



**INSTYTUT EKONOMIKI ROLNICTWA
I GOSPODARKI ŻYWNOŚCIOWEJ
PAŃSTWOWY INSTYTUT BADAWCZY**

Konkurencyjność gospodarki żywnościowej w warunkach globalizacji i integracji europejskiej

nr 60

Warszawa 2012



**KONKURENCYJNOŚĆ POLSKIEJ GOSPODARKI
ŻYWNOŚCIOWEJ W WARUNKACH GLOBALIZACJI
I INTEGRACJI EUROPEJSKIEJ**

**Konkurencyjność
gospodarki żywnościowej
w warunkach globalizacji
i integracji europejskiej**



INSTYTUT EKONOMIKI ROLNICTWA
I GOSPODARKI ŻYWNOŚCIOWEJ
PAŃSTWOWY INSTYTUT BADAWCZY

Konkurencyjność gospodarki żywnościowej w warunkach globalizacji i integracji europejskiej

Redakcja naukowa:
prof. dr hab. Andrzej Kowalski
dr Marek Wigier
mgr Michał Dudek



KONKURENCYJNOŚĆ POLSKIEJ GOSPODARKI
ŻYWNOŚCIOWEJ W WARUNKACH GLOBALIZACJI
I INTEGRACJI EUROPEJSKIEJ

Warszawa 2012

Publikację zrealizowano w ramach Programu Wieloletniego 2011-2014
„Konkurencyjność polskiej gospodarki żywnościowej w warunkach globalizacji
i integracji europejskiej”

Celem opracowania jest analiza konkurencyjności rolnictwa i gospodarki
żywnościowej. Autorzy rozdziałów składających się na niniejszą publikację poruszają
problematykę konkurencyjności rolnictwa i gospodarki żywnościowej w związku
z procesami globalizacji i integracji europejskiej.

Recenzenci:

*prof. dr hab. Włodzimierz Rembisz, Wyższa Szkoła Finansów i Zarządzania
w Warszawie*

*dr hab. Renata Grochowska, prof. Instytutu Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki
Żywnościowej – Państwowego Instytutu Badawczego*

Korekta

Krzyszyna Mirkowska

Redakcja techniczna

Leszek Ślipki

Projekt okładki

AKME Projekty Sp. z o.o.

Rozdziały: 7, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16 zostały przetłumaczone z języka angielskiego
na język polski przez *Contact Language Services*.

Język źródłowy pozostałych rozdziałów stanowił język polski.

ISBN 978-83-7658-317-4

Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej

– Państwowy Instytut Badawczy

00-950 Warszawa, ul. Świętokrzyska 20, skr. poczt. nr 984

tel.: (22) 50 54 444

faks: (22) 50 54 636

e-mail: dw@ierigz.waw.pl

<http://www.ierigz.waw.pl>

Spis treści

Przedmowa	9
1. Wprowadzenie	14
<i>prof. dr hab. Andrzej Kowalski</i>	
2. Polityka rolna wobec konkurencyjności ekonomicznej i społecznej	20
<i>prof. dr hab. Józef St. Zegar</i>	
2.1. Wstęp	20
2.2. Pojęcie konkurencyjności	21
2.3. Efekty zewnętrzne w rolnictwie	27
2.4. Internalizacja efektów zewnętrznych	29
2.5. Polityka rolna wobec efektów zewnętrznych	31
2.6. Model rolnictwa a konkurencyjność ekonomiczna i społeczna	35
2.7. Podsumowanie	41
3. Konkurencyjność oraz postęp w polskim rolnictwie i projekcja średnioterminowa	46
<i>prof. dr hab. Wojciech Józwiak</i>	
3.1. Uwagi wstępne	46
3.2. Ocena sytuacji występującej w latach 1999-2009	48
3.3. Zmiany sytuacji w latach 2005-2013	52
3.4. Wnioski	56
4. Tendencje rozwojowe i konkurencyjność polskiego przemysłu spożywczego	59
<i>dr Robert Mroczek, dr Iwona Szczepaniak</i>	
4.1. Rozwój polskiego przemysłu spożywczego w zmieniającym się otoczeniu rynkowym	59
4.2. Ocena zmian konkurencyjności polskiego sektora rolno-spożywczego	68
4.3. Podsumowanie	77
5. Wpływ instrumentów WPR na polską gospodarkę żywnościową	79
<i>dr Marek Wigier</i>	
5.1. Wstęp	79
5.2. Zmiany w rolnictwie	84
5.3. Zmiany w przemyśle spożywczym	90
5.4. Podsumowanie	95
6. Finansowanie WPR w latach 2014-2020. Konsekwencje dla Polski	99
<i>dr Barbara Wieliczko</i>	
6.1. Wstęp	99
6.2. Wieloletnie ramy finansowe na lata 2014-2020	99
6.3. Wsparcie polskiej wsi i rolnictwa ze środków krajowych i wspólnotowych	105
6.4. Konsekwencje dla polskiego rolnictwa przyjęcia propozycji KE dotyczących finansowania WPR w latach 2014-2020	110
6.5. Podsumowanie	115

7. Narzędzia metodologiczne do badań w zakresie transmisji cen: zastosowanie w sektorze produkcji jagnięciny w Hiszpanii 117
prof. Jose Gil, dr Monia Ben Kaabia

7.1. Wprowadzenie	117
7.2. Modelowanie korekt nieliniowych	119
7.2. a) Kointegracja progowa	120
7.2. b) Nieliniowe funkcje reakcji impulsowej	125
7.3. Analiza empiryczna	126
7.3. a) Dane i analiza wstępna	126
7.3. b) Analizy kointegracyjne	127
7.3. c) Kointegracja progowa	128
7.3. d) Dynamika krótkookresowa	132
7.4. Wnioski	135

8. Możliwości prognozowania cen surowców rolnych na podstawie modeli szeregów czasowych. Przykład cen skupu pszenicy 140
dr Mariusz Hamulczuk

8.1. Wstęp	140
8.2. Prawidłowości występujące w szeregach czasowych	141
8.3. Metody prognozowania na podstawie szeregów czasowych	144
8.4. Metodyka oceny jakości prognoz	146
8.5. Dokładność prognoz wygasłych	147
8.6. Podsumowanie	150

9. Koszty produkcji jako wyznacznik konkurencyjności producentów zbóż na świecie 152
dr Paweł Boczar, dr Yelto Zimmer

9.1. Wstęp	152
9.2. Metodyka	153
9.3. Gospodarstwa spoza Unii Europejskiej	156
9.3. a) Plony pszenicy	156
9.3. b) Koszty bezpośrednie	156
9.3. c) Koszty operacyjne	158
9.3. d) Koszty energii	159
9.3. e) Przychód brutto	160
9.3. f) Koszt produkcji 1 tony pszenicy	161
9.4. Gospodarstwa z Unii Europejskiej	162
9.4. a) Plony pszenicy	162
9.4. b) Koszty bezpośrednie	162
9.4. c) Koszty operacyjne	164
9.4. d) Koszty energii	165
9.4. e) Przychód brutto	165
9.4. f) Koszt produkcji 1 tony pszenicy	166
9.5. Dyskusja	167

10. Priorytety bułgarskiego rolnictwa jako czynniki konkurencyjności sektora rolno-spożywczego	172
<i>prof. Rumen Popov, prof. Plamena Yovchevska</i>	
10.1. Wprowadzenie	172
10.2. Miejsce bułgarskiego sektora rolnego w Europie – analiza porównawcza	173
10.3. Analiza SWOT bułgarskiego rolnictwa	173
10.4. Priorytetowe kierunki polityki rolnej	176
10.5. Przewycięzanie problemów strukturalnych poprzez konsolidację własności ziemskiej oraz racjonalizację użytkowania gruntów	177
10.6. Podnoszenie poziomu wykształcenia i kwalifikacji osób zatrudnionych w rolnictwie	180
10.7. Rozwój systemu rozpowszechniania wiedzy i usług doradczych	182
10.8. Rozwój badań naukowych	185
10.9. Lepszy dostęp do rynku	188
10.10. Rozwój rynków lokalnych i produktów regionalnych	189
10.11. Rozwój produktu oraz wzrost udziału produktów o wysokiej wartości dodanej w przemyśle spożywczym	190
11. Rolnictwo ukraińskie i jego perspektywy na rynkach europejskich i światowych	200
<i>prof. Yury Lupenko</i>	
12. Produkcja rolna Rumunii w kontekście trzech ograniczeń: ziemi, rodziny i rynku	205
<i>prof. Gabriel Popescu</i>	
12.1. Wprowadzenie	205
12.2. Produkcja rolna Rumunii	205
12.3. Prawo własności ziemi	208
12.4. Produkcja rolna a rynek	209
12.5. Wnioski	213
13. Czynniki sektorowe wpływające na zatrudnienie na obszarach wiejskich w Unii Europejskiej	215
<i>dr Andrew Fieldsend</i>	
13.1. Wstęp i metodologia	215
13.2. Rolno-spożywcze i leśne łańcuchy dostaw	216
13.3. Łańcuchy dostaw energii i wody	220
13.4. Turystyka i wypoczynek	221
13.5. Usługi finansowe, przemysł, budownictwo, handel, transport i komunikacja	223
13.6. Zdrowie, opieka społeczna i inne usługi publiczne	225
13.7. Wnioski	226
14. Rola kapitału społecznego w rozwoju regionalnym. Przykład regionu Vysočina	231
<i>prof. Vera Majerova</i>	
14.1. Wstęp	231
14.2. Polityka regionalna Republiki Czeskiej	232
14.3. Związek pomiędzy rozwojem gospodarczym i regionalnym w Republice Czeskiej	232
14.4. Związek pomiędzy kapitałem społecznym a rozwojem regionalnym w Republice Czeskiej	233

14.5. Charakterystyka regionu Wysočina	233
14.6. Badania terenowe LGD	235
14.7. Podsumowanie i wnioski z badań terenowych	237
15. Innowacyjny rozwój jako podstawa konkurencyjności sektora rolnego	241
<i>dr Sergey Volodin</i>	
15.1. Przejście do gospodarki opartej na modelu innowacyjności i inwestycji jako strategia rozwoju sektora rolno-przemysłowego na Ukrainie	241
15.2. Zasady innowacyjnej polityki państwa	241
15.3. Realizacja złożonego rozwoju innowacyjnego sektora rolno-przemysłowego	242
15.4. Stworzenie konkurencyjnych i innowacyjnych produktów naukowych	243
15.5. Transfer innowacyjnych produktów w ramach projektów biznesowych podwyższonego ryzyka	243
15.6. Modele klastrów	244
15.7. Tło dla europejskiej współpracy	245
15.8. Kierunki współpracy w ramach integracji europejskiej	246
15.9. Instytut Innowacji – wiarygodny partner	246
16. System rolniczych ubezpieczeń społecznych we Francji	247
<i>dr Pierre Yves Lelong</i>	
16.1. Wprowadzenie	247
16.2. Struktura finansowania	248
16.3. Podstawy funkcjonowania ubezpieczenia społecznego rolników	249
16.4. Koncepcja działalności rolniczej	250
16.5. Świadczenia społeczne z rolniczego systemu ubezpieczeń społecznych	251
16.6. Składki ubezpieczeniowe i powszechna społeczna składka ubezpieczeniowa (CSG)	253
16.7. Część składki na ubezpieczenie społeczne w dochodach osób prowadzących rolniczą działalność gospodarczą	255
16.8. Składki ubezpieczeniowe	256
16.9. Wnioski	258

Przedmowa

Niniejsza monografia stanowi próbę wieloaspektowego spojrzenia na zagadnienie konkurencyjności gospodarki żywnościowej oraz jej poszczególnych ogniw. Składa się ona z 15 autorskich rozdziałów tworzących spójną koncepcyjnie pracę naukową, w której powstanie zostali zaangażowani przedstawiciele środowisk naukowych z 12 następujących ośrodków badawczych: Instytutu Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej – Państwowego Instytutu Badawczego, Warszawa, Polska; Centrum Badań nad Rozwojem Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej w Castelldefels Politechniki Katalońskiej, Uniwersytet w Saragossie, Hiszpania; Katedry Rynku i Marketingu, Uniwersytetu Przyrodniczego w Poznaniu, Poznań, Polska; Instytutu Ekonomiki Gospodarstw Rolnych, Instytutu von Thüнена, Braunschweig, Niemcy; Instytutu Ekonomiki Rolnictwa, Sofia, Bułgaria; Państwowego Centrum Badań „Instytut Ekonomii Agrarnej”, Kijów, Ukraina; Centrum Analiz i Polityki Regionalnej, Akademii Nauk Ekonomicznych w Bukareszcie, Rumunia; Instytutu Ekonomiki Rolnictwa, Budapeszt, Węgry; Czeskiego Uniwersytetu Rolniczego, Praga; Instytutu Innowacji i Państwowej Akademii Nauk Rolniczych Ukrainy; Centrum Ekonomiki Rolnej we Francji.

Podstawę rozważań w niniejszej publikacji stanowią procesy globalizacji i integracji europejskiej, uważane za niezwykle istotne dla kierunków i tempa obecnych zmian ekonomicznych. Niezależnie od różnych orientacji badawczych, poziomu analizy (mikro-makro), przykładów empirycznych dotyczących różnych krajów, prace poszczególnych autorów pokazują, iż konkurencyjność gospodarki żywnościowej jest zawsze związana z czynnikami o różnych charakterze. Z jednej strony mamy do czynienia ze zjawiskami, których przesłanki mają charakter endogeniczny, a jednocześnie w istotnym stopniu pozostają one zależne od otoczenia i wpływów egzogenicznych. W tym kontekście w części opracowań za ważny czynnik konkurencyjności opisywanego sektora uznano skalę i zakres interwencji publicznej.

Tom otwiera tekst prof. Józefa Zegara na temat konkurencyjności społeczno-ekonomicznej w rolnictwie. Autor zastanawia się w nim nad istotą dominującego współcześnie modelu konkurencyjności i prezentuje jego najważniejsze ekonomiczne, społeczne i środowiskowe konsekwencje. Przedstawionej krytyce koncepcji konkurencyjności ekonomii głównego nurtu towarzyszy tu propozycja rozszerzenia jej o wymiar społeczny. W odniesieniu do rolnictwa realizacja tego postulatu, polegająca na uwzględnieniu w tworzeniu dóbr rynkowych efektów zewnętrznych i utrzymaniu/kreacji dóbr publicznych, wymaga jednak, zdaniem autora, interwencji czynnika instytucjonalnego na różnych poziomach. W tym kontekście niezbędne jest także znalezienie rozwiązania problemów związanych z rosnącym globalnym popytem na żywność czy ograniczonymi możliwościami prowadzenia polityki zorientowanej na cele społeczne.

Prof. Wojciech Józwiak w swoim opracowaniu skupia się na zagadnieniu konkurencyjności i postępu w polskim rolnictwie. Ocenia on pod tym względem

krajowych producentów rolnych w okresach 1999-2003; 2005-2009 i przedstawia odpowiednie scenariusze na rok 2013. W tekście zawarte są odpowiedzi na wiele ważnych pytań nurtujących badaczy polskiego rolnictwa. Po pierwsze, jakie były źródła zwiększenia produktywności krajowego rolnictwa i jego konkurencyjności po przystąpieniu Polski do UE? Po drugie, czy pozytywne tendencje w tym zakresie utrzymają się w przyszłości? Po trzecie, jaka może być kondycja ekonomiczna polskich producentów rolnych na progu nowej unijnej perspektywy finansowej i zreformowanej WPR?

Obok dynamicznych i głębokich zmian w polskim rolnictwie, pierwsza dekada lat dwutysięcznych oznaczała również intensywne przeobrażenia na innym poziomie krajowego łańcucha żywnościowego – przemyśle przetwórczym. Najważniejszych przejawów tych zmian dotyczy rozdział autorstwa dr Iwony Szczepaniak i dr Roberta Mroczka. Analiza wyników produkcyjnych, skali działalności inwestycyjnej, wydajności pracy, efektywności ekonomicznej, kształtu struktury podmiotowej czy wskaźników konkurencyjności, umożliwiła autorom sformułowanie ocen odnośnie tempa rozwoju polskiego przemysłu spożywczego oraz poziomu jego konkurencyjności w skali regionalnej (UE) i ponadregionalnej. Ponadto w tekście określono bardziej i mniej konkurencyjne branże sektora, jak również wskazano na najważniejsze źródła osiągniętych przez nie przewag konkurencyjnych.

Jak pokazują wyniki badań, gospodarka żywnościowa była przedmiotem intensywnego wsparcia publicznego, zarówno na poziomie krajowym, jak i wspólnotowym. Wokół pomocy państwa od dawna występują liczne kontrowersje. Opracowanie dr Marka Wigiera koncentruje się na problematyce uwarunkowań, przejawów i konsekwencji interwencji publicznej, jaka miała miejsce w polskim sektorze rolnym i przemyśle spożywczym w oparciu o środki finansowe WPR. W odniesieniu do rolnictwa ukazano znaczenie oddziaływania WPR przede wszystkim na zmiany strukturalne (strukturę agrarną), sytuację dochodową rolników oraz wyposażenie gospodarstw rolnych w trwałe majątek produkcyjny. Natomiast w przypadku przemysłu spożywczego zaprezentowana analiza dotyczyła oceny znaczenia pomocy unijnej w procesie modernizacji i wzroście jego konkurencyjności, a w szczególności wpływu środków publicznych na dostosowywanie się do obowiązujących w UE wymogów sanitarnych i weterynaryjnych, poprawę jakości produkcji i wzrost jej wartości dodanej oraz wprowadzania nowych produktów na rynek.

Poziom i wszechstronność wsparcia wspólnotowego świadczą zatem o jego dużym znaczeniu dla polskiego rolnictwa i obszarów wiejskich. Dlatego szczególnie ważna staje się kwestia wielkości i kształtu unijnych wieloletnich ram finansowych na lata 2014-2020. W kolejnym rozdziale dr Barbara Wieliczko omawia propozycje budżetowe Komisji Europejskiej na nadchodzącą perspektywę finansową, koncentrując się na rolnictwie i obszarach wiejskich oraz przedstawia ewentualne konsekwencje wdrożenia projektowanych założeń na poziomie krajowym. Prognozowane utrzymanie lub, co bardziej prawdopodobne

w ocenie autorki, ograniczenie całkowitego wsparcia unijnego dla Polski, przełożyć się ma nie tylko na kształt przyszłych instrumentów pierwszego i drugiego filara WPR oraz sytuację jej beneficjentów, ale także wywoła określone skutki dla polityki makroekonomicznej państwa.

Transmisja cen jest jednym z podstawowych mechanizmów zachodzących na rynkach rolnych. Stanowi on przedmiot wielu badań, zwłaszcza w pionowych strukturach różnych rynków. Jednym z nich jest rynek jagnięciny. W kolejnym rozdziale prof. Jose Gil i dr Monia Ben Kaabia, używając danych w postaci szeregów czasowych, analizują istniejące asymetrie w procesie transmisji cen między gospodarstwem rolnym a detalicznym kanałem dystrybucji. Badaczy z Hiszpanii interesuje zwłaszcza odpowiedź na pytanie, czy producenci jagnięciny odnosili korzyści z nieprzewidzianych szoków popytowo-podażowych.

Asymetrie w procesie dostosowań cen świadczą m.in. o tym, że prowadzeniu działalności gospodarczej nieodłącznie towarzyszy niepewność i duży stopień ryzyka. Sposobem minimalizacji ryzyka i niepewności odnośnie kształtowania się cen są modele prognostyczne, dostarczające uczestnikom rynku informacji, która może okazać się przydatna, zarówno w krótkim, jak i długim horyzoncie czasowym. Dzięki wykorzystaniu prognoz osiągnąć można przewagę konkurencyjną. Narzędzia te powinny być jednocześnie podstawą podejmowania decyzji gospodarczych pozostających w gestii władzy publicznej. Prognozowanie cen surowców rolnych z zastosowaniem metod szeregów czasowych jest przedmiotem rozważań dr Mariusza Hamulczuka. Jego badania dotyczyły prognoz krótkookresowych na rynku pszenicy. Ponadto autor ocenia wartość prognostyczną wybranych modeli szeregów czasowych na tle prognoz eksperckich i tych sporządzonych w oparciu o modele naiwne.

Przewidywanie cen pszenicy staje się obecnie niezwykle ważne. W skali globalnej jest to bowiem zboże będące przedmiotem rosnącego zainteresowania, zarówno producentów, jak i konsumentów. Z nasilaniem się konkurencji pomiędzy głównymi graczami na rynku pszenicy związane są działania zmierzające do osiągnięcia przewagi konkurencyjnej. Zdobycie odpowiedniej wiedzy, wykorzystywanie posiadanych zasobów czy wprowadzenie określonej technologii produkcji mogą decydować tu o wyniku finansowym satysfakcjonującym producenta rolnego. W tekście dr Pawła Boczara i dr Yelto Zimmera znajdujemy porównanie gospodarstw rolnych produkujących pszenicę pod względem osiągniętych kosztów produkcji i zastosowanych technologii. Są to gospodarstwa z państw będących najważniejszymi uczestnikami opisywanego rynku na świecie – Stanów Zjednoczonych, Kanady, Argentyny, Australii, Rosji, Ukrainy, Kazachstanu i krajów UE. Zestawienie to ma na celu wskazanie wybranych czynników decydujących o konkurencyjności uprawy pszenicy.

W następnym rozdziale pt.: „Priorytety bułgarskiego rolnictwa jako czynnik konkurencyjności sektora rolno-żywnościowego” prof. Rumen Popov i prof. Plamena Yovchevska analizują główne, średnioterminowe cele bułgarskiej poli-

tyki rolnej. Podstawę rozważań stanowi zestawienie wybranych wskaźników odnoszących się do kondycji rolnictwa w Bułgarii na tle odpowiednich charakterystyk sektora w UE, jak również przeprowadzenie jego analizy SWOT. W Bułgarii podobnie jak w innych nowych państwach członkowskich integracja europejska oraz wzrost globalnego popytu na żywność postrzegane są jako duże szanse. Ich wykorzystanie będzie, zdaniem autorów, zależało od zaistnienia strukturalnych zmian w sektorze związanych z efektywnym wykorzystaniem zasobów ziemi rolniczej, wzrostem poziomu kwalifikacji siły roboczej, rozwojem badań naukowych i systemu doradztwa, poprawą dostępu producentów rolnych do rynków, zwiększeniem udziału produktów o wysokiej wartości dodanej oraz rozwoju lokalnych rynków i produktów.

Wspólny rynek europejski stanowi szansę nie tylko dla państw członkowskich UE. Przystąpienie do WTO oraz pogłębiające relacje gospodarcze Ukrainy ze Wspólnotą sprawiają, iż rysują się coraz lepsze perspektywy dla rolnictwa tego kraju. Najważniejsze cechy ukraińskiego rolnictwa zostały zaprezentowane w opracowaniu prof. Yury Lupenko. Zdaniem tego autora jest to sektor o strategicznym znaczeniu dla tamtejszej gospodarki. Jego ogromny potencjał może zostać najbardziej efektywnie wykorzystany właśnie w drodze bliskiej integracji z UE.

Z kolei prof. Gabriel Popescu przybliży w swoim tekście główne problemy rolnictwa w Rumunii. Skala i efektywność produkcji należą tam do jednych z najniższych w UE. Według autora przyczyny tej sytuacji tkwią w negatywnym ilościowym i jakościowym wymiarze nakładów czynników produkcji. Oprócz mało zaawansowanej technologii, rumuńskie rolnictwo cechuje się bowiem przeludnieniem agrarnym, niekorzystną strukturą demograficzną wiejskiej populacji, nieuporządkowaną strukturą własnościową ziemi rolniczej i nieodpowiednimi regulacjami tego rynku. W tekście zawarta jest odpowiedź na pytanie, czy WPR, wdrażana tam od 2007 roku, przyczyniła się do złagodzenia wspomnianych problemów strukturalnych.

Kwestia sytuacji ludności wiejskiej, a w szczególności jej poziomu życia i możliwości kreowania nowych miejsc pracy na obszarach wiejskich, skupia uwagę przedstawicieli instytucji publicznych oraz ekonomistów rolnictwa także w innych krajach. Rozdział autorstwa Andrew Fieldsend'a stanowi opis zastosowanego podejścia metodologicznego i uzyskanych wyników w ramach projektu badawczego: *New Sources of Employment to Promote the Wealth-Generating Capacity of Rural Communities (Ruraljobs)*, wspartego ze środków 7 Programu Ramowego UE. Przedmiotem zainteresowania było rozpoznanie sposobu w jaki specyficzne uwarunkowania lokalne oddziałują na potencjał regionu wiejskiego w zakresie tworzenia nowych miejsc pracy. Analiza tego zagadnienia przeprowadzona została w oparciu o osiem studiów przypadków z pięciu różnych państw europejskich. Wspomniane studia przypadków obejmowały również analizę SWOT potencjału zatrudnienia jakim cechował się każdy z badanych terenów.

Unikalne cechy poszczególnych regionów mogą odgrywać dużą rolę w ich procesach rozwojowych. W literaturze przedmiotu niejednokrotnie jedną z takich cech upatruje się w kapitale społecznym. Poziom kapitału społecznego i możliwość jego wytworzenia są jednak zróżnicowane i zależne od wielu czynników. W kolejnym rozdziale prof. Vera Majerova opisuje cechy kapitału społecznego jednego z regionów Czech – Vysocina i próbuje określić jego znaczenie w rozwoju tego obszaru.

Dr Sergey Volodin porusza z kolei problem innowacyjności jako czynnika decydującego o konkurencyjności rolnictwa w odniesieniu do Ukrainy. Podstawy polityki innowacyjnej kształtowane są tam w wyniku współpracy Ministerstwa Polityki Rolnej i Żywnościowej oraz Państwowej Akademii Nauk Rolniczych. Celem obu instytucji jest uczynienie sektora rolno-przemysłowego efektywnym i konkurencyjnym na rynkach wewnętrznych i zagranicznych. Autor wskazuje na wybrane uwarunkowania rozwoju rolnictwa opartego na innowacjach na Ukrainie. Jego zdaniem wymieniony obszar może stanowić podstawę współpracy z Polską i z UE.

Tom kończy opracowanie dr Pierre Yves Lelong'a na temat rolniczego systemu ubezpieczeń we Francji. Autor skupia się przede wszystkim na historii, organizacji i funkcjonowaniu tego systemu. Podobnie jak w innych krajach UE, tak i we Francji, rolniczy system ubezpieczeń jest w znaczącym stopniu dotowany z budżetu państwa.

Oddając do Państwa rąk tak obszerną i wielowątkową analizę mamy nadzieję, że przynajmniej w niewielkim zakresie udało nam się przybliżyć i przynajmniej częściowo odpowiedzieć na pytania dotyczące konkurencyjności gospodarki żywnościowej w warunkach globalizacji i integracji europejskiej. Mamy świadomość, że nie udało nam się udzielić odpowiedzi na wszystkie związane z tytułem publikacji pytania. Zdajemy sobie również sprawę z tego, że pomimo obszerność opracowania, nie udało nam się również wyczerpać listy pytań związanych z analizowanym zagadnieniem. Pozostawiamy zatem sobie możliwość kontynuacji dyskusji na powyższy temat. Szansę taką stwarza nam realizowany w latach 2011-2014 przez Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej – Państwowy Instytut Badawczy program wieloletni pt. „Konkurencyjność polskiej gospodarki żywnościowej w warunkach globalizacji i integracji europejskiej”. Dyskusję na ten temat będziemy kontynuowali na forum organizowanych przez Instytut seminariów i konferencji naukowych, jak również w serii wydawniczej Raporty PW. Tym samym zachęcamy wszystkich czytelników do śledzenia wyników naszych badań i dociekań naukowych m.in. poprzez stronę internetową Instytutu: www.ierigz.waw.pl.

Komitety redakcyjny

1. Wprowadzenie

Niniejsza książka ukazuje się w szczególnym okresie. Moment historyczny w jakim się znajdujemy rozpatrywać można w wąskim rozumieniu – dyskusji na temat ram finansowych UE na lata 2014-2020 oraz kształtu polityk wspólnotowych oraz szerszym – dotyczącym zmian społeczno-ekonomicznych dokonujących się pod wpływem globalizacji i kryzysu gospodarczego przełomu dwóch pierwszych dekad obecnego stulecia.

Obecny etap rozwoju cywilizacyjnego ludzkości cechuje:

- rosnąca mobilność kapitału i dóbr, usług;
- postępująca liberalizacja wielu sfer działalności gospodarczej, społecznej, politycznej i kulturowej.
- wdrażanie na niespotykaną wcześniej skalę innowacji;
- rozwój w gospodarczej współpracy międzynarodowej;
- zwiększenie niepewności i ryzyka w sferze gospodarczej i społecznej;
- przyspieszenie zmian klimatycznych.

Procesy te wymuszają na wszystkich podmiotach życia gospodarczego, społecznego i politycznego konieczność szybkiej reakcji. Muszą one bezustannie dokonywać radykalnych zwrotów w swoim myśleniu i działaniu, aby nadążyć za tempem przemian, jakie zachodzą w otoczeniu. Nikogo nie trzeba przekonywać, że ten drugi proces w istotnym stopniu wpływa na dyskusję o przyszłość gospodarczą i społeczną UE.

Rzeczywistość gospodarcza staje się coraz bardziej skomplikowana i nieprzewidywalna. Prognozowanie przyszłości jest trudne. Nie wiadomo *ex ante* jaki będzie jej przyszły kształt. Społeczność światowa spotyka się na co dzień ze sprzecznymi informacjami i opiniami. Niektórym krajom – na przykład Chinom i Indiom – znakomicie udało się wydostać z biedy spory odsetek ludności i to w bardzo krótkim czasie. Jednak w wielu rejonach świata sytuacja wygląda znacznie gorzej. W każdej minucie dziesięcioro dzieci umiera z głodu. Prawie jedna czwarta światowej ludności usiłuje żyć za dwa dolary dziennie. Czy możemy godzić się na wykluczanie z nowoczesnego świata tak wielkiej części ludności? I jak długo taka nierównowaga może się utrzymywać?

Z jednej strony docierają do opinii społecznej informacje o końcu kryzysu, pozytywnych przemianach na rynku kapitałowym, z drugiej zaś strony opinie o utrzymującym się wysokim bezrobociu, o groźbie protekcjonizmu, wojny walutowej oraz kolejnej odsłonie depresji. Opinie te jednak dotyczą raczej sfery objawów i skutków, a nie systemowych i strukturalnych źródeł kryzysu. Historia uczy, że im głębszy kryzys, tym większe wywołuje konsekwencje w dotychczas-

sowym sposobie myślenia i działania. Nieciągłość i nieregularność zmian, nie tylko w okresie kryzysów, wymaga od współczesnego człowieka dokonywania ciągłych zwrotów w myśleniu i działaniu, mimo dużego zakresu niepewności i ryzyka. Stąd rozpowszechniającą się cechą w życiu społecznym i ekonomicznym jest niepewność i ryzyko, a generalnym wymogiem zachowań indywidualnych i grupowych staje się elastyczność w jego myśleniu, postawach i działaniu.

Tymczasem ujawnił się całkiem nowy fenomen. W europejskim kręgu cywilizacyjnym przetaczają się fale protestów. Inaczej niż w przeszłości ludzie protestują, nie chcąc zmian, gdyż obawiają się przyszłości, która może przynieść problemy, a nie korzyści. Społeczeństwa boją się nawet dokonywać wyborów. Możliwe jest też, że najbliższy okres nie będzie czasem wielkich idei, zwiększać się będzie natomiast akceptacja dla różnorodności stanowisk, otwarcie wobec innych orientacji, większa odwaga w stawianiu nowych pytań, rozszerzanie przestrzeni do debaty.

W przeszłości istniał wyraźny podział ról i odpowiedzialności. Współcześnie zacierają się granice między sektorami i instytucjami. Organizacje charytatywne coraz częściej przypominają przedsiębiorstwa. Biznes przejmuje niektóre obowiązki państwa. A rządy działają w sieci wzajemnych wpływów, które same tworzą. Mimo, że truizmem jest stwierdzenie, że najskuteczniejsze rozwiązania problemów przynosi współpraca państwa, biznesu, obywateli i organizacji pozarządowych, to nadal trudno powiedzieć, w jaki sposób nawiązywać partnerstwo między sektorami.

Nie pierwszy raz zachodzą zmiany na taką skalę. Dzieje ludzkości charakteryzują okresy ogromnych przekształceń, które nie tylko zmieniły sposób myślenia i zachowania ludzi, ale także powołały do istnienia nowy ład społeczny i nowe instytucje. W wielu przypadkach napęd takich zmian stanowiły przełomowe technologie, które rozpowszechniając się w społeczeństwie, przekształcały gospodarkę i kulturę. Współczesny Internet stanowi jednak platformę najpotężniejszą, bo ułatwia i przyspiesza powstawanie nowych kreatywnych przełomów.

Światowy kryzys finansowy wykazał, że obecny system gospodarczy oraz instytucje z nim związane są nietrwałe. Uwidocznili także błąd tkwiący w założeniu, że rynek jest zdolny do samoregulacji bez pomocy publicznej i bez potrzeby przyjęcia kryteriów moralnych. Idea ta opiera się na zubożałej koncepcji życia gospodarczego, pojmowanego jako swego rodzaju samoregulujący się mechanizm, kierowany przez własny interes i dążenie do zysku. Abstrahuje ona od zasadniczo etycznej strony gospodarki, jako działalności prowadzonej przez ludzi i dla ludzi. W życiu gospodarczym należy widzieć nie tyle łańcuch produkcji i konsumpcji, z wąsko pojmowanymi ludzkimi potrzebami, ile raczej praktykowanie ludzkiej odpowiedzialności, którego nieodłącznym celem jest promowanie godności osoby ludzkiej, dążenie do wspólnego dobra oraz integralny rozwój – polityczny, kulturowy i duchowy – jednostek, rodzin i społeczeństw.

Powstaje więc zasadnicze pytanie czy aparat narzędziowy, którym posługują się nauki społeczne nadąża, odpowiada wyzwaniom rzeczywistości. Odpowiedź na to pytanie nie jest optymistyczna.

Po pierwsze, ani nauka ani praktyka gospodarcza nie potrafią postawić właściwych celów rozwojowych. Odnoszę wrażenie że ciągle w myśleniu dominuje proste przenoszenie obrazu dnia dzisiejszego na jutro, bez uwzględniania w rozumowaniu, w coraz bardziej skomplikowanych modelach zasadniczego elementu – zmiany hierarchii wartości, zmieniających się relacji zasobów i czynników rozwoju w ich nowym rozumieniu.

O bezradności nauk społecznych wobec wyzwań globalnych świadczyć może między innymi brak implementacji idei zrównoważonego rozwoju. Zrodziła się ona jako odpowiedź na negatywny efekt procesu globalizacji. Powszeczna akceptacja tej idei napotyka intelektualne i praktyczne bariery kiedy zaczynamy mówić o jej realizacji.

Inną propozycją odpowiedzi na pojawiające się kryzysy społeczne, finansowe, gospodarcze jest ograniczenie swobody gospodarczej, głównie w sferze przepływów finansowych – powrót do polityk narodowych wzmocnienie roli instrumentów krajowych i ograniczanie lub wyłączenie z międzynarodowego podziału krajów nieprzestrzegających zasad.

Okres niepewności zaostrza i zmusza do polaryzacji poglądów. Kolejny raz ogłasza się koniec liberalizmu czy koniec protekcjonizmu. Ciekawa jest nieoczekiwana zamiana ról; apostołowie zwiększania roli państwa stają się apologetami rynku i vice versa.

Były gorący zwolennik wolnego rynku Francis Fukuyamą mówiąc o obecnym kryzysie stwierdza: „Padliśmy ofiarą ideologii, której centralnym punktem była wiara w rynek, jego nieomyślność, nieuchronność poddania się jego prawom” (...) „Ta hipoteza uzasadniała wiarę, że bogacenie się jest sprawiedliwą nagrodą za wkład w pomyślność społeczeństwa. Obalając hipotezę efektywności rynku, kryzys podważył racjonalne uzasadnienie różnic społecznych. To niszczy moralny fundament systemu produkującego rosnące nierówności”.

Wielki autorytet i zwolennik samoregulacji rynkowej uznaje więc kryzys, jako podstawę rewizji nie tylko gospodarczych mechanizmów efektywnościowych, ale przełom, który podważył dotychczasowy ład ustrojowy i moralny społeczeństw.

Tony Blair, były premier rządu brytyjskiego i znany działacz socjaldemokratyczny, współautor koncepcji „trzeciej drogi” wyraża pogląd przeciwny. Uważa, że nie potrzebne jest szukanie alternatywy dla gospodarki rynkowej. Jako uzasadnienie podaje następujące argumenty:

- po pierwsze, gospodarka rynkowa wcale się nie załamała, gdyż kryzys dotyczył jedynie sektora finansowego,
- po drugie, zawiodły nie tylko banki, zawiodł również rząd,
- po trzecie, nie doszło do wielkiego politycznego zwrotu na lewo w Europie.

Ludzie rozumieją, że państwo musi interweniować, aby ustabilizować sytuację na rynku, uważają jednak, że po osiągnięciu tego celu państwo powinno

natychmiast się wycofać. Idea, że stosunki pomiędzy państwem a rynkiem powinny zmienić się w jakiś fundamentalny sposób, jest dla nich nie do przyjęcia.

Podobnie można rozumieć stanowisko znanego ekonomisty węgierskiego J. Kornaja. Dokonując analizy ścieżek rozwojowych Chin i Wietnamu stwierdza, że nie mają systemu socjalistycznego, jeśli zastosujemy pojęcie socjalizmu marksistowskiego. Nie zbliżają się ku modelowi socjaldemokratycznemu w rozumieniu Skandynawów, a najbardziej przypominają model nierówności społecznej w Manchesterze w XIX wieku lub latynoamerykańskie. Jeżeli tak, to powstaje pytanie czy jest inna droga do osiągnięcia trwałego sukcesu gospodarczego, jak przymus ekonomiczny poprawy efektywności i aktywna polityka społeczna w sferze podziału.

Polaryzują się także poglądy na zakres i głębokość integracji. Procesy integracyjne poszczególnych grup krajów, a zwłaszcza Europy Zachodniej były ważnym czynnikiem który przygotowywał grunt ułatwiający rozwój procesów globalizacyjnych. Integracja regionalna w dużym stopniu wyzwalała proces globalizacji, chociaż globalizacja nie była jej celem. Obecnie przy istniejącym zaawansowaniu globalizacji, integracja regionalna zmienia swoje cele, a jednym z naczelnych jej celów jest uzyskanie w ugrupowaniu lepszych warunków do podejmowania wyzwań i neutralizacja zagrożeń jakie niesie globalizacja. Można więc powiedzieć, że im większa świadomość w poszczególnych krajach potencjalnych zagrożeń i dużych trudności dostosowania się do globalizacji, tym większe zainteresowanie tak integracją, jak i pogłębieniem integracji już istniejącej. W warunkach osłabienia roli państwa przez proces globalizacji i powstanie związanych z tym ograniczeń w narzucaniu rynkowi niezbędnych warunków brzegowych, sprawą zasadniczą jest poszukiwanie innych instytucjonalnych możliwości realizacji powyższych zadań. W sytuacji gdy globalizacja polityczna zdecydowanie pozostaje w tyle za globalizacją gospodarki, procesy gospodarcze wyzwalają się spod społecznej kontroli. W tej sytuacji zwiększa się rola integracji regionalnej. Można więc powiedzieć, że im więcej nowych problemów, im więcej sprzeczności i niespójności, im głębsze skutki polaryzacji wynikającej z procesu globalizacji, tym więcej nowych przesłanek integracji regionalnej. Wiele krajów pragnie się schronić w blokach integracyjnych, by czuć się bezpiecznie wobec globalnej konkurencji i wobec nie do końca rozpoznawalnych zjawisk jakie niesie globalizacja. Kraje liczą na to, że chroniąc się w blokach integracyjnych znajdą dostatecznie silny podmiot, który będzie mógł przeciwstawić się potędze globalnego rynku kapitałowego. Bowiem coraz więcej krajów ma świadomość, że pozostawione same sobie nie będą mogły skutecznie przeciwstawić się regułom zglobalizowanego świata. W tym sensie regionalizm jest antytezą globalizacji, ponieważ jest wykorzystywany do ograniczenia negatywnych jej skutków.

Ostatnie lata zdecydowanie zwiększają oczekiwania wobec integracji regionalnej. Jest to zrozumiałe, gdyż świadomość zmian i wyzwań jakie niesie proces globalizacji wymaga czasu. W miarę wzrostu świadomości procesów

globalizacyjnych, i w miarę zrozumienia złożoności i trudności wynikających z ujawniania się nowych problemów i nowych sprzeczności, rośnie zrozumienie roli integracji. Zrozumienie wpływu integracji, z jednej strony na przyspieszenie niektórych procesów globalizacyjnych, a z drugiej strony na łagodzenie a nawet blokowanie innych procesów z globalizacji wynikających.

Tym większe oczekiwania wobec integracji im większa świadomość:

- wzrostu siły rynków kapitałowych wyzwających się spod kontroli państw;
- spadku pola manewru polityki państw, coraz bardziej zależnych od kapitału, który poprzez swobodę wyboru miejsca lokalizacji wymusza dostosowanie się do jego reguł;
- ograniczenia demokratycznej kontroli decyzji gospodarczych i społecznych, które podporządkowują się wymogom ekonomii globalnej, która uniezależniona jest od kontroli narodowych ciał przedstawicielskich,
- większej siły transnarodowych korporacji, które wykorzystują swobodę wynikającą z ich eksterytorialnego charakteru, narzucają często niekorzystne zmiany w organizacji produkcji i funkcjonowaniu rynku pracy;
- trudności wynikających z zagrożeń dla środowiska naturalnego, braku postępu w kształtowaniu ponadnarodowych instytucji administracyjnych.

Celem Komisji Europejskiej jest więc nie tylko przeciwdziałanie skutkom kryzysu gospodarczego, ale również – poprzez stworzenie podstaw prawnych dla działań państw członkowskich – zachowanie integralności jednolitego rynku oraz zapobieżenie szkodliwej rywalizacji i przerzucaniu kosztów między państwami członkowskimi (*beggar the neighbour policy*).

Polaryzują się stanowiska na temat kształtu WPR. Co prawda, co raz rzadziej negowana jest konieczność interwencjonizmu w tym sektorze. Powszechniejsze są poglądy krytykujące jej cele i stosowane rozwiązania. Stanowiska te uzasadniane są argumentami wskazującymi, że korzystają z niej tylko niewielkie grupy, które potrafią zadbać o swój wizerunek i ukrywają korzyści za wielkimi słowami. Przegranych zaś jest bardzo wielu: podatnik finansujący subwencje, konsument przepłacający za żywność nie wiedząc o tym, afrykański, azjatycki lub brazylijski rolnik, którzy nie mogą eksportować. Spowalniany jest postęp techniczny, ponieważ nie jest on już potrzebny, aby opanować rynki; niszczy się ducha przedsiębiorczości, który jest zupełnie niepotrzebny w chronionym sektorze; pozbawia kraje porównywalnych z subwencjami korzyści, jakie zyskałyby na wymianie. Tego rodzaju skutki wywołuje każda ochrona: spowalnia wzrost na Północy i na Południu.

Według zwolenników zmian należy rozróżnić między pomocą dla rolników a przeszkodami w handlu. Postuluje się zmiany kierunku subwencji producenta a nie produktu. Przedstawiciele tego kierunku myślenia nie zawsze precyzyjnie odpowiadają na pytanie: Jak odróżnić pomoc dla ludzi od pomocy dla produkcji?

Przyszły kształt WPR musi uwzględniać fakt, że o środki polityczne będą konkurowały inne sektory. Na opiekę zdrowotną w USA przeciętna rodzina wydaje więcej niż na żywność. Ludzkości zagraża „katastrofa wody” to znaczy

– brak wody. Około 2,8 miliarda ludzi (44 procent światowej populacji) zamieszkuje tereny, na których występują poważne niedostatki wody pitnej. Do tej pory nikt jeszcze nie wymyślił, jak zaspokoić światowe zapotrzebowanie na słodką wodę. Problem jest tak pilny, że najęźsze umysły powinny zająć się szukaniem rozwiązań, zanim w wyniku niedoboru tego bogactwa naturalnego dojdzie do konfliktów.

Istotnym wyzwaniem, jakie staje przed światem, to odłączenie świata od niebezpiecznie uzależniających paliw kopalnych i zbudowanie gospodarki opartej o energie ekologiczne, które umożliwią ludzkości przetrwanie przez kolejne wieki. Przy obecnym tempie rozwoju, od zaproponowania jakichkolwiek źródeł czystej energii do ich powszechnego użytku, dzielą nas dziesiątki lat. Autorzy niniejszej publikacji podjęli próbę ustosunkowania się do niektórych wyzwań. Nie ukrywają jednak, że próba odpowiedzi na jedne rodzi nowe, nie mniej istotne pytania.

2. Polityka rolna wobec konkurencyjności ekonomicznej i społecznej¹

2.1. Wstęp

W ramach wieloletniego programu badawczego „**Konkurencyjność polskiej gospodarki żywnościowej w warunkach globalizacji i integracji europejskiej**” podjęto badania nad tematem KONKURENCYJNOŚĆ ROLNICTWA ZRÓWNOWAŻONEGO². Ta forma rolnictwa cieszy się rosnącym zainteresowaniem społecznym przede wszystkim ze względu na przyjazność dla środowiska naturalnego, znaczenie dla jakości żywności oraz żywotności obszarów wiejskich. Jednakże, niezależnie od tego zainteresowania i mniej lub bardziej pochlebnych ocen natury etycznej, jeżeli ta forma nie będzie spełniać wymogu konkurencyjności, to nie będzie mieć szans na rozwój w warunkach gospodarki rynkowej. Fundamentem gospodarki rynkowej jest bowiem mechanizm konkurencji – zdobywanie przez gospodarstwa rolne przewagi na rynku, aby powiększyć korzyści ekonomiczne niezbędne dla rozwoju lub tylko utrzymania się na powierzchni ekonomicznej. Brak bycia konkurencyjnym prowadzi wprost do wyparcia z rynku, a zatem i utraty korzyści ze społecznego podziału pracy. Wtedy gospodarstwo zostaje zmuszone do likwidacji albo, jeśli rodzina rolnicza posiada alternatywne źródła dochodu, do przekształcenia się w gospodarstwo samozaopatrzeniowe.

Konkurencyjność stanowi *credo* współczesnej myśli ekonomicznej i społecznej. Upatruje się w niej *panaceum* na rozwiązanie wszelkich problemów życia społeczno-gospodarczego. W zmaganiach konkurencyjnych na czoło wysuwa się kryterium ekonomiczne. Przymus konkurencyjności rodzi pokusę wykorzystywania wszystkich możliwości, w tym także uciekania się do nieuczciwych praktyk oraz osiągania korzyści kosztem innych. Gospodarstwa rolne mogą uzyskiwać krótko- i średniookresowe przewagi konkurencyjne kosztem przyszłości, kosztem środowiska przyrodniczego, bądź innych podmiotów – uczestników życia społeczno-gospodarczego. W istocie rzecz idzie o uzyskanie przewagi konkurencyjnej drogą pomijania ujemnych efektów zewnętrznych, których

¹ Wykorzystano niektóre treści z pracy [Zegar 2011].

² Program wieloletni „Konkurencyjność polskiej gospodarki żywnościowej w warunkach globalizacji i integracji europejskiej”, ustanowiony na podstawie Uchwały Rady Ministrów z dnia 1 lutego 2011 r., jest realizowany w IERiGŻ-PIB w latach 2011-2014. Temat KONKURENCYJNOŚĆ ROLNICTWA ZRÓWNOWAŻONEGO obejmuje trzy zadania badawcze, a mianowicie: 1. Alternatywne formy rolnictwa w strategii rozwoju sektora rolno-żywnościowego i obszarów wiejskich; 2. Produktywność różnych form rolnictwa zrównoważonego; 3. Rolnictwo zrównoważone a bezpieczna żywność i zdrowie.

koszty obciążają inne podmioty gospodarcze bądź „niemych” uczestników rynku, tj. przyrodę (ekosystemy) i przyszłe pokolenia. Pokusa i możliwości unikania kosztów efektów zewnętrznych *ergo* przerzucania ich na innych i zwiększania tą drogą przewagi konkurencyjnej rośnie wraz z liberalizacją gospodarek oraz globalizacją rynków, które tworzą warunki do anonimowości producentów, oraz nasilaniem się dominacji korporacji ponad- i transnarodowych.

