

Zeszyty Naukowe
Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego
w Warszawie

**PROBLEMY
ROLNICTWA
ŚWIATOWEGO**

PROBLEMY ROLNICTWA ŚWIATOWEGO TOM 13 (XXVIII) 2013 Zeszyt 2



Tom 13 (XXVIII) 2013
Zeszyt 2

Zeszyty Naukowe
Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego
w Warszawie

PROBLEMY
ROLNICTWA
ŚWIATOWEGO

Tom 13 (XXVIII)

Zeszyt 2

Wydawnictwo SGGW
Warszawa 2013

RADA PROGRAMOWA

Wojciech Józwiak (IERiGŻ-PIB), Bogdan Klepacki (SGGW, przewodniczący), Marek Kłodziński (IRWiR PAN), Henryk Manteuffel Szoeg (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 Szoeg (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), dr Anna Górską, mgr inż. Jan Kiryrow, dr inż. Janusz Majewski (sekretarz), mgr Teresa Sawicka (sekretarz), mgr Agata Kropiwek (redaktor językowy: język polski), mgr Jacqueline Lescott (redaktor językowy: język angielski)

RECENZENCI

Arkadiusz Artyszak, Krzysztof Firlej, Renata Grochowska, Barbara Kielbasa, Małgorzata Kołodziejczak, Jakub Kraciuk, Monika Krukowska, Piotr Kułyk, Mariusz Maciejczak, Janusz Majewski, Anna Matuszczak, Robert Mroczek, Anna Olszańska, Joanna Paliszkiewicz, Karolina Pawlak, Jerzy Rembeza, Roma Ryś-Jurek, Katarzyna Smędzik-Ambroży, Sebastian Stępień, Piotr Szajner, Iwona Szczepaniak, Marek Wigier, Anna Wróbel

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. Grzegorzczak, www.grzeg.com.pl

SPIS TREŚCI

Profesor Henryk Manteuffel Szoega (1944-2013)	5
– <i>Anna Budzyńska</i>	
Procesy restrukturyzacyjne charakteryzujące rynek cukru w Unii Europejskiej The restructuring processes in sugar market in the European Union	9
– <i>Ewa Cieślik</i>	
Rolnictwo w Chinach: rozwój, wyzwania i problemy Agricultural in China: development, challenges and problems	19
– <i>Katarzyna Lechowicz</i>	
Regulacje prawne dotyczące roślin genetycznie modyfikowanych w Unii Europejskiej Legal regulations on genetically modified crops in the European Union	29
– <i>Dominika Malchar-Michalska</i>	
Główne tendencje w obrocie międzynarodowym zbożem w obliczu światowego wzrostu cen żywności; analiza na przykładzie największych eksporterów i importerów zbóż w latach 2006-2011 Global cereal trade trends during the world surge of food price; the analysis of global leaders in the exports and imports of cereals 2006-2011	40
– <i>Robert Mroczek, Mirosława Tereszczuk</i>	
Wydajność pracy jako jeden z elementów decydujących o międzynarodowej konkurencyjności polskiego przemysłu spożywczego Labor productivity as a crucial factor in the international competitiveness of the Polish food industry	51
– <i>Anna Nowak, Ewa Wójcik</i>	
Zmiany w poziomie i strukturze produkcji rolnej w Polsce na tle UE The changes in the level and the structure of rural production in Poland against a background of EU	59
– <i>Luiza Ossowska, Dorota A. Janiszewska</i>	
Potencjał produkcyjny i uwarunkowania rozwoju rolnictwa w województwie zachodniopomorskim The production potential and agricultural development determinants in Zachodniopomorskie voivodeship	68

– <i>Katarzyna Stabryła-Chudzio</i> Aktualne wyzwania dla wspólnej polityki rolnej Actual challenges for the common agricultural policy	79
– <i>Olga Stefko</i> Czynniki warunkujące rozwój przedsiębiorstw przemysłu spożywczego w Polsce Factors determining the development of food industry enterprises in Poland	89
– <i>Sebastian Stępień</i> Aktualny i przewidywany stan rynku mięsa wieprzowego na świecie Present and projected state of pigmeat market on a global scale	99
– <i>Aneta Suchoń</i> Spółdzielnie jako istotne podmioty funkcjonujące na rynku mleka – zagadnienia prawne i ekonomiczne Cooperatives as a important entities operating in the milk market – the legal and economic issues	108
– <i>Anna Wróbel</i> Stanowisko Indii w negocjacjach rolnych WTO The position of the India in the WTO agricultural negotiations	121
– <i>Anna Żelazowska-Przewłoka</i> Przemysł spożywczy krajów Unii Europejskiej w latach kryzysu gospodarczego 2007-2011 Food industry in the countries of the European Union during the economic crisis of 2007-2011	131

Profesor Henryk Manteuffel (1944-2013)



Profesor dr hab. Henryk Manteuffel zmarł po ciężkiej chorobie w dniu 1 czerwca 2013 r. Był wybitnym naukowcem, nauczycielem akademickim, zasłużonym pracownikiem Instytutu Melioracji i Użytków Zielonych w Falentach i Wydziału Nauk Ekonomicznych SGGW, kierownikiem Katedry Ekonomiki Rolnictwa i Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych, redaktorem naczelnym Zeszytów Naukowych SGGW serii Problemy Rolnictwa Światowego.

Profesor Henryk Manteuffel urodził się 3 marca 1944 roku w Wilnie. Ukończył Liceum Ogólnokształcące im. T. Reytana w Warszawie. Studia magisterskie ukończył na Wydziale Historycznym Uniwersytetu Warszawskiego, otrzymując dyplom mgr historii na podstawie pracy pt. „Handel zagraniczny Pragi czeskiej w drugiej połowie XVI w.” oraz w Instytucie Nauk Ekonomicznych na Wydziale Nauk Społecznych Uniwersytetu Warszawskiego, otrzymując dyplom mgr ekonomii na podstawie pracy pt. „Wymiana urzędzeń ze względu na zużycie ekonomiczne”. Doktorat uzyskał na bazie rozprawy pt. „Metoda ekonomicznej optymalizacji systemu nawadniającego z wykorzystaniem technik programowania nieliniowego”, którą obronił w Instytucie Ekonomiki Rolnej. Stopień doktora habilitowanego uzyskał w 1987 r. na Wydziale Ekonomiczno-Rolniczym w SGGW, przekładając rozprawę pt. „Ekonomiczno-społeczna ocena inwestycji melioracyjnych w krajach rozwijających się”. Tytuł profesora nauk ekonomicznych otrzymał w 2005 r.

W latach 1970-1992 Profesor Henryk Manteuffel pracował w Instytucie Melioracji i Użytków Zielonych w Falentach koło Warszawy. W 1992 r. zmienił pracę i od tego czasu pracował na stanowisku profesora nadzwyczajnego w Szkole Głównej Gospodarstwa Wiejskiego na Wydziale Ekonomiczno-Rolniczym.

W 2012 r. został zatrudniony na stanowisku profesora zwyczajnego na Wydziale Nauk Ekonomicznych SGGW.

Zainteresowania naukowo-badawcze profesora Henryka Manteuffla koncentrowały się głównie na zagadnieniach ekonomiki użytkowania wody w rolnictwie, ekonomiki środowiska naturalnego, ekonomiki rolnictwa, ekonomicznej oceny przedsięwzięć inwestycyjnych. Był autorem ponad 160 prac naukowych opublikowanych w języku polskim i angielskim. Jak sam podkreślał, na pracy badawczej bardziej koncentrował się w trakcie zatrudnienia w Instytucie Melioracji i Użytków Zielonych, podczas gdy od czasu zatrudnienia w SGGW większość czasu poświęcał pracy dydaktycznej i przygotowaniu pomocy naukowych dla studentów.

Do działalności dydaktycznej przywiązywał ogromną wagę i co należy podkreślić, nawet zmęczony ciężką chorobą pracował nad przygotowaniem monografii w języku angielskim pt. „Problems of Environmental and Natural Resources Economics”.

Studentom i doktorantom stawiał wysokie wymagania, poświęcając im jednak wiele czasu. Wykładał ekonomikę środowiska naturalnego i ekonomikę budownictwa na Wydziale Budownictwa i Inżynierii Środowiska oraz na Międzywydziałowym Studium Ochrony Środowiska. Na Wydziale Nauk Ekonomicznych prowadził przedmioty obejmujące zagadnienia ekonomiki rolnictwa, finansowania i zarządzania środowiskiem naturalnym.

W ostatnich latach na potrzeby nowego kierunku studiów logistyka Profesor opracował program i prowadził przedmiot „ekologistyka” oraz przedmiot w języku angielskim dla studentów programu LLP-Erasmus „Environmental and Natural Resources Economics”. Jest autorem kilkunastu skryptów powielanych lub opublikowanych przez Wydawnictwo SGGW.

Profesor Henryk Manteuffel był promotorem w dwóch przewodach doktorskich i wielu pracach magisterskich i licencjackich. Był także recenzentem dwóch prac doktorskich oraz recenzentem dysertacji i dorobku naukowego w dwóch przewodach habilitacyjnych.

W latach 1997-1999 był kierownikiem Katedry Rolnictwa Światowego, a po zmianach organizacyjnych w 2000 r. kierownikiem Zakładu Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych w Katedrze Ekonomiki Rolnictwa i Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych. W latach 2003-2012 pełnił funkcję kierownika tej katedry. W latach 1997-2005 kierował Podyplomowym Studium Integracji Europejskiej w Zakresie Gospodarki Żywnościowej.

Od 2004 roku był redaktorem naukowym czasopisma Zeszyty Naukowe SGGW seria Problemy Rolnictwa Światowego. Corocznie był przewodniczącym komitetu naukowego międzynarodowych konferencji organizowanych przez Katedrę Ekonomiki Rolnictwa i Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych. W 2013 r. organizujemy dziesiątą, jubileuszową konferencję, którą poświęcamy pamięci Profesora.

Pan Profesor był członkiem Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego i Polskiego Oddziału Europejskiego Stowarzyszenia Ekonomistów Środowiska i Zasobów Naturalnych.

W trakcie swej kariery zawodowej odbył liczne staże naukowe, krajowe i zagraniczne.

Za swoje osiągnięcia w pracy naukowej i dydaktycznej był odznaczony między innymi brązowym medalem amerykańskiej Environmental Protection Agency w 1988 r., Srebrnym i Złotym Krzyżem Zasługi. Wielokrotnie był wyróżniany nagrodami Rektora SGGW za osiągnięcia dydaktyczne i organizacyjne. W 1987 r. pracował w zespole, który otrzymał nagrodę zespołową Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego za najlepszą ekspertyzę roku.

Pan Profesor był zasłużonym naukowcem i dydaktykiem, ale przede wszystkim bardzo skromnym człowiekiem, oddanym rodzinie i sprawom Wydziału.

Z wielką godnością i pogodą ducha przyjmował cierpienie choroby w ostatnich latach swego życia. Tak naprawdę, to dopiero w okresie ostatnich Świąt Bożego Narodzenia niezauważalnie zaczął wskazywać na problemy zdrowotne. Mimo tego powierzone prace wykonywał bardzo sumiennie, zawsze służąc radą współpracownikom.

Czas bardzo szybko upływa, ludzie się zmieniają, pamięć ulega zatarciu, wartości się dewaluują, ale to nie miało miejsca w przypadku osoby Pana Profesora. Był zawsze wymagający w stosunku do studentów i pracowników, lecz przede wszystkim w stosunku do siebie samego. Takim Pan Profesor pozostanie w naszej życzliwej pamięci.

Dr hab. Maria Parlińska, prof. nadzw. SGGW

Anna Budzyńska¹
Katedra Ekonomii i Zarządzania
Uniwersytet Przyrodniczy w Lublinie

Procesy restrukturyzacyjne charakteryzujące rynek cukru w Unii Europejskiej

The restructuring processes of sugar market in the European Union

Synopsis. Na rynku cukru występuje zjawisko silnej konkurencji międzynarodowej. W Unii Europejskiej przemysł cukrowniczy należy do podstawowych działów przetwórstwa rolnego. Od momentu powołania Wspólnoty do końca ubiegłego stulecia jej członkowie byli głównymi producentami cukru na świecie. W ciągu pierwszej dekady XXI wieku znaczenie unijnego cukru w międzynarodowej wymianie handlowej zmalało. To wymusiło zmiany na unijnym rynku cukru. Od 2006 roku Unia Europejska prowadzi reformę systemu regulacji rynku cukru, której celem jest przygotowanie unijnego rynku cukru na całkowitą liberalizację międzynarodowej wymiany handlowej oraz poprawa konkurencyjności unijnego rynku cukru. Powyższe zmiany będą miały znaczący wpływ na opłacalność produkcji oraz zmierzają do poprawy konkurencyjności produkcji cukru w Unii Europejskiej. Z tego powodu nie jest możliwe przeprowadzenie reformy bez jednoczesnej głębokiej restrukturyzacji i modernizacji sektora cukrowniczego.

Słowa kluczowe: rynek cukru, restrukturyzacja, reforma rynku cukru, Unia Europejska

Abstract. On the sugar market exists strong international competitiveness. In the European Union sugar industry is the part of the basic branches agricultural processing industry. From the beginning of European Union until the end of the last century all members were the main world sugar producers. During the last decade the importance of the sugar market set by the European Union have decreased. This situation forced changes on sugar market. Since year 2006 the sugar reform has been introduced by European Union. The objectives of the reform is the preparation of the sugar market for liberalization of international trade and improving competitiveness of sugar market. This changes will be very important for production profitability in European Union. That is why there is impossible to implement the reform without restructuring and modernization of the sugar market.

Key words: sugar market, restructuring, sugar market reform, the European Union

Wprowadzenie

Rynek cukru odgrywał od początku bardzo ważną rolę w Unii Europejskiej. Został on objęty Wspólną Polityką Rolną (WPR) w 1968 roku i przez niemal 40 lat funkcjonował jako jej element niemal w niezmienionej formie, czego celem było zagwarantowanie producentom stabilnych cen surowca i produktu dających wysoką opłacalność, a przez to zapewniających wystarczającą podaż na wewnętrznym rynku [Rozporządzenie...1967]. Do roku 2006 unijny system regulacji rynku cukru spełniał założone cele, jednakże był on krytykowany za zbyt duży interwencjonizm, który powodował zawyżanie cen cukru na rynku wewnętrznym, generowanie nadwyżek produktowych i niską konkurencyjność

¹ Mgr, email: anna.budzynska@up.lublin.pl

sektora na rynku międzynarodowym. Natomiast dotowanie eksportu cukru ze Wspólnoty przyczyniało się do obniżki światowych cen cukru, co pogarszało sytuację gospodarczą krajów rozwijających się. Konsekwencją tego było roku zobligowanie Unii Europejskiej przez Światową Organizację Handlu (WTO) w 2005 do zmiany dotychczasowych zasad regulacji i ochrony rynku cukru w ramach WPR [Report...2005].

W odpowiedzi na zarzuty WTO w 2006 roku wprowadzono w Unii Europejskiej reformę rynku cukru, która będąc częścią unijnej polityki rolnej ma za zadanie przede wszystkim przyczynić się do zwiększania konkurencyjności rolnictwa [Nowak 2012A]. Dlatego jako cele strategiczne reformy rynku cukru założono: poprawę konkurencyjności unijnego przemysłu cukrowniczego poprzez wyeliminowanie nieopłacalnej produkcji, stabilizację rynków krajowych poszczególnych państw członkowskich oraz dostosowanie podaży cukru na Jednolitym Rynku Europejskim do wielkości konsumpcji [Rozporządzenie...2006A].

Rynek cukru w Unii Europejskiej funkcjonował przez 5 sezonów w ramach nowych warunków wynikających z założeń reformy. Celem niniejszego opracowania jest przedstawienie przemian wywołanych przez nowe ustalenia oraz ocena realizacji założonych celów reformy.

Material i metody

Produkcja cukru ma charakter sezonowy i odbywa się najczęściej na przełomie roku kalendarzowego, dlatego dane na temat rynku cukru przedstawia się w literaturze w okresie od 1 października jednego roku do 30 września następnego. Horyzont czasowy prowadzonych badań dotyczy okresu dekady i zawiera się w przedziale czasowy pomiędzy sezonami 2000/01 – 2010/11.

Badania zostały przeprowadzone na podstawie danych zgromadzonych przez Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej – PIB oraz Europejskie Stowarzyszenie Producentów Cukru (CEFS) mające siedzibę w Brukseli.

Reforma rynku cukru

Do realizacji celów reformy wykorzystano następujące instrumenty: ceny urzędowe, limity produkcyjne oraz fundusz restrukturyzacyjny.

Zastosowanie instrumentu cen urzędowych polega na ustaleniu administracyjnie wysokości ceny surowców i produktów oraz ich stopniową obniżkę w trakcie obowiązywania reformy (tabela 1).

Tabela 1. Ceny urzędowe w Unii Europejskiej w latach 2006-2010 [w Euro za tonę]

Table 1. Official prices in the European Union in 2006-2010 [in Euros/t]

	2006/07	2007/08	2008/09	2009/10
Cena referencyjna cukru białego	631,9	631,9	541,5	404,4
Cena referencyjna cukru surowego	496,8	496,8	448,8	335,2
Minimalna cena buraków kwotowych	32,86	29,78	27,83	26,29

Źródło: [Rozporządzenie...2006A].

W ostatnim sezonie przed wprowadzeniem reformy, tj. w 2005/06 cena interwencyjna wynosiła 631,9 euro za tonę cukru białego. Reforma zmieniła cenę interwencyjną na cenę referencyjną, która w ciągu czterech sezonów została obniżona o 36% w przypadku cukru białego i o 33% dla cukru surowego. W tym samym okresie minimalną cenę buraków cukrowych zmniejszono o 20%. Ceny z sezonu 2009/10 obowiązywały do końca trwania reformy, tj. przez kolejne pięć sezonów do 2015 roku.

Reforma przewidywała zachowanie dotychczasowych kwot produkcyjnych (A i B), z tym że obecnie utworzono jedną kwotę, która określała limit produkcyjny dla poszczególnych państw Unii Europejskiej. Pozwoliło to na zabezpieczenie interesów głównych producentów cukru, którzy przed reformą posiadali znaczny udział kwoty B w stosunku do kwoty A, kosztem państw, dla których udział ten był mały. Dzięki temu główni unijni producenci cukru, Francja i Niemcy zwiększyli posiadany limit produkcyjny kosztem na przykład Polski, dla której ogólna kwota produkcyjna została zmniejszona. Przed rozpoczęciem reformy łączny limit produkcyjny (kwoty A i B) wynosił 17,4 mln ton dla wszystkich państw członkowskich. W ramach nowych zasad niekonkurencyjni producenci cukru mieli sukcesywnie rezygnować z posiadanych kwot, tak by w ciągu pierwszych 4 sezonów roczna produkcja cukru w Unii Europejskiej została zmniejszona o ponad 30% i pozostała jedynie w cukrowniach posiadających przewagę konkurencyjną, dającą możliwość konkurowania z cukrem trzcinowym. Dla producentów, którzy uważali się za konkurencyjnych w ramach nowych warunków rynkowych wprowadzono możliwość ubiegania się o zakup dodatkowej kwoty cukru, która wynosiłaby maksymalnie 1,5 mln ton, od której pobierana była jednorazowa opłata w wysokości 730 Euro za tonę. Komisja Europejska w celu uniknięcia zachwiania równowagi rynku wywołanych restrukturyzacją na rynku cukru ustaliła wspólny współczynnik redukcji dotychczasowych kwot produkcyjnych oddzielnie dla każdego państwa członkowskiego. Przenoszenie kwot produkcyjnych między przedsiębiorstwami możliwe było tylko i wyłącznie na terytorium danego państwa członkowskiego, z uwzględnieniem interesów danych przedsiębiorstw oraz plantatorów buraków cukrowych [Rozporządzenie...2006A].

Przewidziana została tymczasowa pomoc dla plantatorów buraków cukrowych w krajach, w których redukcja kwot cukrowych wyniosła ponad połowę. W tym celu ustanowiono specjalny fundusz restrukturyzacyjny, który wyposażono w środki na pomoc dla przedsiębiorców zaprzestających produkcji i zrzekających się posiadanych limitów produkcyjnych, jak również dla ich kooperantów w celu zrekompensowania strat wynikających z zamykania fabryk. Środki na pomoc restrukturyzacyjną były finansowane przez tych producentów cukru, którzy ostatecznie na procesie restrukturyzacji skorzystali. W przypadku zrzeczenia się przydzielonej kwoty produkcyjnej oraz całkowitego demontażu urządzeń produkcyjnych przewidziana została kwota pomocy na poziomie 730 Euro za każdą tonę kwoty w dwóch pierwszych sezonach, natomiast w kolejnych sezonach kwoty pomocy były zmniejszane o 15% rocznie. W ramach powyższych środków rekompensujących co najmniej 10% przewidzianych zostało dla plantatorów surowców, z których dana fabryka produkowała cukier oraz podmiotów, które na rzecz tych plantatorów wykonywały prace z użyciem swoich maszyn rolniczych. Fundusz funkcjonował przez pierwsze cztery sezony obowiązywania reformy [Rozporządzenie...2006B].

Przemiany na unijnym rynku cukru

Unia Europejska niemalże od początku swojego istnienia była jednym z głównych podmiotów na światowym rynku cukru. Pomimo, że od początku ubiegłego stulecia cukier produkowany był niemalże w każdym kraju na świecie, to tylko kilku uczestników odgrywało znaczącą rolę i wpływało istotnie na przemiany i wskaźniki dotyczące światowego rynku cukru. Przed wprowadzeniem reformy na unijnym rynku cukru Unia Europejska była trzecim producentem cukru na globalnym rynku, z powodu uwarunkowań naturalnych produkując głównie cukier z buraków cukrowych. Większa produkcja cukru odbywała się tylko w Brazylii i Indiach, które specjalizują się w produkcji cukru trzcinowego. Tym samym Jednolity Rynek Europejski był największym producentem i eksporterem cukru buraczanego na świecie [World...2011].

Struktura unijnego rynku cukru przed wdrożeniem zasad reformy charakteryzowała się przewagą produkcji cukru buraczanego nad trzcinowym oraz tym, że w większości krajów członkowskich znajdowali się producenci cukru. Tylko sektor cukrowniczy w Hiszpanii, Portugalii i zamorskich koloniach Francji wykorzystywał jako surowiec trzciny do produkcji cukru, zaś w Estonii, Luxemburgu, na Malcie i Cyprze nie produkowano cukru. Najważniejszymi podmiotami na unijnym rynku cukru były Francja, Niemcy i Polska, których produkcja wynosiła ponad połowę wspólnotowej podaży. Duże znaczenie odgrywali także uczestnicy brytyjskiego, hiszpańskiego, belgijskiego i holenderskiego rynku cukru, którzy dostarczali na unijny rynek kolejne 25% wspólnotowej produkcji cukru. Na pozostały wolumen podaży cukru na unijnym rynku składało się 18 krajowych sektorów cukrowniczych [Sugar...2007].

Na unijnym rynku cukru przed wprowadzeniem reformy występowało duże wsparcie finansowe unijnej produkcji i sprzedaży cukru, z którego w największej mierze korzystały duże koncerny cukrownicze, które zwiększając koncentrację kapitałową stawały się coraz bardziej wpływowymi graczami na światowym rynku cukru. Konkurowanie z nimi stawało się niemożliwe zarówno dla mniej konkurencyjnych podmiotów ze Wspólnoty, jak i z krajów spoza Unii Europejskiej. Unijni producenci korzystali z coraz większego wsparcia, zamiast poprawiać swoją pozycję konkurencyjną, natomiast podmioty z krajów rozwijających się powiększały straty. Współczesne konkurowanie na rynku odbywa się poprzez budowanie przewagi konkurencyjnej, która stanowi główne źródło poprawy wyników danego podmiotu na tle konkurentów. Wyrazem osiągniętej przewagi jest pozycja konkurencyjna przedsiębiorstwa, która uzależniona jest od czynników zewnętrznych i wewnętrznych [Domańska 2011]. Dlatego na rynku cukru w Unii Europejskiej konieczne były zmiany strukturalne, odnoszące się do sfery produkcji oraz wykorzystania czynników wytwórczych w gospodarce [Nowak 2012B].

W celu przeprowadzenia skutecznej restrukturyzacji na rynku cukru w Unii Europejskiej należało przywrócić równowagę rynkową. Stosowane narzędzia interwencjonizmu państwowego powodowały przyrost nadwyżek cukru i eksportowanie ich poza Wspólnotę z dopłatami. Nierównowaga rynkowa wraz z mechanizmem dopłat eksportowych była niekorzystna dla budżetu Unii Europejskiej oraz przyczyniała się także do tego, że producentom unijnym nie zależało na poprawie konkurencyjności, ponieważ korzystanie z instrumentów wspierających zapewniało im wysokie zyski. Narzędzia interwencjonizmu państwowego stosowane są przez większość dużych producentów cukru, także trzcinowego, dlatego w ramach rund negocjacyjnych Światowej Organizacji Handlu (WTO) ustalono konieczność ich ograniczania.

Rozpoczęcie procesów restrukturyzacyjnych rozumianych jako systemowa przebudowa, modernizacja, unowocześnienie lub uwspółcześnienie struktury organizacyjnej i zasad funkcjonowania przedsiębiorstwa oraz innych obiektów badań ekonomicznych, było nieuniknione i wśród wielu uczestników rynku cukru w Unii Europejskiej zostało zainicjowane jeszcze przed wprowadzeniem wymagań reformy rynku cukru [Zarządzanie...2003].

Tabela 2. Podaż i popyt cukru białego w Unii Europejskiej w sezonach 2000/01-2010/11 [w mln ton]

Table 2. White sugar supply and demand in the European Union in 2000/01-2010/11 [in million t]

	2000/ 01	2001/ 02	2002/ 03	2003/ 04	2004/ 05	2005/ 06	2006/ 07	2007/ 08	2008/ 09	2009/ 10	2010/ 11
Produkcja	18,07	16,06	21,83	19,70	21,53	22,14	16,94	17,37	15,16	17,25	15,67
Spożycie	14,31	14,50	17,92	18,17	17,73	17,75	18,37	18,84	18,68	18,52	17,8
Bilans	3,76	1,56	3,91	1,53	3,80	4,39	-1,43	-1,47	-3,52	-1,27	-2,13

Źródło: [Rynek...2002 i nast.], obliczenia własne.

Dane z tabeli 2 prezentują skuteczność reformy we wprowadzaniu równowagi na rynku cukru w Unii Europejskiej. Przed reformą rynku cukru w prawie każdym sezonie nadprodukcja wynosiła ponad 20% więcej niż popyt, natomiast wraz z wprowadzeniem zasad reformy zaczęły występować niedobory ze strony produkcji unijnej, co było zgodne z ustaleniami w ramach WTO, ponieważ podaż wewnętrzną wspierał import z krajów rozwijających się, z którymi producenci ze Wspólnoty musieli rozpocząć konkurowanie zarówno na rynku wewnętrznym, jak i zewnętrznym. W ramach licznych porozumień międzynarodowych Unia Europejska przyznaje limity importowe dla wielu krajów, na mocy których przywóz cukru na teren unijny odbywa się na preferencyjnych warunkach. W ramach jednego z takich porozumień kraje najślabiej rozwinięte (LDC i AKP) mają prawo do importu 3,5 mln ton cukru rocznie. Pomimo, iż import z tych krajów z rok na rok wzrasta, to osiąga on około 50% przyznanych limitów [Chmielewski 2012].

W ten sposób Unia Europejska z jednego z głównych eksporterów cukru na globalny rynek, stała się importerem cukru, co spowodowane jest niższą konkurencyjnością cukru buraczanego nad trzcinowym, którego produkcja z przyczyn naturalnych w większości państw UE jest niemożliwa [Staszczak 2011].

Restrukturyzacja przemysłu cukrowniczego w Unii Europejskiej

Procesy globalizacyjne w agrobiznesie związane są z coraz większym przepływem kapitału oraz produkcji surowców rolnych do miejsc, gdzie warunki naturalne są korzystniejsze a siła robocza tańsza [Kowalczyk 2012]. Z tego wynika sposób przeprowadzenia restrukturyzacji unijnego przemysłu cukrowniczego, który na początku budowy swojej pozycji konkurencyjnej zmuszony został do zamknięcia nieefektywnych zakładów, choć zdarzały się również decyzje polityczne powodujące zamykanie zakładów nowoczesnych i efektywnych, dotyczące na przykład w Polsce cukrowni Gosławice czy Lublin (tabela 3).

Tabela 3. Zatrudnienie i liczba czynnych cukrowni w Unii Europejskiej w sezonach 2000/01-2010/11

Table 3. Employment and number of sugar factories in the European Union in 2000/01-2010/11

	2000/ 01	2001/ 02	2002/ 03	2003/ 04	2004/ 05	2005/ 06	2006/ 07	2007/ 08	2008/ 09	2009/ 10	2010/ 11
Liczba cukrowni	138	135	134	121	189	179	151	137	110	101	100
Liczba zatrudnionych na stałe	23.231	22.902	22.618	23.425	33.929	30.748	26.911	26.211	22.903	20.966	20.409
Liczba pracowników w sezonowych	15.274	13.026	12.900	10.983	18.697	19.076	13.776	10.648	8.437	8.046	7.249

Źródło: [CEFS 2011], obliczenia własne.

Analiza danych z tabeli 3 pozwala wysnuć wniosek, że próba dostosowywania ilości zakładów do popytu rynkowego rozpoczęła się jeszcze przed wprowadzeniem reformy. Do momentu rozszerzenia Wspólnoty w 2004 roku zamknięto 22 cukrownie, co stanowiło prawie 20% istniejącego w Unii Europejskiej potencjału produkcyjnego. Wraz z rozszerzeniem Unii Europejskiej o nowych członków liczba cukrowni działających na unijnym rynku zwiększyła się o prawie 60%. Początkowo liczba cukrowni z nowych krajów członkowskich stanowiła 40% wszystkich zakładów produkujących cukier na terenie Unii Europejskiej. Struktura ta pozostała niemal niezmienną do rozpoczęcia reformy, ponieważ proces restrukturyzacji i zamykania fabryk był przeprowadzany zarówno wśród nowych, jak i dotychczasowych członków Wspólnoty. W ciągu 6 sezonów przed rozpoczęciem reformy zaprzestano produkcji w 32 cukrowniach z 25 państw członkowskich. Zamykanie cukrowni w ramach reformy rynku cukru wiązało się z otrzymywaniem finansowych rekompensat z funduszu restrukturyzacyjnego. W celu otrzymania środków finansowych konieczne było nie tylko zaprzestanie produkcji w danym zakładzie, jak to czyniono przed reformą, ale także rezygnacja z posiadanych przez likwidowany zakład limitów produkcyjnych. Najwięcej cukrowni zostało zamkniętych w pierwszym i trzecim roku reformy z uwagi na najwyższe rekompensaty wypłacane z funduszu restrukturyzacyjnego. W sumie w przeciągu pierwszej dekady XXI wieku zaprzestano produkcji w 111 cukrowniach, co spowodowało zmniejszenie czynnych zakładów o więcej niż połowę. W tym czasie zrezygnowano z 5,2 mln ton kwoty cukrowej. Na podkreślenie zasługuje fakt, że w połowie okresu obowiązywania reformy rynku cukru ilość cukrowni z państw członkowskich przyjętych w roku 2004 stanowiła 28% wszystkich cukrowni działających na terenie Unii Europejskiej.

Wraz z zamykaniem cukrowni pracę tracili zatrudnieni pracownicy zarówno na etatach stałych, jak i sezonowi pracujący wyłącznie w czasie kampanii. Pomimo, że ograniczanie zatrudnienia odbywało się sukcesywnie, to największą redukcję wśród pracowników na stałe zatrudnionych w cukrowniach odnotowano w pierwszym i trzecim sezonie reformy, co pokrywało się z zamykaniem zakładów produkcyjnych. Łącznie przemysł cukrowniczy zredukował liczbę etatów o ponad 13 tysięcy. Dodać do tej liczby należy plantatorów oraz firmy świadczące usługi dla zamykanych cukrowni.

Zaprzestanie zatrudniania pracowników sezonowych związane jest z unowocześnianiem procesu produkcyjnego, którego modernizacja została

zapoczątkowana na początku obecnego stulecia i kontynuowana w dalszych latach, jeszcze przed wprowadzeniem reformy. Jednak najwięcej przemian przypada na pierwsze 3 sezony reformy, kiedy pracę straciło ponad 10 tysięcy pracowników sezonowych. Związane było to przede wszystkim z wydłużeniem procesu produkcyjnego (tabela 4) oraz wzrostem wydajności zakładów, w których cukier wciąż miał być produkowany (tabela 5).

Tabela 4. Średnia długość kampanii w Unii Europejskiej* w sezonach 2000/01-2010/11 [w dniach]

Table 4. Average length of the campaign in the European Union in 2000/01-2010/11 [in days]

Kampania	2000/ 01	2001/ 02	2002/ 03	2003/ 04	2004/ 05	2005/ 06	2006/ 07	2007/ 08	2008/ 09	2009/ 10	2010/ 11
Liczba dni	87,5	83,3	95,7	85,4	92,5	95,0	89,3	95,0	100,6	120,4	110,6

*dane dotyczą państw wchodzących w dany sezon w skład Unii Europejskiej (tj. sezony 2000/01-2003/04 – UE15, sezony 2004/05-2006/07 – UE25, od sezonu 2007/08 – UE27).

Źródło: [CEFS 2011].

Analizując dane z tabeli 4 można zaobserwować tendencję do wydłużania długości kampanii. W badanym okresie występowały wahania w średnim czasie przeznaczonym na produkcję cukru, ponieważ ani zarządzający cukrownią ani dostawcy surowca nie są w stanie w pełni oszacować długości kampanii, która często zależy od warunków pogodowych. Generalnie zbiory buraków cukrowych przypadają na okres jesieni. Jednakże dzięki stosowaniu najnowszych urządzeń oraz wprowadzeniu kampanii sokowych produkcja cukru zostaje wydłużona, co znacznie zmniejsza koszty funkcjonowania cukrowni. Unijni producenci cukru, którzy postanowili kontynuować działalność po zakończeniu zasad reformy zmuszeni byli szukać źródeł poprawy opłacalności produkcji. Wydłużanie czasu kampanii, które w badanym okresie wynosiło nawet do 38 dni, jest jednym ze sposobów na poprawę rentowności.

Tabela 5. Liczba cukrowni w Unii Europejskiej* według mocy przerobowej w sezonach 2000/01-2010/11 [według mocy przerobowej w tys. ton dziennie]

Table 5. Number of factories daily capacity in the European Union in 2000/01-2010/11 [according to beet slicing daily capacity in thousand t]

Moc przerobo wa	2000/ 01	2001/ 02	2002/ 03	2003/ 04	2004/ 05	2005/ 06	2006/ 07	2007/ 08	2008/ 09	2009/ 10	2010/ 11
< 5	11	12	11	8	67	52	39	34	25	17	15
5-8	31	27	23	21	31	41	39	31	25	26	26
8-12	53	49	48	44	46	38	32	31	23	24	21
12-15	22	26	29	25	25	28	22	18	19	20	17
> 15	21	21	23	23	20	20	19	23	18	14	21

*dane dotyczą państw wchodzących w dany sezon w skład Unii Europejskiej (tj. sezony 2000/01-2003/04 – UE15, sezony 2004/05-2006/07 – UE25, od sezonu 2007/08 – UE27).

Źródło: [CEFS 2011].

Wskaźnikiem wyrażającym wydajność cukrowni jest dzienna moc przerobowa mierzona ilością przerobionego surowca. Przed wprowadzeniem reformy cechą charakterystyczną unijnego potencjału produkcyjnego była wydajność na średnim poziomie. Niewiele ponad 10% cukrowni należało do najbardziej wydajnych, podczas gdy

cukrowni o najmniejszej przepustowości było także niewiele, zaledwie 7%. Sytuacja zmieniła się diametralnie wraz z przyjęciem krajów Europy Środkowowschodniej do Unii Europejskiej. Tamtejsi producenci cukru odznaczyli się niską wydajnością i na rynku unijnym pojawiły się cukrownie o najmniejszej mocy przerobowej. Z analizy danych z tabeli 5 wynika, że najwięcej cukrowni zostało zamkniętych z najmniejszymi zdolnościami produkcyjnymi. Te cukrownie poddano również największym procesom restrukturyzacyjnym, co o ponad 20% zwiększyło średni dobowy przerób buraków. Po 5 sezonach reformy widać znaczącą poprawę w strukturze cukrowni pod względem wydajności. Najmniej pozostało cukrowni o mocy przerobowej do 5 tysięcy ton surowca dziennie. Natomiast nastąpił znaczny przyrost (o 50%) w ostatnim badanym sezonie, tj. 2010/11 zakładów o największej wydajności.

Przekształcenia własnościowe cukrownictwa wspólnotowego

Przed wprowadzeniem reformy w Unii Europejskiej występowało geograficzne rozproszenie produkcji cukru. Pomimo tego występował wysoki stopień koncentracji kapitału i struktury własnościowej. Istniały jednak na rynku przedsiębiorstwa, które nie były powiązane kapitałowo z innymi. Reforma rynku cukru przyczyniła się do diametralnej zmiany w tym zakresie (tabela 6).

Tabela 6. Główne koncerny cukrownicze w Unii Europejskiej w sezonie 2005/06 i 2010/11

Table 6. Main sugar companies in the European Union in the year 2005/06 and 2010/11

Nazwa koncernu	Ilość cukrowni w 2005/06 roku [w szt.]	Udział w limitach produkcyjnych (A+B) w 2005/06 roku [w %]	Ilość cukrowni w 2010/11 roku [w szt.]	Udział w limitach produkcyjnych w 2010/11 roku [w %]
Südzucker	44	23%	29	26%
Nordzucker	16	9%	13	19%
British sugar	11	8%	10	11%
Tereos	8	7%	10	11%
Danisco	11	7%	4	7%
Pfeifer & Langen	12	5%	12	8%
Cristal Union	9	5%	10	6%
Azucarera Ebro	8	4%	4	6%
Krajowa Spółka Cukrowa	24	4%	7	5%
Italia Zuccheri	5	3%	1	1%
Pozostałe	41	26%	0	0
Razem UE	189	100%	100	100%

Źródło: opracowanie własne na podstawie stron internetowych koncernów cukrowniczych.

W ostatnim sezonie przed wprowadzeniem reformy do około 40 właścicieli należało prawie 200 zakładów produkcyjnych, jednakże 75% limitu produkcyjnego było kontrolowane przez 10 największych unijnych koncernów cukrowniczych. Największym właścicielem był niemiecki koncern Südzucker, który posiadał zakłady produkcyjne w Niemczech, Austrii, Belgii, Czechach, Francji, Polsce i Słowacji. Drugim pod względem wielkości posiadanych limitów produkcyjnych był Nordzucker mający siedzibę także w Niemczech. Jego zakłady rozlokowane były w Niemczech, Czechach, Polsce oraz Słowacji. Niewiele mniejszy limit od spółki Nordzucker miał brytyjski British Sugar, który posiadał zakłady w Wielkiej Brytanii i Polsce. Porównywalny pod względem posiadanych limitów był francuski Tereos działający wyłącznie na krajowym rynku oraz duński Danisco, którego liczniejsze cukrownie rozlokowane były w Danii, Finlandii, Niemczech, Szwecji i na Litwie. Niemiecki koncern Pfeifer & Langen rozszerzył swą działalność na Polskę, natomiast Cristal Union działał wyłącznie we Francji. Pozostałe koncerny: hiszpański Azucarera Ebro, Krajowa Spółka Cukrowa i włoski Italia Zuccheri to koncerny działające wyłącznie na krajowych rynkach.

Po zakończeniu pierwszego etapu reformy pozostali na rynku tylko najpotężniejsi producenci. Na podstawie analizy danych z tabeli 6 można postawić tezę, że na rynku cukru w Unii Europejskiej występuje bardzo duża koncentracja kapitału. Na rynku pozostały jedynie podmioty znajdujące się w strukturach największych koncernów. 10 właścicieli zarządza całą produkcją cukru we Wspólnocie. W okresie 4 sezonów z rynku wycofali się wszyscy niepowiązani kapitałowo uczestnicy. Każdy z koncernów, za wyjątkiem Italia Zuccheri, zwiększył posiadane limity produkcyjne, pomimo że zmniejszona została ilość cukrowni wchodzących w skład poszczególnych koncernów. Jedynie w przypadku koncernu Pfeifer & Langen liczba zakładów produkcyjnych nie została zredukowana, choć struktura posiadanych zakładów została zmieniona, na przykład zakupiono Cukrownię Gliniojeck w Polsce. Z analizy danych dotyczących struktury właścicielskiej i kapitałowej oraz wolumenu produkowanego cukru można wysnuć wniosek, że najwięksi producenci cukru to podmioty mające siedzibę w państwach od dawna wchodzących w skład Unii Europejskiej. Dzięki reformie zyskały one na znaczeniu poprzez zwiększenie udziału w rynku wspólnotowym. Natomiast w przypadku dużych producentów cukru z krajów będących krótko w strukturach wspólnotowych występuje marginalizowanie ich znaczenia na rynku.

Podsumowanie

Przemiany na rynku cukru w Unii Europejskiej wymuszone zostały sytuacją na globalnym rynku oraz międzynarodowymi ustaleniami w ramach Światowej Organizacji Handlu (WTO). Wprowadzona reforma rynku cukru ma przygotować podmioty, które dotychczas w znacznej mierze korzystały ze wsparcia instrumentów interwencjonizmu państwowego, do prowadzenia działalności gospodarczej bardziej opierając się na zasadach rynkowych i budowaniu przewag konkurencyjnych na posiadanym potencjale. Zmiany jakie na rynku cukru w Unii Europejskiej spowodowały regulacje wprowadzone w ramach reformy rynku cukru są następujące:

1. Zmniejszenie produkcji cukru na terenie Unii Europejskiej.
2. Unia Europejska z głównego eksportera cukru na światowy rynek stała się importerem.

3. Wzrost konkurencyjności i racjonalności działania unijnego sektora cukrowniczego.
4. Zmniejszenie ilości cukrowni na terenie państw Unii Europejskiej.
5. Koncentracja kapitału i struktury właścicielskiej wśród producentów cukru pochodzących z Unii Europejskiej.

Spis literatury

- Chmielewski Ł. [2012]: Rynek cukru, Fundacja Programów Pomocy dla Rolnictwa (FAPA), Zespół Monitoringu Zagranicznych Rynków Rolnych (FAMMU), Warszawa, s. 14-15.
- Domańska K. [2011]: Czynniki kształtujące przewagę konkurencyjną grup strategicznych przedsiębiorstw mleczarskich na Lubelszczyźnie, *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, nr 166, s. 152.
- Kowalczyk S. [2012]: Konsekwencje globalizacji dla rolnictwa europejskiego, *Zeszyty Naukowe SGGW, Problemy Rolnictwa Światowego*, Tom 12, Zeszyt 1, s. 120.
- Nowak A. [2012A]: Przemiany strukturalne w rolnictwie polskim w kontekście założeń WPR, [w:] *Polityka spójności UE. Doświadczenia, wnioski, rekomendacje na lata 2014-2020*, B. Jóźwik, M. Sagan, T. Stępniewski, (red.), KUL, Lublin, s. 197.
- Nowak A. [2012B]: Przekształcenia strukturalne w rolnictwie Polski i krajach UE, *Zeszyty Naukowe SGGW, Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej*, nr 98, s. 23.
- Report of the Appellate Body, European Communities – Export Subsidies on Sugar, AB-2005-2, WTO, WT/DS265/AB/R, s. 10-14.
- Rozporządzenie Rady nr 1009 z dnia 18 grudnia 1967r. w sprawie wspólnej organizacji rynku cukru [1967], Dz. U. WE 1967, L 308/1.
- Rozporządzenie Rady nr 318 z dnia 20 lutego 2006r. w sprawie wspólnej organizacji rynków w sektorze cukru [2006A], Dz. U. WE 2006, L 58/1.
- Rozporządzenie Rady nr 320 z dnia 20 lutego 2006r. ustanawiającego tymczasowy system restrukturyzacji przemysłu cukrowniczego we Wspólnocie i zmieniające rozporządzenie (WE) nr 1290/2005 w sprawie finansowania wspólnej polityki rolnej [2006B], Dz. U. WE 2006, L 58/42.
- Rynek cukru. Stan i perspektywy 22-39* [2002 i nast.], IERiGŻ-PIB, ARR, MRiRW, Warszawa.
- Staszczak D. [2011]: Wpływ zmian kursów walutowych na handel międzynarodowy w warunkach globalnej recesji, *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, nr 168, s. 210.
- Sugar Policy Reform in the European Union and in World Sugar Markets, OECD, Paryż, s. 61.
- World Sugar Statistics [2011]: F. O. Lichts, Informa UK Limited, London, s. 12-13.
- Zarządzanie restrukturyzacją procesów gospodarczych. Aspekt teoretyczno-praktyczny [2003]: R. Borowiecki, (red.), Difin, Warszawa, s. 77.
- www.azucarera.es/index.php [Data odczytu: luty 2013]
- www.britishsugar.co.uk/ [Data odczytu: luty 2013]
- www.cristal-union.fr/en/ [Data odczytu: luty 2013]
- www.danisco.com/food-beverages/ [Data odczytu: luty 2013]
- www.italiazuccheri.it [Data odczytu: luty 2013]
- www.koelner-zucker.de/ [Data odczytu: luty 2013]
- www.nordzucker.com/ [Data odczytu: luty 2013]
- www.polski-cukier.pl/ [Data odczytu: luty 2013]
- www.suedzucker.de/en/Homepage/ [Data odczytu: luty 2013]
- www.tereos.com/en-gb/home.html [Data odczytu: luty 2013]

Ewa Cieślik¹

Katedra Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych,
Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu

Rolnictwo w Chinach: rozwój, wyzwania i problemy

Agriculture in China: development, challenges, and problems

Synopsis: Chińskie rolnictwo przeszło metamorfozę od 1978 r. Jednak w porównaniu z sektorem agrarnym krajów rozwiniętych jest zacofane przede wszystkim pod względem technologicznym. Celem artykułu jest prezentacja zmian instytucjonalnych w rolnictwie od 1949 r. oraz wskazanie obszarów zacofania chińskiego rolnictwa i działań zmierzających do wyeliminowania tego niedorozwoju.

Słowa kluczowe: chińskie rolnictwo, postęp techniczny i technologiczny, zmiany instytucjonalne

Abstract: China's agriculture has passed significant metamorphosis after 1978. Although in comparison to agrarian sectors in developed countries, China's sector lags behind in terms of technology. The aim of this article is to present the institutional changes in China's agriculture after 1949, areas of underdevelopment and methods of eliminating these problems.

Key words: China's agriculture, technology, institutional changes

Etapy rozwoju chińskiego sektora rolnego przed 1978 r.

W momencie proklamacji Chińska Republika Ludowa (ChRL) była krajem typowo rolniczym. W 1949 r. około 90% społeczeństwa zamieszkiwało tereny wiejskie, a ponad 82% ludności trudniło się rolnictwem. W latach 1949-1978 sektor pierwszy przeszedł przez pięć etapów zmian instytucjonalnych.

Pierwsza faza reformy rolnej wiązała się z wyznaczeniem każdemu wiejskiemu gospodarstwu domowemu odpowiedniego statusu klasowego. Skonfiskowano ziemię bogatym chłopom oraz właścicielom ziemskim i przekazano najuboższym rolnikom, chłopom bez ziemi oraz zaliczanym do klasy średniej [Bramall 2009]. Około 300 mln rolników otrzymało działki, które najczęściej nie przekraczały ¼ ha. Celem rządzących było stworzenie rolnictwa opartego na drobnych gospodarstwach. W 1953 r. 80% gospodarstw stanowiły drobnotowarowe zagrody chłopskie. Byłych właścicieli ziemskich, którym odebrano ziemię, objęto represjami, natomiast bogatych chłopów spauperyzowano [Polit 2004; Walker 1965].

Następne stadium przemian rozpoczęło się po rozparcelowaniu ziemi i trwało do 1958 r. Propagowano łączenie gospodarstw, ich siły roboczej, zwierząt pociągowych i urządzeń w tzw. „grupy wzajemnej pomocy”. Z czasem grupy przekształciły się w spółdzielnie. Do końca 1955 r. spółdzielnie obejmowały 88% wszystkich gospodarstw wiejskich [Luo 1985]. W rezultacie tych przekształceń rolnictwo stało się mniej wydajne [Field 1973],

¹ Dr, e-mail: ewa.cieslik@ue.poznan.pl

a coraz trudniejsza sytuacja życiowa ludności wiejskiej wywołała falę migracji do miast, głównie Szanghaju i Kantonu w poszukiwaniu zatrudnienia w przemyśle [Polit 2004].

Kurs polityki agrarnej zaostrzono w połowie 1958 r., kiedy nastąpiła trzecia faza przekształceń i wprowadzano strategię Wielkiego Skoku mającą na celu industrializację wsi. Wówczas odebrano rolnikom prawa własności ziemi i przymusowo przyłączano niezrzeszone gospodarstwa rolne do spółdzielni. Tworzono komuny, które stały się najważniejszymi jednostkami ekonomicznymi, społecznymi i obronnymi kraju. Komuny posiadały uprawnienia do korzystania z bogactw znajdujących się na zajmowanym obszarze [Luo 1985]. Zlikwidowano pozostałości własności prywatnej i zniesiono rynek rolny. Zezwolono jedynie na powstawanie małych przedsiębiorstw przemysłu ciężkiego należących do uzależnionych od państwa komun i brygad [Byrd i Lin 1980]. Wprowadzając monopol zbożowy, państwo zaczęło nadzorować ceny, wielkość i rodzaj produkcji. Produkcja rolna spadała w szybkim tempie. Polityka zarządzania komunami okazała się nieefektywna, a charakter wspólnot osłabiał motywację do wydajnej pracy. Dodatkowo niekorzystne warunki pogodowe pogłębiały kryzys. Część społeczności wiejskiej została przymuszona do działalności pozarolniczej [Brodsgaard 1983]. Kontynuowano ucieczkę ludności wiejskiej do miast. Ostatecznie prowadzona polityka rolna poskutkowała w 1960 r. kryzysem żywieniowym i klęską głodu.

Niepowodzenie strategii Wielkiego Skoku spowodowało zmianę kursu polityki dotyczącej obszarów wiejskich, co wiązało się z czwartym etapem przekształceń agrarnych. W okresie 1961-1965 w wyniku działań rządu chłopci uzyskali tzw. „trzy wolności i jeden kontrakt”, które deklarowały swobodę rozwoju wolnego rynku i małych indywidualnych przedsiębiorstw, wolność powiększania działek przyzagrodowych oraz możliwość ustalania rozmiarów własnej produkcji [Yao 2005]. Zaznaczały się tendencje decentralizacyjne. Produkcja zbóż ponownie zaczęła rosnąć. Polityka gospodarcza bardziej koncentrowała się na zmniejszeniu przepaści rozwojowej między przemysłem a rolnictwem. Unowocześnienie techniczne rolnictwa stanowiło kluczowy element jego rozwoju [Perkins 1981]. Wcześniej za ważniejszy cel polityki rolnej uznawano kolektywizację [Hsu 1979] i skupiano się na upowszechnianiu tradycyjnych narzędzi rolniczych. Dopiero w latach 60. XX w. zaczęto wprowadzać do rolnictwa bardziej zaawansowane urządzenia i narzędzia mechaniczne [Kuo 1964], które szybko upowszechniły się. O intensywnej mechanizacji rolnictwa świadczy także wysokie zużycie energii elektrycznej.

Ostatnie stadium w rozwoju agrarnym Chin przypadło na okres Rewolucji Kulturalnej i odbudowy kraju po tej kampanii (1966-1978). Polityczne walki ideologiczne odbiły się niekorzystnie na prawie wszystkich dziedzinach życia społecznego i gospodarczego. Agrarna struktura instytucjonalna powróciła do stanu z okresu Wielkiego Skoku, zlikwidowano szereg swobód nadanych rolnikom w pierwszej połowie lat 60. XX w. i zaostrzono kontrolę centralną.

Produkcja rolnicza w ChRL do 1978 r. cechowała się bardzo wysokim udziałem produktów pochodzenia roślinnego (80% w 1978 r.) przy stosunkowo niskim poziomie pozostałych rodzajów działalności (15% hodowla zwierząt, 3,4% leśnictwo i 1,6% rybołówstwo). Koncentrowano się na uprawach żywieniowych - ryżu, pszenicy i kukurydzy. Ważną rolę odgrywały także: bawełna, herbata i jedwab oraz produkcja zwierzęca, chociaż posiadała znacznie mniejszy udział w całkowitej produkcji [NBS].

Reasumując, do 1978 r. rolnictwo pozostawało najważniejszym komponentem PKB kraju i zatrudniało najwięcej pracowników. Próby realizacji przez władze zbyt ambitnych planów gospodarczych podczas kampanii Wielkiego Skoku prowadziły do wyniszczenia

sektora i spadku poziomu życia mieszkańców wsi. Wzrost produkcji rolnej w ostatnich latach maoizmu zanotowano w znacznej mierze dzięki większemu wykorzystaniu nawozów sztucznych i pestycydów [Fan 1997] oraz mechanizacji rolnictwa. Jednak wydajność pracowników rolnych pozostała niska. Okres maoizmu nie przekształcił chińskiego rolnictwa w nowoczesny i wydajny sektor gospodarki, a raczej utrwalił jego zacofanie w stosunku do krajów rozwiniętych [Maddison 1998].

Zmiany instytucjonalne na chińskiej wsi po 1978 r.

Reformy przeprowadzane w rolnictwie po 1978 r. poprzedziły zmiany w pozostałych sektorach gospodarki Chin. Uważano je za łatwiejsze do wprowadzenia ze względu na funkcjonowanie w rolnictwie już pewnych mechanizmów rynkowych. Zmiany w sektorze zachodziły jednocześnie i dotyczyły: cen, zasad funkcjonowania rynku i układu instytucjonalnego chińskiej wsi. Celami przemian systemowych były: redukcja wsparcia rozwoju przemysłu przez obszary wiejskie, wzrost dochodów wiejskich gospodarstw domowych, uzyskanie stabilności rynkowej i bezpieczeństwa żywnościowego, zmniejszanie protekcjonizmu i interwencjonizmu państwa oraz ochrona środowiska.

Na początku przekształceń grupy produkcyjne zrzeszające wiejskie gospodarstwa domowe uzyskały autonomię, rozdzielono ziemię na podstawie umów dzierżawnych poszczególnym gospodarstwom domowym i zobowiązano rolników do wypełniania obowiązkowych dostaw dla państwa oraz dostaw dla kierownictwa grupy produkcyjnej. Kiedy w 1983 r. około 98% terenów rolniczych było rozdzielonych między wiejskie gospodarstwa domowe, a grupy produkcyjne praktycznie same się rozwiązały, oficjalnie wprowadzono tzw. „system odpowiedzialności gospodarstwa domowego” (*baogan daohu*), nazywany inaczej systemem kontraktowym [Lin 1992]. Mieszkańcy wsi teoretycznie otrzymali możliwość wyboru miejsca zamieszkania, swobody zrzeszania się w spółki i nawiązywania kontaktów gospodarczych poza swoją prowincją [Dziak 1996].

Pomimo deklaracji władz o wycofywaniu się z kontroli rolnictwa, państwo nadal pełniło rolę głównego odbiorcy zboża oraz nadzorowało jego podaż i obrót. Miało to zmniejszać wahania dostaw produktów do miast. Jednak w praktyce nadzór nad obrotem zbożem okazał się niemożliwy. Ostatecznie chłopci sami organizowali targi w miastach, na których sprzedawali mieszkańcom swoje produkty po cenach rynkowych. Przyczyniło się to do upadku państwowych przedsiębiorstw handlujących artykułami rolnymi. W 1983 r. targi chłopskie w miastach zostały zalegalizowane [Seitz 2008]. Wraz z upadkiem zespołów rolniczych państwo utraciło kontrolę nad produkcją wiejską. Funkcje decyzyjne zostały przekazane ze szczebla centralnego na poziomy lokalne, bardziej zorientowane w warunkach regionalnych, co skutkowało zwiększeniem efektywności [Cook 1986]. W latach 1980-1984 udział sprzedaży na wolnym rynku rolnym w całkowitej sprzedaży produktów rolnych zwiększył się z 5,6% do 18,1%, a udział w przychodach ze sprzedaży grup artykułów rolnych z kontrolowanymi cenami spadł z 90% do 30% [Watson 1988].

Szybkie urynkowienie rolnictwa nastąpiło po 1992 r., gdy zaczęto konstruować tzw. „socjalistyczną gospodarkę rynkową” [Cieślik 2012]. Rynkowymi zasadami obrotu objęto artykuły pozazbożowe, głównie owoce i warzywa, ryby, owoce morza i zwierzęta hodowlane. Na końcu mechanizmy rynkowe wprowadzono do handlu bawełną i częściowo zbożem [Yang 2006]. Umożliwienie chłopom sprzedaży nadwyżkowej produkcji,

zalegalizowanie targów chłopskich i urynkowanie obrotu artykułami rolnymi poskutkowało wzrostem wydajności zatrudnionych w rolnictwie [NBS].

