



INSTYTUT EKONOMIKI ROLNICTWA
I GOSPODARKI ŻYWNOŚCIOWEJ
PAŃSTWOWY INSTYTUT BADAWCZY



EKONOMICZNE I SPOŁECZNE UWARUNKOWANIA ROZWOJU POLSKIEJ GOSPODARKI ŻYWNOŚCIOWEJ PO WSTĄPIENIU POLSKI DO UNII EUROPEJSKIEJ



Wydanie specjalne

*5 lat
programu badawczego*

ŻYCIE GOSPODARCZE

GRUDZIEŃ 2009

Zakończenie pięcioletnich badań

Decyzją Rady Ministrów z maja 2004 roku w IERiGŻ-PIB rozpoczęto badania w ramach programu wieloletniego na lata 2005–2009 pt. „Ekonomiczne i społeczne uwarunkowania rozwoju polskiej gospodarki żywnościowej po wstąpieniu Polski do Unii Europejskiej”.

Program obejmuje 8 głównych tematów podzielonych na 24 zadania dotyczące podstawowych zagadnień z zakresu społeczno-ekonomicznego rozwoju rolnictwa, gospodarki żywnościowej i regionów wiejskich.

Polski sektor żywnościowy w pierwszych latach członkostwa

- ocena stanu polskiej gospodarki żywnościowej po wejściu Polski do UE,
- ocena wpływu wspólnej polityki rolnej na rynki rolne,
- ocena zmian konkurencyjności polskich producentów żywności na wspólnym rynku europejskim i na rynkach innych krajów.

Wpływ funduszy strukturalnych Unii Europejskiej na rozwój regionów wiejskich w pierwszych latach członkostwa. Ogólna koncepcja wsparcia tego rozwoju w latach 2007–2013 środkami funduszy strukturalnych i funduszu kohezji

- analiza realizacji programów PROW i SOP,
- koncepcja wsparcia w latach 2007–2013 rozwoju regionów wiejskich środkami funduszy strukturalnych i funduszu kohezji.

Monitorowanie oraz analiza zmian polskiego łańcucha żywnościowego

- monitorowanie efektów ekonomicznych rozwoju systemów zapewnienia jakości i ich wpływu na konkurencyjność polskiej gospodarki żywnościowej,
- analiza relacji ekonomicznych między poszczególnymi elementami łańcucha żywnościowego,
- analiza wolumenu importu i cen importowych towarów rolno-spożywczych objętych specjalną klauzulą ochronną.

Miejsce polskiego rolnictwa na globalnym rynku żywnościowym

- wpływ procesów globalizacji na rozwój polskiego rolnictwa i wsi,
- rolnictwo społecznie zrównoważone,
- możliwości prowadzenia narodowej polityki rolnej przez Polskę w ramach WPR.

Polskie gospodarstwa rolne w pierwszych latach członkostwa

- analiza wyników ekonomicznych polskiego rolnictwa,
- sytuacja ekonomiczna i aktywność gospodarstwa różnych grup polskich gospodarstw rolniczych,
- procesy dostosowawcze zachodzące w wielkoobszarowych gospodarstwach rolniczych.

Zróżnicowanie regionalne rolnictwa i jego wpływ na problemy ekonomiczne i społeczne obszarów wiejskich

- czynniki marginalizacji i konkurencyjności w strukturze społeczno-ekonomicznej wsi po akcesji do UE,

- zasięg i konsekwencje zróżnicowania funkcji gospodarstw rolnych w ujęciu przestrzennym,
- rola działalności nierolniczej w kształtowaniu nowych struktur na obszarach wiejskich,
- instytucjonalne czynniki rozwoju społeczno-gospodarczego obszarów wiejskich,
- gospodarstwa wysokotowarowe w rolnictwie chłopskim,
- analiza „Rynek ziemi rolniczej”.

Rachunek nadwyżek ekonomicznych dla wybranych produktów rolniczych i klasyfikacja gospodarstw rolnych według zasad stosowanych w Unii Europejskiej.

Rozwój i aplikacja zaawansowanych metod analitycznych do ewaluacji *ex ante* i *ex post* efektów zmian w wspólnej polityce rolnej i w uwarunkowaniach makroekonomicznych

- równowaga wzrostu produkcji w sektorze rolno-spożywczym – rozwój metod analitycznych i ich weryfikacja *ex post* i *ex ante*,
- analiza, prognozowanie i zarządzanie ryzykiem cenowym na podstawowych rynkach rolnych – możliwości stabilizowania dochodów producentów rolnych,
- model dynamicznego stochastycznego stanu równowagi ogólnej sektora rolnictwa jako narzędzie wspierające formułowanie założeń przyszłej narodowej polityki rolnej.

W realizacji programu oprócz naukowców z IERiGŻ-PIB biorą udział eksperci z uczelni i jednostek badawczo-rozwojowych (Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu, Uniwersytet Przyrodniczy w Poznaniu, IUNG, IHAR, SGGW, UWM, IRWiR PAN, IGiPZ PAN, SGH, Uniwersytet Łódzki, Akademia Rolnicza w Lublinie, Akademia Morska w Gdyni) i pokrewnych instytutów ekonomicznych z zagranicy (Austrii, Francji, Czech, Węgier, Rumunii, Litwy, Słowenii, Bułgarii, Białorusi, Serbii, Łotwy, Słowacji).

Wyniki badań i analiz są publikowane w serii raportów wydawanych przez instytut. Poza rezultatami częściowymi opracowywany jest w języku polskim i angielskim raport-synteza przedstawiający wyniki badań w każdym roku kalendarzowym. Dotychczas wydano 150 tytułów tej serii. Corocznie organizowane są dwie międzynarodowe konferencje, na których prezentowane i dyskutowane są wyniki badań.

Wszystkie raporty są dostępne bezpłatnie na stronie internetowej instytutu: www.ierigz.waw.pl. W ramach PW publikowany jest także comiesięczny biuletyn „Rynek Rolny” oraz ukazujący się raz w roku w serii Analizy Rynkowe „Rynek ziemi rolniczej. Stan i perspektywy”. W wyniku realizacji programu wieloletniego

Dokończenie na str. 7

Rolnictwo a polityka ekonomiczna

Poprawa efektywności jest kluczowym zagadnieniem w budowaniu modelu polskiego rolnictwa.

ANDRZEJ KOWALSKI

Współczesna polityka ekonomiczna we wszystkich, praktycznie krajach uwzględnia specyfikę rolnictwa. Z usytuowania rolnictwa w strukturze gospodarki narodowej wynika jego udział w tworzeniu i redystrybucji wartości dodanej. Rolnictwo, jako dział surowcowy, z natury swej podlega deprecjacji w systemie przepływów międzygałęziowych.

Z zależności tych wynika, że:

- rolnictwo jest słabszym partnerem na rynku. Rolnicy są rozproszeni, nie są w stanie przeciwstawić się zorganizowanej sile sfery skupu i przetwórstwa surowców,
- rolnictwo jako gałąź surowcowa jest oddalone zarówno w sensie przestrzennym, jak i ekonomicznym od końcowego nabywcy dóbr (konsumenta i eksportera). Rynek uprzywilejowuje końcowe stadia przetwarzania surowców w produkty finalne,
- mechanizm rozwoju długookresowego w Polsce nie sprzyjał dotychczas wzmocnieniu zdolności konkurencyjnej rolnictwa na rynku wewnętrznym.

Rolnictwo było i jest postrzegane jako gałąź zacofana i nierozwojowa. Zdane na własne siły nie było ono dotychczas w stanie przekroczyć krytycznej masy reform i w istocie funkcjonowało na obrzeżach gospodarki narodowej. Słabe ekonomicznie gospodarstwa miały małą zdolność akumulacji i inwestowania, co pogłębiało ich złą sytuację ekonomiczną i społeczną. Bieda reprodukowała biedę.

Sytuacja ekonomiczna rolnictwa zależy przede wszystkim od ogólnej koniunktury gospodarczej. W warunkach gospodarki rynkowej decydujące znaczenie dla koniunktury rolniczej ma popyt finalny na produkty rolne i żywnościowe. Z rachunków narodowych wynika, że w latach 1993–2006 wzrost PKB o 1 pkt. procentowy stwarzał możliwość zwiększenia

szania indywidualnego spożycia żywności o 0,5 pkt. procentowego. Oznacza to niską elastyczność dochodową popytu na żywność.

Jednym z wyznaczników sytuacji w rolnictwie jest niższa wydajność pracy niż w przemyśle. Główną drogą do likwidacji istniejących rozpiętości dochodów są zmiany strukturalne w rolnictwie i modernizacja gospodarstw.

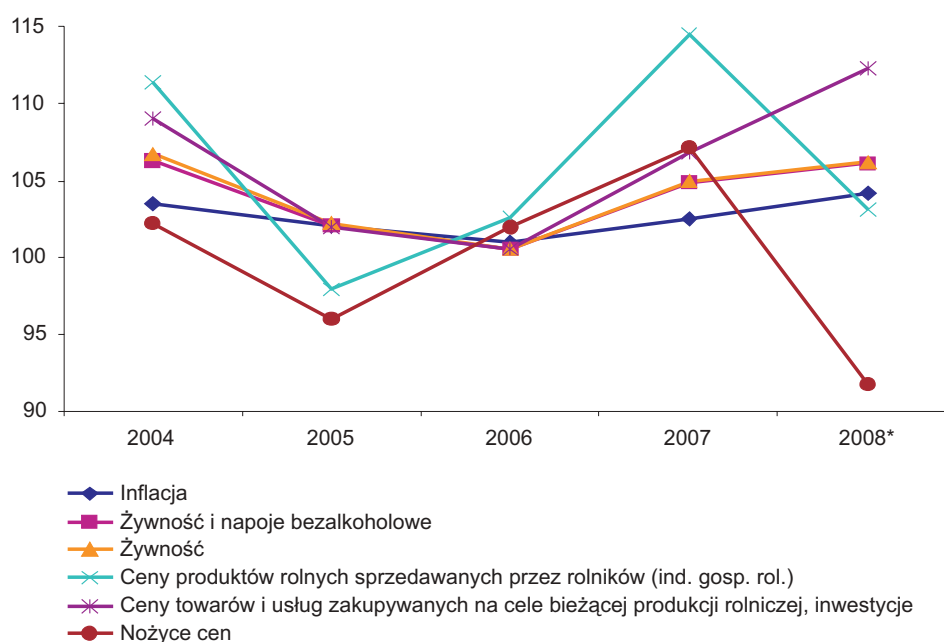
Do 2020 roku około 2/3 przyrostu popytu na żywność zostanie wywołane czynnikami dochodowymi, a tylko 1/3 innymi. Jest to i będzie w przyszłości zmienna decydująca o tempie wzrostu i poziomie produkcji rolniczej. Wraz ze wzrostem gospodarczym tempo popytu na krajowe produkty rolne będzie maleć.

Obecny i przyszły popyt finalny na surowce rolnicze jest mniejszy od potencjału rolnictwa. Akceptowalny społecznie popyt można zaspokoić z arealu użytków rolnych mniejszego od obecnego o ok. 15 proc. i przy zatrudnieniu niższym o około 14 proc.

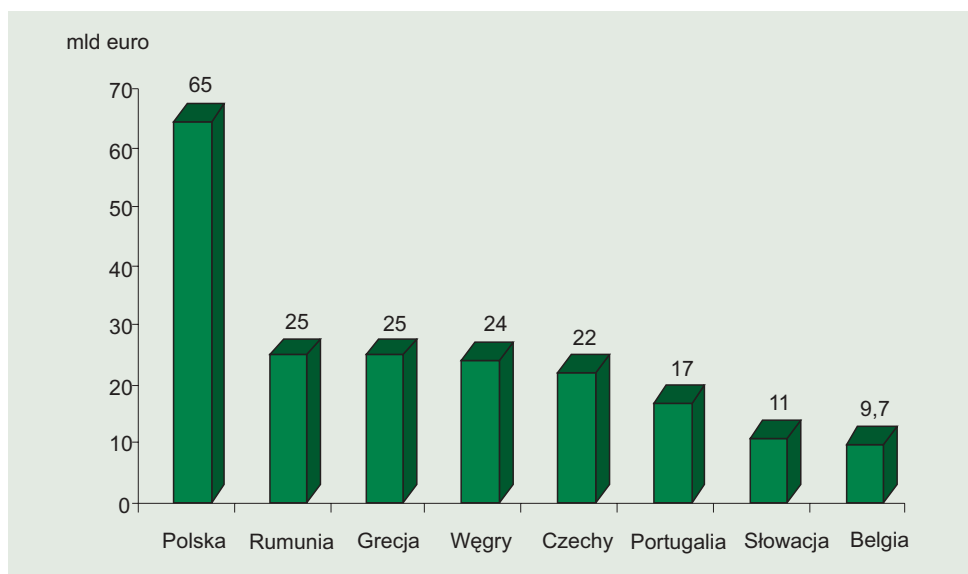
Co dalej

W perspektywie 10–15 lat rolnictwo europejskie, według „Vision for the Common Agricultural Policy”

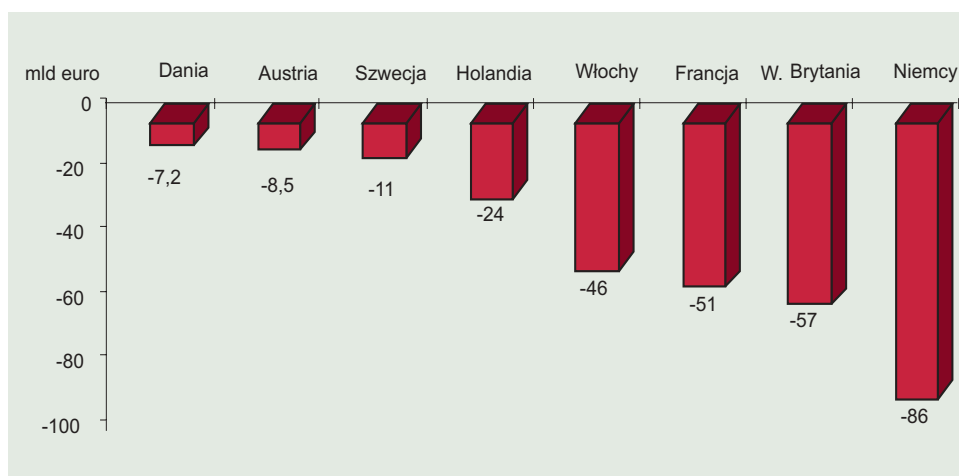
Polski sektor żywnościowy 5 lat po akcesji



Płatności netto z budżetu UE w latach 2007–2013



Płatności netto z budżetu UE w latach 2007–2013



oparte będzie na następujących podstawach:

- rolnictwo ma funkcjonować na wolnym rynku europejskim na podobnych zasadach jak inne działy gospodarki i być poddane tym samym zasadom konkurencji,
- polityka rolna UE musi mieć jasno sprecyzowane cele i koncentrować się głównie na sprawach ochrony środowiska i zrównoważonego rozwoju obszarów wiejskich,
- cła powinny zostać obniżone do poziomu istniejącego w innych działach gospodarki (obecnie jest to średnio 4 proc.),
- wyeliminowane powinno być wsparcie cen, subsydiów eksportowych i wszelkich innych subsydiów do produkcji i konsumpcji.

W skali światowej coraz większe znaczenie będą miały następujące czynniki:

- wzrost liczby ludności (do 2030 roku o 2 miliardy),
- niska aktywność produkcyjna rolnictwa w relacji do technologii informatycznych,
- wdrażanie nowych generacji technologii farmingu oraz „inteligentnej” i funkcjonalnej żywności, a także

drastyczne zmiany struktur rolnictwa oraz rolniczego marketingu,

- spadek produkcji rolnej w krajach o rozwiniętej gospodarce; w miejsce dotychczasowych powstają nowe centra produkcji żywności na skalę globalną (Ameryka Łacińska, Azja),
- nasilenie procesu degradacji środowiska naturalnego i przyspieszona urbanizacja obszarów wiejskich.

Odczytać znaki czasu

Coraz ważniejsza staje się odpowiedź na pytanie, czy wspólna polityka rolna UE i realizowane w jej ramach polityki narodowe potrafią odczytać znaki czasu i zapewnić odpowiednimi instrumentami nie tylko przyszłość rolników i mieszkańców wsi, ale także rozwój społeczny i konkurencyjność Europy.

Problem rozwojowy polskiego rolnictwa polega na tym, że stopa substytucji między poszczególnymi składnikami jego potencjału jest bliska zeru. Struktury nie można więc poprawić drogą realokacji istniejących zasobów. Nową jakość strukturalną uzyskać

można tylko przez wzrost nakładów na nowoczesne technologie oraz towarzyszące im *know-how*.

Przedsięwzięcia te są bardzo kosztowne i przekraczają zdolności akumulacyjne większości rolników, toteż w warunkach rozdrobnionych polskich gospodarstw rolnych szczególne znaczenie mają dwie grupy działań.

Do pierwszej należą poprawiające efektywność gospodarowania i optymalizujące struktury produkcyjne polskiego rolnictwa, a do drugiej przyczyniające się do różnicowania działalności gospodarczej.

Równocześnie należy minimalizować te wszystkie działania, które jedynie poprawiają sytuację dochodową rolników, ale nie zmieniają w sposób korzystny i trwały efektywności ich gospodarowania. Poprawa efektywności jest kluczowym zagadnieniem w budowaniu modelu polskiego rolnictwa.

Prof. dr hab. Andrzej Kowalski jest dyrektorem IERiGŻ.

Konkurencyjność polskich gospodarstw

WOJCIECH JÓZWIAK

Problematyka konkurencyjności produkcji rolniczej była przedmiotem uwagi polskich ekonomistów rolnych już w okresie poprzedzającym akcesję Polski do Unii Europejskiej, ale tylko niektóre opracowania odnosiły się do zdolności konkurencyjnej różnych grup gospodarstw rolnych. Lukę tę wypełnia ta publikacja, która zawiera wyniki analiz odnoszących się do lat 2004–2007 i do gospodarstw rolnych osób fizycznych. Wykorzystano w niej materiały FADN. Dodatkowo przedstawiam prognozę sytuacji ekonomicznej polskich gospodarstw rolnych w perspektywie 2013 roku.

O zdolności konkurencyjnej gospodarstw świadczą dochody i działalność inwestycyjna.

Grupy gospodarstw

Analizy danych liczbowych z lat 2004–2007 wskazują, że gospodarstwa rolne:

- o wielkości do 8 ESU cechowała mniejsza od parytetowej „opłata pracy własnej”¹ i ujemna reprodukcja majątku trwałego. Wskazuje to na brak zarówno bieżącej, jak i przyszłej zdolności konkurencyjnej tej bardzo licznej grupy drobnych gospodarstw;
- o wielkości 8–16 ESU miały zbliżoną do parytetowej „opłatę pracy własnej” i prostą reprodukcję majątku trwałego, co świadczy o ich bieżącej zdolności konkurencyjnej i o możliwości przyszłej egzystencji,
- o wielkości 16 i więcej ESU wyróżniała ponadparytetowa „opłata pracy własnej” i rozszerzona reprodukcja majątku trwałego, co wskazuje na ich aktualną i przyszłą zdolność konkurencyjną.

W 2007 roku działalność rolniczą prowadziło 2391 tys. gospodarstw rolnych², a z tego 2142 tys. (89,7% ogółu) o wielkości do 8 ESU. Odnotowano poza tym prowadzenie produkcji rolniczej w 149 tys. (6,2% ogółu) gospodarstw o wielkości 8–16 ESU. W 2007 roku zatem **tylko 99 tys. gospodarstw (4,1% ogółu) o wielkości 16 i więcej ESU wyróżniało się zdolnością rozwojową. Mimo niewielkiej liczby wytworzyły one w 2006 roku 43% ogółu produkcji całego polskiego rolnictwa i zapewne to one będą w przyszłości dostarczać surowiec do produkcji żywności przeznaczanej na rynek krajowy oraz na rynki zewnętrzne.**

Liczba gospodarstw o wielkości 16 i więcej ESU wzrosła o 24 tys. (32%) w latach 2002–2007. Nie są to jednak liczby imponujące. Np. w Danii udział gospodarstw o wielkości 100 i więcej ESU wzrósł w latach 1990–2005 z 6,3 do 22,4%, a zbliżony trend występuje także w wielu innych krajach dawnej UE-15. W warunkach rozwiniętej gospodarki szansę na egzystencję mają zatem gospodarstwa jeszcze większe niż obecnie w Polsce.

Prowadzone badania wykazały również, że wielkość gospodarstw rolnych ma większe znaczenie dla ich do-

chodów i rodzaju reprodukcji majątku niż struktura dochodów rodzin ich posiadaczy oraz jakość przyrodniczych warunków gospodarowania. Uzyskiwane dochody i rodzaj reprodukcji majątku trwałego w gospodarstwach o wielkości 2–8, 8–16 oraz 16 i więcej ESU różniły się bowiem w znikomym stopniu niezależnie od tego, czy dochody rodzin pochodziły głównie spoza gospodarstwa (np. z pracy zarobkowej), czy głównie lub wyłącznie z prowadzonego gospodarstwa. Stwierdzono też, że gospodarstwa prowadzące działalność rolniczą na obszarach o niekorzystnych warunkach gospodarowania (ONW) miały niezależnie od wielkości zbliżony poziom dochodów i podobną stopę reprodukcji majątku trwałego jak gospodarstwa funkcjonujące na obszarach o korzystnych warunkach gospodarowania. Płyne stąd wniosek, że dopłaty kompensacyjne płacone gospodarstwom z ONW rekompensowały (zgodnie ze swą nazwą) utratę korzyści wynikającą z prowadzenia produkcji rolniczej w gorszych warunkach, poczynając od 2004 roku.

Porównania

Oceniono zdolność konkurencyjną polskich gospodarstw rolnych na tle gospodarstw z analogicznych grup w Niemczech i na Węgrzech. Analizowano gospodarstwa o wielkości 16 i więcej ESU, ponieważ w Niemczech nie monitorowano dochodów gospodarstw mniejszych.

Ocenę rozpoczęto od wydzielenia z dochodów uzyskiwanych przez gospodarstwa części przeznaczanej na „opłatę pracy własnej” producentów rolnych i członków ich rodzin i na część będącą opłatą własnego kapitału ulokowanego w prowadzonych gospodarstwach. Relacja oszacowanego poziomu jednostkowej „opłaty pracy własnej”, na przykład w środkowym roku analizowanego okresu, do średnich wynagrodzeń w przedsiębiorstwach przemysłowych i świadczących usługi, które zatrudniały 10 lub więcej osób, mieściła się w Polsce w granicach od 56 (gospodarstwa o wielkości 16–40 ESU) do 100% (w tych o wielkości 100 i więcej ESU). Analogiczne wielkości na Węgrzech zawierały się w przedziale od 49 do 87%, a w Niemczech od 56 do 108%.

Ustalony poziom tzw. parytetu dochodowego był zatem zbliżony w gospodarstwach rolnych analizowanych krajów. Różniły się jednak kwoty oszacowanej jednostkowej „opłaty pracy własnej”. W Polsce były one mniejsze o około 8% niż na Węgrzech i aż o około 85% niż w Niemczech. Przyczyną były różnice pomiędzy średnimi poziomami wynagrodzeń w trzech analizowanych krajach.

W polskich gospodarstwach stwierdzono bardzo dużą rentowność kapitału własnego. Odpowiednie wskaźniki obliczone dla gospodarstw z analizowanych grup mieści-

ły się w granicach od 5,9 do 18,2%, a więc były znacząco większe od oprocentowania lokat bankowych (3,9% średnio w analizowanym trzyleciu). Producentom rolnym opłaciło się zatem lokować wolne środki finansowe (tj. inwestować) w prowadzone gospodarstwa rolne.

Poziom rentowności kapitału własnego w gospodarstwach węgierskich był mniejszy niż w Polsce. Wielkości wskaźników tej rentowności mieściły się w przedziale od 2,7 do 10,4%. Jeszcze korzystniejsza była sytuacja polskich gospodarstw na tle niemieckich. W tych ostatnich bowiem własny kapitał był nierentowny, ponieważ wielkości wskaźników rentowności kapitału własnego były w granicach od -0,5 do -3,7%. Jedynie w gospodarstwach największych średnia wielkość wskaźnika przekraczała poziom zerowy.

Duża rentowność kapitału własnego polskich producentów rolnych ulokowanego w posiadanych gospodarstwach była ważną przesłanką rozszerzonej reprodukcji ich majątku trwałego. Informują o tym wielkości wskaźników reprodukcji majątku trwałego, które mieściły się w przedziale od 2 do 20%.

oraz umiejętności z zakresu zarządzania i marketingu. U polskich producentów rolnych potrzebne jest pogłębienie wiedzy zawodowej.

Prognozy na cztery lata

Sporządzono także projekcję sytuacji ekonomicznej gospodarstw rolnych w 2013 roku, kiedy najprawdopodobniej przestaną one odczuwać skutki obecnego kryzysu światowego. Projekcję tę sporządzono z użyciem metody modelowej, biorąc pod uwagę istniejące zjawiska i procesy, jak np. wpływ zmian klimatu na plony roślin uprawnych, zmiany wielkości tzw. wskaźnika nożyc cen oraz wszelkiego rodzaju dopłat dla gospodarstw.

Pierwsza projekcja dotyczy gospodarstwa osoby fizycznej o niewyspecjalizowanej produkcji, z glebami o nieco gorszej jakości niż średnia krajowa i wielkości 8–16 ESU (22,3 ha użytków rolnych). Ustalono, że w docelowym roku (średnie roczne wielkości dla lat 2012–2014) nastąpi spadek dochodów liczonych w cenach bieżących o 15,5% w stosunku do sytuacji z roku wyjściowego (śre-



Od lewej: Andrzej Kowalski, Aldona Skarżyńska, Adam Kagan, Bożena Karwat-Woźniak, Wojciech Józwiak, Zbigniew Floriańczyk

Mniejszą aktywność inwestycyjną odnotowano w gospodarstwach węgierskich, w których poziom reprodukcji majątku trwałego mieścił się w granicach od -1,7 do 3,3%, ale przyczyny tego zjawiska nie są znane. Wielkości tych wskaźników w gospodarstwach niemieckich wahały się natomiast wokół zera (w przedziale od -1 do 0,5%), co wskazuje, że inwestycje odtwarzały zaledwie wartość posiadanego majątku trwałego.

Reasumując, można stwierdzić, że analizowane polskie gospodarstwa rolne będące w posiadaniu osób fizycznych o wielkości 16 i więcej ESU były w latach 2004–2006 konkurencyjne wobec gospodarstw niemieckich i węgierskich. Miały one zbliżony poziom dysparytetu dochodowego i inwestowały zyskownie, co pozwalało im powiększać i modernizować posiadane zasoby majątkowe.

Sporządzone oceny wykazały ponadto, że od 68 do 78% gospodarstw polskich o wielkości 16 i więcej ESU nie w pełni efektywnie wykorzystywało posiadane zasoby czynników produkcji i nakłady na środki produkcji, na co wskazywały wielkości wskaźników efektywności technicznej, mniejsze niż w gospodarstwach przodujących. Bardzo duża część polskich gospodarstw rolnych o wielkości 16 i więcej ESU posiada możliwości bezinwestycyjnej poprawy zdolności konkurencyjnej, pod warunkiem doskonalenia wiedzy agro- i zootechnicznej

dnie roczne wielkości z lat 2004–2006). Jeśli rodzina producenta rolnego przeznaczy w roku docelowym na swoje utrzymanie część dochodu równą opłacie parytetowej, to pozostałe środki (dochód z gospodarstwa powiększony o amortyzację) wystarczą na odtworzenie tylko około 33% zużywających się corocznie środków trwałych. Można sądzić, że charakteryzowane gospodarstwo znajdzie się w perspektywie najbliższych 4–5 lat w równie niekorzystnej sytuacji, jak obecnie gospodarstwa o wielkości do 8 ESU.

Druga projekcja dotyczy gospodarstwa z glebami dobrej jakości, specjalizującego się w uprawie zbóż, o wielkości 40–100 ESU (206,5 ha użytków rolnych). Dochody takiego gospodarstwa wzrosną w roku docelowym o około 9%. Co więcej, gospodarstwo takie będzie dysponować środkami finansowymi, które zapewnią „opłatę pracy własnej” co najmniej na poziomie parytetowym i inwestycje służące obniżce kosztów produkcji, co może poprawić dochód łącznie o około 13% w stosunku do roku wyjściowego.

Powyższe ustalenia wskazują, że do 2013 roku nasili się zjawisko polaryzacji zdolności konkurencyjnej polskich gospodarstw rolnych. Wzrośnie zapewne liczebnie grupa gospodarstw drobniejszych, które nie będą w stanie zapewnić środków co najmniej na prostą reprodukcję majątku trwałego. Polskie gospodarstwa rolne o wielkości 16 i więcej ESU utrzymają natomiast swoją

dobrą pozycję konkurencyjną również w latach wychodzenia z kryzysu.

Czy będzie poprawa

Co należy uczynić, by utrzymać dotychczasowe duże tempo przyrostu liczby gospodarstw cechujących się zdolnością do konkurowania? Pewne światło na tę kwestię rzuca analiza marginalnej dochodowości materialnych czynników produkcji. Okazuje się, że odpowiedź nie jest ani jednokierunkowa, ani prosta. A oto wyniki analizy:

- mała mobilność pracy była przyczyną tego, że najem pracy był nierentowny w gospodarstwach o wielkości – na ogół – do 8 ESU, a rentowny (z niewielkimi wyjątkami) w gospodarstwach większych. Poprawa mobilności zasobów pracy między regionami kraju i gospodarstwami różniącymi się typem (rodzajem) produkcji, będzie dobrze służyć powiększaniu dochodów w tych o wielkości 16 i więcej ESU;
- bardzo dużą dochodowością wyróżniało się dzierżawienie ziemi wtedy, kiedy umowy dzierżawne były zawierane z Agencją Nieruchomości Rolnych (ANR). Przyczyną były niskie stawki czynszu, gdyż wieloletnie umowy o dzierżawę podpisywane były przed 2004 rokiem, w okresie na ogół słabej koniunktury dla rolnictwa. Skorzystały z tego głównie gospodarstwa większe, o czym świadczy duży udział ziemi dzierżawionej w całkowitej powierzchni użytków rolnych, którymi dysponują. Korekta stawek tenuty dzierżawnej będzie zatem działać na niekorzyść gospodarstw większych.
- bardzo duża była krańcowa rentowność kapitału, niezależnie od typu produkcji i wielkości gospodarstw we wszystkich makroregionach kraju. Tę okazję wykorzystali jednak głównie gospodarstwa o wielkości 16 i więcej ESU i to w stopniu zapewniającym reprodukcję rozszerzoną majątku trwałego, zaś te o wielkości 8–16 ESU w stopniu zapewniającym reprodukcję prostą. Brak własnych wolnych środków finansowych

w gospodarstwach o wielkości 8–16 ESU mógł utrudniać korzystanie ze środków pomocowych przeznaczonych na rozwój takich gospodarstw.

Problematyka konkurencyjności gospodarstw rolnych ma powiązania ze specjalizacją polskiego rolnictwa. Jest bowiem prawdopodobne, że ukształtowana od dawna struktura produkcji rolniczej w Polsce będzie ulegać zmianie w ramach nowego podziału pracy w Unii Europejskiej. Tylko gospodarstwa konkurencyjne wobec swych zagranicznych odpowiedników mają szansę na trwałe miejsce jako dostawcy produktów pochodzenia rolniczego na rynki zagraniczne i rynek krajowy. Gospodarstwa niekonkurencyjne wymagają natomiast restrukturyzacji i dużych inwestycji.

Trzeba również dodać, że tak jak w innych państwach UE, również w Polsce będą najprawdopodobniej nadal istnieć gospodarstwa z produkcją typu *leisure farming* (gospodarstwa prowadzone w czasie wolnym od innych zajęć), które będą wykorzystywać posiadany majątek i nadwyżki zasobów czasu producentów rolnych oraz członków ich rodzin i produkować na potrzeby rynku lokalnego. W takich jednak przypadkach kwestie „opłaty pracy własnej” i rentowności kapitału własnego wymagają innej metody badawczej niż zastosowana w tym opracowaniu.

Prof. dr hab. Wojciech Józwiak jest pracownikiem naukowym IERiGŻ-PIB.

¹ Opłatę pracy własnej w gospodarstwach osób fizycznych oszacowano, biorąc za podstawę nakłady tej pracy oraz stawki jednostkowe „opłaty” wycenione według opłaty pracy najemnej i poziomu wykształcenia producentów rolnych. Parytetowy poziom „opłaty pracy własnej” producentów rolnych i członków ich rodzin w prowadzonym gospodarstwie jest równy średniej jednostkowej opłacie pracy netto w pozostałych działach gospodarki narodowej.

² Uwzględniono wszystkie gospodarstwa prowadzące produkcję rolniczą, również te dysponujące obszarem poniżej 1 ha.

Zakończenie pięcioletnich badań

Dokończenie ze str. 2

IERiGŻ gromadzone są unikatowe dane empiryczne, a za pomocą nowoczesnych metod badawczych dokonywane analizy i prognozy.

Uzyskane dzięki realizacji programu wieloletniego wyniki dostarczają danych na temat funkcjonowania rolnictwa i całej gospodarki żywnościowej w warunkach unijnych i pozwalają na bieżący monitoring procesów integrowania się różnych systemów gospodarczych. Informacje te wspomagają MRiRW, administrację centralną i regionalną w podejmowaniu bieżących decyzji i śledzeniu ich skutków w celu programowania i wdrażania polityki rozwoju gospodarki żywnościowej i regionów wiejskich. Pozwalają także na efektywne zarządzanie środkami strukturalnymi i zapobieganie ich niepełnemu wykorzystaniu. Są także istotnym wkładem w rozwój teorii w zakresie ekonomiki rolnictwa i integracji.

Artykuły publikowane w specjalnym dodatku do „Nowego Życia Gospodarczego” są autorskimi syntezami wyników badań realizowanych w programie wieloletnim IERiGŻ. Nasza gazeta towarzyszyła tym badaniom od początku, od czasu gdy weszliśmy do Unii Europejskiej. Publikowaliśmy kilkakrotnie specjalne dodatki do NŻG zawierające obszerne materiały będące przedmiotem obrad okresowych konferencji instytutu, również z udziałem naukowców zagranicznych. Nie ulega wątpliwości, a świadczą o tym zamieszczone artykuły, że badanie skutków integracji z UE – w tym także porównania międzynarodowe – to dla naukowców pasjonujące wyzwanie.

Redakcja

Kiedy dogonimy Europę

Możliwości wzrostu siły ekonomicznej polskich gospodarstw indywidualnych.

BOŻENA KARWAT-WOŹNIAK

Wejście Polski do UE wpłynęło korzystnie na sytuację dochodową gospodarstw rolnych i ich zdolność do konkutowania. Nadal jednak dochody polskich rolników na tle innych krajów Wspólnoty są wyraźnie gorsze. Tylko słoweńscy i słowaccy rolnicy uzyskali niższy poziom opłaty za pracę.