Konkurencyjność gospodarstw rolnych, tj. *ex definitione* konkurencyjność (mikro) ekonomiczna, nie przekłada się jednoznacznie na konkurencyjność całego rolnictwa. Cele i interesy sektora rolnego, jako całości, mogą być osiągnięte tylko w systemie nadrzędnym – w systemie społecznym. Ze względu na to, że przymus konkurencyjności *ceteris paribus* stoi w opozycji do przymusu ochrony środowiska oraz innych wartości społecznych, pojawia się kwestia poszerzenia kategorii konkurencyjności, jak dotąd jednoznacznie formułowanej jako monetarnej kategorii ekonomicznej integralnie związanej z rynkiem, o kwestie niemonetarne i pozarynkowe. Zatem pojęcie konkurencyjności (mikro) ekonomicznej, tj. w czystszej postaci konkurencyjności prywatnej, trzeba uzupełnić o konkurencyjność makroekonomiczną, którą można utożsamiać z konkurencyjnością społeczną. Chodzi o to, aby rynek – filar autonomiczny – uzupełnić o filar polityczny – tworząc w ten sposób mechanizm sterowania rozwojem systemu społeczno-ekonomicznego – w danym wypadku rolnictwem. Fundamentalne znaczenie w tym względzie ma orientacja na dominujący model rolnictwa, czemu powinny być podporządkowane podstawowe decyzje w sferze polityki wobec rolnictwa.

W artykule wskazuje się na przyczyny rozbieżności między konkurencyjnością ekonomiczną i konkurencyjnością społeczną, potrzebę kierowania się w polityce rolnej konkurencyjnością społeczną, ale w taki sposób, aby nie naruszyć autonomiczności rynku. Można to uczynić przez formułowanie przez czynnik polityczny warunków dla działania rynku. Stawia to jednak znaczne i trudne wyzwania.

2.2. Pojęcie konkurencyjności

Konkurencyjność nie została jednoznacznie i ściśle zdefiniowana, mimo iż jest ona przedmiotem zainteresowania ekonomii od połowy XVIII wieku³, stając się jednym z kamieni węgielnych teorii ekonomicznej, którym pozostaje do dziś. Pojęcie konkurencyjności, podobnie zresztą jak pojęcie rolnictwa zrównoważonego, podlega różnym interpretacjom, które wydają się być uzasadnione w świetle ich wzajemnych interakcji oraz więzi z innymi elementami układu społeczno-ekonomicznego i środowiskowego. Konkurencyjność w sensie ekonomicznym oznacza rywalizację w dostępie do ograniczonych dóbr, będących

³ Przypomnijmy, że pojęcie konkurencyjności do teorii ekonomii wprowadził Thomas Malthus, natomiast Adam Smith wykorzystał mechanizm konkurencji w koncepcji niewidzialnej ręki, prowadzącej do optymalnej alokacji zasobów, tzn. przynoszącej taki sam przyrost marginalny dochodu (późniejsze optimum w sensie Pareto).

przedmiotem transakcji rynkowych. Na ogół pod terminem „konkurencyjność” rozumie się uzyskanie przewagi na rynku towarów i usług. Korzyść z konkurencyjności w warunkach rynku doskonałego, co stanowi powszechne założenie ekonomii nowożytnej (klasycznej i neoklasycznej), jest większa lub mniejsza w zależności od relacji podaży i popytu.

Ogólnie rzecz biorąc, konkurencyjność ma miejsce wtedy, gdy o to samo dobro rywalizują co najmniej dwa podmioty, występujące na rynku i współzawodniczące ze sobą bądź to w sprzedaniu jak największej ilości towaru (konkurencja sprzedawców), bądź w zakupie dobra na najkorzystniejszych warunkach (konkurencja nabywców). Warunki te obejmują na ogół cenę, jakość, czas dostawy, formę zapłaty, formę dostawy itp. Sprzedawcy aby wygrać konkurencję posługują się różnymi działaniami wzmagającymi siłę ich oferty (reklamą, marketingiem). Walka konkurencyjna może być etyczna lub nieetyczna. Jak w sporcie. Konkurencja etyczna opiera się na zasadzie: *niech zwycięży lepszy*. Występuje w niej współpraca i odpowiada grze o sumie dodatniej. Natomiast konkurencja nieetyczna, opiera się na zasadzie: *zwycięzca bierze wszystko* i odpowiada grze o sumie zerowej. Przewaga pierwszej jest oczywista, bowiem prowadzi do rozwoju – zwiększania dobrobytu poprzez poszukiwanie bardziej efektywnych rozwiązań. Ta druga tylko dzieli tort, tracąc zresztą siły i środki na zniszczenie rywala.

Mechanizm konkurencji działa efektywnie w warunkach rynku spełniającego warunki konkurencji doskonałej. To jest jedno z fundamentalnych założeń teorii ekonomii klasycznej oraz wzorzec odniesienia dla teorii neoklasycznej. Na ogół przyjmuje się następujące warunki konkurencji doskonałej: 1) na tyle dużą liczbę sprzedających i kupujących na rynku danego towaru, iż żaden z nich nie ma wpływu na cenę rynkową; 2) jednorodność produktu (towaru) oferowanego przez sprzedających; 3) doskonałą informację rynkową dla wszystkich uczestników rynku; 4) brak interwencji czynnika politycznego na rynku (zupełna autonomiczność rynku); 5) brak kosztów transakcyjnych operacji rynkowych; 6) brak barier wejścia na rynek i wyjścia z rynku; 7) doskonałą mobilność czynników produkcji umożliwiającą dostosowanie do zmieniających się warunków rynkowych; 8) kierowanie się przez producentów kryterium zysku a konsumentów (nabywców) kryterium użyteczności (korzyści); 9) nie rosnące przychody skali. Jeżeli nie są spełnione warunki konkurencji doskonałej, to mamy do czynienia z sytuacją określaną mianem konkurencji niedoskonałej. Szczególnymi formami konkurencji niedoskonałej są: monopol (jest tylko jeden sprzedawca dobra), oligopol (jest kilku sprzedawców dobra), monopson (jest tylko jeden nabywca dobra), oligopson (jest kilku nabywców dobra).

Konkurencja doskonała jest zbawienna, ponieważ zapewnia najbardziej efektywną alokację zasobów w sensie Pareto. A to dlatego, że konkurencja stymuluje postęp w postaci nowych technologii (innowacji), nowych produktów i usług oraz eliminuje mniej efektywnych producentów. Skutki tego są korzystne dla nabywców, którzy otrzymują większe możliwości wyboru na ogół przy

lepszych produktach i niższych cenach. Z reguły ma to miejsce, jeżeli nie występują deformacje (ułamności) rynku, co prowadzi do naruszania warunków konkurencji doskonałej. Aby temu przeciwdziałać nawet ortodoksi liberalni dopuszczają ingerencję państwa czyli *de facto* przyznają pewną rolę polityki w tym zakresie⁴. Teoria konkurencji ekonomicznej skupia się zatem na uchylaniu wszelkich ograniczeń dla swobodnej konkurencji, przyjmując, że rynek doskonały zapewni optimum dobrobytu w sensie Pareto. Obecnie wiemy, iż realia gospodarcze nie potwierdzają trafności tego założenia. Ceny wyznaczane przez rynek pomijają efekty zewnętrzne – koszty społeczne (utracone korzyści) oraz dobra publiczne towarzyszące wytworzeniu tych dóbr rynkowych – a zatem nie mówią całej prawdy czyli zapewnienie warunków konkurencji doskonałej nie jest wystarczające dla maksymalizacji dobrobytu (dobrostanu) społecznego⁵.

Wspieranie konkurencyjności przez państwo ma także współcześnie znaczenie, zwłaszcza ze względu na rolę innowacji jako czynnika konkurencyjności oraz rolę wiedzy. Trzeba tu uwzględnić, iż w miarę rozwoju społeczno-gospodarczego pole konkurencyjności przesuwa się z kosztów/cen (kraje słabiej rozwinięte) na jakość produktów (kraje rozwinięte) i innowacje (kraje wysoko rozwinięte).

Konkurencja ekonomiczna kieruje się wyłącznie kryterium efektywności rynkowej. Jest ona określana przez cenę równowagi wyznaczaną przez mechanizm popytowo-podażowy. Cena równowagi nie uwzględnia jednak efektów zewnętrznych nieodłącznie towarzyszących wytwarzaniu dóbr rynkowych. Pomijanie kosztów ujemnych efektów zewnętrznych, jak na przykład kosztów degradacji środowiska, prowadzi do pomniejszania dobrobytu. Krytyka ograniczania się jedynie do konkurencji (mikro) ekonomicznej jest zatem zasadna. Pojawia się więc pole do działania i uzasadnienie do wnoszenia stosownych korekt przez czynnik instytucjonalny (polityczny). W tej kwestii profesor Augustyn Woś stwierdził: *Ekspansywna konkurencja prowadzi do niszczenia środowiska naturalnego, a koszty jego restytucji obciążają całe społeczeństwa (...) Koncepcja totalnej konkurencji, wszystkich z wszystkimi, daje więc przewagę wąsko rozumianemu „ekonomizmowi”, a dzieje się to kosztem struktur i celów społecznych. Pomiędzy tymi dwoma układami poszukiwać trzeba rozsądnej równowagi* [Woś 2003].

Uwzględnienie efektów zewnętrznych ma kluczowe znaczenie dla osiągnięcia ważnych celów społecznych i ekologicznych a zatem i wyjaśnienia różnicy między kategoriami konkurencyjności ekonomicznej i konkurencyjności społecznej. Z tego względu rozwiemy nieco to zagadnienie posługując się możli-

⁴ Prawo mające na celu ochronę konkurencji sięga czasów rzymskich: na przykład prawo chroniące swobodę handlu zbożem (Lex Julia z 50 r. p.n.e) czy ustanowienie kary śmierci za działania spekulacyjne na rynku dóbr powszechnego użytku (edykt Dioklecjana z 301 r. n.e.). Nowożytne prawo konkurencji datuje się od prawa antytrustowego w USA (tzw. Sherman Act z 1890 r. i Clayton Act z 1914 r.).

⁵ Kilkanaście lat temu tzw. Grupa Lizbońska stwierdziła, iż: „*Ideologia konkurencyjności nie dostrzega, że rynek nie jest jedyną rzeczą, która się liczy i która określa rozwój gospodarczy i społeczny dobrobyt ludzi i krajów*” [Grupa 1996].

wie najprostszym wywodem odnoszącym się do sytuacji producenta wytwarzającego dobro Y , przy zastosowaniu nakładu X , przy czym z tym przekształceniem integralnie związane są pewne ujemne efekty zewnętrzne⁶.

Cena wytworzonego produktu p powinna pokryć krańcowy koszt produkcji czyli w uproszczeniu spełnić warunek:

$$p \geq K_p',$$

gdzie K_p' – koszt krańcowy producenta (mikroekonomiczny), przy czym $K_p' = f(X)$, gdzie X – wolumen nakładu, f – symbol funkcji (przekształcenia).

Cena p wyznaczana przez mechanizm popytowo-podażowy (rynkowa) wyraża użyteczność (korzyść) tego produktu dla konsumenta (nabywcy), natomiast koszt K_p' wyraża koszt krańcowy poniesiony przez producenta dla wytworzenia tej jednostki produktu. Koszt ten jest wynikiem wyceny nakładu przez rynek. Jest to koszt (mikro) ekonomiczny. W danym wypadku abstrahuje się od innych pozycji kosztów oraz od kosztów alternatywnych, wyrażających ujemne efekty zewnętrzne czyli od kosztów społecznych. Uwzględnienie kosztów społecznych wymaga, aby cena wytworzonego produktu pokrywała krańcowy koszt społeczny produkcji:

$$p \geq K_s',$$

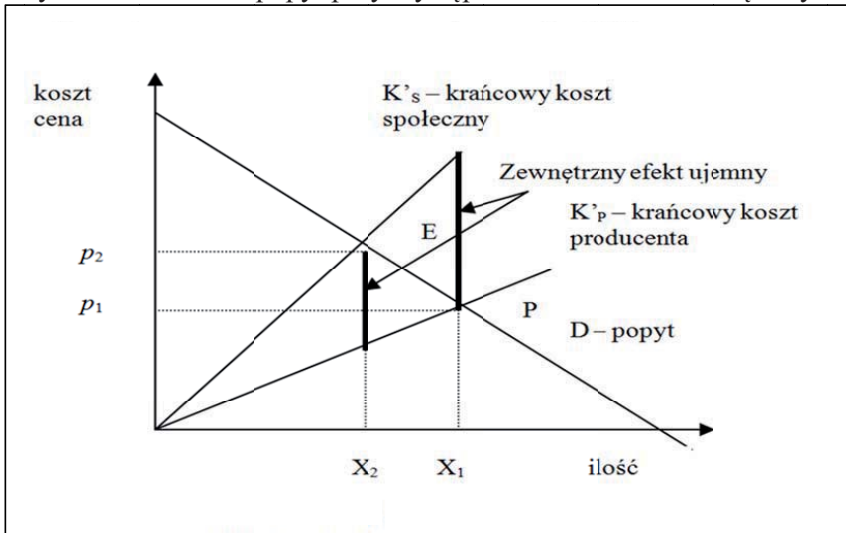
gdzie $K_s' = f(X) + g(X)$, gdzie $g(X)$ wyraża koszt ujemnego efektu zewnętrznego.

Jeżeli $K_p' < p < K_s'$, to mamy do czynienia z sytuacją, iż cena p danego produktu pokrywa koszt krańcowy danego producenta (jest on zatem konkurencyjny), natomiast nie pokrywa krańcowego kosztu społecznego. W tym drugim przypadku może to być wynik albo wysokich kosztów produkcji, albo wysokich kosztów zewnętrznych. W tym przypadku realizacja produktu po cenie p powoduje uszczerbek dobra społecznego – na przykład w postaci nieopłaconych zasobów naturalnych, degradacji środowiska, lub utraty korzyści w innych zastosowaniach nakładu X . Sytuacja taka stanowi typowy przykład akademicki. Zilustrujemy ją graficznie (rysunek 1).

Przyjmując, iż cena p_1 spełni warunek konkurencyjności (mikro) ekonomicznej, producent wydatkuje na produkcję dobra rynkowego nakład na poziomie X_1 , któremu będzie towarzyszył ujemny krańcowy efekt zewnętrzny na poziomie $K_s' - K_p'$. Uwzględnienie niekorzyści wynikających z nadmiaru tego efektu, wymaga zmniejszenia nakładu dobra X do poziomu X_2 , czyli *de facto* ograniczenia produkcji. Nowa równowaga zostanie osiągnięta przy niższym poziomie produkcji, zaspokajającej popyt dzięki wyższej cenie równowagi rynkowej, lecz pokrywającej koszty społeczne.

⁶ Wykorzystujemy tu pracę [Zegar 2009].

Rysunek 1. Podaż i popyt przy występowaniu efektów zewnętrznych



Źródło: [Zegar 2009].

Przedstawione rozumowanie ma szczególne znaczenie w przypadku rolnictwa, którego efekty zewnętrzne są znaczące ze względu na rozliczne funkcje ekologiczne i społeczno-kulturalne⁷. Pomijanie tych efektów prowadzi do rozmięcia się optimum (mikro) ekonomicznego i optimum społecznego, które wyrażają odpowiednio racjonalność prywatną i racjonalność społeczną [Zegar 2010a]. W teorii ekonomicznej przyczyną tej rozbieżności na ogół kładzie się na karb błędu złożenia. Korzenie tej rozbieżności tkwią jednak w pomijaniu efektów zewnętrznych towarzyszących działalności rolniczej, które *ex definitione* nie są brane pod uwagę w przypadku (mikro) ekonomicznego kryterium podejmowania decyzji rolników. Powodują one nieefektywność w sensie Pareto alokacji dóbr i stanowią ważną przyczynę interwencji państwa. Zatem mechanizm konkurencji ekonomicznej, stanowiący doskonale narzędzie osiągnięcia optimum prywatnego (mikroekonomicznego), wymaga uzupełnienia o czynnik polityczny (instytucjonalny), który by stymulował autonomicznych w swoich decyzjach uczestników rynku do osiągnięcia także optimum społecznego. Jak dalej zobaczymy nie jest to łatwe.

Konkurencyjność można rozważać w odniesieniu do różnych poziomów, z których trzy są najbardziej istotne: mikro (podmiotu gospodarczego), makro (kraju) oraz globalny (planetarny). W tym opracowaniu ograniczymy się do dwóch pierwszych, skupiając się na poziomie drugim.

⁷ W przypadku dodatnich efektów zewnętrznych towarzyszących produkcji rolniczej, ilustracja będzie przeciwległa, lub można je również ujmować w drugim członie kosztu społecznego (tzn. pomniejszając koszty zewnętrzne).

Konkurencyjność podmiotów gospodarczych – gospodarstw rolnych – odnosi się do korzyści prywatnej, określonej przez cenę wyznaczoną przez rynek (lub ustaloną przez czynnik polityczny i stanowiącą parametr zewnętrzny). Konkurencyjność gospodarstwa odzwierciedla zasoby gospodarstwa: materialne, przyrodnicze i ludzkie (w tym umiejętności i zdolności), które dają mu przewagę nad innymi gospodarstwami rolnymi. Presja na rzecz podołania konkurencyjności wymuszała bądź stymulowała procesy koncentracji, specjalizacji i intensyfikacji, co prowadziło do obniżki kosztów oraz sprostania wymaganiom przemysłu spożywczego i innych uczestników rynku w zakresie wymogów jakościowych i organizacyjno-technicznych. W pewnym zakresie gospodarstwa rolne mogły sprostać tym wymaganiom przez kooperację (poziomą). Proces integracji (kooperacji pionowej) wydatnie stymulował te procesy, przyczyniając się także do powstawania dużych przedsiębiorstw rolno-spożywczych. Koncentracja w sferze agrobiznesu i pojawienie się korporacji zmieniły warunki konkurencji dla producentów rolnych. W warunkach nadwyżek podażowych zmuszało to do przyspieszenia procesu industrializacji i godzenia się na większy transfer tworzonej wartości dodanej do dalszych ogniw łańcucha żywnościowego a także do konsumentów.

Konkurencyjność korporacji także ma charakter mikroekonomiczny, aczkolwiek pomiędzy konkurencyjnością prywatnych podmiotów gospodarczych (zwłaszcza gospodarstw rolnych, ale i przedsiębiorstw przemysłowych) a korporacją jest jednak istotna różnica. W pierwszym przypadku, który wyraża sytuację kapitalizmu właścicielskiego – właściciel-producent kieruje się nie tylko doraźną korzyścią ekonomiczną, lecz bierze pod uwagę także korzyści w dłuższym okresie. Dotyczy to zarówno kapitalisty – właściciela przedsiębiorstwa, jak i rolnika indywidualnego. Na przykład rolnik indywidualny bierze pod uwagę odnowę żyzności gleb czy w ogóle interes następców gospodarstwa. W drugim przypadku, tj. korporacji, który wyraża sytuację kapitalizmu korporacyjnego, menadżerowie zarządzający korporacją kierują się głównie motywem pomnażania kapitału udostępnionego im przez właścicieli (akcjonariuszy), ponieważ za to są oceniani i wynagradzani przez tych ostatnich. Presja do pomnażania korzyści ekonomicznych prowadzi często do korzyści krótkookresowych – w danym roku obrachunkowym – kosztem środowiska, innych podmiotów czy *wartości* oraz przyszłości. W tym przypadku motywy etyczne, jeżeli nawet pojawiają się, to schodzą na dalszy plan. Właściciele kapitału będącego w gestii korporacji stają się anonimowi, zaś gospodarka realna zostaje zastąpiona gospodarką symboliczną w postaci przepływów i transakcji finansowych. W tych warunkach w zasadzie nic nie ogranicza kierowania się mikroekonomicznym kryterium podejmowania decyzji, zaś globalny rynek – w pełni anonimowy – znosi skrupuły etyczne kierowania się wyłącznie tym kryterium. Tzw. społeczna odpowiedzialność biznesu to póki co raczej zabieg marketingowy aniżeli zjawisko realne.

Konkurencyjność na poziomie makroekonomicznym ujawnia się poprzez konkurencyjność podmiotów (czyli konkurencyjność mikroekonomiczną). Jed-

nakże nie jest to jedyne kryterium, ponieważ na tym poziomie trzeba uwzględnić komponent społeczny oraz środowiskowy (interesy niemych uczestników rynku), co w istocie można sprowadzić przede wszystkim do uwzględniania kosztów zewnętrznych i dóbr publicznych. Konkurencyjność na poziomie makroekonomicznym – gospodarek poszczególnych krajów – oznacza zdolność danej gospodarki do rywalizacji na światowych rynkach, co sprzyja długookresowemu efektywnemu wzrostowi gospodarczemu. Konkurencyjność w tym przypadku wykracza poza mierniki właściwe dla konkurencyjności mikroekonomicznej, jak cena, jakość, efektywność, zysk, udział w rynku, a znaczenia nabierają takie jak rozwój gospodarczy, dochody, jakość/poziom życia (dobrobyt) [Porter 1990]. Wymaga to włączenia czynnika politycznego, który na czołowe miejsce stawia cele społeczne. Polityka ma określać warunki brzegowe podmiotów gospodarczych, aby te konkurując w imię własnych interesów jednocześnie realizowały cele społeczne. Rzecz idzie zatem o osiągnięcie zbieżności optimum (mikro) ekonomicznego i optimum społecznego. Na ogół ustalone warunki brzegowe nie wystarczają i stąd potrzeba działań kompensacyjnych i stymulacyjnych, co wymaga pewnej redystrybucji tworzonej wartości dodanej.

2.3. Efekty zewnętrzne w rolnictwie

Efekty zewnętrzne stanowią o istocie rozbieżności między kategoriami konkurencyjności ekonomicznej i społecznej. Efekty te przedstawiają sobą pewne niezamierzone skutki, które towarzyszą działalności gospodarczej⁸. Mogą być one pożądane lub wręcz przeciwnie – niepożądane. Ten pierwszy przypadek dotyczy dodatnich efektów zewnętrznych, a ten drugi – ujemnych efektów wewnętrznych. Podstawową cechą efektów zewnętrznych jest to, że nie są one przedmiotem transakcji rynkowych. Ujemne efekty zewnętrzne powodują określone niekorzyści dla innych podmiotów gospodarujących, konsumentów lub przyszłych generacji poprzez umniejszanie walorów ekosystemów. Natomiast dodatnie efekty zewnętrzne przynoszą korzyść innym, którzy mają bezpłatny dostęp do nich.

Specyfikę rolnictwa stanowi to, iż skutkiem ubocznym (produkt sprzężony) produkcji rolniczej są zarówno ujemne, jak i dodatnie efekty środowiskowe. Na przykład, w odniesieniu do wód, rolnictwo powoduje ich skażenie nawozami i pestycydami, a jednocześnie ogranicza spływ wód i chroni przed powodzią. W odniesieniu do powietrza – z jednej strony rolnictwo przyczynia się do degradacji – także przez emisję gazów cieplarnianych – z drugiej zaś pochłania dwutlenek węgla oraz wytwarza energię odnawialną. W odniesieniu do gleb

⁸ W teorii ekonomicznej pojęcie efektów zewnętrznych pojawiło się pod koniec XIX w. (Alfred Marshall), a następnie zostało uściślone w latach 20. XX w. przez Arthura Cecila Pigou, który wprowadził rozróżnienie kosztów prywatnych i społecznych. Współczesną teorię efektów zewnętrznych przedstawił Paul Samuelson [1954; 1955]; z nowszych prac zob. [Cornes, Sandler 1996; Baumol, Oates 1998; Cooper i in. 2009].

– z jednej strony przyczynia się do degradacji i erozji, z drugiej jednak zachowuje żyzność i zapobiega erozji. W odniesieniu do bioróżnorodności – z jednej strony redukuje, z drugiej zaś zachowuje, chroni i wzbogaca. Podobnie jest z krajobrazem – z jednej strony przez odory i hałas niszczy, z drugiej tworzy krajobraz rolniczy o wysokich walorach estetycznych. Ważna jest tu obserwacja, iż środowisku szkodzi nie rolnictwo jako takie, lecz pewne technologie rolnicze. Stosowanie odpowiednich praktyk rolniczych nie tylko nie przynosi uszczerbku środowisku, ale przeciwnie – może go wzbogacać. Zależy to przede wszystkim od modelu rolnictwa do czego dalej wrócimy.

Najwięcej uwagi udziela się efektom zewnętrznym w sferze środowiska przyrodniczego. Główne ujemne efekty zewnętrzne rolnictwa w tej sferze polegają na [EC 2002; OECD 2006; BLI 2009]:

- zanieczyszczeniu wód powierzchniowych i gruntowych – powodowanym przez stosowanie nawozów sztucznych, pestycydów oraz zbyt dużą koncentrację produkcji zwierzęcej, smary i wycieki paliwa, niewłaściwą gospodarkę odpadami i odchodami; naruszenie systemów wodnych z powodu drenowania lub nawadniania (wyczerpywanie źródeł, zasolenie gleb);
- zanieczyszczeniu gleb i ich degradacji – powodowanym przez niezbilansowane nawożenie, nadmierny wypas, rezygnację z płodozmianu, stosowanie ciężkiego sprzętu uprawowego oraz erozję;
- zanieczyszczeniu powietrza – powodowanym przez niewłaściwe stosowanie nawozów chemicznych i pestycydów oraz odchody zwierzęce. Zbyt duża liczba zwierząt powoduje nadmierną emisję amoniaku oraz metanu. Rolnictwo jest głównym źródłem emisji metanu z produkcji zwierzęcej i tlenków azotu z nawozów;
- niszczeniu siedlisk i ograniczaniu bioróżnorodności, w tym zwłaszcza wielu gatunków ptaków, które gniazdują i żywią się na gruntach uprawnych, co ma miejsce w przypadku intensywnego rolnictwa, specjalizacji i koncentracji produkcji; szczególnie ujemne skutki powoduje stosowanie pestycydów (rozpylanie, mycie urządzeń, porzucanie odpadów i pozostałości);
- zmniejszaniu zasobów przyrodniczych, w tym zwłaszcza krajobrazu, przez niszczenie oczek wodnych, źródełek, bagienek, gruntów podmokłych, miedz, żywopłotów, monokulturę itp., co ma dalsze skutki w zakresie bioróżnorodności, regeneracji powietrza, wód i inne;
- wpływaniu na zmiany klimatyczne przez emisję gazów cieplarnianych, przyczyniając się to do tzw. kwaśnych deszczów niszczących lasy i zakwaszających wody oraz do niszczenia warstwy ozonowej (bromek metylu stosowany w rolnictwie);
- zagrożeniu dobrostanu zwierząt, co ma miejsce zwłaszcza w fermach przemysłowych: wielkich tuczarniach świń, fermach brojlerów oraz kur niosek;

- emisji odorów z ferm zwierzęcych;
- nie do końca rozpoznanych zagrożeniach stwarzanych przez wprowadzanie GMO.

Z kolei, wśród dodatnich efektów jakie wywołuje rolnictwo najczęściej wymienia się takie jak:

- ochrona agroekosystemów: zwierząt, roślin i mikroorganizmów niezbędnych dla funkcjonowania tych systemów;
- regeneracja systemów ekologicznych, bądź ich elementów (wody, powietrza, gleby, przyrody);
- ochrona wód podziemnych oraz zmniejszenie zagrożenia powodzią;
- ochrona bioróżnorodności – wiele gatunków roślin i zwierząt (ptaki, zające) integralnie związane jest z działalnością rolniczą, w tym zwłaszcza z uprawą roślin, wypasem bydła, owiec i kóz oraz pomieszczeniami gospodarskimi;
- redukcja emisji gazów z energetyki i transportu poprzez produkcję biomasy (odnawialnej) oraz asymilację dwutlenku węgla;
- tworzenie krajobrazu rolniczego i wiejskiego, co ma wartość samoistną, ale i wartość ekonomiczną, gdyż tworzy warunki dla uzyskania korzyści z turystyki i rekreacji.

Rolnictwo wytwarza efekty zewnętrzne także w innych sferach, stosownie do pełnionych funkcji. Chodzi tu o funkcję żywnościową oraz produkcję surowców odnawialnych na potrzeby pozażywnościowe, funkcję ekonomiczną (miejsce pracy i źródło utrzymania), funkcję społeczną (rola jaką społeczność rolnicza pełni w rozwoju cywilizacyjnym i społecznym, w tym zwłaszcza zachowaniu żywotności systemu społecznego na wsi, kreowaniu i przechowywaniu wartości, tworzeniu warunków do rekreacji i wypoczynku, tworzeniu warunków do rozwoju innych sektorów). Przedmiotem szczególnej uwagi są takie pożądane „produkty”, jak wkład w bezpieczeństwo żywnościowe (wytworzenie dostatecznego *quantum* produktów żywnościowych) i bezpieczną żywność (jakość), wkład w rozwój obszarów wiejskich, zwłaszcza w żywotność ekonomiczną i społeczno-kulturalną tych obszarów, jak też zachowanie kultury ludowej (chłopskiej, wiejskiej) oraz rustykalnego krajobrazu, tworzenie krajobrazu wiejskiego i warunków dla turystyki wiejskiej, wkład w funkcjonowanie biosfery itd. [Cooper i in. 2009; ENRD 2010]. Dobra te stają się coraz rzadsze i coraz cenniejsze.

2.4. Internalizacja efektów zewnętrznych

Efekty zewnętrzne działalności rolniczej *ex definitione* na ogół nie są brane pod uwagę w procesie podejmowania decyzji przez rolników. Powodują one, jak już zauważyliśmy, nieefektywność alokacji dóbr w sensie Pareto. Pomijanie efektów zewnętrznych powoduje istotną rozbieżność pomiędzy optimum ekonomicznym i optimum społecznym. Temu pierwszemu odpowiada rachunek

mikroekonomiczny, temu drugiemu zaś rachunek społeczny. Rachunek mikroekonomiczny służy racjonalności prywatnej – w rozumieniu korzyści danego podmiotu gospodarującego (lub konsumenta). Natomiast rachunek społeczny powinien prowadzić do racjonalności społecznej (makroekonomicznej), tj. wyrażać co najmniej preferencje społeczne, ale też uwzględniać interesy „niemych” uczestników rynku, tj. przyszłych pokoleń i ekosystemów.

Efekty zewnętrzne powodujące rozbieżność pomiędzy konkurencyjnością ekonomiczną i konkurencyjnością społeczną można ująć w trzy grupy, a mianowicie:

- (1) ujemne efekty zewnętrzne pociągające za sobą koszty (koszty zewnętrzne) w postaci:
 - a) umniejszenia wartości (dobrostanu) środowiska przyrodniczego,
 - b) umniejszenia wartości (dobrostanu) społeczno-kulturalnego,
 - c) umniejszenia korzyści ekonomicznych innych uczestników procesu gospodarczego;
- (2) dodatnie efekty zewnętrzne (dobra publiczne), które dotyczą:
 - a) środowiska przyrodniczego,
 - b) środowiska społeczno-kulturalnego,
 - c) jakości żywności⁹.

Internalizacja efektów zewnętrznych wymaga ich wyceny. I tu zaczynają się przysłowiowe schody. Wycena efektów zewnętrznych dopiero raczkuje w badaniach naukowych. Prace są najbardziej zaawansowane w zakresie efektów środowiskowych, które z wielu powodów stwarzają szczególne trudności. Po pierwsze, nadal nie ma pełnego rozeznania co do usług środowiskowych; dotyczy to w szczególności usług regulacyjnych w zakresie procesów geochemicznych, ale nie tylko¹⁰ (wiedza w tym zakresie wprawdzie narasta coraz szybciej, ale odrobienie kilkunastowiecznego ukierunkowania badań wg podejścia redukcjonistycznego wymaga czasu, podobnie jak reorientacja finansowania w sferze badań i rozwoju (R&D). Po drugie, analiza usług ekosystemów przebiega na różnych poziomach: a) jakościowym (skutki trudno mierzalne – np. korzyści dla zdrowia z dobrej jakościowo żywności, czystej wody czy czystego powietrza), b) ilościowym (np. wartość dostarczanych produktów, sekwestracja węgla) oraz c) monetarnym (np. zmniejszone wydatki na ochronę przeciwpowodziową czy korzyści z farmaceutyków pochodzących z naturalnych produktów)¹¹. Po trzecie, w wycenie wartości usług środowiska trzeba uwzględnić także wartość

⁹ Wydzielenie tego czynnika jest zasadne ze względu na: związek jakości produktów rolno-żywnościowych z kosztami produkcji, b) związek jakości żywności z aktywnością ekonomiczną ludności, c) związek jakości żywności z dobrostanem ludzi, oraz d) związek jakości żywności z zdrowiem *ergo* kosztami ochrony zdrowia (opieki zdrowotnej).

¹⁰ Usługi ekosystemów dzieli się na: produkcyjne (dostarczanie użytecznych produktów: żywność, włókna, skóry, lekarstwa, paliwa...), regulacyjne (w zakresie klimatu, wody, powietrza,...), kulturalne (estetyczne, duchowe, rekreacyjno-turystyczne...) i podtrzymujące funkcje ekosystemów (obiegu pierwiastków, fotosyntezy, tworzenia gleby) [MEA 2003; MEA 2005; ten Brink 2011].

¹¹ Zob. zwłaszcza [ten Brink 2011, rozdz. 4].

samoistną, egzystencjalną) wynikającą z istnienia zasobów środowiska czyli inaczej mówiąc czerpania satysfakcji z samego tylko istnienia i dostępności dóbr środowiskowych. Po czwarte, wielkość korzyści zależy od bogactwa biologicznego agroekosystemu – wielkość korzyści lasu tropikalnego mierzonej przyrostem biomasy jest niewątpliwie większa niż tajgi. Po piąte, różnych metod wyceny środowiska, które dopiero są kształtowane – można by nawet powiedzieć, iż znajdują się w stadium embrionalnym¹². Po szóste, możliwości wdrożenia instrumentów politycznych także napotykają znaczące bariery chociażby ze względu na zrozumiałą społeczną wrażliwość na dostępność fizyczną i ekonomiczną żywności.

2.5. Polityka rolna wobec efektów zewnętrznych

Towarzyszące produkcji rolniczej efekty zewnętrzne nie są *ex definitione* uwzględnione w cenach produktów rolniczych a więc rolnictwo nie ponosi kosztów ujemnych efektów zewnętrznych przerzucając je na innych, ale też nie realizuje rent w przypadku tworzenia dodatnich efektów zewnętrznych. Rynek samoistnie prowadzi do wytworzenia ujemnych efektów w nadmiarze, zaś dodatnich w niedoborze. Właśnie to jest współcześnie najpoważniejszą przyczyną krytyki pozostawienia spraw wyłącznie mechanizmowi rynku. To uzasadnia potrzebę włączenia czynnika instytucjonalnego (państwa), aby minimalizować ujemne efekty zewnętrzne oraz stworzyć stymulacje dla wytworzenia dostatecznej podaży efektów dodatnich.

Pozostawienie biegu wydarzeń wyłącznie mechanizmowi rynkowemu prowadzi wprawdzie do osiągnięcia optimum (mikro) ekonomicznego – i w tym tego mechanizmu nic nie jest w stanie zastąpić. Natomiast nie prowadzi do optimum społecznego. Trzeba zatem internalizować te efekty przez wykorzystanie instrumentów politycznych, które by doprowadziły do tego, aby wartość optimum prywatnego ustalana w procesie podejmowania decyzji przez rolników była jak najbardziej bliska wartości optimum społecznego. Zakłada się przy tym, iż państwo ma potencjał do realizacji celów wedle racjonalności społecznej. W przeciwnym razie interwencjonizm pozostanie jedynie czczą uludą. Niewątpliwie państwo, oczywiście demokratyczne, bardziej może służyć dobru wspólnemu aniżeli rynek kierujący się potrzebami faktycznymi lub imputowanymi konsumentowi (nabywcy) przez reklamę. Na rzecz takiej tezy przytacza się następujące argumenty. Po pierwsze, instytucje rynkowe nie są zdolne do wyrażenia aktywów środowiskowych, bo te nie są przedmiotem transakcji rynkowych. Po drugie, instytucje rynkowe nie są w stanie wyrazić preferencji społecznych, jeśli te obejmują także wartości niewymierne (co w rzeczywistości ma miejsce). Po trzecie, rynek różnicuje dostęp do zasobów (decyduje o tym pieniądź), pomijając skutki społeczne dystrybucji, naruszając zasadę sprawiedliwości społecz-

¹² W sprawie metod wyceny dóbr i usług środowiska zob. zwłaszcza [Winpenney 1995; Fiedor i in. 2002; MEA 2003; MEA 2005; Naem i in. 2009; TEEB 2010; TEEB 2011; ten Brink 2011].

nej. Taką siłę posiada jedynie państwo [Eckersley 2004]. Państwo zatem może za pośrednictwem instrumentów politycznych tworzyć warunki brzegowe dla działania podmiotów gospodarujących, aby wytwarzały efekty zewnętrzne w dopuszczalnych lub pożądanym rozmiarach, a tym samym, aby wynik tych działań, optymalny w ujęciu (mikro)ekonomicznym, był jak najbliższy optimum społecznego.

W związku z powyższym pojawia się kwestia sposobu – instrumentów – internalizacji efektów zewnętrznych. Instrumenty polityczne mają za zadanie przede wszystkim doprowadzić do zgodności kryterium (mikro)ekonomicznego (prywatnego) z kryterium społecznym w procesie podejmowania decyzji przez rolników.

W odniesieniu do ujemnych efektów zewnętrznych (środowiskowych) poza rolnictwem ma miejsce znaczące ich zinternalizowanie poprzez wdrażanie zasady „zanieczyszczający płaci” (*polluter pays principle* – PPP), natomiast w rolnictwie zasada ta praktycznie dotychczas nie była stosowana, czyli rolnictwo praktycznie nie ponosiło skutków zanieczyszczenia środowiska ani nadmiernego korzystania z jego zasobów (np. z wód podziemnych). Dopiero w ostatnim okresie wprowadza się ją do ustawodawstwa dotyczącego rolnictwa wprost, bądź poprzez kodeks dobrych praktyk rolniczych, który, jeśli jest obligatoryjny, ogranicza prawa rolników do korzystania z gruntów rolnych tak, aby koszty uniknięcia szkód w środowisku obciążały rolników (zgodnie z zasadą PPP). Natomiast stawianie wymogów ponad te praktyki, pociąga za sobą koszty dla rolników, które winny być w pełni wynagradzane przez społeczeństwo. Problem ustalenia poziomu zewnętrznych efektów ujemnych (tzw. poziom referencyjny), za które odpowiedzialność powinni ponosić rolnicy poprzez wdrożenie zasady PPP jest wielce złożony. Złożoność ta wynika także z tego, iż zależy on od wielu czynników, w tym bogactwa i złożoności ekosystemu a nawet czynników kulturowych. Poziom referencyjny stanowi linię odgraniczającą odpowiedzialność rolników *ergo* koszt rolników oraz koszt podatków w postaci wynagrodzenia rolników za dobra publiczne dostarczane ponad poziom referencyjny [Scheele 1999]. Wdrożenie zasady PPP ma zapobiec sytuacji określanej w ekonomii, jako prywatyzowanie zysków a uspołecznianie strat.

Państwo może dla internalizacji tych efektów wykorzystać, poza bezpośrednimi instrumentami rynkowymi, również instrumenty administracyjno-prawne czy to w postaci norm (standardów) czy też transferów finansowych. Można to uczynić na przykład przez wprowadzenie opłaty (podatku Pigou) kompensującej skutki efektów zewnętrznych.

W przypadku krajów UE instrumenty te obejmują normy i standardy korzystania ze środowiska, wymogi *cross-compliance*, wymogi dobrostanu zwierząt – poprzez które następuje bezpośrednia internalizacja kosztów zewnętrznych, pełna odpłatność za korzystanie z zasobów środowiska (czyli eliminowanie subwencji) oraz wynagrodzenie za tworzone dobra publiczne poprzez np. program rolnośrodowiskowy. Wsparcie tworzenia dóbr publicznych przez rol-

nictwo ma charakter bezpośredni oraz pośredni. Jednak dotychczas brakuje kwantyfikacji powiązań w tym zakresie, ale prace analityczne zostały podjęte [Cooper i in. 2009; ENRD 2010]. Określenie poziomu pożądanych dóbr publicznych w przyszłości pozwoli zastosować bardziej precyzyjne – zorientowane na cele – instrumenty ekonomiczne, jak pozwolenia zbywalne, podatki i opłaty, zakup ziemi, kwoty itp. Chodzi o to, aby producenci rolni, podobnie jak wytwórcy w innych sektorach, ponosili skutki, jakie powodują, zmierzając do osiągnięcia optimum swojej korzyści ekonomicznej. Skutki te to ubytek dobrobytu innych.

W działaniach politycznych niezwykle ważne jest zapewnienie autonomiczności rynku, aby wykorzystać jego zalety, a jednocześnie zinternalizować efekty zewnętrzne. To nie lada wyzwanie wymagające wyjścia poza konwencjonalną teorię ekonomiczną [Zegar 2010b]. Mają w tym zakresie miejsce dwa kierunki działania. Pierwszy polega na tworzeniu warunków brzegowych dla działania rynku zarówno w postaci bezpośrednich ograniczeń, jak i równego startu. Drugi polega na wykorzystaniu mechanizmu rynku do działań zmniejszających rozstęp między optimum prywatnym i optimum społecznym.

W pierwszym przypadku nakłada się pewne ograniczenia *per analogiam* do warunków brzegowych w programowaniu matematycznym, które zakreślają obszar dla działania mechanizmów rynkowych – nie umniejszając konkurencji pomiędzy uczestnikami rynku. Szczególne znaczenie w tym zakresie nadaje się – poza normami i standardami odnoszącymi się do produktów i skutków ubocznych (normy produktowe, technologiczne, emisji itd.) – subwencjom i podatkom. Subwencje rolne prowadzą do nadeksploatacji ekosystemów oraz zwiększenia zużycia rzadkich zasobów i nieefektywnej alokacji, jak w przypadku subwencji do środków produkcji (wody, paliw i energii). Trudno także bezkrytycznie przyjmować zasadność subwencji do biopaliw i innych odnawialnych źródeł energii [IEEP 2010], jeżeli nie wiąże się to z kreowaniem innowacji. Eliminowanie subwencji rolnych jest klarowne teoretycznie. To samo można powiedzieć o instrumencie podatku, aczkolwiek tu sprawa wydaje się bardziej złożona. Pomijając całą złożoność tego instrumentu, to niewątpliwie jest on ważny w kontekście zbliżania optimum prywatnego i społecznego. Sprawa jest nadzwyczaj aktualna w ogóle – w kontekście tzw. zielonych podatków – zwłaszcza w Polsce w związku z toczącą się dyskusją o podatku rolnym. Koncepcja zielonych podatków ogólnie rzecz biorąc polega na zapewnianiu dochodów budżetu państwa przez opodatkowanie czynników rzadkich w miejsce opodatkowania dochodów pracujących, jeżeli zasoby pracy nie są w niedoborze. Chodzi o to, aby z jednej strony przez opodatkowane dóbr środowiskowych (o rosnącej rzadkości) zmniejszyć presję na środowisko, z drugiej zaś strony, obniżając koszty pracy, zwiększyć zatrudnienie (czy zmniejszyć bezrobocie czynnika względnie obfitego). Z tego względu raczej powszechny pogląd o potrzebie przejścia do opodatkowania dochodów zamiast podatku gruntowego wydaje się z zasady błędny.

W ramach tego kierunku działania obiecująco wygląda także wysunięta przez Kennetha Arrowa koncepcja przewagi startowej, sprowadzająca się do zasady równych szans konkurencji. K. Arrow poszukiwał sposobu złagodzenia napięcia pomiędzy efektywnością rynku a sprawiedliwością. Udowodnił on, że efektywne wyniki można osiągnąć poprzez dostosowywanie pozycji wyjściowej, używając konkurencyjnego rynku: „w świecie doskonałych rynków jedyną rzeczą niezbędną do zapewnienia zarówno sprawiedliwości, jak i efektywności jest posłużenie się strategią przewagi startowej: programem odpowiednich podatków ryczałtowych i subsydiów, który zagwarantuje wszystkim jednakowe szanse. Wówczas idealne rynki znajdą możliwość poprawienia sytuacji każdego, zaczynając od zrewidowanych pozycji startowych”(podajemy w ślad za [Harford 2011]).

W drugim przypadku rzecz idzie o koncepcję tzw. zielonego wzrostu, która promuje wzrost w sektorach bezpośrednio służących ochronie środowiska, innowacje i zmianę technologii w kierunku czystych technologii. Orientacja na taki wzrost stanowi wprost konieczność ze względu na godzenie imperatywu wzrostu oraz imperatywu ochrony środowiska. Zielony wzrost zwiększa wydajność (produktywność) zasobów naturalnych (innowacje, ograniczanie strat, zrównoważona intensyfikacja), tworzy nowe miejsca pracy w zielonym sektorze, nowe rynki produktów zielonej gospodarki, a jednocześnie bardziej chroni środowisko (czyste technologie, zielona infrastruktura, zielony konsumeryzm). Internalizacja efektów zewnętrznych i operowanie pełną wartością kapitału naturalnego czyni rachunek ekonomiczny bardziej odpowiedni dla racjonalności społecznej. Koncepcja zielonego wzrostu od kilku lat nabiera na znaczeniu czy to w postaci specjalnych strategii państw czy organizacji gospodarczych i społecznych [OECD 2011; Zielony wzrost... 2011].

Ważnym orężem w rękę państwa, a nie będzie nadużyciem stwierdzenie, iż nawet powinnością państwa, jest ochrona obywateli przed jawnym oszustwem nierzadko dokonywanym przez wytwórców i dystrybutorów dóbr poprzez reklamę. Wydaje się, iż obecnie warunki prowadzenia biznesu istotnie różnią się od tych z przed kilkudziesięciu lat i trudno zgodzić się z apologetami nieograniczonej wolności dla kapitalistów, co w swoim czasie uzasadniał czołowy obrońca wolnego (czystego) rynku Ludwig von Mises¹³. Obecnie mamy większą

¹³ Oto co na temat reklamy pisał L. von Mises: „Propaganda komercyjna musi być natrętna i krzykliwa. Jej celem jest przyciągnięcie uwagi osób leniwych, ożywienie skrywanych pragnień, skłonienie ludzi do tego, żeby zastąpili tradycyjne przyzwyczajenia czymś nowym. Jeśli reklama ma być skuteczna to musi być dopasowana do mentalności adresatów. Musi odpowiadać ich gustom i posługiwać się ich językiem. Reklama jest natarczywa, krzykliwa, prostacka i przerysowana, ponieważ ludzie na ogół nie reagują na wyrefinowane aluzje. Jeśli kampania reklamowa ma trafić do społeczeństwa, które hołduje złym gustom, to musi być w równie złym guście (...) Ograniczenie prawa ludzi interesu do reklamowania swoich produktów byłoby równoznaczne z ograniczaniem wolności konsumentów, polegającej na swobodzie dysponowania dochodami zgodnie z własnymi potrzebami i pragnieniami. Uniemożliwiłoby im pełny dostęp do informacji na temat stanu rynku oraz czynników, które mogłyby uznać za istotne przy podejmowaniu decyzji o tym, co kupić, a czego nie kupować. Nie byłoby w stanie wyrobić sobie własnego zdania o rzetelności opinii producenta dotyczącej jego towarów, a więc

świadomość, ale i dowody tego, iż reklama może w sposób istotny naruszać warunki uczciwej konkurencji, stwarzając nieporównywalnie większe możliwości dla korporacji. Zjawisko konsumeryzmu (konsumpcjonizmu) jest dobrze rozpoznane, zaś suwerenność konsumenta w praktycznym wymiarze mocno ograniczona. Nie ma zatem żadnego rozsądnego powodu, aby nie zabronić szkodliwej reklamy a zezwolić jedynie na informację o produkcie i jego użyteczności. Szkodliwość reklamy ma miejsce zwłaszcza w warunkach słabych instytucji państwowych chroniących interesy obywateli¹⁴.