Wraz wprowadzaniem *baogan daohu* i urynkowaniem obrotu artykułami rolnymi, zwiększyły się dochody i jednocześnie potrzeby rolników. Rozpoczęli oni produkcję przemysłową na potrzeby lokalne, a wkrótce oferta została rozszerzona o miasta. Wśród przedsiębiorstw przeważały małe podmioty o tradycyjnych metodach produkcji [Liang 2006]. Kreowanie przedsiębiorczości na obszarach wiejskich absorbowало nadwyżkę rolniczej siły roboczej i pobudzało wzrost dochodów gospodarstw domowych. Jednak od początku lat 90. XX w. w wielu przedsiębiorstwach działających na wsiach zaczął działać tzw. mechanizm degeneracji (*jizi tuihua*), który objawiał się coraz bardziej rozwiniętą biurokracją, „miękkim budżetowaniem”, złym zarządzaniem, znacznym zadłużeniem, stratami na działalności, niską jakością produkcji i wieloma innymi cechami upodabniającymi te podmioty do przedsiębiorstw państwowych. Od połowy lat 90. XX w. prowadzona jest restrukturyzacja przedsiębiorstw wiejskich polegająca na zmianie ich form własności w zdefiniowane prawnie podmioty. Obecnie przedsiębiorstwa działające na wsiach współpracują z lokalnymi władzami, a jednocześnie konkurują między sobą i działają w oparciu o prawa rynkowe [Field i in. 2006].

Ostatnie zmiany instytucjonalne w chińskim rolnictwie i jego udziale w międzynarodowej wymianie w dużej mierze implikuje wstąpienie do WTO i spełnianie wymogów akcesyjnych. Po akcesji znacznie zwiększyła się wartość zagranicznej wymiany handlowej w zakresie produktów rolnych. Wprowadzono dopłaty bezpośrednie dla rolników zamiast subsydiów do eksportu i programów regulujących ceny [Anderson i in. 2004], zwiększono rządowe wsparcie finansowe dla rozbudowy infrastruktury agrarnej, przede wszystkim konstrukcji mostów, budowy dróg, szkół i szpitali. Realizowano projekty irygacyjne, osuszające grunty i zalesiające. Implementowany jest system ochrony zasobów sektora pierwszego, który obejmuje m.in.: projekty ochrony łąk, kultywacji ziemi uprawnych, czy oszczędności zużycia wody. Coraz większą rolę przypisuje się nowoczesnemu rolnictwu na wzór USA, Japonii, czy Holandii [Hu i Lou 2007].

Poziom i wybrane wskaźniki rozwoju chińskiego rolnictwa po 1978 r.

Rolnictwo zawsze stanowiło ważny element chińskiej gospodarki. Znaczącej jego roli sprzyjał fakt, iż większość ludności Chin zamieszkiwała obszary wiejskie. Choć odsetek ludności zatrudnionej w sektorze rolnym corocznie spada, to nadal jest on relatywnie wysoki w porównaniu z krajami rozwiniętymi i w 2010 r. wynosił prawie 37%. Zmniejsza się także udział rolnictwa w PKB. Jeszcze w 1979 r. udział sektora w chińskim PKB szacowano na ponad 30%. Natomiast w 2011 r. rolnictwo generowało już 10,1% PKB [ADB 2012]. Chińskie rolnictwo cechuje niedostatek powierzchni ziem uprawnych, duże zasoby siły roboczej i produkcja na małą skalę przy ciągle niewielkim zastosowaniu mechanizacji. Najwięcej ziem uprawnych zlokalizowanych jest w prowincjach na Nizinie Chińskiej, Nizinie Mandzurskiej, w prowincji Guangdong i Kotlinie Syczuańskiej.

Rolnictwo w Chinach zdominowała produkcja roślinna. Jednak udział tej produkcji stopniowo maleje. Jeszcze w 1980 r. uprawa ziemi stanowiła ponad $\frac{3}{4}$ produkcji rolnej, natomiast w 2011 r. jej udział spadł do 51,6%. Struktura upraw od lat charakteryzuje się wysokim udziałem zbóż, których produkcja rośnie systematycznie od początku lat 60. XX w. Ze względu na brak rozległych terenów uprawnych rolnictwo skupia się na uprawach

wydajnych zbóż, głównie ryżu. Duże znaczenie posiadają także: pszenica, proso, jęczmień i sorgo. Rośnie produkcja bawełny, trzciny cukrowej, tytoniu, jedwabiu, herbaty. Rozwija się sadownictwo. Poza bezwzględnym ujmowaniem wzrostu produkcji roślinnej, zwiększa się ona także w przeliczeniu na mieszkańca. Między 1978 a 2011 r. produkcja rolna liczona w cenach stałych z 1978 r. przypadająca na przeciętnego Chińczyka zwiększyła się z ponad 7-krotnie (z 145 RMB na 1.068 RMB) [NBS].

O znaczeniu chińskiego rolnictwa w świecie świadczy fakt, iż w wielu uprawach kraj jest liderem na świecie. Chińska produkcja pszenicy w 2010 r. stanowiła 17,7% produkcji globalnej (1. miejsce na świecie), ryżu – 29,3% (1. miejsce), ziemniaków – 23,1% (1. miejsce), bawełny – 26,2% (1. miejsce), herbaty – 32,6% (1. miejsce), kukurydzy – 21% (2. miejsce), trzciny cukrowej – 6,6% (3. miejsce), żyta – 5,5% (5. miejsce) [GUS].

Produkcja zwierzęca pełni rolę drugorzędną w chińskim rolnictwie, jednak jej znaczenie rośnie. W roku wprowadzenia reform gospodarczych stanowiła niecałe 15% produkcji rolnictwa. W okresie 1978-2011 wzrosła realnie prawie 22-krotnie, a jej udział w sektorze w 2011 r. wynosił 32%. Zwiększa się hodowla trzody chlewnej, która jest podstawą spożycia mięsa w kraju. Również rośnie ilość chowanego bydła, bawołów, kóz, owiec i drobiu. W 2011 r. w Chinach hodowano prawie połowę (49,3%) trzody chlewnej na świecie. Ponadto Chiny znajdowały się na 4. pozycji na świecie ze względu na hodowlę bydła (5,9% światowego pogłowia). Kraj produkuje najwięcej mięsa na świecie (27,6% światowej produkcji) i jest na 3. pozycji pod względem produkcji mleka krowiego (6%). Stosunkowo dobrze rozwinięte w ChRL jest rybołówstwo, zarówno morskie, jak i śródlądowe. Połowy zwiększają się z każdym rokiem. W 1978 r. udział rybołówstwa w sektorze rolnym Chin wynosił 1,6%, natomiast w 2011 r. zwiększył się do 9,3% [NBS].

Problemy i wyzwania chińskiego rolnictwa

Oficjalnie w rolnictwie pracuje prawie 37% chińskiej siły roboczej, a wytwarza ona niewiele ponad 10% wartości dodanej kraju. W porównaniu do krajów rozwiniętych, świadczy to o nadal znacznej roli produkcji rolnej w gospodarce Państwa Środka. Udział osób zatrudnionych w sektorze agrarnym w całkowitym zatrudnieniu w krajach rozwiniętych nie przekracza 15%, natomiast udział wartości dodanej wytworzonej przez rolnictwo nie jest wyższy niż 4%. W porównaniu z państwami rozwiniętymi, Chiny cechują się niską wydajnością pracowników sektora rolnego. Przeciętna produktywność chińskiego rolnika wynosiła w 2012 r. 2.741 USD, co stanowi około 1,6% wydajności amerykańskiego pracownika. Dla porównania, przeciętny rolnik japoński wytworzył w 2012 r. 28.209 USD produkcji rolniczej, amerykański – 173.199 USD, kanadyjski – 84.509 USD, australijski – 139.636 USD, z nowozelandzki – 166.761 USD, a rolnik zamieszkujący Unię Europejską – 24.011 USD. Wydajność w chińskim rolnictwie odbiega także od średniej światowej, która w 2012 r. wyniosła 3.516 USD [Factbook CIA]. O niewielkiej intensywności produkcji rolnej w ChRL świadczą wyniki zbiorów z powierzchni zasiewów. Pod względem produktywności 1 ha ziemi uprawnej Chiny odbiegają znacznie od krajów rozwiniętych. W 2010 r. z 1 ha ziemi otrzymywano 5.521 kg zboża. W Belgii z tej samej powierzchni uprawnej uzyskiwano 9.231 kg zboża, w Holandii – 8.574 kg, a w USA – 6.988 kg. Także wskaźniki mechanizacji chińskiego rolnictwa plasują je daleko za krajami rozwiniętymi. Przykładowo, w USA używa się 271 traktorów na 100 km² ziemi uprawnej, Holandii – 1302, Francji – 635, czy Hiszpanii – 807. W Chinach liczba maszyn rolniczych wynosiła

81, zgodnie z ostatnimi dostępnymi danymi. Chińskie rolnictwo w celu zwiększenia wydajności stosuje bardzo dużo nawozów sztucznych w porównaniu z krajami rozwiniętymi. Konsumpcja nawozów na 1 ha ziemi stanowi dwukrotność nawozów używanych w Holandii, czy Wielkiej Brytanii. W porównaniu do Australii, Chiny zużywają 14 razy więcej nawozów na 1 ha. Próbuąc szybko się modernizować, chińskie rolnictwo stało się jednym z najbardziej degradujących środowisko naturalne. Udział rolnictwa ChRL w emisji metanu i podtlenku azotu w światowym rolnictwie w 2005 r. wynosił 18,3% [World Development Indicators].

Szczególnie ważnym obszarem, w którym Chiny odbiegają od krajów rozwiniętych są sfery technologiczna i badawczo-rozwojowa (B+R). Kraj stworzył jeden z największych na świecie systemów B+R w rolnictwie. Skoncentrowany jest on wokół Chińskiej Akademii Nauk Rolniczych współpracującej z Chińską Akademią Nauk i uniwersytetami o profilu rolniczym. Aktualnie w Chinach działa prawie 2 tys. niezależnych instytutów badawczo-rozwojowych zajmujących się unowocześnianiem rolnictwa. O wadze tego rodzaju działalności świadczą analizy potwierdzające, iż sektor badawczo-rozwojowy posiadał największy wpływ na poprawę efektywności chińskiego rolnictwa [Zhu 1994, 1997, 2002]. Pomimo wzmożonej działalności badawczo-rozwojowej, zgodnie z raportem z maja 2012 r. opracowanym przez Chińskie Centrum Badań nad Modernizacją przy Chińskiej Akademii Nauk Rolniczych, Chiny znajdują się 150 lat za brytyjskim i 108 lat za amerykańskim rolnictwem pod względem ogólnego rozwoju [CCMR CAS].

Okazuje się, iż zaangażowanie dużej liczby instytutów badawczych oraz podmiotów rządowych finansujących projekty naukowo-technologiczne nie rozwiązuje wszystkich problemów rolnictwa. Rozbudowany system wymienionych podmiotów powoduje problemy koordynacyjne oraz niejasność w przepisach dotacyjnych. Nierzadko występują „kolizje” w funduszach płynących z instytucji różnych szczebli. W 2010 r. wydatki na B+R w rolnictwie stanowiły w Chinach około 0,2% wszystkich wydatków na działalność badawczo-rozwojową. Odsetek ten jest znacznie niższy od średniej światowej wynoszącej 1%. W krajach rozwiniętych ten udział wynosił około 10%. Chińskie wydatki na promocje rolnictwa to około 60-70% wydatków krajów rozwiniętych [Xu 2010]. Jeszcze mniej optymistycznie prezentuje się udział wydatków na badania podstawowe w rolnictwie. Wynosi on około 6% wydatków B+R w sektorze, w porównaniu z 70% wydatków kierowanych na działania rozwojowe. Takie proporcje rozdziału środków implikują niską zdolność chińskiego rolnictwa do generowania innowacji. Dodatkowo niewielki jest udział prywatnych wydatków na sferę badawczo-rozwojową. Przykładowo na 10 tys. centrali nasiennych działających w Chinach, mniej niż 100 prowadzi projekty badawcze. W krajach rozwiniętych ponad połowa środków finansujących B+R pochodzi ze źródeł prywatnych, podczas gdy w Chinach, zgodnie z ostatnimi dostępnymi danymi z 2010 r., udział ten wynosił około $\frac{1}{5}$ [Chen i Zhang 2010].

Chińskie rolnictwo ma również problemy z komercjalizacją innowacji. Choć raz rocznie powstaje przeciętnie 6 tys. projektów naukowo-technicznych wspomagających produkcję rolniczą, tylko 30-40% z nich jest implementowanych. Dla porównania w krajach rozwiniętych wskaźnik transformacji innowacji technologicznych w rolnictwie wynosi 60-80% [Qiao i Wang 2007]. Dodatkowo działające mało efektywnie prawa własności intelektualnych, łatwość dokonywania fałszerstw oraz fragmentaryczny rynek technologiczny zniechęcają przedsiębiorstwa prywatne do prowadzenia działalności naukowo-technologicznej. Powoduje to również brak dostosowań podaży nowych technologii do zapotrzebowania rolników.

Chociaż w artykule skoncentrowano się na zagadnieniach związanych z technologią chińskiego rolnictwa, wskazując na problemy chińskiego rolnictwa trudno nie wspomnieć o kwestii bezpieczeństwa żywnościowego. Problem ten jest szeroko dyskutowany w literaturze. Zapewnienie bezpieczeństwa żywnościowego wiąże się z niedostatkiem ziem uprawnych oraz problem własności tych gruntów. Udział ziem uprawnych w całkowitej powierzchni Chin wynosi około 12%, co w przeliczeniu na pojedynczego mieszkańca dawało około 0,27 ha na osobę - mniej o 40% niż średnia światowa. Biorąc pod uwagę chińskie prognozy demograficzne i urbanizacyjne, niedostatek ziem uprawnych będzie się pogłębiał. Władze Chin podejmują także liczne wysiłki zmierzające do złagodzenia tego problemu, wśród nich warto wskazać na zakup ziem uprawnych za granicą, czy zmiany w kursie polityki zarządzania ziemią [Huang i Rozelle 2009]. W Chinach także obserwuje się niski poziom koordynacji między nadzorem a wprowadzanymi w życie standardami i regulacjami dotyczącymi zabezpieczenia żywnościowego. Jednak od 2009 r. działania władz zmierzają do konstrukcji spójnego systemu kontroli oraz unifikacji standardów bezpieczeństwa żywnościowego [Meador i Ma 2013].

Wybrane działania na rzecz rozwoju chińskiego rolnictwa

Pomimo, iż chińskie rolnictwo odbiega poziomem zaawansowania od krajów rozwiniętych, to władze prowadzą działania zmierzające do poprawy wydajności tego sektora. Wprowadzane reformy sprzyjają stopniowej modernizacji sektora i podniesieniu poziomu życia mieszkańców wsi. Coraz więcej rządowych środków finansowych kierowanych jest do działalności badawczo-rozwojowej w sektorze agrarnym. W 2010 r. fundusze te zwiększyły się o 140%. Także wprowadzany obecnie XII Plan Pięcioletni sporo miejsca poświęca rolnictwu, a w szczególności wyposażeniu technicznemu chińskiej wsi. Zgodnie z założeniami planu, do 2015 r. moc maszyn stosowanych w rolnictwie powinna osiągnąć 1 mld KW w porównaniu z 928 mln KW w 2010 r. Także stopa mechanizacji powinna w 2015 r. wynieść co najmniej 60% w porównaniu z 52% w 2010 r. Założono także ponad 4% wzrost powierzchni nawadnianych arealów. Jednak najważniejszym założeniem planu jest zwiększenie dochodu przeciętnego zatrudnionego w rolnictwie z 5.919 RMB rocznie do 8.310 RMB rocznie (ponad 40%) [12th Five-Year Plan].

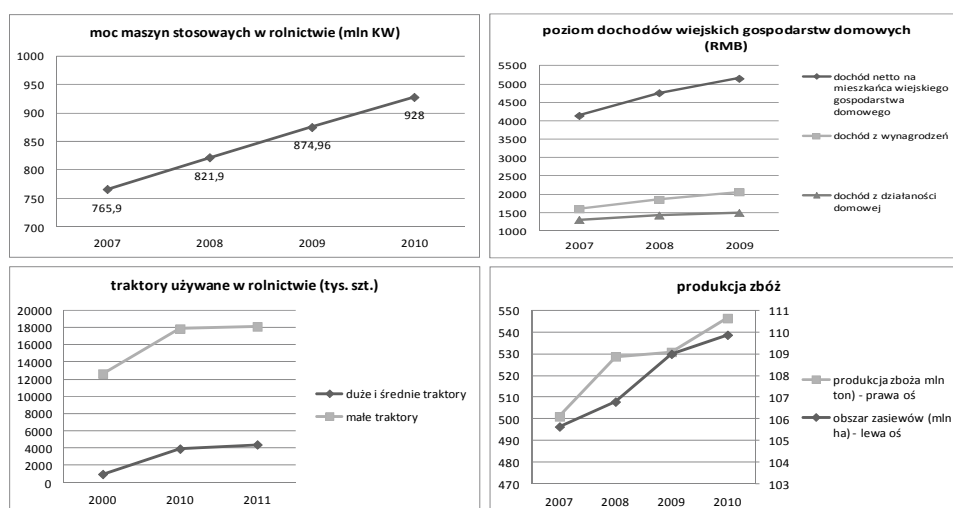
O pozytywnym wpływie reform na chińskie rolnictwo po 1978 r. świadczą statystyki obrazujące roczną dynamikę zmian w najważniejszych wskaźnikach rozwoju rolnictwa. Wzrost wydajności przy jednoczesnym spadku zatrudnienia, zwiększanie produkcji i jednocześnie spadek dynamiki nakładów czynników produkcji oznaczają, iż chińskie rolnictwo zmierza ku bardziej intensywnemu (tabela 1). Również mierniki poziomu zmechanizowania chińskiego rolnictwa, produkcji zbóż oraz zwiększania się dochodów wiejskich gospodarstw domowych ukazują tempo pozytywnych zmian zachodzących w chińskim rolnictwie (rys. 1).

Tabela 1. Porównanie poziomu rozwoju rolnictwa sprzed reform i po nich (wzrost procentowy)

Table 1. Comparison of agriculture development before reforms and after them (% growth rates)

Wskaźnik	Przed reformami (1961-1977)	Po zainicjowaniu reform (1978-2006)
Łączna produktywność czynników produkcji (TFP)	-2,7	3,4
Wydajność	-3,8	2,5
Produkcja/powierzchnia	2,7	3,6
Produkcja/zatrudniony	2,1	3,7
Całkowita produkcja	3,8	4,7
Zatrudnienie/1000 ha	0,6	-0,1
Nakłady czynników produkcji	7,1	1,2

Źródło: [NinPratt i in. 2010]; opracowanie własne.



Rys. 1. Wybrane wskaźniki rozwoju chińskiego rolnictwa

Fig. 1. Selected indicators of China's agriculture development

Źródło: [NBS, CEIC]; opracowanie własne.

W celu zmniejszenia przepaści dzielącej Chiny od krajów rozwiniętych, ChRL prowadzi we własnym zakresie i we współpracy z innymi państwami liczne projekty i programy. Przykładowo, dzięki kooperacji z India-based International Crop Research Institute for the Semi-Arid Tropics chińscy rolnicy sadzą niklę indyjską, która ma własności przeciwerozyjne, jest stosowana jako pasza dla zwierząt, a nawet można ją używać w diecie ludzkiej (np. makarony). Nawiązano współpracę z Wielką Brytanią w zakresie badań wpływu zmian klimatycznych na chińskie rolnictwo (II faza projektu została ukończona w październiku 2008 r., a jej rezultaty były prezentowane w Poznaniu podczas konferencji UNFCCC), podniesienia poziomu życia rolników z prowincji Shaanxi przez redukcję nieuzasadnionego stosowania nawozów azotowych i edukację dotyczącą zarządzania stosowaniem środków odżywczych dla roślin. Chiny od kilku lat współpracują

z UE w zakresie badań biotechnologicznych (25 projektów sfinansowanych z VI Programu Ramowego „Food Quality and Safety”) i uczestniczą VII Programie „Biotechnologies, Agriculture and Food”. Nawiązały również kooperację z Kanadą. Ponadto wprowadzają liczne programy krajowe zmierzające do unowocześnienia rolnictwa. Chińska Akademia Nauk Rolniczych od lat prowadzi badania nad plazmą zarodkową roślin uprawnych, genetyką i embriologią zwierząt hodowlanych, poprawą metod kultywacji gleb, chorobami zwierząt i roślin. Od 1990 r. Ministerstwo Rolnictwa wprowadza innowacyjny projekt „Green Food” koncentrujący się na podnoszeniu jakości produktów żywnościowych oraz ich bezpieczeństwa dla zdrowia. Jednym z głównych czynników zapewniających zrealizowanie programu jest ekologiczne rolnictwo, w tym również stosowanie organicznych nawozów. Istnieją nawet zwolnienia podatkowe dla przedsiębiorstw i subsydia dla rolników produkujących takie nawozy.

Podsumowanie

W Chinach próbuje się wprowadzać ideę nowoczesnego i możliwie zdyspersyfikowanego rolnictwa. Dla kraju oznacza to „zieloną rewolucję”, czyli zreformowanie tradycyjnego rolnictwa przez stosowanie biotechnologii, technologii informatycznych i innych zaawansowanych technik. Ponadto upowszechnia się zarządzanie zorientowane na rynek i naukę. Implementacja nowoczesnego rolnictwa wymaga ciągłego wprowadzania innowacji. Nowoczesne rozwiązania mają na celu wzrost oszczędności zasobów (m.in. wody) i ograniczania stosowania substancji chemicznych stymulujących produkcję. Niestety ciągle nie przynoszą wymiernych efektów. Stosuje się nowe metody uprawy roślin (np. nowoczesne zmechanizowane szklarnie, technologia upraw hydroponicznych, wydajniejsze systemy irygacji gleb, nawozy oparte na kwasie humusowym). Wynajdywane są nowe odmiany roślin, nierzadko egzotyczne, przeprowadzane są próby modyfikacji genetycznej uprawianych roślin, np. ryż hybrydowy, czy zmodyfikowana bawełna. Wprowadza się na coraz szerszą skalę systemy informatyczne [Tongshui i Yuanfeng 2002]. Jednak rozwój rolnictwa nie przebiega równomiernie w całym kraju. Beneficjentami programów unowocześniających sektor są wybrane obszary, a technologie wspomagające produkcję nie są dostępne dla wszystkich rolników. Pomimo to, chińskie rolnictwo staje się coraz nowocześniejsze i będzie próbowało upodobnić się do sektorów pierwszych w krajach rozwiniętych.

Literatura

- 12th Five-Year Plan [Tryb dostępu:] http://cbi.typepad.com/china_direct/2011/05/chinas-twelfth-five-new-plan-the-full-english-version.html. [Data odczytu: marzec 2013]
- ADB [2012]: Key Indicators for Asia and the Pacific 2012, Asian Development Bank.
- Anderson K., Huang J., Ianchovichina E. [2004]: The Impact of WTO Accession on Chinese Agriculture and Rural Poverty, [w:] Bhattasali D., Li S., Martin W. (red.), China and the WTO. Accession, Policy Reform and Poverty Reduction Strategies, World Bank and Oxford University Press, Washington, D.C.
- Bramall C. [2009]: Chinese Economic Development, Routledge, London, New York 2009.
- Brodsgaard K.E. [1983]: Paradigmatic Change: Readjustment and Reform in the Chinese Economy, 1953-1981, Part I, *Modern China*, 1983, nr 1.
- Byrd W.A., Lin Q. [1980]: China's Rural Industry: Structure, Development, and Reform, Oxford University Press, Washington, D.C.

- CCMR CAS [Tryb dostępu:] <http://www.modernization.com.cn/index2.htm>. [Data odczytu: marzec 2013].
- CEIC [Tryb dostępu:] <http://www.ceicdata.com/>. [Data odczytu: marzec 2013].
- Chen K.Z., Zhang Y. [2010]: Agricultural R&D as an Engine of Productivity Growth: China, *Foresight Project on Global Food and Farming Futures*, Government Office for Science.
- Cieślak E [2012]: Efekt smoka. Skutki ekspansji gospodarczej Chin po 1978 roku, CeDeWu, Warszawa.
- Cook F.W. [1986]: Decision-making in Farm Production Units, *Situation and Outlook Report*, nr 86-88.
- Dziak W.J. [1996]: Chiny wschodzące supermocarstwo, ISP PAN, Warszawa.
- Factbook CIA [Tryb dostępu:] <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/>. [Data odczytu: marzec 2013].
- Fan S. [1997]: How Fast Have China's Agricultural Production and Productivity Really Been Growing? New Measurement and Evidence, International Food Policy Research Institute, *Environment and Production Technology Division Discussion Paper*, nr 30.
- Field J., Garris M., Guntupalli M., Rana V., Reyes G. [2006]: Chinese Township and Village Enterprises: A Model for Other Developing Countries, International Economic Development Program, Ford School of Public Policy, University of Michigan.
- Field R.M. [1973]: Chinese Agriculture in the 1970s: Production, Consumption, and Trade, *Asian Survey*, nr 10.
- GUS [Tryb dostępu:] <http://www.stat.gov.pl/gus>. [Data odczytu: marzec 2013].
- Hsu R.C. [1979]: Agricultural Mechanization in China: Policies, problems, and Prospects, *Asian Survey*, nr 5.
- Hu M., Lou L. [2007]: Learning of Developed Countries' Modern Agriculture and Enlightenments in China Itself, *Management Science and Engineering*, nr 2.
- Kuo L.T.C. [1964]: Agricultural Mechanization in Communist China, *The China Quarterly*, nr 17.
- Liang X. [2006]: The Evolution of Township and Village Enterprises (TVEs) in China, *Journal of Small Business and Enterprise Development*, nr 2.
- Lin J.Y. [1992]: Rural Reforms and Agricultural Growth in China, *The American Economic Review*.
- Luo H. [1985]: Economic Changes in Rural China, New York Press, Beijing.
- Maddison A. [1998]: Chinese Economic Performance in the Long Run, Development Centre Studies of OECD, Paris.
- Meador M., Ma J. [2013]: The Food Safety Management System in China, FAIRS Subject Report, USDA Foreign Agriculture Service.
- NBS [Tryb dostępu:] <http://www.stats.gov.cn/english/>. [Data odczytu: marzec 2013].
- NinPratt A., Yu B., Fan S. [2008]: The Total Factor Productivity in China and India: New Measures and Approaches, *China Agricultural Economic Review*, nr 1.
- Perkins D.H. [1981]: Rural Small-Scale Industry in the People's Republic of China, University of California Press.
- Polit J. [2004]: Chiny, Trio, Warszawa.
- Huang J., Rozelle S. [2009]: Agricultural Development and Nutrition: the Policies behind China's Success, World Food Programme, Occasional Paper, nr 19.
- Qiao J., Wang J. [2007]: Obstacle and Countermeasure of Agricultural Scientific and Technological Achievement Transformation, *Sci-Tech Information Development & Economy*, nr 13.
- Seitz K. [2008], Chiny. Powrót olbrzymia, Dialog, Warszawa.
- Tongshui X., Yuanfeng Z. [2002]: Developments and Applications of Agricultural Information Technology of China, *Third Asian Conference for Information Technology in Agriculture*, 26-28 October.
- Walker K.R. [1965]: Planning in Chinese Agriculture, Frank Cass & Company Ltd., London.
- Watson A. [1988]: The Reform of Agricultural Marketing in China since 1978, *China Quarterly*, nr 113.
- World Development Indicators [Tryb dostępu:] <http://data.worldbank.org/>. [Data odczytu: marzec 2013].
- Xu J. [2010]: The Deficiencies and Improvement in the System of China's Modern Agricultural Industry, *International Journal of Business and Management*, nr 3.
- Yang H. [2008]: Decentralization and Governance Transition: Understanding Administration Reform in China, *Workshop in Political Theory and Policy Analysis Mini-Conference*, Spring.
- Yao S. [2005]: Economic Growth, Income Distribution and Poverty Reduction in Contemporary China, Routledge, New York.

Katarzyna Lechowicz¹
Uniwersytet Rzeszowski

Regulacje prawne dotyczące roślin genetycznie zmodyfikowanych w Unii Europejskiej

Legal regulations on genetically modified crops in the European Union

Synopsis: W ostatnich dwóch dekadach inżynieria genetyczna jest jedną z najszybciej rozwijających się gałęzi gospodarki. Wywołała jednocześnie burzliwą dyskusję wśród ekspertów z dziedziny ekologii, prawa, ekonomii, etyki i świata polityki. Zdaniem autora niezwykle dynamiczny postęp inżynierii genetycznej sprawia, że obowiązujące ramy prawne nie regulują precyzyjnie istotnych dla społeczeństwa zagadnień dotyczących GMO. W istniejących uwarunkowaniach pojawiają się zatem nowe wyzwania, do których należą: prowadzenie systematycznych i rzetelnych badań w zakresie wpływu GMO na człowieka i środowisko przyrodnicze oraz przyjęcie regulacji prawnych gwarantujących bezpieczeństwo zdrowotne społeczeństwa, a także wysoką jakość środowiska. W żadnym wypadku nie należy też ograniczać dostępu społeczeństwa do pełnej informacji o korzyściach i ewentualnych zagrożeniach stosowania GMO, ani zawężać swobody wyboru czy to produktów tradycyjnych czy też zmodyfikowanych.

Słowa kluczowe: Organizmy genetycznie modyfikowane, GMO, rolnictwo europejskie.

Abstract. In the last two decades, genetic engineering is one of the fastest growing sectors of the economy. Also sparked heated discussion among experts in the field of ecology, law, economics, ethics and politics. According to the author of a very dynamic development of genetic engineering that makes the existing legal framework does not regulate precisely relevant to public issues concerning GMOs. The existing conditions appear so new religion, which include systematic and reliable research on the impact of GMOs on human and natural environment and the adoption of regulations to ensure the safety of public health and environmental quality. Never a need to limit public access to complete information about the benefits and possible risks of GMOs, nor restrict the freedom to choose whether traditional products or genetically modified.

Key words: Genetically modified organisms, GMO, European agriculture.

Wstęp

Inżynieria genetyczna jest gałęzią gospodarki rozwijającą się w niewyobrażalnym tempie. W przeciągu ostatnich kilku lat w sektorze tym nastąpiły rewolucyjne wręcz zmiany. Jednym z najbardziej spektakularnych osiągnięć jest wiedza na temat roli DNA oraz genów w żywych organizmach, ich modyfikacji i wprowadzania do innych organizmów.

Tworzenie organizmów genetycznie modyfikowanych (ang. Genetically Modified Organism, GMO) oraz żywych genetycznie zmodyfikowanych organizmów (ang. Living Modified Organism, LMO) budzi entuzjazm naukowców, podsyca nadzieje na rozwiązanie problemów żywnościowych i medycznych oraz stwarza pole do zaspokojenia ambicji

¹ mgr, e-mail: lechowicz.katarzyna@interia.eu

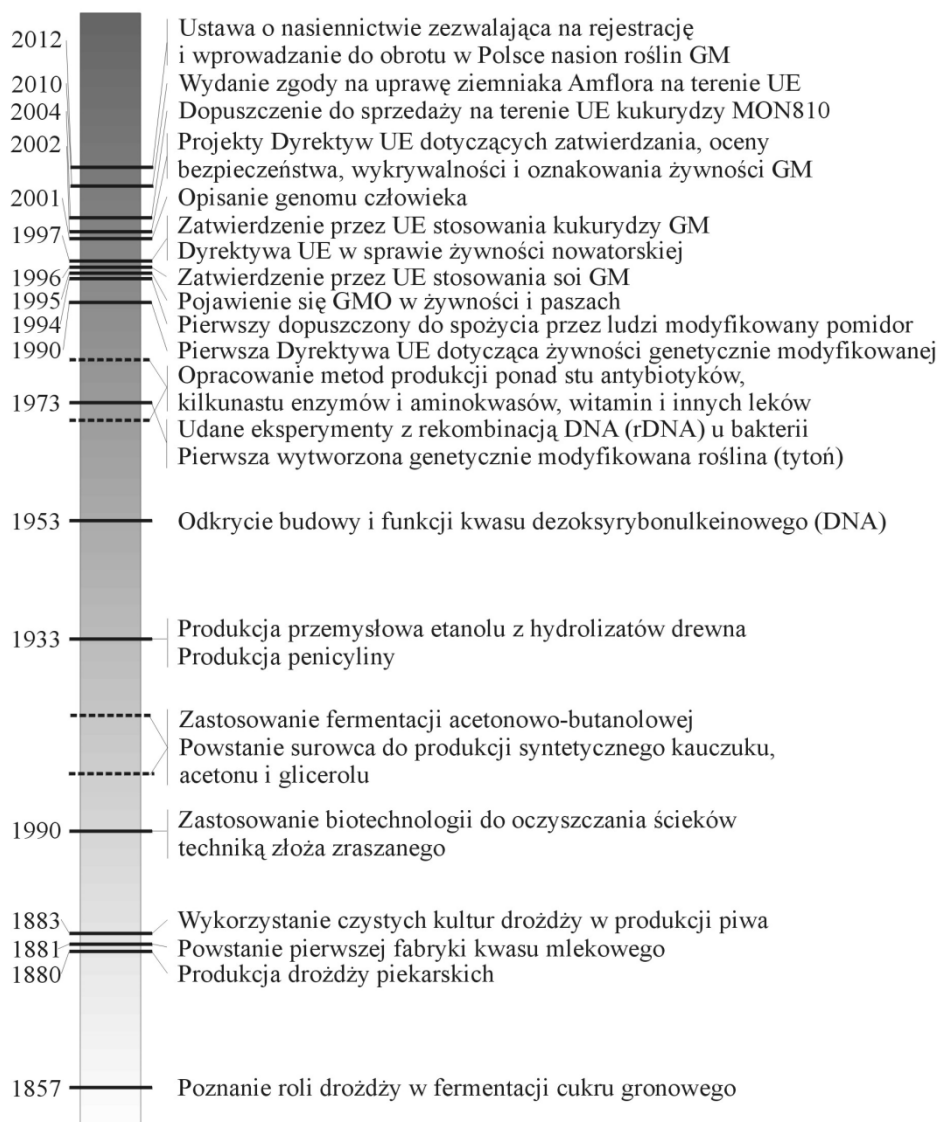
biotechnologów. Ekspansja organizmów transgenicznych niewątpliwie może przynieść korzyści w wielu dziedzinach życia społeczno-gospodarczego. Ich produkcja w warunkach zamkniętych nie wzbudza też większego społecznego niepokoju i jest na ogół oceniana pozytywnie. Zastrzeżenia pojawiają się natomiast w sytuacji uwolnienia GMO w sposób niekontrolowany i nieodwracalny do środowiska naturalnego, powodując przy tym nieprzewidywalne skutki. Największe obawy w tym zakresie budzi sfera: ochrony środowiska przyrodniczego, bezpieczeństwa żywności i etyki [Malepszy 2003].

Upowszechnienie osiągnięć biotechnologii jest obecnie przedmiotem międzynarodowej debaty. Zagadnienie to skłania do głębokiej refleksji i generuje szereg doniosłych pytań z zakresu zgodności systemu prawnego z etycznym, jak również możliwości korzystania z GMO w sposób bezpieczny i przewidywalny dla zdrowia oraz życia człowieka, dobrostanu zwierząt i ochrony środowiska. Założeniem przedmiotowego opracowania jest wskazanie aktualnych ram prawnych w zakresie upraw roślin GMO.

Kontrowersje dotyczące upraw roślin genetycznie modyfikowanych

Zagadnienie genetycznie modyfikowanych organizmów wzbudza w społeczeństwie silne emocje i kontrowersje głównie z uwagi na sprzeczność poglądów prezentowanych przez naukowców. Zwolennicy inżynierii genetycznej utrzymują, że działalność biotechnologiczna znana była od wielu tysięcy lat, czego dowodem jest wykorzystanie drożdży, bakterii i grzybów w procesach fermentacyjnych na potrzeby produkcji żywności. Przeciwnicy zaś twierdzą, że wówczas całe genomy ulegały naturalnej rekombinacji, natomiast współcześnie stosowana jest selektywna manipulacja kodem genetycznym, a głównym motywem upraw GMO na skalę przemysłową nie jest zaspokojenie potrzeb konsumentów i ich zdrowia, lecz jedynie zwiększenie produkcji rolnej [Aslaksen, Myhr 2006].

Niezależnie od toczących się sporów coraz szersze wykorzystanie osiągnięć biotechnologii przez człowieka jest faktem (rys. 1).



Rys. 1. Rozwój inżynierii genetycznej

Fig. 1 The development of genetic engineering

Źródło: Opracowanie własne.

Wśród korzyści z produkcji roślin GM najczęściej wymienia się szansę na rozwiązanie problemów żywnościowych na świecie, produkcję taniej energii odnawialnej i postęp w dziedzinie medycyny. Niestety obok korzyści pojawiają się również „poważne

konsekwencje środowiskowe, zdrowotne, a nierzadko również etyczne” [Łuszczuk 2011, s. 253].

Odpowiednie modyfikacje genów roślin powodują, że są one bardziej odporne na szkodniki, mają większą tolerancję na chemiczne środki ochrony roślin i dają obfitsze plony. Wymienione zalety genetycznie modyfikowanych roślin pozwalają sądzić, że ich uprawa może przyczynić się do rozwiązania podstawowego problemu społeczeństw cierpiących na niedostatek żywności [Krajewski 2008]. Ocenia się jednak, że zażegnanie problemu głodu na świecie nie jest zależne wyłącznie od globalnego braku żywności, ale wynika przede wszystkim z występujących na świecie nierówności społecznych prowadzących do niesprawiedliwego podziału bogactwa materialnego, ciągłego powiększania upraw roślin przeznaczonych do produkcji biopaliw [Nowicka 2008], szybkiego wzrostu cen żywności na rynkach światowych [Kowalczyk 2009] i niewłaściwej dystrybucji żywności kierowanej do krajów nisko rozwiniętych w ramach pomocy humanitarnej.

Jak dowodzą zwolennicy GMO modyfikacje genetyczne roślin prowadzą również do postępu jakościowego. Dzięki nim uzyskano nowe gatunki roślin charakteryzujące się wysokimi walorami smakowymi i nowymi cechami jakościowymi, np. poprzez usunięcie alergizujących cząstek otrzymuje się bardziej szlachetne odmiany roślin.

Produkcja roślin genetycznie zmodyfikowanych budzi jednak wiele wątpliwości, do których zalicza się uwalnianie do środowiska organizmów transgenicznych, monopolizację rynków materiałów siewnych przez międzynarodowe koncerny biotechnologiczne i niezbadane dotąd konsekwencje zdrowotne spożycia GMO. Obawy wywołuje również przekroczenie bariery międzygatunkowej oraz zachwianie równowagi w ekosystemie. Niepokój budzą także zagrożenia ekotoksykologiczne związane z GMO [Żarski i in. 2011]. Ważny element ryzyka dla światowego rolnictwa stanowi możliwość patentowania genów oraz sekwencji DNA roślin. Wiele uwagi poświęca się ponadto zgodnej koegzystencji [Messean i in. 2006] oraz krzyżowaniu roślin pochodzących z rolnictwa konwencjonalnego i ekologicznego z GMO. Obawy dotyczą współistnienia tych upraw w naturalnym środowisku oraz możliwości przewagi tych ostatnich [Wiackowski 2007].

Produkty GMO przed dopuszczeniem na rynek europejski poddawane są szczegółowym badaniom i ocenie przez Europejski Urząd ds. Bezpieczeństwa Żywności (EFSA). Państwa członkowskie posiadają pewną swobodę w kształtowaniu praktyki rolnej GMO (por. tab. 1). Natomiast w Stanach Zjednoczonych i Kanadzie produkty GMO dopuszczane są do obrotu po uzyskaniu pozytywnej opinii Amerykańskiej Agencji ds. Żywności i Leków (FDA), która ocenia prace badawcze firm biotechnologicznych.

Tabela 1. Obecność regulacji prawnej

Table 1. The presence of legal regulation

Kraj	Zezwolenie na uprawę	Prowadzenie rejestru	Koegzystencja upraw	Przechowywanie nasion	Zakaz upraw
Austria	+	+	+	-	+
Hiszpania	-	-	-	+	-
Niemcy	-	+	+	+	+
Węgry	+	+	+	-	+
Włochy	+	+	-	+	+

Źródło: Opracowanie własne na podstawie [Sowa 2012].

Największą niepewność specjalistów i lęk społeczeństwa budzą jednak zdrowotne konsekwencje spożywania produktów genetycznie modyfikowanych. Wśród potencjalnych zagrożeń wymienia się między innymi: zaburzenia odporności, metabolizmu, płodności, otyłość, oraz zwiększoną podatność na choroby nowotworowe [Kosicki Kosicka-Gębska 2012]. Duże ryzyko dla zdrowia człowieka stanowi również spożycie produktów zanieczyszczonych pestycydami, jako że GMO są często odporne na środki ochrony roślin i to stosowane w dużych stężeniach. Obawy dotyczą także produkcji roślin zawierających geny niewrażliwe na antybiotyki, których spożycie może prowadzić do uodpornienia człowieka na działanie wielu stosowanych dotychczas preparatów medycznych, a w konsekwencji do powstania utrudnień w leczeniu wielu chorób wymagających kuracji antybiotykowej. Różnorodność manipulacji genetycznych może stanowić jednocześnie przyczynę reakcji alergicznych wywołanych spożyciem nieznanych dotąd białek.

Prowadzone ożywione dyskusje na temat kosztów i korzyści stosowania GMO nie dały jeszcze jednoznacznej i rzetelnej odpowiedzi na pytanie, czy ich spożywanie jest niebezpieczne dla zdrowia. Wyniki eksperymentów naukowych przeprowadzanych przez European Food Safety Authority (EFSA), Joint Research Center (JRC) i National Institute of Health (NIH) oraz opinie Komisji Europejskiej i Food and Drug Administration (FDA) głoszą, że brak jest podstaw do uznania produktów GM za niebezpieczne dla zdrowia ludzi i środowiska [Twardowski 2011]. Wskazywane są też jednak wątpliwości dotyczące obiektywności takich opinii, nie udało się bowiem dotychczas udowodnić całkowitej obojętności na organizmy genetycznie zmodyfikowane [Korzycka-Iwanow 2011]. Brak wieloletnich badań i nieznajomość konsekwencji długotrwałego spożywania GMO nie pozwala na formułowanie jednoznacznych osądów.

Niezależnie od trwających dyskusji dotyczących dopuszczenia produktów zmodyfikowanych genetycznie na rynek [Janowska Mnich 2010] już teraz około 70% produktów spożywczych w Europie [Twardowski 2007] i w około 90% produktów w USA [Kudelfka 2009] zawiera przynajmniej minimalną frakcję GMO.

Wzrasta również zależność od koncernów biotechnologicznych w zakresie dostaw materiałów siewnych. Dziesięć z nich w 2009 roku kontrolowało aż 80%, a trzy największe nawet 50% światowego rynku nasion genetycznie modyfikowanych.

Występujące rozbieżności pomiędzy prowadzonymi badaniami naukowymi, trwającym procesem legislacyjnym, a praktyką rynkową dają podstawy do sformułowania hipotezy, że obecnie istnieje potrzeba edukacji społeczeństwa w zakresie GMO, wprowadzenie skutecznego systemu znakowania i kontroli produktów transgenicznych, co zapewni konsumentom możliwość świadomego wyboru artykułów konwencjonalnych lub genetycznie modyfikowanych [Sojkin 2012].

Mimo licznych kontrowersji i sprzecznych opinii w ostatnich latach można zaobserwować nienotowany dotąd wzrost powierzchni upraw biotechnologicznych. Według danych Międzynarodowego Instytutu Propagowania Upraw Biotechnologicznych (The International Service for the Acquisition of Agri-biotech Applications - ISAAA) areał upraw genetycznie modyfikowanych roślin w 2011 roku wyniósł 160 mln ha, co oznacza niemal stukrotny wzrost powierzchni w porównaniu z 1996 rokiem. W 2012 roku rośliny transgeniczne uprawiało 16,7 mln rolników w 29 krajach. Najwięcej genetycznie modyfikowanych roślin uprawiano w Stanach Zjednoczonych (69,5 mln ha), Brazylii (30,3 mln ha), Argentynie (23,7 mln ha), Indiach (10,6 mln ha) i Kanadzie (10,4 mln ha). W światowych uprawach GMO przeważały soja, kukurydza i bawełna. W Europie genetycznie modyfikowana kukurydza i ziemniaki uprawiane były w ośmiu krajach

(Czechy, Hiszpania, Niemcy, Polska, Portugalia, Rumunia, Słowacja, Szwecja), jednak w żadnym z wymienionych krajów, wielkość upraw nie przekraczała 50 tys. ha, poza Hiszpanią gdzie areał upraw był niższy niż 100 tys. ha [James 2011].

Przegląd inicjatyw legislacyjnych dotyczących stosowania roślin GM w Europie

Inżynieria biotechnologiczna i wynikające z niej zagrożenia były przedmiotem regulacji prawnych już w latach osiemdziesiątych XX wieku, między innymi w Decyzji Rady 85/195/EWG [Decyzja... 1985], Decyzji Rady 87/516/EWG [Decyzja... 1987] oraz Decyzji Rady 88/420/EWG [Decyzja... 1988]. Pierwszymi Wspólnotowymi aktami prawnymi odnoszącymi się bezpośrednio do GMO była przyjęta w oparciu o art. 175 (130S) Traktatu rzymskiego, wielokrotnie zmieniana [Dyrektywa...1994, Dyrektywa... 1998, Decyzja... 2001, Dyrektywa... 2005] Dyrektywa 90/219/EWG [Dyrektywa... 1990A] i przyjęta mocą art. 95 (100A) Traktatu rzymskiego, kilkakrotnie modyfikowana

[Dyrektywa... 1994, Dyrektywa... 1997, Dyrektywa... 2001A] Dyrektywa 90/220/EWG [Dyrektywa... 1990B]. Dyrektywa 90/219/EWG nakładała na państwa obowiązek podjęcia przewencyjnej oceny zagrożeń w celu uniknięcia ewentualnych negatywnych skutków produktów GMO wykorzystywanych w warunkach zamkniętych. Z kolei Dyrektywa 90/220/EWG traktowała o wszystkich typach GMO, za wyjątkiem żywności i produktów posiadających zastosowanie medyczne. Postanowienia obu dokumentów podkreślały rolę zasady przezorności, przewidując konsultacje społeczne w zakresie stosowania lub wprowadzenia GMO do środowiska (art. 13 i 19 Dyrektywy 90/219/EWG oraz art. 7 i 19 Dyrektywy 90/220/EWG).

W rozporządzeniu 258/97/WE [Rozporządzenie... 1997A] podkreślono potrzebę zachowania bezpieczeństwa żywności poprzez między innymi obowiązek jej odpowiedniego znakowania. Rozporządzenie to zapewniło większą gwarancję wyboru artykułów, w stosunku do wielokrotnie uzupełnianej [Dyrektywa...2000, Dyrektywa... 2001, Dyrektywa... 2002A, Dyrektywa... 2003] Dyrektywy 79/112/EWG. Dla novel foods istotne znaczenie miało także Rozporządzenie 49/2000/WE (Rozporządzenie... 2000] (zmieniające Rozporządzenie 1139/98/WE) oraz Rozporządzenie 1813/97/WE [Rozporządzenie... 1997B] w stosunku do wspomnianej Dyrektywy 79/112/EWG.

Dnia 28 stycznia 2002 roku, Rozporządzeniem 178/2002/WE, powołano Europejski Urząd ds. Bezpieczeństwa Żywności (European Food Safety Authority, EFSA) (Wiśniewska Malinowska 2011). Rozporządzenie ujednoliciło ponadto zasady, ustalenia i procedury organizacyjne dotyczące podejmowania decyzji w sprawach bezpieczeństwa żywności oraz pasz. Efektem współpracy Komisji Europejskiej z państwami członkowskimi jest opracowanie systemu traceability, polegającego na przekazywaniu i przechowywaniu informacji o zawarciu GMO (Wrześniewska – Wal 2006) .

Na proces kształtowania legislacji GMO znaczący wpływ wywarła opracowana na podstawie art. 95 Traktatu rzymskiego oraz sugestii Białej Księgi w sprawie bezpieczeństwa żywności [Biała Księga... 2000], Dyrektywa 2001/18/WE [Dyrektywa... 2001B], zastępująca Dyrektywę Rady 90/220/EWG. Dyrektywa 2001/18/WE wprowadza ramy pojęciowe, rejestr upraw i wymóg ich monitorowania oraz reguluje przypadki zamierzonego uwolnienia GMO do środowiska naturalnego oraz ich obieg na rynkach państw członkowskich. Dyrektywa realizuje zasadę przezorności. Do Dyrektywy dołączono

osiem załączników, w których zawarte są szczegółowe informacje dotyczące oceny ryzyka GMO. Do Dyrektywy 2001/18/WE, nawiązuje bezpośrednio także Dyrektywa Rady 2002/53/WE [Dyrektywa... 2002 B], przewidująca dopuszczenie na rynek produktów GMO dopiero po stwierdzeniu braku negatywnego ich oddziaływania na ludzi i zwierzęta.

Na podstawie art. 37, 95, 152 ust. 4 lit. b) Traktatu rzymskiego przyjęto Rozporządzenie 1829/2003/WE [Rozporządzenie... 2003A] i uzgodniono treść Rozporządzenia 1830/2003/WE [Rozporządzenie... 2003B]. Celem Rozporządzenia 1829/2003/WE było ustanowienie jednolitych zasad wprowadzania na rynek żywności i pasz zawierających GMO. Rozporządzenie jest zgodne z postanowieniami Protokołu z Kartagenu o bezpieczeństwie biologicznym [Protokół... 2004]. Wprowadza definicję żywności genetycznie zmodyfikowanej i określa strategię one door - one key obowiązującą przy dopuszczaniu produktów na rynek. W tym zakresie Rozporządzenie wprowadza wymóg uzyskania zezwolenia do wprowadzenia produktów zmodyfikowanych genetycznie na rynek. Uregulowano również zasady etykietowania i znakowania produktów zawierających GMO. Ustawodawca uznał za niekonieczne etykietowanie produktu, który zawiera do 0,9% GMO oraz gdy występowanie GMO jest przypadkowe lub nieuniknione technicznie, w pozostałych zaś przypadkach istnieje obowiązek stosowania oznakowania produktów zawierających GMO. Rozporządzenie 1829/2003/WE stanowi również ramy prawne dla „Wspólnotowego Rejestru genetycznie zmodyfikowanej żywności i pasz”. Z kolei Rozporządzenie 1830/2003/WE traktuje o konieczności ustalania pochodzenia GMO i monitorowania oddziaływania na środowisko. W dokumencie tym ustalono, że artykułów żywnościowych i pasz nie dotyczy zasada stosowania „niepowtarzalnych identyfikatorów” (ang. „unique identifier”).

Zagadnienie ograniczania szkodliwego oddziaływania GMO jest przedmiotem Rozporządzenia 1946/2003 [Rozporządzenie... 2003C] opracowanego na podstawie art. 32 Dyrektywy 2001/18/EC, która uchyliła Dyrektywę Rady 90/220/EWG. Postanowienia Rozporządzenia 1946/2003/WE wprowadziły wspólny system notyfikacji i informacji w zakresie bezpiecznego przemieszczania, przekazywania i wykorzystania GMO. Wybór stosownych procedur obowiązujących przy eksporcie GMO zależą od sposobu ich wykorzystania: czy mają być uwolnione do środowiska naturalnego, czy też służyć jako żywność lub pasza. Rozporządzenie zapewniło spójne wprowadzenie w życie postanowień Protokołu z Kartagenu.

Komisja Europejska podjęła również działania zorientowane na zagwarantowanie obywatelom państw członkowskich dostępu do informacji na temat GMO. W tym celu wydała Decyzję 2005/463/WE [Decyzja... 2005]. Skuteczną i efektywną realizację wspomnianych działań ma zapewnić również Rozporządzenie 1367/2006/WE [Rozporządzenie... 2006]. Zgodnie z przyjętymi założeniami, państwa członkowskie powinny podejmować wysiłki w kierunku wdrażania odkryć naukowych. Wyrazem tych dążeń jest Decyzja 1982/2006/WE [Decyzja... 2006]. Decyzja zakładała stworzenie biogospodarki opartej na wiedzy, dzięki której Unia Europejska stanie się wiodącym obszarem badawczym na świecie. Dodatkowo Dyrektywa 2009/41/WE [Dyrektywa... 2009], zakłada, że wszelkie działania dotyczące GMO mają być podejmowane z zastosowaniem zasad dobrej praktyki mikrobiologicznej i z poszanowaniem prawodawstwa wspólnotowego.

Europejska legislacja w zakresie GMO przeszła w ostatnich dwóch dekadach znaczącą ewolucję. Szczegółowe i dość restrykcyjne ramy prawne nie obejmują jednak szeregu zagadnień dotyczących odpowiedzialności za szkody wyrządzone niezamierzonym

uwolnieniem GMO, norm stosowanych przy ustaleniu zawartości GMO, rzetelnego etykietowania produktów GMO oraz produktów pochodzących od zwierząt żywionych paszą GMO. Brak jest także regulacji dotyczących możliwości wyznaczenia stref wolnych od GMO. Obowiązujące ramy prawne nie regulują precyzyjnie znanych obecnie technologii inżynierii genetycznej.

Chociaż do 2014 roku Komisja Europejska wstrzymała się z decyzją zezwalającą na uprawę GMO, to równolegle prowadzone są rozmowy pomiędzy Unią Europejską, a Stanami Zjednoczonymi dotyczące strefy wolnego handlu. Niezależnie od wyników rozmów, nawet utrzymanie dotychczasowego zakazu upraw GMO nie będzie skutkowało zakazem importu, konsekwencją czego będzie obecność produktów GMO na europejskim rynku. Nieustanna presja WTO na Unię Europejską oraz obawa przed wysokimi sankcjami skłaniają Parlament Europejski do ustępstw, polegających na ustanowieniu zakazów upraw GMO na poziomie państw członkowskich. Należy zaznaczyć, że takie rozwiązania, chociaż pozostawiają członkom UE pewną swobodę w kształtowaniu unormowań użytkowania roślin GM, to w rzeczywistości noszą znamiona nakazów. W tej sytuacji państwa członkowskie będą mogły jedynie w ograniczonym stopniu kształtować własną politykę w zakresie GMO, czego przykładem jest nowelizacja ustawy o nasiennictwie z 9 grudnia 2012 roku [Ustawa... 2012], wprowadzającej możliwość rejestracji i obrotu w Polsce materiałem siewnym genetycznie zmodyfikowanym.

Wnioski

W debacie dotyczącej GMO można usłyszeć głosy, że produkty genetycznie zmodyfikowane dają nadzieję na optymalne zaspokojenie potrzeb człowieka i prowadzą do postępu jakościowego w produkcji żywności. Jednocześnie dotychczasowe badania naukowe nie pozwalają jednoznacznie stwierdzić, że GMO są bezpieczne. Dylematy naukowców nie powinny jednak ograniczać dostępu społeczeństwa do rzetelnej informacji na temat zalet i ewentualnych zagrożeń stosowania GMO, ani ograniczać swobody wyboru i konsumpcji czy to produktów tradycyjnych czy też zmodyfikowanych genetycznie.

Postęp inżynierii genetycznej stawia przed administracją publiczną, ośrodkami naukowymi nowe wyzwania do których należą prowadzenie rzetelnych badań w zakresie wpływu GMO na człowieka i środowisko przyrodnicze oraz stosowanie takiej wykładni prawa, która zagwarantuje realizację oczekiwań społeczeństwa. W przedstawionych uwarunkowaniach coraz większego znaczenia nabiera zatem zharmonizowana polityka i spójna legislacja europejska. Warto również rozważyć wykorzystanie alternatywnych i ekologicznych praktyk rolniczych, np. markerów genetycznych, które pozwolą w sposób świadomy, wydajny i bezpieczny wybrać najbardziej poszukiwane cechy produktów.

