziomie 7,28%, 7,34% i 7,80% rocznie, charakteryzował się import roślin doniczkowych, zieleni ciętej preparowanej oraz materiału szkółkarskiego. W wartościach bezwzględnych był to roczny wzrost o 0,63 tys. ton, o 0,06 tys. ton i o 0,77 tys. ton. Najwolniej, bo jedynie o 5,55% rocznie w stosunku do średniej wieloletniej, rósł import kwiatów ciętych świeżych, choć w tonażu oznacza to roczny wzrost o prawie 0,6 tys. ton.

Tabela 1. Kierunek i dynamika zmian w imporcie roślin ozdobnych do Polski w wieloleciu 1996-2009 oraz w latach 1996-2003 i 2004-2009

Table 1. Direction and dynamics of changes in Polish ornamental plant imports in 1996-2009 and in two short periods - 1996-2003 and 2004-2009

Towar	Współczynnik kierunkowy linii tendencji dla lat 1996-2009 (b)				Średni roczny wzrost/spadek w latach, %			
	w ujęciu ilościowym		w ujęciu wartościowym		w ujęciu ilościowym		w ujęciu wartościowym	
	wartości bezwzględne, ton	wartości względne, %	wartości bezwzględne, tys. USD	wartości względne, %	1996-2003	2004-2009	1996-2003	2004-2009
Cebule kwiatowe	357,02	6,12	2 239,50	12,40	9,46	7,26	20,70	13,11
Materiał szkółkarski	774,33	7,80	1 961,60	13,57	21,7	8,97	23,25	15,03
Rośliny doniczkowe	631,53	7,28	3 905,70	15,42	7,60	17,05	19,82	25,23
Sadzonki	144,61	15,51	759,73	20,08	-8,57	73,94	4,37	62,38
Kwiaty cięte:								
- świeże	598,18	5,55	7 084,9	18,07	18,17	9,01	27,99	23,74
- preparowane	32,77	14,51	227,63	24,67	39,19	24,87	24,97	44,39
Zieleń cięta:								
- świeża	349,73	11,35	1 063,40	15,14	37,54	0,56	34,09	2,31
- preparowana	64,78	7,34	241,92	10,71	11,99	2,78	9,91	8,15
Razem	2 953,00	7,32	17 484,00	15,74	12,15	8,47	21,14	19,11

Źródło: opracowanie własne na podstawie pracy Kowalczyk [2011] i niepublikowanych danych GUS.

Dynamika wzrostu importu w ujęciu wartościowym była prawie 2-krotnie wyższa niż w ilościowym i wynosiła średnio rocznie aż 15,74% w stosunku do średniej wieloletniej. W 2010 roku wartość importu wyniosła 236 666 tys. USD, w porównaniu do 26 943 tys. USD

w 1996 roku. Z powyższego wynika, iż sprowadzana do Polski tona roślin była z roku na rok coraz droższa, co może być wynikiem zmiany struktury importowanych produktów, jak i cen poszczególnych grup produktów i pojedynczych produktów. Na efekt wzrostu cen wskazuje bardzo wysoki wzrost wartości importu kwiatów ciętych świeżych, o 18,07% rocznie w stosunku do średniej (z 7 550 tys. USD do 86 274 tys. USD w roku). Przy najwolniejszym wzroście ilościowym importu, jest to trzecia w kolejności grupa produktów kwiatarskich, po sadzonkach i kwiatkach ciętych preparowanych, pod względem tempa wzrostu jego wartości. Najwolniej rosła w badanym okresie wartość importu zieleni ciętej preparowanej (o 10,71% rocznie) oraz cebul kwiatowych (o 12,40% rocznie).

Analizując tak długi okres należy zaznaczyć, iż import roślin wykazywał silniejszy wzrost w latach 1996-2003, czyli przed wstąpieniem do UE, niż w latach 2004-2009, czyli po integracji z UE. Dotyczy to zarówno ilości, jak i wartości importu. W pierwszym podokresie import wzrastał średnio co roku o 12,15% w ujęciu ilościowym i o 21,14% w ujęciu wartościowym, zaś w drugim podokresie odpowiednio o 8,47% i o 19,11%. Zjawisko to dotyczy większości grup roślin. Wyjątkiem jest import roślin doniczkowych i sadzonek, którego dynamika wzrostu była wyższa w drugim podokresie. W przypadku sadzonek był to wynik skokowego, bo aż 2,6-krotnego wzrostu w 2006 roku oraz 2-krotnego w 2008 roku. W 2009 roku ich import obniżył się o 25%. Jeśli chodzi o rośliny doniczkowe, największy wzrost miał miejsce w 2007 i 2008 roku, kiedy sprowadzono o 30% i o 50% więcej roślin niż rok wcześniej.

Struktura asortymentowa importu roślin ozdobnych

W imporcie kwiatarskim najważniejszą rolę odgrywają kwiaty cięte świeże i ich udział w wartości importu systematycznie wzrastał, z 28,16% w latach 1996-1999 do 38,47% w latach 2005-2009 (tabela 2). Na drugim miejscu znajdują się rośliny doniczkowe, ale w tym przypadku obserwuje się niewielki spadek ich znaczenia. Udział roślin doniczkowych w całkowitym imporcie w ujęciu wartościowym obniżył się z 25,45% do 21,93%. Trzecie i czwarte miejsce zajmują cebule kwiatowe i ozdobny materiał szkółkarski. Ich udział w wartości importu w dwóch pierwszych podokresach utrzymywał się na mniej więcej stałym poziomie, po czym obniżył się w latach 2005-2009 do poziomu odpowiednio 14,73% i 11,46%. Wyraźnie mniejszą rolę niż wymienione grupy produktów odgrywa w imporcie zieleń cięta świeża, a minimalną wręcz kwiaty i zieleń preparowane.

Tendencje zmian w eksporcie roślin ozdobnych

Eksport roślin ozdobnych z Polski wykazywał w latach 1996-2009 także tendencję rosnącą. W przypadku wielkości eksportu dynamika wzrostu była szybsza niż importu, gdyż wynosiła 9,27% średniorocznie w stosunku do średniej całego okresu (tabela 3). W wartościach absolutnych był to wzrost wolniejszy, bo o 2 678,7 ton rocznie, z poziomu 15,5 tys. ton (1996 r.) do 46,5 tys. ton (2009 r.). Najszybciej, bo o 18,70% rocznie, rósł eksport kwiatów ciętych świeżych, ale ze względu na niski relatywny poziom tego eksportu, roczny wzrost wynosił jedynie 100,16 ton. Relatywnie wysoki wzrost eksportu, o 13,94% rocznie, charakteryzował także kwiaty cięte preparowane. Ale i w tym przypadku w wielkościach absolutnych był on niewielki i wynosił jedynie 160,51 ton rocznie. Nieznacznie mniejszą

dynamikę wzrostu (o 12,53% średniorocznie) odnotowano dla eksportu materiału szkółkarskiego. Należy podkreślić jednak, iż eksport tej grupy produktów cechował największy wzrost biorąc pod uwagę wielkości absolutne. Z roku na rok sprzedawano poza granice Polski o 2,0 tys. ton roślin szkółkarskich więcej. Znacznie niższa dynamika wzrostu cechowała eksport pozostałych grup produktów, a w odniesieniu do cebul kwiatowych obserwowano nawet tendencję spadkową o -0,42% rocznie w stosunku do średniej wieloletniej.

Tabela 2. Struktura importu roślin ozdobnych do Polski w latach 1996-2009, %

Table 2. Composition of Polish ornamental plant imports in 1996-2009, %

Towar	W ujęciu wartościowym w latach		
	1996-1999	2000-2004	2005-2009
Cebule kwiatowe	19,60	19,83	14,73
Materiał szkółkarski	14,61	15,90	11,46
Rośliny doniczkowe	25,45	22,82	21,93
Sadzonki	4,25	1,91	3,65
Kwiaty cięte:			
- świeże	28,16	29,86	38,47
- preparowane	0,40	0,45	0,97
Zieleń cięta:			
- świeża	3,95	7,09	6,98
- preparowana	3,58	2,13	1,81

Źródło: praca Kowalczyk [2011].

Wartość eksportu kwiaciarskiego rosła szybciej niż ilość, bo o 11,68% rocznie w stosunku do średniej wieloletniej. W 1996 roku wynosiła 23 682 tys. USD, a w 2010 roku 88 784 tys. USD. Był to jednak wzrost wolniejszy od wartości importu. Największy wzrost wartości eksportu, podobnie jak i ilości, odnotowano dla kwiatów ciętych świeżych i preparowanych. Wzrastała ona średnio rocznie odpowiednio o 24,64% i 15,58%. Wolniej, ale w podobnym tempie, powyżej 12,00% rocznie, rosła wartość eksportu materiału szkółkarskiego, zieleni ciętej preparowanej oraz roślin doniczkowych. O ile jednak dynamika wzrostu ilości i wartości eksportu materiału szkółkarskiego jest właściwie taka sama, to wartość eksportu roślin doniczkowych rośnie wyraźniej szybciej niż ilość. Oznacza to, że w eksporcie roślin szkółkarskich utrzymuje się stabilny poziom cen, zaś za rośliny doniczkowe polscy eksporterzy uzyskują ceny coraz wyższe. Na uzyskiwanie coraz wyższych cen wskazują także współczynniki linii tendencji (b) wyznaczone dla wielkości i wartości eksportu zieleni ciętej świeżej.

Biorąc pod uwagę całkowity eksport roślin ozdobnych zauważa się nieznaczne zmniejszenie się dynamiki wzrostu w latach 2004-2009 w stosunku do lat 1996-2004. W pierwszym 6-leciu wzrastał on średniorocznie o 11,33% w ujęciu ilościowym i o 12,22% w ujęciu wartościowym, zaś w ostatnich 6 latach odpowiednio o 10,53% i o 11,41%. Jednak dla części grup roślin odnotowano po 2004 roku przyspieszenie wzrostu eksportu. Największa różnica dotyczy kwiatów ciętych świeżych i preparowanych. Ich eksport w pierwszym badanym podokresie miał tendencję malejącą, zaś w drugim wzrastał średnio z roku na rok odpowiednio o 33,65% i aż o 203,71%. Większą dynamiką charakteryzował się

także eksport roślin doniczkowych, zieleni ciętej preparowanej oraz sadzonek. Powyższe zmiany nie świadczą jednak o gwałtownym rozwoju eksportu tych grup roślin po wejściu Polski do UE, ale w znacznym stopniu są wynikiem uszczelnienia wschodniej granicy, jako granicy unijnej. W pierwszym pełnym roku członkostwa (2005 r.) wyeksportowano aż 12 razy więcej kwiatów ciętych świeżych oraz 3,5 razy więcej kwiatów preparowanych i roślin doniczkowych niż w 2003 roku. Wolniej natomiast wzrastał po 2004 roku eksport roślin szkółkarskich oraz zieleni ciętej świeżej. O ile jednak Polska nie jest producentem zieleni, to spowolnienie w eksporcie roślin szkółkarskich należy oceniać krytycznie. Posiadając odpowiednie warunki klimatyczno-przyrodnicze do ich uprawy producenci powinni jak najszerzej wykorzystywać korzystne położenie geograficzne dla rozwoju tego działu produkcji.

Tabela 3. Kierunek i dynamika zmian w eksporcie roślin ozdobnych z Polski w wieloleciu 1996-2009 oraz w latach 1996-2003 i 2004-2009

Table 3. Direction and dynamics of changes in Polish ornamental plant exports in 1996-2009 and in two short periods 1996-2003 and 2004-2009

Towar	Współczynnik kierunkowy linii tendencji dla lat 1996-2009 (b)				Średni roczny wzrost/spadek			
	w ujęciu ilościowym		w ujęciu wartościowym		w ujęciu ilościowym		w ujęciu wartościowym	
	wartości bez-względne, ton	wartości bez-względne, %	wartości bez-względne, tys. USD	wartości bez-względne, %	1996-2003	2004-2009	1996-2003	2004-2009
Cebule kwiatowe	-9,41	-0,42	258,04	3,75	-8,78	3,43	20,11	-9,62
Materiał szkółkarski	2 027,70	12,53	2 400,70	12,68	20,20	14,09	28,80	11,45
Rośliny doniczkowe	60,69	5,61	256,19	12,02	7,02	16,54	11,67	36,70
Sadzonki	65,89	4,79	278,23	6,05	6,1	11,08	13,69	-0,30
Kwiaty cięte:								
- świeże	100,16	18,70	901,82	24,64	-3,56	33,65	0,93	36,69
- preparowane	160,51	13,94	582,71	15,58	-8,58	203,71	-9,03	127,50
Zielen cięta:								
- świeża	16,89	0,79	278,73	11,22	23,47	0,05	32,11	12,15
- preparowana	255,94	6,08	861,13	12,43	10,86	13,90	17,84	17,19
Razem	2 678,70	9,27	5 817,5	11,68	11,33	10,52	12,22	11,41

Źródło: opracowanie własne na podstawie pracy Kowalczyk [2011] i niepublikowanych danych GUS.

Struktura asortymentowa eksportu roślin ozdobnych

Podstawą eksportu kwaciarskiego, o rosnącym znaczeniu, jest ozdobny materiał szkółkarski. Jego udział wzrósł w ujęciu wartościowym z 35,81% w latach 1996-1999 do 39,13% w latach 2005-2009 (tabela 4). Wyraźnie zwiększyła się też rola kwiatów ciętych świeżych. Pod względem wartości ich udział wzrósł z 1,90% do 10,90%, co plasuje je na

trzecim miejscu ex aequo z cebulami kwiatowymi, których rola znacznie obniżyła się. Dekadę wcześniej cebule kwiatowe stanowiły około 19% wartości eksportu kwiaciarskiego. Na drugim miejscu znajduje się zieleń cięta preparowana z udziałem utrzymującym się na podobnym poziomie w całym badanym okresie (12,61% i 13,81%).

Tabela 4. Struktura eksportu roślin ozdobnych z Polski w latach 1996-2009, %

Table 4. Composition of Polish ornamental plant exports in 1996-2009, %

Towar	W ujęciu wartościowym, lata		
	1996-1999	2000-2004	2005-2009
Cebule kwiatowe	18,94	20,03	10,40
Materiał szkółkarski	35,81	36,53	39,13
Rośliny doniczkowe	5,36	3,35	4,39
Sadzonki	12,48	11,65	7,82
Kwiaty cięte:			
- świeże	1,90	2,52	10,90
- preparowane	9,27	4,40	8,30
Zieleń cięta:			
- świeża	3,63	6,01	5,25
- preparowana	12,61	15,52	13,81

Źródło: praca Kowalczyk 2011].

Saldo obrotów handlu zagranicznego produktami kwiaciarskimi

Od początku transformacji gospodarczej Polska jest importerm netto roślin ozdobnych. Import przewyższa eksport zarówno w ujęciu ilościowym, jak i wartościowym, przy czym ujemne saldo wielkości obrotów, po wyraźnym pogłębieniu się w latach 2000-2004, wróciło w ostatnim 5-leciu do poziomu (w liczbach bezwzględnych) nieznacznie tylko wyższego od poziomu z pierwszego podokresu, natomiast ujemne saldo wartości obrotów systematycznie powiększało się. O ile w latach 1996-1999 wynosiło ono średnio -14851 tys. USD, to w latach 2000-2004 już -39366 tys. USD, a po 2004 roku wzrosło aż do -111919 tys. USD (tabela 5).

Do powyższego deficytu przyczyniały się przede wszystkim kwiaty cięte świeże i rośliny doniczkowe. W przypadku obu grup ujemne saldo obrotów było w całym badanym okresie największe, ze stałą tendencją do pogłębiania się. Deficyt obrotów świeżymi kwiatami ciętymi wzrósł z -11115 tys. USD do -67565 tys. USD, a roślin doniczkowych z -8972 tys. USD do -41128 tys. USD. W ujęciu ilościowym wzrost deficytu był wolniejszy, co świadczy o szybszym wzroście cen w imporcie niż w eksporcie. Wysoki i również rosnący deficyt charakteryzował także handel zagraniczny cebulami kwiatowymi i świeżą zielenią ciętą. Należy zwrócić uwagę na fakt, iż wartość tych deficytów wzrosła w większym stopniu w latach 2005-2009 niż 2000-2004. W ujęciu ilościowym tak wyraźnych różnic nie odnotowano, z wyjątkiem przypadku świeżej zieleni ciętej. Jeśli chodzi o handel zagraniczny pozostałymi trzema grupami produktów, to w całym okresie odznaczał się on dodatnim saldem obrotów, zwiększającym się w kolejnych podokresach. Najwyższym dodatnim saldem charakteryzują się obroty roślinami szkółkarskimi. Wynosiło ono

+3235 tys. USD w latach 1996-1999 i wzrosło do +7667 tys. USD w latach 2005-2009. W ujęciu ilościowym był to wzrost z 1382 ton do 15578 ton. Dodatkowo saldo uzyskiwane jest także w handlu zagranicznym produktami suszonymi i barwionymi. O ile jednak w przypadku preparowanej zieleni ciętej znacznemu wzrostowi salda w ujęciu wartościowym (3,84-krotny) towarzyszył słabszy przyrost salda w ujęciu ilościowym (1,77-krotny), to w przypadku preparowanych kwiatów ciętych w większym stopniu wzrosło saldo ilości obrotów (3,02-krotny) niż wartości (2,28-krotny).

Tabela 5. Saldo obrotów w polskim handlu zagranicznym roślinami ozdobnymi w latach 1996-2009
Table 5. Trade balance of the Polish foreign trade in ornamental plants in 1996-2009

Towar	W ujęciu ilościowym, w latach, t			W ujęciu wartościowym, w latach, tys. USD		
	1996-1999	2000-2004	2005-2009	1996-1999	2000-2004	2005-2009
Cebule kwiatowe	-1541	-4776	-4760	-3085	-7770	-21048
Materiał szkółkarski	1382	6147	15578	3235	3284	7667
Rośliny doniczkowe	-5282	-7053	-9965	-8972	-16657	-41128
Sadzonki	490	912	-63	1680	3589	-2038
Kwiaty cięte:						
- świeże	-7445	-10629	-11663	-11115	-23093	-67565
- suszone, barwione	603	329	1820	2198	1129	5000
Zieleń cięta:						
- świeża	193	183	-3000	-692	-3475	-18235
- suszona, barwiona	2236	3542	3977	1901	4249	7301
Razem	-9507	-14163	-10336	-14851	-39366	-111919

Źródło: obliczenia własne na podstawie niepublikowanych danych GUS.

Analiza cen w imporcie i eksporcie roślin ozdobnych

Pionowa i pozioma analiza porównawcza zmian w imporcie i eksporcie roślin ozdobnych oraz zmian salda obrotów wskazują na wzrostową tendencję cen w handlu zagranicznym, o szybszej dynamice w przypadku importu dla większości grup produktów (tabela 6). Największa różnica występowała w handlu preparowanymi kwiatami ciętymi, gdzie przy cenach eksportowych na mniej więcej podobnym poziomie w całym wieloleciu, średnia cena importowa była w latach 1998-2003 o ponad 80% wyższa niż w latach 1996-1997, zaś w latach 2004-2006 i 2007-2009 odpowiednio prawie 3 razy i 5,4 razy wyższa. Systematycznie w całym okresie szybciej rosły także ceny importowe w handlu świeżymi kwiatami ciętymi i roślinami doniczkowymi, przy czym wzrost cen kwiatów ciętych generalnie był wyższy. Pod koniec badanego wielolecia cena importowa kwiatów ciętych i doniczkowych była odpowiednio 4,74 razy i 2,96 razy wyższa niż na początku, zaś cena eksportowa odpowiednio 3,29 i 2,86 razy. Z kolei ceny importowe świeżej zieleni ciętej rosły szybciej do 2007 roku. W ostatnim 3-leciu uległy nieznacznemu obniżeniu, przy gwałtownym (3-krotnym) wzroście cen eksportowych. Wyższy wzrost cen w imporcie niż w eksporcie dotyczy także sadzonek, ale miał on miejsce właściwie tylko na początku badanego okresu. Jeśli chodzi o ceny cebul kwiatowych i roślin szkółkarskich, to do 2004

roku dynamika wzrostu była wyższa w eksporcie. Ale i tu w ostatnim 6-leciu wzrost cen importowych przewyższył wzrost cen eksportowych. Ostatecznie w latach 2007-2009 średnia cena w imporcie i eksporcie cebul kwiatowych była 2,78 razy i 2,43 razy wyższa niż w latach 1996-97, a roślin szkółkarskich odpowiednio 1,62 razy i 1,55 razy. Tylko ceny preparowanej zieleni ciętej w całym wieloleciu szybciej rosły w eksporcie niż imporcie.

Tabela 6. Dynamika zmian cen w polskim imporcie i eksporcie roślin ozdobnych w latach 1996-2009, %

Table 6. Dynamics of price changes in Polish ornamental plant imports and exports in 1996-2009, %

Towar	Ceny w imporcie				Ceny w eksporcie			
	indeks: średnia cena z lat 1996-97=100%							
	1998-2000	2001-2003	2004-2006	2007-2009	1998-2000	2001-2003	2004-2006	2007-2009
Cebule kwiatowe	169	188	234	278	272	410	249	243
Materiał szkółkarski	85	95	138	162	144	127	164	155
Rośliny doniczkowe	137	171	246	296	148	162	173	286
Sadzonki	212	245	221	226	130	140	141	137
Kwiaty cięte:								
- świeże	132	162	366	474	123	119	223	329
- preparowane	175	186	300	540	96	101	62	115
Zieleń cięta:								
- świeża	102	150	210	183	78	104	164	450
- preparowane	91	89	109	131	105	128	169	206

Źródło: obliczenia własne na podstawie niepublikowanych danych GUS.

Tabela 7. Relacje cen importowych do eksportowych (cena w eksporcie = 100%), %

Table 7. Relationships between import and export prices (export price = 100%), %

Towar	Lata				
	1996-1997	1998-2000	2001-2003	2004-2006	2007-2009
Cebule kwiatowe	114	71	52	108	130
Materiał szkółkarski	152	90	113	128	159
Rośliny doniczkowe	136	126	144	194	141
Sadzonki	78	127	136	121	128
Kwiaty cięte:					
- świeże	47	51	65	78	68
- preparowane	35	63	64	168	164
Zieleń cięta:					
- świeża	169	221	244	216	69
- preparowana	218	189	152	141	139

Źródło: obliczenia własne na podstawie niepublikowanych danych GUS.

Należy podkreślić, iż nie ma wyraźnego wzrostu cen importowych po wejściu Polski do Unii. Wzrost cen w stosunku do poprzedniego 3-letniego okresu był podobny w latach 2004-2006 i w latach 1998-2000. Odczuwalny wzrost miał miejsce tylko w imporcie kwiatów ciętych świeżych. Przy 1,2-1,3-krotnym wzroście w kolejnych podokresach, w

podokresie 2004-2006 wzrost ten był 2,2-krotny. Wstąpienie Polski do UE nie ma także odzwierciedlenia w ruchu cen eksportowych. Silniejszy wzrost miał miejsce, podobnie jak w imporcie, tylko w przypadku kwiatów ciętych. Średnia cena w latach 2006-2008 była 1,88 razy wyższa niż w poprzednim 3-leciu. Wcześniej, przez okres sześciu lat była na mniej więcej stałym poziomie. Dla części produktów silniejszy wzrost cen w eksporcie odnotowano w ostatnim 3-leciu. Wzrosły ceny świeżej zieleni ciętej (2,74 razy w stosunku do poprzedniego 3-lecia), roślin doniczkowych (1,65 razy) i ponownie świeżych kwiatów ciętych (1,48 razy). W dalszym ciągu natomiast obniżały się ceny eksportowe cebul kwiatowych. Należy podkreślić, iż w tym ostatnim podokresie obniżyły się także ceny importowe większości roślin ozdobnych.

W całym badanym okresie dla większości produktów ceny importowe były na wyższym poziomie niż eksportowe (tabela 7). Nie stwierdzono jednak jednoznacznego pogarszania się relacji po wejściu do UE. Na przykład w latach 2007-2009 relacje cen roślin szkółkarskich były na poziomie lat 1996-1997, a roślin doniczkowych na poziomie lat 2001-2003. Pogorszenie się relacji cen eksportowych do importowych miało miejsce przede wszystkim w handlu kwiatami ciętymi preparowanymi oraz cebulkami kwiatowymi. Przed 2004 rokiem ceny importowe były niższe niż eksportowe, zaś w latach 2004-2006 i latach 2007-2009 odpowiednio 1,6 razy i 1,1-1,3 razy wyższe. Jediną grupą o stałej tendencji poprawy relacji cen eksportowych do importowych jest zieleń cięta preparowana, zaś jedyną grupą o wyższych cenach eksportowych w całym wieloleciu są kwiaty cięte świeże.

Podsumowanie i wnioski

1. Od połowy lat 90. ubiegłego stulecia wzrastają w Polsce obroty handlu zagranicznego roślinami ozdobnymi. W stosunku do średniej wielolecia, import rósł średnio rocznie o 7,32% w ujęciu ilościowym i 17,74% w ujęciu wartościowym, zaś eksport odpowiednio o 9,27% i 11,68%, przy niższym jego absolutnym poziomie. Relatywnie najszybciej rósł import sadzonek i kwiatów ciętych preparowanych, najwolniej kwiatów ciętych świeżych, choć w ujęciu wartościowym dynamika wzrostu plasowała tę grupę na trzeciej wśród sześciu pozycji. W eksporcie relatywnie najszybciej rosły obroty świeżymi i preparowanymi kwiatami ciętymi. Niekorzystnym jest natomiast obniżanie się eksportu cebul kwiatowych.
2. Zarówno import, jak i eksport roślin ozdobnych jako całej grupy charakteryzował się wyższą dynamiką wzrostu w latach 1996-2003 niż w latach 2004-2009. W imporcie wyjątkiem są rośliny doniczkowe i sadzonki, których obroty rosły szybciej po wejściu do UE. W eksporcie szybszy wzrost po integracji z UE dotyczył większości grup roślin, z wyjątkiem roślin szkółkarskich, zieleni ciętej świeżej i cebul kwiatowych.
3. Polska jest importerem netto roślin ozdobnych. O ile jednak ujemne saldo obrotów ilościowych po 2004 roku było tylko nieznacznie (w liczbach bezwzględnych) wyższe niż w latach 1996-1999, to w ujęciu wartościowym wzrosło z -14,85 mln USD do -111,92 mln USD. Jest to m.in. wynik wyższych cen w imporcie niż w eksporcie oraz szybszej dynamiki ich wzrostu. W imporcie największy udział mają kwiaty cięte, doniczkowe i cebule kwiatowe, przy pogłębiającym się ujemnym saldzie obrotów. Podstawą zaś eksportu, o rosnącym znaczeniu, są rośliny szkółkarskie z udziałem 39,13% w wartości eksportu. Ich obroty cechuje dodatnie saldo o tendencji rosnącej.

Dodatknie, rosnące saldo cechuje także handel produktami kwaciarskimi preparowanymi.

4. Z przeprowadzonych analiz wynika, iż przystąpienie Polski do UE nie zmieniło w sposób istotny obrazu polskiego handlu zagranicznego roślinami ozdobnymi. Kontynuowane były wcześniejsze tendencje umacniania się w imporcie kwiatów ciętych i roślin doniczkowych, zaś w eksporcie materiału szkółkarskiego. Taki kierunek obrotów handlu zagranicznego nie powinien zagrażać krajowej produkcji, a raczej powinien sprzyjać jej rozwojowi. Koniecznym jest jednak, by dalszemu wzrostowi eksportu towarzyszyło lepsze lokowanie naszych produktów na rynkach zagranicznych i uzyskiwanie za nie wyższych cen.

Literatura

- Awokuse T.O. [2007]: Causality between exports, imports and economic growth: evidence from transition economies. *Economic Letters* nr 94, ss. 389-395.
- Firlej K. [2010]: Globalizacja i integracja europejska – szansa, czy mit dla polskiego agrobiznesu. *Zeszyty Naukowe SGGW seria Ekonomika i organizacja gospodarki żywnościowej* nr 84, ss. 23-33.
- Grams D. [2008]: Zmiany w handlu międzynarodowym na rynku roślin ozdobnych w latach 1995, 1999 oraz 2003. Praca magisterska, Uniwersytet Przyrodniczy w Lublinie.
- Hye Q.M.A., Mustafa A.R., Mahmood K. [2010]: Causality between exports and imports of agricultural sector in the case of Pakistan. *Indian Journal of Agricultural Research* nr 44(3), ss. 201-205.
- Jabłońska L. [2008A]: Pozycja Polski w świecie jako producenta roślin ozdobnych. *Roczniki Naukowe SERiA* t. X, z. 4, ss. 124-129.
- Jabłońska L. [2008B]: Rynek roślin ozdobnych w świetle akcesji Polski do Unii Europejskiej. *Zeszyty Naukowe SGGW seria Problemy Rolnictwa Światowego* t. 4 (XIX), ss. 207-216.
- Jabłońska L., Olewnicki D. [2011]: Zmiany w powierzchni upraw ogrodnich pod osłonami w Polsce w pierwszej dekadzie XXI. *Zeszyty Naukowe SGGW seria Problemy Rolnictwa Światowego* t.11(XXVI), z. 4, ss. 89-97.
- Kowalczyk A. [2011]: Analiza handlu zagranicznego roślinami ozdobnymi w Polsce w latach 1996-2009. Praca magisterska, SGGW.
- Rytko A. [2009]: Rola interwencji unijnych w kształtowaniu handlu rolnego. *Roczniki Naukowe SERiA* t.XI, z. 3, ss. 304-309.
- Santos-Paulino A.U. [2002]: The effects of trade liberalization on imports in selected developing countries. *World Development* t. 30, nr 6, ss. 959-974.
- Trych A. [2009]: Wybrane zagadnienia importu roślin ozdobnych na obszarze Unii Europejskiej. Praca magisterska. Uniwersytet Przyrodniczy w Lublinie.
- Working Document of the Commission staff on the situation of the flowers and pot plants sector over the period 2000-2006. [2007]. European Commission, DG for Agriculture and Rural Development.

Karolina Jäder¹

Katedra Ekonomiki Przedsiębiorstw Agrobiznesu
Uniwersytet Przyrodniczy w Poznaniu

Zmiany w handlu zagranicznym owocami i warzywami w Polsce w latach 2001-2010

Changes in Polish foreign trade in fruit and vegetables in 2001-2010

Synopsis. Celem opracowania było przedstawienie zmian w polskim handlu zagranicznym owocami i warzywami oraz ich przetworami w latach 2001-2010. Analizę oparto na danych wtórnych pochodzących z Centrum Analitycznego Administracji Celnej (CAAC) oraz Ministerstwa Finansów, a zamieszczonych w publikacjach "Rynek owoców i warzyw" Instytutu Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej w Warszawie. Przy użyciu metod statystyki opisowej, takich jak średnia arytmetyczna oraz wskaźniki struktury, zbadano zmiany wartości eksportu i importu oraz obliczono saldo handlu zagranicznego. Przedstawiono również wartościową strukturę eksportu oraz importu, a także ich strukturę geograficzną. Stwierdzono, iż w latach 2001-2010 zwiększyła się znacząco wartość eksportu i importu owoców i warzyw oraz ich przetworów, na co wpływ miała głównie akcesja Polski do Unii Europejskiej. Przystąpienie Polski do Unii nie wpłynęło znacząco na zmiany w strukturze rzeczowej eksportu i importu, natomiast po roku 2004 nastąpiły istotne przeobrażenia w strukturze geograficznej, zarówno eksportu jak i importu owoców i warzyw. Największe znaczenie przez całe dziesięciolecie miały tu kraje UE-15, jednak w przypadku owoców i ich przetworów udział tych państw po akcesji wyraźnie zmalał, natomiast w przypadku produktów warzywnictwa, szczególnie w strukturze importu, zwiększył się.

Słowa kluczowe: eksport, import, owoce, przetwory owocowe, warzywa, przetwory warzywne.

Abstract. Aim of the study was to present changes in the Polish foreign trade in fruit, vegetables and their preserves in 2001-2010. The analysis was based on secondary data from the Analytical Centre of Customs Administration (CAAC) and the Ministry of Finance. Values of exports and imports as well as balances of foreign trade were calculated. The structure of exports and imports by kind and also their geographical origin and destination was presented. It was found that the value of exports and imports of fruit, vegetables and their preserves increased significantly in 2001-2010, which was mainly due to the Polish accession to the European Union. This accession did not produce significant and substantial changes in the structure of exports and imports, but significant changes in the geographical structure of both exports and imports of fruit and vegetables took place after 2004.

Key words: exports, imports, fruit, fruit preserves, vegetables, vegetable preserves.

Wstęp

Polska jest znaczącym w Europie producentem owoców i warzyw świeżych oraz ich przetworów. Nasz kraj jest liderem w produkcji jabłek, wiśni oraz porzeczek, a z przetworów produkujemy największe ilości soku jabłkowego ze wszystkich państw europejskich [Dybus 2011]. Wśród krajów Unii Europejskiej Polska zajmuje pierwsze miejsce w produkcji kapusty i marchwi, a trzecie w produkcji cebuli i ogórków [Kaniszewski

¹ Dr inż., e-mail: jader@up.poznan.pl.

2007]. Na zaopatrzenie rynku wewnętrznego trafia około 75% produkcji owoców oraz 90% produkcji warzyw [Strategia... 2010]. Pozostała część przeznaczona jest na eksport, który szczególnie w przypadku owoców i ich przetworów ma duże znaczenie w skali Europy. Polska jest samowystarczalna w produkcji warzyw oraz owoców strefy umiarkowanej, jak również przetworów z tych produktów. Umiarkowany klimat wpływa jednak na to, iż produkcja ogrodnicza ma charakter sezonowy i ze względu na warunki klimatyczne krajowa produkcja musi być uzupełniana ofertą zagraniczną [Bugala 2007].

Celem opracowania było przedstawienie zmian jakie zaszły w polskim handlu zagranicznym owocami i warzywami w latach 2001-2010. Szczegółowo zbadano wartość eksportu i importu oraz obliczono saldo handlu zagranicznego. Przedstawiono strukturę rzeczową oraz geograficzną eksportu i importu owoców i warzyw oraz ich przetworów. Szczególną uwagę zwrócono na lata przed i po przystąpieniu Polski do Unii Europejskiej i oceniono wpływ tej akcesji na zmiany w handlu zagranicznym owoców i warzyw oraz ich przetworów. Materiał źródłowy do niniejszego opracowania stanowiły dane wtórne pochodzące z Centrum Analitycznego Administracji Celnej (CAAC) oraz Ministerstwa Finansów, a zamieszczone w publikacjach Instytutu Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej w Warszawie pt. "Rynek owoców i warzyw" z lat 2002-2011.

Wartość eksportu i importu owoców i warzyw

W ostatnim dziesięcioleciu nastąpił znaczący wzrost wartości zarówno eksportu jak i importu owoców i ich przetworów (tabela 1).

W przypadku owoców świeżych wpływy uzyskiwane ze sprzedaży zagranicznej zwiększyły się o 276,8 mln euro, tj. o 313,5%. Najwyższy, blisko 60% przyrost wartości eksportowanych produktów z tej grupy odnotowano w roku 2004, co było ściśle związane ze wstąpieniem Polski w struktury Unii Europejskiej i zniesieniem ceł w imporcie z naszego kraju. W badanym okresie systematycznie wzrastał także eksport przetworów owocowych. Zmiany nie były jednak tu, w ujęciu względnym, tak duże jak w przypadku owoców świeżych, gdyż wartość sprzedaży tej grupy produktów zwiększyła się o nieco ponad 370 mln euro, tj. o 90%. Najwyższy wzrost, rzędu ponad 30%, odnotowany w 2006 roku był również następstwem akcesji Polski do Unii Europejskiej. W przeciwieństwie do owoców świeżych, których zagraniczna sprzedaż wzrastała systematycznie w całym dziesięcioleciu, poziom eksportu przetworów w ostatnich dwóch latach nieznacznie obniżył się.

W analizowanym okresie systematycznie zwiększała się również wartość sprowadzanych do Polski owoców i ich przetworów. Import owoców świeżych zwiększył się o 56,4%, natomiast dużo większy wzrost (rzędu 207,7%) odnotowano w grupie przetworów owocowych. Podobnie jak w przypadku eksportu zwiększenie ilości kupowanych produktów dotyczyło przede wszystkim lat poakcesyjnych.

Zmiany w imporcie i eksporcie spowodowały również zmiany w saldzie handlu zagranicznego. Ogólne saldo handlu owocami i ich przetworami w pierwszych dwóch latach analizy było ujemne, a w latach 2003-2004 osiągnęło wartości dodatnie, co związane było przede wszystkim ze zwiększeniem eksportu owoców świeżych. W kolejnych latach saldo zmniejszyło swą wartość i prawie w każdym roku, z wyjątkiem lat 2006 i 2009 przyjmowało wartości ujemne. Było to spowodowane wyraźnym zwiększeniem wartości importu, zwłaszcza owoców świeżych. Analizując oddzielnie saldo handlu zagranicznego

owoców świeżych oraz przetworów, zauważamy, że różnica między eksportem i importem pierwszej grupy w całym badanym okresie była ujemna, a w latach poakcesyjnych odnotowano stopniowy spadek jej wartości, na co wpływ miał wspomniany już wcześniej znaczący wzrost importu owoców świeżych. Saldo handlu zagranicznego przetworów owocowych było w całym dziesięcioleciu dodatnie i utrzymywało się na poziomie od 286 mln euro w pierwszym roku analizy do 607,7 mln euro w 2008. Tak wyraźny wzrost wartości salda spowodowany był zwiększeniem wpływów uzyskiwanych ze sprzedaży zagranicznej przetworów owocowych w pierwszych kilku latach po akcesji Polski do Unii Europejskiej. Ostatnie dwa analizowane lata przyniosły natomiast spadek dodatniego salda, co wiązało się z wyraźnym zmniejszeniem wartości eksportowanych produktów z tej grupy.

Tabela 1. Wartości w handlu zagranicznym owocami i ich przetworami, mln euro

Table 1. Values in foreign trade in fruit and fruit preserves, EUR million

Pozycja bilansu	Rok									
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Eksport ogółem	512,1	618,0	694,4	737,2	822,6	992,8	1150,5	1302,6	1099,8	1159,4
Owoce świeże	88,3	114,0	133,9	210,1	226,8	213,2	293,1	331,5	365,6	365,1
Przetwory	423,8	504,0	560,5	527,1	595,8	779,6	870,7	971,1	734,2	794,3
Import ogółem	676,7	641,0	619,7	678,0	874,4	980,0	1231,9	1314,1	1041,7	1266,8
Owoce świeże	538,9	506,5	488,9	526,5	620,8	681,1	842,8	936,1	727,9	842,6
Przetwory	137,8	134,5	130,8	151,5	253,6	298,9	389,1	378,0	313,8	424,2
Saldo ogółem	-164,6	-23,0	74,7	59,2	-51,8	12,8	-81,4	-11,5	58,1	-107,4
Owoce świeże	-450,6	-392,5	-355,0	-316,4	-394,0	-467,9	-561,4	-628,7	-362,3	-477,5
Przetwory	286,0	369,5	429,7	375,6	342,2	480,7	493,5	607,7	420,4	370,1

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych CAAC [Rynek... 2002-2011].

W latach 2001-2010 odnotowano również wzrost eksportu i importu drugiej analizowanej grupy produktów ogrodnich, a mianowicie warzyw i ich przetworów (tabela 2). Zwiększenie wartości sprzedawanych zagranicę produktów związane było, podobnie jak w przypadku owoców, z faktem przystąpienia naszego kraju do Unii Europejskiej. Najwyższy wzrost eksportu nie dotyczył jednak lat poakcesyjnych, ale odnotowano go wcześniej, bo już od początku badanego dziesięciolecia. Było to wynikiem zniesienia już od 1 stycznia 2001 roku stawek celnych w eksporcie większości produktów ogrodnictwa do UE-15 [Nosecka 2005A]. W całym analizowanym okresie wartość sprzedaży warzyw i ich przetworów wzrosła odpowiednio o 365,9 mln euro oraz o 145,8%.

W badanym okresie wystąpił również systematyczny wzrost wartości importu produktów warzywnictwa. W grupie zarówno warzyw świeżych, jak i przetworów warzywnych, odnotowano podobne zwiększenie wartości kupowanych z zagranicy produktów, rzędu około 300%. Najwyższy wzrost importu nastąpił od roku 2006, co można powiązać z faktem przystąpienia Polski do Unii Europejskiej i zmianami w wysokości stawek celnych na sprowadzane do Polski warzywa. W przypadku większości warzyw (m.in. pomidory, ogórki, marchew) należących do grupy produktów uznanych za wrażliwe

nastąpiło zniesienie stawek celnych w imporcie z krajów rozszerzonej Unii Europejskiej oraz zastosowano niższe cła w imporcie z krajów trzecich [Nosecka 2005B].

Saldo handlu zagranicznego warzywami i ich przetworami prawie przez wszystkie analizowane lata przyjmowało wartości dodatnie. Wyjątek stanowił rok 2010, kiedy wydatki importowe przewyższyły nieznacznie wpływy uzyskiwane ze sprzedaży zagranicznej. Najwyższą wartość salda odnotowano w latach 2005-2006, co było głównie wynikiem wysokiego wzrostu eksportu warzyw świeżych. Import warzyw świeżych prawie w całym dziesięcioleciu wzrastał jednak szybciej niż eksport, czego następstwem było systematyczne zmniejszanie wartości salda, które przez wszystkie lata było ujemne. W przypadku przetworów warzywnych różnica między eksportem a importem w całym okresie była dodatnia i zwiększyła swoją wartość o blisko 100%.

Tabela 2. Wartości w handlu zagranicznym warzywami i ich przetworami, mln euro

Table 2. Values in foreign trade in vegetables and their preserves, EUR million

Pozycja bilansu	Rok									
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Ekspert ogółem	184,7	203,1	257,8	296,0	344,6	385,9	472,5	547,5	476,5	548,2
Warzywa świeże	42,8	52,5	85,1	97,1	131,8	145,5	194,9	221,0	167,4	199,4
Przetwory warzywne	141,9	150,6	172,7	198,9	212,8	240,4	277,6	326,5	309,1	348,8
Import ogółem	178,6	169,3	148,1	182,3	217,4	259,4	363,2	459,0	430,9	559,9
Warzywa świeże	108,3	102,8	87,3	114,0	133,1	169,0	228,5	294,4	262,2	352,2
Przetwory warzywne	70,3	66,5	60,8	68,3	84,3	90,4	134,7	164,6	168,7	207,7
Saldo ogółem	6,1	33,8	109,7	113,7	127,2	126,5	109,3	88,5	45,6	-11,7
Warzywa świeże	-65,5	-50,3	-2,2	-16,9	-2,0	-23,5	-33,6	-73,4	-94,8	-152,8
Przetwory warzywne	71,6	84,1	111,9	130,6	128,5	150,0	142,9	161,9	140,4	141,1

Źródło: jak w tabeli 1.

Struktura eksportu oraz importu owoców i warzyw

W ramach analizy handlu zagranicznego produktów ogrodnictwa określono także wartościową strukturę eksportu oraz importu owoców i warzyw. Dla zobrazowania zmian, jakie zaszły w ostatnim dziesięcioleciu, badany okres podzielono na trzy podokresy: lata 2001-2003 przed przystąpieniem Polski do Unii, lata 2004-2006 czyli rok integracji oraz dwa lata poakcesyjne i lata 2007-2010.

W strukturze eksportu owoców świeżych we wszystkich latach dominowały jabłka, których udział wynosił średnio 45% i utrzymywał się na wyrównanym poziomie, zwiększając swą wartość jedynie w ostatnim podokresie do blisko 50% (tabela 3). Pomimo że udział jabłek nie zmienił się znacząco, wpływy z ich sprzedaży zagranicznej systematycznie wzrastały. Wpływ na to miał m.in. duży wzrost wartości reeksportu owoców południowych w latach poakcesyjnych. Jego udział zwiększył się o 13 pp., z poziomu 9,2 do 22,2%. Z pozostałych owoców na uwagę zasługują jeszcze dwa gatunki, maliny oraz truskawki. Sprzedaż pierwszego z nich stanowiła średnio 10,5% całego eksportu i charakteryzowała się tendencją rosnącą. Truskawki stanowiły natomiast blisko

7% wartości eksportowanych owoców świeżych, jednak zarówno znaczenie ich udziału w strukturze jak i wartość ich eksportu systematycznie malała.

Tabela 3. Struktura wartościowa eksportu owoców i ich przetworów, %

Table 3. Structure of exports of fruit and fruit preserves, %

Towar	Lata		
	2001-2003	2004-2006	2007-2010
Owoce świeże			
Jabłka	42,4	42,8	49,5
Truskawki	9,4	7,0	4,4
Porzeczki czarne	9,1	1,0	0,9
Porzeczki kolorowe i agrest	1,4	0,4	0,4
Maliny	15,7	6,8	8,9
Wiśnie i czereśnie	4,6	4,9	3,6
Śliwki	2,2	2,1	2,1
Gruszki	-	0,6	1,8
Owoce południowe reeksport	9,2	28,0	22,2
Pozostałe owoce	6,0	6,5	6,2
Przetwory owocowe			
Soki zagęszczane i pitne oraz napoje	42,3	49,2	44,5
Mrożonki	47,5	37,4	38,7
Susze	1,4	1,3	1,4
Dżemy, marmolady, przeciery	5,8	5,0	5,5
Przetwory w puszkach	2,9	7,0	9,8
Owoce tymczasowo zakonserwowane	0,2	0,1	0,1

Źródło: jak w tabeli 1.

Tabela 4. Struktura wartościowa importu owoców i ich przetworów, %

Table 4. Structure of imports of fruit and fruit preserves, %

Towar	Lata		
	2001-2003	2004-2006	2007-2010
Owoce świeże			
Banany	21,8	19,7	17,8
Pomarańcze	11,8	8,0	7,9
Cytryny	11,0	8,9	9,0
Grejpfruty	3,5	3,0	3,0
Mandarynki	14,0	13,0	13,2
Winogrona	14,4	15,6	15,1
Brzoskwinie	2,6	3,3	3,5
Kiwi	3,4	3,3	3,0
Nektarynki	2,0	3,9	4,8
Arbuzy	3,7	3,2	3,0
Jabłka	1,4	1,2	2,8
Gruszki	0,3	1,2	1,9
Orzechy	6,0	10,6	8,7
Pozostałe owoce	4,0	5,0	6,2
Przetwory owocowe			
Soki	45,7	38,8	35,0
Mrożonki	10,5	13,2	12,2
Susze	6,1	7,2	12,4
Dżemy powidlą i przeciery	2,8	3,5	3,6
Przetwory puszkowe	34,6	37,1	36,3
Pozostałe przetwory	0,3	0,3	0,4

Źródło: jak w tabeli 1.

W strukturze eksportu przetworów owocowych dominowały dwie grupy produktów: soki zagęszczane i pitne oraz napoje a także mrożonki, stanowiąc odpowiednio 45,3% i 41,2% jego wartości. W poszczególnych okresach następowało zwiększenie wartości ich sprzedaży zagranicznej. Udział soków w strukturze eksportu utrzymywał się na wyrównanym poziomie i charakteryzował się niewielkim wzrostem, natomiast odsetek wartości wywożonych z Polski mrozonek zmniejszył się na przestrzeni 10 lat o blisko 9 pp. Przyczyny tego można upatrywać m.in. we wzroście znaczenia eksportu przetworów w puszkach, które zwiększyły swój udział o 6,9 pp. Wśród soków największe wpływy uzyskiwano ze sprzedaży soku jabłkowego, która stanowiła średnio ponad 60% wartości sprzedawanych zagranicę produktów z tej grupy. Pomimo wyraźnego wzrostu wartości eksportu tego soku jego udział w sprzedaży soków jednak zmalał z poziomu 68,6% w pierwszym podokresie do 51,3% w latach 2007-2010. Tendencja ta wskazuje przede wszystkim na rozszerzenie oferty eksportowanych soków.

Tabela 5. Struktura wartościowa eksportu warzyw i ich przetworów, %

Table 5. Structure of exports of vegetables and their preserves, %

Towar	Lata		
	2001-2003	2004-2006	2007-2010
Warzywa świeże			
Cebula	38,6	28,9	22,6
Kapusta biała i czerwona	7,2	5,0	6,3
Ogórki	7,7	7,3	4,3
Marchew	2,1	2,0	2,9
Kalafiory	3,3	3,5	5,2
Pomidory	17,6	28,8	32,3
Buraki i inne korzeniowe	10,4	2,3	2,5
Papryka	1,3	4,0	4,2
Pozostałe	11,8	18,3	20,0
Przetwory			
Mrożonki	68,1	62,5	54,6
Mrożone przetwory gotowe	0,8	1,9	3,2
Susze	11,5	11,2	10,3
Marynaty	9,1	9,4	9,8
Kwaszona kapusta	2,1	1,8	1,6
Konserwy	5,9	8,2	10,4
Warzywa tymczasowo zakonserwowane	0,7	0,4	0,7
Kecup, sosy pomidorowe i koncentrat pomidorowy	1,9	4,5	9,4

Źródło: jak w tabeli 1.

Struktura importu owoców świeżych była bardziej zróżnicowana niż struktura eksportu, a gatunkiem, który miał najwyższy, prawie 20% udział wartościowy, były banany (tabela 4). Dalsze miejsca zajęły winogrona i mandarynki, stanowiące 15% oraz 13,4% wartości ogółu. Dość duże znaczenie miały też inne owoce cytrusowe, głównie pomarańcze i cytryny, których średni udział w wartości importu oscylował w granicach 10%. W przypadku prawie wszystkich w/w gatunków zanotowano jednak spadek wartości ich importu oraz udziału w strukturze. Wzrost nastąpił natomiast w przypadku innych owoców, pochodzących ze strefy umiarkowanej, takich jak min. jabłka, gruszki, orzechy czy owoce z grupy pozostałe. W strukturze importu przetworów owocowych największy udział miały

dwie grupy: soki zagęszczane i pitne oraz przetwory puszkowe. Udział przetworów puszkowych utrzymywał się na wyrównanym poziomie, a wartość ich zakupu wzrosła prawie trzykrotnie. W przypadku soków udział w wartości importu zmniejszył się o ponad 10 pp., a największe znaczenie miał import soku pomarańczowego, którego udział w wartości zakupu soków wynosił średnio ponad 46%, jednak w analizowanym okresie zmalał z 52,1% do 39,1%.

Największe wpływy w eksporcie warzyw świeżych uzyskiwano ze sprzedaży cebuli oraz pomidorów (tabela 5). Średni jej udział w tym eksporcie wyniósł nieco ponad 30%, jednak w analizowanych latach zmniejszył swoją wartość. Największy spadek, rzędu prawie 10 pp., odnotowano w drugim wydzielonym podokresie. Zmniejszenie znaczenia cebuli w strukturze było spowodowane głównie zwiększeniem eksportu pomidorów, które w latach poakcesyjnych zwiększyły swój udział o blisko 15 pp.

Zdecydowanym liderem w strukturze eksportu przetworów warzywnych były mrożonki. Ich średni udział w strukturze wyniósł ponad 61%, jednak w miarę upływu lat systematycznie zmniejszał swoją wielkość. Kolejne miejsca zajmowały susze oraz marynaty, w tym głównie ogórki konserwowe, z odsetkiem wynoszącym średnio odpowiednio 11% i 9,5%. Największy wzrost znaczenia w strukturze eksportu przetworów warzywnych odnotowano w przypadku przetworów pomidorowych, wpływy z eksportu których zwiększyły się prawie dziewięciokrotnie.

Tabela 6. Struktura wartościowa importu warzyw i ich przetworów, %

Table 6. Structure of imports of vegetables and their preserves, %

Towar	Lata		
	2001-2003	2004-2006	2007-2010
Warzywa świeże			
Cebula	3,8	3,7	5,3
Kapusta biała i czerwona	0,5	0,4	1,0
Ogórki	7,1	9,2	11,0
Marchew	2,9	3,9	3,8
Pomidory	37,1	38,1	36,2
Papryka	30,0	20,4	16,7
Czosnek	4,8	4,9	2,8
Kalafior	1,8	2,8	3,6
Salata	4,0	3,5	5,0
Chrzan	1,1	1,3	0,9
Pory i inne cebulowe	2,0	2,1	1,6
Pozostałe	4,9	9,6	12,1
Przetwory			
Mrożonki	12,1	19,2	19,2
Susze	17,7	15,7	15,5
Marynaty	7,1	7,0	7,9
Warzywa tymczasowo zakonserwowane	1,5	1,6	1,0
Przetwory pomidorowe	34,6	25,4	31,8
Konserwy warzywne	26,9	31,1	24,6

Źródło: jak w tabeli 1.

Na wartość importu warzyw świeżych największy wpływ miał import dwóch gatunków, pomidorów i papryki, który średnio stanowił blisko 60% wartości sprowadzanych do Polski warzyw (tabela 6). Udział pomidorów w trzech wyodrębnionych podokresach był najwyższy, a wartość ich importu systematycznie wzrastała. W przypadku

papryki odnotowano również wzrost wartości zakupu, jednak jego udział w wartości sprowadzanych warzyw zmniejszył się. W strukturze importu warzyw świeżych godny podkreślenia jest też odsetek warzyw z grupy pozostałe, który w badanym dziesięcioleciu zwiększył się o 7,2 pp. Tendencja ta może świadczyć o zwiększaniu różnorodności nabywanych przez Polaków warzyw i wzroście zapotrzebowania na warzywa mniej znane.

Wśród sprowadzanych przetworów warzywnych pierwsze dwa miejsca zajmowały przetwory pomidorowe oraz konserwy warzywne. Należy podkreślić, że w strukturze importu przetworów warzywnych nie odnotowano większych zmian.

Struktura geograficzna eksportu i importu warzyw i owoców

W całym dziesięcioleciu najwyższe wpływy uzyskiwano ze sprzedaży zagranicznej owoców oraz ich przetworów do krajów EU-15, w tym głównie do Niemiec i Holandii (tabela 7). Ich średni udział w strukturze eksportu był bardzo wysoki i wyniósł 68%, jednak po wstąpieniu Polski do Unii Europejskiej znaczenie eksportu do krajów "starej" Wspólnoty widocznie zmalało, a ich odsetek w pierwszych trzech latach poakcesyjnych zmniejszył się. Po roku 2004 nastąpił natomiast stopniowy wzrost sprzedaży zagranicznej do nowych krajów członkowskich, w tym głównie do Czech i na Słowację oraz do Wspólnoty Niepodległych Państw, wśród których największe znaczenie miała Rosja. Eksport do WNP gwałtownie spadł w latach 2006-2008, co było wynikiem wprowadzenia przez Rosję w listopadzie 2005 roku zakazu importu z naszego kraju świeżych i suszonych produktów ogrodniczych. W roku 2006 udział Rosji zmniejszył się z poziomu 55 do 13%. Po zniesieniu embarga w 2008 roku odsetek eksportu do WNP wzrósł w roku 2009 do 26%, a w 2010 roku do rekordowego poziomu 28%. Po akcesji Polski do Unii zmalał również udział krajów pozostałych, do których średnio sprzedawano 5% polskich owoców oraz ich przetworów.

Tabela 7. Struktura geograficzna eksportu oraz importu owoców i ich przetworów, %

Table 7. Geographical distribution of exports and imports of fruit and fruit preserves, %

Grupa krajów	Rok									
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
	eksport									
UE-15	78	72	75	68	68	69	67	68	59	58
UE-12	7	8	9	11	11	15	14	15	11	11
WNP	9	11	11	16	16	11	15	13	26	28
Pozostałe	6	9	5	5	5	5	4	4	4	3
	import									
UE-15	51	50	50	50	43	45	47	51	51	48
UE-12	4	2	3	3	3	2	4	2	3	3
WNP	0	1	2	2	4	4	4	2	2	3
Pozostałe	45	47	45	45	50	49	45	45	44	46

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych CAAC i MF [Rynek... 2002-2011].

W strukturze geograficznej importu dominowały dwie grupy krajów: kraje UE-15 oraz kraje pozostałe, których średni udział w latach 2001-2010 wyniósł odpowiednio 49% i 46%. Wśród krajów "starej" Wspólnoty najwięcej owoców i ich przetworów sprowadzano z Hiszpanii i Włoch, natomiast wśród krajów z grupy „pozostałe” największe znaczenie miały Ekwador, Turcja oraz Brazylia. Podobnie jak w przypadku eksportu wstąpienie

Polski w struktury Unii znacząco wpłynęło na zmiany w strukturze geograficznej importu. Po roku 2004 zmniejszył się udział krajów UE-15, a przede wszystkim Hiszpanii, w wartości przywozu, czego powodem było przede wszystkim obniżenie średnich cen w imporcie owoców. Import z krajów pozostałych utrzymywał się przez wszystkie lata na stabilnym poziomie, a w latach poakcesyjnych odnotowano nawet niewielki wzrost ich znaczenia, na co wpływ miało głównie zwiększenie wartości importu z Turcji. Przywóz owoców z krajów UE-12 oraz WNP miał marginalne znaczenie.

Podobnie jak w przypadku owoców największym odbiorcą zagranicznym produktów warzywnictwa były Niemcy i Holandia oraz pozostałe kraje "starej" Wspólnoty ze średnim udziałem 55% (tabela 8). Akcesja Polski do Unii nie wywołała dużych zmian w znaczeniu tych krajów w wartościowej strukturze eksportu. W latach poakcesyjnych obniżył się natomiast udział nowych krajów członkowskich, w tym Rumunii i Bułgarii². Ze średniego poziomu 26% w pierwszych trzech latach zmniejszył się on do 20% w okresie od roku 2004 do 2006. Po roku 2004 wzrósł natomiast udział w eksporcie udział WNP, w tym głównie Rosji. W latach 2001-2003 średni odsetek wpływów ze sprzedaży do tych krajów wyniósł 11%, natomiast w latach 2004-2010 osiągnął poziom rzędu ponad 17%. Dużo większe zmiany niż w strukturze geograficznej eksportu produktów warzywnictwa spowodowała akcesja Polski do Unii Europejskiej w strukturze ich importu. Po roku 2004 wyraźnie, bo o 11 pp., spowodowała zwiększył się udział krajów "starej" Wspólnoty. W całym dziesięcioleciu wzrastał także udział pozostałych państw, a największym dostawcą wśród tych krajów były Chiny. Systematycznie malało natomiast znaczenie nowych krajów członkowskich.

Tabela 8. Struktura geograficzna eksportu oraz importu warzyw i ich przetworów, %

Table 8. Geographical distribution of exports and imports of vegetables and their preserves, %

Grupa Krajów	2001	2002	2003	2004	Rok					
					2005	2006	2007	2008	2009	2010
	eksport									
UE-15	56	55	53	55	54	56	57	54	55	53
UE-12	23	28	27	21	18	21	23	27	21	19
WNP	13	9	12	15	20	15	15	14	19	23
Pozostałe	8	8	8	9	8	8	5	5	5	5
	import									
UE-15	64	64	63	72	74	77	75	77	76	73
UE-12	27	25	25	15	11	10	10	10	9	8
WNP	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0
Pozostałe	9	11	12	13	15	13	14	13	15	19

Źródło: jak w tabeli 7.

Podsumowanie

W latach 2001-2010 zwiększyła się znacząco wartość eksportu i importu owoców i warzyw oraz ich przetworów. Wpływ na te zmiany miała przede wszystkim akcesja Polski do Unii Europejskiej i związane z nią regulacje cel, a w przypadku eksportu także lepsze

² Rumunia i Bułgaria pomimo swojej akcesji w 2007 roku zostały zaliczone do krajów UE-12 w całym analizowanym okresie.

dostosowanie polskich produktów do wolnorynkowych wymogów jakościowych. Przystąpienie Polski do Unii nie wpłynęło znacząco na zmiany w strukturze rzeczowej eksportu i importu. W przypadku eksportu owoców świeżych godny podkreślenia jest tylko wzrost znaczenia w latach poakcesyjnych reeksportu owoców południowych. Z grupy przetworów owocowych zmniejszył się udział mrożonek, natomiast wzrosło znaczenie sprzedawanych zagranicę przetworów w puszkach. W strukturze importu owoców świeżych zmniejszyło się znaczenie najważniejszych owoców, czyli bananów oraz cytrusów, natomiast wzrósł udział jabłek, gruszek oraz owoców z grupy pozostałe. W latach poakcesyjnych w grupie warzyw świeżych spadło znaczenie cebuli, natomiast swój udział widocznie zwiększyły pomidory. Wśród przetworów warzywnych najbardziej wzrosło znaczenie przetworów pomidorowych. Zwiększenie znaczenia pomidorów odnotowano również w imporcie. Podobnie jak w przypadku owoców również tutaj wzrosło w imporcie znaczenie warzyw z grupy pozostałe, co świadczy m.in. o rozszerzaniu oferty rynkowej produktów ogrodnich dostępnej polskim konsumentom. Po roku 2004 nastąpiły istotne zmiany w strukturze geograficznej, zarówno eksportu jak i importu, owoców i warzyw. Największe znaczenie przez całe dziesięciolecie miały tu kraje UE-15, jednak w przypadku owoców i ich przetworów udział tych państw po akcesji Polski do UE wyraźnie zmalał, natomiast w przypadku produktów warzywnictwa, szczególnie w strukturze importu, zwiększył się.