Polskie rolnictwo w porównaniu z unijnym, zwłaszcza w „starych” państwach członkowskich, pomimo pewnych pozytywnych zmian jest nadal poważnie opóźnione zarówno pod względem technicznym, jak i strukturalnym. Średnia powierzchnia gospodarstwa rolnego w Polsce jest nie tylko ponad 3-krotnie mniejsza niż w UE-15, ale również 2-krotnie niższa niż w UE-27. O przeludnieniu agrarnym świadczy to, że nakłady pracy w polskim rolnictwie są ponadtrzykrotnie wyższe niż w rolnictwie państw UE-15 oraz przewyższały (o 8%) także zatrudnienie w rolnictwie krajów UE-12.

Różnice są duże

Dysproporcje strukturalne znajdują odzwierciedlenie w potencjale ekonomicznym (sile ekonomicznej) poszczególnych gospodarstw.

Najbardziej wielostronnym miernikiem, pozwalającym względnie syntetycznie określić i ocenić potencjał ekonomiczny gospodarstw rolnych, jest ich wielkość ekonomiczna, która jest sumą standardowych nadwyżek bezpośrednich (GSM). Jest ona wyrażona w europejskich jednostkach wielkości (*European Size Unit* – ESU), a przy jej ustalaniu uwzględnia się nie tylko wielkość prowadzonej działalności rolniczej, ale również relatywnie szerokie spektrum parametrów produkcyjno-kosztowych oraz lokalne uwarunkowania funkcjonowania.

Cechą charakterystyczną rolnictwa UE są gospodarstwa o bardzo zróżnicowanym potencjale. Taka sytuacja występuje również w rolnictwie polskim (tabela).

Przygniatająca większość naszych gospodarstw rolnych (ponad 69%) znajduje się w grupie podmiotów o bardzo małej wielkości ekonomicznej – do 2 ESU, mniejszej niż kryterium ustanowione dla zbiorowości polskich gospodarstw prowadzących rachunkowość zgodnie z zasadami FADN (co najmniej 2 ESU.) Tymczasem przeciętnie w UE-15 gospodarstwa do 2 ESU mają udział ponaddwu-

krotnie mniejszy (około 29%). Wśród naszych gospodarstw praktycznie nie ma podmiotów o sile ekonomicznej 100 i więcej ESU (ich udział wynosi 0,2%). W krajach UE-15 gospodarstwa takie stanowią 4,7%.

Należy jednak podkreślić pozytywne zmiany w latach 2002–2007, kiedy liczba gospodarstw indywidualnych w przedziale 16–40 ESU zwiększyła się z 58,1 do 78,6 tys. (o przeszło 35%), a w grupie ponad 40 ESU wzrosła z 10,4 do 16,2 tys. (o prawie 56%). Nadal jednak są one nieliczne; w 2007 r. ich udział w całej zbiorowości indywidualnych gospodarstw rolnych wyniósł 5,3% (w 2002 r. 4,2%). Przeciętna wielkość ekonomiczna gospodarstwa rodzinnego powyżej 1 ha użytków rolnych w latach 2002–2007 wzrosła z 4,2 do 4,4 ESU, czyli o 4,8%.

Na tle stosunkowo niskiego udziału silnych ekonomicznie jednostek wśród ogółu indywidualnych gospodarstw rolnych nieco lepiej przedstawia się struktura użytkowania gruntów rolniczych. Gospodarstwa indywidualne powyżej 1 ha UR o wielkości 40 i więcej ESU, których udział w całej zbiorowości wynosi 0,9% posiadają 11,2% UR, zaś gospodarstwa o wielkości 16–40 ESU (stanowią 4,5%) mają dalsze 17,7% UR. Nastąpiła pewna poprawa w porównaniu z 2002 r., kiedy wyżej wymienione wskaźniki wynosiły odpowiednio 10,7 i 14,0%. Równocześnie odnotowano niekorzystne zjawisko – malejący z 19,4% w 2002 roku do 18,2% w 2007 r. udział UR w gospodarstwach o wielkości ekonomicznej 8–16 ESU. Świadczy to o zbyt słabym zaawansowaniu koncentracji ziemi w jednostkach silniejszych ekonomicznie.

Znaczenie obszaru w kształtowaniu siły ekonomicznej dokumentuje również analiza rozkładu gospodarstw według ich wielkości ekonomicznej w poszczególnych grupach obszarowych. Wprawdzie ta zależność nie jest liniowa, a jednostki o tym samym areale mogą dysponować różnym potencjałem, to wśród gospodarstw małych obszarowo występowały głównie podmioty o niewielkiej wielkości ekonomicznej, a gospodarstwa silniejsze ekonomicznie były z reguły większe powierzchniowo.

Gospodarstwa konkurencyjne

Zbiorowość rodzinnych gospodarstw rolnych posiadających zdolności do konkutowania (uzyskujących

Wielkość ekonomiczna gospodarstw rolnych w Unii Europejskiej w 2005 roku

Wyszczególnienie	Średnia wielkość gospodarstwa		Odsetek gospodarstw o wielkości ekonomicznej		
	w ha UR	ESU	do 2 ESU	2–100 ESU	100 i więcej ESU
Polska – ogółem	6,0	3,3	69,4	30,4	0,2
w tym gosp. indywidualne (pow. 1 ha UR)	7,6	4,3	56,6	43,3	0,1
UE-27	11,9	10,5	61,5	38,5	2,0
UE-15	21,4	22,6	29,4	70,6	4,7

Źródło: Opracowano na podstawie danych Komisji Europejskiej i GUS z badania struktury gospodarstw rolnych.

dochód umożliwiający przynajmniej parytetową opłatę pracy własnej i prowadzenie dodatnich inwestycji netto) liczy około 220 tys. jednostek (około 12% ogółu gospodarstw indywidualnych). Uzyskują one powyżej 8 ESU nadwyżki bezpośredniej, co oznacza, że posiadają zdolności konkurencyjne na europejskich rynkach rolnych. Średnia wielkość ekonomiczna takich gospodarstw wynosi 32,5 ESU, powierzchnia – 29,5 ha UR, czyli są to jednostki o ponad 7-krotnie wyższej sile ekonomicznej i prawie 4-krotnie większe obszarowo niż przeciętnie w skali kraju. Użytkują ponad 38% gruntów rolniczych i wytwarzają prawie 62% produkcji towarowej rolnictwa indywidualnego. Ogółem można szacować, że wraz z gospodarstwami osób prawnych w sposób racjonalny jest wykorzystywana prawie połowa gruntów rolniczych.

Z wykonanych analiz wynika, że posiadające zdolności do konkurowania, tj. gospodarstwa o wielkości ekonomicznej co najmniej 16 ESU, powinny stanowić około 25% ogółu gospodarstw indywidualnych. W ich użytkowaniu powinno być co najmniej 2/3 ziemi rolnictwa indywidualnego.

Proefektywnościowa ewolucja struktury obszarowej wiązać się będzie z pogłębiającą się jej polaryzacją. Zgodnie z tymi tendencjami, zmniejszy się udział gospodarstw od 3 do 20 ha UR (z 54,5 do 26,7%). Najbardziej zmieni się odsetek podmiotów w grupie 5–10 ha UR, gdyż ich udział zmaleje ponad pięć razy (z 22,1 do 4,1%). Odmienne procesy wystąpią w zbiorowości gospodarstw o obszarze 20 ha UR i więcej. Łącznie udział tej grupy zwiększy się prawie czterokrotnie (z 6,9 do 27,0%). Dynamicznie będzie rósł zwłaszcza odsetek gospodarstw największych obszarowo (z 1,2 do 6,2%).

Prognoza: milion gospodarstw

Z dużym prawdopodobieństwem można przyjąć, że obserwowane w latach 1990–2007 tendencje zmian w liczbie i strukturze obszarowej gospodarstw rolnych będą się utrzymywały również w latach następnych. Wobec tego przedstawioną powyżej strukturę obszarową polskie rolnictwo może osiągnąć w latach 2040–2045. **W tym czasie ogólna liczba gospodarstw rolnych powyżej 1 ha UR zmniejszy się z 1804,1 do 1030,8 tys., co oznacza, że będzie ich mniej o prawie 43%.**

Ta zmiana będzie spowodowana powszechnym zmniejszaniem się podmiotów posiadających do 20 ha UR. Docelowo liczebność tej grupy zmaleje o 55% (w tym w grupie obszarowej 5–10 ha UR o 89%). Natomiast liczba gospodarstw 20-hektarowych i większych wzrośnie ponaddwukrotnie (z 123,8 do 278,3 tys.). Głównie wzrośnie liczebność grupy gospodarstw największych, bo aż trzykrotnie, i będzie ich 63,6 tys. (obecnie 21,5 tys.). Docelowo grupa rodzinnych gospodarstw powyżej 20 ha UR będzie dysponować 82,7% gruntów rolniczych (średni areal gospodarstwa to 47,6 ha UR) będących w dyspozycji rolnictwa indywidualnego (w 2007 r. 37,5%). Będą to w większości gospodarstwa o wielkości ekonomicznej powyżej 16 ESU.

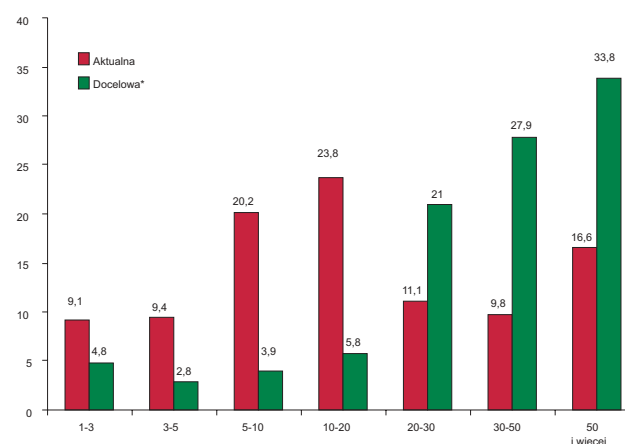
Końcowy efekt tych przeobrażeń będzie znaczący, gdyż przeciętny obszar indywidualnego gospodarstwa rolnego zwiększy się o 63% i wyniesie około 13 ha UR, a posiadającego zdolności do konkurowania wzrośnie

o 69%, do prawie 50 UR. Nastąpi dywersyfikacja pod względem aktywności ekonomicznej ludności rolniczej. Docelowo z zatrudnienia we własnym gospodarstwie powinno zrezygnować prawie 2/3 osób. Nakłady pracy na 100 ha UR wyniosą 4,4 AWU, a z uwzględnieniem marginalnej siły roboczej, tj. osób angażujących się do pracy w gospodarstwie jedynie okazjonalnie – 5,8 AWU (nakłady pracy w 2007 roku wynosiły 14,7 AWU).

Warunki przemian

Reasumując, należy stwierdzić, że możliwości wzrostu siły ekonomicznej gospodarstw indywidualnych, a tym samym ich zdolności konkurencyjnych wiążą się w głównej mierze z uaktywnieniem zmian struktury obszarowej.

Struktura użytkowania gruntów rolniczych w gospodarstwach indywidualnych powyżej 1 ha UR według grup obszarowych



* W obecnych uwarunkowaniach możliwa do osiągnięcia około 2040 r.

wej gospodarstw chłopskich i odpływem ludności rolniczej do innych zajęć. Z przeprowadzonych analiz wynika, że **przeobrażenia struktury obszarowej, a przez to poprawa konkurencyjności rolnictwa w obecnych uwarunkowaniach, będą przebiegały bardzo wolno, przez ok. 30 lat.** Dlatego należy uaktywnić instrumenty intensyfikujące procesy likwidacji części gospodarstw i wspomagające zmianę aktywności zawodowej ludności rolniczej.

Warunki tych przemian to m.in. zmiana zasad korzystania z ubezpieczeń emerytalno-rentowych i zdrowotnych w ramach KRUS. Ich dotychczasowa forma sprzyja utrwaleniu istniejącej struktury agrarnej i ogranicza wychodźstwo z rolnictwa. Przemianom sprzyjałoby także wprowadzenie formalnoprawnych uregulowań w dzierżawie ziemi i zachęcanie użytkowników gospodarstw o orientacji pozarolniczej do jej wydzierżawiania. Ważnym czynnikiem byłaby zmiana systemu podatkowego. Obecny w odniesieniu do gospodarstw rolnych powyżej 1 ha UR utrwała rozdrobnienie obszarowe. Korzystniej jest posiadać niewielkie gospodarstwo (do 2 ha przeliczeniowych) i być objętym podatkiem rolnym niż 10-arową nieruchomością gruntową podlegającą podatkowi od nieruchomości.

Dr Bożena Karwat-Woźniak jest pracownikiem naukowym IERiGŻ-PIB.



Opłacalność produktów ekologicznych

GRAŻYNA NACHTMAN

W latach 2005–2008 w systemie AGROKOSZTY przeprowadzono badania poziomu produkcji, kosztów i dochodów uzyskanych z wybranych ekologicznych produktów roślinnych (pszenica ozima, żyto ozime, pszenżyto ozime, owies i ziemniaki jadalne) oraz produkcji zwierzęcej (krowy mleczne, tuczniki i maciory). Realizowano je w indywidualnych gospodarstwach posiadających certyfikat zgodności z zasadami produkcji ekologicznej. Rozlokowane były one głównie w dwóch regionach rolniczych (Mazowsze i Podlasie oraz Małopolska i Pogórze). Średni obszar użytków rolnych tych gospodarstw wahał się od 18,1 do 22,6 ha. Wszystkie uczestniczyły w systemie zbierania danych rachunkowych „Polski FADN”. Należą do grupy gospodarstw towarowych, czyli spełniają przyjęte kryterium wielkości ekonomicznej na poziomie co najmniej 2400 euro.

Uzyskane wyniki dotyczą tylko działalności w gospodarstwach badanych i nie są reprezentatywne. Mają przede wszystkim wartość poznawczą, ale nie upoważniają do formułowania uogólnień o wynikach rolnictwa ekologicznego w całym kraju. Celem artykułu jest podsumowanie wyników 4-letnich badań.

Zboża i ziemniaki

W gospodarstwach zajmujących się produkcją ekologiczną zboża uprawiano na powierzchni wynoszącej śre-

dnio od 1,90 do 4,39 ha, a ziemniaki jadalne od 1,05 do 1,24 ha.

Plonowanie zbóż utrzymywało się na ogół na niższym poziomie niż w średnio kraju (według GUS) – maksymalnie plon był niższy o 28,8% w przypadku pszenicy ozimej w 2007 r. i wynosił 27,5 dt/ha. Wyjątkiem był owies w 2006 r. (plon 19,9 dt/ha) i pszenżyto w 2008 r. (plon 33,8 dt/ha), gdy ich wydajność z 1 ha uprawy była nieco wyższa od średnich plonów w kraju.

Ceny sprzedaży ziarna pszenicy ozimej i żyta ozimego były w każdym roku badań wyższe od średnich w kraju, notowanych przez GUS, natomiast ceny pszenżyta ozimego i owsa były premiowane tylko w 2006 r., a w latach 2007–2008 pozostawały na poziomie średnich cen krajowych (pszenżyto) lub nieco niższych (owies).

Uprawę wszystkich badanych zbóż cechowały niezmiennie w ciągu czterech lat niskie nakłady ilościowe plonotwórczych środków produkcji, co przyczyniało się do niskich kosztów uprawy. Najniższe koszty ponoszono w przypadku żyta ozimego (od 64 zł/ha w 2005 r. do 151 zł w 2008 r.) i owsa (od 75 zł w 2006 r. do 159 zł/ha w 2008 r.). Najwyższe były w każdym roku w uprawie pszenicy ozimej (od 153 zł/ha w 2006 r. do 328 zł/ha w 2008 r.). Dominującym składnikiem tych kosztów był materiał siewny. Koszt jednostkowy wytworzenia 1 dt badanych zbóż czy ziemniaków jadalnych w gospodarstwach ekologicznych był na ogół wyższy niż w badanych gospodarstwach konwencjonalnych. W uprawie ekologicznej wszystkich zbóż koszty bezpośrednio ogółem stanowiły poniżej 20,0% wartości kosztów.

W każdym roku badań uzyskano nadwyżkę wartości produkcji nad kosztami ogółem wszystkich zbóż, niestety w przypadku owsa było to maksymalnie 228 zł/ha w 2007 r. i tylko 38 zł w 2008 r. Najwyższe zaś dochody bez dopłat corocznie dawała pszenica ozima (od 519 zł/ha w 2005 r. do 1009 zł/ha w 2008 r.). Biorąc pod uwagę tempo wzrostu kosztów ogółem i wartości produkcji w latach badań (2005–2008) stwierdza się, że w uprawie pszenżyta ozimego, owsa i żyta ozimego koszty ogółem przyrastały szybciej niż wartość produkcji, jedynie w przypadku pszenicy ozimej tendencja była odwrotna.

Bezspornie duże znaczenie w uprawie zbóż miały dopłaty, zwłaszcza ekologiczne. Ich ranga malała wraz ze wzrostem plonów i cen sprzedaży zbóż, czyli wartości produkcji. Dlatego najmniejszy ich udział w tworzeniu dochodu, z wyjątkiem owsa, odnotowano w 2008 r. W uprawie pszenicy ozimej, żyta ozimego i pszenżyta ozimego dopłaty uzupełniające i ekologiczne razem stanowiły odpowiednio 46,9, 70,3 i 59,8% wartości dochodu z działalności. Natomiast w tym samym roku w produkcji owsa dopłaty te tworzyły aż 95,8% tego dochodu.

Ziemniaki jadalne były dotowane wyłącznie dopłatami ekologicznymi. Ich udział w dochodzie z działalności był niewielki (9,5%) w 2008 r. przy wysokich plonach i cenach zbytu oraz dość znaczny (32,6%) w roku wielkiego nieurodzaju – 2006 r., kiedy plon spadł do 91 dt/ha. W latach 2005–2008 plony wahały się, rosły natomiast ceny sprzedaży. Średni dochód bez dopłat z uprawy ziemniaków ekologicznych wzrósł w tym czasie (tj. w 2008 r. w stosunku do 2005 r.) o 43,3%, a koszty ogółem o 27,4%, przy czym rekordowy dochód (5716 zł/ha) uzyskano w 2008 r. głównie dzięki wysokim plonom i niewielkiemu wzrostowi kosztów ogółem w stosunku do 2007 r.

Rosnąca dochodowość produkcji ziemniaków ekologicznych w latach 2005–2008 zarówno na jednostkę powierzchni (1 ha), jak i na jednostkę produktu (1 dt) przekładała się na poprawę ekonomicznej wydajności pracy, a to wynikało również z malejącej pracochłonności produkcji.

Zwierzęta ekologiczne

Produkcja zwierzęca przyniosła rolnikom w badanych gospodarstwach znacznie mniejszą satysfakcję ekonomiczną niż roślinna. Jest ona rozproszona, a w związku z tym źle funkcjonuje rynek odbiorców mleka ekologicznego i żywca wieprzowego.

Badanie ekologicznych produktów zwierzęcych było, podobnie jak roślinnych, prowadzone w systemie AGROKOSZTY.

W produkcji mleka ekologicznego w latach 2006–2008 rolnicy w badanych gospodarstwach uzyskiwali coraz gorsze wyniki. Dochód bez dopłat w 2008 r. stanowił zaledwie 58,6% wartości dochodu z 2006 r. i wynosił 740 zł/krowę. Było to skutkiem przede wszystkim stagnacji cen zbytu mleka oraz utrzymywania się wydajności mlecznej krów na dość niskim poziomie (około 3300 l). Jednocześnie w ciągu 3 lat wzrosły koszty utrzymania zwierząt (o 34,8% w stosunku do 2006 r.). W tej sytuacji coraz większego znaczenia nabierały do-

płaty do powierzchni paszowej. W 2008 r. na 1 krowę mleczną przypadało 777 zł dopłaty, co stanowiło 51,2% wartości dochodu z działalności. W 2006 r. dopłaty tworzyły ten dochód tylko w 28,1%. O dochodach producentów mleka ekologicznego w pewnym stopniu decyduje także niski stan pogłowia krów mlecznych w tych gospodarstwach. Według GIJHAR-S, w 2008 r. było ich niespełna 10,6 tys. sztuk, czyli tylko o 35,9% więcej niż w 2004 r.

Produkcja żywca wieprzowego w gospodarstwach ekologicznych cieszyła się jeszcze mniejszym powodzeniem. Wyrazem tego jest zmniejszona o około 9,0%, od 2004 do 2008 r., liczba tuczników w chowie ekologicznym (na podstawie danych GIJHAR-S). Potwierdzają to również wyniki produkcyjno-ekonomiczne tej działalności badanej w systemie AGROKOSZTY z lat 2006–2008.

W 2007 r. w stosunku do 2006 r. odnotowano zahamowanie spadku dochodu z tej działalności, głównie wskutek poniesienia najniższych kosztów, zarówno bezpośrednich, jak i pośrednich. W 2008 r. w stosunku do 2006 r. spadek dochodu z produkcji pogłębił się mimo większego wzrostu ceny sprzedaży niż kosztów

■ Istnieje potrzeba premiowania produktów ekologicznych wyższymi cenami skupu, zapewniającymi opłacalność.

ogółem (o 1,1 p.p.). Niestety, w analizowanych latach żywiec wieprzowy był niedochodowy. W rezultacie, rolnicy uzyskiwali ujemne dochody w każdym roku badań.

Wzrost podaży wysokiej jakości wieprzowiny ekologicznej wydaje się możliwy tylko pod warunkiem znacznego wzrostu cen skupu tego produktu. Przeszkodą jest rozdrobnienie produkcji i w konsekwencji trudności w dotarciu do klienta gotowego zapłacić żądaną cenę.

Wyniki badań wskazują na niską produktywność techniczną działalności, wysokie koszty jednostkowe wytwarzanych produktów i jednocześnie wysoką pracochłonność produkcji. Istnieje więc potrzeba premiowania produktów ekologicznych wyższymi cenami skupu, zapewniającymi opłacalność dla rolnika – dotyczy to zwłaszcza produkcji zwierzęcej. Dopłaty wspomagają bowiem w znacznym stopniu tylko produkcję zbóż i mleka. Rozwój produkcji żywności ekologicznej zależeć więc będzie w dużym stopniu od możliwości finansowych konsumentów.

Mgr inż. Grażyna Nachtman
jest pracownikiem naukowym IERiGŻ-PIB.

Duże mogą więcej

Oceniamy efektywność funkcjonowania wielkoobszarowych gospodarstw rolnych.

ADAM KAGAN

Gospodarstwa wielkoobszarowe na tle całej populacji stanowią nieliczną zbiorowość jednostek funkcjonujących w rolnictwie polskim. Jednak ze względu na wielkość produkcji towarowej są strategiczną grupą, decydującą nie tylko o samowystarczalności żywnościowej kraju, ale i konkurencyjności rolnictwa na rynku unijnym i międzynarodowym. Ich wspólną cechą jest duża skala działalności gospodarczej, wyznaczana arealem użytkowanej ziemi (powyżej 100 ha) lub poziomem przychodu finansowego osiąganego ze specjalistycznych kierunków produkcji (warzywnictwo, ogrodnictwo, uprawy szklarniowe, drobiarstwo itp.).

Na koniec 2007 r. takich gospodarstw było w Polsce 8109, z tego część zaliczana jest do sektora publicznego (12,5% podmiotów, w tym w formie jednoosobowych spółek Skarbu Państwa funkcjonuje 75 jednostek), część zaś to spółdzielnie produkcji rolniczej, których udział w tej zbiorowości nie przekracza 10%.

W tym opracowaniu zajmują się pozostałymi podmiotami w liczbie 6294. Większość z nich krótko funkcjonuje na rynku, gdyż powstały z majątku Skarbu Państwa w wyniku przekształceń własnościowych i likwidacji byłych PGR. Pozostałe natomiast (gospodarstwa indywidualne) wzięły udział w zagospodarowaniu państwowego majątku, powiększając posiadany pierwotnie potencjał produkcyjny (głównie budynki i użytki rolne).

Przed i po integracji

Integracja Polski z Unią Europejską i objęcie krajowego rolnictwa zasadami wspólnej polityki rolnej (WPR) przyniosło głęboką zmianę warunków funkcjonowania.

W latach 2004–2007 badane gospodarstwa uzyskały bardzo wysoki poziom opłacalności działalności gospodarczej (wyliczany w procentach stosunek sumy

przychodów finansowych do kosztów ogółem), znacznie przekraczając wyniki odnotowywane w okresie przedakcesyjnym (wykres 1).

Jakie były powody takiej sytuacji?

Na podstawie analizy badanej próby gospodarstw (prywatnych) można stwierdzić, że przed integracją z UE głównym elementem warunkującym efektywność ekonomiczno-finansową gospodarstw rolnych były relacje kosztów jednostkowych nakładów do cen uzyskiwanych za produkty sprzedawane.

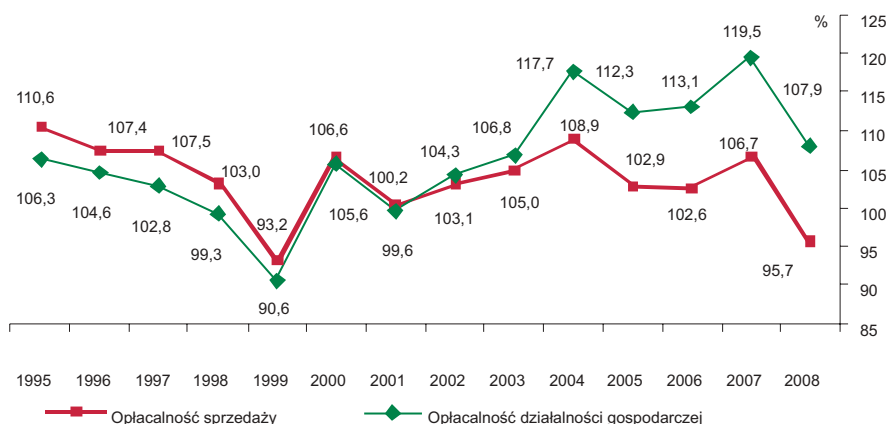
W latach 1995–1997 dzięki korzystnym relacjom cenowym opłacalność sprzedaży (wyrażony procentowo iloraz przychodów ze sprzedaży i zrównanych z nimi oraz podstawowych kosztów operacyjnych) kształtowała się powyżej 100%, co pozwalało gospodarstwom generować zyski z działalności gospodarczej. Natomiast dopłaty bezpośrednie w kształtowaniu wyników do 2002 r. odgrywały marginalną rolę.

W reakcji na pogarszające się od 1995 r. ekonomiczne warunki produkcji rolniczej na wybranych rynkach, m.in. zbóż, żywca wieprzowego, cukru, w sposób pośredni lub bezpośredni zaczęto ingerować w rynkowy mechanizm. Stosowano takie instrumenty jak ochrona celna, interwencyjne zakupy, dopłaty do cen skupu, wsparcie eksportu. Mimo to lata 1998–2001 były najtrudniejsze. Gospodarstwa ponosiły straty finansowe, a negatywne skutki dekoniunktury były odczuwane przez wszystkie gospodarstwa rolne.

Od 2002 r. nastąpiła zmiana działań interwencyjnych państwa, polegająca na wprowadzeniu nowych instrumentów pozacenowych, które bezpośrednio zaczęły wspierać dochody gospodarstw, jak np. bony paliwowe, dopłaty do przechowywania zbóż dla producentów. Dopiero jednak od 2004 r. wysokość i udział pomocy publicznej w wynikach finansowych

wielkoobszarowych gospodarstw powoli, ale systematycznie rósł. O ile dopłaty stanowiły 8,8% łącznych przychodów w pierwszych dwóch latach po integracji, to w latach 2006–2007 wzrosły do ponad 10,2% i 11,5% w 2008 r. Dodajmy, że interwencja państwa poprzez płatności budżetowe nie odgrywa jedynie roli czynnika stymulującego dochody (zyski) gospodarstw wielkoobszarowych, ale jest również instrumentem poprawy bezpieczeństwa – poprzez ograniczanie ryzyka rynkowego zależnego od zmian cen – oraz stymulatorem inwestycji.

Wykres 1. Efektywność finansowa prywatnych wielkoobszarowych gospodarstw w latach 1995–2008



Poprawa produktywności

Do integracji z Unią Europejską symptomatyczne dla analizowanych gospodarstw wielkoobszarowych było ograniczanie poziomu zatrudnienia oraz zmiana jego struktury (z zatrudnienia stałego na sezonowe), co traktowane było jako jeden z głównych elementów strategii poprawy efektywności technicznej i finansowej. Zmienne warunki rynkowe przy wysokim koszcie kredytów komercyjnych oraz relatywnie niskiej opłacie pracy nie sprzyjały jednak procesowi poprawy produktywności (efektywności technicznej). Obserwowano natomiast inne zjawisko, polegające na uproszczeniu technologii wytwarzania w wyniku powiększania obszaru gospodarstw przy stałych pozostałych czynnikach oraz systemu produkcji w wyniku ograniczania liczby kierunków aktywności gospodarczej (proces specjalizacji).

Po integracji z UE zaobserwowano natomiast poprawę łącznej produktywności zasobów. W latach 2004–2008 produktywność całkowita, mierzona indeksem Malmquista, wzrastała średnio w tempie 4% rocznie, co było warunkowane wystąpieniem układu kilku czynników sprzyjających: niskiego kosztu kapitału obcego, poprawy opłacalności działalności pozwalającej na wzrost inwestycji finansowanych reinwestowanym zyskiem, wzrostu wymagań prawnych dotyczących warunków produkcji i utrzymania zwierząt oraz dostępności środków budżetowych wspierających zakup aktywów trwałych w ramach programów unijnych. Wprawdzie w latach 1995–2003 gospodarstwa wielkoobszarowe charakteryzowała rozszerzona reprodukcja (wielkość nakładów inwestycyjnych znacznie przekraczała koszt amortyzacji), jednak znaczna część gospodarstw nie pozyskiwała nowych środków produkcji (ziemi, maszyn, budynków), poza nabyciem prawa własności składników dotychczas użytkowanych (nastąpił wykup dzierżawionych składników majątkowych).

Od integracji z Unią Europejską punkt ciężkości inwestycji w całej zbiorowości przedsiębiorstw wielkoobszarowych przesunął się w kierunku zakupu głównie nowych, ale również używanych maszyn, środków transportu i urządzeń. W latach 2005–2008 ponad połowa wydatkowanych środków na zakup aktywów trwałych w całej badanej próbie była przeznaczona na ten cel, a gospodarstwa inwestowały prawie dwukrotnie więcej niż wynosiło roczne umorzenie środków trwałych.

Bardziej szczegółowa analiza względnej efektywności technicznej wskazuje jednak, że w analizowanej grupie gospodarstw istnieją nadal bardzo duże rezerwy umożliwiające poprawę wyników technicznych i ekonomicznych w drodze wzrostu wykorzystania posiadanych zasobów czynników produkcji (procesów intensywnych).

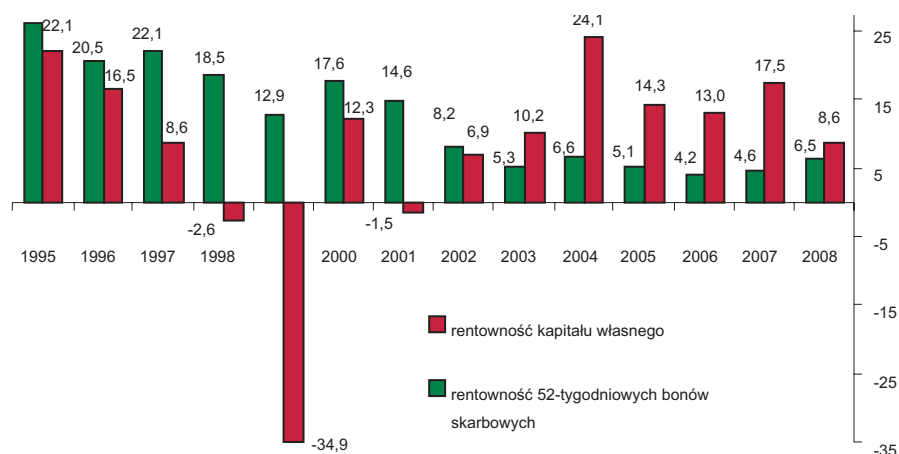
Plusy i minusy

Wysoki poziom wskaźnika stopy inwestowania nie oznacza jednak, że wszystkie przedsiębiorstwa pomnażały

lub odtwarzały majątek produkcyjny. W latach 2004–2008 prawie 50% przedsiębiorstw w badanej zbiorowości nie inwestowało w ogóle lub robiło to na poziomie niezapewniającym reprodukcji prostej. Do przyczyn tej sytuacji należą m.in. obostrzenia prawne dotyczące zakupu ziemi rolnej, nierozwiązana kwestia roszczeń majątkowych byłych właścicieli, a w przypadku dzierżawy ryzyko wzrostu czynszu lub nawet jej utraty. Ziemia rolna jest zasobem nieprzemieszczalnym, którego posiadanie w istotnym stopniu determinuje wyniki działalności. Możliwość użytkowania ziemi lub ograniczenie dostępu do niej decyduje nie tylko o rozwoju gospodarstw, ale w krańcowej sytuacji może przesądzić o ich istnieniu lub likwidacji.

Posiadanie ziemi nabrało szczególnego znaczenia po integracji z UE w związku z instrumentami wsparcia budżetowego uzależnionego od posiadanej powierzchni. Od 2004 roku nastąpił dynamiczny wzrost cen użytków rolnych i presja na jej pozyskanie ze strony podmiotów dotychczas nieprowadzących działalności rolniczej oraz gos-

Wykres 2. Składowe efektywności ekonomicznej w latach 1995–2008



podarstw średnich i małych. Ilustracją tego zjawiska jest efektywność ekonomiczna, której najprostszym wskaźnikiem jest różnica pomiędzy rentownością kapitału własnego a poziomem zwrotu z inwestycji w bezpieczne instrumenty finansowe – bony skarbowe (wykres 2).

Od integracji z UE rolnictwo stało się działalnością, która zapewnia opłatę wszystkich czynników produkcji, w tym kapitału. Inwestowanie w gospodarstwo kapitału własnego pozwala uzyskiwać rentę ekonomiczną na poziomie większym od alternatywnej inwestycji w bezpieczne instrumenty finansowe. Nie zmieni tej tendencji obserwowany spadek cen światowych na produkty rolno-spożywcze w 2008 r., który będzie kontynuowany również w roku następnym. Powinien on być bowiem skutecznie równoważony wzrostającym wsparciem budżetowym. Do 2013 r. szoki cenowe nie powinny więc zagrozić efektywności finansowo-ekonomicznej wielkoobszarowych gospodarstw rolnych. Nie zniknie, a wzmoże się natomiast presja na zmianę rozdysponowania ziemi z zasobu Skarbu Państwa, co będzie zwiększać ryzyko funkcjonowania wielkoobszarowych gospodarstw opierających swój byt na dzierżawie użytków rolnych.

Mgr Adam Kagan
jest pracownikiem naukowym IERiGŻ-PIB.

W świetle rachunków ekonomicznych

Analiza wyników ekonomicznych rolnictwa w pierwszych latach po akcesji do UE wskazuje na pozytywny wpływ WPR na dochody.

ZBIGNIEW FLORIAŃCZYK

Poprawa sytuacji dochodowej rolników związana była zwłaszcza z szybszym wzrostem cen produktów niż nakładów na produkcję rolną.