Uwzględnienie efektów zewnętrznych wnosi na porządek dnia problem fizycznych rozmiarów produkcji. Efekty te są bowiem funkcją rozmiarów fizycznych wytworzonych produktów (skali), a nie cen wyznaczonych przez rynek (relację podaży i popytu). Efekty skali produkcji odgrywają istotną rolę w ekonomice rolnictwa – uzasadniając procesy koncentracji i specjalizacji produkcji¹⁵. Konieczność uwzględniania efektów zewnętrznych powodowanych przez działalność rolniczą stwarza zrozumiałe ograniczenia dla intensywności produkcji rolniczej, w tym stosowania plonotwórczych środków pochodzenia przemysłowego (zwłaszcza nawozów i pestycydów), a także wielu innych „cudownych” środków. Wytworzenie produktów rolniczych w takich warunkach może okazać się bardziej kosztowne.

Mechanizmem napędowym dla tych procesów są korzyści ekonomiczne, które w przypadku gospodarstw rolnych są tym większe, im produkcja tych gospodarstw jest bardziej konkurencyjna w ujęciu ekonomicznym. Inaczej rzecz się przedstawia w odniesieniu do wielkości produkcji w ujęciu makroekonomicznym, a zwłaszcza planetarnym, kiedy to napotykaemy problem absolutnej wielkości produkcji. Ten przypadek, opisany w teorii ekonomii ekologicznej [Daly 2007], nie jest przedmiotem naszego zainteresowania w niniejszej pracy.

2.6. Model rolnictwa a konkurencyjność ekonomiczna i społeczna

Godzenie wymagań konkurencyjności oraz ochrony środowiska i innych wartości społecznych staje się nie tylko celem politycznym, ale wręcz koniecznością. Obszar zbieżności godzący na ogół różnokierunkowe wymagania zależy od postaci (modelu) rolnictwa. Polityka (ekologiczna, rolna, makroekonomiczna itd.) ma istotny wpływ na wybór modelu rolnictwa. W tym kontekście rozważane są dwa przeciwstawne modele rolnictwa, a mianowicie model rolnictwa in-

nie mogliby na tej podstawie dokonać wyboru. Musieliby działać zgodnie z zaleceniami innych ludzi” [Mises 2011].

¹⁴ Wystarczy odwołać się do zaśmiecenia przestrzeni publicznej, jaką wykorzystują nadawcy TV, przez reklamy – kosztem oczywiście edukacji, kształtowania wartości i postaw prospołecznych. Ogromny rynek farmaceutyków to w znacznym stopniu skutek także reklamy.

¹⁵ Problem efektu skali jest dobrze znany w teorii ekonomiki rolnictwa [Hall, Leveen 1978; Feder 1985; Kislew, Peterson 1996; Chavas 2001; Eastwood et al. 2004], przy czym efekt różni się w zależności od produktu: są ewidentnie wyższe w przypadku zbóż niż w przypadku mleka czy warzyw [Key, Runsten 1999; Swinnen 2009].

dustrialnego (konwencjonalnego) i model rolnictwa zrównoważonego w jego różnych formach. W pierwszym modelu z reguły wyższa jest konkurencyjność ekonomiczna, w drugim zaś konkurencyjność społeczna. Pojawiają się tu trzy podstawowe pytania: 1) W którym modelu rozbieżność między obu kategoriami konkurencyjności czyli odpowiednio między optimum ekonomicznym i społecznym jest mniejsza; 2) Który model może skuteczniej sprostać wyzwaniu bezpieczeństwa żywnościowego; 3) Który model może być skutecznie wdrożony?

Pytanie pierwsze, aczkolwiek z pozoru wydaje się być czysto retoryczne, to w rzeczywistości takim nie jest. Na rzecz modelu industrialnego przemawia wyższa produkcja i wyższa efektywność ekonomiczna, co syntetycznie ujmując wyrażenie *tania i obfita żywność*, ale jednocześnie towarzyszą temu relatywnie duże ujemne efekty zewnętrzne przy stosunkowo małych efektach dodatnich w sferze środowiskowej. Model rolnictwa industrialnego z jednej strony coraz bardziej korzystał z wyczerpywanych zasobów naturalnych, z drugiej zaś strony coraz więcej swoich odpadów lokował w środowisku przyrodniczym. Rolnictwo industrialne jest obarczane winą za zagrożenia stwarzane dla tego środowiska (m.in. utrata żyznych gleb, zanieczyszczenie wód i powietrza, utrata bioróżnorodności, uzależnienie od nieodnawialnych zasobów), środowiska społeczno-kulturowego a nawet dla zdrowia konsumentów, by przywołać chociażby najgłośniejsze w ostatnich latach choroby BSE (*bovine spongiform encephalopathy*) i FMD (*foot and mouth disease*). Nie bez winy jest tu teoria podejmowania decyzji mikroekonomicznych, która przyjęła za funkcję celu wyłącznie maksymalizację korzyści ekonomicznej (zysku). Do tego trzeba dodać, iż rolnictwo industrialne wypychające ludność z rolnictwa i wsi przyczyniało się do umniejszenia a nawet w wielu wypadkach zaniku żywotności ekonomicznej i społeczno-kulturalnej wsi. Koszty tego sukcesu okazały się jednak ogromne.

Należy także uwzględnić skutki społeczne, w tym żywotność obszarów wiejskich, kulturę ludową, a także jakość żywności i jej wpływ na zdrowie ludzi. Znaczna część dóbr publicznych dostarczanych przez rolnictwo jest zagrożona w industrialnym systemie rolnictwa z uwagi na intensyfikację, koncentrację i specjalizację, ale też marginalizację rolnictwa na terenach o gorszej waloryzacji rolniczej.

Z kolei na rzecz rolnictwa zrównoważonego przemawiają wyższe dodatnie efekty zewnętrzne, przy niższych ujemnych efektach zewnętrznych, ale też niższej produkcji i mniej efektywnej ekonomicznie. Inaczej mówiąc rolnictwo industrialne wygrywa na rynku, tj. w sferze ekonomicznej, natomiast rolnictwo zrównoważone uzyskuje przewagę w sferze społecznej.

Relacje są jednak dynamiczne. Rolnictwo industrialne czyni znaczące, godne uwagi, postępy w zakresie zwiększenia produktywności środków produkcji oraz zmniejszenia środowiskowych ujemnych efektów zewnętrznych. Osiąga się to przez nowe technologie stosowane zwłaszcza w ramach rolnictwa integrowanego i precyzyjnego oraz stosowanie dobrych praktyk rolniczych. osiągnięto znaczący postęp w zrównoważeniu w sferze środowiskowej (ekologicznej). Nie dotyczy to w takim samym stopniu pozostałych efektów zewnętrz-

nych zwłaszcza w sferze społecznej. Ponadto należy uwzględnić, iż dalszy rozwój rolnictwa wedle modelu rolnictwa industrialnego napotyka ograniczoną zasobów naturalnych (zwłaszcza gleby, wody i kopalin surowców energetycznych) oraz pojemność środowiska w zakresie ponoszenia skutków antropogenicznych. To rzutuje na ekonomikę rolnictwa przez zmieniające się relacje cenowe związane z teorematem rzadkości¹⁶ oraz – a może nawet przede wszystkim – z tego zresztą wynikającą presją na uwzględnienie (internalizowanie) efektów zewnętrznych w wartościowaniu produkcji rolniczej, a także uwzględnienie „praw” zwierząt hodowlanych, jak również skutków społeczno-kulturalnych, w tym skutków w zakresie żywotności obszarów wiejskich.

Postępy czyni także rolnictwo zrównoważone w ograniczaniu ujemnych i zwiększaniu dodatnich efektów zewnętrznych, ale przede wszystkim w zwiększaniu produktywności zasobów produkcyjnych rolnictwa. To pozwala na szczytę optymizmu w zakresie zbliżania się optimum ekonomicznego i optimum społecznego na drodze poszukiwania punktu (obszaru) równowagi w tym zakresie. Ważne, aby równowaga ekonomiczna autonomicznych podmiotów rynku osiągnana na poziomie maksymalnego zysku uwzględniała także równowagę systemu ekologicznego i systemu społecznego [Woś, Zegar 2002].

Dostrzeżenie ograniczeń rolnictwa industrialnego oraz świadomość rosnących ograniczeń ekosystemów w ogóle i ekosystemów żywicielskich w szczególności postawiło na porządku dnia kwestię zrównoważenia rolnictwa. „Odkrycie” wielofunkcyjności wniosło zasadniczo nowe spojrzenie do dyskursu na temat rozwoju rolnictwa. Wielofunkcyjność rolnictwa zmienia bowiem tradycyjne – produkcyjne – ukierunkowanie działalności rolnictwa na nowe obszary: nowe dobra i usługi [Huelenbroeck, Durando 2003; Wilkin 2010; Zegar 2012]. Wielofunkcyjność rolnictwa (gospodarstw rolnych) ma bowiem dwa kierunki, które umownie można nazwać poszerzaniem i pogłębianiem. Ten pierwszy oznacza rozszerzanie działalności na nowe obszary (jak agroturystyka, usługi, rzemiosło, rekreacja, siłownie wiatrowe, transport, handel żywnością), dywersyfikację produkcji (biopaliwa, zioła, rośliny włókniste, hodowla koni, retencja wody i hodowla ryb), zarządzanie przyrodą i krajobrazem (ochrona wód, zachowanie rzadkich gatunków roślin/zwierząt) oraz tworzenie przedsiębiorstw rolno-przemysłowych. Ten drugi obejmuje na przykład rolnictwo ekologiczne, produkcję wysokiej jakości, dostawy bezpośrednie [Knizkel i in. 2004]. Te funkcje rolnictwa powodują istotne przewartościowanie w wielu zakresach jego rozwoju. W innym świetle staje na przykład kwestia postępu w rolnictwie, który nie może być dłużej jednostronnie kojarzony z rozumianą konwencjonalnie koncentracją, specjalizacją i intensyfikacją. Dzisiaj postęp ten nie oznacza zwiększenia

¹⁶ Najbardziej spektakularny i widoczny przykład stanowią szybko rosnące ceny ropy i gazu, co prowadzi do mniej korzystnego dla rolnictwa układu cen. A te surowce wykorzystywane do mechanizacji, nawadniania oraz produkcji nawozów chemicznych i pestycydów stanowiły podstawowy czynnik sukcesu rolnictwa industrialnego.

energii (siły) a zwiększenie wiedzy. Jednocześnie obecnie mamy daleko większą świadomość możliwości i zagrożeń opanowywania przyrody czy mankamentów postępu technicznego, niż miano ją na progu industrializacji czy jeszcze kilkadziesiąt lat temu. Okazuje się także, iż pokonywanie ograniczeń środowiskowych możliwe jest poprzez wielofunkcyjność gospodarstw rolnych, zaś tę łatwiej jest osiągnąć w warunkach gospodarstwa rodzinnego (na ogół wielokierunkowego) niż w warunkach wyspecjalizowanego przedsiębiorstwa rolnego. Nie ma tu jednak zależności funkcyjnej, gdyż zarówno duże wyspecjalizowane gospodarstwo rolne może być przyjazne środowisku, jak i małe gospodarstwo chłopskie może być wielce uciążliwe dla środowiska. Wszystko zależy od stosowanych technologii i przestrzegania kodeksu dobrych praktyk rolniczych. Jednak niewątpliwie w rodzinnym gospodarstwie rolnym o wielostronnej produkcji łatwiej jest pogodzić zachowanie równowagi ekologicznej, ekonomicznej i społeczno-kulturowej.

Wielofunkcyjność urosła do rangi podstawowej w kreowaniu rozwoju rolnictwa. Staje się ona centralną cechą nowej strategii rozwoju rolnictwa, które współcześnie nie może być zredukowane do prostej ekonomiki: maksymalizacji wydajności czy tym bardziej maksymalizacji produkcji. Rolnictwo teraz ma więcej funkcji, w tym w szczególności zarządzanie środowiskiem – dobrem, które jest absolutnie niemobilne, czyli nie można go ani wyeksportować ani zaimportować. Rola rolnictwa w zachowaniu środowiska jest bezsporna. Równocześnie rolnictwo nadal odgrywa znaczącą rolę w rozwoju obszarów wiejskich. W szczególności rolnictwo wielofunkcyjne jest nieodzowne dla zrównoważonego rozwoju obszarów wiejskich i rozwoju zrównoważonego całej gospodarki [Daly 2007]. Znajduje to także wyraz w polityce wielu krajów, w tym UE, gdzie w sferze ekonomicznej coraz bardziej uwzględnia to, iż rolnictwo nie może pozostać bez wynagrodzenia za dostarczane dobra i usługi, których rynek nie wycenia i nie kompensuje, ale też nie może być wyłączone z obowiązku ponoszenia skutków szkodliwych dla środowiska. Popyt społeczny wykracza poza produkty, które oferuje rynek. Czas kiedy mieszkańcy miast oczekiwali od wsi tylko podaży taniej żywności już minął; dzisiaj popyt obejmuje nowe dobra i użyteczności, w tym zwłaszcza związane ze środowiskiem przyrodniczym i krajobrazem [Huelenbroeck, Durando 2003]. A to wraz z kwestią produkcji rolniczej, żywotności ekonomicznej, społecznej i kulturalnej wsi wyznacza współcześnie rolę rolnictwa. W tym kontekście najlepiej wypada rolnictwo zrównoważone, bazujące na gospodarstwach rodzinnych, ponieważ jest przyjazne dla środowiska, dostarcza wysokiej jakości produktów, wykorzystuje marginalną siłę roboczą i marginalne inne czynniki produkcji wykraczającej poza tradycyjne produkty rolnicze na potrzeby żywnościowe¹⁷.

¹⁷ Trzeba tu dodać, iż nie wszystkie dobra społecznie pożądane, które mogą być dostarczane przez rolnictwo, są sprzężone z produkcją rolniczą. Niektóre z nich są oddzielone od tej produkcji a nawet mogą być konkurencyjne w stosunku do niej.

Pytanie drugie jest szczególnie istotne w obliczu rosnącego zapotrzebowania na żywność – szacowanego w okresie najbliższych czterech dekad na około 70%, a łącznie z biomasą na potrzeby biopaliw na 100% [FAO 2009]. W tej sprawie zarysowały się dwa stanowiska. Według pierwszego bezpieczeństwa żywnościowego świata można zapewnić tylko na drodze dalszego upowszechniania modelu industrialnego, w tym dalszej intensyfikacji nakładowej oraz wdrażania osiągnięć inżynierii genetycznej – organizmów modyfikowanych genetycznie (GMO). Kwestionuje się tym samym alternatywne formy rolnictwa, w tym w szczególności rolnictwo organiczne (ekologiczne). Stanowisko drugie natomiast przyjmuje, iż rolnictwo zrównoważone (organiczne) może zapewnić porównywalną produkcję rolną bez ujemnych skutków środowiskowych i społecznych, a przeciwnie przy zwiększonej bioróżnorodności [Pretty i in. 2006; Pretty 2008; Badgley i in. 2007; Chappel, LaValle 2011].

Trzeba z uznaniem odnieść się do bezspornych sukcesów rolnictwa industrialnego, dzięki któremu kraje wysoko rozwinięte oraz niektóre kraje rozwijające się zwiększyły wielokrotnie produkcję rolną. Było to możliwe przez zwiększenie zużycia środków produkcji spoza rolnictwa (nawozów mineralnych, pestycydów i innych środków ochrony roślin, techniki rolniczej), osiągnięciom postępu biologicznego (nowe odmiany roślin i rasy zwierząt hodowlanych), zwiększeniu gruntów nawadnianych i zmeliorowanych [WCED 1987]. Jednak złoty czas rolnictwa, jaki miał miejsce w okresie od zakończenia II wojny św. do pierwszego kryzysu naftowego, minął bezpowrotnie, co niedwuznacznie wykazano z większą lub mniejszą stanowczością w wielu fundamentalnych pracach [IAASTD 2009; GOS 2011; Brown 2011].

Pytanie trzecie dotyka głównych nurtów myśli społeczno-ekonomicznej a dokładniej roli rynku i państwa w sterowaniu rozwojem rolnictwa.

W gospodarce rynkowej główną siłą sprawczą rozwoju rolnictwa stanowi mechanizm rynkowy. Ten mechanizm okazał się wysoce sprawny w rozwoju kapitalizmu, który włączył rolnika w tzw. kierat technologiczny¹⁸, polegający na sekwencji zdarzeń:

wzrost produkcji (podaży) ponad popyt ⇒ obniżka cen rolnych ⇒ zmiana technologii na rzecz zwiększenia produkcji (procesy intensyfikacji, koncentracji, specjalizacji) ⇒ zwiększanie podaży (nadprodukcja) ⇒ obniżka cen ⇒ ...

W warunkach konkurencyjnego rynku wymuszało to wzrost wydajności pracy oraz koncentrację potencjału *eo ipso* produkcji w rolnictwie. Temu służyła też specjalizacja, kierująca się zasadą redukcjonizmu i fordyzmu. Skala produkcji zaczęła przerastać ramy tradycyjnego gospodarstwa chłopskiego, krusząc jego podstawy, które rozpoczęło ewolucję w kierunku farm rodzinnych a następnie przedsiębiorstw rolnych [Tomczak 2005]. Główny kierunek zaczęła wyznaczać zatem produkcja towarowa oraz prywatna korzyść mikroekonomiczna, któ-

¹⁸ Termin wprowadzony przez W. Cochran: „*technological treadmill*” [Cochrane 1979].

ra ma zapewniać rosnąca wydajność pracy. Wydajność pracy stała się głównym czynnikiem przewagi konkurencyjnej¹⁹.

Ukierunkowanie produkcji na rynek włączyło gospodarstwa rolne w system integracji pionowej. Rolnicy, pomimo zwiększania potencjału produkcyjnego i skali produkcji gospodarstw rolnych, coraz bardziej tracili swobodę decyzji na rzecz przedsiębiorstw i korporacji otoczenia rolnictwa. Procesy koncentracji i specjalizacji w rolnictwie – nakierowane na maksymalizowanie korzyści ekonomicznej rolników – były stymulowane (wręcz wymuszane) przez pośredników i przemysł spożywczy w imię ich własnego interesu. Rozproszeni i z natury słabsi ekonomicznie rolnicy w warunkach nadprodukcji nie mieli szans narzucania swoich warunków na rynku rolnym i coraz bardziej byli zmuszeni podporządkować się silniejszym uczestnikom tego rynku.

Siły rynku, kierujące się konkurencyjnością ekonomiczną, preferują model rolnictwa industrialnego. Preferencje w tym zakresie wzmacnia proces globalizacji. Także państwa, w imię przyciągania kapitału dla uzyskania korzyści ekonomicznych, stwarzają zachęty dla firm krajowych a nawet korporacji transnarodowych poprzez uruchamianie różnych czynników konkurencyjności ekonomicznej, jak niższą opłatę pracy, niższe czynsze i rentę gruntową, niższe standardy środowiskowe oraz standardy jakości produktów. Sprawa nie jest jednak jednoznaczna, prosta i łatwa do rozstrzygnięcia. Odpływ kapitału pociągnąłby za sobą spadek zatrudnienia, mniejsze dochody budżetu i ludności czyli umniejszenie dobrobytu. Ale uruchomienie wyżej wymienionych czynników konkurencyjności ekonomicznej to także umniejszenie dobrobytu. Również, na przykład, zachowanie wysokich standardów środowiskowych czy jakości produktów z jednej strony podnosi koszty produkcji, z drugiej jednak paradoksalnie może przyczyniać się do poprawy konkurencyjności, gdyż to stanowi nowe pole dające szanse na biznes, tym bardziej że poszerza się liczba konsumentów kreujących popyt na produkty wysokiej jakości, zaś globalizacja tworzy praktycznie nieograniczony rynek dla produktów niszowych. W krajach zamożnych żywność przestaje być koniecznością a staje się dobrem konsumpcyjnym, od którego oczekuje się spełniania najwyższych standardów jakościowych. Rolnicy stają przed wyborem: albo produkować więcej po niższej cenie, albo mniej po wyższej cenie. Rolnicy nie są jednak filantropami i jakość musi im się opłacić, podobnie jak wytwarzanie nie sprzężonych całkowicie dóbr publicznych. Świadomość konsumenta w zakresie jakości żywności, jak też przyjazności dla środowiska stosowanych metod produkcji jest bardzo ważna – w długim okresie ważniejsza niż wsparcie (subwencjonowanie) takiej produkcji. Konsument musi mieć jednak pewność co do jakości produkcji. Stąd znaczenie certyfikatów, ewentualnie nawet licencji, oznakowania, monitoringu etc. Cena jednak odgry-

¹⁹ Ograniczone zasoby ziem uprawnych, lub mogących być wzięte pod uprawę bez szkody dla innych ekosystemów, a jednocześnie rosnące potrzeby na produkty rolnicze, każą zastanowić się nad zasadnością kryterium wydajności pracy i powrotem do kryterium wydajności ziemi, zwłaszcza w warunkach rosnących niewykorzystanych zasobów pracy ludzkiej.

wa podstawową rolę w kreowaniu popytu. Stąd znaczenie produktywności oraz internalizacji efektów zewnętrznych.

Czynniki środowiskowe muszą być brane pod uwagę w badaniu konkurencyjności społecznej i w coraz większym stopniu – także konkurencyjności ekonomicznej. Ta druga stanowi podstawowy cel Strategii Lizbońskiej, ta pierwsza zaś stanowi przesłanie strategii rozwoju zrównoważonego. W odniesieniu do rolnictwa strategię tę znajdują wyraz w Europejskim Modelu Rolnictwa (EMR), który wytycza kierunek rozwoju także polskiego rolnictwa poprzez rozwiązania WPR: zasadę *cross-compliance*, dobrostan zwierząt, PROW, w tym program rolnośrodowiskowy, stopniowe przesuwanie środków na filar II WPR. Reorientacja polityki na konkurencyjność społeczną wymaga wspólnego działania wszystkich krajów UE. Trzeba przeto stworzyć spójną koncepcję nowych rozwiązań strategicznych zgodnych z ideą zrównoważonego rozwoju.

2.7. Podsumowanie

Nowa sytuacja w zakresie rozwoju rolnictwa w tym zwłaszcza wyzwania i uwarunkowania rozwojowe wymagają rewizji kwestii konkurencyjności, co wymaga także zakwestionowania niektórych dogmatów teorii ekonomicznej głównego nurtu. W danym przypadku rzecz idzie o kategorię konkurencyjności, w której proponuje się wydzielić i rozróżnić konkurencyjność ekonomiczną i konkurencyjność społeczną. Ta pierwsza kieruje się kryterium efektywności ekonomicznej, zaś ta druga kryterium efektywności społecznej. Pierwsza prowadzi do optimum prywatnego, natomiast ta druga do optimum społecznego. Zarówno konkurencyjność ekonomiczna, jak i społeczna ma na celu zdobycie przewagi na rynku. Główna różnica między nimi polega na tym, iż pierwsza uwzględnia tylko czynniki ekonomiczne wartościowane przez rynek (tj. kieruje się wyłącznie grą rynkową), natomiast druga uwzględnia efekty zewnętrzne, które na ogół nie są, a nawet nie mogą być wyceniane przez rynek, a często także nie mogą być wycenione w kategoriach pieniężnych.

Internalizacja efektów zewnętrznych ma rozstrzygające znaczenie dla zbieżności optimum prywatnego (mikroekonomicznego), wyznaczanego przez rynek w procesie konkurencji ekonomicznej, oraz optimum społecznego, stanowiącego o istocie dobrobytu społecznego, w tym zgodności tworzonych efektów zewnętrznych z popytem społecznym. Szczególnie znaczące są te efekty w przypadku rolnictwa. Rolnictwo może jeszcze raz posłużyć za tworzywo rozwijania nowej myśli (teorii) ekonomicznej, jak to miało miejsce chociażby przy tworzeniu teorii ekonomii klasycznej. Internalizacja efektów zewnętrznych wymaga uruchomienia czynnika politycznego czyli drugiej „nogi”, obok rynku, systemu kierowania rozwojem rolnictwa. Rzecz w tym, aby nic nie utracić z sprawności systemu rynkowego, a jednocześnie eliminować niedoskonałości i ograniczenia tego systemu coraz bardziej dające o sobie znać w współczesnych realiach.

Godzenie wymagań ekonomicznych i społecznych, w tym środowiskowych jest łatwiejsze w modelu rolnictwa zrównoważonego. Przeważająca na taki model powinna leżeć u podstaw polityki państwa wobec rolnictwa. W dobie globalizacji możliwości prowadzenia polityki zorientowanej na cele społeczne a nie tylko na „przypodobanie” się rynkom są ograniczone. Stanowi to jedno z głównych wyzwań współczesności.

Literatura

1. Badgley C., Moghtader J.K., Quintero E., Zakem E., Chappell M.J., Avilés Vázquez K.R., Samalon A, Perfecto I., (2007), Organic agriculture and the global food supply. *Renewable Agriculture and Food Systems*, nr 22(2), s. 86-108.
2. Baumol W. J., Oates W. E., (1998), *The theory of environmental policy*. Cambridge Univ. Press, Cambridge, MA.
3. BLI, (2009), Food security, climate change & biodiversity. The role of European agriculture in a changing world. A BirdLife International discussion paper, April.
4. Brown L.R., (2011), *World on the edge. How to prevent environmental and economic collapse*. W.W. Norton&Company, New York, London.
5. Chappell M.J., LaValle L.A., (2011), Food security and biodiversity: can we have both? An agroecological analysis. *Agriculture and Human Values*, tom 28, nr 1, s. 3-26.
6. Chavas J-P., (2001), Structural change of agricultural economics, Tom 1A *Agricultural Production*, (red.). B. L. Gardner and G. C. Rausser. Elsevier, Amsterdam-London-NewYork-Oxford-Paris-Shannon-Tokyo, s. 263-285.
7. Cochrane W.W., (1979), *The development of American agriculture: An historical analysis*. University of Minnesota Press, Minneapolis.
8. Cooper T., Hart K., Baldock D., (2009), Provision of public goods through agriculture in the European Union. IEEP, London (http://ec.europa.eu/agriculture/analysis/external/publicgoods/report_en.pdf).
9. Cornes R., Sandler T., (1996), *The theory of externalities, public goods and club goods*. Cambridge Univ. Press, Cambridge, MA.
10. Daly H., (2007), *Ecological economics and sustainable development, Selected essays of Herman Daly*. Edward Elgar. Cheltenham, UK*Northampton, MA, USA.
11. Eastwood R., Lepton M., Newell A., (2004), Farm size, (w:) R. Evenson, P. Pingali (red.), *Handbook of agricultural economics*, Tom III. Elsevier.
12. EC, (2002), *Environmental integration and the CAP. A report to the European Commission, DG Agriculture* (D. Baldock, J. Dwyer with J. M. Sumpsi Vinas), Institute for European Environmental Policy, September.
13. Eckersley R., (2004), *The green state: rethinking democracy and sovereignty*, MIT Press, Cambridge, MA.

- 14.ENRD, (2010), Public goods and public intervention, European Network for Rural Development, Thematic Working Group 3, Final Report, December.
- 15.FAO, (2009), How to feed the world in 2050, Rome.
- 16.Feder G., (1985), The relation between farm size and farm productivity: The role of family labor, supervision, and credit constraints. *Journal of Development Economics*, tom 18, s. 297-313.
- 17.Fiedor B., (red.), Czaja S., Graczyk A., Jakubczyk Z., (2002), *Podstawy ekonomii środowiska i zasobów naturalnych*. Wyd. C.H. Beck, Warszawa.
- 18.Grupa Lizbońska, (1996), *Granice konkurencji*. Poltext, Warszawa, s. 142-143.
- 19.GOS, (2011), *Foresight. The future of food and farming. Challenges and choices for global sustainability*. Final Project Report, The Government Office for Science, London.
- 20.Hall B.F., Leveen E.P., (1978), Farm size and economic efficiency: The case of California. *American Journal of Agricultural Economics*, tom 60, s. 589-600.
- 21.Harford T., (2011), *Sekrety ekonomii czyli ile naprawdę kosztuje twoja kawa?* Wyd. Literackie, Kraków, s. 116.
- 22.Huelenbroeck G. van, Durando G. (red.), (2003), *Multifunctional agriculture. A new paradigm for European agriculture and rural development*, Ashgate, Hampshire – Burlington.
- 23.IAASTD, (2009), *Agriculture at a crossroads. Global report. International assesment of agricultural knowledge, science and technology for development*, Island Press, Washington D.C.
- 24.IEEP, (2010), *Anticipated indirect land use of biofuels and bioliquides in the EU – An analysis of the National Renewable Energy Action Plans*, Institute for European Environmental Policy, London.
- 25.Key N., Runsten D., (1999), Contract farming, smallholders, and rural development in Latin America: The organization of agroprocessing firms and the scale of outgrower production. *World Development*, tom 27, nr 2, s. 381-401.
- 26.Kislev Y., Peterson W., (1996), *Economics of scale in agriculture: a reexamination of the evidence*, (w:) J.M. Antle, D.A. Sumner (red.) *Papers in Honor of D. Gale Johnson*. University of Chicago Press, Chicago.
- 27.Knizkel K.-H., Renting H., van der Ploeg J.D., (2004), *Multifunctionality in European agriculture*, (w:) F. Brouwer. E. Elgar (red.), *Sustaining agriculture and the rural environment*. Cheltenham, UK & Northampton, MA, USA.
- 28.MEA, (2003), *Ecosystem and human wellbeing: a framework for assesment*. Island Press, Washington, DC.
- 29.MEA, (2005), *Ecosystems and human well-being*, tom 1. *Current State and Trends, Millenium Ecosystem Assesment*. Island Press, Washington, DC.

30. Mises von L., (2011), Ludzkie działanie. Traktat o ekonomii. Przeł. Witold Falkowski, Inst. Ludwiga von Misesa, Warszawa, s. 275.
31. Naeem S., Bunker D.E., Hector A., Loreau M., and Perrings Ch. (red.), (2009), Biodiversity, ecosystem functioning, and human wellbeing. An ecological and economic perspective. Oxford Univ. Press, Oxford, New York.
32. OECD, (2006), Financing agricultural policies with particular reference to public good provision and multifunctionality: which level of government? Working Paper on Agricultural Policies and Markets. AGR/CA/APM(2005)19/FINAL.
33. OECD, (2008), Multifunctionality in agriculture. Evaluating the degree of jointness, Policy implication, Paris.
34. OECD, (2011), Towards Green Growth [www.oecd.org/greengrowth].
35. Porter M., (1990), The competitive advantage of nations. Macmillan Press, London.
36. Pretty J.N., Noble A.D., Bossio D., Hine R.E., Penning de Vires F.W.T., Morrison J.I.I., (2006), Resource-conserving agriculture increases yields in developing countries. Environmental Science and Technology, tom 40, s. 1114-1119.
37. Pretty Jules, (2008), Agricultural sustainability: concepts, principles and evidence. Phil. Trans. R. Soc. B, Tom 363, s. 447-465.
[<http://rstb.royalsocietypublishing.org/subscriptions> – July 20, 2010].
38. Samuelson P.A., (1954), The pure theory of public expenditure. Review of Economics and Statistics, nr 35, November, s. 387-389.
39. Samuelson P.A., (1955), Diagrammatic exposition of a theory of public expenditure. Review of Economics and Statistics, nr 37, November, s. 350-356.
40. Scheele M., (1999), Environmental services provided by agriculture: The setting of environmental targets and reference levels. Conference Paper, Gran, Norway.
41. Swinnen J.F.M., (2009), Reforms, globalization, and endogenous agricultural structures. Agricultural Economics, tom 40, Supplement, s. 719-732.
42. The Royal Society, (2009), Reaping the benefits. Science and the sustainable intensification of global agriculture. October, London.
43. TEEB, (2010), The economics of ecosystems and biodiversity: ecological and economic foundations, (red.). P. Kumar, Earthscan, London.
44. TEEB, (2011), The Economics of ecosystems and biodiversity in local and regional policy and management, (red.). H. Wittmer, H. Gundimeda, Earthscan, London.
45. ten Brink P. (red.), (2011), The economics of ecosystems and biodiversity in national and international policy making. Earthscan, London-Washington DC.

46. Tomczak F., (2005), *Gospodarka rodzinna w rolnictwie: uwarunkowania i mechanizmy rozwoju*. IRWiR PAN, Warszawa.
47. Wilkin J. (red.), (2010), *Wielofunkcyjność rolnictwa. Kierunki badań, podstawy metodologiczne i implikacje praktyczne*. IRWiR PAN, Warszawa.
48. Winpenny J.T., (1995), *Wartość środowiska. Metody wyceny ekonomicznej*. PWE, Warszawa.
49. Woś A., (2003), *Konkurencyjność polskiego sektora żywnościowego*. IERiGŻ, Warszawa, s. 10.
50. Woś A., Zegar J.St., (2002), *Rolnictwo społecznie zrównoważone*. IERiGŻ, Warszawa.
51. Zegar J. St., (2007), *Przesłanki nowej ekonomiki rolnictwa*. *Zagadnienia Ekonomiki Rolnej*, nr 4.
52. Zegar J. St., (2009), *Konkurencyjność rolnictwa w dobie globalizacji*. *Roczniki Naukowe SERiA*, tom X, nr 1.
53. Zegar J. St., (2010a), *Kategoria optymalności w rozwoju rolnictwa. Współczesne wyzwania*. *Roczniki Nauk Rolniczych, seria G*, tom 97, nr 3, s. 303-308.
54. Zegar J. St., (2010b), *Ekonomia wobec kwestii agrarnej*. *Ekonomista*, nr 6, s. 799-804.
55. Zegar J. St., (2011), *Konkurencyjność rolnictwa zrównoważonego. Zarys problematyki badawczej, (w:) Z badań nad rolnictwem społecznie zrównoważonym. Program Wieloletni, Raport nr 3*, IERiGŻ-PIB, Warszawa, s. 11-42.
56. Zegar J. St., (2012), *Współczesne wyzwania rolnictwa. Paradygmaty-globalizacja-polityka*. WN PWN, Warszawa.
57. *Zielony wzrost, zielony zysk. Jak zielona rewolucja stymuluje gospodarkę*. Oficyna Wolters Kluwer Polska Sp. z o.o., Warszawa.

3. Konkurencyjność oraz postęp w polskim rolnictwie i projekcja średnioterminowa

3.1. Uwagi wstępne

O konkurencyjności świadczą dochody i działalność inwestycyjna. Duże albo rosnące dochody informują o aktualnych przewagach (mocnej lub umacniającej się pozycji na rynku), działalność inwestycyjna natomiast na przystosowywaniu się do zmieniającego się otoczenia, co jest warunkiem trwałości przewag konkurencyjnych.

Analizy wykazały, że przed 2004 rokiem około 25 tys. polskich gospodarstw rolnych miało cechy wskazujące na przewagi konkurencyjne [Józwiak 2003]. Dostarczały one 2-3% krajowej wartości produkcji rolniczej. Sytuacja ta uległa poprawie po 2004 roku. Zdolnością do konkutowania zaczęły wyróżniać się gospodarstwa osób prawnych, a także osób fizycznych o wielkości 8 i więcej ESU (tabela 1). Tylko one zapewniały przyzwoity poziom dochodów na osobę pracującą i środki na inwestycje, które wraz z kredytami i dopłatami zapewniały reprodukcję rozszerzoną majątku trwałego.

Tabela 1. Liczebność i krótka charakterystyka polskich gospodarstw rolnych osób fizycznych uszeregowanych według wielkości

Wielkość gospodarstw (ESU)	Liczba gospodarstw ^a (tys.)	Średni obszar użytków ^a (ha)	Średni dochód ^b (zł)	Parytet/dysparytet dochodowy ^c (%)	Wartość inwestycji netto ^d (zł)
Do 2 ^c	1 623,7	2,0	1 470	25,0	-1 842
2-8	520,9	8,4	14 862	56,6	-4 840
8-16	146,1	17,3	36 801	98,8	1 831
16 i więcej	96,5	41,6	94 431	164,0	31 039

^aDane GUS z 2007 roku.

^bLiczby zaczerpnięte z Polskiego FADN i RER obejmujące lata 2006-2009.

^cCzęść dochodu z gospodarstwa przeznaczona na utrzymanie producenta rolnego i jego rodziny) i przeliczona na 1 członka rodziny zatrudnionego w pełni w posiadany gospodarstwie w relacji do średniej krajowej płacy za pracę najemną.

^dWartość inwestycji brutto (łącznie z kupnem ziemi) pomniejszona o kwotę amortyzacji.

^eSzacunki ustalone na podstawie: RER, wyników monitoringu Polskiego FADN oraz wyników badań RSP i gospodarstw powstałych z majątku byłych PGR.

Źródło: ustalenia własne sporządzone głównie na podstawie statystyk GUS, wyników monitoringu Polskiego FADN i RER.

Ostatnio sporządzone analizy²⁰ wskazują jednak na potrzebę rewizji wyżej sformułowanego poglądu. Nawet w gospodarstwach o wielkości 2-8 ESU (zapewne bliżej tej górnej wielkości) jest około 27% (około 140 tys.) takich, które są w stanie funkcjonować w dłuższej perspektywie czasu, a to oznacza, że cechują się one zdolnością konkurencyjną, lub mogą się wkrótce taką zdolnością cechować. W przypadku gospodarstw o wielkości 8-16 ESU udział ten wynosi około 51% (około 74 tys. gospodarstw), natomiast w tych o wielkości 16 i więcej ESU około 80% (około 77 tys. gospodarstw).

W Polsce funkcjonuje zatem obecnie 290-300 tys. gospodarstw osób fizycznych i prawnych, które wyróżniają się zdolnością konkurencyjną, lub mogą taką zdolność osiągnąć. Szacuje się, że wytwarzają one około 64% krajowej wartości produkcji rolniczej. Te o wielkości do 8 ESU wytwarzają około 27% wartości tej produkcji, o wielkości 8-16 ESU 19% i aż 54% te o wielkości 16 oraz więcej ESU.

Liczba gospodarstw wyróżniających się zdolnością konkurencyjną wzrosła zatem około dwunastokrotnie w stosunku do okresu przedakcesyjnego. Tabela 2 dostarcza przesłanek do sformułowania opinii, że istotną przesłanką tego korzystnego zjawiska był wzrost dochodów przedsiębiorców rolnych (łącznie dochody gospodarstw osób fizycznych i zyski gospodarstw osób prawnych).

Tabela 2 sugeruje ponadto, że istotną przyczyną poprawy dochodów w okresie poakcesyjnym, w porównaniu z okresem poprzednim, był wzrost poziomu subsydiowania gospodarstw rolnych. Musiały być jednak jeszcze inne przyczyny, ponieważ kwota dopłat wyjaśnia tylko część przyrostu kwoty dochodów przedsiębiorców rolnych. Jedną z tych przyczyn mogła być poprawa produktywności produkcji rolniczej spowodowana zachodzącym postępem²¹. Jego wpływ na dochody mógł być na tyle duży, że zrównoważył z nadwyżką negatywne skutki zmian klimatu i niekorzystne zmiany relacji cen produktów rolniczych oraz cen środków produkcji nabywanych przez rolników. Od kilkadziesiąt lat nasila się bowiem występowanie posuch w okresach wegetacyjnych roślin, a to obniża plony roślin uprawnych. Ceny produktów rolnych natomiast wzrosły w latach 1999-2009 o około 41%, podczas gdy ceny środków produkcji dla rolnictwa o około 66%.

²⁰ W. Józwiak [Józwiak 2010] pisał, że polskie gospodarstwa rolne osób fizycznych o wielkości 16 i więcej ESU były konkurencyjne w latach 2004-2006 względem analogicznych grup gospodarstw węgierskich i niemieckich. Polskie gospodarstwa osiągały bowiem dochody pozwalające osiągać zbliżony poziom dysparytetu dochodowego i inwestowały rentownie, co pozwalało im powiększać oraz modernizować majątek.

²¹ Z. Floriańczyk [Floriańczyk 2011] wykazał, że produktywność całkowita polskiego rolnictwa oceniona indeksem Malmquista należała w latach 2002-2010 do jednego z największych w krajach UE. Było to spowodowane zdaniem autora tego opracowania wyraźną poprawą produktywności technicznej, przy równoczesnym spadku produktywności spowodowanej zmianami technologii produkcji.

Tabela 2. Dochody polskich przedsiębiorców rolnych^a w pięcioleciach 1999-2003 i 2005-2009 oraz projekcja na 2013 r.

Wyszczególnienie	Liczby średnie (mln zł) z lat:		Projekcja na 2013 rok (mln zł) w cenach tego roku
	1999-2003 w cenach 2003 r.	2005-2009 w cenach 2009 r.	
Wartość dodana brutto	19 082	23 122	23 291
Dopłaty do dochodu	844	13 532	15 968
Amortyzacja	4 967	5 493	5 895
Podatki	1 336	1 664	1 752
Opłaty obcych czynników produkcji	4 372	5 414	5 816
Dochody przedsiębiorców	9141	24 083	25 796

^aDochody gospodarstw osób fizycznych i zyski gospodarstw osób prawnych.

Źródło: opracowanie W. Józwiaka sporządzone na podstawie Rachunków Ekonomicznych dla Rolnictwa (RER) oraz tekstu W. Józwiaka i Z. Mirkowskiej [Józwiak, Mirkowska 2011].

Dlaczego jednak projekcja dochodów polskich przedsiębiorców rolnych na 2013 rok nie wskazuje na podobną sytuację po 2009 roku do tej, która wystąpiła między pięcioleciami 1999-2003 i 2005-2009? Przyrost dochodu przedsiębiorców jest bowiem mniejszy od przyrostu kwoty dopłat. Dalsza część tego opracowania zawiera próbę udzielenia odpowiedzi na to pytanie.

3.2. Ocena sytuacji występującej w latach 1999-2009

Wartość dodana brutto jest istotnym miernikiem dokonań rolnictwa. Liczona w cenach stałych była ona w pięcioleciu poakcesyjnym (latach 2005-2009) większa o 37% niż w pięcioleciu poprzedzającym akcesję (lata 1999- 2003). Na to korzystne zjawisko złożył się wzrost wartości produkcji o 8,6% i spadek wartości zużycia pośredniego o 3,7% (tabela 3).

Wyżej wspomniano, że przyczyną tej sytuacji mógł być postęp dokonujący się w rolnictwie. Jego miarą w produkcji roślinnej mogą być przyrosty plonów roślin uprawnych. Liczone w procentach i odnoszące się do lat 2000-2009 zestawiono szeregując uprawy według malejącego tempa ich przyrostu (rok 2000 = 100):

- rzepak 148%
- buraki cukrowe 137%
- pszenica 121%
- strączkowe pastewne 115%
- pszenżyto 114%
- żyto 112%
- jęczmień 112%
- ziemniaki 108%

- owies 107%
- mieszanki zbożowe jare 103%

Tabela 3. Wartość dodana brutto polskiego rolnictwa w latach 1999-2003 i 2005-2009 (ceny stałe z 2005 roku)

Wyszczególnienie	Liczby średnie (mln zł) z lat:	
	1999-2003	2005-2009
Wartość produkcji (bez dopłat)	52 617	57 157
Zużycie pośrednie (koszty środków obrotowych i usług produkcyjnych)	36 704	35 349
Wartość dodana brutto	15 913	21 808

Źródło: obliczenia własne sporządzone na podstawie materiałów RER.

Najmniejszy przyrost plonów nastąpił w przypadku roślin uprawianych na glebach słabszych (żyto, ziemniaki, owies, mieszanki zbożowe jare), które charakteryzuje niewielka pojemność wodna. Na to zjawisko niewątpliwie miały wpływ zmiany klimatu.

Dodatni wpływ na plony miał wzrost nakładów nawozów mineralnych i chemicznych środków ochrony roślin. Zużycie tych pierwszych liczone w czystym składniku wyniosło bowiem około 130% poziomu z 2000 roku, a analogiczny wskaźnik odnoszący się do środków chemicznych ochrony roślin, liczony masą substancji aktywnej, wyniósł około 217%.

W krajach dawnej UE-15 przyrost plonów roślin uprawnych następował jednak przy zmniejszaniu się poziomu chemizacji rolnictwa. W Danii np. poziom nawożenia mineralnego w przeliczeniu na jednostkę powierzchni uległ w latach 1996-2007 zmniejszeniu o około 28%, a mimo to plony roślin uprawnych przyrosły. Jeszcze dobitniej zjawisko to wystąpiło w Niemczech, Francji i Wielkiej Brytanii [Dzun, Adamski, Burchadt 2011]. Jest to ewidentny symptom efektów postępu technologicznego, który pozwala substytuować nakłady agrochemikaliów innymi formami postępu, jak np. postępowaniem biologicznym.

Plony mogłyby więc w Polsce rosnać szybciej, gdyby wszyscy producenci rolni stosowali wymianę nasion i sadzeniaków. Niestety, szacunki wskazują np., że wymianę nasion zbóż kłosowych stosowało zaledwie 31% gospodarstw rolnych.

Do przyrostu plonów w Polsce przyczyniło się ograniczanie powierzchni zasiewów części roślin. Ograniczanie to odnoszące się do lat 2000-2009 i uszeregowane według rosnącego tempa ubytku powierzchni zasiewów poszczególnych upraw przedstawiało się jak następuje (rok 2000 = 100):

- owies i mieszanki zbożowe 91%
- pszenica 89%
- rośliny strączkowe 87%
- żyto 65%
- buraki cukrowe 60%
- ziemniaki 41%

Można z dużą dozą pewności przyjąć, że likwidowane były niewielkie plantacje, a więc zjawisko to występowało głównie w gospodarstwach mniejszych. Małe plantacje charakteryzowały się bowiem mniejszymi plonami, a to korespondowało z większymi jednostkowymi kosztami produkcji i w efekcie z mniejszymi dochodami niż w przypadku plantacji większych (tabela 4).

Tabela 4. Plony i jednostkowe koszty produkcji buraków cukrowych uprawianych na różnych powierzchniach w 2005 roku

Wyszczególnienie	Powierzchnia uprawy w ha na gospodarstwo:		
	1-5	10-15	20-45
Średnia powierzchnia uprawy w ha	2,52	12,10	30,05
Plony w dt na 1 ha	437	459	478
Koszty produkcji w zł na 1 dt plonu	12,01	10,74	9,68

Źródło: [Ziętek 2007].

W produkcji zwierzęcej również odnotowano wzrost wydajności jednostkowych. Średnie tempo przyrostu mleczości w analizowanym wieloleciu wynosiło rocznie około 82 litry w przeliczeniu na krowę. W związku z tym średnia wydajność mleczna krów była w 2009 roku o około 22% większa niż w 2000 roku.

Przyrost wydajności mlecznej krów mógł być większy zważywszy, że tylko 60% krów podlegało inseminacji. Oznacza to, że 40% pogłowia krów nie było objęte postępowaniem biologicznym.

Spadek liczby krów tylko w niewielkim stopniu przyczynił się do wzrostu ich wydajności mlecznej. Trend spadkowy ulegał bowiem wyhamowywaniu do 2003 roku, a w latach kolejnych odnotowano stabilizację pogłowia tej grupy zwierząt. Liczby z tabeli 5 wskazują jednak, że mogła postępować likwidacja małych stad, a w to miejsce rosła liczba zwierząt w gospodarstwach ze stadami większymi. Taka zamiana pozwalała na kontynuowaniu trendu wyrażającego się wzrostem wydajności jednostkowych krów również po 2003 roku.

Produkcja żywca wieprzowego przeliczona na sztukę średniego stanu trzody chlewnej rosła natomiast w tempie 1,98 kg na rok. W efekcie w 2009 roku produkcja żywca od jednej sztuki średniego stanu była o około 13% większa w porównaniu z sytuacją z 2000 roku.

Poprawa produktywności nie chroniła jednak przed stratami ponoszonymi w sytuacji małej produkcji żywca wieprzowego (tabela 6). Dopiero produkcja netto 200-1000 dt żywca przynosiła gospodarstwu dochody mieszczące się w granicach 8-40 tys. zł. Jest zatem prawdopodobne, że poprawa produktywności chowu trzody chlewnej miała miejsce głównie w gospodarstwach o największej skali produkcji.