Literatura

- Bugała A. [2007]: Polski import po akcesji do Unii Europejskiej. *Owoce Warzywa Kwiaty* nr 7.
- Dybus J. [2011]: Branża soków zagęszczonych – jej sytuacja w Polsce oraz znaczenie w Unii Europejskiej. *Przemysł Fermentacyjny i Owocowo-Warzywny* nr 2, ss. 1-15.
- Kaniszewski S. [2007]: Produkcja warzyw w Polsce. Stan obecny i perspektywy. *Hasło Ogrodnicze* nr 4.
- Nosecka B. [2005A]: Handel zagraniczny owocami i warzywami. [W:] Polska wieś w Europie, IERiGŻ, Warszawa.
- Nosecka B. [2005B]: Import produktów rolno-spożywczych uznanych za wrażliwe. ***** nr 16, IERiGŻ, Warszawa.
- Rynek owoców i warzyw: Stan i perspektywy. [2002-2011]. Nr 21-39. IERiGŻ, Warszawa.
- Strategia krajowa dla zrównoważonych programów operacyjnych organizacji producentów owoców i warzyw w Polsce na lata 2010-2013. [2010]. *Dziennik Urzędowy Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi*.

Magdalena Kozera¹

Katedra Ekonomiki Przedsiębiorstw Agrobiznesu
Uniwersytet Przyrodniczy w Poznaniu

Społeczne uwarunkowania rozwoju polskich obszarów wiejskich

Social determinants of the Polish rural areas development

Synopsis. W artykule podjęto dyskusję nad rolą endogennych czynników rozwoju obszarów wiejskich. Nawiązano do koncepcji dziedzictwa kulturowego w jego wymiarze duchowym i materialnym. Podkreślono rolę uruchomienia kapitału społecznego regionów i wykorzystania go w procesie przemian. Wskazano również na potrzebę holistycznego podejścia do analiz uwarunkowań społecznych przemian na obszarach wiejskich.

Słowa kluczowe: obszary wiejskie, dziedzictwo kulturowe, czynniki społeczne zmian obszarów wiejskich.

Abstract. The role of endogenous factors of rural areas development has been discussed. The concept of cultural heritage, especially its spiritual and material character, has been referred to. The startup role of regions' social capital and its use in the transition process has been underlined. The need of using a holistic approach for analyses of social determinants of rural development has also been indicated.

Key words: rural areas, cultural heritage, social determinants of rural development.

Wprowadzenie

Rolnictwo europejskie oceniane jest na ogół przez pryzmat tzw. europejskiego modelu, który zakłada wielofunkcyjność wsi i zrównoważony rozwój obszarów wiejskich. Stawia zatem przed partycypującymi w nim sektorami rolnymi poszczególnych krajów członkowskich UE liczne wyzwania związane już nie tylko ze sferą wytwarzania żywności (bezpieczniej, różnorodnej i wysokojakościowej), lecz także z działaniami na rzecz zachowania krajobrazu, zachowania naturalnych zasobów dla potrzeb produkcyjnych przyszłych pokoleń oraz zachowania atrakcyjności i żywotności obszarów wiejskich [Zegar 2009]. Trzy ostatnie z wymienionych aspektów w sposób szczególny związane są z ludźmi i tworzonym przez nich kapitałem społecznym, który tak w sposób pośredni jak i bezpośredni przyczynia się do realizacji polityki rolnej w tym zakresie. Newralgicznym ogniwem wszystkich planów i działań, które zarówno w przeszłości jak i w przyszłości wpływać będą na kształt rolnictwa polskiego i europejskiego oraz ich dziedzictwo, są ludzie zamieszkujący obszary wiejskie.

¹ Dr inż., e-mail: mkozera@up.poznan.pl.

W artykule zaprezentowano rolę uwarunkowań społecznych w procesach przemian rolnictwa Polski, podkreślając niematerialny charakter większości tych uwarunkowań. Analizowano między innymi dziedzictwo kulturowe oraz potencjał społeczny polskich obszarów wiejskich przez pryzmat zmian jakościowych w okresie od wejścia w struktury europejskiego wspólnego rynku, tj. 2004 roku. Wykorzystano także prognozy długookresowe zmian w zasobach ludzkich do roku 2035. Artykuł ma charakter przyczynkowy i podejmuje dyskusję nad zagadnieniem czynników rozwoju endogennego.

Dziedzictwo kulturowe a ekonomia

Włączanie do rozważań ekonomicznych pojęcia dziedzictwa kulturowego, jako czynnika związanego ze społecznymi uwarunkowaniami przemian, wydaje się być przedsięwzięciem dość ryzykownym. Jednak wobec powszechnej dyskusji poświęconej zasobom niematerialnym i ich roli we wzroście efektywności gospodarowania oraz konkurencyjności podmiotów staje się działaniem w pełni uzasadnionym. Z jednej strony już w samej definicji dziedzictwa kulturowego można odnaleźć odniesienie do zasobów materialnych i pozamaterialnych grupy społecznej lub organizacji. Z drugiej strony, wiążące się z dziedzictwem wartości duchowe stanowią bezpośrednie nawiązanie do kultury organizacyjnej jako niematerialnego czynnika sukcesu podmiotów [Sułkowski 2002]. Dziedzictwo kulturowe jest bowiem zbiorem rzeczy (nieruchomych i ruchomych) oraz związanych z nimi wartości duchowych, zjawisk historycznych i obyczajowych. W aspekcie materialnym rozumiane jest jako wszystkie dotykane, konkretne wytwory społeczeństwa, fizyczne przejawy jednostkowej działalności człowieka, ale też różne sposoby wykorzystania przedmiotów, np. technologie produkcji, uprawy itd. W wymiarze materialnym dziedzictwo kulturowe podlega modernizacji, chociaż nie zmienia swej podstawowej struktury. W aspekcie niematerialnym jest to wiedza (pochodząca z doświadczenia empirycznego), przekonania (poparte wiedzą empiryczną, która umożliwia ich przyjęcie bądź odrzucenie) oraz wartości, normy, zwyczaje itd. [Tomaszewski 2000, Gieysztor 2000]. Z punktu widzenia udziału w przemianach społeczno-ekonomicznych ważnym jest dostrzeżenie w dziedzictwie kulturowym jednocześnie czynnika trwania jak i czynnika zmian [Pomorski 2005]. Rangę dziedzictwa w procesach przemian podnosi również jego bezpośredni związek z danym regionem (lub narodem), co jest szczególnie istotne z punktu widzenia wciąż dyskutowanej kwestii zachowania tożsamości narodowej.

Wszystkie te elementy sprawiają, że dziedzictwo kulturowe ma szczególne predyspozycje ku temu by odgrywać wiodącą rolę w polityce regionalnej każdego państwa, zwłaszcza Polski, dla której praktyczne czerpanie z tego zasobu pozwoliło na wykreowanie specyficznej marki narodowej².

Dziedzictwo kulturowe z dobrym skutkiem wykorzystywane jest już od dłuższego czasu przez wiele samorządów lokalnych do realizacji celów czysto komercyjnych:

² Dyskusyjnym wydaje się wprowadzić bazowanie nowoczesnego państwa na ugruntowanym w świadomości międzynarodowej cepeliowskim wizerunku Polski, z domostwami krytymi strzechą, z bocianem czy wycinanką łowicką.

propagowania (i sprzedaży) produktów regionalnych, oferowania „powrotu do wspomnień z dzieciństwa”, czy podziwiania harmonii ojczyzno krajobrazu (pola, wiejskie drogi, dwory, kościoły, kapliczki przydrożne itd.) [Midura 2008]. Działania te pozwalają na osiągnięcie mierzalnych ekonomicznie efektów, co często wykorzystują podmioty działające w sektorze usług turystycznych. W tym aspekcie warto podkreślić rolę warstwy niematerialnej dziedzictwa kulturowego, takich jak tradycje, zwyczaje, obrzędy i system wartości, które w istotny sposób wpływają na człowieka podejmującego decyzje, szczególnie w przedmiocie kryteriów wyboru najkorzystniejszego wariantu działalności [Kozera 2012].

Kapitał społeczny jako katalizator przemian

Wobec dynamicznie zmieniającego się i wysoko konkurencyjnego rynku podmioty poszukują zasobów, które mogą je wyróżnić spośród innych. Do takich zasobów należą kapitał ludzki³ (jednostki, organizacji) i kapitał społeczny⁴ (zbiorowy). Kapitały te stanowią wynik kreatywnego wykorzystania posiadanych zasobów ludzkich. Potencjał ten, wyrażony w wartościach absolutnych predysponuje Polskę do aktywnych działań rozwojowych, które mogą przyczynić się do poprawy wizerunku kraju na tle UE. Szczególnym źródłem tego potencjału w Polsce są obszary wiejskie i zamieszkująca je ludność (tab. 1.).

Tabela. 1. Zmiany ludności obszarów wiejskich w Polsce w latach 2008-2035 (wybrane charakterystyki), tys.

Table. 1. Changes in the population of rural areas in Poland in 2008-2035, (selected characteristics), thousand person

Zasoby ludzkie	Rok						
	2008	2010	2015	2020	2025	2030	2035
Ludność Polski ogółem	38 107	38 092	38 016	37 830	37 438	36 796	35 993
Ludność mieszkająca na wsi	14 850	14 946	15 118	15 180	15 139	14 996	14 778
Liczba osób w wieku produkcyjnym mieszkających na wsi	24584	24571	23718	22503	21625	21254	20739
Liczba pracujących w gospodarce	159161	16589	16569	16149	15789	15357	14802
Liczba pracujących na wsi 15+ *	6140	6220	6325	6339	6380	6430	6440
Liczba pracujących w rolnictwie	2062	1971	1757	1566	1370	1180	1003

*przy założeniu stałego wskaźnika zatrudnienia z 2008 roku

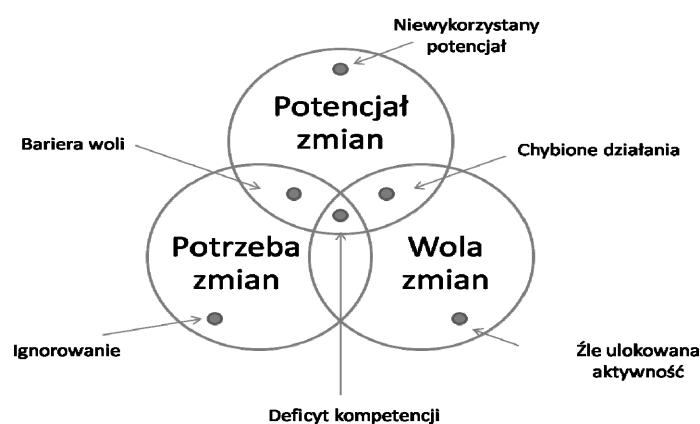
Źródło: [Strzelecki 2010, str. 18].

Z ponad 38 mln obywateli niemal 39% zamieszkuje obszary wiejskie. Prognozy wskazują, że liczba ta w najbliższej przyszłości nie ulegnie znaczącym zmianom. Co

³ Kapitał ludzki rozumiany jest jako pojęcie ekonomiczne, oznaczające zawartą w każdym człowieku i społeczeństwie jako całości wartość zasobu fachowej wiedzy, umiejętności, doświadczenia, zdrowia i energii życiowej.

⁴ Według Colemana kapitał społeczny jest cechą struktury społecznej, która wspiera konkretne działania aktorów, podejmowane w ramach tej struktury [Putman 1995, s. 253].

istotne, zmniejszeniu ulegnie liczba osób w wieku produkcyjnym mieszkających na wsi. Spodziewać się też należy odchodzenia ludzi od pracy w rolnictwie przy jednoczesnym ich pozostawianiu na obszarach wiejskich. Ta grupa osób stanowić powinna potencjał, który odpowiednio wykorzystany zadziała jako czynnik endogenny zmian. Jej zaktywizowanie umożliwiłoby w objętej prognozą perspektywie przekształcenie dotychczasowej infrastruktury kulturowo-mentalnej obszarów wiejskich w kierunku podmiotowo-kreatywnym, co przyspieszyłoby procesy przemian obszarów wiejskich [Szomburg 2012]. Zmiany takie, podejmowane w konkretnym otoczeniu, wiążą się z zachęceniem ludzi do współtworzenia koncepcji i uczestnictwa w nich. W praktyce jednak działania w tym zakresie napotykają na szereg barier (rys. 1.)



Rys. 1. Społeczne bariery zmian rozwojowych

Fig. 1. Social barriers of developmental changes

Źródło: opracowanie własne na podstawie pracy Wyrwickiej [2011].

Przełamywanie tych barier wymaga znajomości, a zatem również ciągłego monitorowania stanu lokalnego kapitału intelektualnego i społecznego po to, by wykorzystać go jako potencjał ekspercki, ludzi najlepiej znających dany region [Wyrwicka 2011]. Proces monitorowania zasobów wymaga zmiany podejścia do badań nad rolnictwem i obszarami wiejskimi i wiąże się z rozszerzeniem dotychczasowego materiału informacyjnego [Nowe... 2010; Wilkin 2007; Zegar 2010]. Z tego punktu widzenia analizy procesów rozwojowych na obszarach wiejskich uwzględniać powinny między innymi dorobek demografów (zwłaszcza kwestie zmian demograficznych) oraz socjologów (zachowania ludności, edukacja, praktyczne umiejętności). Efektem wykorzystania tak poszerzonego materiału informacyjnego może być dokonywanie analiz z wykorzystaniem popularnego narzędzia diagnostycznego, jakim jest macierz SWOT. Próbę zestawienia silnych i słabych stron oraz szans i zagrożeń rozwoju w oparciu o aspekty społeczne przedstawiono w tabeli 2. oraz tabeli 3.

Tabela. 2. Macierz silnych i słabych (SW) uwarunkowań społecznych rozwoju obszarów wiejskich

Table. 2. Array of strengths and weaknesses (SW) of rural development social determinants

Mocne strony	Słabe strony
Czynniki demograficzne	
- Wyższa w stosunku do miasta dzietność kobiet - Dodatni dla wsi bilans migracji miasto/wieś - Wzrost liczby osób w wieku emerytalnym powodujący transfer środków publicznych przeznaczonych na zapobieganie ich wykluczeniu	- Wskaźnik dzietności na poziomie niższym niż 2,1, niezapewniający prostej zastępowalności pokoleń - Odpływ osób w wieku produkcyjnym z wiejskich obszarów peryferyjnych - Niekorzystna wartość wskaźnika feminizacji w grupie wieku matrymonialnego - Wzrost liczby osób w wieku emerytalnym oraz rosnące koszty zapewnienia im oczekiwanych warunków życia
Czynniki edukacyjne	
Trend wzrostu poziomu wykształcenia ludności wiejskiej ogółem	- Relatywnie wyższa jakość kapitału ludzkiego migrującego z OW, niekorzystna polaryzacja OW pod względem poziomu wykształcenia ludności - Wzrost poziomu wykształcenia ludności wolniejszy niż w miastach - Niska dostępność do Internetu, uniemożliwiająca naukę na odległość oraz podjęcie różnych form e-pracy
Umiejętności/kompetencje	
Przedsiębiorczość i kreatywność części ludności wiejskiej	- Struktura zawodowa i kwalifikacje niedostosowane do potrzeb rynku pracy - Bierność zawodowa i postawy roszczeniowe - Niska mobilność zawodowa
Czynniki kulturowe	
- Kultywowana od lat i silna kultura ludowa - Duża świadomość odrębności kulturowej regionów, podregionów, a nawet społeczności lokalnych - Rosnące umiejętności wykorzystywania posiadanych walorów kulturowych do celów komercyjnych - Rola wyznacznika tożsamości regionalnej - Rosnące zainteresowanie młodych kultywowaniem tradycji	- Zaniechanie tradycji pod presją postępu i mody - Wieloletnie zaniechania w zakresie finansowania dziedzictwa kulturowego, zarówno w aspekcie materialnym jak i duchowym - Wąski krąg osób zainteresowany kultywowaniem i komercyjnym wykorzystaniem dziedzictwa kulturowego - Niewielka liczba osób młodych wiążąca swoje zainteresowania zawodowe i przyszłość z kulturą
Inne czynniki	
	- Przeludnienie agrarne i bezrobocie ukryte - Bezrobocie osób młodych, poniżej 24 roku życia, powodujące m.in. brak możliwości zdobycia doświadczenia zawodowego

Źródło: opracowanie własne na podstawie prac [Rakowska i Wojewódzka-Wiewiórka 2010; Krajowa... 2009].

Tabela. 3. Macierz szans i zagrożeń (OT) uwarunkowań społecznych rozwoju obszarów wiejskich

Table. 3. Array of opportunities and threats (OT) of rural development social determinants

Szanse	Zagrożenia
Czynniki demograficzne	
• Intensyfikacja polityki prorodzinnej • Zahamowanie migracji stałych, w tym szczególnie migracji młodych kobiet.	• Spadek i/lub utrzymanie niskiego wskaźnika dzietności • Zmniejszanie się liczby osób w wieku prokreacyjnym • Ujemny przyrost naturalny • Starzenie się zasobów siły roboczej oraz ogółu ludności wiejskiej • Utrzymanie lub wzrost trendów migracyjnych osób w wieku produkcyjnym z OW peryferyjnych, dalsza depopulacja peryferyjnych OW • Wzrost współczynników obciążenia demograficznego grupą wieku poprodukcyjnego
Czynniki edukacyjne	
• Poprawa dostępności do kształcenia na poziomie przedszkolnym • Poprawa jakości kształcenia na poziomie podstawowym i średnim, determinującego dostęp młodzieży wiejskiej do wykształcenia wyższego • Wzrost liczby i poprawa dostępności przestrzennej uczelni wyższych • Wzrost poziomu wykształcenia poprzez kształcenie ustawiczne	• Utrzymanie i/lub wzrost różnic pomiędzy miastem i wsią w dostępności kształcenia na różnych poziomach • Mniejsze możliwości beneficjentów z obszarów wiejskich w wykorzystaniu instrumentów i działań ukierunkowanych na aktywizację zawodową, podniesienie poziomu kwalifikacji zawodowych i edukację
Umiejętności/kompetencje	
• Szybka poprawa dostępu do Internetu, tym samym do edukacji na odległość oraz do różnych form e-pracy • Podniesienie kwalifikacji zawodowych i dostosowanie ich do potrzeb rynku pracy • Wzrost aktywizacji zawodowej ludności wiejskiej • Rozwój zasobów pracy zdolnych do skutecznego i szerokiego absorbowania innowacji.	
Czynniki kulturowe	
• Rosnące zainteresowanie walorami kultur regionów • Możliwość pozyskiwania środków zewnętrznych (w tym z UE) na zachowanie dziedzictwa kultury	• Obawa przed skansenizacją • Bariery prawne
Inne czynniki	
• Pełne i efektywne wykorzystanie instrumentów wsparcia krajowego i unijnego dla podniesienia poziomu kapitału ludzkiego • Ulepszenie infrastruktury drogowej i kolejowej umożliwiającej migracje wahadłowe miasto-wieś • Realizacja przedsięwzięć związanych z edukacją i adaptacją do zmian gospodarczych.	• Wzrost stopy bezrobocia rejestrowanego i ukrytego, szczególnie długotrwałego, na OW • Postępujące dziedziczenie ubóstwa i wykluczenia społecznego • Brak poprawy jakości i dostępności infrastruktury społecznej, szczególnie przedszkolnej, szkolnej i ochrony zdrowia • Wysoka „wrażliwość” kapitał ludzkiego na niekorzystne uwarunkowania społeczno-ekonomiczne i jego podatność na polaryzację

Źródło: opracowanie własne na podstawie prac [Rakowska i Wojewódzka-Wiewiórka 2010; Krajowa... 2009].

Zebrane czynniki, które kształtują bądź potencjalnie mogą kształtować dalsze procesy przemian w rolnictwie i na obszarach wiejskich, wskazują jednocześnie na wyjątkową złożoność i kompleksowość uwarunkowań społecznych. Tym bardziej istotne wydaje się pełne ich rozpoznanie, klasyfikacja, a następnie określenie możliwych dróg wykorzystania pozytywnych lub zniwelowania ich negatywnych oddziaływań. W realizacji tych założeń szczególnie przydatnym wydaje się być zarządzanie holistyczne, które łączy liczne i różnorodne nurty tworząc jednorodny system, który poprzez wzajemnie powiązane działania i decyzje ma na celu takie użytkowanie zasobów i współpracę z otoczeniem zewnętrznym, aby przyjęte zadania mogły być realizowane skutecznie, sprawnie i efektywnie [Kozera 2012]. Zarządzanie to uwzględnia ponadto zarówno warunki narzucone przez otoczenie polityczno-ekonomiczne, jak i otoczenie społeczno-kulturowe oraz ekologiczne. Dzięki temu wszyscy interesariusze (partnerzy, klienci, urzędy, społeczność lokalna) odbierają jego efekty w wymiarze wartości ekonomicznych (efektywność, skuteczność, użyteczność) oraz wartości kulturowych (etyka, filozofia, sztuka). Ponieważ każda z funkcji procesu zarządzania holistycznego realizuje się w określonym środowisku społecznym, podlega jego ocenie pod względem zgodności z przyjętym systemem wartości ukształtowanym przez normy obyczajowe, moralne, religijne i prawne. W ten sposób pozwala na kompleksowe wykorzystanie zasobów, tak materialnych, jak i niematerialnych, dla potrzeb rozwoju regionu.

Podsumowanie

Wobec zmian dotychczasowych funkcji rolnictwa i widocznego ich przesunięcia ze sfery produkcji w kierunku sfery konsumpcji wzrasta znacznie rola czynników społecznych warunkujących te przemiany. Spojrzenie na rolnictwo i obszary wiejskie z perspektywy holistycznej uwiadcza złożoność zjawiska, wskazuje jednocześnie na rolę najbardziej kreatywnego czynnika przemian, jakim są ludzie. W artykule podjęto próbę rozszerzenia spojrzenia na uwarunkowania rozwoju społeczno-ekonomicznego o dziedzictwo kulturowe, analizując je w kontekście zasobu złożonego, częściowo materialnego, a częściowo niematerialnego. Mimo świadomości faktu istnienia tego zasobu jest on nie w pełni wykorzystywany, dlatego celowym wydaje się rozszerzenie spektrum jego wykorzystania, zwłaszcza w sferze prorozwojowej polityki społecznej.

W artykule nawiązano również do roli potencjału społecznego jako czynnika umożliwiającego kreowanie przemian obszarów wiejskich, a pośrednio czynnika, który sprzyjać może kreowaniu właściwej polityki wsparcia tych obszarów.

Kwestią otwartą, wymagającą głębszego namysłu twórców polityki tak społecznej, regionalnej jak i rolnej, jest takie stymulowanie wykorzystanie dziedzictwa kulturowego Polski, aby wymierne w skali lokalnej efekty ekonomiczne zaczęły przynosić korzyści globalne. Wobec faktu, że dziedzictwo kulturowe jako takie ma cechy apolityczności i aideoologiczności [Tomaszewski 2000], a jego odbiorcą, przekąźnikiem i realizatorem są ludzie, cel taki uznaje za szczególnie ważny w realizacji postulowanych przemian obszarów wiejskich.

Literatura

- Gieysztor A. [2000]: O dziedzictwie kultury. Warszawa, [Tryb dostępu:] <http://www.rp.pl/artukul/809031.html?print=tak&p=0>. [Data odczytu: 9.02.2012].
- Jurga S. [2001]: Krajoznawstwo wspomaga reformę systemu edukacji. *Ziemia*, s. 18.
- 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]. [Tryb dostępu:] http://www.mrr.gov.pl/rozwoj_regionalny/Polityka_rozwoju/SRK/Ekspertyzy_aktualizacja_SRK__1010/Documents/kierunki_rozwoju_polskiego_rolnictwa_2010.pdf. [Data odczytu: 9.02.2012].
- Kozera M. [2012]: Sumienie biznesu. Etyczne decyzje gospodarcze. Wyd. UP w Poznaniu, Poznań, ss.43.
- Krajowa strategia rozwoju regionalnego 2010-2020: Regiony, miasta, obszary wiejskie. Projekt. [2009]. Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Warszawa.
- Midura F. [2008]: Dziedzictwo kulturowe elementem ożywienia ruchu turystycznego na wsi. [W:] Konferencja Naukowo-Techniczna „Błękitny San”. Jabłonna, 24-25 kwietnia 2008. ALMAMER Wyższa Szkoła Ekonomiczna w Warszawie. [Tryb dostępu:] http://www.pogorzedynowskie.pl/data/referaty/VBS/ref_3_VBS.pdf. [Data odczytu: 14.05.2012].
- Miś T. [2009]: Jakość kapitału ludzkiego. [Tryb dostępu:] mikro.univ.szczecin.pl/bp/pdf/100/6.pdf [Data odczytu: 19.05.2012].
- Nowe trendy w metodologii nauk ekonomicznych i możliwości ich wykorzystania w procesie kształcenia akademickiego: T. 1 : Problemy ogólne metodologii nauk ekonomicznych. [2010]. A. Grzelak, K. Pająk (red.). Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań.
- Pomorski J. [2005]: Kultura wobec społecznej transformacji. Wyd. AE w Krakowie, Kraków.
- Putman R. [1995]: Demokracja w działaniu. Tradycje obywatelskie we współczesnych Włoszech. Fundacja im. Stefana Batorego, Wyd. Znak, Kraków-Warszawa.
- Rakowska J., Wojewódzka-Wiewiórska A. [2010]: Zróżnicowanie przestrzenne obszarów wiejskich w Polsce - stan i perspektywy rozwoju w kontekście powiązań funkcjonalnych. Ekspertyza wykonana na zamówienie Ministerstwa Rozwoju Regionalnego. Warszawa. [Tryb dostępu:] https://www.mrr.gov.pl/rozwoj_regionalny/Polityka_rozwoju/SRK/Ekspertyzy_aktualizacja_SRK__1010/Documents/SGGW_ekspertyza_obsz_wiej_vfinal.pdf. [Data odczytu: maj 2012].
- Strzelecki P. [2010]. Projekcja liczby pracujących w rolnictwie indywidualnym w Polsce w latach 2008-2035. *Zeszyty Naukowe Instytutu Statystyki i Demografii SGH* nr 6.
- Sułkowski Ł. [2002]: Kulturowa zmienność organizacji. PWE, Warszawa.
- Szomburg J. [2012]: Wielkie przewartościowanie. [Tryb dostępu:] <http://www.rp.pl/artukul/809031.html>. [Data odczytu: 12.05.2012].
- Tomaszewski A. [2000]: Dziedzictwo i zarządzanie. [W:] Problemy zarządzania dziedzictwem kulturowym. K. Gutowska (red.). Warszawa.
- The Well-being of Nations. The Role of Human and Social Capital. [2001]. Center for Educational Research and Innovation OECD.
- Wilkin J. [2007]: Uwarunkowania rozwoju polskiego rolnictwa w kontekście europejskim i globalnym. Implikacje teoretyczne i praktyczne (Referat przygotowany na VIII Kongres Ekonomistów Polskich: „Polska w gospodarce światowej – szanse i zagrożenia rozwoju”, 29-30 listopada 2007).
- Wyrwicka M. [2011]: Foresight „Sieci gospodarcze Wielkopolski” – scenariusze transformacji wiedzy wspierające innowacyjną gospodarkę. Materiały Informacyjne Wydziału Inżynierii Zarządzania, Politechnika Poznańska, Poznań.
- Zegar J. [2010]: Ekonomia wobec kwestii agrarnej. *Ekonomista* nr 6, ss. 779-806.

Teresa Nowogródzka¹

Katedra Marketingu i Logistyki

Uniwersytet Przyrodniczo-Humanistyczny w Siedlcach

Stan i perspektywy rozwoju rolnictwa ekologicznego w Polsce

Current status and prospects of organic farming in Poland

Synopsis. W opracowaniu zwrócono uwagę na aktualny stan rolnictwa ekologicznego w Polsce, wskazano problemy, z jakimi borykają się producenci żywności ekologicznej. Przedstawiono strukturę wielkości gospodarstw ekologicznych w Polsce, wskazując na znaczne ich rozdrobnienie. Zwrócono uwagę na wzrastający popyt na żywnościowe produkty ekologiczne oraz niedostosowanie podaży do popytu. Wskazano także na konieczność wprowadzenia zmian w polskim rolnictwie ekologicznym, nawiązując do rolnictwa wybranych krajów europejskich.

Słowa kluczowe: żywność ekologiczna, rolnictwo ekologiczne, rynek produktów ekologicznych, ekokonsument.

Abstract. This paper highlights the current status of organic farming in Poland, and identifies problems faced by organic food producers. The article presents the distribution of organic farms by acreage in Poland, pointing to their fragmentation and unused labour resources. Attention was also given to the growing demand for organic food products and a mismatch between the food supply and that demand. A need of introducing some changes into the Polish organic agriculture, referring to the selected European countries is also pointed to.

Key words: organic food, organic farming, organic market, ecoconsumer.

Wprowadzenie

Rolnictwo ekologiczne w Polsce sięga lat trzydziestych XX wieku. Wówczas to S. Karłowski założył w Szelejewie pierwsze gospodarstwo ekologiczne. Okres wojny a także okres powojenny to czas, w którym nastąpiło zahamowanie rozwoju tej metody gospodarowania; nastąpiła intensyfikacja rolnictwa. Do idei rolnictwa ekologicznego powrócono na przełomie lat siedemdziesiątych i osiemdziesiątych, pojawiły się kursy dla rolników, których zainteresowały ekologiczne metody produkcji rolnej. W latach 1986-1987 pionierska grupa rolników zaczęła przedstawiać swoje gospodarstwa na produkcję ekologiczną, zaś w 1989 roku powstało Stowarzyszenie Producentów Żywności Metodami Ekologicznymi EKOLAND, które w 1990 roku nadało atesty 27 gospodarstwom. Kolejną jednostką, mającą od 1993 roku uprawnienia do atestacji, było Polskie Towarzystwo Rolnictwa Ekologicznego. Jednak do roku 1998 rolnictwo ekologiczne rozwijało się bardzo powoli.

Rolnictwo ekologiczne jest określane w literaturze przedmiotu jako biologiczne, organiczne lub biodynamiczne; oznacza system gospodarowania o zrównoważonej produkcji roślinnej i zwierzęcej w obrębie gospodarstwa, oparte jest na środkach pochodzenia biologicznego i mineralnego nieprzetworzonych technologicznie. Podstawową

¹ Dr inż., e-mail: tnowa@vp.pl

zasadą jest odrzucenie w procesie produkcji żywności środków chemii rolnej, weterynaryjnej i spożywczej [Plan... 2011]. Kolejnym ważnym pojęciem, występującym w opracowaniu jest termin gospodarstwo ekologiczne. Jest ono określane jako gospodarstwo rolne, które posiada certyfikat nadany przez jednostkę certyfikującą lub jest w trakcie przedstawiania na ekologiczne metody produkcji rolniczej (pod kontrolą jednostki certyfikującej).

Intensywny rozwój rolnictwa ekologicznego rozpoczął się w krajach Europy Zachodniej w latach osiemdziesiątych XX wieku, zaś w Polsce zainteresowanie na szerszą skalę rolnictwem ekologicznym miało miejsce dwie dekady później, w roku 2002. Na rozwój tegoż zainteresowania w dużej mierze miały wpływ negatywne czynniki, które zaistniały w krajach wysoko rozwiniętych; do najważniejszych zaliczyć należy negatywny wpływ rolnictwa na środowisko przyrodnicze, np. zanieczyszczenie wód gruntowych i powierzchniowych przez związki azotu, zmniejszenie opłacalności produkcji na skutek nadprodukcji konwencjonalnych artykułów żywnościowych, a także ograniczenie zaufania do żywności produkowanej metodami intensywnymi, obawa przed BSE, GMO, itp.

Na rozwój rolnictwa ekologicznego istotny wpływ miała także integracja Polski z UE, głównie poprzez możliwość uzyskania wysokich subwencji, a także większe możliwości zbytu żywności ekologicznej. Gospodarstwa ekologiczne w UE, pomimo iż uzyskują mniejsze o około 20-30% plony, dzięki wyższym cenom produktów ekologicznych osiągają zbliżone dochody do gospodarstw konwencjonalnych [Materiały... 2010]. W Polsce zauważyć można związki warunków przyrodniczych gospodarstw ze stosowanymi metodami upraw, im korzystniejsze warunki siedliskowe-tym zainteresowanie produkcją ekologiczną jest mniejsze i tym bardziej konkurencyjny jest intensywny sposób gospodarowania. Należy jednak zauważyć, że analizy rynkowe wskazują wyraźny wzrost zapotrzebowania na żywność ekologiczną w UE, można więc oczekiwać, że i w Polsce, pomimo że rynek żywności ekologicznej dopiero się tworzy, już wkrótce wzrośnie na nią popyt.

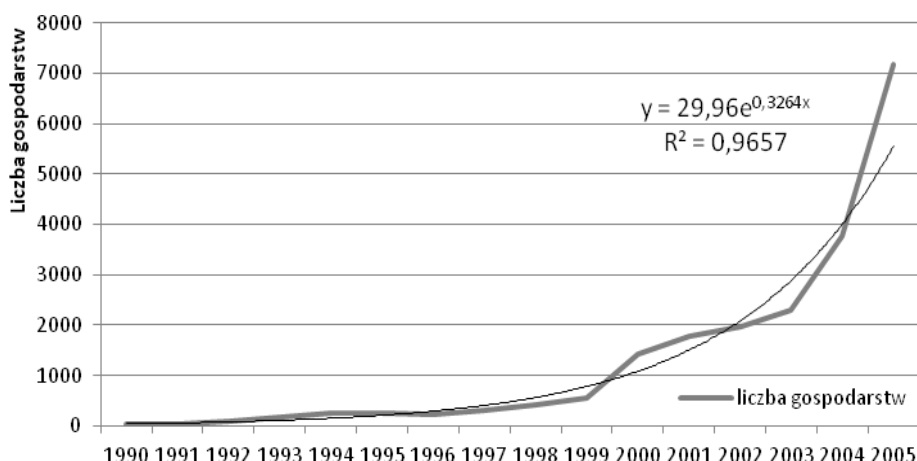
Żywność ekologiczna ma mniej dodatków chemicznych i konserwantów w odróżnieniu od tej konwencjonalnej, jest bardziej aromatyczna, zachowuje dłużej świeżość, a także jest pozbawiona środków ochrony roślin czy powszechnie używanych obecnie w chowie zwierząt antybiotyków i hormonów. Warzywa i owoce produkowane w gospodarstwach ekologicznych są bogate w substancje przeciwnowotworowe oraz witaminy, a mleko i mięso w nienasycone kwasy tłuszczowe, które hamują rozwój miażdżycy [Rynek... 2012]. Wymienione walory żywności ekologicznej z pewnością wpłyną na wzrost popytu na nią.

Cel, materiał i metody badawcze

Celem opracowania była analiza obecnego stanu, jak również perspektyw rozwoju, rolnictwa ekologicznego w Polsce. Materiałem badawczym były dane statystyczne, pochodzące z Ministerstwa Rolnictwa i Rozwoju Wsi (MRiRW) i z Inspekcji Jakości Handlowej Artykułów Rolno-Spożywczych (IJHAR-S), literatura przedmiotu oraz wyniki badań własnych. W analizie zastosowano metodę tabelaryczno-liczbową oraz analizę porównawczą pionową i poziomą. W opracowaniu wykorzystano także wyniki badań z zadania zleconego przez MRiRW nr RRe-029-22-19/11(33) z dnia 18.05.2011 r.

Rozwój rolnictwa ekologicznego w Polsce

Początki rolnictwa ekologicznego w Polsce to rok 1990, kiedy odnotowano 27 zarejestrowanych gospodarstw ekologicznych (łącznie zarówno posiadających certyfikat, jak i tych w trakcie przestawiania). W kolejnych latach szacuje się powolny, lecz systematyczny wzrost liczby tych gospodarstw - do roku 2004 (rysunek 1). Wzrost liczby gospodarstw ma charakter wykładniczy, co ilustruje linia trendu, przedstawiona na rysunku 1.



Rys. 1. Liczba gospodarstw ekologicznych w Polsce w latach 1990-2004

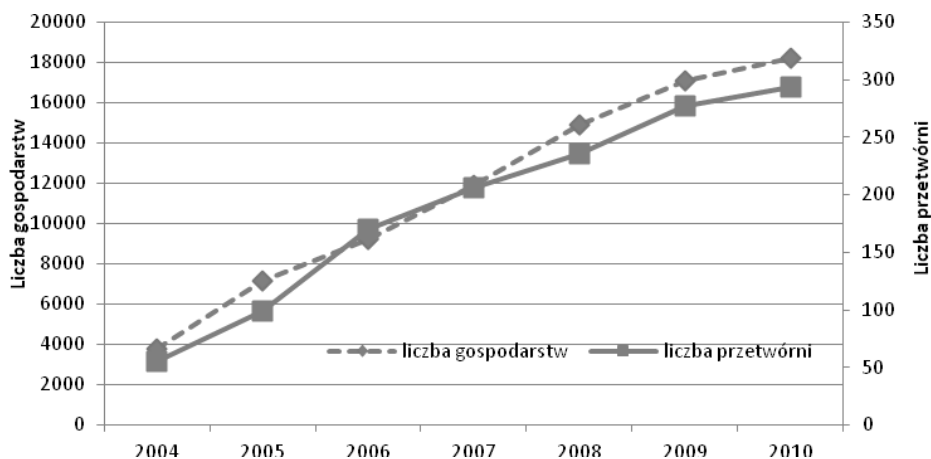
Fig. 1. Number of organic farms in Poland in 1990-2004

Źródło: opracowanie własne na podstawie raportu [Wstępne... 2012].

W 2004 roku, po wprowadzeniu dopłat unijnych oraz wejściu w życie regulacji UE dotyczących rolnictwa ekologicznego, nastąpił wzrost liczby gospodarstw ekologicznych, pojawiły się przetwórnictwa ekologiczne (rysunek 2) oraz nastąpił wzrost powierzchni ekologicznych użytków rolnych (tabela 1).

Na początku analizowanego okresu w 2004 roku zanotowano istnienie 55 przetwórni ekologicznych; w kolejnych latach ich liczba systematycznie wzrastała: w 2005 roku było ich 99, w 2006 roku 170, w 2007 roku 206, w 2008 roku 236, w 2009 roku 277, zaś w 2010 roku 293.

Analizując dane zawarte w raportach IJHARS o stanie rolnictwa ekologicznego w Polsce w latach 2004, 2005-2006, 2007-2008, 2009-2010 można stwierdzić, że od roku 2004 systematycznie zwiększa się powierzchnia upraw ekologicznych: od 82 730 ha w roku 2004 do 519 068 ha w 2010 roku.



Rys. 2. Liczba gospodarstw i przetwórni ekologicznych w Polsce w latach 2004-2010

Fig. 2. Number of farms and ecological food processing plants in Poland in 2004-2010

Źródło: opracowanie własne na podstawie raportów IJHARS [Raport... 2011; Rolnictwo... 2009 i lata poprzednie]

Największy wzrost powierzchni ekologicznych użytków rolnych można zauważyć w roku 2005, kiedy powierzchnia ta powiększyła się o 83 570 ha oraz w roku 2009, kiedy nastąpił wzrost powierzchni upraw ekologicznych o ponad 100 000 ha.

Tabela 1. Powierzchnia ekologicznych użytków rolnych w Polsce w latach 2004-2010, ha

Table 1. Acreage and increase in organic agricultural land in Poland in 2004-2010, hectare

Rok	Powierzchnia upraw ekologicznych	Wzrost powierzchni upraw ekologicznych w stosunku do roku poprzedniego
2004	82 730	-
2005	166 300	+83 570
2006	228 009	+61 709
2007	285 878	+57 869
2008	314 921	+29 043
2009	416 261	+101 340
2010	519 068	+102 807
Średnio		72 723

Źródło: opracowanie własne na podstawie pracy Szeremety [2008] i raportu IJHARS [Raport... 2011, s.22].

Czynniki warunkujące popyt na żywność ekologiczną w Polsce

Rozwój sektora rynku ekologicznych produktów żywnościowych uwarunkowany jest wieloma czynnikami, z jednej strony kształtuje go podaż, zaś z drugiej coraz większy popyt na produkty ekologiczne, poszukiwane przez konsumentów. Konsumenti żywności

ekologicznej odznaczają się dość wysokim stopniem zamożności, posiadają najczęściej średnie lub wyższe wykształcenie, a także mają wysoką świadomość roli i znaczenia zdrowego trybu życia oraz świadomość znaczenia ochrony środowiska dla obecnych i przyszłych pokoleń. Dlatego też najczęstszym motywem zakupu przez nich żywności ekologicznej jest ich zdrowie własne, jak też zdrowie członków ich rodzin.

Jako podstawowe motywy zakupu żywności ekologicznej Łuczka-Bakuła i Smoluk [2004] wymieniają walory zdrowotne (76% respondentów), lepszy wpływ na środowisko (11%), pomoc rolnikom (9%).

Dla konsumentów ważne jest to, że w rolnictwie ekologicznym są ściśle określone kryteria produkcyjne, zostały one zawarte w wydanych na poziomie unijnym aktach prawnych. Aby otrzymać certyfikat każde gospodarstwo ekologiczne, przetwórca czy producent ekologiczny musi spełnić wymagane kryteria, które są wyznacznikiem ich funkcjonowania. Spełnienie tych wymagań kontrolują niezależne organy, którymi są jednostki certyfikujące. W Polsce taką kontrolą na rynku żywności ekologicznej zajmuje się 10 jednostek certyfikujących.

W wielu opracowaniach dotyczących polskiego rynku żywności ekologicznej ich autorzy wskazują istotne ograniczenia wzrostu popytu na te produkty. Jako najistotniejszy czynnik ograniczenia popytu na żywność ekologiczną należy uznać zbyt wysoką jej cenę w porównaniu z żywnością konwencjonalną, jest to cena wyższa o około 20-30% [Gotkiewicz i Szafranek 2000]. Uwzględniając niskie dochody polskiego społeczeństwa należy zauważyć, że aż 75% konsumentów nie akceptuje istniejącego poziomu cen żywności ekologicznej [Staniszewska 2001]. Konsumenty uznali, że możliwy do zaakceptowania jest wzrost ceny o około 10% [Runowski 1999]. Sytuacja ta nie uległa poprawie, analiza wyników badań przeprowadzonych w 2011 roku przez Żakowską-Biemans i in. [2012] wskazuje, że nadal dla około 50% polskich konsumentów żywność ekologiczna jest zbyt droga.

Kolejnym czynnikiem ograniczającym popyt jest uboga oferta handlowa, nabywcy coraz częściej poszukują żywności gotowej do spożycia, zaś rolnicy najczęściej oferują towary nieprzetworzone [Łuczka-Bakuła 2004]. Pomimo wzrostu liczby przetwórci ekologicznych z 55 w roku 2004 do 293 w roku 2010 (rysunek 1) ich liczba nadal nie jest wystarczająca aby zaspokoić potrzeby konsumentów.

W polskim społeczeństwie barierą po stronie popytu na ekologiczną żywność jest także brak silnej motywacji do jej zakupu, problemem jest niska świadomość ekologiczna naszych konsumentów. W znacznej większości wykazują oni niechęć do zmian ukształtowanego już modelu konsumpcji [Klimczyk-Bryk 2001].

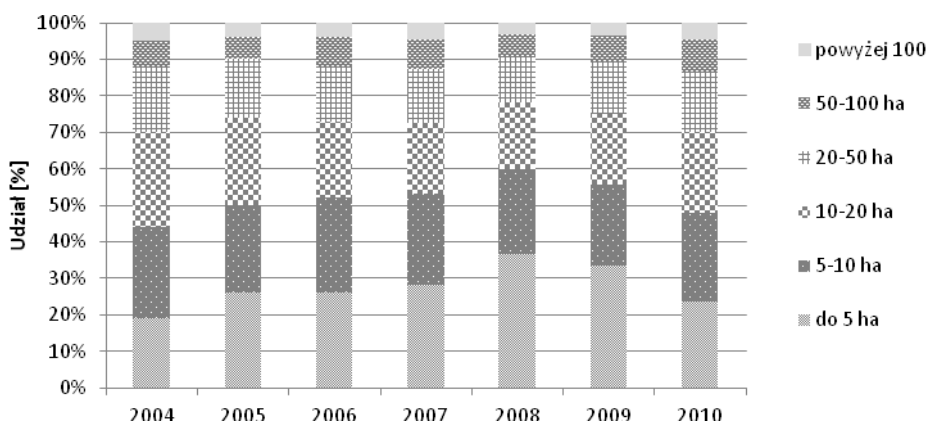
Do znacznych barier w popycie na ekologiczne produkty rolne należą także duża koncentracja podaży i jednocześnie problemy ze zbytem (z uwagi na znaczne odległości miejsc podaży od miejsc popytu). Występują więc problemy ze stabilną dystrybucją ekologicznych produktów, a także istnieje dość duża sezonowość ich podaży [Cichocka i Grabiński 2009].

Rolnictwo ekologiczne może być traktowane jako zespół norm etycznych, inspirujących do działania rolników, producentów żywności, którego istotne znaczenie dostrzegli także konsumenci, dla których fundamentalne zasady rolnictwa ekologicznego stanowią o jego wartości i uniwersalnym charakterze.

Wybrane problemy rolnictwa ekologicznego w Polsce

W analizie problemów polskiego rolnictwa ekologicznego na uwagę zasługuje m.in. problem zbytu wytworzonych przez rolników ekologicznych produktów. Problem ten związany jest z przygotowaniem gotowej partii towarów, spełniających wszystkie wymagane kryteria, a przede wszystkim z niewystarczającą ilością produktów, zgromadzonych w jednym miejscu. Dostrzec tu można niewystarczający system samoorganizacji, czyli zrzeszania się rolników, dla których taki sposób działania ułatwiłby korzystne negocjacje oraz sprzedaż wyprodukowanych artykułów rolnych. Problem ten bezpośrednio wynika z dużego rozproszenia gospodarstw oraz stosunkowo małej ich powierzchni (rysunek 3).

Zrzeszanie się rolników w związkach producenckich z jednej strony stwarza możliwość ich współpracy z sieciami handlowymi, jednak z drugiej strony budzi wiele obaw i niepewności. Sieci te oczekują ciągłych oraz dużych dostaw, często stawiają trudne do spełnienia wymagania, np. dostawy produktów w ściśle określonym czasie i miejscu, odroczenie terminu płatności, zastosowanie wskazanych opakowań. Takim wymaganiom mogą podołać często jedynie silne i duże związki producenckie, które byłyby w stanie wynegocjować także dogodne warunki współpracy.



Rys. 3. Struktura gospodarstw ekologicznych według wielkości w latach 2004-2010, %

Fig. 3. Distribution of organic farms by size in 2004-2010, %

Źródło: opracowanie własne na podstawie: raportów IJHARS [Raport... 2011; Rolnictwo... 2009 i lata poprzednie].

Jak wynika z analizy danych, zawartych na rysunku 3, około 30% gospodarstw ekologicznych posiada powierzchnię do 5 ha, następnie około 25% gospodarstw posiada powierzchnię do 10 ha, tylko niecałe 10% gospodarstw ma powierzchnię 50-100 ha, a w grupie gospodarstw o powierzchni powyżej 100 ha znalazło się tylko niecałe 5%.

Zauważalnym problemem polskiego rolnictwa ekologicznego jest także fakt, iż pomimo wzrostu powierzchni użytkowanych ekologicznie nie towarzyszy temu wzrost produkcji towarowej. Nie zostały wykształcone jak dotąd mechanizmy zachęcające do towarowej produkcji ekologicznej żywności (zwłaszcza dużych producentów rolnych). Na skutek działań promujących polską żywność ekologiczną (były one prowadzone przez

MRiRW w 2006 roku) wykształcono nieznaczny wzrost popytu na tą żywność. Na rynku zauważalny jest niedobór krajowych produktów pochodzenia zwierzęcego, tłuszczy roślinnych, świeżych owoców i warzyw. Zakres asortymentowy oferowanych produktów jest jeszcze ubogi, są to głównie produkty zbożowe, soki, przetwory owocowo-warzywne, a także produkty zielarskie. Taka sytuacja powoduje, iż wielu dystrybutorów i wiele nowopowstałych sklepów importuje żywność ekologiczną, co ma wpływ na zwiększenie cen produktów ekologicznych. Konsumenci, porównując ceny produktów konwencjonalnych z cenami produktów ekologicznych, często rezygnują z zakupu tych drugich, to powoduje zmniejszanie się liczby potencjalnych odbiorców ekologicznej żywności.

Zdaniem B. Jansena, szefa Ekoconnectu, jednym z głównych problemów polskiego rolnictwa ekologicznego jest ciągle zbyt mała ilość zakładów przetwórczych, co sprawia, że ekologiczne surowce trafiają często do konwencjonalnych zakładów przetwórczych i sieci dystrybucji. Poza tym zbyt słabo jest rozwinięta sieć kanałów dystrybucji oraz punktów sprzedaży ekologicznych produktów żywnościowych. Jansen podkreśla zauważalny brak pogłębionej współpracy między producentami żywności ekologicznej, a także konieczność tworzenia tzw. grup interesów ekorołników i ekoproducentów [Polskie... 2012].

Jak wynika z analizy wyników badań ankietowych pt. „Analiza krajowego rynku i rozpoznawalności produktów ekologicznych, struktury popytu, oczekiwań konsumentów i wielkości obrotów produktami ekologicznymi”, przeprowadzonych w 2011 roku w grupie 200 gospodarstw ekologicznych, do największych uciążliwości ekorołnicy zaliczają nadmierną biurokrację (71,43% respondentów), konieczność podawania tych samych informacji różnym instytucjom (52,04% wskazań), a także utrudniony obrót lub brak materiału siewnego (42,86%), co przedstawiono w tabeli 2 [Nowogródzka i Szarek 2012].

Tabela 2. Ranking ważności problemów zgłaszanych przez gospodarstwa ekologiczne

Table 2. Ranking of problems recognized by organic farmers, by importance

L.p.	Rodzaj problemu	Wskazania (%)
1.	Nadmierna biurokracja	71,43
2.	Konieczność podawania tych samych informacji różnym instytucjom	52,04
3.	Utrudniony obrót/brak materiału siewnego	42,86
4.	Brak przepisów regulujących domowe przetwórstwo żywności	37,76
5.	Przenikanie pestycydów z zewnątrz	35,72
6.	Niespójność interpretacji przepisów prawa przez różne instytucje	34,70
7.	Skomplikowany język dokumentów	33,68
8.	Przenikanie GMO z zewnątrz	33,68
9.	Nieelastyczny plan rolno-środowiskowy	22,45
10.	Brak/utrudniony dostęp do pasz z certyfikatem	20,41

Źródło: [Nowogródzka i. Szarek 2012, s.184].

Perspektywy rozwoju rolnictwa ekologicznego w Polsce na tle rolnictwa wybranych krajów europejskich

W sektorze rynku produktów żywnościowych w krajach UE rynek produktów rolnictwa ekologicznego należy do najbardziej dynamicznie rozwijających się rynków [Hamm i Gronefeld 2004]. W krajach Unii Europejskiej wyznaczone kierunki rozwoju żywności ekologicznej, takie jak jakość oraz bezpieczeństwo żywności, w tym metody jej wytwarzania, powodują, że konsumenci poszukują tej żywności, tym samym przyczyniając się świadomie do poprawy stanu środowiska naturalnego i zmniejszenia nadprodukcji, a także mają wpływ na poprawę jej jakości.

Zdaniem MRiRW, rolnictwo ekologiczne w Polsce będzie się systematycznie rozwijać. Przewiduje się, że w roku 2013 liczba gospodarstw ekologicznych wzrośnie do 20 000, zaś powierzchnia użytków rolnych wzrośnie do 600 000 (tabela 3).

Tabela 3. Prognozowany rozwój rolnictwa ekologicznego w Polsce w latach 2007-2013

Table 3. Forecasted development of organic agriculture in Poland in 2007-2013

Rok	Liczba gospodarstw	Powierzchnia użytków rolnych [ha]
2007	10 500	260 000
2008	12 000	300 000
2009	13 500	350 000
2010	15 000	400 000
2011	16 500	450 000
2012	18 000	500 000
2013	20 000	600 000

Źródło: opracowanie własne na podstawie opracowania Ministerstwa Rolnictwa i Rozwoju Wsi: [Plan... 2007].

Udział żywności produkowanej metodami ekologicznymi w całkowitych obrotach rynku żywnościowego jest najwyższy w Danii, Austrii i Szwajcarii (5-7%), w Niemczech wynosi ponad 3%, zaś w Polsce tylko 0,1%.

W krajach, które wstąpiły do UE przed 6 laty, udział rolnictwa ekologicznego w użytkowaniu gruntów w 2009 r. wahał się od 2,4% (Polska) do 7-10% (Słowenia, Słowacja, Litwa, Estonia, Łotwa i Czechy). W Bułgarii i Rumunii w rolnictwie ekologicznym użytkuje się około 1% UR. Powierzchnia użytków rolnych wykorzystywanych przez gospodarstwa ekologiczne w UE zwiększyła się w ostatnim 10-leciu (2000-2009) z 3,4 do 8,3 mln ha. W 2009 r. rolnictwo ekologiczne wykorzystywało 5,2% UR w „starych” krajach (UE 15) oraz 3,4% w „nowych” krajach (UE 12). W krajach posiadających gorsze naturalne warunki przyrodnicze (Austria, Szwecja, Finlandia, Włochy) gospodarstwa ekologiczne wykorzystują 7-18% UR, zaś w krajach o korzystniejszych warunkach do intensywnej produkcji rolnej (Holandia, Francja i Belgia) znaczenie rolnictwa ekologicznego jest mniejsze (2-3% UR). Wskazuje to, że wsparcie finansowe jakie uzyskuje rolnictwo ekologiczne w ramach Wspólnej Polityki Rolnej jest szczególnie istotne dla rolników gospodarujących w gorszych naturalnych warunkach przyrodniczych [Kuś 2011].

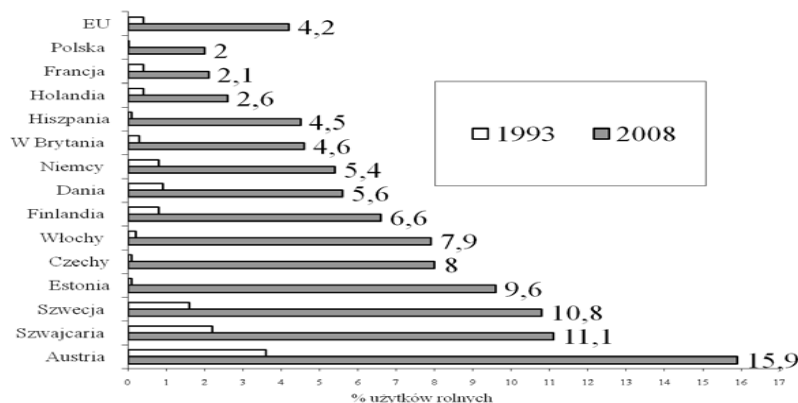
Analizując udział powierzchni gospodarstw ekologicznych całkowitej powierzchni UR w wybranych krajach Europy w 2008 roku (rys. 3) można zauważyć, że największy udział

posiadały Austria (15,9%), Szwajcaria (11,1%), Szwecja (10,8%) oraz Estonia (9,6%); Polska posiadała najmniejszy udział tej powierzchni (tylko 2%).

Uwzględniając potencjalne możliwości rozwoju polskiego rolnictwa ekologicznego można przypuszczać, że w ciągu kilku najbliższych lat udział powierzchni użytków rolnych wykorzystywanych przez gospodarstwa ekologiczne może przekroczyć 4-5%, a więc osiągnie poziom zbliżony do średniej w UE.

Na wspólnym rynku zjednoczonej UE polskie gospodarstwa mogą stać się bardziej konkurencyjne w pracochłonnej produkcji ekologicznej. Właściwa uprawa może sprawić, że uzyskiwane plony będą stosunkowo duże w porównaniu do przeciętnych, jednak będą one niższe niż w gospodarstwach prowadzonych intensywnie. Konkurencyjności tej można upatrywać np. na rynku owoców miękkich i warzyw, które głównie w postaci mrozonek są eksportowane do krajów Europy Zachodniej i USA. Gospodarstwa je produkujące są zgrupowane w województwach lubelskim, świętokrzyskim i podkarpackim, czyli w regionach charakteryzujących się dużymi zasobami ludzkimi na obszarach wiejskich (jest to grupa kilkuset gospodarstw ekologicznych wyspecjalizowanych w danej produkcji).

B. Jansen, szef Międzynarodowego Centrum Współpracy Rolnictwa Ekologicznego Środkowej i Wschodniej Europy (Ekoconnect), stwierdził, że rolnictwo ekologiczne w Polsce ma szansę na bardzo duży sukces oraz dalszy rozwój, szczególnie od momentu wejścia Polski do Unii Europejskiej, kiedy obserwuje się silny rozwój polskiego rolnictwa ekologicznego. Ponadto szef Ekoconnectu uważa, że wielkim atutem jest duża przedsiębiorczość Polaków, chęć zaktywizowania rynku ekologicznego, pozyskania bez żadnej ideologii nowych rynków dla polskich produktów ekologicznych. Siłą Polski jest też wielki potencjał, jaki tkwi w rolnictwie ekologicznym, a jego wykorzystaniu sprzyja silne poparcie ze strony polskiego rządu [Polskie... 2011].



Rys. 3. Udział powierzchni gospodarstw ekologicznych w całkowitej powierzchni UR w wybranych krajach Europy w 1993 r. i w 2008 r., %

Fig. 3. Share of the organic farms in the total agricultural land in selected EU countries in 1993 and in 2008, %

Źródło: [The World... 2010].

Liczba producentów ekologicznych w 2011 roku w Polsce w porównaniu do 2010 roku wzrosła o około 14% i wynosiła 23 860, w tym 23 431 ekologicznych producentów rolnych (wzrost o około 14 %) oraz 267 przetwórci ekologicznych (zmniejszenie o około 9 %). W 2011 roku najwięcej producentów ekologicznych prowadziło działalność w

województwach: zachodniopomorskim (2 392), warmińsko-mazurskim (2 288) oraz podlaskim (2 452). Ponadto, w 2011 r. w Polsce działalność w zakresie rolnictwa ekologicznego prowadziło także [Wstępne... 2011]:

- 203 producentów prowadzących działalność w zakresie wprowadzania na rynek produktów ekologicznych (z wyłączeniem importowanych z państw trzecich),
- 16 producentów prowadzących działalność w zakresie wprowadzania na rynek produktów ekologicznych importowanych z państw trzecich,
- 17 producentów prowadzących działalność jako dostawcy kwalifikowanego materiału siewnego i wegetatywnego materiału rozmnożeniowego,
- 17 producentów prowadzących działalność w zakresie pszczelarstwa,
- 40 producentów prowadzących działalność w zakresie zbierania roślin dziko rosnących i ich części,
- kilku producentów prowadzących działalność w zakresie akwakultury i/lub wodorostów morskich.

Zakończenie

Szansą dla polskiego rolnictwa ekologicznego są małe gospodarstwa rodzinne. Istotne jest to, że rynek żywności ekologicznej ciągle się rozwija, zarówno po stronie popytowej, jak i podażowej. Dla dalszego rozwoju niezbędne jest inwestowanie w przetwórstwo ekologicznych produktów rolniczych, a także zachęcanie rolników do tego, aby poza działalnością typowo rolniczą wzięli też pod uwagę możliwość dodatkowej działalności, tzn. agroturystyki.

Uwzględniając tradycje i doświadczenie polskich rolników w produkcji warzywniczej oraz sadowniczej (na którą obecnie istnieje duże zapotrzebowanie na rynku europejskim) należy podkreślić, że możliwy (a nawet wręcz konieczny) jest dalszy rozwój tych doświadczeń na rynku żywności ekologicznej.

Zważywszy na trudną sytuację finansową rolników chcących produkować żywność ekologiczną (zwłaszcza na etapie przedstawiania gospodarstwa) należy uruchomić kredyty preferencyjne, które sprostają potrzebom rolników ekologicznych i pomogą im w sposób właściwy prowadzić ten rodzaj produkcji.