W pierwszych latach po wejściu do UE wielkość produkcji roślinnej charakteryzowała się dużymi wahaniami, którym towarzyszyły skokowe zmiany cen. Natomiast w produkcji zwierzęcej zarówno wzrost cen, jak i wolumenu produkcji miał bardziej umiarkowany, bardziej stabilny charakter. Sprzyjało to rozwijaniu produkcji zwierzęcej, zwłaszcza w pierwszych trzech latach po akcesji do UE. W strukturze wartości produkcji rolnictwa wzrosło znaczenie produkcji drobiu i roślin przemysłowych kosztem produkcji ziemniaków i trzody.

Pierwszym latom członkostwa w UE towarzyszył silny wzrost wartości zużycia pośredniego, odzwierciedlającego koszty bezpośrednich nakładów rzeczowych w produkcji rolniczej. Był to głównie efekt silnego wzrostu cen tej grupy czynników produkcji, zwłaszcza w latach 2007 i 2008. Wśród nakładów rzeczowych w strukturze zużycia pośredniego szczególnie silnie wzrosło znaczenie kosztów nośników energii, nawozów mineralnych i nasion.

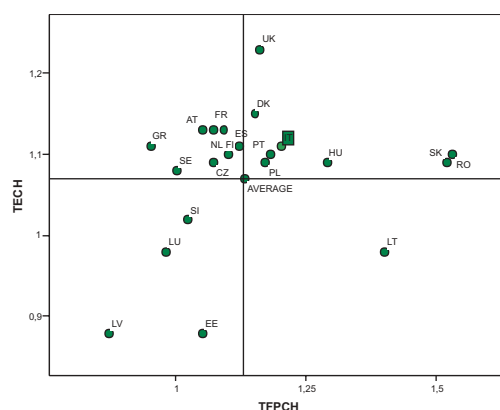
W efekcie powyższych tendencji zmian wartości produkcji i zużycia pośredniego **wartość dodana brutto rolnictwa polskiego w latach 2000–2008 wahała się w przedziale od 18 400 mln zł do 24 700 mln zł w cenach z roku 2000**. Z kolei w cenach bieżących wartość dodana brutto, bez uwzględnienia dopłat bezpośrednich, osiągnęła najwyższą wartość, ponad 27 mld zł, w roku 2007. W kolejnym roku, mimo wyższej wartości produkcji, podstawa dochodowa w rolnictwie polskim istotnie się zmniejszyła. Było to związane z postępującym wzrostem cen nakładów

rzeczowych bezpośrednio wykorzystywanych w produkcji rolniczej, silniejszym od cen produktów rolnych.

W pierwszych latach po akcesji wartość dodana brutto w cenach bieżących kształtowała się na poziomie wyższym niż w roku 2000. Świadczy to o korzystniejszych relacjach cenowych dla rolników polskich w warunkach integracji z rynkiem unijnym niż w okresie bezpośrednio poprzedzającym akcesję do UE.

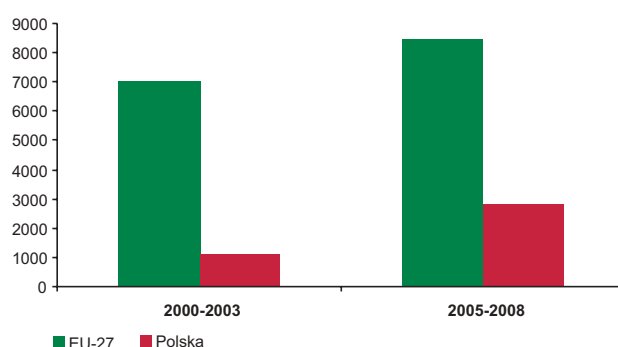
Bezpośrednim efektem objęcia polskich rolników instrumentami WPR był wzrost transferów bezpośrednio wpływających na rachunek dochodów rolniczych – dopłat bezpośrednich. Przeciętnie w latach 2005–2008 łączna

Wykres 2. Zmiany produktywności całkowitej (TFPCH) i technologicznej (TECH) rolnictwa wybranych krajów UE w latach 1999–2006



TECH – Technological Change; TFPCH – Total Factor Productivity Change
Źródło: Zbigniew Floriańczyk, 2009

Wykres 1. Poziom dochodów w rolnictwie polskim i unijnym (2005 = 100)



Źródło: Program Wieleleńi.

kwota dopłat kształtowała się na poziomie 11 000 mln zł, co stanowiło prawie połowę wartości dodanej brutto w cenach producenta (tabela 1). Dla porównania, w latach poprzedzających akcesję dopłaty bezpośrednie wynosiły mniej niż 5% wartości dodanej brutto.

Wzrost kosztów związanych z zużyciem środków trwałych w produkcji rolniczej po akcesji do UE miał charakter względny. Koszty te w okresie przedakcesyjnym stanowiły ponad 26% wartości dodanej brutto w cenach producenta, podczas gdy po akcesji do UE spadły do 23%. Oznacza to relatywny spadek obciążenia rachunku dochodu rolnictwa kosztami amortyzacji. W konsekwencji wzrostu wartości dopłat do produktów i relatywnie niższych kosztów amortyzacji wartość dodana netto po akcesji do UE stanowiła prawie 95% wartości dodanej brutto w cenach producenta, podczas gdy przed akcesją 75%. Podobnie, relatywnie spadły koszty pracy najemnej oraz wartość pozo-

stałych podatków do produkcji rolniczej (między innymi podatek gruntowy i od środków transportowych). Umiarkowanie wyższa wartość tych pozycji w cenach bieżących miała charakter inflacyjny, tj. odzwierciedlała wzrost cen jednostkowych tych pozycji kosztowych.

W badanym okresie, zarówno w ujęciu nominalnym, jak i w relacji do wartości dodanej brutto w cenach producenta, wzrosły koszty dzierżawy ziemi oraz negatywne saldo odsetek bankowych. Wzrost tych pozycji kosztowych nie miał jednak istotnego wpływu na wzrost poziomu docho-

wackie, co było związane, podobnie jak w Polsce, z racjonalizacją wykorzystania bazy produkcyjnej.

Wśród krajów, w których zmiany produktywności bazowały głównie na zmianach w technologii produkcji znalazły się Wielka Brytania i Dania. Pod tym względem rolnictwo polskie tylko nieznacznie przewyższało średnią unijną.

Wzrost dochodu w rolnictwie polskim w okresie akcesji do UE był efektem trzech równoległych procesów. **Pierwszy** z nich związany był z szybszym wzrostem cen produ-

Wartość dodana i dochód w polskim rolnictwie w latach 2000–2003 oraz 2005–2008 w cenach bieżących

Wyszczególnienie	2000–2003		2005–2008	
	mln zł	WDB-CP = 100	mln zł	WDB-CP = 100
1. Wartość dodana brutto w cenach producenta (WDB-CP)	19016	100,0	23100	100,0
2. Dopłaty do produktów	416	2,2	4000	17,3
3. Wartość dodana brutto w cenach bazowych (1+2)	19433	102,2	27100	117,3
4. Amortyzacja	4987	26,2	5365	23,2
5. Wartość dodana netto (3-4)	14445	76,0	21736	94,1
6. Koszty pracy najemnej	2982	15,7	3364	14,6
7. Pozostałe podatki do produkcji	1360	7,2	1418	6,1
8. Pozostałe dopłaty	447	2,3	7307	31,6
9. Nadwyżka operacyjna (5-6-7+8)	10549	55,5	24261	105,0
10. Opłaty dzierżawne	329	1,7	416	1,8
11. Saldo odsetek zapłaconych i otrzymanych	-824	4,3	-1028	4,4
12. Dochód przedsiębiorcy rolnego (9-10+11)	9397	49,4	22817	98,8

Źródło: RER, www.rer.ierigz.waw.pl

du przedsiębiorcy rolnego. W ujęciu nominalnym oraz w relacji do wartości dodanej brutto w cenach producenta wynagrodzenie pracy własnej i kapitału rolników polskich w okresie poakcesyjnym było ponad dwukrotnie wyższe.

Mimo że pierwsze lata po akcesji do UE przyniosły skokowy wzrost dochodu rolnictwa polskiego, to przeciętnie są one znacznie niższe od dochodów rolnictwa unijnego. W latach 2005–2008 wynagrodzenie z pracy i kapitału własnego rolnika pełnozatrudnionego w rolnictwie polskim kształtowało się na poziomie 2800 euro rocznie. W latach bezpośrednio poprzedzających akcesję tak liczona dochodowość rolnictwa polskiego była na poziomie 1000 euro. Równocześnie, w analogicznych okresach dochodowość rolnictwa EU-27 (włączając rolnictwo polskie) przekraczała 7000 i 8000 euro.

Biorąc pod uwagę poszczególne kraje unijne, rolnictwo polskie należy zaliczyć do grupy krajów o najniższym poziomie wynagrodzenia czynników produkcji. Niższymi dochodami charakteryzowało się jedynie rolnictwo rumuńskie i bułgarskie. W krajach tych w strukturze gospodarstw rolnych dominują, podobnie jak w Polsce, gospodarstwa o charakterze socjalnym.

W okresie akcesji do UE postępowała poprawa produktywności całkowitej (TFPCH) w rolnictwie polskim. Tempo tych przemian było wyższe od średniej unijnej. Liderami w tej dziedzinie było rolnictwo rumuńskie i sło-

któw rolnych niż nakładów na produkcję. Ten czynnik wzrostu dochodów ma jednak wygasający charakter.

Drugi czynnik jest związany z realnym wzrostem wartości dodanej brutto, jako efekt szybszego wzrostu wolumenu produkcji od zużycia pośredniego. Poprawa produktywności polskiego rolnictwa odzwierciedla optymalizację wykorzystania zasobów produkcji i postęp technologiczny. Zmiany te obserwowane z poziomu całego rolnictwa mają jednak charakter umiarkowany.

Trzecim czynnikiem, który przekładał się na silny wzrost dochodu, były transfery bezpośrednie mające kontrowersyjny wpływ na stymulowanie procesów rozwojowych w rolnictwie.

Poprawę dochodów w rolnictwie polskim w pierwszych latach akcesji do UE należy postrzegać przede wszystkim jako efekt doraźnych działań, którym towarzyszyły procesy rozwojowe. Te ostatnie, o ile mogą mieć charakter dynamiczny na poziomie gospodarstw rolnych, to w skali całego rolnictwa uwarunkowane są przemianami strukturalnymi. Doświadczenia krajów Europy Zachodniej wskazują na długookresowy charakter przemian strukturalnych. W tym świetle dalsze przyspieszanie poprawy produktywności i trwałego rozwoju dochodów w rolnictwie polskim wymaga wsparcia ukierunkowanego na poprawę struktur rolnych.

Dr Zbigniew Floriańczyk
jest pracownikiem naukowym IERiGŻ-PIB.

Polska żywność nadal konkurencyjna

Polscy producenci żywności, aby rozwijać się i odnosić sukcesy, powinni być konkurencyjni w stosunku do przedsiębiorstw funkcjonujących zarówno na wspólnym rynku europejskim, jak i w innych krajach.

IWONA SZCZEPANIAK

Wejście w struktury wspólnego rynku europejskiego (WRE) okazało się dla naszego sektora żywnościowego korzystne. Wyniki handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi są dobre. Potwierdza to dobre przygotowanie do działania na WRE i większości innych rynków. Polscy producenci żywności, wykorzystując przewagi konkurencyjne, głównie o charakterze cenowym, poprawili swoją pozycję na rynku rozszerzonej Unii.

Eksport, import, saldo

W latach 2003–2006 wartość eksportu produktów rolno-spożywczych zwiększyła się o ponad 111%. Wolniejszy był wzrost importu – o prawie 80%. W 2007 r. następował dalszy rozwój naszej wymiany handlowej, ale po raz pierwszy wyższe było tempo wzrostu importu (o 25%) niż eksportu (o 17%). Relacja ta utrzymała się także w 2008 r., chociaż wskaźniki dynamiki wzrostu eksportu i importu były nieco niższe niż w 2007 r.

W latach 2003–2007 znacząco poprawiło się saldo handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi. Mimo że w 2008 roku nastąpił jego spadek (o ponad 32%), nadal pozostało ono wysokie.

Wstępne wyniki handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi za I półrocze 2009 roku są lepsze od spodziewanych. Wartość eksportu w porównaniu z I półroczem 2008 roku zmniejszyła się, co prawda, o 1,2%, ale wartość importu zmniejszyła się o 12%. W efekcie, dodatnie saldo obrotów produktami rolno-spożywczymi zwiększyło się w ciągu roku prawie dwukrotnie.

Słabsze wyniki handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi w 2008 r. i w pierwszym półroczu 2009 r. były efektem skumulowania się wielu zjawisk. Wśród nich był, oczywiście, światowy kryzys gospodarczy, ale również szybko postępująca do połowy 2008 roku aprecjacja złotego, spadek światowych cen produktów rolno-spożywczych w drugiej połowie 2008 roku (po gwałtownym ich wzroście w sezonie 2007/2008) oraz wyczerpywanie się potencjału eksportowego dwóch sektorów objętych kwotowaniem produkcji, tj. mleczarskiego i cukrowniczego.

Mimo nieco słabszych w ostatnim roku wyników, korzyści osiągnięte w pierwszych pięciu latach we Wspólnocie są w dziedzinie handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi bardzo duże i świadczą o wysokiej konkurencyjności naszych producentów.

Swoboda dostępu do rynku unijnego oraz konieczność spełnienia przez polskich producentów unijnych standardów produkcyjnych okazały się korzystne dla polskiego sektora żywnościowego.

Rola wymiany zagranicznej

Poszczególne działy przetwórstwa spożywczego charakteryzują się bardzo zróżnicowaną orientacją eksportową (mierzoną relacją wartości wymiany zagranicznej produktami przemysłu spożywczego do wartości ich sprzedaży). Szczególnie silną orientację eksportową w latach 2004–2008 wykazywały takie branże przemysłu spożywczego jak przetwórstwo ryb, ziemniaków i produkcja skrobi, soków i napojów owocowych i warzywnych oraz pozostałych przetworów owocowo-warzywnych, produkcja karmy dla zwierząt domowych, pieczywa cukierniczego trwałego oraz czekolady i pozostałych słodczy, przetwórstwo kawy i herbaty, produkcja przypraw oraz odżywek i żywności dietetycznej, a także tytoniu i wyrobów tytoniowych. W kolejnych latach naszego członkostwa w UE te działy produkcji żywności z reguły utrzymały lub zwiększyły udział eksportu w sprzedaży swoich produktów, chociaż odnotowano również pojedyncze przykłady spadku roli eksportu. Równocześnie można zauważyć, że większość działów przemysłu spożywczego charakteryzujących się największą orientacją eksportową zależnych było jednocześnie od importu surowców.

Podstawowe działy przemysłu spożywczego charakteryzowały się w latach 2004–2008 orientacją eksportową zbliżoną do przeciętnej w całym przemyśle spożywczym. Należały do nich produkcja mięsa czerwonego i drobiowego, olejów, margaryn i pozostałych tłuszczów roślinnych, przetwórstwo mleka i produkcja lodów, a także produkcja cukru oraz napojów spirytusowych. Jednocześnie w części tych działów dał się zauważyć w kolejnych latach znaczący wzrost udziału eksportu w sprzedaży. Chodzi tu przede wszystkim o sektor olejów, margaryn i pozostałych tłuszczów, a w dalszej kolejności także produkcję mięsa, mleka, przetworów mleczarskich i lodów. W przyszłych okresach może to skutkować przemieszczeniem się tych działów do grupy branż o najwyższej konkurencyjności.

Działami przemysłu spożywczego o niskiej konkurencyjności i niewykazujących cech orientacji eksportowej w latach 2004–2008 były: produkcja pieczywa świeżego, pasz dla zwierząt hodowlanych oraz sektor winiarski i piwowarski, a poza tym także produkcja wyrobów ciał

stgarskich i makaronów. Jednak i w tej grupie sektorów widoczne było zjawisko rosnącej orientacji eksportowej – zwłaszcza w produkcji przetworów mięsnych i zbożowych oraz napojów bezalkoholowych. Jeśli tendencja ta utrzyma się, to działy te również będą mogły przesunąć się do grupy działów o wyższej konkurencyjności.

Wzrost udziału eksportu w sprzedaży w poszczególnych działach przemysłu spożywczego wpłynął na zwiększenie orientacji eksportowej i konkurencyjność całego sektora. **Udział sprzedaży zagranicznej w całkowitej sprzedaży w latach 2003–2008 zwiększył się o prawie 9 punktów procentowych (z 13,7% do 22,6%).** W porównaniu z rokiem 2001 oznacza to ponaddwukrotny wzrost wskaźnika orientacji eksportowej tego przemysłu. W I półroczu 2009 roku udział eksportu w sprzedaży obniżył się o ponad 1 p.p., ale nadal pozostaje wysoki.

Ocena konkurencyjności

Analiza konkurencyjności polskiego handlu rolno-spożywczego, przedstawiona za pomocą wybranych wskaźników konkurencyjności, tj. wskaźnika ujawnionych przewag komparatywnych w eksporcie (RCA)

i wielkość salda obrotów handlowych danym produktem. Gdy wskaźnik ten przyjmuje wartości wyższe od zera, oznacza to, że badany kraj ma względem zagranicy przewagę komparatywną w eksporcie danego produktu czy grupy produktów. W polskim handlu rolno-spożywczym sytuacja ta występuje w prawie połowie grup produktów.

Konkurencyjność poszczególnych grup produktów rolno-spożywczych w Polsce mierzona zarówno wskaźnikiem RCA, jak i wskaźnikiem Lafaya była jednak bardzo zróżnicowana. Według oceny na podstawie obu tych wskaźników, w 2008 roku konkurencyjne były ($RCA > 1,0$ i $LFI > 0,0$) następujące grupy produktów: zwierzęta żywe, mięso i podroby jadalne, przetwory z mięsa i ryb, produkty mleczarskie, warzywa, przetwory z warzyw i owoców, przetwory zbożowe i pieczywo cukiernicze, cukry i wyroby cukiernicze, tytoń i wyroby tytoniowe oraz tzw. inne przetwory spożywcze. Nie mieliśmy natomiast przewag konkurencyjnych w handlu zbożami i produktami młynarskimi (łącznie ze sładem i skrobią), nasionami i owocami oleistymi oraz tłuszczami i olejami zwierzęcymi lub roślinnymi, napojami bezalkoholowymi i alkoholowymi oraz odpadami i paszami

Wyniki handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi

Wyszczególnienie	Wartości w mln euro					Dynamika (analogiczny okres roku poprzedniego = 100)				
	2005	2006	2007	2008	I–VI 2009 ^b	2005	2006	2007	2008	I–VI 2009 ^b
Eksport produktów										
rolno-spożywczych	7028,0	8468,8	9942,5	11421,6	5349,1	134,1	120,5	117,4	114,9	98,8
w tym do UE-25/27 ^a	5190,8	6481,0	8001,4	9218,1	4228,9	137,3	124,9	123,4	115,2	96,5
Import produktów										
rolno-spożywczych	5373,5	6391,1	7972,3	10088,7	4289,2	121,9	118,9	124,7	126,5	88,0
w tym z UE-25/27 ^a	3388,1	3997,4	5347,4	7023,0	3043,3	122,6	118,0	133,8	131,3	90,0
Saldo handlu zagranicznego produktami										
rolno-spożywczymi	1654,5	2077,7	1970,2	1332,9	1059,9	198,0	125,6	94,8	67,7	195,0
w tym z UE-25/27 ^a	1802,7	2483,6	2654,0	2195,1	1185,5	177,1	137,8	106,9	82,7	118,2

^a do 2006 r. dane dla UE-25, w 2007 r. dla UE-27; ^b dane nieostateczne.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Handel zagraniczny produktami rolno-spożywczymi. Analizy rynkowe, 2005–2009*, nr 21–29, IERiGŻ-PIB, ARR, MRiRW, Warszawa oraz niepublikowanych danych CAAC.

i wskaźnika Lafay'a (LFI), potwierdza dość wysoki poziom konkurencyjności naszych producentów żywności. Jednocześnie wskazuje na wzrost naszych przewag konkurencyjnych po akcesji do UE.

Wskaźnik RCA w przypadku większości grup produktów przyjmuje wartości większe od 1, tj. udział tych grup produktów w eksporcie naszego kraju jest wyższy od ich udziału w światowym eksporcie na ten rynek. Polska posiada zatem znaczne przewagi komparatywne. W 2008 r. wskaźnik RCA w całkowitym eksporcie rolno-spożywczym Polski na rynek światowy wynosił 1,34, a aż około 86% tego eksportu charakteryzowało posiadanie ujawnionych przewag komparatywnych. W przypadku oceny konkurencyjności przy użyciu wskaźnika Lafaya o posiadaniu czy braku ujawnionych przewag komparatywnych w handlu zagranicznym decyduje charakter

dla zwierząt. Handel pozostałymi grupami produktów był konkurencyjny tylko przy ocenie na podstawie jednego z ww. wskaźników.

W okresie naszego członkostwa w UE poprawa pozycji konkurencyjnej nastąpiła w około 75% polskiego eksportu rolno-spożywczego na rynek światowy. Poprawiła się w Polsce większość wskaźników ujawnionych przewag komparatywnych RCA. Zwiększył się także wskaźnik RCA w całkowitym eksporcie rolno-spożywczym na rynek światowy – z 1,08 przed akcesją Polski do UE (w 2003 roku) do 1,34 w 2008 roku.

W latach 2003–2008 pozycja konkurencyjna Polski, według oceny na podstawie wskaźnika RCA i wskaźnika

Dokończenie na str. 20

Przemysł spożywczy po integracji

Przemysł spożywczy należy do najszybciej rozwijających się gałęzi gospodarki żywnościowej.

ROMAN URBAN

Rozwój przemysłu spożywczego zależy przede wszystkim od tempa wzrostu gospodarczego, które wpływa na zmiany struktury konsumpcji żywności i jakości żywienia człowieka. Po wejściu Polski do UE istniały czynniki sprzyjające rozwojowi przemysłu spożywczego. W latach 2003–2008 (patrz tabela): produkt krajowy brutto zwiększał się w tempie 5,1% rocznie, zwiększyło się spożycie mięsa i ryb o około 12%, spożycie żywności wysoko przetworzonej wzrosło o około 20%, udział samozaopatrzenia w spożyciu żywności obniżył się o 1/4 (z 8 do 6%), eksport i import żywności zwiększył się prawie trzykrotnie, a spożycie żywności, napojów i wyrobów tytoniowych o 14–15%.

Okres szybkiego rozwoju

W latach 2003–2008 średnie tempo rozwoju produkcji sprzedanej tego przemysłu wynosiło 5,2% rocznie, a w całym tym okresie zwiększyła się ona o 35%. Po wejściu do UE tempo rozwoju sektora było ponadtrzykrotnie szybsze niż w latach zastoju (1999–2002) i dwukrotnie szybsze niż w całym minionym dwudziestoleciu, ale o 2/5 wolniejsze niż w latach 1993–1998. Pod tym względem efekt integracji z UE jest mniejszy od efektów będących skutkiem procesów transformacji całej polskiej gospodarki w poprzedniej dekadzie.

Po wejściu Polski do UE kierunek zmian produkcji był podobny w przemyśle spożywczym i rolnictwie (rys. 1), ale tempo wzrostu tego przemysłu było dwukrotnie szybsze. Po wejściu do UE nastąpiło wyraźne przyspieszenie ich rozwoju oraz dalsze zwiększenie

udziału przemysłu spożywczego w zagospodarowaniu produkcji rolniczej.

W ostatnich latach rozwój przemysłu spożywczego był prawie identyczny jak tempo rozwoju gospodarczego Polski (ponad 5% rocznie), ponaddwukrotnie szybszy od tempa wzrostu spożycia żywności, napojów i wyrobów tytoniowych oraz prawie o 2/5 wolniejszy niż produkcja całego polskiego przemysłu (rys. 2). Przemysł spożywczy wzmocnił swoją pozycję w całym sektorze żywnościowym i zwiększył udział w zaspokajaniu popytu krajowego na żywność, ale słabnie jego pozycja w całym polskim przemyśle i całej naszej gospodarce.

Jednym z głównych czynników rozwoju przemysłu spożywczego był bardzo szybki wzrost eksportu jego produktów. Wartość eksportu zwiększyła się z około 2,7 mld euro średnio w latach 2000–2002 do 9,5 mld euro w 2008 roku, tj. 3,5 razy. W tym czasie około 45% przyrostu produkcji sektora ulokowane zostało na rynkach zagranicznych. Oznacza to, że bez rozwoju eksportu, będącego efektem integracji z UE, przyrost produkcji sektora (w cenach stałych) wynosiłby nie 40%, lecz tylko około 22%. Udział eksportu w przychodach przemysłu spożywczego zwiększył się dwukrotnie (z około 11% w latach 2000–2002 do 22% w 2008 roku).

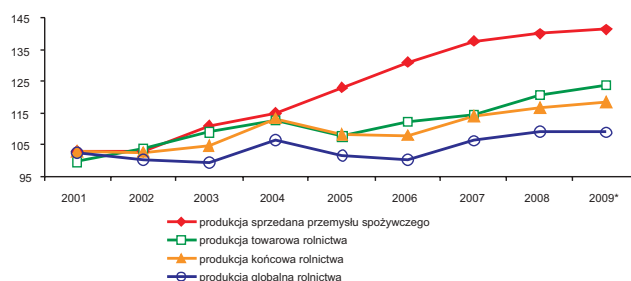
Innym głównym czynnikiem rozwoju przemysłu spożywczego jest stale rosnący popyt na żywność wysoko przetworzoną. Najbardziej dynamiczną częścią przemysłu spożywczego było wtórne przetwórstwo żywności, do którego zaliczamy produkcję konserw, potraw, dań gotowych i innych wyrobów wieloskładnikowych oraz różnego rodzaju przekąsek, deserów i napojów bezalkoholowych. Produkcja tych wyrobów po wejściu do UE rozwijała się w tempie 6,7% rocznie. Było to tempo podobne jak w całym minionym dziesięcioleciu, co oznacza, że po wejściu do UE kontynuowana była wcześniejsza tendencja. W okresie integrowania wartość przetwórstwa wtórnego w cenach stałych zwiększyła się o 56%, a w całym dwudziestoleciu prawie czterokrotnie.

Po wejściu do UE nastąpiło także wyraźne przyspieszenie rozwoju wstępnego przerobu produktów rolnictwa oraz produkcji używek. W całym minionym okresie 20 lat najwolniej rozwijało się przetwórstwo właściwe (tj. produkcja tradycyjnych wyrobów spożywczych), które zwiększało się tylko w tempie około 2–3% rocznie i zaledwie osiągnęło poziom z końca lat 80 ub.w.

Stan ekonomiczny

Przemysł spożywczy wytwarza wartość dodaną w wysokości około 35 mld zł rocznie, co stanowi niespełna

Wykres 1. Rozwój przemysłu spożywczego w Polsce na tle rolnictwa w latach 2001–2009 (w cenach stałych, średnia lat 2000–2002 = 100)



* Wstępny szacunek.

Źródło: Dane GUS i obliczenia własne.

3% PKB całej polskiej gospodarki. W ocenie problemu istotne jest także to, że:

- po wejściu Polski do UE wartość dodana przemysłu spożywczego jest mniejsza od wartości dodanej wytworzonej w rolnictwie, co nie potwierdza często formułowanej tezy o przechwytywaniu przez przetwórstwo wartości dodanej wytworzonej w rolnictwie,
- rachunek wartości dodanej nie uwzględnia, że przemysł spożywczy jest płatnikiem około 30 mld zł podatków pośrednich; udział tego sektora w PKB wynosi nie 2,8%, lecz około 5%.

Wzrost produkcji i wartości dodanej sprzyjał zwiększeniu wydajności pracy, której przyrost był szczególnie duży po wejściu do UE. W całym dwudziestolecu zaangażowanie pracy w przemyśle spożywczym zmniejszyło się o 28%, co przy wzroście produkcji sprzedanej o 72% i wartości dodanej o 35% (1995–2008) skutkowało wzrostem wydajności pracy:

- mierzonej wartością produkcji sprzedanej prawie o 140%, w tym o 40% po 2003 roku,
- mierzonej wartością dodaną o około 50%, przy czym jej przyrost nastąpił dopiero w okresie integrowania z Unią Europejską.

Obecny poziom wydajności pracy w przemyśle spożywczym jest zbliżony do stanu notowanego w innych działach polskiej gospodarki, z wyjątkiem rolnictwa, w którym jest ona kilkakrotnie niższa. Wydajność pracy w naszym przemyśle spożywczym jest jeszcze o około 35% niższa niż w „starej” UE. Dystans ten jednak systematycznie maleje. Jest to ważny czynnik poprawy efektywności przetwórstwa rolno-spożywczego.

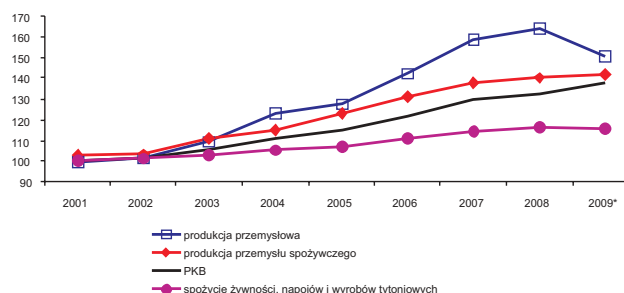
O poprawie sprawności przemysłu spożywczego świadczy także spadek energochłonności produkcji tego sektora. Zmniejszeniu energochłonności produkcji żywności towarzyszy ograniczenie zużycia wody. Poprawę efektywności wykorzystania pracy żywej, energii i wody

Tempo zmian działalności sektora rolno-spożywczego w latach 2003–2008

Wyszczególnienie	Tempo rozwoju w proc. rocznie	Przyrost w danym okresie (w proc.)
Produkcja rolnictwa		
globalna	1,83	10,3
końcowa	2,40	14,8
towarowa	2,65	16,5
PKB	5,10	34,7
Produkcja przemysłu spożywczego	5,17	35,0
Produkcja przemysłowa	8,38	61,4
Spożycie żywności, napojów i wyrobów tytoniowych	2,25	14,1
Eksport rolno-spożywczy	22,25	228,9
w tym: przemysłu spożywczego	22,58	234,7
Import rolno-spożywczy	17,40	159,9
w tym: przemysłu spożywczego	19,18	176,7

Źródło: Dane GUS i obliczenia własne.

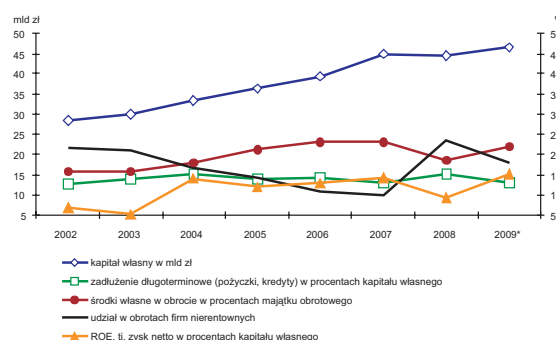
Rysunek 2. Rozwój przemysłu spożywczego w porównaniu z rozwojem gospodarczym Polski w latach 2001–2009 (średnia lat 2000–2002 = 100)



* Wstępny szacunek.

Źródło: Dane GUS i obliczenia własne.

Rysunek 3. Stan finansowy przemysłu spożywczego po wejściu Polski do Unii Europejskiej



* I półrocze.

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych GUS.

opłacono stałym wzrostem wartości użytkowanych środków trwałych. W latach 2000–2007 wartość środków trwałych w przemyśle spożywczym (w cenach stałych) zwiększała się średnio o 5,25%, a produkcji sprzedanej o 4,45% rocznie. Postęp w wydajności pracy i energochłonności opłacono nieco zwiększoną majątkochłonnością produkcji.

Przyspieszenie wzrostu produkcji, wydajności pracy i poprawa gospodarki czynnikami energetycznymi wpłynęły wyraźnie na poprawę wyników finansowych tego sektora. Źródłem poprawy tych wyników był także rosnący udział eksportu w przychodach sektora. Po wejściu do UE:

- zwiększyła się kwota zysku z niespełna 1 mld zł w latach 1996–1998 i około 1,5 mld zł w latach 2001–2003 do ponad 5 mld zł rocznie w latach 2006–2008, w cenach stałych odpowiednio z 1,3 mld zł i 1,5 mld zł do 4,8 mld zł (a więc ponadtrzykrotnie),
- wskaźniki rentowności sprzedaży po wejściu do UE w przemyśle spożywczym wynosiły średnio 3,5% wartości przychodów netto, podczas gdy w latach 1995–1998 i 2001–2003 były ponaddwukrotnie niższe (około 1,5%),
- firmy spożywcze poprawiły płynność finansową do bezpiecznego poziomu 1,30.

Poprawa wyników finansowych skutkowała wzrostem wartości kapitału własnego firm, udziału środków własnych w finansowaniu majątku obrotowego

oraz malejącym udziałem firm nierentownych w obrotach sektora (rys. 3). Równocześnie nastąpiła względna stabilizacja:

- rentowności kapitału własnego (ROE) na poziomie 10-15%,
- zadłużenia długoterminowego na niskim poziomie około 15% wartości kapitału własnego.

Polski przemysł spożywczy okazał się odporny na światowy kryzys gospodarczy i finansowy. Wprawdzie pod wpływem tego kryzysu nastąpiło (w 2008 roku) przejściowe obniżenie wszystkich wskaźników ekonomiczno-finansowych, ale był to głównie skutek wyższych kosztów finansowych (szczególnie opcji) i miało ono charakter przejściowy.

Przemiany strukturalne

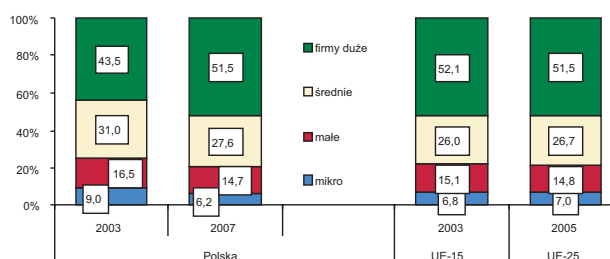
Po wejściu Polski do UE nastąpił dalszy wzrost udziału przetwórstwa wtórnego, przy ograniczeniu udziału przerobu głównego, a w mniejszym stopniu także wstępnego przetwórstwa produktów rolnych. Jest to skala zmian struktur produkcyjnych 3-4 razy mniejsza niż w latach 1988-1998.

Duże ożywienie inwestycyjne nastąpiło po wejściu do UE. Średnia wartość inwestycji w latach 2004-2008 zwiększyła się do 6,7 mld zł (ceny stałe) i była o prawie 2 mld zł wyższa niż w latach 2000-2002. Stopa inwestowania wyniosła średnio 7-8%, co oznacza, że cykl odnowy majątku trwałego wynosi 12-14 lat, a maszyn i urządzeń około 6-8 lat. Przemysł spożywczy został gruntownie zmodernizowany oraz dobrze dostosowany do warunków gospodarki rynkowej i do integracji z UE i do konkurowania na wspólnym rynku europejskim. Polski przemysł spożywczy pod względem nowoczesności jest zaliczany do czołówki europejskiej.