Tabela 5. Wydajności jednostkowe i koszty produkcji mleka w stadach krów różnej wielkości w 2006^a roku

Wyszczególnienie	Liczba krów w gospodarstwie:		
	2-5	10-25	35-75
Średnia liczba krów w stadzie	4,0	16,8	48,7
Wydajność mleczna krów w litrach na sztukę	3409	4843	6295
Koszty w zł na 1 litr mleka	0,96	0,73	0,82

a. Liczby tego rodzaju nie były liczone dla 2005 roku.

Źródło: [Skarżyńska 2008].

Tabela 6. Mierniki sprawności ekonomicznej chowu trzody chlewnej w różnej skali w 2005 roku

Wyszczególnienie	Produkcja żywca wieprzowego netto ^a w dt na gospodarstwo:		
	5-20	50-100	200-1000
Koszty ogółem w zł na 1 kg żywca	4,86	4,63	3,92
Dochód w zł na 1 kg żywca ^b	-	-	0,04

^aProdukcja brutto pomniejszona o zakup zwierząt do chowu.

^bChów trzody chlewnej w gospodarstwach z produkcją żywca 5-20 dt i 50-100 dt przynosił straty.

Źródło: [Skarżyńska 2007].

Brak opłacalności produkcji trzody chlewnej przy małej skali produkcji był przyczyną szybkiego spadku liczby zwierząt tego gatunku. Średnie roczne tempo ubytku w analizowanym okresie wynosiło bowiem 280 tys. sztuk.

Podsumowując analizę przykładów odnoszących się do ważniejszych grup produktów wytwarzanych w polskim rolnictwie można stwierdzić, że na przyrost wartości dodanej brutto w okresie poakcesyjnym w porównaniu z sytuacją z lat 1999-2003 wywarły przede wszystkim wpływ: chemizacja produkcji roślinnej, rezygnacja z kosztownej produkcji roślinnej i zwierzęcej prowadzonej na małą skalę i w pewnym stopniu zastępowanie kosztownej produkcji zwierzęcej prowadzonej na małą skalę mniej kosztowną produkcją o skali większej. Były to więc „tradycyjne” sposoby poprawy produktywności rolnictwa, ale przyniosły poprawę produktywności rolnictwa. Na 100 zł wartości produkcji w okresie poakcesyjnym (lata 2005-2009) polskie rolnictwo ponosiło koszty zużycia pośredniego (środki obrotowe i usługi) w kwocie około 62 zł, a więc były one mniejsze o około 8 punktów procentowych niżli w latach 1999-2003.

Korzyści z przemian zachodzących w polskim rolnictwie byłyby niewątpliwie większe, gdyby nie negatywne skutki zmian klimatu.

Trzeba podkreślić, że w analizowanym okresie w rolnictwie krajów „starej” Unii (UE-15) odnotowano postęp polegający na zmianie technologii pro-

dukcji. W produkcji roślinnej np. wzrost produkcji stymulowany wzrostem poziomu chemizacji rolnictwa zastępowano innymi formami postępu.

3.3. Zmiany sytuacji w latach 2005-2013

Analizowany okres dzieli się na dwie części. Pierwszy obejmuje lata 2005-2009, drugi zaś lata 2010-2013. W pierwszym z tych podokresów analiza wykorzystuje dane rzeczywiste, w drugim natomiast dane oparte na projekcji.

Do sporządzenia projekcji wykorzystano analizę zjawisk i procesów wykorzystującą materiały GUS, obejmujące lata 1990-2009 (dla materiałów wyrażonych w pieniądzu – lata 1994-2009²²) i dane liczbowe RER²³. Utworzono przede wszystkim modele trendów na szeregach czasowych danych statystycznych, które wykorzystują różne rodzaje regresji²⁴. Z około stu osiemdziesięciu modeli wybrano około 50, które charakteryzował wskaźnik determinacji $R^2 \geq 0,36$. Tam gdzie kilka modeli spełniało ten warunek, niekoniecznie wybierano model z największą wielkością wskaźnika. Postąpiono tak w kilku przypadkach, gdy pozostawało to w sprzeczności z wynikami innych badań.

Wybrane modele trendów wykorzystano do sporządzenia projekcji zmian cen produktów rolniczych i środków produkcji, plonów roślin uprawnych i powierzchni zasiewów, zmian liczby zwierząt i ich wydajności jednostkowych oraz nakładów ważniejszych obrotowych środków produkcji. W dalszej kolejności na tej podstawie sporządzono projekcję wartości dodanej brutto całego polskiego rolnictwa na 2013 rok. W efekcie dało to wstępny ekonomiczny obraz polskiego rolnictwa w roku poprzedzającym kolejny okres planistyczno-rozliczeniowy UE (lata 2014-2020).

Tabela 7 zawiera liczby umożliwiające porównanie wartości dodanej brutto jaka prawdopodobnie zaistnieje w 2013 roku na tle sytuacji z lat 2005-2009. Okazuje się, że wartość produkcji i zużycie pośrednie wzrosną po około 2 mld zł, co stabilizuje wielkości tego miernika liczonego w cenach realnych. To oznacza zarazem wzrost zużycia pośredniego w przeliczeniu na jednostkę wartości produkcji o 1 punkt procentowy, z 65 na 66%.

Charakterystyka zjawisk i procesów jakie złożyły się na to mało korzystne zjawisko przedstawiono niżej w tej samej kolejności jak w rozdziale poprzednim tego opracowania.

Plony roślin, których powierzchnia uprawy była ograniczana w poprzednim okresie w większości przypadków wzrosną, a zmiany plonów zamkną się w granicach od minus 15% do plus 70%. Wzrost plonów oznacza oczywiście poprawę produktywności wytwarzania dóbr pochodzenia roślinnego, ale zarazem mniejszą powierzchnię ich uprawy.

²² Zostało to spowodowane wątpliwościami dotyczącymi zmian cen części środków produkcji kupowanych przez producentów rolnych w latach 1990-1993, a więc przed wymianą pieniędzy.

²³ Rachunki ekonomiczne dla rolnictwa sporządzone w IERiGŻ-PIB na potrzeby KE w Brukseli.

²⁴ Szczegóły metody opisane zostały w tekście W. Józwiaka i Z. Mirkowskiej [Józwiak, Mirkowska 2011].

Co gorsza, plony roślin uprawnych, których powierzchnia rosła w latach 2005-2009, będą przyrastać w niewielkim stopniu lub stagnować. Przykładem jest kukurydza produkowana na ziarno, której powierzchnia uprawy w 2013 roku będzie o około 60% większa niż w okresie służącym do porównań.

Tabela 7. Wartość dodana polskiego rolnictwa w latach 2005-2009 i projekcja na 2013 rok (w cenach stałych z 2009 roku)

Wyszczególnienie	Liczby (mln zł) z lat:	
	2005-2009 (średnie roczne)	2013
Wartość produkcji (bez dopłat)	66 531	68 495
Zużycie pośrednie (środki obrotowe i usługi)	43 409	45 438
Wartość dodana brutto	23 122	23 147

Źródło: ustalenia własne sporządzone na podstawie danych liczbowych GUS i RER.

Zjawisko odnotowane powyżej wystąpi mimo dalszego wzrostu nakładów nawozów mineralnych i chemicznych środków ochrony roślin. Odmiennie przedstawia się sytuacja z nakładami kwalifikowanych nasion zbóż podstawowych (pszenica, żyto, jęczmień, owies), które zajmują około 2/3 całkowitej powierzchni zasiewów. Trend jest wyraźnie malejący. Ma to po części związek z kurczącą się powierzchnią uprawy pszenicy, żyta i owsa, ale są inne przyczyny tego zjawiska. Producenci rolni mogą bowiem kupować coraz częściej niewielkie ilości nasion kwalifikowanych, by je rozmnożyć we własnym zakresie i w następnym roku użyć jako nasiona na całej uprawianej powierzchni, lub znaczącej ich części.

Tabela 8. Powierzchnia użytków rolnych i zasiewów w latach 2005-2009 i projekcja na 2013 rok

Wyszczególnienie	Powierzchnia w tys. ha w latach:	
	2005-2009 (średnia roczna)	2013
Użytki rolne	16 063	15 191
w tym zasiewy	11 472	13 286
z tego: zboża	8 449	9 283
strączkowe na nasiona	123	226
ziemniaki	562	576
rośliny przemysłowe	996	1 251
rośliny pastewne	911	1 519
pozostałe uprawy	431	431

Źródło: jak w tabeli 7.

Liczby zestawione w tabeli 8 wskazują, że powierzchnia użytków rolnych ulegnie w 2013 roku zmniejszeniu o około 0,9 mln ha w stosunku do średniej ich powierzchni z okresu wyjściowego. Jedną z przyczyn będzie oddziaływanie

długoletniego trendu polegającego na rezygnowaniu z rolniczego wykorzystywania użytków o niekorzystnych warunkach produkcji. Ma to powiązania ze skutkami zmian klimatu, a dodatkowo z rozdrobnieniem pól, co podraża produkcję. Ważną przyczyną ubytku będzie też przejmowanie użytków rolnych na inne cele (budowa autostrad, rozbudowa osiedli mieszkalnych, itd.), co będzie o tyle niekorzystne, że część tych użytków rolnych charakteryzuje się glebami średniej i dobrej jakości.

Zmianie ulega struktura użytków rolnych, spośród których dominującą pozycję zajmują zasiewy na gruntach ornym. Ich obszar najprawdopodobniej wzrośnie, głównie z powodu zaorywania części trwałych użytków zielonych. Gospodarstwa bez produkcji zwierzęcej nie otrzymują bowiem do nich dopłat, a z powodu osuszania klimatu zaorywanie staje się w części przypadków możliwe.

W ramach powierzchni zasiewów również nastąpią zmiany. Projekcja na 2013 rok informuje o:

- powiększeniu powierzchni uprawy zbóż, między innymi w wyniku wzrostu powierzchni uprawy kukurydzy na ziarno,
- szybkim wzroście powierzchni uprawy roślin strączkowych na nasiona,
- stagnacji w powierzchni uprawy ziemniaków,
- dynamicznym wzroście powierzchni uprawy roślin przemysłowych, przede wszystkim rzepaku, przy jednoczesnym spadku powierzchni innych upraw, głównie buraków cukrowych.
- bardzo szybkim wzroście powierzchni uprawy roślin pastewnych, co może być wywoływane wzrostem pogłowia bydła opasowego i zaorywaniem części trwałych użytków zielonych,
- stagnacji powierzchni uprawy roślin pozostałych, wśród których znaczącą pozycję zajmuje uprawa warzyw gruntowych: projekcja wskazuje jednak, że ich powierzchnia ulegnie zmniejszeniu, co jest pokłosiem trendu notowanego co najmniej od 1990 roku.

Warto zwrócić uwagę na zjawisko ograniczania powierzchni uprawy roślin pracochłonnych i intensywnych (wymagających dużych nakładów środków produkcji na jednostkę powierzchni). Przynoszą one duże dochody na jednostkę powierzchni uprawy, ale niewielkie na jednostkę nakładów pracy. Powierzchnia uprawy warzyw gruntowych, buraków cukrowych i innych upraw tego rodzaju będzie w 2013 roku mniejsza o 220-230 tys. ha (o około 21%) niż średnio w pięcioleciu 2005-2009. Równoległe zachodzić będzie zjawisko wzrostu powierzchni uprawy roślin mało pracochłonnych i mniej intensywnych (zboża, rzepak, rośliny strączkowe itp.), które zostało zapoczątkowane w latach 2005-2009.

Kolejnym ważnym rodzajem użytków rolnych są sady. Ich powierzchnia w latach 2005-2009 była o 64 tys. ha (o około 21%) większa niż średnio w poprzednim pięcioleciu, a z projekcji na 2013 rok wynika, że nastąpi dalszy jej wzrost o 78 tys. ha (o około 25%). Przyrost powierzchni nasadzeń spowoduje wzrost kosztów, podczas gdy efekty będą w części widoczne dopiero po 2013 roku.

Należy podkreślić że wzrost powierzchni sadów nie zrekompensuje obszarowo ograniczania powierzchni uprawy pracochłonnych i intensywnych upraw jednorocznych, prowadzonych na gruntach ornych. Przyczyna tego zjawiska tkwi zapewne w ograniczaniu powierzchni upraw roślin, które przynoszą duże dochody z jednostki powierzchni, ale mniejsze w przeliczeniu na jednostkę nakładów pracy, na rzecz uprawy roślin o niewielkich dochodach z jednostki powierzchni i większych w przeliczeniu na jednostkę nakładów pracy. W 2007 roku gospodarstwa ogrodnicze (głównie z uprawą warzyw) i z plantacjami wieloletnimi (głównie sadownicze) miały dochody w przeliczeniu na jednostkę powierzchni użytków od trzech do dziesięciu razy większe niż te z typowymi uprawami polowymi (w dużym stopniu z uprawą zboża i rzepaku). Dochody w tych ostatnich w przeliczeniu na jednostkę nakładów pracy własnej w tych ostatnich były jednak większe o 39-74%.

Na powyższej podstawie można wnosić, że w analizowanym okresie punktem odniesienia dla producentów rolnych staje się maksymalizacja dochodów w przeliczeniu na jednostkę nakładów ich pracy własnej oraz członków ich rodziny, a nie wykorzystanie ziemi niezależnie od dochodu uzyskanego z jednostki nakładów pracy własnej. Jest to więc zmiana natury jakościowej, która wskazuje na zapoczątkowanie myślenia „farmerskiego” wśród krajowych producentów rolnych.

Znaczące zmiany nastąpią także w produkcji zwierzęcej. Z liczb zestawionych w tabeli 9 wynika, że będzie postępował wzrost pogłowia zwierząt co najmniej do 2013 roku. Wzrost ten to nie tylko zwiększenie wolumenu produkcji i w efekcie dochodów rolnictwa, ale także poprawa poziomu nawożenia organicznego. Ma ono do spełnienia kilka ważnych funkcji. Jest czynnikiem plonotwórczym, ogranicza wahanie plonów z roku na rok (w warunkach nasilających się posuch jest to cecha nie do przecenienia) i wywiera pozytywny wpływ na środowisko. Niestety produkcja zwierzęca jest skupiona w około 60% gospodarstw i brakuje przesłanek, by wnosić, że udział ten wzrośnie. Jedne gospodarstwa będą mieć zatem nadmiar nawozów organicznych, inne natomiast w najlepszym przypadku będą stosować jego substytuty.

Zmiany zachodziły w strukturze pogłowia zwierząt. Największy udział miało w nim bydło. W latach 2005-2009 nastąpiło odwrócenie spadkowego trendu liczby zwierząt tego gatunku i ta sytuacja będzie trwać w coraz większym nasileniu do 2013 roku.

Odwrócenie trendu spadkowego pogłowia bydła nie objęło jednak krów mlecznych, a tylko inne grupy zwierząt tego gatunku, w tym głównie zwierzęta rzeźne. Jest prawdopodobne, że trendy charakteryzujące oba kierunki chowu (mleczny i opasowy) będą kontynuowane do 2013 roku.

W tym miejscu trzeba podkreślić analogię tej sytuacji z tym, co dzieć się będzie w produkcji roślinnej. Chów bydła opasowego jest mniej intensywną i mniej pracochłonną formą chowu bydła niż chów krów mlecznych. Charakteryzowane trendy wskazują więc, że producenci rolni i w tym przypadku zaczy-

nają nastawiać się na maksymalizację dochodów z jednostki nakładów pracy własnej i pracy członków swoich rodzin w posiadanych gospodarstwach.

Tabela 9. Liczba zwierząt gospodarskich w latach 2005-2009 i projekcja na 2013 rok (w tys. sztuk przeliczeniowych)^a

Wyszczególnienie	Liczba zwierząt:	
	w latach 2005-2009 (stany średnie roczne)	w 2013 roku
Bydło	4 577	4 993
Pozostałe przeżuwacze	169	136
Trzoda chlewna	3 892	3 531
Drób	1 745	2 897
Konie	311	294
Razem	10 694	11 851

^aPrzyjęto, że jedna sztuka przeliczeniowa (LU = livestock unit) stanu średniego wynosi w przypadku: bydła 0,8 LU, innych przeżuwaczy 0,1 LU, trzody chlewnej 0,23 LU, drobiu 0,0138 LU i koni 1 LU.
Źródło: jak w tabeli 7.

Na drugim miejscu pod względem liczby pogłowia liczonego w sztukach przeliczeniowych znajduje się trzoda chlewna, ale stan tego pogłowia w charakteryzowanym okresie będzie się kurczył w tempie liniowym (średnio rocznie o około 0,24 mln szt.), tak jak w okresach poprzednich. Projekcje na 2013 rok wskazują ponadto, że w chowie trzody (ale także przy produkcji mleka) nie nastąpią zmiany w tempie poprawy produktywności zwierząt. Są to oznaki wskazujące na brak jakościowych zmian, mających na celu postęp w chowie dwóch bardzo ważnych grup zwierząt. Sugeruje to, że w chowie trzody chlewnej i krów mlecznych nie dokona się żaden znaczący przełom i będzie to po prostu kontynuowanie tego, co działo się w latach poprzedzających akcesję i w latach po tym wydarzeniu.

Spadek pogłowia w perspektywie 2013 roku dotknie także pozostałe przeżuwacze (głównie owce) i konie. Jest to pokłosie trendów występujących w latach 1990-2004.

Wyjątkowa sytuacja będzie natomiast panować w chowie drobiu. Jego pogłowia będzie rosło równie szybko (w średnim rocznym tempie 4-5%), tak jak w latach 1990-2004, a jeszcze większe zmiany zajdą w produkcji żywca drobiowego. W 2005 roku przyrost wolumenu produkcji tego dobra wyniósł około 50 tys. ton, a w 2009 roku już około 85 tys. ton i jest prawdopodobne, że to rosnące tempo przyrostu utrzyma się do 2013 roku.

3.4. Wnioski

W pięcioleciu poprzedzającym akcesję (lata 1999-2003) warunki ekonomiczne nie były korzystne dla polskich producentów rolnych. Ceny produktów rolniczych wzrosły wówczas o około 8%, podczas gdy ceny produkcji kupowanych przez nich środków na cele bieżącej produkcji aż o około 34%. Dopłaty budżetowe

były minimalne (1,5-2% wartości produkcji) i były wypłacane tylko producentom sprzedającym środki produkcji zaliczane do tzw. postępu biologicznego.

Nic zatem dziwnego, że producenci rolni realizowali przedsięwzięcia poprawiające produktywność prowadzonej produkcji, ale część efektów ujawniła się dopiero w następnych latach. Rachunki sporządzone w cenach stałych sporządzone dla lat 2005-2009 wykazały wzrost wartości dodanej brutto o 5,9 mld zł w stosunku do sytuacji z lat 1999-2003, a koszty zużycia pośredniego przeliczone na jednostkę wartości produkcji uległy natomiast pomniejszeniu o około 8 punktów procentowych. Był to efekt rosnącej chemizacji rolnictwa, rezygnacji z kosztownej produkcji roślinnej i zwierzęcej prowadzonej na małą skalę lub zastępowanie jej produkcją prowadzoną na skalę większą.

Na to pozytywne zjawisko nałożyły się pozytywne skutki akcesji, która przyniosła zwielokrotnienie poziomu subwencjonowania rolnictwa. Z tego źródła pochodziło około 2/3 przyrostu dochodów producentów rolnych w latach 2005-2009 (obliczenia wykonane w cenach stałych), w porównaniu z pięcioleciem 1999-2003.

Projekcja sporządzona dla 2013 roku wskazuje natomiast, że wartość dodana brutto (również liczona w cenach stałych) nie wzrośnie w stosunku do sytuacji z lat 2005-2009, a koszty zużycia pośredniego przeliczone na jednostkę wartości produkcji wzrosną mniej więcej o 1 punkt procentowy. Złoży się na to kilka przyczyn. Nastąpi co prawda wzrost plonów części uprawianych roślin, ale postępować będzie proces zastępowania upraw pracochłonnych i intensywnych (o dużej wartości produkcji w przeliczeniu na jednostkę powierzchni użytków rolnych) uprawami o mniejszej wartości produkcji uzyskiwanej z jednostki powierzchni, za to o większym dochodzie w przeliczeniu na jednostkę nakładów pracy własnej producentów rolnych i członków ich rodzin. Obu tym procesom towarzyszyć będzie dalszy wzrost chemizacji rolnictwa i ograniczanie wolumenu kupowanych nasion kwalifikowanych.

Pogłębiał się będzie zarazem rozdziew między poziomem chemizacji polskiego rolnictwa a tym co zachodzi w rolnictwie krajów dawnej UE-15, w których nakłady agrochemikaliów są substytuowane środkami będącymi nośnikami innych rodzajów postępu.

W produkcji zwierzęcej nie wzrośnie liczba krów, spadać natomiast będzie nadal liczba trzody chlewnej, innych poza bydlęciem zwierząt przeżuwiających i koni. W analizowanym okresie nie ulegnie poza tym tempo poprawy produktywności krów i trzody chlewnej. Odnosić jednak trzeba wzrost zainteresowania opasem bydła i wzrost tempa przyrostów produkcji żywca drobiowego, co wraz ze wzrostem plonów części roślin przyczyni się do zrównoważenia negatywnych skutków zmian klimatu i spadku efektów w innych gałęziach produkcji rolniczej.

Można odnieść wrażenie, że gwałtowny przyrost poziomu dopłat zapoczątkowany w 2004 roku zmniejszył zainteresowanie polskich producentów rolnych poprawą produktywności rolnictwa. Nie jest to jednak tylko specyfiką naszego rolnictwa, ponieważ podobne zjawisko zostało zaobserwowane wcześniej w rolnictwie francuskim.

Powyższe wskazuje, że jedynym źródłem poprawy dochodów polskiego rolnictwa do 2013 roku będą dopłaty bezpośrednie i z takim właśnie „bagażem” wejdzie ono w 2014 roku w następny okres planistyczno-rozliczeniowy UE. Zatem od poziomu dopłat zależeć będą dochody polskich gospodarstw rolnych, w tym także tych które wyróżniają się obecnie zdolnością konkurencyjną. Spadek poziomu otrzymywanych dopłat będzie najprawdopodobniej prowadził do spadku ich liczby, a co najmniej zahamuje wzrost ich liczby.

Projekcja sytuacji na 2013 rok nie jest oczywiście „wyrokiem” na polskie rolnictwo. Zmiana warunków gospodarowania w stosunku do tych sformułowanych na podstawie modeli trendów może odmienić tę sytuację, nawet na lepsze.

Literatura

1. Dzun W., Adamski A., Burchardt A., (2011), Spółki hodowlane Agencji Nieruchomości rolnych a poprawa produktywności rolnictwa polskiego, *Zagadnienia Ekonomiki Rolnej*, nr. 1.
2. Floriańczyk Z., (2011), *Produktywność rolnictwa polskiego na tle rolnictwa innych krajów unijnych w latach 2002-2010*, IERiGŻ-PIB, Warszawa, maszynopis 8.06.2011.
3. Józwiak W., (2003), *Przewagi komparatywne polskich gospodarstw rolniczych*, IERiGŻ-PIB, Warszawa.
4. Józwiak W., (2010), *Polskie gospodarstwa rolne w pierwszych latach członkostwa – kwestie efektywności i konkurencyjności*, IERiGŻ-PIB, Program Wieloletni 2005-2009, Raport nr 181, Warszawa.
5. Józwiak W., Mirkowska Z., (2011), *Trendy w rolnictwie polskim (lata 1990-2009) i próba projekcji na 2013 rok*; [w:] *Procesy zachodzące w rolnictwie polskim w latach 1990-2010, projekcje na rok 2013 i pożądana wizja rolnictwa w 2020 roku – zagadnienia wybrane*, IERiGŻ-PIB, Warszawa, maszynopis, październik.
6. Skarżyńska A., (2007), *Żywiec wieprzowy*, [w:] A. Skarżyńska (red.), *Wyniki ekonomiczne wybranych produktów rolniczych w latach 2005-2006*, IERiGŻ-PIB, Warszawa.
7. Skarżyńska A., (2008), *Krowy mleczne*, [w:] A. Skarżyńska (red.), *Wyniki ekonomiczne wybranych produktów rolniczych w latach 2006*, IERiGŻ-PIB, Warszawa.
8. Ziętek I., (2007), *Buraki cukrowe*, [w:] A. Skarżyńska (red.), *Wyniki ekonomiczne wybranych produktów rolniczych w latach 2005-2006*, IERiGŻ-PIB, Warszawa.

4. Tendencje rozwojowe i konkurencyjność polskiego przemysłu spożywczego

4.1. Rozwój polskiego przemysłu spożywczego w zmieniającym się otoczeniu rynkowym

Ostatnia dekada była okresem intensywnego rozwoju polskiego przemysłu spożywczego. W latach 2000-2010 wartość sprzedaży żywności i napojów oraz wyrobów tytoniowych w cenach bazowych wzrosła z 92,9 do 165,4 mld zł. Produkcja sprzedana przemysłu spożywczego (w cenach stałych) zwiększyła się o 55,7% (o 4,5% rocznie). W tym czasie produkcja towarowa rolnictwa zwiększyła się o 27,6% (o 2,5% rocznie), a spożycie żywności, napojów i wyrobów tytoniowych o 18% (o 1,7% rocznie), przy wzroście produkcji całego polskiego przemysłu o 73,2% (tabela 1). Oznacza to, że przyrost produkcji przemysłu spożywczego był dwukrotnie wyższy niż towarowej produkcji rolnictwa oraz trzykrotnie wyższy od wewnętrznego popytu na żywność, ale niższy o 1/4 od przyrostu produkcji przemysłu ogółem.

Tabela 1. Porównanie tempa rozwoju produkcji przemysłu spożywczego z rozwojem rolnictwa i detalicznej sprzedaży żywności (w cenach stałych)

Lata	Przyrost produkcji sprzedanej w stosunku do roku poprzedniego w procentach			Przyrost w stosunku do 2000 roku w procentach			
	żywność i napoje	wyroby tytoniowe	przemysł spożywczy ogółem	produkcji przemysłu spożywczego	produkcji towarowej rolnictwa	spożycia żywności, napojów i wyrobów tytoniowych	produkcji przemysłowej
2001	4,9	-15,2	4,6	4,6	2,9	1,5	0,6
2002	-0,3	1,5	0,2	4,8	7,2	3,1	1,7
2003	7,9	2,6	7,7	12,9	12,8	3,8	10,2
2004	3,7	0,7	3,6	16,9	16,5	6,2	24,1
2005	7,1	5,3	7,0	25,1	11,1	8,2	28,9
2006	6,2	.	6,3	33,0	15,8	12,0	44,0
2007	6,8	9,4	7,0	42,3	17,6	15,0	59,6
2008	1,1	.	1,0	43,7	24,7	17,8	65,3
2009	3,8	11,3	3,9	49,3	28,2	18,2	57,9
2010	4,4	-3,5	4,3	55,7	27,6	18,0	73,2

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

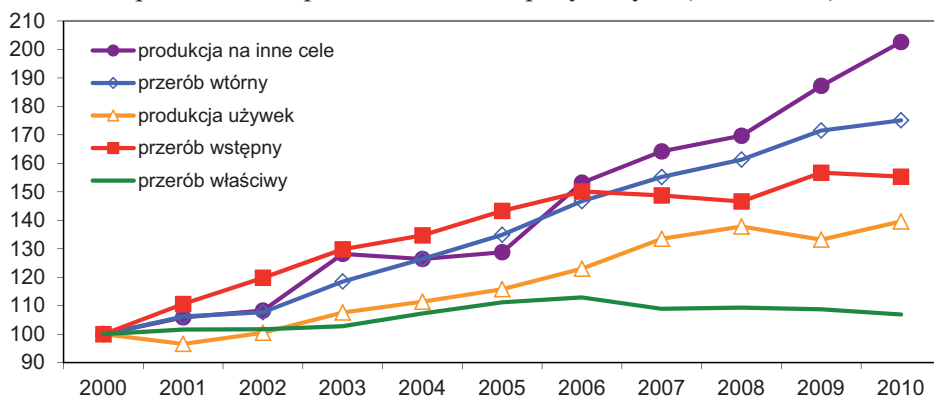
Kontynuowane były dotychczasowe tendencje rozwojowe głównych kierunków przetwórstwa żywności (rysunek 1). Ważnym czynnikiem rozwoju przemysłu spożywczego w ostatniej dekadzie był stale rosnący popyt na żywność

wysoko przetworzoną, a także rozwój tej części przemysłu spożywczego, która produkuje na potrzeby innych działów gospodarki. Produkcja tych wyrobów (m.in. pasz dla zwierząt hodowlanych, karmy dla zwierząt domowych, spirytusu odwodnionego i skażonego, estrów, glukozy i izoglukozy) zwiększała się w tempie 7,5% rocznie.

W minionej dekadzie stosunkowo szybko rozwijało się wtórne przetwórstwo żywności, do którego zalicza się produkcję konserw, potraw, dań gotowych i innych wyrobów wieloskładnikowych oraz różnego rodzaju przekąsek, deserów i napojów bezalkoholowych. Jego tempo rozwoju wynosiło 5,8% rocznie i było wyższe niż całego przemysłu spożywczego. Produkcja żywności wysoko przetworzonej w latach 2000-2010 zwiększyła się o 75%.

Duży przyrost produkcji osiągnięto także w tzw. przerobie wstępnym produktów rolnictwa, tj. m.in. ubojach przemysłowych, przerobie mleka czy przemiale zbóż. Wartość przerobu wstępnego w ubiegłej dekadzie zwiększyła się o połowę, a średnioroczne tempo jej wzrostu było nieco wyższe niż całego przemysłu spożywczego i wyniosło 4,6% (rysunek 1).

Rysunek 1. Dynamika rozwoju głównych kierunków przemysłowego przetwórstwa produktów rolno-spożywczych (2000 = 100)



Źródło: obliczenia własne na podstawie danych GUS.

W latach 2000-2010 wartość produkcji używek zwiększyła się o prawie 40%, tj. w tempie o 3,7% rocznie, czyli nieco mniejszym niż całego przemysłu spożywczego. Nowym zjawiskiem po integracji z UE było przyspieszenie rozwoju produkcji napojów spirytusowych i wyrobów tytoniowych, przy znaczącym obniżeniu produkcji sektora winiarskiego (o ponad połowę).

Najwolniej rozwijała się produkcja standardowych artykułów żywnościowych, czyli tzw. przerób właściwy. W analizowanym okresie wartość produkcji tego kierunku przetwórstwa w cenach stałych zwiększyła się o 7% (tj. w tempie poniżej 1% rocznie) (rysunek 1).

Ekspert produktów przemysłu spożywczego w ostatniej dekadzie był głównym czynnikiem rozwoju produkcji żywności w Polsce (był wręcz motorem tego rozwoju). W latach 2000-2010 eksport produktów przemysłu spożywczego zwiększył się czteroipółkrotnie, tj. z 9,8 do 44,1 mld zł, a jego udział w produkcji sprzedanej przemysłu spożywczego wzrósł z 10,5 do 26,6%. Przyrost eksportu wyniósł 34,3 mld zł, co w odniesieniu do przyrostu produkcji sprzedanej przemysłu spożywczego wynoszącego 72,5 mld zł, stanowiło aż 47,3%. Oznacza to, że eksport zagospodarował (przejął) blisko połowę przyrostu produkcji sprzedanej przemysłu spożywczego. W dużo mniejszym stopniu na rozwój produkcji przemysłu spożywczego oddziaływał popyt wewnętrzny. Jego realny wpływ, po uwzględnieniu wzrostu importowanej do Polski żywności, można szacować na 10-12%²⁵.

Wejście Polski do UE spowodowało ożywienie inwestycyjne w polskim przemyśle spożywczym. Wprawdzie w latach 2009-2010 nastąpiło wyhamowanie aktywności inwestycyjnej w tym sektorze, ale było to głównie objawem światowego kryzysu gospodarczego z lat 2008-2009. W minionym roku inwestycje w przemyśle spożywczym osiągnęły podobną wartość jak w 2009 roku (ok. 6,6 mld zł). W cenach stałych była to kwota o prawie 20% niższa od rekordowej z 2007 roku i o 6-7% niższa od średniej z lat 2003-2008, ale jednocześnie o ponad 25% wyższa niż na początku dekady. Spadek inwestycji w tym sektorze był duży, ale ich poziom w latach 2009-2010 był nadal wyższy niż bezpośrednio przed akcesją (tabela 2). Przyczyną spadku aktywności inwestycyjnej nie był brak środków finansowych, lecz obawy przedsiębiorców związane ze światowym kryzysem, które były przyczyną ostrożnej oceny perspektyw rozwoju naszej gospodarki.

Wzrost cen produktów rolnych w Polsce poprzedzający nasze przystąpienie do UE oraz objęcie polskiego rolnictwa WPR sprawiły, że wartość dodana brutto wytwarzana w rolnictwie stała się większa niż w przemyśle spożywczym. Zaprzecza to opiniom, że to przemysł jest tym, który przechwytuje profity należne producentom rolnym. Według danych GUS wartość dodana brutto wytworzona przez przemysł spożywczy (sektor produkcji żywności i napojów oraz tytoniu) w latach 2000-2009 zwiększyła się z 22,3 do 37,5 mld zł (o ponad 15 mld zł), a w rolnictwie z 19,5 do 39,7 mld zł (o ponad 20 mld zł).

Tworzenie wartości dodanej w przemyśle spożywczym można przedstawić jako proces polegający na dodaniu do wartości wytworzonej w rolnictwie nowych wartości zwanych usługami przetwórczymi, którymi obudowa produktu rolnego ułatwia dostęp do żywności, wygodę korzystania czy też wzrost zadowolenia z jej spożywania. Wartość dodana brutto (WDB) jest sumą kosztu wynagrodzeń wraz z obciążeniami, amortyzacji, podatków obciążających koszty (bez VAT i akcyzy), kosztów finansowych oraz wyniku finansowego brutto.

²⁵ W latach 2000-2010 import produktów przemysłu spożywczego do Polski zwiększył się z 2,2 mld euro do 7,7 mld euro.

Tabela 2. Inwestycje w przemyśle spożywczym

Lata	Wartość inwestycji w mln zł		Udział wydatków na cele budowlane w procentach
	w cenach bieżących	w cenach stałych z 2003 roku	
2001	4 710	4 820	31,6
2002	4 750	4 865	26,0
2003	5 708	5 708	29,9
2004	6 757	6 595	33,4
2005	6 190	5 990	30,2
2006	7 149	6 815	30,2
2007	7 205	6 820	30,7
2008	7 932	7 335	30,3
2009	6 618	5 956	30,6
2010 ^a	6 660	6 176	.

^a dane nieostateczne

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

W latach 2000-2009 liczba czynnych firm produkujących żywność i napoje (bez wyrobów tytoniowych) zmniejszyła się o blisko 29% z 22 tys. do niespełna 15,7 tys. W tym czasie liczba pracujących w przemyśle spożywczym obniżyła się o 10% z 500,1 do 452,2 tys. osób. Wydajność pracy w przemyśle spożywczym mierzona wartością sprzedaną produkcji wzrosła tym samym z 186 do 350 tys. zł/pracującego, a mierzona wartością dodaną brutto z 44,5 do 82,9 tys. zł/pracującego. W obu przypadkach oznacza to blisko dwukrotny wzrost wydajności pracy.

Poprawa wydajności pracy w polskim przemyśle spożywczym była zjawiskiem powszechnym i dotyczyła praktycznie wszystkich jego branż. Dynamika zmian wydajności pracy była jednak bardzo różna. W przedsiębiorstwach przemysłu spożywczego objętych sprawozdawczością finansową w latach 2000-2010 najszybszy wzrost wydajności pracy mierzonej wartością produkcji sprzedanej (w cenach stałych z 2010 roku) nastąpił w branży cukrowniczej (średnio o 12,6% rocznie). Duży przyrost wydajności pracy nastąpił także w sektorze olejarskim (o 10,2% rocznie), a znaczący (od 7 do 9% rocznie) w sektorach: spirytusowym, winiarskim, rybnym i mleczarskim. Nieco słabszy wzrost wydajności pracy (w granicach 5% rocznie) miał miejsce w branży drobiarskiej, napojów bezalkoholowych, paszowej oraz cukierniczej.

Wydajność pracy mierzona wartością dodaną najszybciej rosła w sektorach: cukrowniczym (o 13,5% rocznie), sokowniczym (o 12,7%) i winiarskim (o 10,1%). Dużą poprawę wydajności pracy uzyskano w sektorze rybnym (średnio o 8,6% rocznie) oraz spirytusowym, piwowarskim, mleczarskim, produkcji słodczy, a także napojów bezalkoholowych (od 6 do 8%).

Tabela 3. Efektywność przemysłu spożywczego mierzona zyskiem netto w procentach kapitału własnego (ROE)

Branże	2003	2010
Mięsna	5,14	16,72
Drobiarska	6,64	12,92
Mleczarska	5,44	9,46
Zbożowo-młynarska	8,28	13,57
Olejarska	8,54	1,85
Cukrownicza	-20,43	16,26
Ziemniaczana	3,27	8,36
Owocowo-warzywna	3,79	9,71
Napojów bezalkoholowych	11,36	9,36
Paszowa	14,60	15,96
Piekarska	4,80	25,72
Koncentratów spożywczych	12,04	13,89
Spirytusowa	4,06	18,43
Piwowarska	13,32	42,29
Winiarska	-2,10	9,10
Tytoniowa	3,82	7,50
Przemysł spożywczy	5,31	14,26

Źródło: opracowanie własne na podstawie niepublikowanych danych GUS.

Sytuacja finansowa przemysłu spożywczego w Polsce w minionej dekadzie ulegała stałej poprawie. W przedsiębiorstwach przemysłu spożywczego objętych sprawozdawczością finansową GUS rentowność netto wzrosła z 1,2% w 2001 roku i 1,6% w 2003 roku do 4,7% w 2010 roku (w takich branżach, jak piwowarska czy cukrownicza przekroczyła nawet 12%). Stopa zysku z kapitału własnego (ROE) wzrosła z 5,3% w 2003 roku do 14,3% w 2010 roku. Wyższą od przeciętnej stopę zwrotu osiągnęły takie branże, jak: piwowarska (42,3%), piekarska (25,7%), spirytusowa (18,4%), mięsna (16,7%), cukrownicza (16,2%) oraz paszowa (16,0%) (tabela 3). Są to wyniki dużo wyższe od osiąganych z bezpiecznych form lokowania środków pieniężnych, tj. lokat bankowych czy obligacji państwowych.

W prezentowanej ocenie efektywności przemysłu spożywczego uwzględniono dwie następujące kategorie efektów działalności tego sektora:

- wartość dodaną brutto (WDB),
- nadwyżkę ekonomiczną, zwaną też nadwyżką operacyjną (Ne).

Pierwsza kategoria efektów ma charakter makroekonomiczny, gdyż opisuje korzyści z działalności sektora ważne dla całej gospodarki, a druga ma charakter mikroekonomiczny, gdyż wyraża efekt dla przedsiębiorstwa lub właścicieli kapitału własnego firmy.

Wymienione rodzaje efektów zostały odniesione (porównane) do następujących kategorii nakładów lub zasobów:

- sumy kosztów materialnych, które w globalnych rachunkach ekonomicznych zwane są zużyciem pośrednim (Zp); wyrażają one wartość skumulowanych

nakładów pracy, dostarczonych do przetwórstwa żywności przez inne działy gospodarki narodowej, wytwarzające dla potrzeb tego przetwórstwa surowce, energię, materiały pomocnicze i różne usługi materialne;

- sumy kosztów osobowych (Ko), wyrażających wartość pracy żywej zaangażowanej (zużytej) w ocenianym rodzaju działalności.

Na tej podstawie ustalono następujące wskaźniki efektywności:

- efektywność nakładów materialnych (zużycia pośredniego),
- efektywność nakładów pracy (kosztów osobowych).

Relacja wartości dodanej do nakładów materialnych (zużycia pośredniego) w skali całego przemysłu spożywczego, mimo słabej tendencji spadkowej, była w minionej dekadzie dość stabilna. W latach 2000-2010 obniżyła się ona z 0,304 do 0,285 zł/zł. Pod tym względem nie osiągnięto więc postępu efektywnościowego. Równocześnie między branżami występowało duże zróżnicowanie zarówno poziomu tej efektywności, jak i jej tendencji rozwojowych (tabela 4).

W całym badanym okresie najniższą efektywnością nakładów materialnych mierzoną wartością dodaną charakteryzował się przemysł mięsny, mleczarski, paszowy, olejarski i młynarski. W tych branżach relacja wartości dodanej do zużycia pośredniego w ostatnim okresie mieściła się w przedziale od 0,132 do 0,233 zł/zł.

Najwyższą efektywność nakładów osiągał przemysł cukrowniczy, piekarski, tytoniowy i piwowarski. W tej grupie były trzy branże o najwyższej koncentracji produkcji oraz jedna branża o bardzo małej koncentracji. W tych działach relacja wartości dodanej do nakładów przekraczała 0,50 zł/zł (tabela 4).

Tabela 4. Efektywność nakładów materialnych w przemyśle spożywczym

Wyszczególnienie	2000	2010	2000	2010
	wartość dodana/koszty materialne		nadwyżka ekonomiczna/koszty materialne	
Przemysł spożywczy	0,304	0,285	0,124	0,144
w tym:				
mięsny	0,189	0,206	0,047	0,083
mleczarski	0,221	0,190	0,068	0,083
paszowy	0,201	0,178	0,109	0,101
młynarski	0,285	0,233	0,157	0,125
cukrowniczy	0,674	0,660	-0,036	0,487
owocowo-warzywny	0,287	0,322	0,005	0,144
cukierniczy	0,357	0,341	0,141	0,173
napojów				
bezalkoholowych	0,299	0,309	0,108	0,168
piwowarski	0,594	0,528	0,327	0,368
tytoniowy	0,463	0,574	0,233	0,297

Źródło: opracowanie własne na podstawie niepublikowanych danych GUS.

W ośmiu badanych branżach notowano stały spadek efektywności nakładów materialnych mierzonej wartością dodaną. Największy był on w przemyśle olejarskim (o ponad 50%), młynarskim (o ok. 20%), mleczarskim, spirytusowym, piwowarskim i paszowym (po ok. 10%). W minionej dekadzie największy postęp nastąpił w przemyśle rybnym i tytoniowym (po ok. 30%), a mniejszy

także w przemyśle mięsnym, piekarskim, owocowo-warzywnym, napojów bezalkoholowych i koncentratów spożywczych.

Spośród analizowanych wskaźników efektywności najbardziej poprawiła się efektywność nakładów pracy. W minionej dekadzie znacząco wzrosły efekty nakładów pracy mierzone wartością dodaną (o 1/5) i nadwyżką ekonomiczną (o 1/2), a mierzone zyskiem wzrosły aż pięciokrotnie. Zjawiska te wystąpiły prawie we wszystkich branżach przemysłu spożywczego. Efektywność mierzona relacją wartości dodanej i nadwyżką obniżyła się tylko w przemyśle młynarskim. Pod tym względem nie osiągnięto znaczącego postępu także w przemyśle olejarskim, paszowym, koncentratów spożywczych oraz tytoniowym (tabela 5).

Efektywność nakładów pracy najwyższy poziom osiągała w przemyśle cukrowniczym, piwowarskim i spirytusowym. W tych branżach 1 zł nakładów pracy w 2010 roku przynosił efekt w postaci wartości dodanej: 5,44 zł, 4,38 zł i 3,06 zł; nadwyżki ekonomicznej odpowiednio: 4,02 zł, 3,05 zł i 1,89 zł oraz zysku brutto: 2,93 zł, 2,18 zł i 1,06 zł. Dość wysoki poziom wskaźniki te osiągały także w przemyśle paszowym, młynarskim, napojów bezalkoholowych, koncentratów spożywczych, tytoniowym i cukierniczym.

Zmiany w polskim przemyśle spożywczym zmiernają we właściwym kierunku i są jeszcze bardziej wyraźne, gdy odniesiemy je do zmian jakie w tym czasie zachodziły w innych krajach Wspólnoty, zwłaszcza w najbardziej rozwiniętych krajach, tj. należących do UE-15. Przyrost wartości produkcji w polskim przemyśle spożywczym w latach 2000-2008 wyniósł 5,7% (w cenach stałych) i był ośmiokrotnie wyższy niż w rozwiniętych krajach Unii. W ślad za tym o 5,8% rocznie wzrastała w tym okresie wydajność pracy w polskim przemyśle spożywczym, przy ponad trzyipółkrotnie niższym przyroście wydajności pracy w krajach UE-15. Jaszce większa różnica wystąpiła w koncentracji produkcji, gdyż w Polsce proces ten przebiegał w tempie 9,8% rocznie i był pięciokrotnie wyższy niż w krajach „starej” Unii (tabela 6).

Tabela 5. Efektywność nakładów pracy w przemyśle spożywczym

Wyszczególnienie	2000	2010	2000	2010
	wartość dodana/koszty materialne		nadwyżka ekonomiczna/koszty materialne	
Przemysł spożywczy	1,80	2,19	0,73	1,11
w tym:				
mięsny	1,46	1,75	0,37	0,70
mleczarski	1,54	1,89	0,48	0,83
paszowy	2,34	2,46	1,27	1,36
młynarski	2,50	2,34	1,38	1,25
cukrowniczy	2,59	5,44	1,45	4,02
owocowo-warzywny	1,38	1,94	0,31	0,87
cukierniczy	1,72	2,12	0,68	1,07
napojów				
bezalkoholowych	1,65	2,35	0,58	1,28
piwowarski	2,45	4,38	1,35	3,05
tytoniowy	2,14	2,29	1,08	1,19

Źródło: opracowanie własne na podstawie niepublikowanych danych GUS.

Poprawa wydajności pracy w polskim przemyśle spożywczym w ostatnim dziesięcioleciu pozwoliła skrócić dystans dzielący nas od najbardziej rozwiniętych krajów UE. Wydajność pracy w polskim przemyśle spożywczym, liczona w cenach bieżących, jest o ok. 60% niższa niż w krajach „starej” Unii, ale w cenach porównywalnych jest już tylko o 30% niższa. Koncentracja produkcji przemysłu spożywczego liczona w cenach stałych jest u nas niższa o ok. 1/5 niż w krajach „Piętnastki”.

Obecna struktura branżowa przemysłu spożywczego w Polsce wykazuje duże podobieństwo do struktury w UE. W Polsce, podobnie jak w UE, największy udział w obrotach sektora mają firmy przemysłu mięsnego (ponad 20%), następnie producenci tzw. pozostałej żywności i napojów (15-18%), a najmniejszy udział przetwórcy owoców, warzyw i ziemniaków oraz producenci pieczywa (po 6-9%). W pozostałych działach produkcji żywności występują mniejsze lub większe różnice. Podobieństwo to dotyczy nie tylko struktury branżowej, ale i podmiotowej tego sektora (rysunek 2).

Tabela 6. Wydajność pracy i koncentracja produkcji przemysłu spożywczego w UE i Polsce

Kraje	Przyrost w proc. rocznie w latach 2000-2008		Przyrost wartości produkcji w proc. rocznie w latach 2000-2008		Zmiany w proc. rocznie ^a	
	zatrudnienia	liczby firm	ceny bieżące	ceny stałe	wydajności pracy	koncentracji
UE-15	-0,5	-0,8	3,0	0,7	1,6	2,0
w tym:						
Niemcy	-0,4	-3,3	3,0	1,1	1,7	5,7
Francja	-0,3	-0,7	3,3	1,1	1,4	1,9
Włochy	0,3	0,4	3,2	0,7	0,4	0,3
Hiszpania	0,5	-1,8	5,8	2,4	1,9	4,6
Wielka Brytania	-2,0	-0,7	0,0	-1,9	0,4	-1,1
Holandia	-1,7	-2,1	2,6	0,2	2,2	2,7
Portugalia	0,2	2,6	3,1	0,1	-0,1	-2,0
Grecja	1,6	1,7	2,1	-1,3	-2,4	-2,5
UE-12	-0,8	-1,0	7,9	1,9	4,3	5,0
w tym:						
Polska	-0,1	-2,3	8,6	5,7	5,8	9,8
Czechy	-2,1	1,7	5,1	2,3	5,0	0,7
Węgry	-1,2	0,8	6,1	0,2	1,5	-0,6
Rumunia	-1,0	-0,1	19,5	4,7	-1,3	-2,1
Bułgaria	0,7	-2,3	13,0	5,8	5,1	8,9

^a w cenach stałych, tj. skorygowane wskaźnikami inflacji

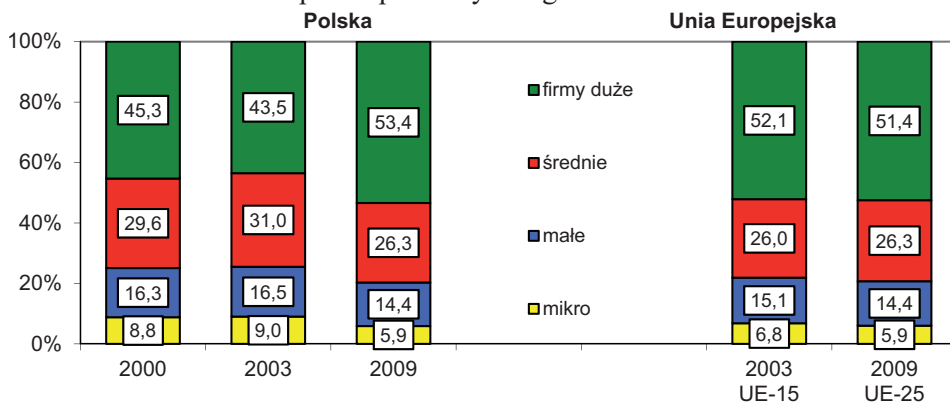
Źródło: obliczenia własne na podstawie danych Eurostatu.