Należy zwrócić uwagę na ważny problem, jakim jest konieczność edukacji polskiego konsumenta w celu zwiększenia poziomu jego świadomości. Potrzebna jest dokładna informacja dla konsumentów na temat oferty produktowej, atrybutów żywności ekologicznej oraz miejsc jej sprzedaży, a także informacja zwrotna na temat potrzeb i preferencji ekokonsumentów. Jedną z takich potrzeb jest możliwość zakupu przez nich wybranej żywności ekologicznej w specjalistycznych sklepach, gdzie żywność ta będzie miała stosowne atesty (np. atestowane ekologiczne mięso).

Producenci żywności ekologicznej powinni zwrócić uwagę na zmiany upodobań konsumentów i preferowane przez nich sposoby zaspokajania potrzeb żywnościowych, np. zapotrzebowanie na tzw. żywność wygodną, częściowo lub całkowicie gotową do spożycia, a także potrzebę tworzenia nowych produktów. To z kolei wymaga stosowania nowych technologii, przystosowanych do istniejących regulacji prawnych z zakresu rolnictwa ekologicznego [Żakowska-Biemans 2006].

Ciekawym pomysłem na sprzedaż ekologicznej żywności są biosupermarkety, które oferują bogaty asortyment głównie ekologicznych produktów żywnościowych, a także (w niewielkim stopniu, około 10%) dóbr nieżywnościowych. Są to głównie kosmetyki naturalne, liderami są tu Niemcy oraz Austria. W Polsce funkcjonują już sklepy specjalistyczne, z tzw. naturalną żywnością, które posiadają w asortymencie atestowane przez krajowe organizacje certyfikujące produkty z ekologicznego rolnictwa (stowarzyszenie EKOLAND wskazuje, że w Polsce jest 140 sklepów i hurtowni ekologicznych).

Nową formą sprzedaży detalicznej specjalistycznej w Polsce są internetowe sklepy z żywnością ekologiczną (np. Biofuturo, Ekosfera). Ich asortyment to około 50 do 700 produktów, są one jednak jeszcze mało znane w Polsce. Należałoby ten rynek rozwinąć, gdyż Internet jest ważnym źródłem informacji (głównie dla młodych konsumentów), a może być także istotnym miejscem zakupu żywności ekologicznej.

Kolejną, niewykorzystaną jak dotychczas w Polsce, możliwością zbytu produktów rolnictwa ekologicznego jest jego sprzedaż do punktów zbiorowego żywienia (restauracje, stołówki). Doświadczenia innych krajów europejskich, takich jak Austria, wskazują, że może to być ważny kanał dystrybucji i sprzedaży tej żywności.

Literatura

- Cichocka I., Grabiński T. [2009]: Psychograficzno-motywacyjna charakterystyka polskiego konsumenta żywności ekologicznej *Żywność. Nauka, Technologia.. Jakość* nr 5(66), ss.107-118.
- Gotkiewicz W., Szafranek R. [2000]: Ecological farms as an element of the agricultural production market. *Economic Sci.*, 2, ss.30-39.
- Hamm U., Gronefeld F. [2004]: The European market for organic food. Revised and updated analysis. School of Management and Business. The University of Wales, Aberystwyth.
- Klimczyk-Bryk M. [2001]: Rola informacji w kształtowaniu proekologicznych zachowań konsumentów. *Zeszyty Naukowe AE w Krakowie* nr 558, ss.95-118.
- Kuś J. [2011]: Rolnictwo ekologiczne w Polsce i Europie na tle innych systemów gospodarowania oraz perspektywy jego rozwoju. [W:] IV konferencja naukowa - w 100-lecie powstania zakładu rolnictwa w SGGW, *Agronomia w zrównoważonym rozwoju współczesnego rolnictwa*, Wydawnictwo SGGW, Warszawa.
- Łuczka-Bakuła W. [2004]: Przeobrażenia na rynku żywności ekologicznej. *Przemysł Spożywczy* nr 1, ss. 13.
- Łuczka-Bakuła W., Smoluk J. [2004]: The perception of Polish organic food consumer. [Tryb dostępu:] <http://orgprints.org/3943/01/3943.pdf>. [Data odczytu: maj 2012].
- Nowogródzka T., Szarek S. [2012]: Analiza krajowego rynku i rozpoznawalności produktów ekologicznych, struktury popytu, oczekiwań konsumentów i wielkości obrotów produktami ekologicznymi. [W:] Wyniki badań z zakresu rolnictwa ekologicznego w roku 2011. MRiRW, Warszawa-Falenty, 2012, ss.173-185.
- Plan Działań dla Żywności Ekologicznej i Rolnictwa w Polsce na lata 2007-2013. [2007]. Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi, Warszawa.
- Plan Działań dla Żywności i Rolnictwa Ekologicznego w Polsce na lata 2011-2014. [2011]. Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi, Warszawa.
- Polskie rolnictwo ekologiczne: sukces i perspektywy. [2012]. [Tryb dostępu:] www.dw.de/dw/article/0,,14850571,00.html. [Data odczytu: 15.05.2012].
- Raport o stanie rolnictwa ekologicznego w Polsce w latach 2009-2010. [2011]. JHARS, Warszawa.
- Rolnictwo ekologiczne w Polsce. Raport 2007-2008. [2009, dla lat wcześniejszych lata poprzednie]. JHARS, Warszawa.
- Runowski H. [1999]: Gospodarstwa ekologiczne w rolnictwie polskim – stan obecny i perspektywy. *Roczniki AR w Poznaniu, Rolnictwo* nr 53, ss.499-515.
- Rynek-żywności-ekologicznej-w-Polsce. [2012]. [Tryb dostępu:] www.odkrywy.pl/kat,111400,title. [Data odczytu: 15.05.2012].

- Staniszewska M. [2001]: Rolnictwo ekologiczne w Polsce na początku XXI wieku. [W:] Materiały I Ogólnopolskiej Młodzieżowej Konferencji Naukowej. Integracja z UE a rolnictwo ekologiczne i ekoturystyka w Polsce na początku XXI wieku. AR we Wrocławiu, Wrocław, ss.4.
- Szeremeta A. [2008]: Rolnictwo ekologiczne. Perspektywa Bruksela-Polska. Bruksela-Warszawa, ss.6.
- The World of Organic Agriculture - Statistics and Emerging Trends 2010. [2010]. International Federation of Organic Agriculture Movements (IFOAM) i. Research Institute of Organic Agriculture (FiBL), H. Willer i L. Kilcher. (red.). Bonn i Frick.
- Wdrożenie produkcji ekologicznej i marketing jego produktów szansą rozwoju gospodarstw rolnych i regionów. Materiały szkoleniowe. [2010]. Europejski Fundusz Rolny na Rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich „Europa inwestująca w obszary wiejskie”. MRiRW, Skierniewice.
- Wstępne dane dotyczące rolnictwa ekologicznego w Polsce w 2011 roku. [2012]. [Tryb dostępu:] http://www.ijhar-s.gov.pl/pliki/aktualności/rolnictwo_2011 [Data odczytu: 15.05.2012]
- Żakowska-Biemans S. [2006]: Czynniki wpływające na wybór żywności ekologicznej w opinii polskich konsumentów. [W:] *Bromatologia Chemia Toksykologiczna. Suplement*, ss.231-235.
- Żakowska-Biemans S., Orzeszko-Rywka A., Jankowski P., Lipińska E. [2012]: Czynniki warunkujące popyt na żywność ekologiczną w kontekście przeobrażeń rynku żywności ekologicznej w Polsce i innych krajach Europy. [W:] Wyniki badań z zakresu rolnictwa ekologicznego w 2011 roku. Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi, Warszawa-Falenty, ss. 295-306.

Zdzisław W. Puślecki¹

Zakład Gospodarki Międzynarodowej
Wydział Nauk Politycznych i Dziennikarstwa
Uniwersytet im. Adama Mickiewicza
Poznań

Zależności między WTO i Unią Europejską w polityce rolnej w warunkach globalizacji

Interdependences within the agricultural policy between the WTO and the European Union in the conditions of globalisation

Synopsis. Celem głównym opracowania było przedstawienie zależności między WTO i Unią Europejską w polityce rolnej w warunkach globalizacji. Celami szczegółowymi natomiast było ukazanie reguł międzynarodowego handlu rolnego i potrzeby nowych kierunków działania WTO, niestabilności cen na artykuły rolne na rynku światowym i prób jej osłabiania poza WTO oraz nowych zjawisk we Wspólnej Polityce Rolnej wynikających z rundy Doha. W przyszłości, w wyniku niezbędnych reform, WTO powinna nadal stymulować liberalizację handlu międzynarodowego, a także, bardziej niż dotychczas, wspierać rozwój krajów rozwijających się.

Słowa kluczowe: WTO, Unia Europejska, zależności, polityka rolna, globalizacja, nowe kierunki działania.

Abstract. The main aim of the article was a presentation of interdependences in the agricultural policy between the WTO and the European Union in the conditions of globalisation. A specific objective was to highlight the rules of international agricultural trade and the new directions of WTO activities, the volatility of agricultural commodity prices in the world market and the endeavours to weaken it made outside the WTO as well as the new developments in the Common Agricultural Policy (CAP) resulting from the Doha round. In the future, as a result of necessary reforms, the WTO should continue to stimulate the liberalisation of international trade and also, more than in the past, to support the development of developing countries.

Key words: WTO, European Union, interdependences, agricultural policy, globalisation, new directions of activity.

Wstęp

Liberalizacja międzynarodowej wymiany handlowej artykułami rolnymi w ramach wielostronnego systemu Światowej Organizacji Handlu (WTO) nie należy do kwestii łatwych, szczególnie wówczas kiedy interesy stron negocjacji są zróżnicowane. Z uwagi na członkostwo Unii Europejskiej w WTO decyzje podjęte w toku rokowań handlowych wpływają istotnie także na funkcjonowanie Wspólnej Polityki Rolnej. W połowie 2011 r. międzynarodowe negocjacje handlowe w Genewie w ramach rundy Doha WTO w sprawie liberalizacji handlu artykułami rolnymi ponownie znalazły się w martwym punkcie. Wynikało to przede wszystkim z odmiennych stanowisk głównych negocjatorów w tych

¹ Prof. zw. dr hab., e-mail: Zdzislaw.Puslecki@amu.edu.pl.

sprawach a mianowicie Unii Europejskiej i Stanów Zjednoczonych Ameryki [Puślecki 2003]. Te ostatnie usilnie domagały się zmniejszenia subsydiowania europejskiego rolnictwa. Pojawiło się nawet stwierdzenie, że USA wywierają katastrofalny wpływ na rolnictwo tego europejskiego ugrupowania integracyjnego.

Celem artykułu jest przedstawienie wzajemnych zależności w polityce rolnej między WTO i Unią Europejską w warunkach globalizacji. Podłożem dotychczasowych niepowodzeń rundy Doha były różnice zdań między USA i UE dotyczące zmniejszenia poziomu subsydiowania rolnictwa, co pośrednio odnosi się także do krajów rozwijających się [Birchfield 2008]. Kluczem do osiągnięcia porozumienia końcowego rundy Doha może być doprowadzenie do zbieżności stanowisk w tych kwestiach między głównymi ośrodkami światowej wymiany handlowej artykułami rolnymi, czyli między Unią Europejską i Stanami Zjednoczonymi.

W toku analizy badawczej wypracowany zostaje wniosek, że w rezultacie pomyślnego zakończenia rundy Doha WTO powinna stymulować przede wszystkim rozwój krajów rozwijających się [Hertel i Winters 2005]. Ostatni etap wielostronnych rokowań handlowych w sprawie liberalizacji handlu międzynarodowego należałoby natomiast poświęcić przede wszystkim problemowi zmniejszania kosztów krajów rozwijających się związanych z dostępem do rynku światowego ich towarów przemysłowych, rolnych i usług.

Reguły międzynarodowego handlu rolnego i potrzeba nowych kierunków działania WTO

Rozważając reperkusje reguł handlowych WTO dla międzynarodowego handlu rolnego należy przede wszystkim podkreślić, że produkty rolne nie są takimi samymi towarami jak inne artykuły występujące na rynku światowym. W sferze rolnictwa wyraźnie uwidacznia się bowiem związek między regułami handlowymi i prawami człowieka, w tym przypadku z prawem do wyżywienia [Ragazzi i Egger 2010; Forsythe 2011; Paige 2009; Bell 2009].

Warto zaznaczyć, że aktualne reguły handlowe powodują swoistą niezależność handlu światowego ze wszystkimi związanymi z tym ryzykami. Niespodziewane działania WTO dotyczące taniego importu rolnego mogą jednak prowadzić do masowego zniekształcania cen na artykuły rolne, powodując ruinę lokalnych producentów rolnych [Birchfield 2008]. Z drugiej strony, wysoki wzrost cen na artykuły rolne na rynku światowym może doprowadzić nawet do klęski głodu w krajach, które nie mogą stosunkowo szybko dostosować się do takiej sytuacji. Następuje to w efekcie szybkiego wzrostu cen produkcji rolnej kierowanej, z powodu wysokich cen, nie tylko na rynek światowy, ale także na rynek krajowy.

Ponadto należy zauważyć, że przygotowanie produkcji żywności do jej sprzedaży na rynku światowym prowadzi do gospodarki dualnej. W takich uwarunkowaniach pojawiają się bowiem producenci, którzy mogą osiągać wysokie zyski, a także tacy, którzy produkują tylko na rynki lokalne i nie udaje im się wejść na rynki światowe przez eksport swoich towarów [Ragazzi i Egger 2010]. Równocześnie w wyniku nieodpowiedniej polityki swoich rządów są oni spychani na dalsze, mniej korzystne dla nich pozycje, w krajowej strukturze produkcji rolnej.

W kontekście rozważanych zagadnień warto zwrócić uwagę na problem nadmiernej niestabilności cen żywności. Wpływa ona zarówno na producentów, jak i na konsumentów i wywołuje poważne negatywne skutki dla bezpieczeństwa żywnościowego krajów rozwijających się, które zmuszone są do importu żywności. Należy przy tym zaznaczyć, że wyższe ceny światowe mogą stymulować produkcję rolną, lecz mechanizmy ich transmisji są często niedoskonałe [Huges i Irfan 2008]. Rynki towarowe wielu krajów rozwijających się funkcjonują w oderwaniu od rynków światowych, lub też sygnały dotyczące poziomu cen światowych przekazywane są, jeśli w ogóle, na rynki wewnętrzne tych państw ze znacznym opóźnieniem, co powoduje, iż odpowiedzi podaży krajowej są często spóźnione.

Wobec powyższej sytuacji WTO powinna gruntownie zmienić przyszłościowy, już po rundzie Doha, handel międzynarodowy artykułami rolnymi [Birchfield 2008]. Aby uchronić się przed szokami zewnętrznymi kraje rozwijające się powinny wyraźnie zmniejszyć swoją zależność od rynku światowego i udoskonalić organizację produkcji rolnej [Ragazzi i Egger 2010]. Zależność ta może być zmniejszona przez wewnętrzną restrukturyzację i modernizację rolnictwa. Nie jest to oczywiście zadanie łatwe, ponieważ wiąże się z kosztami związanymi chociażby z tworzeniem nowych miejsc pracy i zmianami dotychczasowych kwalifikacji osób zatrudnionych w rolnictwie. Nowe miejsca pracy powinny być przy tym tworzone przede wszystkim w sferze usług, które są dominującym sektorem we współczesnym postindustrialnym rozwoju gospodarczym [Badinger i in. 2008; Directive... 2006]. Ponadto zmiany te powinny być związane z tworzeniem nowych zainteresowań w produkcji rolnej, skierowanych na przykład na potrzeby energetyczne, oraz z nowymi inwestycjami w rolnictwie.

Należy podkreślić, że rolnictwo powinno również zająć ważniejsze miejsce w ogólnej polityce gospodarczej krajów słabiej rozwiniętych. Rządy tych państw winny przy tym ochraniać mniejszych producentów rolnych przed konkurencją zagraniczną, na przykład przez stosowanie cen gwarantowanych [Ragazzi i Egger 2010]. Towarzyszyć temu powinno ograniczanie subwencji eksportowych w krajach wysoko rozwiniętych, takich jak Unia Europejska czy Stany Zjednoczone, prowadzących do zniekształcania cen na artykuły rolne na rynku światowym [Birchfield 2008].

Warto zaznaczyć, że w krajach rozwijających się Wspólna Polityka Rolna UE powoduje poważne szkody dla ubogich rolników oraz dla przemysłu głównie spożywczego [Elsing 2006]. Dumping subsydiowanej żywności wypiera ich z rynków lokalnych oraz międzynarodowych. Ceny eksportowe UE stanowią prawie 2/3 kosztów produkcji pszenicy, około 1/2 w przypadku proszkowanego mleka i tylko 1/4 w przypadku cukru. Podobnie ceny eksportowe USA, tak samo jak UE, są zaniżone. UE i USA równocześnie zmuszają kraje rozwijające się do otwarcia ich rynków na produkty subsydiowane [Birchfield 2008; Olson 1986]. Podkreślić należy, że w latach 2000-2010 dumping żywności z UE zachwiał takimi sektorami produkcji rolnej jak pomidory, drób, mleczarstwo i hodowla bydła w krajach Afryki Wschodniej. Doprowadził również do ruiny gospodarstwa mleczarskie w Ameryce Środkowej (głównie na Jamajce). Trzeba także wskazać, iż wpłynął on niekorzystnie na sektory cukrowy, owocowy oraz warzywny w Republice Południowej Afryki. Wszystko to było efektem subsydiowania przez WPR, to znaczy ze środków finansowych podatników. Należy też zauważyć, iż dotychczasowe reformy WPR nie zatrzymały dumpingu żywności.

Wymaga podkreślenia, iż głównym celem reform WPR miało być dostosowanie rolnictwa UE do regulacji WTO w międzynarodowym handlu rolnym [Agricultural... 2006; Michałek i Wilkin 2008; Christian 2008]. Jednakże zmniejszanie cen na artykuły

rolne na rynku światowym spowodowało obniżkę cen wewnętrznych UE na te towary w stosunku do poziomu światowego. W związku z tym subsydia eksportowe zredukowano z około 10 mld euro w roku 1992 r. do poziomu zbliżającego się do 3 mld euro w roku 2010 [Ragazzi i Egger 2010]. Planowane jest przy tym całkowite ich zniesienie do roku 2013. Dopłaty bezpośrednie mogą jednak w dalszym ciągu prowadzić do pozornie zaniżonych cen produktów rolnych, jak również żywności przetworzonej, nawet w przypadku braku ich powiązania z produkcją.

W takich uwarunkowaniach rozwoju międzynarodowego handlu rolnego kraje rozwijające się powinny mieć możliwość obrony przed subsydiowaną konkurencyjną produkcją rolną ze strony krajów wysoko rozwiniętych. Kraje rozwijające się nie mają bowiem możliwości subsydiowania własnego rolnictwa w stopniu zbliżonym do krajów bogatych. Jedynym sposobem gwarancji handlu „fair play” [Stiglitz i Charlton 2007] w międzynarodowym handlu rolnym jest ustanie nacisków w stosunku do krajów rozwijających się w kierunku ciągłego zmniejszania taryf celnych [Birchfield 2008]. Podkreślić należy, iż jest to jedyny sposób na utrzymanie subsydiów przez kraje zamożne. W przeciwnym razie kraje rozwijające się powinny mieć możliwość podwyższania taryf celnych do poziomów przynajmniej współmiernych do stosowanych subsydiów w krajach bogatych.

W procesach zmian ważna rola przypada WTO, która w przeciwieństwie do GATT ma szersze kompetencje i może również dokonywać interwencji w wewnętrznych politykach gospodarczych swoich członków, aby je dostosować do realizacji swoich celów i zadań [Nielson 2003; Puślecki 2006; Hoekman i Kostecki 2001]. Oprócz tego WTO może stosować szereg własnych środków wynikających z jej funkcjonowania [Flory 1999], między innymi takich jak rozszerzanie specjalnych klauzul ochronnych w handlu artykułami rolnymi, wzajemne dostosowania cen krajowych i międzynarodowych, stabilizacja cen eksportowych i innych mechanizmów stabilizujących ceny produktów tropikalnych, olejów roślinnych, cukru i bawełny. Należy podkreślić, że jest to niezwykle ważne zadanie i kierunek działania WTO po zakończeniu rundy Doha [Puślecki 2009].

Próby osłabiania niestabilności cen żywności na rynku światowym poza systemem WTO

Kwestie prób przeciwdziałania niestabilności cen na artykuły rolne na rynku światowym poza WTO wpisują się w ramy prac prowadzonych przez przedstawicieli państw grupy G20, którzy na szczycie w Pittsburghu podjęli decyzję o konieczności poprawy uregulowań prawnych dotyczących rynków finansowych i towarowych oraz zapewnienia im większej spójności i przejrzystości, aby przeciwdziałać nadmiernej niestabilności cen towarów [U.S. Government... 2008]. Zobowiązanie to zostało wzmocnione w listopadzie 2010 r. na szczycie grupy G20 w Seulu, na którym przywódcy państw zobowiązali się przeciwdziałać niestabilności cen na rynku żywności [The Seoul... 2010].

Kluczową rolę w stymulowaniu rozwoju sytuacji na rynkach towarowych odegrały sprawy podstawowe, w tym nieoczekiwane zmiany warunków gospodarczych na świecie związane z gwałtownym wzrostem popytu na „emerging markets” czyli we wschodzących gospodarkach rynkowych [Task... 2010]. Do innych czynników, którym również można

przypisać pewną rolę, należą niedobory dostaw i polityka monetarna, a także, zwłaszcza w ostatnich latach, różne działania polityczne podejmowane ad hoc. W okresie poprzedzającym kryzys cen żywności z 2008 r. na ceny te wpłynęły ograniczenia wywozowe, środki stosowane na granicach oraz zmiany w zasadach składowania. Większe wykorzystanie gruntów rolnych do produkcji energii ze źródeł odnawialnych [Schreyer i Metz 2009] wzmacniało powiązanie między zmianami cen artykułów rolnych i cen energii. Zmiany cen stały się częstsze także w wyniku różnych problemów strukturalnych związanych z łańcuchami podaży i dystrybucji poszczególnych towarów [Poprawa... 2009].

Zważywszy na wiele przyczyn niestabilności cen, należy podkreślić, iż nie ma jednego prostego rozwiązania wskazanych problemów. Specyficzny charakter produkcji rolnej (powiązanie z bezpieczeństwem żywnościowym, środowiskiem, z którym ponadto wiąże się uzależnienie produkcji rolnej od cykli życia, pogody i pór roku oraz warunków sanitarnych a także od odporności na szkodniki) jeszcze bardziej komplikuje potencjalny wpływ opcji politycznych. Niemniej jednak jeden z kluczowych obszarów prac dotyczy poprawy wymiany informacji na temat rynku. Warto podkreślić, iż sektor rolny korzysta z bogatych zasobów informacji na temat produkcji rolnej, konsumpcji i zapasów pochodzących ze źródeł publicznych (World Bank, FAO/OECD, USDA, UE) lub od organów ds. grup towarowych (zwłaszcza Międzynarodowej Rady Zbożowej).

Runda Doha i zmiany we Wspólnej Polityce Rolnej UE

W warunkach aktualnego rozwoju gospodarki światowej i handlu międzynarodowego, któremu w sytuacji kryzysowej towarzyszy wzrost protekcjonizmu handlowego, trudno spodziewać się szybkiego zakończenia negocjacji handlowych rundy Doha [Birchfield 2008]. Paradoksalnie może okazać się także, iż przedłużające się osłabienie koniunktury będzie sprzyjać wznowieniu negocjacji i w efekcie osiągnięciu porozumienia końcowego w nieco krótszej perspektywie, tak jak to miało miejsce w czasie Rundy Tokijskiej GATT (1973-1979) [Neu i Simon 1979; Gascuel 1979; Ray i Marvel 1984].

Należy zaznaczyć, że unijny przegląd Wspólnej Polityki Rolnej (health check of the CAP) pokazał, iż wprowadzone reformy WPR są w większości przypadków zgodne z zasadniczymi rozwiązaniami zawartymi w ostatniej wersji Modalities z 2008 r.² Stopniowa eliminacja subsydiów eksportowych, znoszenie systemu cen instytucjonalnych (w tym eliminacja kwot mlecznych i skupu interwencyjnego), uniezależnienie płatności bezpośrednich od rozmiarów produkcji (decoupling) oraz powiązanie ich z wymogami ochrony środowiska naturalnego (cross-compliance) dobrze mieszczą się w obecnym końcowym pakiecie negocjacyjnym rundy Doha [Dwyer i Guyomard 2008].

Decyzje usankcjonowane w ramach przeglądu WPR mają zwiększyć, z wykorzystaniem mechanizmu rynkowego, potencjał produkcyjny i eksportowy całej UE. Służy temu przede wszystkim zniesienie obowiązkowego odłogowania ziemi oraz zniesienie dopłat do upraw energetycznych począwszy od 2010 r. Podkreślić należy, iż

² Minister Marek Sawicki, na konferencji prasowej w Ministerstwie Rolnictwa 21 listopada 2008 r., stwierdził, że zawieszenie negocjacji Rundy Doha nie wpłynęło wyraźnie na przebieg dyskusji na temat przyszłości WPR i health check of the CAP.

dopłaty te, zwiększając (sztucznie) rentowność upraw energetycznych, względnie ograniczają produkcję żywności w UE.

Wszystko wskazuje na to, że podjęte kierunki reform będą kontynuowane, co stworzy korzystne warunki umożliwiające zakończenie rundy Doha, jeżeli nie nastąpi dalsze różnicowanie stanowisk negocjacyjnych i nie pojawi się wyraźny konflikt interesów także w grupie krajów rozwijających się. Unia Europejska powinna więc sama, niezależnie od perspektyw negocjacji handlowych w ramach WTO, rozważyć, jakie dalsze posunięcia liberalizacyjne związane z WPR byłyby korzystne zarówno dla Unii, jak i dla krajów trzecich, zwłaszcza najsłabiej rozwiniętych [Birchfield 2008].

Nie bez znaczenia jest fakt, że rynki rolne z natury są niestabilne. Izolowanie europejskiego rynku od zewnętrznych szoków może wyglądać na dobry pomysł, lecz ceny krajowe mają tendencję do wyższej niestabilności niż ceny rynku światowego, który gromadzi różnego rodzaju ryzyko. Poprzez osłabianie transmisji cenowych z relatywnie stabilnego rynku światowego taryfy celne mogą właściwie zwiększać niestabilność cen w UE. Unijne cła są często pobierane jako cła specyficzne [Puślecki 2001], w postaci stałej opłaty za kilogram, co oznacza, że stają się bardziej restrykcyjne kiedy ceny spadają, a mniej restrykcyjne podczas okresów wysokich cen. W wyniku takiej sytuacji globalny popyt maleje w okresach wysokiej podaży i na odwrót. Światowe rynki w rezultacie stają się mniej efektywnymi buforami przeciwko krajowym szokom cenowym i silniejszym źródłem zakłóceń w handlu międzynarodowym artykułami rolnymi. W rezultacie krzywdzi to przede wszystkim ubogich w krajach rozwijających się [Huges i Irfan 2008]. Inaczej natomiast sytuacja wygląda w bogatszych krajach rozwijających się, które paradoksalnie przyjmują podobne działania jakie stosuje UE, polegające na zwiększaniu subsydiowania budżetowego własnego rolnictwa, co w konsekwencji wpływa na wzrost zniekształcania światowej wymiany handlowej.

Nowe cele perspektywiczne WPR

W połowie 2011 r. propozycje reform zostały oparte na komunikacie dotyczącym Wspólnej Polityki Rolnej do roku 2020 [Opinia... 2010], w którym przedstawiono szeroki wybór wariantów strategicznych. Ich realizacja pozwoli zmierzyć się z przyszłymi wyzwaniami dla rolnictwa i obszarów wiejskich oraz wypełnić cele wyznaczone dla WPR, czyli cele:

- rentownej produkcji żywności,
- zrównoważonego gospodarowania zasobami naturalnymi i działań na rzecz klimatu,
- zrównoważonego rozwoju terytorialnego.

Od chwili przyjęcia komunikatu zaprezentowany w nim kierunek reform cieszy się szerokim poparciem, zarówno wśród uczestników debaty instytucjonalnej³, jak i zainteresowanych podmiotów, z którymi przeprowadzono konsultacje w ramach oceny skutków.

W kontekście rozważanych zagadnień szczególną uwagę należy zwrócić na kwestię rozstrzygnięcia kontynuacji dopłat bezpośrednich. Za utrzymaniem wysokich dopłat do

³ Zobacz w szczególności rezolucję Parlamentu Europejskiego z 23 czerwca 2011 r. 2011/2015(INI) oraz konkluzję Prezydencji z 18.3.2011.

produkcji rolnej w ostatnim okresie najgłośniej wypowiadała się Francja, która równocześnie najwięcej z nich korzysta. Jednakże krytyka dotychczasowej struktury unijnego budżetu zmniejszyła się zarówno z powodu gwałtownie pogarszającej się sytuacji na światowych rynkach żywnościowych, jak i w związku z nienajlepszymi prognozami rozwoju sytuacji na nich. Ważnym momentem w tej dyskusji było stanowisko zaprezentowane przez Republikę Federalną Niemiec. Na przełomie pierwszego i drugiego dziesięciolecia XXI wieku rządy obu tych krajów mówiły w zasadzie wspólnym głosem, przeciwstawiając się koncepcji rezygnacji z subsydiów rolnych. Uważały bowiem, że w przyszłości może się okazać, iż z żywnością będzie taki sam problem, jaki aktualnie występuje z energią i gazem [Williams 2008].

Wydaje się, że kryzys żywnościowy, na dotychczasowym etapie unijnych dyskusji, przeważał szalę na rzecz utrzymania silnego sektora rolnego oraz obowiązujących obecnie zasad WPR. Wyraźnie spadła aktywność tych, którzy wywierali presję na instytucje unijne, by doszło do przeorganizowania wydatków z budżetu UE, i proponowali odejście od stosowanej formy dotacji rolnych. Praktycznie oznacza to, że jeśli w najbliższym okresie nie nastąpi jakaś zasadnicza zmiana, a porozumienie polityczne wskazuje, iż nie nastąpi, to dopłaty bezpośrednie będą kontynuowane także po 2013 roku.

Warto dodać, że przedstawiciele Republiki Federalnej Niemiec nie tylko proponują w nowym budżecie utrzymanie dopłat dla rolników i Wspólnej Polityki Rolnej, by w UE rozwijany był silny sektor rolniczy i aby kryzys żywnościowy nie wystąpił w krajach unijnych. W ich propozycji są też inne elementy dotyczące subsydiowania rolnictwa. Tak więc wspólną potrzebą, która wyłoniła się w procesie reform, jest dbanie o efektywność zasobów, aby móc osiągnąć w unijnym rolnictwie i na obszarach wiejskich inteligentny, trwały wzrost gospodarczy sprzyjający włączeniu społecznemu zgodnie ze strategią „Europa 2020” [Europa... 2010], z zachowaniem WPR opartej na dwóch filarach, w ramach których do osiągnięcia tych samych celów wykorzystuje się komplementarne środki. Filar I obejmuje środki bezpośrednie i środki organizacji rynków, które zapewniają podstawowe wsparcie rocznych dochodów unijnych rolników, a także pomoc w przypadku szczególnych zakłóceń na rynku, a filar II dotyczy obszarów wiejskich. W kontekście rozważanych zagadnień należy zaznaczyć, że trudno jeszcze wyraźnie określić, jakie będą konsekwencje niekorzystnego rozwoju sytuacji na światowym rynku żywnościowym i jak to zmieni dotychczasową unijną koncepcję, w myśl której w przyszłości powinny być coraz bardziej rozwijane działania związane z rozwojem innowacyjności i badań naukowych.

Zniesienie lub istotne ograniczenie płatności bezpośrednich w ramach WPR groziłoby trwałym porzuceniem działalności rolniczej na wielu obszarach, gdzie są obecnie stosowane, a także nadmierną koncentracją i intensyfikacją produkcji rolnej na innych obszarach. Płatności bezpośrednie powinny zapewniać stabilność ekonomiczną i zrównoważony rozwój rolnictwa wspólnotowego, a także bezpieczeństwo żywnościowe i środowiskowe UE [Hart 1997; Press i Mazmanian 2003]. Ich rola w tym zakresie może wzrosnąć w przyszłości w scenariuszu niskich cen rolnych lub w sytuacji ograniczenia skuteczności interwencji rynkowej w ramach WPR. Jakiegokolwiek ewentualne znaczące ograniczenie systemów wsparcia oddzielnego od produkcji oznaczałoby faktyczny zanik zdolności UE do aktywnego promowania i podejmowania zobowiązań w ramach rokowań wielostronnych.

System płatności bezpośrednich wymaga jednak pilnej zmiany polegającej na jego dalszym uproszczeniu i ujednoliceniu formy stosowania w całej UE. Konieczne jest zatem odejście od obecnych rozwiązań, w których wysokość płatności (stawka SAPS lub średnia

wartość uprawnień w SPS) i pułapy (koperty) krajowe odzwierciedlają historyczne poziomy i intensywność produkcji w poszczególnych państwach członkowskich sprzed kilkunastu lat. Nowy system płatności powinien być związany z powierzchnią użytków rolnych (np. uproszczony, obecny system SAPS), uwzględniać realizację wymogów w zakresie ochrony środowiska i przewidywać dodatkowe wsparcie finansowe dla obszarów o niekorzystnych warunkach produkcji. System oparty o jednolitą stawkę powierzchniową płatności w całej UE (flat rate) lepiej służyłby realizacji obecnych i przyszłych celów WPR niż system dzisiejszy. Umożliwiłby on bardziej sprawną integrację społecznych oczekiwań i ochrony dóbr publicznych w swoich ramach [Loubet 2008].

W założeniach wieloletnich ram finansowych przewidziano, że WPR ma zachować swoją dwufilarową strukturę, przy czym kwota budżetu dla każdego filara powinna zostać utrzymana w wartościach nominalnych na poziomie z 2013 r., z wyraźnym ukierunkowaniem na osiąganie wyników w odniesieniu do głównych priorytetów UE. Płatności bezpośrednie powinny być przeznaczone na wspieranie zrównoważonej produkcji [Hart 1997] dzięki przyznaniu 30% finansowania z budżetu na obowiązkowe środki korzystne dla klimatu [Hempel 2003; Grunding 2006] i środowiska [The Global... 2005; The European... 2005; Freeman 2003; Faure i Lefevre 2003]. Poziomy płatności powinny stopniowo zostać zrównane, a płatności dla beneficjentów korzystających ze znaczących kwot pomocy stopniowo ograniczone. Wspólne ramy strategiczne powinny obejmować finansowanie rozwoju obszarów wiejskich, a także inne unijne fundusze podlegające zarządzaniu dzielonemu, które powinny zostać jeszcze bardziej ukierunkowane na rezultaty i podlegać bardziej przejrzystym, ulepszonym zasadom dotyczącym warunków *ex ante* [Budżet... 2011]. Finansowanie WPR w zakresie środków wspierania rynków powinno zostać wreszcie zwiększone z użyciem dwóch instrumentów spoza wieloletnich ram finansowych [Budżet... 2011]:

- rezerwy na wypadek sytuacji kryzysowych,
- Europejskiego Funduszu Dostosowania do Globalizacji w rozszerzonym zakresie.

Warto zaznaczyć, że większość działalności rolniczych, zwłaszcza uprawy, mają w bardzo dużym stopniu charakter produkcji sezonowej i podaż ich produktów nie zawsze można szybko dostosować do zmian cen lub popytu. Oznacza to, że rynki rolne cechuje pewien stopień zmienności. Czynniki strukturalne, takie jak wzrost demograficzny, presja na grunty rolne i wpływ zmian klimatycznych [Grunding 2003; Hempel 2003] mogą przyczynić się do jeszcze większego wzrostu napięć na rynkach rolnych. Jednak niestabilność cen towarów rolnych wzrosła w ostatnim czasie do niespotykanych wcześniej rozmiarów. Dotyczy to rynku UE i rynków międzynarodowych, a także rynku kontraktów terminowych.

Zakończenie

Analiza zależności między WTO i Unią Europejską w polityce rolnej w warunkach globalizacji wykazała, że wystąpiły one wyraźnie także w toku rundy Doha WTO. Związane były z długotrwałym przebiegiem rokowań handlowych i dotychczasowym brakiem porozumienia końcowego tej rundy. Należy podkreślić, że WTO powinna gruntownie zmienić przyszłościowy, już po rundzie Doha, handel międzynarodowy artykułami rolnymi. Jest to równocześnie niezwykle ważne nowe zadanie i kierunek

działania WTO. Kraje rozwijające się w warunkach globalizacji powinny natomiast, przy udziale WTO, wyraźnie zmniejszyć swoją zależność od rynku światowego i udoskonalić organizację produkcji rolnej.

Literatura

- Agricultural Trade and its Importance. [2006]. European Commission, Bruksela.
- Axelrod R.S., Vig N.J., Schreurs M.A. [2005]: The European Union as an Environmental Governance System. [W:] The Global Environment: Institutions, Law, and Policy. R.S. Axelrod, D.L. Downie i N.J. Vig (red.). CQ Press, a Division of Congressional Quarterly Inc., Washington D.C.
- Badinger H., Breuss F., Schuster P., Sellner R. [2008]: Macroeconomic Effects of the Services Directive. [W:] Services Liberalisation in the Internal Market. Publication series t. 6. F. Breuss, G. Fink, i S. Griller (red.). European Community Studies Association of Austria (ECSA Austria), Springer, Wiedeń.
- Bell B.Ch. [2009]: Transitional Justice, Interdisciplinary and the State of the 'Field' or 'Non-Field'. *The International Journal of Transitional Justice* nr 3 (1).
- Birchfield V. [2008]: Duelling Imperialism or Principled Policies? A Comparative Analysis of EU and US Approaches to Trade and Development. [W:] North and South in the World Political Economy. R. Reuveny i W.R. Thompson (red.). Blackwell Publishing Ltd., Malden USA, Oxford UK, Carlton Victoria Australia.
- Budżet z perspektywy „Europy 2020”. [2011]. Komunikat Komisji Do Parlamentu Europejskiego, Rady, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu Regionów. KOM(2011) 500 wersja ostateczna. CZĘŚĆ I. Bruksela, dnia 29.6.2011. [Tryb dostępu:] [http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=SPLIT_COM:2011:0500\(01\):FIN:PL:PDF](http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=SPLIT_COM:2011:0500(01):FIN:PL:PDF). [Data odczytu: maj 2012].
- Budżet z perspektywy „Europy 2020”. Komunikat Komisji do Parlamentu Europejskiego, Rady, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu Regionów, COM(2011)500 wersja ostateczna z 29.6.2011
- Ceny żywności w Europie. [2008]. COM 821 oraz stanowiący jego uzupełnienie dokument roboczy służb Komisji SEC.
- Christian H. [2008]: Determinants of Agricultural Protection in an International Perspective: the Role of Political Institutions. 12th European Congress of Agricultural Economists, Gandawa.
- Directive 2006/123/EC of the European Parliament and of the Council of 12 December 2006 on services in the internal market. [2006]. *Official Journal* 2006 nr L 376.
- Dwyer I., Guyomard H. [2008]: International trade, agricultural policy reform and the multifunctionality of EU agriculture. A framework for analysis. [W:] Trade Agreements, Multifunctionality and EU Agriculture. E. Kaditi i J. Swinnen (red.). Centre for European Policy Studies, Bruksela.
- Elsing M. [2006]: The EU's Common Commercial Policy. Macmillan, Burlington.
- Europa 2020. Strategia na rzecz inteligentnego i zrównoważonego rozwoju sprzyjającego włączeniu społecznemu. [2010]. COM(2010) 2020 wersja ostateczna, Bruksela, 3.03.2010. [Tryb dostępu:] http://ec.europa.eu/eu2020/pdf/1_PL_ACT_part1_v1.pdf. [Data odczytu: maj 2012].
- Faure J., Lefevre J. [2005]: Compliance with Global Environmental Policy. [W:] The Global Environment: Institutions, Law, and Policy. [2005]. R.S. Axelrod, D.L. Downie i N.J. Vig (red.). CQ Press, a Division of Congressional Quarterly Inc., Washington D.C.
- Flory T. [1999]: L'organisation mondiale du commerce. Droit institutionnel et substantiel. Etablissements Emile Bruylant, Bruxelles.
- Forsythe D.P. [2011]: Human Rights and Mass Atrocities: Revisiting Transnational Justice. *International Studies Review* nr 13.
- Freeman III A.M. [2003]: Economics, Incentives and Environmental Policy. [W:] Environmental Policy: New Directions for the Twenty-First Century. N.J. Vig i M.E. Kraft (red.). CQ Press, a Division of Congressional Quarterly Inc., Washington, D.C.
- Gascuel A. [1979]: Les illusions du Tokyo Round. *Perspectives* dnia 19.04.1979.
- Grundling F. [2006]: Pattern of International Cooperation and the Explanatory Power of Relative Gains: An Analysis of Cooperation on Global Climate Change, Ozone Depletion and International Trade. *International Studies Quarterly. The Journal of the International Studies Association* t. 50, nr 4.
- Hart S.L. [1997]: Beyond Greening: Strategies for a Sustainable World. *Harvard Business Review* nr 75, styczeń - luty.

- Hempel L.C. [2003]: Climate Policy on the Installment Plan. [W:] Environmental Policy: New Directions for the Twenty-First Century. N.J. Vig i M.E. Kraft (red.). CQ Press, a Division of Congressional Quarterly Inc., Washington, D.C.
- Hertel T.W., Winters L.A. [2005]: Estimating the Poverty Impacts of a Prospective Doha Development Agenda. *World Economy* nr 8.
- Hoekman B.M. Kostecki M.M. [2001]: The political economy of the world trading system; the WTO and beyond. Oxford University Press, Oxford.
- Huges B.B., Irfan M.T. [2008]: Assessing Strategies for Reducing Global Poverty. [W:] North and South in the World Political Economy. R. Reuveny i W.R. Thompson (red.). Blackwell Publishing Ltd., Malden USA, Oxford UK, Carlton Victoria Australia.
- Loubet A. [2008]: Unijna Wspólna Polityka Rolna (WPR) i francuska koncepcja jej doskonalenia. [Tryb dostępu:] <http://globaleconomy.pl/content/view/2592/6/>. [Data odczytu: 8.5.2012].
- Michalek J.J., Wilkin J. [2008]: Wstępna ocena konsekwencji niepowodzenia sesji ministerialnej Doha (lipiec 2008) dla instrumentów stosowanych w ramach WPR. [W:] Polityka Unii Europejskiej po 2013 roku. Urząd Komitetu Integracji Europejskiej, Warszawa.
- Neu C.R., Simon E. [1979]: The Effects of Tokyo Round of Multilateral Trade Negotiations on the US Economy. An Updated View. Washington D.C.
- Nielson D.L. [2003]: Supplying Trade Reform: Political Institutions and Liberalization in Middle-Income Presidential Democracies. *American Journal of Political Science* nr 47.
- Olson M. [1986]: The Exploitation and Subsidization of Agriculture in Developing and Developed Countries. [W:] Agriculture in a Turbulent World Economy. A. Maund i U. Renborg (red.). Gower U.K., Aldershot.
- Paige A. [2009]: How 'Transition' Reshaped Human Rights: A Conceptual History of Transitional Justice. *Human Rights Quarterly* nr 31 (2).
- Polityka Rolna Unii Europejskiej po 2013 roku. [2008]. Urząd Komitetu Integracji Europejskiej, Departament Polityki Integracyjnej, Warszawa, ss. 198.
- Polska wizja Wspólnej Polityki Rolnej po 2013 roku - założenia i wstępne propozycje. [2008]. Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi, Departament Programowania i Analiz, Warszawa, ss. 6.
- Poprawa funkcjonowania łańcucha dostaw żywności w Europie. [2011]. Komunikat Komisji do Parlamentu Europejskiego, Rady, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu Regionów. KOM(2009)591 wersja ostateczna. Bruksela, dnia 28.10.2009, [Tryb dostępu:] lex.europa.eu/Notice.do?mode=dbl&lang=en&ihmlang=en&lng1=en,pl&lng2=bg,cs,da,de,el,en,es,et,fi,fr,hu,it,lt,lv,mt,nl,pl,pt,ro,sk,sl,sv,&val=503778:cs&page=. [Data odczytu: maj 2012].
- Press D., Mazmanian D.A. [2003]: Understanding to a Sustainable Economy. [W:] Environmental Policy: New Directions for the Twenty-First Century. N.J. Vig i M.E. Kraft (red.). CQ Press, a Division of Congressional Quarterly Inc., Washington, D.C.
- Puślecki Z.W. [2001]: System środków kontroli handlowej Unii Europejskiej w warunkach globalizacji. Wydawnictwo Naukowe UAM, Poznań.
- Puślecki Z.W. [2003]: Trade Conflicts during the Multilateral Negotiations on the International Trade Liberalization. [W:] Policymaking and Prosperity. A Multinational Anthology. S. Nagel (red.). Lexington Books, Lanham, Boulder, New York, Oxford.
- Puślecki Z.W. [2006]: The International Trade Liberalisation Under WTO and a Global Economy. [W:] Business Interaction in a Global Economy. M. Kozłowski i A. Kacprzyk (red.). Congress of Political Economists. USA, Wilkes-Beijing.
- Puślecki Z.W. [2009]: The Changes in the Foreign Trade Policy within WTO System. New York.
- Ragazzi I., Egger M. [2010]: Nach der Doha Runde. Elemente fuer eine neue WTO Agenda. Dokument 19 Marz. [Tryb dostępu:] http://www.alliancesud.ch/de/publicationen_downloads_dokument_19-2010-web.pdf. [Data odczytu: maj 2012].
- Ray E.J., Marvel H.P. [1984]: The Pattern of Protection in the Industrialized Worlds. *The Review of Economics and Statistics* nr 3.
- Schreyer M.L., Metz L. [2009]: Europejska Wspólnota Energii Odnawialnej. Studium wykonalności, t. 3. Fundacja im. Heinricha Boella.
- Opinia Komitetu Regionów „WPR do 2020 r.: sprostać wyzwaniom przyszłości związanym z żywnością, zasobami naturalnymi oraz aspektami terytorialnymi”. [2011]. COM(2010) 672 wersja ostateczna. Dziennik Urzędowy Unii Europejskiej C 192/21, [Tryb dostępu:] <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:C:2011:192:0020:0027:PL:PDF>. [Data odczytu: maj 2012].
- Stiglitz J.E., Charlton A. [2007]: Fair trade-szansa dla wszystkich. PWN, Warszawa.

- Task Force on Commodity Futures Markets. Report to the G20. [2010]. OICU/IOSCO, Technical Committee of the International Organization of Securities Commission. [Tryb dostępu]: www.iosco.org/library/pubdocs/pdf/IOSCOPD340.pdf. [Data odczytu: maj 2012].
- The Seoul Summit Document. Seoul, November 12, 2010. [2010]. [Tryb dostępu]: <http://www.g20.utoronto.ca/2010/g20seoul-doc.html>. [Data odczytu: maj 2012].
- Thies C.G., Porche S. [2007]: Crawfish Tails: A Curious Tale of Foreign Trade Policy Making. *Foreign Policy Analysis* nr 3.
- U.S. Government and Business Leaders on Financial Transactions Taxes. Campaign speech, October 1, 2008. [2008]. IPS Institute for Policy Studies [Tryb dostępu]: <http://www.pittsburghsummit.gov/mediacenter/129639.htm>. [Data odczytu: maj 2012].
- Williams P.A. [2008]: New Configuration or Reconfiguration? Conflict in North-South Energy Trade Relations. [W:] North and South in the World Political Economy. R. Reuveny i W.R. Thompson (red.). Blackwell Publishing Ltd., Malden USA, Oxford UK, Carlton Victoria Australia.

Stanisław Stańko¹

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

Tendencje w produkcji i handlu zagranicznym wieprzowiną w Polsce w latach 1990-2011

Tendencies in the pig meat production and foreign trade in Poland in 1990-2011

Synopsis. W artykule przedstawiono zmiany w produkcji, konsumpcji i handlu zagranicznym wieprzowiną w Polsce w latach 1990-2011. Polska od 2008 r. jest importerem netto wieprzowiny i ujemne saldo obrotów handlowych się powiększa.

Słowa kluczowe: wieprzowina, produkcja, handel zagraniczny, tendencje.

Abstract. An analysis, based on empirical data for the period of 1990-2011, presents changes in production, consumption and foreign trade in pig meat and its products. Since 2008 Poland has been a net importer of pig meat and its products.

Key words: pig meat, production, foreign trade, tendency.

Wstęp

Zmiany systemowe gospodarki rozpoczęte w 1989 r., a zwłaszcza tzw. urynkowienie gospodarki żywnościowej polegające na odstąpieniu od ustalania państwowych cen skupu surowców rolnych i centralnie ustalanych cen detalicznych żywności, nie spowodowało załamania produkcji żywca wieprzowego. Rynek ten podlegał wahaniom w gospodarce centralnie planowanej i ujawniały się na nim charakterystyczne zmiany koniunktury, o różnej rytmiczności, regularności i długości. Zależały one od warunków produkcji, a zmiany wynikały głównie z urzędowego podwyższenia cen skupu [Małkowski i Zawadzka 1995].

Uwolnienie cen detalicznych żywności i cen skupu surowców rolnych w 1989 r. oraz odstąpienie od skupu państwowego i realizacji zadań planowych przez przedsiębiorstwa przetwórcze zmieniło warunki funkcjonowania wszystkich podmiotów. Zastąpienie gospodarki centralnie planowanej systemem rynkowym wymusiło gwałtowne zmiany struktur podmiotowych w sferze przetwórstwa mięsa. Zlikwidowanie barier wejścia na rynek nowych prywatnych podmiotów spowodowało szybki rozwój małych firm przetwórczych, spośród których wyłaniali się nowi liderzy sektora. Powstawała nowa, płynna i zróżnicowana struktura sektora mięsnego, sprzyjająca konkurencji [Ewolucja... 2007].

¹ Dr hab. Stanisław Stańko prof. SGGW, e-mail: stanislaw_stanko@sggw.pl.

Zmiany te jeszcze bardziej uzależniły rozwój produkcji trzody chlewnej od praw rynku, tj. popytu i podaży.

Celem opracowania jest przedstawienie tendencji na rynku trzody chlewnej w Polsce w długim okresie. Tendencje określają kierunki zmian i mogą być podstawą do wyznaczenia średniookresowych prognoz.

Zmiany w pogłowie trzody chlewnej

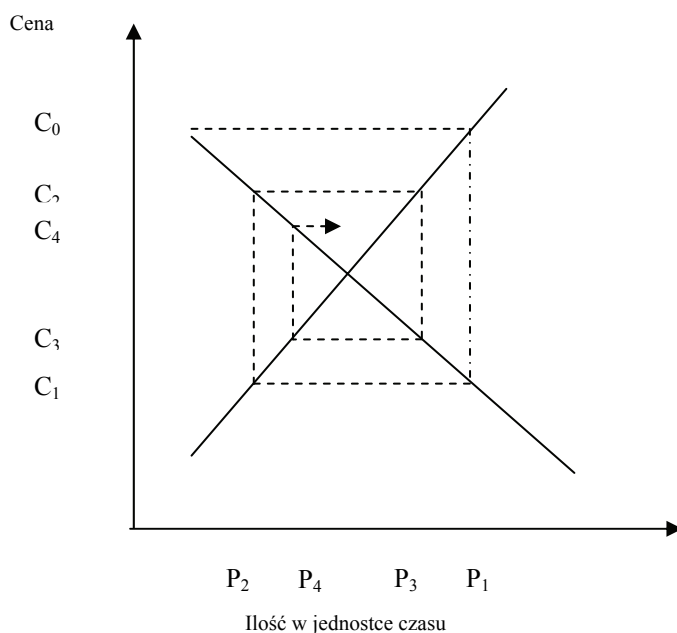
Cechą rozwoju produkcji trzody chlewnej w gospodarce rynkowej są wahania pogłowia i produkcji, które znane są w teorii ekonomii w postaci tzw. cykli świńskich. Wahania te zaliczane są do tzw. cykli specjalnych, mających swój własny mechanizm [Małkowski i Zawadzka 1995].

Na rynku trzody chlewnej mamy do czynienia z permanentnym stanem nierównowagi pomiędzy podażą i popytem. W warunkach doskonałej konkurencji cena i poziom produkcji ustalają się w punkcie równowagi. W warunkach statycznych wszelkie zaburzenia odchylające cenę i produkcję od równowagi uruchamiają siły, które sprowadzają je do punktu równowagi. Taki mechanizm działa zawsze, ale występują opóźnienia reakcji produkcji względem zmiany ceny. W rolnictwie jest to częste. Z powodu opóźnienia zarówno cena, jak i produkcja mogą nie wrócić do początkowego punktu równowagi i będą oscylować wokół niego. Graficznie przedstawiony mechanizm dochodzenia do równowagi przypomina sieć pajęczą, dlatego ten dynamiczny mechanizm rynku zwany jest też pajęczynowym modelem rynku (ang. cobweb). Model pajęczyny stanowi teoretyczne wyjaśnienie związków cenowo-ilościowych w czasie. Cenę i ilości łączy zależność rekurencyjna [Tomek i Robinson 2001]. Ilustrację graficzną modelu pajęczyny o amplitudzie zbieżnej przedstawia rys. 1.

W gospodarce rynkowej wahania cen powodują zmiany w opłacalności kierunków produkcji, co wpływa na decyzje produkcyjne rolników. Zmiany w opłacalności uruchamiają cały mechanizm dostosowawczy, którego skutki uwidocznia się w przyszłości.

Załóżmy, że poziom podaży jest niski i powoduje wysoką cenę (C_0). W tych warunkach producenci decydują się na rozpoczęcie chowu trzody lub zwiększenie jego skali. Rośnie więc popyt na prosięta i ich ceny. W efekcie zwiększa się opłacalność utrzymywania i krycia loch. Zwiększa się ich liczba i udział w pogłowie. Od pokrycia lochy do uzyskania prosiąt upływają prawie 4 miesiące (117 dni). W tym czasie brak wystarczającej podaży tuczników powoduje dalszy wzrost cen żywca. Stanowi to zachętę do dalszego powiększania stad. Taka sytuacja utrzymuje się przez kilka miesięcy. Około 3 miesiące trwa odchów warchlaków, a kolejne 3-5 miesięcy ich tucz. W końcu tendencja wzrostowa pojawia się w pogłowie tuczników, czego następstwem jest zwiększanie produkcji i podaży żywca (P_1 na rys. 1). Produkcja ta zostanie sprzedana w czasie t_1 . Wyniki badań wskazują, że podaż żywca w stosunku do wzrostu w pogłowie loch prośnych jest opóźniona przeciętnie o 8-12 miesięcy. Rosnącej produkcji i podaży towarzyszy spadek cen żywca. Cena, która równoważy rynek wynosić będzie C_1 . Jednocześnie duża liczebność świń kreuje popyt na zboża i pasze oraz wzrost ich cen. W tej sytuacji opłacalność chowu trzody zmniejsza się w jeszcze większym stopniu niż ceny żywca. Oznacza to pogorszenie opłacalności produkcji i powoduje ograniczanie chowu trzody. W pierwszej kolejności zmniejsza się popyt na prosięta, co skutkuje spadkiem ich cen. Ceny prosiąt oddziałują w kierunku ograniczania liczby loch i loch prośnych. Następnie rodzi się

mniej prosiąt, co później znajduje swój wyraz w spadku pogłowia warchlaków, a dalej tuczników i podaży żywca (P_2). Zmniejsza się pogłowie trzody. Mniej tuczników z kolei wpływa na zmniejszenie produkcji i podaży żywca. Cena C_1 była podstawą dla produkcji P_2 , która trafia na rynek i determinuje cenę równowagi C_2 itd. Cena ta jest podstawą podejmowania decyzji produkcyjnych, których skutkiem jest wielkość podaży żywca w następnym okresie (P_3). Rozpoczyna się kolejny wzrost cen i pogłowia. Cykl zaczyna się od nowa. Cykliczne wahania występują w pogłowie trzody i podaży żywca w różnych krajach niezależnie od realizowanych działań wspierających rynek wieprzowiny i od koncentracji produkcji. Cykle takie ujawniają się także współcześnie na rynku. Model pajęczyny oparty jest na trzech elementach (czynnikiach), które prowadzą do cyklicznych zachowań cen i ilości. Pierwszym jest opóźnienie czasowe między momentem podejmowania decyzji produkcyjnych a ich realizacją. Drugim jest podstawa podejmowania decyzji. Przyjmuje się, że producenci podejmują decyzje w oparciu o ceny bieżące lub ceny z ostatnich okresów. Oznacza to, że wielkość produkcji jest funkcją nieaktualnych już cen. Trzecim elementem są ceny rynkowe wynikające z bieżącej podaży, która z kolei wynika z produkcji.



Rys. 1. Model pajęczyny o cyklu zbieżnym

Fig. 1. The cobweb model with convergent cycle

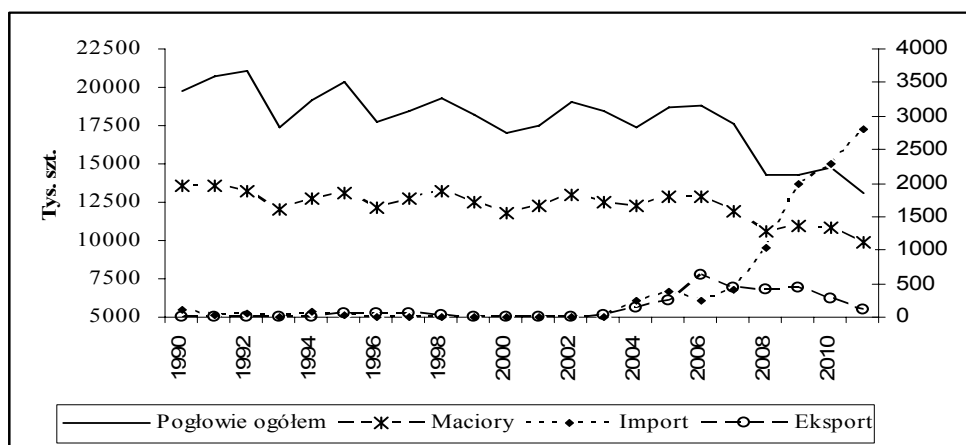
Źródło: opracowanie własne na podstawie prac Tomka i Robinson [2001] oraz Ritsona [1977].

Cykl jest pewnym wzorcem, który regularnie powtarza się co pewien okres wynoszący kilka lat. Teoretycznie model pajęczyny może prowadzić do cykli cenowo-ilościowych o

amplitudzie zbieżnej, rozbieżnej i stałej (ciągłej) [Ezekiel 1938; Ritson 1977; Tomek i Robinson 2001; Woś 1996].

Ogólnie w rolnictwie, a zwłaszcza w odniesieniu do trzody chlewnej, falowanie produkcji i cen jest zjawiskiem powszechnym. Ma ono swoje przyczyny w naturze procesów dostosowawczych (m. in. sekwencja w czasie zmian produkcji, popytu i cen) [Feris 2005; Ritson 1977; Tomek i Robinson 2001].

Wejście Polski do UE zmieniło warunki ekonomiczne funkcjonowania poszczególnych sektorów. Brak barier celnych pozwala na swobodny przepływ towarów między poszczególnymi rynkami lokalnymi. Stwarza to możliwości zaopatrywania się przedsiębiorstw w surowiec z tych rynków, na których ceny są najniższe. Przy braku barier handlowych wahania produkcji i podaży oraz cen na wyodrębnionych rynkach lokalnych upodabniają się. Wyniki badań wskazują, że wyraźne jest stopniowe dochodzenie do coraz większej współzależności i coraz większej konwergencji cykli świńskich w Polsce w stosunku do cykli w Danii i Niemczech [Hamulczuk 2007]. Długość cyklu świńskiego wynosiła poprzednio 3 do 4 lat (36-48 miesięcy), obecnie dzięki krótszemu okresowi rozrodu wynosi 2 do 3 lat [Heijman i inni 1997]. Jednocześnie wielkość pogłowia w kraju wynika nie tylko z liczby loch i loch prośnych. Na wspólnym rynku zwiększają się obroty żywymi zwierzętami (głównie prosiętami), co powoduje łagodniejsze wahania w pogłowiu i produkcji. Import żywych zwierząt po wstąpieniu Polski do UE znacznie się zwiększył. W 2002 r. wynosił on 2,0 tys. szt., w 2003 r. 1,9 tys. szt., w 2004 r. 234 tys. szt., w 2009 r. 1997,6 tys. szt., a w 2011 r. 2798,4 tys. szt. [Rynek... 2004-2012].