Wejście do UE zmieniło także kierunek rozwoju struktur podmiotowych sektora. Wynikiem integracji był powrót procesów koncentracji produkcji przemysłu spożywczego (rys. 4). Dopiero po 2003 roku wzrosła udział w produkcji i zatrudnieniu sektora oraz liczba

firm dużych. Wcześniej procesy transformacji sektora zmierzały w odwrotnym kierunku, tj. do rozproszenia i rozdrobnienia działalności. Po pięciu latach integracji z Unią Europejską struktura podmiotowa polskiego przemysłu spożywczego jest prawie identyczna jak „starej” UE przed jej rozszerzeniem, podobna jak

Rysunek 4. Struktura produkcji przemysłu spożywczego



Źródło: Obliczenia własne na podstawie niepublikowanych danych GUS i danych CIAA.

w Niemczech, Hiszpanii i Francji, ale mniej skoncentrowana niż w Wielkiej Brytanii, Holandii, Belgii, Danii i innych krajach skandynawskich.

Struktura podmiotowa przemysłu spożywczego jest zróżnicowana, płynna i sprzyjająca konkurencji. W tym przemyśle nie ma układów monopolistycznych, a oligopole występują tylko w takich branżach jak piwna, tytoniowa, spirytusowa, olejarska i cukrownicza. Trzon każdego sektora stanowi grupa liderów dużych i średnich firm, które pod względem struktury zasobów i sposobu działania nie różnią się od podobnych firm innych członków UE. Są to producenci żywności i napojów konkurencyjni na wspólnym rynku europejskim, których ważnym atutem i źródłem przewag komparatywnych są niższe koszty pracy.

Prof. dr hab. Roman Urban
jest pracownikiem naukowym IERiGŻ.

Polska żywność...

Dokończenie ze str. 17

Lafaya, umocniła się w handlu produktami mleczarskimi, przetworami zbożowymi i pieczywem cukierniczym, tytoniem i wyrobami tytoniowymi oraz tzw. innymi przetworami spożywczymi. W niektórych grupach produktów, mimo spadku obu wymienionych wskaźników po akcesji, udało się utrzymać osiągnięte wcześniej przewagi komparatywne – dotyczy to handlu zwierzętami żywymi, przetworami z owoców i warzyw, cukrami i wyrobami cukierniczymi. Wyraźne spadki obu wskaźników w handlu niektórymi grupami produktów pogorszyły słabą pozycję konkurencyjną sprzed akcesji, dotyczyło to m.in. takich grup produktów jak zboża oraz produkty młynarskie (łącznie ze słodem i skrobią).

Rozwój handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi, wzrost orientacji eksportowej oraz popra-

wa pozostałych wskaźników konkurencyjności dowodzą, że polscy producenci żywności byli dobrze przygotowani do członkostwa w UE i w ciągu przeszło pięciu lat po akcesji umocnili swoją pozycję na wspólnym rynku europejskim.

Podstawą przewag konkurencyjnych w tym sektorze w pierwszym okresie po akcesji Polski do UE były przede wszystkim niższe ceny produktów. Z każdym rokiem naszego członkostwa, wraz z procesem wyrównywania się cen między poszczególnymi państwami UE, coraz większego znaczenia nabierały przewagi o charakterze jakościowym, innowacyjnym czy informacyjnym. Do źródeł konkurencyjności przedsiębiorstw spożywczych należy zaliczyć także czynniki wspomagające produkcję (np. w sferze dystrybucji, marketingu czy usług) albo wynikające z możliwości intelektualnych w firmie.

Dr Iwona Szczepaniak
jest pracownikiem naukowym IERiGŻ-PIB.

Zmiany cen i marż

Zainteresowanie funkcjonowaniem mechanizmu cenowego na rynku żywnościowym oraz tworzeniem cen detalicznych żywności i udziałem w tym uczestników łańcucha żywności zmienia się cyklicznie.

JADWIGA SEREMAK-BULGE, JERZY REMBEZA

Jest ono wprost proporcjonalne do siły protestów rolników w okresach spadków cen produktów rolniczych lub niepokoju konsumentów w okresach wzrostu cen żywności. Temat ponownie stał się gorący w latach 2007–2009 z powodu destabilizacji rynku żywnościowego zarówno na świecie, jak i w Unii Europejskiej, będącej przez wiele lat oazą stabilizacji.

W wieloletnim programie badawczym w IERiGŻ podjęto ten problem w odniesieniu do podstawowych rynków rolnych – zbóż, mięsa oraz mleka.

Badaniami objęto lata 1990–2009 wykorzystując miesięczne notowania cen, prowadzone przez GUS. Skupiono się na ocenie udziału marży producenta, marży przetwórczej oraz marży handlowej w cenie detalicznej wybranych przetworów. Tę ocenę poprzedziła analiza za-

gregowanych wskaźników zmian cen na poziomie producenta, zbytu i detalu na poszczególnych rynkach.

Zmiany warunków rynkowych

Zmiana systemu gospodarczego i rynkowych uwarunkowań produkcji rolniczej spowodowała, że żywność relatywnie staniała zarówno w stosunku do wynagrodzeń, jak i do cen towarów i usług konsumpcyjnych. Od 1990 r. aż do wejścia do UE ceny detaliczne żywności rosły znacznie wolniej niż inflacja, przyczyniając się tym samym do jej ograniczania. Do 2003 r. ceny żywności wzrosły 49-krotnie, podczas gdy inflacja i wynagrodzenia ponad 75-krotnie. W sumie w latach 1990–2003 realny indeks cen żywności wyniósł niespełna 65%.

Przyspieszenie dynamiki wzrostu cen detalicznych żywności nastąpiło dopiero po akcesji do UE. W latach 2004–2008 dynamika wzrostu cen detalicznych żywności wyniosła 21,5%, przy inflacji wynoszącej 14% i wzroście wynagrodzeń o 38%. W sumie realny wzrost cen detalicznych żywności wyniósł 106,5%, podczas gdy wynagrodzenia realne wzrosły w tym czasie o 21%, a dochody dyspozycyjne o 19%.

Łącznie w latach 1990–2008 żywność realnie staniała o prawie 31%, podczas gdy dochody dyspozycyjne wzrosły o ponad 42%. Pozwoliło to zmniejszyć udział żywności w całkowitych wydatkach gospodarstw domowych prawie o połowę, do około 26% w 2008 r.

Jeszcze wolniej niż ceny detaliczne żywności rosły ceny towarowej produkcji rolniczej, od których, co gorsza, znacznie szybciej rosły ceny detaliczne środków produkcji nabywanych przez rolników. Szczególnie duże były te dysproporcje w pierwszej połowie lat 90. XX wieku.

Po integracji z UE wzrost cen otrzymywanych przez rolników znacząco wyprzedził podwyżki cen detalicznych żywności. Podwyżki cen skupu produktów rolni-

Realne wskaźniki zmian

Tabela 1

Wyszczególnienie	1990–1994	1995–1999	2000–2003	2004–2008	1990–2008
Produkt krajowy brutto (PKB) ^a	95,9	132,7	111,2	129,7	183,4
Rolnicza produkcja globalna ^a	81,3	111,7	97,2	111,0	98,0
Dochody dyspozycyjne	89,6	126,9	105,0	119,0	142,1
Wynagrodzenia brutto	74,7	127,0	107,8	120,0	122,7
Ceny detaliczne żywności	78,4	86,8	95,2	106,5	69,0
Udział żywności w wydatkach % ^d	51 ^b	36 ^b	28 ^b	26 ^c	51–26

^a ceny stałe, ^b początek okresu, ^c koniec okresu, ^d w budżetach rodzin.

Źródło: K. Świetlik, „Zmiana rynkowych uwarunkowań produkcji i przetwórstwa mięsa, w: Ewolucja rynku mięsnego i jej wpływ na proces transmisji cen”, IERiGŻ-PIB Warszawa 2007, s. 15, Popyt na żywność stan i perspektywy nr 9, IERiGŻ-PIB Warszawa 2008, obliczenia własne.

Wskaźniki zmian cen otrzymywanych i płaconych przez rolników oraz cen detalicznych żywności

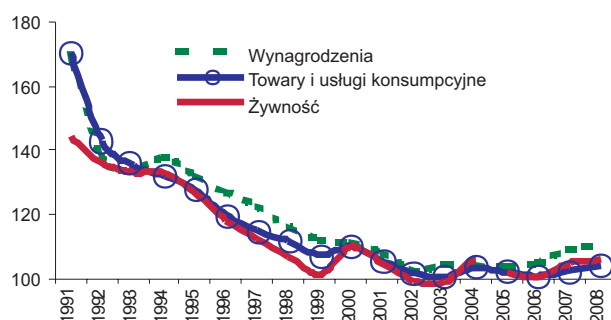
Tabela 2

Wyszczególnienie	1990–1994	1995–1999	2000–2003	2004–2008	1990–2008
Ceny detaliczne żywności	2342	211,2	119,3	121,5	5923
Ceny otrzymywane przez rolników	1424	152,9	109,7	132,1	3155
Ceny płacone przez rolników	3155	194,7	123,9	134,1	10204
Indeks nożyc cen	45,1	78,6	88,6	98,5	.

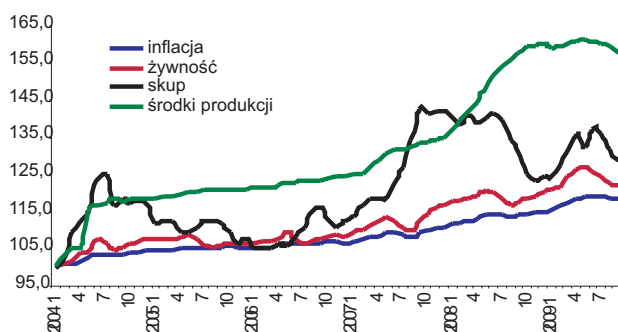
Źródło: Dane GUS, obliczenia własne.

czych były tak wysokie, że prawie w pełni skompensowały wysokie podwyżki cen detalicznych środków produkcji, które w tym czasie zdecydowanie wzrosły. Wskaźnik nożyc cen wzrósł do 98,5 punktu. Producenci rolni pozostali jednak najsłabszym ogniwem rynku żywnościowego, mimo że po destabilizacji światowego rynku żywnościowego i rekordowo wysokich cen zbóż oraz produktów mleczarskich w 2007 r., przez krótki czas wydawało się, że skończyła się era niskich cen zbóż i taniej żywności.

Wskaźniki zmian cen detalicznych i wynagrodzeń



Skumulowane wskaźniki zmian cen (XII 2003 = 100)



Porównanie wskaźników zmian cen na poszczególnych poziomach łańcucha dostaw podstawowych rynków rolno-spożywczych potwierdza, że ceny skupu surowców rolniczych najczęściej rosły wolniej niż ceny detaliczne ich przetworów. Wyjątkami było mleko i żywiec wołowy – ceny otrzymywane przez producenta rolnego rosły szybciej niż ceny detaliczne przetworów. Warto jednak zwrócić uwagę, że różnice w dynamice zmian cen na poszczególnych poziomach łańcucha dostaw w ramach jednego rynku są znacznie mniejsze niż wówczas, gdy porównujemy całe agregaty jakimi są żywność, produkty sprzedawane przez rolników oraz kupowane przez nich.

Rynek mleka

Analizę udziału marży producenta, marży przetwórczej i marży handlowej w cenach detalicznych przetworów mlecznych przeprowadzono dla mleka spożywczego, twarogu tłustego, śmietany o zawartości 18% tłuszczu, sera Gouda oraz masła ekstra, uwzględniając zużycie mleka surowego do wytworzenia jednostki produktu finalnego.

Do końca 2007 roku udział marży producenta w cenach detalicznych przetworów mlecznych wzrastał kosztem przetwórców z około 15–30% do 50% (twaróg tłusty, śmietana, ser Gouda) i 70% (mleko spożywcze, masło). Udział marży przetwórczej w cenie detalicznej zmalał w tym czasie z około 30–45% do 22–27% (twaróg tłusty, ser Gouda, śmietana) i poniżej 10% w przypadku mleka spożywczego. Od początku 2008 r. obserwowano proces odwrotny: marże przetwórcze rosły kosztem marż producenta. Marże handlowe w tym czasie systematycznie rosły z około 15–20% (mleko, twaróg, śmietana) na początku lat 90. do 27–31% w latach 2007–2009. W przypadku sera Gouda wzrost udziału marży handlowej był niewielki, bo z 27 do 33%, ponieważ już na początku lat 90. była ona znacznie wyższa niż innych przetworów. Udział marż handlowych w cenie detalicznej masła wynosił 37–40%, z wyjątkiem lat 2005–2007, kiedy zmalał do około 20–25%.

W trzecim kwartale 2009 r., podobnie jak przed 2004 r. udział marży producenta w cenach detalicznych większości przetworów mlecznych wahał się od 30–42%, a udział marży przetwórczej i handlowej wynosił od 27–31%. Wyjątkiem było masło, w wypadku którego udział marży producenta dochodził do 60%, a udział marży przetwórczej oscylował wokół 5%, podczas gdy udział marży handlowej przekraczał 37%.

Analiza transmisji cen potwierdziła, że impulsy cenowe na rynku mleka przebiegają głównie w górę kanałów rynkowych. Z tym, że o ile zmiany cen skupu relatywnie szybko przenoszone są przez zakłady przetwórcze na ceny zbytu mleka, śmietany i serów (w większości przypadków reakcja widoczna była w ciągu 1–2 miesięcy, a po 3–4 miesiącach osiągała swoje apogeum), to w przypadku masła i OMP ceny zbytu kształtowane są głównie przez czynniki pozasurowcowe. Zmiany cen zbytu były szybko i silnie przenoszone na ceny detaliczne, natomiast zmiany cen detalicznych bardzo słabo wpływały na zmiany cen zbytu. Ułatwia to handlowi utrzymywanie marż detalicznych w przypadku wzrostu cen zbytu przez zakłady przetwórcze. Zakładom przetwórczym trudno natomiast przechwycić przynajmniej część cenowych korzyści wynikających ze wzrostu popytu na produkty mleczne. Ceny masła utraciły w latach 1996–2008 znaczenie dla kształtowania cen skupu mleka, natomiast ceny mleka w proszku znaczenie to zachowały.

Rynek mięsa

Analizę udziału marży producenta, marży przetwórczej i marży handlowej w cenach detalicznych mięsa i jego przetworów przeprowadzono dla schabu, rostbefu, wołowiny bez kości, tuszki kurczęcia oraz szynki wieprzowej gotowanej, uwzględniając ceny skupu żywca wieprzowego, wołowego i drobiu oraz współczynniki wydajności poubojowej.

Rynek mięsa różni się od rynku mleka przede wszystkim znacznie niższym udziałem marży handlowej w cenach detalicznych. Ponadto wahania marż na rynkach poszczególnych produktów są niewielkie, aczkolwiek różnią się między sobą.

Udział marży handlowej w cenach detalicznych mięsa surowego waha się w granicach 10–14%, z wyjątkiem wołowiny, w wypadku której nie sięga 10%. Wzrost cen

skupu bydła i cen zbytu wołowiny był bowiem tak duży, że handlowcy dla utrzymania sprzedaży, przy niskim zainteresowaniu krajowych konsumentów tym gatunkiem mięsa, ograniczyli marżę handlową do 3–7% w latach 2007–2009. Natomiast w przypadku przetworów mięsnych udział marży handlowej jest wyższy o ponad 5% niż w przypadku surowych mięs i od 2003 r. w przypadku szynki gotowanej waha się wokół 20%.

Największy udział w cenie detalicznej surowego mięsa wieprzowego i wołowiny mają marże przetwórcze, których udział waha się od 44 do 59%. Jeszcze wyższe udziały mają marże przetwórcze w cenach detalicznych przetworów. Np. w przypadku szynki wieprzowej wynosi ona od 71 do 79%. Jedynie w przypadku tuszek kurcząt udział marży przetwórczej jest znacząco niższy i nie odbiega od wielkości marży handlowej.

Udział marży producenta w cenie detalicznej schabu w zależności od fazy cyklu świńskiego wynosił od 33 do 41%. Udział marży producenta w cenie detalicznej wołowiny zmalał w ciągu 20 lat o około 5 punktów procentowych, do około 33% w przypadku wołowiny bez kości i 43% w przypadku rostbefu. Udział cen skupu w cenie detalicznej tuszki kurcząt jest 2-krotnie większy niż w przypadku wołowiny i wieprzowiny i wahał się od 65 do 79% kosztem marży.

Rynek zbóż

Analizę udziału marż w cenach przetworów zbożowych przeprowadzono dla maki poznańskiej, kaszy manny, kaszy mazurskiej oraz chleba mieszanego, uwzględniając ceny skupu pszenicy, jęczmienia i żyta oraz współczynnik wydajności przemiałowej.

Z analizy wynika, że najsilniej zmalał udział marży producenta zbóż w cenach detalicznych pieczywa, bo z 38 do 17%, przede wszystkim na rzecz marży przetwórczej, której udział w cenie detalicznej wzrósł z 42% w połowie lat 90. ubiegłego wieku do prawie 70% w II półroczu 2008 i w 2009 r., pod wpływem rosnących kosztów przede wszystkim przetwórstwa wtórnego (w tym głównie energii i kosztów pracy), wzrostu wartości dodanej oraz zmiany struktury sprzedaży, gramatury produktów finalnych i związanych z tym ukrytych podwyżek cen. Natomiast udział marży handlowej w cenie detalicznej chleba mieszanego zmalał w tym czasie z 22–25% do 13–17%.

W przypadku mąk i kasz głównym składnikiem ceny detalicznej stała się marża handlowa, której udział wzrósł w latach 1990–2009 z 18–23% do ponad 60%, kosztem surowca rolniczego i/lub marży przetwórczej. Udział cen skupu w cenach detalicznych maki pozostał na poziomie około 33%, a w cenach detalicznych kasz zmalał o połowę, do kilkunastu procent. Udział marży przetwórczej w cenach detalicznych kasz zmalał z ponad 30 do około 20%, a w cenach maki z ponad 20 do poniżej 10%. Tak niski udział marży przetwórczej w cenie detalicznej maki (poniżej 10% w latach 2007–2009), która jest głównym produktem młynarstwa, świadczy o wyraźnie pogarszającej się opłacalności pierwotnego przetwórstwa zbóż i słabej pozycji rynkowej firm młynarskich.

Analiza transmisji cen na poszczególnych poziomach rynku zbóż i ich przetworów dowodzi, że ceny zbóż nie reagują na zmiany cen przetworów zbożowych. Potwier-

dza to hipotezę, że ceny zbóż kształtowane są przede wszystkim przez uwarunkowania rynku międzynarodowego, a nie krajowego rynku produktów zbożowych. Natomiast ceny zbóż wywierają silny wpływ na ceny produktów zbożowych.

Co wynika z badań

Poddanie sektora żywnościowego działaniu mechanizmu rynkowego doprowadziło do realnego potania żywności, co wyrażało się nie tylko wolniejszym wzrostem cen detalicznych żywności, ale przede wszystkim spadkiem udziału wydatków na żywność w całkowitych wydatkach konsumentów.

Analiza zmian cen na poszczególnych poziomach rynków potwierdziła malejący udział cen skupu w cenach detalicznych jedynie na rynku zbóż, w tym zwłaszcza w odniesieniu do cen pieczywa. Na rynku mięsa od połowy lat 90. udział cen skupu w cenach detalicznych nie zmieniał się, z wyjątkiem wołowiny. Na rynku mleka udział producentów mleka pozostał wysoki mimo spadków cen skupu od początku 2008 r.

Okresowy wzrost udziału marży producenta w cenach detalicznych przetworów mlecznych dowodzi, że funkcjonowanie mechanizmu rynkowego na tym rynku było zakłócone realizowaną polityką cenową WPR oraz wsparciem koniecznych procesów restrukturyzacyjnych. Odejście od rynkowego wsparcia, rozwiązanie problemów związanych z jakością mleka oraz przejście do nowego etapu restrukturyzacji mleczarstwa prowadzi do zwiększenia płynności przesyłania impulsów cenowych między poszczególnymi poziomami rynku mleka. Potwierdza to spadek udziału cen skupu w cenach detalicznych przetworów mlecznych w latach 2008–2009.

Systematycznie wzrastający udział marż handlowych w cenach detalicznych przetworów mlecznych oraz artykułów zbożowych kosztem głównie marż przetwórczych potwierdza słabnącą pozycję rynkową przede wszystkim przetwórców mleka oraz pierwotnego przetwórstwa zbóż.

W świetle uzyskanych wyników można stwierdzić, że w perspektywie półrocznej wzrost cen skupu wieprzowiny o 1% prowadzi do wzrostu cen detalicznych koszyka wieprzowego o około 0,1%, analogiczny wzrost cen skupu mleka powoduje wzrost cen masła o około 0,5%, a wzrost cen pszenicy o 1% skutkuje 0,15-procentowym wzrostem cen detalicznych chleba.

Ponadto, w latach 1996–2008 nastąpił wzrost wrażliwości cen produktów rolnych w Polsce na zmiany cen na rynkach zagranicznych. Widoczne to było zarówno w przypadku rynków zbóż, jak i żywca wieprzowego. Akcesja Polski do Unii Europejskiej miała wyraźny wpływ na transmisję cen pomiędzy rynkiem krajowym a rynkami zagranicznymi. Wyraźnie wzrosła wrażliwość rynków krajowych na ceny notowane w krajach UE, z tym że z reguły impulsy cenowe przebiegały z rynków zagranicznych do Polski. Odwrotne słabe przepływy impulsów obserwowano tylko w przypadku rynku wieprzowiny.

Prof. dr Jadwiga Seremak-Bulge
jest pracownikiem naukowym IERiGŻ-PIB.
Dr Jerzy Rembeza jest pracownikiem naukowym
IHAR – Oddział w Bonimie.

Import po akcesji

Przed przystąpieniem do UE Polska mogła stosować w imporcie produktów zgłoszonych do WTO jako artykuły wymagające głębszej ochrony, mechanizm ochronny w postaci tzw. Specjalnej Klauzuli Ochronnej (SSG).

BOŻENA NOSECKA

Klauzula ta dopuszcza możliwość nakładania dodatkowych ceł w imporcie, gdy wolumen przywozu przekracza ustaloną wielkość progową lub gdy ceny importowe kształtują się poniżej tzw. ceny progowej. W obecnej rundzie rokowań na forum WTO (runda Doha) odbywają się dyskusje dotyczące celowości utrzymania mechanizmu SSG oraz ewentualnych zmian jego stosowania. Po zakończeniu obecnej rundy negocjacji z mechanizmu SSG (pod warunkiem utrzymania tej formy ochrony rynku) będą też mogły korzystać kraje rozwijające się.

Po wejściu do UE Polska, tak jak inne nowe kraje członkowskie, nie może decydować o zastosowaniu SSG w imporcie. Decyzje te podejmowane są przez Komisję Europejską przy imporcie produktów zgłoszonych do WTO jako wymagające głębszej ochrony w krajach „starej” Wspólnoty. Lista tych produktów w UE jest znacznie krótsza niż produktów zgłoszonych przez Polskę.

Bardzo istotna jest odpowiedź na pytanie, jak zmiany te wpłynęły na wielkość importu i ceny tych produktów?

Importujemy więcej

Po przystąpieniu do UE zwiększył się import niemal wszystkich produktów rolnych i spożywczych uznanych przed akcesją za artykuły wymagające głębokiej ochrony. W latach 2004–2009 największa była dynamika wzrostu importu surowców dla zakładów przetwórczych (głównie produktów pierwotnego przetwórstwa owoców i warzyw, zbóż, a także roślin oleistych i produktów mięsnych). Zniesienie stawek celnych w obrotach wewnętrznych UE i obniżenie ceł w przywozie zewnętrznym, w połączeniu z większymi możliwościami różnicowania rzeczowej i podmiotowej struktury importu, sprzyjało obniżeniu kosztów produkcji wyrobów o wyższym stopniu przetworzenia.

W grupie surowców tendencji wzrostowych nie wykazywał po akcesji jedynie przywóz produktów ubocznych w przemyśle mięsnym (tj. jelit, pęcherzy i żołądków zwierząt oraz otrąb, granulek i śrut zbożowych). Spowodowane to było zmianami w strukturze zapotrzebowania rynku krajowego. Import tych produktów ograniczony został do przywozu droższych produktów sprowadzanych z krajów Wspólnoty. W pierwszych latach po akcesji obniżył się również przywóz mleka w proszku, a spowodowane to było wzrostem cen importowych na rynku UE – głównego dostawcy tego produktu do Polski. Z tego samego powodu obniżył się w pierwszych latach po akcesji przywóz przeznaczonego do konsumpcji bezpo-

średniej masła i cukru białego. W latach 2007–2009 przywóz tych produktów w wyniku podrożenia na rynku wewnętrznym i reformy systemu regulacji we Wspólnocie (dotyczącej rynku cukru) był wyższy niż przed akcesją.

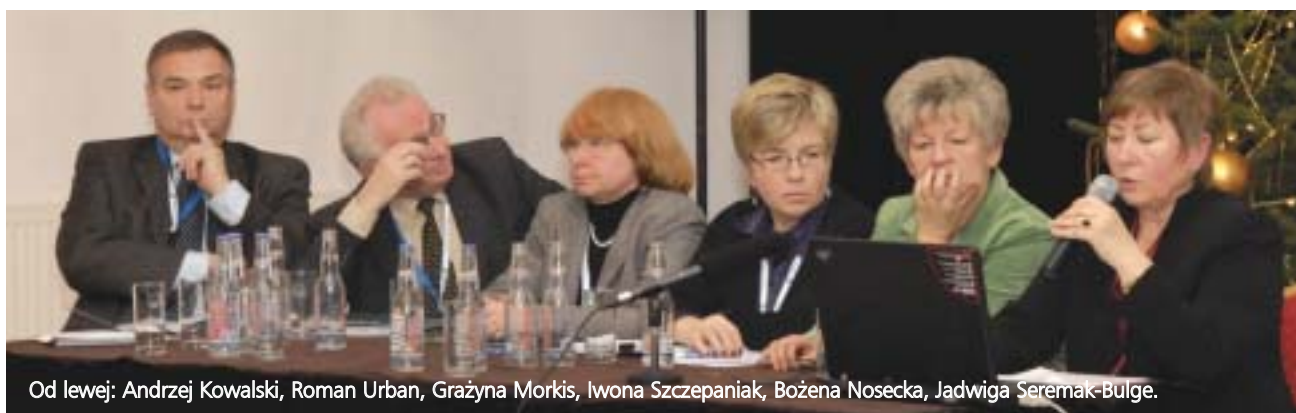
Pośród pozostałych produktów przeznaczonych do konsumpcji bezpośredniej największa była po akcesji dynamika wzrostu importu przetworów mleczarskich (sery, napoje mleczne) oraz prażonych zbóż. Znacznie wolniejsze było tempo wzrostu przywozu świeżych produktów ogrodnictwa, a także przetworów z mięsa. Wszystkie te produkty, o innych od wytwarzanych w kraju parametrach jakościowych lub prezentacji handlowej, stanowią uzupełnienie oferty podaźowej krajowych producentów.

Globalne rozmiary importu wszystkich produktów objętych analizą, średnio w latach 2007–2009, były niemal 2,5-krotnie wyższe od przeciętnego poziomu z lat 2001–2003. Udział produktów zwierzęcych w łącznym wolumenie importu wzrósł dwukrotnie – do 25%. Udział produktów rolnictwa był niewiele wyższy i wyniósł 45%, a produktów gotowych do bezpośredniego spożycia, tj. bezpośrednio konkurencyjnych dla producentów krajowych (warzyw, owoców, napojów mlecznych, masła, serów, kasz, prażonych zbóż, części tłuszczów roślinnych) zmniejszył się o 5 p.p., do 15%.

Ceny w dół i w górę

Wzrostowi importu w pierwszych latach po akcesji sprzyjało obniżenie cen większości produktów objętych analizą. Najbardziej obniżyły się ceny produktów, w przypadku których najbardziej zmienia się rzeczowa i geograficzna struktura przywozu. Dotyczyło to zwłaszcza produktów półprzetworzonych (np. karma dla zwierząt domowych, tytoń, warzywa suszone, koncentrat pomidorowy, oleje roślinne). W grupie produktów przeznaczonych do konsumpcji bezpośredniej obniżyły się jedynie, w wyniku zmian w wewnętrznej strukturze przywozu, średnie ceny w imporcie serów i wędlin. Jednak już w pierwszych latach po akcesji, w wyniku poprawy jakości importowych produktów, wzrosły ceny w przywozie większości warzyw, margaryn, miodu, kwiatów, nasion roślin pastewnych, a także produktów ubocznych w przetwórstwie mięsa, zbóż oraz produktów o dużym wpływie regulacji wewnętrznych na poziom cen (tj. masła, mleka zagęszczonego i cukru).

Tendencja wzrostowa cen w imporcie wszystkich tych produktów, głównie z powodu poprawy jakości, ale też wzrostu cen na rynku unijnym, utrzymała się w dalszych latach po wejściu Polski do UE. W latach 2007–2009 zwiększyły się także – w relacji do poziomu z trzech poprzednich lat i z lat 2001–2003 – ceny większości pozo-



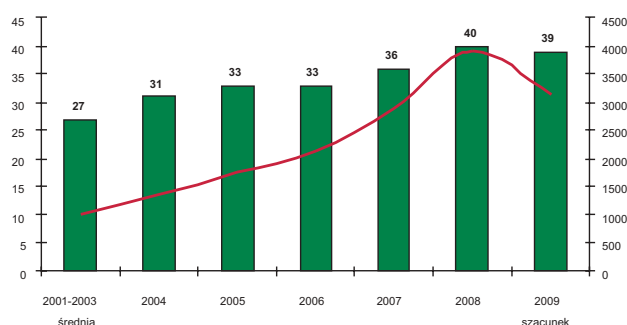
Od lewej: Andrzej Kowalski, Roman Urban, Grażyna Morkis, Iwona Szczepaniak, Bożena Nosecka, Jadwiga Seremak-Bulge.

stałych produktów. Wynikało to w dużym stopniu z „wyczerpania” możliwości dalszych zmian w strukturze rzeczowej i geograficznej importu. Niższe niż przed akcesją pozostały jedynie ceny: serów, karmy dla zwierząt domowych, tytoniu i warzyw suszonych. Ceny większości produktów objętych analizą – głównie produktów rolnictwa – wahają się silnie w poszczególnych latach, zgodnie ze zmianami relacji popytowo-podażowych na rynku krajowym, europejskim i światowym.

W latach 2005–2008, z powodu aprecjacji złotego wobec euro, ceny importowe produktów rolnych i spożywczych, wyrażone w złotych, wzrastały mniej i obniżały się bardziej od liczonych w euro czy dolarach USA. Umacnianie się polskiej waluty było ważnym czynnikiem decydującym o zwiększeniu importu produktów rolnych i spożywczych w czterech pierwszych latach funkcjonowania Polski na jednolitym rynku europejskim.

Znaczne osłabienie złotego w 2009 r. spowodowało wzrost cen wyrażonych w polskiej walucie w imporcie

Wykres 1. Wartość importu analizowanych produktów rolnych i spożywczych (w mln euro) i ich udział w imporcie ogółem (w procentach)



Źródło: Na podstawie danych Centrum Informatyki Handlu Zagranicznego, Ministerstwa Finansów i Centrum Analitycznego Administracji Celnej.

niemal wszystkich produktów objętych analizą (poza zbożami, produktami pierwotnego ich przetwórstwa i produktami upraw olejowych) i obniżenie ich importu w relacji do roku poprzedniego.

Przeciętne, wyrażone w euro, ceny w imporcie produktów rolnictwa były średnio w latach 2007–2009 nieznacznie wyższe od średnich z lat 2001–2003, a wyrażone w złotych obniżyły się o około 5%. Ceny produktów przetworzonych wzrosły odpowiednio o 60 i 55%.

Przeciętne ceny w imporcie wszystkich produktów objętych analizą zwiększyły się o ponad 30 i 25%.

Z powodu wzrostu średnich cen importowych wartość importu produktów objętych analizą zwiększyła się w latach 2007–2009 w porównaniu z przeciętną z lat 2001–2003 bardziej niż wolumen importu (o 220%) i wyniosła 3,3 mld euro. Wartość importu wyrażona w walucie krajowej zwiększyła się o 210%, do 12,8 mld zł. Udział analizowanych produktów w globalnej wartości przywozu produktów rolnych i spożywczych systematycznie wzrastał i średnio w latach 2007–2009 wyniósł 38%, wobec 27% przeciętnie w latach 2001–2003. Oznacza to, że przywóz produktów objętych przed akcesją mechanizmem SSG zwiększał się szybciej niż pozostałych produktów rolnych i spożywczych.

Udział importu w produkcji

Po przystąpieniu do UE zwiększył się udział importu w produkcji i podaży niemal wszystkich produktów rolnych i spożywczych objętych analizą, ale pozostał on bardzo niski na krajowym rynku większości produktów rolnictwa: ziarna zbóż, mleka, jaj, owoców i niektórych warzyw. Bardzo niski pozostał też udział importowanych zwierząt w ich pogłowie, a także małe było znaczenie importu w produkcji przetworów mleczarskich o wyższym stopniu przetworzenia, mąk, mięsa wołowego i drobiowego, mrożonek owocowych i warzywnych i przetworów z mięsa, oleju rzepakowego i przetworów z ziemniaków. We wszystkich latach po akcesji udział importu w produkcji wszystkich tych produktów nie przekraczał 10%. Wzrost udziału importu w wolumenie i wartości produkcji wieprzowiny w ostatnich latach (do ponad 20%) wynikał ze spadku produkcji w kraju i obniżył się znacznie już w 2010 r.

Znacząco zwiększył się po akcesji, w stosunku do niskiego poziomu z lat 2001–2003, udział importu w produkcji zbóż prażonych, tłuszczów roślinnych, ogórków, warzyw sałatowych, przetworów z jaj, glukozy i syropów glukozowych. Zwiększony import umożliwił zdynamizowanie eksportu prażonych zbóż oraz margaryn, a także przetworów z jaj, a wyższy import warzyw pozwolił na zaspokojenie popytu na rynku wewnętrznym w okresach niskiej podaży krajowej.

Wzrosła też przewaga importu nad krajową produkcją tytoniu, karmy dla zwierząt domowych, koncentratu pomidorowego i dekstryn. W tej grupie produktów zdecydowanie konkurencyjny dla produkcji krajowej jest tań-

szy niż przed akcesją import warzyw suszonych (głównie suszonej marchwi) oraz dekstryn i skrobi modyfikowanych. Po akcesji nie zmieniły się znacząco, i pozostały na relatywnie wysokim poziomie, relacje importu i produkcji: kwiatów, miodu i granulek zbożowych, a bardzo silnie (od 5 do 25%) waha się, w zależności od poziomu cen na rynku światowym, udział importu w produkcji zagęszczanego soku jabłkowego.

Import dla eksportu

Znacznie mniejsza dynamika importu niż eksportu spowodowała po akcesji wzrost dodatniego salda w obrotach większością produktów ogrodniczych i zwierzęcych, a także prażonymi zbożami i tłuszczami roślinnymi, których eksport został w znacznym stopniu zdynamizowany w wyniku zwiększonego ich importu. Zdecydowanie największy był wzrost dodatniego salda w handlu jajami (niemal dwudziestokrotny w latach 2007–2009 w relacji do średniego z lat 2001–2003), mięsem drobiowym (wzrost 11-krotny), mięsem wołowym (wzrost 8-krotny), napojami mlecznymi (5-krotny) i tłuszczami roślinnymi (4-krotny). W okresach tych obniżyło się jedynie dodatnie saldo w obrotach skrobią ziemniaczaną i warzywami suszonymi. W wyniku wzrostu eksportu z ujemnego w dodatnie już w pierwszych latach po akcesji przekształciło się saldo handlu mlekiem, przetworami z jaj i olejem rzepakowym.