W minionej dekadzie udział przedsiębiorstw dużych (zatrudniających ponad 249 osób) w sprzedaży zwiększył się z 45,3% do 53,4%. Zmalał zaś udział pozostałych grup firm:

- średnich (50-249 zatrudnionych) z 29,6% do 26,3%,
- małych (10-49 zatrudnionych) z 16,3% do 14,4%,
- mikro (do 9 zatrudnionych) z 8,8% do 5,9%.

Zmiany w strukturze i liczbie firm sektora spożywczego w odniesieniu do produkcji sprzedanej wskazują na postępujące procesy koncentracji produkcji.

Rysunek 2. Struktura podmiotowa przemysłu spożywczego w Polsce i UE w proc. sprzedaży całego sektora



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS publikowanych w Rocznikach Statystycznych Przemysłu 2001, 2004 i 2010 oraz danych CIAA zawartych w Data & Trends of the European Food and Drink Industry 2005 i 2010.

Ostatnia dekada była okresem intensywnego rozwoju polskiego przemysłu spożywczego. W latach 2001-2010 produkcja przemysłu spożywczego (w cenach stałych) zwiększyła się o prawie 56%, podczas gdy produkcja towarowa rolnictwa zwiększyła się o 28%, a spożycie żywności o 18%. Najważniejszymi czynnikami wzrostu produkcji przemysłu spożywczego w minionej dekadzie był wzrost krajowego popytu na żywność przetworzoną oraz rozwój eksportu, który przejął prawie 50% przyrostu produkcji przemysłu spożywczego.

Wejście Polski do UE spowodowało ożywienie inwestycyjne w polskim przemyśle spożywczym. Wprawdzie światowy kryzys gospodarczy spowodował wyhamowanie aktywności inwestycyjnej w tym sektorze w latach 2009-2010, ale i tak była ona o ponad 25% wyższa niż przed akcesją.

W przemyśle spożywczym postępują procesy koncentracji produkcji. W minionej dekadzie udział firm dużych w sprzedaży zwiększył się z 45% do 53%, kosztem udziału pozostałych grup przedsiębiorstw. W tej chwili jest to struktura zbliżona do struktury w UE.

W przemyśle spożywczym nastąpiła poprawa wydajności pracy mierzonej zarówno wartością produkcji sprzedanej, jak i wartością dodaną. Poprawa wydajności pracy była zjawiskiem powszechnym, chociaż w poszczególnych branżach przemysłu spożywczego jej skala była bardzo różna. Sytuacja finan-

sowa przemysłu spożywczego w minionej dekadzie również ulegała stałej poprawie. W latach 2003-2010 rentowność netto wzrosła z 1,6 do 4,7%, a rentowność kapitału z 5,3 do 14,3%. Poprawa wydajności pracy w polskim przemyśle spożywczym w ostatniej dekadzie pozwoliła skrócić dystans dzielący nas od najbardziej rozwiniętych krajów UE. Wydajność pracy w polskim przemyśle spożywczym, liczona w cenach stałych, jest „tylko” o 30% niższa niż w krajach „Piętnastki”.

Procesy dostosowawcze polskiego przemysłu spożywczego do zmieniającego się otoczenia rynkowego korzystnie wpłynęły i wpływają na stan oraz kondycję polskiego przemysłu spożywczego, w tym na jego odporność na zjawiska kryzysowe.

4.2. Ocena zmian konkurencyjności polskiego sektora rolno-spożywczego

Z uwagi na międzynarodowy wymiar konkurencyjności polskich producentów żywności, jednym z najważniejszych przejawów kształtowania się pozycji konkurencyjnej polskich producentów żywności stały się wyniki handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi. Mimo różnych uwarunkowań, potwierdzają one dobre przygotowanie tego sektora do prowadzenia działalności na Wspólnym Rynku Europejskim (WRE) i na większości innych rynków. W ciągu ponad siedmiu lat członkostwa w UE nastąpił niezwykle szybki wzrost eksportu polskich produktów rolno-spożywczych, który z nadwyżką zrekompensował mniejszy wzrost importu tych artykułów. Polscy producenci żywności istotnie poprawili swoją pozycję na rynku rozszerzonej Unii.

Ożywienie w polskim handlu zagranicznym produktami rolno-spożywczymi, zaznaczyło się już bezpośrednio po wejściu do UE (tabela 7). W 2004 roku wartość eksportu produktów rolno-spożywczych w porównaniu z rokiem poprzednim zwiększyła się o ok. 31%. Wolniejszy był wzrost importu, który w tym czasie zwiększył się o prawie 24%. Tak szybki wzrost eksportu w 2004 roku nie był jednorazowym skokiem, spowodowanym impulsem integracyjnym. W następnych latach wzrost wymiany zagranicznej produktami rolno-spożywczymi był kontynuowany. W 2005 roku eksport zwiększył się o ponad 34%, a import o blisko 22%; w 2006 roku o kolejne, odpowiednio: 21% i 19%. W 2007 roku następował dalszy rozwój naszej wymiany handlowej, ale po raz pierwszy wyższe było tempo wzrostu importu niż eksportu, tj. eksport wzrósł o 17%, a import o 25%. Relacja ta utrzymała się także w 2008 roku, a wskaźniki dynamiki wzrostu eksportu i importu wyniosły odpowiednio: 15% i 27%. W związku z takimi zmianami strumieni handlowych dodatnie saldo wymiany poprawiło się w pierwszych latach integracji (z 0,5 mld euro w 2003 roku do 2,1 mld euro w 2006 roku), a w kolejnych obniżyło się (do 1,3 mld euro w 2008 roku). Tendencje te zmieniły się pod wpływem światowego kryzysu gospodarczego (choć w tym obszarze reakcja na kryzys i tak była opóźniona), którego skutkiem w handlu

żywnością było obniżenie w 2009 roku wartości eksportu o 1,3%, importu o 9,7%, co w efekcie przyniosło powtórny poprawę salda obrotów (do 2,2 mld euro).

Tabela 7. Wyniki handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi

Wyszczególnienie	Wartość w mln euro				Dynamika (2003 = 100)		
	2003	2007	2009	2010	2007	2009	2010
Eksport produktów rolno-spożywczych	4 010,4	9 942,5	11 277,6	13 507,2	247,9	281,2	336,8
w tym: do UE-25/27 ^a	2 616,7	8 001,4	9 066,9	10 705,7	305,8	346,5	409,1
z tego: do UE-15	2 041,6	5 941,2	6 698,8	7 992,6	291,0	328,1	391,5
do UE-10/12 ^a	575,1	2 060,2	2 368,1	2 713,1	358,2	471,8	471,8
Import produktów rolno-spożywczych	3 556,9	7 972,3	9 111,0	10 921,1	224,1	256,2	307,0
w tym: z UE-25/27 ^a	2 175,9	5 347,4	6 320,4	7 481,9	245,8	290,5	343,8
z tego: z UE-15	1 848,5	4 484,6	5 448,9	6 421,4	242,6	294,8	347,4
z UE-10/12 ^a	327,4	862,8	871,5	1 060,5	263,5	266,2	323,9
Saldo handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi	453,5	1 970,2	2 166,6	2 586,1	434,4	477,8	570,2
w tym: z UE-25/27 ^a	440,8	2 654,0	2 746,5	3 223,8	602,1	623,1	731,3
z tego: z UE-15	193,1	1 456,6	1 249,9	1 571,2	754,3	647,3	813,7
z UE-10/12 ^a	247,7	1 197,4	1 496,6	1 652,6	483,4	604,2	667,2

^a w 2003 roku dane dla UE-25, od 2007 roku dla UE-27 (odpowiednio dla UE-10 i UE-12);

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych CAAC.

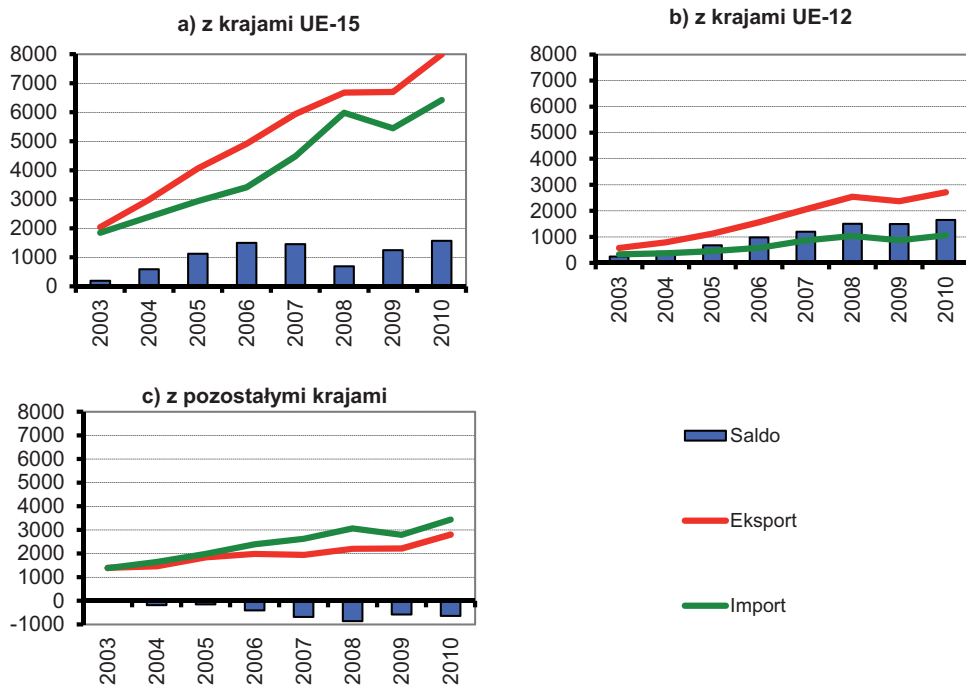
Wyniki handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi w 2010 roku również były bardzo dobre. Wartość obrotów handlowych żywnością zwiększyła się o prawie 20%, tj. eksport wzrósł do rekordowego poziomu 13,5 mld euro, a import do 10,9 mld euro. Nastąpiła dalsza poprawa salda wymiany tymi produktami. W 2010 roku wyniosło ono blisko 2,6 mld euro, co w porównaniu z rokiem poprzednim oznacza wzrost aż o ponad 19%. W 2011 roku wzrost wymiany handlowej produktami rolno-spożywczymi był kontynuowany, ale w I półroczu tego roku tempo wzrostu zarówno eksportu, jak i importu było niższe niż przed rokiem. Wzrost importu był przy tym nieco szybszy niż eksportu, co w efekcie spowodowało niewielkie obniżenie salda obrotów – o 1,8% w stosunku do analogicznego okresu 2010 roku.

W całym okresie członkostwa Polski we Wspólnocie eksport produktów rolno-spożywczych zwiększył się blisko trzyipółkrotnie, import trzykrotnie, a saldo handlu zagranicznego tymi produktami ponad pięćipółkrotnie. Średnie tempo wzrostu eksportu w latach 2003-2010 wyniosło 18,9% rocznie i było o 1,5 punktu procentowego wyższe niż importu (17,4%). Saldo obrotów zwiększało się w tym okresie średnio aż o 28,2% rocznie.

Powiązania handlowe Polski z zagranicą są asymetryczne, tj. dominującymi partnerami w tej wymianie pozostają kraje członkowskie UE. Obroty handlowe produktami rolno-spożywczymi z tymi krajami wzrastały po akcesji znacznie szybciej niż z krajami trzecimi. Dostawy żywności z Polski do UE w latach 2003-2009 zwiększyły się prawie trzyipółkrotnie, a przywóz do naszego kraju

wzrósł blisko trzykrotnie. Dodatkowo saldo wymiany z tymi krajami poprawiło się z 0,4 mld euro do 2,7 mld euro, a więc ponad sześciokrotnie (rysunek 3). Rok 2010 zaznaczył się dalszym rozwojem naszej wymiany handlowej z krajami Unii. Wartość zarówno eksportu, jak i importu produktów rolno-spożywczych zwiększyła się o ponad 18%, a saldo handlu tymi produktami wzrosło aż do 3,2 mld euro. Kilkakrotnie wolniejszy był w tym okresie wzrost obrotów handlowych z krajami nie będącymi członkami UE. Całkowite saldo naszego handlu rolno-spożywczego z tymi krajami od lat pozostaje ujemne.

Rysunek 3. Wyniki handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi



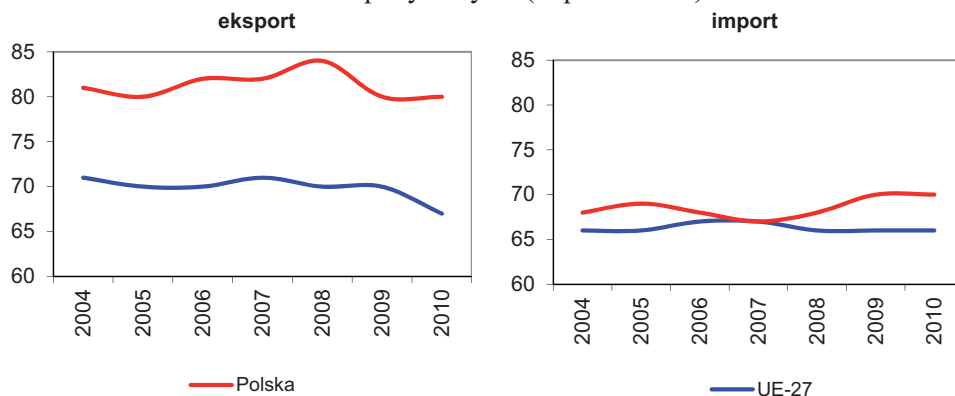
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych CAAC.

W efekcie asymetrycznych powiązań handlowych Polski z zagranicą, WRE już w pierwszym roku po akcesji stał się dla polskiego sektora rolno-spożywczego dominującym rynkiem zaopatrzenia i zbytu. W kolejnych latach naszego członkostwa szczególnie szybko wzrastał udział UE w eksporcie tej grupy towarów – z ok. 65% w 2003 roku do blisko 74% w 2005 roku i aż ponad 80% w latach 2007-2009. Udział Unii w imporcie produktów rolno-spożywczych był bardziej stabilny i w latach 2003-2006 wahał się w granicach 61-63%, by dopiero w 2007 roku przekroczyć 67%, a w latach 2008-2009 zbliżyć się do 70%. Rok 2010 przyniósł tylko niewielki spadek udziału UE w naszym eksporcie (do 79,3%)

i imporcie (do 68,5%). Dane te świadczą o wciąż bardzo silnym uzależnieniu polskiego handlu rolno-spożywczego od jednolitego rynku europejskiego.

Polski handel zagraniczny produktami rolno-spożywczymi jest zdominowany przez produkty przemysłu spożywczego. Według szacunków IERiGŻ-PIB udział produktów przemysłu spożywczego w całkowitym eksporcie rolno-spożywczym wynosi około 80-85%. Mniejszy jest natomiast udział produktów przemysłu spożywczego w imporcie rolno-spożywczym, który wynosi 65-70% (rys. 4). Saldo w handlu produktami przemysłu spożywczego już od 1997 roku było dodatnie, a od 2004 roku szybko wzrastało, podczas gdy deficyt w handlu zagranicznym artykułami rolnymi od zawsze był i jest bardzo głęboki.

Rysunek 4. Udział produktów przemysłu spożywczego w handlu produktami rolno-spożywczymi (w procentach)



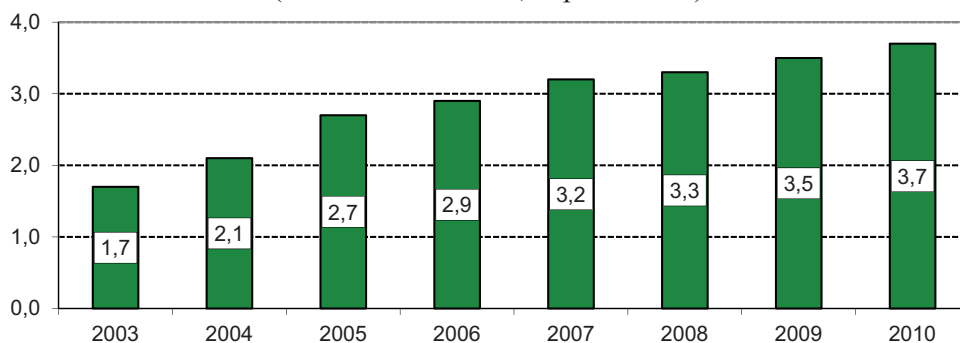
Źródło: obliczenia M. Bulkowskiej na podstawie danych EUROSTAT.

Utrwalona struktura towarowa handlu produktami rolno-spożywczymi jest korzystna dla polskiej gospodarki. Eksportując produkty przetworzone realizujemy znacznie większą wartość dodaną niż eksportując tylko surowce. Z kolei import surowców i ich przetwórstwo w kraju sprzyja poprawie salda handlu zagranicznego, a także umożliwia wytwarzanie większej wartości dodanej oraz powstawanie nowych miejsc pracy. Import tych produktów ma z jednej strony charakter uzupełniający podaż rynkową, a z drugiej jednak strony ma on także charakter przetwórczy, gdyż część produktów jest przetwarzana w krajowych przedsiębiorstwach, a następnie reeksportowana. Import przetwórczy, ukierunkowany na eksport, rozwija się przede wszystkim dzięki niższym kosztom produkcji w polskim przemyśle spożywczym, co potwierdza tezę o cenowo-kosztowej konkurencyjności sektora żywnościowego.

Z porównania średniego tempa wzrostu eksportu rolno-spożywczego Polski i krajów UE (*intra EU* i *extra EU*) wynika, że w okresie członkostwa w Unii tempo to w Polsce wyniosło 19,4% i było znacznie wyższe niż w całej Wspólnocie (6,1%), a zwłaszcza w porównaniu z krajami UE-15 (5,1%). Wzrost polskiego

eksportu rolno-spożywczego nie był natomiast niczym szczególnym, jeśli porówna się go ze stopą wzrostu eksportu pozostałych nowych państw członkowskich (UE-11), która w latach 2004-2010 wyniosła 17,8%. Jeśli chodzi o rozwój importu rolno-spożywczego po akcesji Polski do UE, to sytuacja przedstawia się podobnie. Średnie tempo wzrostu polskiego importu (18,4%) było znacząco wyższe niż w krajach UE-15 (5,0%) i niewiele tylko wyższe niż w krajach UE-11 (15,4%). We wszystkich tych grupach krajów stopa wzrostu importu rolno-spożywczego była nieco niższa niż eksportu.

Rysunek 5. Udział Polski w eksporcie rolno-spożywczym UE
(*intra EU i extra EU*, w procentach)

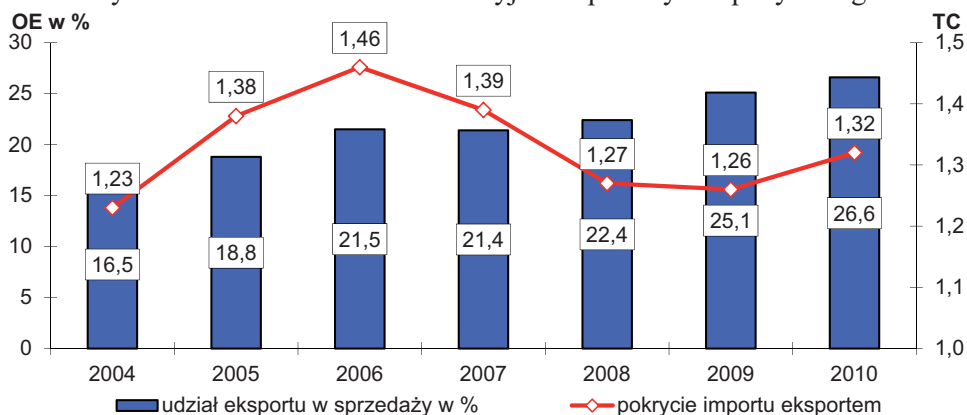


Źródło: obliczenia M. Bulkowskiej na podstawie danych EUROSTAT.

Rozwój eksportu rolno-spożywczego w okresie członkostwa Polski w UE przyczynił się do podwojenia naszego udziału w całkowitym eksporcie rolno-spożywczym UE (*intra EU i extra EU*) – z 1,7% w 2003 roku do 3,7% w 2010 roku (rys. 5). Analiza wartości salda wymiany handlowej produktami rolno-spożywczymi UE (*intra EU i extra EU*) wskazuje natomiast, że Polska w 2010 roku z saldem obrotów w wysokości 2,6 mld euro znalazła się na szóstym miejscu wśród dziewięciu krajów UE posiadających dodatnie saldo tej wymiany (pozostałe kraje UE są importerami netto żywności). Mimo niewątpliwego postępu, jaki dokonał się w tej dziedzinie w ciągu minionych siedmiu lat, trudno jednak zaliczyć nasz kraj do największych eksporterów produktów rolno-spożywczych.

Do oceny konkurencyjności polskiego przemysłu spożywczego po wejściu Polski do UE wybrano dwa wskaźniki: wskaźnik pokrycia importu eksportem (TC), czyli relacja wartości eksportu produktów przemysłu spożywczego do wartości importu tych produktów oraz wskaźnik orientacji eksportowej (OE), czyli udział wartości eksportu produktów przemysłu spożywczego w wartości sprzedaży tych produktów. Są to wskaźniki proeksportowej specjalizacji danego kraju w zakresie określonego sektora, grupy produktów lub tylko jednego produktu.

Rysunek 6. Wskaźniki konkurencyjności przemysłu spożywczego



Źródło: opracowanie własne danych GUS i CAAC.

Wyniki analizy wskaźnika pokrycia importu produktów przemysłu spożywczego eksportem tych produktów w okresie członkostwa Polski w UE wykazały jego różnokierunkowe wahania, ale we wszystkich latach poziom tego wskaźnika był wyższy od jednego (rysunek 6). Oznacza to specjalizację Polski w zakresie produkcji przemysłu spożywczego i pozwala wnioskować, że polscy producenci dysponują względną przewagą nad partnerami z innych krajów. W latach 2004-2006 wskaźnik TC wzrastał – z 1,23 do 1,46, a następnie zmniejszał się – aż do 1,26 w 2009 roku. W ostatnich dwóch latach wskaźnik ten ponownie przybrał tendencję rosnącą i w 2010 roku wyniósł 1,32. Oznacza to, że w tym okresie wartość eksportu produktów przemysłu spożywczego przewyższała import produktów tego sektora aż o 32%.

Wyniki analizy relacji eksportu do sprzedaży produktów przemysłu spożywczego w latach 2003-2010 wykazały, że udział sprzedaży zagranicznej w całkowitej sprzedaży przemysłu spożywczego zwiększył się w tym okresie o blisko 13 punktów procentowych i w 2010 roku wyniósł aż 26,6%. W porównaniu z rokiem 2001 oznacza to ponad dwuipółkrotny wzrost wskaźnika orientacji eksportowej przemysłu spożywczego (rysunek 6). Tak znacząca poprawa tego wskaźnika z całą pewnością wynika z większej intensywności eksportu w poszczególnych działach przemysłu spożywczego i trwałej orientacji niektórych działów na odbiorców zagranicznych. Zjawiska te świadczą o wyraźnym wzroście specjalizacji eksportowej całego sektora spożywczego oraz rosnącej jego międzynarodowej konkurencyjności.

Branżami przemysłu spożywczego wykazującymi najwyższą specjalizację eksportową, i w tym ujęciu najbardziej konkurencyjnymi, były: mięsna (łącznie z drobiarską), mleczarska, owocowo-warzywna, wtórne przetwórstwo zbóż, cukiernicza oraz produkcja wyrobów tytoniowych. Najmniejszą rolę odgrywał eksport w branży winiarskiej, piwowarskiej, makaronowej, piekarniczej i paszowej.

Do oceny zmian konkurencyjności polskiego handlu rolno-spożywczego wykorzystano dwa wskaźniki, tj. wskaźnik ujawnionych przewag komparatywnych w eksporcie B. Balassy (RCA) oraz wskaźnik Lafaya (LFI). Badanie ujawnionych przewag komparatywnych polega na ustaleniu, czy udział danego produktu w eksporcie danego kraju jest wyższy (niższy) od udziału tego produktu w światowym eksporcie na określony rynek. Produkt jest konkurencyjny, gdy dany kraj posiada ujawnione przewagi komparatywne w jego eksporcie na określony rynek, o czym świadczy wyższy udział danej grupy produktów w eksporcie danego kraju od udziału tej grupy produktów w światowym eksporcie na określony rynek. Wskaźnik Lafaya jest natomiast wskaźnikiem konkurencyjności handlu zagranicznego, który bazuje na strumieniach eksportu i importu danego kraju, a w szczególności na charakterze salda obrotów handlowych. Nadwyżka w handlu danym produktem jest utożsamiana z posiadaniem przewag komparatywnych w eksporcie tego produktu, natomiast deficyt – z brakiem takich przewag.

Tabela 8. Wskaźniki konkurencyjności polskiego handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi (według działów HS)

HS	Nazwa działu	Wskaźnik RCA			Wskaźnik Lafaya		
		2003	2010	zmiana w latach 2003-2010	2003	2010	zmiana w latach 2003-2010
01	Zwierzęta żywe	2,29	1,41	-0,88	1,36	-0,24	-1,60
02	Mięso i podroby jadalne	1,58	2,62	1,04	4,91	2,88	-2,03
03	Ryby, skorupiaki, mięczaki i inne	0,53	1,17	0,64	-2,04	-1,98	0,06
04	Produkty mleczarskie; jaja; miód naturalny	1,48	2,22	0,74	3,49	2,80	-0,69
05	Produkty uboczne zwierzęce	3,68	2,34	-1,34	-0,48	-0,38	0,10
06	Drzewa i inne rośliny	0,71	0,72	0,01	-0,60	-0,67	-0,07
07	Warzywa	2,08	1,63	-0,45	2,96	0,46	-2,50
08	Owoce i orzechy jadalne	1,64	1,12	-0,52	-2,27	-1,73	0,54
09	Kawa, herbata i przyprawy	0,52	0,79	0,27	-1,95	-1,11	0,84
10	Zboża	0,25	0,47	0,22	-0,72	-0,02	0,70
11	Produkty młynarskie, sład, skrobie	1,00	1,06	0,06	-0,41	-0,31	0,10
12	Nasiona i owoce oleiste	0,22	0,36	0,14	-1,10	-0,48	0,62
13	Ekstrakty roślinne	0,23	0,13	-0,10	-0,40	-0,31	0,09
14	Produkty uboczne roślinne	0,94	0,53	-0,41	0,01	-0,10	-0,11
15	Tłuszcze i oleje zwierzęce lub roślinne	0,10	0,47	0,37	-2,86	-1,08	1,78
16	Przetwory z mięsa i ryb	1,60	2,21	0,61	1,83	1,73	-0,10
17	Cukry i wyroby cukiernicze	1,63	1,07	-0,56	1,31	0,12	-1,19
18	Kakao i przetwory z kakao	1,48	2,17	0,69	-1,21	-0,09	1,12
19	Przetwory zbożowe i pieczywo cukiernicze	1,33	1,93	0,60	1,23	0,94	-0,29
20	Przetwory z warzyw i owoców	2,40	1,77	-0,63	3,20	0,39	-2,81
21	Różne przetwory spożywcze	1,69	2,30	0,61	-0,73	0,41	1,14
22	Napoje bezalkoholowe i alkoholowe	0,26	0,61	0,35	-0,81	-0,59	0,22
23	Odpady i pasze dla zwierząt	0,60	0,84	0,24	-4,82	-3,11	1,71
24	Tytoń i wyroby tytoniowe	0,53	4,07	3,54	0,10	2,44	2,34
Ogółem produkty rolno-spożywcze		1,08	1,41	0,33	x	x	x

Źródło: obliczenia Ł. Ambroziaka na podstawie bazy WITS-Comtrade.

W polskim eksporcie produktów rolno-spożywczych na rynek światowy wskaźnik RCA w przypadku około 2/3 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 eksporcie rolno-spożywczym na rynek światowy. W 2010 roku wskaźnik ujawnionych przewag komparatywnych RCA w całkowitym eksporcie rolno-spożywczym Polski na rynek światowy wynosił 1,41 (podczas gdy w 2003 roku, tj. przed akcesją Polski do UE sięgał 1,08), a aż 85% tego eksportu charakteryzowało posiadanie ujawnionych przewag komparatywnych. W okresie naszego członkostwa w UE poprawiła się w Polsce większość wskaźników ujawnionych przewag komparatywnych RCA (poprawa ta dotyczyła około 73% polskiego eksportu rolno-spożywczego na rynek światowy). W przypadku oceny konkurencyjności przy użyciu wskaźnika Lafaya o posiadaniu czy braku ujawnionych przewag komparatywnych w handlu zagranicznym decyduje charakter 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 wystąpiła w około 1/3 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 2010 roku konkurencyjne były ($RCA > 1,0$ i $LFI > 0,0$) następujące grupy produktów: mięso i podroby jadalne oraz przetwory z mięsa i ryb, produkty mleczarskie, cukry i wyroby cukiernicze, przetwory zbożowe i pieczywo cukiernicze, przetwory z warzyw i owoców, tytoń i wyroby tytoniowe oraz tzw. inne przetwory spożywcze. Nie mieliśmy natomiast przewag konkurencyjnych ($RCA < 1,0$ i $LFI < 0,0$) w handlu: kawą, herbatą i przyprawami, zbożami, nasionami i owocami oleistymi oraz tłuszczami i olejami zwierzęcymi lub roślinnymi, napojami bezalkoholowymi i alkoholowymi oraz odpadami i paszami dla zwierząt. Handel pozostałymi grupami produktów był konkurencyjny tylko przy ocenie na podstawie jednego z wyżej wymienionych wskaźników.

W latach 2003-2010 pozycja konkurencyjna Polski, według oceny na podstawie wskaźnika RCA i wskaźnika Lafaya, wyraźnie umocniła się w handlu tytoniem i wyrobami tytoniowymi oraz tzw. innymi przetworami spożywczymi. W niektórych grupach produktów, mimo spadku obu ww. wskaźników po akcesji, udało się utrzymać osiągnięte wcześniej przewagi komparatywne – dotyczy to handlu warzywami, przetworami z owoców i warzyw oraz cukrami i wyrobami cukierniczymi.

Celem podejmowanych przez przedsiębiorstwa działań jest wzrost konkurencyjności, który wyraża się lepszą pozycją konkurencyjną na rynku oraz zdobyciem przewag konkurencyjnych w długim okresie. Dotychczasowym źródłem przewag konkurencyjnych na rynku unijnym i światowym były przede wszystkim

kim przewagi kosztowo-cenowe. Osiągnięcie tych przewag było możliwe dzięki niższym cenom produktów rolnictwa, niższym kosztom pracy i pozostałych czynników produkcji, jak również dzięki niższym marżom przetwórczym.

Analiza krajowych cen producenta podstawowych produktów przemysłu spożywczego i wyrobów wysoko przetworzonych w Polsce oraz cen tych produktów w Niemczech wskazuje, że w zdecydowanej większości artykułów polscy producenci są nadal konkurencyjni. Zróżnicowany jest jednak poziom naszych przewag cenowych zarówno pomiędzy poszczególnymi branżami, jak i wewnątrz nich. Największe przewagi cenowe na rynku podstawowych produktów przemysłu spożywczego osiągamy w przemyśle drobiarskim oraz piekarskim. Dużą konkurencyjność utrzymujemy w zakresie przetwórstwa mięsa oraz świeżego lub schłodzonego mięsa wołowego, a także w zakresie pierwotnego przetwórstwa zbóż. Nadal jesteśmy konkurencyjni także na rynku niektórych produktów mleczarskich, owocowo-warzywnych oraz margaryn. Jedynie sektor olejarski pozostaje niekonkurencyjny cenowo względem niemieckiego zarówno na rynku makuchów, jak i oleju rzepakowego surowego i rafinowanego. Nie mamy także przewag cenowych na rynku pasz dla zwierząt hodowlanych, koncentratu jabłkowego, szynki wieprzowych surowych i przetworzonych oraz serów świeżych, a ostatnio także filetów z ryb mrożonych i cukru.

Porównanie cen wyrobów wysoko przetworzonych na rynku polskim i niemieckim wskazuje, że największe przewagi cenowe na tym rynku mają producenci soków i napojów owocowych pitnych oraz napojów bezalkoholowych. Duże przewagi cenowe mają polscy producenci słodyczy oraz pieczywa cukierniczego trwałego, a także niektórych przetworów mlecznych, na przykład lodów i jogurtów. Nadal konkurencyjni cenowo są producenci innych wysoko przetworzonych produktów spożywczych, takich jak: drożdże oraz ogórki konserwowe, a w ostatnich latach także chipsy. Polska nie jest konkurencyjna na rynku galanterii ziemniaczanej oraz kilku innych przetworów wysoko przetworzonych.

Trwa proces wyrównywania cen żywności na rynku polskim i niemieckim. Jest on rezultatem zarówno rosnących cen tych produktów w Polsce, jak i taniejących wielu artykułów żywnościowych w Niemczech. Proces ten jest jednym z czynników, który zmusza polskich producentów żywności do poszukiwania innych niż cenowe źródła konkurencyjności. Do takich pozacenowych źródeł konkurencyjności zalicza się m.in.: jakość (jakość i unikalność produktów, umiejętność identyfikowania i zaspokajania indywidualnych potrzeb klientów, wszechstronne działania promocyjne, jak również kreowanie wizerunku firmy, opartego na zaufaniu do jakości i niezawodności produktów oraz jakości obsługi klientów), innowacyjność (produktowa, procesowa, organizacyjna i marketingowa), przedsiębiorczość oraz wiedzę i kapitał intelektualny.

4.3. Podsumowanie

Rozwój handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi oraz poprawa większości wskaźników konkurencyjności polskiego sektora rolno-spożywczego świadczą o dość wysokim poziomie konkurencyjności polskich producentów żywności na rynku światowym i wskazują na wzrost naszych przewag komparatywnych w okresie członkostwa Polski w UE.

Przeprowadzona analiza udowodniła jednocześnie, że polscy producenci żywności byli dobrze przygotowani do członkostwa w UE, znakomicie poradzili sobie na tym trudnym rynku, a w efekcie w ciągu przeszło siedmiu lat funkcjonowania Polski w ramach Wspólnoty umocnili swoją pozycję na WRE. Do najbardziej konkurencyjnych działów polskiej gospodarki żywnościowej należą sektory: mięsny, mleczarski, owocowo-warzywny, wtórne przetwórstwo zbóż, produkcja wyrobów tytoniowych, cukierniczy. Do działów o niższej konkurencyjności należą sektory: produkcja zbóż i pierwotne przetwórstwo zbóż, olejarski, cukrowniczy, paszowy, produkcja napojów alkoholowych i bezalkoholowych.

Szybki wzrost eksportu rolno-spożywczego i znacząca poprawa salda obrotów z całą pewnością są ogromnym sukcesem polskiej gospodarki żywnościowej, ale pozycja Polski na rynku UE jest jeszcze znacznie słabsza niż wynikałoby to z potencjału produkcyjnego polskiej gospodarki żywnościowej. Wprawdzie Polska znajduje się wśród sześciu państw o dodatnim saldzie obrotów, ale posiada jedynie 3,7% udział w całkowitym eksporcie unijnym.

Wzrost pozycji polskich producentów żywności nie byłby możliwy, gdyby nie osiągnęli oni przewag konkurencyjnych nad producentami z innych państw UE, tj. gdyby nie zaoferowali unijnym konsumentom produktów odpowiadających ich oczekiwaniom, a jednocześnie lepszych i tańszych niż oferta konkurencji. Dotychczasowym źródłem przewag konkurencyjnych na rynku unijnym i światowym były przede wszystkim przewagi kosztowo-cenowe. W warunkach integracji europejskiej i globalizacji gospodarczej coraz większego znaczenia nabierają jednak pozacenowe determinanty konkurencyjności.

Najbliższe lata powinny być okresem dalszego rozwoju polskiego przemysłu spożywczego oraz poprawy naszej konkurencyjności, ale w tempie dużo niższym niż w okresie integrowania Polski z UE. Proeksportowe nastawienie polskiego sektora rolno-spożywczego i jego silne powiązanie z jednym rynkiem zbytu (UE) powoduje bowiem, że staje się on bardziej wrażliwy na zmiany czynników wpływających na handel rolno-spożywczy, takich jak: załamania koniunktury lub kryzysy gospodarcze na rynkach dużych odbiorców, wahania kursów walutowych, zmiany cen na rynku światowym, czy też skutki spodziewanej liberalizacji handlu światowego.

Literatura

1. Mroczek R. (red.), (2011), Procesy dostosowawcze polskiego przemysłu spożywczego do zmieniającego się otoczenia rynkowego (1), Program Wieloletni 2011-2014, Raport nr 4, IERiGŻ-PIB, Warszawa.
2. Szajner P., Szczepaniak I., (2011), Handel zagraniczny i międzynarodowa konkurencyjność polskiego sektora rolno-spożywczego, [w:] Analiza produkcyjno-ekonomicznej sytuacji rolnictwa i gospodarki żywnościowej w 2010 roku, IERiGŻ-PIB, Warszawa, s. 215-241.
3. Szczepaniak I., (2011), Dynamiczny rozwój eksportu. Analiza handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi, „Bezpieczeństwo i Higiena Żywności” 2011, nr 3, s. 30-33.
4. Szczepaniak I. (red.), (2011), Monitoring i ocena konkurencyjności polskich producentów żywności (1), Program Wieloletni 2011-2014, Raport nr 25, IERiGŻ-PIB, Warszawa.
5. Urban R., (2011), Przemysł spożywczy w 2010 roku, [w:] Analiza produkcyjno-ekonomicznej sytuacji rolnictwa i gospodarki żywnościowej w 2010 roku, IERiGŻ-PIB, Warszawa, s. 160-178.
6. Urban R., Mroczek R., (2011), Postępy integracji europejskiej w sektorze żywnościowym, „Zagadnienia Ekonomiki Rolnej” 2011, nr 2, s. 59-77.

5. Wpływ instrumentów WPR na polską gospodarke żywnościową

5.1. Wstęp

Współczesne doświadczenia światowe dowodzą, że rynek i państwo muszą ze sobą współistnieć, a interwencjonizm państwowy powinien zawsze ograniczać się do wspomaganie rynku, a nie jego zastępowania. Państwo powinno ingerować tylko tam, gdzie ma wyraźną przewagę w stosunku do mechanizmu rynkowego, a więc wówczas gdy rynek nie chroni interesów ogólnospołecznych [Woś 1995]. W sektorze rolnym interwencja wyraża się poprzez angażowanie państwa w kształtowanie cen rolnych, udzielanie różnego typu dotacji inwestycyjnych czy poprzez tworzenie norm i standardów.

Zdefiniowany przez J.M. Keynes „interwencjonizm państwowy” oznaczał system oddziaływania państwa na gospodarke w celu osiągnięcia określonych zamierzeń. Odrzucając teorię konkurencji doskonałej i ogólnej równowagi ekonomicznej przy pełnym wykorzystaniu czynników produkcji, uzasadnił on konieczność ingerencji państwa w działania mające zwiększyć skłonności do inwestycji i konsumpcji [Keynes 1956]. W uproszczeniu można zatem przyjąć, że interwencjonizm wynika z chęci oddziaływania państwa na życie gospodarcze i porządek społeczny w celu zmiany panujących w nim stosunków w zakresie efektywności czynników produkcji i ich wynagradzania. Polityka interwencyjna sprowadza się więc do aktywnego oddziaływania państwa, za pomocą bezpośrednich i pośrednich instrumentów, na sferę produkcji, podziału, alokacji, wymiany i konsumpcji. Nadrzędnym celem interwencjonizmu państwowego jest tworzenie warunków skłaniających podmioty gospodarcze do realizacji określonych celów polityki państwa oraz przeciwdziałanie wszelkim zjawiskom i procesom, które wpływają niekorzystnie na możliwości osiągnięcia założonych zadań.

Przedmiotem interwencji państwa bywają struktury podmiotowe rynku, zachowanie jego uczestników, elementy rynku itp. Państwo wspiera np. tworzenie nowych „konkurencyjnych” podmiotów lub sprzyja eliminowaniu z rynku podmiotów „niekonkurencyjnych”, stymuluje realizację przez uczestników rynku określonych arbitralnie celów polityki, wpływa na zwiększanie lub ograniczanie popytu i podaży oraz wpływa na poziom i relacje cen. Argumentami przemawiającymi za aktywną rolą państwa w gospodarce są m.in.:

- konieczność zagwarantowania porządku prawnego niezbędnego dla regulowania m.in. praw własności, zawierania kontraktów pomiędzy występującymi w gospodarce podmiotami rynkowymi, bezpieczeństwa;

- niedoskonałości rynku (*ang. market imperfections*), wyrażające się m.in.: brakiem konkurencji doskonałej (podmioty rynku z natury dążą do uzyskania uprzywilejowanej pozycji co prowadzi do powstawania monopoli czy grup interesu), ograniczonym dostępem do informacji (wpływającym na racjonalność zachowań podmiotów gospodarczych);
- występowanie tzw. dóbr publicznych (*ang. public goods*), tj. takich, których prywatna produkcja z powodu tzw. problemu gapowicza (tj. osoby która użytkuje dane dobro ale nie ponosi kosztów jego wytwarzania, *ang. free rider*) oraz efektu niewyłączalności (tj. użytkowania przez wiele osób przy równoczesnym braku możliwości wyłączenia którejkolwiek z nich bez ponoszenia ogromnych kosztów) jest z mikroekonomicznego punktu widzenia nieopłacalna. Przykładem takiego dobra są np. ład przestrzenny, czyste środowisko naturalne, infrastruktura;
- występowanie efektów zewnętrznych (*ang. externalities*), tj. zachodzących poza rynkiem efektów związanych z przenoszeniem części kosztów (lub korzyści) wynikających z funkcjonowania jednego podmiotu na innych uczestników rynku, np. zanieczyszczenia środowiska naturalnego, eksploatacja przyrody ponad możliwości jej samoodtwarzania, hałas;
- występowanie dóbr społecznie korzystnych lub niekorzystnych (*ang. merit or demerit goods*), tj. takich których ocena indywidualna (konsumenta, podmiotu gospodarczego itp.) może być odmienną od oceny dokonywanej przez rynek (ogół społeczeństwa itp.). To co bywa użyteczne z punktu widzenia jednostki (np. stosowanie używek takich jak tytoń, narkotyki, alkohol) może podlegać negatywnej ocenie i wywoływać protesty społeczeństwa;
- polaryzacja poziomu dochodów czy jakości życia sprzeczna z akceptowalnym systemem wartości społecznym;
- występowanie cykli koniunkturalnych w gospodarce, szczególnie niebezpiecznych w rolnictwie ze względu na długość cyklu produkcyjnego.

R.E. Lucas i S.T. Sargent (twórcy teorii racjonalnych oczekiwań w latach 70.) dowodzili, że podmioty gospodarcze i ludzie elastycznie dostosowują swoje działania i oczekiwania do polityki państwa, wykorzystując wszelkie korzyści z niej płynące. Posiadają także umiejętność wyciągania wniosków ze zdarzeń w przeszłości, co pozwala im przewidywać możliwe scenariusze wydarzeń w przyszłości. Skuteczność angażowania się polityki gospodarczej w dynamizowanie wzrostu gospodarczego ich zdaniem była jednak wątpliwa, gdyż państwo nie ma wpływu na trwały wzrost zatrudnienia lub produktu. Państwo powinno zatem dążyć do utrzymania stabilności cen oraz działać po podażowej stronie gospodarki w oparciu o stabilizację reguł jej funkcjonowania. Oparcie polityki gospodarczej na zmianach generowanych przez rząd jest niekorzystne dla gospodarki, gdyż powoduje zmiany wielkości realnych, które prowadzą do zwiększenia niepewności w gospodarce. Spory współczesnych ekonomistów sprowadzają się zatem do dwóch tez [Fischer 1988]:

- gospodarka prywatna cierpi na ułomność koordynacji. Powoduje to nadmierne fluktuacje w sferze realnej działalności (keynesiści, neokeynesiści);
- gospodarka prywatna osiąga taką równowagę, jaka jest tylko możliwa przy danej polityce państwa (ekonomiści klasyczni, monetaryści).

Niewątpliwie najlepszym mechanizmem podnoszenia efektywności gospodarowania jest mechanizm rynkowy. Dokonuje on proefektywnej selekcji podmiotów gospodarczych, premiując producentów silnych, obniżających koszty i elastycznie dostosowujących się do nowych warunków rynkowych. Współczesna światowa ekonomia często odrzuca tezę o doskonałości rynków [Czyżewski 2007], legitymizując tym samym potrzebę interwencyjnej roli państwa. W swojej istocie rynek cechuje się pewnymi ułomnościami (o czym była już mowa wyżej).

Reagując na ww. ułomności rynku, rządy starają się stosować politykę interwencyjną przeciwdziałającą powstawaniu kryzysów. Zazwyczaj jednak polityka taka wprowadzana jest z pewnym opóźnieniem w stosunku do zaistniałych już efektów rynkowych przez co czasami potęguje niekorzystne zjawiska makroekonomiczne. Narusza także logikę funkcjonowania rynku, rodząc nieuniknione sprzeczności w mechanizmach regulacyjnych, osłabia motywację podmiotów rynku do efektywnych zachowań wywołując najczęściej jedynie efekty przystosowawcze wyrażające się presją na kolejne, coraz bardziej korzystne dla tych podmiotów interwencje, czy wreszcie generuje wysokie koszty interwencji ponoszone przez konsumentów i podatników.

Polityka interwencyjna powinna mieć zatem charakter *ex-ante*, a nie *ex-post*. Państwo powinno antycypować i podejmować działania wyprzedzające, a nie ograniczać się do roli „strażaka gaszącego pożar”. Interwencjonizm państwowy powinien spełniać nie tylko kryterium użyteczności, ale również i skuteczności. Wynika to z relatywnie wysokich bezpośrednich kosztów realizacji określonych programów interwencyjnych. Jeden z podstawowych paradygmatów ekonomii neoklasycznej głosi, że państwo powinno ingerować tylko tam, gdzie ma wyraźną przewagę w stosunku do mechanizmu rynkowego, a więc wówczas gdy ów rynek nie chroni interesów ogólnospołecznych [Woś 1995]. Działania interwencyjne uznaje się za zasadne wówczas, gdy suma kosztów interwencji nie przekracza wielkości strat i utraconych korzyści wynikających z funkcjonowania mechanizmu rynkowego. W praktyce szacowanie obydwu stron bilansu jest niezwykle trudne.