Rys. 2. Pogłowie trzody ogółem (lewa oś), macior (prawa oś), import i eksport żywych zwierząt (prawa oś) w Polsce w latach 1990-2011, tys. szt.

Fig. 2. Pig stock (left axis), of which sows, imports and exports of live pigs (right axis) in Poland in 1990-2011, thousand head

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Pogłowie trzody chlewnej charakteryzuje się tendencją spadkową. W latach 1990-2007 roczne tempo spadku wynosiło 0,6%. Pomimo spadku pogłowia produkcja mięsa zwiększała się przeciętnie w roku o 0,4%. Wynikało to ze zwiększenia szybkości rotacji stada. W wyniku takich procesów poprawia się relacja wielkości produkcji mięsa do stanu

pogłowia. W Polsce w 1990 r. na sztukę średniego stanu pogłowia przypadała przeciętnie produkcja 96 kg wieprzowiny, w 2000 r. 115 kg, w 2010 r. 126 kg. Duża redukcja pogłowia nastąpiła w 2008 r., gdy pogłowie zmniejszyło się o 19,2%. Tak głęboki spadek pogłowia wynikał z pogarszania się opłacalności produkcji. Wyniki badań wskazują, że chów trzody chlewnej jest opłacalny gdy relacja cen trzoda : żyto jest większa niż 8:1 [Rynek... 2009]. Od jesieni 2006 r. do jesieni 2008 r. relacja cen trzoda : żyto wynosiła 5:1 [Rynek... 2009]. Pod koniec 2008 r. pogłowie trzody w Polsce wynosiło 14,2 mln szt., w 2009 r. 14,2 mln szt., w 2010 r. 14,8 mln szt., w 2011 r. 13,1 mln szt., a w marcu 2012 r. 11,5 mln szt. [Pogłowie... 2012].

W latach 1990-2010 nastąpiły duże zmiany w liczbie gospodarstw chowających trzodę chlewną. Ich liczba zmniejszyła się o 70,8%. Tempo spadku liczby gospodarstw utrzymujących trzodę było szybsze niż liczby gospodarstw ogółem. Z produkcji trzody wycofywały się gospodarstwa prowadzące chów w małej skali. O ponad 70% zmniejszyła się liczba gospodarstw posiadających stada do 9 szt., o 55,3% gospodarstw ze stadami 10-49 szt., a zwiększyła się liczba gospodarstw o skali chowu 100 i więcej sztuk, w tym ze stadami 100-199 szt. 1,5-krotnie, ze stadami 200-499 szt. 3,2-krotnie i stadami większymi niż 500 szt. 23-krotnie [Stańko 2012]. Takie kierunki zmian wskazują na powolny proces koncentracji produkcji trzody chlewnej prowadzonej w większych stadach. W porównaniu jednak do krajów UE-15 produkcja trzody chlewnej w Polsce jest bardzo rozdrobniona. Potwierdza to struktura pogłowia trzody według wielkości stada (tab. 1), a także przeciętna wielkość stada w gospodarstwach utrzymujących trzodę (rys. 3).

W Polsce dominuje chów trzody chlewnej prowadzony w małych stadach. W 2007 r. przeciętne stado trzody w gospodarstwie w Polsce liczyło 28 szt., a w 2010 r. 38 szt. Natomiast w krajach UE-15 dominują stada trzody powyżej 1000 szt. Chów trzody w większych stadach pozwala osiągać korzyści z ekonomii skali, co ma ważne znaczenie w warunkach funkcjonowania na wspólnym rynku i przy zbliżonym poziomie cen.

Produkcja, krajowe zużycie i handel zagraniczny wieprzowiną w latach 1990-2011

Poziom i struktura pogłowia determinują produkcję żywca i mięsa. W latach 1990-2008 produkcja wieprzowiny charakteryzowała się umiarkowaną tendencją wzrostową, wokół której występowały wahania cykliczne. Roczne tempo wzrostu produkcji wynosiło 0,4%.

Zużycie krajowe wieprzowiny zwiększało się w latach 1990-2010 przeciętnie w roku o 0,2%. Może być ono utrzymane w następnych latach. Pomimo wzrostu dochodów ludności tempo przyrostu konsumpcji wieprzowiny będzie niewielkie. Wynika to z niskiej elastyczności dochodowej popytu na wieprzowinę.

W wyniku załamania produkcji żywca wieprzowego w Polsce w 2008 r. zużycie krajowe nie zmniejszyło się, gdyż podaż uzupełniana była importem mięsa i żywca. Konieczność uzupełniania podaży krajowej importem spowodowało, że Polska stała się importerem netto wieprzowiny.

Przedmiotem handlu zagranicznego są różne produkty występujące na rynku wieprzowiny. Są nimi żywe zwierzęta, różne asortymenty mięsa świeżego, schłodzonego, mrożonego (np. półtusze, przodki, łopatki, szynki, boczki, schaby), mięso z kością lub bez niej, przetwory wieprzowe (np. kielbasy, konserwy), podroby i inne.

W latach 1990-1994 Polska była importerem netto wieprzowiny. Przeciętny roczny import wynosił 66 tys. t, a eksport 34 tys. t. W latach 1995-2003 import wieprzowiny ustabilizował się w wysokości 60 tys. t, a eksport charakteryzował się dużą zmiennością w granicach 80-280 tys. t. Większe ilości były eksportowane w czasie tzw. „górek”. W tych latach tempo wzrostu produkcji było wyższe niż tempo wzrostu zużycia krajowego. Nadwyżki rynkowe były zagospodarowywane przez zakupy interwencyjne i dotowany eksport. Od czasu wstąpienia Polski do UE znacznie zwiększyły się obroty w handlu zagranicznym. W latach 2003-2011 import wieprzowiny ogółem zwiększył się prawie 5-krotnie, z 134 tys. t do 668,6 tys. t², w tym mięsa 12-krotnie, przetworów 6,9-krotnie, a import żywych zwierząt wzrósł 1473-krotnie (z 1,9 tys. szt. w 2003 r. do 2798,4 tys. szt. w 2011 r.). Zwiększył się także eksport ogółem, ale w wolniejszym tempie, w tym mięsa 2,2-krotnie, przetworów 5,1-krotnie, żywych zwierząt 3,4-krotnie. W efekcie takiej dynamiki obrotów Polska od 2008 r. jest importerem netto wieprzowiny, przez co wskaźnik samowystarczalności kształtuje się poniżej 1. Może być także importerem netto w latach następnych.

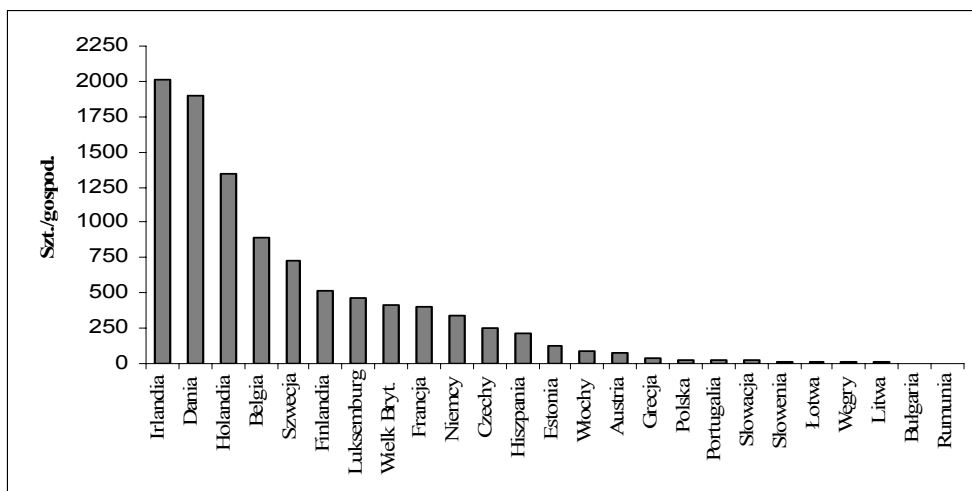
Tabela 1. Struktura pogłowia trzody chlewnej według wielkości stada w krajach UE-15 i Polsce w 2007 r., %

Table 1. Distribution of pig stock in the EU-15 countries and Poland in 2007, by herd size, %

Kraj	Wielkość stada, szt.				Liczba szt./gosp.
	poniżej 200	200-399	400-999	1000 i więcej	
Polska	65,1	7,9	10,8	16,2	28
Grecja	26,3	7,3	11,2	55,2	33
Portugalia	23,9	3,9	10,6	61,6	27
Austria	20,9	24,3	45,5	9,3	71
Niemcy	7,5	8,1	29,2	55,2	340
Finlandia	6,3	15,6	35,4	42,7	513
Luksemburg	6,1	9,0	26,3	58,6	463
Szwecja	4,8	2,5	21,3	71,4	732
Hiszpania	4,3	3,1	14,1	78,5	217
Wielka Brytania	3,6	3,5	13,7	79,2	411
Francja	2,3	5,3	20,2	72,2	405
Włochy	1,8	5,8	6,9	85,5	90
Belgia	1,6	4,3	22,5	71,6	895
Holandia	1,3	3,6	12,5	82,6	1342
Dania	0,7	1,1	6,4	91,8	1903
Irlandia	0,5	0,4	2,9	96,2	2006

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych Eurostatu.

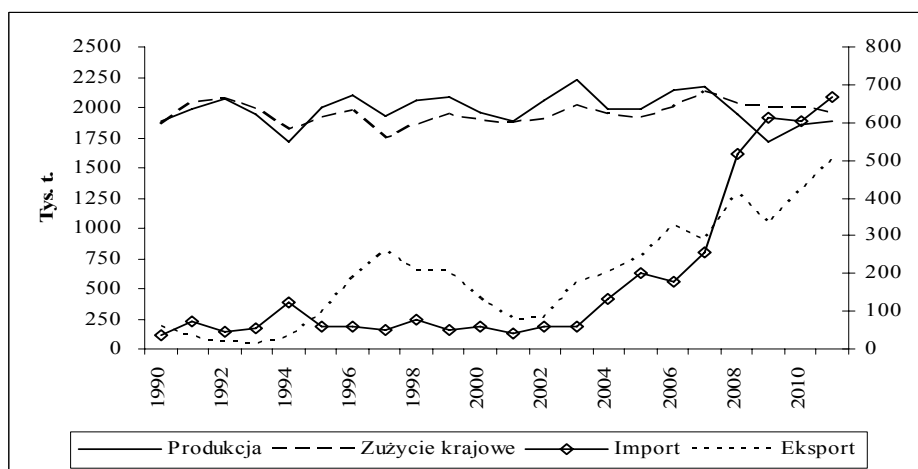
² Przywóz mięsa, przetworów i żywca w ekwiwalencie mięsa.



Rys. 3. Przeciętna wielkość stada trzody chlewnej w gospodarstwach w UE w 2007 r., szt./gospodarstwo

Fig. 3. Pig stock per farm in the EU countries in 2007, head/farm

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych Eurostatu.



Rys. 4. Produkcja, zużycie krajowe, import (prawa oś) i eksport wieprzowiny (prawa oś) w Polsce w latach 1990-2011, tys. ton

Fig 4. Pig meat production, domestic consumption, imports (right axis) and exports (right axis) in Poland in 1990-2011, thousand tonne

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

W latach 1990-2003 poziom i struktura importu były względnie ustabilizowane. W strukturze przywozu dominowało mięso, niewielkie importowano ilości żywca i przetworów. Integracja Polski z UE spowodowała znaczne przyspieszenie obrotów handlowych mięsem i żywcem wieprzowym (tzw. efekt kreacji). Nieznacznie zwiększył się

także przywóz przetworów. Obroty handlowe żywymi zwierzętami na wspólnym rynku wynikają ze specjalizacji produkcji w niektórych krajach członkowskich UE. Do głównych eksporterów trzody żywej należą Holandia (ponad 6 mln szt. rocznie), Dania (prawie 4 mln szt.), Niemcy (1,1 mln szt.), a największymi importerami są takie kraje jak Niemcy (prawie 6 mln szt.), Polska (2,8 mln szt.), Austria (około 1 mln szt.). Przywóz trzody żywej do Polski w latach 2009-2011 pochodzi głównie z krajów UE (99,96%).

Wstąpienie Polski do Unii Europejskiej w 2004 r. spowodowało zmianę warunków funkcjonowania poszczególnych sektorów gospodarki. Szczególnie dotyczy to rolnictwa. Zostało ono objęte ponadnarodową, sektorową Wspólną Polityką Rolną Unii Europejskiej. Polityka ta ulega jednak ewolucji, a ogólny kierunek zmian można określić „od zakłócania rynku do zorientowania na rynek”. Stwarza to nowe wyzwania dla gospodarstw rolnych, w tym także prowadzących chów trzody chlewnej. Ich rozwój w Polsce determinowany będzie możliwościami sprostania wymogom konkurencji na rynku europejskim i światowym.

Ceny trzody w Polsce przed integracją z UE wynikały z relacji podaży i popytu w kraju oraz z prowadzonych działań interwencyjnych. Były one o kilkanaście procent niższe niż w UE (rys. 5). Wzrost wymiany handlowej powodował powolne wyrównywanie się cen trzody w Polsce z ceną na rynku niemieckim. W ostatnich latach o różnicach cenowych decydują koszty transakcyjne i jakość towaru.

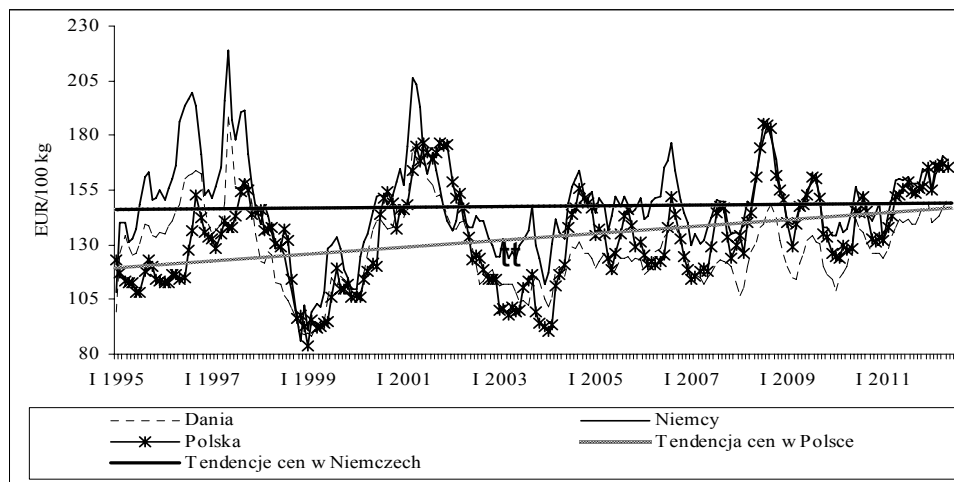
Ceny trzody chlewnej w UE od wielu lat charakteryzują się niewielką tendencją wzrostową (rys. 5). Projekcje cen dla UE wykonane przez różne instytucje [Agricultural... 2011; World... 2011] wskazują, że do 2020 r. wzrost cen wieprzowiny będzie niewielki (przeciętnie w roku wzrost o 0,2%-1%). W wyniku takich tendencji poprawa opłacalności produkcji w wyniku wzrostu cen trzody będzie ograniczona. Doświadczenie wynikające z rozwoju produkcji trzody chlewnej w krajach UE-15 wskazuje, że jednym z kierunków poprawy opłacalności produkcji jest wzrost skali chowu trzody w gospodarstwach. Z rachunków kosztów i dochodów produktów rolniczych wynika, że w wydzielonych grupach gospodarstw produkujących żywiec wieprzowy coraz wyraźniej zaznaczają się efekty skali [Produkcja... 2012].

Podsumowanie

Produkcja wieprzowiny w Polsce w latach 1990-2008 charakteryzowała się powolną tendencją wzrostową (0,4% przeciętnie w roku), zużycie krajowe wzrostem o 0,2%. W wyniku takich tendencji od 1995 r. Polska była eksporterem netto wieprzowiny. Duża redukcja pogłowia w 2008 r. (spadek o 19,2%) spowodowała, że od tego roku Polska stała się importerem netto wieprzowiny, z tendencją do powiększania się ujemnego salda obrotów handlowych. W 2011 r. import mięsa wieprzowego wynosił 28,7% zużycia krajowego. Do 2020 r. Polska pozostanie importerem netto wieprzowiny³.

Główny import mięsa wieprzowego i żywych zwierząt pochodzi z krajów UE-15, w których dominuje produkcja trzody w dużych stadach (powyżej 1000 szt.). Rozdrobniona produkcja trzody chlewnej w Polsce nie pozwala uzyskać efektów skali i konkurować na rynku w warunkach podobnego poziomu cen żywca.

³ Projekcję taką wykonano wykorzystując model równowagi cząstkowej AGMEMOD [Hamulczuk 2007].



Rys. 5. Ceny trzody chlewnej (waga poubojowa) w Niemczech, Danii i Polsce w latach 1995-2012, euro/100 kg

Fig 5. Pig meat prices in Germany, Denmark and Poland in 1995-2012, EUR/100 kg

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS i Eurostat.

Literatura

- Agricultural Outlook 2011-2020. [2011]. OECD/FAO, Paryż-Rzym.
- Ewolucja rynku mięsa i jej wpływ na proces transmisji cen, nr 73. [2007]. IERiGŻ-PIB, Warszawa.
- Ezekiel M. [1938]: The Cobweb Theorem. *Quarterly Journal of Economics* nr 53, ss. 255-280.
- Ferris J.N. [2005]: *Agricultural Prices and Commodity Market Analysis*. Michigan State University Press, East Lansing.
- Hamulczuk M. [2007]: Powiązania cen wieprzowiny pomiędzy rynkiem polskim, duńskim i niemieckim. [W:] *Rolnictwo i Gospodarka Żywnościowa Polski w ramach Unii Europejskiej. Problemy rolnictwa światowego t. XVII*.
- Heijman W., Krzyżanowska Z., Gędek S., Kowalski Z. [1997]: *Ekonomika rolnictwa. Zarys teorii*. Fundacja Rozwój SGGW, Warszawa.
- Małkowski J., Zawadzka D. [1995]: Wahania produkcji trzody chlewnej w Polsce i innych krajach. [W:] *Komunikaty, Raporty, Ekspertyzy nr 389*. IERiGŻ-PIB, Warszawa.
- Pogłowie trzody chlewnej według stanu w końcu marca 2012. [2012]. GUS, Warszawa.
- Polski handel zagraniczny artykułami rolno-spożywczymi. [2004, 2006, 2008, 2009]. SAEPR, FAMMU FAPA, Warszawa.
- Produkcja, koszty i dochody z wybranych produktów rolniczych w latach 2010-2011 (wyniki rachunku symulacyjnego). [2012]. I. Augustyńska-Grzymek (red.). IERiGŻ-PIB, Warszawa.
- Ritson Ch. [1977]: *Agricultural Economics. Principles and Policy*. Crosby Lockwood Staples, Londyn.
- Rynek mięsa. Stan i perspektywy. Analizy rynkowe. Nr 1-42. [2004-2012]. IERiGŻ-PIB, Warszawa.
- Tomek W.G., Robinson K.L. [2001]: *Kreowanie cen artykułów rolnych*. PWN, Warszawa.
- Stańko S. [2008]: Tendencje w produkcji, handlu zagranicznym i konsumpcji wieprzowiny w Polsce w latach 1990-2007. *Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu* t. X, z 4, ss. 401-404.
- Stańko S. [2012]: Zmiany na podstawowych rynkach produktów zwierzęcych - rynek trzody chlewnej. Maszynopis Zakładu Ekonomiki Rolnictwa Katedry Ekonomiki Rolnictwa i MSG SGGW, Warszawa.
- World Agricultural Outlook 2011. [2011]. Food and Agricultural Policy Research Institute (FAPRI). Iowa State University, Ames.
- Woś A. [1996]: *Podstawy agrobiznesu*. Wydawnictwo Prywatnej Wyższej Szkoły Bussinesu i Administracji, Warszawa.

Olga Stefko¹

Katedra Ekonomiki Przedsiębiorstw Agrobiznesu,
Uniwersytet Przyrodniczy w Poznaniu

Kryzys finansowy a rentowność polskiego przemysłu spożywczego

Financial crisis versus profitability of the Polish food processing industry

Synopsis. W artykule podjęto problem oceny sytuacji polskiego przemysłu spożywczego na tle tendencji ogólnoeconomicznych w okresie 2006-2010. Dokonano oceny oddziaływania kryzysu finansowego w badanym okresie na sytuację sektora na podstawie zmian wybranych wskaźników rentowności. Podjęto dyskusję z tezą, że sektor ten jest względnie odporny na zjawiska kryzysowe występujące w świecie.

Słowa klucze: kryzys finansowy, przemysł spożywczy.

Abstract. The problem of evaluation of Polish food processing industry in the light of general economic tendencies in period 2006-2010 was undertaken in the article. The main part presents an assessment of the financial crisis impact in the analyzed period. The findings are based on an analysis of changes in selected profitability indicators. The thesis that the sector is comparatively resistant to the economic crisis in the world has been discussed.

Key words: financial crisis, food processing industry.

Wstęp

Światowy kryzys finansowy wywołuje wiele emocji, ale i merytorycznych dyskusji na temat przyczyn jego powstania i ewentualnych skutków, zarówno w skali mikro jak i makroekonomicznej. Wieliczko [2011] za Wojtyną [2010] za podstawową przyczynę kryzysu podała niewłaściwą wycenę ryzyka. Podobnego zdania jest również Orłowski [2010], wskazując dodatkowo na tak zwany kryzys zaufania, zagrażający podstawom dobrych relacji w biznesie, a także utrudniający szybkie wyjście z recesji. Czyżewski i Grzelak [2011] jako przyczyny wymienili między innymi zbyt słaby nadzór nad rynkami finansowymi, nadmierny rozdźwięk między sferą realną a finansową w gospodarce, znaczną nierównowagę w odniesieniu do inwestycji, oszczędności i konsumpcji w krajach odgrywających znaczącą rolę w gospodarce światowej, jak również nadmierny zakres spekulacji na rynkach finansowych. Do tego Chechelski [2010], w odniesieniu do gospodarki żywnościowej, jako dodatkowe przyczyny podał relatywny wzrost znaczenia polityki interwencyjnej państwa (w tym zwłaszcza stosowanych instrumentów Wspólnej Polityki Rolnej UE), niską elastyczność popytu na żywność i zmniejszenie się znaczenia żywności w strategii polityki gospodarczej państw.

¹ Dr, e-mail: stefko@up.poznan.pl

W dyskusji na temat przyczyn i skutków kryzysu światowego w odniesieniu do poszczególnych branż i sektorów gospodarki Czyżewski i Grzelak [2011] postawili tezę o względnej odporności zarówno rolnictwa jak i przemysłu spożywczego na sytuację kryzysową. Postanowiono zatem sprawdzić jej prawdziwość na podstawie analizy rentowności wybranych przedsiębiorstw wchodzących w skład branży, jak również na tle sytuacji w innych sektorach gospodarki.

Materiały i metody

Do analiz przeprowadzonych w artykule wykorzystano zarówno materiały pierwotne, jak i wtórne. Do źródeł wtórnych, oprócz dostępnej literatury, zaliczono coroczne sprawozdania „Polskie przedsiębiorstwa. Lista 2000” wydawane przez dziennik Rzeczpospolita, jak również wchodzące w jej skład zestawienia laureatów rankingu „Dobra Firma”. „Lista 2000” powstała po zebraniu i analizie ankiet (w 2006 r. od 3 500 firm, w 2007 r. od 3 700, w 2008 i 2009 r. 4 000, w 2010 r. 5 000) rozesłanych do przedsiębiorstw osiągających przychody na poziomie co najmniej 60 mln zł (2006 r.), 65 mln zł (2007 r.), 80 mln zł (lata 2008, 2009 i 2010). Przy kwalifikowaniu natomiast do rankingu „Dobra Firma” stosowano następujące kryteria: przesłanie niebudzących zastrzeżeń audytorów sprawozdań finansowych za rok poprzedni, wykazanie zysku netto za 2 ostatnie lata obrotowe, brak ujemnych kapitałów własnych, niezajmowanie pozycji monopolisty. Przy ocenie brano pod uwagę wskaźniki dynamiki sprzedaży w 4 ostatnich latach, rentowność sprzedaży w 2 ostatnich latach, wzrost aktywów i kapitałów, ROA, ROE, a także zdolność przedsiębiorstwa do rozwoju mierzona poziomem ROI i zadłużenia. Przy wyborze firm do rankingu stosowano ocenę punktową, w której najwięcej (50% możliwych punktów) mogły uzyskać przedsiębiorstwa za dynamikę rozwoju, 30% za efektywność i 20% za zdolność do rozwoju.

W artykule zestawiono ze sobą najpierw po 3 najlepsze pod względem rentowności przedsiębiorstwa w Polsce (z różnych branż) w każdym z okresów, a następnie wszystkie z przemysłu spożywczego, jakie znalazły się w poszczególnych rankingach w określonych latach.

Jako materiały pierwotne wykorzystano niepublikowane dane branżowe GUS, pochodzące z 1526 przedsiębiorstw wchodzących w skład przemysłu spożywczego. Na podstawie zebranego materiału policzono wskaźniki rentowności aktywów ($ROA = \text{zysk netto} \times 100\% / \text{aktywa ogółem}$), kapitałów własnych ($ROE = \text{zysk netto} \times 100 / \text{kapitał własny}$), a także inwestycji ($ROI = EBIT \times 100 / \text{aktywa ogółem}$)².

² ROI Return on investment; EBIT Earnings Before deducting Interest and Taxes, jest to zysk netto z działalności tylko operacyjnej, czyli zysk przed odliczeniem podatków i odsetek.

Skutki kryzysu dla polskich przedsiębiorstw

W roku 2006, poprzedzającym światowy kryzys finansowy, sytuacja polskich przedsiębiorstw oceniana była przez specjalistów bardzo dobrze. Wzrastał popyt konsumpcyjny (ponad 5%) i inwestycyjny (ponad 16%), odnotowano umiarkowany wzrost płac (4,2%), a także utrzymano wysokie zyski [Orłowski 2007]. Polska posiadała silną pozycję konkurencyjną na rynkach międzynarodowych, wynikającą głównie z niskich kosztów pracy. Przełożyło się to na wzrost eksportu w tempie 15% [Orłowski 2007], przy wzroście PKB na poziomie 6,2%, inflacji poniżej 1,5% i wydatkach konsumpcyjnych gospodarstw domowych na żywność w granicach 21%. W oznaczonym jako początek kryzysu roku 2007 niewiele się zmieniło. Podstawowe wskaźniki ekonomiczne pozostały na podobnym poziomie, przez co stwierdzono znaczną odporność naszej gospodarki na ogólnoswiatową recesję. W kolejnym roku międzynarodowe kłopoty finansowe odczuwalne były dla polskich przedsiębiorstw głównie za sprawą coraz większych trudności z uzyskaniem kredytu. Przełożyło się to na ograniczenie kosztów działalności, restrukturyzację zatrudnienia i ograniczenie lub odłożenie w czasie planowanych inwestycji. Wyraźnie spadł również w 2008 roku polski eksport (o około 14% w stosunku do roku poprzedniego), czego przyczyną była recesja u naszych głównych partnerów handlowych. Jak podaje GUS, spadł poziom PKB (o 1,7 punkt procentowy), wzrosła natomiast inflacja (o 1,6 punkt procentowy). Według Orłowskiego [2009] przyczyną poważnych kłopotów większości polskich firm były nieudane spekulacje finansowe nastawione na poprawę kursu złotego (zakup dużej ilości opcji walutowych). Podaje on za Komisją Nadzoru Finansowego, że w grę wchodzić mogła nawet kwota 15 mld zł, stanowiąca odpowiednik połowy całego zysku netto polskiego przemysłu przetwórczego w 2008 roku. Sytuacja ta okazała się na tyle groźna, że Ministerstwo Gospodarki zaproponowało wprowadzenie określonych działań interwencyjnych, obawiając się, że polski przemysł znajdzie się na krawędzi załamania. Do tego jednak nie doszło. Na koniec roku 2008 zyski brutto polskiego przemysłu przetwórczego okazały się już tylko nieznacznie niższe niż przed kryzysem. W pozostałych działach gospodarki natomiast pozostały na tym samym poziomie. W kolejnych latach, tj. 2009-2011, nastąpiła poprawa warunków gospodarowania i systematyczne wychodzenie Polski z kryzysu finansowego. Od tego czasu kraj nasz nazywany bywa „zieloną wyspą Europy”. Czarnecki [2010] twierdzi, że stało się tak dlatego, że zarządzający polskimi przedsiębiorstwami potrafili podejmować szybkie decyzje mające na celu wzmocnienie pozycji i adaptację przedsiębiorstw do zmieniających się warunków rynkowych. Hańko [2010] dodaje, że stosunkowo niegroźne konsekwencje światowego kryzysu dla polskich przedsiębiorstw były skutkiem tego, że wpływ międzynarodowej recesji na naszą gospodarkę był ograniczony, bowiem spadek przychodów i zysków dotknął głównie firmy działające w branżach: metalowej, chemicznej i informatycznej. Z wnioskiem tym, odnośnie przemysłu spożywczego, zgadza się również Urban [2012], wskazując na słabsze powiązania sektora z rynkiem międzynarodowym.

Oceniając indeksy rentowności poszczególnych przedsiębiorstw zamieszczane cyklicznie w dodatku do gazety Rzeczpospolita, noszącym nazwę „Lista 2000. Laureaci nagrody Dobra Firma” [Lista... 2007 - 2011], zaobserwować można dużą zmienność zarówno w składzie zestawień, jak i osiąganych wartościach wskaźników. W tabeli 1 zamieszczono zestawienia firm osiągających najwyższe wartości poszczególnych wskaźników rentowności między 2006 a 2010 rokiem.

Tabela 1. Najbardziej rentowne firmy w rankingu „Dobra Firma”

Table 1. The most profitable enterprises in the ‘Good Company’ ranking

Rok, przedsiębiorstwo	Działalność	ROA, %	ROE, %	ROI, %
2006				
Teleskop sp z o.o.	produkcja urządzeń dźwigowych	40,2	61,0	12,5
ZK Bitner Celina Bitner	produkcja kabli i przewodów	30,1	61,9	12,2
Polfamex SA	produkcja leków i preparatów farmaceutycznych	21,6	32,9	24,6
2007				
Porta-Eko-Cynk	cynkowanie ogniowe, rurociągi i kraty pomostowe	50,7	64,4	1,3
Cyfrowy Polsat SA	telewizja cyfrowa	20,5	184,2	5,6
Kopex SA	eksport urządzeń i maszyn	19,2	24,4	25,0
2008				
PPHU RO.SA	budownictwo przemysłowe	37,2	115,5	10,4
Alfa Star Biuro Podróży	biuro podróży	33,2	107,0	0,8
Cementownia Warta SA	producent cementu	23,8	30,6	46,5
2009				
Wójcik Fabryka mebli sp z o.o.	meble	35,6	63,8	2,7
QXL Poland sp z o.o.	portal aukcyjny	67,9	122,2	4,5
Integer.pl SA	logistyka	9,3	20,1	52,9
2010				
PB Górski sp z o.o.	deweloper	32,3	62,9	9,7
Cyfrowy Polsat SA	media	28,9	68,9	3,1
Integer.pl SA	logistyka	9,6	25,6	55,6

Źródło: opracowanie własne na podstawie rankingu [Lista... 2007 - 2011].

W latach 2006-2010 tylko jedna firma, Integer.pl SA, utrzymała swoją wiodącą pozycję i to jedynie w odniesieniu do wskaźnika efektywności inwestycji, nazywanego potocznie ROI. Mimo że wszystkie z wymienionych przedsiębiorstw startują co roku do konkursu, to zmiany na liście podmiotów osiągających najwyższe wyniki wskazują na brak monopolistycznych pozycji, wysoką aktywność na rynku i chęć ekspansji. Trudno też mówić o dominującej pozycji któregoś z sektorów, choć analitycy rynkowi komentując wyniki „Listy 2000” niezmiennie wymieniają handel (hurtowy i detaliczny) jako część gospodarki najszybciej się rozwijającą i osiągającą najlepsze wyniki. Wysoko notowana jest również produkcja i wydobywanie metali, choć wyniki rankingu „Dobra Firma” tego nie potwierdzają. Poza rokiem 2008 i firmą PPHU RO.SA praktycznie nie odnotowano sytuacji, kiedy jedno przedsiębiorstwo uzyskiwałoby więcej niż jeden najwyższy wskaźnik rentowności wśród wszystkich analizowanych. Na uwagę zasługuje także fakt, iż wśród podmiotów najbardziej rentownych, zamieszczonych w tabeli 1, nie ma ani jednego przedstawiciela przemysłu spożywczego. Świadczyć to może o kłopotach przedsiębiorstw branży spowodowanych ogólnoswiatowym kryzysem gospodarczym.

Tabela 2. Przedsiębiorstwa przemysłu spożywczego w zestawieniu laureatów konkursu „Dobra Firma”

Table 2. Food processing industry enterprises in the list of laureates of “Good Company” competition

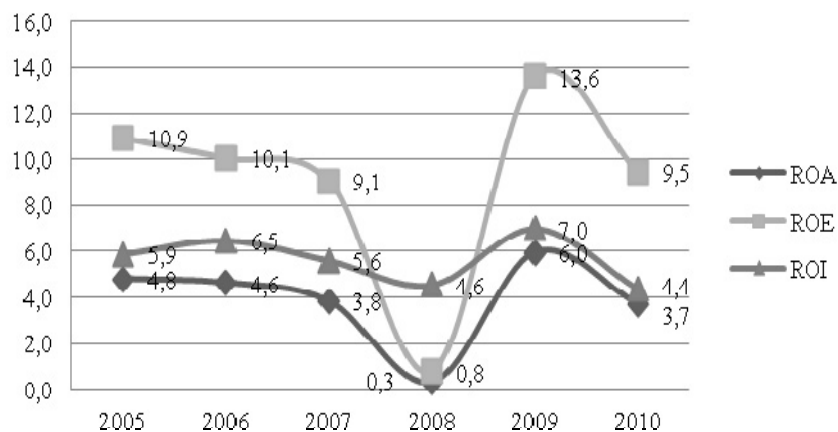
Przedsiębiorstwo	Działalność	ROA, %	ROE, %	ROI, %
rok 2006				
Laureaci nagrody:				
Mispol SA GK	produkcja konserw	8,5	11,4	5,2
Pamapol SA GK	produkcja wyrobów z mięsa	5,8	12,3	14,1
Polmlek Olsztyn sp z o.o.	przetwórstwo mleka, serów	3,3	25,7	8,7
Firmy nominowane do nagrody: brak				
rok 2007				
Laureaci nagrody:				
Pamapol SA GK	produkcja wyrobów z mięsa	8,7	25,5	11,0
Firmy nominowane do nagrody: brak				
rok 2008				
Laureaci nagrody: brak				
Firmy nominowane do nagrody:				
Danone sp z o.o.	produkty mleczne	22,5	54,6	4,9
Żywiec Zdrój SA	wytwórnia wody stołowej	24,0	32,8	7,1
rok 2009				
Laureaci nagrody:				
Okręgowa Spółdzielnia Mleczarska, Piątnica	produkcja wyrobów mlecznych	9,7	14,2	6,7
PW KIER	handel mięsem	34,8	44,5	1,0
ZPC Otmuchów SA	produkcja słodczy	10,8	27,9	17,2
Firmy nominowane do nagrody:				
Barry Callebaut Manufacturing sp zo.o.	sprzedaż czekolady i wyrobów z kakao	18,5	45,3	10,6
Glencore Polska sp zo.o.	handel zbożem	35,7	57,1	0,0
Zakłady Mięsne Skiba	produkcja mięsa	13,2	22,3	4,5
2010				
Laureaci nagrody: brak				
Firmy nominowane do nagrody:				
DAN CAKE Polonia sp z o.o.	produkcja spożywcza	8,3	36,7	3,2

Źródło: opracowanie własne na podstawie rankingów gazety Rzeczpospolita [Lista... 2007 - 2011].

Polski przemysł spożywczy w obliczu kryzysu

Przemysł spożywczy, jako bezpośredni odbiorca produktów wytwarzanych przez szeroko rozumiane rolnictwo, jak również znaczący partner dla handlu, posiada niebagatelny wpływ na kształtowanie się spożycia żywności przez gospodarstwa domowe. W związku z tym odgrywa ważną rolę w rozwoju gospodarczym całego kraju (po wejściu Polski do UE szacuje się udział przemysłu spożywczego w PKB Polski na około 4% [Urban 2005]). Czyżewski i Grzelak [2011] wykorzystując raport z portalu egospodarka.pl [Upadłość... 2010] i Kowalczyk [2009] wskazywali na względnie stabilną sytuację w tym sektorze w latach 2008-2009, powołując się na występujący w nim niski udział upadłości w stosunku do innych branż. Urban [2011] również twierdził, że skutki światowego kryzysu finansowego tylko w niewielkim stopniu dotknęły przedsiębiorstwa przemysłu spożywczego, słabo powiązanego z rynkiem międzynarodowym. Zestawienia laureatów nagrody „Dobra Firma”, jak również analizy wykonane dzięki udostępnieniu przez GUS danych 1526 przedsiębiorstw zaliczanych do branży spożywczej, nie pozwalają jednak na tak optymistyczne komentarze.

Jak wynika z danych zawartych w tabeli 2 laureatów było niewiele, a w latach 2008 i 2010 wcale, jedynie przedsiębiorstwa do niej nominowane. W zestawieniu przede wszystkim dominują firmy należące do przemysłu mięsnego i mlecznego. Odnotowują one bardzo zróżnicowane i zmienne poziomy rentowności, co nie wskazuje na stabilność sektora. Wśród przedsiębiorstw przemysłu spożywczego, zaliczanych do grupy tzw. dobrych firm, we wszystkich okresach najwyższą była rentowność kapitałów własnych, a najmniejsza inwestycji. Podobna sytuacja występowała wśród najlepszych firm z innych branż, co wskazywałoby na to, że wnioski co do tendencji tam występujących można również w pewnym zakresie przenieść na przedsiębiorstwa z omawianego sektora.



Rys.1. Zmiany rentowności w przemyśle spożywczym, %

Fig. 1 Changes of profitability in the food processing industry, %

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych udostępnionych przez GUS [Sprawozdanie... 2011].

Potencjalną stabilność w przemyśle spożywczym w wątpliwość poddają jednak dane zamieszczone na rysunku 1. Zaprezentowane krzywe wykazują wyraźne załamanie we wszystkich uzyskiwanych wartościach wskaźników rentowności w roku 2008, znaczną poprawę (zwłaszcza w odniesieniu do ROE) w roku następnym, jak również kolejny spadek.

Najmniejsze wahania dotyczyły wskaźnika inwestycji (ROI), co jest w odniesieniu do rentowności właściwie jedynym pozytywnym wnioskiem, choć niepokoi jego duże zróżnicowanie w odniesieniu do fluktuacji wskaźnika rentowności kapitałów własnych (ROE), co może wskazywać na spore zadłużenie przedsiębiorstw spożywczych lub zwiększone wykorzystanie obcych źródeł finansowania przy wspieraniu przeprowadzanych przez nie inwestycji.

Podsumowanie

Przemysł spożywczy jest ważną częścią gospodarki narodowej, powiązaną ściśle z innymi działami i wywierającą na nie bezpośredni wpływ. Kłopoty w tym sektorze odbić się bowiem mogą znaczącym echem w całym rolnictwie, handlu oraz wpłynąć na poziom eksportu czy spożycia żywności i napojów bezalkoholowych. Skutki światowego kryzysu finansowego dotknęły również przedsiębiorstw tego sektora, choć jak twierdzi wielu autorów (m. in. Czyżewski i Grzelak [2011] oraz Urban [2011]) jedynie w niewielkim stopniu. Przeprowadzona analiza rentowności, jak również przytoczone w artykule zestawienia, nie potwierdzają tej tezy. Wykazano wyraźne załamanie wartości wskaźników ROA, ROE i ROI w roku 2008 dla przedsiębiorstw sektora. Choć w późniejszych latach nastąpił ich wzrost, był on jednak odmienny dla każdego z analizowanych parametrów i podlegał fluktuacji. Ponieważ jednak analiza rentowności przedsiębiorstw przemysłu spożywczego stanowi jedynie odzwierciedlenie sytuacji pod względem jednego z wielu aspektów wpływających na ogólną kondycję sektora, jej wyniki nie dają wystarczająco silnych podstaw do całkowitego obalenia postawionej pod dyskusję tezy. Spojrzenie, na przykład, pod kątem sytuacji finansowej prowadzi do diametralnie odmiennych wniosków. Wykonane przez Stefko [2012] analizy płynności przedsiębiorstw branży wypadły bowiem zadowalająco. Uzyskane wyniki skłaniają zatem jedynie do poddania w wątpliwość stwierdzenia o braku wpływu światowego kryzysu finansowego na przedsiębiorstwa działające w ramach polskiego przemysłu spożywczego. Wykazany dysonans dowodzi konieczności przeprowadzenia dalszych analiz w celu ustalenia faktycznego stanu rzeczy, jak również wyodrębnienia obszarów, w których wymagane są pilne działania restrukturyzacyjne.

Literatura i źródła

- Czechelski P. [2010]: Wpływ kryzysu na globalną gospodarkę żywnościową. IERiGŻ, Warszawa.
Czarnecki P. [2009]: Elastyczność kluczem do zwycięstwa. Polskie przedsiębiorstwa. Lista 2000. Rzeczpospolita, Warszawa, s. 8.
Czyżewski A., Grzelak A. [2011]: Rolnictwo w Polsce na tle sytuacji ogólnoeconomicznej kraju w okresie kryzysu 2007-2009. *Roczniki Nauk Rolniczych* seria G t. 98, z. 3, ss. 21-31.

- Hańdo T. [2009]: Kryzys odcisnął piętno, ale mogło być znacznie gorzej. Polskie przedsiębiorstwa, Lista 2000. Rzeczpospolita, Warszawa, s. 18.
- Kowalczyk S. [2009]: Analizy branżowe. Procesy upadłościowe w agrobiznesie – siły przeciwdziałające i przyspieszające. [W:] Meandry upadłości przedsiębiorstw. Klęska czy druga szansa? E. Mączyńska (red.). Wyd. SGH, Warszawa.
- Lista 2000, Laureaci nagrody Dobra Firma. [2007, 2008, 2009, 2010, 2011]. Rzeczpospolita, Warszawa.
- Orłowski W. [2007]: Silne firmy mogą coraz więcej. Polskie przedsiębiorstwa. Lista 2000. Rzeczpospolita, Warszawa, s. 4.
- Orłowski W. [2009]: Próba przed prawdziwą próbą. Polskie przedsiębiorstwa. Lista 2000. Rzeczpospolita, Warszawa, s. 5.
- Orłowski W. [2010]: Przed nami trudne lata. Polskie przedsiębiorstwa, Lista 2000. Rzeczpospolita. Warszawa, s. 4.
- Sprawozdanie finansowe F-02. [2011]. Niepublikowane dane statystyczne GUS. GUS, Warszawa.
- Stefko O. [2012]: Kryzys finansowy a zmiany poziomu płynności finansowej przedsiębiorstw przemysłu spożywczego w Polsce. *Zeszyty Naukowe SERiA*, w druku.
- Upadłości firm w Polsce I-III 2009. [2009]. Tryb dostępu:] <http://www.egospodarka.pl/39731,Upadlosci-firm-w-Polsce-I-III-2009,1,39,1.html>. [Data odczytu: maj 2012].
- Urban R. [2005]: Polski przemysł spożywczy w UE – konkurencyjność i szanse rozwojowe. IERiGŻ-PIB, Warszawa.
- Urban R. [2011]: Kryzys finansów publicznych i ich wpływ na sektor żywnościowy. *Przemysł Spożywczy* nr 12.
- Wieliczko B. [2011]: Oddziaływanie polityki fiskalnej na sytuację polskiego rolnictwa w latach 2002-2009. *Roczniki Nauk Rolniczych* seria G t. 98, z.3, ss. 53-62.
- Wojtyła A. [2010]: Gospodarki wschodzące w obliczu kryzysu finansowego: duża odporność czy podatność? *Gospodarka Narodowa* nr 9, ss. 25-45.

Aneta Suchoń¹

Katedra Zarządzania i Prawa
Uniwersytet Przyrodniczy w Poznaniu

Spółdzielnie w rolnictwie w wybranych państwach Europy Zachodniej; aspekty prawne i ekonomiczne²

Agricultural cooperatives in selected countries of Western Europe; legal and economic aspects

Synopsis. Przedstawiono wybrane prawne zagadnienia dotyczące spółdzielni, w tym organizacji i kwestii podatkowych. Dodatkowo zaprezentowano dane statystyczne oraz wskazano kierunki działalności spółdzielni funkcjonujących w rolnictwie i na terenach wiejskich w wybranych krajach Europy Zachodniej, w szczególności we Francji, Niemczech i Danii. W pierwszych dwóch państwach istnieją odrębne ustawy dotyczące spółdzielczości, gdy tymczasem w Danii odnotować należy Akt o Przedsiębiorstwach Handlowych, wspólny dla wszystkich rodzajów podmiotów gospodarczych. Informacje na temat spółdzielni w tych systemach prawnych mogą być pomocne w procesie tworzenia zarówno nowej ustawy Prawo spółdzielcze, jak i przy modernizacji struktur spółdzielczości wiejskiej oraz określeniu kierunków jej rozwoju w Polsce.

Słowa kluczowe: spółdzielnie rolnicze, rynki rolne, producent rolny, Wspólna Polityka Rolna, konsolidacja.

Abstract. The paper presents selected legal issues concerning cooperatives, including their organization and taxation. Additionally, it shows statistical data and indicates the directions of activities of cooperatives operating in agriculture and rural areas in selected countries of Western Europe, particularly in France, Germany and Denmark. The first two countries have a separate legislation concerning cooperatives, while in Denmark a unique Act on trading companies, common to all types of businesses entities, is in force. The information on regulation of cooperatives in foreign legal systems may be helpful in the process of creating both a new Cooperative Law and in the modernization of rural cooperative structures as well as in the process of determining the directions of their development in Poland.

Key words: cooperative in agriculture, agricultural markets, agricultural producers, Common Agricultural Policy, consolidation.

Wprowadzenie

Spółdzielnie są ważnym elementem gospodarki państw Europy Zachodniej, a szczególne znaczenie mają w rolnictwie. Podmioty te mają bowiem silną pozycję na rynkach rolnych oraz charakteryzują się rozbudowaną strukturą. Prócz spółdzielni podstawowych tworzą związki lokalne, regionalne i krajowe, które pomagają im uzyskać większą siłę ekonomiczną i lepiej spełniać swoje funkcje. W 15 krajach „starej” Unii Europejskiej funkcjonuje około 30 000 spółdzielni rolniczych. Posiadają one 9 milionów

¹ Dr, e-mail: asuchon@up.poznan.pl.

² Publikacja została przygotowana w ramach własnego projektu badawczego. Projekt został sfinansowany ze środków Narodowego Centrum Nauki.

członków i zatrudniają ponad 600 000 osób. Całkowity obrót spółdzielni przekracza 200 miliardów euro. Mają więcej niż 50% udziału w dostawach środków do produkcji rolniczej, a ponad 60% w skupie, przetwórstwie i marketingu produktów rolnych [Boguta i inni 2007]. Na szczęblu Unii Europejskiej federacje spółdzielcze państw członkowskich tworzą wspólną organizację o nazwie Generalna Konfederacja Spółdzielczości Rolniczej (COGECA). Jest ona przedstawicielem spółdzielni rolniczych, leśnych i rybackich, reprezentując ich interesy przed Komisją Europejską, Parlamentem Europejskim, Komitetem Społeczno-Ekonomicznym czy Komitetem Regionów.

Mimo że Komisja Europejska w wielu dokumentach podkreślała, że ekonomia społeczna i spółdzielnie przyczyniają się do realizacji kluczowych celów Unii Europejskiej, takich jak polityka społeczna i zatrudnienie, rozwój regionalny oraz rolnictwo, nie ma ogólnego unijnego aktu prawnego dotyczącego zakładania oraz spraw organizacyjnych spółdzielni [Biała... 2001]. Zagadnienia te są przedmiotem regulacji krajowych każdego państwa członkowskiego. Wyjątkiem jest spółdzielnia europejska, której ogólne zasady działania zawarte zostały w rozporządzeniu Rady nr 1435/2003/WE z 22.7.2003 r. w sprawie statutu spółdzielni europejskiej [Rozporządzenie... 2003] i uzupełnione przez dyrektywę Rady nr 2003/72/WE z 22.7.2003 r. [Dyrektywa... 2003], zawierającą przepisy dotyczące zaangażowania pracowników spółdzielni europejskiej.

Celem artykułu jest próba przedstawienia wybranych zagadnień dotyczących regulacji prawnych, danych statystycznych oraz wskazanie kierunków działalności spółdzielni funkcjonujących w rolnictwie i na terenach wiejskich w wybranych krajach Europy Zachodniej. Informacje te mogą być pomocne w procesie tworzenia zarówno nowej ustawy Prawo spółdzielcze, jak i modernizacji struktur spółdzielczości wiejskiej oraz określenia kierunków jej rozwoju w Polsce.

Informacje ogólne na temat spółdzielczości w wybranych krajach „starej” Unii Europejskiej

Spółdzielczość rolnicza ma długą historię i duże znaczenie praktyczne we wszystkich krajach „starej” Unii Europejskiej. Jednocześnie wyróżnić można zróżnicowane źródła regulacji prawnych dotyczących problematyki spółdzielczości. W takich państwach jak Niemcy, Austria czy Finlandia odnotować należy odrębne ustawy o spółdzielniach. We Francji poza ogólną ustawą o spółdzielniach z 1947 roku istnieją także przepisy szczególne odnoszące się do wybranych branż spółdzielczości [Mierzwa 2005]. Przykładowo problematyka spółdzielni rolniczych zawarta została w kodeksie rolnym (księga V, tytuł II), spółdzielni handlowców detalicznych w kodeksie handlowym, spółdzielni produkcyjnych w ustawie Nr 78-763 z dnia 19 lipca 1978 r., natomiast budownictwo spółdzielcze w kodeksie budowlanym i mieszkaniowym [Chômel 2010].

Z kolei w takich państwach jak Włochy czy Holandia podstawowe przepisy dotyczące spółdzielni zawarte są w kodeksie cywilnym. Interesująca sytuacja występuje w Danii. Mimo że jest to państwo, w którym spółdzielczość jest bardzo rozwinięta (zwłaszcza w sektorze rolnym), działalność spółdzielni uregulowana jest jedynie Aktem o Przedsiębiorstwach Handlowych (Bekendtgørelse om lov om visse erhvervsdrivende virksomheder), wspólnym dla wszystkich rodzajów podmiotów gospodarczanych [van Bekkum i van Dijk 1997].

Jak pokazują dane statystyczne zawarte w tabeli 1, dużą liczbę spółdzielni odnotować należy w takich państwach jak Włochy, Hiszpania, Niemcy, Francja. W tym ostatnim kraju również łączne obroty spółdzielni rolniczych są stosunkowo wysokie.

Tabela 1. Spółdzielnie rolnicze w wybranych „starych” państwach Unii Europejskiej w 2003 r.

Table 1. Agricultural cooperatives in some ‘old’ EU member states in 2003.

Kraj	Liczba spółdzielni	Liczba członków, tys.	Łączne obroty, mld euro
Austria	1 046	441,28	7 500
Belgia	355	35,80	2 750
Francja	3 500	580,00	67 000
Hiszpania	4175	932,10	14 190
Holandia	44	143,10	45 160
Niemcy	3 285	2 385,00	37 000
Wielka Brytania	565	241,00	12 380
Włochy	5 164	783,80	27 070

Źródło: [Agricultural Cooperatives... 2010; Krajowa Rada Spółdzielcza... 2006].

W wielu regionach Unii Europejskiej występuje stosunkowo wysoki udział spółdzielni w rynku mleka, wynoszący ponad 90%. Odnosi się to przede wszystkim do terytorium Austrii, Danii czy Wielkiej Brytanii (tabela 2).

Spółdzielczość we Francji

We Francji występuje obecnie ponad 3500 przedsiębiorstw spółdzielczych (spółdzielni, związków spółdzielczych, spółdzielni rolniczych wspólnego interesu SICAs) oraz około 1500 oddziałów (bez CUMA, cooperatives d'utilisation materielle agricole). Ich łączny obrót w 2004 roku wynosił ponad 77 mld euro. O dużej popularności spółdzielni niech świadczy fakt, że dziewięciu spośród dziesięciu francuskich rolników to członkowie spółdzielni. Spółdzielnie stanowią także istotne miejsce pracy dla ponad 150 000 pracowników, przyczyniając się do wzrostu zatrudnienia na obszarach wiejskich i ich rozwoju. Prowadzenie działalności rolniczej na wsi wpływa pozytywnie na lokalny rozwój gospodarczy. Spółdzielnie aktywnie wspierają francuskich rolników w rozwijaniu ich gospodarstw rolnych w sposób zrównoważony. Poza tym od kilku lat zaobserwować można przejęcie wielu ważnych przedsiębiorstw sektora rolno-spożywczego przez spółdzielnie i stworzenie oddziałów zajmujących się marketingiem i przetwórstwem. Rolnicy za pośrednictwem swoich spółdzielni i ich spółek zależnych kontrolują już ponad połowę przemysłu przetwórczego produktów rolnych we Francji. Członkami francuskich spółdzielni rolniczych mogą być producenci rolni z danego regionu. Dlatego istotni są liderzy lokalni, którzy motywują, inspirują spółdzielnie do poszerzania i rozwijania działalności, wspierają pozostałych członków [Agricultural... 2005]. Jak już wyjaśniono, działalność wszystkich spółdzielni we Francji jest regulowana przede wszystkim ustawą nr 47-1775 z 10 września 1947r. o statusie spółdzielni. Według wspomnianego aktu prawnego spółdzielnie to przedsiębiorstwa, których podstawowymi celami są:

- obniżanie dla dobra członków, przez wspólne działanie, kosztów wytworzenia oraz, w stosownych przypadkach, ceny sprzedaży niektórych produktów lub usług, przez przejęcie funkcji innych przedsiębiorstw lub pośredników,
- poprawianie jakości handlowej produktów dostarczanych do ich członków lub tych produkowanych przez nich i sprzedawanych konsumentom,
- zaspokajanie potrzeb i promowanie aktywności gospodarczej i społecznej swoich członków, jak również ich kształcenie.

Poza tym, według art. 1 ustawy z 10 września 1947 r. o statusie spółdzielni, spółdzielnie mogą prowadzić działalność we wszystkich dziedzinach życia społecznego.

Tabela 2. Udział spółdzielni w wybranych „starych” państwach Unii Europejskiej w rynku rolnym w 2003 r., %
Table 2 The share of cooperatives in some "old" EU countries in the agricultural market in 2003, %

Kraj	Produkty mleczne	Owoce i warzywa	Mięso	Środki do produkcji
Austria	94	-	20	-
Belgia	50	80	25	25
Dania	97	30	93	59
Francja	37	50	88	20
Holandia	84	60	35	50
Niemcy	68	45	35	54
Wielka Brytania	98	45	30	25
Włochy	38	41	15	15

Źródło: : [Agricultural Cooperatives... 2010; Krajowa Rada Spółdzielcza... 2006].

Artykuł 2 tego aktu prawnego stwierdza, że „spółdzielnie podlegają ustawie, chyba że zostały ustanowione przepisy szczególne, które regulują dany rodzaj spółdzielni”. Warto wyjaśnić, że początkowo planowano stworzenie jednego rozbudowanego aktu prawnego, mianowicie Kodeksu Spółdzielczego. Jednakże nigdy nie został on uchwalony. Ostatnie tendencje w prawodawstwie koncentrują się raczej na kodyfikacjach sektorowych według działalności, jaką prowadzą spółdzielnie. Szczegółowe rozwiązania dotyczące spółdzielni rolniczych zawarte zostały w kodeksie rolnym (Code Rural). Obowiązuje zasada swobody zakładania spółdzielni. Jednocześnie cechą charakterystyczną francuskiego modelu spółdzielczości jest terytorializm. Mianowicie artykuł L. 522-2 Code Rural określa, że tylko rolnicy, którzy mieszkają i prowadzą działalność rolniczą na określonym terenie mogą założyć spółdzielnię. Dokument założycielski, czyli statut, określa obszar geograficzny, na którym spółdzielnia prowadzi działalność oraz wymogi, jakie muszą spełniać jej członkowie [Chômel 2010]. Spółdzielnie rolnicze powinny posiadać, co do zasady, co najmniej siedmiu członków. Aby założyć spółdzielnię, należy dokonać wpisu nie tylko do Rejestru Handlowego, ale ponadto niezbędna jest decyzja Rady Spółdzielni Rolnych (Haute Conseil de la Cooperation Agricole).

Według art. 3 ustawy z 1947 r. działalność spółdzielni powinna ograniczać się do jej członków, chyba że inaczej stanowią przepisy szczególne. Spółdzielnie rolnicze mogą prowadzić działalności z nieczłonkami do wysokości 20% swoich obrotów. Poza tym od 1973 r. zaobserwować można proces włączania inwestorów do członkostwa spółdzielni, choć ograniczono ich wkład do mniej niż 50% kapitału i najwyżej 1/3 członków w Radzie

Dyrektorów. Artykuł L. 522-3 Kodeksu rolnego wymienia enumeratywnie także osoby fizyczne i prawne, które mogą być partnerami niewspółpracującymi, czyli nieprowadzącymi działalności rolniczej. Chodzi przede wszystkim o pracowników instytucji kredytowych, izb regionalnych bądź departamentalnych, organizacji działających na rzecz rozwoju rolnictwa lub stowarzyszeń rolniczych międzybranżowych.

W spółdzielni występuje demokratyczny sposób zarządzania. W walnym zgromadzeniu wszyscy członkowie mają co do zasady jeden głos, niezależnie od liczby udziałów i wielkości ekonomicznych transakcji ze spółdzielnią. Jednakże statut może wprowadzić pewne wyjątki. Mianowicie niektórzy członkowie mogą mieć więcej głosów niż inni w zależności od „jakości” uczestnictwa członków w działalności spółdzielni. To przyznanie większej liczby głosów nie może się jednak opierać wyłącznie na kryteriach finansowych. Ponadto, nikt nie może mieć więcej niż 20% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu. Wszystkie spółdzielnie są zobowiązane do posiadania rezerw. Każdego roku lokują w nich 15% nadwyżki, do momentu gdy fundusz osiągnie określoną wartość kapitału. Spółdzielnie rolne dodatkowo powinny posiadać „rezerwę na wypadek wycofanych udziałów”. Na fundusz rezerw wpłacane są np. nadwyżki z działalności prowadzonej z nie-członkami, z rezerw powstałych ze zmniejszenia się spółdzielni (cooperative devolution) czy spółek, których współnikami są spółdzielnie (tzw. spółki córki) [Chômel 2010].

Wyodrębnić można różne rodzaje spółdzielni działających we Francji. Popularne są spółdzielnie podstawowe, które odbierają od rolników ich plony, często je przechowują, a potem, na jak najlepszych warunkach, wprowadzają na rynek. Niektóre spółdzielnie dysponują odpowiednimi budynkami i wyposażeniem celem zapewnienia magazynowania. Wyróżnić należy także spółdzielnie zaopatrzenia. Te podmioty kupują produkty takie jak np. nasiona, opakowania, nawozy, pestycydy, sprzęt rolniczy, by następnie sprzedać je swoim członkom. Odnotować należy także spółdzielnie usług, których zadaniem jest zapewnianie swoim członków wszystkich usług niezbędnych do produkcji rolnej, np. konserwacji i naprawy sprzętu rolniczego, drobnych prac budowlanych. Niektóre spółdzielnie zajmują się przetwórstwem mleka, trzody chlewnej, wytwarzaniem pasz. Udział spółdzielni w przetwórstwie wzrasta, gdyż spółdzielnie realizują plan przejmowania wielu spółek z o.o. z sektora prywatnego. Spółdzielnie są wtedy współnikami takich spółek [Agricultural... 2005].