W wyniku wzrostu importu zwiększają się relacje przywozu i eksportu w obrotach niemal wszystkimi produktami wykazującymi dodatnie saldo handlu, a najbardziej wskaźnik ten zwiększył się – w latach 2007–2009 w porównaniu z przeciętnym w latach 2001–2003 – w obrotach warzywami suszonymi (z 67 do 82%), skrobią ziemniaczaną (z 1 do 45%) i napojami mlecznymi (z 14 do 58%).

Po akcesji pogłębiło się ujemne saldo w obrotach większością przetworów zbożowych, produktów skrobiowych, a także w obrotach pomidorami i ich przetworami, ogórkami, warzywami korzeniowymi, tytoniem, nasionami roślin pastewnych, kwiatami, miodem, karmą dla zwierząt domowych, produktami ubocznymi w produkcji mięsa i żywym drobiem. Z powodu wzrostu eksportu zmniejszają się jednakże relacje importu i eksportu w obrotach wszystkimi produktami wykazującymi ujemne salda handlu. Najbardziej wskaźnik ten obniżył się w obrotach koncentratem pomidorowym (średnio w latach 2001–2003 wartość importu przekraczała 200-krotnie wartość eksportu, a w latach 2007–2009 dziesięciokrotnie) i tytoniem (spadek z 1060 do 530%).

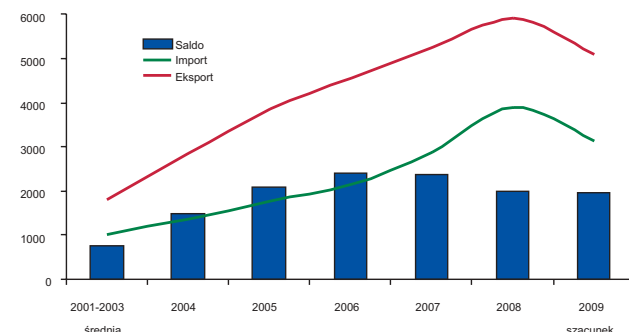
Tak jak przed akcesją bardzo zmienne jest saldo handlu i udział importu w eksporcie zbóż, ale też nasion rzepaku i mięsa wieprzowego. Średnio w latach 2001–2003 i w latach 2007–2009 saldo obrotów ziarnem zbóż (ilościowe i wartościowe) było ujemne, a w latach 2004–2006 dodatnie. Saldo obrotów nasionami rzepaku w większości lat obecności Polski w UE było dodatnie, ale w 2008 r. import znacznie przekraczał rozmiary i wartość eksportu. Średnio w latach 2007–2009 ujemne – wobec dodatniego w latach poprzednich – było saldo obrotów mięsem wieprzowym.

Z powodu znacznie większej dynamiki wzrostu eksportu niż importu najbardziej (trzykrotnie), do 1,5 mld

euro wzrosło (średnio w latach 2007–2009 w porównaniu z przeciętną z lat 2001–2003) dodatnie saldo w obrotach produktami zwierzęcymi. Saldo handlu żywcem, mięsem i przetworami mięsnymi wzrosło o 340%, jajami i ich przetworami 25-krotnie, a produktami mleczarskimi o 255%. Saldo handlu owocami, warzywami i ich przetworami (łącznie z kwiatami) zwiększyło się o 130%, do 695 mln euro.

Ujemne saldo handlu pozostałymi produktami roślinnymi wzrosło z 75 do 95 mln euro. Do 2006 r. z powodu wolniejszego tempa wzrostu importu niż eksportu łączne dodatnie saldo handlu zagranicznego analizowanymi produktami systematycznie wzrastało. W 2007 r., w rezultacie wzrostu importu zbóż, saldo było nieznacznie niższe niż w roku poprzednim. W 2008 r. saldo w wyniku wyższego importu zbóż i mięsa wieprzowego było aż o 16% niższe w stosunku

Wykres 2. Obroty handlu zagranicznego analizowanymi produktami rolnymi i spożywczymi (w mln euro)



Źródło: Na podstawie danych CIHZ, MF i CAAC.

do 2007 r. i wyniosło 2 mld euro.

W 2009 r., po raz pierwszy po akcesji niższy był w relacji do roku poprzedniego zarówno import, jak i eksport objętych analizą produktów, a dodatnie saldo handlu było zbliżone do poziomu z 2008 r. Średnie saldo handlu zagranicznego w latach 2007–2009 było o 5% wyższe od przeciętnego z trzech poprzednich lat i 2,7-krotnie wyższe niż w latach 2001–2003, a udział importu w eksporcie wzrósł z 57 do 62%.

Wzrost importu większości analizowanych produktów przyczynił się w dużym stopniu do zdynamizowania produkcji i eksportu wielu produktów, a także dostosowania podaży do wielkości i struktury zapotrzebowania rynku krajowego. Dotyczy to również produktów, w obrotach którymi Polska wykazuje stale ujemne saldo handlu. Analiza kształtowania się sald handlu zagranicznego, udziału importu w produkcji i eksporcie wskazuje na najwyższą w latach 2004–2009 zdolność do konkurowania na jednolitym rynku europejskim produktów sektora drobiowego, mleczarskiego i sektora wołowiny. Pewne cechy konkurencyjności wobec produktów rodzimych ma zwiększony po akcesji import niektórych produktów skrobiowych i warzywnych suszy.

Dr Bożena Nosecka
jest pracownikiem naukowym IERiGŻ-PIB.

Zarządzanie jakością

Nowe podejście przedsiębiorstw przemysłu spożywczego do jakości wynika z zaostreżenia wymagań prawnych i większej odpowiedzialności producentów.

GRAŻYNA MORKIS

Obligatoryjne systemy zarządzania jakością (zapewnienia jakości) w przemyśle spożywczym to Dobra Praktyka Higieniczna (GHP), Dobra Praktyka Produkcyjna (GMP) i System Analiz Zagrożeń i Krytycznych Punktów Kontrolnych (HACCP). Do nieobligatoryjnych systemów stosowanych w firmach spożywczych należą: Punkty Kontrolne Zapewnienia Jakości (QACP), system zarządzania jakością według norm ISO serii 9000 (ISO 9001), system zarządzania bezpieczeństwem żywności według normy ISO 22000, zintegrowane systemy zarządzania jakością (ZSZJ), zintegrowane systemy zarządzania (ZSZ), International Food Standard (IFS), British Retail Consortium (BRS), zakładowy system zarządzania jakością.

Wdrożenie i stosowanie Dobrej Praktyki Higienicznej i Dobrej Praktyki Produkcyjnej w przedsiębiorstwach zajmujących się produkcją i/lub obrotem żywnością jest obowiązkowe w Polsce od 20 lipca 2000r., natomiast od uzyskania przez Polskę członkostwa w Unii Europejskiej obowiązkowe jest wdrożenie zasad systemu HACCP we wszystkich przedsiębiorstwach wykonujących działalność w zakresie produkcji lub obrotu żywnością.

Przedsiębiorstwa dbają o jakość?

Z danych Inspekcji Weterynaryjnej wynika, że w przedsiębiorstwach branży mięsnej, rybnej, mleczarskiej i paszowej wdrażanie obligatoryjnych systemów zarządzania jakością jest w większości zakończone. Wszystkie przedsiębiorstwa paszowe mają wdrożone i stosują GHP, GMP i HACCP, 90% firm branży mięsnej i 90% mleczarni wdrożyło te systemy. Wyjątkiem są przedsiębiorstwa branży rybnej, bowiem tam obligatoryjne systemy zarządzania jakością wdrożyło tylko 63% firm.

Sytuacja w grupie przedsiębiorstw produkujących żywność pochodzenia zwierzęcego, a podlegających nadzorowi Państwowej Inspekcji Sanitarnej jest znacznie mniej korzystna. Wprawdzie średni stan wdrożenia dla tej grupy w przypadku GHP wynosi 88%, a GMP 85%, lecz w przypadku HACCP wskaźnik ten wynosi tylko 43%, pozostałe przedsiębiorstwa są na etapie wdrażania lub dotychczas nie rozpoczęły procedury wdrażania obligatoryjnego systemu zarządzania jakością. Zjawisko to dotyczy zwłaszcza małych i mikroprzedsiębiorstw. Najbardziej zaawansowane wdrażanie systemu HACCP odnotowano w branży przetwórstwa kawy i herbaty (76%), piwowarskiej (75%), olejarsko-tłuszczowej (67%), winiarskiej (62%), natomiast najmniej w branżach cukrowniczej (36%), pozostałych artykułów spożywczych (38%), zbożowo-młynarskiej (40%), piekarskiej (41%) i makaronowej (49%).

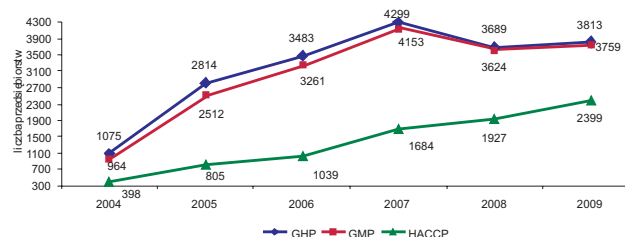
Stosowanie nieobligatoryjnych systemów zarządzania jakością jest dobrowolne. Udział procentowy przedsiębiorstw stosujących te systemy i mających przyznane certyfikaty w poszczególnych branżach jest bardzo zróżnicowany. I tak, np. w branży przetwórstwa kawy i herbat system ISO 9001 stosuje 22% przedsiębiorstw, ISO 22 000 – 9%, BRC 2% i IFS 7%; w branży winiarskiej – ISO 9001 – 14%, ISO 22 000, BRC i IFS po 3%; w branży olejarsko-tłuszczowej – ISO 9001 – 12%, ISO 22 000 – 9%; w mleczarstwie – ISO 9001 – 7%, ISO 22 000 – 2%, BRC i IFS po 2%.

Można z dużym prawdopodobieństwem przyjąć, że odsetek firm stosujących nieobligatoryjne systemy nie przekracza 5–10% ogółu przedsiębiorstw przemysłu spożywczego.

Inwestycje i jakość

Integracja z UE wywołała w przemyśle spożywczym ożywienie inwestycyjne. Wartość inwestycji w 2008 roku w firmach objętych sprawozdawczością finansową wyniosła 6,8 mld zł, a w całym przemyśle spożywczym można ją szacować na 7 mld zł. Jest to poziom o około 4% wyższy niż w roku poprzednim i aż o kilkadziesiąt procent wyższy niż na początku bieżącej dekady. Związane to było z koniecznością dostosowania zakładów do standardów unijnych oraz modernizacji w celu poprawy konkurencyjności. Największy wzrost wartości inwestycji w tym dziale przemysłu nastąpił w latach 2003–2004, gdy zanotowano ich przyrost o 0,8–0,9 mld zł rocznie.

Dynamika wdrożenia GHP, GMP i HACCP w przedsiębiorstwach przetwarzających produkty pochodzenia zwierzęcego



Źródło: Obliczenia własne na podstawie niepublikowanych danych PIS.

Wzrost inwestycji w przemyśle spożywczym skutkował przyrostem liczby przedsiębiorstw z zakończonym wdrażaniem GHP, GMP i HACCP – średnio po dwóch latach. Wdrażanie systemów zarządzania jakością jest bowiem procesem złożonym i długofalowym. W miarę wzrostu nakładów inwestycyjnych wzrastała liczba przedsiębiorstw z wdrożonymi systemami HACCP, zwłaszcza dużych i średnich przedsiębiorstw.

Jakość a koszty produkcji

W celu poprawy efektywności gospodarowania niezbędne jest między innymi pełne i szczegółowe poznanie przez kierownictwo przedsiębiorstwa wysokości i struktury ponoszonych kosztów.

W badanych przedsiębiorstwach przemysłu spożywczego tylko 8% prowadzi w pełnym zakresie rachunek kosztów jakości, 36% w częściowym zakresie oraz 28% deklaruje, iż planuje wprowadzenie takiego rachunku. Natomiast pozostałe 28% nie prowadzi rachunku kosztów i nie planuje jego wprowadzenia. Brak pełnego rachunku uniemożliwia analizę nakładów na zarządzanie jakością oraz na ocenę ich wpływu na koszty produkcji żywności.

Badane przedsiębiorstwa deklarowały, że udział wdrożenia obligatoryjnych systemów zarządzania jakością w ogólnych kosztach wdrażania wszystkich stosowanych w przedsiębiorstwie systemów waha się od 5 do 97%. Wysokość tego udziału zależy przede wszystkim od stanu techniczno-sanitarno-higienicznego w czasie wdrażania systemów oraz od tego, czy nieobligatoryjny system był wprowadzany wraz z HACCP oraz od kosztów certyfikacji.

Zdecydowana większość badanych przedsiębiorstw uważa, że wdrożenie i stosowanie systemów zarządzania jakością miało i ma wpływ na koszty produkcji, przy czym wpływ ten jako istotny oceniło tylko 18%, a jako mało istotny 52% ankietowanych. Wdrożenie i stosowanie systemów zarządzania jakością wpłynęło na obniżenie kosztów produkcji średnio o 2% w ponad połowie przedsiębiorstw. W pozostałych systemy zarządzania jakością wpłynęły na wzrost kosztów produkcji średnio o 1–5%.

Integracja pionowa

Stosowanie systemów zarządzania jakością spowodowało pogłębienie integracji z dostawcami surowców w większości (80%) badanych przedsiębiorstw przemysłu spożywczego. Wdrożenie i stosowanie systemów zarządzania jakością wymaga wyboru takich dostawców surowców, którzy zapewniają m.in. bezpieczeństwo zdrowotne i jakość produkowanej żywności. Część badanych przedsiębiorstw, po wdrożeniu systemów zarządzania jakością zmuszona była zmienić dostawców surowców oraz opakowań. Największe zmiany nastąpiły po wprowadzeniu systemu HACCP.

Zachowanie całego łańcucha bezpieczeństwa zdrowotnego i jakości żywności wymaga również podniesienia poziomu integracji z odbiorcami żywności produkowanej przez przedsiębiorstwa przemysłu spożywczego. Głównymi odbiorcami przedsiębiorstw są zarówno duże, jak i małe firmy detaliczne i hurtowe. Wprowadzenie systemów zarządzania jakością w przedsiębiorstwach istotnie wpłynęło na poziom integracji pionowej większości ankietowanych przedsiębiorstw z dużymi odbiorcami (sieci handlowe, duże hurtownie), a w stopniu nieznaczny na wzrost powiązań z małymi odbiorcami.

HACCP pomaga w eksporcie

W latach 2003–2008 wpływy z eksportu wyrobów przemysłu spożywczego, wyrażone w złotych, zwiększyły się ponad 2-krotnie (z 14,6 do 31,7 mld zł). Ich największy wzrost nastąpił w 2004 r. (o ok. 35%). W następnych latach przyrosty absolutne o podstawie zmiennej

(wskaźniki łańcuchowe) były z roku na rok mniejsze, osiągając najniższy poziom w 2008 r. (ok. 5%) Wpływy z eksportu produktów przemysłu spożywczego do UE rosły szybciej niż do pozostałych regionów.

Analiza związków korelacyjnych między stanem wdrożenia obligatoryjnych systemów zarządzania jakością a poziomem i kierunkami eksportu przemysłu spożywczego wykazała, że wzrost liczby przedsiębiorstw posiadających wdrożony system HACCP jest jednym z istotnych czynników wzrostu eksportu ogółem w latach 2003–2005, szczególnie do krajów UE-10 i pozostałych oraz w mniejszym stopniu do krajów UE-15. Nie stwierdzono tej korelacji w przypadku eksportu do krajów WNP. Analiza ta wykazała również, że nie ma istotnego związku między wzrostem liczby przedsiębiorstw mających GHP i GMP a wzrostem eksportu przemysłu spożywczego. Istotna relacja pomiędzy liczbą przedsiębiorstw z systemami a eksportem występuje tylko w grupie średnich i dużych przedsiębiorstw przemysłu spożywczego, a nie stwierdzono takiego związku w przypadku małych firm.

Wdrożenie i stosowanie obligatoryjnych systemów zarządzania jakością, a szczególnie systemu HACCP, wpłynęło na poprawę konkurencyjności przedsiębiorstw przemysłu spożywczego. Wdrożenie i stosowanie HACCP było podstawowym warunkiem, aby firma mogła sprzedawać swoje wyroby na rynku UE. Legitymowanie się posiadaniem HACCP dawało także przewagę na rynku lokalnym i regionalnym. Nieliczne ankietowane małe i średnie przedsiębiorstwa, które wdrożyły nieobligatoryjne systemy zarządzania jakością, deklarowały, iż ich poziom konkurencyjności wzrósł. Stosowanie systemu ISO 9001 poprawiło pozycję danego przedsiębiorstwa przede wszystkim na rynku UE i na rynku ogólnopolskim, bowiem są one znacznie bardziej wymagające niż rynki regionalne czy lokalne. Standard IFS lub BRC wdrożyła nieliczna grupa badanych przedsiębiorstw, ale zdecydowana większość z nich uważa, że wpłynęło to istotnie na poziom ich konkurencyjności.

Korzyści ze stosowania systemów zarządzania jakością

Przedsiębiorstwo, wdrażając i stosując obligatoryjne systemy zarządzania jakością, prowadzi działalność zgodnie z obowiązującymi przepisami prawnymi, tym samym nie jest narażone na kary pieniężne lub nakaz zaprzestania działalności w zakresie produkcji żywności. Ponadto należy zwrócić uwagę na następujące korzyści: poprawę warunków higieniczno-sanitarnych w przedsiębiorstwie funkcjonowania systemu informacji wewnętrznej, uporządkowanie dokumentacji, instrukcji oraz procedur, podwyższenie wiedzy kierownictwa i pracowników, zmniejszenie liczby reklamacji i związanych z tym kosztów, pozyskanie nowych odbiorców, umożliwienie wprowadzenia produktów do sieci handlowych, które wymagają stosowania nieobligatoryjnych systemów zarządzania jakością oraz zwiększenie konkurencyjności przedsiębiorstwa na rynku krajowym, jednolitym rynku unijnym oraz na pozostałych rynkach światowych.

Dr Grażyna Morkis
jest pracownikiem naukowym IERiGŻ-PIB.

Ryzyko cenowe i dochodowe

Zmienność cen ma charakter naturalny, związany z mechanizmem rynkowym i nie każda zmiana świadczy o wystąpieniu ryzykownej sytuacji.

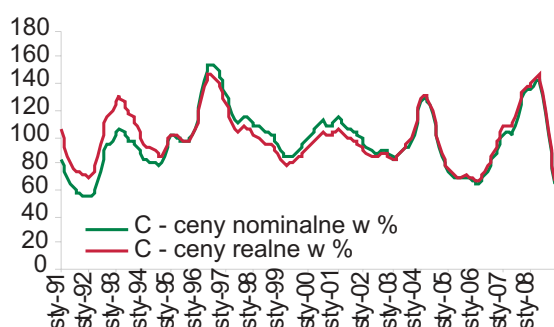
MARIUSZ HAMULCZUK

W badaniach pt. „Analiza, prognozowanie i zarządzanie ryzykiem cenowym – możliwości stabilizowania dochodów producentów rolnych” brał udział kilkunastoosobowy zespół, w którego skład wchodził pracownicy IERiGŻ-PIB, SGGW w Warszawie, UP w Poznaniu oraz WSFiZ w Warszawie.

Ceny rosną i spadają

Przeprowadzone analizy wskazują, że ceny najważniejszych produktów rolnych w Polsce w latach 1991–2008 charakteryzowały się dużą zmiennością. Przeciętna zmiana cen realnych powyżej 10% dokonywała się już po trzech miesiącach w przypadku pszenicy i żywca wieprzowego, po sześciu miesiącach w przypadku drobiu, a po dziewięciu w przypadku mleka oraz żywca wołowego. Takie wyniki obliczeń wskazują, że największe ryzyko cenowe występuje na rynku pszenicy, a następnie żywca wieprzowego. Na pozostałych rynkach jest ono zdecydowanie mniejsze. Inne miary zmienności potwierdzają powyższe uwagi.

Wykres 1. Wahania cykliczne cen pszenicy (lewy) i żywca wieprzowego (prawy) w proc.



Największą zmienność powodowały 3–5 letnie wahania cykliczne (wykres 1), decydujące najbardziej o ryzyku cenowym. Występowanie wahań cyklicznych jest efektem zarówno czynników makroekonomicznych, jak i tzw. cykli towarowych na poszczególnych rynkach i ich wzajemnej współzależności. Dodatkowym elementem kreującym wahania cykliczne są nagłe wahania produkcji wywoływane czynnikami pogodowymi powodującymi odchylenia od stanu równowagi rynkowej.

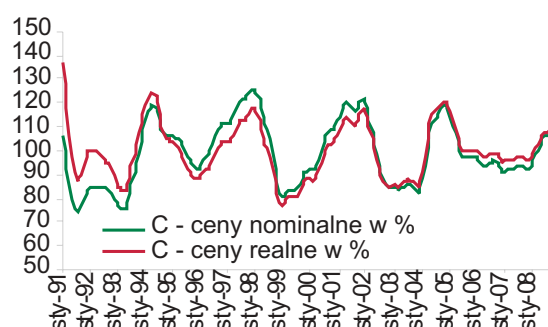
Nie zmniejszyła się (oprócz wołowiny), a wręcz przeciwnie – raczej wzrosła, zmienność analizowanych cen skupu po wejściu do UE. Dowodzi to, że wprowadzenie spójnych z unijnymi regulacji rynków

rolnych nie miało liczącego się znaczenia dla ograniczenia tego ryzyka z powodu coraz większej liberalizacji rynków rolnych. Nie wzrosła natomiast wrażliwość dochodów producentów na zmiany dzięki wprowadzeniu dopłat bezpośrednich i innych instrumentów WPR.

Charakterystyczne dla rynków rolnych jest występowanie okresów względnej stabilizacji, jak i znacznej niepewności. Wykres 2 przedstawia zmienność historyczną oszacowaną na podstawie metody średniej ruchomej ważonej wykładniczo (EWMA), gdzie zauważyć można okresy wzmożonej zmienności przeplatanej okresami jej stabilizacji. Zatem, w tym kontekście, wskazać można, że poziom niepewności praktycznie na wszystkich rynkach determinowany jest momentem obserwacji i panującym nastrojami.

Ryzyko walutowe

Wyniki wielu badań potwierdzają, że w gospodarce otwartej, a za taką należy uznać gospodarkę Polski, ceny krajowe są w coraz większym stopniu determinowane poziomem cen europejskich i światowych. Zależy to od zmian cen światowych wyrażonych w walucie



zagranicznej i od kursów walutowych. Producent rolny, podejmując swoje decyzje produkcyjne powinien więc, w coraz większym stopniu zwracać uwagę na to jak wygląda sytuacja światowa na danym rynku surowcowym oraz na rynkach z nim powiązanych.

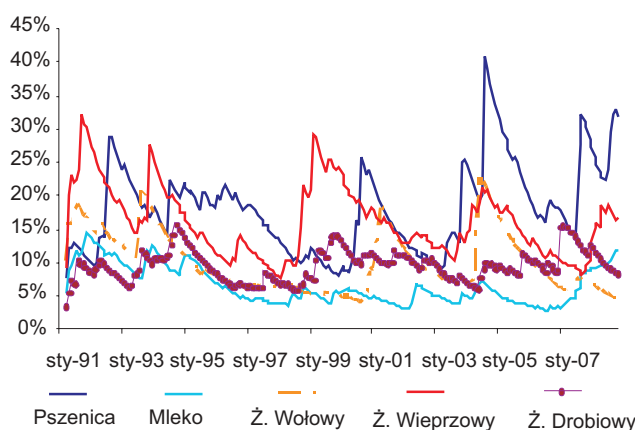
Producenci rolni są narażeni na ryzyko walutowe i w konsekwencji dochodowe co najmniej w trzech obszarach. Po pierwsze, obecnie obowiązująca polityka rolna Unii Europejskiej w postaci bezpośrednich transferów do rolnictwa powoduje, że poziom otrzymywanego wsparcia zależy bezpośrednio od kursu EBC przyjmowanego do przeliczenia płatności.

Po drugie, kurs walutowy wpływa na ceny sprzedawanych produktów. Jakakolwiek zmiana kursu lub ce-

ny światowej powoduje zmianę odniesienia dla cen krajowych. Osłabienie złotego, *ceteris paribus*, powoduje wzrost nominalnych cen krajowych, a umocnienie – ich spadek.

Po trzecie, kurs walutowy determinuje poziom kosztów. Efektem, podobnie jak w przypadku zmian cen surowców, są wahania opłacalności produkcji. Jednak dochodowy wpływ zmian kursu walutowego tutaj jest odwrotny niż w przypadku jego oddziaływania na ceny surowców. Natomiast należy zauważyć, że ceny środ-

Wykres 2. Zmienność historyczna realnych cen skupu w Polsce (skorygowanych wahań sezonowych) mierzona za pomocą modelu EWMA_{0,9}



ków produkcji w znacznie mniejszym stopniu reagują na zmiany kursów walutowych niż cen surowców rolnych.

W krótkim okresie, a więc takim, którego dotyczy ryzyko cenowe, większa liberalizacja i wzrost powiązania z rynkami światowymi przyczynić się mogą do rozszerzenia spektrum czynników ryzyka dla producentów rolnych.

Wpływ polityki rolnej

Jak wspomniano wcześniej, ważnym czynnikiem z punktu widzenia ryzyka cenowego i dochodowego jest kształt polityki rolnej. Szczególne znaczenie może mieć otwarcie UE na rynki światowe produktów rolnych i żywności oraz odchodzenie od systemu subsydiów eksportowych. Zwiększony dostęp krajów trzecich do rynku unijnego przy niedostatecznej konkurencyjności produktów rolnych z krajów UE prowadzi do obniżania poziomu cen wewnętrznych produktów objętych dotychczas silnym wspomaganiem, a zarazem, poprzez powiązania z rynkiem globalnym, zwiększa wrażliwość na wahania cen właściwe dla cen światowych. Podobnie, efekt destabilizujący dochody rolnicze może mieć ograniczenie płatności bezpośrednich.

Jak wynika z symulacji, niezależnie od scenariusza polityki rolnej, na największe ryzyko poniesienia strat narażone są gospodarstwa najmniejsze. Im wyższa klasa wielkości ekonomicznej, tym mniejsze prawdopodobieństwo ujemnych wyników finansowych. Najwyższy poziom ryzyka występuje w gospodarstwach prowadzących chów trzody chlewnej, co wynika głównie z cykli-

czności produkcji i cen oraz mniejszego znaczenia dopłat powierzchniowych. Wzrost ryzyka dochodowego następuje też wraz z liberalizacją polityki rolnej w gospodarstwach mlecznych.

Jeżeli postępować będzie liberalizacja WPR, to wzrastać będzie ryzyko dochodowe w rolnictwie, głównie z powodu zmniejszenia wsparcia finansowego i wrażliwości na wahania cen na rynkach światowych.

Stopniowe ograniczanie wsparcia finansowego dla rolnictwa w ramach WPR i większa otwartość na rynki światowe wpłyną będą na pogłębianie się procesów koncentracji w polskim rolnictwie. Wzrost skali i optymalizacja struktury produkcji mogą skutkować nie tylko poprawą dochodowości gospodarstw, ale również – z czasem – obniżeniem poziomu ryzyka dochodowego.

W związku z ryzykiem powodowanym naturalnymi procesami rynkowymi oraz liberalizacją WPR, należałoby zapytać, jaką rolę powinny odgrywać instytucje UE. Jest to pytanie zasadne, ponieważ istnieje substytucja między metodami rynkowymi i instrumentami polityki rolnej. Polityka rolna (dopłaty, interwencje itp.) powoduje, że brak jest wystarczającego miejsca dla rozwijania instrumentów o charakterze rynkowym.

Niebezpieczne dla rozwoju rynkowych form zabezpieczeń przed ryzykiem wydają się również różnorodne działania *ad hoc* podejmowane przez państwo (co może mieć cel polityczny lub nawet partyjny). Działania takie dają czytelny sygnał, że nie ma sensu samodzielne ubezpieczanie się przed ryzykiem, gdyż państwo zawsze „przyjdzie z pomocą”.

Najważniejsza konkluzja jest taka, że polityka rolna nie może negować naturalnych mechanizmów rynkowych, które prowadzą do poprawy efektywności produkcji. Z punktu widzenia państwa, istotne znaczenie ma stworzenie odpowiednich warunków instytucjonalnych w formie tzw. systemu informacji rolniczej, które będą wspomagały racjonalność decyzji producentów. Ponadto, celowe jest wspieranie rozwoju zarządzania ryzykiem, a w tym ubezpieczeń i instrumentów pochodnych.

Rozwój tego rynku jest niezbędny co najmniej z dwóch powodów. Po pierwsze, jako odniesienia do transakcji zawieranych na rynku rzeczywistym (ubezpieczeń, kontraktów forward itp.). Po drugie, jako miejsca, w którym dochodzi do przenoszenia ryzyka przez uczestników rynku rzeczywistego na tych, którzy chcą to ryzyko zaakceptować (spekulantów). Pytaniem otwartym jest, czy należy budować taki rynek w naszym kraju czy promować jedną silną instytucję na skalę europejską?

Reasumując: istnienie w przeszłości w UE szerokiego wachlarza programów chroniących producentów rolnych przed turbulencjami uzależniło ich od interwencji rządowej i odciągnęło uwagę od indywidualnych instrumentów i działań związanych z zarządzaniem ryzykiem. Obecnie producenci rolni powinni indywidualnie i bardziej aktywnie dobierać odpowiednie strategie i instrumenty, które umożliwią redukcję ryzyka rynkowego si w konsekwencji osiągnięcie celów dochodowych.

Dr Mariusz Hamulczuk
jest pracownikiem naukowym IERiGŻ-PIB.

Programy unijne wspierają inwestycje

MAREK WIGIER

Ocenę oddziaływania programów PROW i SPO na inwestycje w rolnictwie przeprowadzono na podstawie badań ankietowych gospodarstw rolnych w latach 2004 – 2008 oraz ekspertyz ośrodków naukowych współpracujących z IERiGŻ-PIB.

Ogólne kwoty wypłat w latach 2004–2006 wynosiły:

- w programie PROW – 14,2 mld zł,
- w programie SPO – 6,4 mld zł, a liczba beneficjentów odpowiednio 926 tys. i 56,7 tys. rolników. Charakterystykę regionalną wykorzystania środków unijnych przedstawiają mapy nr 1 i nr 2.

Efekty rzeczowe

W przeprowadzonych badaniach oceniliśmy efekty rzeczowe podejmowanych przez rolników działań inwestycyjnych. W kategorii *dostosowanie do standardów UE* z programów unijnych skorzystało 71 tys. beneficjentów, a wartość dokonanych wypłat wyniosła 2,4 mld zł (17,6 proc. budżetu PROW). Na uwagę zasługuje, że średnia wielkość inwestującego gospodarstwa wynosiła 24,5 ha. Z wykorzystaniem unijnych dopłat wybudowano ok. 70 tys. płyt gnojowych, a 5,5 tys. gospodarstw specjalizujących się w produkcji mleka dostosowano do wymagań weterynaryjnych.

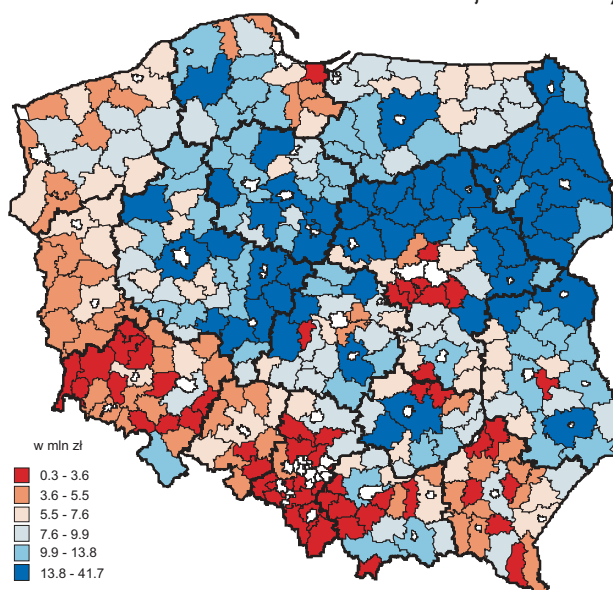
W kategorii *wsparcie gospodarstw niskotowarowych* z programów unijnych skorzystało 158 tys. gospodarstw, a wartość wypłat to 1,3 mld złotych (9,5 proc. budżetu PROW). Z 1/3 tych wypłat skorzystali rolnicy z dwóch województw: lubelskiego i mazowieckiego. Średnia wielkość gospodarstw beneficjentów wynosiła 7,9 ha. 44 proc. gospodarstw zakupiło maszyny rolnicze, a 30 proc. powiększyło stada zwierząt.

Inwestycje w gospodarstwach rolnych wspierane przez sektorowy program SPO zrealizowało 24,2 tys. gospodarstw, a suma dokonanych wypłat wynosiła 2,4 mld zł (37 proc. budżetu SPO). 40 proc. tych inwestycji zrealizowano w 3 województwach: mazowieckim, lubelskim i wielkopolskim. Największymi grupami inwestujących były gospodarstwa mleczarskie – 24 proc, zbożowe – 22 proc. i trzodowe. Średnia wielkość ekonomiczna inwestujących gospodarstw wynosiła 32 ESU. Charakterystyczne, że 87 proc. projektów dotyczyło zakupu sprzętu, natomiast 7 proc. remontu i modernizacji budynków, a tylko 1,3 proc. zakupu stada zwierząt. Celem tych inwestycji była najczęściej poprawa organizacji produkcji, konkurencyjności, dochodu, redukcja kosztów oraz dostosowanie profilu produkcji do wymagań rynku i polepszenie jej jakości.

Przeprowadzona analiza wykazała, że inwestycje z wykorzystaniem środków publicznych realizowały gospodarstwa relatywnie mocno związane z rynkiem i silniejsze ekonomicznie, o czym świadczą takie mierniki jak

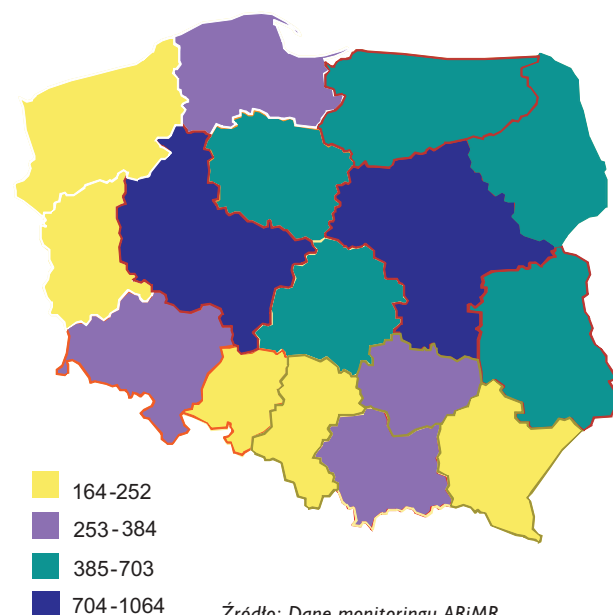
Realizacja PROW 2004–2006

Kwota wypłat – 14,2 mld zł
Liczba beneficjentów – 926 tys.