Wyjaśniając główne przyczyny interwencji w nowoczesnym, światowym rolnictwie, J.E. Stiglitz [Stiglitz 1987], J. Wilkin [Wilkin 2002] wskazują na wysoki poziom ryzyka w działalności rolniczej oraz nieskuteczność w zapobieganiu temu ryzyku. Ryzyko jest rezultatem m.in. zmiennych warunków klimatycznych, braku dostatecznej informacji oraz niedorozwoju struktur agrobiznesu, w tym także doradztwa. Konieczność interwencji w sektorze agrobiznesu uzasadnia się także: występowaniem zjawiska kosztów i efektów zewnętrznych, niską cenową elastycznością podaży, niższym niż w innych działach gospodarki narodowej poziomem wydajności pracy, niewielką mobilnością siły roboczej

zatrudnionej w rolnictwie, koniecznością dostarczania dóbr publicznych, wdrażaniem koncepcji zrównoważonego rozwoju. Instrumenty interwencjonizmu w tym obszarze mogą mieć charakter rynkowy (tzn. odnoszący się do regulowania podaży, oddziaływania na popyt, interwencji cenowej) lub pozarynkowy (subsydia i dotacje bezpośrednie i pośrednie, instrumenty polityki strukturalnej) [Pohorille 1964]. WPR jest przykładem interwencjonizmu państwowego w sektorze żywnościowym mającym w swoim instrumentarium obie te grupy. Instrumenty rynkowe, związane ze wsparciem cenowym, faworyzują największych producentów, w szczególności najbardziej produktywnych i towarowych. Nie spełniają zatem kryterium sprawiedliwości i wsparcia słabszych jako przesłanka interwencji [Rembisz 2010]. Programy rozwoju obszarów wiejskich to przykłady instrumentów o charakterze pozarynkowym. Jako instrument polityki interwencyjnej państwa, dają one szanse stabilizacji polityki w okresie kilku cykli produkcyjnych. Stymulują one zmiany w zakresie struktur produkcyjnych, poprawy konkurencyjności, ochrony środowiska i wielofunkcyjnego rozwoju obszarów wiejskich. Tym samym są one podstawowym instrumentem wspierającym proces modernizacji gospodarki żywnościowej i obszarów wiejskich.

Polityka rolna w Polsce od wielu już lat wspomaga funkcjonowanie rolnictwa opartego na modelu tradycyjnym i industrialnym, rolnictwa ekologicznego oraz opartego na rozwoju indukowanym i wzroście zrównoważonym [Woś 2004]. Cele i mechanizmy WPR oraz cechy indywidualne rolnictwa polskiego wskazują, że w długim okresie wzorzec jego funkcjonowania powinien zostać oparty na modelu dualnym. Część gospodarstw zachowując podstawowe wymogi ochrony środowiska powinny wdrażać metody produkcji zapewniające wysoką efektywność ekonomiczną (rolnictwo industrialne), pozostałe gospodarstwa powinny oprzeć swój rozwój o metody bardziej przyjazne dla ekosystemu, umożliwiające wykorzystanie posiadanych atutów środowiskowych i społeczno-kulturowych (rolnictwo zrównoważone).

Integracja z UE stworzyła w Polsce nowe warunki dla rozwoju rolnictwa i przemysłu spożywczego. Uruchomione wraz z przystąpieniem do UE programy rozwoju obszarów wiejskich są przykładem instrumentów o charakterze pozarynkowym. Jako instrument polityki interwencyjnej państwa, dają one szanse stabilizacji warunków polityki strukturalnej w okresie kilku cykli produkcyjnych, stymulując pożądaną zmiany w zakresie struktur obszarowych gospodarstw, poprawy konkurencyjności produkcji, ochrony środowiska i wielofunkcyjnego rozwoju obszarów wiejskich. Tym samym są one podstawowym instrumentem wspierającym proces modernizacji polskiej wsi i rolnictwa.

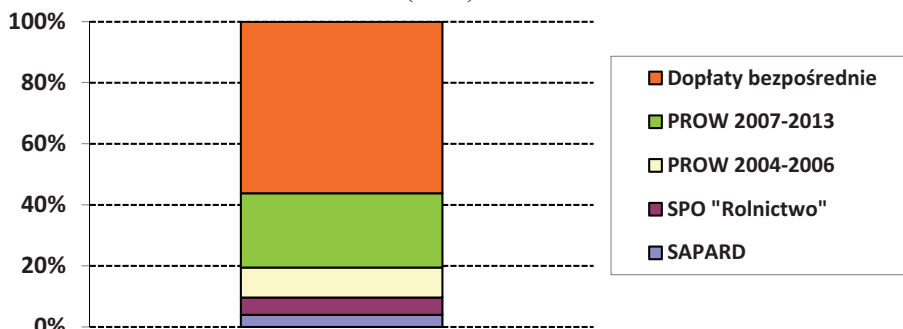
Od początku 2002 roku do końca czerwca 2011 roku skumulowana wartość programów pomocy finansowej (wraz z dopłatami bezpośrednimi) dla sektora rolno-spożywczego i obszarów wiejskich przekroczyła 113 mld zł. Złożyły się na nią płatności programu SAPARD – ok. 4,5 mld zł²⁶, SPO „Rolnictwo” – ok.

²⁶ Kwota ta zawiera 468 mln zł płatności finansowanych z programu PROW 2004-2006.

6,4 mld zł, PROW 2004-2006 – ok. 11,1 mld zł²⁷, PROW 2007-2013 – 27,5 mld zł²⁸ oraz blisko 63,5 mld zł płatności bezpośrednich (rysunek 1). Wdrożone programy charakteryzują się pewną ciągłością celów ogólnych, przy równocześnie systematycznym rozszerzeniu form pomocy oraz zmiennością zakresu i wartości udzielanego wsparcia. Program SAPARD przygotowywał polski sektor rolno-żywnościowy do akcesji, szczególnie w zakresie dostosowań do wymogów sanitarnych, higienicznych i ochrony środowiska UE. Po roku 2004 celami strategicznymi polityki rolnej stały się: poprawa konkurencyjności sektora rolno-spożywczego, zrównoważony rozwój obszarów wiejskich, poprawa stanu środowiska przyrodniczego, podniesienie jakości życia i różnicowanie gospodarki obszarów wiejskich. Większość działań realizowanych w latach 2007-2013 jest kontynuacją działań wdrażanych w poprzednich okresach. Dowodzi to ciągłości polityki w realizacji postawionych celów, ale nie oznacza, że sama polityka rolno-żywnościowa jest w długim okresie wewnętrznie spójna. Mnogość działań i celów powoduje, że niektóre z nich wzajemnie się znoszą i wykluczają.

Głównym źródłem tworzenia wzrostu gospodarczego i przewag konkurencyjnych w przyszłości pozostaną innowacje. Ich tworzenie i dyfuzja stanowią ważny czynnik wzrostu jakości i efektywności. Chociaż konkurencyjność polskiego sektora rolno-spożywczego można ocenić jako dość wysoką, to w dalszej perspektywie jego niska innowacyjność może stanowić istotne zagrożenie nie tylko dla wzrostu pozycji konkurencyjnej, ale i jej utrzymania. Priorytetem polityki rolnej powinny być zatem działania wzmacniające konkurencyjność i innowacyjność sektora rolno-żywnościowego. Działania te nabierają jeszcze większego znaczenia, jeśli spojrzymy na nie poprzez pryzmat prognozowanego wzrostu liczby ludności świata (a tym samym i popytu na żywność) oraz ograniczeń naturalnych (szczególnie w zakresie dostępu do słodkiej wody).

Rysunek 1. Wsparcie rolnictwa i obszarów wiejskich w okresie 2002-VI 2011 (w %)



Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych monitoringu ARiMR.

²⁷ Nie zawiera płatności pochodzących ze zobowiązań programu SAPARD oraz nie zawiera płatności zobowiązań przesuniętych do finansowania z PROW 2007-2013.

²⁸ Wraz ze zobowiązaniami z PROW 2004-2006 – ok. 9,2 mld zł.

Ważnym priorytetem rozwoju w przyszłości będzie również zrównoważenie i wielofunkcyjność. Dotyczy to aktywizacji aktywności ekonomicznej i społecznej mieszkańców wsi, różnicowania działalności w celu zapewnienia alternatywnych źródeł dochodów, kształtowania produkcji rolnej zgodnie z wymogami środowiska, przy zachowaniu walorów krajobrazowych i bioróżnorodności. Kluczem do zrównoważonego rozwoju obszarów wiejskich w przyszłości będzie spójność w trzech wymiarach: ekonomicznym, społecznym i terytorialnym.

5.2. Zmiany w rolnictwie

Polskie rolnictwo w sposób powolny przechodzi procesy modernizacji. Zmiany zachodzące w gospodarstwach rolnych mają charakter zmian pokoleniowych i powiązane są ściśle z tempem rozwoju gospodarczego kraju oraz możliwościami finansowania przekształceń strukturalnych środkami publicznymi [Józwiak 2011]. Niezmiennie jednak cechami charakterystycznymi dla rolnictwa pozostają: relatywnie (w stosunku do krajów Europy zachodniej) wysoki poziom zatrudnienia, niska wydajność pracy i ziemi, niekorzystna struktura agrarna (tabela 1) oraz niskie dochody z działalności rolniczej. Problemy te mają bezpośredni wpływ na warunki życia na wsi [Sikorska 2011].

Tabela 1. Gospodarstwa rolne według grup obszarowych

Grupa obszarowa	Liczba gospodarstw			Struktura (w proc.)	
	2002	2010	$\frac{2010}{2002}$	2002	2010
< 1 ha	977	715	0,73	33,30	31,39
1-5	1 147	863	0,75	39,09	37,88
5-10	427	352	0,82	14,55	15,45
10-15	183	152	0,83	6,24	6,67
15-20	84	72	0,86	2,86	3,16
20-50	96	97	1,01	3,27	4,26
> 50 ha	20	27	1,35	0,68	1,19
Ogółem	2 933	2 278	0,78	100,00	100,00
Średnia	5,76	6,82	1,18	×	×

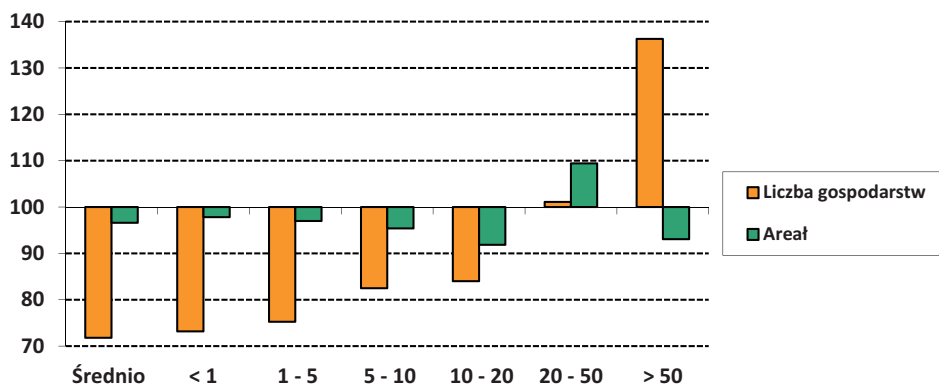
Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Powszechnego Spisu Rolnego 2010, GUS.

Procesy koncentracji produkcji rolniczej zachodzą w sposób powolny. Wprawdzie w latach 2002-2010 nastąpił ponad 20% spadek ogólnej liczby gospodarstw rolnych (największy 25% w grupie gospodarstw 1-5 ha UR) i znacząco wzrosła liczba gospodarstw największych, jednak zmiany te nie są wystarczające, aby pozostałe na rynku gospodarstwa mogły utrzymać się z towarowej produkcji rolniczej. Wyniki Powszechnego Spisu Rolnego z 2010 roku (PSR 2010) wskazują, że średnia powierzchnia gospodarstwa rolnego (o pow. UR > 1 ha) wzrosła o 13% (w stosunku do 2002 roku) do zaledwie 9,5 ha UR. Większość zasobów ziemi rolniczej znajduje się w gospodarstwach małych i średnich (o pow. < 20 ha UR).

Fundusze UE mają znaczący udział w finansowaniu przekształceń w rolnictwie. Środki te można podzielić na cztery grupy, ze względu na to, jaki jest ich wpływ na rozwój i przemiany strukturalne tj. [Kowalczyk 2007]:

- w całości bezpośredni wpływ: modernizacja gospodarstw rolnych, renty strukturalne oraz różnicowanie działalności rolniczej,
- w całości pośredni wpływ: infrastruktura, melioracje, scalanie gruntów, zalesianie, programy rolnośrodowiskowe,
- w części bezpośredni wpływ: płatności bezpośrednie, wspieranie działalności rolniczej na terenach ONW, wydatki na interwencję rynkową, ułatwienie startu młodym rolnikom,
- w części pośredni wpływ: programy PHARE, program LEADER, odnowa wsi, szkolenia, pomoc techniczna.

Rysunek 2. Zmiany liczby gospodarstw i areалу użytków rolnych w okresie 2002-2010 (rok 2002 = 100%)

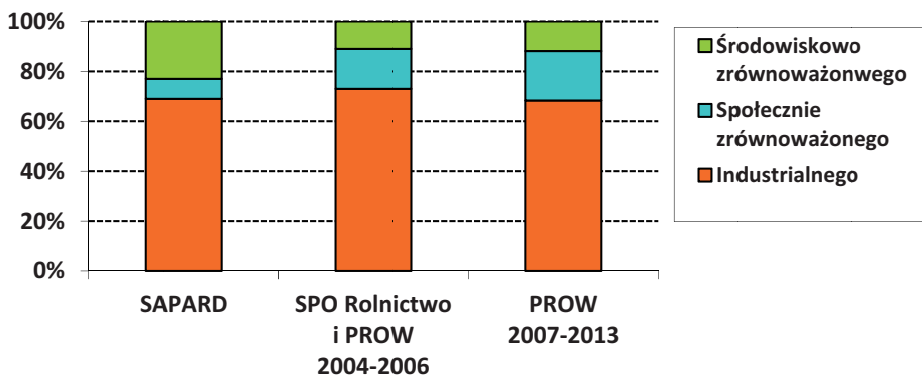


Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Powszechnego Spisu Rolnego 2010, GUS.

Biorąc pod uwagę wartość przepływów finansowych kierowanych w okresie 2002-2010 do polskiej gospodarki żywnościowej i na obszary wiejskie (wraz z dopłatami bezpośrednimi) możemy stwierdzić, że większość środków publicznych (ok. 70%) współfinansowała działania związane z tworzeniem sektora industrialnego (rysunek 3).

Generalnie wskazuje to, że najważniejszym priorytetem polityki rolnej było podnoszenie konkurencyjności sektora. Szereg działań w ramach tego priorytetu pośrednio wiązał się jednak także ze wsparciem dochodów ludności rolniczej.

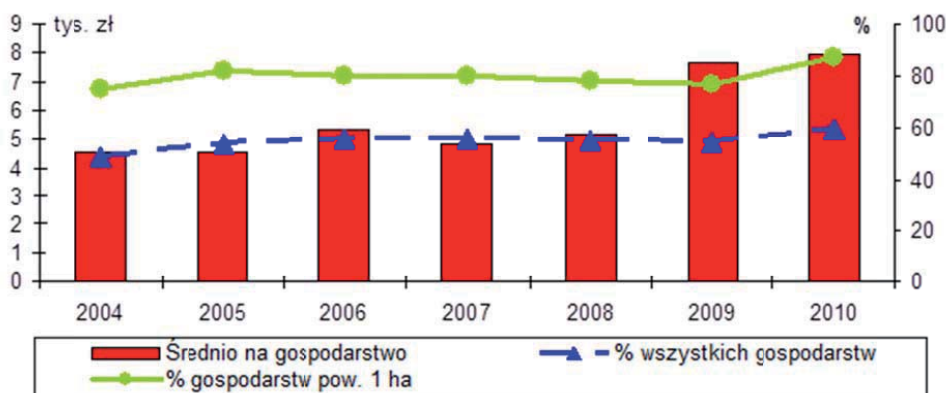
Rysunek 3. Finansowanie modeli rolnictwa



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych monitoringu ARiMR.

Najbardziej powszechny rodzajem wsparcia rolnictwa w Polsce są dopłaty bezpośrednie. Korzysta z nich co roku około 1,4 mln rolników. Wartość dopłat otrzymywanych przez rolników w okresie 2004-2011 systematycznie wzrastała z ok. 6 mld zł do 14 mld zł rocznie. W przeliczeniu na gospodarstwo sięga ona średnio ok. 9 tys. zł, przy czym z tej formy pomocy korzysta 87% gospodarstw o powierzchni powyżej 1 ha (por. rysunek 4). Równie ważnym źródłem dochodów (niezależnym od produkcji, a jedynie od położenia gospodarstwa) są płatności z tytułu niekorzystnych warunków gospodarowania (ONW). Z dopłat tych co roku korzysta ok. 700 tys. rolników, tj. połowa otrzymujących dopłaty bezpośrednie. Powierzchnia gruntów objętych płatnościami ONW to ok. 6,9 mln ha.

Rysunek 4. Dopłaty bezpośrednie – kwota płatności i udział w liczbie gospodarstw



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS i ARiMR.

Udział płatności bezpośrednich w dochodzie gospodarstw to około 30%²⁹. Gdyby wziąć pod uwagę jeszcze inne rodzaje płatności bezpośrednich, takie jak płatności zwierzęce czy ONW, ten udział będzie jeszcze większy. Płatności te rolnicy otrzymują co roku. Sposób wydatkowania tych środków nie podlega rozliczeniu. Mniejsze gospodarstwa najczęściej przeznaczają otrzymane dopłaty na bieżące potrzeby oraz środki produkcji (paliwo, nawozy), natomiast większe również na inwestycje.

Ważnym źródłem pomocy dla gospodarstw rolnych są środki przeznaczone na inwestycje. Aby je uzyskać, gospodarstwo musi przygotować biznes plan oraz uzyskać jego akceptację przez organ zarządzający programem. Dostępne w programach SAPARD, SPO „Rolnictwo”, PROW 2004-2006 oraz PROW 2007-2013 środki finansowe na inwestycje w gospodarstwach rolnych wykorzystywane były dotychczas w całości. Z działań mających na celu poprawę konkurencyjności gospodarstw rolnych skorzystało od 2002 roku w sumie 15% gospodarstw rolnych (por. tabela 2). Najwięcej 6% z działania „Modernizacja gospodarstw rolnych”, 5% z „Rent strukturalnych”, 2,7% z „Młodego rolnika” i 1,3% z „Różnicowania działalności rolniczej”. Wartość dotacji jest dość znacząca (por. tabela 2), a w bieżącym programie PROW 2007-2013 średnia jej wartość w przeliczeniu na jednego beneficjenta jest jeszcze wyższa. W działaniu „Modernizacja gospodarstw rolnych” przekroczyła 140 tys. zł, „Różnicowanie działalności rolniczej” – 84 tys. zł, „Młody rolnik” – 66 tys. zł.

Tabela 2. Wybrane wyniki realizacji działań programów SAPARD, PROW 2004-2006. SPO „Rolnictwo” i PROW 2007-2013 łącznie

Działanie	Beneficjenci	Wyplacone środki w mln zł	% gospodarstw ogółem	Kwota wsparcia na 1 beneficjenta
Modernizacja gospodarstw rolnych	80 794	7 188	5,95	88 967
Ułatwienie startu młodym rolnikom	42 310	1 736	2,71	41 030
Renty strukturalne	73 924	7 136	4,73	96 531
Różnicowanie działalności rolniczej	17 846	1 136	1,34	63 656
Razem	214 874	17 196	14,73	80 028

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych ARiMR i GUS.

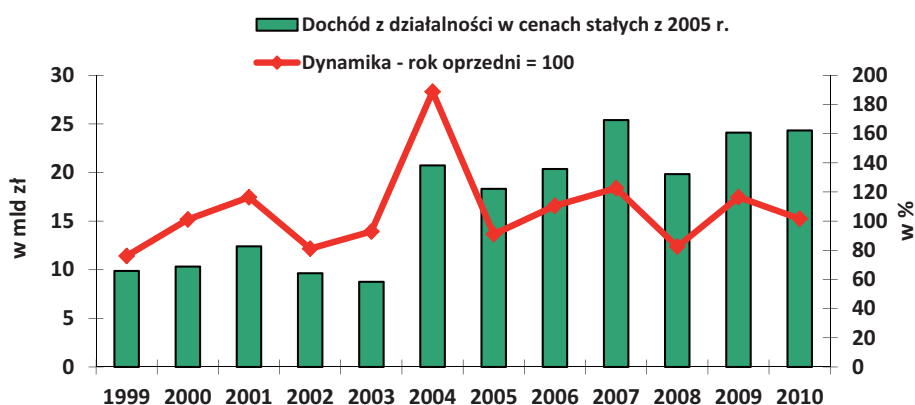
Objęcie gospodarstw rolnych mechanizmami WPR przyczyniło się do poprawy sytuacji dochodowej większości rolników (rysunek 5). Podstawowe znaczenie dla wzrostu poziomu dochodów gospodarstw rolnych miały dotacje (głównie w postaci płatności bezpośrednich). W latach 2005-2010 w ujęciu realnym, dochód z czynników produkcji na pełnozatrudnionego w rolnictwie pol-

²⁹ Obliczenia własne na podstawie danych FADN.

skim wzrósł o ponad 45%, a dla całego rolnictwa UE-27 o 11,1%. Dynamika wzrostu dochodów gospodarstw domowych rolników była wyższa niż w pozostałych grupach społeczno-ekonomicznych. Realny dochód rozporządzalny rolników wzrósł o 64,3%, podczas gdy ogółem o 38,7%.

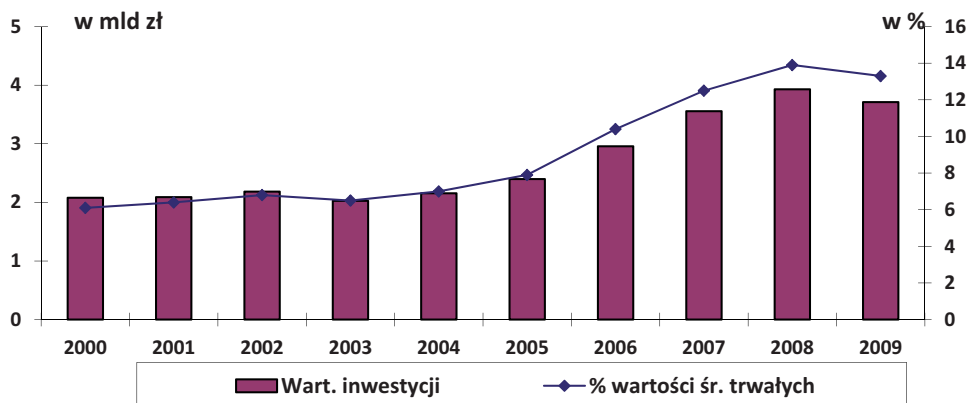
Programy współfinansowane ze środków UE i źródeł krajowych przyczyniły się w okresie 2005-2010 do blisko dwukrotnego wzrostu wartości inwestycji (rysunek 6). Dzięki nim wartość środków trwałych w rolnictwie wzrosła z ok. 8 do ok. 15%. Odnowieniu uległ przestarzały park maszynowy. O blisko 10% wzrosła ogólna liczba ciągników oraz o blisko ¼ liczba kombajnów zbożowych (tabela 3).

Rysunek 5. Dochody w sektorze rolnym w latach 1999-2010



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych ARiMR i GUS.

Rysunek 6. Wartość inwestycji oraz zmiana wartości środków trwałych w sektorze rolnym w latach 2000-2009



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych ARiMR i GUS.

Poprawie uległo techniczne uzbrojenie pracy. Obok zwiększenia mocy pociągowej nowych ciągników, gospodarstwa rolne wyposażone zostały w nowoczesne maszyny towarzyszące i agregaty polowe.

Tabela 3. Wyposażenie gospodarstw rolnych w środki trwałe

	2002	2010	2002=100
Ciągniki	1339	1471	109,9
Kombajny	123	152	123,6
Na 1 gospodarstwo			
Ciągniki	0,46	0,65	141,8
Kombajny	0,04	0,07	159,5

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

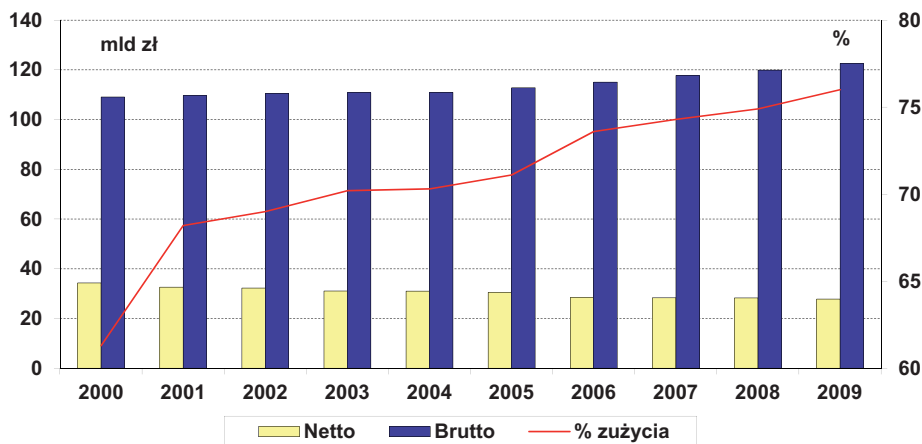
Pomimo sprzyjających trendów inwestycyjnych, łatwości dostępu do środków pomocowych oraz relatywnie dużym środkom publicznym przeznaczonym na inwestycje w środki trwałe ich wartość netto systematycznie zmniejszała się. Rósł także procent jego zużycia (rysunek 7). W roku 2009 przekroczył on już 75%. W największym stopniu proces ten dotyczy małych i średnich gospodarstw rolnych. Gospodarstwa duże ze względu na posiadany potencjał finansowy oraz możliwości pozyskiwania dotacji i kredytów inwestycyjnych w większym zakresie odnawiają posiadany majątek trwały.

Skala oddziaływania programów WPR jest stosunkowo niewielka wobec ogromu potrzeb inwestycyjnych. W 2011 roku liczba wniosków (nabór) osiągnęła 34,7 tys. (w poprzednich latach była znacznie mniejsza - około 20 tys.), co w stosunku do ogromnej liczby gospodarstw w Polsce jest nadal liczbą niewielką. Tym niemniej dzięki wsparciu w ramach WPR wyraźnie widać wzrost aktywności inwestycyjnej rolników (wzrost wartości inwestycji i ich udziału w wartości środków trwałych). Inwestuje jednak bardzo wąskie grono gospodarstw. Są to w ogromnej większości gospodarstwa towarowe, raczej duże. Jest ich około 150-250 tys. W pozostałych następuje dekapitalizacja majątku trwałego. O ile park maszynowy ulega odnowieniu, to szybko postępuje dekapitalizacja budynków i budowli. Programy inwestycyjne WPR wpływają pośrednio na zmiany struktury agrarnej oraz wspomagają koncentrację produkcji i specjalizację gospodarstw.

Poprawa konkurencyjności rolnictwa uzależniona jest od przemian o charakterze strukturalnym (które warunkują poprawę efektywności wykorzystania czynników produkcji) oraz od rozwoju całej gospodarki narodowej, w szczególności w kontekście zdolności tworzenia nowych miejsc pracy poza rolnictwem. Programy rozwoju obszarów wiejskich, dotacje bezpośrednie oraz zmiany zachodzące w całej gospodarce przyspieszyły przekształcenia strukturalne w rolnictwie. Polegały one m.in. na koncentracji produkcji. Świadczy o tym ponad 20% spadek liczby gospodarstw rolnych w latach 2000-2010, największy 25% spadek dotyczył gospodarstw najmniejszych obszarowo (1-5 ha UR), natomiast

znacząco wzrosła liczba gospodarstw największych. Średnia powierzchnia gospodarstwa rolnego (o pow. UR > 1 ha) wzrosła o 13% do ok. 9,5 ha UR. Nadal jednak większość zasobów ziemi rolniczej znajduje się w gospodarstwach małych i średnich (o pow. < 20 ha UR), a dystans pomiędzy Polską i głównymi producentami żywności w Europie jest w tym obszarze wciąż ogromny.

Rysunek 7. Wartość środków trwałych w sektorze rolnym oraz stopień ich zużycia w okresie 2000-2009



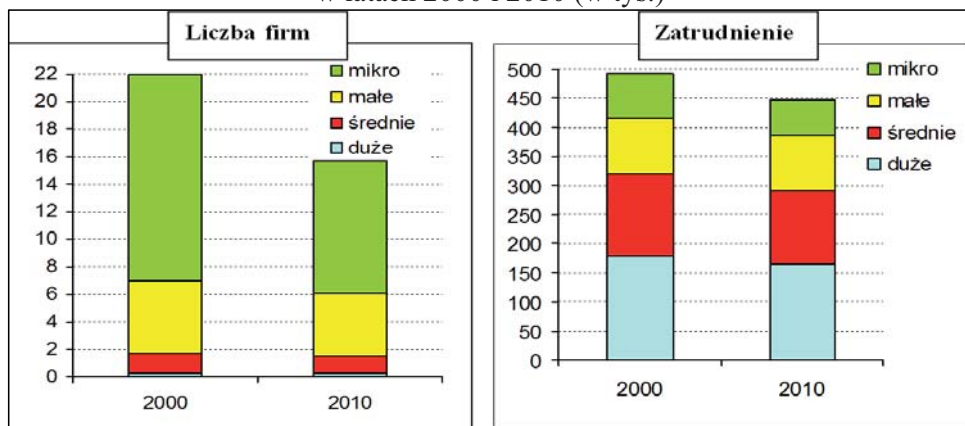
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

5.3. Zmiany w przemyśle spożywczym

W przemyśle spożywczym okres członkostwa Polski w UE wiąże się z ożywieniem produkcyjnym, inwestycyjnym i handlowym. Przemysłowa produkcja żywności w latach 2004-2010 rozwijała się w tempie średnio 4,6% rocznie (6,3% do 2007). Jest to tempo nieco szybsze niż przyrost PKB (4%), prawie dwukrotnie szybsze niż wzrost towarowej produkcji rolnictwa (2,5% rocznie), 2,5 razy większe niż wzrost spożycia żywności, napojów i wyrobów tytoniowych (1,7%) oraz nieco mniejsze niż tempo rozwoju produkcji przemysłowej w Polsce (5,6%). Równocześnie tempo wzrostu wartości sprzedaży przemysłu spożywczego w Polsce należało do najwyższych w UE (0,7% rocznie w krajach UE 27). Zmiany te doprowadziły do umocnienia polskiej pozycji w na rynku europejskim. Wartość produkcji sektora spożywczego w Polsce (ok. 67 mld euro według parytetu siły nabywczej walut) stanowi ok. 7% wartości produkcji żywności i napojów w krajach UE 27. O tym, że polski przemysł spożywczy jest liczącym się partnerem i konkurentem dla unijnych producentów żywności i napojów świadczy także porównanie innych wskaźników, jak: zatrudnienie (w Polsce – 458 tys. osób, tj. 10,6% zatrudnienia w UE 27); wartość dodana (w Polsce – 9,4 mld euro, tj. ok. 7,0% poziomu w UE 27); liczba firm łącznie z sektorem mikroprzedsiębiorstw (w Polsce – 15,6 tys., tj. 5,0% firm w krajach UE 27).

Rezultatem zachodzących zmian jest konsolidacja branży (rysunek 8). W latach 2000-2010 systematycznie zmniejszała się liczba czynnych zakładów przemysłu spożywczego produkujących żywność i napoje (o ok. 30%). Największy spadek liczby firm odnotowano w sektorze mikroprzedsiębiorstw (o 36%), najmniejszy zaś wśród firm małych i średnich (po 13% w każdej grupie). Równocześnie (choć w mniejszej skali) zmniejszyło się także zatrudnienie (o ok. 10%). Największy spadek zatrudnienia dotyczył mikroprzedsiębiorstw (o 22%), przy minimalnej redukcji lub nawet okresowym jego wzroście (w latach 2003-2008) w sektorze małych firm.

Rysunek 8. Liczba firm oraz zatrudnienie w polskim przemyśle spożywczym w latach 2000 i 2010 (w tys.)



Źródło: Obliczenia własne na podstawie niepublikowanych danych GUS oraz Urban 2005-2011].

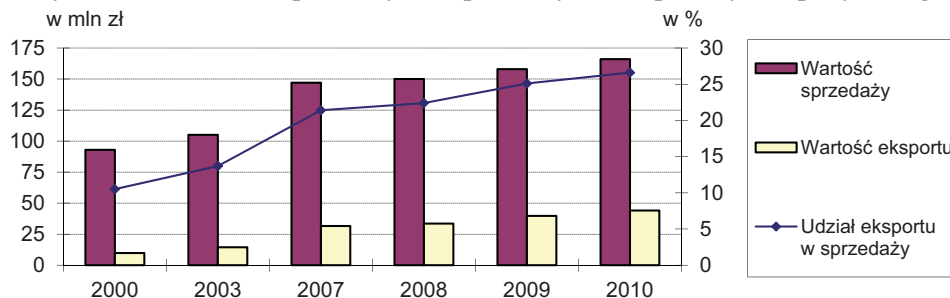
Przystąpienie do UE otworzyło nowe możliwości m.in.: nieograniczonego dostępu do rynku (w 2011 roku – ponad 502 milionów konsumentów) i funduszy unijnych (wspomogły one proces modernizacji przedsiębiorstw i dostosowanie do nowych warunków rynkowych). Równoczesne otwarcie rynku krajowego wiązało się z ogromnymi wyzwaniami, w tym silną międzynarodową konkurencją, która wymogła inwestycje i związane z nimi procesy konsolidacji i restrukturyzacji branż. Nastąpiło także wzmocnienie procesów integracji poziomej (pomiędzy producentami) i pionowej (na linii producent rolny – przetwórca – sprzedawca).

W 2010 roku wartość sprzedaży przemysłu spożywczego (żywności, napojów i wyrobów tytoniowych) przekroczyła 165 mld zł i była o blisko 60% wyższa niż w roku poprzedzającym wejście Polski do UE (rysunek 9) i o 5% wyższa niż w roku 2009. Wartość eksportu wyniosła ok. 44 mld zł i była wyższa (w cenach bieżących) aż o 34 mld zł w porównaniu do 2000 roku, zaś jego udział w wartości sprzedaży zwiększył się z niespełna 11% do ponad 26%.

Największym i rosnącym rynkiem zbytu polskich artykułów rolno-spożywczych (wzrost z 63% wartości eksportu ogółem w 2003 roku do ok. 80% w roku 2010) są kraje UE. Od momentu uzyskania członkostwa w UE polski eks-

port zwiększył się blisko trzyipółkrotnie, import trzykrotnie, a saldo handlu zagranicznego tymi produktami ponad pięciokrotnie (tabela 3). Cały handel rolno-spożywczy cechował się wyższą dynamiką eksportu niż importu. Doprowadziło to do wzrostu dodatniego salda wymiany z 0,5 mld euro w 2003 roku do 2,6 mld euro w 2010 roku. Prognoza wyników za 2011 rok jest również bardzo dobra. Wartość obrotów handlowych żywnością zwiększy się prawdopodobnie o kolejne 6%, tj. eksport wzrośnie do rekordowego poziomu 14,0 mld euro, import do 11,7 mld euro, a dodatkowo saldo wymiany wyniesie ok. 2,3 mld euro.

Rysunek 9. Wartość sprzedaży i eksportu wyrobów przemysłu spożywczego w mln zł



Źródło: obliczenia IERiGŻ-PIB (R. Urban) na podstawie danych GUS i MRiRW.

Prywatyzacja sektora, zmiany strukturalne oraz inwestycje modernizacyjne i dostosowujące zakłady przetwórcze do norm i standardów weterynaryjnych i sanitarnych UE są źródłem ich sukcesu na rynkach – krajowym i zagranicznym. Ogólna wartość inwestycji w latach 2000-2010 przekroczyła 68,5 mld zł. W kwocie tej udział środków pomocowych z UE jest jednak niewielki i wynosi niespełna 3,8 mld zł³⁰, a do końca 2013 wartość wypłat sięgnie ok. 7 mld zł. Wartość subwencji jest jednak stosunkowo niewielka w relacji do ogólnego budżetu programów pomocowych z UE. Jej udział w ogólnym budżecie programów SAPARD, SPO „Rolnictwo” i PROW 2007-2013 zmniejszył się z ok. 34% do nieco ponad 5%. Wskazuje to na rosnącą (w ocenie kreatorów polityki rolnej) konkurencyjność przemysłu spożywczego i coraz mniejszą potrzebę jego wspierania.

Pomoc inwestycyjna kierowana do przedsiębiorstw przemysłu rolno-spożywczego w oparciu o środki współfinansowane z budżetu UE ma charakter ciągły, choć na przestrzeni lat jej cele, zakres i wysokość pomocy ulegały modyfikacji. Cele programu SAPARD koncentrowały się na: poprawie bezpieczeństwa produkcji i jakości żywności, zwiększeniu liczby zakładów spełniających wymagania sanitarne i weterynaryjne UE w zakresie przetwórstwa żywności, poprawie konkurencyjności zakładów wraz z ich dostosowaniem do funkcjonowania na Jednolitym Rynku, wzmocnieniu grup producentów rolnych czy ograniczeniu niekorzystnego oddziaływania zakładów przetwórczych na środowisko naturalne.

³⁰ 4,1 mld zł do października 2011.

Tabela 4. Handel zagraniczny produktami rolno-spożywczymi (w mln euro)

Wyszczególnienie	2003	2005	2007	2008	2009	2010 ^a	<u>2010</u> 2003
Eksport produktów rolno-spożywczych	4 010,4	7 028,0	9 942,5	11 421,6	11 277,6	13 263,1	330,8
w tym: do UE-25/27	2 616,7	5 190,8	8 001,4	9 218,1	9 066,9	10 465,3	399,9
z tego: do UE-15	2 041,6	4 063,0	5 941,2	6 676,4	6 698,8	7 792,6	381,7
Import produktów rolno-spożywczych	3 556,9	5 373,5	7 972,3	10 088,7	9 111,0	10 693,5	300,6
w tym: z UE-25/27	2 175,9	3 388,1	5 347,4	7 023,0	6 320,4	7 277,6	334,5
z tego: z UE-15	1 848,5	2 938,0	4 484,6	5 985,0	5 448,9	6 253,8	338,3
Saldo handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi	453,5	1 654,5	1 970,2	1 332,9	2 166,6	2 569,8	567,7
w tym: z UE-25/27	440,8	1 802,7	2 654,0	2 195,1	2 746,5	3 187,7	723,2
z tego: z UE-15	193,1	1 125,0	1 456,6	691,4	1 249,9	1 538,8	796,9

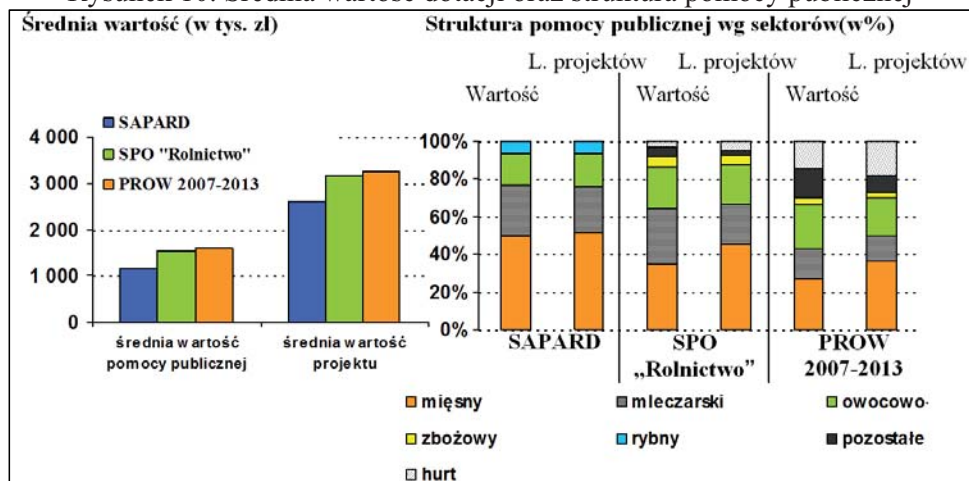
^a dane wstępne

Źródło: opracowanie IERiGŻ-PIB na podstawie niepublikowanych danych Centrum Analitycznego Administracji Celnej (CAAC).

Program SPO „Rolnictwo” miał doprowadzić przede wszystkim do: poprawy warunków sanitarno-higienicznych produkcji, dostosowania produkcji do wymagań rynku, w tym odkrywania nisz produkcyjnych, tworzenia nowych kanałów zbytu, poprawy jakości produktów, wzrostu jej wartości dodanej, rozwijania nowych technologii produkcji oraz lepszej ochrony środowiska i warunków transportu i uboju zwierząt. PROW 2007-2013 ma zaś na celu poprawę konkurencyjności w sektorze przetwórstwa i handlu hurtowego poprzez wzrost wartości dodanej, poprawę jakości produkcji, obniżenie jej kosztów, wprowadzanie nowych produktów, zastosowanie nowych procesów i technologii, wprowadzanie nowych standardów produkcji oraz poprawę istniejących, doskonalenie procesów ochrony środowiska.

Środki finansowe UE są również znaczącym katalizatorem inwestycji. Aby otrzymać współfinansowanie, przedsiębiorca musi uruchomić środki własne, co w efekcie prowadzi do 3-4 krotnego zwiększenia końcowej wartości inwestycji. W 2011 roku z subwencji korzystały już niemal wszystkie branże przemysłu spożywczego (w tym także handel hurtowy), ale głównymi beneficjentami pomocy pozostają przemysł mięsny, mleczarski i owocowo-warzywny. Wartość dofinansowania w przeliczeniu na jeden projekt inwestycyjny wahała się od 1-1,5 mln zł (rysunek 10). Od uruchomienia programu SAPARD do końca czerwca 2011 roku zrealizowano blisko 3,5 tys. projektów inwestycyjnych w ponad 2,1 tys. zakładów przetwórczych. Efekty pomocy mierzone wskaźnikiem „przetrwania” firmy na rynku są bardzo zadowalające. Większość podmiotów które skorzystały z pomocy z UE nadal prowadzi działalność produkcyjną.

Rysunek 10. Średnia wartość dotacji oraz struktura pomocy publicznej



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych ARiMR.

Ponad 40% firm korzystających z pomocy inwestycyjnej to firmy średnie, tj. zatrudniające od 50 do 249 pracowników. W okresie 2002-2006 inwestycje koncentrowały się głównie na dostosowaniu do wymogów sanitarnych i weterynaryjnych UE (ok. 80% wartości inwestycji w przemyśle mięsny i mleczarskim). W latach 2004-2008 większość inwestycji (45% wartości) dotyczyła już poprawy jakości produkcji oraz wprowadzania na rynek nowych produktów, zaś w programie 2007-2013 – koncentruje się przede wszystkim na wzroście wartości dodanej (45% wartości) i wprowadzaniu nowych produktów na rynek. Taka zmiana rodzajów inwestycji świadczy o nadaniu przez zakłady przetwórcze priorytetu działaniom zwiększającym ich konkurencyjność. Inwestycje z zakresu ochrony środowiska mają charakter marginalny.

Pomoc publiczna odgrywa istotną, lecz malejącą rolę w kształtowaniu tempa i kierunku inwestycji w przemyśle spożywczym. Z pewnością doprowadziła ona do umocnienia pozycji konkurencyjnej i zwiększenia eksportu polskiego przemysłu spożywczego. Kraje UE są największym rynkiem zbytu polskich artykułów rolno-spożywczych (wzrost z 63% wartości eksportu ogółem w 2003 roku do ok. 80% w roku 2010). Od momentu uzyskania członkostwa w UE polski eksport zwiększył się blisko trzyipółkrotnie, import trzykrotnie, a saldo handlu zagranicznego tymi produktami ponad pięciokrotnie. Doprowadziło to do wzrostu dodatniego saldo wymiany z 0,5 mld Euro 2003 roku do 2,6 mld Euro w 2010 roku. W strukturze handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi dominują produkty przemysłu spożywczego. Wyniki handlu tymi produktami mają decydujący wpływ na tworzenie nadwyżki wymiany handlowej. Udział półproduktów i artykułów gotowych w eksporcie ma tendencję rosnącą. W 2010 roku wpływy z ich sprzedaży stanowiły 84% eksportu polskiego

sektora rolno-żywnościowego. Udział produktów przetworzonych w imporcie rolno-spożywczym stanowi dla porównania ok. 70% wartości wymiany.

Wywołany przez programy pomocy publicznej efekt substytucyjny i dochodowy prowadzi jednak do obniżenia efektywności. Ze względu na siedzibę firmy (miasto/wieś) rozkład firm korzystających ze wsparcia był w miarę równomierny, zatem nie można wykazać jednoznacznego wpływu na wyrównywanie dysproporcji w rozwoju. Naturalne jest, że podstawowymi rynkami zbytu dla przedsiębiorstw przemysłu spożywczego są aglomeracje miejskie. Obszary wiejskie podlegają aktywizacji poprzez dostęp do rynków pracy oraz zakupy surowców rolnych. Korzystne efekty polityki inwestycyjnej odnotowane zostały w obszarach takich, jak: poprawa konkurencyjności niektórych podmiotów sektora rolno-spożywczego, dostosowanie do wymagań sanitarnych i weterynaryjnych UE, wsparcie przemian strukturalnych, a także ochrona środowiska. Pomoc publiczna nie zapewnia jednak równości i sprawiedliwości społecznej. Typ „środowiska” (gminy miejskie lub wiejskie) jest czynnikiem wyraźnie różnicującym projekty pod względem wartości inwestycji i kwoty jej dofinansowania. Inwestycje realizowane w miastach są zdecydowanie wyższe niż realizowane na obszarach wiejskich. Angażowanie środków publicznych w działalność prywatną prowadzi do powstawania efektu „wypierania”.

5.4. Podsumowanie

W ostatnim dziesięcioleciu miało miejsce zdynamizowanie zmian strukturalnych zachodzących w polskim rolnictwie, przemyśle spożywczym i na obszarach wiejskich. Za najważniejsze należy uznać: spadek liczby gospodarstw przy jednoczesnym wzroście udziału gospodarstw największych; co ma bezpośredni wpływ na wzrost średniej powierzchni gospodarstw, spadek zatrudnienia w rolnictwie oraz postępującą koncentrację i specjalizację produkcji. Zmiany strukturalne są jednak powolne i nie mogą być skutecznie przyspieszone z powodu uwarunkowań leżących poza rolnictwem.

Programy pomocowe UE umożliwiły unowocześnienie wielu gospodarstw rolnych i zakładów przetwórczych, poprawę bezpieczeństwa i jakości żywności, wzrost wartości dodanej i innowacyjności produkcji oraz poprawę konkurencyjności na rynkach międzynarodowych. Zmiany w rolnictwie i przemyśle spożywczym nie wynikają jedynie z objęcia Polski WPR-em, ale również ze zmiany warunków rynkowych. Wpływ poszczególnych instrumentów jest zróżnicowany. Począwszy od największego, dopłat bezpośrednich a kończąc na znikomym znaczeniu programów wspierania gospodarstw niskotowarowych, czy rentach strukturalnych (minimalny zasięg). Dzięki inwestycjom (w tym również współfinansowanym ze środków UE) polski przemysł spożywczy jest zaliczany do najnowocześniejszych w Europie, a firmy mogą skutecznie konkurować z producentami z innych krajów UE.

W polskiej gospodarce żywnościowej w starciu z globalizacją rolnictwo wydaje się być ogniwem najsłabszym, z racji swojego zapóźnienia technicznego, technologicznego, niskiej koncentracji produkcji, wydajności pracy itd. Duże środki finansowe otrzymane z UE, a skierowane do rolnictwa, przyspieszyły jego modernizację, ale nadal jest ono niekonkurencyjne z rolnictwem globalnym. Zwiększenie subwencjonowania rolnictwa osłabiło przymus poprawy efektywności gospodarowania, intensyfikowania produkcji rolnej, czy też przebudowy struktur rolnych. Otwarta konkurencja na rynku światowym, będąca przejawem globalizacji, niesie dla polskiego rolnictwa więcej zagrożeń niż szans rozwojowych. Zagrożenia te neutralizuje oczywiście integracja z UE, jednak rolnictwo unijne, raczej też nie jest w stanie sprostać otwartej konkurencji na rynku światowym. Tu zatem należy upatrywać głównych dla nas korzyści, wynikających ze wspólnego działania związanego z systemem ochronnym, jaki obejmuje rolnictwo w krajach UE [Chechelski 2011].