Wspomnieć należy także o funkcjonowaniu CUMA, czyli małych podmiotach spółdzielczych zbiorowego użytkowania sprzętu rolniczego. Są one rodzajem spółdzielni usług. Dzięki odpowiedniemu wyposażeniu wykonują zadania, które mają bezpośredni wpływ na prowadzenie działalności rolniczej. Celem CUMA jest bowiem ułatwienie działalności lub poprawa i zwiększenie produktywności gospodarstw rolnych [Ott 1996]. Obecnie istnieje ponad 13 000 CUMA we Francji z ponad 230 000 członkami. We Francji występują także SICAs, które zostały utworzone w celu podjęcia współpracy w interesie wsi, np. elektryfikacji, przetwórstwa trzody chlewnej (rzeźnie), higieny społecznej. Są one tworzone przez rolników i inne osoby niebędące producentami rolnymi. SICAs są spółkami z ograniczoną odpowiedzialnością z tym, że po uzyskaniu zatwierdzenia przez właściwy organ, otrzymują status quasi-spółdzielni. Producenci muszą posiadać większość udziałów z prawem głosu, a członkowie nierolniczy (przemysłowcy, kupcy, a nawet władze lokalne) mają co najmniej 20% udziałów i głosów na walnym zgromadzeniu. SICAs mogą prowadzić działalność gospodarczą z nieczłonkami aż do 50% ich obrotów. Główną zaletą

tych podmiotów jest łączenie różnego typu partnerów działających na wsi [Agricultural... 2005].

Spółdzielczość w Niemczech

Niemiecka spółdzielczość ma nie tylko bogatą historię i stosunkowo duże znaczenie praktyczne, wyróżnia ją także to, że w państwie tym obowiązuje nadal ustawa z 1889 r. Gesetz betreffend die Erwerbs und Wirtschaftsgenossenschaften (obecnie Genossenschaftsgesetz³ [Gesetz... 1889]). Ten akt prawny był oczywiście kilka razy nowelizowany (w tym także uproszczono nazwę), uwzględniając zmieniające się uwarunkowania gospodarcze i społeczne. Przede wszystkim należy podkreślić, że z dniem 18 sierpnia 2006 r. weszła w życie ustawa z 14 sierpnia 2006 r. o wprowadzeniu spółki europejskiej oraz zmieniająca prawo spółdzielcze [Gesetz... 2006], która miała spełnić podwójny cel. Z jednej strony było nim stworzenie podstaw prawnych do implementacji spółdzielni europejskiej SCE (Société Coopérative Européenne) jako nowej formy prawnej w prawie niemieckim. Z drugiej strony głównym założeniem nowych regulacji było wdrożenie ułatwień mających na celu stworzenie i zarejestrowanie spółdzielni oraz pozyskanie i utrzymanie dla niej kapitału/funduszy, jak również wzmocnienie praw członków [Münkner 2010].

Według danych statystycznych na koniec 2010 r. w Niemczech funkcjonowały następujące spółdzielnie podstawowe: 264 spółdzielnie mleczarskie, 105 spółdzielni producentów bydła i mięsa, 209 spółdzielni plantatorów wina, 89 spółdzielni producentów owoców i warzyw, 330 spółdzielni zakupu i sprzedaży produktów rolnych (zaopatrzenia i zbytu), spółdzielnie kredytowe oraz inne działające na wsi, np. związane z bioenergią, leśnictwem czy łowiectwem (610). W systemie niemieckim występują także tzw. centrale spółdzielni, które działają wyłącznie w dziedzinie przetwórstwa, m.in. centrale spółdzielni mleczarskich (mleczarni), ubojnie, spółdzielnie przetwórstwa owocowo-warzywnego [Ausblick... 2010]. Są to spółdzielnie, których członkami nie są producenci rolni, lecz spółdzielnie podstawowe, które składają się z rolników. Centrale uzupełniają i wspierają działalność miejscowych, podstawowych spółdzielni, dając i gwarantując im konieczny zbyt wykraczający poza zasięg terytorialny spółdzielni oraz przejmując ważne mechanizmy i funkcje regulujące rynek i ceny [Helios 2009].

Spółdzielnie podstawowe należą do związków regionalnych, których w Niemczech obecnie jest sześć, oraz do związku sprawdzającego (audytu). Z kolei te ostatnie są członkiem Der Deutsche Raiffeisenverband e.V. (DRV), czyli niemieckiego związku spółdzielni Raiffeisen. W Niemczech jako jedynym kraju „starej” Unii Europejskiej w części wschodniej działają także rolnicze spółdzielnie produkcyjne (LPG). Jest ich obecnie około 811. Prowadzą wspólne gospodarstwa na 27% powierzchni gruntów rolnych landów wschodnich. Ich przychody w 2009 r. przekroczyły ponad 1,8 mld euro.

W ciągu ostatnich pięciu lat zostało założonych w Niemczech ponad 700 spółdzielni. Są to podmioty działające w dziedzinie energii odnawialnej, ochrony zdrowia i handlu detalicznego, jak i usług, a także w ramach przetwórstwa roślinnego i zwierzęcego. Liczba nowo powstających spółdzielni pokazuje, że w Niemczech nadal popularna jest idea

³ Prawo weszło w życie z dniem 1 października 1889 r. Obecna nazwa Genossenschaftsgesetz, zwane dalej GenG.

współpracy, samopomocy, samorządności, szczególnie w trudnych ekonomicznie czasach [Münkner 2010].

Według przepisów niemieckich do założenia spółdzielni wystarczy obecnie tylko trzech członków. Po podpisaniu statutu, który musi być sporządzony w formie pisemnej, założyciele zobowiązani są do złożenia wniosku o rejestrację w sądzie [Steinle i Terbrack 2009]. Jednocześnie prawo przewiduje specjalną kontrolę procesu tworzenia (rejestracji wstępnej kontroli) przez związki sprawdzające (audytujące). Mianowicie łącznie z wnioskiem o rejestrację założyciele muszą przedstawić zaświadczenie związku regionalnego spółdzielni, że po zakończeniu procedury rejestracji spółdzielnia będzie przyjęta do związku (§ 11 ustęp 2 nr 3 GenG), jak również pisemną opinię związku o procesie tworzenia nowego podmiotu. Dopiero po rejestracji spółdzielnia uzyskuje osobowość prawną. Zagadnienia związane z rejestracją spółdzielni uregulowane zostały w Verordnung über das Genossenschaftsregister (Genossenschaftsregisterverordnung, GenRegV, rozporządzenie o rejestrze spółdzielni) [Verordnung... 2006].

Według art. 43 GenG każdy członek ma jeden głos. Statut może jednak przewidywać prawo do kilku głosów. Przesłanki do takiego działania powinny być określone w statucie i uwzględniać następujące kryteria: prawo do kilku głosów powinno być zagwarantowane tylko dla tych członków, którzy szczególnie wspierają działalność spółdzielni, poza tym żadnemu z członków nie można przyznać więcej niż trzy głosy. Jednocześnie w przypadku decyzji wymagających zgodnie z ustawą obligatoryjnie większości $\frac{3}{4}$ oddanych głosów lub znacznej większości, jak również w przypadku tych dotyczących zniesienia lub ograniczenia postanowień statutu w kwestii prawa do wielu głosów, członek ma tylko jeden głos, nawet jeśli co do zasady gwarantuje się mu prawo do wielu głosów [Münkner 2010].

Spółdzielczość w Danii

Rolnictwo jest jednym z najważniejszych sektorów gospodarki w Danii i istotnym miejscem pracy. To właśnie dobrze zorganizowana współpraca producentów rolnych w formie spółdzielni przyczyniła się do rozwoju duńskiego rolnictwa. Spółdzielnie angażują się w przetwórstwo. Ponad 90% mleczarni i zakładów przetwórczych trzody chlewnej (rzeźni) należy do spółdzielni, których członkami są rolnicy. Spółdzielnie tworzą system profesjonalnego doradztwa dla rolników, zarówno w zakresie prawa, jak i zasad prowadzonej działalności roślinnej czy zwierzęcej. Podejmują działania celem ochrony interesów spółdzielni na szczeblu lokalnym, krajowym i unijnym [The Agricultural... 2010].

Jedną z charakterystycznych cech duńskiej spółdzielczości jest silny proces konsolidacji, który zachodzi nie tylko na terenie tego kraju, ale także obejmuje podmioty z innych państw. Przykładem jest chociażby Arla Foods, szwedzko-duńska spółdzielnia z siedzibą w Aarhus w Danii. Jest ona największym producentem wyrobów mlecznych w Skandynawii i siódmym co do wielkości przedsiębiorstwem mleczarskim na świecie, jeśli chodzi o wyniki obrotów rocznych. Arla Foods powstała właśnie w wyniku fuzji szwedzkiej Spółdzielni Mleczarskiej Arla ekonomisk förening i duńskich spółdzielni mleczarskich (Danish MD Foods) w kwietniu 2000. Połączone podmioty miały podobną historię. Powstały mianowicie jeszcze w XIX wieku. Na przestrzeni ponad wieku nastąpiła

zmiana nazwy i szereg połączeń. Każda z tych spółdzielni konsekwentnie umacniała swoją pozycję na rynku krajowym, a potem europejskim i światowym.

Problematyka prawna dotycząca spółdzielni została uregulowana przede wszystkim w Akcie o Przedsiębiorstwach Handlowych (Bekendtgørelse om lov om visse erhvervsdrivende virksomheder). Według tego aktu prawnego spółdzielnia oznacza przedsiębiorstwo, którego działalność regulują przepisy sekcji § 2.1 (nieograniczona, solidarna, odpowiedzialność) lub § 2.2 (częściowo nieograniczona odpowiedzialność) lub części § 3 (ograniczona odpowiedzialność), którego celem jest promowanie wspólnych interesów członków przez ich udział w działalności gospodarczej jako kupujący, dostawcy lub w każdej innej, i których zysk, inny niż normalne odsetki od wpłaconego kapitału, będzie albo rozdzielony między członków proporcjonalnie do ich udziału w obrotach spółdzielni lub pozostaje niepodzielony w przedsiębiorstwie [Jakobsen 2010].

W związku z tym, że zagadnienia dotyczące spółdzielczości zostały bardzo ogólnie uregulowane w powszechnie obowiązujących przepisach prawnych, duże znaczenie w praktyce odgrywają statuty, regulaminy oraz ustalone zwyczaje. W Danii występują różne rodzaje spółdzielni. Wspomnieć warto o handlowych spółdzielniach, do których zaliczamy duże spółdzielnie producentów (mające minimum 10 członków, np. spółdzielnie rolnicze, budowlane i usługowe), spółdzielnie konsumenckie (głównie w ramach zaopatrzenia w żywność, elektryczność, ogrzewanie i wodę), spółdzielnie pracownicze (z reguły mniej niż 10 członków głównie w sektorze budownictwa, spółdzielnie socjalne), spółdzielnie producentów w sektorze rolniczym w produkcji rolnej pierwotnej, spółdzielnie finansowe, kredytowe, oraz spółdzielnie ubezpieczeniowe. Natomiast do niekomercyjnych spółdzielni należą spółdzielnie mieszkaniowe oraz spółdzielcze stowarzyszenia w innych sektorach [Jakobsen 2010]. Uwzględniając fakt, że w Danii nie istnieje odrębne prawo spółdzielcze, należy zauważyć, że specyficzna sytuacja występuje w przypadku opodatkowania. Stawka podatku dochodowego od osób prawnych jest w omawianym kraju stosunkowo wysoka i wynosi 25%. Jednocześnie spółdzielnie, w zależności od branży, mogą płacić podatek w niższej wysokości albo w ogóle skorzystać ze zwolnienia. [Jakobsen 2010].

Podsumowanie i wnioski

Przeprowadzone rozważania pozwalają na wysunięcie następujących wniosków.

Spółdzielnie działające w rolnictwie i na obszarach wiejskich mają bogatą historię oraz ugruntowaną pozycję zarówno we francuskim, jak i niemieckim systemie prawnym. W Niemczech odnotować można jeden akt prawny, który dotyczy wszystkich branż spółdzielczych, gdy tymczasem we Francji, prócz ogólnej ustawy, istnieje szereg odrębnych aktów prawnych, w tym kodeks rolny regulujący zagadnienia związane ze spółdzielniami. Zarówno ustawodawca niemiecki, jak i francuski stara się wprowadzić przepisy prawne, które mają rozwiązywać problemy prawne istniejących podmiotów i zachęcić do zakładania nowych. Niewątpliwie duży wpływ na dalszy rozwój spółdzielczości w XXI wieku w Niemczech ma nowelizacja niemieckiej ustawy spółdzielczej (Genossenschaftsgesetz), która weszła w życie z dniem 18 sierpnia 2006 r. Prócz uproszczeń oraz nowości, wprowadzonych w ostatnich latach do wspomnianej ustawy, dotyczących spraw organizacyjnych, system niemiecki przewiduje także inne instrumenty. To właśnie przepisy podatkowe stanowią jeden z efektywnych czynników

zachęcających do wyboru formy spółdzielni oraz przekształcania spółek w spółdzielnie. Specyficzna sytuacja występuje w Danii. Mimo, że nie ma odrębnej ustawy poświęconej spółdzielczości w tym państwie, omawiana forma prawna ma duże znaczenie w praktyce. Do zakładania spółdzielni zachęcają obecnie także niektóre przepisy podatkowe. Organy podatkowe na podstawie statutow, wewnętrznych regulaminów oraz prowadzonej działalności oceniają, czy dany podmiot (także spółka czy stowarzyszenie) działa na zasadach charakterystycznych dla spółdzielni, i udzielają preferencji podatkowych albo ich odmawiają.

Analiza systemu spółdzielczego omawianych trzech państw pozwala stwierdzić, że cechą charakterystyczną wszystkich spółdzielni funkcjonujących w rolnictwie jest działanie na rzecz producentów rolnych, promowanie wspólnych interesów członków przez ich udział w działalności gospodarczej jako dostawcy produktów rolnych albo odbiorcy usług. Poza tym spółdzielnie angażują się w różne etapy działalności rolniczej oraz łańcucha dostaw żywności. Spółdzielnie przede wszystkim kupują (odbierają) od rolników ich plony, często je przechowują, a potem na jak najlepszych warunkach wprowadzają na rynek. Poza tym starają się zapewnić odpowiednie usługi agrotechniczne w zakresie sprzętu, dostarczyć środki produkcji, nasiona, nawozy, środki ochrony roślin. Prócz tego spółdzielnie oferują także system doradztwa w zakresie prowadzonej produkcji roślinnej oraz zwierzęcej. Jednak zadanie spółdzielni to nie tylko pomoc w prowadzeniu działalności rolniczej. We wszystkich trzech analizowanych państwach spółdzielnie angażują się w przetwórstwo, odgrywając istotną rolę w łańcuchu dostaw. Największe sukcesy mają spółdzielnie w Danii. Ponad 90% mleczarni i zakładów przetwórczych trzody chlewnej (rzeźni) należy do spółdzielni, których członkami są rolnicy. Niemniej jednak we Francji, dzięki realizacji planu przejmowania przez spółdzielnie spółek prywatnych działających na rynku rolno-spożywczym, wzrasta udział zaangażowania spółdzielni w przetwórstwo. Przede wszystkim w Niemczech, ale także w Danii i Francji, spółdzielnie angażują się w rozpowszechnianie energii odnawialnej. Chodzi w szczególności o budowę przez omawiane podmioty biogazowni.

Na koniec warto wspomnieć o następujących kwestiach. Po pierwsze, o stabilnej, rozbudowanej strukturze spółdzielczości oraz organizacjach krajowych, takich jak Deutscher Raiffeisenverband e.V. w Niemczech, Coop de France we Francji oraz Federation of Danish Cooperatives w Danii (stanowiącą obecnie część, po połączeniu, Landbrugsraadet, czyli Danish Agricultural Council). Podejmują one działania mające chronić interesy spółdzielni rolników na szczeblu krajowym, jak i unijnym. Po drugie, z uwagi na sytuację zarówno na rynku europejskim, jak i światowym, procesy globalizacji i instrumenty Wspólnej Polityki Rolnej, następować będzie dalszy proces konsolidacji spółdzielni. Poza tym nieuniknione jest zmniejszanie się liczby producentów rolnych, co oznacza mniejszą liczbę członków. Jednak istotne są obroty spółdzielni, a one, jak wskazują dane statystyczne, wzrastają. Świadczy to z kolei o rozwoju spółdzielni i rolników będących jej członkami. Po trzecie, podstawą działalności każdej spółdzielni powinny być zasady spółdzielcze. Jak słusznie zauważył Charles Gide, francuski ekonomista, "Spółdzielnia jest biznesem, ale jeśli jest tylko biznesem, jest złym interesem" [Krajowa... 2006]. Niemniej jednak zaobserwować można stopniowo postępujący liberalizm w zakresie regulacji prawnych. Przykładem jest możliwość odejścia od zasady jeden głos. We Francji czy w Niemczech przepisy określają ogólne zasady przyznawania większej liczby głosów, a szczegóły powinny zostać zawarte w statucie. Poza tym przepisy

umożliwiają prowadzenie transakcji także z nieczłonkami, ale zazwyczaj określony zostaje ich dopuszczalny procent udziału w obrotach. Coraz częściej przepisy prawne przewidują możliwość zaangażowania się członków inwestorów w funkcjonowanie spółdzielni [Mierzwa 2010]. Co prawda nie prowadzą oni działalności rolniczej i nie dostarczają produktów rolnych do spółdzielni, jednakże dzięki wniesieniu wkładu pieniężnego czy rzeczowego podmiot ten może rozwijać działalność, a inwestorzy mogą liczyć na zysk w postaci dywidendy.

Literatura

- Agricultural Cooperation in France. [2005]. French Ministry of Agriculture and Fisheries. Paryż.
- Agricultural Cooperatives in Europe. Main issues and trends. [2010]. COGECA, Bruksela. [Tryb dostępu:]: <http://www.agro-alimentarias.coop/ficheros/doc/03020.pdf> [Data odczytu: maj 2012].
- Ausblick 2011. Geschäftsbericht 2010. [2010]. Deutscher Raiffeisenverband e.V. [Tryb dostępu:]: www.raiffeisen.de. [Data odczytu: maj 2012].
- Boguta W., Gumkowski Z., Lachowski K. [2007]: Organizacja mazowieckiego rynku rolnego poprzez tworzenie grup producentów rolnych na bazie prawa spółdzielczego. Wyd. KRS, Warszawa.
- Bekendtgørelse om lov om visse erhvervsdrivende virksomheder. [Tryb dostępu:]: <https://www.retsinformation.dk/forms/r0710.aspx?id=131642>. [Data odczytu: maj 2012].
- Bekkum van O.F., van Dijk G. [1997]: Agricultural Co-operatives in the European Union. Trends and Issues on the Eve of the 21st Century. Business & Economics. Van Gorcum.
- Biała Księga o przedsiębiorstwach spółdzielczych. [2001]: Komisja Europejska. Dokument konsultacyjny Unii Europejskiej. Bruksela.
- Chômel Ch. [2010]: France. [W:] Study on the implementation of the Regulation 1435/2003 on the Statute for European Cooperative Society (SCE), Part II. National Report. Bruksela.
- Dyrektywa Rady nr 2003/72/WE z 22.7.2003 r. uzupełniająca statut spółdzielni europejskiej w odniesieniu do zaangażowania pracowników [2003]. *Dz.Urz. WE* nr L 207.
- Gesetz betreffend die Erwerbs und Wirtschaftsgenossenschaften. [1889]. Obecna nazwa Genossenschaftsgesetz. *Das Reichsgesetzblatt*, s. 55 ze zm.
- Gesetz zur Einführung der Europäischen Genossenschaft und zur Änderung Genossenschaftsrechts. [2006]. *Bundesgesetzblatt* nr I, s. 1911.
- Helios M. [2009]: Ertragsbesteuerung der Genossenschaft und ihrer Mitglieder. [W:] Beck'sches Handbuch der Genossenschaft. M. Helios, Th. Strieder (red.). Beck, Monachium.
- Jakobsen G. [2010]: Denmark. [W:] Study on the implementation of the Regulation 1435/2003 on the Statute for European Cooperative Society (SCE), Part II. National Report. Bruksela, s. 560 i n.
- Krajowa Rada Spółdzielcza [2006]. Informacje na temat spółdzielczości rolniczej w Polsce i w Unii Europejskiej. [Tryb dostępu]: www.krs.org.pl. [Data odczytu: maj 2012].
- Mierzwa D. [2005]: W poszukiwaniu nowego modelu spółdzielczości rolniczej. Wyd. Uniwersytetu Przyrodniczego we Wrocławiu. Wrocław.
- Mierzwa D. [2010]: Przedsiębiorstwo spółdzielcze. Tradycja i współczesność. Wyd. Uniwersytetu Przyrodniczego we Wrocławiu. Wrocław.
- Münkner H. [2010]: Germany. [W:] Study on the implementation of the Regulation 1435/2003 on the Statute for European Cooperative Society (SCE). Part II. National Report. Bruksela.
- Ott U. [1996]: Die landwirtschaftlichen Kooperativen in die Europäischen Gemeinschaft. Duncker & Humblot, Berlin.
- Rozporządzenie Rady nr 1435/2003/WE z 22.7.2003 r. w sprawie statutu spółdzielni europejskiej. [2003]. *Dz.Urz. WE* nr L 207.
- Steinle E., Terbrack Ch. [2009]: Gründung der Genossenschaft und Genossenschaftsregister. Beck'sches Handbuch der Genossenschaft. M. Helios, Th. Strieder (red.). Beck, Monachium.
- The Agricultural Cooperatives in Denmark. [2009]. Federation of Danish Cooperatives. [Tryb dostępu:]: www.uwcc.wisc.edu/icic/orgs/ica/mem/country/denmark. [Data odczytu: maj 2012].
- Verordnung über das Genossenschaftsregister. [2006]. *Bundesgesetzblatt* nr I, s. 2268.

Piotr Szajner¹

Zakład Badań Rynkowych

Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej

Państwowy Instytut Badawczy

Warszawa

Ocena wpływu likwidacji kwot mlecznych na konkurencyjność polskiego mleczarstwa w kontekście teorii ekonomii

Assessment of the milk quota abolishment impact on the competitiveness of Polish dairy sector in the economic theory context

Synopsis. Kwoty mleczne stanowią podstawę systemu regulacji rynku mleka w UE. Likwidacja tego systemu w 2015 r. spowoduje istotne zmiany w uwarunkowaniach rynkowych, ale z punktu widzenia teorii ekonomii wydaje się być dobrą decyzją. Limitowanie podaży, które jest silną ingerencją w prawa rynkowe, wywiera negatywny wpływ na efektywność i konkurencyjność sektora mleczarskiego. Zniesienie kwot mlecznych pozwoli przyspieszyć przemiany strukturalne, poprawić wykorzystanie potencjału ekonomicznego sektora oraz zmniejszyć natężenie oddziaływania niektórych sił konkurencji w mleczarstwie. Kwoty mleczne mają coraz mniejszy wpływ na ceny mleka, które w coraz większym stopniu zależą od koniunktury na rynku.

Słowa kluczowe: sektor mleczarski, system regulacji rynku, kwoty mleczne, konkurencyjność.

Abstract. Milk quotas are a basic tool of the dairy market regime regulation in the EU. An abolishment of the quotas in 2015 will trigger considerable but positive changes in the market conditions. Limitation of supply, which in fact is a very strong intervention in the market fundamentals, has a negative impact on the efficiency and competitiveness of dairy sector. The abolishment of milk quotas will allow for an acceleration of structural changes and improvement in the use of economic capacity. Moreover it would reduce the strength of certain competitive forces within the dairy industry. Since milk prices are more and more dependant on the market situation, the impact of milk quotas in this respect has been gradually diminishing.

Key words: dairy sector, market regulation, milk quotas, competitiveness.

Wprowadzenie

Rynek mleka i produktów mleczarskich należy do najbardziej uregulowanych rynków sektora żywnościowego w Unii Europejskiej. Podstawę regulacji rynkowych stanowi system administracyjnego limitowania podaży, tj. kwoty mleczne. Podobne rozwiązania w zakresie kwot produkcji występują jeszcze tylko w sektorach cukrowniczym i skrobiowym, ale w porównaniu z mleczarstwem różnią się one szczegółowymi rozwiązaniami. Kwoty produkcyjne są bardzo silną ingerencją administracji w prawa rynkowe oraz wywierają duży wpływ na kształtowanie się uwarunkowań rynkowych. System kwot mlecznych ma zatem duże znacznie zarówno dla gospodarstw rolnych, jak

¹ Dr, e-mail: Piotr.Szajner@ierigz.waw.pl

i zakładów przemysłu mleczarskiego, gdyż bezpośrednio określa potencjał produkcyjny i przetwórczy branży. W kontekście teorii obfitości zasobów [Heckscher i Ohlin 1933] kwoty mogą determinować korzyści komparatywne na rynkach zewnętrznych. W wielowymiarowym ujęciu konkurencyjności według Portera kwoty mleczne mają wyraźny wpływ na siły konkurencji (ang. five competitive forces) i determinują konkurencyjność oraz strategię konkurencji sektora. W 2008 r. Komisja Europejska w ramach Health Check [Preparing... 2007] podjęła decyzję o likwidacji kwot mlecznych w 2015 r., która spowoduje istotne zmiany w funkcjonowaniu unijnego mleczarstwa [Requillart 2008]. Decyzja o likwidacji kwot mlecznych jest przedmiotem ożywionej dyskusji w branży mleczarskiej oraz w świecie nauki [Baer-Nawrocka i Kiryluk-Dryjska 2010]. Jak bardzo jest to kontrowersyjny temat świadczą duże różnice w stanowiskach zajmowanych w tej kwestii przez poszczególne kraje członkowskie. Komisja Europejska zleciła wykonanie ekspertyz w celu oceny skutków likwidacji kwot mlecznych [Requillart 2008; Jongeneel 2011].

System regulacji rynku mleka UE

Kwoty mleczne, czyli administracyjne limitowanie towarowej produkcji mleka, wprowadzono w 1984 r. [Council... 1984], a głównym celem tej decyzji było ustabilizowanie trudnej sytuacji na unijnym rynku [Dillen i Tollens 1989]. W wyniku dynamicznie rosnącej produkcji mleka na rynku występowała znacząca przewaga podaży nad popytem, która materializowała się w formie ogromnych zapasów interwencyjnych (np. masła, tzw. „góry masła”) [Report... 2002]. W 1987 r. w warunkach systematycznie rosnących zapasów interwencyjnych Unia Europejska zdecydowała się wprowadzić także radykalne zmiany w systemie interwencji, gdyż kwoty produkcyjne nie spowodowały oczekiwanego spadku podaży [Malak-Rawlikowska 2006]. Innymi słowy szybko okazało się, że limitowanie podaży samo w sobie jest instrumentem nieefektywnym i wymaga silnego powiązania z innymi instrumentami regulacji rynku. W konsekwencji unijny system regulacji rynku podlegał ciągłej ewolucji i był wielokrotnie reformowany². Komisja Europejska w zależności od sytuacji rynkowej zmieniała znaczenie poszczególnych instrumentów regulacji. Aktualnie istotną rolę odgrywają instrumenty wsparcia popytu na rynku wewnętrznym (np. program „Szkłanka mleka”), a ograniczono znaczenie zakupów interwencyjnych i subwencji eksportowych. Stawki refundacji wywozowych są ustalone na zerowym poziomie [Rozporządzenie... 2009], ale nie oznacza to jednak, że w przypadku pogorszenia się koniunktury na rynkach zewnętrznych nie zostaną one ponownie przywrócone.

W ogólnym zarysie system regulacji rynku mleka składa się następujących elementów:

- kwoty produkcji (sprzedaży) mleka,
- bezpośrednie wsparcie dochodów rolników,
- instrumenty wsparcia rynku wewnętrznego:

² Akcesja Polski do UE zbiegła się w czasie z początkiem reformy WPR, której celem było przygotowanie unijnego mleczarstwa do postępującej liberalizacji handlu i poprawy jego konkurencyjności na rynku międzynarodowym. Ostateczny zakres reformy WPR ustalono na konferencji ministrów rolnictwa krajów UE-15 i krajów kandydujących (UE-10), która odbyła się 23 czerwca 2003 r. w Luksemburgu.

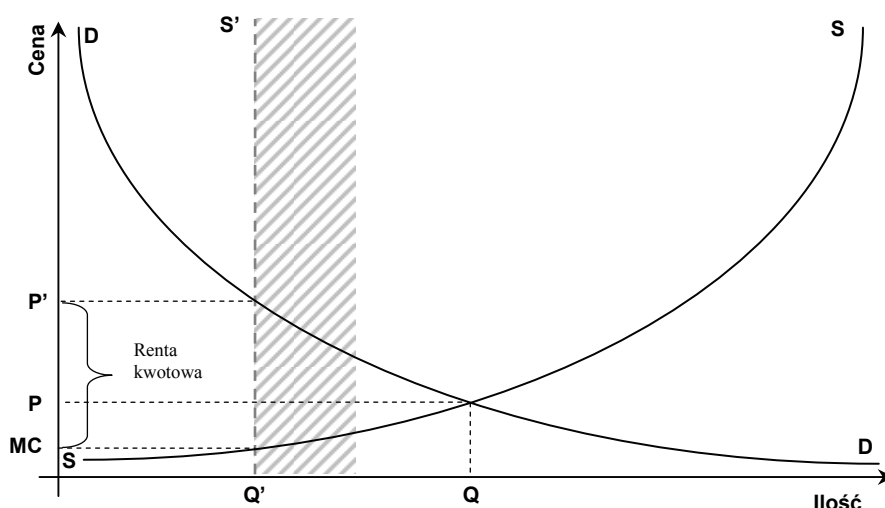
- stabilizacja rynku wewnętrznego:
 - ceny interwencyjne masła i OMP (odtłuszczonego mleka w proszku),
 - zakupy interwencyjne,
 - dopłaty do prywatnego magazynowania masła i serów,
- stabilizacja popytu wewnętrznego:
 - subsydiowanie tłuszczu mlecznego wykorzystywanego w przetwórstwie i bezpośredniej konsumpcji,
 - dopłaty do OMP wykorzystywanego na paszę oraz przetwarzanego na kazeinę i jej pochodne,
 - sprzedaż masła organizacjom nie nastawionym na zysk i charytatywnym,
 - subsydiowanie spożycia mleka w placówkach oświatowych,
- instrumenty regulacji handlu zagranicznego:
 - kontrola obrotów przez licencje przywozowe i wywozowe,
 - jednolity system ochrony rynku wewnętrznego:
 - taryfa celna,
 - kontyngenty preferencyjne,
 - pozataryfowe narzędzia ochrony rynku (np. standardy weterynaryjne),
 - wsparcie eksportu zgodne z zobowiązaniami WTO.

Wprowadzane w okresie członkostwa Polski w UE zmiany regulacji rynku mleka pokazują, jak silna jest ingerencja w funkcjonowanie rynku. W latach 2004-2007 znacząco zmniejszyła się wartość wsparcia rynku mleka, gdyż wydatki z funduszu FEOGA na ten cel zmniejszono z 2,8 mld euro do 0,9 mld euro [Szajner 2009]. Równocześnie znacząco wzrosło wsparcie producentów mleka w formie płatności bezpośrednich (oddzielonych od produkcji). Większość tych zmian, poza koniunkturą na rynku światowym, była podyktowana negocjacjami toczącymi się na forum WTO. Według nomenklatury WTO różne formy płatności bezpośrednich są kwalifikowane jako instrumenty blue box (mniej zakłócające handel światowy) i green box (niezakłócające handlu światowego), podczas gdy instrumenty wsparcia rynkowego są zaliczane do grupy amber box (zakłócające handel światowy).

Polska wynegocjowała kwotę mleczną 9380 tys. t, która obejmowała sprzedaż do przemysłu mleczarskiego 8500 tys. t, sprzedaż bezpośrednią 464 tys. t oraz rezerwę restrukturyzacyjną 416 tys. t do wykorzystania od 2006/2007. Wynegocjowany poziom kwoty jest uznawany za niezadowalający, gdyż stanowi on tylko 67% limitu postulowanego przez Polskę. Pozostałe kraje przystępujące do UE w 2004 r. uzyskały średnio 75% żądanych kwot [Jeske 2005]. Negatywne skutki wynikają przede wszystkim z różnicy między produkcją mleka, a wielkością kwoty produkcyjnej. W Polsce różnica ta wynosiła prawie 28% i była największa w UE. Komisja Europejska przedstawiła propozycję zmian systemu regulacji rynku mleka w ramach Health Check. Najważniejsze zmiany dotyczyły kwot mlecznych, które będą obowiązywały do 2015 r. Ponadto reforma przewidywała stopniowe zwiększanie kwoty (soft landing): w sezonie 2008/2009 o 2% [Rozporządzenie... 2008] oraz 1% rocznie w latach 2009-2015. Stopniowy wzrost narodowej kwoty mlecznej do 10056 tys. t w roku 2014/2015 przyczyni się tylko do nieznacznej poprawy relacji między wielkością limitu, a rzeczywistą produkcją mleka i zdolnościami przetwórczymi przemysłu mleczarskiego.

Wpływ systemu kwot mlecznych na efektywność rynkową i mikroekonomiczną

Wprowadzenie limitowania towarowej produkcji mleka w Unii Europejskiej było ogromnym przełomem w WPR, która z wieloletniego nastawienia pro-produkcyjnego zmieniła się w politykę ograniczania nadwyżek produkcyjnych [Malak-Rawlikowska 2006]. Zasadę funkcjonowania polityki administracyjnego ograniczania podaży najlepiej można zobrazować na przykładzie prawa podaży i popytu (supply and demand), które jest podstawowym prawem ekonomii rynku. W warunkach wolnego rynku krzywe podaży S i popytu D przecinają się w punkcie pewnej równowagi rynkowej, który wyznacza cenę równowagi P . Jeżeli wyznaczony poziom ceny P jest na niskim poziomie, który nie zapewnia dochodowości produkcji, a podaż na poziomie Q jest tak duża, że występują problemy z zagospodarowaniem nadwyżek, to administracja może zdecydować się na wprowadzenie limitów podaży (np. kwot produkcyjnych). Kwoty produkcyjne w kontekście prawa podaży i popytu tworzą „sztynną krzywą podaży” S' . Wprowadzenie odpowiednio mniejszych limitów produkcyjnych Q' powinno rozwiązać problem niskich cen i nadwyżek podaży, gdyż kwoty wyznaczają nowy punkt i wyższą cenę równowagi rynkowej P' . Występuje wówczas tzw. zjawisko renty kwotowej (rys. 1).



Rys. 1. Prawo podaży i popytu w kontekście systemu kwot produkcyjnych

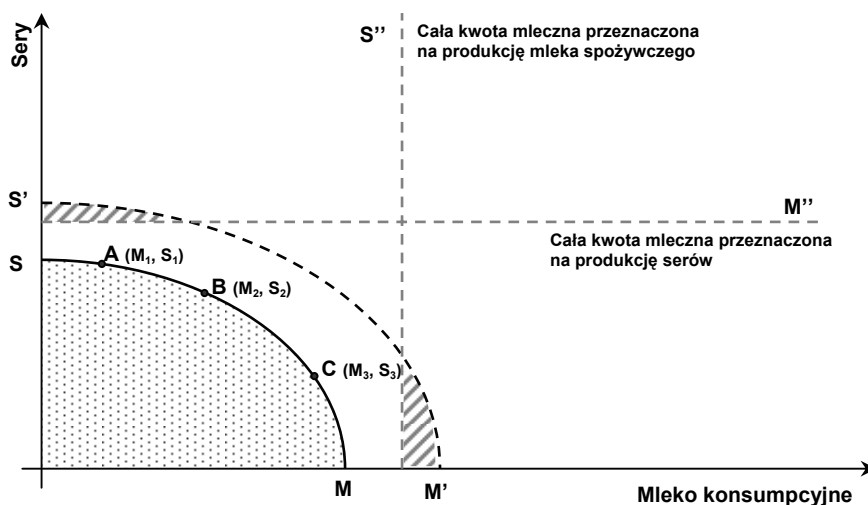
Fig. 1. Supply and demand in the context of a production quota system

Źródło: opracowanie własne na podstawie podręcznika Samuelsona i Nordhausa [2004].

Rzeczywistość gospodarcza jest jednak znacznie bardziej skomplikowana, gdyż sektory nie funkcjonują w warunkach autarkicznych. Duży wpływ na sytuację podażyowo-popytową na rynku wewnętrznym wywiera koniunktura na rynku międzynarodowym. W szczególności w warunkach, gdy ceny światowe są niższe od cen na rynku wewnętrznym, wówczas wprowadzenie kwot produkcyjnych ma sens ekonomiczny tylko w przypadku bardzo protekcyjnej polityki importowej [Baer-Nawrocka i Kiryluk-

Dryjska 2010]. Pokazuje to, że efektywność systemu kwotowania produkcji jest ściśle uzależniona od dodatkowych instrumentów regulacji rynku.

Kwoty produkcyjne powodują także wiele innych problemów, które mogą mieć duże znaczenie w kontekście efektywności gospodarowania. Na gruncie neoklasycznej ekonomii rynku efektywność (efficiency) może być rozumiana jako maksymalizacja produkcji wynikająca z właściwej alokacji zasobów (pracy i kapitału). Odnosząc się do koncepcji dobrobytu, gospodarka jest uważana za efektywną, jeżeli nie można zwiększyć dobrobytu jednostki, nie pogarszając sytuacji ekonomicznej kogoś innego. Efektywną alokację zasobów graficznie obrazuje granica możliwości produkcyjnych (production frontier). Krzywa możliwości produkcyjnych w przemyśle mleczarskim (SM, rys. 2) pokazuje maksymalną produkcję, którą może wytworzyć sektor przy dostępnej ilości czynników produkcji i wiedzy technicznej. Działalność gospodarcza mleczarstwa jest efektywna, jeżeli na przykład zwiększenie produkcji serów S wymaga zmniejszenia produkcji mleka konsumpcyjnego M . Wzrost produkcji serów wymaga większych nakładów (surowca, pracy, kapitału). W rezultacie pozostają mniejsze zasoby, które można przeznaczyć na produkcję mleka. Rozwój gospodarczy, postęp technologiczny i przekształcenia restrukturyzacyjne umożliwiają przesunięcie granicy możliwości produkcyjnych ($S'M'$). Wówczas jest możliwe zwiększenie produkcji wszystkich wyrobów dzięki zagospodarowaniu nieefektywnie dotychczas wykorzystywanych zasobów. Proces ten może jednak zostać ograniczony, na przykład przez administracyjne wyznaczenie limitów podaży (S'' , M'') (rys. 2).



Rys. 2. Krzywa możliwości produkcyjnych i kwoty mleczne

Fig. 2. Production frontier and milk quotas

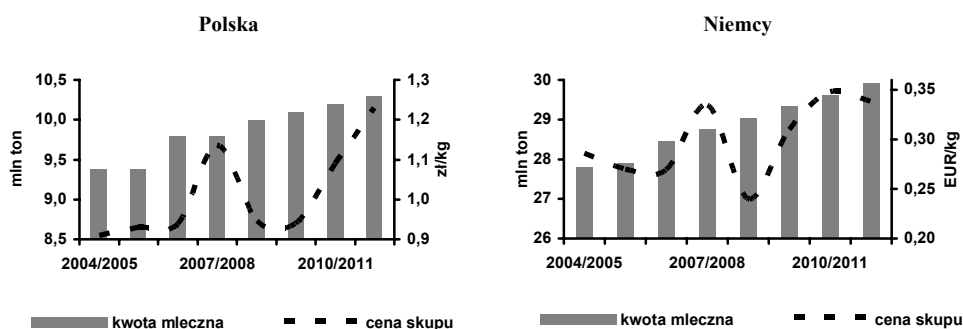
Źródło: opracowanie własne na podstawie podręcznika Samuelsona i Nordhausa [2004].

Kwoty mleczne wyznaczone na poziomie niższym od granicy możliwości produkcyjnych zmniejszają efektywność gospodarowania. Podmioty sektora dostosowując się do nowych uwarunkowań rynkowych są zmuszone przeprowadzić restrukturyzację, często bardzo głęboką i kosztowną, a jej pozytywne efekty są widoczne po pewnym czasie.

Efektem tego może być zaburzenie mechanizmów i równowagi rynkowej, a w takich uwarunkowaniach nasila się niedoskonała konkurencja. Efektywność sektora wzrasta natomiast, jeżeli relacje na danym rynku zbliżają się do stanu doskonałej konkurencji. Rosnąca efektywność jest warunkiem koniecznym, ale niewystarczającym do bycia konkurencyjnym i uzyskiwania przewagi konkurencyjnej [Kulawik i Józwiak 2007].

Administracyjne limitowanie podaży generuje także określone koszty związane z funkcjonowaniem całego systemu, gdyż wymaga on odpowiedniego zarządzania oraz kontroli, czy kwoty nie zostały przez producentów przekroczone. W Unii Europejskiej za przekroczenie przyznanych kwot mlecznych gospodarstwa ponoszą opłaty karne (super levies), które negatywnie wpływają na dochodowość produkcji. W konsekwencji rolnicy kontrolują dostawy mleka do przemysłu, aby nie przekroczyć posiadanych limitów sprzedaży.

W kontekście prawa podaży i popytu kwoty mleczne kreują mniejszą podaż i wzrost cen surowca, który może przekładać się na wyższe ceny na kolejnych etapach łańcucha marketingowego. W konsekwencji występuje pewna nierówność, gdyż wąska grupa producentów może profitować z wyższych cen, podczas gdy konsumenci muszą pogodzić się z wysokimi cenami [Samuelson i Nordhaus 2004]. W Polsce obecnie około 155 tys. gospodarstw posiada kwoty mleczne i jest chronione przez system, konsumentów mleka należy liczyć w milionach. W związku z tym na system kwot mlecznych można spojrzeć także z perspektywy sprawiedliwości społecznej. Analogiczna sytuacja wystąpiła w regulacji rynku cukru, którego reforma w latach 2006-2010 była podyktowana między innymi krytyką za wysokie ceny na rynku wewnętrznym.



Rys. 3. Ceny skupu i kwoty mleczne

Fig. 3. Producer prices and milk quotas

Źródło: obliczenia własne, dane GUS i Eurostat, raport [Milch... 2006-2009].

W dyskusji na temat reformy kwot mlecznych rolnicy zgłaszają obawy, że likwidacja kwot spowoduje spadek cen mleka. Pojawia się zatem pytanie, czy kwoty mleczne gwarantują stabilność cen skupu na relatywnie wysokim poziomie. Analiza porównawcza wielkości narodowych kwot mlecznych oraz cen skupu w polskich i niemieckim mleczarstwie wykazała, że limitowanie podaży nie ogranicza zmienności cen. W latach 2004-2011 ceny skupu wykazywały duże wahania, które w znacznym stopniu były uzależnione od koniunktury na rynku światowym. Bardzo wysokie światowe ceny trwałych produktów mleczarskich w latach 2007-2008 i 2010-2011 przyczyniły się wzrostu cen

płaconych rolnikom za mleko. W 2009 r. w UE wystąpił głęboki spadek cen skupu do poziomu, który negatywnie wpłynął na dochodowość produkcji (rys. 3). Wyniki przeprowadzonej analizy wykazały, że obawy rolników dotyczące spadku cen w wyniku likwidacji systemu kwotowania są nieuzasadnione. Ceny na krajowym rynku mleka w coraz większym stopniu są wynikiem koniunktury na rynkach zewnętrznych, a rola kwot mlecznych jako „stabilizatora” cen jest wątpliwa [Rozwój... 2005, Szajner 2009].

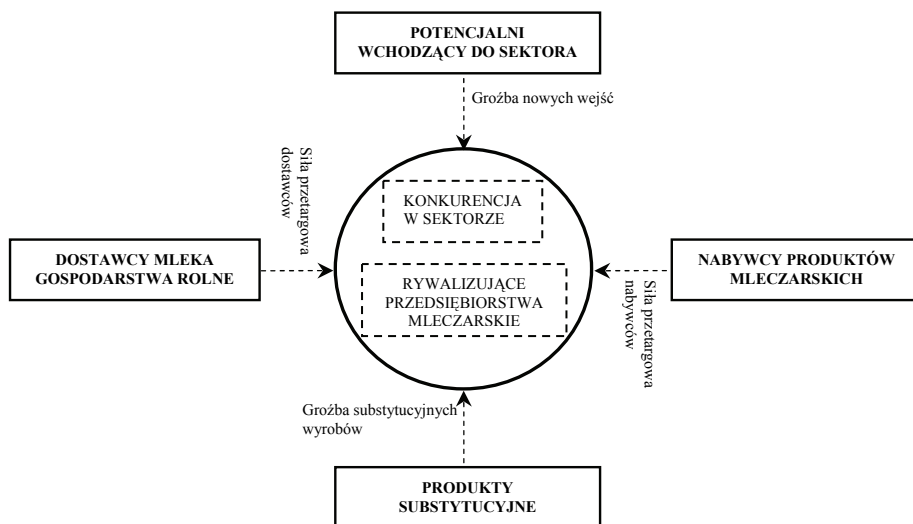
Koncepcja oceny konkurencyjności

Rynek jest „narzędziem” alokacji rzadkich zasobów, a ekonomia bada jak społeczeństwa używają zasobów do wytworzenia wartościowych dóbr i rozdzielenia ich między poszczególne jednostki [Samuelson i Nordhaus 2004]. Przytoczona definicja wskazuje na fundamentalną cechę gospodarki, którą jest niedobór zasobów i wynikające z tego dwie konsekwencje. Pierwszą jest silna konkurencja o zasoby, a o zwycięzcach rywalizacji mówi się, że byli bardziej konkurencyjni. Drugą konsekwencją jest umiejętne gospodarowanie zasobami, aby gospodarka, czy też system społeczny, uzyskała z poniesionych nakładów jak największy użytek. W tym miejscu pojawia się kolejna kluczowa kategoria w ekonomii, którą jest efektywność. Między efektywnością i konkurencyjnością zachodzi zależność przyczynowo-skutkowa, gdyż trwałe przewagi konkurencyjne mogą osiągać tylko efektywne podmioty gospodarcze [Kulawik i Józwiak 2007].

Konkurencja (competition) jest podstawowym elementem gospodarki rynkowej. W ekonomii klasycznej konkurencja była uważana za główną siłę porządkującą gospodarkę przez zapewnienie alokacyjnej efektywności wykorzystania rzadkich zasobów (koncepcja „niewidzialnej ręki rynku”). Natężenie konkurencji w sektorze nie jest kwestią zbiegu okoliczności, ale wynika przede wszystkim ze struktury ekonomicznej i wychodzi daleko poza zachowania obecnych konkurentów. Natężenie konkurencji według Portera zależy od pięciu podstawowych sił konkurencyjnych (five competitive forces): wzajemnej rywalizacji między podmiotami sektora, siły przetargowej dostawców, siły przetargowej nabywców, zagrożenia ze strony substytutów oraz groźby wejścia nowych podmiotów (rys. 4). Koncepcja sił konkurencyjnych wyraźnie pokazuje, że konkurencja rynkowa wykracza poza uczestników rywalizacji. Konkurentami przedsiębiorstw są także dostawcy, nabywcy, produkty substytucyjne oraz podmioty ewentualnie nowo wchodzące do sektora. Warunki ramowe i natężenie determinuje także polityka wobec sektora, której dobrym przykładem może być system regulacji rynku w niektórych branżach gospodarki żywnościowej. Wypadkowa wymienionych pięciu sił determinuje potencjał konkurencyjny sektora, który może być mierzony na przykład długofalową stopą zysku [Porter 2006].

Kompleksowa ocena wpływu wszystkich sił konkurencji umożliwia wielowymiarową ocenę konkurencyjności, która jest kategorią złożoną i trudną analizie. Głównym powodem jest brak jednej powszechnie akceptowanej definicji konkurencyjności i metody jej oceny [Skawińska 2004]. Konkurencyjność jest przez badaczy różnie definiowana i wykorzystują oni różne metody analityczne. Wiele badań koncentruje się na międzynarodowym aspekcie konkurencyjności (np. zdolności lokowania produktów na rynkach zewnętrznych), które są prowadzone z wykorzystaniem wyników handlu zagranicznego [Gornowicz 2003; Ocena... 2008]. Analizę międzynarodowej konkurencyjności na podstawie handlu zagranicznego

można rozszerzyć o ocenę przewag cenowo-kosztowych, co umożliwi szerszą ocenę i identyfikację przewag konkurencyjnych [Szajner 2009].



Rys. 4. Siły natężenia konkurencji w sektorze mleczarskim

Fig. 4. The five competitive forces in dairy sector

Źródło: opracowanie własne na podstawie podręcznika Portera [2006].

Limity podaży i inne instrumenty regulacji rynkowych wpływają na oddziaływanie poszczególnych sił konkurencji. Kwoty mleczne utrudniają wejście na rynek nowym podmiotom gospodarczym. Gospodarstwa rolne, które zamierzają rozpocząć lub zwiększyć (scale effect) produkcję mleka, muszą uzyskać kwotę mleczną, a to wiąże się ze znacznym „wysiłkiem” inwestycyjnym i organizacyjnym. Podobnie jest z firmami mleczarskimi, które chciałyby wejść na dany rynek. Przedsiębiorstwa muszą zachęcić rolników wyższymi cenami, gdyż w przeciwnym wypadku nie będą miały surowca do przetwórstwa. Kwotowanie podaży mleka zaostrza konkurencję w sektorze, który dysponuje nadwyżkami mocy przetwórczych [Szajner 2010]. Nadwyżki zdolności produkcyjnych są typowe w gospodarce rynkowej i wykorzystywane, aby elastycznie reagować na zmiany popytu. Zbyt duże nadwyżki powodują nieefektywne wykorzystanie czynników produkcji, w konsekwencji wzrost kosztów i pogorszenie sytuacji ekonomicznej. Ponadto sytuacja taka może osłabiać pozycję zakładów mleczarskich w relacjach z dostawcami. Rolnicy, którzy są właścicielami limitów dostaw, decydowali się na zmianę mleczarni, jeżeli tylko uzyskiwali lepsze warunki współpracy (np. cenowe). W warunkach konkurencji między zakładami o surowiec utrata kilku dużych dostawców może wpłynąć na efektywność wykorzystania majątku, a tym samym konkurencyjność.

Ograniczanie podaży mleka surowego może wzmacniać pozycję konkurencyjną produktów substytucyjnych, których rynek nie jest tak silnie regulowany. Dobrym przykładem może być silna konkurencja między masłem i utwardzonymi tłuszczami roślinnymi. Wysokie ceny masła, które przynajmniej w pewnym zakresie są wynikiem

systemu regulacji rynku mleka, pogarszając jego konkurencyjność cenową wobec margaryny.

Podsumowanie

System kwot mlecznych, podobnie jak kwot produkcyjnych na innych rynkach żywnościowych w Unii Europejskiej, jest bardzo silną ingerencją w prawa rynkowe. Decyzja Komisji Europejskiej o stopniowej likwidacji kwot mlecznych w 2015 r. wydaje się być dobrą, gdyż liberalizacja rynku będzie miała pozytywny wpływ na efektywność i konkurencyjność mleczarstwa. Zliberalizowany system regulacji rynku stwarza większe możliwości zwiększenia skali produkcji przez duże i średnie gospodarstwa oraz rozpoczęcie lub powrót do produkcji mleka innym gospodarstwom. Innymi słowy będzie to miało pozytywny wpływ na proces koncentracji, gdyż polskie mleczarstwo charakteryzuje się bardzo rozdrobnionymi strukturami. Wzrost koncentracji produkcji pozwoli czerpać większe korzyści z efektów skali i możliwe będzie pełniejsze wykorzystanie potencjału sektora.

Dośkonale konkurencyjny rynek jest najbardziej efektywnym sposobem alokacji zasobów. Doświadczenia ostatnich lat wyraźnie pokazały, że administracyjne limitowanie podaży może być rozwiązaniem skutecznym tylko w krótkim okresie i wymaga stosowania szerszego instrumentarium regulacji rynkowych. W szczególności widać to na przykładzie znacznej zmienności cen, które w coraz większym stopniu zależą od koniunktury na rynku światowym. W konsekwencji cały mechanizm rynkowy staje się wówczas nieefektywny i mało skuteczny oraz zbędne generuje koszty. Zniesie kwot mlecznych stworzy zupełnie nowe uwarunkowania rynkowe i do momentu wytworzenia się nowych równowag rynkowych mogą wystąpić pewne zjawiska „szokowe”. W długiej perspektywie likwidacja kwot mlecznych spowoduje zmniejszenie natężenia niektórych sił konkurencji oddziałujących na sektor, a tym samym może wzmocnić jego pozycję konkurencyjną.

Literatura i źródła

- Baer-Nawrocka A., Kiryluk-Dryjska E. [2010]: Konsekwencje zniesienia kwot mlecznych dla polskiego rolnictwa z uwzględnieniem zróżnicowania regionalnego. *Zagadnienia Ekonomiki Rolnej* nr 2 (232).
- Council Regulation (EEC) No 857/84 of 31 March 1984 adopting general rules for the application of the levy referred to in Article 5c of Regulation (EEC) No 804/68 in the milk and milk products sector.[1984]. *Official Journal of the European Communities* L. 90/13.
- Dillen M., Tollens E. [1989]: Milk quotas, their effects on agriculture in European Community, t. 1. University Leuven.
- Gornowicz M. [2003]: Polskie mleczarstwo w aspekcie konkurencyjności na jednolitym rynku Unii Europejskiej. Wydawnictwo Uniwersytetu Warmińsko-Mazurskiego, Olsztyn.
- Heckscher E., Ohlin B. [1933]: *Interregional and International Trade*. Harvard University Press, Cambridge MA.
- Jeske E.V. [2005]: *The Dairy Sector of Poland: A Country Study*. Babcock Institute Discussion Paper nr 3. The Babcock Institute for International Dairy Research and Development, Madison.
- Jongeneel R. [2011]: *Evaluation of CAP measures applied to the dairy sector*. Directorate-General for Agriculture and Rural Development, Bruksela.
- Kulawik J., Józwiak W. [2007]: *Analiza efektywności gospodarowania i funkcjonowania przedsiębiorstw rolniczych powstałych na bazie majątku skarbu państwa*, IERiGŻ-PIB, Warszawa.
- Malak-Rawlikowska A. [2006]: Kwotowanie produkcji mleka i jego skutki na przykładzie wybranych krajów Unii Europejskiej. *Roczniki Nauk Rolniczych* seria G t. 93, z. 1.

- Milch. Marktbilanz. [2006-2009]. Odpowiednie numery. ZMP GmbH, Bonn.
- Ocena rozwoju konkurencyjności polskich producentów żywności po integracji z UE. [2009]. Program Wieloletni 2005-2009 nr 99. I. Szczepaniak (red.). IERiGŻ-PIB, Warszawa.
- Porter M.E. [2006]: Strategia konkurencji. Metody analizy sektorów i konkurentów. MT Biznes, Warszawa.
- Preparing for the 'Health Check' of the CAP reform. COM(2007)722 final. [2007]. Komisja Europejska, Bruksela.
- Report on Milk Quotas. SEC 789. [2002]. Commission of the European Communities, Bruksela.
- Requillart V. [2008]: Economic analysis of the effects of the expiry of the EU milk quota system. Final Report. Raport finansowany przez Komisję Europejską, kontrakt 30-C3-0144181/00-30. Institut d'économie industrielle, Bruksela.
- Rozporządzenie Rady (WE) nr 248/2008 z dnia 17 marca 2008 r. zmieniające rozporządzenie (WE) nr 1234/2007 w odniesieniu do krajowych kwot mlecznych., Dziennik Urzędowy Unii Europejskiej, L. 76/6 z dnia 19 marca 2008, Bruksela.
- Rozporządzenie Komisji (WE) nr 1113/2009 z dnia 19 listopada 2009 r. ustalające refundacje wywozowe w odniesieniu do mleka i przetworów mlecznych, Dziennik Urzędowy Unii Europejskiej, L. 306/16 z dnia 20 listopada 2009, Bruksela.
- Rozwój rynku mleczarskiego i zmiany jego funkcjonowania w latach 1990-2005. [2005]. Program Wieloletni 2005-2009 nr 21. J. Seremak-Bulge (red.). IERiGŻ-PIB, Warszawa.
- Samuelson P.A., Nordhaus W.D. [2004]: Ekonomia. PWN, Warszawa.
- Skawińska E. [2004]: Konkurencyjność przedsiębiorstw. Inne podejście. PWN, Warszawa-Poznań.
- Szajner P. [2009]: Perspektywy eksportu polskich produktów mleczarskich w zmieniających się uwarunkowaniach. Studia i Monografie nr 146. IERiGŻ-PIB, Warszawa.
- Szajner P. [2010]: Sektor mleczarski w Polsce – problemy i perspektywy. *Przemysł Spożywczy* nr 7-8.

Agata Szczukocka¹

Katedra Metod Statystycznych
Uniwersytet Łódzki

Poziom i dynamika zmian zatrudnienia w sektorze rolnym w Polsce na tle innych państw Unii Europejskiej

Size and changes of employment in the agricultural sector in Poland against a background of these in the other EU member states

Synopsis. W artykule poruszono problem zatrudnienia w sektorze rolnym. Przedstawiona została trójsektorowa struktura pracujących w Polsce, wskazująca na zachodzące zmiany w zatrudnieniu w ostatnich latach. Analiza danych statystycznych pozwala zaobserwować spadek zatrudnienia w sektorze rolnym i przemysłowym oraz wzrost zatrudnienia w sektorze usług. Zwrócono także uwagę na udział ludności aktywnej zawodowo w rolnictwie w krajach Unii Europejskiej i w Polsce, ze wskazaniem na kraje dominujące. W sektorze rolnym istotnym problemem jest także wzrost bezrobocia i brak możliwości podjęcia pracy w innych, pozarolniczych sektorach ze względu na słabą mobilność ludności wiejskiej a niejednokrotnie także brak wykształcenia i niechęć do zmiany zawodu. W artykule starano się zwrócić uwagę na najważniejsze problemy dotyczące polską wieś w ostatnich latach.

Słowa kluczowe: zatrudnienie, zatrudnienie w sektorze rolnym, bezrobocie.

Abstract. The problem of employment in the agricultural sector has been brought up. A triple division of the working population between three main sectors in Poland has been introduced, pointing at changes in employment in the last few years. An analysis of statistical data allowed for observation of a decrease in employment in the agricultural and industrial sectors and an increase in employment in the service sector. An attention to the participation of the professionally active population in the rural population in the European Union member states and in Poland has also been paid, with pointing at dominating countries. In the agricultural sector, a rise of unemployment and a lack of ability of taking up work in other sectors are a relevant problem because of a feeble mobility of the rural population, but also the lack of education and the dislike for changing occupation. The most important problems afflicting the Polish country population in the last few years have been paid attention to.

Key words: employment, employment in the agricultural sector, unemployment.

Wprowadzenie

Polskie rolnictwo, podobnie jak cała gospodarka, doświadczyło w ostatnich latach przemian systemowych. Przemiany te dotyczą także spadku liczby pracujących i aktywnych zawodowo oraz wzrostu bezrobocia. Struktura zatrudnienia obok Produktu Krajowego Brutto jest jednym z podstawowych wskaźników określających poziom rozwoju gospodarczego. Porównanie struktury pracujących w trzech sektorach gospodarki wskazuje na znaczny spadek liczby pracujących w sektorze rolnym, niewielkie zmiany w sektorze przemysłowym i znaczny wzrost pracujących w sektorze usługowym.

¹ Dr, e-mail: agata@statystyk.eu

Zwrócenie uwagi na poziom aktywności zawodowej w rolnictwie w Polsce i państwach Unii Europejskiej pokazało na znaczny dystans dzielący nasz kraj od innych państw UE. Dopelnieniem analiz rynku pracy w sektorze rolnym było zwrócenie uwagi na poziom bezrobocia w tym sektorze. Celem artykułu było zwrócenie uwagi na zachodzące zmiany w zatrudnieniu w sektorze rolnym na przestrzeni ostatnich lat oraz konfrontacja z państwami Unii Europejskiej.