Literatura

- Aslaksen I, Myhr A. I. [2006]: "The worth of a wildflower" Precautionary perspectives on the environmental risk of GMOs, Discussion Papers No 476, September 2006, Statistics Norway, Research Department, s. 7.
- James C. [2011]: Global Status of Commercialized Biotech/GM Crops: 2011, ISAAA, New York, s. 1-2.
- Janowska R., Mnich B. [2010]: Środki oddziaływujące na zatwierdzanie oraz sprzedaż produktów biotechnologicznych (sprawy połączone WT/DS291, WT/DS292 i WT/DS292), [w:] *Wybrane sprawy*

- przeciwko Wspólnotom Europejskim przed organem rozstrzygania sporów Światowej Organizacji Handlu*, M. Woźniak (red), Instytut Multimedialny, Kraków, s. 125-126.
- Korzycka-Iwanow M. [2011]: Regulacje prawne zastosowań biotechnologii w łańcuchu żywnościowym, [w:] *Prawo w dobie globalizacji*, T. Giaro (red), Liber, Warszawa, s. 157.
- Kosicki J., Kosicka-Gebska M. [2012]: Rośliny GMO i żywność genetycznie zmodyfikowana – nowość wzbudzająca ciekawość, nadzieje i obawy, [w:] *Acta Scientifica Academiae Ostroviensis* 1/2012, Wydawnictwo Wyższa Szkoła Biznesu i Przedsiębiorczości w Ostrowcu Świętokrzyskim, Ostrowiec Świętokrzyski, s. 139-141.
- Krajewski P. [2010]: Ochrona prawna człowieka i jego środowiska wobec ekspansji organizmów genetycznie zmodyfikowanych w prawie wspólnotowym i międzynarodowym, UWM, Olsztyn, s. 27.
- Kowalczyk S. [2009]: Sektor rolno-żywnościowy – perspektywy w rozszerzonej Europie czy zagrożenie globalne? [w:] *Wokół trudnych problemów globalnego rozwoju obszarów wiejskich, gospodarki żywnościowej i rolnictwa*, K. Duczkowska-Małysz, A. Szymecka (red.), Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa, s. 131.
- Kudelka W. [2009]: Inżynieria genetyczna w produkcji i kształtowaniu jakości żywności [w:] *Zeszyty Naukowe UR z cyklu Nierówności społeczne a wzrost gospodarczy*, Kraków, s. 121.
- Łuszczyk M. [2011]: Usytuowanie człowieka we współczesnym rozwoju społeczno-gospodarczym, [w:] *Teoretyczne aspekty ekonomii zrównoważonego rozwoju*, B. Poskrobko (red.), Wyższa Szkoła Ekonomiczna, Białystok, s. 253.
- Małepczy S. [2003]: Bezpieczeństwo korzystania z organizmów modyfikowanych genetycznie [w:] Kędra A. (red.), *GMO – poznajemy swoje poglądy. Konferencja Instytutu na rzecz Ekorozwoju*, Warszawa 11-12 kwietnia 2003, Białystok, s. 32.
- Messean A., Angevin F., Gómez-Barbero M., Menrad K., Rodríguez-Cerezo E. [2006]: New case studies on the coexistence of GM and non-GM crops in European agriculture, Technical Report Series, s. 53.
- Nowicka E. [2008]: Polityka rolna Unii Europejskiej po 2013 roku, Urząd Komitetu Integracji Europejskiej, Warszawa, s. 23-24.
- Sojkin B. [2012]: Komercjalizacja produktów żywnościowych, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa, s. 170-171.
- Sowa S. [2012]: Koegzystencja – zakres i rozwiązania krajów UE, [w:] *Potencjał obszarów wiejskich szansą rozwoju. Organizmy zmodyfikowane genetycznie: konieczność czy wybór? Szansa czy zagrożenie?* Forum Debaty Publicznej, Warszawa, s. 41-42. [Tryb dostępu:] <http://www.prezydent.pl/dialog/fdp/potencjal-obszarow-wiejskich-szansa-rozwoju-/materialy/> [Data odczytu: 19 kwietnia 2013].
- Twardowski T. [2011]: A jednak GMO!, *Nauka* 1, s. 101.
- Twardowski T. [2007]: Wprowadzenie do biotechnologii [w:] A. Anioł, H. Bujak, A. Dalbiak (red.), *Organizmy genetycznie zmodyfikowane, Polskie Zrzeszenie Inżynierów i Techników Sanitarnych*, Poznań, s. 24.
- Wiąckowski S. [2007]: Zagrożenia wynikające z użytkowania GMO [w:] *Organizmy genetycznie zmodyfikowane, Polskie Zrzeszenie Inżynierów i Techników Sanitarnych. Oddział Wielkopolski*, Poznań, s. 201.
- Wiśniewska M., Malinowska E. [2011]: Zarządzanie jakością żywienia. Systemy. Koncepcje. Instrumenty., Difin, Warszawa, s. 116.
- Wrześniewska-Wal I. [2006]: Znakowanie żywności genetycznie zmodyfikowanej (GMO), [w:] M. Korzycka-Iwanow (red.), *Studia z prawa żywnościowego*, Liber, Warszawa, s. 178.
- Żarski T. P., Żarska H., Majdecka T. [2011]: Aktualny stan wiedzy o zagrożeniach ekotoksykologicznych związanych z GMO, *Ochrona Środowiska i Zasobów Naturalnych*, nr 49, s. 465.

Akty prawne

- Biała Księga w sprawie bezpieczeństwa żywności, KOM(1999) 719 tekst sfinalizowany przyjęty przez Komisję w dniu 12.01.2000 r.
- Decyzja Rady 85/195/EWG z 12.03.1985 roku w sprawie programu badań w sektorze biotechnologii na lata 1985-1989 (Dz. U. L 83 z 25.03.1985 r.).
- Decyzja Rady 87/516/EWG z 28.09.1987 roku dotycząca II Programu ramowego na okres 1987-1991 (Dz. U. L 302 z 24.10.1987 r.).
- Decyzja Rady 88/420/EWG z 29.06.1988 roku zawierająca poprawki do programu działań w sektorze biotechnologii na okres 1985-1989 (Dz. U. L 206 z 30.07.1988 r.).
- Decyzja Rady 2001/204/WE z 8.03.2001 roku (A) uzupełniająca Dyrektywę 90/219/EWG, dotycząca kryteriów bezpieczeństwa dla zdrowia i środowiska ze strony niektórych mikroorganizmów zmodyfikowanych genetycznie (Dz. U. L 73 z 15.03.2001 r.).

Decyzja Komisji 2005/463/WE z 21.06.2001 roku (B) ustanawiająca grupę roboczą ds. wymiany i koordynacji informacji dotyczących współistnienia upraw genetycznie zmodyfikowanych, tradycyjnych i ekologicznych (Dz. U. L 164 z 24.06.2005 r.).

Decyzja Parlamentu Europejskiego i Rady 1982/2006/WE z 18.12.2006 roku dotycząca siódmego programu ramowego Wspólnoty Europejskiej w zakresie badań, rozwoju technologicznego i demonstracji (2007 – 2013) (Dz. U. L 412/1 z 30.12.2006 r.).

Dyrektywa Rady 79/112/EWG z 18.12.1978 roku w sprawie zbliżenia ustawodawstw Państw Członkowskich odnoszących się do etykietowania, prezentacji i reklamowania środków spożywczych przeznaczonych na sprzedaż konsumentowi końcowemu (Dz. U. L 33 z 8.02.1979 r.).

Dyrektywa Rady 90/219/EWG z dnia 23.04.1990 roku (A) w sprawie ograniczonego wykorzystania mikroorganizmów zmodyfikowanych genetycznie (Dz. U. L 117 z 8.03.1990 r.). Dyrektywa zmieniona dyrektywą Komisji 94/51/WE (Dz. U. L 297 z 18.11.1994 r.).

Dyrektywa Rady 90/219/EWG z 23.04.1990 roku (B) o celowym wprowadzeniu do środowiska genetycznie zmodyfikowanych organizmów (Dz. U. L 117 z 8.05.1990 r.), Dyrektywa zmieniona dyrektywą Komisji 94/15/WE (Dz. U. L 103 z 22.4.1994 r.).

Dyrektywa Komisji 97/35/WE z 18.06.1997 roku dotycząca dostosowania do postępu technicznego drugiej Dyrektywy Rady 90/220/EWG dotyczącej rozważnego uwalniania do środowiska genetycznie zmienionych organizmów (Dz. U. L 169 z 27.06.1997 r.).

Dyrektywa Rady 98/81/WE z 26.10.1998 roku zmieniająca dyrektywę 90/219/EWG w sprawie zamkniętego użycia mikroorganizmów zmodyfikowanych genetycznie (Dz. U. L 330 z 5.12.1998 r.).

Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2000/13/WE z 20.03.2000 roku w sprawie zbliżenia ustawodawstw państw członkowskich w zakresie znakowania, prezentacji i reklamy środków spożywczych (Dz. U. L 109 z 6.05.2000 r.).

Dyrektywa Komisji 2001/101/WE z 26.11.2001 roku (A) zmieniająca dyrektywę 2000/13/WE Parlamentu Europejskiego i Rady w sprawie zbliżenia ustawodawstw Państw Członkowskich odnoszących się do etykietowania, prezentacji i reklamy środków spożywczych (Dz. U. L 310 z 28.11.2001 r.).

Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2001/18/WE z 12 marca 2001 roku (B) w sprawie zamierzonego uwalniania do środowiska organizmów zmodyfikowanych genetycznie i uchylająca dyrektywę Rady 90/220/EWG (Dz. Urz. UE L 106.1 z 17.04.2001 r.).

Dyrektywa Komisji 2002/67/WE z 18.07.2002 roku (A) w sprawie etykietowania środków spożywczych zawierających chininę oraz środków spożywczych zawierających kofeinę (Dz. U. L 191 z 19.07.2002 r.).

Dyrektywa Rady 2002/53/WE z 13.06.2002 roku (B) w sprawie Wspólnego katalogu odmian gatunków roślin rolniczych (Dz. U. L 193 z 20.07.2002 r.).

Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2003/89/WE z 10.11.2003 roku zmieniająca dyrektywę 2000/13/WE w odniesieniu do oznaczania składników obecnych w środkach spożywczych (Dz. U. L 308 z 25.11.2003 r.).

Dyrektywa Komisji 2005/174/WE z 28.02.2005 r. ustalająca sposoby uzupełnienia załącznika 2, część B Dyrektywy 90/219/EWG (Dz. U. L 59 z 5.03.2005 r.).

Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2009/41/WE z 6.05.2009 roku w sprawie ograniczonego stosowania mikroorganizmów zmodyfikowanych genetycznie (Dz. U. L 125/75 z 06.05.2009 r.).

Opinia Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego w sprawie GMO w UE, (2012/C 68/11), s. 3.

Protokół z Kartagenu sporządzony w Montrealu z 29 stycznia 2004 roku (Dz. U. z 2004 r. nr 216, poz. 2201).

Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady 258/97/WE z 27.01.1997 roku (A) w sprawie nowej żywności i nowych składników żywności (Dz. U. L 43/1 z 14.02.1997 r.).

Rozporządzenie Komisji 1813/97/WE z 19.09.1997 roku (B) dotyczące obowiązkowego oznaczania na etykietach umieszczonych na niektórych środkach spożywczych wyprodukowanych z organizmów zmodyfikowanych genetycznie innych danych niż przewidziane w dyrektywie 79/112/EWG (Dz. U. L 257 z 20.09.1997 r.).

Rozporządzenie 49/2000/WE z 10 stycznia 2000 r. zmieniające rozporządzenie Rady 1139/98/WE dotyczące obowiązkowego oznaczania na etykietach umieszczonych na niektórych środkach spożywczych wyprodukowanych z organizmów zmodyfikowanych genetycznie innych danych niż przewidziane w dyrektywie 79/112/EWG (Dz. U. L 6/13 z 10.01.2000 r.).

Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady 1829/2003/WE z 22.09.2003 roku (A) w sprawie genetycznie zmodyfikowanej żywności i paszy (Dz. U. L 268 z 18.10.2003 r.).

Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady 1830/2003/WE z 22.09.2003 roku (B) dotyczące możliwości śledzenia i etykietowania organizmów zmodyfikowanych genetycznie oraz możliwości śledzenia żywności i produktów paszowych wyprodukowanych z organizmów zmodyfikowanych genetycznie i zmieniające dyrektywę 2001/18/WE (Dz. U. L 268 z 18.10.2003 r.).

Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady 1946/2003 z 15.07.2003 roku (C) w sprawie transgranicznego przemieszczania organizmów genetycznie zmodyfikowanych (Dz. U. L 287 z 5.11.2003 r.).

Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady 1367/2006/WE z 25.09.2006 roku w sprawie zastosowania postanowień Konwencji z Aarhus o dostępie do informacji, udziale społeczeństwa w podejmowaniu decyzji oraz dostępie do sprawiedliwości w sprawach dotyczących środowiska do instytucji i organów Wspólnoty (Dz. U. L 264/13 z 25.09.2006 r.).

Ustawa z dnia 9 listopada 2012 roku o nasiennictwie (Dz. U. z 2012 r. poz. 1512).

Dominika Malchar-Michalska¹

Zakład Studiów Strategicznych i Polityki Społeczno-Ekonomicznej,
Uniwersytet Opolski

Główne tendencje w obrocie międzynarodowym zbożem w obliczu światowego wzrostu cen żywności; analiza na przykładzie największych eksporterów i importerów zbóż w latach 2006–2011

Global cereals trade trends during the world surge of food prices; the analysis of global leaders in the exports and imports of cereals 2006–2011

Synopsis: Celem artykułu jest wskazanie tendencji rozwojowych w międzynarodowym handlu zbożem wobec wzrostu światowych cen żywności w okresie 2006–2011. Przedstawiono zmiany w ujęciu wartościowym i ilościowym odnośnie eksportu i importu zbóż, oraz bilansu handlowego. Ponadto zaprezentowano oddziaływanie wahań cen na zmiany pozycji głównych importerów i eksporterów zbóż. W analizowanym okresie zaobserwowano m.in. zmiany w międzynarodowej strukturze geograficznej handlu zbożami (na przykładzie największych eksporterów i importerów tych surowców).

Słowa kluczowe: światowy kryzys żywnościowy, handel międzynarodowy zbożami, globalni eksporterzy i importerzy zbóż.

Abstract. The main aim of the paper is to identify trends in the global trade in cereals towards world growth in food prices (mainly cereals) between 2006–2011. The author presented changes (in terms of changes in value and quantity) in the world exports and imports of cereals as well as in the trade balance. Also the impact of the world food surge on the position of global leaders in the trade in cereals has been covered. In the period covered also changes in the geographic structure of the world cereal's trade were identified.

Key words: world food crisis, world cereals trade, global cereals exporters and importers.

Wprowadzenie

Globalny kryzys żywnościowy 2007/2008 oraz wzrost cen żywności, który miał miejsce w sezonie 2010/2011, przyczyniły się do zwiększonego zainteresowania rolą rolnictwa i handlu rolnego we współczesnej globalnej gospodarce. Okazało się bowiem, że pomimo znaczącego postępu cywilizacyjnego, wyznaczenia i realizacji tzw. Milenijnych Celów Rozwoju, nadal występują kraje, w których problem głodu i ubóstwa nie został rozwiązany. Dynamiczny wzrost cen żywności w okresie 2006–2011 zwrócił ponownie uwagę międzynarodowych instytucji oraz krajowych rządów na problem bezpieczeństwa żywnościowego jako fundamentu utrzymania spokoju, zadowolenia społeczeństw i zrównoważonego rozwoju.

¹ Dr inż., e-mail: dmalchar@uni.opole.pl.

Material i metoda badań

Celem niniejszego artykułu jest wskazanie tendencji rozwojowych w międzynarodowym handlu zbożem wobec wzrostu światowych cen żywności, przy użyciu danych uporządkowanych według nomenklatury scalonej (CN), tj. dotyczących zbóż (kod 10) pszenicy i meslinu (kod 1001), żyta (kod 1002), jęczmienia (kod 1003), owsa (kod 1004), kukurydzy (kod 1005), ryżu (kod 1006), ziarna sorgo (kod 1007), gryki, prosa i ziarna mozgi (kod 1008). Przedstawiono zmiany wartościowe oraz ilościowe eksportu i importu wskazanych grup towarowych. Zaprezentowano także zmiany pozycji dziesięciu wiodących importerów i eksporterów wskazanych towarów rolnych oraz zwrócono uwagę na kraje o niskim dochodzie i deficycie żywnościowym (ang. *Low-Income-Food-Deficit-Countries*; LIFDC²). Analizy dokonano w oparciu o dane za okres 2006–2011 gromadzone przez Międzynarodowe Centrum Handlu (ang. *International Trade Centre*; ITC) oraz Organizację Narodów Zjednoczonych ds. Wyżywienia i Rolnictwa (ang. *Food and Agriculture Organization of the United Nations*; FAO). Wyniki przedstawiono głównie w formie tabelarycznej.

Międzynarodowy handel zbożami w obliczu gwałtownego wzrostu cen żywności 2007/2008 i 2010/2011

Rok 2006 to początek gwałtownego wzrostu cen surowców rolnych na świecie. Pierwszy szczyt cen surowców rolnych przypadł na okres 2007/2008, co zostało określone jako światowy kryzys żywnościowy (ang. *world food crisis*). Należy podkreślić, iż zmiany te nie miały charakteru krótkookresowego, a ceny nie powróciły do poziomu z początku XXI wieku. Obserwując wahania poziomu cen surowców rolnych, a w szczególności cen zbóż (analiza na podstawie indeksu cen żywności FAO³, a także indeksu cen zbóż FAO⁴), można zauważyć, że w latach 2006–2013 (dane do stycznia) wystąpiły dwa szczyty wzrostowej tendencji cen (zob. rys. 1⁵), tj. w roku 2008 – 199,8 punktów i 2011 – 227,6 punktów (wartości nominalne indeksu)⁶. Analizując miesięczne wahania tego wskaźnika (w ujęciu nominalnym), pierwszy najwyższy historyczny poziom cen wystąpił w czerwcu 2008 roku – było to odpowiednio dla FPI – 224,4 punkty i dla CPI – 273,5 punktów⁷. Kolejny dynamiczny wzrost cen zarówno FPI, jak i CPI zanotowano w okresie lipiec 2010–kwiecień 2011, przy czym najwyższy historyczny poziom wyniósł 237,9 punktów dla FPI w lutym 2011 i 265,4 punktów w kwietniu 2011 dla CPI. Analizując ceny surowców rolnych, bardzo istotne jest odwołanie się do dynamiki ich wahań w cyklu

² Szerzej o zasadach klasyfikacji krajów do grupy LIFDC [<http://www.fao.org/countryprofiles/lifdc/en/>, data odczytu: styczeń 2013].

³ ang. *FAO Food Price Index*, FPI.

⁴ ang. *FAO Cereals Price Index*; CPI.

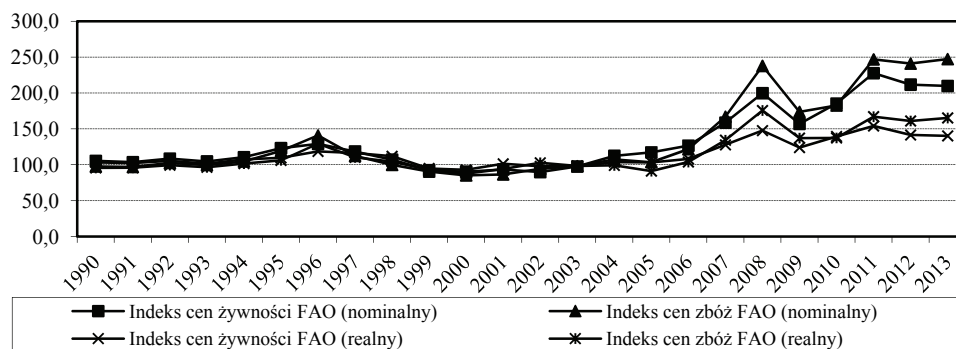
⁵ Należy dodać, iż w okresie 1990–2005 poziom wskaźnika FPI i CPI (zarówno w ujęciu nominalnym, jak i realnym) utrzymywał się na względnie stabilnym i niskim poziomie w porównaniu do okresu 2006–2011. Średni roczny poziom indeksu FPI w latach 1990–2005 (w wartościach nominalnych) to 106,5 punktów, a CPI – 102,5 punktów. Przy czym dla okresu 2006–2011 było to dla FPI – 175,8 punktów, CPI – 188,2 punktów.

⁶ W okresie 2006–2011 wystąpiły znaczące różnice między poziomem realnym a nominalnym cen surowców rolnych, czy szerzej żywności, co związane było ze zmianami kursu USD, w której to walucie wyrażane są ceny światowe na rynkach rolnych.

⁷ Dla porównania w styczniu 2006 roku indeks FPI wynosił 121,1 punktów, a CPI 107,9 punktów.

miesięcznym. Średnia miesięczna zmiana dwóch ww. indeksów w okresie 2006–2011 wynosiła dla FPI – 0,8%, a CPI – 1,14%, przy czym w miesiącach poprzedzających dwa kolejne szczyty kształtowała się następująco: kwiecień 2007–czerwiec 2008 dla FPI – 3,4%, lipiec 2010–luty 2011 dla FPI – 4,4%, czerwiec 2007–czerwiec 2008 dla CPI – 5,3% i lipiec 2010–kwiecień 2011 dla CPI – 5,9% [<http://www.fao.org/worldfoodsituation/wfs-home/foodpricesindex/en/>, data odczytu: luty 2013].

W analizowanych okresach wystąpiły zatem dwa historyczne poziomy cen żywności, w tym także samych zbóż. Oba te wzrosty miały inne potencjalne przyczyny⁸. Niemniej jednak wzrost wahań cen surowców rolnych spowodował zainteresowanie problematyką związaną z bezpieczeństwem żywnościowym, globalnym ubóstwem i niedożywieniem, uzależnieniem części krajów od importu żywności (dóbr podstawowych, np. zbóż – pszenicy, ryżu) czy też wzrostem kosztów pomocy żywnościowej. W konsekwencji konieczne stało się określenie na nowo roli rolnictwa i polityki rolnej we współczesnej gospodarce. Ponadto kryzys żywnościowy 2007/2008 i kolejny wzrost cen 2010/2011 ujawnił problem notowań cen surowców w walucie USD i relacji kursu waluty krajowej wobec USD. Stanowiło to szczególne wyzwanie dla krajów posiadających walutę słabszą wobec USD oraz usztywnioną wobec USD, co było odczuwalne przede wszystkim wówczas, gdy następowała deprecjacja USD. Na transmisję cen światowych na rynek krajowy, oprócz relacji wymiennej kursu krajowego wobec USD, oddziaływały także inne czynniki, jak choćby instrumenty polityki handlowej czy struktura rynku [The State of Agricultural... 2009a].



Rys. 1. Indeks cen żywności i zbóż FAO w latach 1990–2013

Fig. 1. FAO Food and Cereals Price Index 1990–2013

Źródło: [<http://www.fao.org/worldfoodsituation/wfs-home/foodpricesindex/en/>, data odczytu: luty 2013], opracowanie własne.

Analizując podstawowe tendencje na globalnym rynku zbóż (tab. 1) w okresie 2006–2011 można zauważyć wzrost wielkości produkcji. Porównując sezon 2011/2012 do 2006/2007 wyniósł on ok. 16%, natomiast porównując poziom produkcji z sezonu

⁸ Za przyczyny kryzysu z lat 2007/2008 uznaje się m.in.: globalny wzrost popytu oraz zmianę jego struktury, wzrost zainteresowania produkcją biopaliw, względnie niski poziom zapasów, relatywnie niski wzrost produkcji rolnej na świecie, anomalie pogodowe, wzrost cen surowców energetycznych, spekulacje finansowe na międzynarodowych rynkach rolnych. Za potencjalne przyczyny drugiego szczytu podaje się: zmiany w obszarze polityki handlowej państw wobec wzrostu cen żywności 2007/2008, anomalie pogodowe u głównych światowych producentów zbóż [zob. szerzej: Malchar-Michalska 2012; Food Outlook... 2010, Trostle 2008].

2011/2012 do 2002/2003, był to wzrost blisko 28%-owy⁹. W badanym okresie zwiększył się również handel, jak i poziom zapasów. Poziom średniorocznej konsumpcji zbóż *per capita* na świecie w okresie 2006–2011 pozostawał stabilny i wyniósł ok. 152 kg¹⁰.

Tabela 1. Światowy bilans zbóż w latach 2006–2011 (w tys. ton)

Table 1. Main trends on the global cereals market 2006–2011 (thousand tons)

Sezon	Produkcja ¹	Podaż ²	Wykorzystanie	Handel ³	Zapasy ⁴
2002/03	1 838 415,4	2 417 926,1	1 932 970,1	237 961,9	492 875,0
2003/04	1 895 061,5	2 387 936,0	1 962 733,5	239 612,2	422 759,9
2004/05	2 074 807,5	2 497 566,8	2 025 680,1	247 428,8	472 315,3
2005/06	2 052 409,2	2 524 724,3	2 048 187,1	246 806,7	464 075,6
2006/07	2 020 702,5	2 484 777,9	2 076 719,5	257 562,7	416 177,8
2007/08	2 135 962,3	2 553 288,7	2 146 057,3	272 693,2	409 925,7
2008/09	2 288 873,5	2 698 798,5	2 191 117,3	284 814,7	488 131,8
2009/10	2 266 333,7	2 754 464,7	2 237 556,3	277 227,2	515 912,5
2010/11	2 259 642,6	2 775 554,2	2 276 743,1	285 048,4	492 438,7
2011/12	2 349 162,6	2 841 600,7	2 324 938,7	316 550,9	511 573,5
2012/13	2 302 138,5	2 813 711,5	2 326 526,4	297 507,4	495 413,7

Uwagi: ¹ produkcja dotyczy roku marketingowego; w przypadku ryżu odnosi się to do ryżu bielonego; ² produkcja wraz ze stanem zapasów na początku roku; ³ dane dotyczą eksportu w roku marketingowym czerwiec/lipiec (zboża typu pszenica, jęczmień itp.) oraz roku marketingowego styczeń/grudzień dla ryżu; ⁴ dane mogą się różnić od wielkości podaży i wykorzystania z uwagi na odmiennie lata marketingowe w poszczególnych krajach.

Źródło: [http://www.fao.org/worldfoodsituation/wfs-home/csdb/en/, data odczytu: luty 2013].

O ile badany okres nie charakteryzował się dużymi wahaniami w ujęciu ilościowym, o tyle zmiany wartościowe w handlu międzynarodowym zbożem wydają się już znaczące. Analizując wartość eksportu w podziale na główne kategorie zbóż (zob. tab. 2), największe roczne zmiany w okresie 2007–2011 zaobserwowano w przypadku ryżu, gryki, prosa, ziarna mozgi oraz kukurydzy. W sezonie 2010/2011 największe zmiany wystąpiły w przypadku kukurydzy, pszenicy i meslinu oraz jęczmienia. Natomiast roczne ilościowe zmiany w eksporcie poszczególnych kategorii zbóż między 2007–2011 kształtowały się następująco: pszenica i meslin – 3%¹¹, żyto – 2%, jęczmień – 2%, owies – 0%; kukurydza¹² – 1%; ryż¹³ – 3%; ziarno sorgo – 8%; gryka, proso i ziarno mozgi – 7%. Udział eksportu zbóż w globalnym eksporcie ogółem w okresie 2006–2011 wzrósł z 0,41% do 0,64%.

⁹ Około 56% światowej produkcji zbóż realizowanej jest w krajach rozwijających się.

¹⁰ W krajach LIFDC wskaźnik średniorocznego spożycia zbóż ogółem wynosił ok. 158 kg, średnioroczny wskaźnik konsumpcji pszenicy *per capita* na świecie wynosił w badanym okresie ok. 67 kg, a dla krajów LIFDC 54 kg, przy czym średnioroczny wskaźnik konsumpcji ryżu *per capita* dla świata – 56 kg, a dla LIFDC 68 kg.

¹¹ Najwięksi eksporterzy pszenicy i meslinu: USA, Francja, Kanada, Australia, Rosja, Argentyna, Niemcy (2006–2011), Ukraina (2006, 2008–2011), Brazylia (2011), Pakistan (2011), Kazachstan (2006–2010), Wielka Brytania (2006–2010), Chiny (2007).

¹² Najwięksi eksporterzy kukurydzy: USA, Argentyna, Brazylia, Francja, Ukraina, Węgry (2006–2011), Indie (2007–2011), RPA (2008–2011), Rumunia (2009–2011), Serbia (2006, 2009–2011), Chiny (2006–2007), Niemcy (2006–2008), Paragwaj (2006–2007), Kanada (2008).

¹³ Najwięksi eksporterzy ryżu: Tajlandia, Indie, Wietnam, USA, Pakistan, Włochy, Urugwaj, Chiny (2006–2011), Brazylia (2008, 2011), Argentyna (2011), Australia (2006), Belgia (2006–2007, 2009), Zjednoczone Emiraty Arabskie (2007–2008, 2010), Egipt (2009).

W badanym okresie odnotowano także zmiany wartości globalnego bilansu handlowego w obrocie zbożem. W okresie 2007–2008 deficyt handlowy wzrósł o ok. 52%, w kolejnych latach, tj. 2008–2009, zmniejszył się o ok. 53%, natomiast między rokiem 2010–2011 spadek deficytu wyniósł ok. 5,8%. Analizując strukturę deficytu w globalnym handlu zbożem w okresie 2006–2011¹⁴, największy w nim udział miał deficyt na rachunku pszenicy (w kolejnych latach analizowanego okresu jego udział kształtował się odpowiednio na poziomie: 41,5%, 42,1%, 39,5%, 46,1%, 45,4%, 59,7%) oraz kukurydzy (w kolejnych latach na poziomie: 43,7%, 41,7%, 34,1%, 39,3%, 45,6%, 43,4%). W 2010, jak i w 2011 roku odnotowano nadwyżkę w światowym bilansie handlu ryżem¹⁵ [<http://www.trademap.org>, data odczytu: styczeń 2013].

Tabela 2. Eksport zbóż w latach 2006–2011 (według kodów nomenklatur scalonej CN, w mln USD)

Table 2. Exports of cereals 2006–2011 (HS codes, USD millions)

Zboża	2006	2007	2008	2009	2010	2011	roczna zmiana (%)	
							2007– 2011 ¹	2010– 2011
pszenica i meslin	20 656,0	30 484,5	44 900,5	31 894,9	32 817,2	46 933,8	6	45
kukurydza	13 280,3	20 622,2	27 174,9	19 839,0	23 313,2	33 795,3	9	47
ryż	10 555,1	13 186,4	21 170,3	18 614,4	20 254,3	22 194,7	12	19
jęczmień	3 544,2	5 567,3	7 741,3	4 542,9	4 973,5	7 170,4	1	45
sorgo	691,8	1 433,7	1 712,0	903,5	1 117,8	1 553,2	-2	38
owies	477,1	626,5	900,3	555,8	578,7	812,1	1	41
gryka, proso i ziarno mozgi	374,5	445,1	620,3	556,7	653,5	781,4	13	19
żyto	251,2	286,8	279,2	304,7	248,9	293,4	-1	18
świat (zboża)	49 830,2	72 652,5	104 498,7	77 211,9	83 957,2	113 534, 4	7	39
eksport światowy ogółem	12042919	13849311	15997779	12339514	15055324	1785572 7	5	19
udział zbóż w eksporcie ogółem w (%)	0,41	0,52	0,65	0,63	0,56	0,64	-	-

uwagi: ¹ tendencja rozwojowa (linia trendu) wyznaczona metodą najmniejszych kwadratów (serie danych w wartościach nominalnych USD).

Źródło: [<http://www.trademap.org>, data odczytu: styczeń 2013], opracowanie własne.

¹⁴ W 2008 deficyt na rachunku handlu zbożem wynosił 13 477,2 mln USD (w 2007 roku było to 8 936,5 mln USD), zaś w 2011 roku było to 4 901 mln USD.

¹⁵ W latach 2001–2009 występował deficyt w handlu międzynarodowym tym surowcem.

Światowy wzrost cen surowców rolnych był szczególnie dotkliwy dla krajów rozwijających się, będących importerami netto produktów podstawowych, których ceny wzrosły w największym stopniu (zboża, oleje roślinne, mięso). Warto przy tym zauważyć, iż niektóre kraje są liderami w produkcji i eksporcie tzw. surowców tropikalnych (kawa, kakao czy bawełna), lecz ich ceny nie zmieniały się w takim samym tempie, jak tych zaliczanych do dóbr podstawowych. To spowodowało, że nie były one w stanie pokryć rosnących wydatków na import (np. zbóż) wpływami z eksportu surowców tropikalnych. Ponadto, w tych krajach wydatki na żywność w gospodarstwach domowych stanowią ok. 50–80% budżetu gospodarstw domowych, czego skutkiem była zmiana struktury konsumpcji [The State of Agricultural... 2009b]. Tę niekorzystną sytuację pogłębiała ponadto sytuacja społeczno-ekonomiczna wielu krajów LIFDC – protesty społeczne, konflikty wewnętrzne czy klęski żywiołowe [szerzej: Crop Prospects... 2011; Crop Prospects... 2009; Crop Prospects... 2008].

Międzynarodowy obrót zbożem w latach 2006–2011 na przykładzie największych eksporterów i importerów

W tabeli 3 przedstawiono dziesięciu największych eksporterów zbóż na świecie w latach 2006–2011 (w ujęciu wartościowym; w USD). W grupie tej znajdują się również Indie, które zaliczane były w tym okresie do krajów LIFDC [por. Acharya i in. 2012]. Przechodząc do analizy rocznych zmian wartości eksportu zbóż wśród liderów (zob. tab. 4), najwyższe wzrosty w tym obszarze wystąpiły w 2008 roku (w porównaniu do 2007 roku). Rekordowy poziom zmian odnotowano wówczas na Ukrainie (385%), w Australii (98%), Wietnamie (95%), Tajlandii (77%) i Kanadzie (50%)¹⁶, podczas gdy dla światowego eksportu zbóż był to wzrost na poziomie ok. 44%¹⁷, a dla globalnego eksportu ogółem „zaledwie” ok. 15,5%. W odpowiedzi na drugi szczyt światowego poziomu cen zbóż w 2011 roku ponownie odnotowano wzrost wartości globalnego eksportu zbóż o ok. 35%¹⁸ (przy czym wartość światowego eksportu ogółem wzrosła o blisko 19%). Krajami, które uzyskały najwyższe zmiany wartości obrotów w eksporcie (wśród liderów), były Rosja (85%), Indie (84%), Argentyna (81%), Australia (59%) oraz Brazylia (55%)¹⁹. Analizując z kolei roczną zmianę wartości eksportu w okresie 2007–2011, najwyższy wzrost zaobserwowano na Ukrainie (31%), w Australii (28%) i Brazylii (20%). Analizując zmiany ilościowe w eksporcie zbóż wśród wskazanych liderów, największe roczne zmiany między 2007–2011²⁰ wystąpiły, jeśli chodzi o pszenicę i meslin w Indiach (293%), Brazylii (101%)

¹⁶ W 2008 roku wartość eksportu dla tych krajów wynosiła: Ukraina: 3 703,8 mln USD, Australia:

4 384 mln USD, Wietnam: 2 904,8 mln USD, Tajlandia: 6 341 mln USD, Kanada: 8 277,7 mln USD.

¹⁷ Wartość światowego eksportu zbóż w 2008 roku wynosiła 104 666,6 mln USD (w 2007 było to 72 685,9 mln USD, wartości nominalne).

¹⁸ W 2011 wartość eksportu zbóż ukształtowała się na poziomie 113 811,2 mln USD (w 2010 roku było to 84 230 mln USD).

¹⁹ W 2011 roku wartość eksportu wyniosła: w Rosji: 4 439,9 mln USD, w Indiach: 5 371 mln USD, w Argentynie: 8 381,8 mln USD, w Australii: 7 302,6 mln USD, w Brazylii: 4 032,7 mln USD.

²⁰ Pięcioletnią stopę wzrostu w przypadku ilości eksportowanej (w tonach) wyznaczono metodą, jak przy określeniu tendencji wzrostowej w ujęciu wartościowym dla lat 2007–2011 (zob. tab. 2).

i na Ukrainie (26%)²¹; w handlu żytem na Ukrainie (329%), w Australii (158%) i Argentynie (104%)²²; w handlu kukurydzą w Rosji (71%), Australii (63%) i na Ukrainie (58%)²³, natomiast w handlu ryżem w Rosji (101%) i Brazylii (43%)²⁴ [http://www.trademapp.org, data odczytu: styczeń 2013].

Tabela 3. Najwięksi eksporterzy zbóż na świecie w latach 2006–2011

Table 3. Global leaders in the world exports of cereals 2006–2011

2006	1. USA, 2. Francja, 3. Kanada, 4. Australia, 5. Argentyna, 6. Tajlandia, 7. Niemcy, 8. Indie, 9. Rosja, 10. Ukraina
2007	1. USA, 2. Francja, 3. Kanada, 4. Argentyna, 5. Rosja, 6. Tajlandia, 7. Indie, 8. Niemcy, 9. Australia, 10. Brazylia
2008	1. USA, 2. Francja, 3. Kanada, 4. Argentyna, 5. Tajlandia, 6. Australia, 7. Indie, 8. Ukraina, 9. Niemcy, 10. Rosja
2009	1. USA, 2. Francja, 3. Kanada, 4. Tajlandia, 5. Australia, 6. Ukraina, 7. Rosja, 8. Argentyna, 9. Niemcy, 10. Indie
2010	1. USA, 2. Francja, 3. Kanada, 4. Tajlandia, 5. Argentyna, 6. Australia, 7. Wietnam, 8. Indie, 9. Niemcy, 10. Brazylia
2011	1. USA, 2. Francja, 3. Argentyna, 4. Australia, 5. Kanada, 6. Tajlandia, 7. Indie, 8. Rosja, 9. Brazylia, 10. Ukraina

Źródło: jak w tabeli 2.

Dla dziesięciu największych eksporterów zbóż głównymi rynkami zbytu (powyżej 10%-owego udziału w eksporcie zboża w 2011 roku) były: dla USA – Japonia (19,8%) i Meksyk (16,8%)²⁵; dla Francji – Algieria (19,3%) i Holandia (10,8%)²⁶; dla Argentyny – Algieria (19,3%)²⁷; dla Australii – Brazylia (19,4%)²⁸; dla Kanady – USA (19%)²⁹; dla

²¹ W 2011 roku kraje te wyeksportowały: Indie 499,9 tys. ton (28-ma pozycja na świecie pod względem wyeksportowanej ilości), Brazylia: 2 350,5 tys. ton (10-ta pozycja na świecie) i Ukraina: 4 097,3 tys. ton (8-ma pozycja na świecie). Ilość światowego eksportu pszenicy i meslin wynosiła 148 839,4 tys. ton.

²² W 2011 roku kraje te wyeksportowały: Ukraina 6,3 tys. ton (17-sta pozycja na świecie pod względem wyeksportowanej ilości), Australia: 2,8 tys. ton (22-ga pozycja), Argentyna: 471 ton (29-ta pozycja). Przy czym na świecie ogółem wyeksportowano 978 tys. ton żyta.

²³ W 2011 roku kraje te wyeksportowały: Rosja: 721,6 tys. ton (15-sta pozycja na świecie pod względem wyeksportowanej ilości), Australia: 42,5 tys. ton (38-ma pozycja), Ukraina: 7 806,3 tys. ton (4-ta pozycja). Ogółem na świecie wyeksportowano 109 998,6 tys. ton kukurydzy.

²⁴ W 2011 roku kraje te wyeksportowały: Rosja: 153,7 tys. ton (17-sta pozycja na świecie pod względem wyeksportowanej ilości), Brazylia: 1 350,9 tys. ton (6-sta pozycja). Na świecie wyeksportowano 34 951,4 tys. ton ryżu.

²⁵ Główne kierunki eksportu zbóż w okresie 2006–2011 pozostawały względnie stałe. Wyjątkiem są Chiny, które były na 39-tej pozycji wśród krajów będących importerem zbóż z USA (wartość amerykańskiego eksportu do Chin w 2006 roku wynosiła 45,9 mln USD, co dawało Chinom 39-tą pozycję na amerykańskiej liście rynków zbytu zbóż; w 2008 roku była to pozycja 81 – 10,9 mln USD, a w 2011 roku była to już 7-ma pozycja – 1 012,4 mln USD; przy czym znacząco wzrosła wartość eksportu kukurydzy do Chin).

²⁶ W latach 2006–2011 nie zmieniła się znacząco struktura geograficzna francuskiego eksportu zbóż.

²⁷ W okresie 2006–2011 znaczenia nabral eksport do Japonii (w 2006 roku była ona 26-tym odbiorcą zbóż, w 2010 roku była to już 6-ta pozycja, w 2011 roku – 8-ma; najważniejszą pozycję stanowił eksport pszenicy i meslin).

²⁸ W badanym okresie dla australijskiego eksportu wzrosło znaczenie takich rynków (weszły w skład 10-ciu najważniejszych rynków zbytu zbóż – pod względem wartości eksportu, w cenach nominalnych; w USD) Sudan, Jemen, Korea Płd., Egipt.

²⁹ Nie odnotowano znaczących zmian w kierunkach eksportu.

Tajlandii – Nigeria (11,6%)³⁰; dla Indii – Zjednoczone Emiraty Arabskie (15,9%), Arabia Saudyjska (13,8%) i Iran (10,9%); dla Rosji – Egipt (27,2%) i Turcja (12,7%); dla Brazylii – Iran (13%); dla Ukrainy – Egipt (15,5%), Hiszpania (14,5%) i Arabia Saudyjska (13%). Również same kraje z grupy LIFDC były w analizowanym okresie uzależnione od importu zbóż z ww. krajów, a także importu z Pakistanu i Wietnamu [http://www.trademap.org, data odczytu: styczeń 2013].

Tabela 4. Dynamika eksportu zbóż według ich największych eksporterów w latach 2006–2011 (kod CN:10; %)

Table 4. Annual changes in value of exports of cereals in the group of global leaders 2006–2011 (HS code: 10; %)

Kraj	zmiana 2005/06	zmiana 2006/07	zmiana 2007/08	zmiana 2008/09	zmiana 2009/10	zmiana 2010/11	roczna zmiana 2007– 2011 ¹	udział w eksporcie zbóż w 2011
USA	19,02	56,14	37,07	-39,83	15,3	41,02	2	24,9
Francja	-0,26	32,43	51,63	-29,47	12,94	41,23	9	9,5
Argentyna	5,21	57,72	45,33	-52,53	43,76	81,35	8	7,4
Australia	18,65	-36	98,23	0,88	4,01	58,77	28	6,4
Kanada	36,92	41,93	50,01	-24,81	-10,39	26,34	1	6,2
Tajlandia	12,67	35,18	76,51	-16,38	3,66	21,65	12	5,9
Indie	-17,06	74,43	41,19	-23,66	-2,11	83,71	11	4,7
Rosja	14,83	163,36	-20,31	5,83	-30,22	84,69	-1	3,9
Brazylia	210,71	235,96	-5,46	-15,32	59,04	55,07	18	3,5
Ukraina	-2,08	-43,6	384,96	-3,98	-30,63	46,62	31	3,2
Niemcy	11,13	23,86	55,61	-14,92	-5,39	13,89	5	2,8
Wietnam	-9,38	16,81	94,59	-8,17	21,88	-25,58	17	2,1
świat (eksport zbóż)	12,56	45,05	44	-25,93	8,65	35,12	7	-
świat ogółem	15,92	15	15,51	-22,87	22,01	18,6	5	-

uwagi: ¹ jak w tabeli 2.

Źródło: jak w tabeli 2.

W tabeli 5 przedstawiono dziesięciu liderów w imporcie zbóż na świecie (w ujęciu wartościowym; w USD). Wśród nich znalazły się cztery państwa z grupy LIFDC (Nigeria, Egipt, Filipiny oraz Indonezja), przy czym Egipt w wyniku wzrostu cen zbóż (w tym szczególnie pszenicy) w 2010 i 2011 roku stał się trzecim największym importerem tego surowca³¹. Najwyższe roczne zmiany w wartości importu (tab. 6) osiągnęły w 2008 roku Filipiny (137%), Algieria (105%), Japonia (55%) i Meksyk (47%)³². Krajami mającymi najwyższą roczną zmianę w wartości importu zbóż w 2011 roku (w porównaniu do 2010 roku) były Indonezja (120%), Algieria (106%), Meksyk (69%), Włochy (48%), Hiszpania

³⁰ W okresie 2006–2011 wzrosło znaczenie eksportu do Nigerii (9-taj pozycja w 2006 roku, a od 2008 roku kraj ten był na 1-wszej pozycji), a także do takich krajów: Benin, Malezja, Filipiny.

³¹ Wartość egipskiego importu zbóż wyniosła w 2010 roku 3 483,9 mln USD, a w 2011 roku 5 002,6 mln USD.

³² W 2008 roku wartość importu zbóż w tych krajach wyniosła: Filipiny – 2 719 mln USD, Algieria:

4 016 mln USD, Japonia: 10 318,9 mln USD, Meksyk: 4 527,6 mln USD.

(47%) i Egipt (44%)³³. Wyznaczając roczną linię trendu zmian w okresie 2007–2011, najwyższe roczne zmiany w wartości importu wystąpiły w Indonezji³⁴ (21%) i Egipcie (20%)³⁵ – krajach LIFDC. Analizując udziały w światowym obrocie zbożem wśród wskazanych liderów (zob. tabela 4 i 6) w 2011 roku, 76% wartości światowego eksportu zbóż (wartość nominalna; w USD) zostało zrealizowane przez dziesięciu wskazanych eksporterów (największy udział posiadały USA – 25%). W przypadku importu dziesięciu największych odbiorców zbóż stanowiło blisko 41%. Kraje LIFDC w 2011 roku cechowały się ok. 24%-owym udziałem w globalnym imporcie zbóż³⁶. Analizując natomiast roczne zmiany ilościowe w imporcie zbóż między 2007–2011, wśród największych importerów zbóż ogółem najwyższy wzrost importu nastąpił w przypadku pszenicy i maku w Egipcie (45%) i Niemczech (21%)³⁷; w przypadku ryżu w Egipcie (59%), Indonezji (25%) i Korei Płd. (18%)³⁸; kukurydzy w Indonezji (60%)³⁹.

Tabela 5. Najwięksi importerzy zbóż w latach 2006–2011, (kod CN: 10)

Table 5. Global leaders in the world imports of cereals 2006–2011 (HS code: 10)

2006	1. Japonia, 2. Meksyk, 3. Hiszpania, 4. Korea Płd. 5. Włochy, 6. Arabia Saud. 7. Nigeria, 8. Holandia, 9. Algieria, 10. Brazylia
2007	1. Japonia, 2. Arabia Saud., 3. Hiszpania, 4. Meksyk, 5. Włochy, 6. Korea Płd., 7. Nigeria, 8. Holandia, 9. Niemcy, 10. Algieria
2008	1. Japonia, 2. Arabia Saud., 3. Meksyk, 4. Korea Płd., 5. Algieria, 6. Hiszpania, 7. Włochy, 8. Holandia, 9. Egipt, 10. USA
2009	1. Japonia, 2. Arabia Saud., 3. Meksyk, 4. Korea Płd., 5. Hiszpania, 6. Włochy, 7. Niemcy, 8. Egipt, 9. Algieria, 10. Holandia
2010	1. Japonia, 2. Arabia Saud., 3. Egipt, 4. Korea Płd. 5. Meksyk, 6., Włochy, 7. Hiszpania, 8. Niemcy, 9. Holandia, 10. Filipiny
2011	1. Japonia, 2. Meksyk, 3. Egipt, 4. Indonezja, 5. Korea Płd., 6. Algieria, 7. Włochy, 8. Arabia Saud., 9. Hiszpania, 10. Niemcy

Źródło: jak w tabeli 2.

³³ W 2011 roku wartość importu w tych krajach wyniosła: w Indonezji – 4 750,8 mln USD, w Algierii – 4 019,9 mln USD, w Meksyku – 5 476,3 mln USD, we Włoszech – 4 013,1 mln USD, w Hiszpanii – 3 515,5 mln USD.

³⁴ Indonezja należała do dziesięciu największych importerów pszenicy na świecie (w okresie 2006–2011), kukurydzy w 2011 roku.

³⁵ Pod względem wartości importu, Egipt w 2010 roku był największym importerem pszenicy na świecie (w 2008 – miejsce czwarte, w 2009 – trzecie, 2011 – drugie) oraz kukurydzy (2008–2011).

³⁶ W 2011 roku do tej grupy należało 70 państw (Afryka – 39, Ameryki – 3, Azja – 22, Europa – 1, Oceania – 5) [<http://www.fao.org/countryprofiles/lifdc/en/>, data odczytu: styczeń 2013].

³⁷ W 2011 egipski import pszenicy i maku wyniósł 10 516 tys. ton (2-ga pozycja pod względem ilości importu tego dobra) o wartości 2 841,1 mln USD (głównymi dostawcami były: Rosja – 33,1% udziału w egipskim imporcie pszenicy i maku, USA – 31,5% oraz Francja 12,5%), zaś niemiecki import wyniósł 4 346,2 tys. ton (9-ta pozycja) o wartości 1 372,6 mln USD (głównymi dostawcami były: Czechy – 24,2% udziału w niemieckim imporcie pszenicy i maku, Francja -19,4% i Polska – 13,8%).

³⁸ W 2011 roku import ryżu w Egipcie wyniósł – 53,2 tys. ton, w Indonezji – 2 750,5 tys. ton (1-wsza pozycja na świecie pod względem ilości zaimportowanego ryżu), Korea Płd. – 572,9 tys. ton.

³⁹ Import kukurydzy w 2011 roku kształtował się na poziomie 3 207,7 tys. ton.

Tabela 6. Dynamika importu zbóż według ich największych importerów w latach 2006–2011 (kod CN:10; %)

Table 6. Annual changes in value of imports of cereals in the group of global leaders 2006–2011 (HS code: 10; %)

Kraj	zmiana 2005/06	zmiana 2006/07	zmiana 2007/08	zmiana 2008/09	zmiana 2009/10	zmiana 2010/11	zmiana 2007– 2011 ¹	udział w importie zbóż w 2011
Japonia	0,38	40,6	55,26	-36,22	5,72	38,7	4	8,1
Meksyk	30,07	27,06	46,97	-33,09	6,78	69,3	8	4,6
Egipt	b.d.	b.d.	b.d.	-21,58	43,14	43,59	20	4,2
Indonezja	38,98	46,81	21,91	-31,53	43,35	120,13	21	4
Korea Płd.	5,29	37,15	53,21	-33,71	16,29	38,57	8	3,9
Algieria	-2,9	41,3	105,09	-42,39	-15,69	106,09	7	3,4
Włochy	20,6	46,61	25,57	-28,81	3,43	47,94	3	3,4
Arabia Saud.	7,68	65,14	55,59	-32,92	21,34	-8,2	6	3,2
Hiszpania	-13,8	48,98	22,47	-24,91	-15,84	47,39	-2	3
Niemcy	21,22	59,77	33,29	-6,51	-5,3	40,76	9	2,8
Brazylia	46,3	41,87	29,7	-25,31	16,58	15,09	4	2
Holandia	30,59	64,59	38,81	-36,56	3,35	40,17	1	2,8
Filipiny	16,84	2,35	137,18	-26,95	15,69	-39,16	2	1,2
USA	46,46	44,21	63,56	-26,04	-9,06	16,54	1	2
świat (zboża)	10,05	50,26	44,74	-28,94	6,51	32,76	5	-
świat ogółem	15,3	14,75	16,51	-23,18	21,7	18,26	5	-

uwagi: ¹ jak w tabeli 2.

Źródło: jak w tabeli 2.

Światowy wzrost cen zbóż wpłynął również na stan bilansu handlowego (w ujęciu wartościowym; w USD) w obrocie tymi surowcami. Do krajów, które posiadały największe nadwyżki należały: USA Francja, Kanada, Australia, Argentyna, Tajlandia, Indie, Rosja (we wszystkich latach 2006–2011), Ukraina (w latach 2006, 2008–2011), Pakistan (w latach 2006, 2010–2011), Węgry (w 2007 roku), Chiny (w 2007 roku), Wietnam (2008–2009)⁴⁰. Ranking ten różni się nieznacznie od zestawienia liderów światowego eksportu zbóż – brakuje Niemiec, natomiast pojawia się Pakistan posiadający istotne nadwyżki na rachunku obrotu zbożem⁴¹. Do krajów posiadających najwyższy deficyt na tym rachunku należały: Japonia, Meksyk, Korea Płd, Arabia Saudyjska, Algieria, Holandia (we wszystkich latach 2006–2011), a także Nigeria (2006), Hiszpania i Włochy (2006–2009, 2011), Indonezja (2006–2007, 2010–2011), Egipt (2008–2011), Filipiny (2008–2010), Iran

⁴⁰ Wysokość nadwyżki wśród trzech wiodących państw w tym obszarze w 2011 roku wynosiła: w USA w 2006 roku 12 271,9 mln USD, w 2011 roku – 26 004,4 mln USD, we Francji w 2006 roku – 4 309,3 mln USD, w 2011 roku – 9 776,9 mln USD; w Argentynie w 2006 roku – 2 945 mln USD, w 2011 roku – 8 349,6 mln USD.

⁴¹ Kraj ten od 2012 roku nie jest w grupie LIFDC.

(2010)⁴². Analizując roczne zmiany w wysokości tej nadwyżki, w 2008 roku, najwyższy wzrost zaobserwowano w Indiach (147%), na Ukrainie (125%) i w Australii (98%), podczas gdy w 2011 roku w Indiach (91%), Rosji (87%) i w Argentynie (82%). Najwyższy roczny wzrost deficytu zaobserwowano w 2008 roku na Filipinach (137%), w Algierii (105%), Arabii Saudyjskiej (57%) i Japonii (55%). W 2011 roku były to z kolei Indonezja (121%), Algieria (106%) i Meksyk (72%) [<http://www.trademap.org>, data odczytu: styczeń 2013].

Podsumowanie

W artykule dokonano prezentacji podstawowych tendencji w międzynarodowym handlu zbożami w kontekście globalnego wzrostu cen żywności w latach 2006–2011. Z analizy przedstawionych danych wynika, że na wzroście cen zbóż zyskali zwłaszcza eksporterzy netto tego surowca, co przede wszystkim obrazują zmiany w nadwyżce handlowej surowcem w ramach tej grupy towarowej w tych krajach. Negatywne efekty wzrostu cen zbóż na rynku światowym odczuły głównie kraje będące największymi importerami netto tych dóbr, przede wszystkim te zaliczane do grupy LIFDC.

W analizowanym okresie zaobserwowano także zmiany w międzynarodowej strukturze geograficznej handlu zbożami (na przykładzie największych eksporterów i importerów tych surowców). Do najważniejszych zmian można w tym przypadku zaliczyć wzrost znaczenia amerykańskiego eksportu zbóż do Chin (w 2011 roku USA stały się najważniejszym dostawcą tego dobra, na chiński rynek). Znacząco zmieniła się również pozycja Egiptu, który od 2008 roku znajduje wśród 10-ciu największych importerów zbóż na świecie.

Literatura

- Acharya S.S., Chand R., Bithal P.S., Kumar S., Negi D.S. [2012]: Market Integration and Price Transmission in India: a case of rice and wheat with special reference to the world food crisis of 2007/08, FAO. Crop Prospects and Food Situation [2008]: No. 1/February, FAO, s. 2.
- Crop Prospects and Food Situation [2009]: No. 4/November, FAO, s. 2–3.
- Crop Prospects and Food Situation [2011]: No. 4/December, FAO, s. 2–3.
- Food Outlook. Global Market Analysis [2010]: FAO. [Tryb dostępu:] <http://www.fao.org/docrep/013/al969e/al969e00.pdf/>. [Data odczytu: luty 2013].
- <http://www.fao.org/countryprofiles/lifdc/en/>. [Data odczytu: styczeń 2013].
- <http://www.fao.org/giews/english/cpfs/index.htm#2006>. [Data odczytu: styczeń 2013].
- <http://www.fao.org/worldfoodsituation/wfs-home/csdb/en/>. [Data odczytu: luty 2013].
- <http://www.trademap.org>. [Data odczytu: styczeń 2013].
- Malchar-Michalska D. [2012]: Polityka handlowa państw w obliczu światowego kryzysu żywnościowego; zmiany w wykorzystaniu ograniczeń eksportowych w latach 2008–2011, *Problemy Rolnictwa Światowego, Zeszyty Naukowe SGGW w Warszawie*, Tom 12, Zeszyt 4, s. 97–106.
- The State of Agricultural Commodity Markets. High food prices and the food crisis – experiences and lessons learned [2009], FAO, s. 9–10.
- The State of Agricultural Commodity Markets. High food prices and the food crisis – experiences and lessons learned [2009], FAO, s. 10.
- Trostle R. [2008]: Global Agricultural Supply and Demand: Factors Contributing to the Recent Increase in Food Commodity Prices, US Department of Agriculture, WRS-0801.

⁴² Wysokość deficytu wśród trzech wiodących państw w 2011 roku wynosiła w Japonii w 2006 roku: 4 716,4 mln USD, w 2011 roku: 9 629,5 mln USD; w Meksyku w 2006 roku: 2 302,8 mln USD, w 2011 roku: 5 002,3 mln USD; w Egipcie w 2006 roku: 2 914,5 mln USD, w 2011 roku: 4 974,7 mln USD.

Robert Mroczek, Mirosława Tereszczuk¹
Zakład Ekonomiki Przemysłu Spożywczego
IERiGŻ-PIB w Warszawie

Wydajność pracy jako jeden z elementów decydujących o międzynarodowej konkurencyjności polskiego przemysłu spożywczego

Labour productivity as a crucial factor in the international competitiveness of the Polish food industry

Synopsis: W artykule pokazano zmiany wydajności pracy, jakie nastąpiły w minionej dekadzie, tj. w latach 2000-2010, w polskim przemyśle spożywczym i jego poszczególnych branżach, mierzonej wartością produkcji sprzedanej na zatrudnionego. Poprawa wydajności pracy była zjawiskiem powszechnym i dotyczyła wszystkich branż przemysłu spożywczego, aczkolwiek tempo tych zmian było różne. Tempo wzrostu wydajności pracy w polskim przemyśle spożywczym należało do jednego z najwyższych wśród krajów Wspólnoty, zwłaszcza w odniesieniu do krajów najbardziej rozwiniętych, tj. UE-15. Oznacza to, że sukcesywnie zmniejszamy dzielący nas dystans w tym obszarze, a tym samym stajemy się bardziej konkurencyjni. Jest to o tyle ważne, że tracimy inne przewagi komparatywne w postaci m.in. niższych cen surowców rolnych czy mediów, np. prądu, wody.

Słowa klucze: wydajność pracy, przemysł spożywczy, branża, przedsiębiorstwo

Abstract: The article shows the changes in labor productivity that have occurred in the past decade, such as in 2000-2010, in the Polish food industry and its various sectors, measured value of sold production per employee. Improving the labour productivity was a common phenomenon and affect all sectors of the food industry, although the rate of change was different. The growth rate of labor productivity in the Polish food industry had one of the highest among the countries of the Community, in particular with regard to the most developed countries, ie the EU-15. This means that gradually reduce the gap separating us in this area, and thus become more competitive. It is very important that we are losing comparative advantages such as lower prices of agricultural raw materials and media, for example electricity, water.

Key words: labour productivity, food industry, food sector, enterprise (company)

Wstęp

Wydajność pracy określana jest najczęściej jako ilość dóbr lub usług wytworzonych przez pracownika w jednostce czasu. Zależy ona od wielu czynników, w tym m.in. od kwalifikacji i doświadczenia pracowników, stanu technicznego maszyn i urządzeń, ich nowoczesności oraz od organizacji pracy i motywacyjnego systemu płac, a także nagród [Mroczek 2011].