Największym wyzwaniem współczesnego świata staje się szybka odpowiedź na sytuacje kryzysowe. W odniesieniu do rolnictwa dotyczy to głównie reakcji na fluktuację cen produktów rolnych na rynkach światowych oraz na klęski żywiołowe. Unijna polityka rolna powinna więc dysponować takimi instrumentami, które z jednej strony ułatwią samym rolnikom elastyczne dostosowanie się do sytuacji na rynku, z drugiej – pozwolą na szybką interwencję instytucji unijnych lub krajowych. Drugim priorytetem w rozwoju rolnictwa unijnego staje się umiejętność konkurencyjności na rynkach globalnych. W dobie dynamicznie rozwijających się krajów azjatyckich i Ameryki Południowej, UE spychana jest poza margines najważniejszych aktorów świata. Wyczerpujące się zasoby naturalne (gleba, woda, kopaliny), zmuszają do szukania nowych rozwiązań. Debata o przyszłości WPR (WPR) oraz decyzje dotyczące struktury i priorytetów budżetu unijnego w kolejnej perspektywie finansowej na lata 2014-2020 zdecydują o tym, czy rolnictwo unijne będzie w stanie sprostać stojącym przed nim wyzwaniom. Innowacyjność gospodarki i jej poszczególnych sektorów uważana jest za jeden z podstawowych determinantów, warunkujących zachowanie konkurencyjności [Grochowska 2011].

Przyszła strategia rozwoju polskiego rolnictwa powinna uwzględniać procesy globalne oraz zachodzący proces polaryzacji gospodarstw na orientację rolniczą oraz pozarolniczą. Polaryzacja ta dotyczy ludności, gospodarstw domowych oraz podmiotów gospodarczych (w tym także gospodarstw rolnych) działających na terenach wiejskich. Nasila się tendencja wzajemnego przenikania się różnych sfer aktywności gospodarczej. W Polsce wsparcie rozwoju gospodarczego obszarów wiejskich środkami publicznym powinno opierać się na dążeniu do zapewnienia realizacji koncepcji kształtowania równowagi wewnętrznej tych obszarów. Polega ona na maksymalizacji korzyści netto z rozwoju ekonomicznego przy równoczesnej ochronie i zapewnieniu odtwarzania użyteczności zasobów naturalnych w długim okresie – koncepcja rozwoju zrównoważonego.

Tocząca się na forum UE debata w sprawie przyszłości WPR po 2013 roku wskazuje, że będzie ona odgrywać kluczową rolę w zapewnieniu bezpieczeństwa żywnościowego, zrównoważonego rozwoju rolnictwa i obszarów wiejskich i w zarządzaniu zasobami naturalnymi. Będzie skierowana na nowe wspólnotowe wyzwania, m.in. związane z: ochroną zasobów, zmianami klimatycznymi, gospodarką wodną, różnorodnością biologiczną, energią odnawialną czy zarządzaniem ryzykiem i kryzysami. Kluczowym wyzwaniem dla sektora żywnościowego nie tylko w UE, ale na całym świecie pozostanie jednak bezpieczeństwo żywnościowe. Wzrost do 9 mld liczby ludności na świecie do 2050 roku wymagać będzie 70% wzrostu produkcji żywności, przy jednocześnie ograniczonej dostępności skąpych zasobów, szczególnie wody, energii i gruntów. Oznacza to rosnącą presję rynków światowych na zwiększenie produkcji żywności, ryzyko wystąpienia wahań cen na rynkach rolno-spożywczych, wzrost presji na zasoby naturalne. Żywność podobnie jak w poprzednich wiekach będzie miała znaczenie strategiczne. Przyszła polityka rolna w Polsce powinna w swoich celach brać pod uwagę właśnie te wyzwania.

Pomoc publiczna powinna w przyszłości odgrywać jednak malejącą rolę w kształtowaniu tempa i kierunku inwestycji. Państwo przejmując rolę regulatora będzie wymuszało określone zachowania podmiotów gospodarczych. Beneficjenci korzystający ze środków publicznych, będą z definicji znajdowali się na uprzywilejowanej pozycji w stosunku do tych, którzy takich dotacji nie otrzymują. Wywołany efekt substytucyjny i dochodowy może jednak prowadzić do obniżenia efektywności, a co za tym idzie i długookresowej konkurencyjności.

Literatura

1. Czyżewski A., (2007), Makroekonomiczne uwarunkowania rozwoju sektora rolnego, [w:] A. Czyżewski (red.), Uniwersalia polityki rolnej w gospodarce rynkowej – ujęcie makro i mikroekonomiczne, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, s. 24 i następne.
2. Chechelski P., (2011), Wpływ czynników globalnych na polską gospodarkę żywnościową, [w:] M. Wigier (red.), Analiza efektów realizacji polityki rolnej wobec rolnictwa i obszarów wiejskich, Program Wieloletni, Raport nr 26, IERiGŻ-PIB, Warszawa, s. 9-37.
3. Fischer S., (1988), Recent Developments in Macroeconomics, Economic Journal, czerwiec, s. 284
4. Grochowska R., (2011), Udział WPR w tworzeniu innowacyjnego rolnictwa, [w:] M. Wigier (red.), Analiza efektów realizacji polityki rolnej wobec rolnictwa i obszarów wiejskich, Program Wieloletni, Raport nr 26, IERiGŻ-PIB, Warszawa, s. 105-121
5. Józwiak W., Michna W., Mirkowska Z., (2011), Procesy zachodzące w rolnictwie polskim w latach 1990-2010, projekcje na rok 2013 i pożądana wizja

- rolnictwa w 2020 roku - zagadnienia wybrane, Program Wieloletni, Raport nr 21, IERiGŻ-PIB, Warszawa.
6. Keynes J.M., (1956), Ogólna teoria zatrudnienia, procentu i pieniądza, PWN, Warszawa.
 7. Kowalczyk S., (2007), Fundusze Unii Europejskiej w rozwoju rolnictwa i obszarów wiejskich, Zagadnienia Ekonomiki Rolnej nr 3, IERiGŻ-PIB, Warszawa, s. 3-4.
 8. Rembisz W., (2010), Krytyczna analiza podstaw i ewolucji interwencji w rolnictwie, [w:] Współczesna Ekonomia nr 4 (16), Warszawa, s. 10
 9. Sikorska A., (2011), Uwarunkowania rozwoju kapitału ludzkiego w rolnictwie i na obszarach wiejskich, Program Wieloletni, Raport nr 1, IERiGŻ-PIB, Warszawa.
 10. Stiglitz J.E., (1987), Some theoretical Aspects of Agricultural Policies, The World Bank Research Observer, tom 2, nr 1, styczeń, s. 52
 11. Urban R., (2005-2011), Przemysł spożywczy, [w:] A. Kowalski (red.) Analiza produkcyjno-ekonomicznej sytuacji rolnictwa i gospodarki żywnościowej w 2005 roku, (i w latach kolejnych), IERiGŻ-PIB, Warszawa.
 12. Wilkin J., (2003), Interwencjonizm państwowy w rolnictwie: dlaczego był, jest i będzie, [w:] Materiały z konferencji Dostosowania polskiego rynku rolnego do wymogów Unii Europejskiej, ARR, 2003, s. 27 i następne.
 13. Wigier M., (2011), Efekty WPR w odniesieniu do przemysłu spożywczego, [w:] M. Wigier (red.) Analiza efektów realizacji polityki rolnej wobec rolnictwa i obszarów wiejskich, IERiGŻ-PIB, Warszawa, s. 81 i następne.
 14. Woś A., (1995), Transformacja polskiego sektora żywnościowego, IERiGŻ-PIB, Warszawa.
 15. Woś A., (2005), W poszukiwaniu modelu rozwoju polskiego rolnictwa, IERiGŻ-PIB, Warszawa.

6. Finansowanie WPR w latach 2014-2020. Konsekwencje dla Polski

6.1. Wstęp

Szybkimi krokami zbliża się kolejna perspektywa finansowa UE. W związku z tym Komisja Europejska (KE) w czerwcu 2011 roku opublikowała swoją propozycję wieloletnich ram finansowych na lata 2014-2020. Proponowane przez KE zmiany oraz struktura wydatków Wspólnoty wymagają oceny również z perspektywy funkcjonowania (WPR) w Polsce.

Celem opracowania jest przedstawienie wyników badań wskazujących, iż wsparcie polskiej wsi i rolnictwa uzyskiwane z UE jest podstawowym elementem wspomagania finansowego tego obszaru polskiej gospodarki. Znaczenie środków europejskich dobitnie pokazuje, jakie konsekwencje wynikałyby z jego ograniczenia lub zasadniczej zmiany struktury wsparcia.

W pierwszej części pracy omówiono propozycje budżetowe KE ze szczególnym uwzględnieniem rolnictwa. W drugiej części przedstawiono wyniki badań dotyczących skali wsparcia rolnictwa przez polski budżet krajowy oraz wysokości środków uzyskiwanych przez wieś i rolnictwo w ramach WPR. Natomiast w trzeciej części odniesiono się do potencjalnych konsekwencji, jakie miałyby dla polskiego rolnictwa przyjęcie propozycji finansowania WPR w latach 2014-2020 przedstawionych przez KE.

6.2. Wieloletnie ramy finansowe na lata 2014-2020

Ważnym elementem całej propozycji KE jest sam kontekst, w jakim będą prowadzone prace nad wieloletnimi ramami finansowymi. Obecny kryzys w strefie euro i związane z nim dążenia do ustanowienia wspólnej polityki fiskalnej to niewątpliwie kluczowy czynnik determinujący przyszły, ostateczny kształt budżetu UE na lata 2014-2020. Nie bez znaczenia jest również strategia UE „Europa 2020. Strategia na rzecz inteligentnego i zrównoważonego rozwoju sprzyjającego włączeniu społecznemu” (KOM(2010)2020) przyjęta w 2010 roku. Określa ona główne priorytety rozwojowe Wspólnoty, a tym samym istotne kierunki wydatkowania środków, którymi są:

- rozwój inteligentny: rozwój gospodarki opartej na wiedzy i innowacji;
- rozwój zrównoważony: wspieranie gospodarki efektywniej korzystającej z zasobów, bardziej przyjaznej środowisku i bardziej konkurencyjnej;

- rozwój sprzyjający włączeniu społecznemu: wspieranie gospodarki o wysokim poziomie zatrudnienia, zapewniającej spójność społeczną i terytorialną.

Instrumenty wdrażane przez UE w ramach poszczególnych obszarów aktywności Wspólnoty mają być tak przeformułowane, aby zapewniały:

- Zwiększenie rezultatów bezpośrednio związanych ze strategią „Europa 2020”. Ma to oznaczać koncentrację na kluczowych priorytetach, a odrębne dotąd programy mają być łączone lub tak zmieniane, aby opierały się na tych samych mechanizmach wdrażania, raportowania i kontroli.
- Warunkowość otrzymywania środków, co ma być również elementem podniesienia skali uzyskiwanych rezultatów. Ma ona oznaczać ocenę *ex-ante* polityki makroekonomicznej danego kraju i jej spójności z priorytetami UE uzależniając od wyników tego badania przyznawanie środków na wdrażanie programów realizowanych przy współudziale wspólnotowego finansowania.
- Uproszczenie obowiązujących regulacji, które przez lata zostały tak skomplikowane, że stały się trudne do wdrażania i kontrolowania. Obecnie stanowią ogromny ciężar administracyjny nałożony zarówno na władze publiczne (KE oraz państwa członkowskie), jak i na beneficjentów wsparcia, co może nie tylko zniechęcać do korzystania ze wspólnotowych programów, ale również opóźniać ich wdrażanie.
- Lewarowanie inwestycji, dzięki współpracy z sektorem prywatnym i wykorzystaniu innowacyjnych instrumentów finansowych, co zapewniłoby zwiększenie oddziaływania budżetu UE, dzięki wzrostowi liczby i wielkości dokonywanych inwestycji.

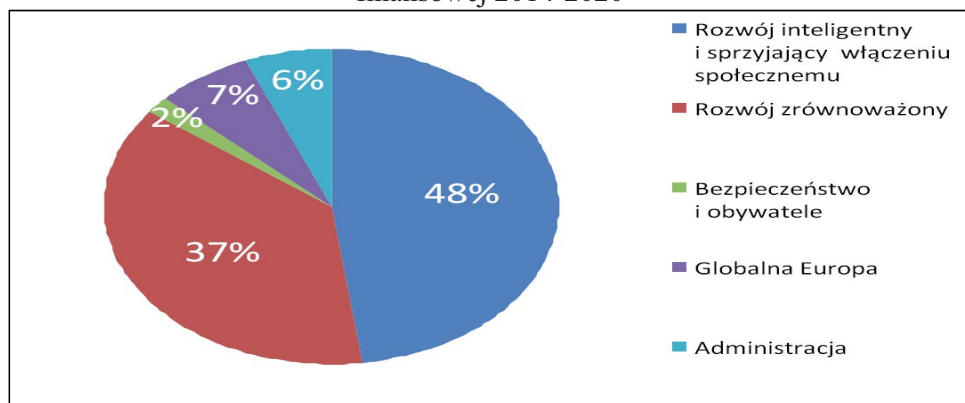
Budżet Unii w latach 2014-2020 miałby wynieść 971,5 mld euro w płatnościach (1% wspólnotowego PNB) oraz 1 025 mld euro w zobowiązaniach (1,05% unijnego PNB). Proponowane płatności i zobowiązania byłyby wyższe ok. 5% w stosunku do obecnej perspektywy finansowej. Zmaleć miałyby natomiast odsetki przyszłych zobowiązań we wspólnotowym PNB, z 1,11% do 1,05%.

Blisko połowa środków publicznych przeznaczonych na realizację unijnych zadań tworzących wieloletnie ramy finansowe ma być wykorzystana na rozwój inteligentny i sprzyjający włączeniu społecznemu (rysunek 1). Kolejną pozycję stanowią wydatki na zrównoważony rozwój. Z tej części budżetu mają być finansowane wydatki na WPR.

Niektóre wydatki UE mają być realizowane ze środków znajdujących się poza wieloletnimi ramami finansowymi. Chodzi o niewielką kwotę w porównaniu do perspektywy finansowej. Mowa jedynie o ok. 60 mld euro przez cały okres 2014-2020, co daje ok. 8 mld euro rocznie. Środki te mają być wykorzy-

stane na wdrażanie takich działań, jak Europejski Fundusz Globalizacji, Fundusz Solidarności czy program ITER³¹.

Rysunek 1. Struktura wydatkowania środków w ramach perspektywy finansowej 2014-2020



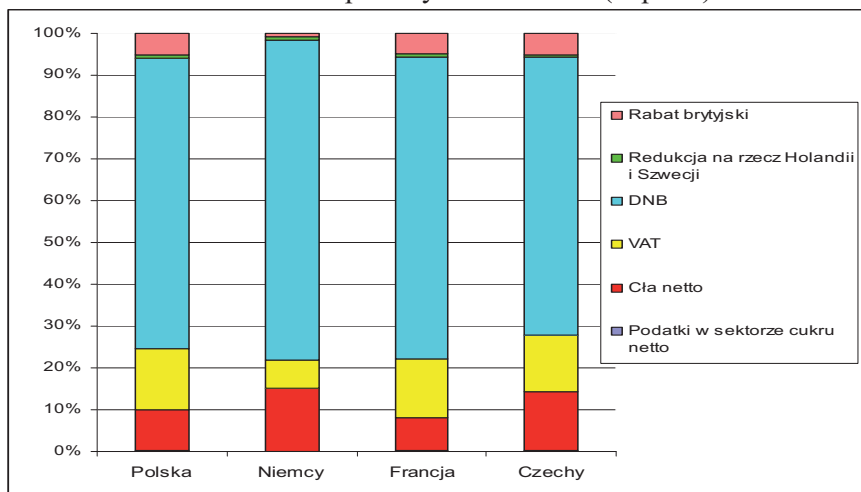
Źródło: opracowanie własne na podstawie: European Commission (2011), *Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions. A budget for Europe 2020* {SEC(2011) 867 final} {SEC(2011) 868 final}, COM(2011) 500 final, Part I, Brussels.

Wydaje się, iż w obliczu kryzysu w toku negocjacji nie mniej ważną kwestią niż wydatki będzie strona dochodowa. Struktura i źródła finansowania wspólnotowych wydatków nie były od dawna zmieniane. Jednocześnie coraz wyraźniej widać potrzebę dostosowania struktury dochodów do aktualnych wyzwań i potrzeb. Zdaniem KE należy zapewnić dochodom UE przejrzystość, autonomię i sprawiedliwość. KE zaproponowała nowe źródła dochodów własnych, aby zrezygnować z niektórych dotychczasowych, które prowadziły do licznych roszczeń zwrotu pieniędzy wpłacanych przez poszczególne państwa UE.

Należy również dostrzec zróżnicowanie struktury środków przekazywanych przez poszczególne państwa członkowskie do budżetu UE (rysunek 2). Łączna kwota środków przeznaczanych na rabaty dla Wielkiej Brytanii, Holandii i Szwecji stanowi ponad 5,5% środków przekazywanych przez Francję, Czechy czy Polskę. Jedynie w Niemczech, których transfery na rzecz UE mają wyraźnie inną strukturę niż w pozostałych z państw poddanych badaniu, rabaty nie przekraczają 2% przekazywanych Wspólnocie środków, jednakże prawie 76% stanowi kwota przekazywana w ramach składki krajowej związanej z dochodem narodowym brutto (DNB).

³¹ ITER (*International Thermonuclear Experimental Reactor*) to międzynarodowy projekt badawczy, którego celem jest zbadanie możliwości produkowania na wielką skalę energii z kontrolowanej fuzji jądrowej.

Rysunek 2. Struktura transferów przekazanych przez wybrane państwa UE do budżetu Wspólnoty w 2011 roku (w proc.)



Źródło: opracowanie własne na podstawie: European Commission (2011), *Proposal for a Council Decision on the system of own resources of the European Union*, COM(2011) 510 final, Brussels, Annex 1.

Najważniejszą z propozycji KE zmianą po stronie dochodów jest podatek od transakcji finansowych dokonywanych w UE, który byłby płacony przez banki i inne instytucje finansowe. Zdaniem KE wprowadzenie takiego podatku jest rozwiązaniem zapewniającym uproszczenie systemu uzyskiwania dochodów przez budżet UE. Co więcej, takie rozwiązanie zapewniłoby jednolitość europejskiego rynku finansowego, eliminując możliwość wprowadzania przez poszczególne państwa członkowskie zróżnicowanych podatków i stawek podatkowych w tym sektorze. Zaproponowano stawkę 0,1% dla obligacji i udziałów oraz 0,01% dla instrumentów pochodnych, co pozwoliłoby na uzyskiwanie ponad 30 mld euro rocznie, a przy opodatkowaniu również transakcji walutowych aż 50 mld euro.

Drugim składnikiem zreformowanych dochodów budżetu UE ma być nowy podatek VAT, który ma zastąpić dotychczasowe dochody z VAT stanowiące element składek płaconych przez państwa członkowskie. W odróżnieniu od dotychczasowych dochodów z VAT, nowe nie miałyby z góry określonej i ograniczonej wysokości, ale bazowałyby na wielkości wpływów budżetowych z tego podatku. Nowy VAT stanowiłby podatek o stawce jednakowej w całej UE oraz miałyby dotyczyć wszystkich produktów i usług obecnie objętych w państwach UE stawką podstawową. Jednakże przychody z tego podatku trafiałyby do budżetu UE jedynie w odniesieniu do tych towarów, które w żadnym z państw Wspólnoty nie są objęte stawką zredukowaną. Wpływy do budżetu UE następowaliby poprzez transfer środków zebranych na poziomie poszczególnych państw. Ten nowy sposób wyznaczania wysokości VAT transferowanego przez poszczególne kraje zastąpiłby dotychczasowe rozwiązania.

W rezultacie zaproponowanych zmian struktura dochodów budżetowych UE ulegnie całkowitemu przemodelowaniu (rysunek 3). Udział składek krajowych bazujących na DNB zmniejszy się z blisko 3/4 do 2/5, a wpływy z tego tytułu zastąpione zostaną głównie przez podatek od transakcji finansowych i nowy VAT.

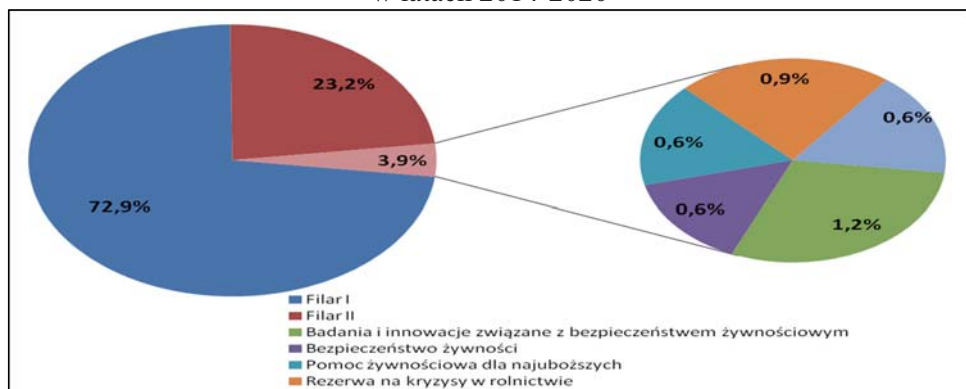
Rysunek 3. Struktura dochodów budżetu UE w 2012 i 2020 roku (w proc.)



Źródło: opracowanie własne na podstawie: European Commission (2011), *Proposal for a Council Decision on the system of own resources of the European Union*, COM(2011) 510 final, Brussels, s. 5.

Jeśli chodzi o wydatki na rolnictwo i rozwój obszarów wiejskich, to w ramach WPR planuje się wydanie łącznie 417,9 mld euro, z czego na I filar 317,2 mld euro, a na II filar 101,2 mld euro. Dodatkowo przewiduje się również środki spoza wieloletnich ram finansowych, które miałyby łącznie wynieść 17,2 mld euro (COM(2011)628). Taka struktura planowanych wydatków na rolnictwo oznacza, iż nadal dominująca część środków przekazywana byłaby rolnictwu poprzez instrumenty filaru I (rysunek 4).

Rysunek 4. Proponowana przez KE struktura wydatków na rolnictwo w latach 2014-2020

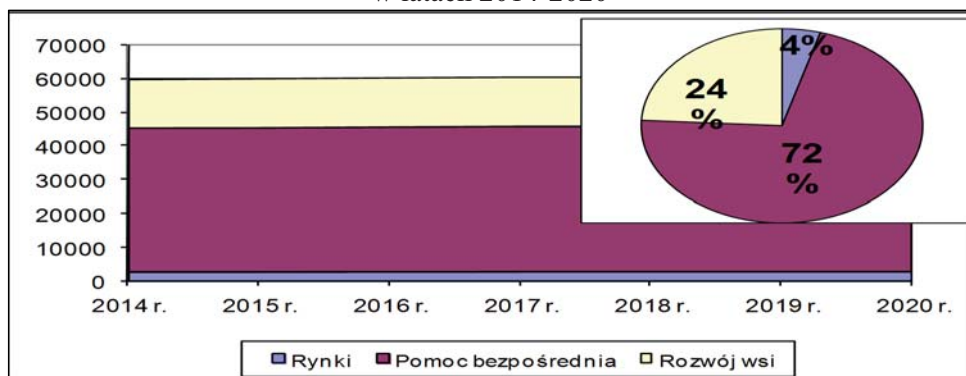


Źródło: opracowanie własne na podstawie: COM(2011)628.

Podział środków proponowanych przez KE na realizację zadań WPR w latach 2014-2020 zakłada wydatkowanie rocznie ok. 60 mld euro (rysunek 5). Środki te w 72% przeznaczone byłyby na płatności bezpośrednie, w 24% na instrumenty rozwoju wsi, a jedynie 4% ma być wydatkowane na instrumenty interwencji rynkowej.

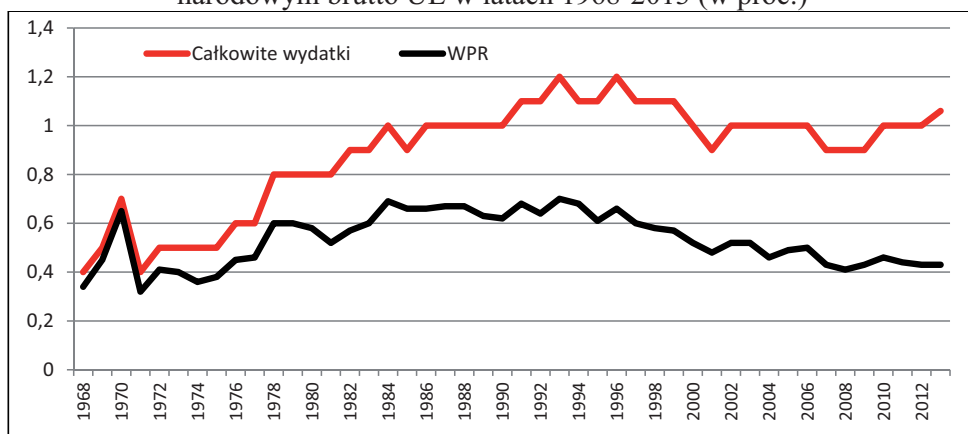
Propozycje Komisji Europejskiej oznaczają, iż dotychczasowy trend zmniejszania się udziału środków przeznaczonych na WPR w budżecie Wspólnoty będzie kontynuowany. Również skala całkowitych wydatków UE na wszystkie obszary jej aktywności w dochodzie narodowym brutto będzie oscylowała, jak w ostatniej dekadzie, wokół 1% (rysunek 6).

Rysunek 5. Proponowana przez KE wysokość i struktura wydatków na WPR w latach 2014-2020



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: COM(2011)628.

Rysunek 6. Udział łącznych wydatków UE i wydatków na WPR w dochodzie narodowym brutto UE w latach 1968-2013 (w proc.)



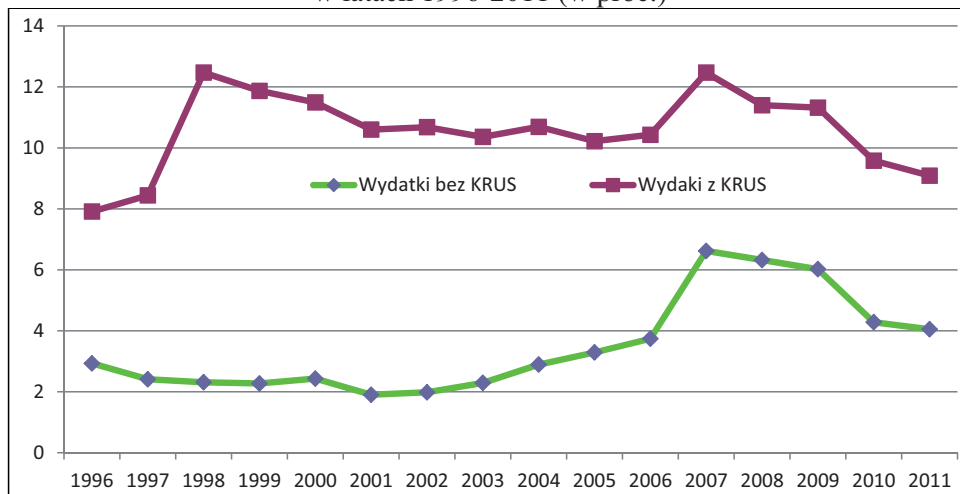
Źródło: Opracowanie własne na podstawie: European Parliament, Directorate-General for Internal Policies, Policy Department B, Structural and Cohesion Policy (2011), *The CAP in the Multiannual Financial Framework 2014/2020*, Brussels.

6.3. Wsparcie polskiej wsi i rolnictwa ze środków krajowych i wspólnotowych

W latach 1996-2011 wydatki budżetowe w Polsce przeznaczone na wsparcie wsi i rolnictwa ulegały znacznym zmianom. Również ich udział w całkowitych wydatkach polskiego budżetu znacznie się wahał. Wydatki budżetowe na rolnictwo bez środków przeznaczonych na dotację dla Kasy Rolniczego Ubezpieczenia Społecznego (KRUS) przekraczały do 2001 r. 2% całkowitych wydatków budżetu (rysunek 7). Po spadku do 1,9% w 2001 r., w kolejnych latach systematycznie rosły, zwłaszcza od czasu uzyskania przez Polskę członkostwa w UE. Najwyższy udział osiągnęły w 2007 roku. Gwałtowny spadek tej relacji w 2010 roku wynikał ze zmiany ustawy o finansach publicznych i przeniesienia środków UE przeznaczonych na rzecz wsi i rolnictwa do budżetu środków UE.

Natomiast wydatki na rolnictwo uwzględniające KRUS podlegały znacznie większym fluktuacjom. Wyniki badań przeprowadzonych przez A. Czyżewskiego i A. Matuszczak wskazują na to, że „wydatki na KRUS były swoistym stabilizatorem wydatków na sektor rolny (być może związane to było z ich względnie wysoką pulą). Owa funkcja stabilizacyjna polegała na „przyspieszaniu” wydatków w okresach ich słabszego wzrostu (zwłaszcza w okresie 1996-2003) oraz „zwalnianiu”, gdy przyrastały dynamiczniej (2004-2009)” [Czyżewski, Matuszczak 2011].

Rysunek 7. Udział wydatków na wsparcie wsi i rolnictwa w polskim budżecie w latach 1996-2011 (w proc.)

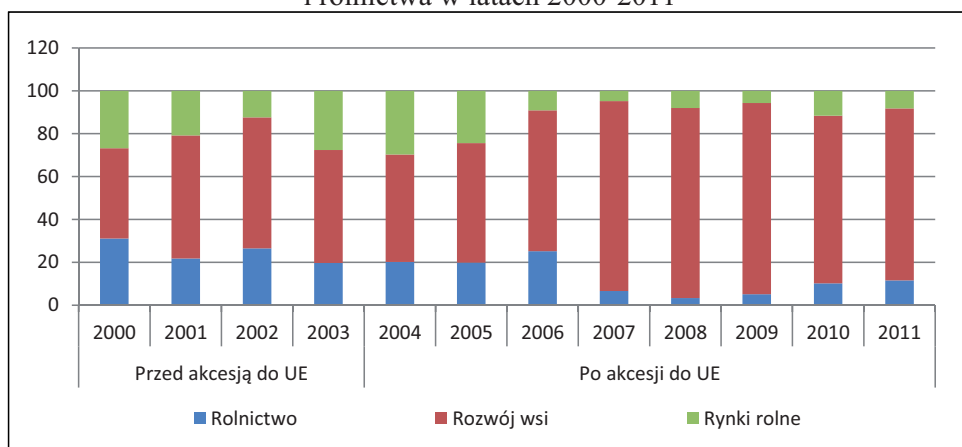


Źródło: opracowanie własne na podstawie A. Czyżewski, A. Matuszczak, op. cit., tabela 1.

Należy również zauważyć zmianę struktury wydatków budżetowych na rolnictwo. Dokonała się ona w związku z włączeniem polskiego rolnictwa do Wspólnej Polityki Rolnej. Na rzecz wsi i rolnictwa przeznaczane są środki pochodzące przede wszystkim z trzech części budżetu: 32. Rolnictwo; 33. Rozwój wsi i 35. Rynki rolne. Różnice w strukturze są szczególnie widoczne, gdy po-

równuje się dane dotyczące okresu przed 2007 rokiem i po tej dacie (rysunek 8). Tak znaczący wzrost udziału części „Rozwój wsi” kosztem części „Rolnictwo” wynika z faktu, iż w roku 2007 rozpoczął się nowy okres programowania w UE, co dla rolnictwa oznaczało wejście w życie nowych regulacji dotyczących WPR i rozpoczęcie wdrażania bazujących na nich instrumentów i programów. Wydatki na część budżetową „Rozwój wsi” musiały wzrosnąć, gdyż Polsce przyznano znaczne środki na realizację stosownego programu, a przy wdrażaniu instrumentów filaru II WPR niezbędny jest wkład krajowy. W przypadku polskiego „Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich, 2013-2013” wkład ten ma wynieść ok. 17,1 mld złotych (przy łącznych wydatkach na ten program przekraczających 54 mld zł).

Rysunek 8. Struktura wydatków budżetowych przeznaczonych na wsparcie wsi i rolnictwa w latach 2000-2011



Źródło: opracowanie własne na podstawie: A. Czyżewski, A. Matuszczak, op. cit., tabela 5.

Oceniając skutki propozycji dotyczących unijnych wieloletnich ram finansowania na kolejny okres programowania, należy zwrócić uwagę na relację pomiędzy składką płaconą przez Polskę i środkami, jakie napływają do naszego kraju w ramach wszystkich dostępnych instrumentów aktywności UE oraz samej WPR (rysunek 9). Na każdą złotówkę składki przekazywanej z polskiego budżetu do Polski trafiało z UE kilka złotych. W roku 2008, czyli roku zamykającym rozliczanie okresu programowania 2000-2006, na każdą złotówkę składki otrzymaliśmy 3,77 zł ze środków UE, a w roku 2011 aż 4,56 zł. Już same tylko transfery dla rolnictwa i rybołówstwa sprawiają, iż uzyskujemy status beneficjenta netto, gdyż w każdym z badanych lat kwota napływająca do tych sektorów przekraczała wysokość zapłaconej przez Polskę składki.

Kolejną ważną kwestią jest udział krajowych środków publicznych w realizacji instrumentów WPR w Polsce. Od początku członkostwa Polski w UE krajowy wkład w finansowanie WPR był bardzo zróżnicowany. Wiąże się to z różną skalą wykorzystania w kolejnych latach środków przeznaczonych na instrumenty

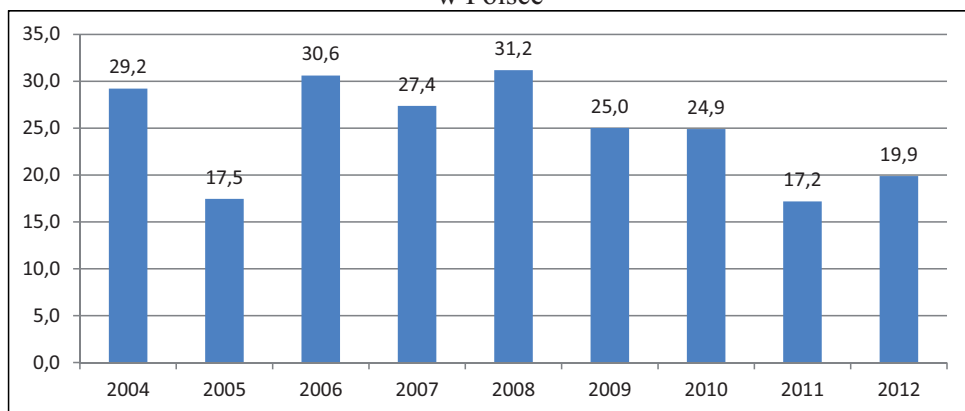
filaru II w Polsce. W zależności od wysokości środków wypłacanych beneficjentom instrumentów polityki rozwoju obszarów wiejskich i skali wkładu krajowego wymaganego dla danego instrumentu zaangażowanie polskiego budżetu we współfinansowanie rozwoju wsi sięgało od 17 do 31% (rysunek 10).

Rysunek 9. Wysokość środków przekazywanych z budżetu UE przypadających na 1 zł polskiej składki do budżetu Wspólnoty w latach 2006-2011 (w zł)



Źródło: opracowanie własne na podstawie: A. Czyżewski, A. Matuszczak, op. cit., rysunek 17.

Rysunek 10. Udział środków krajowych w wydatkach publicznych na WPR w Polsce



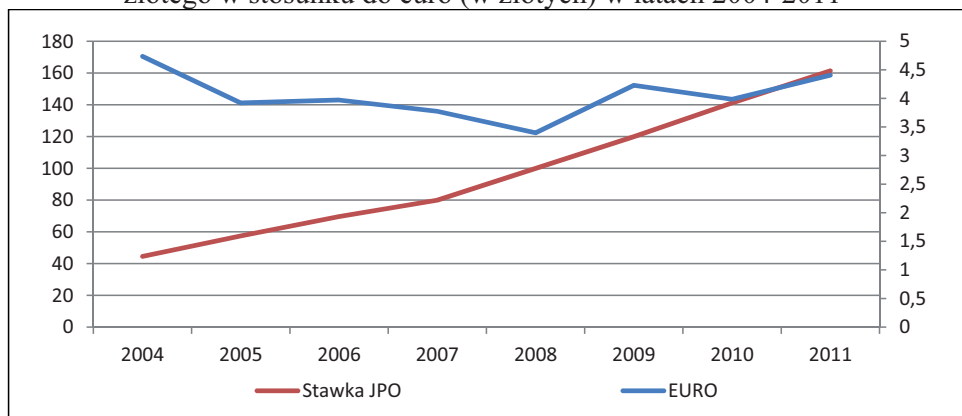
Źródło: opracowanie własne na podstawie: A. Czyżewski, A. Matuszczak, op. cit., tabela 9.

Skala środków napływających do polskiego rolnictwa w ramach WPR zależy nie tylko od decyzji dotyczących udziału Polski w całkowitych wydatkach na politykę rolną Wspólnoty. Ważnym czynnikiem jest poziom kursu złotego w stosunku do euro, gdyż to właśnie w polskiej walucie wypłacane są beneficjentom przysługujące im płatności. W latach 2004-2011 stawka

jednolitej płatności obszarowej (JPO) wyrażona w euro systematycznie rosła zgodnie z mechanizmem stopniowego dochodzenia do pełnych płatności przewidzianym w traktacie akcesyjnym. W 2004 roku wynosiła niespełna 45 euro, a w 2011 r. już ponad 161 euro (rysunek 11). Natomiast kurs złotego w stosunku do euro ulegał nieustannym fluktuacjom. Za 1 euro najwięcej płacono w 2004 r., bo aż 4,7 zł, zaś najmniej w 2008 r., bo jedynie 3,4 zł.

Tak duże wahania kursu złotego miały znaczący wpływ na wysokość otrzymywanych przez polskich rolników płatności. Na rys. 12 przedstawiono wysokość faktycznie wypłacanych stawek JPO oraz ich poziom, gdyby w każdej kampanii obowiązywał najwyższy lub najniższy kurs euro z lat 2004-2011. Według dokonanych obliczeń, gdyby w 2008 roku kurs przeliczenia stawek JPO wynosił tyle, ile w 2004 r. płatność na 1 ha UR byłaby o prawie 30% wyższa. Dla gospodarstwa o średniej wielkości oznaczałoby to przychód z tytułu JPO wyższy o ponad 1 tys. zł³².

Rysunek 11. Poziom stawek jednolitej płatności obszarowej (w euro) i kursu złotego w stosunku do euro (w złotych) w latach 2004-2011*



* wykres przedstawia kurs, po którym przeliczono płatności wypłacane beneficjentom

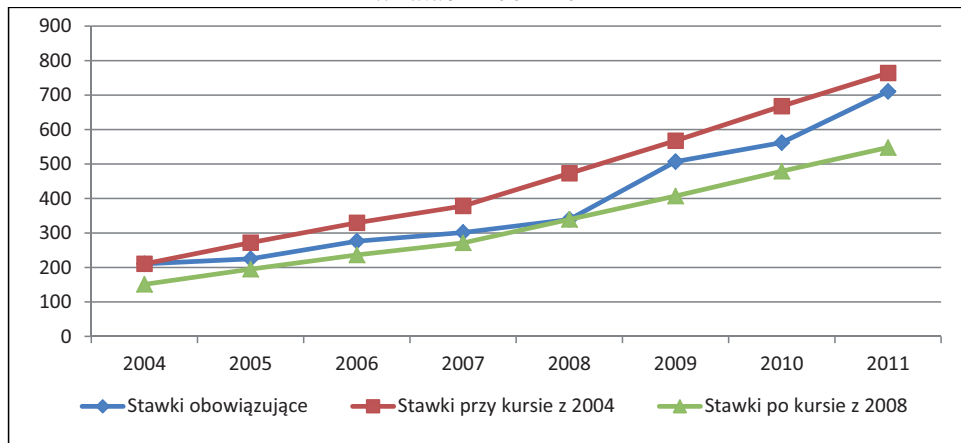
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych:

<http://www.gospodarz.pl/aktualnosci/finanse/dotacje-i-doplaty/stawki-doplat-bezposrednich.html> oraz <http://funduszeue.info/blog/tag/stawki/>.

Rolnictwo nie jest jedynie beneficjentem krajowego czy wspólnotowego wsparcia. Artykuły rolne, zwłaszcza w postaci przetworzonej, stanowią ważny element polskiej wymiany handlowej z zagranicą. Saldo wymiany towarowej w przypadku artykułów rolno-spożywczych było w latach 2008-2010 dodatnie (rysunek 13). Pozwoliło to zredukować negatywne saldo łącznej wymiany towarowej Polski. Ma to zatem pewne znaczenie dla nowej równowagi zewnętrznej i stabilności finansowej.

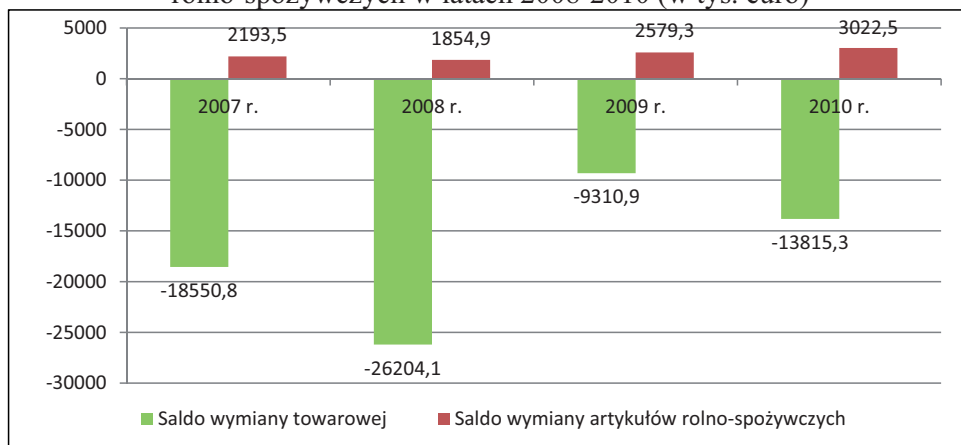
³² Chodzi o gospodarstwo średniej wielkości prowadzące działalność rolniczą, które według spisu rolnego z 2010 roku miało powierzchnię 7,92 ha UR.

Rysunek 12. Wysokość stawek jednolitej płatności obszarowej obliczonych dla różnego poziomu kursu złotego w stosunku do euro (w złotych) w latach 2004-2011



Źródło: Jak rysunek 11.

Rysunek 13. Saldo polskiej wymiany towarowej oraz wymiany artykułów rolno-spożywczych w latach 2008-2010 (w tys. euro)

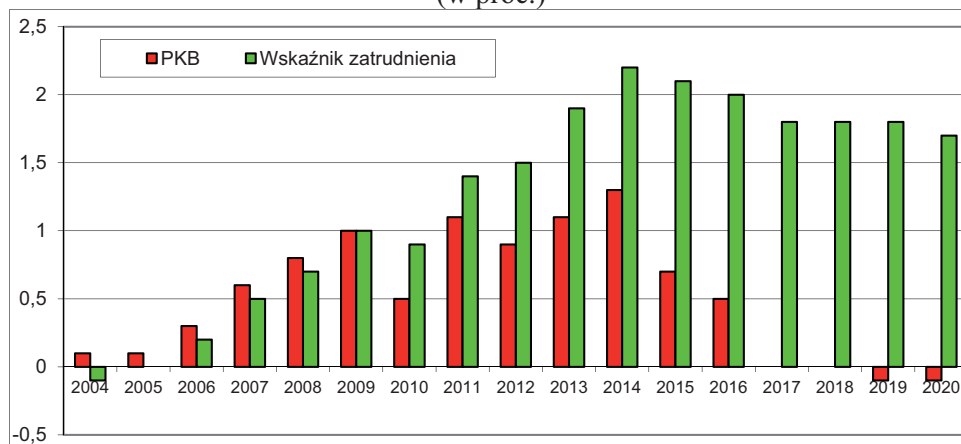


Źródło: opracowanie własne na podstawie: [GUS 2011].

Znaczenie wsparcia otrzymywanego przez polskie rolnictwo jest z pewnością bardzo duże. Mogą o tym świadczyć liczne badania pokazujące znaczny wzrost dochodów w rolnictwie od momentu uzyskania przez Polskę członkostwa we Wspólnocie. Brakuje natomiast kompleksowych analiz dotyczących oddziaływania wsparcia, a zwłaszcza instrumentów filaru II WPR na poziom zatrudnienia i PKB. Jednakże można przypuszczać, iż skala oddziaływania środków uzyskiwanych przez Polskę w ramach WPR jest zbliżona do tej osiągniętej

z każdego euro środków trafiających do naszego kraju poprzez pozostałe instrumenty wsparcia wdrażane w innych obszarach aktywności UE (rysunek 14).

Rysunek 14. Wpływ narodowego planu rozwoju 2004-2006 i narodowych strategicznych ram odniesienia 2007-2013 na zatrudnienie i PKB w Polsce (w proc.)



Źródło: opracowanie własne na podstawie: [Kaczor, Socha 2008].

6.4. Konsekwencje dla polskiego rolnictwa przyjęcia propozycji KE dotyczących finansowania WPR w latach 2014-2020

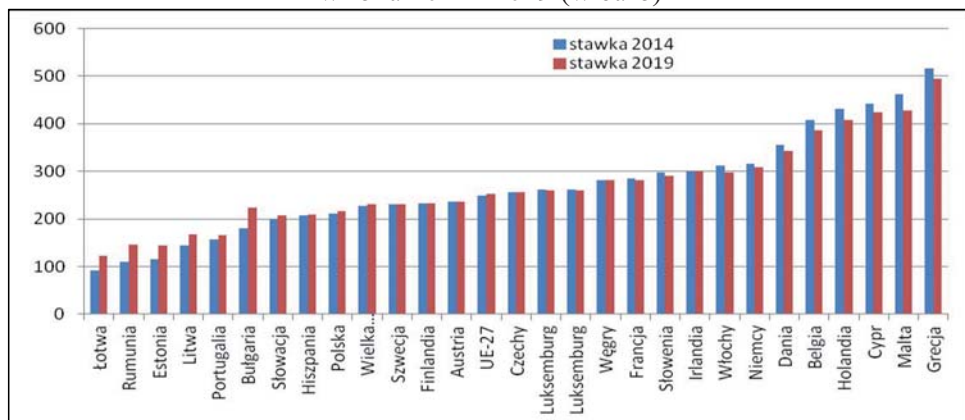
Wyniki badań przeprowadzonych przez W. Józwiaka i Z. Mirkowską dotyczących procesów zachodzących w polski rolnictwie wskazują, iż „dochody ludności rolniczej u progu następnego okresu planistyczno-rozliczeniowego UE (lata 2014-2020) będą w dużym stopniu zależeć od zmian kształtu WPR, a przede wszystkim od dopłat” [Józwiak, Mirkowska 2011].

Zaproponowana przez KE kwota przeznaczona na polską kopertę krajową w kolejnych latach wyniosłaby ponad 3 mld euro. Podzielona przez powierzchnię UR uprawnionych w 2010 roku do płatności bezpośrednich wskazuje na to, iż średnia stawka na 1 ha UR wyniosłaby 211 euro w roku 2014 i wzrosłaby do 217 euro w roku 2019. Uwzględniając dane dotyczące łącznej powierzchni UR, wobec której dokonano płatności w ramach kampanii 2010, przeciętna stawka płatności w kolejnym okresie programowania byłaby nieco wyższa i wynosiła odpowiednio prawie 215 i 224 euro.