Realizacja SPO „Rolnictwo” 2004–2006 (w mln zł)

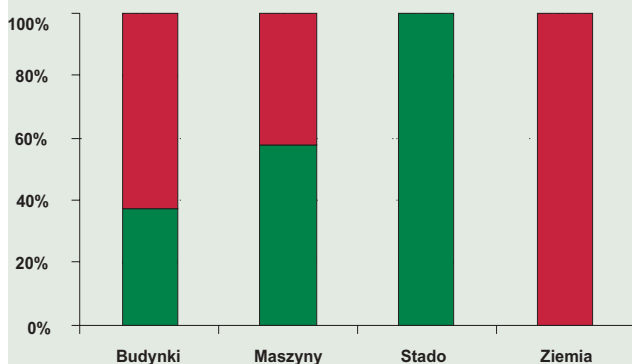
Kwota wypłat – 6,4 mld zł
Liczba beneficjentów – 56,7 tys.



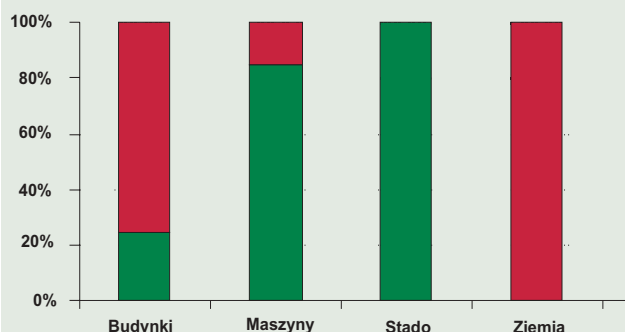
Źródło: Dane monitoringu ARiMR.

Struktura inwestycji

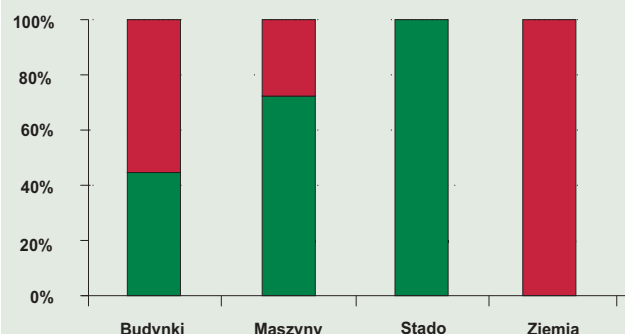
Liczba gospodarstw



Łączna wartość inwestycji



Średnia wartość inwestycji



■ Z udziałem subsydiów UE

■ Bez subsydiów UE

1/3 gospodarstw korzystała z równocześnie z programów PROW i SPO.

Źródło: Badania ankietowe w województwach śląskim, wielkopolskim i podlaskim. N = 90.

średnia roczna wartość produkcji i sprzedaży, współczynnik towarowości i wielkość osiąganego dochodu w gospodarstwach.

Na uwagę zasługują szczególnie dwa efekty realizacji inwestycji: przyspieszony proces wylaniania się gospodarstw towarowych oraz pogłębianie się ekonomicznych dysproporcji między gospodarstwami.

Gospodarstwa realizujące największe projekty z wykorzystaniem funduszy UE angażowały również znaczne kwoty własnych środków finansowych. Fundusze unijne były dla nich tylko jednym z kilku dostępnych i wykorzystywanych źródeł finansowania, a ich dostępność nie warunkowała planów inwestycyjnych.

Cele i struktura inwestycji

Dla gospodarstw małych głównym motywem wykonywanych inwestycji było dostosowanie do standardów UE oraz zwiększenie skali produkcji. Inne były przesłanki decyzji w gospodarstwach dużych – modernizacja, zakup nowych maszyn, poprawa warunków pracy i zwiększenie skali produkcji. Rozmiary inwestycji zazwyczaj przekraczały bieżące potrzeby gospodarstw.

Jednym z najbardziej popularnych kierunków inwestycji był zakup nowych maszyn, a zwłaszcza ciągników. Rolnicy wykorzystywali w tym przypadku najprostsze do zrealizowania wydatki, a ponadto uwzględniali kalkulację kosztów oraz swoje potrzeby inwestycyjne. W znacznie mniejszym stopniu wykorzystywano wsparcie unijne przy budowie i adaptacji budynków inwentarskich. Decydowały o tym bardzo skomplikowane procedury biurokratyczne przy tego typu inwestycjach.

W przypadku zakupu ziemi gospodarstwa nie korzystały z subwencji unijnych, ale poniesione nakłady własne doprowadziły do zwiększenia powierzchni UR.

Korzyści

W badanych gospodarstwach realizujących inwestycje wspierane przez PROW i SPO odnotowano wzrost dochodów oraz poprawę wykorzystania pracy i kapitału. Nastąpiło to głównie dzięki zwiększeniu skali produkcji, z tym że istotną rolę odgrywał zakup ziemi. Na wzrost dochodów wskazała w ankietach 1/3 badanych rolników, szacując wysokość wzrostu na ponad 30 proc. Trzeba jednak dodać, że na dochody rolnicze istotny wpływ miały uzyskiwane ceny sprzedawanych produktów oraz instrumenty pozacenowe (płatności bezpośrednie, uzupełniające, ONW). Nastąpiło także zwiększenie fizycznych rozmiarów produkcji, głównie przez wzrost powierzchni i liczby zwierząt – w gospodarstwach średnich o ok. 20 proc. i w dużych o ok. 14 proc.

Rolnicy korzystający z SAPARD, PROW i SPO w 90 proc. twierdzą, że inwestycje poprawiły sytuację w stopniu zadowalającym lub znacznym, a zaledwie 9 proc. wskazuje na bardzo słabe efekty. Podkreśla się również, że inwestycje PROW i SPO wpłynęły na poprawę jakości produktów (52 proc. wskazań) oraz pogłębienie specjalizacji. Można na tej podstawie wnioskować, że oddziaływanie inwestycyjnych funduszy strukturalnych będzie umacniało pozycje większych gospodarstw i przyczyniało się do przyspieszenia procesów ich koncentracji i polaryzacji.

Dr Marek Wigier jest sekretarzem naukowym IERiGŻ-PIB.

WPR a decyzje narodowe

Wraz z akcesją do Unii Europejskiej Polska przejęła cały jej dorobek prawny, w tym wspólną politykę rolną (WPR), stawiając ją ponad narodową polityką wobec wsi i rolnictwa.

GRZEGORZ DYBOWSKI

Mimo to narodowe strategie wobec sektora rolnego nie straciły racji bytu. Zmieniły się jednak ich cele oraz sposób realizacji.

Polska strategia dotycząca wsi i rolnictwa jest w istocie zgodna z celami WPR. Członkostwo w UE nie tworzy więc instytucjonalnych barier rozwojowych, ale dzięki wsparciu finansowemu Wspólnoty jest istotną pomocą dla realizacji celów narodowych.

Polska przystąpiła do UE w trakcie postępującego procesu reformowania WPR. W 2003 r., w obliczu perspektywy dalszej liberalizacji światowego handlu rolnego, a przede wszystkim największego w historii rozszerzenia Wspólnoty o dwanaście państw Europy Środkowej, UE podjęła kolejną, gruntowną reformę WPR. Jej istotą było odejście od sektorowego wspierania rolników i stopniowe oddzielanie tego wsparcia od produkcji. Rolnik uzyskujący pomoc musi spełniać wszelkie zasady i priorytety unijne (tzw. zasada współzależności). Dopłaty wyrównawcze zostały zamienione na dopłaty bezpośrednie, które gwarantują rolnikom stabilność dochodów. Są one jednocześnie rekompensatą za pełnione przez nich funkcje nieprodukcyjne, publiczne.

Co mogą rządy

Wraz z reformą WPR zmieniał się margines swobody decyzji narodowych państw Wspólnoty.

Jeszcze kilka lat temu polityka sektorowa UE dotycząca wspólnej organizacji rynków produktów rolnych, cen, a także handlu rolnego, była wyłączną domeną ponadnarodowych instytucji unijnych. Możliwości oddziaływania rządów narodowych były bardzo ograniczone.

Sytuacja zmieniła się w czerwcu 2003 r. **Efektywne wdrażanie nowych zasad i mechanizmów WPR stało się ważnym obowiązkiem rządów narodowych, które jednocześnie uzyskały pewne uprawnienia decyzyjne w ramach ściśle wyznaczonego marginesu swobody.** Uprawnienia te dotyczyły przede wszystkim decyzji o:

- czasowym zachowaniu określonej części płatności bezpośrednich w formie powiązanej z produkcją;
- wyborze terminu wdrożenia zasady oddzielenia wsparcia bezpośredniego od produkcji i wyborze jednego z trzech modeli implementacji tej zasady (historycznego, regionalnego lub hybrydowego);
- wycofaniu do 10% środków z tzw. kopert sektorowych i wykorzystaniu ich jako płatności specyficznych, przeznaczonych na rozwiązywanie problemów środowiskowych i jakościowych. Wsparcie specyficzne stanowi swoisty bufor służący łagodzeniu skutków oddzielenia wsparcia od produkcji. Daje też państwom członkowskim możliwość udziału w efektywnym zarządzaniu ryzykiem przez uczestnictwo w systemach ubezpieczeń

zbiorów i zwierząt oraz tworzeniu wzajemnych funduszy w celu zwalczania chorób zwierząt i roślin.

Ponadto, państwa członkowskie uzyskiwały, pod określonymi warunkami, możliwość uzupełniania dopłat bezpośrednich z budżetów narodowych. Decydują także o wykorzystaniu 80% środków pochodzących z modulacji i mogą przeznaczać do 3% historycznie ukształtowanego wsparcia bezpośredniego na potrzeby stanu tzw. wyższej konieczności.

W zakresie polityki strukturalnej kraje członkowskie UE miały od początku jej istnienia większy margines swobody w podejmowaniu decyzji niż w komponencie rynkowym WPR. Normy wspólnotowe wyrażane w niej były w formie dyrektyw, które stawały się prawnie obowiązujące po przetransponowaniu do prawodawstwa narodowego, co pozwalało uwzględniać specyfikę krajową. Kolejne pole manewru tworzyła zasada narodowego współfinansowania pomocy strukturalnej, która pozwalała krajom członkowskim określać warunki uprawniające do korzystania z takiej pomocy. Kompetencje rządów narodowych zmieniły się wraz z kolejnymi etapami reformy WPR.

W perspektywie budżetowej 2000–2006, kraje członkowskie były do pewnego stopnia swobodne w wyborze mechanizmów w ramach dwóch „koszyków”: 1) środki towarzyszące reformie z 1992 roku oraz 2) środki na modernizację i dywersyfikację gospodarstw rolnych. Ponadto, wsparcie udzielane było działaniom integracyjnym, sprzyjającym zrównoważonemu rozwojowi obszarów wiejskich. Działania takie finansowane były w ramach inicjatywy LEADER i innych, tzw. zintegrowanych form wsparcia rozwoju regionalnego.

Dokonując klasyfikacji funkcjonalnej działań II filaru WPR, możemy wyróżnić trzy kategorie według kryterium celu: – zwiększenie konkurencyjności rolnictwa, środowisko oraz dywersyfikacja gospodarki wiejskiej i poprawa warunków życia na obszarach wiejskich.

Pierwsza kategoria miała orientację sektorową, choć jej działania wykraczały poza samo rolnictwo. **Druga** wykazywała silną orientację rolniczą. Chociaż wiele jej działań było skierowanych na cele środowiskowe, jednak ich głównym beneficjentem było rolnictwo. **Trzecia** kategoria obejmowała działania bardzo podobne do inicjatywy LEADER+. Była to więc kategoria o nastawieniu wielosektorowym.

Pole manewru krajów członkowskich odnośnie do polityki rozwoju obszarów wiejskich obejmowało decyzje dotyczące:

- narodowego finansowania. Określony został maksymalny udział finansowy UE, a tym samym minimalny udział budżetów narodowych. Jednakże kraje członkowskie mogą wykraczać poza te minima;
- wdrażania polityki w oparciu o narodowy, jednolity program rozwoju wiejskiego lub o zestaw horyzontalnych

i/lub regionalnych programów. Może też być zastosowane podejście łączące program narodowy, wdrażający działania skierowane na wspólne cele oraz programy horyzontalne;

- określania wielkości środków budżetowych, alokowanych w poszczególnych działaniach oraz konkretnych beneficjentów i ich liczby. Było to więc *de facto* ustalanie narodowych priorytetów w polityce rozwojowej;
- specyficznego projektowania poszczególnych działań, tj. ustalenia warunków nałożonych na potencjalnych beneficjentów, określenie kryteriów wyboru priorytetów, ustalenie pułapu pomocy itp.

Lata 2007–2013

Działania przewidziane w okresie budżetowym 2007–2013, mają się koncentrować na trzech obszarach, wokół których, zgodnie z trzema tzw. osiami priorytetowymi, skupiają się również środki finansowe. Czwartą oś tworzy inicjatywa LEADER, która pokrywa wszystkie obszary poprzednich trzech osi. Każdy nowy program rozwoju wiejskiego musi zawierać w sobie element programu LEADER, realizowanego zgodnie z oddolną strategią lokalną, opracowaną przez lokalne grupy inicjatywne.

Pierwsza oś obejmuje poprawę konkurencyjności rolnictwa i leśnictwa, a jej środki wspierają głównie działania skierowane na rozwijanie wiedzy i potencjału ludzkiego, restrukturyzację materialnego potencjału wytwórczego i promowanie innowacji, poprawę jakości produkcji i produktów oraz działania przejściowe dla nowych państw członkowskich (do 2013 r.).

Druga oś dotyczy poprawy środowiska naturalnego i gospodarki ziemią, w tym na obszarach leśnych.

Trzecia oś dotyczy poprawy jakości życia i dywersyfikacji gospodarki na wsi.

Czwarta oś, oparta na dotychczasowych pozytywnych doświadczeniach programu LEADER, ma za zadanie zwiększenie opcji dla lokalnych, oddolnych inicjatyw rozwoju wsi. Obejmuje wdrażanie strategii rozwojowych przez lokalne grupy działania, budowę ich potencjału oraz współpracę międzyregionalną i międzynarodową.

Co najmniej 5% budżetu przeznaczanego na wsparcie rozwoju wiejskiego musi być zagospodarowane przez program LEADER, który może być realizowany w ramach dowolnej z trzech osi.

Ponadto, nowe zasady umacniają rolę planowania w rozwoju wiejskim poprzez dwa uzupełniające się instrumenty: dyrektywy strategiczne Wspólnoty oraz narodowe plany strategiczne, które państwa członkowskie muszą przelać do KE, zanim zaprezentują swoje plany rozwoju obszarów wiejskich.

Obszar manewru w realizacji narodowych polityk rozwoju wiejskiego w perspektywie finansowej 2007–2013, obejmuje:

- wybór działań, które będą realizowane. Programy rozwojowe muszą zachowywać równowagę między osiami, jednak poza tym państwa członkowskie mają swobodę wydatkowania 55% środków całego budżetu;
- decyzje dotyczące finansowania rozwoju wiejskiego z budżetów narodowych. Dopuszcza się finansowanie przekraczające minima narodowe. Część ewentualnych wyższych funduszy krajowych może pochodzić z mechanizmu modulacji, przesuwającego środki z pierwsze-

go do drugiego filaru WPR. Poprzez ten mechanizm państwa członkowskie mogą transferować na rzecz polityki rozwoju wiejskiego do 20% sum korespondujących z działaniami rynkowymi i dopłatami bezpośrednimi,

- alokacji inicjatywy LEADER. Kraje członkowskie mogą decydować czy alokować ten instrument w całości jako część osi 3 (dywersyfikacja gospodarki wiejskiej), czy umieścić go także w osiach 1 i 2.

Polska znajduje się na ścieżce rozwoju gospodarczego, który kreuje potrzeby zmian funkcji wsi i rolnictwa oraz wzajemnych relacji między nimi. Rodzi też ograniczenia wynikające z funkcjonowania dużej liczby ekonomicznie słabych gospodarstw rodzinnych, z których wiele wykazuje małe (lub żadne) powiązania z rynkiem i jego mechanizmami. Obecny system dopłat bezpośrednich utrwała istniejące struktury w rolnictwie, a ponadto nie sprzyja uruchamianiu przedsiębiorczości w gospodarstwach rolnych.

Sprawą niezmiernie wagi staje się więc wybór trafnej strategii długookresowej, odpowiedniej dla rozwoju nie tylko rolnictwa, ale także polskiej wsi. Strategii, którą można by zrealizować w ramach unijnej WPR, zmieniającej się pod wpływem nowego ładu politycznego i gospodarczego, który wyłania się z postępującego procesu globalizacji. **Łączenie modernizacji rolnictwa z wielofunkcyjnym rozwojem obszarów wiejskich jest jedną z zasadniczych cech strategii rozwojowej UE.** Jednak polskie rolnictwo jest znacząco opóźnione w relacji do wiodących państw Wspólnoty.

W trakcie ostatnich dwóch rozszerzeń (w maju 2004 i w styczniu 2007 roku) nie udało się w pełni obronić jednolitości i solidarności UE, a interesy narodowe wiodących partnerów przeważały w praktycznych rozwiązaniach realizowanej reformy WPR. Hamuje to tempo niezbędnych przemian rozwojowych w nowych państwach członkowskich. Obrany kierunek reformy WPR powoduje bowiem, że duży potencjał produkcyjny, jaki te państwa wniosły wraz z akcesją do UE, nie zostanie uruchomiony. Rekompensatą za to mają być dopłaty bezpośrednie, pozwalające łagodzić napięcia społeczne, które na tym tle powstałyby na wsi.

Polska powinna preferować taki kierunek zmian WPR, który umożliwi zmniejszanie dystansu rozwojowego. W interesie Polski nie leży więc, choćby częściowa, renowacja WPR. *De facto* proces ten jednak trwa, a jego mechanizmem jest przesuwanie wsparcia z I filaru, w którym nie występuje współfinansowanie krajowe, do II filaru, w którym takie współfinansowanie jest regułą.

Poszerzanie marginesu swobody decyzyjnej wiąże się więc z koniecznością zwiększonej partycypacji budżetów narodowych w finansowaniu reformowanej WPR. Potrzeby rozwojowe polskiego rolnictwa i wsi w relacji do możliwości krajowego budżetu wskazują, że w przypadku bardziej restrykcyjnego limitowania wsparcia wspólnotowego i przesuwania mechanizmów tego wsparcia w kierunku II filaru WPR, tempo niezbędnych przemian w polskim sektorze rolnym i wiejskim będzie daleko niewystarczające.

Dr Grzegorz Dybowski
jest pracownikiem naukowym IERiGŻ-PIB.

Wpływ WPR na polski rynek

ROBERT MROCZEK

Po wejściu Polski do Unii Europejskiej otworzył się duży rynek zbytu dla polskiej żywności oraz znikły bariery celne w handlu produktami rolno-spożywczymi. Bardzo ważna jest wobec tego odpowiedź na następujące pytania:

- czy wspólna polityka rolna reguluje podaż produktów rolniczych i
- czy narzędzia i mechanizmy WPR stabilizują ceny produktów rolniczych?

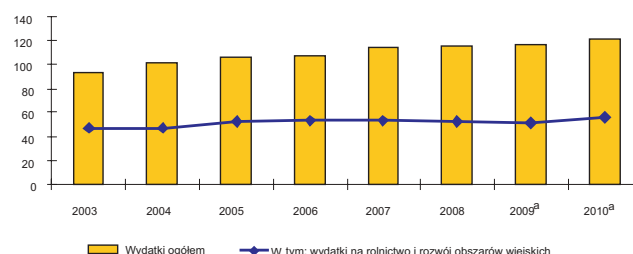
Przed i po 2013 r.

Uwarunkowania wewnętrzne, a przede wszystkim zewnętrzne wymuszały i wymuszają ciągłą ewolucję wspólnej polityki rolnej. Obecnie toczą się rozmowy na temat jej kolejnych zmian po 2013 r. Zakończony w listopadzie 2008 roku przegląd, zwany „Health check” dokonał oceny skutków i funkcjonowania reformy WPR przeprowadzonej w 2003 r. oraz wskazał kierunki jej dalszych zmian. Z uwagi na rozbieżne interesy członków Wspólnoty wydała się, że kolejne zmiany w WPR po 2013 roku będą wynikiem kompromisu, a nie rewolucyjnych zmian.

W ostatnich latach wydatki na rolnictwo i rozwój obszarów wiejskich w Unii Europejskiej pozostają na względnie stabilnym poziomie, tj. ok. 52 mld euro rocznie, ale maleje ich udział w wydatkach budżetowych Wspólnoty. W 2003 roku było to prawie 51%, a w 2008 r. 45,3%, tj. o 5,5 p.p. mniej. W tym czasie wydatki ogółem z unijnego budżetu zwiększyły się z 92,5 do 115,8 mld euro, tj. o 1/4 (rys. 1), a Wspólnota Europejska powiększyła się o 12 nowych państw członkowskich.

W latach 2004–2008 przeciętna produkcja globalna sektora rolnego (w cenach stałych) wyniosła 59,3 mld zł i była o 3,7% wyższa niż w latach 1999–2003. Zmienność produkcji globalnej rolniczej po 2004 r. wyniosła $\pm 2,4\%$ i była o 0,3 p.p. niższa niż w latach 1999–2003.

Rysunek 1. Wydatki budżetowe Unii Europejskiej (w mld euro)



^a na podstawie projektu budżetu UE na lata 2009 i 2010.

Źródło: Budżet UE strona internetowa www.eur-lex.europa.eu

Przeciętny poziom dochodu rolniczego w latach 2004–2008 wyniósł 21,6 mld zł i był ponad 2-krotnie wyższy niż w latach 1999–2003. Zmienność dochodu rolniczego po 2004 r. wyniosła $\pm 13\%$ i była o 3,8 p.p. wyższa niż w latach 1999–2003.

Głównym czynnikiem (elementem) wzrostu dochodów rolniczych po akcesji Polski do UE były dopłaty obszarowe. Poziom dopłat do produktów i produkcji rolniczej wzrósł z niespełna 1 mld zł w latach 1999–2003, do prawie 10 mld zł w latach 2004–2008. W 2008 roku prawie połowę dochodów rolników stanowiły dopłaty do produktów i produkcji rolniczej. Polscy rolnicy za 2009 r. z tytułu dopłat do produktów i produkcji rolniczej otrzymają około 12,7 mld zł.

Produkcja i ceny skupu

Lata, które minęły od wstąpienia Polski do Unii Europejskiej, nie były dla polskiego rolnictwa jednorodne, w tym także dla poszczególnych rynków rolnych.

Ceny skupu wybranych produktów rolnych

Wyszczególnienie	1999	2004	2004–2008	Zmienność ($\pm$ %)	
	–2003	–2008	1999–2003	w latach	
			w %	1999–2003	2004–2008
Mleko (zł/100 litrów)	72,0	96,0	133,3	6,9	6,3
Pszenvica (zł/tone)	467,2	531,6	113,8	6,7	23,2
Żywiec wieprzowy (zł/kg)	3,6	3,8	105,6	10,0	6,3
Żywiec drobiowy (zł/kg)	3,1	3,2	103,2	5,1	6,8
Żywiec wołowy (zł/kg)	2,7	3,9	144,4	4,9	5,1
Buraki cukrowe (zł/tone) ^a	109,8	140,6	128,1	6,6	23,0
Rzepak (zł/tone)	828,0	959,0	115,8	10,3	12,3

^a ceny skupu buraków cukrowych za lata 2006–2008 nie obejmują tzw. płatności cukrowej, która w 2006 roku wynosiła 33,94 zł/t buraków, w 2007 r. – 37,15 zł/t, a w 2008 r. – 39,45 zł/t.

Źródło: Obliczenia własne na podstawie biuletynów statystycznych GUS z lat 1999–2008. Analizy rynkowe, Rynek cukru, stan i perspektywy nr 35. IERiGZ-PIB, ARR, MRiRW.

Dokonując porównań dwóch okresów, tj. lat 1999–2003 i 2004–2009, należy stwierdzić, że wzrosła produkcja rzepaku (prawie 2-krotnie), mięsa drobiowego (o prawie 60%), zbóż i mięsa wołowego o ok. 5%. Na tym samym poziomie pozostała produkcja mięsa wieprzowego oraz mleka. Zmniejszyła się produkcja buraków cukrowych.

Po akcesji Polski do UE nadal występują wahania w produkcji rolniczej, jednakże:

- na podstawowych rynkach rolnych, tj. mleka, zbóż i mięsa wieprzowego zmienność produkcji pozostała na zbliżonym poziomie jak w latach wcześniejszych,
- większe wahania występują w produkcji rzepaku i buraków cukrowych,
- bardziej stabilna była produkcja mięsa drobiowego oraz wołowiny.

Na przystąpieniu Polski do UE najbardziej zyskali producenci żywca wołowego. Przeciętne ceny skupu żywca wołowego w latach 2004–2008 były o 45% wyższe niż w latach 1999–2003. Wzrost cen skupu zahamował regres

Dokończenie na str. 36

Reformować, ale jak

Ocena skutków potencjalnych zmian wspólnej polityki rolnej.

SZCZEPAN FIGIEL

Debaty dotyczące wspólnej polityki rolnej (WPR) mają długą historię. Ich wspólnym mianownikiem jest zgodność celów i instrumentów tej polityki ze zmieniającymi się potrzebami społeczno-gospodarczymi i uwarunkowaniami funkcjonowania unijnego rolnictwa. Mimo reformowania WPR, jej krytycy, oprócz wysokich kosztów zawsze podkreślali brak owej zgodności, wskazując na konieczność daleko idących zmian.

Nowa koncepcja: renacjonalizacja

Istotę dyskusji o WPR nadal stanowi adekwatność jej celów i instrumentów do społecznych oczekiwań i wymogów konkurencji międzynarodowej. Ważnym wątkiem stała się także efektywność ekonomiczna, a nawet zasadność form rodzajów wsparcia. **W rezultacie, zaczęły pojawiać się głosy kwestionujące sens istnienia WPR i propozycje jej całkowitej likwidacji, określanej jako renacjonalizacja.** Jak wiadomo, obecny koszt realizacji WPR wynosi około 55 miliardów EUR rocznie i stanowi 40% budżetu UE. Krytycy WPR uważają tę kwotę nie tylko za wysoką, lecz również nie najlepiej wykorzystywaną, zwłaszcza wobec alternatywy przeznaczenia jej np. na badania sprzyjające rozwojowi innowacyjnej gospodarki. Obrońcy WPR wskazują

jednak, że jest to zaledwie niecałe 0,5% PKB w UE – co w przeliczeniu na każdego jej obywatela wynosi około 2 euro tygodniowo. Oczywiście, nie brakuje też opinii o konieczności zachowania WPR w niezmienionej praktycznie postaci, szczególnie ze względu na potrzeby nowych krajów członkowskich, takich jak np. Polska.

Korzyści czerpane przez nasz kraj – w postaci transferów w ramach WPR – wynikają głównie z tego, że niemal 15% ogółu zatrudnionych zaangażowanych jest w działalność rolniczą, stanowiącą około 4% PKB. W konsekwencji, udział dopłat w dochodach gospodarstw rolnych (według FADN) wynosi średnio około 50%. Stanowisko Polski w sprawie WPR, przyjęte ostatecznie przez Radę Ministrów 12 czerwca 2009 r., będące jednoznacznym głosem za utrzymaniem finansowania tej polityki na co najmniej dotychczasowym poziomie, jest zatem w pełni zrozumiałym odzwierciedleniem naturalnego w tej sytuacji dążenia do zachowania korzyści w postaci transferów unijnych. Ostatecznie o istnieniu i przyszłym kształcie WPR zdecydować, niekoniecznie zgodne z naszym, stanowiska wszystkich krajów członkowskich UE.

Unijne kompromisy

Podjęając się oceny skutków potencjalnych zmian WPR, warto odpowiedzieć na pytanie, jak prawdopo-

Wpływ WPR...

Dokończenie ze str. 35

w chowie bydła rzeźnego. Znaczący wzrost cen skupu odczuli również producenci mleka – 33% oraz producenci buraków cukrowych – 28%. Najmniej podrożał żywiec drobiowy oraz wieprzowy, bo o 3 i 6%.

Unijne regulacje

Produkcja mleka, cukru, skrobi ziemniaczanej i izoglukozy objęta jest systemem kwotowania. Oznacza to, że jest wyznaczony maksymalny poziom produkcji, który pośrednio utrzymuje wysokie ceny produktu kwotowanego i ogranicza popyt (krajowy i zagraniczny).

Rynek mleka i cukru należy do najbardziej regulowanych rynków rolnych w UE. Produkcja cukru w Polsce była już limitowana przed naszą akcesją do UE. Producenci mleka otrzymali kwoty mleczne po przystąpieniu Polski do UE.

Porównując zakres ingerencji w rynek, tj. poziom interwencji i zaangażowanie innych mechanizmów WPR, należy stwierdzić, że rynek cukru jest tym, który w największym stopniu podlega „wsparciu” i ingerencji ze strony urzędników. Reforma unijnego rynku cukru z 2006 roku spowodowała, że kwota produkcji cukru przyznana Polsce na sezon 2008/09 wyniosła 1406 tys. ton. Oznacza to, że

stajemy się importem netto cukru, gdyż jego krajowe spożycie jest o ok. 200 tys. ton większe.

W latach 2005–2006 zakupiono interwencyjnie 213 tys. ton cukru (tj. ok. 5% produkcji), wydając 550 mln zł. W tych samych latach z refundacjami eksportowymi wyeksportowano 400 tys. ton cukru (ok. 10% produkcji). Eksport cukru z subsydiami eksportowymi odbywał się także w pozostałych latach naszego członkostwa w UE.

Subsidia eksportowe stosowane były także na rynku mleka, wieprzowiny i wołowiny. Skup interwencyjny zbóż (pszenicy, jęczmienia i kukurydzy) był prowadzony w latach 2005–2006. Skupiono łącznie 1,7 mln ton zbóż (ok. 6% produkcji), przeznaczając na ten cel 860 mln zł.

Lata 2007–2009 były okresem dużych wahań cen żywności (przede wszystkim mleka i zbóż) na rynkach światowych. W ślad za tymi zmianami podążały ceny na rynku unijnym. Przy tak dużej destabilizacji rynku, mechanizmy i narzędzia WPR okazały się ułomne, gdyż nie były w stanie ograniczyć wzrostu cen mleka i zbóż w 2007 r. i w I połowie 2008 r. Dekoniunktura na rynku mleka w 2009 roku spowodowała spadek jego cen do poziomu z roku 2006. Niskie ceny zbóż na rynku to efekt dobrych zbiorów na świecie.

Z tej krótkiej analizy wynika, że mechanizmy i narzędzia WPR w niewielkim stopniu stabilizują wielkość produkcji i ceny surowców rolnych.

Dr inż. Robert Mroczek
jest pracownikiem naukowym IERiGŻ-PIB.

dobne i daleko idące są te zmiany. **Najbardziej prawdopodobny wydaje się scenariusz będący swoistym kompromisem między dwoma skrajnościami: pozostawienia WPR bez zmian i rezygnacją z niej.** Ocenę ekonomicznych skutków potencjalnych zmian WPR można zatem sprowadzić do porównania efektów wynikających z zachowania i kontynuacji obecnych rozwiązań (tzw. scenariusz bazowy) z efektami powstałymi po ewentualnym wprowadzaniu zmian.

Teoretycznie, skutki wywołane istnieniem WPR, zarówno w obecnej, jak i zmienionej postaci, można rozpatrywać z różnych punktów widzenia. W perspektywie krótko- i długookresowej mogą być to potencjalne szoki rynkowe i dochodowe (krótkookresowe lub trwałe) oraz zmiany strukturalne związane z realokacją czynników wytwórczych, wpływającą istotnie na zatrudnienie czy strukturę obszarową gospodarstw. Analizowane w ujęciu mikroekonomicznym skutki te mogą dotyczyć skali produkcji rolnej, poziomu cen rolnych i produktów żywnościowych oraz sektorowej wymiany handlowej, natomiast widziane z perspektywy makroekonomicznej mogą być oceniane pod kątem wpływu na wzrost gospodarczy, bezrobocie, inflację oraz kurs walutowy. Bardzo istotną płaszczyzną oceny jest też oddziaływanie WPR na konkurencyjność sektora rolno-żywnościowego oraz całej gospodarki.

Największe zainteresowanie wywołuje analiza zmian, których skutki mogłyby wywrzeć negatywny wpływ na polskie rolnictwo i cały sektor rolno-żywnościowy. Warto zaznaczyć, że – wbrew pozorom – nie jest to równoważne z wpływem na ogólny dobrobyt ekonomiczny społeczeństwa. Nie da się bowiem z góry odrzucić tezy, że środki wydatkowane na WPR mogłyby być efektywniej wykorzystane na inne formy interwencji publicznej, służące poprawie konkurencyjności naszej gospodarki. Kwestię tę jednak zwykle się pomija, koncentrując się głównie na sektorowym wymiarze WPR.

Wyniki analizy

Bardzo pomocnymi w ocenie spodziewanych skutków potencjalnych zmian WPR mogą być analizy oparte na modelowaniu ekonomicznym. Tego typu analizy, prowadzone w ramach badań realizowanych w Programie Wieloletnim 2005–2009 w IERiGŻ-PIB, dotyczą oceny:

- skutków reformy WPR w wyniku przeglądu Health Check z wykorzystaniem modelu AGMEMOD;
- wpływu likwidacji dopłat bezpośrednich na produkcję głównych towarów rolnych oraz dochody ich producentów z wykorzystaniem modelu MODROL;
- skutków wywołanych szokami zewnętrznymi w postaci istotnych zmian w polityce rolnej oraz otoczeniu makroekonomicznym z wykorzystaniem modelu klasy DSGE.

Przegląd Health Check, będący oceną stanu „zdrowotności” WPR, zakłada:

- zmiany w stosowaniu systemów dopłat bezpośrednich (SPS i SAPS);
- oddzielenie dopłat bezpośrednich od produkcji (*decoupling*);
- modulację, czyli redukcję wysokości dopłat bezpośrednich w przypadku gospodarstw otrzymujących powyżej 5 tys. EUR;

- zniesienie obowiązkowego odłogowania;
- zwiększanie kwot mlecznych o 1% rocznie w latach 2009–2014), a w roku 2015 ich zniesienie.

Porównanie symulowanych z użyciem modelu AGMEMOD wyników dla scenariusza bazowego (brak zmian WPR) z wynikami dla scenariusza Health Check wskazuje na mało znaczący wpływ tej reformy na relacje popytowo-podażowe na głównych krajowych rynkach rolnych, z wyjątkiem rynku mleka i produktów mleczarskich. W perspektywie prognostycznej 2020 roku wielkości produkcji i skupu mleka są wyraźnie wyższe niż w scenariuszu bazowym (odpowiednio o 5,4% i 7,4%). Zwiększeniu podaży mleka towarzyszy obniżenie cen jego skupu o 5,9% oraz wzrost produkcji wyrobów mleczarskich, szczególnie serów (ponad 7%) i masła (około 6%). W rezultacie, następuje obniżenie cen tych produktów (największe, bo o ponad 12%, w przypadku masła) oraz zwiększenie ich konsumpcji średnio o około 1,5%.