¹ Dr inż., e-mail: mroczek@ierigz.waw.pl; mgr, e-mail: m.tereszczuk@ierigz.waw.pl

Wydajność pracy jest jednym z czynników decydujących o konkurencyjności polskiego przemysłu spożywczego. Poza wspomnianą wydajnością pracy o konkurencyjności polskiego sektora żywnościowego decydują również takie elementy jak, np.: koszty produkcji (w tym m.in. ceny surowców rolnych, koszty pracy), ceny sprzedawanych produktów spożywczych, jakość i asortyment oferowanych produktów czy kursy walutowe. Specyfika produkcji poszczególnych branż przemysłu spożywczego sprawia, że wydajność pracy jest bardzo zróżnicowana. Przekładem mogą być branże: piekarska i mięsna, które poza tym, że mają bardzo rozdrobnioną strukturę podmiotową, to wiele etapów produkcji wymaga dużych nakładów pracy żywej i z tego powodu wydajność pracy jest w nich niska, w porównaniu np. z branżą cukrowniczą, olejarską, piwowarską czy paszową, tj. działami przetwórstwa o dużym stopniu zautomatyzowania i koncentracji produkcji.

Materiały i zastosowane metody

Pomiaru wydajności pracy w polskim przemyśle spożywczym i jego poszczególnych działach przetwórstwa (branżach) dokonano w oparciu o wartość produkcji sprzedanej przypadającą na jednego zatrudnionego. W analizie problemu w poszczególnych branżach wykorzystano niepublikowane dane Głównego Urzędu Statystycznego (GUS) o firmach przemysłowych zatrudniających 10 i więcej osób stałej załogi. Do przeliczenia wartości produkcji sprzedanej na ceny realne (z roku 2010), użyto wskaźnika cen detalicznych towarów i usług. W ocenie zmian wydajności pracy w polskim przemyśle spożywczym w odniesieniu do pozostałych krajów UE, wykorzystano dane pochodzące z Eurostatu, a zmiany wydajności pracy przedstawiono w cenach porównywalnych, uwzględniając siłę nabywczą walut poszczególnych krajów członkowskich. Do określenia średnich rocznych przyrostów wydajności pracy wykorzystano metodę procentu składanego.

Wydajność pracy w polskim przemyśle spożywczym mierzona wartością produkcji sprzedanej

Poprawa wydajności pracy w polskim przemyśle spożywczym w latach 2000-2010 była wynikiem przede wszystkim zwiększonej produkcji sprzedanej, która dokonała się w warunkach niewielkiego spadku zatrudnienia. W minionej dekadzie wartość produkcji sprzedanej całego przemysłu spożywczego (łącznie z branżą tytoniową) zwiększyła się o $\frac{3}{4}$ z 92,9 do 162,3 mld zł, a realnie o $\frac{1}{3}$ (tab. 1). Przed przystąpieniem Polski do Unii Europejskiej liczba osób pracujących w polskim przemyśle spożywczym malała w tempie ok. 2,2% rocznie (lata 2000-2003). Trend ten był kontynuowany także w pierwszych latach po akcesji, jednakże jego tempo było o połowę mniejsze. Od 2007 roku ponownie obniża się liczba osób pracujących w polskim przemyśle spożywczym. W całej minionej dekadzie liczba pracujących w tym dziale gospodarki obniżyła się niespełna o 10%, tj. średnio o 1% rocznie [Mroczek 2011].

Tabela 1. Wydajność pracy w polskim przemyśle spożywczym (łącznie z mikrofirmami) mierzona produkcją sprzedaną

Table 1. Labour productivity in the Polish food industry (including micro-company) measured by sold production

Wyszczególnienie	2000	2003	2007	2010
Wartość produkcji sprzedanej przemysłu spożywczego ^a (w mld zł)				
w cenach nominalnych	92,9	105,9	147,5	162,3
w cenach realnych (z 2010 r.)	121,9	128,2	163,3	162,3
Zasoby pracy				
liczba pracujących (w tys. osób)	500,2	468,2	465,1	454,3
Wydajność pracy (w tys. zł) mierzona produkcją sprzedaną				
nominalna ^b	185,7	226,2	317,1	357,3
realna ^c	243,7	273,8	351,1	357,3

^a produkcja artykułów spożywczych i napojów oraz wyrobów tytoniowych; ^b w cenach bieżących; ^c w cenach stałych

Źródło: R. Mroczek, Wydajność pracy w polskim przemyśle spożywczym [w:] Procesy dostosowawcze polskiego przemysłu spożywczego do zmieniającego się otoczenia rynkowego (1), seria Program Wieloletni 2011-2014, Raport nr 4, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2011, s. 34.

Wydajność pracy w polskim przemyśle spożywczym mierzona wartością produkcji sprzedanej na jednego pracującego w 2010 roku wyniosła 357 tys. zł i była prawie 2-krotnie wyższa niż w 2000 roku. W cenach realnych wzrost ten wyniósł niespełna 50%. Prawie cały ten przyrost został osiągnięty po 2002 roku, co wskazuje że wejście do Unii Europejskiej i swobodna wymiana handlowa z krajami Wspólnoty, zwiększyło tempo wzrostu wydajności pracy w polskim przemyśle spożywczym.

Poprawa wydajności pracy była zjawiskiem powszechnym, występujących we wszystkich branżach przemysłu spożywczego, ale skala zmian wydajności pracy w poszczególnych branżach była różna (tab. 2). W latach 2000-2010 najszybszy wzrost wydajności w przedsiębiorstwach przemysłu spożywczego (bez mikrofirm) mierzonej produkcją sprzedaną (w cenach bieżących) był w branży: cukrowniczej (17,8% rocznie), mleczarskiej, olejarskiej, sokowniczej, spirytusowej i piwowarskiej (po ponad 10% rocznie). Wyższe tempo wzrostu wydajności pracy niż przeciętnie w przedsiębiorstwach przemysłu spożywczego (6,8% rocznie), uzyskano w następujących działach przetwórstwa: drobiarskim, rybnym, napojów bezalkoholowych, paszowym, słodczy, makaronowym oraz koncentratów spożywczych. Realne tempo poprawy wydajności pracy w przemyśle spożywczym wyniosło 4% rocznie, a najwyższe było w branży cukrowniczej (14,6% rocznie).

Duża poprawa wydajności pracy w przemyśle cukrowniczym była wynikiem redukcji zatrudnienia oraz koncentracji produkcji cukru w czynnych zakładach (pomimo obniżenia limitu produkcji cukru dla Polski do 1406 tys. ton rocznie począwszy od sezonu 2008/09). W latach 2000-2010 liczba czynnych cukrowni zmniejszyła się o $\frac{3}{4}$ z 76 do 18 zakładów, a ilość produkowanego cukru przez jeden zakład wzrosła 3-krotnie (z 27 do 80 tys. ton). Z kolei dynamicznemu rozwojowi produkcji piwa, spirytusu oraz oleju, w tym także na rzecz biopaliw, towarzyszył spadek zatrudnienia wynoszący od 19,5% do 37,7%.

Tabela 2. Wydajność pracy w firmach przemysłu spożywczego (bez mikrofirm) mierzona wartością produkcji sprzedanej

Table 2. Labour productivity in food industry enterprises (without micro-companies) measured by the value of sold production

Dział przemysłu	Wydajność pracy w tys. zł/zatrudnionego			Zmiana w proc. rocznie	
	2000	2007	2010	nominalne 2001-2010	realne ^a 2001-2010
Przemysł spożywczy	198,3	340,6	384,2	6,8	4,0
w tym:					
Mięsny	187,9	286,6	335,7	6,0	3,1
Drobiarski	221,1	362,6	448,5	7,3	4,4
Mleczarski ^b	222,4	507,8	590,5	10,2	7,3
Rybnny	141,0	299,4	350,1	9,5	6,6
Młynarski ^c	319,2	480,1	534,9	5,3	2,5
Olejarski	491,1	1 094,5	1422,1	11,2	8,2
Cukrowniczy	190,4	595,9	978,2	17,8	14,6
Ziemniaczany	217,7	360,7	379,1	5,7	2,9
Owocowo-warzywny	167,6	282,9	311,3	6,4	3,5
Sokowniczy	237,0	488,2	636,4	10,4	7,4
Napojów bezalkoholowych	202,8	376,0	474,9	8,9	6,0
Paszowy	538,2	880,6	1087,3	7,3	4,4
Piekarski	74,4	99,8	115,4	4,4	1,6
Słodowy	137,8	288,1	318,5	8,7	5,8
Makaronowy	90,4	140,6	230,3	9,8	6,9
Przetwórstwa kawy i herbaty	397,6	386,0	499,5	2,3	-0,4
Koncentratów spożywczych	199,9	354,1	385,5	6,8	3,9
Spirytusowy	236,1	515,5	631,9	10,3	7,4
Piwowarski ^d	359,4	855,9	1070,9	11,5	8,5
Winiarski	294,7	407,9	450,4	4,3	1,5
Tytoniowy	395,5	627,7	569,3	3,7	0,9

^a w cenach stałych; ^b bez lodów, ^c bez skrobiowego, ^d ze słodem

Źródło: obliczenia własne na podstawie niepublikowanych danych GUS.

Porównawcza ocena wydajności pracy polskiego przemysłu spożywczego na tle innych krajów Unii Europejskiej

W polskim przemyśle spożywczym zatrudnionych jest prawie 410 tys. osób, co stanowi ok. 10% ogółu zatrudnionych w przemyśle spożywczym Unii Europejskiej. Daje to Polsce czwartą pozycję wśród krajów UE-27. Wyższe zatrudnienie (w tys. osób) mają jedynie Niemcy (838), Francja (599) i Wielka Brytania (425), a nieznacznie niższe Hiszpania i Włochy (po ok. 350). W latach 2000-2010 nastąpiło zmniejszenie liczby

pracujących w przemyśle spożywczym w UE-27 o 7%, przy czym w UE-15 o 5%, a w UE-12 o 11%. W Polsce w tym czasie uległo ono zmniejszeniu prawie o 5%, przy średniorocznym spadku w latach 2000-2007 0,2%, a 1,4% rocznie w okresie kryzysu (2008-2010). Może to oznaczać, że kryzys gospodarczy wymusił na branży spożywczej w całej UE zmniejszenie zatrudnienia [Tereszczuk 2012].

W latach 2000-2010 poprawa wydajności pracy w przemyśle spożywczym była zjawiskiem powszechnym we wszystkich krajach UE (tab. 3). Największy wzrost wydajności pracy mierzonej wartością produkcji sprzedanej na 1 zatrudnionego (w cenach porównywalnych) w tym okresie odnotowano na Łotwie (+70%), Litwie (+67%) i w Estonii (+56%). W Polsce w minionej dekadzie wydajność pracy w przemyśle spożywczym wzrosła o 57%, podczas gdy w UE-12 o 49%, a w UE-15 o 27%.

Tabela 3. Wydajność pracy w przemyśle spożywczym UE w tys. euro/zatrudnionego

Table 3. Labour productivity in the EU food industry in thousands Euro / employee

Kraje	2000	2008	2010	Zmiana w proc. rocznie		
				2001-2007	2008-2010	2001-2010
UE-15	189,3	254,5	241,3	3,4	-2,6	2,4
UE-12	95,9	141,5	143,3	5,2	0,6	4,1
UE-27	165,0	224,9	216,8	3,7	-1,8	2,7
Irlandia	332,6	432,4	510,5	3,3	8,6	4,4
Holandia	301,4	435,0	391,6	4,9	-4,8	2,6
Belgia	271,0	355,9	378,6	3,4	3,1	3,4
Włochy	274,7	314,6	298,0	0,9	-2,6	0,8
Hiszpania	203,5	273,8	270,6	4,3	-0,6	2,9
W. Brytania	175,7	255,0	265,1	3,4	2,0	4,2
Dania	157,4	214,3	245,6	4,4	7,0	4,5
Finlandia	159,7	210,2	208,0	4,4	-0,5	2,7
Szwecja	163,1	222,4	209,0	3,6	-2,9	2,5
Francja	192,4	252,6	204,8	2,2	-9,0	0,6
Austria	143,4	192,1	216,4	3,4	6,1	4,2
Niemcy	143,7	203,8	192,4	5,1	-2,7	2,9
Grecja	155,4	189,2	187,8	1,9	-0,3	1,9
Polska	113,3	172,5	178,1	6,3	1,6	4,6
Czechy	130,0	156,2	150,2	2,9	-1,9	1,4
Portugalia	121,2	164,1	146,2	2,7	-5,3	1,9
Węgry	107,6	154,2	144,0	3,5	-3,2	2,9
Słowenia	99,5	134,8	138,4	2,8	1,3	3,3
Estonia	79,2	112,5	123,2	4,5	4,6	5,4
Litwa	71,3	102,3	118,7	4,9	7,7	5,2
Słowacja	93,2	143,2	115,2	4,5	-9,4	2,1
Bułgaria	63,5	107,5	101,1	6,2	-2,9	4,7
Rumunia	61,1	101,6	100,8	6,1	-0,3	5,1
Łotwa	55,4	84,1	94,1	5,6	5,7	5,4

^a w cenach porównywalnych

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostat 2001-2010.

W 2010 roku na jednego zatrudnionego w przemyśle spożywczym w Polsce przypadało 178,1 tys. euro produkcji sprzedanej, nieznacznie mniej niż w Grecji (187,8 tys. euro), czy w Niemczech (192,4 tys. euro). W większości jednak krajów UE-15, wydajność pracy w przemyśle spożywczym była o ok. 40% wyższa niż w Polsce i wynosiła średnio 240 tys. euro na jednego zatrudnionego, przy czym najwyższy wskaźnik odnotowano w Irlandii (510 tys. euro). Wysoką wydajnością pracy w branży spożywczej (tab. 3) odznacza się również Holandia (392 tys. euro) i Belgia (378 tys. euro). Wydajność pracy w polskim przemyśle spożywczym jest najwyższa wśród krajów UE-12 i o 27% wyższa niż średnio w tych krajach (143,3 tys. euro). Istotny wpływ na jej poprawę miało zwiększenie nakładów na techniczne uzbrojenie pracy. Było to skutkiem dużego ożywienia inwestycyjnego, szczególnie po akcesji Polski do UE i zmniejszenia liczby pracujących.

Tempo wzrostu wydajności pracy w polskim przemyśle spożywczym było wyższe niż w krajach UE-15. W latach 2000-2010 wzrastała ona średnio 4,6% rocznie, podczas gdy w UE-15 – 2,4%, a w krajach UE-12 – 4,1% rocznie. Najwyższe tempo wzrostu wydajności pracy w ostatnim dziesięcioleciu odnotowano w krajach bałtyckich, tj.: Litwie, Łotwie i Estonii – ok. 5% rocznie. W latach 2000-2007, charakteryzujących się ożywionym rozwojem sektora spożywczego w większości krajów UE, średnioroczne tempo wzrostu wydajności pracy w krajach UE-15 wynosiło 3,4%, a w UE-12 – 5,2%. W tym samym czasie wydajność pracy w polskim przemyśle spożywczym wzrastała średnio 6,3% rocznie, podczas gdy w Niemczech 5,1%. W latach 2007-2010 w większości krajów UE nastąpił spadek tego wskaźnika, wymuszony następstwami kryzysu światowego. Jedynie kilka krajów, w tym Polska (+1,6%), odnotowało wzrost wydajności pracy w przemyśle spożywczym.

W Polsce w 2010 roku produkcją żywności zajmowało się ok. 14,3 tys. przedsiębiorstw. Stanowi to 5% unijnych przedsiębiorstw spożywczych i daje nam szóstą pozycję wśród krajów UE-27. W latach 2000-2010 ich liczba zmniejszyła się w Polsce prawie o 30%, podczas gdy w UE-15 o 13%, a w UE-12 o 5%. Największe zmniejszenie liczby firm w polskim przemyśle spożywczym nastąpiło w ostatnich latach (2008-2010), co było wynikiem kryzysu gospodarczego, którego skutki branża spożywcza odczuła w 2009 roku i w I połowie 2010 roku. W polskim przemyśle spożywczym odnotowano w tym czasie 11% spadek liczby przedsiębiorstw spożywczych, podczas gdy w UE ich liczba

uległa zmniejszeniu o 2%. Tak duża zmiana w ilości funkcjonujących przedsiębiorstw w polskim przemyśle spożywczym wynikała z postępującego procesu koncentracji produkcji, co przyczyniło się do poprawy naszej pozycji konkurencyjnej na Wspólnym Rynku Europejskim [Tereszczuk 2012].

Obroty przeciętnej firmy (tab. 4) wskazują na zwiększenie siły ekonomicznej i konkurencyjności polskich przedsiębiorstw spożywczych na rynku europejskim. Wartość obrotów przedsiębiorstw przetwórstwa spożywczego w Polsce w 2010 roku wynosiła 5,1 mln euro na firmę i była dwukrotnie większa niż w 2000 roku oraz 13% większa niż w 2008 roku. Średni poziom obrotów firmy spożywczej w UE-15 w 2010 roku był na poziomie 3,3 mln euro. Oznacza to, że pozycja polskich firm spożywczych na tle UE przedstawia się dość dobrze. Średnie obroty osiągane przez przedsiębiorstwa spożywcze w Polsce są wyższe od niemieckich firm spożywczych (4,9 mln euro) oraz znacznie wyższe niż w: Grecji, Włoszech, Portugalii, czy Francji. Natomiast są dużo niższe niż w: Irlandii (32,5 mln euro), Wielkiej Brytanii (15,3 mln euro) oraz Holandii (10,8 mln euro).

Tabela 4. Średnia wartość obrotów firmy w przemyśle spożywczym UE mierzona wartością produkcji 1 firmy spożywczej w mln euro

Table 4 Average turnover of the EU food industry measured by the value of food production 1 food company in million euro

Kraje	2000	2008	2010	Roczna zmiana w proc. w latach		
				2001-2007	2008-2010	2001-2010
UE-15	2,37	3,33	3,29	3,4	-0,6	3,4
UE-12	2,27	3,22	3,14	5,0	-1,3	3,3
UE-27	2,36	3,31	3,26	3,7	-0,7	3,3
Irlandia	23,82	29,33	32,50	2,6	5,2	3,1
W. Brytania	11,76	14,47	15,28	2,3	2,7	2,6
Holandia	8,64	12,86	10,81	5,6	-7,6	2,2
Dania	7,28	8,77	8,76	2,8	-0,1	1,9
Słowacja	6,35	6,16	5,47	-1,5	-5,5	-1,3
Niemcy	2,86	5,33	4,89	8,5	-4,0	5,5
Estonia	3,33	4,74	4,25	4,4	-5,0	2,4
Finlandia	3,30	4,53	4,51	3,6	-0,2	3,2
Litwa	2,41	3,95	4,33	8,0	4,7	6,0
Polska	2,41	4,52	5,11	10,2	6,2	7,8
Belgia	2,90	4,15	4,43	5,4	3,4	4,3
Austria	2,48	3,52	4,03	4,0	7,0	4,9
Szwecja	3,60	3,87	3,45	0,6	-5,3	-0,4
Łotwa	2,44	3,66	3,04	6,1	-8,2	2,2
Hiszpania	2,11	3,57	3,46	7,6	-1,4	5,1
Słowenia	2,18	2,47	1,86	1,0	-11,6	-1,3
Czechy	3,13	2,66	2,10	-0,7	-9,9	-2,9
Węgry	5,62	2,54	2,18	-1,5	-6,8	-1,5
Francja	1,68	2,08	2,05	1,5	-0,8	2,0
Bułgaria	0,95	2,26	1,91	11,3	-7,6	7,2
Rumunia	1,30	2,19	2,19	5,7	0,0	5,3
Włochy	1,31	1,84	1,81	2,0	-0,8	3,3
Portugalia	1,41	1,63	1,42	0,2	-6,1	0,1
Grecja	0,70	0,85	0,83	2,2	-1,2	1,7

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostat 2001-2010.

Proces koncentracji i konsolidacji branży spożywczej postępuje w całej Unii Europejskiej. W Polsce przebiega on znacznie szybciej niż u większości innych członków UE. Zmniejsza się dystans dzielący nas od krajów o wysokiej koncentracji produkcji w tym sektorze.

Podsumowanie

1. W minionej dekadzie, tj. w latach 2000-2010 nastąpił znaczący wzrost wydajności pracy w polskim przemyśle spożywczym i był on wynikiem przede wszystkim zwiększonej produkcji sprzedanej, która dokonała się w warunkach niewielkiego

spadku zatrudnienia. W tym czasie wartość produkcji sprzedanej całego przemysłu spożywczego (łącznie z tytoniem) zwiększyła się o $\frac{3}{4}$ z 92,9 do 162,3 mld zł (realnie o 1/3), zaś liczba pracujących w sektorze spożywczym obniżyła się z 500,2 tys. w 2000 r. do 454,3 tys. osób w 2010 r., tj. prawie o 10%.

2. W analizowanym okresie najszybszy wzrost wydajności pracy w przedsiębiorstwach przemysłu spożywczego mierzonej wartością produkcji sprzedanej (w cenach bieżących) nastąpił w branży: cukrowniczej, mleczarskiej, olejarskiej, sokowniczej, spirytusowej i piwowarskiej, a jego tempo wzrostu wynosiło ponad 10% rocznie.
3. Poprawa wydajności pracy w przemyśle spożywczym w latach 2000-2010 była zjawiskiem powszechnym we wszystkich krajach Unii Europejskiej. Największy wzrost wydajności pracy w tym okresie odnotowano na Łotwie (+70%), Litwie (+67%) i w Estonii (+56%) oraz w Polsce (+57%). W UE-12 wydajność pracy w przemyśle spożywczym poprawiła się o 49%, podczas gdy w krajach UE-15 o 27%. Znacząca poprawa wydajności pracy w polskim przemyśle spożywczym, spowodowała, że jej obecny poziom (w cenach porównywalnych) jest jeszcze (tylko) o ok. 26% niższy niż w „starej” Unii. W porównaniu z 2000 r. różnica ta zmniejszyła się o 14 p.p. Oznacza to, że polski przemysł spożywczy pod względem poziomu wydajności pracy, sukcesywnie zmniejsza dzielący go dystans do najbardziej rozwiniętych krajów UE, a tym samym, poprawia swoją pozycję konkurencyjną.

Literatura

- Mroczek R., 2011, Wydajność pracy w polskim przemyśle spożywczym [w:] R. Mroczek (red.), Procesy dostosowawcze polskiego przemysłu spożywczego do zmieniającego się otoczenia rynkowego (1), seria Program Wieloletni 2011-2014, nr 4, IERiGŻ-PIB, Warszawa, s. 33-34.
- Roczniki Eurostatu 2001-2011.
- Roczniki Statystyczne GUS, Warszawa, 2001-2010.
- Tereszczuk M. 2012, Ocena rozwoju przemysłu spożywczego w Polsce na tle krajów Unii Europejskiej [w:] R. Mroczek (red.), Procesy dostosowawcze polskiego przemysłu spożywczego do zmieniającego się otoczenia rynkowego (2), seria Program Wieloletni 2011-2014, nr 35, IERiGŻ-PIB, Warszawa, s. 100-102.

Anna Nowak, Ewa Wójcik¹
Katedra Ekonomii i Zarządzania
Uniwersytet Przyrodniczy w Lublinie

Zmiany w poziomie i strukturze produkcji rolnej w Polsce na tle UE

The changes in the level and the structure of the rural production in Poland against a background of EU

Synopsis. W opracowaniu dokonano analizy zmian, jakie zaszły w poziomie oraz strukturze produkcji rolniczej w Polsce oraz w pozostałych krajach UE. Przedmiotem porównania był w rok 2011 oraz 2004. Wyniki badań pokazały, że zmiany dokonujące się w polskim rolnictwie mają podobny kierunek jak w UE. W badanym okresie obserwuje się wyraźny wzrost wartości produkcji rolniczej, w Polsce wyniósł on blisko 65%. Zmiany w strukturze produkcji wyrażają się zmniejszeniem produkcji zbóż, buraków cukrowych, ziemniaków i żywca wieprzowego oraz wzrostem produkcji rzepaku i mleka. Pomimo tych zmian, udział Polski w produkcji unijnej wymienionych produktów nie uległ istotnym zmianom.

Słowa kluczowe: produkcja rolnicza, Polska, Unia Europejska

Abstract. This paper makes an analysis of changes in both level and structure of rural production in Poland and in other EU countries. An author compared the year 2011 and 2004. An analysis showed that changes in Polish agriculture have the same direction like in EU. In surveyed period the growth of agricultural production is observed to be distinctly greater. The changes in production structure concern the diminishing tendency of both grain, sugar beets, potatoes and slaughter production but increasing tendency of rape and milk production. Despite of the above mentioned changes the share of Poland in Union rural production of mentioned products has not changed considerably.

Key words: agricultural production, Poland, the European Union

Wprowadzenie

Akcesja Polski do Unii Europejskiej wywołała istotne zmiany w warunkach funkcjonowania rolnictwa. Z jednej strony zostało ono objęte instrumentami Wspólnej Polityki Rolnej, z drugiej zaś zaczęło podlegać konkurencji ze strony lepiej rozwiniętego rolnictwa krajów tzw. „starej 15”. Wywołało to konieczność dalszych przekształceń w polskim rolnictwie. Zmiany, jakie dokonały się w sektorze rolnym w Polsce dotyczą przekształceń strukturalnych, poziomu wydajności czynników produkcji, a także poziomu i struktury produkcji rolniczej. Z uwagi na zróżnicowanie rolnictwa, poziomu rozwoju społeczno-gospodarczego oraz absorpcji środków pomocowych w UE, tempo oraz kierunek tych zmian w poszczególnych krajach pozostają odmienne.

Celem niniejszego opracowania jest analiza zmian, jakie dokonały się w poziomie oraz strukturze produkcji rolniczej w Polsce w roku 2011 w stosunku do roku 2004, a także porównanie ich z tymi, jakie zaszły w pozostałych krajach Unii Europejskiej.

¹ Dr inż., anna.nowak@up.lublin.pl; mgr inż., ewa.wojcik@up.lublin.pl

W opracowaniu wykorzystano dane statystyczne pochodzące z bazy danych EUROSTAT oraz dane Głównego Urzędu Statystycznego.

Czynniki determinujące poziom i strukturę produkcji rolniczej

Poszczególne kraje i regiony posiadają charakterystyczne cechy, które stymulują lub hamują rozwój określonych gałęzi rolnictwa, kształtując w ten sposób poziom i strukturę produkcji. Wynika ona także z poziomu rozwoju społeczno-gospodarczego, cech strukturalnych rolnictwa, polityki rolnej raz sytuacji na rynku. Struktura produkcji rolniczej nie jest więc cechą, która zmienia się w dowolnym kierunku i w dowolnym tempie. Podlega ona wpływowi czynników rynkowych, ale pozostaje także zależna od zasobów i uwarunkowań przyrodniczych.

Na rozwój polskiego sektora rolnego w strukturach Unii Europejskiej oddziałują jednocześnie dwie siły. Ze strony popytowej jest to popyt krajowy oraz wzrost obrotów w handlu zagranicznym, po stronie podażowej natomiast dostęp do środków finansowych wspierających rolnictwo i obszary wiejskie [Poczta, Rzeszutko 2012]. Wśród determinant wzrostu popytu na produkty rolno-żywnościowe należy wymienić uwarunkowania o charakterze ekonomicznym, kulturowym, społecznym, socjologicznym i biologicznym. Do czynników ekonomicznych należą dochody konsumentów i ceny produktów w relacji do tych dochodów oraz w relacji do pozostałych cen, a także regulacje i ograniczenia administracyjne [Rembisz 2008]. Po naszej akcesji do Unii Europejskiej rolę tego typu czynników, oddziałujących na produkcję rolniczą w sposób bezpośredni i pośredni, zaczęły pełnić regulacje Wspólnej Polityki Rolnej.

Wielkość i struktura produkcji rolniczej zależą nie tylko od reakcji producentów na zmiany cen pojedynczych produktów, ale także od relacji (i ich zmian) pomiędzy cenami poszczególnych produktów rolnych. Rolnicy kształtują bowiem strukturę swojej produkcji według kryterium względnej opłacalności [Woś 1996].

O poziomie produkcji decyduje także potencjał produkcyjny, jakim dysponuje rolnictwo danego kraju. Jego zróżnicowanie jest determinowane przez wiele czynników, wśród których główną rolę odgrywają uwarunkowania przyrodnicze, poziom rozwoju gospodarczego kraju, w tym rola rolnictwa w gospodarce, jak również uwarunkowania historyczne rozwoju rolnictwa [Christiaensen, Swinnen 1994]. O możliwościach produkcyjnych rolnictwa przesądzają zatem zasoby ziemi, pracy i kapitału. W 2010 roku Polska zajmowała 5 pozycję wśród krajów Wspólnoty pod względem powierzchni użytków rolnych (po Francji, Hiszpanii, Wielkiej Brytanii i Niemczech). Pracujący w rolnictwie polskim stanowili 18% zatrudnionych w rolnictwie UE, a liczba pracujących w przeliczeniu na 100 hektarów użytków rolnych należała w Polsce do jednych z najwyższych we Wspólnocie (13,1 osób/100 ha) [Nowak 2012]. O wewnętrznym zróżnicowaniu rolnictwa w UE świadczy ponadto przeciętny obszar gospodarstwa, który waha się od 3,5 ha UR w Rumuni, do 90,0 ha UR w Czechach [Kowalczyk 2012].

Baer-Nawrocka oraz Markiewicz [2010] podzieliły kraje członkowskie UE na cztery grupy według potencjału produkcyjnego rolnictwa. Przyjęły przy tym następujące kryteria: przeciętny obszar gospodarstwa, liczba pełnozatrudnionych, aktywa ogółem w gospodarstwach, techniczne uzbrojenie pracy, nakłady środków obrotowych, nakłady środków trwałych. Do krajów o największym potencjale wytwórczym rolnictwa autorki te zaliczają Danię, Holandię oraz Słowację. Nieco niższy poziom potencjału produkcyjnego

reprezentują: Irlandia, W. Brytania, Luksemburg, Belgia, Finlandia, Szwecja, Austria, Czechy, Francja i Niemcy. Wśród krajów o niskim potencjale znajdują się Włochy, Bułgaria, Hiszpania, Portugalia, Polska, Węgry, Estonia, Litwa i Łotwa. W grupie ostatniej występują Grecja, Rumunia i Słowenia.

Tabela 1. Produkcja rolnicza w UE w roku 2004 i 2011 (w cenach bazowych)
Table 1. The rural production in European Union in 2004 and 2011 (in base prices)

Wyszczególnienie	Produkcja rolnicza				Dynamika wartości produkcji (2004=100)
	2004		2011		2011
	mln euro	%	mln euro	%	%
Belgia	7009,2	2,0	7781,4	2,0	111,0
Bułgaria	3463,7	1,0	4349,4	1,1	125,6
Republika Czech	3629,6	1,0	4833,9	1,2	133,2
Dania	8551,9	2,5	10575,1	2,7	123,6
Niemcy	44211,6	12,8	52289,0	13,3	118,3
Estonia	482,8	0,1	810,6	0,2	167,9
Irlandia	6156,9	1,8	6632,4	1,7	107,7
Grecja	12005,8	3,5	10926,3	2,8	91,0
Hiszpania	41623,6	12,0	41374,6	10,5	99,4
Francja	64562,9	18,7	72223,9	18,4	111,9
Włochy	47649,8	13,8	47508,2	12,1	99,7
Cypr	645,2	0,2	706,3	0,2	109,4
Łotwa	676,5	0,2	1078,1	0,3	159,3
Litwa	1384,7	0,4	2585,8	0,6	186,7
Luksemburg	328,8	0,1	348,4	0,1	105,9
Węgry	6557,4	1,9	7760,4	2,0	118,3
Malta	124,7	0,03	128,0	0,03	102,7
Holandia	20402,2	5,9	25432,7	6,5	124,6
Austria	5741,0	1,7	7168,5	1,8	124,8
Polska	14224,6	4,1	22746,0	5,8	159,9
Portugalia	6355,4	1,8	6298,4	1,6	99,1
Rumunia	13654,4	3,9	18048,3	4,6	132,2
Słowenia	1093,5	0,3	1232,4	0,3	112,7
Słowacja	1866,0	0,5	2295,4	0,6	123,0
Finlandia	3917,9	1,1	4721,3	1,2	120,5
Szwecja	4857,5	1,4	5789,0	1,5	119,2
Wielka Brytania	24543,8	7,1	27000,9	6,9	110,0
UE-27	345721,6	100,0	392542,4	100,0	113,6

Źródło: Baza danych EUROSTAT, obliczenia własne

Zmiany w poziomie i strukturze produkcji rolniczej w Polsce i w pozostałych krajach UE

Na produkcję rolniczą zgodnie z metodologią Eurostatu składa się suma produkcji globalnej produktów rolnych, usług rolniczych oraz towarów i usług wyprodukowanych w wyniku dodatkowej działalności nierolniczej. Do analizy przyjęto wartość produkcji wyrażoną w cenach bazowych. Cena bazowa definiowana jest jako cena otrzymana przez producenta, po odliczeniu wszystkich podatków od produktów, ale zawierająca dotacje do produktów.

W latach 2004-2011 wartość produkcji rolniczej w Polsce wzrosła blisko o 60%, podczas gdy w 27 krajach Unii Europejskiej wzrost ten wyniósł zaledwie 13% (tab. 1). Przyczyn tak dużego wzrostu wartości produkcji można poszukiwać zarówno we wzroście cen produktów rolniczych, jak i w postępującej koncentracji produkcji. Według danych Eurostat w latach 2005-2010 zużycie środków ochrony roślin wzrosło w Polsce o 83%, przy zaledwie 3,9% wzroście na poziomie UE-27. Ponadto w latach gospodarczych 2003/04-2009/10 zużycie nawozów mineralnych w przeliczeniu na 1 ha zwiększyło się w polskim rolnictwie o 15%. O koncentracji produkcji świadczą natomiast przekształcenia w liczbie i strukturze gospodarstw rolnych. Ich liczba w okresie międzypisowym, w latach 2002-2010 zmniejszyła się o 655 tys., tj. o ponad 22%. Liczba gospodarstw o powierzchni użytków rolnych do 5 ha zmniejszyła się w tym okresie o blisko 26%, a tych największych o powierzchni powyżej 50 ha wzrosła o 42% [Raport ... 2010]. Konsekwencją większej dynamiki wzrostu wartości produkcji rolniczej w Polsce niż w innych krajach UE było zwiększenie się udziału procentowego polskiej produkcji w produkcji unijnej o 1,7 punktów procentowych.

W badanym okresie wyższą dynamiką wzrostu w Unii Europejskiej charakteryzowała się produkcja zwierzęca niż roślinna (tab. 2). Odwrotną sytuację obserwuje się w Polsce, gdzie wartość produkcji roślinnej w roku 2011 w stosunku do 2004 zwiększyła się o 65%, podczas, gdy zwierzęca o 56%. W obydwu przypadkach wzrost ten należał do największych we Wspólnocie i skutkował większym udziałem produkcji Polski w produkcji unijnej, osiągając w 2011 roku blisko 6% udział w produkcji roślinnej i ponad 6% w zwierzęcej.

Konsekwencją zmiennych warunków pogodowych, zmian w popycie na produkty pochodzenia rolniczego, zmian cen oraz regulacji unijnych na poszczególnych rynkach, były zmiany w strukturze produkcji rolniczej. Z uwagi na to, że według metodologii Eurostatu, do produkcji rolniczej zalicza się także usługi rolnicze oraz towary i usługi wyprodukowane w wyniku dodatkowej działalności nierolniczej, udziały procentowe w poniższej tabeli nie sumują się do 100 (tab. 3). W polskiej produkcji rolniczej w latach 2004-2011 wzrosło znaczenie produkcji roślinnej, zmniejszył się natomiast nieznacznie udział produkcji zwierzęcej w produkcji rolniczej. Przeciwną tendencję obserwuje się w skali UE-27, jest to jednak dość zróżnicowane w poszczególnych krajach członkowskich.

Tabela 2. Udział krajów członkowskich w produkcji rolniczej UE w 2004 i 2011 r. (w cenach bazowych)

Table 2. The share of member countries in rural production of EU in 2004 and 2011 (in base prices)

Wyszczególnienie	Struktura produkcji roślinnej (UE-27=100)		Dynamika wartości produkcji roślinnej (2004=100)	Struktura produkcji zwierzęcej (UE-27=100)		Dynamika wartości produkcji zwierzęcej (2004=100)
	2004	2011		2004	2011	
Belgia	1,7	1,6	108,2	2,8	2,7	113,6
Bułgaria	0,9	1,2	144,2	0,8	0,8	113,1
Republika Czech	1,1	1,4	144,6	1,1	1,1	115,2
Dania	1,7	1,7	110,5	3,6	4,1	130,8
Niemcy	12,2	12,3	110,9	14,6	15,9	126,6
Estonia	0,1	0,2	200,9	0,2	0,2	144,3
Irlandia	0,8	0,9	119,4	3,3	2,9	102,6
Grecja	4,5	3,5	84,6	2,1	1,8	100,2
Hiszpania	14,3	12,1	93,4	9,9	9,4	110,9
Francja	19,4	20,0	113,2	17,6	16,2	107,2
Włochy	15,3	12,4	89,0	10,4	10,0	111,4
Cypr	0,2	0,2	109,5	0,2	0,2	108,0
Łotwa	0,2	0,3	178,3	0,2	0,3	152,5
Litwa	0,4	0,7	213,1	0,5	0,6	143,5
Luxemburg	0,1	0,1	97,0	0,1	0,1	107,0
Węgry	2,0	2,3	122,9	1,6	1,6	116,8
Malta	0,0	0,0	114,5	0,1	0,0	95,8
Holandia	5,4	5,9	119,4	6,0	6,4	124,2
Austria	1,4	1,6	128,7	1,9	2,0	122,3
Polska	3,9	5,9	165,1	4,7	6,3	156,5
Portugalia	1,9	1,6	92,9	1,9	1,7	106,9
Rumunia	5,0	6,2	135,9	2,6	2,5	112,2
Słowenia	0,3	0,3	118,6	0,4	0,3	106,1
Słowacja	0,5	37,0	126,0	0,6	0,6	114,8
Finlandia	0,7	0,8	125,9	1,6	1,5	110,7
Szwecja	1,1	1,2	126,4	1,7	1,6	107,7
Wielka Brytania	5,0	5,0	110,1	9,7	9,0	108,6
UE-27	100,0	100,0	109,9	100,0	100,0	116,2

Źródło: Baza danych EUROSTAT, obliczenia własne

Analiza danych zawartych w tabeli 4 wskazuje na zmiany produkcji wybranych produktów roślinnych i zwierzęcych w UE. W większości krajów członkowskich obserwuje się spadek produkcji zbóż. W Polsce w latach 2004-2011 wyniósł on blisko 10%, podobnie jak w skali UE. Nie spowodowało to zmiany udziału Polski w produkcji

zbóż we Wspólnocie, który zarówno w 2004, jak i w 2011 roku wynosił nieco ponad 9%. Największym producentem zbóż w UE jest Francja (22% w 2011r. i 21,9% w 2004r.) i Niemcy (14,5% w 2011r. i 15,9% w 2004r.). Polska plasuje się pod tym względem na 3 miejscu w UE.

Tabela 3. Struktura produkcji rolniczej w UE w roku 2004 i 2011

Table 3. The structure of the rural production in European Union in 2004 and 2011

Wyszczególnienie	Udział w produkcji rolniczej (%)		Zmiana w punktach proc.	Udział w produkcji rolniczej (%)		Zmiana w punktach proc.
	produkcja roślinna			produkcja zwierzęca		
	2004	2011	2011/2004	2004	2011	2011/2004
Belgia	44,5	43,3	-1,1	54,4	55,7	+1,3
Bułgaria	50,9	58,4	+7,6	31,4	28,3	-3,1
Republika Czech	54,4	59,1	+4,7	42,2	36,5	-5,7
Dania	37,0	33,1	-4,0	57,4	60,7	+3,3
Niemcy	51,5	48,3	-3,2	44,8	48,0	+3,1
Estonia	34,7	41,5	+6,8	55,7	47,8	-7,8
Irlandia	23,8	26,4	+2,6	71,9	68,5	-3,4
Grecja	69,7	64,8	-4,9	23,5	25,9	+2,4
Hiszpania	64,1	60,2	-3,9	32,2	36,0	+3,7
Francja	56,2	56,8	+0,6	36,9	35,4	-1,5
Włochy	59,9	53,5	-6,4	29,7	33,2	+3,5
Cypr	48,5	48,5	0,0	47,4	46,8	-0,7
Łotwa	45,6	51,0	+5,4	40,7	38,9	-1,8
Litwa	49,2	56,2	+7,0	46,3	35,6	-10,7
Luxemburg	44,6	40,9	-3,8	50,5	51,0	+0,5
Węgry	58,0	60,3	+2,2	33,1	32,6	-0,4
Malta	35,7	39,8	+4,1	58,3	54,4	-3,9
Holandia	49,5	47,4	-2,1	39,6	39,5	-0,1
Austria	44,0	45,4	+1,4	46,0	45,1	-0,9
Polska	51,7	53,4	+1,7	44,9	43,9	-1,0
Portugalia	55,5	52,0	-3,5	40,0	43,2	+3,2
Rumunia	68,9	70,8	+1,9	25,4	21,5	-3,8
Słowenia	52,3	55,1	+2,8	46,2	43,4	-2,7
Słowacja	51,1	52,4	+1,3	40,9	38,2	-2,7
Finlandia	34,4	35,9	+1,5	55,2	50,8	-4,5
Szwecja	41,4	43,9	+2,5	48,4	43,7	-4,7
Wielka Brytania	38,0	38,0	0,0	53,4	52,7	-0,7
UE-27	54,00	52,25	-1,76	39,3	40,2	0,9

Źródło: Baza danych EUROSTAT, obliczenia własne

Tabela 4. Zmiany produkcji wybranych produktów roślinnych i zwierzęcych w UE w roku 2011w stosunku do roku 2004

Table 4. The changes in production of selected crops and animal products in EU in 2011 related to 2004

Wyszczególnienie	Zboża		Buraki cukrowe		Żywiec wieprzowy		Mleko	
	tys. ton	dynamika	tys. ton	dynamika	tys. ton	dynamika	tys. ton	dynamika
	2011	2011/ 2004	2011	2011/ 2004	2011	2011/ 2004	2011	2011/ 2004
Belgia	2944,2	99,8	5409	87,0	1108,2	107,4	3101,0	109,0
Bułgaria	7460,7	100,3	-	-	48,2	61,6	549,1	68,9
Rep. Czech	8284,8	94,3	3898,9	108,9	262,9	61,8	2366,1	92,3
Dania	8793,5	98,1	2700,4	95,5	1718,4	95,0	4799,9	108,3
Niemcy	41920,4	82,0	29577,5	108,9	5598	129,9	29764,5	109,8
Estonia	771,6	126,9	-	-	30,9	80,6	642,3	119,8
Irlandia	2509,4	99,5	-	0,0	233,7	114,4	5536,4	105,1
Grecja	4415,5	102,0	324,4	15,5	115,1	84,2	639,0	93,0
Hiszpania	21053,4	87,8	4188,5	58,4	3469,3	112,8	5838,2	99,3
Francja	63696,4	90,5	37259,1	121,0	1998,3	86,5	24650,8	107,6
Włochy	18226,2	83,7	3547,9	41,9	1570,2	98,8	10479,6	104,9
Cypr	73,7	66,2	-	-	55,2	100,0	152,9	109,3
Łotwa	1412	133,3	-	-	23,4	63,7	661,9	138,5
Litwa	3225,9	112,8	877,8	97,0	58,8	60,6	1317,4	115,6
Luxemburg	149,6	83,6	-	-	9,5	83,0	281,0	109,0
Węgry	13669,2	81,5	856,4	26,3	387,3	79,6	1307,9	84,8
Malta	-	-	-	-	7,3	85,7	-	-
Holandia	1685	87,6	5858	93,1	1347,2	104,7	11641,7	110,2
Austria	5704,3	107,3	3456,2	119,1	543,8	105,5	2895,5	110,7
Polska	26767,4	90,3	11674,2	91,7	1810,8	94,1	9309,2	114,2
Portugalia	993,8	81,5	8	1,3	383,7	121,8	1841,8	98,3
Rumunia	20776,9	85,2	660,5	98,2	263,3	51,4	897,3	88,1
Słowenia	607	104,2	-	0,0	22,9	66,3	525,6	104,4
Słowacja	3714,1	97,9	1160,7	72,6	56,9	34,5	811,5	86,6
Finlandia	3667,8	101,4	675,7	63,5	201,7	101,8	2255,3	95,1
Szwecja	4646,4	84,4	2493,2	109,0	256,1	87,0	2850,4	88,3
W. Brytania	21485	97,3	8504	94,0	806,0	111,9	13804,5	97,8
UE-27	288654,2	89,7	123130,4	93,1	22387,6	103,3	138920	105,2

Źródło: Baza danych EUROSTAT, obliczenia własne

Produkcja buraków cukrowych w latach 2004-2011 zmniejszyła się w Polsce o około 8% i stanowiła w 2011 roku 9,5% produkcji unijnej. Większym niż Polska producentem buraków cukrowych są jedynie Niemcy (24% produkcji unijnej) oraz Francja (30,3%). Warto w tym miejscu zwrócić uwagę, że w latach 2004-2011 plony buraków cukrowych

w Polsce wzrosły o 33%, ale i tak osiągały zaledwie 61% plonów producentów z Francji i 77% z Niemiec.

Ponadto, jak wskazują dane Eurostat, w większości krajów członkowskich zmniejsza się areal uprawy ziemniaków. W Polsce w latach 2004-2011 spadek ten wyniósł 45%, przy 10% spadku produkcji (w 2011 r. produkcja wyniosła 91111 tys. ton). Pomimo tego Polska obok Niemiec jest największym producentem ziemniaków w UE, wytwarzając w 2011 roku 14,6% produkcji unijnej (Niemcy – 18,9%). Zmniejszanie się produkcji ziemniaków wynika ze zmian w systemach żywienia zwierząt, zwłaszcza tuczu trzody chlewnej [Majewski 2010].

Prawie we wszystkich krajach UE obserwuje się wzrost produkcji rzepaku. W roku 2011 powierzchnia jego uprawy we Wspólnocie wynosiła 6715,4 tys. ha, z czego 12,4% uprawiano w Polsce. Oznacza to, że areal zajęty pod uprawę rzepaku zwiększył się w Polsce w stosunku do roku 2004 o 54%, podczas gdy produkcja wzrosła o 14% (w 2011 r. wystąpiły niekorzystne warunki atmosferyczne). W UE w latach 2004-2011 produkcja zwiększyła się o 24,6% [Baza danych EUROSTAT].

Produkcja żywca wieprzowego w Polsce w roku 2011 w stosunku do 2004 zmniejszyła się o 6%, co skutkowało niewielkim spadkiem udziału w produkcji unijnej (z 8,9% w 2004r. do 8,1% w 2011 r.). Nie zmieniło to lokaty Polski wśród krajów UE pod względem wielkości produkcji i nadal sytuuje się na 4 miejscu po Niemczech, Hiszpanii i Francji (tab. 4).

Produkcja mleka w UE w latach 2004-2011 nieznacznie się zwiększyła, w Polsce wzrost ten wyniósł 14% (tab. 4). Nie zmienił się istotnie udział poszczególnych krajów w produkcji unijnej. Największą produkcją wyróżniają się Niemcy (20%), Francja (17%), Wielka Brytania (9,9%), Włochy (7,5%) oraz Polska (6,7%).

Wnioski

W opracowaniu porównano poziom oraz strukturę produkcji rolnej w krajach członkowskich UE z roku 2011 z tą, jaka miała miejsce w roku 2004. Analiza danych statystycznych pozwala na sformułowanie następujących wniosków:

1. Prawie we wszystkich krajach członkowskich UE w latach 2004-2011 nastąpił wzrost wartości produkcji rolniczej, jednak największa dynamika wystąpiła w Polsce, Estonii, Czechach i Rumunii, a więc w krajach, które powiększyły UE w 2004 i w 2007 roku. Spowodowało to wzrost udziału Polski w produkcji unijnej z 4,1% w 2004 roku do 5,8% w 2011 roku (7 lokata wśród 27 państw).
2. W latach 2004-2011 zwiększył się udział Polski w unijnej produkcji roślinnej i zwierzęcej a dynamika wzrostu wartości produkcji obu tych działów była wyższa niż w większości krajów członkowskich. W roku 2011 produkcja roślinna stanowiła w Polsce 53,4% produkcji rolniczej, podczas gdy w skali UE odsetek ten wynosił 43,3%. Wśród krajów o wyraźnej przewadze produkcji zwierzęcej w strukturze produkcji rolniczej znajduje się Dania, Irlandia, Finlandia oraz Wielka Brytania.
3. Tendencje, jakie występują w strukturze produkcji w pozostałych państwach członkowskich, znajdują również odzwierciedlenie w produkcji w Polsce. Należy tu wymienić zmniejszenie się produkcji zbóż, buraków cukrowych i ziemniaków, a także

wzrost produkcji rzepaku. W produkcji żywca wieprzowego Polska zajmuje 4 lokatę wśród krajów UE (pomimo 6% spadku produkcji). Nie zmienił się także udział Polski w produkcji mleka we Wspólnocie, chociaż wielkość produkcji w 2011 roku w stosunku do 2004 wzrosła o 14%.

4. Należy sądzić, że zmiany w poziomie i strukturze produkcji rolniczej w Polsce w dalszym ciągu będą zbieżne z tymi, jakie wystąpią w UE. Wynika to z podporządkowania rolnictwa wszystkich krajów członkowskich Wspólnej Polityce Rolnej, a także z procesów globalizacji, które nie pozostają bez wpływu na kształt polityki rolnej oraz wielkość i strukturę produkcji.

Literatura

- Baer-Nawrocka A., Markiewicz N. [2010]: Zróżnicowanie przestrzenne potencjału produkcyjnego rolnictwa w krajach Unii Europejskiej. *Roczniki Nauk Rolniczych*, SERIA G, T. 97, z. 4, ss. 9-15.
- Baza danych EUROSTAT. [tryb dostępu:] ec.europa.eu/eurostat. [data odczytu: marzec 2013].
- Christiaensen L., Swinnen J. [1994]: Economic, Institutional and Political Determinants of Agricultural Production Structures in Western Europe, Department of Agricultural Economics, Catholic University of Leuven, Working paper 11.
- Kowalczyk S. [2012]: Konsekwencje globalizacji dla rolnictwa europejskiego. *Problemy Rolnictwa Światowego*, T. 12, z. 1, ss. 113-126.
- Majewski E. [2010]: Produkcyjne, ekonomiczne i środowiskowe aspekty uproszczenia struktury zasiewów. *Roczniki Nauk Rolniczych, Seria G*, T. 97, z. 3, ss. 159-169.
- Nowak A. [2012]: Przekształcenia strukturalne w rolnictwie Polski i krajach Unii Europejskiej. *Zeszyty Naukowe SGGW Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej*, nr 98, ss. 23-37.
- Poczta W., Rzeszutko A. [2012]: Rozwój rolnictwa w Polsce w warunkach Wspólnej Polityki Rolnej. *Zeszyty Naukowe SGGW Polityki Europejskiej, Finanse i Marketing*, nr 8/57, ss. 366-381.
- Rembisz W. [2008]: Mikro- i makroekonomiczne podstawy równowagi wzrostu w sektorze rolno-spożywczym, VIZJA PRESS & IT, Warszawa.
- Raport z wyników. Powszechny spis rolny 2010, GUS, Warszawa.
- Woś A. [1996]: Agrobiznes. Makroekonomia, Tom 1, Wydawnictwo Key Text, Warszawa.

Luiza Ossowska¹, Dorota A. Janiszewska²
Katedra Polityki Ekonomicznej i Regionalnej
Politechnika Koszalińska

Potencjał produkcyjny i uwarunkowania rozwoju rolnictwa w województwie zachodniopomorskim

The production potential and agricultural development determinants in Zachodniopomorskie voivodeship

Synopsis: W badaniach przyjęto dwa założenia wyjściowe: 1). pomimo podobnych uwarunkowań rolnictwo w regionach niemieckich (Meklemburgia – Pomorze Przednie oraz Szlezwik – Holstyn) jest lepiej rozwinięte niż w północnych województwach Polski (zachodniopomorskim i pomorskim); 2). uwarunkowania rozwoju rolnictwa województwa zachodniopomorskiego na poziomie lokalnym są zróżnicowane. Założeniom podporządkowano cele badawcze. Pierwszy z nich to ocena potencjału produkcyjnego rolnictwa woj. zachodniopomorskiego na tle wybranych regionów. Drugi to ocena zróżnicowania uwarunkowań rolnictwa w woj. zachodniopomorskim. Przy ocenie zróżnicowania wzięto pod uwagę uwarunkowania przyrodnicze i pozaprzyrodnicze. Poziom uwarunkowań gmin wyznaczono metodą wskaźnika syntetycznego.

Słowa kluczowe: rolnictwo, woj. zachodniopomorskie, woj. pomorskie, Meklemburgia – Pomorze Przednie, Szlezwik - Holstyn, uwarunkowania przyrodnicze, uwarunkowania pozaprzyrodnicze.

Abstract: Two assumptions were used in the research: 1). despite similar conditions the agriculture is more developed in the regions of Germany (Mecklenburg – West Pomerania, Schleswig – Holstein) than in the northern voivodeships of Poland (Zachodniopomorskie and Pomorskie voivodeship); 2). conditions for the development of agriculture Zachodniopomorskie voivodeship are diversified at the local level. Two research objectives were assigned to the assumptions. The first being the appraisal of the agricultural production potential of Zachodniopomorskie voivodeship compared to three selected regions. The second being the diversity of the determinants levels for the agricultural development in Zachodniopomorskie voivodeship. During our research both the natural and anthropogenic determinants were taken into account. The communes determinants level was determined using the synthetic indicator.

Key words: agriculture, Zachodniopomorskie voivodeship, Pomorskie voivodeship, Mecklenburg – West Pomerania, Schleswig - Holstein, natural determinants, anthropogenic determinants.

Wprowadzenie

Z uwagi na położenie województwo zachodniopomorskie tradycyjnie kojarzone jest przede wszystkim z gospodarką morską i turystyką. Zgodnie ze Strategią rozwoju województwa zachodniopomorskiego do roku 2020 [2005] czynnikami hamującymi rozwój rolnictwa na omawianym obszarze są przede wszystkim: niska wydajność pracy i niska opłacalność produkcji rolnej, brak zaplecza technicznego dla prowadzenia gospodarstw wielkotowarowych oraz konkurencja cenowa produktów rolnych z zagranicy.

¹ Dr, e-mail: luiza.ossowska@tu.koszalin.pl

² Mgr, e-mail: dorota.janiszevska@tu.koszalin.pl

Uwarunkowania przyrodniczo-produkcyjne na ogół sprzyjają produkcji rolnej. W tym kontekście warto porównać potencjał produkcyjny rolnictwa województwa zachodniopomorskiego z sąsiednimi regionami o podobnym położeniu i możliwościach oraz zbadać wewnętrzne zróżnicowanie badanego województwa. Sformułowano dwa założenia. Zgodnie z pierwszym – pomimo podobnych uwarunkowań rolnictwo w badanych regionach niemieckich (Meklemburgia – Pomorze Przednie oraz Szlezwik – Holsztyn) jest lepiej rozwinięte niż w północnych województwach Polski (zachodniopomorskim i pomorskim). Według drugiego założenia uwarunkowania rozwoju rolnictwa województwa zachodniopomorskiego na poziomie lokalnym są zróżnicowane.

Cele i metody badań

Pierwszy cel badań to ocena potencjału produkcyjnego rolnictwa województwa zachodniopomorskiego na tle wybranych regionów (województwo pomorskie, Meklemburgia – Pomorze Przednie oraz Szlezwik – Holsztyn). Oceny dokonano przy pomocy analizy porównawczej wybranych cech potencjału produkcyjnego.

Drugi cel badań to ocena zróżnicowania uwarunkowań rozwoju rolnictwa w województwie zachodniopomorskim. Badaniem zostały objęte gminy wiejskie i miejsko – wiejskie³. Zróżnicowanie uwarunkowań wyznaczono metodą wskaźnika syntetycznego. Uwzględniając przesłanki merytoryczne, statystyczne, a także dostępność danych do analizy przyjęto następujące wskaźniki cząstkowe: wskaźnik waloryzacji jakości rolniczej przestrzeni produkcyjnej, występowanie obszarów ONW, udział użytków rolnych w dobrej kulturze rolnej w powierzchni gmin; średnia powierzchnia użytków rolnych w gospodarstwie rolnym; udział gospodarstw do 1 ha powierzchni w ogólnej liczbie gospodarstw; ciągniki na 1 ha użytków rolnych; zużycie nawozów mineralnych na 100 ha użytków rolnych. Występowanie obszarów ONW oraz udział gospodarstw do 1 ha powierzchni potraktowano jako destymulanty rozwoju rolnictwa, pozostałe cechy jako stymulanty. Dane pochodzą z Powszechnego Spisu Rolnego 2010 oraz z Instytutu Uprawy Nawożenia i Gleboznawstwa (IUNG) w Puławach.

Wybrane cechy proste znormalizowano przy pomocy procesu unitaryzacji. Zastosowano następującą formułę [Wysocki i Lira 2003]:

$$z_{ij} = \frac{x_{ij} - \min_i \{x_{ij}\}}{\max_i \{x_{ij}\} - \min_i \{x_{ij}\}} \text{ dla stymulant,} \quad (1)$$

$$z_{ij} = \frac{\max_i \{x_{ij}\} - x_{ij}}{\max_i \{x_{ij}\} - \min_i \{x_{ij}\}} \text{ dla destymulant.} \quad (2)$$

Do wyznaczenia wartości wskaźników syntetycznych wykorzystano metodę bezwzorcową, polegającą na uśrednieniu znormalizowanych wartości cech prostych:

$$q_i = \frac{\sum_{j=1}^m z_{ij}}{m}, \quad (i = 1, 2, \dots, n); \text{ wartości cechy syntetycznej } q_i \text{ należą do przedziału } (0, 1). \quad (3)$$

³ Z uwagi na brak danych – nie uwzględniono gminy Międzyzdroje oraz gminy Dziwnów.