Zatrudnienie w sektorze rolnym w Polsce i innych krajach Unii Europejskiej

Rolnictwo wraz z leśnictwem i rybołówstwem zaliczane jest do sektora pierwszego gospodarki. Jego znacząca rola wynika z pełnionych funkcji, do których zaliczamy funkcję ekonomiczną wynikającą z udziału w tworzeniu PKB (udział rolnictwa, leśnictwa i łowiectwa w PKB jest stosunkowo niski w 2010 roku wynosił 3,1%), funkcję społeczną polegającą na tworzeniu miejsc pracy oraz funkcję przestrzenną, której wynikiem jest przekształcenie krajobrazu naturalnego w rolniczy. Zgodnie z koncepcją trójsektorowego podziału gospodarki rozwiniętej w latach 30. XX w. przez Fishera, Clarka i Fourastiego wraz z rozwojem gospodarczym maleje znaczenie sektora rolnego, rośnie znaczenie sektora usług natomiast w przypadku sektora przemysłowego jego rola początkowo rośnie, następnie stabilizuje się, a w dłuższym okresie maleje [Kwiatkowski 1980]. W okresie międzywojennym rolnictwo było działem gospodarki zatrudniającym ponad połowę aktywnych zawodowo. Panująca po drugiej wojnie światowej polityka rolna popierająca rozwój państwowych gospodarstw rolnych oraz spółdzielni produkcyjnych doprowadziła do wielu niekorzystnych zmian, których skutki są odczuwalne do dziś. Przemiany systemowe, integracja z Unią Europejską otwierająca nowe rynki oraz wzrost konkurencji, zarówno krajowej, jak i zagranicznej, wpłynęły na strukturę grupy pracujących w sektorach gospodarki. Łabędzki [2009] pisząc o przyczynach wysokiego zatrudnienia w polskim rolnictwie wskazuje na duże rozdrobnienie gospodarstw rolnych oraz silne przywiązanie do ziemi. W 2009 roku w porównaniu z 1995 r. na obszarach wiejskich przybyło około 280 tysięcy mieszkańców, przy spadku liczby ludności w miastach o prawie 400 tysięcy osób. W 2010 roku liczba mieszkańców wsi przekroczyła 15 milionów mieszkańców, co stanowi 39% ogółu wszystkich mieszkańców kraju. Prognozy demograficzne wskazują na wzrost liczby ludności wiejskiej do 2020 r. do 15,2 miliona osób, a następnie jej stopniowy spadek do 2035 r., do poziomu porównywalnego z rokiem 2009 [Obszary... 2011]. Tabela 1 prezentuje trójsektorową strukturę pracujących w Polsce.

Dane zawarte w tablicy 1 świadczą o zmniejszeniu udziału zatrudnienia w sektorze rolnym i wzroście pracujących w sektorze usługowym. Spadkowa tendencja w sektorze rolnym świadczy o słabnącej pozycji tego sektora w gospodarce. Sięgając do okresu wcześniejszego, w latach 50-tych w rolnictwie, łowiectwie i leśnictwie pracowało około 50% zatrudnionych, w przemyśle i budownictwie około 30%, a w usługach około 20%. Obecnie sektor usługowy pod względem liczby pracujących jest sektorem dominującym, zatrudniającym w 2010 roku 56,4% osób pracujących. Można więc wnioskować, że rośnie zapotrzebowanie na usługi i produkty sektora przemysłowego, a zmniejsza popyt na produkty wytwarzane przez sektor rolny. Według prognoz Strategii Rozwoju Kraju dotyczących struktury zatrudnienia w trzech sektorach gospodarki w 2015 roku udział

pracujących w sektorze I wyniesie 11%, w sektorze II 26% a w sektorze III 63% [Raport... 2011].

Tabela 1. Trójsektorowa struktura pracujących w Polsce, %

Table 1. Distribution of working population between economic sectors, %

Rok	Udział sektora rolniczego	Udział sektora przemysłowego	Udział sektora usługowego
1995	27,1	29,4	43,4
2000	27,8	25,5	46,6
2001	28,6	24,6	46,6
2002	28,7	23,8	47,3
2003	17,0	27,6	55,4
2004	16,9	27,7	55,5
2005	16,5	27,3	56,1
2006	16,1	27,8	55,9
2007	15,5	28,3	56,1
2008	15,1	28,0	56,7
2009	15,4	27,3	57,2
2010	16,8	26,7	56,4

Źródło: obliczenia własne na podstawie Rocznika Statystycznego Rzeczypospolitej Polskiej [1999, 2003, 2011].

W roku 2000 najwyższy udział aktywnych zawodowo w rolnictwie wśród państw Unii Europejskiej w ogólnej liczbie ludności wykazała Polska (9,8%), Rumunia (7,8%) i Grecja (7,5%). Dane te świadczą o dużym dystansie dzielącym Polskę od pozostałych państw Unii Europejskiej. Obserwując tendencje zmian zatrudnienia w sektorze rolnym w Polsce widzi się pewne podobieństwa w procesie zmian zatrudnienia do zmian w innych państwach UE, choć na gruncie polskim zmiany te dokonują się znacznie wolniej. Rok 2008 przyniósł duże zmiany, w porównaniu z rokiem 2000 udział aktywnych zawodowo znacznie się zmniejszył, nadal jednak na pierwszym miejscu utrzymywały się Polska z udziałem 8,1%, Grecja 6%, Portugalia 5,2%, Estonia 4,7% i Rumunia 4,5%. W roku 2008 w porównaniu z rokiem 2000 we wszystkich krajach Unii Europejskiej miał miejsce spadek liczby ludności aktywnej zawodowo w rolnictwie, najwyższy spadek, o 52,6%, miał miejsce w Słowenii i Rumunii (o 44,3%). Najniższy spadek zanotowano w Irlandii (o 4,8%) oraz w Wielkiej Brytanii (o 8,3%). Żadnych zmian w porównaniu z rokiem 2000 nie zanotowano na Malcie. Zmniejszający się udział pracujących w rolnictwie i w przemyśle oraz wzrost zatrudnienia w usługach jest podstawowym kierunkiem zmian w gospodarkach państw rozwijających się.

W 2010 roku całkowita powierzchnia użytków rolnych w Polsce wynosiła około 19 mln ha, co stanowiło 60,5% powierzchni kraju. Liczba gospodarstw rolnych ogółem w 2009 roku wynosiła 2,5 mln, stanowiło to prawie 17% ogółu gospodarstw rolnych w UE [Raport... 2011].

Tabela 2. Ludność aktywna zawodowo w rolnictwie w krajach Unii Europejskiej

Table 2. Professionally active population in agriculture in the EU member states

Kraj	Rok 2000, tys. osób	Rok 2008, tys. osób	% ogółu ludności w 2000 r.	% ogółu ludności w 2008 r.	Indeksy dynamiki 2000=100, %
Austria	199	155	2,5	1,9	77,8
Belgia	79	63	0,8	0,6	79,7
Bułgaria	228	142	2,8	1,9	62,2
Cypr	32	25	4,1	2,9	78,1
Dania	108	80	2,0	1,5	74,0
Estonia	76	63	5,5	4,7	82,8
Finlandia	143	105	2,8	2,0	73,4
Francja	879	630	1,5	1,0	71,6
Grecja	823	667	7,5	6,0	81,0
Hiszpania	1339	1077	3,3	2,4	80,4
Irlandia	166	158	4,4	3,6	95,1
Litwa	204	136	5,8	4,1	66,6
Luksemburg	4	3	0,9	0,6	75
Łotwa	132	116	5,6	5,1	87,8
Malta	2	2	0,5	0,5	100
Niderlandy	270	225	1,7	1,4	83,3
Niemcy	1012	719	1,2	0,9	71
Polska	3776	3101	9,8	8,1	82,1
Portugalia	671	553	6,6	5,2	82,4
Czechy	430	344	4,2	3,3	80
Rumunia	1735	966	7,8	4,5	55,6
Słowacja	239	204	4,4	3,8	85,3
Słowenia	19	9	1,0	0,4	47,3
Szwecja	146	120	1,6	1,3	82,1
Węgry	452	346	4,4	3,5	76,5
Wielka Brytania	529	485	0,9	0,8	91,6
Włochy	1253	912	2,2	1,6	72,7

Źródło: opracowanie własne na podstawie publikacji GUS [Mały... 2011].

Dynamika zmian zatrudnienia w sektorze rolnym w Polsce na tle innych państw Unii Europejskiej

W latach 2006-2010 w sekcji rolnictwo, leśnictwo, łowiectwo i rybactwo zanotowano najwyższy wzrost liczby pracujących wynoszący 241,5 tysiąca osób [Pracujący... 2010]. Obok zmian w strukturze pracujących zaobserwowano także zmiany w liczbie gospodarstw. W roku 2000 w porównaniu z rokiem 1995 zanotowano wzrost liczby pracujących w I sektorze gospodarki o 2,6%, ale następne lata wykazywały znaczny

spadek, w roku 2003 w porównaniu z rokiem 2000 nastąpił spadek pracujących o 50,3%. W latach następnych także występowała tendencja spadkowa. W roku 2010 w porównaniu z 2009 nastąpił wzrost pracujących o 11,8 %, był to największy wzrost liczby osób pracujących, jaki zaobserwowano wśród wszystkich sekcji.

Tabela 3 przedstawia poziom zmian liczby pracujących w sektorze rolnym gospodarki.

Tabela 3. Dynamika pracujących w rolnictwie, łowiectwie i leśnictwie, tys. osób

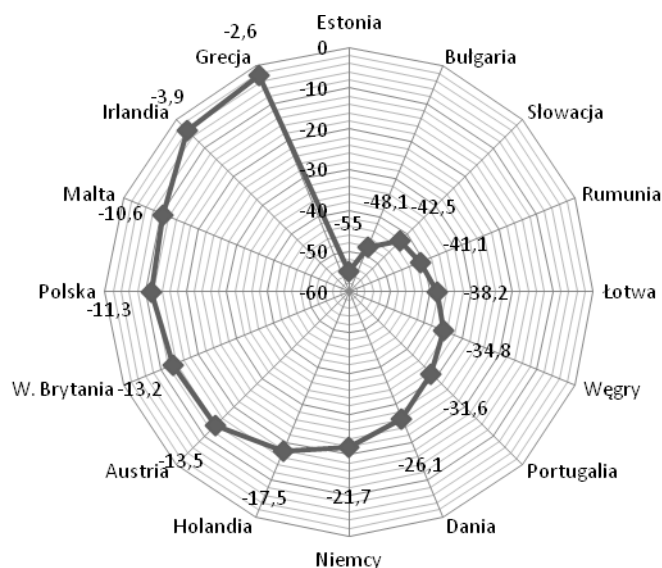
Table 3. Changes in agricultural employment, thousand person

Rok/indeks	Pracujący w rolnictwie, łowiectwie i leśnictwie ogółem	W tym w rolnictwie ogółem	Pracujący w rolnictwie w gospodarstwach indywidualnych	Pracujący w rolnictwie- członkowie spółdzielni produkcji rolniczej
1995	4 193,5	4 125,3	3 936,0	44,1
2000	4 304,6	4 245,9	4 129,8	23,2
indeks 2000/1995	102,6	102,9	104,9	52,6
2003	2 138,3	2 088,7	2 009,4	17,0
indeks 2003/2000	49,6	49,2	48,6	73,2
2004	2 139,5	2 094,2	2 009,4	15,9
indeks 2004/2003	100,1	100,2	100,0	93,5
2005	2 134,1	2 082,2	2 009,4	15,3
indeks 2005/2004	99,7	99,4	100,0	96,2
2006	2 093,3	2 092,9	2 009,4	14,7
indeks 2006/2005	98,1	100,5	100,0	96,1
2007	2 138,2	2 079,5	2 009,4	13,9
indeks 2007/2006	102,1	99,4	100,0	94,6
2008	2 128,3	2 074,1	2 009,4	12,3
indeks 2008/2007	99,5	99,7	100,0	88,4
2009	2 124,9	2 070,6	2 009,4	11,9
indeks 2009/2008	99,8	99,8	100,0	96,7
2010	2 376,1	2 326,2	2 262,6	11,8
indeks 2010/2009	111,8	112,3	112,6	99,1
indeks 2010/1995	56,6	56,3	57,4	26,7

Źródło: obliczenia własne na podstawie Rocznika Statystycznego Rolnictwa i Obszarów Wiejskich 2007, 2011.

Porównując rok 2010 z 1995 obserwujemy spadek liczby pracujących w sektorze I gospodarki o 43,3%. Analogicznie przedstawiała się sytuacja w dziale rolnictwo i wśród pracujących w gospodarstwach indywidualnych. W roku 2009 w porównaniu z 2003 nastąpił spadek ogólnej liczby gospodarstw rolnych o 12,1%. Według danych GUS w analizowanym okresie miał miejsce spadek udziału gospodarstw o najmniejszej powierzchni użytków rolnych, przy jednoczesnym wzroście gospodarstw o powierzchni z przedziału 10-100 hektarów. W 2010 roku w gospodarstwach rolnych pracowało 2326,2 tysiąca osób, w tym ponad 97% to osoby pracujące w gospodarstwach indywidualnych. Pomimo tendencji spadkowej nadmiar siły roboczej w rolnictwie jest jednym z głównych

ograniczeń rozwojowych sektora rolnego w Polsce. Szczegółowa analiza wyników Powszechnego Spisu Rolnego 2010 pozwala zauważyć pewne zróżnicowanie przestrzenne wśród pracujących w gospodarstwach indywidualnych w poszczególnych województwach, szczególnie w regionach południowej i południowo-wschodniej Polski. Największy udział pracujących w gospodarstwach indywidualnych wykazały województwo świętokrzyskie (99,1%), podkarpackie (99%), podlaskie (98,7%), małopolskie (98,6%) i lubelskie (98,6%). Równie wysoki poziom miał miejsce w przypadku województwa łódzkiego (97,3%), mazowieckiego (97,1%), śląskiego (95,4%), kujawsko-pomorskiego (93,8%), dolnośląskiego (92,4%), opolskiego (92,2%). Nieco niższy udział pracujących w gospodarstwach indywidualnych był w województwach wielkopolskim (91,3%), pomorskim (90,7%), warmińsko-mazurskim (89,9%), lubuskim (87,9%) i zachodniopomorskim (83,6%). Dane wskazują również na przeważający udział pracujących w gospodarstwach indywidualnych, jeśli były to gospodarstwa o powierzchni od 0-1 ha (97,7%) oraz gospodarstwa o powierzchni od 3 do 5 ha (98,7%). Ogólnie udział pracujących w gospodarstwach indywidualnych powyżej 1 hektara w liczbie pracujących w rolnictwie wynosi 95,9%. Przytoczone dane świadczą o znacznym rozdrobnieniu polskiego rolnictwa. Nadmierne zatrudnienie w sektorze rolnym przeciwdziała poprawie struktury agrarnej, efektywności gospodarowania oraz postępowi technicznemu.



Rys.1. Spadek zatrudnienia w rolnictwie w wybranych państwach Unii Europejskiej w latach 2000-2009, %

Fig. 1. Decrease in number of person employed in agriculture in selected EU member states, %

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu

Pomimo, dążenia do ograniczenia zatrudnienia w sektorze I możliwości odpływu pracujących w rolnictwie są ograniczone ze względu na występujące bezrobocie w całej gospodarce. Poza tym istotne znaczenie ma niska mobilność ludności rolniczej oraz niski poziom wykształcenia. Wykształcenie mieszkańców wsi w ostatnich latach ulega poprawie,

ale nadal jest bardzo niskie. W 2010 roku wśród ludności miejskiej 24% posiadało wykształcenie wyższe, na wsi było to 9%. Niekorzystna struktura wykształcenia ludności wiejskiej powoduje brak możliwości przystosowania się do zmian na rynku pracy. Niemniej jednak w ostatnich latach obserwuje się wzrost liczby podmiotów gospodarczych działających na obszarach wiejskich. Według rejestru REGON w 2001 roku na terenach wiejskich zarejestrowanych było około 700 tysięcy podmiotów gospodarczych, natomiast w 2009 roku 930 tysięcy, co stanowi około 25% ogółu podmiotów gospodarczych w Polsce [Raport ...2011].

W nawiązaniu do tabeli 2, która zawiera informacje na temat indeksów dynamiki pracujących w roku 2008 w porównaniu z rokiem 2000, rys. 1 przedstawia zmiany zatrudnienia w rolnictwie w państwach UE latach 2000-2009.

W latach 2000-2009 zatrudnienie w rolnictwie państw UE zmalało o 25%. Najwyższy spadek wykazała Estonia (o 55%), Bułgaria (o 48,1%), Słowacja (o 42,5%) i Rumunia (o 41,1%). W Polsce miał miejsce spadek o 11%, najniższy spadek był w Grecji (o 2,6 %).

Problemy rozwoju obszarów wiejskich zostały podjęte w wielu dokumentach strategicznych, między innymi w Krajowym Planie Strategicznym Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2007-2013, Strategii Rozwoju Kraju 2007-2015 oraz Krajowej Strategii Rozwoju Regionalnego 2010-2020. W latach 2004-2006, w ramach siedmiu programów operacyjnych realizowanych w Polsce, 19 działań było ukierunkowanych na zwiększenie aktywności zawodowej ludności, w tym mieszkańców wsi. Były to następujące programy [Rakowska, Wojewódzka-Wiewiórska 2010, str.21]:

I. SPO Rozwój Zasobów Ludzkich, działania:

- 1.1 Rozwój i modernizacja instrumentów i instytucji rynku pracy [RZL 1.1],
- 1.2 Perspektywy dla młodzieży [RZL 1.2],
- 1.3 Przeciwdziałanie i zwalczanie długotrwałego bezrobocia [RZL 1.3]
- 1.4 Integracja zawodowa i społeczna osób niepełnosprawnych [RZL 1.4],
- 1.5 Promocja aktywnej polityki społecznej przez wsparcie grup szczególnego ryzyka [RZL 1.5],
- 1.6 Integracja i reintegracja zawodowa kobiet [RZL 1.6],
- 1.7 Zwiększenie dostępu do edukacji-promocja kształcenia przez całe życie [RZL 2.1],
- 1.8 Podniesienie jakości edukacji w odniesieniu do potrzeb rynku pracy[RZL 2.2],
- 1.9 Rozwój kadr nowoczesnej gospodarki [RZL2.3].

II. SPO Wzrost konkurencyjności Przedsiębiorstw, działania:

- 2.1 Poprawa dostępności do zewnętrznego finansowania inwestycji przedsiębiorstw [WKP 1.2],
- 2.2 Wzrost konkurencyjności małych i średnich przedsiębiorstw przez doradztwo [WKP 2.1].

III. Zintegrowany Program Operacyjny Rozwoju Regionalnego, działania:

- 3.1 Rozwój umiejętności powiązany z potrzebami regionalnego rynku pracy i możliwości ustawicznego kształcenia w regionie [ZPORR 2.1],
- 3.2 Wyrównywanie szans edukacyjnych poprzez programy stypendialne [ZPORR 2.2],
- 3.3 Reorientacja zawodowa osób odchodzących z rolnictwa [ZPORR 2.3],
- 3.4 Reorientacja zawodowa osób zagrożonych procesami restrukturyzacyjnymi [ZPORR],
- 3.5 Promocja przedsiębiorczości [ZPORR 2.5]
- 3.6 Mikroprzedsiębiorstwa [ZPORR 3.4].

IV. SPO Rybołówstwo i Przetwórstwo Ryb, działanie:

4.1 Działania społeczno-ekonomiczne [RYBY 4.2].

V. SPO Restrukturyzacja i modernizacja sektora żywnościowego oraz obszarów wiejskich, działanie:

5.1 Różnicowanie działalności rolniczej i zbliżonej do rolnictwa w celu zapewnienia różnorodności działań lub alternatywnych źródeł dochodów [ROL 4].

Na uwagę zasługuje także Program Inicjatywy Wspólnotowej EQUAL dla Polski 2004-2006. Wszelkie działania dotyczące aktywizacji zawodowej dążyły do zapobiegania powstawaniu bezrobocia wśród osób szczególnie zagrożonych, między innymi ludzi młodych, osób w wieku 50+, kobiet oraz osób niepełnosprawnych.

W trójsektorowej strukturze grupy pracujących dokonały się korzystne zmiany polegające na spadku udziału sektora rolniczego w ogólnej liczbie pracujących i wzroście udziału sektora usług w ogólnej liczbie pracujących. Przystąpienie Polski do Unii Europejskiej stworzyło nowe szanse dla rozwoju polskiego rolnictwa. Głównym celem „Strategii rozwoju obszarów wiejskich i rolnictwa na lata 2007-2013” jest dążenie do poprawy warunków życia i pracy na wsi przez wzrost gospodarczy. Wszelkie działania określone w strategii idące w kierunku rozwoju wsi mają służyć zmniejszeniu bezrobocia na obszarach wiejskich.

Zakończenie

W 2010 roku ponad 12,4 mln osób w wieku 15 lat i więcej mieszkało na terenach wiejskich, z czego 6,7 mln osób (54%) było aktywnych zawodowo [Raport... 2011].

Analiza danych oraz zaobserwowane tendencje występujące na rynku pracy pozwalają określić najważniejsze kierunki zmian zatrudnienia w sektorze rolnym. W Polsce w ostatnim okresie zmniejszyła się rola sektora rolniczego, spadł udział w wytwarzaniu wartości dodanej brutto z 7,1% w 1994 roku do 3,7% w 2010. Obecnie głównym problemem na obszarach wiejskich jest nadwyżka siły roboczej w rolnictwie i brak alternatywnych miejsc pracy poza sektorem. Pewnym rozwiązaniem jest dążenie do poprawy produktywności gospodarstw, przez np. poprawę mechanizacji, wprowadzanie nowych technologii oraz podniesienie poziomu wykształcenia. Poprawa warunków życia na wsi jest także możliwa przez tworzenie nowych miejsc pracy w obrębie gospodarstw już funkcjonujących (wielofunkcyjne gospodarstwa). Prognozy demograficzne wskazują, że w 2020 roku 15 mln (obecnie 14,6 mln), czyli 41% ludności Polski będzie zamieszkiwało na wsi (obecnie 38%). Zmniejszenie zatrudnienia w rolnictwie będzie zaś związane z zachodzącymi zmianami w strukturze agrarnej, chociaż uważa się, że zmiany zachodzące w jej obrębie będą następowały wolniej niż odchodzenie ludności z rolnictwa. Przyczyną takiego stanu może być niechęć do wyzbywania się ziemi (przywiązanie, tradycje), nawet przy relatywnie wysokich dochodach z nowych, pozarolniczych źródeł. Analiza danych dotyczących pracujących w Polsce i w krajach UE pokazuje spadkową tendencję pracujących w rolnictwie, choć w przypadku Polski w porównaniu z innymi krajami UE spadek ten jest niewielki. Może to być związane z ogólnym poziomem bezrobocia w kraju. Dążenie do poprawy warunków życia na wsi upatruje się w tworzeniu nowych miejsc pracy poza sektorem rolnym oraz w dostępie do pracy w aglomeracjach miejskich bez konieczności zmiany miejsca zamieszkania. Podsumowując należy stwierdzić, że struktura grupy pracujących w Polsce uległa istotnym przeobrażeniom, a panująca na rynku pracy sytuacja jest uzależniona od sytuacji makroekonomicznej kraju.

Zachodzące na rynku pracy przeobrażenia są zgodne z teorią trzech sektorów określającą poziom rozwoju społeczno-gospodarczego państwa. Pomimo wielu działań pomocowych ze strony Unii Europejskiej nadal dzieli nas duży dystans w poziomie zatrudnienia w poszczególnych sektorach od innych krajów UE. Pociąga to za sobą potrzebę jeszcze wielu zmian w strukturze zatrudnienia w naszym kraju.

Literatura

- Kwiatkowski E. [1980]: Teoria trzech sektorów. PWN, Warszawa
- Łabędzki H. [2009]: Struktura zatrudnienia ludności rolniczej. *Journal of Agribusiness and Rural Development* nr 3(13), ss. 139-145.
- Mały Rocznik Statystyczny 2011. [2011]. GUS, Zakład Wydawnictw Statystycznych, Warszawa.
- Obszary wiejskie w Polsce. [2011]. Wydawnictwo GUS, Warszawa.
- Pracujący w gospodarce narodowej w 2010 r. [2011]: GUS, Zakład Wydawnictw Statystycznych, Warszawa.
- Rakowska J., Wojewódzka-Wiewiórska A. [2010]: Zróżnicowanie przestrzenne obszarów wiejskich w Polsce – stan i perspektywy rozwoju w kontekście powiązań funkcjonalnych. Warszawa.
- Raport Polska 2011 Gospodarka-Społeczeństwo-Regiony. [2011]. Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Warszawa.
- Rocznik Statystycznego Rolnictwa i Obszarów Wiejskich 2007 i 2011. [2007, 2011]. GUS, Zakład Wydawnictw Statystycznych, Warszawa.
- Rocznik Statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej 1999, 2003, 2011. [2003-2011]. GUS, Zakład Wydawnictw Statystycznych, Warszawa.

Arkadiusz Świadek¹
Zakład Innowacji i Przedsiębiorczości
Wydział Ekonomii i Zarządzania
Uniwersytet Zielonogórski

Determinanty aktywności innowacyjnej przemysłu spożywczego w Polsce

Determinants of innovation activity in food processing industry sector in Poland

Synopsis. Przemysł spożywczy zaliczany jest do sektorów niskich technologii. Nie zmienia to faktu, że posiada on największy udział w produkcji przemysłowej w Polsce. Wynika to z faktu, że w gospodarce krajowej przeważająca część produkcji wytwarzana jest za pomocą niskich technologii, co jest typowe dla państw rozwijających się. Z tego powodu podstawowym celem prowadzonych badań było wskazanie zbioru determinant odpowiedzialnych za przyspieszanie i hamowanie zmian technologicznych w przemyśle spożywczym w Polsce. Analizy wykonano na bazie 415 przedsiębiorstw zaliczanych sektora produkcji żywności a metodyka badawcza była oparta na modelowaniu probitowym.

Słowa kluczowe: innowacja, przemysł spożywczy, system, państwo.

Abstract. The food industry is one of the low technology sectors. This does not change the fact that it has the largest share of industrial production in Poland. This in turn follows from the fact that the national economy consists for the largest part of low technology production which is typical for developing countries. For this reason, the primary purpose of the study was to identify a set of determinants responsible for the inhibition of accelerated technological change in the food industry in Poland. Analyses were performed basing on data from 415 companies included in the food production sector and the research methodology was based on probit modeling.

Keywords: innovation, food industry, system, country.

Wprowadzenie

Obecnie w literaturze przedmiotu panuje pogląd, że tradycyjne czynniki przewagi konkurencyjnej straciły znaczenie w ostatnich trzydziestu pięciu latach z powodu procesu globalizacji oraz rewolucji technologicznej [Audretsch 1998; Pomykański 2001]. Uważa się również, że czynniki te nie wyjaśniały dotychczas wystarczająco zmienności wzrostu gospodarczego na poziomie makro. Badania prowadzone przez Solowia wykazały, że blisko połowa wzrostu gospodarczego była w niewystarczającym stopniu zobrazowana przez przyczyny tradycyjne. Interpretacja tego zjawiska została uznana za błąd wariancji i określona jako wpływ zmian technologicznych [Stough 1998]. Tym samym innowacja stała się najważniejszym pojedynczym akceleratorem długofalowego poziomu konkurencyjności krajów.

¹ Dr hab., profesor UZ, e-mail: aswiadek@uz.zgora.pl.

Według „The Economist” niskie koszty związane z pokonywaniem dystansu w komunikacji będą prawdopodobnie jednym z najbardziej istotnych czynników kształtujących dobrobyt społeczeństwa w pierwszej połowie XXI w. Wzrost znaczenia aktywności innowacyjnej jest udokumentowany między innymi przez skok liczby wniosków patentowych w Stanach Zjednoczonych z poziomu 40-60 tys. w połowie dwudziestego wieku do 120 tys. jedynie w 1985 roku oraz przez znaczący spadek popytu na pracowników o niskich kwalifikacjach [Kortum i Levner 1997; Berman, Bound i Machin 1997].

Chociaż w ujęciu geograficznym większość dóbr i usług podlega naturalnemu zjawisku globalizacji, rośnie waga innowacji w państwach przodujących gospodarczo, co uznawane jest za konsekwencję wzrostu znaczenia terytoriów lokalnych będących kluczowymi źródłami przewagi komparatywnej [Audretsch 1998]. Choć technologia jako zasób staje się międzynarodowa dzięki jej mobilności, rola systemów regionalnych rośnie, a zbliżenie przestrzenne odgrywa istotną rolę w przepływie wiedzy między krajami przodującymi technologicznie [Guerrier 1999]. Rola przestrzeni regionalnej w takich państwach wzrasta wraz z rozwojem technologicznym [Beaudry i Breschi 2003]. W kreowaniu dynamicznej przewagi konkurencyjnej istotą jest aktualne zainteresowanie regionalną działalnością badawczo-rozwojową, innowacjami i zaawansowanymi kwalifikacjami, dlatego tworzenie i wdrażanie instrumentów polityki przemysłowej powinno odbywać się na poziomie regionu [Sturn 2000]. Mimo postępującej globalizacji, a być może na jej skutek, panuje pogląd, że działalność innowacyjna jest słabiej powiązana z multinarodowymi korporacjami, częściej natomiast z innowacyjnymi klastrami działającymi na poziomie regionalnym (Dolina Krzemowa, Research Triangle, R122 wokół Bostonu) [Audretsch 1998], co jednak budzi wątpliwości interpretacyjne. Na tej podstawie pojawia się pytanie, czy i w jakim stopniu omawiane zjawiska obserwowane w krajach przodujących cywilizacyjnie są istotne w gospodarkach krajów na znacznie niższym poziomie rozwoju, a rozwiązania stosowane w krajach wysoko rozwiniętych możliwe do bezpośredniego transferu.

Proces doganiania gospodarczego, choć nie jest zjawiskiem automatycznym, zależy od umiejętności państw do pokonania luki technologicznej. M. Abramowicz wprowadził koncepcję „kompetencji społecznych”, obejmujących również warunki organizacyjne i instytucjonalne na poziomie kraju. Taki koncept zakłada umiejętność kraju do naśladowania rozwiązań implementowanych za granicą, przez dynamiczną dyfuzję kompetencji adaptacji importowanych technologii w skali krajowej. Co więcej, tak zwane ekonomie doganiające mogą wykazać dynamiczny wzrost gospodarczy i zmiany strukturalne raczej w krótkim odcinku czasu (jeżeli potrafią zbudować zdolność absorpcyjną i imitacyjną), ale wcześniej czy później staną w obliczu konieczności budowy własnej bazy naukowej i technologicznej [Abramowicz 1994]. Zanim to jednak nastąpi, kraje tego typu zmuszone są do pokonywania ograniczeń przestrzennych, aby ograniczyć istniejące dysproporcje gospodarcze.

Przemysł spożywczy zaliczany jest do sektorów tzw. niskich technologii. Nie zmienia to faktu, że posiada on największy udział w produkcji przemysłowej w Polsce. Wynika to z faktu, że w gospodarce krajowej największa część produkcji wytwarzana jest za pomocą niskich technologii, co jest typowe dla państw rozwijających się. Przedsiębiorstwa ich używające, choć rzadko generują innowacje o charakterze absolutnym, to wdrażanie nowych rozwiązań produktowych i technologicznych stanowi nieodłączny element konkurowania między takimi podmiotami. Ze względu na wagę jaką cechuje się ten

przemysł dla gospodarki polskiej, nie można go pominąć przy ocenie wpływów na innowacyjność kraju i czynników za nią odpowiedzialnych.

Podstawowym celem przeprowadzonych badań było wskazanie zbioru determinant odpowiedzialnych za akcelerowanie i hamowanie zmian technologicznych w przemyśle spożywczym w Polsce.

Nadrzędną hipotezą badawczą było twierdzenie, że aktywność innowacyjna w zakresie nowych wyrobów i procesów technologicznych w polskim przemyśle spożywczym jest uwarunkowana wielopłaszczyznowymi czynnikami, których uwzględnienie w prowadzonych na poziomie kraju i jego regionów politykach innowacyjnych przyczyni się do przyśpieszenia zmian technologicznych w krajowym sektorze produkcji żywności.

Metodyczne uwarunkowania prowadzonych badań

Część metodyczna badania została oparta na rachunku prawdopodobieństwa. W sytuacji, gdy zmienna zależna przyjmuje wartości dychotomiczne nie można zastosować powszechnie stosowanej w zjawiskach ilościowych regresji wielorakiej. Alternatywnym rozwiązaniem zaistniałego problemu może być zastosowanie regresji logistycznej. Zaletą regresji logistycznej jest to, że analiza i interpretacja wyników jest zbliżona do klasycznej metody regresji liniowej. Oznacza to, że sposób doboru zmiennych i testowanie hipotez ma podobny przebieg.

W przypadku modelu, w którym zmienna zależna osiąga wartość 0 lub 1, wartość oczekiwaną zmiennej zależnej można interpretować jako warunkowe prawdopodobieństwo wystąpienia danego zdarzenia przy ustalonych wartościach zmiennych niezależnych.

Zmiennymi niezależnymi, które uwzględniono w badaniu były wielkość przedsiębiorstw w podziale na mikro, małe, średnie i duże podmioty, własność przedsiębiorstw w podziale na podmioty krajowe, zagraniczne i mieszane, aktualna koniunktura w podziale na ożywienie, recesję i stagnację, zasięg sprzedaży w podziale na rynek lokalny, regionalny, krajowy i zagraniczny. Z kolei za zmienne zależne przyjęto:

- nakłady na działalność innowacyjną w powiązaniu z ich strukturą,
- implementację nowych wyrobów i procesów, uwzględniającą również szczegółowe rozwiązania w tym zakresie,
- kooperację innowacyjną w ujęciu podmiotowym.

Wykorzystane zmienne niezależne stanowią zbiór płaszczyzn odzwierciedlających aktywność innowacyjną przedsiębiorstw, przyjętą na podstawie metodyki stosowanej dla krajów OECD.

Ze względu na trudności interpretacyjne zdecydowano się jedynie na zaprezentowanie strukturalnej postaci modeli probitowych. Dodatni znak stojący przy parametrze głównym oznacza, że prawdopodobieństwo zajścia odpowiedniego zdarzenia innowacyjnego jest statystycznie wyższe niż w pozostałej grupie przedsiębiorstw. Znak ujemny informuje o zjawisku przeciwnym, czyli prawdopodobieństwo zdarzenia innowacyjnego jest statystycznie istotnie niższe.

Obliczenia przeprowadzone na grupie 415 przedsiębiorstw przemysłu spożywczego z dziewięciu województw zostały wykonane przy użyciu oprogramowania Statistica. W tabelach zaprezentowano jedynie modele spełniające kryteria oceny istotności parametrów,

co było uzasadnione faktem, że modele w postaci strukturalnej są wystarczające dla analizy badanych zjawisk. Przeprowadzone analizy posiadały charakter statyczny i obejmowały okres trzyletni, zgodnie ze standardami metodycznymi badań nad innowacjami prowadzonych w krajach OECD.

Wybrane uwarunkowania kształtujące działalność innowacyjną w sektorze spożywczym

Analizy w zakresie czynników wpływających na aktywność innowacyjną przedsiębiorstw sektora spożywczego rozpoczniemy od klas wielkości przedsiębiorstw. Uwzględniono na tym etapie podział na cztery grupy podmiotów: mikro, małe, średnie i duże. Badanie posiada charakter strukturalny, a zatem abstrahuje od naturalnych różnic między liczebnością przedsiębiorstw występujących w gospodarce.

Tabela 1. Postać probitu przy zmiennej niezależnej „wielkość przedsiębiorstwa”, w modelach opisujących innowacyjność przemysłu spożywczego w Polsce w latach 2008-2010

Table 1. The probit function conditioned on independent variable 'company size' in models that describe innovative activity in food industry in Poland in 2008-2010

Atrybut innowacyjności	Wielkość przedsiębiorstwa			
	mikro	małe	średnie	duże
1. Nakłady na działalność B+R	-,65x-0,35	-,29x-0,40	+,52x-0,64	1,15x-0,62
2. Inwestycje w dotychczas niestosowane środki trwałe (w tym):	-,43x+0,90			
a) w budynki, lokale i grunty	-,41x-0,34			
b) w maszyny i urządzenia techniczne	-,33x+0,59			
3. Oprogramowanie komputerowe	-,65x+0,25		+,59x-0,07	1,81x-0,02
4. Implementacja nowych procesów Technologicznych, w tym:				1,26x+0,53
a) metody wytwarzania				+,73x+0,04
b) systemy około produkcyjne			+,35x-0,56	+,66x-0,52
c) systemy wspierające	-,68x-0,70		+,37x-0,95	1,09x-0,95
5. Współpraca z dostawcami	-,33x-0,54			
6. Współpraca z konkurentami	-,79x-1,61			
7. Współpraca z krajowymi jednostkami naukowymi				1,17x-1,71
8. Współpraca z zagranicznymi jednostkami naukowymi				1,27x-2,31
11. Współpraca innowacyjna ogółem	-,28x-0,19			

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań.

Na podstawie zaprezentowanych modeli obserwujemy ze strony mikroprzedsiębiorstw zdecydowanie niższe zainteresowanie wszystkimi płaszczyznami rozpatrywanej działalności, czyli finansowaniem, implementacją, jak i kooperacją w zakresie rozwiązań innowacyjnych. To typowe zjawisko nie tylko dla sektora spożywczego w Polsce, ale również dla innych działów przemysłu. Po przeciwnej stronie znajdują się przedsiębiorstwa

duże, które znacznie częściej realizują działalność innowacyjną, szczególnie w zakresie prac badawczo-rozwojowych, oprogramowania komputerowego, wdrażania nowych technologii, czy kooperacji innowacyjnej z krajowymi i zagranicznymi jednostkami naukowymi. Proinnowacyjne zachowania obserwuje się również w przedsiębiorstwach średniej wielkości, występują nakłady na B+R, zakup nowego oprogramowania komputerowego, implementacja systemów okołoprodukcyjnych i wspierających.

Tabela 2. Postać probitu przy zmiennej niezależnej „przynależność właścicielska przedsiębiorstwa” w modelach opisujących innowacyjność przemysłu spożywczego w Polsce w latach 2008-2010

Table 2. The probit function conditioned on independent variable ‘company’s proprietorship’ in models that describe innovative activity in food industry in Poland in 2008-2010

Atrybut innowacyjności	Własność przedsiębiorstwa		
	krajowe	zagraniczne	mieszane
1. Nakłady na działalność B+R	-1,02x+0,37	1,77x-0,59	+ ,65x-0,57
2. Inwestycje w dotychczas niestosowane środki trwałe (w tym):	- ,51x+1,26		+ ,77x+0,73
a) w budynki, lokale i grunty	- ,58x+0,05		+ ,77x-0,51
b) w maszyny i urządzenia techniczne	- ,45x+0,89		
3. Oprogramowanie komputerowe	-1,01x+0,97	1,17x+0,02	+ ,97x-0,00
4. Implementacja nowych procesów technologicznych (w tym):	- ,63x+1,15		+ ,75x+0,54
a) metody wytwarzania	- ,66x+0,67		+ ,58x+0,04
b) systemy około produkcyjne	- ,72x+0,16		+ ,88x-0,54
c) systemy wspierające	- ,89x-0,10		1,04x-0,96
5. Współpraca z dostawcami	- ,42x-0,26		+ ,68x-0,68
6. Współpraca z krajowymi jednostkami naukowymi	- ,60x-1,05		
7. Współpraca z zagranicznymi jednostkami naukowymi	-1,14x-1,26		1,45x-2,42
8. Współpraca z odbiorcami			+ ,51x-0,94
9. Współpraca innowacyjna ogółem	- ,61x+0,26		+ ,86x-0,33

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań.

Jedynie jeden model oszacowany dla grupy podmiotów małych (w zakresie prac B+R) wskazuje na brak istotnego zróżnicowania prawdopodobieństwa poszczególnych obszarów aktywności innowacyjnej dla tej grupy przedsiębiorstw. Świadczy to o neutralnym podejściu osób zarządzających w zakresie zainteresowania nowymi technologiami. Nie zmienia to faktu, że w jednostkach tych nie są prowadzone intensywne prace badawczo-rozwojowe.

Zaobserwowane zjawiska stawiają pod znakiem zapytania sens i celowość wspierania sektora mikro i małych przedsiębiorstw w zakresie rozwoju technologicznego za pomocą instrumentów analogicznych do instrumentów wspierania podmiotów średnich i dużych.

Charakter własności przedsiębiorstw również okazuje się istotnym czynnikiem warunkującym podejmowanie działalności innowacyjnej w badanych podmiotach. Na przeciwnych biegunach znajdują się jednostki krajowe i te z mieszaną strukturą własności. Przedsiębiorstwa krajowe zdecydowanie rzadziej wprowadzają nowe rozwiązania techniczne niż pozostałe podmioty. Obserwujemy te zjawiska we wszystkich rozpatrywanych płaszczyznach innowacji. To jednocześnie najczęściej występujący

czynnik spośród analizowanych, warunkujący podejmowanie ryzyka związanego z implementacją nowych rozwiązań.

W podmiotach zlokalizowanych w Polsce aktywność innowacyjna jest domeną jednostek, w których udziałowcem jest kapitał zagraniczny, głównie częściowy a nie wyłączny. Jest to o tyle interesujące, że przedsiębiorstwa działające w oparciu o kapitał zagraniczny reprezentują wyższy poziom technologiczny niż podmioty krajowe. Co więcej mimo tego stanu, stale inwestują w nowsze rozwiązania technologiczne.

Przedsiębiorstwa z wyłącznym udziałem kapitału zagranicznego znacznie częściej finansują jedynie działalność B+R i zakupują nowe oprogramowanie komputerowe, w pozostałych obszarach pozostając neutralnie nastawione do wprowadzania rozwiązań innowacyjnych.

Biorąc pod uwagę obserwowane prawidłowości dostrzega się niechęć krajowych podmiotów do wdrażania postępu technologicznego, w czym przewagę konkurencyjną upatrują pozostałe przedsiębiorstwa.

Tabela 3. Postać probitu przy zmiennej niezależnej „koniunktura gospodarcza” w modelach opisujących innowacyjność przemysłu spożywczego w Polsce w latach 2008-2010.

Table 3. The probit function conditioned on independent variable ‘economic situation’ in models that describe innovative activity in food industry in Poland in 2008-2010

Atrybut innowacyjności	Koniunktura gospodarcza		
	ożywienie	recesja	stagnacja
1. Nakłady na działalność B+R	+ $.59x-0,85$		- $.49x-0,39$
2. Inwestycje w dotychczas niestosowane środki trwałe (w tym):	+ $.38x+0,56$		
a) w budynki, lokale i grunty	+ $.30x-0,63$		
b) w maszyny i urządzenia techniczne	+ $.33x+0,30$		
3. Oprogramowanie komputerowe	+ $.45x-0,20$		- $.35x+0,16$
4. Implementacja nowych procesów technologicznych (w tym):	+ $.46x+0,33$	- $.57x+0,67$	
a) metody wytwarzania	+ $.47x-0,18$	- $.41x+0,14$	- $.32x+0,17$
b) systemy okołoprodukcyjne			
c) systemy wspierające	+ $.65x-1,28$	- $.49x-0,80$	- $.51x-0,74$
5. Współpraca z konkurentami	+ $.56x-2,12$		
6. Współpraca z krajowymi jednostkami naukowymi			
7. Współpraca z zagranicznymi jednostkami naukowymi			
8. Współpraca z odbiorcami	+ $.38x-1,13$		- $.54x-0,77$
9. Współpraca innowacyjna ogółem	+ $.26x-0,42$		- $.34x-0,18$

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań.

Koniunktura gospodarcza również nie pozostaje bez wpływu na podejmowanie ryzyka związanego z wdrażaniem nowych rozwiązań technologicznych w przemyśle spożywczym w Polsce. Przedsiębiorstwa są znacznie częściej zainteresowane jej prowadzeniem w okresie ożywienia w gospodarczego. Z kolei recesja i okres stagnacji destymulują do aktywności innowacyjnej. Jest to o tyle niepokojące, że działalność ta powinna cechować się niską wrażliwością na fazy cyklu koniunkturalnego ze względu na jej na ogół długofalowy charakter. Zachowanie przedsiębiorstw przeczy niestety tej tezie. Silne

uzależnienie wprowadzania nowych rozwiązań od ożywienia w gospodarce powoduje w okresach spowolnienia zaniechanie całości lub części prowadzonych projektów innowacyjnych, co wpływa na ich dezaktualizację i ponoszenie ponadnormatywnych kosztów, a w konsekwencji na celowość i ich efektywność ekonomiczną. Interesującym jest również fakt, że to stagnacja częściowo negatywnie determinuje realizację przedsięwzięć innowacyjnych a nie okres recesji.

Ostatnim z rozpatrywanych czynników kształtujących aktywność innowacyjną w krajowym przemyśle spożywczym jest zasięg sprzedaży. Tak jak poprzednio tak i ten element silnie oddziałuje na wprowadzanie nowych rozwiązań w badanych przedsiębiorstwach.

Podmioty, które działają jedynie na rynku lokalnym i regionalnym, stosunkowo rzadziej wprowadzają innowacje, z tym że szczególnie niechętnie są przedsiębiorstwa funkcjonujące jedynie lokalnie. Dotyczy to finansowania działalności badawczo-rozwojowej, inwestycji w nowe budynki i budowle, zakupu nowego oprogramowania komputerowego, wdrażania nowych procesów technologicznych (w tym wszystkich jego składowych), współpracy innowacyjnej z odbiorcami, krajowymi i zagranicznymi jednostkami naukowymi. Jednostki o regionalnym zasięgu oddziaływania istotnie rzadziej finansują działalność B+R, wdrażają nowe produkty i kooperują z krajowymi jednostkami badawczo-rozwojowymi (JBR).

Tabela 4. Postać probitu przy zmiennej niezależnej „zasięg sprzedaży” w modelach opisujących innowacyjność przemysłu spożywczego w Polsce w latach 2008-2010

Table 4. The probit function conditioned on independent variable ‘range of sale’ in models that describe innovative activity in food industry in Poland in 2008-2010

Atrybut innowacyjności	Zasięg sprzedaży			
	lokalny	regionalny	krajowy	zagraniczny
1. Nakłady na działalność B+R	-,91x-0,23	-,35x-0,43	+,85x-0,83	+,74x-0,65
2. Inwestycje w dotychczas niestosowane środki trwałe				
a) w budynki, lokale i grunty	-,41x-0,31		+,42x-0,60	+,34x-0,51
b) w maszyny i urządzenia techniczne			+,30x+0,38	+,51x+0,41
3. Oprogramowanie komputerowe	-,71x+0,33		+,58x-0,13	+,94x-0,08
4. Implementacja nowych wyrobów		-,40x+0,15	+,39x-0,08	
5. Implementacja nowych procesów technologicznych (w tym):	-,38x+0,73		+,51x+0,42	+,40x+0,52
a) metody wytwarzania	-,33x+0,21		+,40x-0,05	+,43x+0,01
b) systemy okołoprodukcyjne	-,35x-0,35		+,60x-0,69	+,37x-0,54
c) systemy wspierające	-,70x-0,64		+,60x-1,09	+,72x-1,00
6. Współpraca z krajowymi JBR-ami	-,70x-1,37	-,61x-1,45	+,74x-1,90	+,58x-1,69
7. Współpraca z zagranicznymi JBR				+,94x-2,38
8. Współpraca z odbiorcami	-,37x-0,77		+,40x-1,05	

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań.

Sytuacja w wyraźny sposób zmienia się, jeżeli przedsiębiorstwa sprzedają swoje wyroby na rynku krajowymi i zagranicznym. Zarówno w pierwszym, jak i drugim

przypadku skala pozytywnego oddziaływania na aktywność innowacyjną jest znaczna i dotyczy wszystkich rozpatrywanych płaszczyzn innowacyjności. Dostrzega się zatem, że istnieje konieczność funkcjonowania na rynku co najmniej krajowym, aby przedsiębiorstwa były zainteresowane wprowadzaniem różnorodnych form nowych technologii. Wynika to przede wszystkim z faktu dostępu do szerokiego zasobu wiedzy o tendencjach i kierunkach rozwoju rynku spożywczego w kraju i za granicą. Jednocześnie obserwuje się, że czynnik konkurencyjności, jakim są innowacje, jest istotnym elementem kształtującym przemysł spożywczy w Polsce.

Podsumowanie

Przemysł spożywczy, podobnie jak inne działy gospodarki są poddane podobnym mechanizmom konkurowania na rynku. Mimo że sektor ten, zgodnie ze standardami metodycznymi OECD, zaliczany jest do obszarów niskiej technologii, to jego funkcjonowanie i rozwój zależy od umiejętności wprowadzania nowych rozwiązań produktowych i technologicznych, czyli działalności innowacyjnej. Przedsiębiorstwa, które upatrują w tym czynnik przewagi konkurencyjnej, rozwijają się bardziej dynamicznie i mają bardziej korzystny dostęp do światowych zasobów wiedzy o potencjale i tendencjach zmian w przemyśle spożywczym.

W badaniu ogólnym uczestniczyło 3 408 przedsiębiorstw przemysłowych z dziewięciu województw, z którego wyodrębniono 415 jednostek reprezentujących dział produkcji spożywczej. Na tej wąskiej grupie przeprowadzono szczegółowe analizy oparte na modelowaniu probitowym, czyli rachunku prawdopodobieństwa. Z grupy kilkunastu zmiennych niezależnych wybrano cztery, które w satysfakcjonujący sposób obrazują kształt i kierunki rozwoju krajowego przemysłu spożywczego.

Aktywność innowacyjna, z perspektywy wielkości przedsiębiorstw, jest domeną dużych przedsiębiorstw i częściowo podmiotów średnich. Na przeciwnym biegunie znajdują się jednostki mikro. Natomiast małe przedsiębiorstwa są zbyt silnie wewnętrznie zróżnicowane, aby określić jednoznaczny kierunek ich zainteresowania działalnością innowacyjną. Tym samym polityka wsparcia aktywności w tym zakresie powinna być istotnie zdywersyfikowana w kierunku poprawy świadomości innowacyjnej w grupie mikro i małych przedsiębiorstw oraz wzmocnienia i dalszego stymulowania pozytywnych doświadczeń w grupie jednostek średnich i dużych, ukierunkowanych bezpośrednio na rozwój i wdrażanie nowych technologii.

Podmioty krajowe są słabo zainteresowane wdrażaniem rozwiązań innowacyjnych. Ich przeciwieństwem nie są jednak te finansowane wyłącznie przez kapitał zagraniczny, lecz te o mieszanej strukturze własności. Świadczy to o ewolucji krajowego systemu przemysłowego w kierunku bardziej dojrzałych mechanizmów, odpowiedzialnych za kształtowanie działalności innowacyjnej. Wcześniej obserwowana dominująca rola przedsiębiorstw zagranicznych została ograniczona na rzecz jednostek posiadających w swojej strukturze finansowania również kapitał krajowy, co, uwzględniając aspekty ilościowe, powinno przyczynić się do intensywnego popularyzowania celowości i ekonomiczności stosowania bardziej zaawansowanych rozwiązań technologicznych w polskich przedsiębiorstwach.

Niestety koniunktura gospodarcza również silnie wpływa na zachowania innowacyjne krajowych przedsiębiorstw sektora spożywczego, co w świetle faktu, że działalność

innowacyjna posiada na ogół długofalowy charakter, nie jest zjawiskiem korzystnym. W okresie ożywienia podmioty częściej angażują się w różnorodne formy aktywności w obszarze nowych wyrobów i technologii. Ich zaangażowanie w procesy innowacyjne słabnie nie tylko w czasie recesji, lecz głównie w okresie stagnacji gospodarczej, która ogranicza zdolność przedsiębiorstw do podejmowania nowych wyzwań rozwojowych ze względu na niepewną sytuację rynkową. Czas spowolnienia gospodarczego powinien przyczyniać się do kreowania rozwiązań poprawiających niekorzystną sytuację ekonomiczną przedsiębiorstw, co powinno przejawiać się angażowaniem w nowe projekty innowacyjne, czego jednak nie obserwujemy w krajowym przemyśle spożywczym.

Funkcjonowanie przedsiębiorstw jedynie na rynku lokalnym i regionalnym jest silnym czynnikiem hamującym ich aktywność innowacyjną, co stawia pod znakiem zapytania celowość tworzenia ograniczonych przestrzennie regionalnych klastrów spożywczych, tak popularnych w kraju. Dopiero działalność na rynku co najmniej krajowym stymuluje w badanych podmiotach zainteresowanie wdrażaniem nowych rozwiązań technologicznych. Podobną funkcję pełni rynek zagraniczny. Podmioty działające na większą skalę dysponują wiedzą o nowych rozwiązaniach procesowych i produktowych, które pozwalają na implementowanie ich we własnych organizacjach, w przeciwieństwie do tych działających na małą skalę, które cierpią na deficyt informacji rynkowej.

Przemysł spożywczy, choć posiada swoją niepowtarzalną specyfikę, podlega naturalnym prawom rynkowym. Jego rozwój jest uzależniony od możliwości i umiejętności wdrażania nowych rozwiązań technologicznych, które stanowią obecnie podstawowy czynnik konkurencyjny na rynku krajowym i międzynarodowym. Analizy prowadzone w niniejszej pracy wskazały na grupy czynników odpowiedzialnych za przyspieszenie oraz hamowanie działalności innowacyjnej. Ich umiejętne wykorzystanie w prowadzonych w kraju i na poziomie regionalnym politykach innowacyjnych powinno przyczynić się do bardziej efektywnego planowania rozwoju krajowego przemysłu spożywczego i w konsekwencji przynieść poprawę jego konkurencyjności na rynku międzynarodowym i krajowym.

Literatura

- Abramowitz M. [1994]: The origins of the post-war catch up and convergence boom. [W:] The dynamics of Technology, Trade and Growth. J. Fagerberg, N. von Tunzelman i B. Verspagen (red.). Edward Elgar, Londyn.
- Audretsch D.B. [1998]: Agglomeration and the location of innovative activity. *Oxford Review of Economic Policy* t. 14, nr 2, s.19.
- Berman E., Bound J., Machin S. [1997]: Implications of Skill-biased Technology Change: International Evidence. Working Paper No. 6166. National Bureau of Economic Research, Cambridge MA.
- Beaudry C., Breschi S. [2003]: Are Firms in Clusters Really More Innovative? *Economy. Innovation. New Technology* nr 12(4), s.339.
- Guerrier P. [1999]: Patterns of national specialisation in the global competitive environment. [W:] Innovation Policy in a Global Economy. D. Archibugi, J. Howells i J. Michie (red.). Cambridge University Press, Cambridge.
- Kortum S., Levner J. [1997]: Stronger Protection or Technological Revolution: What is Behind the Recent Surge in Patenting? Working Paper No. 6204. National Bureau of Economic Research, Cambridge MA.
- Pomykański A. [2001]: Zarządzanie innowacjami. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa-Lódź.
- Stough R.R. [1998]: Endogenous growth in a regional context. *Annals of Regional Science* nr 32.
- Sturn D. [2000]: Decentralized Industrial Policies in Practice: The Case of Austria and Styria. *European Planning Studies* t. 8, nr 2, s.170.

Tomasz Wierzejski¹
Katedra Mikroekonomii
Uniwersytet Warmińsko-Mazurski w Olsztynie

Polski eksport żywności do Rosji w warunkach globalnego kryzysu gospodarczego

Exports of Polish food products to Russia during the global economic crisis

Synopsis. W artykule zaprezentowano analizę polskiego eksportu rolno-spożywczego do Rosji w czasie globalnego kryzysu gospodarczego. Recesja w Europie w 2009 r. oraz kryzys zadłużeniowy w strefie euro wyraźnie pogorszyły uwarunkowania handlu międzynarodowego. Spadek PKB w Unii Europejskiej wyniósł 4,2%, a w Rosji był jeszcze większy (7,8%). Pomimo tych niekorzystnych okoliczności polski eksport żywności do Rosji w latach 2007-2011 wzrósł o 77%, a udział Rosji w polskim eksporcie w tej grupie produktowej znacząco zwiększył się, z 4,3% w 2008 r. do 5,3% w 2011 r. W efekcie internacjonalizacja sprzedaży z polskiego sektora rolno-spożywczego uległa dywersyfikacji, kosztem zmniejszenia udziału rynku unijnego. W obecnej, złożonej sytuacji ekonomicznej w strefie euro Rosja z około 140 milionową ludnością może okazać się perspektywnym, alternatywnym rynkiem eksportowym dla polskich przedsiębiorstw.

Słowa kluczowe: sektor rolno-spożywczy, eksport, kryzys gospodarczy, internacjonalizacja.

Abstract. Polish agri-food exports to Russia during the global economic crisis are analysed. The recession in Europe in 2009 and the debt crisis in the Eurozone were the key factors that had a negative influence on the international trade. The GDP decline in the European Union amounted to 4.2% and in Russia it was even stronger (7.8%). In spite of these disadvantages, Polish agri-food exports to Russia increased between 2007 and 2011 by 77% and the share of Russia in the Polish agri-food exports grew significantly, from 4.3% in 2008 to 5.3% in 2011. As a result, the internationalization of Polish agri-food sector sales is more diversified, at the cost of share of the EU-market. In the current complicated economic situation in the Eurozone, Russia with its population of 140 million can be a prospective, alternative exports market for Polish enterprises.

Key words: agri-food sector, exports, economic crisis, internationalization.

Wprowadzenie

Proces internacjonalizacji polskiego sektora żywnościowego zyskał na dynamice w wyniku integracji ze strukturami Unii Europejskiej (UE). Już w latach przedakcesyjnych, na skutek liberalizacji handlu rolno-spożywczego w ramach Układu Europejskiego, zaobserwowano wyraźny wzrost eksportu żywności z Polski oraz wskaźnika internacjonalizacji tego sektora [Wierzejski 2010]. W pierwszych latach członkostwa Polski w UE dynamika wzrostu była jeszcze wyższa. Tendencja ta w pewnym stopniu dotyczyła również rynków Wspólnoty Niepodległych Państw (WNP), w tym w szczególności Rosji. Szczególnie korzystnie kształtowały się wymiary sprzedaży polskiej żywności do Rosji zaraz po 1.05.2004 r., kiedy Polska została objęta Wspólną Polityką

¹ Dr, e-mail: tomasz.wierzejski@uwm.edu.pl

Handlową i Wspólną Polityką Rolną UE. Mimo tego że w latach 2005-2006 nasiliły się problemy w handlu, wynikające z wprowadzenia przez Rosję embarga na główne produkty żywnościowe pochodzące z Polski (w tym strategiczne z polskiego punktu widzenia artykuły mięsne i mleczarskie), to po tym okresie zaobserwowano odbudowę pozycji polskich eksporterów z sektora na tym rynku.

Kolejnym utrudnieniem w realizacji strategii zwiększenia udziału polskich producentów żywności w rynku rosyjskim stała się nasilająca się dekonunktura w gospodarce globalnej, wskutek czego w 2008 r. zaobserwowano wyraźne spowolnienie światowego wzrostu gospodarczego (do poziomu 2,8% z 5,4% w 2007 r.), a w 2009 r. recesję, spadek PKB o 0,6%. W zaistniałych warunkach gospodarka Polska uniknęła spadku PKB, utrzymując w 2009 r. 1,6% wzrostu [World... 2012]. Było to możliwe z co najmniej dwóch powodów: utrzymującej się relatywnie wysokiej konsumpcji na rynku krajowym oraz silnej pozycji eksportowej, której sprzyjała deprecjacja złotego.

W artykule przedstawiono wyniki badań dotyczących roli, jaką odegrał w polskiej gospodarce eksport żywności (artykułów rolno-spożywczych) do Rosji w warunkach kryzysu. Analizie poddana została wartość i struktura polskiego eksportu w latach 2007-2011 oraz jej dynamika. Przedstawiono również pozycję rynku rosyjskiego w internacjonalizacji polskiej gospodarki żywnościowej.

W badaniach wykorzystano dostępne dane wtórne, które opracowano przy wykorzystaniu metod: opisowej, szeregów czasowych oraz logicznego wnioskowania, a następnie przedstawiono w postaci tabel. Źródłami danych statystycznych były dane GUS, IERiGŻ-PIB, WTO oraz MFW.

Federacja Rosyjska jako partner gospodarczy Polski

Związki handlowe między Polską a Federacją Rosyjską (FR) są silnie zakorzenione we wspólnej historii obu krajów. Ich dzisiejszy status wciąż wynika w pewnym stopniu z realizowanej przez kilka dziesięcioleci współpracy w ramach Rady Wzajemnej Pomocy Gospodarczej (RWPG), co z jednej strony ułatwia nawiązywanie kontaktów handlowych. Z drugiej jednak stanowi o trudnej do zmiany opinii o produktach z Polski, ukształtowanej w tak długim okresie bliskich relacji, która nie do końca jest pozytywna. Oferta polska wciąż kojarzona jest z produktami relatywnie niższej jakości (w porównaniu do produktów z zachodnich krajów UE), a niezbyt dobre stosunki polityczne między krajami dodatkowo powodują mniejsze zaufanie, czasem nawet niechęć Rosjan do towarów wytworzonych w Polsce. W efekcie zaistniała sytuacja jest dla polskich przedsiębiorstw zainteresowanych eksportem do Rosji dość skomplikowana, zazwyczaj dużo bardziej, aniżeli w przypadku transakcji na rynku UE. Jednak bliskość geograficzna i kulturowa dużego rynku rosyjskiego stanowi istotną przesłankę do aktywnego zabiegania o wzmocnienie pozycji polskiego eksportu w tym regionie. Jest to cel dodatkowo ważny z punktu widzenia wyjątkowo wysokiego, ujemnego salda w handlu Polski z Rosją, będącego wynikiem importu znacznych ilości rosyjskiego gazu i ropy naftowej.