W dyskusjach na temat roli WPR i skutków jej zmian największym zainteresowaniem cieszą się dopłaty bezpośrednie, a zwłaszcza ich potencjalna likwidacja. Odnoszące się do rynku zbóż wyniki wstępnych symulacji uzyskanych z modelu MODROL pozwalają sądzić, że wprowadzenie dopłat nie było obojętne dla kształtowania się wielkości i wartości krajowej produkcji zbóż w okresie po akcesji, aczkolwiek ich hipotetyczny brak wcale nie musiał odbijać się niekorzystnie na poziomie i wartości tej produkcji w każdym roku analizowanego okresu.

Mając na uwadze skalę WPR jako formy interwencji publicznej można przypuszczać, że jej implikacje mają nie tylko sektorowy charakter. Ze wstępnych ustaleń związanych z wykorzystaniem modelu klasy DSGE do bardziej kompleksowej oceny tych implikacji wynika, że WPR może generować silne efekty na rynku pracy, skłaniając jej beneficjentów do zachowań o charakterze poszukiwania renty. Sprzyjając wzrostowi bierności zawodowej w gospodarstwach rolnych, może ograniczać przepływ pracujących z rolnictwa do innych sektorów. Subsydia inwestycyjne powinny prowadzić do wzrostu akumulacji kapitału zaangażowanego w produkcję rolną, lecz przy jednoczesnym hamowaniu odpływu zasobów pracy do innych części gospodarki może to oznaczać spadek poziomu całkowitej produktywności czynników produkcji w sektorze rolnym, a w konsekwencji osłabienie jego konkurencyjności.

Generalnie, jednoznaczna ocena skutków potencjalnych zmian WPR (w tym jej likwidacji) jest trudna ze względu na uzależnienie od przyjętej perspektywy i kryteriów oceny. **Stosunkowo oczywisty jest jedynie negatywny efekt dochodowy każdej zmiany *status quo*, oznaczającej redukcję transferów UE na rzecz polskiego rolnictwa i wsi, które w 2007 roku wyniosły 9,7 mld zł.** Znacznie mniej oczywiste są efekty produkcyjne i cenowe albo związane z konkurencyjnością efekty strukturalne.

Konieczne jest zatem szersze od koncentrującego się na doraźnych korzyściach sektorowych wnikliwe i kompleksowe spojrzenie na problem zmian WPR przez pryzmat całej gospodarki i ogólnego dobrobytu ekonomicznego społeczeństwa.

Prof. dr hab. Szczepan Figiel
jest pracownikiem naukowym Uniwersytetu
Warmińsko-Mazurskiego oraz IERiGŻ-PIB.

Utopia czy realność?

Idea rozwoju zrównoważonego od około czterech dziesięcioleci coraz bardziej absorbuje uwagę społeczności światowej, zwłaszcza intelektualistów i polityków.

JÓZEF ZEGAR

Idea ta ma odpowiadać obecnym potrzebom, a jednocześnie zachować możliwości korzystania z zasobów środowiska naturalnego przez przyszłe pokolenia na nie mniejszym niż obecnie poziomie.

Szczególną rolę odgrywa w tym rolnictwo. Po pierwsze, jest ono głównym użytkownikiem podstawowego zasobu przyrodniczego, tj. gruntów i przestrzeni fizycznej, a przez to środowiska naturalnego. Po drugie, rolnictwo może zależnie od rodzaju techniki produkcji (modelu) wzbogacać lub degradować środowisko przyrodnicze. Po trzecie, jest ono wielofunkcyjne: wytwarza produkty żywnościowe i nieżywnościowe, konserwuje i chroni przyrodę i krajobraz, a także daje znaczący wkład ekonomiczny i społeczno-kulturalny w żywotność obszarów wiejskich.

Dwa modele

Rolnictwo zrównoważone jest przeciwstawiane rolnictwu konwencjonalnemu, zwanemu także industrialnym. To ostatnie, rozwijające się od bez mała 200 lat, a szczególnie intensywnie w drugiej połowie XX wieku, zapewniło dostateczną podaż żywności dla szybko rosnącej liczby ludności. Jego sukces, jak się coraz bardziej okazuje, ma też ciemniejsze strony. Wskazuje się na degradację agroekosystemów, w tym zmniejszanie żyzności gleb, skażenie gleb, wód i atmosfery, ograniczanie, umniejszanie różnorodności biologicznej, wyczerpywanie się zasobów kopalin, na których bazowały podstawowe środki produkcji rolnictwa industrialnego (nawozy sztuczne, środki chemicznej ochrony roślin, energia), zagrożenia dla bezpieczeństwa żywności, osłabienie żywotności społeczno-ekonomicznej miejscowości wiejskich, upadek wartości kulturalnych itd.

Przedstawione ułomności industrialnego modelu rolnictwa zrodziły potrzebę poszukiwania wyjścia z tej sytuacji. Zarysowały się dwa podstawowe stanowiska. Jedno zaleca „przyspieszenie kroku”, co oznacza dalszą specjalizację i koncentrację produkcji, zwiększenie skali, bardziej efektywne użycie droższych nakładów zewnętrznych, wprowadzanie nowych, „ulepszonych” środków ochrony roślin i leków weterynaryjnych oraz reżimów dla uzyskania bezpiecznej żywności.

Drugie stanowisko zaleca poszukiwanie alternatywnych modeli rolnictwa, w tym zwłaszcza modelu rolnictwa zrównoważonego. Taki model powinien kojarzyć cele (mówi się także: łądy) środowiskowe, ekonomiczne i społeczne. Oznacza to gospodarowanie zasobami odnawialnymi w taki sposób, aby nie ulegały one

całkowitemu wyniszczeniu i aby ich zdolność do samoodnawiania się nie została zakłócona. Drugi aspekt polega na dostarczaniu odpowiedniej ilości produktów rolnych o wymaganej przez konsumenta jakości oraz zapewnieniu właściwego dochodu rolnikowi i jego rodzinie, przy jednoczesnym utrzymywaniu cen produktów rolnych na akceptowanym przez odbiorców poziomie. Natomiast trzeci cel to uzyskanie akceptacji nie-rolniczej części społeczeństwa dla działań producentów rolnych (dla ochrony krajobrazu, wartości kulturowych, dziedzictwa historycznego).

Nie ma jednej uniwersalnej formy rolnictwa zrównoważonego. Za takie można uznać bowiem rolnictwo integrowane, rolnictwo precyzyjne, rolnictwo organiczne czy rolnictwo ekologiczne. **Położenie większego akcentu na zagadnienia ładu społecznego prowadzi do koncepcji rolnictwa społecznie zrównoważonego**, którego istotą jest takie działanie jednostek, które nie zagraża długookresowym interesom społeczności.

Polskie doświadczenie

Panuje przekonanie, iż polskie rolnictwo jest stosunkowo bliskie modelowi zrównoważonemu, przede wszystkim ze względu na dominację rolnictwa rodzinnego oraz nieskażonych gleb. Taki stan jest skutkiem zapóźnienia w rozwoju rolnictwa na drodze industrialnej. Jednak ze zrównoważeniem rolnictwa nie jest tak dobrze jak można by sobie życzyć. Wskazuje na to analiza wyników badań strukturalnych gospodarstw rolnych w Polsce, przeprowadzonych przez GUS w 2007 roku.

Udział gospodarstw indywidualnych spełniających wybrane kryteria zrównoważenia rolno-środowiskowego (%)

Wyszczególnienie	Zbóż	Obsady zwierząt	Grup roślin	IPGR	Łącznie 4 kryteria ^a
Liczba gospodarstw	25,1	97,5	21,6	34,2	5,6
Użytki rolne (ha)	27,6	97,7	40,8	48,3	11,7
Nakłady pracy (JPZ)	28,1	96,6	36,4	42,0	9,0
Pogłowie zwierząt gospodarskich (SD)	28,2	82,1	48,3	50,9	12,1
Standardowa nadwyżka bezpośrednia (ESU)	33,8	92,8	43,4	49,1	12,1

^a kryterium udziału zbóż, obsady pogłowia, grup roślin i okrywy zielonej. Źródło: Opracowano na podstawie danych US w Olsztynie.

W tym miejscu ograniczymy się do ważniejszych **rolno-środowiskowych kryteriów zrównoważenia** gospodarstw indywidualnych. Pod uwagę wzięto kryteria: udziału zbóż (< 66% w strukturze zasiewów), obsady zwierząt (< 2 SD/ha UR), grup roślin (> 3 grupy w strukturze upraw), okrywy roślinnej na zimę – IPGR (> 33% UR) oraz równocześnie wszystkie te kryteria. Udział gospodarstw spełniających wyróżnione kryteria zrównoważenia oraz odsetek powierzchni użytków rolnych, nakładów pracy, pogłowia zwierząt i standardowej nadwyżki bezpośredniej przedstawiono w tabeli.

Z tabeli wynika, iż spośród 2387,2 tys. gospodarstw indywidualnych – poza kryterium obsady pogłowia zwierząt – kryteria rolno-środowiskowe spełnia mniej niż połowa. Równocześnie cztery wyróżnione kryteria spełnia niecałe 6% (133,9 tys.). Ponieważ gospodarstwa spełniające wyróżnione kryteria są większe, dlatego udział użytków rolnych, nakładów pracy, pogłowia zwierząt i standardowej nadwyżki bezpośredniej jest w nich z reguły większy niż ich udział w liczbie gospodarstw.

Przeciętnie na gospodarstwo indywidualne w kraju przypada: 6,0 ha użytków rolnych, 0,9 JPZ (jednostka pełnozatrudnionych) nakładów pracy, 3,2 SD pogłowia zwierząt oraz 3,3 ESU standardowej nadwyżki bezpośredniej.

Analizie poddano także spełnianie kryteriów bilansu substancji organicznej i podstawowych makroskładników nawozowych (NPK) w gospodarstwach indywidualnych. Okazuje się, że kryterium substancji organicznej spełnia prawie 3/5 liczby gospodarstw, kryterium fosforu co 16 gospodarstwo, kryterium azotu co 20, a kryterium potasu co 25 gospodarstwo. Wskazuje to na wadliwą gospodarkę nawozową w dominującej masie gospodarstw rolnych.

Ważną cechą polskiego rolnictwa stanowi ogromne zróżnicowanie gospodarstw rolnych. Można wyróżnić następujące grupy gospodarstw: bezinwentarzowe, bez upraw polowych, jednocześnie posiadające uprawy i utrzymujące zwierzęta oraz „norfolskie” i ekologiczne.

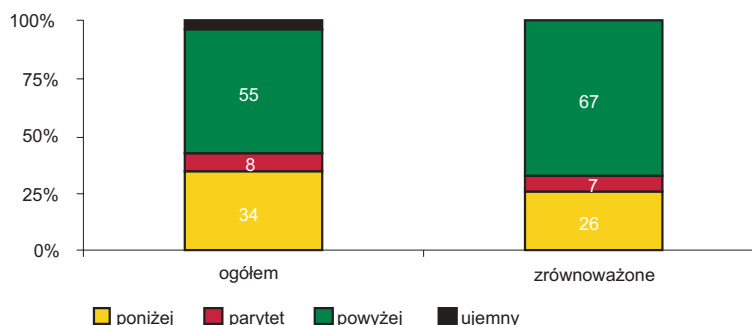
Istnieje wśród nich znaczny odsetek (35,5%) gospodarstw bezinwentarzowych, które potencjalnie mogą mieć trudności z odnową żyzności gleb. W gospodarstwach tych znajduje się ponad 1/5 użytków rolnych. Z kolei trudno uznać za gospodarstwo rolne takie, które nie ma upraw polowych (20,5%). W tej grupie znajdują się zarówno drobne, jedynie statystycznie traktowane jako gospodarstwa, jak i gospodarstwa użytkujące jedynie trwałe użytki zielone (np. w celu otrzymania dopłat bezpośrednich). Dominują gospodarstwa z uprawami i inwentarzem (57,7%), które potencjalnie mają najlepsze warunki do spełniania wymogów zrównoważenia środowiskowego. Natomiast najbardziej przyjazne dla środowiska, a mianowicie „norfolskie” (1,9%) i ekologiczne (0,3%) stanowią margines rolnictwa.

FADN potwierdza

Podstawową i najważniejszą grupę stanowią gospodarstwa towarowe, wytwarzające łącznie co najmniej

90% standardowej nadwyżki bezpośredniej. Takich gospodarstw w polskim rolnictwie jest niecałe 750 tys. Są one badane poprzez próbę około 12 tys. w ramach systemu rachunkowości rolnej (FADN). Gospodarstwa FADN przeanalizowano pod kątem spełniania wybranych kryteriów rolno-środowiskowych. Dane

Struktura gospodarstw indywidualnych ogółem oraz zrównoważonych według relacji dochodów



Źródło: Opracowano na podstawie danych FADN.

potwierdzają wyniki ustaleń, iż relatywnie więcej gospodarstw spełnia równocześnie 4 kryteria rolno-środowiskowe. W przypadku natomiast poszczególnych kryteriów sytuacja nie jest już tak jednoznaczna.

W badaniach FADN odsetek gospodarstw spełniających jednocześnie cztery kryteria rolno-środowiskowe jest 3,6-krotnie wyższy niż w całej zbiorowości. Wyższe są także odsetki gospodarstw spełniających poszczególne kryteria – poza kryterium obsady zwierząt.

Dane FADN pozwoliły także na ocenę zrównoważenia środowiskowego gospodarstw w grupach uzyskiwanych dochodów. Stosunkowo częściej 4 kryteria zrównoważenia jednocześnie spełniają gospodarstwa o ponadparytetowej opłacie pracy w rolnictwie niż gospodarstwa o niższej opłacie. Taka zależność występuje także w odniesieniu do kryterium zbóż, natomiast jest odwrotna w odniesieniu do kryterium obsady zwierząt. W przypadku kryterium okrywy roślinnej oraz kryterium grup roślin relacja opłaty pracy nie stanowi czynnika różnicującego odsetek gospodarstw zrównoważonych w aspekcie środowiskowym.

W sumie jednak, w zbiorowości gospodarstw zrównoważonych częściej występują gospodarstwa o dochodzie co najmniej parytetowym (wykres).

Powracając do retorycznego pytania zawartego w tytule, można stwierdzić, że kurs na rolnictwo zrównoważone jest nie tylko konieczny, ale możliwy. Większe obszarowo gospodarstwa mają lepsze warunki do zrównoważenia środowiskowego i ekonomicznego. Jednak istnieje pewne optimum obszarowe, przy którym poziom zrównoważenia jest największy. Optimum tego nie da się jednoznacznie określić dla wszystkich warunków i po wsze czasy.

Prof. dr hab. Józef Zegar
jest pracownikiem naukowym IERiGŻ-PIB.

Dylematy restrukturyzacji rolnictwa

**Strategia rozwoju gospodarstw rolnych i wsi w długiej perspektywie
oraz w ujęciu przestrzennym.**

WALDEMAR MICHNA

Fundamentalne pytanie o sytuację polskiego rolnictwa i wsi brzmi następująco: czy na pewno, a jeśli tak to dlaczego i kiedy, należy zakładać zmianę struktury agrarnej oraz zatrudnienia ludności wiejskiej? Otóż, najbardziej przekonujące powinno być znane powszechnie i powtarzane po wielokroć stwierdzenie, że ludność wiejska, a w tym głównie rolnicza, osiąga niską wydajność pracy, a posiada aspiracje do podobnych warunków życia jak w mieście. Stwierdzenie to, jako rodzaj zarzutu, adresowane jest powszechnie do ludności wiejskiej, a głównie rolniczej. W praktyce taki zarzut nie stanowi jednak dostatecznego argumentu, a jedynie pretekst do wyrażenia pewnej „niesprawiedliwości”. Trzeba więc sięgnąć do argumentów o charakterze zagrożeń, a także szans całego społeczeństwa.

Sytuacja światowa jest niestabilna we wszystkich jej aspektach. Klimat, zagrożenia ekologiczne, sytuacja ekonomiczna, kryzysowe zakłócenia rynkowe, sytuacja polityczna są nieprzewidywalne. Przyjmuje się więc, że nawet w krajach o najbardziej zrównoważonym rozwoju (np. w Szwajcarii) bezpieczeństwo żywnościowe społeczeństwa wymaga, aby własne krajowe rolnictwo pokrywało w trudnych latach nie mniej niż 70% potrzeb żywnościowych oraz pozażywnościowych zaspokajanych zwykle przez rolnictwo. Polska, która jest krajem zadłużonym, nieposiadającym nowoczesnego przemysłu, mało innowacyjnym, powinna zakładać 100% zaspokojenia potrzeb żywnościowych przez własne rolnictwo, bo w czasie zakłóceń import żywności byłby raczej niemożliwy. Polska musi mieć sprawne rolnictwo. Polska nie ma możliwości importu żywności obciążającego rezerwy finansowe przemysłu.

Polskie rolnictwo charakteryzuje się słabymi glebami, bardzo dużą zmiennością klimatu, wyjątkowo skąpyimi zasobami wody (opadów), relatywnie małym nasłonecznieniem. Obecnie średni plon przeliczeniowy wyrażony w ziarnie zbóż wynosi 34,0 dt z 1 ha. Natomiast możliwości przy troskliwej uprawie na całej powierzchni UR i przy dopuszczalnym ekologicznie nawożeniu nawozami chemicznymi i organicznymi szacowane są przez IUNG w Puławach na 43,2 dt z 1 ha. Teoretycznie, możemy więc podnieść plony i zbiory o 0,9 tony z 1 ha UR. Warunek, że cała powierzchnia użytków rolnych będzie optymalnie uprawiana, jest jednak trudny do spełnienia.

W istocie, sytuacja jest więc bardzo napięta. Tylko 42% użytków rolnych (niespełna 8 mln ha) jest w dyspozycji 245 tys. gospodarstw rozwojowych, tj. takich, które stać na właściwą uprawę, konserwację melioracji, nawo-

żenie mineralne, chów zwierząt, nawożenie obornikiem itp. Natomiast 58% użytków rolnych jest w dyspozycji 1,5 mln gospodarstw niezdolnych do odtwarzania potencjału produkcyjnego, a więc do odtwarzania ulegających zużyciu budynków, maszyn, a nawet utrzymania na niezbędnym poziomie nawożenia mineralnego, stosowania wapna itp. To przykre, ale 1,5 mln karłowatych lub niesprawnych z różnych przyczyn gospodarstw rolnych co-rocennie częściowo obumiera.

W ostatnich 20 latach tylko 4 razy Polska uzyskała nadwyżkę netto ziarna zbóż. W 20 ostatnich latach pogłowie bydła zmniejszyło się o 8 mln sztuk (do 5 mln), liczba owiec o 4,5 mln sztuk, liczba koni o 1,5 mln sztuk itp. (Pogłowie koni stwarzało przesłanki do wykreowania w Polsce dużej bazy produkcji mięsa końskiego na eksport, czego polskie rolnictwo nie było w stanie bez istotnej pomocy państwa urzeczywistnić.) Spadła produkcja mleka, a także jego konsumpcja o 100 litrów na 1 osobę. W latach 2008–2009 spadła liczba trzody chlewnej z 20,0 mln sztuk do prawie 14 mln sztuk. Nikt nie prognozuje powrotu stanu trzody do 20–22 mln sztuk. Przemysł mięsny importuje tuczniki i półtusze z zagranicy.

Wszystko to przypisujemy spadkowi koniunktury w rolnictwie, spadkowi spożycia żywności w Polsce itp. Nie może się przebić do świadomości społecznej, że spadek produkcji wynika m.in. z tego, iż 58% użytków rolnych znajduje się w gospodarstwach niezdolnych do odtwarzania potencjału produkcyjnego. To powoduje, że nie można zakładać trwałości bezpieczeństwa żywnościowego kraju, a także obniżenia kosztów produkcji, a więc zdolności do konkurencyjności na rynkach rolno-żywnościowych Europy i świata. Ciągłe jeszcze saldo eksportu i importu jest dodatnie, ale ulega pogorszeniu. Ponadto dodatnie saldo eksportu utrzymuje się dzięki przemysłowi spożywczemu. Przemysł importuje surowce spoza granic kraju i eksportuje produkty końcowe, tworząc nadwyżkę eksportu. Ta nadwyżka eksportowa nie przynosi rolnictwu korzyści.

W tej sytuacji zadaniem polskiego rolnictwa staje się przeprowadzenie przemian strukturalnych. Tak długo, jak długo 58% użytków rolnych będzie w gestii gospodarstw niespełniających warunków reprodukcji prostej (nie mówiąc już o rozszerzonej), trudno marzyć nie tylko o konkurencji, ale także o wytwarzaniu odnawialnych paliw płynnych, które – zgodnie z dyrektywą UE – powinniśmy produkować w znacznej ilości. Tymczasem przeznaczenie na ten cel biomasy równoważnej np. 3–4 milionom ton zbóż może okazać się wyjątkowo trudne. Zmienić sytuację może tylko przesunięcie 3–4 mln ha użytków rolnych z gospodarstw rolnych niezdolnych do

odtworzenia majątku produkcyjnego do gospodarstw rozwojowych, np. przez wydzierżawianie ziemi.

W polskim społeczeństwie polskim funkcjonują nader często nieaktualne doktryny. Na przykład taka, że gdy pewna grupa gospodarstw rolnych wypada z produkcji, to inne, sąsiednie, natychmiast ją rekompensują zwiększonymi dostawami na rynek. Otóż, doktryna ta sprawdza się w ekonomice narodowej, ale nie sprawdza się w ekonomice unijnej. Spadek dostaw produktów rolnych przez polskie gospodarstwa zastępowany jest przez gospodarstwa innych krajów. To jest nowa sytuacja.

Spadek produkcji trzody chlewnej wyrównywany jest importem z zewnątrz. Spadek produkcji buraków cukrowych w Polsce powoduje import cukru (choć Polska była jego eksporterem). Spadek produkcji jęczmienia browarnego zastąpiono w całości importem słoju. Mniejszą produkcję tytoniu zastępuje się importem tego surowca. Polska produkcja chmielu została niemal w całości zastąpiona importem.

W Polsce nie ma już narodowego rynku rolno-żywnościowego, jest rynek międzynarodowy: nie ma cła importowego na granicy. Dziś samowystarczalność wyżywienia można obronić tylko sprawnością rolnictwa. Tej zaś nie można podnieść, utrzymując 1,5 mln niesprawnych gospodarstw. Potrzebne są działania wywołujące restrukturyzację, której konieczność zrozumieć cały naród. Nie może to być restrukturyzacja wywłaszczająca rolników z małych gospodarstw. Trzeba ją oprzeć na dobrowolnych dzierżawach ziemi.

Po to, aby ziemia mogła „przepływać” z gospodarstw marginalnych do gospodarstw rozwojowych, zaistnieć muszą co najmniej 3 warunki: po pierwsze, zatrudnienie poza rolnictwem rolników posiadających marginalne gospodarstwa lub zapewnienie im dochodów ze źródeł niezarobkowych; po drugie, istnienie w niedalekiej odległości gospodarstwa rozwojowego, które zechce przejąć ziemię gospodarstwa marginalnego; po trzecie, istnienie bodźca ekonomicznego, który zachęci właściciela gospodarstwa marginalnego do wydzierżawienia ziemi.

Alternatywą może być sytuacja, którą w swoim czasie opisał samorząd województwa kujawsko-pomorskiego. Stwierdził mianowicie, że istnieje w województwie 186 tys. ha ziemi rolniczej w gospodarstwach wielkoobszarowych, która mogłaby być użyta do upełnolnienia kilkunastu tysięcy gospodarstw indywidualnych. Powyższy opis sytuacji był interesujący i przekonujący, ale nie kończył się żadnym wnioskiem. Samorząd zdobył się na racjonalną ocenę, ale nie zdobył się na odwagę wniosko-

Najtrudniejszym do spełnienia warunkiem jest stworzenie na wsi i w małych miastach pozarolniczych miejsc pracy dla rolników, którzy użytkują marginalne gospodarstwa rolne, niezdolne do odtwarzania potencjału produkcyjnego. Bez znalezienia innej pracy żaden rolnik posiadający marginalne gospodarstwo nie pozbędzie się ziemi, która nie zapewnia wprawdzie możliwości rozwojowych, ale daje minimum niezbędne do egzystencji.

Od 50 lat upowszechniana jest idea tworzenia w gospodarstwach pozarolniczych kierunków aktywności. Gospodarstwa te nie mają jednak źródeł dochodu potrzebnego do rozwinięcia takiej działalności. Chodzi tu przecież nie o dziesiątki tysięcy ludzi poszukujących pracy,

a o około 700 tys., bo tak szacuje się skalę bezrobocia utajonego oraz rejestrowanego na wsi.

Choć w krótkim czasie nie uda się rozwiązać tego problemu, początek musi być zrobiony. Takim wstępem są środki pomocowe Unii Europejskiej. Środki te, chociaż bardzo cenne, są jednak nader skromne. Niezbędne jest więc powołanie **Narodowego Funduszu Wspierania Rozwoju Pozarolniczej Gospodarki na wsi i w małych miastach.** Mogłby on zapoczątkować tworzenie małych przedsiębiorstw spółdzielczych, komunalnych, stowarzyszeniowych tworzących nowe miejsca pracy.

Oczywiste jest, że nie może on być tworzony z budżetu państwa. Mogłby powstawać np. z opłat za przejmowanie ziemi na cele pozarolnicze. Np. w latach 1989–2009 obszar użytków rolnych pomniejszony został o 2,0 mln ha. Nikt z tego tytułu nie zapłacił ani złotych, a rolnictwo nie otrzymało rekompensaty. Zasadne byłoby także wprowadzenie opłat na rzecz omawianego funduszu w postaci opłat adiacenckich oraz opłat za eksploatację surowców mineralnych, np. żwiru, kamienia, torfu itp.



Możliwe byłoby też ustalenie np. 1% podatku od dochodu istniejących w Polsce przedsiębiorstw na rzecz rozwoju wiejskiej gospodarki pozarolniczej. Wielkie przedsiębiorstwa poszerzałyby swój rynek zbytu, gdyby powstawał sektor wiejskiej gospodarki pozarolniczej.

Nie ma bowiem żadnej nadziei, że niewidzialna ręka rynków lokalnych i regionalnych, a także niewidzialna ręka globalizacji, stworzą pozarolniczą gospodarkę na wsi, bez której nie można rozwiązać problemów rolnictwa. Taką gospodarkę stworzyć musi polityka państwa. Trzeba zdać sobie sprawę, że w krajach Unii Europejskiej 75% ludności wiejskiej pracuje poza rolnictwem, a tylko 25% w rolnictwie. Taka też jest przyszłość wsi polskiej.

W najbliższym miesiącu ukaże się publikacja książkowa IERiGZ-PIB pod tytułem „Strategia rozwoju gospodarstw rolnych i wsi w długiej perspektywie oraz w ujęciu przestrzennym”, która szerzej omówi sprawy zasygnalizowane w niniejszym artykule.

Prof. dr hab. Waldemar Michna
jest pracownikiem naukowym IERiGZ-PIB.

Warunki rozwoju przedsiębiorczości wiejskiej

W Unii Europejskiej funkcjonuje około 23 mln małych i średnich przedsiębiorstw.

PAWEŁ CHMIELIŃSKI

Przedsiebiorczość wiejska to istotny element wielofunkcyjnego rozwoju wsi. U podstaw leży dywersyfikacja aktywności ekonomicznej jej mieszkańców poprzez wykorzystanie dostępnych zasobów obszarów wiejskich: endogenicznych, wynikających z położenia oraz cech społeczno-demograficznych ludności (kapitał ludzki, infrastruktura, zasoby naturalne i krajobrazowe, potencjał demograficzny), oraz egzogenicznych, bazujących na czynnikach zewnętrznych (oddziaływanie miast będących biegunami wzrostu, publiczne lub prywatne inwestycje infrastrukturalne, transfer technologii i otoczenie instytucjonalne).

Nadrzędnym czynnikiem rozwoju przedsiębiorczości jest jednak polityka makroekonomiczna państwa oraz funkcjonowanie w układzie państw, jakim jest Unia Europejska.

Siła MSP

W Unii Europejskiej istnieje około 23 milionów małych i średnich przedsiębiorstw (MSP), które stanowią 99% ogólnej liczby przedsiębiorstw i zapewniają około 75 milionów miejsc pracy. MSP stanowią kluczowy element przemysłu europejskiego, a w niektórych sektorach, takich jak włókienniczy, budowlany czy meblarski, zapewniają nawet 80% całkowitego zatrudnienia w tych branżach. MSP są także bogatym źródłem inicjatyw w zakresie przedsiębiorczości, innowacji, a także przyczyniają się do poprawy spójności gospodarczej i społecznej.

Struktura polskich przedsiębiorstw jest zbliżona do struktury firm w Unii Europejskiej. Mikroprzedsiębiorstwa tworzą fundament rozwoju sektora małej i średniej przedsiębiorczości. Stanowią one około 96% aktywnych przedsiębiorstw w Polsce i 92% w UE. Z kolei firmy małe (od 10 do 49 pracowników) to 2% firm w Polsce i 7% w UE, natomiast w obydwu przypadkach firmy średnie (od 50 do 249 pracowników) obejmują około 1% ogólnej liczby podmiotów gospodarczych. Przedsiębiorstwa duże (zatrudniające powyżej 250 pracowników) mają znikomy udział w strukturze przedsiębiorstw.

Wkład przedsiębiorstw sektora MSP w tworzenie produktu krajowego brutto wyniósł w 2007 r. 47% (w tym przedsiębiorstwa mikro wytworzyły 30%, małe – 7%, zaś średnie – 10%). Według danych GUS, 25% osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą zarejestrowanych w rejestrze REGON, prowadzi działalność na obszarach wiejskich, z czego znakomitą większość (około 98%) stanowią osoby fizyczne zatrudniające do 9 osób.

Wiejskie firmy w rozwoju lokalnym

Wiejskie firmy są silnie powiązane z obszarem, na którym są zlokalizowane, a ich właściciele to przeważnie osoby miejscowe. Działalność znakomitej większości wiejskich przedsiębiorstw nastawiona była głównie na zaspokojenie lokalnego popytu. W badanych wsiach 47% prowadziło działalność handlową, ponad 38% usługową, natomiast tylko 10% produkcyjną. Obok podmiotów o profilu handlowym, najczęściej występującym kierunkiem pozarolniczej działalności gospodarczej było świadczenie różnego rodzaju usług bytowych. Najwięcej remontowo-budowlanych, transportowych, motoryzacyjnych oraz hotelarsko-gastro-nomicznych. Wśród wiejskich firm objętych badaniem jedynie co dziesiąta zajmowała się produkcją (która z zasady jest najbardziej kapitałochłonna), głównie materiałów budowlanych, mebli i artykułów spożywczych.

Niższy niż na obszarach zurbanizowanych poziom rozwoju infrastruktury technicznej oraz specyfika rynku lokalnego powodują, że drobne przedsiębiorstwa w dużej mierze ograniczają koszty działalności, wykorzystując majątek gospodarstwa domowego i rolnego. W badanych wsiach prawie 47% osób prowadzących nierolniczą działalność gospodarczą jednocześnie posiadało małe gospodarstwo rolne (zazwyczaj do 5 ha).

Lokalny charakter działalności wiejskich firm łączy się często z pozagospodarczymi funkcjami, które pełnią przedsiębiorcy. Wśród przedsiębiorstw działających w badanych wsiach ponad 40% aktywnie uczestniczyło w życiu społecznym. W regionach o bogatej tradycji przedsiębiorczości, w których działało stosunkowo dużo wiejskich firm (np. na południowo-wschodnich terenach kraju) udział angażujących się w życie lokalne wynosił nawet 70%. Najczęściej spotykaną formą aktywności społecznej osób prowadzących podmioty gospodarcze było wsparcie materialne przedsięwzięć kulturalnych i sportowych, pomoc szkołom i organizacjom lokalnym, np. ochotniczej straży pożarnej. Właściciele jednostek funkcjonujących na terenach wiejskich w różny sposób wspierali również inicjatywy społeczne, np. prace porządkowe na terenie wsi.

Przykładem aktywności lokalnej przedsiębiorstw jest także włączenie partnerów gospodarczych do planowania i wdrażania lokalnych inicjatyw w ramach funkcjonowania lokalnych grup działania (w programie LEADER). Ich rozwój stwarza szansę na integrację środowiska lokalnego oraz większy wkład przedsiębiorstw w jego rozwój społeczny i gospodarczy.

Pomogą fundusze strukturalne

Najpopularniejszym źródłem finansowania działalności początkowej i rozwoju drobnych przedsiębiorstw jest kapitał własny. Rośnie jednak rola kapitału zewnętrznego, co wiąże się z dostępnością mieszkańców wsi do funduszy strukturalnych. Według badań IERiGŻ-PIB, opinia o programach współfinansowanych przez UE jest pozytywna, jednakże pomoc dla MSP jest często utrudniona z powodów biurokratycznych. Toteż środki na uruchomienie nowej działalności pochodzą głównie z własnych oszczędności i wsparcia rodzin, pożyczek prywatnych, a w mniejszym stopniu z kredytów bankowych i środków pomocowych.

Po wstąpieniu do Unii Europejskiej popularnym instrumentem wsparcia przedsiębiorczości, kierowanym do rolników i członków ich rodzin było działanie „Różnicowanie działalności rolniczej i zbliżonej do rolnictwa w celu zapewnienia różnorodności działań lub alternatywnych źródeł dochodów”, realizowane w ramach SPO „Restrukturyzacja i modernizacja sektora żywnościowego oraz rozwój obszarów wiejskich” na lata 2004–2006. Z budżetu w wysokości ponad 107 mln euro oferowało ono wsparcie dla projektów związanych z podjęciem przez rolników i domowników dodatkowej działalności gospodarczej. Złożono 7170 wniosków na kwotę przekraczającą 500 mln zł i zrealizowano płatności na kwotę 251,6 mln zł.

Większość zakończonych inwestycji (ponad 70%) zrealizowano w gospodarstwach, których wielkość ekonomiczna nie przekraczała 4 ESU, a więc tych, których dochody z produkcji rolniczej były niskie i powinny być uzupełnione z innych źródeł. Najwięcej zrealizowanych inwestycji dotyczy usług na rzecz mieszkańców obszarów wiejskich (46% projektów) oraz dla rolnictwa i gospodarki leśnej (29%). Rozwój agroturystyki i usług turystycznych stanowił przedmiot prawie co siódmego realizowanego projektu. **Szacuje się, że stworzono nowe miejsca pracy dla około 4,6 tys. osób.** Ale mniej niż przewidywano w programie (7,7 tys. miejsc), co wskazuje na mniejsze niż zakładano oddziaływanie tego instrumentu. Mimo to do pozytywnych stron należy zaliczyć stworzenie nowych źródeł dochodu dla prawie 7 tysięcy gospodarstw domowych związanych z rolnictwem.