Na podstawie wartości wskaźników syntetycznych, ich średniej arytmetycznej oraz odchylenia standardowego podzielono badaną zbiorowość na pięć klas (I – uwarunkowania bardzo korzystne, II – uwarunkowania korzystne, III – uwarunkowania przeciętne, IV – uwarunkowania niekorzystne, V – uwarunkowania bardzo niekorzystne).

Zróżnicowanie obszarów ONW wykorzystano przy konstrukcji wskaźnika punktowego, umożliwiającego uwzględnienie występowania tych terenów w mierniku syntetycznym. Gminom ONW NII nadano 1 punkt, gminom ONW NI – 0,9 punktu, gminom z obrębami ONW NII – 0,4 punktu, a gminom z obrębami ONW NI – 0,2 punktu⁴.

Ocena wybranych cech potencjału produkcyjnego rolnictwa

Do oceny potencjału produkcyjnego rolnictwa wybrano sześć wskaźników charakteryzujących m.in. strukturę agrarną, produkcję roślinną i zwierzęcą oraz zatrudnienie w rolnictwie. Województwo zachodniopomorskie porównano z województwem pomorskim oraz regionami niemieckimi – Meklemburgia – Pomorze Przednie oraz Szlezwik – Holsztyn. Są to regiony o podobnym położeniu geograficznym i zbliżonej strukturze asortymentowej produkcji rolnej [Kołodziejczak 2008].

Pomiędzy wybranymi regionami Polski i Niemiec występują znaczne różnice w zakresie analizowanych wskaźników (tab. 1). Analizując udział UR w powierzchni regionów – wyższymi wartościami charakteryzują się badane regiony niemieckie – około 60% (najwięcej Szlezwik – Holsztyn – 63%). W analizowanych polskich województwach jest to około 50% (najmniej w zachodniopomorskim – 49%).

Tablica 1. Wybrane wskaźniki potencjału produkcyjnego rolnictwa w województwie zachodniopomorskim i wybranych regionach w 2010 roku

Table 1. Chosen indicators for agricultural production potential in Zachodniopomorskie voivodeship compared to selected regions in 2010.

Wyszczególnienie	UR w pow. (%)	Odsetek gospodarstw poniżej 5 ha pow. (%)	Odsetek gospodarstw o pow. 50 ha i więcej (%)	Plon przeliczeniowy podstawowych upraw (dt/ha) ^a	Obsada zwierząt (SD na 100 ha UR ^b)	Zatrudnienie w rolnictwie (na 100 ha UR)
Województwo zachodniopomorskie	49,3	60,8	6,5	43,2	14,8	7,3
Województwo pomorskie	50,7	56,2	3,3	36,8	35,1	12,2
Meklemburgia - Pomorze Przednie	58,3	6,4	55,3	65,6	41,8	1,9
Szlezwik - Holsztyn	63,0	5,7	49,6	81,0	115,8	4,6

^a Uwzględniono: zbiory zbóż (współczynnik 1), ziemniaków (współczynnik 1/7) i buraków cukrowych (współczynnik 1/12) oraz powierzchnię zasiewów poszczególnych upraw.

^b Uwzględniono: bydło ogółem (współczynnik przeliczeniowy 0,8), trzoda ogółem (współczynnik 0,15)

Źródło: Landwirtschaft... [2011], Rocznik... [2011], Statistisches... [2011], Viehwirtschaft... [2011]

⁴ W województwie zachodniopomorskim obręby ONW stanowią zazwyczaj niewielki odsetek wszystkich obrębów w danej gminie. Gdyby liczebność ta przekraczała połowę obrębów w gminie – zostałaby zastosowana punktacja dodatkowa – odpowiednio 0,6 i 0,8 punktu dla obszarów typu I i II.

Z uwagi na wielkości gospodarstw – w znacznie korzystniejszej sytuacji są regiony niemieckie, gdzie gospodarstwa o powierzchni 50 ha i więcej stanowią około połowy wszystkich gospodarstw. W regionach polskich przeważają gospodarstwa małe, poniżej 5 ha, pomimo że na tle innych polskich województw pomorskie i zachodniopomorskie charakteryzują się korzystną strukturą gospodarstw (w zachodniopomorskim średnia powierzchnia gospodarstwa jest największa w kraju). W regionach niemieckich gospodarstw jest mniej, ale są znacznie większe.

Biorąc pod uwagę średni plon podstawowych upraw regiony Niemiec wykazują korzystniejsze wartości tego wskaźnika. Zarówno Szlezwik – Holsztyn, jak i Meklemburgia – Pomorze Przednie są to regiony Niemiec, które charakteryzują się najwyższym średnim plonem upraw podstawowych w całym kraju, co świadczy o efektywnym wykorzystaniu areалу UR. W regionach polskich odnotowano niższe wartości omawianego wskaźnika jednak nie odbiegają one od średniej dla kraju.

W zakresie obsady zwierząt gospodarskich również widoczne jest zróżnicowanie badanych regionów. Ogólnie średnia obsada zwierząt gospodarskich jest w Niemczech wyższa niż w Polsce. Wśród badanych regionów najwyższą średnią obsadą charakteryzuje się Szlezwik – Holsztyn, a najniższą województwo zachodniopomorskie.

Regiony niemieckie posiadają większy areal użytków rolnych, charakteryzują się jednak dużo niższym zatrudnieniem na 100 ha użytków rolnych niż województwa Polski. Taka sytuacja świadczy o wyższym poziomie rozwoju społeczno-gospodarczego krajów związkowych Niemiec.

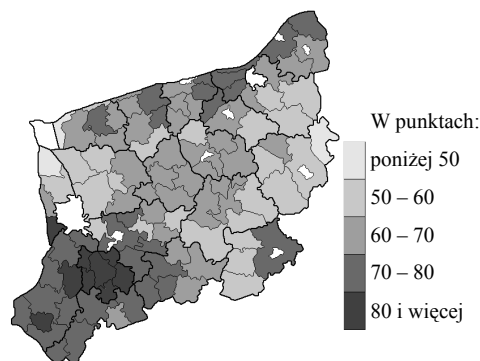
W osiąganych efektach produkcyjnych odbicie znajdują różnice występujące w zakresie naturalnych i społeczno – ekonomicznych warunków produkcji rolniczej [Poczta 1999]. Stąd istotne znaczenie ma zróżnicowanie uwarunkowań rozwoju rolnictwa.

Zróżnicowanie uwarunkowań rozwoju rolnictwa w województwie zachodniopomorskim

Za główne czynniki przyrodnicze rozwoju rolnictwa uznaje się przede wszystkim: klimat, żyzność gleby, stosunki wodne oraz ukształtowanie przestrzeni. Do czynników pozaprzyrodniczych zalicza się szereg uwarunkowań z zakresu struktury agrarnej, mechanizacji i chemizacji, potencjału ludności rolniczej, poziomu rozwoju gospodarczego kraju i polityki rolnej [Szczęsny, Stola 2001; Michałków 2002; Skrzypczak 2002; Grudzińska, Krynicka-Tarnacka 2003; Kop, Kucharska, Szkurłat 2006].

Wskaźnik waloryzacji jakości rolniczej przestrzeni produkcyjnej to sumaryczna ocena warunków naturalnych rozwoju rolnictwa, opracowana w IUNG w Puławach. Wskaźnik uwzględnia cztery komponenty. Są to: jakość i przydatność rolnicza gleb, ocena agroklimatu, rzeźby terenu oraz warunków wodnych. wskaźnik określono w punktach, gdzie im niższa wartość tym słabsze warunki przyrodnicze rozwoju rolnictwa.

W województwie zachodniopomorskim najkorzystniejsze wartości wskaźnika jakości rolniczej przestrzeni produkcyjnej występują w południowo – zachodniej części regionu, szczególnie w powiecie pyrzyckim, gryfińskim i myśliborskim. Dość wysokimi wartościami charakteryzuje się również północna część województwa. Jest to związane z występowaniem dobrych gleb II i III klasy bonitacyjnej. Najniższe wartości odnotowano we wschodniej i południowo–wschodniej części regionu (rys. 1).

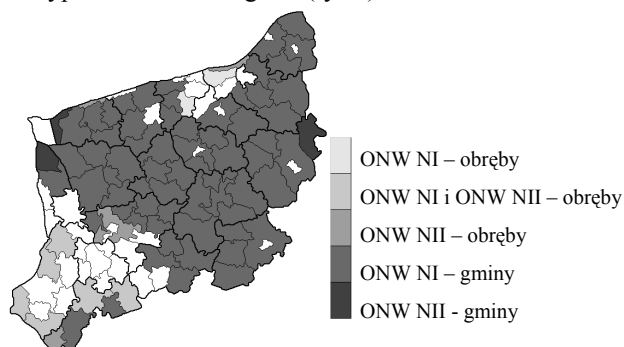


Rys. 1. Wskaźnik waloryzacji jakości rolniczej przestrzeni produkcyjnej w gminach wiejskich i miejsko – wiejskich województwa zachodniopomorskiego

Fig 1. The indicator of the agricultural production space valuation quality ratio in Zachodniopomorskie voivodeship rural and rural-urban communes

Źródło: Opracowano na podstawie danych Instytutu Uprawy Nawożenia i Gleboznawstwa w Puławach.

W ramach delimitacji obszarów o niekorzystnych warunkach gospodarowania wyróżniono obszary górskie, obszary nizinne oraz obszary ze specyficznymi naturalnymi utrudnieniami (PROW 2007-2013). W województwie zachodniopomorskim występują obszary ONW nizinne (rys. 2). Zgodnie z PROW 2007-2013 są to tereny, gdzie występują ograniczenia produktywności rolnictwa związane z jakością gleb, warunkami klimatycznymi i wodnymi, rzeźbą terenu oraz uwarunkowaniami demograficznymi i znacznym udziałem ludności związanej z rolnictwem. Wyróżniono dwa rodzaje obszarów ONW nizinnych (I i II). Do obszarów tych zaliczono całe gminy lub obręby w gminach. W województwie zachodniopomorskim największą powierzchnię zajmują gminy zaliczone do obszarów ONW nizinnych I typu – w sumie 65 gmin (rys.2).



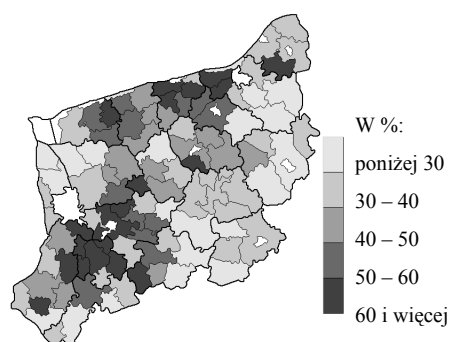
Rys. 2. Obszary ONW w gminach województwa zachodniopomorskiego

Fig. 2. LFA areas in Zachodniopomorskie voivodeship communes

Źródło: Opracowano na podstawie Załącznika 1 do Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2007-2013.

Użytki rolne w dobrej kulturze rolnej to grunty utrzymywane zgodnie z minimalnymi normami dotyczącymi zachowania wymogów ochrony środowiska, spełniające wymogi

Rozporządzenia Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi w sprawie minimalnych norm z dnia 12 marca 2007 roku. W województwie zachodniopomorskim użytki w dobrej kulturze w 2010 roku stanowiły 91,5% ogólnej powierzchni użytków rolnych [Rolnictwo... 2012]. Najwyższym udziałem użytków rolnych w dobrej kulturze w powierzchni charakteryzują się gminy w rejonie pyrzycko–stargardzkim, a także kołobrzesko–koszalińskim. Najniższy udział tego typu użytków odnotowano we wschodniej części województwa, a także na północ od Szczecina (rys. 3).

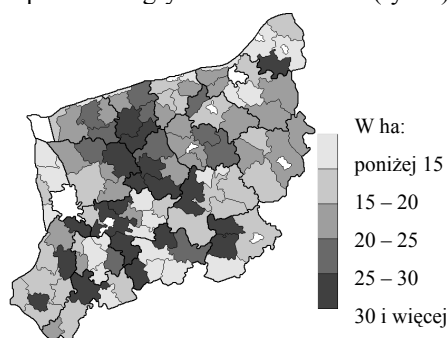


Rys. 3. Udział użytków rolnych w dobrej kulturze rolnej w powierzchni gmin wiejskich i miejsko – wiejskich

Fig. 3. The shares of agricultural land using good farming practice in rural and rural-urban communes

Źródło: opracowano na podstawie danych Powszechnego Spisu Rolnego 2010.

Średnia powierzchnia UR w gospodarstwie rolnym to jeden ze wskaźników charakteryzujących strukturę agrarną⁵. Wielkość gospodarstw jest istotnym wyznacznikiem możliwości produkcyjnych gospodarstwa [Kop, Kucharska, Szkurlat 2006]. Najwyższe wartości w zakresie średniej powierzchni użytków rolnych w gospodarstwie w województwie zachodniopomorskim wystąpiły w środkowej i południowo – zachodniej części regionu – szczególnie w powiatach gryfickim i łobeskim (rys. 4).

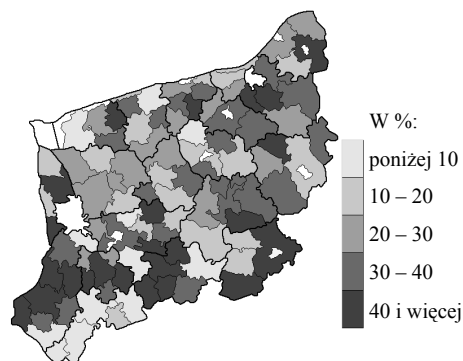


Rys. 4. Średnia powierzchnia użytków rolnych w gospodarstwie rolnym

Fig 4. The average agricultural land areas in agricultural holdings

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Powszechnego Spisu Rolnego 2010.

⁵ Z uwagi na duże zróżnicowanie wielkości gospodarstw, lepiej sprawdziłaby się mediana, której jednak nie wyznaczono ze względu na ograniczoność danych z Powszechnego Spisu Rolnego 2010.

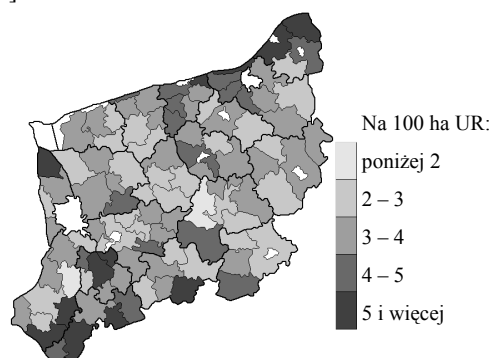


Rys. 5. Odsetek gospodarstw do 1 ha powierzchni w gminach wiejskich i miejsko – wiejskich w województwie zachodniopomorskim

Fig 5. The share of farms of area up to 1 ha in Zachodniopomorskie voivodeship rural and rural-urban communes

Źródło: opracowano na podstawie danych Powszechnego Spisu Rolnego 2010.

Liczba ciągników na 100 ha UR to jedna z miar wyposażenia rolnictwa w środki techniczne. Czynnikiem wpływającym na wielkość tego wskaźnika jest, poza poziomem rozwoju rolnictwa i gospodarki, także charakter UR i typ struktury agrarnej. Przy niewielkim areale UR i małych gospodarstwach wskaźnik jest relatywnie wyższy, natomiast przy dużych gospodarstwach rolnych wskaźniki mechanizacji są zwykle niekorzystne [Kuciński 2007].



Rys. 6. Ciągniki na 100 ha użytków rolnych

Fig. 6. Tractors per 100 ha of agricultural land

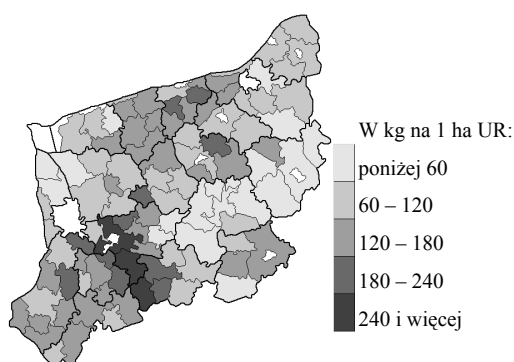
Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Powszechnego Spisu Rolnego 2010.

Obecnie w województwie zachodniopomorskim najwięcej ciągników na 100 ha UR występuje w północno-wschodniej (powiat sławieński i koszaliński) oraz południowo-zachodniej – powiat pyrzycki, gryfiński i myśliborski części województwa. Mniejszym stopniem mechanizacji charakteryzuje się środkowa część województwa – powiat drawski, łobeski (rys. 6).

Zużycie nawozów – chemizacja – to również jeden z wyznaczników rozwoju rolnictwa. Wskaźnik ten nie jest jednak traktowany jednoznacznie – zbyt duży stopień

nawożenia wiąże się m.in. z zanieczyszczeniem środowiska. Jednakże z uwagi na poziom zużycia w badanym województwie zbliżony do średniej krajowej potraktowano tę cechę jako stymulantę.

Zużycie nawozów mineralnych (NPK) w 2010 roku w województwie zachodniopomorskim wyniosło 117,5 tys. ton. W przeliczeniu na 1 ha UR nawozów mineralnych zużyto 123,0 kg. Przy średnim krajowym poziomie zużycia NPK wynoszącym 114,7 kg na 1 ha UR nawożenie w województwie zachodniopomorskim było wyższe o 8,3 kg [Rolnictwo... 2012]. Największe zużycie nawozów notuje się w powiecie pyrzyckim oraz myśliborskim, natomiast najmniej nawozów na 1 ha UR zużywa się w powiecie drawskim, szczecineckim, goleniowskim i kamieńskim.



Rys. 7. Zużycie nawozów mineralnych na 1 ha użytków rolnych w gminach woj. zachodniopomorskiego

Fig. 7. The usage of mineral fertilizers per 1 ha of agricultural land in Zachodniopomorskie voivodeship communes

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Powszechnego Spisu Rolnego 2010.

Na podstawie syntetycznego miernika różnicowania lokalnych uwarunkowań przyrodniczych i pozaprzyrodniczych dla rozwoju rolnictwa gmin województwa zachodniopomorskiego badaną zbiorowość podzielono na pięć klas (tab. 2, rys. 8). W klasie I – o bardzo korzystnych uwarunkowaniach rozwoju rolnictwa – znalazło się 16 badanych gmin. Grupę tą charakteryzują najwyższe wartości wskaźników cząstkowych. Średnia wartość wskaźnika waloryzacji jakości przestrzeni w tej klasie wynosi 80 punktów. W klasie I występuje najmniej obszarów ONW. Średni udział UR w dobrej kulturze rolnej jest prawie dwukrotnie wyższy niż w klasie V. W I grupie gmin również średnia powierzchnia UR w gospodarstwie jest dwukrotnie większa niż w klasie V. Ponadto gminy klasy I charakteryzują się najmniejszym udziałem gospodarstw do 1 ha powierzchni, a średnie zużycie nawozów jest największe, kilkunastokrotnie przekracza wartości w klasie V.

W klasie II znalazło się 16 gmin o korzystnych uwarunkowaniach rozwoju rolnictwa. Gminy tej klasy charakteryzują się dość wysokimi średnimi wartościami wskaźnika waloryzacji jakości rolniczej przestrzeni produkcyjnej, nieznacznym występowaniem obszarów ONW. Średni udział UR w dobrej kulturze rolnej w powierzchni gmin jest zbliżony do przeciętnej w regionie, a tym samym do wartości w klasie III. Zarówno średni udział gospodarstw o powierzchni do 1 ha, jak i średnia powierzchnia UR w gospodarstwach rolnych oscyluje w granicach wartości przeciętnych dla całego obszaru.

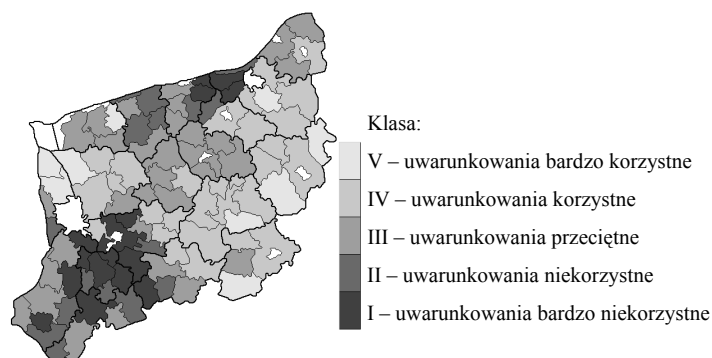
W jednostkach klasy II odnotowano najwyższy stopień mechanizacji oraz ponadprzeciętne zużycie nawozów mineralnych. Gminy tej klasy podobnie jak jednostki klasy I zlokalizowane są głównie w południowo-zachodniej oraz północnej części województwa.

Tablica 2. Wskaźniki zróżnicowania lokalnych uwarunkowań rozwoju rolnictwa w gminach wiejskich i miejsko – wiejskich województwa zachodniopomorskiego

Table 2. The indicators diversity of the local determinants for agricultural development in Zachodniopomorskie voivodeship rural and rural-urban communes

Wyszczególnienie	klasa I	klasa II	klasa III	klasa IV	klasa V	ogółem
Liczba gmin	16	16	32	28	9	101
Wskaźnik syntetyczny	0,61	0,50	0,40	0,30	0,21	0,41
Wskaźnik waloryzacji jakości rolniczej przestrzeni produkcyjnej	80,0	74,8	66,8	61,5	54,7	67,6
Występowanie obszarów ONW	0,1	0,2	0,8	0,9	0,9	0,6
Udział UR w dobrej kulturze rolnej w powierzchni gminy	64,4	43,5	43,7	32,0	26,0	42,1
Średnia powierzchnia użytków rolnych w gospodarstwie rolnym	30,6	20,0	23,5	20,4	16,1	22,5
Udział gospodarstw o powierzchni do 1 ha w liczbie gospodarstw ogółem	25,9	26,4	25,4	30,5	42,6	28,6
Ciągniki na 100 ha użytków rolnych	3,6	4,0	3,7	3,2	3,3	3,6
Zużycie nawozów mineralnych na 1 ha użytków rolnych (w kg)	198,5	140,7	130,5	74,1	29,0	118,2

Źródło: obliczenia własne na podstawie: danych Instytutu Uprawy Nawożenia i Gleboznawstwa w Puławach; Załącznika 1 do Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2007-2013; danych Powszechnego Spisu Rolnego 2010.



Rys. 8. Poziom lokalnych uwarunkowań przyrodniczych i pozaprzyrodniczych dla rozwoju rolnictwa w gminach województwa zachodniopomorskiego

Fig. 8. The levels of natural and anthropogenic determinants for the development of Zachodniopomorskie voivodeship agricultural communes

Źródło: obliczenia własne na podstawie: danych Instytutu Uprawy Nawożenia i Gleboznawstwa w Puławach; Załącznika 1 do Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2007-2013; danych Powszechnego Spisu Rolnego 2010.

Klasa III, charakteryzująca się przeciętnymi uwarunkowaniami rozwoju rolnictwa, okazała się najbardziej liczna i skupiła 32 gminy. Wartości poszczególnych wskaźników okazały się bardzo zbliżone do wartości przeciętnych dla całego badanego regionu. Największa różnica w stosunku do klasy II występuje w zakresie występowania obszarów ONW (większość gmin klasy III zaliczono do obszarów ONW) oraz w przeciętnym poziomie zużycia nawozów mineralnych. Udział UR w dobrej kulturze rolnej okazał się nieznacznie większy niż w klasie II. Gminy o średnim poziomie badanych uwarunkowań zlokalizowane są w północnej, środkowej i południowo – zachodniej części województwa.

Klasy o niekorzystnych i bardzo niekorzystnych uwarunkowaniach dla rozwoju rolnictwa (klasa IV i V) stanowią 36,6% wszystkich gmin objętych badaniem. Gminy te charakteryzują się niekorzystnymi wartościami analizowanych wskaźników – odbiegającymi od wartości przeciętnych dla wszystkich badanych gmin. Szczególnie niekorzystne różnice występują w zakresie niskiego udziału UR w dobrej kulturze, niskiego stopnia chemizacji. Należy również zaznaczyć, że wszystkie gminy w klasie IV i V zaliczono do obszarów ONW. Gminy najsłabszych klas zlokalizowane są we wschodniej i południowo-wschodniej części regionu, a także na północ od Szczecina.

Podsumowanie

Pomiędzy badanymi regionami polskimi a niemieckimi występują znaczne różnice w zakresie potencjału produkcyjnego rolnictwa. Meklemburgia – Pomorze Przednie oraz Szlezwik – Holsztyn charakteryzują się korzystniejszą sytuacją w tym zakresie niż województwa zachodniopomorskie i pomorskie. Pomimo tego województwo zachodniopomorskie dysponuje dość dobrymi warunkami rozwoju rolnictwa. Są one jednak wewnątrznie zróżnicowane.

Dość korzystnymi uwarunkowaniami rozwoju rolnictwa charakteryzują się gminy w południowo-zachodniej części województwa (rejon pyrzycko-stargardzki) i środkowej części pasa nadmorskiego (rejon kołobrzesko-koszaliński). Są to tereny o dość dobrych glebach, wysokim udziale UR w dobrej kulturze rolnej, małym udziale obszarów ONW. Są to obszary z dominacją funkcji rolniczej z intensywną produkcją zwierzęcą i roślinną. Dość niekorzystnymi uwarunkowaniami rozwoju rolnictwa charakteryzują się tereny we wschodniej i południowo-wschodniej części województwa zachodniopomorskiego. Są to tereny zalesione, z licznymi jeziorami. Występują tam również obszary prawnie chronione – m.in. Drawieński Park Narodowy, Drawski Park Krajobrazowy, Iński Park Krajobrazowy. Niskie wartości wskaźnika syntetycznego charakteryzują również gminy zlokalizowane na północ od Szczecina. Są to obszary o najsłabszych w regionie glebach. Ponadto przez tereny te przebiega tor wodny w kierunku Świnoujścia.

Z uwagi na zróżnicowanie warunków rozwoju rolnictwa poszczególne części województwa zachodniopomorskiego wymagają różnych sposobów prowadzenia lokalnej polityki rolnej i rozwoju obszarów wiejskich. W rejonach o korzystnych uwarunkowaniach głównym kierunkiem powinna być intensyfikacja produkcji rolnej, a także rozwój rolnictwa ekologicznego. Licznie występujące w województwie obszary prawnie chronione oznaczają ograniczenia w zakresie produkcji rolnej, mają jednak duże znaczenie w odniesieniu do tak ważnego dziś kierunku ochrony środowiska – nie tylko w skali regionalnej, ale i krajowej.

Literatura

- Dane Powszechnego Spisu Rolnego 2010, [Tryb dostępu:] www.stat.gov.pl/bdl [Data odczytu: styczeń 2013].
- Grudzińska D., Krynicka – Tarnacka T. [2003]: Geografia. Świat i Polska. System społeczno – gospodarczy, Stowarzyszenie Oświatowców Polskich, Toruń, s. 160 – 163.
- Kołodziejczak M. [2008]: Zróżnicowanie regionalne rolnictwa w Polsce i w Niemczech, Zeszyty Naukowe SGGW, Problemy Rolnictwa Światowego, t.4 (19), Warszawa s.270-271.
- Kop J., Kucharska M., Szkurlat E. [2006]: Geografia społeczno – ekonomiczna, Wyd. Szkolne PWN, Warszawa, s. 112 – 116.
- Kuciński K. [2007]: Geografia ekonomiczna. Kompendium w zarysie i zadaniach, Difin, Warszawa, s. 281.
- Landwirtschaft in Schleswig-Holstein – ein Porträt in Zahlen [2011], Statistisches Amt für Hamburg und Schleswig-Holstein, s.4.
- Michałków I. [2002]: Geografia ekonomiczna. Świat i Polska, Wyższa Szkoła Ekonomiczna, Warszawa, s. 113 – 114.
- Począ W. [1999]: Wpływ struktury agrarnej rolnictwa na intensywność i efektywność wytwarzania w rolnictwie Polski i Unii Europejskiej. Determinanty transformacji struktury agrarnej w rolnictwie polskim. Część I. roczniki AR, s.449-459.
- Program Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2007 – 2013 [2007], Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi, Warszawa, s.241-242.
- Rocznik statystyczny rolnictwa 2011 [2011], Główny Urząd Statystyczny, Warszawa.
- Rolnictwo w województwie zachodniopomorskim w 2010 roku [2012], Urząd Statystyczny w Szczecinie.
- Skrzypczak W. [2002]: Geografia ekonomiczna, Efekt, Warszawa, s. 151.
- Statistisches Jahrbuch 2011. [2011]. Statistisches Bundesamt Deutschland
- Stola W., Szczęsny R. [2001]: Struktura przestrzenna rolnictwa i leśnictwa, [w:] Geografia gospodarcza Polski, I. Fierla red., PWE, Warszawa, s. 159 – 169.
- Strategia rozwoju województwa zachodniopomorskiego do roku 2020 [2005], Sejmik Województwa Zachodniopomorskiego, Szczecin, s. 45.
- Viehwirtschaft in Mecklenburg-Vorpommern 2010 [2011], Statistisches Amt Mecklenburg-Vorpommern, Schwerin, s.5.
- Wykaz obszarów ONW, Załącznik 1 do PROW 2007-2013, s. 63 – 64.
- Wysocki F., Lira J. [2003]: Statystyka opisowa, Wyd. AR w Poznaniu, Poznań, s. 173 – 175.

Katarzyna Stabryła-Chudzio¹
Katedra Finansów, Wydział Finansów,
Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

Aktualne wyzwania dla wspólnej polityki rolnej

Actual challenges for the common agricultural policy

Synopsis: W niniejszym artykule przedstawiono możliwości zmian we wspólnej polityce rolnej po 2013 roku. Zwrócono uwagę na propozycje Komisji Europejskiej będące efektem dyskusji z przedstawicielami wielu dziedzin i środowisk jak również na rezultaty badań innych instytucji. Celem opracowania było przybliżenie różnych stanowisk z położeniem szczególnego nacisku na toczące się negocjacje dotyczące wieloletnich ram finansowych na lata 2014 – 2020. Konieczność sprostania konkurencji państw z całego świata, a także zapewnienia bezpieczeństwa żywnościowego obywatelom Unii Europejskiej przy jednoczesnym poszanowaniu środowiska naturalnego i trosce o zdrowie roślin i zwierząt, należy zaliczyć do priorytetowych wyzwań dla przedstawicieli państw członkowskich UE.

Słowa kluczowe: wspólna polityka rolna, dopłaty bezpośrednie, bezpieczeństwo żywnościowe, wieloletnie ramy finansowe na lata 2014 - 2020

Abstrakt. This paper presents the possibility of changes in the Common Agricultural Policy after 2013. Attention was drawn to the European Commission's proposals which result from discussions with representatives of various disciplines and backgrounds as well as the results of studies of other institutions. Purpose of the study was to present a variety of positions with a particular emphasis on the ongoing negotiations on the multiannual financial framework for the years 2014 to 2020. The need to cope with competition from countries around the world and provide food security for EU citizens while respecting the environment and concern for the health of plants and animals, to be counted as priority challenges facing the representatives of the EU Member States.

Key words: common agricultural policy, direct payments, food safety, multiannual financial framework 2014 - 2020

Wprowadzenie

W rozpoczętej trzy lata temu debacie i negocjacjach na temat wieloletnich ram finansowych na lata 2014-2020 istotne miejsce zajmuje kwestia wspólnej polityki rolnej. Dyskusja na temat znaczenia rolnictwa w Unii Europejskiej toczy się jeszcze dłużej, jednak jej kluczowym elementem jest ostateczne wieloletnie porozumienie finansowe zawarte w pierwszej połowie 2013 roku. Po analizie dotychczasowych dokumentów instytucji unijnych oraz biorąc pod uwagę stanowisko rządu RP w sprawie przyszłości wspólnej polityki rolnej po roku 2013 można wymienić najważniejsze postulaty z przewidywanych działań [Stankiewicz 2010]:

- utrzymanie solidarnego charakteru polityki rolnej na szczeblu wspólnotowym,

¹ Dr, e-mail: stabrylk@uek.krakow.pl

- podniesienie konkurencyjności rolnictwa w obrębie Unii Europejskiej (w tym modernizacja i przemiany strukturalne na obszarach wiejskich) i w stosunku do krajów trzecich,
- zapewnienie bezpieczeństwa żywnościowego w Unii Europejskiej,
- ochronę różnorodności biologicznej,
- dążenie do zrównoważonego rozwoju rolnictwa i obszarów wiejskich,
- przebudowę systemu płatności bezpośrednich i jego uproszczenie.

W niniejszym opracowaniu przedstawiono aktualny stan wspólnej polityki rolnej oraz starano się odpowiedzieć na pytanie, czy od 2014 roku nastąpią istotne zmiany w dotychczasowych uregulowaniach w tym zakresie, czy też rolnictwo w Unii Europejskiej będzie funkcjonowało według obecnie istniejących rozwiązań. Ze względu na bardzo szeroki zakres wybranej problematyki podstawą prowadzonych rozważań są kwestie finansowania polityki rolnej. W artykule skorzystano z publikacji zarówno Komisji Europejskiej jak i ośrodków badawczych, w tym Open Europe.

Brytyjska krytyka dotychczasowego systemu

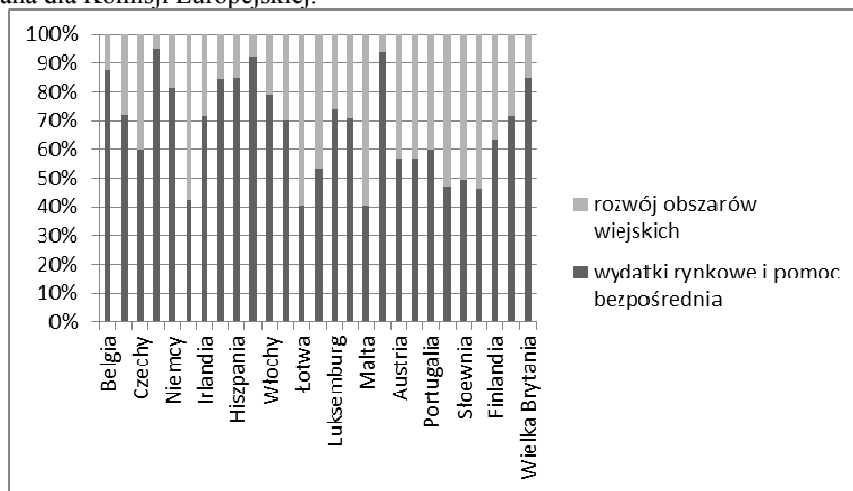
Według autorów raportu z instytutu *Open Europe*, politycy i urzędnicy unijni nie posiadają spójnej i konkretnej wizji dla polityki rolnej w przyszłości. Należy zgodzić się z tezą, że w obecnym systemie wysokość pomocy dla rolnictwa w danym państwie członkowskim ma niewiele wspólnego z zamożnością tego kraju (lub dochodów rolników), a kryterium wysokości plonów w ujęciu historycznym nie stanowi przekonującego punktu odniesienia². Chodzi o tzw. I filar wspólnej polityki rolnej, ponieważ w II filarze środki powinny być przekazywane zgodnie z propozycjami Komisji Europejskiej, które łączą dotychczasowe rozwiązania z położeniem większego nacisku na rozwój obszarów wiejskich w zgodzie z ochroną środowiska naturalnego (rys. 1).

Zgodnie z funkcjonującymi kryteriami Łotwa otrzymuje 115 funtów dopłat bezpośrednich do jednego hektara (najmniej ze wszystkich państw członkowskich), podczas gdy przeciętny dochód łotewskich rolników to zaledwie 35% średniej unijnej. Z kolei najmniej zamożni w Unii Europejskiej (w wartościach bezwzględnych) litewscy rolnicy zajmują trzecią od końca pozycję w wysokości otrzymywanych dopłat bezpośrednich do jednego hektara. Autorzy proponują pragmatyczne rozwiązanie, które ma doprowadzić do wzrostu efektywności produkcji i pozytywnych skutków środowiskowych, a także do tworzenia nowych miejsc pracy. Propozycja opiera się na następujących założeniach [Horwath i in. 2012]:

1. Zastąpienie dotychczasowych dopłat tzw. dotacjami rolno-środowiskowymi, które po przekazaniu do państw członkowskich według kryterium związanego z biodywerysyfikacją będą administrowane na podstawie decyzji władz krajowych.
2. Środki na gospodarczy rozwój obszarów wiejskich powinny być przekazywane dla rolników z najuboższych krajów członkowskich na określony czas. Zasady przyznawania środków powinny być zbliżone do reguł funkcjonowania Europejskiego Funduszu Dostosowania do Globalizacji.

² Zbieżność stanowisk w zakresie zrównania dopłat bezpośrednich dla rolników we wszystkich państwach członkowskich jest jednym z priorytetów Polski w negocjacjach budżetowych.

3. Należy wyodrębnić określoną kwotę na działania w zakresie badań i rozwoju w obszarze rolnictwa, przy czym dystrybucja i zarządzanie tymi środkami będzie zachowana dla Komisji Europejskiej.



Rys. 1. Wydatki na wspólną politykę rolną z budżetu UE w 2011 roku

Fig. 1. Expenditures on common agricultural policy from the EU budget in 2011

Źródło: obliczenia własne na podst. danych Komisji Europejskiej www.europa.eu [Data odczytu: styczeń 2013].

Pierwsza propozycja jest zbyt ogólna, żeby określić jej konsekwencje dla rolników z poszczególnych państw. Wydaje się jednak niewiele różnić od dotychczasowych rozwiązań.

W drugim punkcie zawarto interesującą sugestię z punktu widzenia potencjalnych beneficjentów płatności. W tym wypadku powinno się wziąć pod uwagę dwa kryteria tj. PKB na jednego mieszkańca i średni dochód w rolnictwie. Zaczerpnięcie zasad z Funduszu Globalizacyjnego jest warte rozważenia, choć Autorzy musieli już znać propozycje Komisji Europejskiej dotyczące wieloletnich ram finansowych, gdzie pojawiła się koncepcja włączenia rolników do grupy korzystających z omawianego funduszu. Środki byłyby przeznaczone na wzrost konkurencyjności gospodarstw rolnych lub na założenie zupełnie nowej działalności.

Trzeci element powinien zostać rozważony jako rozwiązanie niezbędne, przyjęte niezależnie od tego, jakie jeszcze zostaną wprowadzone zmiany.

Brytyjski głos w dyskusji jest niezwykle ważny, bowiem pozwala na uchwycenie innego spojrzenia na politykę rolną w stosunku do wizji m.in. Francji, Polski i państw z południa Europy. Wielka Brytania od momentu wejścia do Wspólnot Europejskich zawsze sprzeciwiała się, aby na wspólną politykę rolną przeznaczać z budżetu wspólnotowego najwięcej środków. Wynikało to przede wszystkim z niewielkich korzyści finansowych dla brytyjskich rolników w tym zakresie. W 1984 roku M. Thatcher wynegocjowała mechanizm korekcyjny na rzecz krajów członkowskich wpłacających do budżetu WE więcej niż z niego otrzymujących (tzw. płatników netto) i spełniających jeszcze dodatkowe warunki. Przyjęte rozwiązanie, przez prawie dwie dekady, dotyczyło jedynie Wielkiej Brytanii, dlatego zostało potocznie nazwane rabatem brytyjskim. W efekcie, wszystkie brytyjskie próby zmniejszenia wydatków na WPR spotykają się

z żądaniami innych państw dotyczącymi redukcji korzyści finansowych uzyskanych przez Wielką Brytanię w latach 80. ubiegłego wieku.

Wraz z wejściem dziesięciu nowych krajów do Unii Europejskiej w 2004 roku wprowadzono ograniczenia w wysokości rabatu brytyjskiego, dlatego obywatele Wielkiej Brytanii coraz wyraźniej oskarżają swoich polityków o nieudolność i brak konstruktywnych rozwiązań w zakresie polityki rolnej. Ponadto, od 2007 roku pojawiły się mechanizmy korekcyjne dotyczące także Niemiec, Austrii, Holandii i Szwecji, a od 2014 roku, do grona korzystających z różnych form rabatów dołączy najprawdopodobniej również Dania [Conclusions...2012]. W konsekwencji nastroje społeczne odzwierciedlają wzrastającą niechęć do Unii Europejskiej jako całości.

W tabeli 1 przedstawiono wydatki na politykę rolną z budżetu UE w 2010 roku.

Tabela 1. Podział wydatków z kategorii „Zasoby naturalne” pomiędzy państwa członkowskie w 2010 roku

Table 1. Allocation of “Natural resources” expenditure from the European Union budget for 2010 by Member State

Państwo	W mln EUR	W % DNB	Udział państw członkowskich w kategorii „Zasoby naturalne” ogółem	W % ogółu wydatków z budżetu UE przypadających na dane państwo członkowskie
Belgia	695,7	0,18	1,24	11,32
Bułgaria	574,0	1,46	1,03	46,95
Czechy	1062,2	0,70	1,90	31,10
Dania	1148,9	0,45	2,06	75,30
Niemcy	6939,8	0,26	12,41	58,69
Estonia	179,7	1,16	0,32	22,24
Irlandia	1713,7	1,33	3,07	82,96
Grecja	2916,5	1,32	5,22	50,73
Hiszpania	7038,3	0,65	12,59	53,36
Francja	9854,9	0,47	17,63	75,20
Włochy	5731,5	0,35	10,25	60,35
Cypr	72,8	0,39	0,13	40,90
Łotwa	284,4	1,45	0,51	33,71
Litwa	544,1	1,74	0,97	33,97
Luksemburg	57,9	0,17	0,10	3,73
Węgry	1420,1	1,29	2,54	38,91
Malta	22,1	0,35	0,04	19,66
Holandia	1119,9	0,18	2,00	52,18
Austria	1351,2	0,44	2,42	74,18
Polska	3690,3	0,93	6,60	31,22
Portugalia	1258,6	0,77	2,25	28,74
Rumunia	1435,7	1,02	2,57	61,95
Słowenia	207,4	0,55	0,37	27,44
Słowacja	676,5	0,92	1,21	35,51
Finlandia	908,2	0,45	1,62	69,35
Szwecja	1061,5	0,26	1,90	64,48
Wielka Brytania	3940,9	0,22	7,05	58,42
UE	55906,7	0,43	100,00	50,21

Źródło: opracowanie własne na podst. [EU budget...2011].

W wartościach bezwzględnych najwięcej środków otrzymały Francja, Hiszpania, Niemcy, Włochy i Wielka Brytania. Zaskoczenie mogą budzić dane z ostatniej kolumny, według których Wielka Brytania otrzymuje prawie 60% środków na wspólną politykę rolną w stosunku do środków otrzymanych ogółem, co oznacza, że wspieranie rolnictwa jest głównym elementem pomocy finansowej ze strony Unii Europejskiej. Jednak odnosząc wysokość wydatków do dochodu narodowego brutto Wielka Brytania znajduje się na czwartym miejscu od końca wśród wszystkich państw Unii Europejskiej, dlatego też, w opinii brytyjskich polityków i obywateli, otrzymywane korzyści wydają się nie rekompensować w dostatecznym stopniu wpłat Wielkiej Brytanii do budżetu unijnego.

Instytucje Unii Europejskiej w obliczu nowych wyzwań dla polityki rolnej

W obliczu koniecznych zmian w funkcjonowaniu wspólnej polityki rolnej rozpoczęto pogłębioną dyskusję na temat przyszłości rolnictwa w Unii Europejskiej, która składała się z następujących elementów [La PAC à l'horizon 2020...2010].

- debaty przeprowadzonej przez Komisję Europejską, w której wzięło udział 5600 respondentów zakończonej międzynarodową konferencją,
- dyskusji Rady UE podczas czterech kolejnych prezydencji,
- raportu Parlamentu Europejskiego na temat unijnej polityki rolnej po 2013 roku,
- opinii Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu Regionów.

Publiczna debata na temat reformy wspólnej polityki rolnej rozpoczęła się w kwietniu 2010 roku, a w listopadzie Komisja Europejska opublikowała komunikat „Wspólna polityka rolna do 2020 roku”. W 2011 roku debata o polityce rolnej była powiązana z przygotowaniami dokumentów dotyczących wieloletnich ram finansowych Unii Europejskiej na lata 2014 – 2020 (tab. 2 i 3). Przewiduje się, że ostateczne rozstrzygnięcia zapadną w 2013 roku po ustaleniach Parlamentu Europejskiego i Rady UE.

Tabela 2. Finansowanie wspólnej polityki rolnej w latach 2014 – 2020 – propozycje z 2011 roku (w mld EUR)

Table 2. Financing of the common agricultural policy 2014-2020 – propositions of the year 2011 (billion euro)

Działania	Kwoty
I filar – dopłaty bezpośrednie i wydatki związane z rynkiem rolnym	317,2
II – filar – rozwój obszarów wiejskich	101,2
<i>Razem – filar I i II</i>	<i>418,4</i>
Bezpieczeństwo żywności	2,5
Osoby najuboższe, wykluczone	2,8
Rezerwa na wypadek kryzysów w sektorze rolnym	3,9
Europejski Fundusz Dostosowania do Globalizacji	2,8
Badania i innowacje związane z bezpieczeństwem żywności, ochrona środowiska i trwałym wzrostem gospodarczym	5,1
<i>Razem – kategorie dodatkowe</i>	<i>17,1</i>
<i>SUMA</i>	<i>435,5</i>

Źródło: [A budget...2011].

Tabela 3. Wydatki z budżetu Unii Europejskiej w latach 2014-2020 w obrębie kategorii 2 – Trwały wzrost gospodarczy: zasoby naturalne

Table 3. Expenditure from the European Union budget for the years 2014-2020 in the area of heading 2 – Sustainable growth: natural resources

Rodzaj wydatków	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Wydatki związane z rynkiem i dopłaty bezpośrednie	41 585	40 989	40 421	39 837	39 079	38 335	37 605
Pozostałe wydatki z I filaru i II filar	14 298	14 071	13 840	13 611	13 387	13 168	12 953
Razem	55 883	55 060	54 261	53 448	52 466	51 503	50 558

Źródło: [Conclusions...2012].

Wyzwania wspólnej polityki rolnej do 2020 zostały podzielone na trzy grupy:

1. Gospodarcze – bezpieczeństwo żywności, wahania cenowe, kryzys ekonomiczny.
2. Środowiskowe – ograniczenie emisji dwutlenku węgla, przeciwdziałanie erozji gleby, podnoszenie jakości wody i powietrza, biodyweryfikacja.
3. Terytorialne – rozwój obszarów wiejskich, zróżnicowanie działalności gospodarczej na terenach wiejskich.

Od 2014 roku wysokość dopłat bezpośrednich powinna być skorelowana z zakresem usług świadczonych przez rolników (np. związanych z ochroną środowiska naturalnego), a także powinna zostać powiązana z funkcją redystrybucyjną jako pomocą dla uboższych rolników. Dodatkowo środki finansowe muszą być skierowane na tereny o niekorzystnych warunkach gospodarowania. Jeśli chodzi o unijne rynki rolne i rozwój obszarów wiejskich, to przyszłe działania powinny zmierzać do podnoszenia konkurencyjności i innowacyjności, w tym modernizacji gospodarstw i przedsiębiorstw rolno-spożywczych w celu sprostania globalnym wyzwaniom handlowym (tab. 4).

Tabela 4. Kierunki wspólnej polityki rolnej po 2013 roku

Table 4. Future of the common agricultural policy after 2013

WZMOCNIENIE KONKURENCYJNOŚCI	- innowacyjność, transfer wiedzy, zarządzanie ryzykiem, współpraca w zakresie dostarczania żywności (promowanie żywności, projekty pilotażowe)
TRWAŁY WZROST GOSPODARCZY	- ochrona środowiska, przestrzeganie zasady wzajemnej zgodności, efektywność w wydatkowaniu środków, badania i innowacje
WIĘKSZA SKUTECZNOŚĆ	- konkretyzacja celów, redystrybucja (wzmocnienie wsparcia dla małych gospodarstw, młodych rolników i małych przedsiębiorstw), uproszczenie działań

Źródło: http://ec.europa.eu/agriculture/cap-post-2013/legal-proposals/index_en.htm [Data odczytu: listopad.2011].

Większość uczestników podjętej debaty zgodziło się, że polityka rolna powinna być nadal realizowana na szczeblu wspólnotowym, nie należy osłabiać jej działania pozostawiając strukturę dwufilarową, co sprowadza się do [La PAC à l'horizon 2020...2010]:

- zapewnienia bezpieczeństwa żywnościowego (pod względem ilościowym i jakościowym) dla obywateli UE w perspektywie długoterminowej przy jednoczesnym zadbanie o środowisko naturalne, w tym m. in. o jakość wody i gleby, zdrowie, wprowadzanie odnawialnych źródeł energii i prawidłową hodowlę zwierząt gospodarskich (w tym właściwe traktowanie zwierząt),

- podkreślenia, że rozwój obszarów wiejskich dotyczy w równym stopniu czynnika ludzkiego co środowiskowego, zatem trzeba położyć nacisk na konkurencyjność i innowacyjność sektora rolnego, zapewnienie miejsc pracy w rolnictwie i poza nim przy jednoczesnym stworzeniu odpowiedniej infrastruktury, co w efekcie przeciwdziałałoby wyludnianiu się terenów rolniczych.

Na podstawie zgromadzonych uwag, w listopadzie 2010 roku Komisja Europejska przedstawiła komunikat, w którym zamieszczono trzy warianty do dalszego rozważenia (tab. 5). Oprócz opisu bieżącej sytuacji w rolnictwie w Unii Europejskiej i na świecie, a także koniecznych zmian, zwrócono uwagę, że wszystkie informacje powinny być prezentowane w sposób zrozumiały i przejrzysty dla obywateli tak, żeby mogli poznać ideę WPR pod kątem również własnych korzyści. W dokonanej analizie WPR można znaleźć następujące tezy [Komisja...2010]:

1) opłacalność produkcji żywnościowej jest nadal priorytetem, przy czym należy pogodzić względy ekonomiczne ze środowiskowymi,

2) dopłaty bezpośrednie można utrzymać, jeżeli zmieni się koncepcję ich redystrybucji poprzez wprowadzenie obiektywnych kryteriów (wysokość dopłat uzależniona od dochodów rolniczych i traktowana jako dodatek, a nie podstawa egzystencji; dopłaty traktowane jako wsparcie dla tzw. czynnych rolników; maksymalny limit dopłat w zależności od wielkości produkcji),

3) powinno się w większym stopniu stosować podejście oparte na rezultatach,

4) instrumenty rynkowe trzeba zachować, ale w sposób uproszczony, ukierunkowany na wydajność i racjonalność gospodarowania.

Pierwszy wariant wydaje się być zbyt zachowawczy, ponieważ nie proponuje się tutaj zasadniczych zmian w stosunku do obecnego systemu. W obecnej sytuacji najciekawszy jest wariant drugi, który pozwala na stopniowe, ale zarazem widoczne wprowadzanie nowych rozwiązań. Propozycja trzecia jest najbardziej radykalna, jednak brakuje w niej konstruktywnych działań i oceny skutków jej wprowadzenia dla poszczególnych państw i Unii Europejskiej jako całości.

Nie można również zapominać, że konieczność zmniejszania różnic między państwami członkowskimi i regionami jest podstawowym celem unijnej polityki spójności, czyli połączenie działań w zakresie obu rodzajów polityki będzie dodatkowo wprowadzało efekt synergii. Według M. Dourousset, polityka regionalna, obok polityki rolnej, stała się ważnym elementem działań wspólnotowych z takich samych przyczyn, jak polityka prowadzona na szczeblu narodowym. Bez zapewnienia prawidłowego rozwoju nie tylko regionom zasobnym, ale także regionom biedniejszym, nie jest możliwa całkowita integracja społeczna i gospodarcza zarówno na terenie jednego kraju jak i grupy państw [Dourousset 1992].

Tabela 5. Trzy warianty rozwoju wspólnej polityki rolnej po 2013 roku

Table 5. Three development options of the common agricultural policy after 2013

I filar		II filar
Dopłaty bezpośrednie	Instrumenty rynkowe	Rozwój obszarów wiejskich
<i>I wariant</i>		
- utrzymanie przy dokonaniu bardziej sprawiedliwego podziału między państwami członkowskimi	- położenie większego nacisku na instrumenty zarządzania ryzykiem, - utrzymanie dokonując zmian w efektywności działania i uproszczenie w funkcjonowaniu	- przeznaczenie większych środków na wyzwania związane ze zmianą klimatu, biodywersyfikacją, gospodarką wodną oraz energią odnawialną i innowacjami
<i>II wariant</i>		
- utrzymanie przy dokonaniu bardziej sprawiedliwego podziału między państwami członkowskimi i zmianami w ich strukturze, - przygotowanie nowego programu dla małych gospodarstw, - ograniczenie dopłat dla największych gospodarstw przy zapewnieniu im warunków do rozwoju, - struktura płatności byłaby następująca: a) wielkość podstawowa traktowana jako wsparcie dochodu, b) dodatek do działań proekologicznych, c) dodatkowa płatność dla obszarów o szczególnych ograniczeniach naturalnych, d) dobrowolny składnik wsparcia powiązany z produkcją dla określonych sektorów i regionów	- utrzymanie dokonując zmian w efektywności działania i uproszczenie w funkcjonowaniu	- dostosowanie instrumentów do priorytetów UE i ich uzupełnienie, - przeznaczenie środków na wyzwania związane ze zmianą klimatu, różnorodnością biologiczną, gospodarką wodną oraz energią odnawialną i innowacjami, - wzmocnienie inicjatyw lokalnych, - położenie większego nacisku na instrumenty zarządzania ryzykiem i opcjonalne wprowadzenie narzędzia stabilizacji dochodu zgodne z kategorią zieloną WTO, mającego na celu kompensację znacznej utraty dochodu, - wprowadzenie redystrybucji środków między państwami na podstawie obiektywnych kryteriów
<i>III wariant</i>		
- rezygnacja z dotychczasowego systemu przy zapewnieniu ograniczonych płatności, - płatności związane z działaniami proekologicznymi oraz dla obszarów o niekorzystnych warunkach gospodarowania	- likwidacja środków rynkowych, ewentualnie z wyjątkiem instrumentów mających zastosowanie w przypadku wystąpienia zakłóceń rynku	- położenie największego nacisku na wyzwania związane ze zmianą klimatu, biodywersyfikacją, gospodarką wodną oraz energią odnawialną i innowacjami

Źródło: [La PAC à l'horizon 2020...2010].

Zakończenie

Ograniczanie wydatków na rolnictwo z budżetu Unii Europejskiej od 2014 roku wydaje się być nieuchronne, dlatego tym bardziej należy skupić się na poszukiwaniu instrumentów, które zapewnią racjonalne prowadzenie wspólnej polityki rolnej. Po pierwsze, należy ujednolicić system płatności bezpośrednich między krajami członkowskimi biorąc pod uwagę metodę liczenia, a także wysokość dopłat

(z uwzględnieniem PKB na jednego mieszkańca i średniego dochodu w rolnictwie). Po drugie, kryteria przekazywania wsparcia finansowego muszą uwzględniać bieżącą zamożność rolników, ale także warunki gospodarowania (klasę użytków rolnych, ukształtowanie terenu, klimat) i dotychczasowe efekty związane z poszanowaniem środowiska naturalnego. Po trzecie, powinno się wprowadzić warunek wykorzystania określonej części dopłat na inwestycje w gospodarstwach rolnych. I wreszcie po czwarte, wszystkie działania należy połączyć z dążeniem do wzrostu konkurencyjności rolnictwa unijnego obserwując tendencje światowe, w tym wymagania Światowej Organizacji Handlu.

Drugi filar wspólnej polityki rolnej związany jest przede wszystkim z inwestycjami infrastrukturalnymi na terenach wiejskich, rozwojem pozarolniczych inicjatyw lokalnych oraz położeniem większego nacisku na odnawialne źródła energii. Jakkolwiek od wielu lat usiłuje się wzmocnić finansowo wymienione dziedziny, to jednak wciąż wielkość środków z budżetu unijnego wydaje się niewystraszająca. Wynika to, że wspomnianego już w niniejszym opracowaniu, sprzeciwu niektórych państw w stosunku do wzrostu wydatków ogółem na wspólną politykę rolną. Wydaje się, że jednym z rozwiązań mogłoby być przesunięcie tej grupy wydatków do kategorii związanej z polityką spójności. Chociaż byłby to zabieg techniczny, jednak z merytorycznego punktu widzenia uzasadniony.

W propozycjach Komisji Europejskiej z 2010 roku podkreślono również konieczność wprowadzenia w większym zakresie instrumentów zarządzania ryzykiem (przy jednoczesnym ograniczeniu instrumentów administracyjnych), co należy uznać za jeden z najważniejszych elementów sugerowanych zmian. Proces zarządzania ryzykiem składa się z następujących etapów: identyfikacji ryzyka, jego analizy ilościowej i jakościowej, planowania instrumentów przeciwdziałania ryzyku i wreszcie – monitoringu i kontroli [Stabryła 2006]. Zarządzanie ryzykiem w rolnictwie można zatem określić jako zbiór decyzji i realizację działań prowadzących do osiągnięcia przez podmiot akceptowalnego poziomu ryzyka [Podstawy...2012]. Do instrumentów zarządzania ryzykiem, które pozwalają na dzielenie ryzyka i na zmniejszanie jego wpływu można zaliczyć m. in. fundusze ubezpieczeniowe i inwestycyjne [Komisja... 2010].