W badanym okresie obserwowano wyraźny wpływ załamania koniunktury na wzajemne relacje handlowe (tab. 1). Silniejszy był jednak spadek importu, w efekcie czego w 2009 r. Polsce udało się obniżyć ujemne saldo handlowe o ponad 2,2 mld euro do poziomu 5,6 mld euro. Był to wynik niższy niż w 2007 r. Jednakże w następnych dwóch latach ta pozytywna tendencja nie została utrzymana i deficyt wzrósł do, odpowiednio,

niemal 8,7 i ponad 11,1 mld euro . Wartość eksportu również uległa znacznemu spadkowi, zarówno w ujęciu nominalnym, jak i w odniesieniu do polskiej sprzedaży zagranicznej ogółem. Jeszcze w 2008 r. na rynek rosyjski kierowano 5,2% eksportu z Polski, a w roku następnym wartość ta spadła o 1,5 p.p. W 2010 r. odnotowano ponowny wzrost tego wskaźnika, jednak tylko do poziomu 4,2%, który utrzymał się również w 2011 r.

Tabela 1. Pozycja Rosji w polskim handlu zagranicznym, mln euro

Table 1. Position of Russia in the Polish foreign trade, EUR million

Element bilansu handlowego	Rok				
	2007	2008	2009	2010	2011
Polski eksport ogółem	101 838,7	116 243,8	98 218,0	120 373,1	135 800,0
Polski import ogółem	120 389,5	142 447,9	107 528,9	134 188,4	150 500,0
Polski eksport do Rosji	4 706,8	6 049,6	3 595,5	5 031,4	5 691,4
udział w eksporcie ogółem, %	4,6	5,2	3,7	4,2	4,2
Polski import z Rosji	10 499,1	13 877,2	9 205,8	13 730,3	16 839,8
udział w imporcie ogółem, %	8,7	9,7	8,5	10,2	11,2
Saldo handlu Polski z Rosją	- 5 792,3	- 7 827,6	- 5 610,3	- 8 698,9	-11 148,4

Źródło: [Rocznik... 2008-2011], opracowanie własne.

Analiza pozycji Rosji w polskim eksporcie w latach 2008-2011 pozwala na wyciągnięcie wniosku, że kryzys gospodarczy stał się przyczyną relatywnie wyższego spadku sprzedaży z Polski na rynek rosyjski niż, średnio licząc, na inne rynki. Niepokojącym jest również fakt, że w 2010 r. do wartości z 2008 r. powrócił jedynie import, a wartość eksportu, mimo wzrostu w stosunku do 2008 roku, była aż o 1 mld euro niższa niż przed kryzysem. W następnym roku dynamika importu była ponownie dużo silniejsza niż w przypadku eksportu. Sytuacja ta jest podobna do kryzysu rosyjskiego z 1998 r., po którym powrót polskich przedsiębiorstw eksportujących na rynek rosyjski również przebiegał mało dynamicznie [Wierzejski 2006].

Kryzys w gospodarce globalnej

Mimo że kryzysy gospodarcze są wpisane w cykl gospodarki rynkowej, ich gwałtowność oraz nieprzewidywalność przebiegu powodują, że zakres ich efektów jest często nieporównywalnie większy niż wynikałoby to z zaistniałej sytuacji [Roubini i Mihm 2011]. Ponadto pojęcie „kryzys” w sensie ekonomicznym nie jest jasno zdefiniowane. Nie można bowiem utożsamiać go jedynie ze spadkiem wskaźników makroekonomicznych poszczególnych gospodarek. Orłowski [2011] twierdzi, że „kryzys polega na trwałym, zazwyczaj bardzo gwałtownym załamaniu zaufania wszystkich do wszystkich: klientów do banków, banków do innych banków, obywateli do urzędów, pracowników do pracodawców, ludzi do polityki gospodarczej rządu”. Krugman [2009] nazywa to zjawisko

błędnym kołem kryzysu (ang. *The Vicious Circle of Crisis*), w którym pogarszająca się sytuacja gospodarcza dodatkowo potęguje spadek wzajemnego zaufania podmiotów na rynku.

Dekoniunktura w gospodarce światowej w końcu pierwszej dekady XXI w., której apogeum przypadło na 2009 r., przyjęła różną postać w poszczególnych krajach i regionach (tab. 2). W większości przypadków doszło do recesji, o wystąpieniu której mówi się po dwóch kwartałach spadku PKB, tzn. w sytuacji, gdy gospodarka danego kraju już ponad pół roku przeżywa kłopoty [Mazurek 2011]. O ile w skali globalnej spadek PKB był niewielki (-0,6%), to już w przypadku UE wyniósł on -4,2%. Wyraźne było zróżnicowanie geograficzne tego spadku: najsilniejszą depresją charakteryzowały się kraje nadbałtyckie (Łotwa: -17,7%; Litwa i Estonia: około -15%), natomiast na drugim biegunie znalazła się Polska, która pozostała jedynym krajem unijnym, który utrzymał wzrost gospodarczy. Znaczny spadek odnotowano również w Niemczech, państwie będącym głównym odbiorcą eksportu z Polski.

Tabela 2. Dynamika PKB w wybranych krajach w latach 2007-2012, % (rok poprzedni = 100%)

Table 2. GDP dynamics in selected countries in 2007-2012, % (preceding year = 100%)

Kraj lub część świata	Rok					
	2007	2008	2009	2010	2011	2012*
Świat	5,4	2,8	-0,6	5,3	3,9	3,5
Unia Europejska	3,4	0,5	-4,2	2,0	1,6	0,0
Niemcy	3,4	0,8	-5,1	3,6	3,1	0,6
Rosja	8,5	5,2	-7,8	4,3	4,3	4,0
Litwa	9,8	2,9	-14,8	1,4	5,9	2,0
Łotwa	9,6	-3,3	-17,7	-0,3	5,5	2,0
Estonia	7,5	-3,7	-14,3	2,3	7,6	2,0
Polska	6,8	5,1	1,6	3,9	4,3	2,6

* Prognoza MFW/IMF Forecast

Źródło: [World... 2012], opracowanie własne.

Na tym tle dynamika PKB w Rosji była wyraźnie skorelowana z tendencją światową, z tą jednak różnicą, że wielkości zmian, zarówno wzrost przed kryzysem, spadek w 2009 r. oraz ponowny wzrost w latach następnych, były wyraźnie wyższe. Jednak, biorąc pod uwagę wcześniejszy silny wzrost gospodarki rosyjskiej (w latach 2006-2007 wzrost PKB wynosił ponad 8% rocznie) oraz bieżącą dynamikę, należy uznać ten rynek za atrakcyjny oraz względnie stabilny. Dla polskich eksporterów oznacza to, że w warunkach pogłębiającej się stagnacji gospodarczej w UE pojawia się możliwość wykorzystania koniunktury na rynkach wschodnich i realizacji przy tym celu dywersyfikacji silnie skoncentrowanego handlu zagranicznego Polski oraz zmniejszenia rosnącego deficytu handlowego z Rosją.

Kryzys gospodarczy w sposób wyraźny przełożył się na poziom handlu światowego, w tym także handlu żywnością (tab. 3). Jest to tendencja charakterystyczna dla współczesnych gospodarek rynkowych. W warunkach recesji spada wartość popytu, w tym w szczególności na dobra importowane. Państwa często wprowadzają dodatkowe restrykcje w ramach polityki handlowej, w celu ochrony rynku macierzystego. Skala spadku obrotów

towarowych w 2009 r. była bardzo wysoka (do poziomu 77,5% roku poprzedniego), szczególnie jeśli odniesie się tę wartość do spadku PKB. Zjawisko to wynika przede wszystkim z faktu, że kryzys dotknął w znacznym stopniu kraje rozwinięte, które są odpowiedzialne za znakomitą większość globalnego przepływu towarów. Ponadto handel światowy w wyraźny sposób odzwierciedla stan realnej gospodarki, niwelując częściową nieadekwatność do tego pomiaru wskaźnika PKB.

Tabela 3. Światowy eksport ogółem i eksport rolno-spożywczy w latach 2007-2010

Table 3. World total exports and agri-food exports in 2007-2010

Element bilansu	Rok			
	2007	2008	2009	2010
Eksport ogółem, mld USD	13 619	15 717	12 178	14 851
Dynamika (rok poprzedni = 100)	115,4	115,4	77,5	122,0
Eksport rolno-spożywczy, mld USD	1 128	1 342	1 169	1 362
Dynamika (rok poprzedni = 100)	120,0	119,0	87,1	116,5
Udział eksportu rolno-spożywczego w eksporcie ogółem, %	8,3	8,5	9,6	9,2

Źródło: [International... 2008-2011], obliczenia i opracowanie własne.

W ujęciu strukturalnym kryzys gospodarczy w większym stopniu koncentruje się w sektorze usług i przemyśle, natomiast sektor żywnościowy charakteryzuje się większą odpornością na wahania koniunkturalne. Prawdopodobnie tę można zaobserwować również w badanym okresie. Spadek wartości handlu artykułami rolno-spożywczymi był wyraźnie niższy niż wolumenu handlu ogółem. W efekcie wyraźnie zwiększył się udział eksportu rolno-spożywczego w eksporcie ogółem. W 2007 r. wynosił on jeszcze 8,3%, a w roku światowej recesji gospodarczej osiągnął poziom 9,6%. Można zatem sformułować wniosek, że warunkach światowej dekonunktury gospodarczej sektor żywnościowy stanowi istotną „kotwicę stabilizacyjną” i państwa, w których odgrywa on ważną rolę mogą w sposób łagodniejszy odczuwać jego skutki².

Pozycja Rosji w internacjonalizacji polskiego sektora żywnościowego

Rynek rosyjski jest tradycyjnie ważnym kierunkiem eksportu żywności z Polski. Nawet w warunkach kryzysu rosyjskiego w 1998 r. oraz dyskryminacyjnej polityki handlowej Rosji wobec polskiej żywności w latach 2005-2006 polskim eksporterom udawało się utrzymać aktywność w tym regionie. Potrafili oni również skutecznie odbudowywać swoją pozycję po tych trudnych okresach³.

Integracja Polski z Unią Europejską bardzo silnie wpłynęła na strukturę polskiego eksportu rolno-spożywczego. Po 1 maja 2004 r. w pełni został otwarty dostęp do

² Przykładowo kluczowi eksporterzy żywności z Ameryki Łacińskiej, Brazylia i Argentyna, odnotowały w 2009 r. odpowiednio -0,3% oraz 0,9% dynamiki PKB.

³ Należy podkreślić, że szczególnie trudno było polskim eksporterom odbudować swoją pozycję po zniesieniu embarga z lat 2005-2006, gdyż w czasie obowiązywania ograniczeń handlowych ich miejsce na rynku rosyjskim zajęli konkurencyjni dostawcy, głównie z Europy Zachodniej.

jednolitego rynku europejskiego, a Polska została objęta mechanizmem Wspólnej Polityki Rolnej UE. Skutkiem tych nowych uwarunkowań był bardzo dynamiczny wzrost udziału UE w strukturze geograficznej eksportu żywności z Polski, który jeszcze w 2001 r. był mniejszy niż 50% [Wierzejski 2010]. Jednocześnie względnej marginalizacji uległy pozostałe kierunki eksportowe, w tym rynki wschodnie. W efekcie w latach 2007-2008 średnio jedynie 9% polskiego eksportu do Rosji stanowiła żywność, podczas gdy przed akcesją Polski do UE była to jedna czwarta.

Tabela 4. Pozycja Rosji w polskim eksporcie żywności

Table 4. Position of Russia in the Polish agri-food exports

Eksport i jego struktura	Rok				
	2007	2008	2009	2010	2011
Polski eksport ogółem, mln EUR	101 838,7	116 243,8	98 218,0	120 373,1	135 800,0
Polski eksport rolno-spożywczy, mln EUR	9 942,5	11 421,6	11 277,6	13 507,2	15 097,7
Udział eksportu rolno-spożywczego w eksporcie ogółem, %	9,8	9,8	11,5	11,2	11,1
Polski eksport rolno-spożywczy do Rosji, mln EUR	454,4	486,0	561,5	751,7	805,0
Udział artykułów rolno-spożywczych w polskim eksporcie do Rosji, %	9,7	8,0	15,6	14,9	14,1
Udział krajów w polskim eksporcie rolno-spożywczym, %:					
Rosja	4,6	4,3	5,0	5,6	5,3
UE	80,5	80,7	80,4	79,3	78,0
Niemcy	25,4	24,6	22,7	22,8	22,7
Wielka Brytania	7,4	7,1	6,8	7,0	6,8
Czechy	6,4	6,5	6,7	6,3	6,7
Holandia	5,8	6,1	6,1	5,7	5,6
Włochy	5,0	4,7	5,1	5,7	5,2

Źródło: [Handel... 2008-2011; Analiza... 2012], opracowanie i obliczenia własne.

Przedstawiona tendencja uległa zmianie w latach 2009-2011, kiedy to znacznie zwiększył się polski eksport żywności do Rosji (tab. 4). Jego wartość w 2011 r. była o 77% większa niż w 2007 r., a udział żywności w imporcie rosyjskim z Polski zwiększył się o 50%. Zmiana ta umocniła pozycję Rosji wśród odbiorców polskiej żywności. Na koniec badanego okresu jej udział w całości eksportu rolno-spożywczego z Polski wyniósł 5,3%, co dało piąte miejsce w rankingu importerów artykułów rolno-spożywczych z Polski. Oznacza to, że w warunkach kryzysu gospodarczego, który w Rosji w 2009 r. przyjął postać wyraźnej recesji, polscy eksporterzy żywności osiągnęli rekordowo wysoki, od czasu przystąpienia do UE, wolumen sprzedaży na tym rynku. Dodatkowej wartości tej tendencji dodaje fakt, że w 2009 r. rosyjski import żywności ogółem uległ silnemu spadkowi, z 34,3 do 29,1 mld USD [International... 2009-2010]. W efekcie pozycja polskiej żywności w Rosji, kosztem innych dostawców, jeszcze wyraźniej się wzmocniła.

Należy jednak podkreślić, że to pozytywne zjawisko skoncentrowało się w analizowanym sektorze. Całkowity eksport z Polski do Rosji uległ bowiem silnemu spadkowi.

Odmienne wyniki polskiego eksportu rolno-spożywczego odnotowano na innych, kluczowych rynkach zbytu. W strukturze geograficznej osłabiła się pozycja krajów unijnych, które od 2004 r. są absolutnie dominującym importerem żywności z Polski: z 80,7% w 2008 r. do 78% na koniec badanego okresu. Przyczyniła się do tego relatywnie niższa dynamika sprzedaży w Niemczech oraz Wielkiej Brytanii, których wspólny udział w zakupach polskiej żywności spadł z 32,8% w 2007 r. do 29,5% w 2011 r. Natomiast wciąż umacniają swoją pozycję w tym rankingu Czechy, co również może świadczyć o wyraźnym przeformułowaniu strategii internacjonalizacji polskiego sektora rolno-spożywczego w kierunku poprawienia jego pozycji w Europie Środkowej i Wschodniej. Można wskazać na wyraźne zalety takich działań. Przede wszystkim są to relatywnie mniej konkurencyjne rynki, na których łatwiej jest wypromować własną markę. Ponadto są one bliskie kulturowo do rynku polskiego, głównie w aspekcie wspólnej historii powojennej i transformacji społeczno-gospodarczej w latach 90. XX w. Należy również pamiętać, że sukcesy polskich eksporterów żywności na rynku Europy Zachodniej pozwoliły zdobyć niezbędne doświadczenie w biznesie międzynarodowym oraz stały się przyczyną dalszej modernizacji krajowego przemysłu spożywczego. To dzisiaj dodatkowy, mocny atut w aktywnej penetracji kolejnych rynków.

Dalsza dywersyfikacja polskiego eksportu została zaobserwowana w pierwszym kwartale 2012 r. Sprzedaż w krajach strefy euro zmniejszyła się o 2,7 p.p., natomiast w Rosji wzrosła o jedną trzecią [Tomaszkiewicz i Otto 2012]. Wydaje się, że w warunkach wysokiej niepewności dotyczącej ewolucji kryzysu zadłużeniowego w strefie euro oraz związanym z tym mniejszym popytem na dobra importowane z Polski, eksporterzy aktywnie poszukują alternatywnych zagranicznych rynków zbytu. W ramach produkcji rolno-spożywczej intensywnie analizowana jest obecnie możliwość sprzedaży w krajach azjatyckich oraz Ameryce Południowej.

Podsumowanie

Przeprowadzone badania pozwalają na sformułowanie kilku wniosków. W pierwszej kolejności należy podkreślić, że zapoczątkowane już w 2008 r. osłabienie koniunktury i późniejsza recesja na rynkach światowych w znacznie mniejszym stopniu dotknęły handel światowy żywnością niż, średnio licząc, pozostałe sektory gospodarki. W przypadku eksportu rolno-spożywczego w Polsce spadek ten był minimalny, w zasadzie nastąpiło jedynie wyhamowanie dynamiki wzrostu. Można zatem uznać, że poddany analizie sektor w warunkach ogólnego spowolnienia gospodarczego stanowi ważną „kotwicę stabilizacyjną” w gospodarce kraju. Kolejnym wnioskiem jest wyraźna dywersyfikacja struktury geograficznej w czynnej internacjonalizacji polskiego sektora rolno-spożywczego. Wzrost pozycji Rosji jako partnera handlowego Polski w ramach tego sektora należy odbierać jako zjawisko pozytywne. Oznacza to bowiem, że polscy przedsiębiorcy szybko zareagowali na negatywne sygnały z gospodarek Europy Zachodniej i skutecznie znaleźli odbiorców na swoje towary na innych rynkach. Dodatkowo nowa, bardziej zróżnicowana struktura importerów polskiej żywności czyni ten sektor jeszcze bardziej odpornym na kolejne zjawiska dekonunktury gospodarczej. Zaobserwowany wzrost eksportu rolno-spożywczego do Rosji daje również nadzieję na odbudowę trwałej

pozycji polskich dostawców na tym rynku. W ostatnich latach, wskutek różnych trudności m.in. mających charakter polityczny, współpraca ta nosiła znamiona niestabilnej. Jeśli jednak w tak trudnych uwarunkowaniach gospodarczych udało się tę pozycję wyraźnie wzmocnić, to pojawia się szansa na podtrzymanie tej tendencji. W końcu silniejsza koncentracja internacjonalizacji polskiego sektora żywnościowego w regionie Europy Środkowej i Wschodniej może pomóc w budowie i promocji własnych marek w przemyśle spożywczym. Do tej pory sprzedaż polskiej żywności w krajach Europy Zachodniej koncentrowała się na półproduktach lub gotowych produktach bez własnej marki, co z punktu widzenia tworzenia międzynarodowej pozycji konkurencyjnej sektora nie jest zjawiskiem pozytywnym. Ze względu na fakt, że wypromowanie marki w relatywnie biedniejszym i mniej konkurencyjnym regionie jest łatwiejsze, może okazać się, że zrealizowanie tej strategii przyniesie sektorowi więcej korzyści niż występowanie jedynie w roli taniej siły roboczej dla producentów i sprzedawców żywności z Europy Zachodniej.

Literatura

- Analiza wybranych zagadnień i tendencji w polskiej produkcji i handlu zagranicznym artykułami rolno-spożywczymi w 2011 r. [2012]. Zespół Monitoringu Zagranicznych Rynków Rolnych (FAMMU/FAPA), Warszawa.
- Handel zagraniczny produktami rolno-spożywczymi. [2008-2011]. Analizy rynkowe nr 28-34, IERiGŻ-PIB, Warszawa.
- International Trade Statistics. [2008-2011]. World Trade Organization, Genewa. [Tryb dostępu:] http://wto.org/english/res_e/statistics_e/its_e.htm. [Data odczytu: maj 2012]
- Krugman P. [2009]: The Return of Depression Economics and the Crisis of 2008. W.W. Norton & Company, Nowy Jork i Londyn.
- Mazurek S. [2011]: Mechanizm międzynarodowej transmisji kryzysów gospodarczych. Dom Wydawniczy DUET, Toruń.
- Orłowski W. [2011]: Kryzys finansowy a pozycja Zachodu. [W:] Kryzys a pozycja międzynarodowa Zachodu. R. Kuźniar (red.). Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa.
- Rocznik handlu zagranicznego [2008-2011]. Główny Urząd Statystyczny, Warszawa.
- Roubini N., Mihm S. [2011]: Ekonomia kryzysu. Oficyna Wolters Kluwer Polska, Warszawa.
- Tomaszkiewicz B., Otto P. [2012]: Zastój w UE hamuje Polski handel. Nasza przyszłość jest na Wschodzie. [Tryb dostępu:] forsal.pl/artykuly/617888,zastoj_w_ue_hamuje_polski_handel_nasza_przyszlosc_jest_na_wschodzie.html. [Data odczytu: maj 2012].
- Wierzejski T. [2006]: Polski eksport do Rosji w rok po rozszerzeniu Unii Europejskiej. *Stosunki Międzynarodowe* nr 40-41, ss. 14-16.
- Wierzejski T. [2010]: Makroekonomiczne determinanty internacjonalizacji gospodarki na przykładzie sektora rolno-spożywczego w Polsce. Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Toruń.
- World Economic Outlook.. [2012]. International Monetary Fund, April 2012. [Tryb dostępu:] <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2012/01/pdf/text.pdf>. [Data odczytu: maj 2012].

Anna Wróbel¹

Instytut Stosunków Międzynarodowych
Uniwersytet Warszawski

Stanowisko Unii Europejskiej w negocjacjach rolnych WTO i jego implikacje dla Wspólnej Polityki Rolnej

The EU's position in the WTO agricultural negotiations; its implications for the Common Agricultural Policy

Synopsis. Jednym z głównych problemów w ramach trwających obecnie negocjacji handlowych na forum Światowej Organizacji Handlu jest handel rolny. W przypadku Unii Europejskiej, z uwagi na znaczący poziom protekcyjności w rolnictwie, przyjęcie w ramach WTO zobowiązań liberalizujących wymianę w tym obszarze oznacza reformę wspólnej polityki rolnej. W chwili obecnej, z uwagi na brak zakończenia rokowań rundy Doha, trudno przewidzieć kierunki zmian w ramach tej polityki. Już teraz można jednak stwierdzić, iż pozytywne zakończenie rokowań przyczyni się do zwiększenia stopnia otwarcia rynku UE na produkty rolne z państw trzecich oraz do redukcji subsydiów eksportowych.

Słowa kluczowe: rolnictwo, liberalizacja handlu, Unia Europejska, Światowa Organizacja Handlu.

Abstract. One of the major problems in the ongoing trade negotiations within the WTO is trade in agricultural products. In the case of the European Union, due to the significant level of protectionism in agriculture, an adoption of the WTO liberalization commitments in this area will mean a reform of the Common Agricultural Policy. At the moment, due to a lack of completion of the Doha negotiations round, it is difficult to predict trends in this policy. It is already generally recognized that the positive conclusion of the negotiations will increase the degree of opening of the EU market for agricultural products from third countries and reduce export subsidies.

Key words: agriculture, trade liberalization, European Union, World Trade Organization.

Wstęp

Handel artykułami rolnymi, stanowiący zaledwie nieco ponad 7% całości wymiany międzynarodowej, od dziesięcioleci jest jednym z centralnych problemów i wyzwań stojących przed członkami wielostronnego systemu handlu GATT/WTO. Przyczyną takiej sytuacji jest skala protekcyjności stosowana w rolnictwie przez państwa wysoko rozwinięte. Na skutek interwencjonizmu państwowego, stosowanego w sektorze rolnym gospodarki tych państw, powstały poważne deformacje rzutujące negatywnie na stan światowego rynku i interesy tańszych producentów [Kaczurba 2004]. O istocie problemu świadczy fakt, iż odmienne stanowiska dotyczące problematyki rolnej doprowadzały wielostronne negocjacje handlowe prowadzone w ramach systemu GATT/WTO do krawędzi fiaska. Takim przykładem jest runda urugwajska, w przypadku której spory dotyczące liberalizacji handlu rolnego niemal doprowadziły do przerwania obrad i opóźniły

¹ Dr, e-mail: awrobel@uw.edu.pl.

zakończenie negocjacji. Obecnie negocjacje rolne stanowią jedną z podstawowych przeszkód utrudniających zakończenie rokowań rundy Doha.

Negocjacje rolne podzieliły członków WTO, nie tylko według linii Północ-Południe, na państwa rozwijające się, domagające się zmiany polityki krajów bogatych w zakresie produkcji rolnej i obrotu surowcami rolnymi, w tym znaczącego ograniczenia subsydiów dla rolnictwa, zmiany polityki celnej i ograniczenia limitów importowych dla tej grupy towarów, oraz na państwa wysoko rozwinięte, dążące do utrzymania szerokiej ochrony dla własnej produkcji rolnej. Znaczące różnice stanowisk dostrzegalne są bowiem również w ramach państw wysoko rozwiniętych. Z jednej strony występują bowiem państwa, które należą do grupy Cairns² (Australia, Kanada, Nowa Zelandia) i podobnie jak państwa Grupy G-20³ postulują eliminację wszystkich form wsparcia eksportu rolnego. Z drugiej strony jest natomiast Unia Europejska i Stany Zjednoczone, prowadzące rozbudowane programy ochrony i wsparcia sektora rolnego. Należy ponadto podkreślić, iż również państwa dążące do utrzymania pewnej ochrony w handlu rolnym mają inną wizję ustępstw, jakie powinny być dokonane na rzecz państw rozwijających się, czego przykładem będą omówione poniżej stanowiska negocjacyjne UE i USA. Zasadniczym celem artykułu jest analiza ewolucji stanowiska negocjacyjnego UE w negocjacjach rolnych WTO oraz jej wpływu na reformę wspólnej polityki rolnej.

Przebieg negocjacji rolnych w ramach rundy Doha

Pierwsze propozycje dotyczące negocjacji w sprawie rolnictwa zgłosiły Stany Zjednoczone w lipcu 2002 roku. Delegacja amerykańska zaproponowała wówczas m.in. redukcję wszystkich cel na import produktów rolnych do poziomu poniżej 25% i całkowite ich zniesienie w przyszłości; harmonizację zasad subsydiowania produkcji i ograniczenie subsydiów do poziomu 5% wartości produkcji (ustalenia Rundy Urugwajskiej dopuszczają asymetryczne poziomy subsydiów), a także całkowitą eliminację subsydiów do eksportu. USA proponowały również, aby państwa stosujące wyższe cła zredukowały je w większym stopniu. Odpowiedzią Unii Europejskiej na te postulaty była propozycja z grudnia 2002 roku, zgodnie z którą opowiadano się za proporcjonalnym zmniejszeniem subsydiów i cel, odrzucając wspomnianą propozycję USA. UE postulowała bowiem, zamiast zniesienia subsydiów do eksportu, jedynie ich zmniejszenie o 45%. Z kolei w odniesieniu do zasadniczej redukcji wsparcia wewnętrznego i cel proponowano ich zmniejszenie o odpowiednio 55% i 36% [Gradziuk 2003].

² Grupa Cairns to koalicja 18 państw, reprezentujących jedną trzecią światowego eksportu rolnego (Argentyna, Australia, Boliwia, Brazylia, Chile, Gwatemala, Indonezja, Kanada, Kolumbia, Kostaryka, Malezja, Nowa Zelandia, Paragwaj, Filipiny, RPA, Fidzi, Tajlandia i Urugwaj). Opowiada się za eliminacją wszystkich form wsparcia eksportu rolnego. Nazwa grupy pochodzi od miejscowości Cairns w Australii, gdzie w 1986 roku odbyło się pierwsze spotkanie przedstawicieli tych krajów. Grupa przyczyniła się do włączenia problematyki rolnictwa do rokowań wielostronnych na forum GATT. Część członków grupy należy jednocześnie do grupy G-20 (Brazylia, Indie).

³ Grupa G-20, to grupa państw rozwijających się, członków WTO określanych mianem zaawansowanych. Obecnie grupę tworzą 23 państwa: Argentyna, Boliwia, Brazylia, Chile, Chiny, Kuba, Egipt, Ekwador, Gwatemala, Indie, Indonezja, Meksyk, Nigeria, Pakistan, Paragwaj, Peru, Filipiny, RPA, Tanzania, Tajlandia, Urugwaj, Wenezuela, Zimbabwe. Grupa zawiązała się przed szczytem w Cancun, dąży do ograniczenia wszelkich form wsparcia rolnego, w tym przede wszystkim wsparcia zakłócającego handel międzynarodowy (kategorie *Amber Box*, *Blue Box*) oraz wsparcia poszczególnych produktów.

Propozycja UE została negatywnie oceniona przez Stany Zjednoczone i kraje Grupy Cairns, skupiającej głównych światowych eksporterów żywności (m.in. Australię, Brazylię, Kanadę). Zaproponowane zmiany nie przyczyniały się bowiem do zasadniczej redukcji subsydiów i cel. W samej Unii pojawiły się z kolei głosy krytyki wobec zmian proponowanych przez Komisję Europejską. Francja i Irlandia, należące do głównych beneficjentów wspólnej polityki rolnej, uznały propozycje Komisji za zbyt daleko idące. Ostatecznie pod koniec stycznia 2003 roku zaproponowane przez Komisję zmiany zostały wycofane [Gradziuk 2003].

Propozycję pogodzenia różnych stanowisk negocjacyjnych w obszarze rolnictwa przedstawił w grudniu 2002 roku Stuart Harbinson, przewodniczący Specjalnej Sesji Komitetu Rolnego WTO. Propozycje zawarte w tzw. dokumencie Harbinsona były omawiane w lutym i marcu 2003 roku na sesjach Komitetu Rolnego. Zasadnicze postanowienia dokumentu dotyczyły obniżki cel o średni odsetek dla wszystkich produktów rolnych, przy zapewnieniu minimalnej redukcji dla każdej pozycji towarowej. Dodatkowo przewidywano zróżnicowanie głębokości redukcji tariff celnych w zależności od poziomu rozwoju gospodarczego państw. W przypadku wsparcia eksportu zaproponowano redukcję subsydiów eksportowych, które obejmują 50% globalnej kwoty subsydiów w wysokości 30% w ciągu 5 lat. Pozostałe subsydia miały być redukowane w ciągu 9 lat, aż do ich całkowitej eliminacji w dziesiątym roku implementacji porozumienia⁴. Propozycje Haribsona nie zostały jednak zaakceptowane przez uczestników negocjacji. Dla części z nich były one bowiem zbyt radykalne, dla pozostałych zbyt zachowawcze [Skrzypczyńska 2010]. Przy tak odmiennych stanowiskach trudno było osiągnąć porozumienie.

Miesiąc przed rozpoczęciem konferencji ministerialnej w Cancún Stany Zjednoczone i Unia Europejska przyjęły wspólne stanowisko negocjacyjne w sprawie rolnictwa (Porozumieniu w sprawie rolnictwa, tzw. Porozumienie sierpniowe). W stanowisku tym podkreślono wolę realizacji celów zawartych w Deklaracji Ministerialnej z Doha, zadeklarowano redukcję subsydiów do produkcji i eksportu (nie zapowiedziano ich całkowitej likwidacji) oraz barier w dostępie do rynku, jednakże nie określono żadnych poziomów ich redukcji ani docelowych terminów ich wdrożenia. Z tego względu propozycja ta, choć dzięki zbliżeniu stanowisk USA i UE umożliwiła pewien postęp w trakcie konferencji w meksykańskim kurorcie, okazała się nie do zaakceptowania przez państwa rozwijające się.

W grudniu 2003 roku Komisja Europejska dokonując interpretacji stanu negocjacji rolnych wskazała następujące cele i postulaty Unii w tym obszarze:

- brak akceptacji na nakładanie limitów na środki wsparcia wewnętrznego nieznieszkalcające strumieni handlu (tzw. środki Green Box⁵),

⁴ Dla państw rozwijających się terminy te były dłuższe: odpowiednio 10 i 12 lat.

⁵ Formy wsparcia podlegające zakresowi treści dokumentu o nazwie „Porozumieniu w sprawie rolnictwa” określa się obrazowo za pomocą „skrzynek” o trzech kolorach: ciemnożółtym (Amber Box), niebieskim (Blue Box), zielonym (Green Box). Amber Box obejmuje wszelkie środki wsparcia wewnętrznego, które uważa się za zakłócające konkurencję i handel zdefiniowane w art. 6 Porozumienia w sprawie rolnictwa jako wsparcie wewnętrzne inne niż należące do Blue Box i Green Box. Zalicza się do nich wsparcie cen rynkowych i bezpośrednie płatności na rzecz producentów. Dozwolone jest wsparcie minimalne (de minimis) w wysokości nie przekraczającej 5% wartości produkcji dla krajów rozwiniętych i 10% dla krajów rozwijających się. Blue Box to wsparcie wewnętrzne, które nie kwalifikuje się do Amber Box tylko dlatego, że wiąże się z ograniczeniem produkcji rolnej lub, innymi słowy, jest przypisane do wielkości gospodarstwa, a nie do wielkości produkcji (art. 5

- konieczność redukcji środków wsparcia najbardziej zniekształcających handel (tzw. środki Amber Box), wraz z utrzymaniem zasady de minimis, określającej maksymalny pułap stosowania tych środków,
- większa elastyczność w stosowaniu środków wsparcia przez kraje rozwijające się, ale tylko te najmniej rozwinięte,
- redukcja celów będąca kompromisem pomiędzy stosowaną w ramach Rundy Urugwajskiej liniową redukcją a formułą szwajcarską⁶.

Ogólne porozumienie w sprawie liberalizacji światowego handlu rolnego osiągnięto w lipcu 2004 roku w Genewie. W dokumencie tym szczegółowo omówiono poszczególne obszary negocjacyjne (m.in. rolnictwo, bawełna, dostęp do rynków dla towarów nierolnych, rozwój, specjalne i zróżnicowane traktowanie, pomoc techniczna, implementacja, inne zagadnienia związane z rozwojem, najmniej rozwinięte państwa, usługi). Porozumienie lipcowe (July 2004 package) stało się podstawą dalszych rokowań.

Kolejne propozycje w sektorze rolnym pojawiają się przed Konferencją Ministerialną w Hong Kongu. Stanowisko Unii Europejskiej w formie nieformalnego listu pt. „Making Hong Kong a Success: Europe's Contribution” przedstawiono 28 października 2005 roku. Obejmowało ono m.in. następujące postulaty [Hagemejer i Michałek 2006]:

- redukcja wsparcia wewnętrznego (aggregated measurement of support, AMS⁷); UE wyraziła gotowość redukcji poziomu AMS o 70%, zakładając, iż w Stanach Zjednoczonych poziom ten wyniesie 60%, a w innych państwach może być negocjowany 50% pułap redukcji,
- ograniczenie środków przewidzianych w tzw. Blue Box do poziomu 5%, przy jednoczesnym precyzyjnym określeniu kryteriów ich stosowania, aby faktycznie wywoływały mniejsze zniekształcenia handlowe,
- wsparcie dla szerszego stosowania środków niezniekształcających handlu (Green Box) z możliwością negocjacji dodatkowych precyzyjnych kryteriów ich stosowania,
- zniesienie przez UE subsydiów eksportowych, pod warunkiem jednoczesnego prowadzenia negocjacji dotyczących kredytów eksportowych, instytucji handlu państwowego oraz pomocy żywnościowej,

Porozumienia w sprawie rolnictwa). Green Box to z kolei kategoria obejmująca środki, które w niewielkim stopniu zakłócają handel, nawet jeśli dotyczą bezpośrednio produkcji. W załączniku 2 dołączonym do Porozumienia w sprawie rolnictwa zdefiniowano je jako wsparcie udzielane w ramach programów rządowych finansowanych ze środków publicznych, nieobejmujących transferów od konsumentów, oraz wsparcie, które nie powoduje podtrzymania cen producentów. Do przykładowych środków należących do tej grupy zalicza się m.in. rządowe wsparcie wydatków na badania i rozwój, na zwalczanie epidemii, promocję i marketing, rządowe finansowanie zakupów żywności ze względów bezpieczeństwa, pomoc na dostosowania o charakterze strukturalnym. [Dydoń i Niemczyk 2004].

⁶ Formuła szwajcarska w odniesieniu do redukcji celów po raz pierwszy została zastosowana w trakcie rundy tokijskiej (1973-1979), kiedy to Szwajcaria zaproponowała zmniejszanie celów w handlu artykułami przemysłowymi z wykorzystaniem odpowiedniego współczynnika, dzięki któremu cła wyższe byłyby obniżone bardziej niż proporcjonalnie.

⁷ Aggregated measurement of support (AMS, zagregowany wskaźnik wsparcia) oznacza poziom wsparcia w okresie rocznym, wyrażonego w kategoriach pieniężnych, udzielonego produktowi rolnemu i świadczonemu na rzecz producentów podstawowych produktów rolnych, albo też wsparcie nie związane z konkretnym towarem, świadczonemu na rzecz ogółu producentów rolnych, inne niż wsparcie udzielane w ramach programów kwalifikujących się do wyłączenia z zobowiązań redukcyjnych zgodnie z załącznikiem 2 do Porozumienia w sprawie rolnictwa.

- progresywna redukcja stawek celnych (większe redukcje stawek wyższych), z uwzględnieniem wrażliwości niektórych grup towarowych (8% linii taryfowych otrzymało status towarów wrażliwych⁸, objętych niższymi redukcjami, specjalne klauzule ochronne UE dla wołowiny, drobiu, masła, owoców i warzyw oraz cukru).

Szczególna uwaga Komisji w tym czasie została skierowana na problem pomocy żywnościowej. Komisja zdecydowanie opowiada się za zdyscyplinowaniem zasad jej udzielania. Pomoc żywnościowa może być bowiem wykorzystywana przez silnych partnerów handlowych jako sposób na pozbycie się nadwyżek żywności. Zdaniem Komisji zasady udzielania pomocy żywnościowej powinny być tak zmienione, aby nie miała ona charakteru działań wspierających dany sektor rolno-żywnościowy, a jednocześnie aby była racjonalna i korzystna dla krajów rozwijających się. Według Komisji pomoc tego typu powinna być: niezależna od innych kontaktów handlowych, udzielana w wymiarze finansowym jedynie przy zastosowaniu czytelnych procedur urzędowych, a w nadzwyczajnych przypadkach w formie towarowej; udzielana wyłącznie ze względów humanitarnych i nie powinna służyć penetracji rynków i pozbywania się nadwyżek żywnościowych; świadczona nieodpłatnie, nie powinna zakłócać lokalnej produkcji i rynku w krajach będących jej odbiorcami; pomoc finansowa powinna być wykorzystywana do zakupu żywności przede wszystkim w krajach odbiorcach pomocy lub w sąsiednich krajach rozwijających się [Dydoń i Niemczyk 2005].

W trakcie konferencji ministerialnej w Hongkongu (13-18 grudnia 2005 roku), zgodnie z przewidywaniami, głównym problemem spornym okazało się rolnictwo i ułatwienia handlowe dla krajów najbiedniejszych. Mimo początkowego sceptycyzmu co do powodzenia konferencji negocjujące strony wypracowały deklarację końcową, która pozwalała na kontynuowanie procesu negocjacyjnego w ramach Rundy Rozwojowej [Halizak 2006]. Sedno uzgodnień stanowiła zapowiedź eliminacji wszelkich subsydiów eksportowych stosowanych przez państwa rozwinięte do 2013 roku. Problem subwencji krajowych dla sektora rolnego miał być natomiast przedmiotem dalszych negocjacji [Doha... 2005].

Następnym etapem negocjacji rolnych było przedstawienie w lipcu 2006 roku tekstu „Draft Possible Modalities on Agriculture”, który miał wyznaczyć podstawy końcowego kompromisu rolnego. W dokumencie tym określono przedziały możliwych redukcji taryfowych, propozycje redukcji wsparcia wewnętrznego (AMS) i skalę redukcji wydatków przeznaczonych na wspieranie produkcji konkretnych produktów, czyli redukcji różnych form subwencji produkcyjnych (Amber Box, Blue Box, Product Specific de Minimis), a także zgodzono się w kwestii stopniowej eliminacji subwencji eksportowych w okresie od 2008 do 2013 roku, co jest zbieżne z okresem wdrażania reformy wspólnej polityki rolnej. Zaproponowane zmiany stanowiły wypadkową propozycji głównych uczestników negocjacji, tj. UE, USA i G-20, i dowodzą, iż żadna ze stron nie wycofała się z wyjściowych pozycji negocjacyjnych przyjętych w październiku 2005 roku [Hagemejer i Michałek 2006].

Przełomu nie przyniosło również spotkanie ministrów handlu w Genewie (21-30 lipca 2008 r.). Podstawą negocjacji w sprawie handlu towarami rolnymi i przemysłowymi były dokumenty z 10 lipca 2008 roku (tzw. draft modalities), przygotowane przez

⁸ Towary wrażliwe (*sensitive products*) to produkty, które mogą być wyłączone z procesu liberalizacji w przypadku wszystkich krajów uczestniczących w negocjacjach rolnych. Ich lista będzie ograniczona (określony % linii taryfowych). Na liście będą się mogły znaleźć towary spełniające przyjęte kryteria.

przewodniczącego Komitetu Rolnego Crawforda Falconera (ambasador Nowej Zelandii w WTO) oraz przewodniczącego Komitetu Dostępu do Rynku Towarów Nierolnych Dona Stephensona (ambasador Kanady w WTO). Dokumenty te miały być rozpatrywane łącznie w tzw. pakiecie [Kaliszuk 2008]. Jedną z najtrudniejszych kwestii w trakcie tych rozmów okazała się kwestia zniesienia subsydiów rolnych. Kraje rozwijające się w sposób stanowczy domagały się od Stanów Zjednoczonych i Unii Europejskiej ograniczenia tej formy wsparcia rolnictwa. Kraje najbiedniejsze uważają bowiem, że subsydia rolne w krajach najbogatszych naruszają konkurencję na rynku, uniemożliwiając funkcjonowanie na nim producentów, którzy nie uzyskują podobnego wsparcia. Problem redukcji subsydiów w państwach wysoko rozwiniętych jest jednak o tyle trudny, iż spotyka się z ogromnym sprzeciwem ze strony producentów rolnych. Europejscy i amerykańscy rolnicy nie chcą bowiem zrezygnować z pewnych pieniędzy na rzecz wątpliwej szansy zwiększenia eksportu.

Rozmowy genewskie, choć zakończone fiaskiem, zasługują na uwagę z powodu daleko idących propozycji zgłoszonych przez Unię Europejską. UE zaproponowała obniżenie swoich cel na artykuły rolne o 60%, co jest o tyle istotne, iż poprzednia propozycja redukcji taryf o 54% uznawana była za bolesną. Dodatkowo propozycja Komisji oznaczałaby cięcia pomocy dla rolników o 75-85%. Oferta UE obejmowała również zmniejszenie subsydiów zakłócających konkurencję o 80% (w warunkowej ofercie UE ogłoszonej przed rozpoczęciem rozmów w Genewie było to 75%) oraz zapowiedź całkowitego zniesienia subsydiów eksportowych do końca 2013 roku, o ile podobnie postąpią partnerzy stosujący programy wsparcia eksportu artykułów rolnych, takie jak kredyty eksportowe, pomoc żywnościowa czy działalność przedsiębiorstw handlu państwowego (state trading enterprises, STEs).

Unia Europejska w trakcie negocjacji rolnych określiła również swoje stanowisko wobec postulatów zgłaszanych ze strony państw rozwijających się. UE wyraziła gotowość do znacznego obniżenia cel na artykuły rolne strefy tropikalnej. Nie zgadza się jednak, aby do tej grupy produktów zaliczane były artykuły rolne uprawiane powszechnie w umiarkowanej strefie klimatycznej. Unii zależy ponadto na poprawie sytuacji producentów bawełny z Afryki Zachodniej (Benin, Mali, Czad, Burkina Faso), postuluje zatem, aby Stany Zjednoczone zrezygnowały ze wsparcia swojej produkcji tego surowca przy pomocy dotacji. Jednak UE uznając potrzebę uprzywilejowanego traktowania krajów rozwijających się, zwłaszcza najuboższych, opowiada się za zachowaniem tzw. zasady single undertaking, dotyczącej utrzymania równowagi negocjacyjnej między rolnictwem a pozostałymi obszarami negocjacji (artykuły przemysłowe, usługi) [Kaliszuk 2008].

W trakcie spotkania genewskiego udało się wstępnie uzgodnić kilka kwestii, m.in. odsetek linii taryfowych (8-10%), które kraje rozwijające się będą mogły zakwalifikować jako specjalne⁹, obniżenie najwyższych stawek celnych o 70%, zmniejszenie liczby towarów podlegających mechanizmowi tzw. nowych środków ochronnych (special safeguard mechanism, SSM) i jego likwidację po 7 latach. Rozmowy, mimo ich przedłużenia, zakończyły się jednak po raz kolejny fiaskiem. Główną tego przyczyną były rozbieżności między Indiami a Stanami Zjednoczonymi dotyczące problemów z ustaleniem szczegółowych zasad stosowania mechanizmu SSM. Mechanizm ten ma umożliwić krajom rozwijającym się podniesienie cła importowego w sytuacji dynamicznego wzrostu eksportu

⁹ Produkty specjalne (special products) to produkty określone przez państwa rozwijające się jako istotne dla ich bezpieczeństwa żywnościowego, środki niezbędne do życia lub rozwoju wsi.

produktów rolnych lub znacznego spadku ich cen, aby nie dopuścić do destabilizacji rynków rolnych [Kaliszuk 2008].

Mimo braku powodzenia spotkania genewskiego uczestnicy rokowań powrócili do rozmów nad liberalizacją handlu rolnego kilka miesięcy później, w październiku 2008 roku. W trakcie nieformalnego spotkania wszystkich członków WTO przewodniczący Komitetu Rolnego Crawford Falconer zapowiedział kontynuowanie rokowań w formie nazywanej „walks in the woods”, zgodnie z którą rozmowy powinny być prowadzone nie tyle w ramach oficjalnych spotkań WTO, lecz w formie konsultacji prowadzonych przez przewodniczącego Komitetu Rolnego z poszczególnymi grupami państw. Dzięki zastosowaniu takiej formuły dążono do przełamania impasu w negocjacjach rolnych, co choć częściowo się udało [Farm... 2008]. 6 grudnia 2008 roku przedstawione zostały bowiem tzw. zrewidowane draft modalities, stanowiące podstawę do dalszych negocjacji rolnych [Revised... 2008]. W dokumencie tym proponuje się dalsze obniżenie kwot kierowanych w formie wsparcia wewnętrznego. Uzgodniono m.in. następujące propozycje redukcji wsparcia wewnętrznego dla państw rozwiniętych, w oparciu o bazowy wskaźnik OTDS (overall trade distorting domestic support): powyżej 60 mld USD redukcja 80%, powyżej 10 mld USD i mniejszy/równy 60 mld USD redukcja 70%, poniżej lub równy 10 mld USD redukcja 55%. Przedmiotem uzgodnień była również specjalna klauzula ochronna (SSG) i specjalny mechanizm ochronny (SSM) skierowany do krajów rozwijających się. Ustalono ponadto pasma redukcji cel w zależności od ich aktualnego poziomu.

Od początku 2009 roku nieformalne rozmowy dotyczące kwestii rolnej były kontynuowane w mniejszych grupach, zgodnie z przyjętą formułą. W czerwcu 2009 roku nowy przewodniczący Komitetu Rolnego, David Walker, ogłosił powrót do wielostronnych rozmów. W początkowym etapie rozmowy te miały dotyczyć szczegółów technicznych samych rokowań, a w dalszej kolejności zagadnień merytorycznych, czyli konkretnych propozycji znoszenia dotychczasowych barier występujących w handlu rolnym. Elementem dynamicującym rokowania był zaproponowany termin ich zakończenia do 2010 roku [Chair... 2009]. Termin ten potwierdzono następnie w trakcie VII Konferencji Ministerialnej WTO, która odbyła się na przełomie listopada i grudnia 2009 roku. W związku z trudnościami dotyczącymi uzgodnień odnośnie produktów wrażliwych, mechanizmu SSM, poziomów związania cel, rozszerzenia kontyngentów taryfowych oraz uproszczenia taryfikacji (zamiana wszystkich rodzajów taryf celnych na cła ad valorem), tym razem również nie udało się dotrzymać proponowanego terminu zakończenia negocjacji rolnych.

Przełomu w rokowaniach rolnych nie przyniosła również VIII Konferencja Ministerialna WTO (grudzień 2011). Spotkanie to nie miało bowiem charakteru negocjacyjnego. W jego trakcie zatwierdzone zostały warunki członkostwa Federacji Rosyjskiej w WTO.

Konsekwencje negocjacji katarskich dla Wspólnej Polityki Rolnej

Zastanawiając się nad skutkami negocjacji rolnych toczonych w ramach rundy Doha dla Unii Europejskiej należy zauważyć, iż liberalizacja handlu w tym sektorze będzie oznaczała dla UE przede wszystkim zmiany jej polityki rolnej, podobnie jak miało to miejsce w związku z zakończeniem negocjacji urugwajskich, efektem których było

„Porozumienie w sprawie rolnictwa”. Porozumienie to wymusiło na UE reformę pierwszego filaru wspólnej polityki rolnej (taryfikacja i limity przywozowe, zobowiązania minimalnego dostępu, redukcja subwencji eksportowych oraz zmniejszenie wsparcia wewnętrznego). Był to jednak dopiero pierwszy etap zmian, którego kontynuację mają stanowić rokowania rundy Doha [Velilla 2011].

Sama zapowiedź rozpoczęcia nowej rundy wielostronnych rokowań na forum WTO, wraz z perspektywą dalszego rozszerzenia UE spowodowała podjęcie działań, mających na celu przygotowanie niezbędnych reform związanych z koniecznością wprowadzenia w życie nowych wielostronnych uzgodnień. Na szczycie Rady Europejskiej w Berlinie Komisja Europejska przedstawiła dokument „Agenda 2000”, w którym zawarto propozycje zmian WPR po 1999 roku. Rozpoczęcie rundy katarskiej w listopadzie 2001 roku przyczyniło się do dalszej intensyfikacji działań w tym obszarze. W lipcu 2003 roku Komisja Europejska opublikowała dokument oceniający działanie WPR w latach 2000-2006. Opracowanie to zawierało również propozycję zmiany WPR w latach 2007-2013. W dniu 26 czerwca 2003 roku Rada UE w Luksemburgu przyjęła szczegółowy dokument na temat zmian w funkcjonowaniu WPR. Uznano wówczas, iż nowa, zreformowana Wspólna Polityka Rolna w większym stopniu będzie uwzględniać oczekiwania konsumentów i podatników, jednocześnie umożliwiając rolnikom wybór kierunków produkcji zgodnie z wymaganiami rynku. Zaproponowano również uproszczony system dopłat bezpośrednich, zgodnie z którym większość dotacji będzie wypłacana niezależnie od profilu i wielkości produkcji, co pozwoli rolnikom dostosować profil produkcji do sygnałów płynących od konsumentów [Skrzypczyńska 2011].

W sytuacji gdy rokowania rolne WTO nie zostały zakończone trudno przewidywać ich ostateczny wpływ na politykę rolną Unii Europejskiej. Obserwując dotychczasowe negocjacje można się spodziewać, iż zmiany te będą dotyczyły zmniejszenia poziomu wsparcia rolnictwa, w tym redukcji płatności bezpośrednich, przy jednoczesnym ograniczeniu instrumentów wspierania rynku rolnego. Efektem tych zmian mogą być przeobrażenia strukturalne w rolnictwie w postaci likwidacji mniej konkurencyjnych jednostek, proces koncentracji ziemi oraz wzrost bezrobocia na wsi. W takich warunkach pomocna może się okazać polityka strukturalna oraz wzrost znaczenia wsparcia rolnictwa środkami należącymi do grupy Green Box. Należy się również spodziewać wzrostu wykorzystania, w stosunku do importowanych produktów rolnych, narzędzi pozataryfowych (np. ograniczenia fitosanitarne, normy jakości), co oznacza, iż o przyszłości rolnictwa europejskiego nadal będzie decydować konkurencja na rynku wewnętrznym, a nie presja ze strony producentów pochodzących z państw trzecich.

W tym miejscu należy podkreślić, iż wynik negocjacji rolnych WTO oraz jego oddziaływanie na Wspólną Politykę Rolną będzie uzależniony od kompromisu, który musi zostać wypracowany nie tylko między państwami wysoko rozwiniętymi i rozwijającymi się, ale również w grupie państw wysoko rozwiniętych. Jak już wcześniej wspomniano, państwa bogate nie mają spójnego stanowiska w negocjacjach rolnych. Dostrzegalne są bowiem istotne różnice, m.in. między Stanami Zjednoczonymi i Unią Europejską. W samej UE toczy się również ożywiona dyskusja na temat kształtu Wspólnej Polityki Rolnej oraz oddziaływujących na nią zobowiązań międzynarodowych. Rodzi to konieczność wypracowania kompromisu między zwolennikami liberalizacji, do których można zaliczyć m.in. Wielką Brytanię i Holandię, oraz państwami dążącymi do utrzymania dotychczasowego wsparcia w rolnictwie. W tej drugiej grupie znajdują się m.in. Francja,

Irlandia, Węgry oraz Polska. Niechęć do szerszej liberalizacji handlu rolnego są również Grecja, Litwa i Portugalia

Ramowe stanowisko rządu RP odnośnie zagadnień negocjowanych w ramach Rundy Doha, w tym negocjacji rolnych, zawarte jest w dokumencie „Instrukcja dla delegacji polskiej na kolejną fazę negocjacji handlowych Rundy Rozwojowej Doha WTO”, przyjętym przez Radę Ministrów w dniu 30 czerwca 2006 roku. Dokument ten następnie modyfikowano w wyniku decyzji Rady Ministrów z 23 lipca 2008 roku. Wprowadzone wówczas zmiany dotyczyły głównie negocjacji rolnych. Obok poparcia głównego celu obecnej rundy negocjacji WTO, jakim jest zawarcie zrównoważonego porozumienia liberalizującego handel światowy w najważniejszych jego obszarach, zgodnie z mandatem rokowań przyjętym przez członków WTO w 2001 roku, w dokumencie tym sformułowano szereg postulatów, istotnych z punktu widzenia polskiego sektora rolnego¹⁰.

Polska odnosząc się do stanowiącego obecnie podstawę negocjacji rolnych dokumentu przyjętego 6 grudnia 2008 roku (tzw. zrewidowane draft modalities) zwraca uwagę, że zaproponowane w nim rozwiązania liberalizacyjne są niekorzystne dla polskiego sektora rolnego. W związku z tym szczegółowe zastrzeżenia i postulaty zmian obecnego projektu modalities zostały przekazane Komisji Europejskiej i są podtrzymywane przez Polskę w dyskusjach wewnątrzunijnych. W szczególności zwraca się uwagę, iż propozycje w zakresie dostępu do rynku obejmujące głęboką redukcję stawek celnych mogą w przyszłości prowadzić do nadmiernego importu żywności z krajów trzecich po niskich cenach, co odbiłoby się negatywnie na stabilności wrażliwych sektorów rynku rolnego UE. Z tego powodu polskie zastrzeżenia dotyczą również ograniczenia możliwości stosowania specjalnych klauzul ochronnych oraz innych niż ad valorem stawek celnych, ponieważ zmniejszyłoby to zdolność ochrony wrażliwych sektorów rolnictwa.

Część polskich postulatów i zastrzeżeń zgłoszonych wobec zasad liberalizacji w sektorze rolnym została uwzględniona przez Komisję. Instytucja ta poparła m.in. propozycję włączenia owoców miękkich (mrożonych truskawek i malin) do zakresu towarów, dla których UE ma prawo stosowania specjalnych klauzul ochronnych SSG. Komisja dąży również do zapewnienia Unii Europejskiej możliwości stosowania form stawek celnych innych niż ad valorem dla przynajmniej 15% rolnych stawek celnych, co ma umożliwić kontynuację wykorzystywanego obecnie systemu cen wejścia. W ramach dyskusji nt. tzw. szerokiej listy towarów wrażliwych, tzn. listy towarów, spośród których UE będzie miała w przyszłości prawo wybierać towary do unijnej listy towarów wrażliwych, uwzględniono również postulat polski, aby rozważyć w tym kontekście towary o szczególnym znaczeniu dla polskiego rolnictwa (mięso wieprzowe, wołowe, drobiowe, cukier, miód, mleko i produkty mleczarskie, niektóre warzywa i owoce).

¹⁰ Są to m.in. sugestie dotyczące: utrzymania przyszłych zobowiązań UE w granicach określonych reformą Wspólnej Polityki Rolnej; utrzymania przez UE dodatkowych instrumentów ochrony rynku (specjalne klauzule ochronne SSG, ceny wejścia) oraz uaktualnienia zakresu towarowego SSG o produkty wrażliwe dla Polski (w szczególności owoce miękkie); uwzględnienia, biorąc pod uwagę zakres SSG i przyszłą listę towarów wrażliwych, wrażliwości takich sektorów jak: mięso drobiowe, wołowe, wieprzowe, mleko i produkty mleczarskie, cukier, niektóre warzywa i owoce; podtrzymania zasady preferencji dla produkcji unijnej; zabezpieczenia możliwości realizacji polskich postulatów odnośnie docelowego modelu płatności bezpośrednich w UE; zapewnienia równowagi między przyszłymi zobowiązaniami dotyczącymi eliminacji subsydiów eksportowych a zobowiązaniami dotyczącymi eliminacji innych, choć mających podobny wpływ na handel, instrumentów wspierania eksportu (kredyty eksportowe o długim terminie spłaty, niektóre aspekty pomocy żywnościowej i działalności przedsiębiorstw handlu państwowego (STE) [Odpowiedź... 2010].

Wnioski

Sektor rolny, mimo iż w kategoriach statystycznych stanowi margines światowej wymiany towarowej, jest jednym z kluczowych tematów negocjacji prowadzonych w ramach rundy Doha. Unia Europejska, będąca w tym sektorze głównie celem ataków większości pozostałych członków WTO, podjęła to zagadnienie z jednej strony po to, aby „rozmiękczyć” własną wewnętrzną opozycję wobec nieuchronnych reform nazbyt kosztowej Wspólnej Polityki Rolnej, z drugiej strony aby ustępstwa w tym sektorze mogły być traktowane jako karta przetargowa w innych obszarach negocjacji, kluczowych z punktu widzenia gospodarczych interesów wspólnego rynku.

Podsumowując powyższe rozważania należy również podkreślić, iż reforma Wspólnej Polityki Rolnej zostanie wymuszona nie tylko przez potencjalne zobowiązania UE na forum WTO, ale również przez obserwowaną już zmianę nastawienia jej członków wobec priorytetowych wydatków organizacji. WPR traci bowiem już teraz pierwszeństwo przy ustalaniu wydatków budżetowych UE. Coraz większe znaczenie przypisuje się innym sektorom gospodarki, w tym w szczególności służącym budowie nowoczesnej gospodarki inwestycjom w wiedzę i innowacje.

Literatura

- Chair outlines schedule as farm talks gear up. [2009]. [Tryb dostępu:] http://www.wto.org/english/news_e/news09_e/agng_18jun09_e.htm. [Data odczytu: maj 2012].
- Doha work programme. Draft Ministerial Declaration. Revision. Draft Ministerial Declaration. [2005]. Hong Kong 18 December 2005. WT/MIN(05)/W/3/Rev.2.
- Dydoń A., Niemczyk J. [2004]: Negocjacje rolne w WTO – nowe impulsy. *Wspólnoty Europejskie* nr 7.
- Dydoń A., Niemczyk J. [2005]: Negocjacje rolne nadal bez konsensusu. *Wspólnoty Europejskie* nr 9.
- Farm talks resume with ‘walks in the woods’. [Tryb dostępu:] http://www.wto.org/english/news_e/news08_e/agric_1oct08_e.htm. [Data odczytu: maj 2012].
- Hagemejer J., Michałek J.J. [2006]: Skutki liberalizacji handlu rolnego w ramach Rundy Doha (WTO) dla Polski, Urząd Komitetu Integracji Europejskiej, Warszawa.
- Gradziuk A. [2003]: Negocjacje na forum WTO w sprawie liberalizacji handlu produktami rolnymi. *Biuletyn PISM* nr 84(188).
- Halizak E. [2006]: Gospodarka światowa 2005 – poszukiwanie nowej równowagi. [W:] Rocznik Strategiczny 2005/2006. Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa.
- Kaczurba J. [2004]: Unia Europejska w WTO. Instytut Koniunktury i Cen w Handlu Zagranicznym, Warszawa.
- Kaliszuk E. [2008]: Negocjacje w Genewie – fiasko zamiast przełomu. *Wspólnoty Europejskie* nr 4(191).
- Odpowiedź ministra rolnictwa i rozwoju wsi na zapytanie nr 7581 w sprawie stanu negocjacji w ramach WTO w zakresie rolnictwa. Warszawa, 30 sierpnia 2010 r. [2010]. [Tryb dostępu:] <http://orka2.sejm.gov.pl/IZ6.nsf/main/3849986C>. [Data odczytu: maj 2012].
- Revised drafts issued for farm and non-farm trade talks. [2008]. [Tryb dostępu:] http://www.wto.org/english/news_e/news08_e/ag_nama_dec08_e.htm. [Data odczytu: maj 2012].
- Skrzypczyńska J. [2010]: GATT/WTO a polityka rolna Unii Europejskiej. Wydawnictwo Naukowe WNPiD UAM, Poznań 2010.
- Skrzypczyńska J. [2011]: Międzynarodowe aspekty reform Wspólnej Polityki Rolnej Unii Europejskiej. *Przegląd Prawa Rolniczego* nr 1 (8).
- Velilla P. [2011]: Wspólna Polityka Rolna i Światowa Organizacja Handlu: między rundą dahuńską a Organem Rozwiązywania Sporów. *Przegląd Prawa Rolniczego* nr 2 (9).