W perspektywie finansowej na lata 2007–2013, w ramach Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich (PROW), nie tylko podjęto decyzję o kontynuacji działania „Różnicowanie w kierunku działalności nierolniczej”, ale także uruchomiono dodatkowy instrument wpływający na rozwój drobnej przedsiębiorczości na obszarach wiejskich („Tworzenie i rozwój mikroprzedsiębiorstw”). Łącznie na obydwie działania przeznaczono ponad 2,7 miliarda euro (z czego na rozwój mikroprzedsiębiorstw aż 2,1 mld). PROW zakłada, że w latach 2007–2013 ze środków tych dwóch działań skorzysta 47 tysięcy beneficjentów (rolników i członków ich rodzin) i w rezultacie powstanie 50 tysięcy nowych miejsc pracy (z czego ponad 28 tysięcy w nowo utworzonych i rozwijających się mikroprzedsiębiorstwach). Mieszkańcy wsi, którzy nie są rolnikami lub członkami ich rodzin, mogą liczyć na wsparcie rozwoju firm w ramach innych programów operacyjnych, wśród których w latach 2007–2013 największą rolę mogą odegrać regionalne programy operacyjne (RPO), które w większym stopniu niż programy sektorowe uwzględniają regionalną

i lokalną specyfikę. W budżecie RPO na badania i rozwój technologiczny, innowacje i przedsiębiorczość przeznaczono prawie jedną czwartą środków (około 4 mld euro). W poszczególnych regionach środki na wsparcie przedsiębiorstw stanowią od 12% do prawie 40% ogólnego budżetu programu.

Poprawa konkurencyjności polskiego rolnictwa wiąże się z ograniczeniem zatrudnienia w indywidualnych gospodarstwach o 2/3, co wymaga przyspieszenia dywersyfikacji aktywności ekonomicznej ludności wiejskiej. Absorpcja zasobów ludzkich przez sektory pozarolnicze będzie możliwa wyłącznie wtedy, gdy oprócz poprawy sytuacji wiejskich firm polepszy się także poziom życia na obszarach wiejskich. Wiąże się to ze wspieraniem inwestycji w infrastrukturę oraz stymulowaniem rozwoju kapitału społecznego, który sprzyjałby organizowaniu się społeczności wiejskiej i umacnianiu poczucia tożsamości lokalnej.

Szanse i bariery

Rozwój małych i średnich przedsiębiorstw na obszarach wiejskich w ograniczonym stopniu może wiązać się ze wzrostem ich liczby. O ile na terenach położonych blisko dużych aglomeracji miejskich liczba małych firm będzie wzrastała, co wiąże się z procesem suburbanizacji i migracją ludności miejskiej na tereny podmiejskie, to na obszarach typowo wiejskich liczba działających firm zależeć będzie w głównej mierze od lokalnego popytu na towary i usługi. Dlatego rozwój wiejskiej przedsiębiorczości w dużej mierze zależeć będzie od czynników egzogenicznych, głównie związanych z rozwojem infrastruktury oraz dostępnością wsparcia działalności inwestycyjnej firm i ograniczeniem barier administracyjnych zarówno dla osób chcących rozpocząć działalność gospodarczą, jak i firm prowadzących działalność.

Stymulowanie rozwoju przedsiębiorczości na obszarach wiejskich w dużym stopniu zależy od polityki prowadzonej na szczeblu lokalnym. Wiąże się to ze stosunkowo wysokim zaufaniem, jakim obdarzane są samorządy gminne wśród społeczności lokalnej i wynika z faktu, że w jej świadomości urząd gminy jest centralnym podmiotem wpływającym na rozwój lokalny. Znaczący wpływ na poziom wiedzy mieszkańców wsi na temat możliwości założenia i prowadzenia własnej firmy mają jednostki samorządu terytorialnego oraz instytucje informacyjno-doradcze. Oprócz bezpośrednich działań przyczyniających się do rozwoju wiejskich przedsiębiorstw (jak np. pomoc doradczą i informacyjną), samorządy gminne i powiatowe oddziałują dodatkowo przez inwestycje wpływające na poziom infrastruktury technicznej.

Czynnikiem stymulującym rozwój wsi i poprawiającym warunki działalności gospodarczej jest także poprawa infrastruktury transportowej między miastami i wsią oraz wzrost znaczenia małych miast jako lokalnych centrów rozwoju.

Wiejskie przedsiębiorstwa stanowią jeden z podstawowych elementów wielofunkcyjnego rozwoju wsi. Specyfika warunków funkcjonowania oraz duże znaczenie z punktu rozwoju lokalnego powinny zostać uwzględnione w programach rządowych, a ta kategoria firm zasługuje na wyodrębnienie w statystyce masowej.

**Mgr inż. Paweł Chmieleński
jest pracownikiem naukowym IERiGŻ-PIB.**

Rola instytucji w rozwoju obszarów wiejskich

MARCIN GOSPODAROWICZ, DANUTA KOŁODZIEJCZYK, ADAM WASILEWSKI

Celem naszych badań jest ocena roli instytucji w rozwoju gospodarki na obszarach wiejskich oraz określenie ich struktur, które przyczyniłyby się do lepszego wykorzystania istniejących zasobów. Badania dotyczą instytucji działających na rzecz rozwoju kapitału ludzkiego, modernizacji gospodarstw rolnych i rozwoju działalności pozarolniczej.

Zakres badań

Kapitał ludzki definiuje się na ogół jako zasób wiedzy, umiejętności, zdrowia i vitalności w społeczeństwie. Badania przeprowadzone na terenie gmin wiejskich i miejsko-wiejskich powiatu ciechanowskiego, ostrołęckiego, płockiego, radomskiego i siedleckiego wykazały, że znaczenie instytucji działających na rzecz kapitału ludzkiego jest wyznaczone przez:

- zasoby ludzkie – liczbę i strukturę ludności. Badane obszary charakteryzują się spadkiem ludności wieku przedprodukcyjnym i wzrostem ludności w wieku poprodukcyjnym, a także niższym poziomem wykształcenia wyższego i średniego ludności w stosunku do obszarów wiejskich całego województwa mazowieckiego,
- bazę edukacyjną, ochrony zdrowia i kultury. Determinanty rozwoju tych placówek mają swój wymiar makroekonomiczny (polityka społeczna, przemiany w sposobie finansowania usług społecznych oraz przemiany organizacyjno-własnościowe instytucji, które świadczą usługi) oraz mikroekonomiczny (sytuacja demograficzna i finansowa samorządów).

W ostatnich latach gospodarstwa rolne przechodzą proces modernizacji, w którym istotne znaczenie mają instytucje lokalne – organizacje w rozumieniu nowej ekonomii instytucjonalnej – działające w bezpośrednim otoczeniu rolnictwa.

Ich wpływ na funkcjonowanie gospodarstw rolnych ułatwia:

- szybsze dostosowanie się gospodarstw do zmieniających się warunków ekonomicznych i organizacyjnych,
- angażowanie się w efektywną działalność rynkową,
- dostęp do informacji o sytuacji na rynkach rolnych,
- obniżenie kosztów transakcyjnych.

Badania wykazały, że najważniejsze dla rolników były instytucje realizujące politykę rolną i obszarów wiejskich oraz instytucje ze sfery rynku. Niewielki jest natomiast udział instytucji społeczno-zawodowych i wdrożeniowych, co jest niepokojące z uwagi na rolę, jaką powinny one pełnić w procesie modernizacji. Prawdopodobnie wiąże się to z brakiem ugruntowanych postaw rolników wobec efektów ich działalności.

Poziom współpracy poszczególnych organizacji sektora publicznego z gospodarstwami jest zróżnicowany. Zdecydowanie najwięcej gospodarstw rolnych badanej grupy korzystało z pomocy Ośrodków Doradztwa Rolniczego oraz Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa. Wynika to z możliwości uzyskania przez rolników wsparcia finansowego w ramach WPR. Z pomocy tej korzysta ponad 90% gospodarstw – to oznacza, że są to obecnie instytucje niezastąpione. Na drugim biegunie pod względem znaczenia dla rolników są Agencja Rozwoju Regionalnego oraz powiatowe urzędy pracy. Nie oznacza to, że organizacje te są zbędne dla rozwoju wsi i rolnictwa. Dowodzi to jednak, że prowadzona polityka rozwoju, pomimo obserwowanych zmian, w dalszym ciągu ma charakter sektorowy, a nie regionalny.

Jednym z najczęściej postulowanych kierunków rozwoju lokalnego jest rozwijanie przedsiębiorczości pozarolniczej. Jej rozwój jest szczególnie wskazany na obszarach wiejskich dysponujących znacznymi niewykorzystanymi zasobami pracy.

Skala dotychczasowego rozwoju przedsiębiorczości na obszarach wiejskich Polski jest jednak nadal zbyt mała i wymaga w związku z tym wszechstronnego wsparcia ze strony czynników zewnętrznych, w tym instytucjonalnych. Rozwój działalności pozarolniczej należy postrzegać jako siłę napędową rozwoju ekonomicznego, szansę na przechodzenie ludności rolniczej do pracy poza rolnictwem (zmiany struktury społeczno-zawodowej) i podnoszenie kwalifikacji zawodowych. W procesie tym istotną rolę odgrywają działania samorządów lokalnych.

Ocena instytucji

Działalność instytucji/organizacji na rzecz kapitału ludzkiego oceniano na podstawie badań ankietowych przeprowadzonych w 297 szkołach (podstawowych, gimnazjalnych i ponadgimnazjalnych) na terenie gmin pięciu powiatów (w przypadku szkół ponadgimnazjalnych włączono również powiaty grodzkie).

Jak wykazały badania, zakres działalności placówek edukacyjnych jest określony liczbą odbiorców usług edukacyjnych, wydatkami samorządów oraz aktywnością szkół, pozyskiwaniu środków finansowych z zewnątrz, głównie unijnych. W latach 2000–2008 na badanych obszarach było około 20% mniej placówek edukacyjnych, głównie najmniejszych. Liczba uczniów w badanych placówkach wahała się od 25 do 1320. Ocenę warunków kształcenia przeprowadzono, analizując liczbę uczniów przypadającą na jednego nauczyciela, kwalifikacje nauczycieli, liczbę nauczanych języków obcych oraz bazę edukacyjną (komputery, sale gimnastyczne i boiska, wyposażenie bibliotek itp.).

W wyniku badań stwierdzono, że jakość kształcenia jest bardzo zróżnicowana. Znacznie gorsze warunki kształcenia mają małe placówki. Problem ten jest szczególnie widoczny w nauce języków obcych i w dostępie do zajęć sportowych i rekreacyjnych.

Oprócz działalności dydaktycznej szkoły podejmują również działania, które mają na celu zdobywanie przez uczniów innych umiejętności niezbędnych dla rozwoju osobistego, przyszłego zatrudnienia i aktywnego obywatelstwa. Takimi działaniami są m.in. współpraca z innymi szkołami, uczestnictwo i organizowanie imprez lokalnych, spotkań ze znanymi ludźmi, prowadzenie dożywiania, profilaktyki zdrowotnej, organizowanie wycieczek itp.

Badania wykazały, że **najmniejszą aktywność w działalności pozadydaktycznej wykazują szkoły z powiatu siedleckiego, najwyższą z plockiego**. Czynnikiem różnicującymi formy działalności są: typ szkoły, ich baza edukacyjna, sytuacja finansowa samorządu i społeczna ludność.

Nie ulega wątpliwości, że podejmowane przedsięwzięcia w placówkach edukacyjnych prowadzą do podniesienia jakości kapitału ludzkiego i społecznego na obszarach wiejskich. Ale nie wszystkie placówki edukacyjne mają takie szanse i możliwości. W coraz większym stopniu zależy to od kwalifikacji, doświadczenia czy motywacji nauczycieli. Elementy te określają jakość kapitału ludzkiego. To zaś oznacza, że bez inwestycji w tę kadrę poprawa jakości zasobów ludzkich jest niemożliwa.

O jakości usług poszczególnych organizacji, zwłaszcza sektora publicznego, w procesie modernizacji gospodarstw świadczy m.in. częstość kontaktów z gospodarstwami. W badaniach okazało się, że prawie wszystkie organizacje (z wyjątkiem Agencji Rozwoju Regionalnego) świadczyły usługi części ankietowanych gospodarstw kilka razy w roku. Największa była częstość kontaktów gospodarstw rolnych z ośrodkami doradztwa rolniczego, z ich usług korzystała również największa liczba gospodarstw. Stawia je to w roli wiodącej organizacji sektora publicznego w procesie modernizacji oraz rozwoju rolnictwa. Częste i regularne były także kontakty gospodarstw z samorządami terytorialnymi szczebla gminnego i powiatowego – dotyczyły ponad 70% gospodarstw.

Stwierdzono, że kontakty z instytucjami, zarówno publicznymi, jak i prywatnymi, z pełną efektywnością wykorzystano tylko 66 gospodarstw z grupy 400 gospodarstw wytypowanych do badań. Średnia wielkość miary efektywności wyniosła 58% – oznacza to, że badana próba miała przeciętnie 42-procentową nieefektywność w przetwarzaniu kontaktów z instytucjami na charakterystyki inwestycyjne. Należy zaznaczyć, że gospodarstwa w pełni wykorzystujące kontakty z instytucjami były znacznie większe od pozostałych zarówno pod względem powierzchni UR, jak i osiągniętej nadwyżki bezpośredniej.

Z przeprowadzonych badań wynika, że w bezpośrednim oddziaływaniu sfery instytucjonalnej na procesy modernizacyjne gospodarstw rolnych – poprzez organizacje świadczące im usługi – o wiele ważniejszy jest sektor publiczny niż prywatny i pozarządowy. Zdaniem rolników, podjęcie współpracy zorientowanej na modernizację gospodarstwa z organizacjami sektora publicznego jest zdecydowanie łatwiejsze i obciążone mniejszym ry-

zykiem. Wyrazem tych opinii jest dość powszechna współpraca gospodarstw rolnych z organizacjami sektora publicznego. Ponad 90% badanych gospodarstw korzystało np. z usług ośrodka doradztwa rolniczego lub Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa – przede wszystkim dlatego, że taka współpraca zwiększała ich szanse na uzyskanie wsparcia finansowego ze środków przeznaczonych na realizację Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich. Rolnicy ocenili te usługi jako profesjonalne i o wysokiej jakości.

Przeprowadzona analiza przynosi potwierdzenie pozytywnego wpływu instrumentów stosowanych przez jednostki samorządu terytorialnego na rozwój pozarolniczych form działalności gospodarczej. Stwierdzono dodatnią zależność pomiędzy poziomem rozwoju pozarolniczej działalności gospodarczej a stosowaniem przez gminy bezpośrednich instrumentów wsparcia. Wyższa intensywność wsparcia działalności pozarolniczej owocowała zwiększeniem liczby podmiotów na 10 tys. mieszkańców gminy. Zależność ta była szczególnie widoczna w przypadku wspierania przedsiębiorczości za pomocą okienka przedsiębiorczości i komórki wsparcia inwestorów.

Wyniki badań potwierdzają również występowanie zależności pomiędzy poziomem rozwoju pozarolniczej działalności gospodarczej a stosowanymi pośrednimi instrumentami jej wspierania. Dlatego część gmin, w których poziom rozwoju działalności pozarolniczej jest stosunkowo niski, podejmuje działania, które w przyszłości mają przyczynić się do poprawy warunków inwestowania, np. wykazują większą aktywność w absorpcji funduszy unijnych.

Z tego wynika, że rozwój gospodarczy i jego struktura są w dużym stopniu efektem aktywności władz lokalnych. Wywołanie silnego impulsu gospodarczego w gminie wiąże się ze stworzeniem sprzyjających warunków napływu inwestycji o wysokim stopniu innowacyjności. Głównymi, a przynajmniej wyjściowymi kierunkami tej orientacji powinno być między innymi podniesienie jakości (kwalifikacji) miejscowych zasobów ludzkich przez szkolenie pracujących i ubiegających się o pracę, wzmocnienie kapitałowe gmin przez wspieranie rozwoju urządzeń infrastrukturalnych, udostępnienie wszystkich możliwych środków finansowych stymulujących inwestycje w sektorze prywatnym (tworzenie funduszy poręczeniowych, obniżenie podatków lokalnych), uruchomienie inwestycji publicznych (w formie społecznie użytecznych usług publicznych).

Prowadzone badania instytucjonalnych czynników rozwoju społeczno-gospodarczego na obszarach wiejskich wykazały, że sprawność działania instytucji zależy nie tyle od ich liczby i struktury ile relacji między nimi a odbiorcami usług. Wspólnie tworzą one sieć instytucjonalną na danym obszarze. Jej działanie i sposoby realizacji powierzanych funkcji powinny być dostosowane do lokalnej specyfiki.

Dr Marcin Gospodarowicz, dr hab. Danuta Kołodziejczyk, dr inż. Adam Wasilewski są pracownikami naukowymi IERiGŻ-PIB.

Kapitał ludzki polskiej wsi

W 2008 roku na obszarach wiejskich mieszkało około 38,9% ludności Polski, tj. 14,8 mln osób.

MICHAŁ DUDEK, AGNIESZKA WRZOCHALSKA, ŁUKASZ ZWOLIŃSKI

Od roku 2000 liczba ludności wsi wzrosła o prawie 215 tys. (tj. o około 1,5%). Ogólna liczba ludności Polski w tym samym czasie zmniejszyła się o 0,4%, tj. o około 138 tys. Po akcesji Polski do UE, tzn. od 2004 roku, liczba ludności wiejskiej także uległa zwiększeniu o około 95 tys., przy jednoczesnym zmniejszeniu się ogólnej liczby mieszkańców kraju o prawie 58,2 tys. osób. Pomimo wzrostu bezwzględnej liczby ludności wiejskiej w latach 2004–2007, jej udział w całej ludności kraju powiększył się nieznacznie.

Wykształcenie

Jak wynika z danych IERiGŻ-PIB, w latach 2000–2005 w badanej grupie rolników poprawił się poziom wykształcenia ogólnego i rolniczego oraz częstotliwość korzystania z doradztwa.

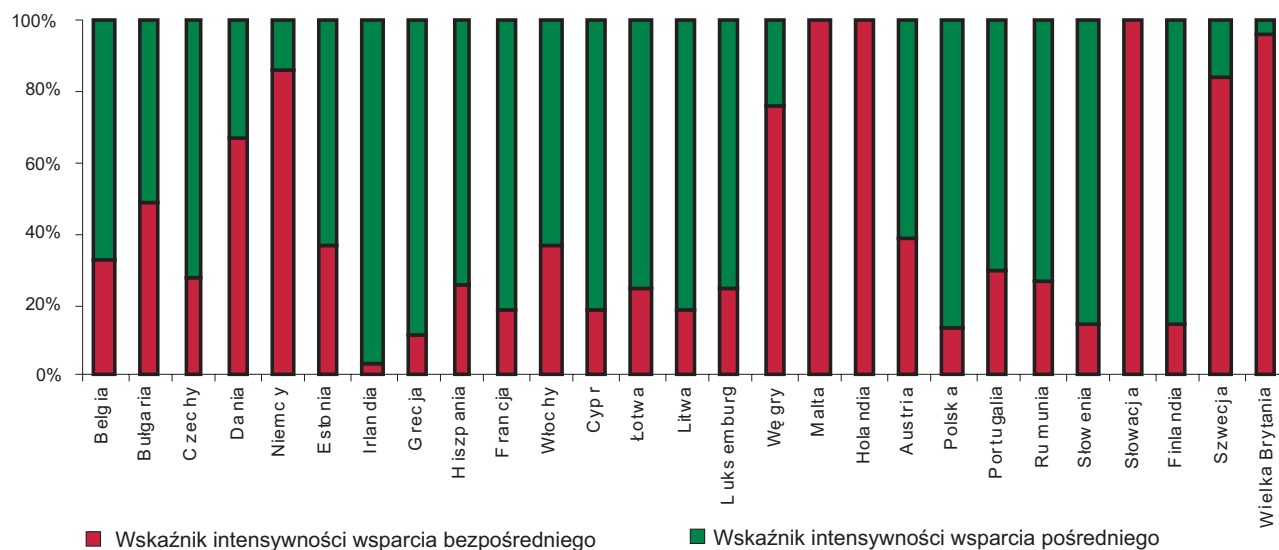
Niewielkiemu wzrostowi odsetka osób ze szkolnymi kwalifikacjami rolniczymi (z 23% w poprzednich badaniach do 24%) towarzyszyła znaczna poprawa wykształcenia ogólnego. Odsetek kierujących gospodarstwami z wykształceniem średnim zwiększył się o 6 p.p., a z wyższym o niespełna 2 p.p. Nie zmienia to faktu, iż **ciągle zbyt mała grupa właścicieli gospodarstw ma kwalifikacje zawodowe**, co może być barierą dla absorpcji wsparcia w ramach krajowej i unijnej polityki rolnej oraz wykorzystywania zdobyczy postępu naukowo-technicznego. Objęcie polskiego rolnictwa wspólną polityką rolną wy-

maga dostosowania się do nowych warunków działalności. Zwiększa się więc popyt na wiedzę i umiejętności przydatne w planowaniu i modernizacji produkcji oraz korzystaniu z instrumentów socjalnych i środków wspierających dochody i ochronę środowiska. Wzrost zapotrzebowania na specjalistyczną informację potwierdzają badania IERiGŻ-PIB. W latach 2000–2005 najbardziej powiększył się odsetek rolników korzystających okresowo z doradztwa rolniczego (z 11 do 22%). Odnotowano także pozytywny związek między wynikami ekonomicznymi gospodarstw a jakością kapitału ludzkiego badanych rolników.

Największe wartości przeciętnej produkcji towarowej osiągnęli w grupie właścicieli gospodarstw ze szkolnym wykształceniem rolniczym (61 tys. zł), wyższym wykształceniem ogólnym (53 tys. zł) oraz w zbiorowości osób korzystających stale z usług doradczych (138 tys. zł). Analiza danych potwierdziła istnienie pozytywnych, choć niewielkiej wartości, związków między zmiennymi reprezentującymi kapitał ludzki a wartością produkcji towarowej przebadanych gospodarstw rolnych. Spośród wybranych do badania zmiennych ze skalą produkcji towarowej najbardziej powiązana była zmienna: częstotliwość współpracy kierownika gospodarstwa z doradcą (eta kwadrat = 0,130).

Biorąc jednak pod uwagę ciągle niewystarczający poziom korzystania przez badanych z usług doradczych (72% respondentów nie współpracowało w ogóle z do-

Struktura wsparcia kapitału ludzkiego w krajach UE w ramach polityki rozwoju obszarów wiejskich na lata 2007–2013



Źródło: Obliczenia własne na podstawie: Directorate-General for Agricultural and Rural Development, Rural Development in European Union. Statistical and Economic Information. Report 2008.

radcą) oraz stosunkowo niski poziom wykształcenia, **na-leży uznać jakość kapitału ludzkiego w krajowym rolnictwie za niewystarczającą i wymagającą dalszego inwestowania**. Możliwość taką tworzy m.in. polityka rozwoju obszarów wiejskich UE na lata 2007–2013.

Zmiany postaw i aspiracji

Zmiany postaw i aspiracji wiejskich rodzin dotyczą głównie pracy i edukacji dzieci. Zmalało zaangażowanie dzieci w prace na rzecz gospodarstwa rolnego. Zapewnia się im warunki do nauki, inwestuje w ich rozwój i w miarę możliwości organizuje wypoczynek. Niezaprzeczalnie rodzina jest pierwszą wewnętrzną szkołą pracy dla każdego człowieka. To określenie najbardziej odpowiada rzeczywistości rodziny wiejskiej, rolniczej. Łączy się z wychowawczym wpływem pracy, ale dotyczy przede wszystkim przygotowania do zawodu rolnika. Dzieci, uczestnicząc w pracach rolniczych, odbywają swoistą praktykę zawodową. Podejmując prace – od najbardziej prostych do najbardziej skomplikowanych – uczą się ich wykonywania, a powtarzając co roku te same lub podobne czynności, doskonalą swoje umiejętności. Poznają cykle, procesy i technologie produkcji rolnej. Jednak pomimo tych pozytywnych aspektów wychowawczych pracy dzieci, dostrzegane są również inne potrzeby – odpowiednie warunki do nauki i wypoczynku. Wynikiem tych zmian jest mniejsze zaangażowanie dzieci do pracy w gospodarstwie.

W literaturze przedmiotu spotkać można pozytywne sygnały o poprawie świadomości ekologicznej Polaków, w tym również mieszkańców wsi.

W 2007 roku prawie jedna trzecia ankietowanych mieszkańców wsi kupowała (lub zdarzyło się jej) kupować produkty, które zanieczyszczają środowisko mniej niż te, które nabywali wcześniej. Prawie połowa badanych mieszkańców wsi starała się (lub raczej starała się) segregować śmiecie, a prawie trzy czwarte ankietowanych z terenów wiejskich wyrzucało (lub raczej wyrzucało) produkty zawierające szkodliwe substancje chemiczne (np. zużyte baterie czy akumulatory) do specjalnych pojemników. Chociaż segregowanie śmieci ma wymiar także ekonomiczny (opłaty za wywóz są niższe niż śmieci niesegregowanych), to można uznać, iż takie zachowania odzwierciedlają łączenie indywidualnych potrzeb z potrzebami społeczeństwa.

Unijne wspomaganie

Rolnictwo państw należących do UE jest zróżnicowane pod względem kwalifikacji i wieku zatrudnionych. Poszczególne kraje Wspólnoty przeznaczają na instrumenty wzmacniające kapitał ludzki (EF PROW) w rolnictwie stosunkowo niewielką ilość środków. W latach 2007–2013 średni WKL mierzony na poziomie wszystkich krajów UE wynosi niespełna 7%. Bezpośrednie wsparcie opisywanych działań (WKLb) jest jeszcze mniejsze i wynosi 2%. W obecnej perspektywie finansowej większość państw zdecydowała się kierować największe wsparcie na realizację działań mających na celu ochronę środowiska i poprawę stanu obszarów wiejskich (oś druga).

Z danych Komisji Europejskiej wynika jednak, że mimo ograniczonego finansowania instrumentów związa-

nych z kapitałem ludzkim, wszystkie państwa członkowskie UE uwzględniły w swoich programach rozwoju obszarów wiejskich działania służące jego wzmacnianiu. W ramach osi pierwszej spośród pięciu dostępnych instrumentów zazwyczaj wybierano więcej niż trzy. **Najczęściej decydowano się na realizację projektów z zakresu kształcenia zawodowego i działań informacyjnych**. Tego rodzaju przedsięwzięcia umieściły to w swoich programach wszystkie kraje Wspólnoty. Najmniejszym zainteresowaniem cieszyły się usługi dotyczące zarządzania, doradztwa i zastępstwa, które wybrało zaledwie siedem państw.

W państwach nowo przyjętych do UE na działania związane ze wzmacnianiem kapitału ludzkiego przeznaczono taką samą ilość środków finansowych jak w tzw. starych państwach członkowskich (UE-15). Średni wskaźnik intensywności wsparcia kapitału ludzkiego w obu wypadkach osiąga około 6%.

Państwem o zdecydowanie najwyższej jego wartości (17%) wśród wszystkich członków UE jest Polska. Wynika to z dużego znaczenia w polskiej polityce rozwoju obszarów wiejskich programu rent strukturalnych, mimo że tak znaczący poziom wsparcia wydaje się dyskusyjny. Bardziej uzasadnione byłoby skierowanie większych środków na działania proinwestycyjne lub bezpośrednio związane ze wzmacnianiem kapitału ludzkiego (np. kształcenie zawodowe, informacja i doradztwo). Istnieje potrzeba kształcenia i informowania rolników o zmianach w funkcjonowaniu WPR, ubezpieczeniach majątkowych, alternatywnych kierunkach produkcji czy możliwości wsparcia w ramach krajowej i wspólnotowej polityki rozwoju obszarów wiejskich.

Spośród nowych członków UE, podobnie jak w Polsce, stosunkowo istotna część krajowych środków z EF RROW na kapitał ludzki w rolnictwie jest przeznaczana na Litwie i na Cyprze. Wartości wskaźnika intensywności wsparcia kapitału ludzkiego wynoszą tam odpowiednio 12 i 9%. W przypadku Litwy jednym z głównych problemów rolnictwa jest starzenie się populacji rolników i niekorzystna struktura obszarowa gospodarstw rolnych. Ponad 60% właścicieli gospodarstw przekroczyło 55 lat. Przemiany strukturalne w latach 2007–2013 ma tam wspomagać program rent strukturalnych.

Na Cyprze obok rent strukturalnych ważnym działaniem jest wsparcie dla młodych rolników. Oba te instrumenty znajdują się wśród dwunastu najważniejszych działań w cypryjskim programie rozwoju obszarów wiejskich.

Krajami, które w obecnej perspektywie finansowej zdecydowały się wyłącznie na bezpośrednie wsparcie kapitału ludzkiego w rolnictwie są Malta i Słowacja. W przypadku tych państw tak duży wskaźnik intensywności wsparcia bezpośredniego należy łączyć z niedostatecznym poziomem kwalifikacji rolników tych krajów. Udział właścicieli gospodarstw rolnych z przygotowaniem zawodowym wynosił w obu państwach odpowiednio 0,4% (ostatnie miejsce spośród wszystkich krajów UE) oraz 14,6% (miejsce osiemnaste).

**Mgr Michał Dudek,
dr inż. Agnieszka Wrzochalska,
mgr Łukasz Zwoliński są pracownikami
naukowymi IERiG-PIB.**

Debata

Co zdarzyło się na polskiej wsi, w rolnictwie i przemyśle żywnościowym po wejściu Polski do Unii Europejskiej.

Doskonałą odpowiedź na to pytanie dają opracowania przygotowane na konferencję IERiGŻ oraz przeprowadzona na niej debata. Nie pomijają one żadnego istotnego zagadnienia ekonomicznego, a także oświetlają ważne zjawiska społeczne i dotyczące rozwoju regionalnego. Wieś jest bowiem całością, a życie ludności rolniczej nie sprowadza się tylko do działalności produkcyjnej. Dobrze więc, że i ta tematyka znalazła się w polu zainteresowania instytutu, choć – oczywiście – główny nurt to badania ekonomiczne.

Konkluzje zawarte są w artykułach zamieszczonych w naszym specjalnym dodatku. Ukazują się już także raporty z badań w formie książkowej i zapowiedziana jest obszerna – w wersji polskiej i angielskiej – książka poświęcona konferencji podsumowującej pięcioletni cykl badań.

Instytut spełnił swoje zadanie, dokonując analizy skutków wejścia Polski do UE. Przy całym szacunku dla innych, nie zawaham się przed wyrażeniem opinii, że w tej dziedzinie nie ma drugiego takiego ośrodka, który dysponowałby tak bogatą dokumentacją i tak sprawnym warsztatem naukowym umożliwiającym realizację dużych programów badawczych. IERiGŻ realizował taki właśnie szeroki program i chociaż on się kończy, powinien być kontynuowany. Są ku temu liczne powody.

Znane są wnioski – dzięki badaniom – dotyczące wpływu integracji na wieś, rolnictwo i gospodarkę żywnościową. Teraz równie ważna staje się odpowiedź na pytanie o przyszłość. Przede wszystkim, jaka będzie w przyszłości nowa polityka rolna UE, jakie będą środki i formy finansowania modernizacji obszarów wiejskich wobec zmian unijnych priorytetów rozwojowych i o stanowisko Polski wobec tych nowych tendencji i zjawisk. Bez opinii nauki, udokumentowanych solidnymi badaniami, żadna rozsądna odpowiedź raczej nie padnie. Tym bardziej nie może ona być zależna od koniunktury i interesów politycznych, zwłaszcza że nie brakowało decyzji tak właśnie motywowanych, za co kraj płaci wysoką cenę.

Debata na konferencji dotyczyła zagadnień, które muszą stać się przedmiotem decyzji i działania nie tylko organów UE, ale także krajów członkowskich, wspartych opiniami środowisk zawodowych rolnictwa i przemysłu żywnościowego.

Choć Polska skorzystała z WPR, są też cienie na tym ogólnie pozytywnym obrazie. Widać je w bardziej szczegółowych analizach. Np. polski przemysł spożywczy uzyskał przewagę konkurencyjną na rynkach zagranicznych, co przyczyniło się do dużego wzrostu eksportu. Ale miała ona głównie charakter cenowo-kosztowy, co nie rokuje dobrze na przyszłość – w dobie globalizacji i otwierania się rynku światowego. Może to być dla nas powodem napięć i niepo-

wodzeń, jeśli nie poprawi się jakość produktów, nie rozwiną się systemy jej kontroli w zakładach, nie przyspieszą procesy koncentracji w przemyśle i nie wzrośnie jego ekonomiczna efektywność. I wreszcie, co szczególnie ważne, nie pogłębi się integracja sektora przetwórstwa z rolnictwem.

Czy dotychczasowa polityka UE sprzyjała tym procesom? Niewątpliwie tak – przez otwarcie dróg dopływu kapitału, przyspieszenie modernizacji, zmiany strukturalne w przemyśle spożywczym itd. Ale mimo to – co wykazały badania – nie zmniejszył się dystans między Polską a rozwiniętymi krajami UE w zakresie efektywności, innowacyjności stosowanych technologii. WPR nie była czynnikiem stabilizującym rynek, o czym świadczy m.in. utrzymująca się zmienność i ryzyko cenowe.

Kolejna ważna kwestia. WPR w obecnym kształcie – choć jej korzystne skutki są oczywiste – nie spowodowała przemian, a raczej utrwaliła strukturę agrarną, głównie przez wspieranie dochodów gospodarstw słabych ekonomicznie, niezdolnych do rozwoju. Mamy więc wyraźny podział w rolnictwie: na gospodarstwa efektywne ekonomicznie i konkurencyjne na rynku UE i całą resztę o charakterze raczej socjalnym.

Czy nowa WPR może doprowadzić do przyspieszenia zmian? To w tej chwili najważniejsze pytanie. Wieści z Brukseli, tzn. dotychczasowe wyniki debaty nad przyszłością, nie są dla nas, przynajmniej na razie, zbyt optymistyczne. Bogate kraje UE mają już za sobą przebudowę strukturalną rolnictwa i gospodarki żywnościowej. W większości nie są zainteresowane kontynuacją obecnej WPR. Nie bierze się wszakże pod uwagę, że Polska i inne nowe kraje unijne nie zdołają do końca obecnego okresu budżetowego pokonać ogromnego dystansu rozwojowego.

Unia będzie więc miała do rozstrzygnięcia trudny dylemat: czy kontynuować WPR, idąc drogą trudnych kompromisów, czy ograniczać ją, aż do prawie całkowitej likwidacji (jak chciałyby niektóre kraje). Polscy ekonomiści przestrzegają jednak, że likwidacja WPR może oznaczać wielki cios dla idei integracji. Stąd bierze się także silny sprzeciw wobec projektów tzw. renacjonalizacji polityki rolnej UE. Narodowe polityki, bez pomocy Wspólnoty, nie udźwigną ciężaru modernizacji sektora rolno-spożywczego.

Z drugiej strony, przed UE stoją nowe wyzwania, np. obawa przed światowym kryzysem żywnościowym, problemy środowiskowe, energetyczne, konieczność zachowania żywotności obszarów słabych ekonomicznie – a w konsekwencji trudne rozstrzygnięcia dotyczące budżetu. Czy WPR stoi wobec tego na pozycji przegranej? Takie pytanie zawisło w powietrzu. Na razie odpowiedzi brak.

Marcin Makowiecki



Zdjęcie w dodatku – archiwum IERiGŻ