Zwrócenie uwagi na ryzyko w rolnictwie wynika w dużej mierze z warunków agroprzyrodniczych, a co za tym idzie, z występowania wahań w wysokości dochodów rolników. W aspekcie polityki rolnej wśród wielu rodzajów ryzyka za najistotniejsze można uznać ryzyko:

- cenowe – zmiany cen na rynkach poza Unią Europejską, konkurencję ze strony państw trzecich,
- pogodowe – wpływające na wielkość plonów tj. wystąpienie suszy, powodzi, trzęsień ziemi, huraganów, pożarów etc.,
- kredytowe – związane ze zmianą stóp procentowych,
- transakcyjne – zmiany warunków umów handlowych,
- polityczne – zmianę relacji między Unią Europejską a instytucjami międzynarodowymi (WTO) i państwami trzecimi spowodowaną np. kryzysem społecznym lub gospodarczym, wojnami, zamieszkami.

Trzeba również pamiętać, że Unia Europejska jest największym światowym eksporterem produktów rolnych, a przemysł spożywczy generuje 13,5% miejsc pracy ogółem [La PAC à l'horizon 2020...2010]. Zatem biorąc pod uwagę wszystkie te kwestie należy stworzyć zestaw narzędzi zabezpieczenia przed ryzykiem w rolnictwie w celu łagodzenia skutków fluktuacji cen płodów rolnych, a w konsekwencji dochodów rolników.

Literatura

- A budget for Europe 2020. Commission Communication COM(2011) 500 final, part II. Conclusion (Multiannual Financial Framework). [2013]. European Council, 7-8 February 2013, EUCO 37/13, CO EUR 5, CONCL 3, Brussels.
- Durousset M. [1992]: Les politiques communautaires. Ellipses, Paris.
- EU budget 2010. Financial Report. [2011]. Publications Office of the European Union, Luxembourg.
- Howarth Ch., Kullmann A., Swidlicki P., [2012]: More for less. Making the EU's farm policy work for growth and the environment. Open Europe, London.
- Komisja przedstawia plan dotyczący przyszłości wspólnej polityki rolnej po 2013 r. [2010]. IP/10/1527, Bruksela.
- La PAC à l'horizon 2020: Alimentation, ressources naturelles et territoire - relever les défis de l'avenir. [2010]. Communication de la Commission au Parlement européen, au Conseil, au Comité économique et social européen et au Comité des Régions, Bruxelles, le 18.11.2010, COM(2010) 672 final.
- Podstawy organizacji i zarządzania. Podejścia i koncepcje badawcze. [2012]. A. Stabryła (red.). Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków.
- Stabryła A. [2006]: Zarządzanie projektami ekonomicznymi i organizacyjnymi. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Stankiewicz D. [2010]: Wspólna Polityka Rolna po roku 2013. *Infos* nr 12, Biuro Analiz Sejmowych, Warszawa. http://ec.europa.eu/agriculture/cap-post-2013/legal-proposals/index_en.htm [Data odczytu: listopad.2011].

Olga Stefko¹

Katedra Ekonomiki Przedsiębiorstw Agrobiznesu,
Uniwersytet Przyrodniczy w Poznaniu

Czynniki warunkujące rozwój przedsiębiorstw przemysłu spożywczego w Polsce

Factors determining the development of food industry enterprises in Poland

Synopsis: W artykule podjęto próbę wyodrębnienia czynników warunkujących rozwój przedsiębiorstw przemysłu spożywczego w Polsce. Spośród 7 grup, wykorzystując metody KCS i STEEPVL wyodrębniono najważniejsze czynniki pod względem ważności i niepewności. Dalsze analizy wykazały, że warunkiem rozwoju przedsiębiorstw spożywczych w Polsce jest koncentracja na czynnikach wartości oznaczonych jako W1(zaspokojenie potrzeb konsumentów) i W2 (gotowość do negocjacji z dostawcami surowców i klientami).

Słowa kluczowe: rozwój, przemysł spożywczy, przedsiębiorstwo

Abstract. In the article some attempts to separate factors for the development of food industry enterprises in Poland were made. Of the seven groups of factors the most important items were selected by using the method of KFS and STEEPVL. The classification was connected with importance and uncertainty. The further of analyse showed that the condition for the development of food industry in Poland is to focus on value factors identified as W1 (consumer needs) and W2 (readiness for negotiations with raw material suppliers and customers).

Key words: development, food industry, enterprises

Wstęp

Przemysł spożywczy jest bardzo ważnym sektorem gospodarski każdego kraju, w tym Polski. Dzieje się tak z wielu powodów. Przedsiębiorstwa działające w ramach sektora znacząco przyczyniają się do wzrostu PKB, ale również zapewniają wiele miejsc pracy oraz realizują liczne i zmieniające się potrzeby swoich odbiorców. Przemysł spożywczy wskazywany jest poza tym jako jeden z najszybciej rozwijających się działów gospodarki. Chociaż od okresu transformacji, jak twierdzi Urban [2010], produkcja sektora rozwijała się w średnim tempie 2,66% rocznie (czyli nieco tylko wolniej niż cała polska gospodarka), było to jednak tempo trzykrotnie szybsze niż produkcji rolnej oraz prawie dwukrotnie szybsze od tempa wzrostu krajowego spożycia żywności, napojów i wyrobów tytoniowych, które odnotowano na poziomie 1,58% rocznie). Czyżewski i Grzelak [2011] za Raport i prognozy... (2010) i Kowalczyk [2009] ocenili do tego sytuację w polskim przemyśle spożywczym w latach 2008–2009 za względnie stabilną, powołując się na występujący tam niski udział upadłości w stosunku do innych branż. Pomimo tego, że względu na zasięg działalności i wymagania stawiane przez ostatecznych odbiorców, przed

¹ dr, e-mail: stefko@up.poznan.pl

przedsiębiorstwami przemysłu spożywczego stoją spore wyzwania i ciąży na nich ogromna odpowiedzialność. Związane są one między innymi z takimi kwestiami jak bezpieczeństwo żywności, starzenie się społeczeństwa czy coraz powszechniejsze kłopoty zdrowotne choćby w postaci alergii pokarmowych ujawniających się nie tylko u niemowląt, ale i u ludzi w różnym wieku. Stwierdzono, że dotyczą one 2% dorosłych oraz około 4-8% dzieci [Rona i wsp. 2007]. Problem ten uwidocznił konieczność jeszcze ściślejszej niż do tej pory konieczności współpracy przedsiębiorców z naukowcami potrafiącymi oznaczyć szkodliwe alergeny nie tylko poprzez analizy jakościowe, ale i ilościowe z wykorzystaniem metod immunochemicznych [Kirsch i wsp. 2009]. Poza wspomnianymi zagrożeniami rzeczywistość gospodarcza stawia przed przedsiębiorcami sektora spożywczego szereg innych wyzwań, które są konsekwencją zarówno zmian zachodzących na rynku jak i pojawiających się co jakiś czas afer związanych ze skażeniem czy zanieczyszczeniem żywności. W znaczący sposób zmieniają one podejście przedsiębiorców nie tylko do produkcji, ale również jej przetwarzania czy obrotu towarami spożywczymi. Celem artykułu jest próba wyodrębnienia czynników warunkujących rozwój przedsiębiorstw przemysłu spożywczego w Polsce.

Materiały i metody

Przy realizacji celu głównego wykorzystano zarówno materiały pierwotne, jak i wtórne. W ocenie przemysłu spożywczego w skali międzynarodowej oparto się na dostępnych raportach rynkowych jak również danych statystycznych. Oprócz opracowań wchodzących w zakres literatury przedmiotu zebrano także zespół ekspertów (10 osób z terenu całego kraju), w których skład wchodził zarówno naukowcy jak i przedsiębiorcy. Przeprowadzono wśród nich na przełomie 2012 i 2013 roku badania ankietowe dotyczące wielopłaszczyznowych i wieloaspektowych uwarunkowań rozwoju przedsiębiorstw przemysłu spożywczego w Polsce. Przy opracowywaniu wyników wykorzystano zarówno metody ilościowe jak i jakościowe. Opierając się na Borodako [2009], Godet i In. [2006] do analizowania zebranego materiału zastosowano metodę Kluczowych Czynników Sukcesu. Dzięki niej określono najważniejsze parametry, które mogą warunkować zdobycie przewagi konkurencyjnej i rozwój przedsiębiorstw na rynku. Następnie przeprowadzono analizę STEEPVL, w której za Mendonca, Cuhna, Ruff, Kaivo-oja [2004], Ringland [2007], a także Sutherland, Canwell [2007] wyodrębniono 7 grup czynników, które wpływają na rozwój określonego obszaru badawczego. Utworzone grupy poddano klasyfikacji i weryfikacji pod względem ważności i niepewności tak, aby w ostatecznym wnioskowaniu podać najistotniejsze czynniki, warunkujące rozwój przedsiębiorstw sektora spożywczego w Polsce.

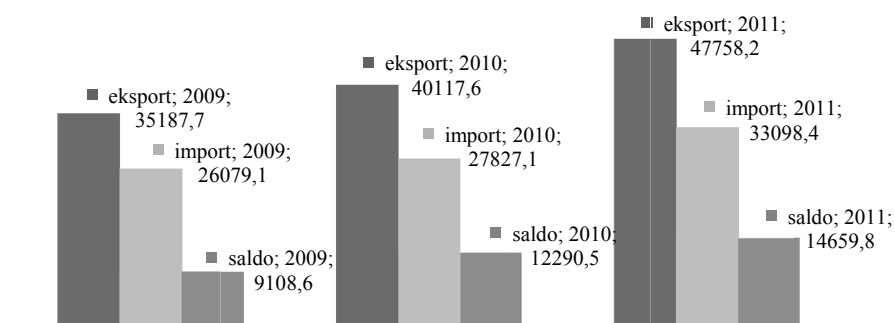
Wymiana handlowa polskiego przemysłu spożywczego

Jak podkreślają Urban [2010] za Świetlik [2008] głównym czynnikiem rozwoju każdego sektora gospodarki, w tym przemysłu spożywczego, jest popyt na dany produkt zarówno na rynku krajowym jak i zagranicznym. Dodają również, że rozwój przemysłu spożywczego kształtowany przez zmiany krajowego rynku żywności poddawany jest zwykle wpływom poziomu konkurencyjności tego sektora, która z kolei posiada

niebagatelne znaczenie dla skali i charakteru powiązań krajowej gospodarki żywnościowej z rynkami zagranicznymi.

Biorąc to pod uwagę warto zaznaczyć, że saldo obrotu międzynarodowego artykułami polskiego przemysłu spożywczego w latach 2009–2011 było dodatnie (Rys. 1).

Odnotowana w analizowanym okresie wielkość eksportu nie tylko przewyższała import (w 2009 o 9,1 mln zł, 2010 o 12,3 mln zł, a w 2011 o 14,7 mln zł), ale wykazywała również tendencję rosnącą.

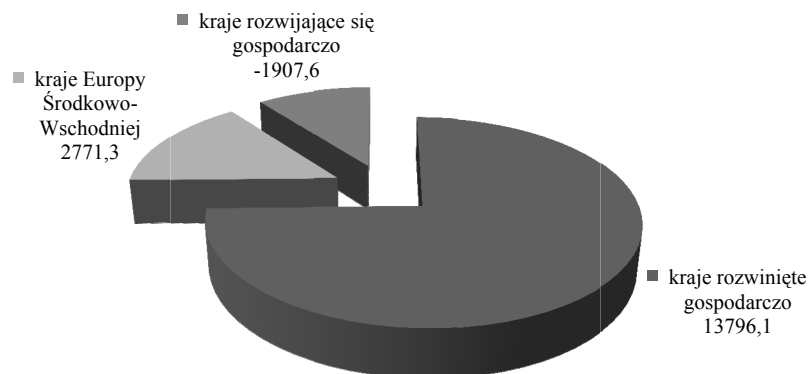


Rys. 1. Wymiana międzynarodowa Polski produktami przemysłu spożywczego (w mln zł)

Fig. 1. International exchange Polish food products (million zł)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Polskie produkty spożywcze trafiały przede wszystkim do krajów wysoko rozwiniętych (Rys. 2), w tym w ponad 90% na teren Unii Europejskiej. Poza Wspólnotą polskie produkty spożywcze eksportowano głównie do krajów Ameryki Północnej, nie zjednoczonych w ramach Unii krajów Europy, Australii i Oceanii, Azji oraz Afryki. Sukces w wymianie międzynarodowej produktami spożywczymi mierzony przewagą eksportu nad importem odnotowano także w przypadku krajów Europy Środkowo – Wschodniej takich jak: Albania, Białoruś, Chorwacja, Mołdawia, Rosja i Ukraina. Wiecej produktów spożywczych sprowadzaliśmy do Polski niż wysyłaliśmy jedynie w odniesieniu do krajów rozwijających się czyli z Afryki, Ameryki Środkowej i Południowej, Azji i Oceanii, tj. innej strefy klimatycznej.



Rys. 2. Saldo obrotów międzynarodowych Polski z partnerami zagranicznymi (w mln zł)

Fig. 2. Balance of international Polish and foreign partners (million zł)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Świadczy to o mocnej i w miarę stabilnej sytuacji na rynkach międzynarodowych, co w świetle ogólnoświatowej globalizacji ekonomicznej wydaje się zjawiskiem pozytywnym. Ci jednak, którzy pozwolą sobie na zadowolenie aktualnie osiąganymi wynikami, mimo zachodzących zmian rynkowych i ewoluujących wciąż potrzeb konsumentów, mogą w przyszłości znaleźć się w bardzo nieciekawej sytuacji. Stąd ważnym jest, aby na bieżąco identyfikować zagrożenia i szukać czynników warunkujących dalszy rozwój przedsiębiorstw przemysłu spożywczego w przyszłości.

Czynniki warunkujące rozwój przemysłu spożywczego

O tempie i kierunkach rozwoju przemysłu spożywczego decyduje wiele czynników, znajdujących się często bardziej w otoczeniu danej organizacji niż w niej samej. Zarówno dla obrotów krajowych jak i zagranicznych produktami sektora równie ważne jak zmiany technologiczne czy ekonomiczne okazują się kwestie związane z regulacjami prawnymi, możliwościami otrzymania wsparcia ze strony państwa i Unii Europejskiej (czynniki polityczne) czy nastawieniem społecznym i ekologicznym odbiorców wspierającym reprezentowane przez nich wartości. Stąd, przystępując do realizacji celu głównego, którym była próba wyselekcjonowania czynników warunkujących rozwój przedsiębiorstw sektora w pierwszej kolejności zdecydowano się na wyodrębnienie grup tak zwanych Kluczowych Czynników Sukcesu i przedłożenie ich rozkładu pod dyskusję grupie ekspertów. Poproszono ich aby z wykorzystaniem metody wskazań wybrali z całej puli propozycji po trzy najważniejsze, w ramach każdej z siedmiu głównych grup czynników. Na tej podstawie utworzono tabelę, będącą podstawą do przeprowadzenia dalszej analizy STEEPVL (Tab. 1).

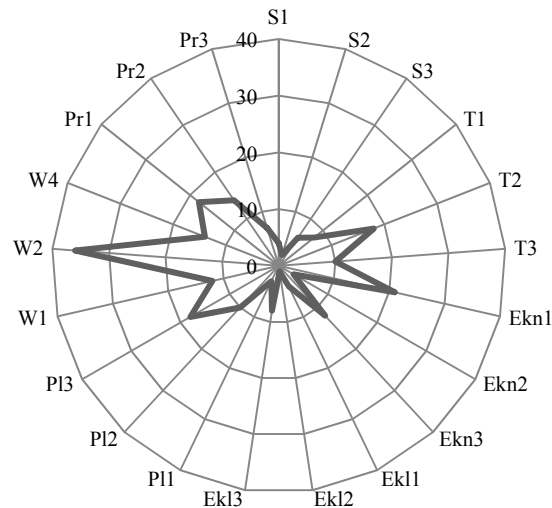
Tabela 1. Wybór czynników głównych w poszczególnych obszarach analizy STEEPVL

Table 1. Selection of the main factors in the different areas of analysis STEEPVL

Oznaczenie czynników	Rodzaj czynników STEEPVL
Spoleczne (S)	
S1	Poziom zaufania społecznego do produktów żywnościowych
S2	Sklonność do dbania o zdrowe odżywianie się konsumentów
S3	Gotowość do współpracy między przedsiębiorcami
Technologiczne (T)	
T1	Poziom zaawansowania technologicznego przedsiębiorstw w korzystaniu z nowych technologii
T2	Dobrze zorganizowany system kontroli surowców i wyrobów gotowych
T3	Poziom rozwoju infrastruktury informatycznej
Ekonomiczne (Ekn)	
Ekn1	Wysokie koszty produkcji związane z koniecznością stosowania określonych technologii
Ekn2	Fluktuacja popytu na towary oferowane przez branżę
Ekn3	Kłopoty ze stałymi dostawami wysokiej jakości surowców
Ekologiczne (Ekl)	
Ekl1	Bariery rozwojowe związane z ochroną środowiska
Ekl2	Aktywność organizacji ekologicznych
Ekl3	Poziom wsparcia publicznego dla wdrożenia technologii środowiskowych
Polityczne (Pl)	
Pl1	Preferencje w kredytowaniu małych i średnich przedsiębiorstw
Pl2	Stosowanie się do regulacji unijnych
Pl3	Wsparcie publiczne dla określonych rodzajów przedsiębiorstw spożywczych
Wartości (W)	
W1	Potrzeba zaspokojenia potrzeb konsumentów
W2	Poziom gotowości do negocjacji z dostawcami surowców i klientami
W3	Potrzeba innowacyjności i stosowania określonych norm
Prawne (Pr)	
Pr1	Przejrzystość i jednolitość regulacji prawnej
Pr2	Przewidywalność systemu podatkowego
Pr3	Dostęp do instrumentów prawnych szybkiego działania

Źródło: Opracowanie własne.

Wyodrębnione grupy czynników poddano następnie ocenie pod kątem siły ich wpływu na rozwój przedsiębiorstw przemysłu spożywczego. Wykorzystano przy tym 7-stopniową skalę oceny Likerta, gdzie jako „1” oznaczono czynniki bardzo mało ważne lub nieważne, natomiast „7” bardzo ważne dla realizacji celu. Okazało się, że najważniejsze dla rozwoju przedsiębiorstw są należące do grupy reprezentowanych wartości, w tym głównie jeden z nich oznaczony jako W2 – „Poziom gotowości do negocjacji z dostawcami surowców i klientami”(Rys 3).



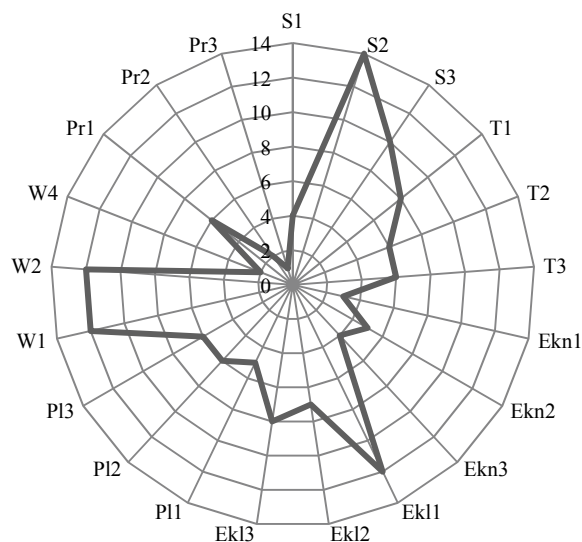
Rys. 3. Czynniki determinujące rozwój przedsiębiorstw przemysłu spożywczego

Fig.3. Factors determining the development of the enterprises of the food industry

Źródło: Opracowanie własne.

Znacznie mniej istotne, ale znajdujące się na drugim miejscu w uzyskanych wynikach analizy były kwestie ekonomiczne. Wskazywano przy tym głównie na czynnik Ekn1, czyli „Wysokie koszty produkcji związane z koniecznością stosowania określonych technologii”. Na trzecim miejscu, z tą samą ilością punktów, znalazły się czynniki technologiczne (T2 „Dobrze zorganizowany system kontroli surowców i wyrobów gotowych”), polityczne (Pl3 „Wsparcie publiczne dla określonych rodzajów przedsiębiorstw spożywczych”) i prawne (Pr1 „Przejrzystość i jednolitość regulacji prawnej”). Najmniej istotna okazała się aktywność organizacji ekologicznych oznaczona jako Ek12.

W dalszej części analizy, do oceny stopnia przewidywalności przyszłego stanu czynników warunkujących rozwój firm przemysłu spożywczego charakteryzujących się różną siłą oddziaływania na zdarzenia w przyszłości również zastosowano 7 – stopniową skalę ocen Likerta. Tym razem jednak „1” przypisano wskazaniom oznaczonym jako bardzo mało przewidywalne, natomiast „7” – bardzo przewidywalnym. Biorącej udział w badaniu grupie ekspertów zadano pytanie o przewidywalność czynników, gdyż (za Nazarko, Ejdyś, Dębkowska 2012) wydawało się ono być bardziej zrozumiałe niż pytanie o niepewność. Opierając się na zaleceniach Wieczorkowskiej i Wierzbickiego (2007) przekształcono następnie skalę oceny w następujący sposób: (1→7) (2→6) (3→5) (4→4) (5→3) (6→2) (7→1). Na tej podstawie otrzymano zróżnicowaną pod względem niepewności listę czynników (Rys 4).



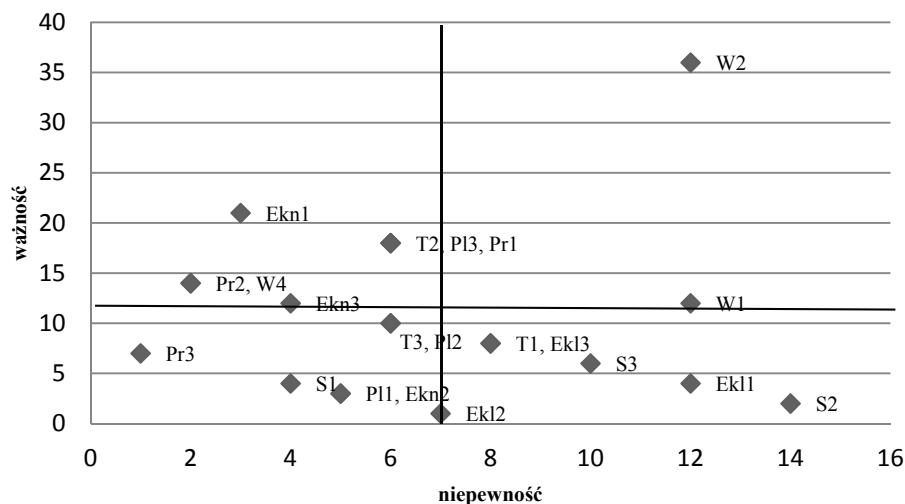
Rys. 4. Ocena niepewności czynników związanych z rozwojem przedsiębiorstw spożywczych

Fig. 4. Evaluation of uncertainty factors associated with the development of food enterprises

Źródło: Opracowanie własne

Najwięcej obaw budziła „Skłonność do dbania o zdrowe odżywianie się konsumentów” (S2). O dwa punkty mniej w skali mierzącej niepewność czynników związanych z rozwojem przedsiębiorstw spożywczych znalazł się czynnik ekologiczny oznaczony jako Ek1 1 („Bariery rozwojowe związane z ochroną środowiska”) oraz czynniki W1, W2 należące do grupy wartości (W1 „Potrzeba zaspokojenia potrzeb konsumentów”, W2 „Poziom gotowości do negocjacji z dostawcami surowców i klientami”). W zakresie prawa, a zwłaszcza przy czynniku Pr3 („Dostęp do instrumentów prawnych szybkiego działania”) upatrywano najmniejsze zagrożenie dla rozwoju. Dostał on bowiem w tym zestawieniu najmniejszą liczbę punktów.

Wyniki analizy związanej z niepewnością w zestawieniu z oceną siły czynników wpływających na możliwość rozwoju przedsiębiorstw przemysłu spożywczego, były podstawą do wstępnego wyodrębnienia czynników warunkujących realizację zadania (Rys. 5). Za takie uznano czynniki zaliczane do grupy wartości (W2 „Poziom gotowości do negocjacji z dostawcami surowców i klientami” oraz W1 „Potrzeba konkurencyjności”).



Rys. 5. Czynniki kluczowe dla rozwoju przedsiębiorstw spożywczych

Fig. 5. Basic factors for the development of food industry

Źródło: Opracowanie własne

Oba wymienione czynniki charakteryzowały się jednocześnie wyższą oceną niepewności od średniej dla całej grupy wynoszącej 7 i wyższą oceną ważności od średniej na poziomie 11. Zakładając, że do grupy elementów posiadających przeciętne znaczenie pod względem ważności i niepewności można zaliczyć te, które są położone tylko nieznacznie niżej od czynników kluczowych, niewiele mniejsze znaczenie dla rozwoju produkcji bezpiecznej żywności mają „Poziom zaawansowania technologicznego przedsiębiorstw w korzystaniu z nowych technologii” (T1) i „Poziom wsparcia publicznego dla wdrożenia technologii środowiskowych” (Ekl3). Łączą się one pod względem obejmowanego zakresu tematycznego z wytycznymi unijnymi związanymi z bezpieczeństwem produkcji i obrotu towarami spożywczymi, jak również wzrastającym ciągle naciskiem na porzucenie podejścia industrialnego na rzecz zrównoważonego rozwoju i ochrony zasobów naturalnych. Zastanawiającym jest równocześnie, że tak wysoko notowane w rankingu ważności, posiadające stabilną pozycję, pozostałe czynniki technologiczne i ekonomiczne nie zaliczają się do grupy kluczowych, wywierających bezpośredni wpływ na rozwój przedsiębiorstw zajmujących się produkowaniem bezpiecznej żywności w Polsce. Z przeprowadzonych analiz wynika zatem, że należy koncentrować się nie tyle na ulepszeniach technologicznych czy obniżaniu kosztów, co na odpowiednim rozpoznaniu i zaspokajaniu potrzeb odbiorców i budowaniu właściwych relacji z nimi.

Podsumowanie

Zagadnieniom związanym z szeroko rozumianym rynkiem produktów żywnościowych poświęcono w literaturze przedmiotu sporo uwagi. Oprócz analiz dotyczących samych przedsiębiorstw produkujących żywność [m.in. Rigland 2007, Urban 2010, 2011, Jerzyk i in. 2011], zajmowano się zagadnieniami związanymi z procesami zachodzącymi na tym rynku [m.in. Winnicki, Szwejkowska 2008, Kowalczyk 2009], a także dostawcami surowców [m. in. Olewnicki 2010] i samymi klientami [m. in. Kalinowski 2007]. Dowodzi to nie tylko złożoności, ale i wieloaspektowości zagadnienia związanego ze stanem obecnym i przyszłością całego sektora. Chcąc zatem spojrzeć na temat szerzej w celu wyodrębnienia kluczowych czynników warunkujących rozwój przedsiębiorstw przemysłu spożywczego zdecydowano się na analizę uwzględniającą 7 podstawowych grup czynników, w których skład wchodziły zagadnienia społeczne, ekonomiczne, ekologiczne, technologiczne, polityczne, prawne i z grupy tak zwanych wartości.

Po przeprowadzeniu wstępnych zestawień oceniających stan wymiany międzynarodowej produktami spożywczymi w latach 2009–2011 ogółem i z grupami krajów partnerskich stwierdzono, że saldo obrotów jest w większości dodatnie, a sam eksport wykazuje tendencję rosnącą. Aby jednak dowiedzieć się jakie czynniki pozwolą nie tylko utrzymać ten stan rzeczy, ale również zapewnić dalszy, stabilny rozwój w przyszłości przeprowadzono wywiady bezpośrednie w ramach grupy ekspertów (naukowców i przedsiębiorców), a ich wyniki poddano analizie z wykorzystaniem metody STEEPVL. Grupując dane pod względem kryterium ich ważności i niepewności wyodrębniono czynniki, które odgrywać mogą istotną rolę w rozwoju przedsiębiorstw sektora. Należały do nich przede wszystkim wartości (W2 – „Poziom gotowości do negocjacji z dostawcami surowców i klientami”), jak również „Wysokie koszty produkcji związane z koniecznością stosowania określonych technologii” (Ekn1). Najwyższą niepewnością cechowały się „Skłonność do dbania o zdrowe odżywianie się konsumentów” (S2), a także „Bariery rozwojowe związane z ochroną środowiska” (Ekl 1) oraz „Poziom gotowości do negocjacji z dostawcami surowców i klientami” (W2).

Zestawienie obu wymienionych grup ujawniło, że kluczowymi sprawami dla dalszego rozwoju przedsiębiorstw przemysłu spożywczego w Polsce są nie tyle innowacje technologiczne, właściwe zarządzanie czy monitorowanie poziomu ponoszonych kosztów, ale czynniki wchodzące w skład tak zwanych wartości oznaczone jako W1 i W2 (W2 „Poziom gotowości do negocjacji z dostawcami surowców i klientami”, W1 „Potrzeba konkurowania”). Przyszłość zatem i sukces ekonomiczny należeć będą do tych przedsiębiorców, którzy skoncentrują swoją uwagę na podtrzymaniu zadowalających obie strony relacji z otoczeniem, w tym głównie z dostawcami surowców, ale także z klientami kładąc główny nacisk nie na zyskowność czy dochodowość przeprowadzanych transakcji, ale na zaspokojeniu wciąż zmieniających się potrzeb i preferencji finalnych odbiorców żywności (konsumentów).

Literatura

- Borodako K. [2009]: Foresight w zarządzaniu strategicznym, Wyd. CH Beck, Warszawa
- 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. Warszawa, s. 21-31
- Godet M., Durance P., Gerber A. [2006]: La prospective. Problems and methods, No 20, Laboratoire d'Investigation en Prospective, Stratégie et Organisation, Gerpa
- Jerzyk E., Nestorowicz R., Wielicka-Regulska A. (2011) Decyzje strategiczne w zakresie design a przewaga konkurencyjna przedsiębiorstwa. Zeszyty Naukowe UEP nr 171, s173-183
- Kalinowski S. [2007]: Zależność między dochodami i wydatkami na żywność w gospodarstwach domowych na przykładzie woj. wielkopolskiego, Handel Wewnętrzny. Marketing. Rynek. Przedsiębiorstwo, nr 2, s. 38-45.
- Kowalczyk S. [2009]: Analizy branżowe. Procesy upadłościowe w agrobiznesie – siły przeciwdziałające i przyspieszające, [w:] Meandry upadłości przedsiębiorstw. Klęska czy druga szansa?, (red.) E. Mączyńska, Wyd. SGH, Warszawa
- Mendonca S., Cuhna M. P., Ruff F., Kaivo-oja J. [2004]: Wild cards, weak signals and organizational improvisation „Futures”, No. 36, pp. 201-217.
- Nazarko J., Ejdyś J., Dębkowska K. [2012]: Model oraz wyniki pilotażowego badania typu foresiht w obszarach wzrost gospodarczy, innowacyjność mazowieckich przedsiębiorstw, rozwój lokalny, cz. 1, Politechnika Białostocka, Białystok
- Olewnicki D. [2010]: Spożycie krajowych gatunków owoców, wobec konkurencji ze strony importu owoców południowych. Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu 12(4): 235-239.
- Ringland G. [2007]: UNIDO Technology Foresight for Practitioners. A specialised Course on Scenario Building, Prague, 5-8.
- Rocznik statystyczny przemysłu 2012, GUS, Warszawa
- Świetlik K. [2008]: Ceny żywności w procesie rynkowych przemian polskiej gospodarki (1994–2004). Studia i Monografie 141, IERiG-PIB, Warszawa: 75–76.
- Urban R. [2011]: Kryzys finansów publicznych i ich wpływ na sektor żywnościowy. Przemysł Spożywczy, 12/2011, Warszawa
- Urban R. [2010]: Stan i możliwości rozwojowe polskiego przemysłu spożywczego. Postęp nauk Rolniczych 2/2010, PAN, Warszawa:23-34
- Wieczorkowska G., Wierzbński J. [2007]: Statystyka. Analiza badań społecznych, Wyd. Naukowe Scholar, Warszawa
- Winnicki T. i Szwejkowska B. [2008]: Problemy economiczne produkcji warzywniczej i konkurencyjność polskich produktów na rynkach zagranicznych. Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu, Tom X, Zeszyt 4, s. 463 - 464.

Sebastian Stępień¹

Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu
Katedra Makroekonomii i Gospodarki Żywnościowej

Aktualny i przewidywany stan rynku mięsa wieprzowego na świecie

Present and projected state of pigmeat market on a global scale

Synopsis. Rynek mięsa wieprzowego jest wiodącym rynkiem mięsnym na świecie pod względem wielkości podaży i popytu, wysoki jest też udział tego surowca w handlu zagranicznym. W najbliższych latach znaczenie branży dla gospodarki światowej będzie wzrastać, z uwagi na rozwój produkcji w krajach rozwijających się i wzrost zapotrzebowania na surowiec jako rezultat przyrostu liczby ludności, zwiększającej się zamożności części krajów na świecie i zmiany struktury konsumpcji. Z drugiej strony zaobserwować można pewne czynniki ograniczające rozwój rynku, takie jak rosnące koszty produkcji żywca wieprzowego, wymogi w zakresie środowiska naturalnego lub zmiany klimatyczne. Celem pracy jest zaprezentowanie bieżącej sytuacji w produkcji i handlu zagranicznym na rynku mięsa wieprzowego na świecie oraz wskazanie możliwego kierunku zmian do roku 2020, na tle uwarunkowań globalnych. Praca ma charakter przeglądowy, z elementami wnioskowania dedukcyjnego.

Słowa kluczowe: mięso wieprzowe, produkcja, handel zagraniczny, uwarunkowania globalne

Abstract. Pig market is the leading meat market in the world in terms of supply and demand and it has also a high share in foreign trade. In the coming years, the importance of the industry to the world economy will grow, due to the development of production in developing countries and increased demand for pork meat as a result of population growth, increasing affluence of the countries in the world and changing consumption patterns. On the other hand, you can see some of the factors limiting the development of the sector, such as the rising cost of farming, the requirements of the environment or climate change. The aim of the paper is to present the current situation in the production and foreign trade of pigs in the world and to indicate the possible direction of change by the year 2020, against the background of global conditions. The study is a review of literature and data, with elements of deductive reasoning.

Key words: pork meat, production, foreign trade, global conditions

Uwarunkowania globalne produkcji żywca wieprzowego

Produkcja żywca wieprzowego na świecie, a także pozostałych gatunków mięsa, zdeterminowana jest wieloma czynnikami, zarówno o charakterze globalnym, jak i lokalnym/regionalnym. Do tych pierwszych zaliczyć można światową koniunkturę gospodarczą, określaną poprzez stopę wzrostu gospodarczego i poziom dochodów rozporządzalnych, które z kolei kształtują wielkość popytu na mięso wieprzowe. Dotyczy to przede wszystkim krajów rozwijających się (w tym Chin, Brazylii, Rosji, Wietnamu, Meksyku i Filipin, na które przypada ponad 60% konsumpcji mięsa wieprzowego na świecie). Ponadto w tych państwach notuje się wysoki wskaźnik przyrostu naturalnego

¹ Dr, e-mail: sebastian.stepien@ue.poznan.pl

ludności. Wraz ze wzrostem zamożności w tych regionach następuje również zmiana stylu konsumpcji, polegająca na zastępowaniu żywności pochodzenia roślinnego produktami zwierzęcymi, w wyniku czego rośnie zarówno popyt na wieprzowinę, jak i na surowce roślinne przeznaczone do produkcji pasz. Z kolei w krajach wysokorozwiniętych poziom spożycia wieprzowiny kształtuje się na relatywnie dużym poziomie i od kilkunastu lat pozostaje dość stabilny.

Tabela 1. Determinanty produkcji żywca wieprzowego w skali globalnej

Table 1. Determinants of pig production on a global scale

Determinanty produkcji żywca wieprzowego	Opis czynnika
Uwarunkowania makroekonomiczne	światowa koniunktura gospodarcza (w tym stopa wzrostu PKB i dochodów rozporządzalnych), popyt globalny, kurs walutowy, koszt czynników wytwórczych
Czynniki demograficzne i społeczne	zmiany liczby ludności na świecie, zmiana stylu konsumpcji
Polityka państwa na rynku rolnym	protekcjonizm na rynku wewnętrznym i w handlu zagranicznym, m.in. zakupy interwencyjne, wsparcie inwestycji, rządowe programy w zakresie chowu trzody chlewnej, subwencje eksportowe
Oplacalność produkcji	relacje cen żywca wieprzowego do kosztów produkcji, w tym przede wszystkim pasz
Zmiany w łańcuchu produkcji mięsa	procesy koncentracji i konsolidacji gospodarstw rolnych, przetwórców i detalistów, procesy integracyjne producentów mięsa, wzrost znaczenia korporacji transnarodowych.
Przepisy prawne	wymogi w zakresie chowu zwierząt, dobrostan zwierząt, przepisy w zakresie bezpieczeństwa żywności i ochrony środowiska naturalnego
Zmiany klimatyczne	dostępność wody kształtująca podaż roślin paszowych, kurczenie się zasobów ziemi rolniczej

Źródło: Opracowanie własne.

Światowa podaż mięsa wieprzowego w dużym stopniu wynika z kształtowania się kursu walut (znaczenie tego czynnika wzrasta wraz z rozwojem handlu światowego), w tym w szczególności dolara amerykańskiego, jako waluty wspólnej dla większości transakcji surowcami rolnymi. Przykładowo, deprecjacja dolara była jednym z impulsów wzrostu cen światowych żywności w latach 2007-2008 i 2010-2011 [Plantier 2012; Cardwell, Barichello 2009]. Jednocześnie, relacje kursów walut, w połączeniu z ceną czynników wytwórczych, wpływają na przepływ kapitału w kierunku krajów o relatywnie niskich kosztach produkcji, tj. krajów azjatyckich i Ameryki Południowej. Obszary, które tradycyjnie dominowały w produkcji i handlu zagranicznym produktami żywnościowymi (państwa Europy Zachodniej, Stany Zjednoczone) tracą dziś swoją przewagę, wynikającą z wyższej efektywności produkcji i zmuszone są szukać nowych źródeł konkurencyjności. Taka sytuacja jest również efektem rozprzestrzeniania się korporacji transnarodowych, które lokują kapitał tam, gdzie osiągane zyski są najwyższe, tj. głównie w krajach rozwijających się. Oznacza to między innymi wydłużenie drogi, jaką pokonuje żywność od „pola do stołu”, a to stwarza pokusy do uzyskania dodatkowych dochodów mniejszym kosztem, poprzez wprowadzanie do obrotu żywności gorszej jakości, tym bardziej, że długie kanały dystrybucji utrudniają śledzenie i monitorowanie łańcucha żywnościowego. Produkcja odbywa się zatem w regionach, które gwarantują niższe koszty pracy i zużycia

materiału, lecz często w regionach, gdzie czynnikiem lokalizacji upraw i chowu zwierząt są minimalne wymogi środowiskowe i co do stosowanych technologii [Kowalczyk 2010]. Pozytywną konsekwencją tego procesu w długim okresie może natomiast być zmniejszanie się luki rozwojowej pomiędzy tymi regionami [Boehlje 2009].

Omawiając uwarunkowania podaży mięsa wieprzowego w skali światowej nie sposób pominąć wpływu działań instytucji rządowych w zakresie wspierania krajowej produkcji. Przykładowo, w Chinach kontynuowany jest proces koncentracji chowu w fermach przemysłowych, stymulowany polityką państwa w zakresie subsydiów inwestycyjnych dla hodowców świń, importu prosiąt, czy (okazjonalnie) wsparcia cen poprzez zakupy interwencyjne [Livestock... 2012]. W Brazylii hodowcy trzody chlewnej wspierani są przez rządowe programy, polegające na dofinansowaniu zakupów kukurydzy, wykorzystywanej do żywienia zwierząt, wydłużaniu okresu spłat kredytów i pożyczek, jak również czasowym zawieszeniu obciążeń podatkowych. Pomoc ze strony państwa jest także czynnikiem sprzyjającym zwiększaniu skali chowu i odbudowie stada trzody chlewnej w Rosji², chociaż tempo tego procesu silnie uwarunkowane jest cenami ziarna oraz kwestiami związanymi z bezpieczeństwem zdrowotnym zwierząt. W Unii Europejskiej rynek wieprzowiny wspierany jest w niskim stopniu, głównie poprzez refundacje wywozowe (choć od 20 kwietnia 2012r. zostały one ustalone na poziomie 0euro/100kg mięsa³) i okresowo dopłaty do prywatnego przechowywania⁴.

Produkcja mięsa wieprzowego na świecie

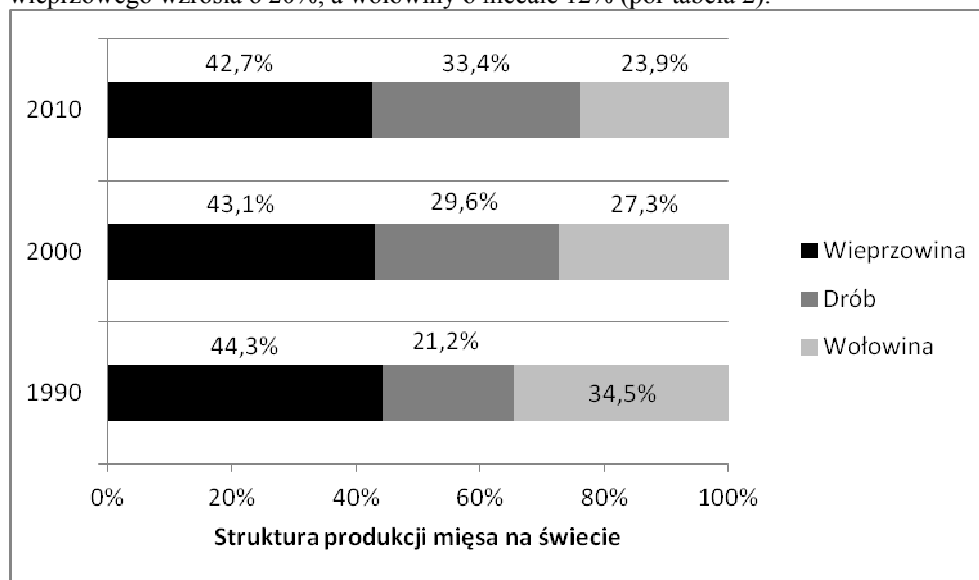
Udział wieprzowiny w łącznej podaży mięsa na świecie jest najwyższy. Biorąc pod uwagę trzy najbardziej popularne gatunki mięsa – wieprzowinę, drób i wołowinę – produkcja tego pierwszego w roku 2010 stanowiła 42,7%. Za nim plasowały się kolejno drób (33,4%) i wołowina (23,9%). W okresie dwóch ostatnich dekad (1990-2010) proporcje te zmieniły się dla drobiu i wołowiny, gdyż nastąpiła substytucja mięsa wołowego tańszym mięsem drobiowym. Relatywnie niższe ceny drobiu napędzały światowy popyt na ten surowiec, co stymulowało rozwój jego produkcji. Nie bez znaczenia był także fakt niższego zapotrzebowania na pasze przy spaszaniu drobiu oraz możliwość zwiększania skali chowu bez konieczności powiększania areалу, co w warunkach coraz większej ograniczoności obszarów rolnych ma istotne znaczenie. Udział podaży mięsa wieprzowego utrzymuje się na dość stabilnym poziomie, z niewielkim spadkiem w okresie 1990-2010 (por. rys. 1). Biorąc z kolei pod uwagę okres ostatnich 10 lat (2002-2012) widać wyraźnie różnice w zakresie dynamiki podaży mięsa trzech wymienionych gatunków.

² Relatywnie wysoki zakres pomocy państwowej w Rosji jest w dużej mierze uwarunkowany strukturą gospodarstw produkujących trzodę chlewną. 2/3 z nich to duże gospodarstwa państwowe i spółdzielnie, a 30% zwierząt znajduje się w prywatnych gospodarstwach rolnych i chłopskich (dane Państwowego Urzędu Statystycznego Federacji Rosyjskiej, strona internetowa: <http://www.gks.ru>, dostęp: 17.03.2013)

³ Zgodnie z rozporządzeniem wykonawczym KE nr 342/2012 dnia 19 kwietnia 2012r.

⁴ Dopłaty do prywatnego przechowywania mogą być uruchomione przez Komisję Europejską, jeśli średnia cena rynkowa mięsa klasy E (w wadze poubojowej schłodzonej) spadnie poniżej 103% ceny referencyjnej, wynoszącej 1509,39 EUR/tonę. W praktyce w okresie 2004-2011 narzędzie to uruchamiane było dwukrotnie – od 29 października 2007r. oraz od 1 lutego do 4 marca 2011r. [por. Kuznowicz 2011]. Poza dopłatami do prywatnego przechowywania istnieje możliwość wykorzystania specjalnych środków interwencji, w sytuacji nadzwyczajnego wzrostu cen mięsa wieprzowego (np. wskutek chorób zwierząt), zgodnie z art. 44 i 46, 186 i 191 rozporządzenia KE 1234/2007.

Największy, prawie 50% wzrost odnotowano w przypadku drobiu, produkcja mięsa wieprzowego wzrosła o 20%, a wołowiny o niecałe 12% (por tabela 2).

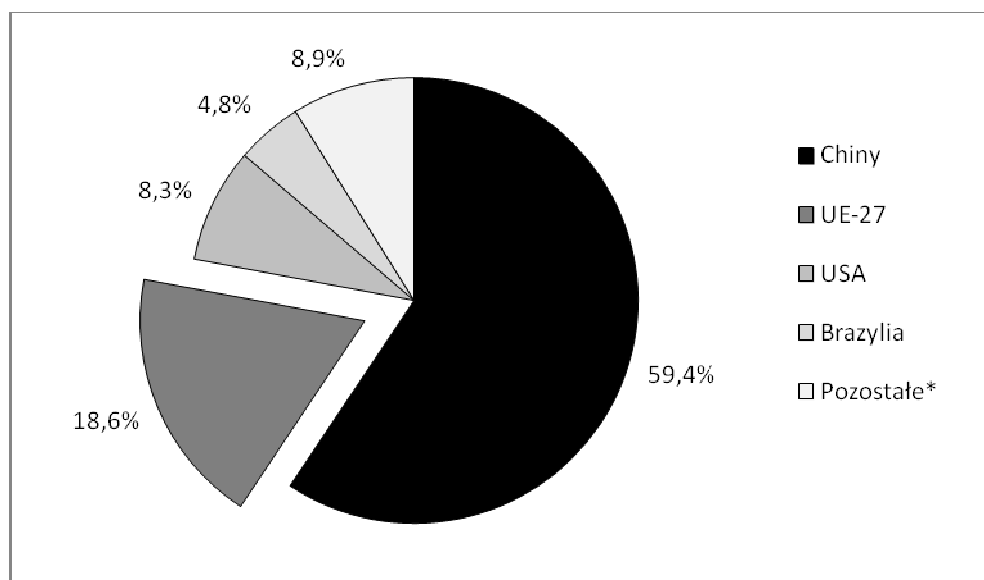


Rys. 1. Struktura produkcji mięsa na świecie w okresie 1990-2010

Fig. 1. The structure of meat production in the world in the period 1990-2010

Źródło: [Trostle et.al. 2011].

Na początku 2012 roku pogłowie świń na świecie liczyło niespełna 800 mln szt., przy czym prawie 60%, tj. 473 mln sztuk było w Chinach. W Unii Europejskiej pogłowie trzody chlewnej liczyło 265 mln sztuk, co stanowiło 18,6% światowego pogłowia świń. W dalszej kolejności były Stany Zjednoczone (8,3%), Brazylia (4,8%), Rosja (2,2%) i Kanada (1,6%) (por. rys. 2). Nieco odmienne udziały poszczególnych krajów dotyczą rocznej produkcji żywca wieprzowego, co uwarunkowane jest relacją liczby ubojów zwierząt w danym roku do średniego poziomu stada. I tak, na Chiny przypada 55,6% globalnej liczby ubojów, UE – 21,6%, Stany Zjednoczone – 9,4%, Brazylię – 3,1%, a na pozostałe kraje łącznie 10,3%. Globalna produkcja mięsa wieprzowego w 2012 roku osiągnęła rekordowy poziom, przekraczając 104 mln ton. Sytuacja ta miała miejsce w warunkach rosnących cen pasz, które ograniczały marże producentów, pomimo poprawy efektywności chowu i rządowych programów interwencyjnych w niektórych krajach. Światowym liderem na rynku wieprzowiny od wielu lat pozostają Chiny, których udział w łącznej podaży sięga prawie 50% (ponad 51 mln ton) [Pork... 2013]. Na drugim miejscu są Stany Zjednoczone z produkcją 10,4 mln ton [Livestock...2012], co stanowi 10% udziału na świecie (od 2000 do 2012 roku podaż w USA wzrosła łącznie o ponad 20%).



*W tym głównie: Rosja, Kanada, Japonia, Korea Płd.

Rys. 2. Struktura pogłowia świń na świecie (stan na początku 2012r.)

Fig. 2. The structure of the pig population in the world (as of the beginning 2012)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych [USDA 2013].

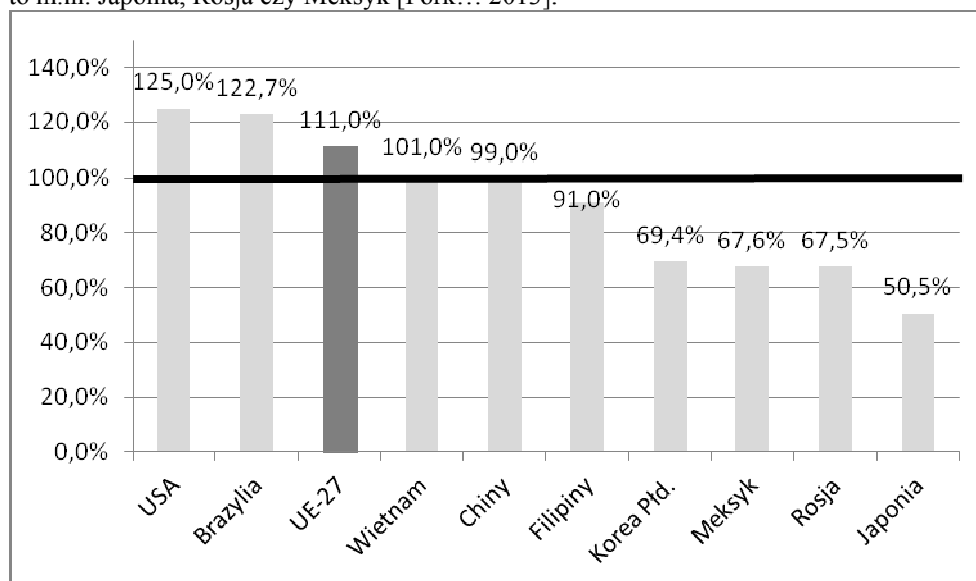
W Unii Europejskiej łączna podaż wieprzowiny utrzymuje się na stabilnym poziomie i w 2012 roku wyniosła niecałe 23 mln ton, co stanowiło 22% udziału na świecie [Short... 2012]. Czynnikiem wpływającym na rozwój rynku w tym regionie są przede wszystkim ceny pasz, kształtujące opłacalność chowu. Drożące zboża prowadzą do restrukturyzacji branży, czego efektem jest upadek mniej efektywnych podmiotów i wzrost koncentracji pogłowia w większych gospodarstwach. Działaniem dostosowawczym o charakterze doraźnym w takiej sytuacji jest również skrócenie okresu tuczu i sprzedaż lżejszych zwierząt. Duże znaczenie dla funkcjonowania branży mają ponadto wymogi UE dotyczące dobrostanu zwierząt i ochrony środowiska naturalnego. Warto jeszcze wspomnieć o Brazylii, która w roku 2012 osiągnęła najwyższy w historii poziom produkcji – 3,3 mln ton. Był to wynik silnie wzrastającego eksportu surowca na rynki krajów rozwijających się. Czynnikiem stymulującym wzrost podaży mięsa są także większe plony roślin paszowych, uzyskane dzięki wyższej produktywności i zwiększeniu obszaru pól uprawnych (w latach 1986-1996 ziemia przeznaczona pod uprawę zbóż, soi i trzciny cukrowej wynosiła niecałe 30 mln ha, w latach 2006-2010 zwiększyła się do ok. 45 mln ha) [Instituto... 2013].

Do końca obecnej dekady, tj. do 2020r., szacuje się ponad 20% wzrost podaży mięsa wieprzowego. Nastąpi on przede wszystkim w krajach rozwijających się, w tym głównie w Chinach, Brazylii, Rosji, Meksyku czy Ukrainie, gdzie przewidywana produkcja ma się zwiększyć ok. 40%. Głównymi czynnikami wzrostu podaży surowca pozostanie przyrost liczby ludności, wzrost zamożności tej części świata oraz zmiana struktury konsumpcji. Ponadto relatywnie niskie koszty produkcji i liberalizacja wymiany handlowej stwarzać będą impuls do inwestowania kapitału w tych regionach. Z grupy państw rozwiniętych

około 10% przyrost odnotują Stany Zjednoczone, natomiast w krajach UE podaż będzie stabilna, choć możliwe są przesunięcia wewnątrz regionu⁵ [FAPRI... 2010].

Handel zagraniczny mięsem wieprzowym

W ostatnich latach zauważyć można dynamiczny rozwój handlu zagranicznego mięsem wieprzowym. Tylko w okresie 2002-2012 światowy eksport tego surowca wzrósł o 87%, a import o 78%. Udział eksportu mięsa wieprzowego w łącznym eksporcie trzech gatunków mięsa (wieprzowego, wołowego i drobiowego) wahał się między 24% w 2002 roku a 28% w 2012r. (por. tabela 2). Najwyższe obroty dotyczyły drobiu (udział na poziomie 40%), a następnie wołowiny (30%). Kluczową determinantą struktury handlu zagranicznego na rynku mięsa wieprzowego jest relacja podaży i popytu w danym kraju lub regionie świata, określająca stopień samowystarczalności w zakresie omawianego produktu. Państwa o nadwyżkowej w stosunku do popytu produkcji to Stany Zjednoczone, Brazylia oraz UE jako całość (a w jej strukturach przede wszystkim Dania, Holandia, Niemcy, Francja i Hiszpania). Największy producent mięsa wieprzowego, Chiny, to jednocześnie największy konsument, a stopień samowystarczalności dla tego kraju w 2012r. kształtował się na poziomie 99%, co oznacza, że brakującą część uzupełnia import. Z kolei kraje o niskiej relacji podaży do popytu (wśród czołowych graczy na rynku) to m.in. Japonia, Rosja czy Meksyk [Pork... 2013].



Rys. 3. Relacja podaży do popytu na rynku mięsa wieprzowego w wybranych krajach w 2012r.

Fig. 3. The relationship between supply and demand in the pork market in selected countries in 2012

Źródło: Opracowanie własne na podstawie [Pork... 2013].

⁵ Obniżenie się podaży mięsa wieprzowego dotyczyć może przede wszystkim krajów Europy Wschodniej. Tylko w latach 2010-2012 w Polsce, Czechach i na Węgrzech pogłowie trzody chlewnej spadło o ok. 20%, tj. 3,5 mln szt. (por. dane Eurostat, strona internetowa: epp.eurostat.europa.ec.europa.eu, dostęp: 10.02.2013).

W roku 2012 import mięsa wieprzowego osiągnął rekordowy poziom 6,8 mln ton i dotyczył głównie krajów, w których produkcja wewnętrzna nie nadążała za wzrostem popytu. W grupie tych państw znajdują się wspomniane Chiny, które po okresie wahań w latach 2005-2011 (wynik epidemii wśród trzody chlewnej w 2008 i 2011r.) ustabilizowały zakupy mięsa na nowym, rekordowym poziomie, przekraczającym 800 tys. ton. Do importu zachęca niższa cena zagranicznego surowca oraz ciągle kontrole krajowych producentów w zakresie bezpieczeństwa żywności. Warto też podkreślić, że chociaż Chiny są trzecim największym importerem wieprzowiny na świecie, stanowi on mniej niż 2% konsumpcji tego mięsa.

Liderem jeśli chodzi o import mięsa wieprzowego od wielu lat pozostaje Japonia (prawie 1,3 mln ton w 2012r.), a za nią plasuje się Rosja (prawie 1 mln ton). W przypadku Rosji import dotyczy przede wszystkim surowca z Białorusi w ramach umowy o unii celnej, a ponadto z Ukrainy i Chile, które stopniowo zwiększają swój udział na rynku rosyjskim. Od połowy 2012 roku rozwój handlu zagranicznego kształtowany jest w warunkach członkostwa Rosji w strukturach WTO, co może przynieść zwiększenie importu w kolejnych latach. Znaczącym importerem surowca jest również Meksyk (niecałe 700 ty. ton), w którym konkurencyjne ceny finalne wieprzowiny w relacji do cen wołowiny oraz zmiana nawyków konsumenckich napędzają popyt na mięso wieprzowe. Warto także wspomnieć o Korei Płd., w której występuje stagnacja produkcji krajowej, a import staje się bardziej konkurencyjny wraz z obniżaniem stawek celnych w ramach Umowy o Wolnym Handlu ze Stanami Zjednoczonymi i UE [Livestock... 2012].

Tabela 2. Produkcja, eksport i import mięsa na świecie w latach 2002-2012.

Table 2. Meat production, export and import in the world in the years 2002-2012.