Aneta Zakrzewska¹
Katedra Ekonomii i Zarządzania
Uniwersytet Przyrodniczy w Lublinie

Wpływ integracji z Unią Europejską na działalność innowacyjną przedsiębiorstw przemysłu spożywczego w Polsce

The influence of Polish integration into the European Union on innovation activities of food processing industry enterprises in Poland

Synopsis. W artykule przedstawiono analizę działalności innowacyjnej przedsiębiorstw przemysłu spożywczego przed i po przystąpieniu Polski do Unii Europejskiej. Wykorzystano w niej dane publikowane przez Główny Urząd Statystyczny. Przeprowadzona analiza wskazuje, że przystąpienie Polski do Unii Europejskiej i nowe otoczenie, nie tylko konkurencyjne ale i regulacyjne, wpłynęło na działalność innowacyjną przedsiębiorstw przemysłu spożywczego. Mimo rosnących nakładów na innowacje producenci żywności nie wykorzystali w pełni istniejących możliwości zwiększenia efektywności podejmowanej działalności innowacyjnej.

Słowa kluczowe: innowacyjność, działalność innowacyjna, przedsiębiorstwa innowacyjne, przemysł spożywczy.

Abstract. The paper presents an analysis of innovativeness in Polish food processing industry enterprises before and after the Polish integration into the European Union. Data published by the Central Statistical Office were used. The analysis proved that the integration into the European Union and the competitive and regulatory environment had an effect on innovation activities of enterprises. Despite a rising expenditure on innovations, producers of food products have not seized all opportunities of increasing the effectiveness of innovation activities undertaken.

Key words: innovativeness, innovation activity, innovative enterprises, food processing industry.

Wprowadzenie

Procesy globalizacji oraz zachodzące równolegle z nimi zjawiska integracji wywierają istotny wpływ na funkcjonowanie i perspektywy rozwoju przedsiębiorstw. Integracja w ramach Unii Europejskiej często traktowana jest jako część procesu globalizacji [Staszczak 2011]. Niezbędnym warunkiem skuteczności w globalnej konkurencji jest przedsiębiorczość, która nieodzownie łączy się z innowacyjnością. Aktywność innowacyjna wpływa na rozwój podmiotów gospodarujących, wyznacza ich pozycję konkurencyjną na rynku krajowym i międzynarodowym. Innowacje decydują nie tylko o tempie i kierunkach rozwoju gospodarczego, ale też wyznaczają formy i strukturę międzynarodowej współpracy przedsiębiorstw [Poznańska 2003].

Badanie innowacyjności przemysłu spożywczego jest istotne ze względu na fakt, iż uznawany jest on za jeden z najważniejszych działów polskiej gospodarki. Minione dwudziestolecie było okresem szybkiego rozwoju przemysłu spożywczego i głębokich jego

¹ Mgr inż., e-mail: aneta.zakrzewska@up.lublin.pl.

przekształceń strukturalnych. Gruntowna modernizacja, wymuszona przez procesy dostosowawcze do działania w warunkach gospodarki rynkowej i przez integrację z Unią Europejską, spowodowała, że obecnie pod względem nowoczesności polski przemysł spożywczy zaliczany jest do czołówki europejskiej [Urban 2010B]. Utrzymanie i poprawa osiągniętej przez polskie przedsiębiorstwa przemysłu spożywczego pozycji konkurencyjnej wymaga ciągłego prowadzenia efektywnej działalności innowacyjnej [Matras-Bolibok 2009].

Celem opracowania jest próba oceny działalności innowacyjnej przedsiębiorstw przemysłu spożywczego przed i po przystąpieniu Polski do Unii Europejskiej.

Materiał i metodyka badań

Opracowanie dotyczy tylko wybranych aspektów działalności innowacyjnej przedsiębiorstw przemysłu spożywczego w Polsce. Materiał źródłowy do badań stanowiły dane wtórne publikowane przez Główny Urząd Statystyczny [Rocznik... 2002-2011] z lat 2001-2010, dotyczące przedsiębiorstw zatrudniających więcej niż 49 osób. Analizą objęto dział PKD „produkcja artykułów spożywczych i napojów”. W obliczeniach zostały uwzględnione średnie wielkości analizowanych mierników, uzyskane z trzech kolejnych lat, zestawione w trzech okresach: pierwszym, poprzedzającym przystąpienie Polski do Unii Europejskiej, obejmującym lata 2001-2003 (2002-2004 dla wskaźnika określającego średni udział przedsiębiorstw innowacyjnych w ogólnej liczbie przedsiębiorstw) oraz w dwóch okresach po akcesji, tj. lata 2005-2007 i 2008-2010. Analiza porównawcza wyników uzyskanych w opisanych przedziałach czasowych pozwoliła na sformułowanie wniosków dotyczących wpływu integracji z Unią Europejską na działalność innowacyjną przedsiębiorstw przemysłu spożywczego w Polsce.

Innowacyjność przedsiębiorstw, zgodnie z metodyką Oslo [Podręcznik... 2005], określono przez pryzmat nakładów i wyników związanych z tą działalnością. Oceny „wkładu” w działalność innowacyjną dokonano w oparciu o analizę poziomu i struktury nakładów na działalność innowacyjną oraz wskaźnika intensywności innowacji, stanowiącego relację nakładów na działalność innowacyjną do wartości produkcji sprzedanej [Nauka... 2007]. Do analizy efektów działalności innowacyjnej zostały przyjęte takie wskaźniki wynikowe jak udział wartości produkcji sprzedanej wyrobów nowych i zmodernizowanych w produkcji sprzedanej ogółem, określający stopień odnowienia produkcji [Szczepaniak 2010], oraz udział przedsiębiorstw innowacyjnych w ogólnej liczbie przedsiębiorstw. Za przedsiębiorstwo innowacyjne, zgodnie z metodyką Oslo, uważane jest przedsiębiorstwo, które w badanym okresie (najczęściej trzyletnim) wprowadziło przynajmniej jedną innowację techniczną, tj. nowy lub istotnie ulepszony produkt bądź nowy lub istotnie ulepszony proces technologiczny [Podręcznik... 2005].

Polityka wspierania działalności innowacyjnej; wybrane aspekty

Jednym z głównych celów polityki gospodarczej Unii Europejskiej jest promowanie i wspieranie działalności innowacyjnej krajów członkowskich.

Działalność innowacyjna i innowacje stanowią fundament tzw. Strategii Lizbońskiej, ogłoszonej przez Radę Unii Europejskiej na szczycie w Lizbonie w 2000 roku. Za główny

cel postawiono sobie wówczas uczynienie z krajów Unii Europejskiej wysoce dynamicznej i konkurencyjnej gospodarki opartej na wiedzy, zdolnej do zapewnienia trwałego wzrostu gospodarczego [Strategia... 2012]. Priorytetowa stała się zatem konieczność pobudzenia działalności innowacyjnej i badawczo-rozwojowej. Tym samym polityka innowacyjna urosła do rangi jednej z najważniejszych polityk rządów krajów Unii Europejskiej [Kozioł 2005].

Głównym celem polityki innowacyjnej państwa jest rozwój systemu innowacyjnego, który służy promowaniu innowacji zwiększających konkurencyjność gospodarki i podnoszących poziom życia mieszkańców, reorientacji gospodarki opartej na pracy, kapitale i surowcach w gospodarkę opartą na wiedzy oraz zacieśnieniu powiązań pomiędzy elementami systemu innowacji (nauką, techniką, edukacją, przedsiębiorstwami, rynkiem, administracją rządową i samorządową, organizacjami pozarządowymi itp.) [Ciok 2009].

Realizacja polityki innowacyjnej wspierana jest przez fundusze strukturalne Unii Europejskiej w ramach Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka, Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki, Programu Operacyjnego Infrastruktura i Środowisko, a na poziomie regionów w ramach Regionalnych Programów Operacyjnych. Z punktu widzenia zwiększania innowacyjności gospodarki najistotniejszy jest Program Operacyjny Innowacyjna Gospodarka (POIG). Jego kluczową rolą jest wsparcie rozwoju innowacyjnych przedsiębiorstw oraz konkurencyjności polskiej gospodarki. W ramach tego programu dotowane są projekty innowacyjne, w skali kraju lub na poziomie międzynarodowym, związane z zastosowaniem nowych rozwiązań technologicznych, produktów, usług czy organizacji [Program Operacyjny... 2012]. Całkowita wartość środków finansowych przeznaczonych na realizację POIG w latach 2007-2013 przekracza 10,18 mld euro, z czego 85% stanowią środki publiczne pochodzące z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, a 15% stanowią środki krajowe. Według danych Ministerstwa Rozwoju Regionalnego całkowita wartość pomocy publicznej w Polsce przyznanej w ramach POIG od chwili jego uruchomienia do końca 2010 r. wyniosła ponad 6,4 mld euro, co stanowi blisko 63% alokacji na lata 2007-2013 [Sprawozdanie... 2011].

Drugim istotnym elementem polityki wspierania innowacyjności są programy europejskie. Polska uczestniczyła w programach ramowych już w okresie przedakcesyjnym, jednak od 2004 roku jej udział jest już bezpośrednio związany z członkostwem kraju w Unii Europejskiej. W VI Programie Ramowym (2002-2006) polskie instytucje (jednostki badawcze i przedsiębiorstwa) uczestniczyły w 1 387 projektach badawczych i grantach. Ich realizacja zapewniła wsparcie kwotą ponad 216 mln euro. Obecnie realizowany jest VII Program Ramowy (2007-2013) w zakresie badań i rozwoju technologicznego (7PR), który jest największym mechanizmem finansowania i kształtowania badań naukowych na poziomie europejskim [Krajowy... 2012]. Według danych Krajowego Punktu Kontaktowego Programów Badawczych Unii Europejskiej do kwietnia 2010 r. Komisja Europejska zaakceptowała 774 projekty, na łączną kwotę dofinansowania ponad 170 mln euro [Polska... 2012].

Szczególne znaczenie dla rozwoju konkurencyjności i innowacyjności przedsiębiorstw ma ogłoszony w 2007 r. nowy Program Ramowy na rzecz Konkurencyjności i Innowacji (CIP), którego zadaniem jest wspieranie działalności innowacyjnej małych i średnich przedsiębiorstw, zapewnienie lepszego dostępu do środków finansowych oraz świadczenie na poziomie regionalnym usług wsparcia dla biznesu. Budżet CIP dla wszystkich państw uczestniczących w programie na lata 2007-2013 wynosi ponad 3,6 mld euro [Program Ramowy... 2012].

Politykę innowacyjną w Polsce wspierają takie instytucje jak Ministerstwo Gospodarki, Ministerstwo Nauki i Szkolnictwa Wyższego, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Agencja Rozwoju Przemysłu i Bank Gospodarstwa Krajowego.

Wspieraniem innowacyjności przedsiębiorstw na szczeblu regionalnym zajmują się agencje rozwoju regionalnego, których zadaniem jest podejmowanie działań inspirujących, wspomagających oraz promujących rozwój społeczno-gospodarczy regionu [Juchniewicz i Grzybowska 2010].

Nakłady na działalność innowacyjną w przemyśle spożywczym

Realizacja działań innowacyjnych wiąże się z ponoszeniem nakładów związanych z pozyskaniem wiedzy niezbędnej do powstania innowacji i ich wdrożeniem w przedsiębiorstwie. Z danych zamieszczonych w tabeli 1 wynika, że w latach 2001-2003 przedsiębiorstwa przemysłu spożywczego przeznaczały na działalność innowacyjną średniorocznie blisko 1,5 mld zł. Po przystąpieniu Polski do Unii Europejskiej średnia ilość środków finansowych przeznaczonych na działalność innowacyjną wzrosła o ponad 56% i w latach 2005-2007 kształtowała się na poziomie około 2,3 mld zł rocznie. Największe potencjalne możliwości do tworzenia innowacji przedsiębiorcy mieli w 2006 roku. W przemyśle spożywczym poniesiono wówczas najwyższe nakłady (ponad 2,6 mld zł) na działalność innowacyjną. W latach 2008-2010 nakłady przeznaczone na działalność innowacyjną w przetwórstwie rolno-spożywczym były średnio o $\frac{1}{4}$ niższe niż zaraz po przystąpieniu Polski do Unii Europejskiej. Spadek nakładów na działalność innowacyjną w latach 2008-2010, szczególnie widoczny w roku 2009, był efektem niepewności panującej wówczas na światowym rynku żywności, związanej z kryzysem gospodarczym. Mimo iż gospodarka żywnościowa i polski przemysł spożywczy okazały się mało wrażliwe na kryzys światowy, to odnotowano wówczas znaczącą redukcję importu i inwestycji [Urban 2010A].

Nakłady na działalność innowacyjną są związane z takimi obszarami aktywności jak działalność badawczo-rozwojowa, zakup gotowej technologii w postaci dokumentacji i praw, nakłady inwestycyjne na środki trwałe, szkolenia personelu, marketing i inne. W latach 2001-2003 wśród nakładów na działalność innowacyjną dominowały wydatki inwestycyjne na środki trwałe niezbędne do wprowadzenia innowacji (84,9%). Średni udział nakładów związanych z zakupem i montażem maszyn i urządzeń technicznych stanowił 64,4% nakładów ogółem. Zaś średni udział nakładów związanych z budową, rozbudową i modernizacją budynków służących wdrażaniu innowacji wynosił 20,5%. W kolejnych trzech latach po akcesji Polski do Unii Europejskiej (2005-2007) średni udział nakładów inwestycyjnych na środki trwałe nadal pozostawał na wysokim poziomie (85,4%). Przedsiębiorstwa inwestowały głównie w modernizację procesów technologicznych lub w zwiększenie zdolności produkcyjnych. Ówczesne ożywienie inwestycyjne w przemyśle spożywczym, którego pierwsze oznaki były widoczne bezpośrednio przed przystąpieniem Polski do Unii Europejskiej, wynikało z konieczności unowocześnienia zakładów przetwórczych i dostosowania ich do standardów unijnych i wymagań wspólnego rynku [Urban 2008], a w późniejszym czasie związane było z potrzebą zmniejszenia luki technologicznej dzielącej polskie przedsiębiorstwa od przedsiębiorstw z krajów wysoko rozwiniętych [Szczepaniak 2010].

Tabela 1. Nakłady na działalność innowacyjną przedsiębiorstw przemysłu spożywczego w Polsce w latach 2001-2003, 2005-2007 oraz 2008-2010, ceny bieżące ^a

Table 1. Expenditure on innovation activities in food processing industry enterprises in Poland in 2001-2003, 2005-2007 and 2008-2010, current prices

Przeznaczenie nakładów	Lata								
	2001-2003			2005-2007			2008-2010		
	Średnie nakłady	Zakres zmienności min. max.		Średnie nakłady	Zakres zmienności min. max.		Średnie nakłady	Zakres zmienności min. max.	
Poziom nakładów, mln zł									
Nakłady na działalność innowacyjną	1449,5	1229,4	1870,2	2265,2	1997,6	2601,8	1693,3	1508,2	2005,7
Struktura nakładów, %									
Działalność badawczo-rozwojowa	2,8	2,4	3,8	2,5	2,1	2,8	4,8	2,7	10,8
Zakup gotowej technologii w postaci dokumentacji i praw	2,0	1,0	3,6	1,7	1,7	1,8	0,4	0,2	0,6
Nakłady inwestycyjne na maszyny i urządzenia techniczne	64,4	62,1	68,3	62,5	60,2	63,7	60,9	56,9	65,4
Nakłady inwestycyjne na budynki i budowlę oraz grunty	20,5	18,5	23,2	22,9	19,0	26,2	17,3	13,9	21,4
Szkolenie personelu związane z działalnością innowacyjną	0,1	0,1	0,4	0,1	0,1	0,1	0,3	0,2	0,4
Marketing dotyczący nowych i zmodernizowanych wyrobów	4,9	3,0	11,1	6,9	4,1	10,4	9,2	5,2	13,0
Pozostałe	3,2	2,0	6,7	2,5	2,1	3,1	5,0	4,1	6,0

^a – Dane dotyczą podmiotów gospodarczych, w których liczba pracujących przekracza 49 osób.

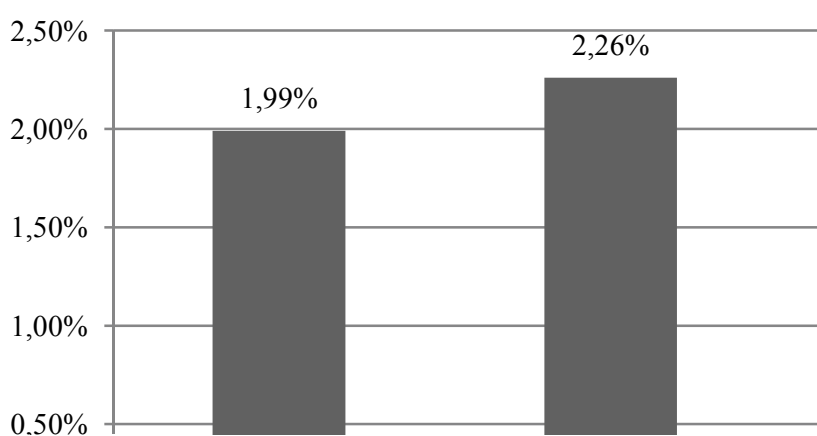
Źródło: [Rocznik... 2002-2011] i obliczenia własne.

W latach 2008-2010 udział nakładów inwestycyjnych na środki trwałe nieznacznie zmalał (78,2%) na rzecz rosnącego udziału nakładów na marketing dotyczący nowych i zmodernizowanych wyrobów. Ich średni udział w latach 2008-2010 stanowił 9,2% nakładów ogółem, co oznacza wzrost o 4,3 p.p. w stosunku do analizowanego okresu poprzedzającego przystąpienie Polski do Unii Europejskiej.

Niewielki udział w strukturze wydatków mają nakłady na działalność badawczo-rozwojową. Taki stan może częściowo wynikać z uwarunkowań przemysłu spożywczego jako sektora niskiej techniki. Producenci żywności realizują bowiem strategie innowacyjne nieoparte o działalność B+R. Wysokie nakłady na działalność badawczo-rozwojową ponoszą natomiast dostawcy dodatków do żywności [Huang i in. 2010].

Negatywnie należy ocenić również bardzo niski poziom wydatków ponoszonych na szkolenia personelu związane z działalnością innowacyjną oraz na zakup gotowej

technologii w postaci dokumentacji i praw. Taka postawa, świadcząca o niewielkim zainteresowaniu generowaniem lub nabywaniem nowej wiedzy, może stanowić istotną barierę w budowaniu przewagi konkurencyjnej w nieustannie zmieniających się realiach rynkowych. Przedsiębiorstwa działające w warunkach gospodarki opartej na wiedzy powinny bowiem dysponować nie tylko zasobami wiedzy w postaci nowoczesnych technologii, kapitału ludzkiego i społecznego, obejmującego zarówno poziom wykształcenia, posiadane umiejętności jak i innowacyjne postawy, ale również trwale prowadzić działalność szkoleniową i prace badawczo-rozwojowe [Cyrek 2007].



Rys. 1. Średnie wartości wskaźników intensywności innowacji dla przemysłu spożywczego w Polsce w latach 2001-2003, 2005-2007 oraz 2008-2010 ^a

Fig. 1. Average innovation intensity index for food processing industry in Poland in 2001-2003, 2005-2007 and 2008-2010

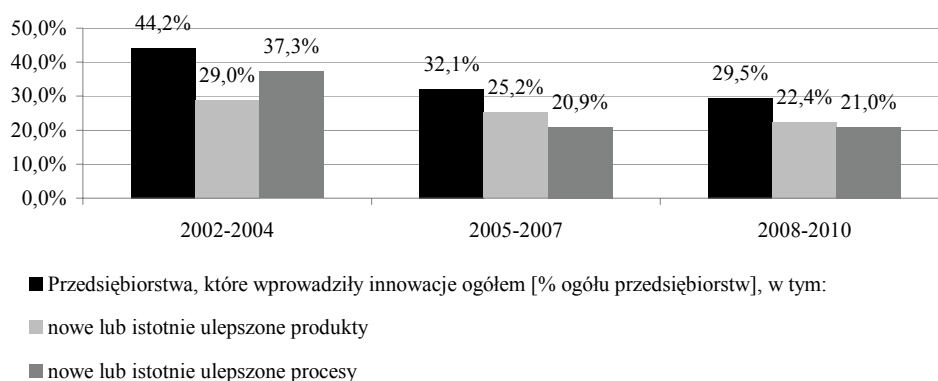
^a Dane dotyczą podmiotów gospodarczych, w których liczba pracujących przekracza 49 osób.

Źródło: jak w tabeli 1.

Oceny „wkładu” w działalność innowacyjną można dokonać również w oparciu o analizę wskaźnika intensywności innowacji, mierzonego stosunkiem nakładów na działalność innowacyjną do wartości produkcji sprzedanej. Jak wynika z rysunku 1, średnia intensywność innowacji we wszystkich analizowanych okresach oscylowała w przedziale 1%-2,5%, co pozwala zakwalifikować przemysł spożywczy do grupy gałęzi o niskim poziomie wskaźnika intensywności innowacji [Białoń i Janczewska 2007]. W gospodarce opartej na wiedzy wskaźniki intensywności innowacji powinny wykazywać tendencje wzrastające. Przeprowadzona analiza wskazuje, że najwyższy poziom średniej intensywności innowacji odnotowano w latach 2005-2007, wówczas na każde 100 zł wartości produkcji sprzedanej przypadało średnio 2,26 zł nakładów na działalność innowacyjną. Niestety w kolejnych latach spadek nakładów na działalność innowacyjną, przy jednoczesnym wzroście wartości produkcji sprzedanej przemysłu spożywczego, spowodował gwałtowny spadek wskaźnika intensywności innowacji do poziomu 1,38%.

Efekty działalności innowacyjnej

Przedsiębiorstwa podejmując działania innowacyjne oczekują uzyskania określonych korzyści z wdrożonych innowacji, jak np. poprawa jakości wyrobów, zwiększenie ich asortymentu, zwiększenie mocy produkcyjnych, obniżenie zużycia materiałów i energii, obniżenie jednostkowych kosztów pracy, zwiększenie lub zachowanie udziału w rynku, czy też wejście na nowe rynki zbytu [Podręcznik... 2005].



Rys. 2. Przedsiębiorstwa innowacyjne w zakresie innowacji produktowych i procesowych w przemyśle spożywczym w Polsce w latach 2002-2004, 2005-2007 oraz 2008-2010, % ogółu ^a

Fig. 2. Product and process innovative enterprises in food processing industry in Poland in 2002-2004, 2005-2007 and 2008-2010, % of total number of enterprises

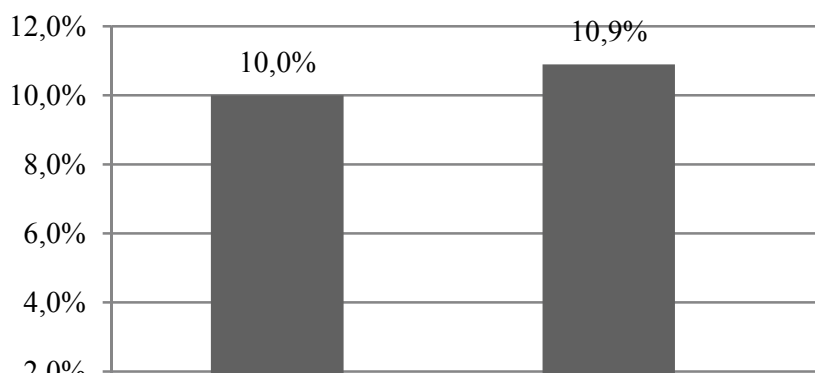
^a – Dane dotyczą podmiotów gospodarczych, w których liczba pracujących przekracza 49 osób.

Źródło: jak w tabeli 1.

Podstawowym miernikiem oceny wyników działalności innowacyjnej jest udział przedsiębiorstw innowacyjnych, czyli tych, które w analizowanym okresie (najczęściej trzyletnim) wdrożyły przynajmniej jedną innowację technologiczną. Jak wynika z rysunku 2, w przemyśle spożywczym najwięcej przedsiębiorstw innowacyjnych odnotowano w latach 2002-2004, ich udział przekraczał wówczas 44% ogółu przedsiębiorstw. W analizowanym okresie przedsiębiorstwa częściej wprowadzały innowacje procesowe (37,3%) niż produktowe (29%). Po przystąpieniu Polski do Unii Europejskiej wzrost nakładów na działalność innowacyjną nie znalazł odzwierciedlenia we wzroście skłonności przedsiębiorstw do wdrażania innowacji. Udział przedsiębiorstw prowadzących działalność innowacyjną w latach 2005-2007 stanowił już nieco mniej niż 1/3 ogółu przedsiębiorstw. Jednocześnie stosunek częstotliwości rodzaju wprowadzanych innowacji uległ odwróceniu: co czwarta firma deklarowała wdrożenie w ostatnich trzech latach co najmniej jednego nowego lub zmodernizowanego produktu, a tylko co piąta nowego lub istotnie ulepszanego

procesu. W następnych latach poziom innowacyjności przedsiębiorstw przemysłu spożywczego również nie uległ poprawie.

Kolejnym miernikiem efektywności działalności innowacyjnej jest wskaźnik określający stopień odnowienia produkcji, określający udział wartości produkcji sprzedanej wyrobów nowych i zmodernizowanych w produkcji sprzedanej ogółem. Jak wynika z rysunku 3, przemysł spożywczy we wszystkich analizowanych okresach cechował się dość niskim średnim stopniem odnowienia produkcji. W analizowanym okresie przed przystąpieniem Polski do Unii Europejskiej (2001-2003) i w ciągu trzech lat po akcesji (2005-2007) przychody ze sprzedaży wyrobów nowych i istotnie ulepszonych stanowiły średnio 10-11% produkcji sprzedanej. W następnych trzech latach (2008-2010) stopień odnowienia produkcji uległ obniżeniu do średniego poziomu 6,8%. Niski poziom udziału produkcji sprzedanej wyrobów nowych i zmodernizowanych w produkcji sprzedanej ogółem może być skutkiem niskich nakładów na działalność badawczo-rozwojową, co w dużej mierze utrudnia tworzenie nowych rozwiązań. Nie należy jednak jednoznacznie negatywnie oceniać niskiego stopnia odnowienia produkcji. Przedsiębiorstwa wprowadzają bowiem nowe rozwiązania nie tylko w zakresie produktów, ale również nowe lub istotnie ulepszone rozwiązania technologiczne, celem podniesienia jakości wyrobów, czy też obniżenia kosztów produkcji.



Rys. 3. Średni udział wartości produkcji sprzedanej wyrobów nowych i zmodernizowanych w produkcji sprzedanej wyrobów w przemyśle spożywczym w Polsce w latach 2001-2003, 2005-2007 oraz 2008-2010, %^a

Fig. 3. Average share of new and modernized products sales in total sales for food processing industry in Poland in 2001-2003, 2005-2007 and 2008-2010, %

^a – Dane dotyczą podmiotów gospodarczych, w których liczba pracujących przekracza 49 osób.

Źródło: jak w tabeli 1.

Podsumowanie i wnioski

Po przystąpieniu do Unii Europejskiej Polska została włączona w realizację polityki innowacyjnej, mającej na celu pobudzanie wśród przedsiębiorstw działalności innowacyjnej i badawczo-rozwojowej.

Wyniki przeprowadzonych badań pozwalają na sformułowanie następujących wniosków.

- Przedsiębiorstwa przemysłu spożywczego coraz silniej inwestują w innowacje, o czym świadczą rosnące nakłady na działalność innowacyjną. Po akcesji Polski do Unii Europejskiej najbardziej korzystny dla działalności innowacyjnej był rok 2006.
- Integracja z Unią Europejską i wymagania wspólnego rynku spowodowały konieczność unowocześnienia zakładów przetwórczych i dostosowania ich do standardów unijnych, a w późniejszym etapie również potrzebę zmniejszenia luki technologicznej dzielącej polskie przedsiębiorstwa od przedsiębiorstw z krajów wysoko rozwiniętych. Na realizację tego celu wskazuje dominujący udział nakładów inwestycyjnych związanych z zakupem i montażem maszyn i urządzeń technicznych oraz budową, rozbudową i modernizacją budynków służących wdrażaniu innowacji w ogólnej sumie nakładów na działalność innowacyjną w przemyśle spożywczym.
- Przedsiębiorstwa przemysłu spożywczego są nadal w niewielkim stopniu zainteresowane generowaniem lub nabywaniem nowej wiedzy, o czym świadczy niski udział nakładów na działalność badawczo-rozwojową, szkolenia personelu związane z działalnością innowacyjną oraz na zakup gotowej technologii w postaci dokumentacji i praw.
- Po przystąpieniu Polski do Unii Europejskiej przedsiębiorstwa przemysłu spożywczego nie w pełni wykorzystały istniejące możliwości zwiększenia efektywności podejmowanej działalności innowacyjnej. Przyrost nakładów na działalność innowacyjną nie znalazł odzwierciedlenia we wzroście skłonności przedsiębiorstw do wdrażania innowacji. O niezadowalającej efektywności świadczy również niski udział sprzedaży wyrobów nowych i zmodernizowanych w produkcji sprzedanej przemysłu spożywczego ogółem.
- Spadek nakładów na działalność innowacyjną w latach 2008-2010, a co za tym idzie również wszystkich innych mierników innowacyjności, był efektem niepewności panującej na światowym rynku żywności, związanej z kryzysem gospodarczym.
- Członkostwo w Unii Europejskiej powinno w dłuższej perspektywie przyczynić się do wzrostu innowacyjności przedsiębiorstw przemysłu spożywczego w Polsce. W przeciwnym razie niska innowacyjność może stanowić istotne zagrożenie nie tylko dla wzrostu pozycji konkurencyjnej, ale również dla szans przetrwania w warunkach zmieniającego się otoczenia rynkowego.

Literatura

- Białoń L., Janczewska D. [2007]: Obraz innowacyjności polskiego przemysłu wg klasyfikacji EKD w świetle danych statystycznych GUS. *Postępy Techniki Przetwórstwa Spożywczego* nr 1, ss. 96-102.
- Ciok S. [2009]: Polityka rządu wobec wspierania działalności innowacyjnej i badawczo rozwojowej. [W:] Endo i egzogeniczne determinanty obszarów wzrostu i stagnacji w województwie dolnośląskim w kontekście Dolnośląskiej Strategii Innowacji. H. Dobrowolska-Kaniewska i E. Korejwo (red.). Dolnośląska Agencja Współpracy Gospodarczej, Wrocław [Tryb dostępu:] www.innowacje.dolnyslask.pl/zalaczniki/252_obszary%20wzrostu%20i%20stagnacji.pdf. [Data odczytu: maj 2012].

- Cyrek M. [2007]: Wiedza jako podstawowy czynnik konkurencyjności we współczesnej gospodarce. [W:] Transfer wiedzy i działań innowacyjnych w obszarze agrobiznesu. S. Makarski (red.). Wydawnictwo Uniwersytetu Rzeszowskiego, Rzeszów.
- Huang C., Arundel A., Hollanders H. [2010]: How firms innovate: R&D, non-R&D and technology adoption. *The UNU-MERIT Working Paper Series* nr 27. [Tryb dostępu:] www.merit.unu.edu/publications/wppdf/2010/wp2010-027.pdf. [Data odczytu: maj 2012].
- Juchniewicz M., Grzybowska B. [2010]: Innowacyjność mikroprzedsiębiorstw w Polsce. Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa.
- Kozioł K. [2005]: Modele polityki innowacyjnej w Unii Europejskiej. [W:] Innowacje w działalności przedsiębiorstw w integracji z Unią Europejską. W. Janasz (red.). Centrum Doradztwa i Informacji Difin sp. z o.o., Warszawa.
- Krajowy Punkt Kontaktowy Programów Badawczych Unii Europejskiej. Podstawy 7PR – Cele i budżet. [Tryb dostępu:] www.kpk.gov.pl/7pr [Data odczytu: maj 2012].
- Matras-Bolibok A. [2009]: Efektywność działalności innowacyjnej przedsiębiorstw przemysłu spożywczego w Polsce. *Roczniki Naukowe SERiA* t. XI, z. 1, ss. 262-267.
- Nauka i technika w 2006 r. [2007]. Główny Urząd Statystyczny. Departament Przemysłu, Warszawa.
- Podręcznik Oslo. Zasady gromadzenia i interpretacji danych dotyczących innowacji. [2005]. OECD i Eurostat, Warszawa. [Tryb dostępu:] www.nauka.gov.pl/nauka/polityka-naukowa-panstwa/analizy-raporty-statystyki/analizy-raporty-statystyki/artykul/podrecznik-oslo. [Data odczytu: maj 2012].
- Polska w Programach Ramowych UE. Informacja Krajowego Punktu Kontaktowego Programów Badawczych Unii Europejskiej [Tryb dostępu:] www.en.kpk.gov.pl/index.php?option=com_content&view=article&id=126&Itemid=137&lang=pl. [Data odczytu: maj 2012].
- Poznańska K. [2003]: Innowacyjność jako źródło przewagi konkurencyjnej polskich przedsiębiorstw. [Tryb dostępu:] www.rsi.org.pl/dane/download/innowacyjnosc_jako.pdf. [Data odczytu: maj 2012].
- Program Operacyjny Innowacyjna Gospodarka. Informacje podstawowe. [2012]. [Tryb dostępu:] www.poig.parp.gov.pl. [Data odczytu: maj 2012].
- Program Ramowy na rzecz Konkurencyjności i Innowacji. [2012]. [Tryb dostępu:] www.cip.gov.pl. [Data odczytu: maj 2012].
- Rocznik Statystyczny Przemysłu. [2002-2011 passim]. Zakład Wydawnictw Statystycznych, Warszawa.
- Sprawozdanie roczne z realizacji Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka 2007-2013 za 2010 r. [2011] Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Warszawa. [Tryb dostępu:] www.poig.gov.pl/AnalizyRaportyPodsumowania/poziom/Documents/Sprawozdanie_roczne_z_realizacji_POIG_2010.pdf. [Data odczytu: maj 2012].
- Staszczak D.E. [2011]: Theoretical Interpretations of the European Union Enlargement: Perspectives from a New Global Paradigm. *Journal of Knowledge Globalization* t. 4, nr 1, ss. 71-92.
- Strategia Lizbońska. Cele Strategii Lizbońskiej. [2012]. [Tryb dostępu:] www.strategializbonska.pl. [Data odczytu: maj 2012].
- Szczepaniak I. [2010]: Ekonomiczna ocena innowacyjności przedsiębiorstw przemysłu spożywczego. *Przemysł Spożywczy* t. 64, nr 11, ss. 4-8.
- Urban R. [2008]: Przemysł spożywczy w Polsce. ING Bank Śląski, Warszawa. [Tryb dostępu:] www.adwords.ingbank.pl/_itemserver/wholesale/raporty/ING_Raport_Spozywczy_2008.pdf. [Data odczytu: maj 2012].
- Urban R. [2010A]: Polski przemysł spożywczy w okresie światowego kryzysu gospodarczego. *Przemysł Spożywczy* t. 64, nr 7-8, ss. 8-15.
- Urban R. [2010B]: Produktowność i efektywność polskiego przemysłu spożywczego. *Przemysł Spożywczy* t. 64, nr 1, ss. 10-13.

Anna Żelazowska-Przewłoka¹

Wyższa Szkoła Biznesu i Przedsiębiorczości w Ostrowcu Świętokrzyskim

Handel zagraniczny w przemyśle spożywczym Unii Europejskiej w latach 2005-2009

Foreign trade in the food industry in the European Union in 2005-2009

Synopsis. Przemysł spożywczy jest jednym z największych i najważniejszych sektorów przemysłowych w Europie. Jest drugi co do wielkości (za przemysłem metalowym) w przemyśle wytwórczym, z 14,5% całkowitego obrotu przemysłowego (917 bln euro dla UE-27). Zatrudnienie w przemyśle spożywczym stanowi 14% całego sektora przemysłowego. Jest niewiele europejskich wielonarodowych spółek konkurujących na całym świecie z wielkim wyborem produktów. Przedsiębiorstwa w sektorze spożywczym to w 99% mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa (SMEs). Przemysł spożywczy jest gałęzią gospodarki przetwarzającą półprodukty dostarczone przez rolnictwo i rybołówstwo w artykuły żywnościowe (żywność i napoje). Należą do niego nie tylko wszelkiego rodzaju zakłady przetwórcze produkujące wyroby mięsne i mleczne, przetwarzające owoce i warzywa, prowadzące wypiek pieczywa oraz produkujące napoje alkoholowe i bezalkoholowe, lecz również przedsiębiorstwa zajmujące się przetwórstwem produktów rolnych do postaci surowców dla przemysłu spożywczego, jak np. młyny lub cukrownie. Celem opracowania było przedstawienie handlu zagranicznego w przemyśle spożywczym Unii Europejskiej w latach 2005-2009.

Słowa kluczowe: przemysł spożywczy, Unia Europejska, handel zagraniczny, import, eksport.

Abstract. The food processing sector is one of the greatest and most important industry sectors in Europe. It is the second largest (after the metallurgical industry) in the manufacturing industry, with 14.5% of the industrial overall turnover (917 EUR billion) in the EU-27. Employment in the food processing industry constitutes 14% of employment in the entire industry sector. There are few European transnational companies competing worldwide with a great choice of products. Enterprises in the food sector are in 99% micro-, small and medium-sized enterprises (SMEs). The food industry is a branch of economy converting semi-finished products received from agriculture and fishery into foodstuffs (food and drinks). Belong to it not only all kinds of processing establishments producing meat and dairy products, processing fruit and vegetables, baking bread and producing alcoholic and non-alcoholic beverages, but also enterprises processing agricultural raw materials for the food industry such as dairy and sugar factories. Presentation of foreign trade in the food industry of the EU in 2005-2009 was the purpose of this article.

Key words: food industry, the European Union, foreign trade, import, export.

Przemysł spożywczy Unii Europejskiej

Znaczenie przemysłu spożywczego UE, a także nowe zagrożenia i wyzwania ważne dla tego sektora zostały podkreślone podjęciem w dniu 28 kwietnia 2008 r. przez Komisję Europejską (KE) decyzji 2008/359/WE, na mocy której powołano Grupę Wysokiego Szczebla ds. Konkurencyjności Przemysłu Rolno-Spożywczego (GWS). Grupa ta w marcu 2009 r. przedstawiła 30 zaleceń, a następnie „Mapę drogową” najważniejszych inicjatyw

¹ Dr, e-mail: ania_zelazowska@o2.pl.

(Roadmap), mających na celu wspieranie konkurencyjności europejskiego przemysłu spożywczego. GWS decyzją Komisji 2010/C210/03 z dnia 30 lipca 2010 r. została zastąpiona strukturą o nazwie Forum Wysokiego Szczebła ds. Poprawy Funkcjonowania Łańcucha Dostaw Żywności [Chyłek 2011].

Przemysł spożywczy jest jednym z najważniejszych i najbardziej dynamicznych sektorów europejskiego przemysłu. Składa się na niego około 310 000 firm, w których pracuje ponad 4 miliony ludzi.

Ten zróżnicowany sektor osiągając roczne przychody wynoszące ponad 900 miliardów euro jest znacznym eksporterem produkującym znaczne ilości gotowych wyrobów zbywanych na wysoko konkurencyjnych rynkach krajowych i międzynarodowych. Niemniej jednak nadal istnieją możliwości poprawy tej sytuacji [DG Enterprise... 2012].

Przemysł ten odgrywa w krajach UE dużą rolę, gdyż całkowita wartość jego produkcji jest większa niż w USA, Kanadzie, czy Australii. Zatrudnia on 13,5% pracujących i wytwarza około 2% PKB w Unii Europejskiej. Stanowi również istotny element wymiany handlowej w świecie, pozostając największym eksporterem i importerem żywności [Szymańska 2009].

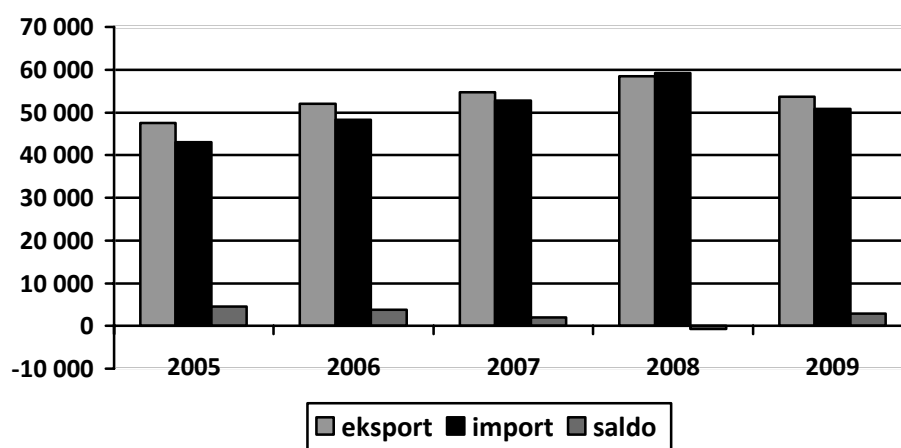
Przemysł spożywczy i rolnictwo regulowane są w Unii Europejskiej bezpośrednio przez instrumenty Wspólnej Polityki Rolnej (WPR) oraz pośrednio przez politykę handlową i politykę konkurencji. Wspólna Polityka Rolna stanowi jeden z najważniejszych filarów integracji europejskiej, przyczyniając się do stworzenia jednolitego, wewnętrznego rynku artykułów żywnościowych. Absorbuje ona największą część budżetu, a łączne wydatki WPR przekraczają 40% ogólnych wydatków budżetowych. Wspólna Polityka Rolna oraz polityki z nią powiązane wpływają na poprawę rentowności i konkurencyjności rolnictwa i przemysłu spożywczego na rynkach światowych, ochronę środowiska naturalnego, a także na trwały i zrównoważony rozwój obszarów wiejskich w wymiarze ekonomicznym, społecznym i przyrodniczym. Instrumenty WPR najsilniej oddziałujące na przemysł spożywczy i rolnictwo to przede wszystkim płatności bezpośrednie, kwotowanie produkcji, subwencjonowanie produkcji, subwencjonowanie eksportu i zużycia krajowego, cła, normy jakości żywności oraz narzędzia polityki strukturalnej [Przemysł... 2008].

Przemysł spożywczy w Polsce należy do najszybciej rozwijających się gałęzi gospodarki. Jego udział w wartości sprzedaży całego przemysłu wynosi blisko 24% i jest o 9% wyższy niż w piętnastu krajach UE, gdzie wynosi on średnio 15%. Wyższy udział posiadają tylko dwa kraje, tj. Dania (28%) i Grecja (27%). Wytworzona wartość dodana brutto (wraz z przemysłem tytoniowym i napojów) wynosi około 6 mld zł, czyli ponad 4% tej wartości w całej gospodarce. Przemysł spożywczy zatrudnia około 430 tysięcy osób, tj. blisko 5% ogółu zatrudnionych w gospodarce, a około 20% w przemyśle ogółem.

Wartość rynku spożywczego w naszym kraju oceniona jest na ponad 100 mld zł (bez tytoniu i napojów), czyli około 25 mld euro, a według parytetu siły nabywczej euro w Polsce około 49 mld euro, wobec wartości produkcji tego sektora w UE wynoszącej około 626 mld euro [Knap-Stefaniuk 2010]

Handel produktami spożywczymi Unii Europejskiej w latach 2005-2009²

Na rysunku 1 przedstawiono handel zagraniczny w przemyśle spożywczym Unii Europejskiej w latach 2005-2009. W latach 2005-2008 eksport zwiększył się z 47 567 mln euro do 58 424 mln euro, czyli o 22,8%, zaś w 2009 roku zmniejszył się do wartości 53 731 mln euro, czyli o 8,0%. Podobna sytuacja miała miejsce w imporcie (w latach 2005-2008 wzrost z 43 075 mln euro do 59 209 mln euro, czyli o 37,5%, w 2009 roku spadek do 50 782 mln euro, czyli o 14,2%). Z danych wynika, że w badanych latach (oprócz 2008 roku) eksport dominował nad importem, ale saldo bilansu handlowego do 2008 roku zmniejszało się w wyniku szybszego wzrostu wartości importu niż eksportu



Rys. 1. Handel zagraniczny w przemyśle spożywczym w Unii Europejskiej w latach 2005-2009, mln euro

Fig. 1. Foreign trade in food industry products in the European Union in 2005-2009, EUR million

Źródło: [Data...2006-2011].

W tabeli 1 przedstawiono eksport według branż przemysłu spożywczego Unii Europejskiej w latach 2005-2009. W latach 2005-2007 wartość eksportu wzrosła w takich sektorach jak napoje (z 14 504 mln euro do 17 832 mln euro, czyli o 22,95%) oraz owoce i warzywa (z 2 793 mln euro do 3 236 mln euro, czyli o 15,86%). W kolejnych latach odnotowano spadek wartości eksportu napojów (z 17 613 mln euro do 15 936 mln euro, czyli o 12,59%), zaś w sektorze owoce i warzywa w 2008 roku spadek eksportu do 2 751 mln euro, czyli o 14,99%, a następnie wzrost (do 3 409 mln euro, czyli o 23,92%). W badanych latach wartość eksportu zwiększyła się w sektorze mąka i produkty skrobiowe (z 1 752 mln euro do 2 386 mln euro, czyli o 36,19%), zaś w latach 2005-2006 odnotowano wzrost wartości w takich sektorach, jak różne artykuły spożywcze (z 12 470 mln euro do 15 943 mln euro, czyli o 27,85%), zwierzęta, oleje roślinne i tłuszcze (z 2 400 mln euro do

² analizowano łączną wartość obrotów wewnątrzspółnotowych i z krajami trzecimi

2 561 mln euro, czyli o 6,71%), jak też w sektorze produkty rybne (z 1 934 mln euro do 2 039 mln euro, czyli o 5,43%). W kolejnych latach odnotowano wahania wartości w tych sektorach (w 2007 roku wartość eksportu zmniejszyła się w takich sektorach, jak różne artykuły spożywcze do 15 528 mln euro, czyli o 2,60%, zwierzęta, oleje roślinne i tłuszcze do 2 540 mln euro, czyli o 0,82%, produkty rybne do 1 773 mln euro, czyli o 13,05%). W latach 2008-2009 odnotowano tendencję spadkową wartości eksportu w takich sektorach jak różne artykuły spożywcze z 16 106 mln euro do 12 137 mln euro, czyli o 24,65%, produkty mleczne z 6 554 mln euro do 5 599 mln euro, czyli o 14,57%, zwierzęta, oleje roślinne i tłuszcze z 2 992 mln euro do 2 782 mln euro, czyli o 7,02%, zaś w sektorze produkty rybne odnotowano tendencję wzrostową z 1 983 mln euro do 2 285 mln euro, czyli o 15,2%.

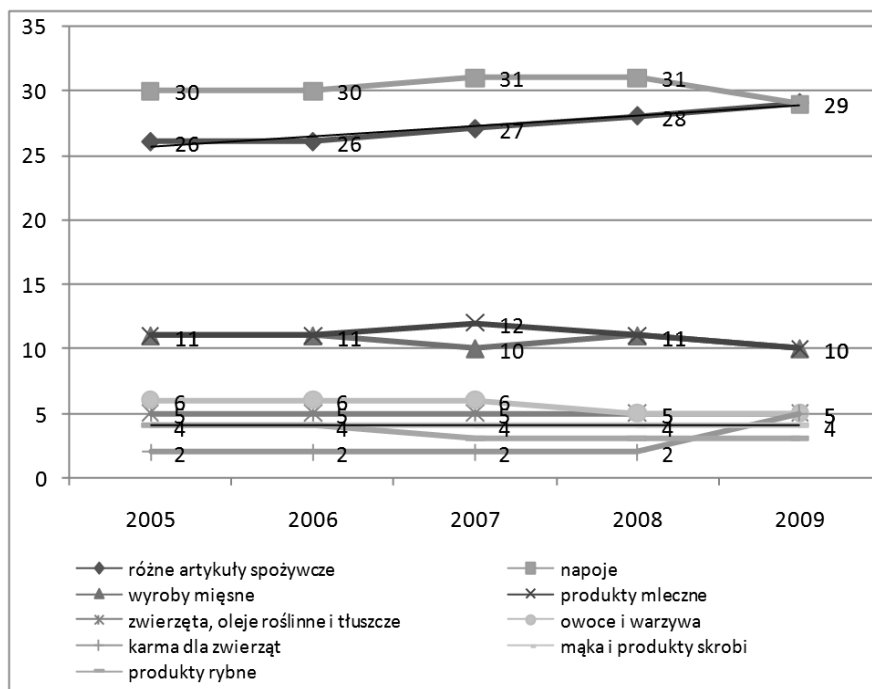
Tabela 1. Eksport w branżach przemysłu spożywczego w Unii Europejskiej w latach 2005-2009

Table 1. Export in sectors of the food industry in the European Union in 2005-2009

Branża	Rok								
	2005	2006	2007	2008	2009	2006	2007	2008	2009
	mln euro				rok poprzedni=100				
Napoje	14 504	16 767	17 832	17 613	15 936	115,6	106,4	98,8	90,5
Różne artykuły spożywcze	12 470	15 943	15 528	16 106	12 137	128,6	97,4	103,7	75,3
Produkty mleczne	5 349	5 244	6 552	6 554	5 599	98,0	124,9	100,0	85,4
Wyroby mięsne	5 450	5 383	5 386	6 139	6 174	98,8	100,1	113,9	100,6
Owoce i warzywa	2 793	3 073	3 236	2 751	3 409	110,0	105,3	85,0	123,9
Zwierzęta, oleje roślinne i tłuszcze	2 400	2 561	2 540	2 992	2 782	106,7	99,2	117,8	92,9
Mąka i produkty skrobiowe	1 752	1 925	1 973	2 063	2 386	109,9	102,5	104,6	115,6
Produkty rybne	1 934	2 039	1 773	1 983	2 285	105,4	86,9	111,8	115,2
Karma dla zwierząt	1 220	938	1 128	1 220	1 906	76,9	120,3	108,1	156,2

Źródło: [Data...2006-2011].

Napoje i różne produkty przetworzone, takie jak wyroby piekarnicze, czekolada, słodycze, makaron, jak też gotowe posiłki, mają znaczny udział w eksporcie produktów spożywczych z UE. Również produkty mleczne przyczyniały się znacznie do równowagi handlowej. Sektory takie jak napoje, różne artykuły spożywcze, produkty mleczne i wyroby mięsne miały największy udział w całkowitej wartości eksportu produktów spożywczych z UE, zaś najmniejszy udział miały sektory takie jak owoce i warzywa, zwierzęta, oleje roślinne i tłuszcze, mąka i produkty skrobi. Graficznie zostało to przedstawione na rysunku 2.



Rys. 2. Udział głównych branż przemysłu spożywczego w Unii Europejskiej w eksporcie w latach 2005-2009, %

Fig. 2. Participation of main industry branches in the EU food industry exports in 2005-2009, %

Źródło: [Data...2006-2011].

Głównymi partnerami handlowymi w eksporcie produktów spożywczych z Unii Europejskiej były takie kraje, jak Stany Zjednoczone, Rosja, Szwajcaria i Japonia, zaś głównymi partnerami w imporcie były Brazylia, Argentyna, Chiny, jak też Stany Zjednoczone (tabela 2). Można zauważyć, że w latach 2005-2007 wartość eksportu i importu do prawie wszystkich partnerów handlowych (z wyjątkiem Japonii, gdzie odnotowano odmienną sytuację) wzrosła, zaś w latach kryzysu gospodarczego 2008-2009 wartości te zmniejszyły się (z wyjątkiem państw takich, jak Chiny, czy też Hong Kong, a w przypadku importu Szwajcaria).

Wnioski

W opracowaniu przedstawiono zmiany w handlu zagranicznym w przemyśle spożywczym Unii Europejskiej. Można stwierdzić, że:

- w latach 2005-2009 eksport przeważał nad importem; wyjątkowa pod tym względem była sytuacja w 2008 roku, czyli na początku kryzysu gospodarczego,
- eksportowano głównie napoje, różne artykuły spożywcze, produkty mleczne i wyroby mięsne,
- głównymi partnerami w eksporcie były Stany Zjednoczone, Rosja, Szwajcaria i Japonia, zaś w imporcie Brazylia, Argentyna, Chiny, jak też Stany Zjednoczone.

Tabela 2 Główni partnerzy handlowi Unii Europejskiej w latach 2005-2009, mln euro

Table 2. Main trading partners of the European Union in 2005-2009, EUR million

Kraj	Eksport w przemyśle spożywczym w UE, rok				
	2005	2006	2007	2008	2009
USA	10 389	10 825	11 251	10 169	9 298
Rosja	3 920	4 235	5 530	6 210	4 894
Szwajcaria	3 025	3 167	3 555	4 081	4 018
Japonia	3 453	3 387	3 251	3 425	3 027
Norwegia	1 455	1 603	1 831	2 042	2 032
Kanada	1 596	1 704	1 888	1 938	1 792
Chiny	-	1 005	1 245	1 404	1 657
Hong Kong	-	-	-	1 210	1 393
Australia	1 007	1 135	1 287	1 380	1 301
Arabia Saudyjska	1 037	1 099	1 193	1 183	1 103
Singapur	-	-	-	1 093	951
Ukraina	-	-	-	1 208	878
Korea Południowa	957	1 006	1 118	1 012	829
Kraj	Import w przemyśle spożywczym w UE, rok				
	2005	2006	2007	2008	2009
Brazylia	4 696	5 045	5 945	6 814	5 899
Argentyna	3 708	4 132	4 828	6 341	5 062
Chiny	2 155	2 789	3 201	3 346	3 114
USA	2 745	2 904	3 122	3 352	2 951
Szwajcaria	1 623	1 989	2 364	2 690	2 857
Indonezja	1 381	1 467	1 666	2 542	2 426
Tajlandia	1 311	1 532	1 917	2 373	2 227
Turcja	1 681	1 699	1 732	1 751	1 601
Nowa Zelandia	1 493	1 554	1 609	1 613	1 506
Norwegia	1 326	1 421	1 567	1 558	1 502
Chile	-	-	-	1 438	1 316
Indie	-	-	-	1 400	1 129
Malezja	-	-	-	1 730	1 057

Źródło: [Data...2006-2011].

Literatura

- Chylek E. [2011]: Forum Wysokiego Szczebła ds. Poprawy Funkcjonowania Łańcucha Dostaw Żywności. *Przemysł Spożywczy* tom 65 nr 7/8.
- Data & trends of the European Food and Drink Industry.[2006-2010]. [Tryb dostępu:] <http://www.aijn.org/file.handler?f=juicy-news%2FCIAA%20Data%20and%20Trends%202011-27-05.pdf>. [Data odczytu: maj 2012].
- DG Enterprise and Industry. Food industry. EU market. [2006-2010]. [Tryb dostępu:] <http://ec.europa.eu/enterprise/sectors/food/eu-market/>. [Data odczytu: maj 2012].
- Fooddrink Europe. [2006-2010]. [Tryb dostępu:] www.fooddrinkurope.eu. [Data odczytu: maj 2012].
- Knap-Stefaniuk A. [2010]: Innowacje a konkurencyjność przedsiębiorstw. *Zarządzanie zmianami. Biuletyn POU* nr 5. Ministerstwo Gospodarki. Portal promocji eksportu. [2010]. [Tryb dostępu:] <http://www.eksporter.gov.pl/Default.aspx>. [Data odczytu: maj 2012].
- Przemysł spożywczy w Polsce. [2008]. R. Urban (red.). ING Bank Śląski S.A., Warszawa.
- Szymańska A. [2009]: Konkurencyjność unijnego przemysłu rolno-spożywczego. *Agencja Rynku Rolnego. Biuletyn Informacyjny* nr 9.



Program „Poznaj Dobrą Żywność”

Oznaczenie produktu znakiem jakości „Poznaj Dobrą Żywność” jest wyróżnieniem dla producentów oraz informacją dla konsumentów o wysokiej jakości produktu

Program Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi „Poznaj Dobrą Żywność” funkcjonuje od 1 maja 2004 roku. Najważniejszym celem programu jest promocja żywności wysokiej jakości, potwierdzonej certyfikatem. Program skierowany jest do konsumentów i przedsiębiorców. Konsumentom pomagamy w dokonaniu świadomego wyboru produktów żywnościowych, staramy się podnieść ich zaufanie do produktów wytwarzanych masowo o wysokiej i stabilnej jakości, przy okazji promując zdrowy styl życia. Natomiast przedsiębiorców, którzy uczestniczą bądź zamierzają uczestniczyć w programie „Poznaj Dobrą Żywność”, zachęcamy do wytwarzania dobrych, wartościowych produktów oraz do inwestowania w jakość.

Program PDŻ to część polityki Unii Europejskiej służącej podniesieniu jakości i zwiększaniu różnorodności żywności na obszarze wewnętrznego rynku Unii Europejskiej, a produkty ze znakiem PDŻ to gwarancja produktów o najwyższej jakości i ze sprawdzonego źródła.

Program „Poznaj Dobrą Żywność” dotyczy następujących grup artykułów rolno-spożywczych:

- mięsa i produktów mięsnych,
- mleka i produktów mlecznych,
- ryb, owoców morza i ich przetworów,
- jaj i przetworów jajczarskich,
- miodów,
- tłuszczów spożywczych,
- przetworów zbożowych, strączkowych i okopowych,
- owoców, warzyw, grzybów i ich przetworów,
- wyrobów cukierniczych i ciastkarskich,
- ziół i przypraw,
- środków spożywczych specjalnego przeznaczenia żywieniowego,
- wyrobów mieszanych i przetworzonych na bazie wyżej wymienionych,
- wód i napojów bezalkoholowych,
- napojów alkoholowych,
- innych.

Dzięki znakowi PDŻ „Poznaj Dobrą Żywność” producenci zwiększają prestiż swoich wyrobów i nadają im większą rangę przez wskazanie nadzoru Ministerstwa Rolnictwa i Rozwoju Wsi nad jakością wyrobów. Znak „Poznaj Dobrą Żywność” to także wyróżnienie produktów na sklepowej półce. Znak daje szansę promocji produktów zarówno w kraju, jaki i za granicą.

Znak przyznawany jest wyrobom, które spełniają najwyższe kryteria opracowane przez Kolegium Naukowe działające przy Ministrze Rolnictwa i Rozwoju Wsi do spraw jakości produktów żywnościowych. W skład Kolegium wchodzi profesorowie i doktorzy z dziedziny żywienia, hodowli roślin i hodowli zwierząt.

W celu zapewnienia utrzymania stałego, bardzo wysokiego poziomu jakości oznaczonych produktów oraz wiarygodności pochodzenia surowców, znak nadawany jest produktowi na okres do 3 lat.

Już teraz ponad 450 polskich produktów żywnościowych z blisko 90 firm oznaczonych znakiem PDŻ „Poznaj Dobrą Żywność” cieszy się zaufaniem stale rosnącej grupy konsumentów.

Program PDŻ „Poznaj Dobrą Żywność” jest:

- nieograniczony liczbą przyznawanych znaków ani terminem składania wniosków,
- dobrowolny,
- otwarty dla wszystkich producentów działających na rynku Unii Europejskiej, bez względu na wielkość i formę własności.

**Szczegółowe informacje, pełna dokumentacja zgłoszenia
wraz z wymaganymi załącznikami dostępne są pod adresem:**

Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi
Program POZNAJ DOBRĄ ŻYWNOSĆ
00-930 Warszawa
ul. Wspólna 30
tel.: 22 623 16 30, 22 623 18 10, fax: 22 623 16 08
e-mail: pdz@minrol.gov.pl
www.minrol.gov.pl