Gatunek mięsa	2002	2004	2006	2008	2010	2012	2012/2002 (%)
Produkcja (mln ton w ekwiwalencie mięsa)							
Wieprzowina	88,01	92,80	96,08	98,53	102,97	105,52	19,9%
Wołowina	51,24	51,33	57,54	58,05	57,30	57,26	11,7%
Drób	59,17	60,85	69,26	76,74	83,11	88,27	49,2%
Eksport (mln ton w ekwiwalencie mięsa)							
Wieprzowina	3,90	4,86	5,22	6,15	6,08	7,31	87,4%
Wołowina	6,27	6,50	7,50	7,49	7,82	8,13	29,7%
Drób	6,31	6,62	7,12	9,07	9,46	10,76	70,5%
Import (mln ton w ekwiwalencie mięsa)							
Wieprzowina	3,87	4,17	4,92	5,92	5,89	6,90	78,3%
Wołowina	5,24	4,89	6,84	6,93	6,62	6,67	27,3%
Drób	4,86	4,77	6,87	8,29	8,19	8,99	85,0%

Źródło: Opracowanie własne na podstawie [Livestock and Poultry...2006, 2009 i 2013].

Największymi eksporterami mięsa wieprzowego na świecie są Stany Zjednoczone i Unia Europejska. Łącznie oba regiony w 2012r. sprzedały na rynki zagraniczne ponad 2,7 mln ton produktu, co stanowiło prawie 2/3 całkowitego eksportu. Jeśli do tego dodać Brazylię i Kanadę, wynik sięga 90%. Eksport USA, w wysokości 2,4 mln ton rocznie, oparty jest na silnym popycie ze strony Meksyku i Rosji, a także głównych rynków

azjatyckich. Sprzedaż zagraniczna UE (2,3 mln ton rocznie) obejmuje przede wszystkim rynek rosyjski i chiński. Z kolei Brazylia lokuje swoje produkty na rynkach w Hong Kongu, Angoli, Argentynie i Singapurze, a także coraz częściej na rynku chińskim. Chociaż Chiny są importerem netto mięsa wieprzowego, ich udział w eksporcie tego towaru jest również istotny i stanowi 3% obrotu. Głównymi odbiorcami chińskiego mięsa są Hong Kong i Japonia oraz inne rynki azjatyckie. Nowym graczem w handlu wieprzowiną jest Chile. Sprzedaż tego kraju na rynki zagraniczne wzrosła w okresie 4 lat (2008-2012) o 20%, a kluczowi klienci to Rosja i kraje Ameryki Płd.

W kolejnych latach oczekiwać można nasilenia wymiany handlowej na rynku mięsa. Biorąc pod uwagę cztery gatunki mięsa – wieprzowinę, drób, wołowinę i owce – szacowana wielkość eksportu wzrośnie z niecałych 25 mln ton w 2010 roku do ok. 30 mln w 2020 roku, tj. o 20%. Największa dynamika sprzedaży dotyczyć będzie drobiu – średniorocznie o 2,4%, natomiast w przypadku wieprzowiny i wołowiny średnia roczna zmiana kształtować się będzie na poziomie +1,2% rocznie. W rezultacie handel mięsem wieprzowym przekroczy 7,5 mln ton, a jego udział w łącznych obrotach handlu zagranicznego na rynku mięsa w 2020 r. wyniesie ok. 25% (przy ponad 40% udziale drobiu i 30% wołowiny). W układzie geograficznym krajami o najwyższej stopie wzrostu eksportu będą Brazylia, Stany Zjednoczone, Chile, Tajlandia [Brown 2010].

Podsumowanie

W artykule wskazano obecny stan rynku mięsa wieprzowego na świecie oraz przewidywane kierunki zmian na tle uwarunkowań globalnych. Na podstawie zawartych informacji można przedstawić następujące konkluzje:

- czynnikiem kształtującym koniunkturę na rynku mięsa wieprzowego w ostatniej dekadzie był wzrost światowego PKB i dochodów dyspozycyjnych ludności, który napędzał popyt na mięso w krajach rozwijających się;
- istotne znaczenie dla rozwoju podaży, jak i handlu zagranicznego miały zmiany kursu walut, w tym przede wszystkim dolara, a także działania instytucji państwowych w zakresie wsparcia producentów trzody chlewnej;
- podaż globalną mięsa wieprzowego kształtuje kilka największych podmiotów, w tym przede wszystkim Chiny, z połową światowej produkcji, Stany Zjednoczone, Unia Europejska jako region, a poza tym Brazylia, Rosja i Kanada. W kolejnych latach przewiduje się zwiększenie podaży w krajach rozwijających się (głównie Chiny, Brazylia, Rosja, Meksyk, Ukraina), przy niewielkim wzroście w Stanach Zjednoczonych i stagnacji w UE;
- handel zagraniczny mięsem wieprzowym zdeterminowany jest stopniem samowystarczalności danego kraju lub regionu w zakresie podaży surowca. W związku z tym największymi eksporterami wieprzowiny pozostają Stany Zjednoczone, Brazylia i Unia Europejska ogółem, z drugiej strony najwyższy import dotyczy Japonii i Rosji, a także Chin, mimo że są one największym producentem trzody chlewnej. Jeśli chodzi o perspektywy wymiany handlowej, w najbliższych latach można oczekiwać zwiększenia skali obrotów, a liderami wzrostu eksportu będą Brazylia, Stany Zjednoczone, Chile i Tajlandia.

Literatura

- Boehlje M. [2009]: Globalization and Agriculture: New Realities, Center for Food and Agricultural Business, Purdue University, West Lafayette.
- Brown R. [2010]: Long Term Strategic Trends in World Meat Markets 2010-2015-2020. Measuring the impact of recent changes and crises on world meat markets into the next decade, Gira – Consultancy & Research Prospective of Strategie, Ferney-Voltaire.
- European Commission [2012]: Short Term Outlook. No 3, Directorate-General for Agriculture and Rural Development, Brussels.
- Cardwell R., Barichello R. [2009]: High Food Prices and Developing Countries: Policy responses at Home and Abroad, *Canadian Agricultural Trade Policy and Competitiveness Research Network Commissioned Paper*, No. 1.
- FAPRI Staff Report 2010: FAPRI 2010. U.S. and World Agricultural Outlook. Iowa State University, University of Missouri-Columbia, Ames-Iowa, pp. 332-333
- Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística 2013, strona internetowa: www.ibge.gov.br, dostęp: 27.02.2013.
- Kowalczyk S. [2010]: Bezpieczeństwo żywności, moda czy konieczność?, *Biuletyn Informacyjny ARR*, nr 9-10, s. 107-108.
- Kuznowicz K. [2011]: Informacja na temat instrumentów UE dopuszczających interwencję na poszczególnych rynkach rolnych, Krajowa Rada Izb Rolniczych, Warszawa.
- Plantier L.C. [2012]: Commodity Markets and Commodity Mutual Funds, *Investment Company Institute Research Perspective*, Vol. 18, No. 3, p. 1-32.
- Trostle R., Marti D., Rosen S., Westcott P., Why Have Food Commodity Prices Risen Again?, USDA, Washington 2011, s. 14.
- USDA [2006]: Livestock and Poultry: World Markets and Trade, USDA – Foreign Agricultural Service, October Washington.
- USDA [2009]: Livestock and Poultry: World Markets and Trade, USDA – Foreign Agricultural Service, October Washington.
- USDA [2012]: Livestock and Poultry: World Markets and Trade, USDA – Foreign Agricultural Service, October Washington.
- USDA [2013]: Livestock and Poultry: World Markets and Trade, USDA – Foreign Agricultural Service, Washington.
- USDA [2013], strona internetowa www.fas.usda.gov/data.asp, dostęp: 28.02.2013.
- USDA – Foreign Agricultural Service [2013]: Pork Summary Selected Countries, strona internetowa: www.fas.usda.gov, dostęp: 10.02.2013.

Aneta Suchoń¹

Katedra Zarządzania i Prawa,
Uniwersytet Przyrodniczy w Poznaniu

Spółdzielnie jako istotne podmioty funkcjonujące na rynku mleka – zagadnienia prawne i ekonomiczne²

Cooperatives as an important entities operating in the milk market – the legal and economic issues

Synopsis. Przedstawiono wybrane prawne i ekonomiczne zagadnienia dotyczące spółdzielni mleczarskich oraz spółdzielczych grup producentów rolnych działających na rynku mleka. Szczególną uwagę zwrócono na sprawy organizacyjne i podatkowe, finansowania działań spółdzielni ze środków unijnych. Dodatkowo zaprezentowano podstawowe zagadnienia dotyczące spółdzielni jako podmiotu skupującego mleko oraz działającego na rynku mleka. W dalszej kolejności rozważania skupiały się na planowanej reformie WPR i jej wpływie na działalność spółdzielni.

Słowa kluczowe: spółdzielnie mleczarskie, grupy producentów rolnych, rynek mleka, Wspólna Polityka Rolna, konsolidacja.

Abstrakt. The article presents selected legal and economic aspects of dairy co-operatives and co-operative groups of agricultural producers operating in the milk market. Particular attention has been given to the organizational and fiscal issues as well as to the issue of financing the actions of cooperatives from EU funds. In addition, the article presents the basic concepts concerning cooperatives as milk purchasing entities and milk market. Milk production is a source of regular monthly income for many farmers. Further discussion focuses on the planned reform of the CAP and its impact on the business activity of the cooperative.

Key words: dairy cooperatives, agricultural producer groups, milk market, the Common Agricultural Policy, consolidation.

Wprowadzenie

Spółdzielnie w wielu państwach Unii Europejskiej odgrywają istotną rolę na rynku mleka. Przykładowo w 2003 roku ich udział w skupie lub przetwórstwie w Austrii i Wielkiej Brytanii wynosił aż ponad 90%, w Holandii 84%, a w Niemczech 68%³. Również w Polsce zauważyć należy dominację tego rodzaju podmiotów na rynku mleka. Chodzi przede wszystkim o spółdzielnie mleczarskie, które mają długą historię, a ponadto działały zarówno przed transformacją ustrojową, jak i po niej. Obecnie w Polsce funkcjonuje około 160 takich podmiotów, a ich udział w skupie i przetwórstwie mleka wynosi ponad 70%⁴. Co prawda liczba spółdzielni mleczarskich w ostatnich latach się

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.

³ Materiały i opracowania, www.krs.org.pl [Data odczytu: grudzień 2012].

⁴ Jakże spółdzielnie? <http://www.farmer.pl/prawo/przepisy-i-regulacje/jakie-spoldzielnie,41107.html>

zmniejsza, ale związane jest to przede wszystkim z procesem konsolidacji tych podmiotów. Uzyskanie przez Polskę członkostwa w Unii Europejskiej spowodowało z jednej strony nałożenie na spółdzielnie szeregu obowiązków wynikających z systemu kwotowania mleka, wymogami sanitarnymi i innymi związanymi z procesem przetwórczym mleka, z drugiej jednak spółdzielnie mogą korzystać ze środków unijnych na rozwój działalności. Nie ulega także wątpliwości, że fundusze europejskie przyczyniły się do rozwoju spółdzielczych grup producentów rolnych zrzeszających producentów mleka.

Zasady wynikające z przepisów prawnych ułatwiają tworzenie i prowadzenie działalności przez przedsiębiorców, w tym spółdzielni, albo hamują ich rozwój. Mimo przemian społeczno-gospodarczych związanych z wprowadzeniem gospodarki rynkowej oraz uzyskaniem przez Polskę członkostwa w Unii Europejskiej nadal obowiązuje ustawa z 16 września 1982 r. Prawo spółdzielcze⁵. Prócz jednak przepisów, dotyczących konstrukcji spółdzielni i kwestii organizacyjnych zawartych w wymienionym akcie prawnym, na prowadzenie działalności przez omawiane podmioty wpływ mają regulacje prawne, takie jak chociażby ustawa z dnia 20 kwietnia 2004 r. o organizacji rynku mleka i przetworów mlecznych⁶, kodeks cywilny⁷, ustawa z 15 września 2000 r. o grupach producentów rolnych i ich związkach⁸, ustawy związane z podatkami⁹ czy akty prawa unijnego¹⁰. W wielu dokumentach Komisja Europejska podkreślała, że spółdzielnie są ważnym elementem mieszanej gospodarki rynkowej. Ich interesy muszą być chronione i nie mogą być dyskryminowane. Dlatego unikać należy tworzenia niesprawiedliwych i zbędnych barier prawnych zarówno na poziomie Wspólnoty, jak i poszczególnych państw członkowskich [Komisja Europejska 2001].

Spółdzielnie są podmiotami, których działanie uzależnione jest od członków. To od ich decyzji zależy powołanie spółdzielni, jej funkcjonowanie i określanie kierunków rozwoju. Spółdzielnia prowadzi działalność na rzecz i w interesie spółdzielców w celu zaspokajania ich potrzeb ekonomicznych czy społecznych. Dążeniem tych podmiotów gospodarczych jest bowiem m.in. zapewnienie pracy lub wymiana, sprzedaż towarów i usług między spółdzielnią a jej członkami dzięki zawieraniu umów członkowskich, które są możliwe jak najkorzystniejsze dla spółdzielców. Ponadto w przypadku spółdzielni przetwórczych członkowie uzyskują dodatkowo dochody z zysku przedsiębiorcy, czyli nadwyżki bilansowej.

Celem artykułu jest, po pierwsze, próba ustalenia, na ile przepisy prawne zachęcają spółdzielnie do prowadzenia działalności na rynku mleka, a producentów mleka do przystępowania albo kontynuowania członkostwa w nich, po drugie, wskazanie kierunku rozwoju spółdzielni mleczarskich oraz spółdzielczych grup producentów mleka w Polsce w aspekcie propozycji zmiany zasad WPR.

⁵ Tekst jedn. Dz.U. z 2003, Nr 188, poz. 1848 ze zm. zwana dalej ustawą Prawo spółdzielcze.

⁶ Tekst jednolity Dz.U. z 2009, Nr 11, poz. 65.

⁷ Dz. U. Nr 16, poz. 93 ze zm.

⁸ Dz.U. Nr 88, poz. 983 ze zm.

⁹ Np. ustawa z 12 stycznia 1991 r. o podatkach i opłatach lokalnych (Tekst jedn. Dz.U. z 2006, Nr 121, poz. 844 z ze zm.); ustawa z 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych (Tekst jedn. Dz.U. z 2000, Nr 54, poz. 654 ze zm.); ustawa z 15 listopada 1984 r. o podatku rolnym (Tekst jedn. Dz.U. z 2006, Nr 36, poz. 969 ze zm.).

¹⁰ Np. Rozporządzenie Rady (WE) nr 1698/2005 z 20 września 2005 r. w sprawie wsparcia rozwoju obszarów wiejskich przez Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich (Dz.U.UE.L.05.277.1 ze zm.).

Korzyści z przynależności do spółdzielni mleczarskich. Prawa i obowiązki członków

Według ustawy z dnia 16 września 1982 r. Prawo spółdzielcze spółdzielnia jest dobrowolnym zrzeszeniem nieograniczonej liczby osób, o zmiennym składzie osobowym i funduszu udziałowym, które w interesie swoich członków prowadzi wspólną działalność gospodarczą. Spółdzielnia podlega wpisowi do Krajowego Rejestru Sądowego.

Spółdzielczość jest ruchem międzynarodowym, popularnym niemalże na całym świecie, zarówno w krajach rozwiniętych, jak i rozwijających się. Podmioty spółdzielcze działają we wszystkich branżach gospodarki. Organizacje spółdzielcze z całego świata zrzeszone są w Międzynarodowym Związku Spółdzielczym. W 1995 r. określił on zasady spółdzielcze zgodne z wymogami nowoczesnych społeczeństw, zaliczając do nich regułę: dobrowolnego i otwartego członkostwa, demokratycznej członkowskiej kontroli, ekonomicznego uczestnictwa członków (współodpowiedzialności członków), autonomii i niezależności, szkolenia, oświaty i informacji, troski o lokalną społeczność [Krajowa Rada Spółdzielcza 2009]. Spółdzielnie opierają swoją działalność na wartościach samopomocy, samoodpowiedzialności, demokracji, równości, sprawiedliwości i solidarności¹¹.

Według uchwalonej przez XXXI Kongres Międzynarodowego Związku Spółdzielczego w Manchesterze w dniach 20-22 września 1995 r. Deklaracji spółdzielnia jest autonomicznym zrzeszeniem osób, które zjednoczyły się dobrowolnie w celu zaspokojenia swoich wspólnych aspiracji i potrzeb ekonomicznych, społecznych i kulturalnych poprzez współposiadane i demokratycznie kontrolowane przedsiębiorstwo. W różnych systemach prawnych odnotować można różne definicje spółdzielni [Fici 2012]¹².

Tradycje ruchu spółdzielczego w Polsce i wielu innych krajach bardzo silnie powiązane są z rozwojem agrobiznesu. Ma to związek z szansą, jaką daje spółdzielnia, szczególnie małym producentom rolnym. Cechą wyróżniającą ją od innych typów przedsiębiorstw jest to, że łączy środki materialne (kapitały), ale przede wszystkim ludzi [Zuba 2010]. Istota spółdzielczości opiera się bowiem na wzajemnej pomocy i współdziałaniu.

Spółdzielnia mleczarska przede wszystkim skupuje mleko od jej członków i zajmuje się jego przetwórstwem. Jednak obok tych podstawowych działań niektóre spółdzielnie zajmują się hodowlą i chowem bydła mlecznego należącego do członków spółdzielni, zwiększaniem produkcji mleka i podnoszeniem jego jakości; zwalczaniem chorób bydła oraz upowszechnianiem zasad higieny i profilaktyki w chowie bydła; współdziałaniem

¹¹ Kodeks dobrych praktyk spółdzielczych

http://www.mleczarstwowpolskie.pl/uploads/2010/kodeks_dobrych_praktyk.pdf [Data odczytu: styczeń 2012].

¹² Przykładowo według prawa niemieckiego spółdzielnia jest zrzeszeniem o nieokreślonej liczbie członków, których celem jest wspieranie ich przychodów i interesów gospodarczych albo ich socjalnych i kulturalnych potrzeb poprzez prowadzenie wspólnej działalności gospodarczej. Ponadto spółdzielnie mogą uczestniczyć w spółkach i innych zrzeszeniach osób, łącznie ze stowarzyszeniami prawa publicznego, jeśli służą one wspieraniu interesów gospodarczych członków spółdzielni albo ich socjalnych i kulturalnych aspiracji albo działaniom na rzecz spółdzielni [Münkner 2010].

i udzielaniem pomocy w organizacji gospodarstw specjalizujących się w produkcji i dostawach mleka.

Kolejnym niezwykle istotnym aspektem członkostwa w spółdzielni mleczarskiej jest możliwość udziału rolników w następnym etapie łańcucha żywności i uzyskanie dochodów nie tylko ze sprzedaży mleka, ale także nadwyżki bilansowej z działalności przetwórczej spółdzielni. Niestabilność cen produktów rolnych, silne uzależnienie rolnictwa od czynników klimatyczno-glebowych powoduje niewątpliwie, że dochody rolników i stopa rentowności są średnio niższe niż w pozostałych sektorach gospodarki. Należy podkreślić, że Unia Europejska podejmuje działania, których celem jest zwiększeniu siły producentów rolnych w łańcuchu dostaw żywności. Przykładem są rezolucje Parlamentu Europejskiego¹³, powołanie Grupy Wysokiego Szczebla ds. Konkurencyjności Przemysłu Rolno-Spożywczego czy ostatnio Forum Wysokiego Szczebla do spraw Poprawy Funkcjonowania Łańcucha Dostaw Żywności¹⁴.

Dzięki członkostwu naszego kraju w Unii Europejskiej spółdzielnie mleczarskie mają możliwość korzystania ze środków unijnych. Przykładowo w latach 2007 – 2013 zakłady mleczarskie, jako przedsiębiorstwa zajmujące się przetwórstwem produktów rolnych, mogą korzystać ze środków pochodzących z Europejskiego Funduszu Rolnego na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich (EFRROW) w ramach „Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich”, działanie: „Zwiększanie wartości dodanej podstawowej produkcji rolnej i leśnej”¹⁵. Maksymalny poziom pomocy jest zróżnicowany i wynosi od 25% do 50% kosztów kwalifikowanych inwestycji. Natomiast kwota pomocy, jaką może otrzymać z ARiMR przedsiębiorca, nie może przekroczyć 50 mln zł (w przypadku podmiotów skonsolidowanych lub centrów dystrybucji) oraz 20 mln zł w pozostałych przypadkach¹⁶.

W Polsce obecnie rzadko zakładane są nowe spółdzielnie mleczarskie. Działalność gospodarczą prowadzą podmioty o długiej historii, niektóre mają bowiem ponad 100 lat albo powstały w okresie międzywojennym. W ostatnich latach nastąpiło zmniejszenie liczby spółdzielni mleczarskich. Przykładowo w 1989 r. istniały 323 spółdzielnie, w 2000 r. – 238, a 2007 było 188 spółdzielni mleczarskich¹⁷. Wynika to, po pierwsze, z likwidacji tych najsłabszych, borykających się z problemami finansowymi, po drugie, niektóre ze spółdzielni mleczarskich uległy konsolidacji, czyli połączeniu [Mierzwa 2010].

Zasady spółdzielcze odróżniają omawiany podmiot od spółek kapitałowych. Wspomnieć przede wszystkim warto o regule dobrowolnego i otwartego członkostwa, zgodnie z którą spółdzielnie są organizacjami dobrowolnymi, dostępnymi dla wszystkich spełniających warunki określone w przepisach i statucie, bez dyskryminowania płci, statusu

¹³ Rezolucja Parlamentu Europejskiego z dnia 7 września 2010 r. w sprawie sprawiedliwego wynagrodzenia dla rolników: poprawa funkcjonowania łańcucha dostaw żywności w Europie <http://www.europarl.europa.eu>, data odczytu: 20.02.2012 r. Rezolucja Parlamentu Europejskiego w sprawie podwyżek cen żywności z 9.2.2011 r., <http://www.europarl.europa.eu>, data odczytu: 20.02.2012 r.

¹⁴ Decyzja Komisji z dnia 30 lipca 2010 r. ustanawiająca Forum Wysokiego Szczebla do spraw Poprawy Funkcjonowania Łańcucha Dostaw Żywności, Dz.U UE C 2010.210.4.

¹⁵ Rozporządzenie Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z dnia 17 lipca 2008 r. w sprawie szczegółowych warunków i trybu przyznawania oraz wypłaty pomocy finansowej w ramach działania "Tworzenie i rozwój mikroprzedsiębiorstw" objętego Programem Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2007-2013, Dz. U. Nr 139, poz. 883 ze zm.

¹⁶ Zwiększanie wartości dodanej podstawowej produkcji rolnej i leśnej, <http://www.arimr.gov.pl/pomoc-unijna/prow-2007-2013/zwiekszenie-wartosci-dodanej-podstawowej-produkcji-rolnej-i-lesnej.html>

¹⁷ Materiały i opracowania, www.krs.org.pl [Data odczytu: grudzień 2012].

społecznego, rasy, przekonań politycznych i religii. Według ustawy Prawo spółdzielcze członkiem spółdzielni może być każda osoba fizyczna o pełnej zdolności do czynności prawnych (członkostwo osób o ograniczonej zdolności do czynności prawnych lub niemających tej zdolności jest możliwe, gdy przewiduje to statut), która odpowiada wymaganiom określonym w statucie, chyba że ustawa stanowi inaczej. Statuty spółdzielni mleczarskiej często określają, że członkami spółdzielni mogą być osoby fizyczne, które są pełnoletnie i mają pełną zdolność do czynności prawnych, prowadzą chów bydła, zajmują się produkcją i dostawą mleka, a także pracownicy spółdzielni nieprowadzący chowu bydła. Ponadto członkami spółdzielni mogą być również osoby prawne prowadzące hodowlę oraz chów bydła mlecznego lub inną działalność związaną z realizacją zadań statutowych spółdzielni¹⁸.

Członek spółdzielni obowiązany jest do wniesienia wpisowego oraz zadeklarowanych udziałów stosownie do postanowień statutu. Poza tym członkowie zawierają ze spółdzielnią umowę kontraktacji (albo dostawy mleka), na mocy której zobowiązują się do wytworzenia i dostarczenia mleka do spółdzielni. Każda ze spółdzielni dysponuje swoim wewnętrznym wzorem umowy, przekazywanym nowym członkom. Z umów wynika obowiązek dostarczania przez producenta rolnego do spółdzielni całego wyprodukowanego przez niego mleka, zgodnie z wymaganiami określonymi w Polskiej Normie oraz innych obowiązujących przepisach.

Warto zasygnalizować, że niektórzy producenci rolni rezygnują z członkostwa ze spółdzielni celem uzyskania wyższej ceny mleka od spółek. Działania takie są często nieprzemyślane i w dłuższym okresie nie są korzystne dla producentów rolnych. Należy podkreślić, że członkostwo w spółdzielni łączy się z szeregiem praw i – co istotne – mogą oni wpływać na jej działalność. Statuty niektórych spółdzielni określają, że członkowie są współgospodarzami spółdzielni.

Według ustawy Prawo spółdzielcze członek spółdzielni ma przykładowo prawo uczestniczenia w walnym zgromadzeniu lub zebraniu grupy członkowskiej¹⁹; wybierania i bycia wybieranym do organów spółdzielni; żądania rozpatrzenia przez właściwe organy spółdzielni wniosków dotyczących jej działalności czy też ma udział w nadwyżce bilansowej. Niemniej jednak prócz praw członek spółdzielni ma także obowiązki. Zaliczamy do nich m.in. przestrzeganie przepisów prawa, postanowień statutu i opartych na nich regulaminów; dbanie o dobro i rozwój spółdzielni oraz uczestniczenie w realizacji jej zadań statutowych.

Członek spółdzielni nie odpowiada wobec wierzycieli za jej zobowiązania. Uczestniczy w pokrywaniu jej strat tylko do wysokości zadeklarowanych udziałów. Spółdzielnie są podmiotami, które wpisują się w specyfikę działalności rolniczej i gwarantują prawa członkom. Wspomnieć należy choćby o demokratycznym zarządzaniu spółdzielniami. Według ustawy Prawo spółdzielcze to członkowie zebrani na walnym zgromadzeniu (ewentualnie zebraniu delegatów) wybierają zarząd i radę nadzorczą. Do nich należy także udzielenie absolutorium z wykonanych obowiązków statutowych, podjęcie uchwały o podziale wypracowanego zysku spółdzielni lub sposobie pokrycia

¹⁸ Zob. np. statut spółdzielni <http://www.rokitniana.pl/pliki/STATUT-28-XI-05.pdf>; [Data odczytu: grudzień 2012].

¹⁹ Według ustawy Prawo spółdzielcze każdy członek ma jeden głos bez względu na ilość posiadanych udziałów. Statut spółdzielni, której członkami mogą być wyłącznie osoby prawne, może określać inną zasadę ustalania liczby głosów przysługujących członkom

ewentualnej straty oraz uchwalanie kierunków rozwoju działalności gospodarczej spółdzielni oraz społecznej i kulturalnej.

Zgodnie z zasadą otwartych drzwi spółdzielca może zrezygnować z członkostwa w spółdzielni. W przypadku wystąpienia określonych sytuacji możliwe jest np. wykluczenie albo wykreślenie członka. W przypadku zakończenia członkostwa powstaje problem zwrotu udziału. W świetle ustawy z dnia 16 września 1982 r. Prawo spółdzielcze udział byłego członka wypłaca się na podstawie zatwierdzonego sprawozdania finansowego za rok, w którym członek przestał należeć do spółdzielni. Sposób i terminy wypłaty określa statut, który – jak wiadomo – można zmienić na podstawie uchwały walnego zgromadzenia. Okazuje się, że niektóre spółdzielnie, aby przesunąć termin wypłaty udziałów, zmieniały statuty. Powstaje więc pytanie, czy zmiany statutów, zwłaszcza dotyczące zasad wypłaty zwaloryzowanych udziałów członkowskich, wiążą tych byłych członków, których członkostwo ustało przed zmianą statutu.

W związku z tym odnotować można różne interpretacje. Przedstawiciele spółdzielni, którzy zdecydowali się na zmianę terminów wypłaty udziałów poprzez zmianę statutu, uważają, że postąpili w sposób prawidłowy. Podkreślają, że postanowienia statutu mogą zostać zmienione w każdym czasie przez walne zgromadzenie. Poza tym uchwała sprzeczna z postanowieniami statutu bądź dobrymi obyczajami lub godząca w interesy spółdzielni albo mająca na celu pokrzywdzenie jej członka może być zaskarżona do sądu. Należy jednak zwrócić uwagę, że producent rolny po upływie okresu wypowiedzenia nie jest już członkiem spółdzielni. W orzecznictwie wyrażony został pogląd, że uchwała walnego zgromadzenia, podjęta po ustaniu członkostwa, nie jest dla byłego członka wiążąca. Występuje on bowiem w stosunku do spółdzielni z pozycji osoby trzeciej. Według art. 42 ust. 1 ustawy Prawo spółdzielcze uchwały walnego zgromadzenia obowiązują wszystkich członków spółdzielni oraz wszystkie jej organy. Ustawodawca nie wspomina o byłych członkach spółdzielni. Mogą oni dochodzić swych roszczeń od spółdzielni na zasadach ogólnych, bez skrupowania podjętą przez jej członków uchwałą. Nie ma natomiast legitymacji czynnej do zaskarżenia uchwały. W literaturze i orzecznictwie przeważa opinia, że statut jest szczególnym rodzajem umowy. Dlatego zmieniony statut nie może wiązać osób, których członkostwo ustało przed jego zmianą. Inne rozwiązanie prowadziłoby do naruszenia praw podmiotowych byłych członków. W wyroku z dnia 12 października 2001 r. Sąd Najwyższego orzekł, że *zapatrywanie, iż spółdzielnia może przez zmiany statutu wpływać na uprawnienia osób, których członkostwo w spółdzielni już ustało, neguje cywilnoprawny charakter statutu i kłóci się z konstytucyjną zasadą państwa prawnego* [SN 2001].

Większość spółdzielni mleczarskich należy do Krajowego Związku Spółdzielni Mleczarskich Związek Rewizyjny. Jest ona dobrowolną, samorządną organizacją zrzeszającą spółdzielnie mleczarskie oraz inne spółdzielnie, których przedmiot działania wiąże się bezpośrednio lub pośrednio z produkcją, przetwórstwem i obrotem mlekiem bądź jego przetworami. Podstawowymi celami KZSM jest pomoc zrzeszonym spółdzielniom w ich działalności statutowej, reprezentowanie i obrona interesów polskiego mleczarstwa oraz rozwijanie spółdzielczości mleczarskiej, a także dostosowanie tego sektora do wymogów Unii Europejskiej. Obecnie KZSM zrzesza 114 członków, w tym 104 spółdzielnie mleczarskie oraz 10 spółdzielni działających na rzecz mleczarstwa. Krajowy

Związek Spółdzielni Mleczarskich jest największą i najdłużej działającą organizacją mleczarską w Polsce²⁰.

Spółdzielnie jako podmioty skupujące

Polska zajmuje szóstą pozycję pod względem wielkości skupu mleka w Unii Europejskiej. Sektor mleczarski ma w naszym kraju szczególne znaczenie społeczne. Ponad 160 tys. producentów wprowadza mleko do obrotu i jest to główne źródło utrzymania dla ich gospodarstw rolnych [Agencja Rynku Rolnego 2012]. Na dzień 5 października 2012 r. w Rejestrze Podmiotów Skupujących Mleko znajdowało się ponad 309 podmiotów²¹. Z tego 240 w 2008 r. było przedsiębiorcami zajmującymi się także przetwórstwem mleka. Bardzo często podmiotami skupującymi są spółdzielnie mleczarskie, a rolnicy-produccenci mleka są jej członkami.

Jeżeli chodzi o przepisy prawne, to podstawowe zasady regulujące rynki rolne, w tym mleka na szczeblu unijnym, zawarte są w rozporządzeniu Rady WE nr 1234/2007 z dnia 22 października 2007 r. ustanawiającym wspólną organizację rynków rolnych oraz przepisy szczegółowe dotyczące niektórych produktów rolnych²². Natomiast szczegółowe rozwiązania uregulowane zostały w polskiej ustawie z dnia 20 kwietnia 2004 r. o organizacji rynku mleka i przetworów mlecznych.

Kwoty produkcyjne są głównym instrumentem zarządzania wspólnym rynkiem mleka. Unia Europejska wprowadziła je w 1984 r. na mocy rozporządzenia Rady WE nr 856/84²³ oraz 857/84²⁴. Ich celem jest zachowanie równowagi pomiędzy popytem i podażą na rynku mleka, a tym samym zapewnienie producentom zbytu na wyprodukowane mleko i uzyskanie za nie najlepszych cen. Każde państwo członkowskie otrzymuje kwotę, którą następnie rozdziela wśród swoich producentów według określonych zasad. Wprowadzenie kwot mlecznych było zatem odpowiedzią na nadwyżki w produkcji mleka i przetworów mlecznych na wspólnotowym rynku mleka [Bieluk, Łobos-Kotowska 2011].

Producent mleka, który posiada kwoty mleczne, może być: dostawcą hurtowym (wtedy sprzedaje mleko do podmiotu skupującego i posiada indywidualną kwotę dostaw) albo dostawcą bezpośrednim (gdy posiada indywidualną kwotę sprzedaży bezpośredniej i sprzedaje mleko lub jego przetwory bezpośrednio konsumentom na bazarach, sąsiadom, letnikom itp.). Możliwa jest także sytuacja, że producent rolny jest dostawcą hurtowym i bezpośrednim – spełnia oba powyższe warunki i posiada dwa rodzaje kwoty indywidualnej [Agencja Rynku Rolnego 2012].

Warunkiem wykonywania działalności w zakresie skupu mleka jest wpisanie tego podmiotu, na jego wniosek, do prowadzonego przez Prezesa Agencji Rynku Rolnego rejestru podmiotów skupujących mleko. Wcześniej jednak podmiot ma obowiązek uzyskać statut przedsiębiorcy i musi zarejestrować się w Centralnym Rejestrze Przedsiębiorców (CRP) prowadzonym przez Agencję Rynku Rolnego. Dopiero po uzyskaniu Świadectwa

²⁰ Krajowy Związek Spółdzielni Mleczarskich Związek Rewizyjny, www.mleczarstwopolskie.pl [Data odczytu: grudzień 2012].

²¹ Kwotowanie produkcji mleka, www.arr.gov.pl [Data odczytu: grudzień 2012].

²² Dz.U.UE.L.2007, Nr 299, poz. 1.

²³ Dz.U. L. 90 z 1.04.1984, s. 10.

²⁴ Dz.U. L. 90 z 1.04.2884, s. 13.

Rejestracji może ubiegać się o wpis do rejestru podmiotów skupujących. Dokonuje się go w drodze decyzji po stwierdzeniu, w wyniku kontroli, że wnioskodawca m.in. dysponuje systemem informatycznym zapewniającym prawidłowe prowadzenie ewidencji i przekazywanie informacji albo posiada dostęp do takiego systemu; posiada pomieszczenia na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej, w których będą przechowywane dokumenty związane z ewidencją. Podmioty skupujące, prócz spełnienia warunków dotyczących odbioru mleka, muszą także przekazywać dostawcy hurtowemu, w terminie do 25 dnia każdego miesiąca, informacje za poprzedni miesiąc m.in. o ilości mleka dostarczonego podmiotowi skupującemu w danym miesiącu przez dostawcę hurtowego. Poza tym podmioty skupujące zobowiązane są do przekazywania dyrektorowi oddziału terenowego ARR, właściwemu ze względu na miejsce zamieszkania albo siedzibę dostawcy hurtowego, informacji za poprzedni rok kwotowy dotyczących np.: ilości mleka dostarczonego w danym roku kwotowym przez poszczególnych dostawców hurtowych, średniej ważonej zawartości tłuszczu w mleku dostarczonym w danym roku kwotowym przez poszczególnych dostawców hurtowych. Podmioty skupujące podlegają kontroli przez właściwego miejscowo dyrektora oddziału terenowego ARR w zakresie wykonywania obowiązków określonych w przepisach prawnych.

Grupy producentów rolnych na rynku mleka

Producenci rolni posiadający kwoty mleczne coraz częściej tworzą grupy producentów mleka. Podmioty te są zakładane na podstawie ustawy z 15 września 2000 r. o grupach producentów rolnych i ich związkach oraz o zmianie innych ustaw²⁵ w celu dostosowania produkcji rolnej do warunków rynkowych, poprawy efektywności gospodarowania, planowania produkcji ze szczególnym uwzględnieniem jej ilości i jakości, koncentracji podaży oraz organizowania magazynowania, transportu, sprzedaży produktów rolnych, przy zachowaniu bezpieczeństwa żywnościowego, a także ochrony środowiska naturalnego.

Warto wyjaśnić, że grupy producentów rolnych nie stanowią odrębnej osoby prawnej, lecz mogą działać w formie spółki kapitałowej, spółdzielni, zrzeszenia albo stowarzyszenia. Na dzień 02.04.2013 r. w rejestrach urzędów marszałkowskich wpisanych było już 1043 grup producentów rolnych. Z tego 64 % grup prowadzi działalność jako spółki z ograniczoną odpowiedzialnością, a 30 % w formie spółdzielni²⁶. Dane statystyczne wskazują zatem, że największą popularnością cieszą się spółki z o.o., a na drugim miejscu są spółdzielnie, których jest ponad 312. Uzasadnione jednak wydaje się twierdzenie, że to właśnie spółdzielnie są najbardziej przyjazne dla tworzenia grupy producentów rolnych. Okazuje się bowiem, że wszystkie grupy niezależnie od formy prawnej prowadzą działalność na zasadach charakterystycznych właśnie dla spółdzielni. Grupa, prowadząc działalność, kieruje się interesem członków i ich gospodarstw rolnych, występuje w nich demokratyczna struktura, zyski gospodarcze dzielone są w sposób sprawiedliwy określony w statucie. Grupa co do zasady nie działa dla własnego zysku, ale jej członków. Do połowy

²⁵ Dz. U. Nr 88, poz. 983 ze zm.

²⁶ Grupy producentów rolnych, www.ksow.gov.pl [Data odczytu: kwiecień 2013].

kwietnia 2013 r. w Polsce zostały utworzone łącznie 72 grupy producentów rolnych mleka działające w formie spółdzielni albo spółki z o.o.

Jednym z podstawowych czynników decydujących o podjęciu decyzji o współpracy są środki finansowe, z których mogą korzystać zarejestrowane grupy. Otóż w okresie przedakcesyjnym były to fundusze polskie, a potem po uzyskaniu członkostwa w Unii Europejskiej środki unijne. Obecnie grupy producentów rolnych mogą korzystać ze wsparcia finansowego na podstawie rozporządzenia Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z dnia 20 kwietnia 2007 r. w sprawie szczegółowych warunków i trybu przyznawania pomocy finansowej w ramach działania „Grupy producentów rolnych”²⁷.

Głównym zadaniem grupy producentów mleka jest skup tego produktu od zrzeszonych w grupie członków i sprzedaż po wysokiej cenie. Nie ulega wątpliwości, że łatwiej uzyskać ją w przypadku większej ilości mleka, a rolnik prowadzący samodzielną działalność nie ma takich możliwości. Grupa producentów rolnych zawiera umowy z przetwórcą mleka, którym często jest spółdzielnia mleczarska. Odnosić należy także przypadki rezygnacji z członkostwa w spółdzielni mleczarskiej celem przystąpienia do grupy producentów.

Wspomnieć także warto o zwolnieniach podatkowych dla grup. Według art. 17 ust. 1 pkt 49 ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych wolne od podatku dochodowego są dochody grupy producentów rolnych pochodzące ze sprzedaży produktów lub grup produktów, dla których grupa została utworzona, wyprodukowanych w gospodarstwach jej członków w części wydatkowanej na rzecz członków tej grupy w roku podatkowym lub roku po nim następującym. Wydatkami na rzecz członków w tym zakresie są: zakup środków produkcji przekazanych członkom grupy oraz szkolenia członków grupy producentów rolnych.

Powyższe przepisy stanowią istotny instrument zachęcający producentów rolnych do wspólnej sprzedaży, przechowywania, a następnie nabywania środków produkcji, przede wszystkim pasz do karmienia bydła. Niemniej jednak realizacja wspomnianego zwolnienia w praktyce budzi wątpliwości. Przede wszystkim chodzi o zakres pojęcia „środki produkcji”. Ustawa o podatku dochodowym od osób prawnych nie zawiera jego definicji. Zachodzi pytanie, czy w zakres tego pojęcia wchodzi tylko środki obrotowe, np. pasze, nawozy mineralne, pestycydy bądź inne maszyny i urządzenia. Według *Słownika języka polskiego* środki produkcji to „przedmioty, którymi się człowiek posługuje w procesie pracy”²⁸. Dyrektor Izby Skarbowej w Łodzi w piśmie IPTPB3/423-108/11-4/IR 2011.10.03²⁹ stwierdził, że przez „środki produkcji”, o których mowa w art. 17 ust. 9 pkt 1 ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych, należy więc rozumieć zarówno materiały potrzebne do produkcji rolnej (np. materiał siewny, sadzonki, materiał zarodowy, pasze, nawozy itp.), jak i trwałe składniki majątkowe wykorzystywane w toku procesu produkcyjnego realizowanego przez członków grupy (np. maszyny, urządzenia, sprzęt rolniczy, palety itp.).

²⁷ Dz. U. Nr 81, poz. 550 ze zm.

²⁸ Interpretacja, Grupy producentów rolnych, <http://www.podatki.biz/interpretacje/0187189.txt> [Data odczytu: maj 2012].

²⁹ Tamże.

Kierunki rozwoju spółdzielni w świetle planowanej zmiany WPR

Po sezonie 2014/2015 system kwotowania produkcji mleczarskiej ma zostać zniesiony, co wciąż budzi wiele kontrowersji i obaw o funkcjonowanie rynku mleka w Unii Europejskiej [Gerbrandy, Vries 2011]. Należy wyraźnie podkreślić, że polscy producenci mleka ponieśli ogromne koszty dostosowania się do wymogów unijnych. Dla spółdzielni mleczarskich istotne jest pytanie o dostępność i cenę surowa oraz jak po zniesieniu kwot będą kształtowały się ceny przetworów mlecznych³⁰.

W związku z likwidacją systemu kwotowania różne podmioty rolne w naszym kraju mają rozmaite oczekiwania i obawy. Warto rozważyć skutki proponowanych zmian na rynku mleka. Otóż brak ograniczeń ilościowych w zakresie produkcji mleka zwiększy prawdopodobnie możliwości rozwoju dla producentów rolnych mających rozpocząć prowadzenie hodowli bydła mlecznego czy mających zamiar poszerzyć działalność. Dla spółdzielni mleczarskich i innych przetwórców mleka w Polsce likwidacja kwot to szansa na zwiększenie dostaw mleka, skali produkcji i możliwości eksportowych [Budzinowski, Suchoń, Błażejewska 2011]. Doprowadzić to może do wzrostu efektywności omawianego sektora w skali kraju oraz większej konkurencyjności na rynkach europejskich i światowych.

Badania przeprowadzane przez niektórych ekonomistów wskazują, że likwidacja kwot nie wpłynie znacząco na poziom produkcji i ogólny spadek cen [Hamulczuk, Stańko 2011]. Jednocześnie, jak słusznie zauważa prof. M. Sznajder, sektor mleczarski to skomplikowany organizm, na który składają się różne podmioty gospodarcze i istniejące pomiędzy nimi powiązania gospodarcze, ekonomiczne, prawne i społeczne (np. producenci mleka, mleczarnie, dystrybucja, handel, administracja, konsumenci) [Sznajder 2010]. Z tego to choćby powodu trudno jednoznacznie określić skutki likwidacji kwot mlecznych zarówno w Polsce, jak i innych krajach Unii Europejskiej [de Frahan, Baudry, de Blander, Polomé, Howitt 2011]. Poza tym wpływ na produkcję mleka ma wiele czynników, jak np. sytuacja ekonomiczna, warunki pogodowe, wysokość produkcji mleka poza Europą [Agriculture... 2004].

Odnotować należy także szereg obaw związanych z likwidacją kwot mlecznych. Chodzi przede wszystkim o zwiększenie niepewności dotyczącej możliwości zbytu mleka przez producentów rolnych, zarówno w aspekcie ilościowym, jak i cenowym. Początkowy wzrost produkcji mleka może spowodować spadek cen, co w rezultacie doprowadzi do likwidacji niektórych stad hodowlanych. Wznowienie produkcji mleka łączy się z wysokimi kosztami inwestycyjnymi i zajmuje wiele czasu. Takie działanie może doprowadzić do destabilizacji produkcji i braku bezpieczeństwa ilościowego na rynku mleka oraz zagrozić działalności spółdzielni. Jednocześnie niektórzy ekonomiści prognozują pogłębienie różnic rozwojowych pomiędzy regionami [Baer-Nawrocka, Kiryluk-Dryjska 2010]. Może to doprowadzić do: wzrostu bezrobocia w niektórych rejonach, spadku dochodów rolników, likwidacji spółdzielni mleczarskich i spółdzielczych grup producentów rolnych.

Likwidując kwoty mleczne, Unia Europejska ma zamiar wprowadzić instrumenty zabezpieczenia dla producentów rolnych. Jednym z nich jest zwiększenie znaczenia organizacji producenckich na rynku mleka, które będą negocjować umowy o dostawę

³⁰ Rynki rolne, www.minrol.gov.pl [Data odczytu: grudzień 2012].

mleka do przetwórcy tego surowca i zapewnią, że producenci otrzymają bardziej sprawiedliwe zapłaty, pokrywające rosnące koszty produkcji. W świetle rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 261/2012 z dnia 14 marca 2012 r. w sprawie zmiany rozporządzenia (WE) nr 1234/2007 w odniesieniu do stosunków umownych w sektorze mleka i przetworów mlecznych³¹ organizacja producencka powinna m.in. powiadomić właściwe organy państwa członkowskiego o negocjacjach, ponadto zainteresowani rolnicy mogą być członkami tylko jednej organizacji producenckiej negocjującej cenę. Poza tym negocjacje mogą być prowadzone przez organizację producentów pod warunkiem, że mleko surowe nie podlega obowiązkowi dostaw wynikającemu z członkostwa rolnika w spółdzielni zgodnie z warunkami określonymi w statucie spółdzielni lub przepisach i decyzjach w nim zawartych lub z niego wynikających. W związku z tym, że omawiane rozporządzenie obowiązuje od niedawna, trudno ocenić jego wpływ na stabilizację cen i ilość wytwarzanego mleka na rynku unijnym. Jednocześnie należy zaznaczyć, że z uwagi na strukturę polskiego rolnictwa, które jest bardzo rozdrobnione w porównaniu z państwami „starej” UE, a producenci rolni często nie należą do żadnej organizacji, instrument ten w warunkach polskich może okazać się niezbyt efektywny. W naszym kraju bardziej zasadne byłyby przepisy wzmacniające znaczenie spółdzielni mleczarskich, a w jej strukturze praw członka.

Podsumowanie i wnioski

Przeprowadzone rozważania pozwalają na wysunięcie następujących wniosków.

Spółdzielnia jako forma prawna zrzeszająca producentów mleka jest niezmiernie istotna dla stabilizacji i rozwoju rynku mleka. Spółdzielnie mleczarskie mają długą historię na ziemiach polskich i są istotnym instrumentem rozwoju rynku mleka. Skupują one nie tylko mleko od producentów rolnych, ale także zajmują się przetwórstwem i innymi działaniami na rzecz gospodarstw rolnych producentów. Niemniej jednak funkcjonowanie spółdzielni mleczarskich po uzyskaniu członkostwa Polski w UE nie jest proste. Jako podmioty skupujące muszą spełniać szereg wymagań i mają dużo obowiązków wynikających z regulacji unijnych i polskich dotyczących rynku mleka. Z kolei do przetwórców adresowanych jest bardzo dużo przepisów z zakresu prawa żywnościowego. Mimo to dla producentów rolnych wybór spółdzielni jako formy zrzeszania wydaje się najbardziej korzystny. Spółdzielcy mają bowiem w świetle ustawy Prawo spółdzielcze szereg praw niemajątkowych (tzw. korporacyjnych) i majątkowych. Co istotne, mają także wpływ na ustalanie ceny mleka skupowanego od nich przez spółdzielnie.

Niemniej jednak konieczne wydaje się uchwalenie nowej ustawy Prawo spółdzielcze. Powinna ona wprowadzać pewne uproszczenia odnoszące się np. do zakładania spółdzielni. Chodzi o zmniejszenie liczby założycieli, poszerzenie spraw, które mogą być uregulowane w statucie, wprowadzenie możliwości głosowania drogą elektroniczną albo korespondencyjną. Zasadne wydaje się wprowadzenie zasady, że w skład zarządu mogą wchodzić tylko członkowie spółdzielni będący producentami mleka albo, że powinna nimi

³¹ Dz.U.UE.L.2012.94.38. Zob. też Rozporządzenie delegowane Komisji (UE) nr 880/2012 z dnia 28 czerwca 2012 r. uzupełniające rozporządzenie Rady (WE) nr 1234/2007 w odniesieniu do współpracy międzynarodowej i negocjacji umownych organizacji producentów w sektorze mleka i przetworów mlecznych. Dz.U.UE.L.2012.156.39.

być przeważająca liczba tychże producentów. Konieczne są także zmiany przepisów dotyczące podziału majątku w przypadku likwidacji spółdzielni oraz zniesienie podwójnego opodatkowania, tj. dochodów spółdzielni oraz członków w przypadku otrzymania nadwyżki bilansowej.

Jeżeli chodzi o dalszy rozwój spółdzielni mleczarskich, to z uwagi na konieczność zwiększania konkurencji bez wątpienia nastąpi dalsza konsolidacja tych podmiotów. Poza tym trudno jednoznacznie ocenić wpływ planowanej reformy unijnego rynku mleka polegającej na likwidacji kwot mlecznych na rozwój spółdzielni mleczarskich. Z jednej strony zwiększenie ilości surowca, czyli mleka, może oznaczać rozwój tych podmiotów. Z drugiej jednak trudno przewidzieć, czy zwiększenie ilości mleka w dłuższej perspektywie czasowej nie doprowadzi do odwrotnej sytuacji, mianowicie likwidacji stada. W takiej to sytuacji spółdzielnie mogą mieć problemy.

Producenci mleka zrzeszeni w grupach producentów rolnych mogą nie tylko otrzymać wyższą cenę za mleko, ale także obniżyć koszty produkcji, podwyższyć jakość produktów i otrzymać dodatkowe środki unijne na rozwój. Dla dalszego rozwoju grup producentów rolnych w Polsce niezbędna jest kontynuacja finansowego wsparcia przez Unię Europejską po 2013 r. Jednocześnie beneficjentami powinny być zarówno nowo powstające podmioty, jak i te, które działają już na rynku. Poza tym wysokość środków nie powinna być uzależniona wyłącznie od przychodu grupy producentów rolnych, ale także od liczby członków. Tylko w ten sposób siła małych producentów rolnych będzie większa [Suchoń 2012]. Reasumując stwierdzić należy, że na przyszły rozwój rynku mleka w Polsce duży wpływ będą miały przepisy unijne oraz nowe zasady Wspólnej Polityki Rolnej.

Literatura

- Agencja Rynku Rolnego [2012]: Kwotowanie produkcji mleka, http://www.arr.gov.pl/data/00321/kwotowanie_2012.pdf [Data odczytu: styczeń 2013].
- Agriculture, Trade and the Environment [2004]: The Dairy Sector. Wyd. OECD (Organisation for Economic Co-operation and Development). Paris.
- Baer-Navrocka A., Kiryluk-Dryjska E. [2010]: Konsekwencje zniesienia kwot mlecznych dla producentów mleka w Polsce z uwzględnieniem zróżnicowania regionalnego (wyniki symulacji modelowych), *Zagadnienia Ekonomiki Rolnej* nr 2, ss. 62-74.
- Bieluk J., Łobos-Kotowska D. [2011]: Kwoty mleczne jako przedmiot obrotu – wybrane zagadnienia. *Studia Iuridica Agraria* Tom IX, ss. 294-306.
- Gerbrandy A., de Vries en Sybne [2011]: *Agricultural Policy and EU Competition Law. Possibilities and Limits for Self-Regulation in the Dairy Sector*. Eleven International Publishing. Den Haag.
- Budzinowski R., Suchoń A., Błażejewska K. [2011]: Rozwój prawa rolnego w ostatnich latach. *Przegląd Prawa Rolnego* nr 2, ss. 35-58.
- Decyzja Komisji z dnia 30 lipca 2010 r. ustanawiająca Forum Wysokiego Szczebla do spraw Poprawy Funkcjonowania Łańcucha Dostaw Żywności. [2010]. Dz.U UE C 2010.210.4.
- Fici A [2012]: Cooperative identity and the law, Euricse Working Paper 2012, nr 23, ss.3-27.
- de Frahan B. H., Baudry A., de Blander R., Polomé P., Howitt R. [2011]: Dairy farms without quotas in Belgium : estimation and simulation with a flexible cost function. *European Review of Agricultural Economics* n. 4, ss. 469-495.
- Hamulczuk M., Stańko S. [2009]: Ekonomiczne skutki likwidacji kwot mlecznych w Unii Europejskiej. *Zagadnienia Ekonomiki Rolnej*, nr 4, ss. 3-20.
- Komisja Europejska [2001]: Biała Księga o przedsiębiorstwach spółdzielczych. Dokument konsultacyjny Unii Europejskiej. Bruksela.
- Krajowa Rada Spółdzielcza [2009]: Fundusze Europejskie instrumentem realizacji strategicznych i antykrzysowych programów dla spółdzielczości, Wyd. KRS. Warszawa.

- 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.
- Rezolucja Parlamentu Europejskiego z dnia 7 września 2010 r. w sprawie sprawiedliwego wynagrodzenia dla rolników: poprawa funkcjonowania łańcucha dostaw żywności w Europie.[2010]. <http://www.europarl.europa.eu>, [Data odczytu: styczeń 2013].
- Rezolucja Parlamentu Europejskiego w sprawie podwyżek cen żywności z 9.2.2011 r. [2011]. <http://www.europarl.europa.eu>. [Data odczytu: styczeń 2013].
- Rozporządzenie Rady (WE) nr 1698/2005 z dnia 20 września 2005 r. w sprawie wsparcia rozwoju obszarów wiejskich przez Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich (EFRROW). [2005]. Dz.U.UE.L.05.277.1 ze zm.
- Rozporządzenie Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z dnia 20 kwietnia 2007 r. w sprawie szczegółowych warunków i trybu przyznawania pomocy finansowej w ramach działania "Grupy producentów rolnych" objętego Programem Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2007-2013. [2007]. Dz.U. Nr 81, poz. 550 ze zm.
- Rozporządzenie Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z dnia 17 lipca 2008 r. w sprawie szczegółowych warunków i trybu przyznawania oraz wypłaty pomocy finansowej w ramach działania "Tworzenie i rozwój mikropodsiębiorstw" objętego Programem Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2007-2013, Dz. U. Nr 139, poz. 883 ze zm.
- Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 261/2012 z dnia 14 marca 2012 r. w sprawie zmiany rozporządzenia (WE) nr 1234/2007 w odniesieniu do stosunków umownych w sektorze mleka i przetworów mlecznych. [2012]. Dz.U.UE.L.2012.94.38
- Rozporządzenie delegowane Komisji (UE) nr 880/2012 z dnia 28 czerwca 2012 r. uzupełniające rozporządzenie Rady (WE) nr 1234/2007 w odniesieniu do współpracy międzynarodowej i negocjacji umownych organizacji producentów w sektorze mleka i przetworów mlecznych [2012]. Dz.U.UE.L.2012.156.39.
- Suchoń A. [2012]: Z prawnej problematyki zakładania i prowadzenia działalności przez spółdzielcze grupy producentów rolnych, Przegląd Prawa Rolnego nr 2, w druku.
- Sznajder M. [2010]: Skutki likwidacji kwot mlecznych dla polskiego rolnictwa, Kancelaria Senatu, Biuro Analiz i Dokumentacji.
- Ustawa z dnia 16 września 1982 r. Prawo spółdzielcze. [1982]. Tekst jedn. Dz.U. z 2003, Nr 188, poz. 1848 ze zm.
- Ustawa z dnia 15 września 2000 r. o grupach producentów rolnych i ich związkach oraz o zmianie innych ustaw, . [2000]. Dz.U. Nr 88, poz. 983 ze zm.
- Ustawa z dnia 20 kwietnia 2004 r. o organizacji rynku mleka i przetworów mlecznych. [2004]. Tekst jedn. z 2009, Nr 11, poz. 65 ze zm.
- Ustawa z 12 stycznia 1991 r. o podatkach i opłatach lokalnych. [1991].Tekst jedn. Dz.U. z 2006, Nr 121, poz. 844 ze zm.
- Ustawa z 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych. [1992].Tekst jedn. Dz.U z 2000, Nr 54, poz. 654 ze zm.
- Ustawa z 15 listopada 1984 r. o podatku rolnym. [1984].Tekst jedn. Dz.U. z 2006, Nr 36, poz. 969 ze zm.
- Wyrok Sądu Najwyższego z dnia 12 października 2001 r., V CKN 504/00. [2001]. LEX/el. wyrok nr 52762.
- Zuba M. [2009]: Spółdzielnie mleczarskie trwały formą agrobiznesu, Zeszyty Naukowe WSEI w Lublinie, seria Ekonomia, nr 1, ss. 167-175.

Anna Wróbel¹

Zakład Ekonomii Politycznej Stosunków Międzynarodowych,
Instytut Stosunków Międzynarodowych Uniwersytetu Warszawskiego

Stanowisko Indii w negocjacjach rolnych WTO

The position of India in the WTO agricultural negotiations

Synopsis: Celem opracowania jest analiza stanowiska Indii w negocjacjach rolnych WTO. Artykuł został podzielony na trzy części. W części pierwszej dokonano charakterystyki indyjskiego sektora rolnego. Następnie omówiono podstawy polityki handlowej Indii. Zasadnicza część rozważań dotyczy postulatów Indii w negocjacjach rolnych WTO.

Słowa kluczowe: rolnictwo, liberalizacja handlu, Indie, Światowa Organizacja Handlu

Abstract. The aim of this paper is to analyze the position of India in the WTO agricultural negotiations. The article is divided into three parts. Part One will discuss the economic significance of the agricultural sector in India. Part Two will analyze India's trade policy. The main part of the paper relates to the demands of India in the WTO agricultural negotiations.

Key words: Key words: agriculture, trade liberalization, India, World Trade Organization

Wstęp

Jedną z głównych przyczyn przedłużających się negocjacji na forum WTO jest brak porozumienia w negocjacjach rolnych. Warto zatem przyjrzeć się przyczynom braku konsensusu w tym obszarze rokowań handlowych. W literaturze przedmiotu wiele uwagi poświęca się stanowisku państw wysoko rozwiniętych stosujących rozbudowane systemy protekcji rolnej. Równie interesujące wydaje się przeanalizowanie postulatów państw rozwijających się, które po raz pierwszy w sposób skuteczny zablokowały wielostronne rokowania handlowe domagając się uwzględnienia ich interesów. Do konferencji ministerialnej w Cancún wielostronny system handlowy GATT/WTO służył w dużej mierze realizacji interesów państw wysoko rozwiniętych, które dążyły do liberalizacji tych sektorów w których posiadały przewagę komparatywną (produkcja przemysłowa, usługi), chroniąc jednocześnie mniej konkurencyjne sektory (rolnictwo). Runda urugwajska, która zgodnie z początkowymi deklaracjami miała stworzyć warunki do osiągania większych korzyści z handlu także państwom rozwijającym się, nie tylko nie spełniła oczekiwań dotyczących znaczącego otwarcia państw Północy na produkty pochodzące z państw Południa lecz wprowadziła dyscypliny niekorzystne z punktu widzenia tej grupy krajów (m.in. regulacje dotyczące ochrony własności intelektualnej).

Spektakularnym wydarzeniem w historii wielostronnego systemu handlowego GATT/WTO jest wspomniana konferencja ministerialna w meksykańskim kurorcie we wrześniu 2003 roku. W jej trakcie kraje rozwijające się, w trwały sposób połączyły swoje siły, odrzucając propozycje liberalizacyjne przygotowane przez kraje bogate

¹ Dr, e-mail: awrobel@uw.edu.pl

doprowadzając do niepowodzenia konferencji. Państwa Grupy G-20² odmówiły wówczas otwarcia swoich rynków do czasu, gdy rolnicy z państw uprzemysłowionych nie przestaną być wspomagani przez państwo [Costantini, Crescezi, De Filippis i Salvatici 2007]. Kraje te stanowczo zażądały zmiany polityki krajów bogatych w zakresie produkcji rolnej i obrotu surowcami rolnymi. Domagano się znaczącego ograniczenia subsydiów dla rolnictwa, zmiany polityki celnej i ograniczenia limitów importowych dla tej grupy towarów. Według państw Grupy G-20, zakończenie subwencjonowania rolnictwa doprowadziłoby do ich znacznie szybszej integracji z systemem handlu światowego. Indie i Brazylia, reprezentujące interesy tej grupy krajów nie godzą się również z decyzjami dotyczącymi redukcji cel na produkcję przemysłową oraz rynku usług. Przyczyną takiego stanowiska jest chęć ochrony własnych rynków oraz zachowanie wpływów do budżetów.

Zasadniczym celem artykułu jest analiza ewolucji stanowiska negocyjacyjnego Indii w negocjacjach rolnych WTO. W szczególności ukazana zostanie rola sektora rolnego w gospodarce Indii oraz główne postulaty tego kraju w toczących się wielostronnych negocjacjach rolnych. Wybrany przykład stanowi ilustrację zmiany pozycji państw rozwijających się w wielostronnym systemie handlowym oraz pokazuje ich rolę w procesie decyzyjnym WTO.

Sektor rolny Indii

Stanowisko negocyjacyjne Indii na forum WTO w odniesieniu do handlu artykułami rolnymi jest determinowane rolą jaką rolnictwo odgrywa w tej gospodarce (por. tabela 1-4). Postulaty zgłaszane przez Indie w negocjacjach są pochodną specyfiki sektora rolnego, która wynika z poziomu rozwoju gospodarczego tego kraju.

Indie są jednym z największych producentów i konsumentów żywności na świecie. Zajmują one wysokie miejsca w rankingach największych producentów poszczególnych płodów rolnych. W 2009 roku Indie były pierwszym światowym producentem roślin strączkowych, drugim producentem roślin cukrodajnych, owoców, warzyw oraz herbaty, trzecim światowym producentem zbóż oraz roślin skrobiowych, szóstym producentem roślin oleistych. Indie zajmują również czołowe miejsca w rankingu światowych hodowców (bydło i bawoły – 2. miejsce, owce i kozy – 2. miejsce, drób – 5. miejsce) [FAO statistical yearbook 2010].

Tabela 1. Sektor rolny Indii: główne wskaźniki

Table 1. The agricultural sector of India: key indicators

	Wartość dodana w rolnictwie - udział w % w PKB w 2010 r.	Zatrudnienie w rolnictwie - udział procentowy w zatrudnieniu ogółem w 2010 r.	Użytki rolne – udział w % w powierzchni ogółem w 2009 r.
Indie	18	51	60,5

Źródło: [World Bank].

² 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.

Tabela 2. Najwięksi producenci i konsumenci żywności w latach 1999-2007 (udział w % w światowej produkcji i konsumpcji)

Table 2. Largest producers and consumers of food in 1999-2007 (% share of world production and consumption)

Główni producenci żywności					Główni konsumenci żywności				
	1999-2001	2005	2006	2007		1999-2001	2005	2006	2007
Chiny	18,76	17,96	18,21	17,55	Chiny	22,39	22,01	21,71	21,53
USA	15,32	14,96	14,23	15,57	Indie	14,80	14,33	14,81	14,98
Indie	10,01	9,30	9,57	10,09	USA	6,46	6,48	6,38	6,29
Brazylia	4,46	5,00	5,40	5,82	Brazylia	3,07	3,26	3,25	3,26
Indonezja	2,76	3,23	3,42	3,39	Indonezja	3,07	3,10	3,09	3,07
Rosja	2,87	3,01	3,11	3,05	Rosja	2,60	2,59	2,53	2,60
Argentyna	2,26	2,50	2,46	2,83	Nigeria	1,97	2,13	2,18	2,21
Francja	2,91	2,63	2,49	2,37	Pakistan	2,09	2,10	2,11	2,18
Kanada	2,30	2,28	2,19	2,10	Egipt	1,84	1,93	1,92	1,95
Niemcy	2,33	2,11	2,00	1,89	Meksyk	1,92	1,92	1,92	1,91
Nigeria	1,71	1,91	2,08	1,88	Japonia	2,09	1,92	1,86	1,84

Źródło: [FAO 2010], opracowanie własne.

Tabela 3. Główni eksporterzy artykułów rolnych na świecie w 2009 r. (w mld USD i %)

Table 3. Major exporters of agricultural products in the world in 2009 (billion USD and %)

Kraje eksportujące	Wartość w mld	Udział w %		Roczna stopa wzrostu w %		
		2000	2010	2005-2010	2009	2010
Unia Europejska	532	41,8	39,1	7	-13	7
Extra-Eksport	129	10,1	9,5	9	-13	17
Stany Zjednoczone	143	12,9	10,5	12	-15	19
Brazylia	69	2,8	5,0	14	-6	19
Kanada	52	6,3	3,8	5	-19	19
Chiny	52	3,0	3,8	12	-3	26
Indonezja	36	1,4	2,6	21	-23	42
Tajlandia	35	2,2	2,6	15	-12	25
Argentyna	35	2,2	2,5	12	-25	23
Malezja	29	1,5	2,1	17	-25	38
Australia	27	3,0	2,0	5	-10	15

Źródło: [WTO 2011].

Tabela 4. Główni importerzy artykułów rolnych na świecie w 2009 r. (w mld USD i %)

Table 4. Major importers of agricultural products in the world in 2009 (billion USD and %)

Kraje importujące	Wartość w mld	Udział w %		Roczna stopa wzrostu w %		
		2000	2010	2005-2010	2009	2010
Unia Europejska	557	42,6	39,1	7	-14	6
Extra-Import	154	13,3	10,8	6	-19	9
Stany Zjednoczone	116	11,6	8,2	4	-13	16
Chiny	108	3,3	7,6	19	-12	41
Japonia	77	10,4	5,4	3	-16	14
Rosja	37	1,6	2,6	14	-15	26
Kanada	32	2,6	2,2	8	-6	12
Republika Korei	27	2,2	1,9	10	-20	26
Meksyk	24	1,8	1,7	7	-22	16
Hongkong	21	-	-	13	4	20
Indie	17	0,7	1,2	18	18	23

Źródło: jak w tabeli 3.

Pomimo znaczących rozmiarów produkcji poszczególnych rodzajów płodów rolnych Indie nie odgrywają istotnej roli w handlu światowym. Udział Indii w światowych obrotach produktami żywnościowymi wynosi bowiem poniżej 1,7% [WTO 2011]. Większość wyprodukowanej żywności jest wytwarzana zatem na rynek wewnętrzny. Produkcja krajowa uzupełniana jednak importem stanowi podstawę zapewnienia bezpieczeństwa żywnościowego tego kraju. Można zatem stwierdzić, iż o znaczeniu jakie Indie przywiązują do wielostronnych negocjacji rolnych nie decyduje ich pozycja w światowym handlu produktami tego sektora a rola tego sektora w strukturze gospodarki tego kraju a przede wszystkim w strukturze zatrudnienia. Ponad połowa osób czynnych zawodowo w Indiach pracuje bowiem w rolnictwie. Rolnictwo dostarcza źródeł utrzymania dla znaczącej części obywateli Indii. Sektor ten przyczynia się także w dużym stopniu do wytworzenia produktu krajowego brutto. W 2010 roku mimo stopniowego spadku znaczenia rolnictwa w wytwarzania PKB Indii sektor ten przyczynił się do wytworzenia 18% PKB tego kraju. Należy również podkreślić, iż sektor rolny w Indiach dotyka wiele problemów do których oprócz kwestii klimatycznych (uzależnienie od monsunów) zalicza się słabości strukturalne (spadający poziom inwestycji publicznych, utrudniony dostęp do kredytu, niski poziom kwalifikacji pracowników, niska mobilność międzysektorowa pracowników, brak zabezpieczenia socjalnego rolników). Wszystkie te czynniki powodują, iż Indie w negocjacjach rolnych mają zarówno ofensywne jak i defensywne interesy.

Polityka handlowa Indii

Powodem sukcesu gospodarczego Indii jest polityka proeksportowa połączona z postępującym procesem liberalizacji wymiany gospodarczej. Proces ten rozpoczął się wraz z reformami gospodarczymi zapoczątkowanymi w 1991 roku. Był to okres rundy urugwajskiej w ramach, której Indie zaangażowały się w wielostronne negocjacje na temat liberalizacji handlu [Grącik 2008]. Aktywność Indii zaznaczyła się już w trakcie prac przygotowujących nową rundę negocjacji handlowych GATT. Przejawem tej aktywności były działania Indii w ramach Grupy G-10³, zrzeszającej kraje rozwijające się o podobnych interesach handlowych. Nie oznacza to jednak, że Indie nie miały żadnych obaw związanych ze zwiększeniem stopnia otwarcia własnej gospodarki na konkurencję zewnętrzną. Poważne obawy wiązano zwłaszcza z nowymi dziedzinami, które państwa wysoko rozwinięte na czele ze Stanami Zjednoczonymi próbowały włączyć do agendy negocjacji. Takim sektorem były zwłaszcza usługi. Indie podobnie jak inne państwa rozwijające się obawiały się negatywnych konsekwencji otwarcia rynku w tym obszarze działalności gospodarczej. Przeważała bowiem opinia, iż nierozwinięty sektor usługowy państw rozwijających się nie tylko nie jest w stanie konkurować na rynkach zagranicznych ale również nie sprost konkurencji zagranicznej na rynku krajowym [Wróbel 2010].

Analizując zobowiązania Indii przyjęte w ramach rundy urugwajskiej należy zwrócić uwagę na wzrost zobowiązań w zakresie stawek związanych. Przed rozpoczęciem rundy urugwajskiej stawki związane stanowiły jedynie 6% pozycji taryfowych. Na zakończenie rokowań było to 67% pozycji taryfowych zawartych w tabelach koncesji tego kraju. Warto podkreślić, iż w przypadku artykułów rolnych związaniu uległy stawki celne w odniesieniu

³ Grupa G-10 – koalicja państw rozwijających się skupiająca przedstawicieli Brazylii, Indii, Argentyny, Egiptu, Jugosławii, Kuby, Nikaragui, Nigerii, Peru i Tanzanii [Hamilton i Halley 1988; Hamilton i Halley 1989].

do wszystkich tego typu produktów umieszczonych na listach koncesji. Indie zobowiązały się do redukcji stawek związanych w ciągu 10 lat od momentu wejścia w życie zobowiązań urugwajskich. Dodatkowo w ramach porozumienia ITA (*Information Technology Agreement*) Indie zobowiązały się do całkowitego zniesienia do 2005 roku stawek celnych na 217 pozycji w ramach list koncesyjnych odnoszących się do sektora technologii informatycznej [Grącik 2008].

Mimo początkowych obaw Indie stały się aktywnym uczestnikiem negocjacji usługowych oraz tak jak każdy członek WTO przyjął zobowiązania liberalizacyjne w tym sektorze. Na liście szczegółowych zobowiązań Indii (*Schedule of Specific Commitments – SSC*) dołączonej do Układu ogólnego w sprawie handlu usługami (*General Agreement on Trade in Services, GATS*) umieszczono 33 sektory usługowe, w tym m.in. usługi biznesowe, komunikacyjne, budowlane, finansowe, usługi ochrony zdrowia oraz turystyczne.

Przyjęcie przez Indie, na tle innych państw rozwijających się stosunkowo szerokich zobowiązań liberalizacji przepływu usług jest częścią strategii tego państwa polegającej na ułatwieniu dostępu do rynku tych zagranicznych dostawców usług, którzy mogą przynieść wymierne korzyści w postaci napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych, transferu technologii i nowych miejsc pracy.

Proces otwierania gospodarki Indyjskiej obejmuje nie tylko liberalizację handlu na forum globalnym lecz również w ramach preferencyjnych porozumień handlowych. Ważnym ubocznym skutkiem przedłużających się negocjacji na forum WTO w ramach rundy Doha jest bowiem proliferacja regionalnych i bilateralnych porozumień handlowych jako alternatywy globalnego systemu handlowego. Obecnie funkcjonuje około 300 różnych preferencyjnych porozumień handlowych. Każdy członek WTO (z wyłączeniem Mongolii) jest stroną przynajmniej jednej preferencyjnej umowy handlowej. Przeciętnie na jednego członka WTO przypada 13 preferencyjnych porozumień. Przoduje w tym zakresie Unia Europejska (30 umów), następnie należy wymienić Chile (26), Meksyk (21), Europejskie Stowarzyszenie Wolnego Handlu (20-22), Singapur (19), Egipt (18), Turcję (17) [WTO, Word... 2011].

W ogólnoświatową tendencję liberalizacji handlu towarami i usługami na podstawie dwustronnych umów handlowych włączyły się również Indie, które wykazują się znaczną aktywnością w tym zakresie. Według danych WTO Indie zawarły 12 porozumień tego typu m.in. z Butanem, Nepalem, Bangladeszem, Sri Lanką, Singapurem⁴.

Indie zacieśniają bilateralne relacje handlowe nie tylko z państwami azjatyckimi ale również z głównymi partnerami handlowymi z poza tego regionu. W szczególności warto zwrócić uwagę na stosunki gospodarcze z Unią Europejską.

Indie od wielu lat podkreślają wagę relacji gospodarczych z Unią Europejską. Wzajemne stosunki umocniły się od czasu pierwszego szczytu UE-Indie, który odbył się w Lizbonie w roku 2000. Szczególną rolę w intensyfikacji wzajemnej współpracy odgrywa partnerstwo strategiczne UE-Indie, którego celem jest m.in. wspieranie pokoju, stabilizacji, demokracji, praw człowieka, rządów prawa i dobrego zarządzania, współpraca

⁴ Ogólne Porozumienie o Współpracy Gospodarczej Indii i Singapuru (*Comprehensive Economic Cooperation Agreement, CECA*) jest pierwszą umową handlową wynegocjowaną przez Indie w której oprócz ułatwień w handlu towarami przewidziano dyscypliny dotyczące przepływu usług, ochrony inwestycji i przeciwdziałania podwójnemu opodatkowaniu. W sposób odrębny uregulowano w niej kwestie liberalizacji usług transportu lotniczego, handlu elektronicznego (*e-commerce*) oraz przepływu osób fizycznych [Farsat 2008].

w zwalczaniu ubóstwa, nierówności i wykluczenia społecznego; współpraca w zakresie ochrony środowiska i zmian klimatycznych oraz zwiększenie wymiany gospodarczej oraz zapewnienie wzmocnienia międzynarodowego porządku gospodarczego [Communication... 2004]. Spośród wymienionych priorytetów na plan pierwszy wysuwają się relacje gospodarcze. Unia Europejska jest największym partnerem handlowym Indii, zaś Indie są 8. parterem handlowym UE (w 2000 r. zajmowała pod tym względem 17. miejsce) [DG Trade 2011].

Dalszemu rozwojowi współpracy gospodarczej między Indiami i UE ma służyć liberalizacja wzajemnych obrotów handlowych. W tym celu podjęto działania na rzecz budowy strefy wolnego handlu. Już w 2005 roku UE i Indie przyjęły Wspólny Plan Działania, którego celem było m.in. zbliżenia obydwu stron i rozwój stosunków handlowych. W drugiej połowie czerwca 2007 roku Komisja Europejska przeprowadziła pierwszą rundę negocjacji z Indiami w sprawie zawarcia umowy ustanawiającej strefę wolnego handlu. Efektem negocjacji ma być zawarcie szerokiej umowy handlowo-inwestycyjnej, która jednak pozostanie w formie komplementarnej wobec priorytetowych działań w ramach WTO. Dotychczasowe rozmowy koncentrują się głównie na parametrach i celach negocjacyjnych, a ich postęp jest stosunkowo powolny. Powściągliwość ta wynika z uwagi na fakt, że obie strony mają silne ofensywne i defensywne interesy. Ponadto wolne tempo negocjacji nie jest kwestią taktyki, a analizy Indii co do korzyści ze strefy wolnego handlu z UE, w porównaniu z potencjalnymi rezultatami toczącej się obecnie rundy wielostronnych negocjacji handlowych na forum Światowej Organizacji Handlu [Zob. Gupwell i Gupta 2009]. Należy również podkreślić, iż utworzenie strefy będzie wymagało większych zmian w polityce handlowej po stronie Indii, w zakresie redukcji barier handlowych [Gasiorek, Holmes, Robinson, Rollo i Shingal 2007]. Falę krytyki wobec negocjowanego porozumienia wywołała w Indiach propozycja zniesienia celi na produkty rolne pochodzące z UE. Przeciwnicy układu podkreślają bowiem, iż taka decyzja przy utrzymaniu dotychczasowego subsydiowania produkcji rolnej w UE doprowadzi do poważnych negatywnych konsekwencji dla indyjskiego sektora rolnego i milionów rodzinnych gospodarstw rolnych w tym kraju. Z drugiej strony niezadawalające są również dotychczasowe propozycje dotyczące otwarcia rynku UE dla indyjskich usług i usługodawców.

Utworzenie strefy wolnego handlu między Unią Europejską i Indiami będzie z pewnością przełomowym wydarzeniem we wzajemnych stosunkach. Będzie to bowiem największa umowa zawarta przez Unię Europejską i jedna z największych jak dotąd umów dwustronnych. Dla Indii porównywalne znaczenie do tego porozumienia mogłaby mieć jedynie umowa ze Stanami Zjednoczonymi, które są głównym importerem indyjskich usług.

Intensyfikacji stosunków handlowych między Indiami i Stanami Zjednoczonymi służy dialog w ramach U.S.-India Trade Policy Forum (TPF) obejmujący pięć głównych obszarów współpracy gospodarczej (agriculture, investment, innovation and creativity, services, tariff and non-tariff barriers). Zgodnie z porozumieniem dotyczącym ustanowienia tej formy współpracy (23 marca 2000, New Delhi) powinno ono służyć rozwojowi kontaktów między przedsiębiorstwami obu krajów. Warunki sprzyjające rozwojowi dwustronnej współpracy gospodarczej między przedstawicielami sektora prywatnego mają tworzyć administracje obu stron porozumienia. W tym celu odbywają się regularne konsultacje na szczeblu rządowym, którym towarzyszą spotkania przedstawicieli świata biznesu. Efektem tych prac jest m.in. podpisane w marcu 2010 roku porozumienie

(Framework for Cooperation on Trade and Investment), w którym doprecyzowano priorytety dalszej współpracy w poszczególnych obszarach. Trwają również prace służące uregulowaniu zasad dotyczących przepływu kapitału inwestycyjnego między stronami. W sierpniu 2009 roku rozpoczęły się bowiem dwustronne negocjacje, których celem jest zawarcie porozumienia inwestycyjnego (Bilateral Investment Treaty, BIT).

Główne postulaty Indii w rokowaniach rolnych na forum WTO

Indie są aktywnym uczestnikiem negocjacji rolnych prowadzonych na forum WTO w ramach rundy Doha. Od początku przygotowań do rozpoczęcia nowej rundy negocjacji handlowych Indie podkreślały konieczność liberalizacji handlu rolnego w tym w szczególności eliminacji stosowanych przez państwa wysokorozwinięte subsydiów eksportowych. Do głównych priorytetów Indii w tych rokowaniach należy również zapewnienie specjalnego traktowania państw rozwijających się, efektywna redukcja wsparcia wewnętrznego oraz cel stosowanych przez państwa wysoko rozwinięte.

Negocjacje rolne w ramach rundy Doha są prowadzone w kilku obszarach tematycznych. Są to: dostęp do rynku, produkty specjalne i tzw. nowe środki ochronne (*Special safeguard mechanism* – SSM), wsparcie wewnętrzne, konkurencja eksportowa. Propozycje Indii dotyczące liberalizacji handlu artykułami rolnymi są prezentowane wspólnie z innymi państwami rozwijającymi, które tworzą grupę G-20 oraz grupę G-33.

W przypadku dostępu do rynku Indie podobnie jak inne państwa grupy G-20 opowiadają się za zharmonizowaną redukcją stawek celnych zarówno w przypadku państw wysoko rozwiniętych jak i rozwijających się, przy czym większe redukcje powinny wystąpić w odniesieniu do państw Północy.

Produkty specjalne (*special products*) oraz tzw. nowe środki ochronne są przedmiotem szczególnego zainteresowania koalicji państw rozwijających, które utworzyły grupę G-33. Członkiem grupy są m.in. Indie⁵, które wraz z Indonezją przewodzą jej pracom. Produkty specjalne to artykuły rolne określone przez państwa rozwijające się jako istotne dla ich bezpieczeństwa żywnościowego oraz środki niezbędne do życia lub rozwoju wsi. Wyróżnienie tej kategorii produktów rolnych dla państw rozwijających się jest istotne z punktu widzenia ich interesów handlowych oraz rozwojowych a także politycznych. Indie oraz pozostałe państwa grupy postulują aby poszczególne państwa miały swobodę w zaliczaniu poszczególnych towarów do grupy produktów specjalnych oraz aby państwa rozwijające mogły nią objąć co najmniej 20% linii taryfowych [Ramdasi 2010]. Państwa grupy zwracają również uwagę na konieczność ustanowienia tzw. nowych środków ochronnych, których celem jest łagodzenie skutków wahań cen artykułów rolnych oraz wielkości importu. Mechanizm ten ma umożliwić krajom rozwijającym się podniesienie cła importowego w sytuacji dynamicznego wzrostu eksportu produktów rolnych lub znacznego spadku ich cen, aby nie dopuścić do destabilizacji rynków rolnych [Kaliszuk 2008].

⁵ W skład grupy G-33 wchodzi 46 państw. Są to Antigua i Barbuda, Barbados, Belize, Benin, Boliwia, Botswana, Chiny, Kongo, Wybrzeże Kości Słoniowej, Kuba, Dominika, Dominikana, Salwador, Grenada, Gwatemala, Gujana, Haiti, Honduras, Indie, Indonezja, Jamajka, Kenia, Republika Korei, Madagaskar, Mauritius, Mongolia, Mozambik, Nikaragua, Nigeria, Pakistan, Panama, Peru, Filipiny, Saint Kitts i Nevis, Saint Lucia, Saint Vincent i Grenadyny, Senegal, Sri Lanka, Surinam, Tanzania, Trynidad i Tobago, Turcja, Uganda, Wenezuela, Zambia, Zimbabwe.

Państwa G-33 domagają się aby mechanizm SSM był dostępny w sposób elastyczny dla wszystkich państw rozwijających się i wszystkich produktów rolnych niezależnie od tego czy będą sprowadzane z państw stosujących subsydia czy też takich, które nie wspierają produkcji [Ramdasi 2010].

W negocjacjach dotyczących subsydiów krajowych Indie mają silne ofensywne interesy. Wraz z pozostałymi państwami grupy G-20 domagają się one efektywnych cięć subsydiów do produkcji krajowej stosowanych przez państwa wysoko rozwinięte, redukcji wsparcia wewnętrznego (*Aggregated Measurement of Support*, AMS⁶) oraz wsparcia produktowego. W przypadku wsparcia AMS państwa G-20 proponują głębsze redukcje dla krajów rozwiniętych przeznaczających większe łączne sumy na subsydiowanie rolnictwa. W szczególności podkreśla się konieczność redukcji środków wsparcia najbardziej zniekształcających handel (tzw. środki *Amber Box*⁷). Redukcje te powinny być jednak mniej dotkliwe dla państw rozwijających się obejmując jedynie 2/3 poziomu przewidzianego dla państw wysoko rozwiniętych [Ramdasi 2010]. Również w przypadku pozostałych form wsparcia uregulowanych w Porozumieniu w sprawie rolnictwa państwa G-20 zgłaszają postulaty dotyczące ograniczenia środków przewidzianych w tzw. *Blue Box*, przy jednoczesnym precyzyjnym określeniu kryteriów ich stosowania aby faktycznie wywoływały mniejsze zniekształcenia handlowe. W większym stopniu państwa powinny sięgać do środków niezniekształcających handlu (*Green Box*). W tym przypadku podkreśla się także konieczność negocjacji dodatkowych precyzyjnych kryteriów ich stosowania.

Ofensywne interesy Indii dotyczą nie tylko ograniczenia wsparcia wewnętrznego lecz również subsydiów eksportowych. Indie podobnie jak inne państwa rozwijające się domagają się całkowitej eliminacji subsydiów eksportowych ponieważ w sposób znaczący zakłócają one kształtowanie się cen surowców rolnych na rynku światowym. W wyniku stosowania tej formy wsparcia rolnego przez państwa wysoko rozwinięte producenci z państw rozwijających się mają utrudnione warunki konkurowania na rynku światowym. Oprócz konieczności eliminacji subsydiów Indie oraz pozostałe państwa grupy G-20 zwracają również uwagę na konieczność przyjęcia przez członków WTO zobowiązań

⁶ *Aggregated Measurement of Support* – AMS (zagregowany wskaźnik wsparcia) oznacza poziom wsparcia w okresie rocznym, wyrażonego w kategoriach pieniężnych, udzielonego produktowi rolnemu i świadczonego na rzecz producentów podstawowych produktów rolnych, albo też wsparcie nie związane z konkretnym towarem, świadczone 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.

⁷ Formy wsparcia podlegające 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% 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 wielkości produkcji (art. 5 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, nieobjmujących 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].

dotyczących eliminacji innych, choć mających podobny wpływ na handel, instrumentów wspierania eksportu (kredyty eksportowe o długim terminie spłaty, niektóre aspekty pomocy żywnościowej, gwarancje kredytów eksportowych).

Wnioski

Wraz z rosnącym znaczeniem gospodarki indyjskiej w międzynarodowych stosunkach gospodarczych rośnie aktywność tego kraju w negocjacjach handlowych prowadzonych w ramach wielostronnego systemu handlowego GATT/WTO. W rokowaniach handlowych WTO Indie mają zarówno defensywne jak i ofensywne interesy w zależności o obszar, którego dotyczą rokowania. Należy również podkreślić, iż współcześnie Indie mają istotny wpływ na przebieg negocjacji w ramach Rundy Doha. Obok Brazylii są liderem grupy G-20 domagającej się znaczącego zmniejszenia stopnia protekcjonizmu w sektorze rolnym. Wraz z Indonezją przewodzą również pracom grupy G-33, skupiającej się na problemie produktów specjalnych i środków ochronnych. Wspomniane grupy mają realny wpływ na przebieg negocjacji rolnych. Obok Stanów Zjednoczonych i Unii Europejskiej są one głównymi graczami w tych rokowaniach. Brak porozumienia między USA, UE i G-20 jest nie tylko przyczyną przedłużających się negocjacji w tym sektorze ale również całej rundy. Zgodnie bowiem z przyjętą formułą *single undertaking* nic nie jest postanowione dopóki wszystko nie zostanie uzgodnione. Bez zakończenia negocjacji we wszystkich obszarach negocjacyjnych runda Doha nie może zostać zakończona. W ten sposób stanowiący w zasadzie margines wymiany gospodarczej handel rolny stanowiący zaledwie nieco ponad 7% całości wymiany międzynarodowej może skutecznie blokować wielostronne negocjacje prowadzone na forum WTO. Nie oznacza to jednak, iż w pozostałych obszarach negocjacyjnych nie zarysowały się ostre spory na linii Północ-Południe, wręcz przeciwnie. Odmienne interesy państw o różnym poziomie rozwoju gospodarczego w zasadzie już od rokowań urugwajskich występują m.in. w odniesieniu do handlu usługami i ochrony własności intelektualnej.

Analizując strategię negocjacyjną Indii w negocjacjach Doha należy podkreślić, iż kraj ten zdecydował się w dużej mierze na kolektywne działania grup państw o podobnych interesach, o czym świadczą wspomniane już koalicje reprezentujące wspólne stanowisko w negocjacjach rolnych⁸. W ten sposób Indie wzmacniają swoją pozycję przetargową w toczących się rokowaniach. Strategia ta nie jest po raz pierwszy stosowana przez ten kraj. W trakcie rokowań urugwajskich Indie były członkiem grupy G-10. W porównaniu do poprzednich rund negocjacji wzrosła jednak efektywność działania grup reprezentujących interesy państw rozwijających się. Z jednej strony pozwala to chronić je przed dyktatem ze strony państw rozwijających się i narzucaniem im korzystnych dla państw bogatych reguł handlowych. Z drugiej zaś strony doprowadziło to do niewątpliwego kryzysu Światowej Organizacji Handlu, która obecnie nie spełnia swojej podstawowej roli polegającej na liberalizacji światowych obrotów handlowych. Należy podkreślić, iż fiasko Rundy Doha oznaczać bowiem będzie, utratę przez WTO zdolności do odgrywania roli skutecznego

⁸ Indie prezentują również wspólne stanowiska także w innych obszarach negocjacyjnych. Przykładem jest Grupa NAMA-11 (Argentyna, Wenezuela, Brazylia, Egipt, Indie, Indonezja, Namibia, Filipiny, RPA i Tunezja) formułująca wspólne stanowisko w negocjacjach w zakresie poprawy dostępu do rynku dla towarów nierolnych (*Non-Agriculture Market Access*, NAMA) między członkami WTO.

forum negocjacyjnego. Działalność organizacji ograniczy się wówczas do nadzoru dotychczas przyjętych zobowiązań (mechanizm przeglądu polityki handlowej) oraz rozstrzygania sporów handlowych między jej członkami.

Literatura

- Communication from the Commission to the Council, the European Parliament and the European Economic and Social Committee - an EU-India Strategic Partnership. Brussels, 16.6.2004, COM/2004/0430 final.
- Costantini V., Crescezi R., De Filippis F., Salvatici L. [2007], Bargaining Coalitions in the WTO Agricultural Negotiations. *The World Economy* vol. 30, no. 5, s. 866-867.
- DG Trade [2011]. [Tryb dostępu:] http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc_113390.pdf. [Data odczytu: wrzesień 2012].
- Dydoń A., Niemczyk J. [2004]: Negocjacje rolne w WTO – nowe impulsy. *Wspólnoty Europejskie* nr 7.
- FAO statistical yearbook 2010. [2010], [Tryb dostępu:] <http://www.fao.org/economic/ess/ess-publications/ess-yearbook/ess-yearbook2010/en/>. [Data odczytu: luty 2012].
- Farsat S. [2008]: India's Quest for Regional Trade Agreements: Challenges Ahead. *Journal of World Trade* vol. 42, no. 3.
- Gasiorek M., Holmes P., Robinson S., Rollo J., Shingal A. [2007]: Qualitative analysis of a potential Free Trade Agreement between the European Union and India. Centre for the Analysis of Regional Integration at Sussex. Sussex. 2007.
- Grącik M. [2008]: Indie w WTO. [W:] Kłosiński K. (red.). Chiny-Indie ekonomiczne skutki rozwoju. Wydawnictwo KUL, Lublin.
- Gupwell D., Gupta N. [2009], EU FTA negotiation with India, ASEAN and Korea: the question of fair labour standards. *Asia Europe Journal* vol. 7, 2009, s. 79-95.
- Hamilton C., Halley J. [1988]: Coalitions in the Uruguay Round: The Extent, Pros and Cons of Developing Country Participation 1,2. *NBER Working Papers*, no. 2751.
- Hamilton C., Halley J. [1989]: Coalitions in the Uruguay Round. *Weltwirtschaftliches Archiv* vol. 125, Heft 3, s. 547-562.
- Kaliszuk E. [2008]: Negocjacje w Genewie – fiasko zamiast przełomu. *Wspólnoty Europejskie* nr 4 (191).
- Ramdasi P. [2010]: An Overview Of Indian's Trade Strategy. *Pour le débat* no. 1.
- World Bank, [Tryb dostępu:] <http://data.worldbank.org>. [Data odczytu: wrzesień 2012].
- Wróbel A. [2010]: Znaczenie sektora usług dla rozwoju gospodarczego Indii. *Stosunki Międzynarodowe-International Relations* nr 1-2, t. 41.
- WTO [2011], International Trade Statistics 2011. WTO. Geneva.
- WTO [2011]: World Trade Report 2011, The WTO and preferential trade agreements: From co-existence to coherence. WTO, Geneva.

Anna Żelazowska-Przewłoka¹

Wyższa Szkoła Biznesu i Przedsiębiorczości w Ostrowcu Świętokrzyskim

Przemysł spożywczy krajów Unii Europejskiej w latach kryzysu gospodarczego 2007-2011

Food industry in the countries of the European Union during the economic crisis of 2007-2011

Synopsis. Celem opracowania było przedstawienie zmian w przemyśle spożywczym w krajach Unii Europejskiej w latach kryzysu gospodarczego 2007-2011. Na podstawie danych zawartych na stronach Komisji Europejskiej i w biuletynach Data & trends of the European Food and Drink Industry przeanalizowano wielkości przemysłu spożywczego ogółem oraz w krajach Unii Europejskiej. Stwierdzono, że mimo kryzysu gospodarczego zmiany te były niewielkie.

Słowa kluczowe: kryzys gospodarczy, przemysł spożywczy, Unia Europejska

Abstract. The purpose of this study was to present changes in the food industry in the countries of the European Union in the years of economic crisis, 2007-2011. On the basis of the data from the European Commission web pages and from the bulletin "Data & trends of the European Food and Drink Industry", the size of the food industry in general and in the countries of the European Union was analyzed. It was found that despite the economic crisis, these changes were rather small.

Key words: economic crisis, food industry, European Union

Wstęp

Słowo „kryzys” (krisis) pochodzi z języka greckiego i pierwotnie oznaczało moment przełomowy, punkt zwrotny, okres przełomu, ale też odsiew, wybór, rozstrzygnięcie [Morawski 2003]. W kontekście ekonomicznym kryzys można rozpatrywać jako gwałtowne zmniejszenie się aktywności gospodarczej w gospodarce i przedsiębiorstwach [www.encyklopediapwn.pl].

Kryzys wymaga działania – podejmowania decyzji – zwykle pod presją czasu. K. Zimmewicz dodaje, że kryzys jest pewnym procesem – ciągiem zdarzeń – przebiegającym w czasie, który zagraża lub uniemożliwia egzystencję przedsiębiorstwa [Zimmewicz 1990].

Kryzysy gospodarcze, czyli okresowe zwolnienia aktywności gospodarczej istniały od najdawniejszych lat. Wcześniej o ich rytmie decydowały czynniki zewnętrzne w stosunku do gospodarki, tj. zjawiska naturalne, w tym klęski żywiołowe, epidemie, nieurodzaje lub przyczyny polityczne np. wojna. Jednakże z rozwojem gospodarki rynkowej na przebieg koniunktury zaczęły wpływać czynniki ekonomiczne. Pojawiły się kryzysy nadprodukcji polegające na tym, że podaż przewyższała popyt, nie można było sprzedać wyprodukowanych dóbr, a ich ceny spadały. Jeżeli ceny spadały poniżej kosztów produkcji, prowadzenie działalności gospodarczej było nieopłacalne, zwalniano

¹ dr; ania_zelazowska@o2.pl

pracowników. Jednakże mechanizm rynkowy, który powodował kryzysy, uruchamiał również czynniki go przewyżające. Ograniczanie produkcji przybliżało moment, kiedy zgromadzone zapasy ulegały rozładowaniu i powracała dobra koniunktura.

Wówczas mechanizm działał odwrotnie: ceny rosły, zachęcając do zwiększenia produkcji, siła nabywcza pieniądza rosła, co zniechęcało do oszczędzania i jeszcze bardziej nakręcało koniunkturę. Jednak w okresie dobrej koniunktury, zachęcającej do zwiększania produkcji, pojawiały się już przesłanki przyszłej nadprodukcji [Morawski 2003].

Wieliczko [2011] za Wojtyną [2010] za podstawową przyczynę kryzysu podała niewłaściwą wycenę ryzyka. Podobnego zdania jest też 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 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 znaczną rolę w gospodarce światowej, jak również nadmierny zakres spekulacji na rynkach finansowych.

Niekorzystne tendencje zapoczątkowane w światowej gospodarce w 2008 roku, będące skutkiem załamania na rynku instrumentów finansowych w Stanach Zjednoczonych, utrzymały swoje negatywne oddziaływanie na gospodarkę Unii Europejskiej również w latach kolejnych. Po okresie globalnej recesji (w latach 2008-2009), której kulminacyjnym punktem był 2009 rok, w latach 2010-2011 unijna gospodarka musiała stawić czoła kolejnym problemom. Kłopoty ze zrównoważeniem finansów publicznych poszczególnych krajów strefy euro (tzw. grupa PIIGS3), okazały się być najpoważniejszym z nich, stanowiąc jednocześnie największe zagrożenie dla stabilności wzrostu gospodarczego. Wśród piątki krajów strefy euro, których problemy ze zbyt szybko narastającym długiem publicznym zagrażały w 2011 roku stabilności całej unijnej gospodarki, w najgorszej sytuacji znalazła się Grecja [www.mg.gov.pl, odczyt: 11.02.2013].

O tym czy jest kryzys, czy go nie ma decydują wskaźniki ekonomiczne, czyli wielkości ekonomiczne charakteryzujące gospodarkę, np. przynajmniej dwa kwartały spadku PKB.

Z tabeli 1 wynika, że w latach ostatniego światowego kryzysu gospodarczego najlepiej spośród krajów Europy Środkowej i Wschodniej oraz krajów Wspólnoty radziła sobie gospodarka polska. Szczególnie widoczne to było w 2010 r., kiedy według danych Komisji Europejskiej polski PKB wzrósł o 3,9% i był jednym z najwyższych w UE, zapewniając tym samym Polsce miano „zielonej wyspy”. W 2009 r. tylko nasz kraj odnotował wzrost gospodarczy o 1,6%, gdy w całej UE wskaźnik ten był ujemny. Także w 2011 r. polska gospodarka wyróżniała się wśród państw Europy: PKB wzrósł, o 4% (podobnie jak w Szwecji) i był czwartym wynikiem w UE, za Estonią, Litwą i Łotwą.

Według prognoz Komisji Europejskiej, polska gospodarka pozostawała w czołówce najszybciej rozwijających się gospodarek europejskich w ubiegłym roku – 2012. [ec.europa.eu; odczyt: 11.02.2013].

Tabela 1. Produkt krajowy brutto w krajach Unii Europejskiej w latach 2007-2011

Table 1. Gross domestic product in the countries of the European Union in 2007-2011

Kraj	Zmiany PKB w latach (w %) (rok poprzedni = 100)				
	2007	2008	2009	2010	2011
Belgia	2,9	1,0	-2,8	2,3	2,2
Niemcy	3,3	1,1	-5,1	3,7	2,9
Estonia	7,5	-3,7	-14,3	2,3	8,0
Irlandia	5,2	-3,0	-7,0	-0,4	1,1
Grecja	3,0	-0,2	-3,2	-3,5	-5,5
Hiszpania	3,5	0,9	-3,7	-0,1	0,7
Francja	2,3	-0,1	-2,7	1,5	1,6
Włochy	1,7	-1,2	-5,1	1,5	0,5
Cypr	5,1	3,6	-1,9	1,1	0,3
Luksemburg	6,6	0,8	-5,3	2,7	1,6
Malta	4,3	4,4	-2,7	2,7	2,1
Holandia	3,9	1,8	-3,5	1,7	1,8
Austria	3,7	1,4	-3,8	2,3	2,9
Portugalia	2,4	0,0	-2,5	1,4	-1,9
Słowenia	6,9	3,6	-8,0	1,4	1,1
Słowacja	10,5	5,9	-4,9	4,2	2,9
Finlandia	5,3	1,0	-8,2	3,6	3,1
Bułgaria	6,4	6,2	-5,5	0,2	2,2
Czechy	5,7	3,1	-4,7	2,7	1,8
Dania	1,6	-1,1	-5,2	1,7	1,2
Łotwa	9,6	-3,3	-17,7	-0,3	4,5
Litwa	9,8	2,9	-14,8	1,4	6,1
Węgry	0,1	0,9	-6,8	1,3	1,4
Polska	6,8	5,1	1,6	3,9	4,0
Rumunia	6,3	7,3	-6,6	-1,9	1,7
Szwecja	3,3	-0,6	-5,2	5,6	4,0
Wielka Brytania	3,5	-1,1	-4,4	1,8	0,7
UE	3,2	0,3	-4,2	2,0	1,6

Źródło: http://ec.europa.eu/economy_finance/eu/forecasts/2011_autumn/statistical_en.pdf

Przemysł spożywczy w Unii Europejskiej

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 osób. Osiągając roczne przychody wynoszące ponad 900 miliardów euro ten zróżnicowany sektor jest silnym eksporterem produkującym niezliczone ilości gotowych wyrobów w ramach niezwykle konkurencyjnych rynków krajowych

i międzynarodowych. Niemniej jednak nadal istnieją możliwości poprawy sytuacji. Udział przemysłu spożywczego w produkcji przemysłowej wynosi 12,2%. Jest drugim co do wielkości sektorem produkcji przemysłowej w wartości dodanej (po przemyśle metalowym), to stanowi 14,5% całkowitego wytwarzania (€ 917 miliardów dla UE 27). Jednakże przemysł spożywczy charakteryzuje się rozdrobnioną strukturą podmiotową. Istnieje kilka europejskich, międzynarodowych przedsiębiorstw konkurujących na całym świecie z wieloma produktami, ale 99% wszystkich przedsiębiorstw w sektorze spożywczym są to małe i średnie przedsiębiorstwa (MŚP). Europejski wspólny rynek stwarza wiele możliwości dla firm, które chcą zwiększyć swoją produktywność, poprzez efektywne wykorzystanie efektu skali. Unijny przemysł spożywczy musi wprowadzać i stymulować innowacje w rozwój nowych produktów. Wszystko to powinno odbywać się w sposób tolerancyjny i przyjazny wobec środowiska, gwarantując bezpieczny dostęp do surowców rolnych. [<http://ec.europa.eu/enterprise/sectors/food/>; odczyt: 11.02.2013].

Przemysł spożywczy to najbardziej rozpowszechniona i silnie zróżnicowana gałąź przemysłu przetwórczego. Wyróżnia się kilkanaście branż przemysłu spożywczego, z których najważniejsze to: przemysł młynarski; mięsny; rybny; mleczarski - obejmujący produkcję mleka spożywczego, masła, śmietany, serów itp.; przemysł cukrowniczy i cukierniczy; tytoniowy i napojów alkoholowych [<http://www.food.rsi.org.pl>; odczyt: 12.02.2013].

W tabeli 2 przedstawiono ogólne wyniki przemysłu spożywczego w Unii Europejskiej w latach 2007-2011. Wynika z niej, że obroty zwiększyły się w latach 2007-2008 o 5,7%, zaś w kolejnych latach wystąpił spadek wartości o 1,1%. W analizowanych latach na tym samym poziomie pozostała wartość dodana (2%) oraz konsumpcja (13,0%). Liczba pracowników zwiększyła się o 2,3% w latach 2007-2008, a w kolejnych latach odnotowano zmniejszenie liczby zasobów pracy o 6,8%. Liczba przedsiębiorstw wzrosła o 0,6% w latach 2007-2009, zaś w 2010 r. zmniejszyła się o 11,6%.

Tabela 2. Przemysł spożywczy w Unii Europejskiej w latach 2007-2010

Table 2. Food industry in the European Union in 2007-2010

Wyszczególnienie	Przemysł spożywczy w Unii Europejskiej			
	2007	2008	2009	2010
Obroty (€ bilion)	913	965	954	956
Wartość dodana (% PKB UE)	2	2	2	2
Liczba pracowników (milion)	4,3	4,4	4,2	4,1
Liczba przedsiębiorstw (tys.)	308	310	310	274
Konsumpcja (% wydatków gospodarstw domowych)	12,6	13,0	13,0	13,0

Źródło: [www.foodrinkurope.eu/documents/brochures/ciaa-data](http://www.fooddrinkurope.eu/documents/brochures/ciaa-data); odczyt: 11.02.2013

W tabeli 3 przedstawiono stan zatrudnienia w przedsiębiorstwach przemysłu spożywczego w Unii Europejskiej w latach 2007-2008 (brak danych za lata 2009-2010). Wynika z niej, że zatrudnienie zwiększyło się w Niemczech (o 1,74%), Hiszpanii (o 0,72%), Cyprze (o 3,03%) i Norwegii (o 0,54%), zaś w pozostałych krajach Unii Europejskiej uległo ono zmniejszeniu.

Najwięcej zatrudnionych w przedsiębiorstwach przemysłu spożywczego było w Niemczech, Polsce, Wielkiej Brytanii i Hiszpanii, zaś najmniej w Słowenii i Estonii.

Tabela 3. Zatrudnienie w przedsiębiorstwach przemysłu spożywczego (bez 7 krajów – brak danych)

Table 3. Employment employed in enterprises of the food industry (No 7 – no country data)

Kraje UE	Zatrudnienie w przedsiębiorstwach przemysłu spożywczego	
	2007	2008
Belgia	99 033	98 557
Bułgaria	110 208	106 267
Niemcy	826 011	840 390
Estonia	16 791	16 041
Irlandia	.	40 011
Grecja	87 946	.
Hiszpania	385 878	388 650
Cypr	12 722	13 107
Łotwa	32 963	30 977
Litwa	51 213	48 621
Węgry	.	109 282
Holandia	127 759	126 807
Austria	.	77 720
Polska	447 061	443 337
Portugalia	109 861	107 087
Rumunia	207 638	.
Słowenia	18 347	15 501
Szwecja	.	65 458
Wielka Brytania	436 994	.
Norwegia	49 739	50 009

Źródło: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>; odczyt: 11.02.2013

W tabeli 4 przedstawiono udział wartości dodanej w produkcji artykułów spożywczych i napojów w latach 2007-2008 (brak danych za lata 2009-2010). Wynika z niej, że prawie we wszystkich krajach Unii Europejskiej zauważono zmniejszenie produkcji artykułów spożywczych i napojów. Wyjątkiem była Polska, w której udział ten w latach 2007-2008 był na zbliżonym poziomie, jednak z tendencją wzrostową o 0,93%. Warto przypomnieć, że wartość dodana - jest to przyrost wartości dóbr w wyniku procesu produkcji [Kubiak, Nakonieczna-Kisiel, 1999] lub można ją też rozumieć jako różnicę pomiędzy utargiem przedsiębiorstwa a kosztami zakupów materiałów i usług od innych firm, zatem jest to różnica pomiędzy przychodem ze sprzedaży a kosztem pozyskania koniecznych nakładów; różnica pomiędzy przychodem ze sprzedaży a kosztem nabycia dóbr i usług od innych firm [Barro 1997].

Tabela 4. Udział wartości dodanej w produkcji artykułów spożywczych i napojów (w %) w latach 2007-2008

Table 4. Share of value added in production of food products and beverages in 2007-2008

Kraje UE	Udział wartości dodanej w produkcji artykułów spożywczych i napojów (w %)	
	2007	2008
Unia Europejska (27 krajów)	23,1	
Belgia	18,7	18,6
Bułgaria	20,2	19,5
Niemcy	22,6	20,7
Estonia	23,7	22,3
Irlandia		31,5
Grecja	30,7	
Hiszpania	22,9	21,6
Francja		20,4
Cypr	30,0	28,3
Łotwa	25,3	23,7
Litwa	24,2	18,3
Węgry		20,1
Austria		25,8
Polska	21,4	21,6
Portugalia	22,1	20,6
Rumunia	22,1	
Słowenia	28,2	22,7
Szwecja		22,6

Źródło: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>; odczyt: 12.02.2013

W tabeli 5 przedstawiono konsumpcję głównych artykułów żywnościowych (zboża, z wyłączeniem ryżu) w latach 2007-2011 (bez 6 krajów – brak danych). Wynika z niej, że w latach 2007-2008 nastąpiło zmniejszenie konsumpcji w takich krajach jak: Irlandia (również 2009 r.), Grecja, Luksemburg, Polska (również lata 2009-2010), Portugalia, Rumunia, jak też Słowacja oraz w latach 2010-2011 we Francji, na Litwie, Łotwie, w Luksemburgu oraz Słowacji. Z kolei zwiększenie konsumpcji nastąpiło w Niemczech (oprócz 2009 r.), Hiszpanii, Malcie, Holandii, Austrii (oprócz 2010 r.), Wielkiej Brytanii (oprócz 2010 r.).

W latach 2007-2008 eksport produktów spożywczych w Unii Europejskiej zwiększył się z 54 649 mln € do 58 424 mln €, czyli o 6,9%, zaś w 2009 roku zmniejszył się do wartości 53 731 mln €, tj. o 8,0%. Podobna sytuacja miała miejsce w imporcie (w latach 2007-2008 nastąpił wzrost z 52 702 mln € do 59 209 mln €, czyli o 12,35%, w 2009 roku spadek do 50 782 mln €, 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 eksportu² [Żelazowska-Przewłoka 2012].

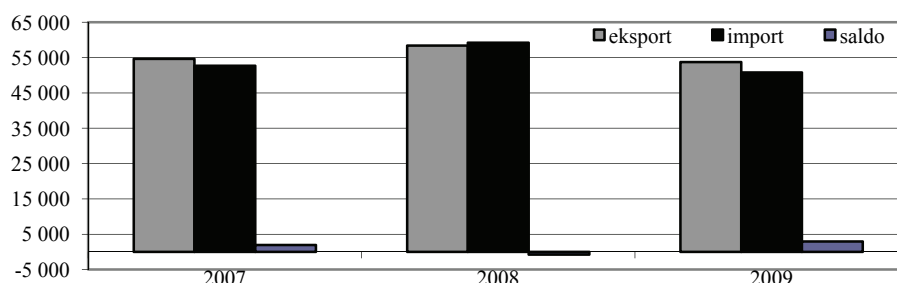
Tabela 5. Konsumpcja głównych artykułów żywnościowych (zboża, z wyłączeniem ryżu) w latach 2007-2011

Table 5. Consumption of main foodstuffs (cereals, excluding rice) in 2007-2011

Kraje UE	Konsumpcja głównych artykułów żywnościowych (zboża, z wyłączeniem ryżu)				
	2007	2008	2009	2010	2011
Bułgaria	:	1 081 000	1 131 000	1 237 000	:
Niemcy	9 145 000	9 390 000	9 243 000	9 603 000	10 096 000
Estonia	101 000	105 000	111 000	112 000	112 000
Irlandia	504 000	470 000	440 000	506 000	:
Grecja	2 305 200	2 202 220	2 238 160	:	:
Hiszpania	4 370 000	4 480 000	:	:	:
Francja	7 158 000	7 468 000	7 169 000	7 429 000	7 380 777
Włochy	9 392 000	10 253 000	9 604 000	:	9 551 000
Łotwa	291 500	316 700	278 010	276 300	258 800
Litwa	375 600	406 800	265 700	392 800	372 900
Luksemburg	49 660	40 500	62 001	49 743	45 559
Węgry	1 671 000	1 709 000	1 672 600	1 697 800	1 630 200
Malta	47 500	67 200	76 100	77 800	:
Holandia	1 551 000	1 702 000	1 873 000	2 248 000	:
Austria	944 900	968 600	991 000	978 500	984 900
Polska	5 369 000	5 302 000	5 245 000	5 214 000	5 277 000
Portugalia	1 354 000	1 352 000	1 371 000	1 379 000	1 378 000
Rumunia	4 473 600	3 418 100	4 265 100	4 240 900	4 358 600
Słowacja	681 300	605 511	913 753	829 407	817 488
Wielka Brytania	:	6 997 000	7 097 000	7 072 000	:
Chorwacja	556 760	570 910	633 250	:	:

Źródło: <http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/setup>; odczyt: 12.02.2013

² analizowano łączną wartość obrotów wewnątrzwspólnotowych i z krajami trzecimi



Rys. 1. Obroty handlowe produktami spożywczymi w Unii Europejskiej w latach 2007-2009 (w mln €)

Fig. 1. Foreign trade in the food industry in the European Union in 2007-2009 (in mln €)

Źródło: Data & trends of the European Food and Drink Industry, www.ciaa.eu, 2008-2010, 12.02.2013.

Wnioski

Opracowanie dotyczy stanu przemysłu spożywczego w Unii Europejskiej w latach kryzysu gospodarczego 2007-2011. Na podstawie przeprowadzonej analizy sformułowano następujące wnioski.

1. Zdecydowana większość krajów Europy zanotowała spadek PKB, z wyjątkiem Polski. W 2009 roku odnotowano w naszym kraju wzrost PKB, zaś w pozostałych krajach Wspólnoty nastąpił jego spadek.
2. W latach 2007-2008 obroty handlowe, liczba pracowników oraz przedsiębiorstw (również 2009 r.) w przemyśle spożywczym w Unii Europejskiej zwiększyły się, zaś w kolejnych latach nastąpił ich spadek. W analizowanych latach na tym samym poziomie kształtowała się wartość dodana oraz konsumpcja.
3. W analizowanych latach zwiększyło się zatrudnienie w przemyśle spożywczym w Niemczech, Hiszpanii, Cyprze i Norwegii, zaś w pozostałych krajach Unii Europejskiej liczba zatrudnionych się zmniejszyła.
4. Prawie we wszystkich krajach Unii Europejskiej zmniejszyła się wartość udziału wartości dodanej w produkcji żywności, z wyjątkiem Polski.
5. W latach 2007-2011 odnotowano zmniejszenie konsumpcji głównych artykułów żywnościowych w większości krajów Unii Europejskiej, zaś jej zwiększenie wystąpiło tylko w kilku krajach Europy Środkowej.
6. Przemysł spożywczy Unii Europejskiej relatywnie słabo, w odróżnieniu od np. branży budowlanej, odczuł skutki kryzysu gospodarczego w latach 2007-2011.

Literatura

- Barro R. [1997], *Makroekonomia* Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, s. 59.
 Czyżewski A., Grzelak A. [2011], *Rolnictwo w Polsce na tle sytuacji ogólnoeconomicznej w kraju w okresie kryzysu 2007-2009*, Roczniki Nauk Rolniczych seria G, t. 98, s. 21.

<http://ec.europa.eu>

Kubiak E., Nakonieczna – Kisiel H [1999], *Ekonomia Makroekonomiczne podstawy polityki gospodarczej*, Wydawnictwo Samorządowe FRDL Warszawa, s. 43.

Morawski W [2003], *Kronika kryzysów gospodarczych*, Wydawnictwo TRIO, Warszawa, s. 9.

[www.foodrink europe.eu/documents/brochures/ciaa-data](http://www.fooddrink europe.eu/documents/brochures/ciaa-data); odczyt: 11.02.2013

Orłowski . [2010], *Przed nami trudne lata. Polskie przedsiębiorstwa*, Lista 2000, Rzeczpospolita, Warszawa, s.4.

Wieliczko B. [2011], *Oddziaływanie polityki fiskalnej na sytuację polskiego rolnictwa w latach 2002-2009*, Roczniki Nauk Rolniczych seria G, t. 98, s. 53.

Wojtyła A. [2010], *Gospodarki wschodzące w obliczu kryzysu finansowego: duża odporność, czy podatność?* Gospodarka Narodowa nr 9, s. 25.

www.encyklopediapwn.pl

<http://www.food.rsi.org.pl>

www.mg.gov.pl

Zimniewicz K. [1990], *Nauka o organizacji i zarządzaniu*, PWN, Warszawa, s. 223–224.

Żelazowska-Przewłoka A. [2012], *Handel zagraniczny w przemyśle spożywczym Unii Europejskiej w latach 2005-2009*, Zeszyty Naukowe Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego, Problemy Rolnictwa Światowego, Tom 12 (XXVII), zeszyt 2, Warszawa, s. 160.