Wyliczone stawki byłyby wciąż niższe od uśrednionych stawek przeciętnych w całej UE (rysunek 15). Wynika to z zaproponowanego przez KE systemu stopniowego wyrównywania stawek płatności bezpośrednich w poszczególnych państwach członkowskich, który ma uwzględniać wciąż istniejące różnice w poziomie płac oraz kosztów związanych z nakładami na prowadzenie działalności rolniczej. W okresie 2014-2020 w państwach, w których płatności bezpo-

średnie wynoszą mniej niż 90% średniej unijnej, zlikwidowana zostanie 1/3 różnicy między ich obecnym poziomem i tą wartością. Środki na to stopniowe wyrównanie będą pochodziły z pieniędzy otrzymywanych na płatności bezpośrednie w państwach, w których przekraczają one średnią dla UE. W roku 2013 średni poziom płatności bezpośrednich w UE ma wynieść 269,1 euro/ha.

Rysunek 15. Średnia stawka płatności bezpośrednich na 1 ha UR w roku 2014 i 2019 (w euro)



Źródło: opracowanie własne na podstawie: COM(2011)625 i danych KE.

Należy jednakże podkreślić, iż wyliczona powyżej uśredniona stawka płatności nie będzie stawką faktycznie otrzymywaną przez poszczególnych rolników w Polsce. Zaproponowany przez KE system płatności bezpośrednich przewiduje wprowadzenie nowych kategorii płatności finansowanych z koperty krajowej, co uszczupli łączną pulę środków przysługujących wszystkim beneficjentom. Państwa członkowskie mają być zobowiązane do wprowadzenia następujących płatności:

- za praktyki rolnicze korzystne dla klimatu i środowiska – 30% koperty krajowej musi być na nie przeznaczony;
- dla młodych rolników – do 2%.

Ponadto, projekt KE przewiduje możliwość wprowadzenia dodatkowych kategorii płatności, które ograniczą dostępną kwotę na płatności podstawowe. Obejmują one:

- płatności z tytułu obszarów o ograniczeniach naturalnych, na które można przeznaczyć do 5% koperty;
- przesunięcie na płatności związane z produkcją (dotyczące wybranych roślin/zwierząt) do 5% koperty, zaś w państwach obecnie stosujących takie płatności nawet do 10%.

Co więcej, wprowadza się możliwość dokonywania przez państwa członkowskie transferu środków między filarami WPR, które pozwalają na:

- przesunięcie na filar II WPR do 10% koperty krajowej w latach 2014-2019;
- przesunięcie z filaru II do 5% otrzymanych środków na płatności bezpośrednie w latach 2015-2020 (dotyczy to tylko niektórych państw członkowskich, w tym Polski).

Można się spodziewać, iż Polska zdecyduje się na przesunięcie środków z filaru II w celu podniesienia stawki płatności, tym samym zmniejszając łączną kwotę przeznaczoną na realizację programu rozwoju obszarów wiejskich w kolejnym okresie programowania. Można również przypuszczać, iż poszczególne państwa UE będą podejmowały odmienne decyzje, co do opcjonalnych rozwiązań dotyczących wykorzystania kopert krajowych przeznaczonych na płatności bezpośrednie, co będzie prowadziło do zwiększenia zróżnicowania nie tylko w odniesieniu do poziomu stawek płatności, ale także do zakresu i charakteru wsparcia różnych grup rolników. Skutkiem tej różnorodności rozwiązań będzie brak jednakowych warunków konkurencji wynikający nie tylko z naturalnych warunków przyrodniczych i historycznych zaszczości, ale także spowodowany odmienną polityką państw Wspólnoty.

Komisja Europejska nie przedstawiła sposobu podziału środków przeznaczonych na filar II WPR. Stwierdzono jedynie, iż będzie się opierał na obiektywnych kryteriach. Polska, będąca w obecnym okresie programowania największym beneficjentem wsparcia w ramach polityki rozwoju obszarów wiejskich, musi się spodziewać, iż wysokość środków, które uzyska na kolejny okres, będzie w bardzo optymistycznym wariacie równa obecnemu wsparciu. Prawdopodobniejsze wydaje się jednak zmniejszenie puli przewidzianej dla naszego kraju. Należy przy tym również dostrzec i to, że część środków będzie musiała być wydatkowana na realizację obecnie podjętych zobowiązań w ramach rent strukturalnych oraz programów rolno-środowiskowych. Co więcej, propozycja KE zakłada nałożenie na państwa członkowskie obowiązku przeznaczenia 25% przyznanych środków na programy rolno-środowiskowo-klimatyczne oraz 5% na projekty realizowane w ramach działania Leader. Oznacza to, istotną redukcję budżetu, który może być rozdysponowany na pozostałe działania, które mogą być wdrażane w ramach wsparcia obszarów wiejskich.

Z punktu widzenia funkcjonowania finansów publicznych w Polsce istotną zmianą zaproponowaną przez KE w projekcie rozporządzenia o finansowaniu WPR (COM(2011)628) jest kwestia prefinansowania wydatków na realizację programów rozwoju obszarów wiejskich. Obniżono pierwszą transzę środków wypłacanych państwu członkowskiemu przez KE w odniesieniu do ich programów rozwoju obszarów wiejskich. Zgodnie z art. 25 rozporządzenia (WE) 1290/2005 KE przekazywała 7% przewidzianych środków stanowiących wkład UE. Kwota ta mogła być rozdzielona na dwa lata w zależności od dostępności środków budżetowych. W art. 34 propozycji KE COM(2011)628 przewidziano wstępne finansowanie na poziomie 4% z możliwością wypłacenia go w trzech ratach, w zależności od dostępności środków, przy czym pierwsza transza ma wynosić 2%. Nie

określono przy tym, w jakim czasie ma nastąpić wypłacenie pozostałych transz. Taka zmiana oznacza konieczność zabezpieczenia większej puli środków w budżecie krajowym. W przypadku Polski w odniesieniu do wparcia otrzymanego na realizację PROW 2007-2013 oznaczałoby to transfer nie 0,94 mld euro, a jedynie 0,54 mld euro (przy założeniu otrzymania całej kwoty prefinansowania w jednej transzy).

Warto spojrzeć na kwestie zmian w skali wsparcia polskiego rolnictwa w ujęciu teoretycznym wychodząc od prostego modelu zagregowanego popytu w gospodarce otwartej ze zmiennym kursem walutowym, w którym mamy:

$$Y = C(Y - T) + I(r^* + \theta) + G + NX(e)$$

gdzie:

- Y – zagregowany popyt;
- C – konsumpcja;
- T – kwota zapłaconych podatków;
- I – inwestycje;
- r* – światowa stopa procentowa;
- θ – premia za ryzyko związane z danym krajem;
- G – wydatki publiczne;
- NX – eksport netto;
- e – nominalny kurs walutowy.

W przypadku Polski oraz pozostałych państw UE wydatki publiczne można zapisać w postaci:

$$G = G_{UE} + G_K$$

gdzie:

- G_{UE} – wydatki publiczne finansowane ze środków UE,
- G_K – wydatki publiczne finansowane ze środków krajowych.

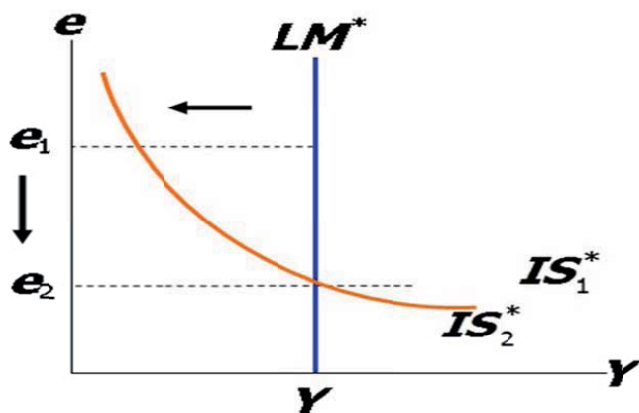
Taki bardzo uproszczony zapis pozwala określić skutki spadku wydatków finansowanych ze środków UE. Spadek tych wydatków, które nie są finansowane przez podatki krajowe ani przez zaciąganie przez państwo zobowiązań tworzących dług publiczny, nie ma bezpośredniego przełożenia na poziom uzyskiwanych podatków³³. Jednocześnie z uwagi na ograniczenia wewnętrzne i zewnętrzne odnoszące się do obecnej sytuacji makroekonomicznej Polski oraz UE nie ma możliwości podniesienia wydatków publicznych finansowanych ze środków krajowych. Zwiększenie tych wydatków oznaczałoby konieczność podniesienia podatków i/lub wzrostu deficytu oraz długu publicznego, co wiązałoby się również ze wzrostem premii za ryzyko i podniesieniem kosztu obsługi długu publicznego. Co więcej, planowana przez KE warunkowość w przekazywaniu transferów środków UE, uzależniająca je od kondycji makroekonomicznej państwa członkowskiego, uniemożliwiłaby nadmierne podniesienie wydatków krajowych. Polska, która wciąż realizuje plan ograniczania deficytu, w związku

³³ Pomijamy tutaj spadek wpływów podatkowych związanych z zakupami dóbr i usług finansowanych przez G_{UE} .

z wszczętą przez KE w 2009 r. procedurą nadmiernego deficytu, w kolejnych latach z pewnością nie będzie mogła zwiększyć swojego poziomu zadłużenia, a podnoszenie podatków groziłoby dodatkowym osłabieniem tempa wzrostu gospodarczego, chociaż przy przekroczeniu drugiego progu ostrożnościowego zapisanego w ustawie o finansach publicznych, automatycznie wzrósłby podatek VAT.

Spadek wydatków publicznych negatywnie wpłynie na wysokość zagregowanego popytu, co będzie oznaczało przesunięcie krzywej IS z pozycji 1 do pozycji 2 (rysunek 16). Powrót do równowagi wymagałby spadku nominalnego kursu wymiany, co oznaczałoby deprecjację złotego potencjalnie umożliwiającą zwiększenie eksportu. Należy jednak pamiętać o ograniczeniach popytu u głównych partnerów handlowych Polski związanych z sytuacją na tamtejszych rynkach. Co więcej, należy mieć również na uwadze importochłonność polskiego eksportu.

Rysunek 16. Skutki zmniejszenia wydatków publicznych w modelu IS-LM w małej gospodarce otwartej o płynnym kursie walutowym



Źródło: [Mankiw 2010].

Podstawową kwestią w przypadku szacowania skali oddziaływania obniżenia transferów z UE jest uwzględnienie w badaniu wartości mnożnika wydatków państwowych, który określa, jak zmiana wysokości wydatków państwa wpływa na wielkość zagregowanego popytu. Należy przy tym jednakże zaznaczyć, iż sposób wyznaczania wartości mnożnika jest sprawą dyskusyjną, co dodatkowo utrudni przyszłe szacunki³⁴.

Ponadto należy mieć również na uwadze fakt, że środki transferowane przez UE w ramach WPR wydankowane są na szereg różnego rodzaju instrumentów, które cechuje odmienna efektywność oraz skala oddziaływania na sytuację w sektorze rolnym i na obszarach wiejskich. Dokonując decyzji o wybo-

³⁴ Należy zaznaczyć, iż nie wszystkie szkoły ekonomii głównego nurtu, np. realnego cyklu koniunkturalnego, dopuszczają istnienie mechanizmów mnożnikowych. Kwestię wartości mnożnika wydatków państwowych w kontekście poziomu importochłonności eksportu przedstawia praca [Łaski, Osiatyński i Zięba 2010].

rze instrumentów do polskiego programu obszarów wiejskich oraz rozwiązań w zakresie wykorzystania polskiej koperty na płatności bezpośrednie, należałoby zatem zoptymalizować wykorzystanie dostępnych środków.

6.5. Podsumowanie

1. Integracja z UE stanowiła silny impuls zmian w polskim rolnictwie, przede wszystkim dochodowych, ale także strukturalnych, na co wskazują wyniki licznych badań.
2. Propozycje KE dotyczące WPR i budżetu UE na lata 2014-2020 wskazują na to, że poziom środków, które zostaną przeznaczone dla polskiej wsi i rolnictwa, będzie co najwyżej odpowiadał ich obecnej skali. Oznacza to zahamowanie wzrostu wydatków publicznych na wieś i rolnictwo.
3. Propozycje KE, zwłaszcza w odniesieniu do wieloletnich ram finansowych stanowią jedynie wstęp do dalszych negocjacji. Należy pamiętać o stronie dochodowej budżetu UE (budżet UE musi być zbilansowany). Nie da się wykluczyć, że nowy budżet zostanie przyjęty dopiero pod koniec 2013 r. Kluczową sprawą jest tu „wyjście na prostą” strefy euro.
4. Należy mieć na uwadze fakt, że KE planuje warunkowość wypłaty państwu członkowskiemu kolejnych transz wsparcia i uzależnienie tego m.in. od realizowania odpowiedniej polityki makroekonomicznej, a szczególnie dyscypliny finansowej.
5. Ważnym czynnikiem determinującym wpływ WPR na polskie rolnictwo będzie ostateczny kształt i struktura wsparcia. Istotna może być tu kwestia nowego wyznaczenia obszarów kwalifikujących się do płatności ONW.
6. W sytuacji głębokiego pogorszenia się sytuacji fiskalnej niezbędne dostosowania mogą dotknąć również rolnictwa.
7. Dotychczas 70% środków wydatkowanych w UE na wsparcie rolnictwa pochodziło ze środków WPR (SEC(2011)867). Wobec realnego zmniejszenia budżetu UE na ten cel można rozważać możliwość wprowadzenia dodatkowych instrumentów wsparcia krajowego. Obecne trudności i problemy z nadmiernym zadłużeniem wielu państw UE sugerują, iż państwa członkowskie nie będą na znaczną skalę próbowały tworzyć własnych instrumentów wsparcia. Należy jednak rozważyć, jakie prawne możliwości w tym zakresie dają regulacje UE dotyczące konkurencji na jednolitym rynku oraz jakie branże czy regiony rolnicze potrzebowałyby dodatkowego wsparcia i jakie formy powinno ono przyjmować, aby zmaksymalizować skuteczność i efektywność takiej pomocy.

Literatura

1. Czyżewski A., Matuszczak A., (2011), Krajowy i unijny budżet rolny dla Polski. Próba określenia proporcji, współzależności oraz efektów dla sektora rolnego, [w:] Czyżewski A., Matuszczak A., Wieliczko B. (red.), Ocena projekcji budżetowych UE dotyczących kolejnego okresu programowania w kontekście Wspólnej Polityki Rolnej, Program Wieloletni 2011-2014, Raport nr 11, IERiGŻ-PIB, Warszawa.
2. European Commission, (2011), Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions. A budget for Europe 2020 {SEC(2011) 867 final} {SEC(2011) 868 final}, COM(2011) 500 final, Part I, Brussels.
3. European Commission, (2011), Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions. A budget for Europe 2020 {SEC(2011) 867 final} {SEC(2011) 868 final}, COM(2011) 500 final, Part II – Policy fiches, Brussels.
4. European Parliament, Directorate-General for Internal Policies, Policy Department B, Structural and Cohesion Policy, (2011), The CAP in the Multiannual Financial Framework 2014/2020, Brussels.
5. Główny Urząd Statystyczny, (2011), Raport z wyników. Powszechny Spis Rolny 2010, GUS, Warszawa.
6. Główny Urząd Statystyczny, (2011), Rocznik statystyczny handlu zagranicznego, GUS, Warszawa.
7. <http://funduszeue.info/blog/tag/stawki/>.
8. <http://www.gospodarz.pl/aktualnosci/finanse/dotacje-i-doplaty/stawki-doplat-bezposrednich.html>.
9. Józwiak W., Mirkowska Z., (2011), Trendy w rolnictwie polskim (lata 1990-2009) i próba projekcji na 2013 rok [w:] Józwiak W., Michna W., Mirkowska Z. (red.), Procesy zachodzące w rolnictwie polskim w latach 1990-2010, projekcje na rok 2013 i pożądana wizja rolnictwa w 2020 roku – zagadnienia wybrane, Program Wieloletni 2011-2014, Raport nr 21, IERiGŻ-PIB, Warszawa.
10. Kaczor T., R. Socha, (2008), Badanie wpływu narodowego planu rozwoju 2004-2006 oraz narodowych strategicznych ram odniesienia 2007-2013 na wybrane wskaźniki dokumentów strategicznych, Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową, Gdańsk.
11. Łaski K., Osiatyński J., Zięba J., (2010), Mnożnik wydatków państwowych i szacunki jego wielkości dla Polski, Materiały i Studia nr 246, NBP, Warszawa.
12. Mankiw N.G., (2010), Macroeconomics, Worth Publishers, New York.

José M. Gil, Centrum Badań nad Rozwojem Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej w Castelldefels, Politechnika Katalońska, Barcelona, Hiszpania
Monia Ben Kaabia, Uniwersytet w Saragossie, Hiszpania

7. Narzędzia metodologiczne w analizie transmisji cen: zastosowanie w sektorze jagnięciny w Hiszpanii

7.1. Wprowadzenie

Problem pionowej transmisji cen był przedmiotem wielu badań. Asymetryczne dostosowania cen stanowiły jeden z głównych przedmiotów zainteresowań badawczych wśród ekonomistów rolnictwa. Mimo że asymetryczne reakcje cenowe nie zawsze wynikają z nieefektywności rynku, przykłady symetrycznych, szybkich reakcji cenowych stanowią niezbity dowód na efektywność rynku. W powszechnym odczuciu ceny detaliczne nie reagują zbyt szybko na zmiany w warunkach rynkowych. Dobrym przykładem mogą tu być sytuacje, gdy ceny detaliczne pozostają sztywne mimo spadku cen nakładów ze względu na wzrost produkcji surowców [Peltzman 2000]. W tej sytuacji cena detaliczna nie będzie równa rynkowej cenie równowagi, powodując nadwyżkę podaży, a konsumenci nie będą odnosić korzyści ze spadku cen surowców rolnych, który to spadek sugerowałby redystrybucję dobrobytu konsumentów.

Jako że w standardowych teoriach rynków ogólnie zakłada się symetryczne dostosowania cen, wiedza dotycząca asymetrii cen pochodzi głównie ze zgromadzonych wyników badań empirycznych. Podawano różne przyczyny wyjaśniające istnienie asymetrii w dostosowywaniu cen: siłę rynkową na poziomie detalicznym³⁵, koszty dostosowań na poziomie detalicznym, substytucję nakładów na poziomie przetwórstwa, poziom zapasów, zarówno na poziomie produkcyjnym, jak i detalicznym, opóźnienia w produkcji na poziomie przetwórstwa oraz interwencję publiczną. Jednak tylko w kilku przypadkach [Peltzman 2000], podjęto próby powiązania asymetrii z którymkolwiek z wyżej wymienionych, ewentualnych wyjaśnień. W każdym razie, zanim możliwe stanie się przedstawienie przyczyn asymetrii w odniesieniu do konkretnych rynków, pierwszym krokiem jest analiza występowania takich asymetrycznych dostosowań cen.

Standardowe podejście do badania asymetrii w procesie transmisji cen opiera się na różnych odmianach modelu opracowanego przez Wolfframa [1971], później zmodyfikowanego przez Houcka [1977] i Warda [1982]). Nie-

³⁵ Asymetrie wiązano z zachowaniem niekonkurencyjnym, nie jest to jednak koniecznie zgodne z prawdą. Dostarczając formalnych dowodów na podstawie teorii racjonalnego zachowywania się firmy, McCorriston i in. [2001] wykazali, że przy występowaniu siły rynkowej zmiany cen mogą być większe lub mniejsze niż w przypadku rynku konkurencyjnego w zależności od interakcji między siłą rynkową a korzyściami skali. Jeśli funkcja kosztu w przetwórstwie charakteryzuje się malejącymi korzyściami skali, wzmacnia się efekt tłumienia siły rynkowej. Z drugiej strony, jeśli funkcja kosztu charakteryzuje się rosnącymi korzyściami skali, wpływ działania siły rynkowej zostaje zrównoważony.

dawne postępy w analizie szeregów czasowych skutkowały modyfikacją ram metodologicznych umożliwiającą zmierzenie się z tym problemem. Von Cramon-Taubadel [1998] wykazał, że tradycyjne podejście było niezgodne ze zjawiskiem kointegracji cen i zakładało liniowy model korekcji błędów. Jednak istnienie kosztów transakcyjnych może powodować nieliniowe dostosowania cen, przez co modele progowe (threshold models) bardziej nadają się do analizy asymetrii w procesie transmisji cen [Azzam 1999)].

W niniejszym opracowaniu, na podstawie szeregów czasowych, badamy istniejące asymetrie w mechanizmie transmisji cen między kanałami gospodarstw rolnych a kanałami rynku detalicznego na hiszpańskim rynku jagnięciny. W naszym badaniu skupimy się w szczególności na odpowiedzi na pytanie, czy hiszpańscy rolnicy produkujący jagnięcinę zyskują na niekontrolowanych szokach podaźowych i popytowych o charakterze dodatnim i ujemnym. Analizując szeregi czasowe będziemy mogli zbadać, dynamiczne aspekty transmisji cen w całym sektorze produkcji jagnięciny w Hiszpanii. W celu zmierzenia się z tym problemem, zostanie określony progowy wektorowy model korekcji błędów (ang. *TVECM – Threshold Vector Error-Correction Model*) i obliczone zostaną nieliniowe funkcje reakcji impulsowych. Na zakończenie zostaną omówione wyniki analizy, z uwzględnieniem specyfiki sektora produkcji jagnięciny w Hiszpanii.

Hiszpania, tuż za Wielką Brytanią, jest drugim co do wielkości producentem jagnięciny w UE. Produkcja jagnięciny stanowi około 5% końcowej produkcji rolnej w Hiszpanii i 11% końcowej produkcji zwierzęcej. Wprawdzie wspólna organizacja rynku narzuca zasady dotyczące prowadzenia działalności gospodarczej, mogące mieć wpływ na przemieszczanie się owiec do lub z gospodarstw, nie nakłada ona jednak żadnych ograniczeń fizycznych na producentów dostosowujących produkcję w celu zaspokojenia potrzeb konsumentów itd. Sposób, w jaki dokonuje się obliczenia nadwyżki, może zniechęcać producentów, wytwarzających przeciętnie mniej jagnięciny w przeliczeniu na owcę maciorkę, do podniesienia ceny w takim zakresie, jaki wynikałby z reakcji na sygnały rynkowe. W tym przypadku istnieje realna możliwość osiągnięcia niższych dochodów, nawet przy wyższych cenach jagnięciny, producenci mogą osiągnąć niższe płatności z tytułu nadwyżki, w miarę poprawy cen rynkowych. Choć wielce nieprawdopodobne jest by producenci celowo sprzedawali produkty po niskich cenach, to jednak nie podejmą oni znaczących działań mających na celu umożliwienie im czerpania zysków z wyższych cen rynkowych w przypadku produktów o różnej jakości lub w różnych porach roku. Natomiast w związku z tym, że dopłaty są równe w przypadku wszystkich owiec maciorek, ewentualne wyższe marże zrealizują ci producenci, którzy osiągają wyższe niż średnie ceny rynkowe, dzięki poprawie jakości lub innym inicjatywom rynkowym oraz ci, którzy produkują więcej jagnięciny w przeliczeniu na maciorkę. Zatem ceny rolne nie zależą przede wszystkim od dopłat do maciorek a producenci są zachęceni do zmian, wynikających z bodźców płynących z rynku.

Dla realizacji wspomnianego wyżej celu, dalsza część opracowania zorganizowana jest w następujący sposób. Rozdział 7.2. zawiera opis stosowanej w opracowaniu metodologii. Rozdział 7.3 zawiera informacje na temat wyników naszych badań empirycznych. Wreszcie rozdział 7.4 zamyka opracowanie i przedstawia uwagi podsumowujące.

7.2. Modelowanie dostosowań nieliniowych

Kilka badań, w których podjęto próbę pomiaru asymetrycznej transmisji cen, koncentruje się na ocenie następującego modelu (stanowiącego odmianę specyfikacji ekonometrycznej wprowadzonej przez Wolfframa [1971] i modelu na nowo zdefiniowanego przez Houcka [1977] i Warda [1982]):

$$\Delta p_{1t} = \alpha_0 + \sum_{i=1}^k \gamma_{1i} I_t \Delta p_{2t-i} + \sum_{i=1}^k \gamma_{2i} (1 - I_t) \Delta p_{2t-i} + \varepsilon_t$$

gdzie Δp_{1t} i Δp_{2t} oznaczają, odpowiednio, zmiany w cenach detalicznych i hurtowych, a I_t to funkcja indykacyjna, równa jeden, gdy $\Delta p_{2t-1} \leq 0$ i w innym przypadku zero. Model ten pozwala nam sprawdzić, czy reakcje cen detalicznych różnią się w zależności od tego, czy ceny hurtowe rosną lub maleją (zob. na przykład Hahn [1990], Kinnucan i Forker [1987], i Bailey i Brorsen [1989]).

Wyniki otrzymane dzięki modelom empirycznym stosowanym przez powyższych autorów w celu zbadania asymetrii w transmisji cen zostały jednak z następujących powodów skrytykowane: i) specyfikacja ta zakłada, że kierunek przepływu impulsów cenowych przebiega wyłącznie od cen hurtowych do cen detalicznych; ii) model ten został zastosowany bez odpowiedniej analizy szeregów czasowych. Szeregi czasowe często cechują się brakiem stacjonarności z uwagi na kowariancję, co w konsekwencji może wpływać na obciążenie testów przyczynowości i prowadzić do problemów w zakresie autokorelacji w odniesieniu do funkcji asymetrycznej reakcji cenowej [Boyd i Brorsen 1988 i Kinnucan Forker 1987]. Z drugiej strony, jeśli szeregi cenowe są skointegrowane, wówczas specyfikacja modelu na pierwszych różnicach jest obciążona błędem z uwagi na pominięcie w specyfikacji długookresowych relacji między cenami. Von Cramon-Taubadel [1998] wykazał, że tradycyjne specyfikacje ekonometryczne używane do badania asymetrycznej transmisji cen są niespójne z analizami opartymi o kointegrację. Dlatego też zaproponował alternatywną specyfikację modelu Wolfframa-Houcka w oparciu o reprezentację korekty błędów z uwzględnieniem podejścia sugerowanego przez Grangera i Lee [1989]. Balke i in. [1998] oraz Frost i Bowden [1999] również stosują model korekty błędów w celu badania asymetrycznych dostosowań cenowych. Badania te są jednak oparte o liniowe modele korekty błędów. Występowanie stałych kosztów dostosowań w łańcuchu marketingowym może powodować reakcje nieliniowe; zatem dostosowania cen mogą się różnić w zależności zarówno od skali, jak i kierunku początkowego szoku. Innymi słowy nie wykluczamy przypuszczenia, że tylko

wtedy, gdy początkowy szok przewyższa próg krytyczny, podmioty gospodarcze na niego reagują. Balke i Fomby [1997] przedstawiają model umożliwiający nieliniowe dostosowania równowagi długookresowej poprzez wprowadzenie pojęcia *kointegracji progowej (threshold cointegration)*.

W tym kontekście opracowano dwa różne podejścia metodologiczne. Pierwsze z nich opiera się na jednowymiarowej wersji modeli kointegracji progowej dwóch zmiennych, a także opisanych przez Balke'a i Fombiego [1997] oraz Endersa i Grangera [1998] i Endersa i Siklosa [2001]. W sposób podobny do podejścia opartego o dwustopniową procedurę kointegracji Engle'a i Grangera, wspomniana procedura jednowymiarowa umożliwi analizę zachowania progowego jednowymiarowej reszty kointegracyjnej, sugerowanej przez rozpiętość cenową, równą różnicy logarytmów cen. Zakłada się, że jedna z dwóch cen jest egzogenna i że tylko dostosowania do równowagi zmieniają się wraz z reżimami, podczas gdy parametry autoregresyjne modelu pozostają niezmiennie.

Drugie podejście do badania kointegracji progowej zostało zasugerowane przez Hansena i Seo [2002] oraz Lo i Zivota [2001]. Tak jak w przypadku Balke-Fomby [1997] analiza zachowań progowych oparta jest na dwuwymiarowym wektorowym modelu korekcji błędów (VECM) z jednym wektorem kointegrującym. Hansen i Seo [2002] oraz Lo i Zivot [2001] wskazują, że analiza zachowań progowych w modelu dwuwymiarowym pozwala nam odkryć ewentualne nieliniowości i asymetrie w dostosowaniach poszczególnych cen i dostarcza więcej informacji na temat dynamiki systemu. Ponadto procedura ta wykorzystuje pełną strukturę modelu. Pod warunkiem jego prawdziwości powinna ona mieć większą moc niż procedury jednowymiarowe, pomijające ograniczenia nałożone przez strukturę wielowymiarową. Jest to podejście zastosowane w niniejszym opracowaniu, które opisano w kolejnym podrozdziale.

7.2. a) Kointegracja progowa

Badania nad transmisją cen z wykorzystaniem progowych modeli korekty błędów (jednowymiarowe lub dwuwymiarowe) uwzględniały jeden próg (λ^1) lub rozdzielano w nich proces korekty na dwa reżimy [Balke i Fomby 1997; Enders i Granger 1998, Abdulai 2000 i 2002, Hansen i Seo 2002] lub dwa progi (λ^1 i λ^2) w celu rozdzielania procesu korekty na trzy reżimy [Obstfeld i Taylor 1997; Goodwin i Piggott 2001; Serra i Goodwin 2002, Meyer, 2003 itp.]. Kilku autorów sugeruje, że bardziej uzasadniony ekonomicznie jest model korekty cen z trzema reżimami oddzielonymi przez dwa progi, niż model z dwoma reżimami, a tylko z jednym progiem [Meyer 2003].

W niniejszym opracowaniu rozpoczynamy naszą analizę od rozważenia ogólnego progowego wektorowego modelu korekcji błędów z trzema reżimami (TVECM₃) na potrzeby analizy dynamiki cen łańcucha produkcji jagnięciny w Hiszpanii. Niech $P_t = (p_{1t}, p_{2t})'$ oznacza cenę logarytmiczną towaru na dwóch różnych poziomach kanału marketingowego. Zakładamy, że P_t to wektor $I(1)$

szeregu czasowego, który jest skointegrowany z wspólnym wektorem kointegracyjnym $\beta' = (1, -\beta_2)$. Reprezentacja liniowa modelu VECM rzędu k szeregu czasowego P_t może być zapisana jako:

$$\Delta P_t = \alpha[\omega_{t-1}(\beta)] + \sum_{i=1}^{k-1} \Gamma_i \Delta P_{t-i} + \varepsilon_t \quad (1)$$

gdzie $\omega_t(\beta) = \beta' P_{t-1}$ oznacza wektor kointegracyjny o wartości ogólnej $\beta = (1, -\beta_2)'$; Γ_i , $i=1, 2, \dots$ stanowią macierze (2×2) parametrów krótkookresowych; α jest macierzą (2×2) ; a ε_t stanowi wektor błędów, o właściwościach białego szumu, przy macierzy kowariancji Σ , w przypadku której zakłada się, że jest macierzą dodatnio określoną. β jest wektorem kointegracyjnym, który powszechnie jest interpretowany jako długookresowa równowaga między dwoma cenami P_t , podczas gdy α oznacza współczynnik relacji kointegracyjnej w równaniach VECM.

Zgodnie z Lo i Zivot [2001], progowy wektorowy model korekcji błędów (TVECM₃) z trzema reżimami, może być zapisany następująco:

$$\Delta P_t = \begin{cases} \alpha^1 \omega_{t-1}(\beta) + \sum_{i=1}^{k-1} \Gamma_i^1 \Delta P_{t-i} + \varepsilon_t^1, & \text{if } \omega_{t-1}(\beta) < \lambda^1 \\ \alpha^2 \omega_{t-1}(\beta) + \sum_{i=1}^{k-1} \Gamma_i^2 \Delta P_{t-i} + \varepsilon_t^2, & \text{if } \lambda^1 \leq \omega_{t-1}(\beta) \leq \lambda^2 \\ \alpha^3 \omega_{t-1}(\beta) + \sum_{i=1}^{k-1} \Gamma_i^3 \Delta P_{t-i} + \varepsilon_t^3, & \text{if } \omega_{t-1}(\beta) > \lambda^2 \end{cases} \quad (2)$$

gdzie $\omega_t(\beta)$ to zmienna progowa, która reprezentuje resztę z równania kointegracyjnego (np. odchylenie od równowagi), a $\lambda = (\lambda^1 \quad \lambda^2)$ to parametry progowe wyznaczające różne reżimy.

Jak można zauważyć, zgodnie z modelem TVECM₃ w (2) korekta relacji równowagi długookresowej równowagi zależy od konkretnego reżimu. Według tego modelu dynamiczna korekta P_{it} zależy od wielkości $\omega_t(\beta)$. Szczególny przypadek modelu TVECM podany w (2) występuje, jeśli zmiany cen są mniejsze niż koszty transakcji. W tym przypadku ceny nie podlegają dostosowaniu w drugim reżimie (środkowym), co oznacza, że ceny nie są skointegrowane, czyli $\alpha^2 = 0$. Powstały model określa się jako Band-TVECM. W tym przypadku jeśli $\omega_t(\beta)$ mieści się w tym przedziale, to ceny nie są skointegrowane, a P_t może być opisany przez model VAR(k) bez dryftu. W zewnętrznych przedziałach siły ekonomiczne powodują powrót cen do równowagi długookresowej, sugerując kointegrację z różnymi współczynnikami korekty. Jeśli $\omega_t(\beta) > \lambda^2$ ($\omega_t(\beta) < \lambda^1$), wówczas wektor kointegracyjny powraca do wartości średniej zależnej od reżimu przy współczynniku korekty³⁶ ρ^3 (ρ^1), podczas gdy ΔP_t podlega korekcji do

³⁶ Współczynnik korekty uzyskuje się w następujący sposób: $\rho^j = 1 + \beta \alpha^j = 1 + [1 \quad -\beta_2] \begin{bmatrix} \alpha_1^j \\ \alpha_2^j \end{bmatrix} = 1 + \alpha_1^j - \beta_2 \alpha_2^j$.

równowagi długookresowej z szybkością równą wartości α^3 (α^1). Należy podkreślić, że tempo dostosowań cen w zewnętrznych przedziałach może być różne dla każdego elementu P_t . Powstały model przedstawia się następująco:

$$\Delta P_t = \begin{pmatrix} \Delta P_{1t} \\ \Delta P_{2t} \end{pmatrix} = \begin{cases} \begin{pmatrix} \alpha_1^1 \\ \alpha_2^1 \end{pmatrix} \omega_{t-1}(\beta) + \sum_{i=1}^{k-1} \Gamma_i^1 \Delta P_{t-i} + \varepsilon_t^1, & \text{if } \omega_{t-1}(\beta) < \lambda^1 \\ \sum_{i=1}^{k-1} \Gamma_i^2 \Delta P_{t-i} + \varepsilon_t^2, & \text{if } \lambda^1 \leq \omega_{t-1}(\beta) \leq \lambda^2 \\ \begin{pmatrix} \alpha_1^3 \\ \alpha_2^3 \end{pmatrix} \omega_{t-1}(\beta) + \sum_{i=1}^{k-1} \Gamma_i^3 \Delta P_{t-i} + \varepsilon_t^3, & \text{if } \omega_{t-1}(\beta) > \lambda^2 \end{cases}$$

Powyższy model nie mówi jednak nic o kierunku przyczynowości i procesie asymetrycznych dostosowań. Informują jednak o tym współczynniki α_i^j . Ogólnie rzecz biorąc, możemy spodziewać się, że $\alpha_1^j \leq 0$ i $\alpha_2^j \geq 0$, co oznacza, że ceny powracają do równowagi długotrwałej, gdy ich zmiany są duże. W każdym razie, zakładając wektor dwóch cen (tj. ceny na poziomie detalicznym (p_1) i producenckim (p_2)), należy zwrócić uwagę na następujące przypadki:

- | | |
|---|---|
| a) $\alpha_i^j = 0$ | Ceny detaliczne nie reagują na zmiany w marży rynkowej. Ceny detaliczne są sztywne w stosunku do cen producenta. |
| b) $\alpha_i^1 = 0$ oraz $\alpha_i^3 \neq 0$
$i=1,2$ | Ceny detaliczne reagują na szoki dodatnie, ale efekty szoków ujemnych w marży rynkowej nie znajdują odzwierciedlenia w cenach. |
| c) $ \alpha_i^1 > \alpha_i^3 $ $i = 1,2$ | Korekta do równowagi długookresowej między cenami producenckimi a detalicznymi następuje szybciej, gdy zmiany w odchyleniach są ujemne (tj. ceny producenckie rosną a marża rynkowa spada) niż wtedy, gdy są one dodatnie (tj. ceny producenckie spadają a marża rynkowa rośnie). |

Model TVECM z trzema reżimami, podany w (2), można zwięźle wyrazić jako model regresji wielowymiarowej w sposób następujący:

$$\Delta P'_t = X'_{t-1} A^{(1)} I_t^1(\lambda) + X'_{t-1} A^{(2)} I_t^2(\lambda) + X'_{t-1} A^{(3)} I_t^3(\lambda) + \varepsilon_t \quad (3)$$

gdzie:

$$\lambda = (\lambda^1 \quad \lambda^2)$$

$I_t^j(\lambda) = I(\lambda^{(j-1)} < \omega(\beta) < \lambda^{(j)})$ jest funkcją skokową Heaviside'a, a wyrażoną $I(A)=1$, jeśli A jest prawdziwe i 0, w przeciwnym wypadku

$$X'_{t-1} = (\omega_{t-1}(\beta) \quad \Delta P'_{t-1} \quad \dots \quad \Delta P'_{t-k+1}),$$

$$A^{(i)} = \begin{pmatrix} \alpha^i \\ \Gamma_1^i \\ \vdots \\ \Gamma_{k-1}^i \end{pmatrix} \text{ jest macierzą o wymiarach } (k+1) \times 2.$$

Należy zauważyć, że gdy parametry progowe (λ^1 and λ^2) są ustalone (znane wcześniej), model jest liniowy w odniesieniu do pozostałych parametrów. W takiej sytuacji oraz przy założeniu, że błędy ε_t = posiadają właściwości białego szumu, parametry w modelu (3) można oszacować za pomocą metody najmniejszych kwadratów.

Z reguły jednak parametry progowe (λ^i) są nieznanne i należy je oszacować wraz z pozostałymi parametrami modelu. Lo i Zivot (2001) proponują strategię łączącą podejście Hansena [1999] do szacowania dwu- i trzyreżimowych jednowymiarowych modeli TAR z procedurą Tsay'a [1998] oszacowania wielowymiarowego modelu TVECM. Strategia ta składa się z następujących kroków. W pierwszym kroku, wykonywane są dwuwymiarowe badania sieciowe (*grid searches*) w celu oszacowania parametrów progowych (λ^1, λ^2) przy następujących założeniach: i) parametry progowe są takie, że $\lambda^i \in \Gamma_2, i=1,2$ gdzie $\Gamma_2 = \{(\lambda^1, \lambda^2) : -\infty < \lambda^1 < \lambda^2 < \lambda^U < \infty\}$ (przy tym założeniu ogranicza się wszystkie parametry progowe do zawężonego podzbioru [λ^L, λ^U]), oraz ii) zapewnienia się odpowiednią liczbę obserwacji na potrzeby oszacowania parametrów dla każdego reżimu.

W praktyce analiza ta odbywa się poprzez nałożenie ograniczeń ad hoc w odniesieniu do liczby obserwacji w każdym reżimie. Przy założeniu T_i (liczba obserwacji w reżimie i), Hansen (1999) sugeruje ograniczenie parametrów progowych tak aby $T_i/T \geq \pi_0$, przy wartości (π_0) zazwyczaj ustalonej na poziomie 0,1. W zależności od $\lambda = (\lambda^1 \quad \lambda^2)$, model TVECM (3) jest liniowy dla $A^{(i)}$ i może być oszacowany za pomocą sekwencyjnej, wielowymiarowej metody najmniejszych kwadratów, co oznacza minimalizowanie wyrażenie:

$$S_3(\lambda^1, \lambda^2) = \ln |\hat{\Sigma}(\lambda^1, \lambda^2)| = \ln \left| \frac{1}{T} \sum_{t=1}^T \hat{\varepsilon}_t(\lambda) \hat{\varepsilon}_t(\lambda)' \right| \quad (4)$$

gdzie $\hat{\Sigma}_3(\lambda^1, \lambda^2)$ to szacowana macierz kowariancji modelu (3) zależna od (λ^1 and λ^2).

W drugim kroku, parametry progowe mogą zostać oszacowane dzięki następującemu programowi optymalizującemu³⁷:

$$(\hat{\lambda}^1, \hat{\lambda}^2) = \arg \min_{\lambda \in [\lambda^L, \lambda^U]} (S_3(\lambda^1, \lambda^2)) \quad (5)$$

³⁷ Badanie po siatce minimalizuje wyznacznik logarytmiczny macierzy kowariancji reszt modelu TVECM, co jest analogiczne do maksymalizacji standardowego testu LR.

Ostateczne szacunki parametrów dla modelu TVECM (2) można obliczyć jako $\hat{A}^{(i)} = \hat{A}^{(i)}(\hat{\lambda}^1, \hat{\lambda}^2)$, a macierz kowariancji reszt wynosi $\hat{\Sigma}_3(\hat{\lambda}) = \hat{\Sigma}_3(\hat{\lambda}^1, \hat{\lambda}^2)$. Tsay [1998] wykazuje, że estymatory warunkowej metody najmniejszych kwadratów TVECM są silnie zbieżne wraz ze wzrostem próby ($\hat{A}^i \rightarrow A^i, \hat{\lambda}^i \rightarrow \lambda^i, i \hat{\Sigma}_3(\hat{\lambda}) \rightarrow \Sigma$) i że parametry macierzy $A^{(i)}$ mają rozkład zbieżny do rozkładu normalnego.

Trzeci krok polega na sprawdzeniu, czy dynamiczne zachowanie i korekta do relacji długookresowej równowagi jest liniowa czy też wykazuje nieliniowość progową. W literaturze przedmiotu proponuje się kilka rodzajów testów jednowymiarowych i dwuwymiarowych liniowości, mających na celu ocenę tego problemu [Balke i Fomby 1997, Hansen 1997, 1999, Hansen i Seo 2002, Tsay 1998].

Lo i Zivot [2001] wskazują, że metoda Hansena testowania liniowości w jednowymiarowych modelach TAR oparta jest o testy bazujące na hipotezie zagnieżdżonej, które można łatwo rozszerzyć w celu sprawdzania liniowości w wielowymiarowych modelach TVECM. Proponują oni statystykę Sup-LR:

$$LR_{13} = T \left(\ln |\hat{\Sigma}| - \ln |\hat{\Sigma}_3(\hat{\lambda})| \right) \quad (6)$$

gdzie $\hat{\Sigma}$ i $\hat{\Sigma}_3(\hat{\lambda})$ to odpowiednio resztowe macierze kowariancji modelu VECM i trzyreżimowego modelu TVECM.

Statystyki wykorzystane do zbadania takiej hipotezy obarczone są problemem tzw. parametrów niezidentyfikowanych zgodnie z hipotezą zerową. Innymi słowy, nieliniowy model zawiera niektóre parametry modelu bezresztowego, na które nie są nakładane restrykcje zgodnie z hipotezą zerową, i które nie są obecne w modelu liniowym. W związku z tym konwencjonalna teoria statystyki nie może zostać zastosowana w celu uzyskania rozkładu normalnego zmiennych [zob. Davies, 1987; Hansen, 1999 i Hansen i Seo 2002]. Biorąc pod uwagę, że statystyka testowa charakteryzuje się niestandardowym rozkładem, Hansen [1999] oraz Hansen i Seo [2002] sugerują wykorzystanie metody *bootstrapowej* opartej na regresji lub metody *bootstrapowej* opartej o parametryczny algorytm resztowy w celu obliczenia wartości p dla badań liniowości.

Po stwierdzeniu występowania efektów progowych, w analizie empirycznej pojawia się kilka pytań, na które należy odpowiedzieć zanim zdecydujemy się na interpretację wyników. W związku z tym, najważniejsze bez wątpienia jest ustalenie, który konkretnie model progowy lepiej nadaje się dla danych (liczba reżimów, TVECM czy przedziałowy Band-TVECM oraz symetryczny lub asymetryczny model progowy). Najczęściej bierze się pod uwagę dwa podejścia w celu określenia właściwej specyfikacji progowej. W pierwszym podejściu używa się kryteriów informacyjnych modelu (AIC, SBC, itp.) w celu ustalenia najlepszej specyfikacji dla danych [Tsay 1998]. Według drugiego podejścia Lo i Zivot [2001], opierając się na pracach Hansena [1999], proponują wykorzystanie testów zagnieżdżonych opartych na modelu TVECM bez restrykcji. Najpierw należy ustalić liczbę reżimów. Aby zweryfikować hipotezę zerową,

w której prawdziwy jest model TVECM₂ (modelu dwureżimowy) w porównaniu do alternatywnej opcji TVECM₃ (model trzyreżimowy), proponują zastosowanie wskaźnika wiarygodności (LR):

$$LR_{2,3} = T \left(\ln \left[\hat{\Sigma}_2(\hat{\lambda}) \right] - \ln \left[\hat{\Sigma}_3(\hat{\lambda}) \right] \right) \quad (7)$$

gdzie $\hat{\Sigma}_2(\hat{\lambda})$ i $\hat{\Sigma}_3(\hat{\lambda})$ to oszacowane resztowe macierze kowariancji z nieograniczonego dwureżimowego modelu TVECM₂ i trzyreżimowego TVECM₃, odpowiednio. Asymptotyczne rozkłady LR_{2,3} są niestandardowe i w celu obliczenia przybliżonej wartości p może zostać zastosowana metoda *bootstrapowa*.

Po ustanowieniu liczby reżimów, przeprowadzamy testy specyfikacji dla przedziałowego TVECM. W związku z tym, że szacowane parametry progowe z TVECM są, jak już wspomniano, silnie zgodne, można zastosować test Walda, poprzez określenie odpowiednich ograniczeń dla parametrów modelu TVECM, opartym na asymptotycznym rozkładzie chi-kwadrat.

7.2. b) Nieliniowe funkcje reakcji impulsowej

Po oszacowaniu modelu TVECM, można dokonać analizy krótkookresowego dynamicznego zachowania zmiennych poprzez obliczenie funkcji reakcji impulsowej (IRF). Metoda ta pozwala na badanie reakcji czasowej zmiennych na nieoczekiwane szoki w czasie t. Biorąc jednak pod uwagę, że model nieliniowych szeregów czasowych nie posiada reprezentacji Walda, obliczanie IRF dla modeli tego rodzaju nie jest zadaniem łatwym. Ponadto, jak wspomniano w Koop i in. [1996], komplikacje pojawiają się, ponieważ w modelach nieliniowych: i) efekt szoku zależy od przebiegu szeregu czasowego do punktu, w którym następuje szok; oraz ii) efekt szoku zależy od kierunku i rozmiaru szoku. W konsekwencji w modelach nieliniowych funkcje reakcji impulsowej zależą od łącznej wartości historii $P_{t-1} = \varphi_{t-1}$ i wielkości szoku δ (w odniesieniu do wartości progowej λ).

Uogólnione funkcje reakcji impulsowej (ang. *Generalised Impulse Response Functions* GIRF) wprowadzone przez Koop i in. [1996] i Pottera [1995] zapewniają przydatne uogólnienie pojęcia reakcji impulsowych na modele nieliniowe. Ich analiza skupia się na asymetrycznych reakcjach zmiennych na jedno odchylenie standardowe zarówno szoków dodatnich, jak i ujemnych. Nieliniowe funkcje reakcji impulsowej (ang. *Non-linear Impulse Response Functions* NIRF) są zdefiniowane w sposób podobny do tradycyjnych funkcji GIRF, z wyjątkiem zastąpienia standardowego liniowego predyktora przez warunkową wartość oczekiwaną. Zatem NIRF dla konkretnego szoku $\varepsilon_t = \delta$ i historii systemu $P_{t-1} = \varphi_{t-1}$ jest zdefiniowany jako:

$$NIRF(n, \delta, \varphi_{t-1}) = E \left[P_{t+n} \mid \varepsilon_t = \delta, \varepsilon_{t+1} = \dots = \varepsilon_{t+n} = 0, \varphi_{t-1} \right] - E \left[P_{t+n} \mid \varepsilon_t = 0, \varepsilon_{t+1} = \dots = \varepsilon_{t+n} = 0, \varphi_{t-1} \right] \quad \text{ale } n = 0, 1, \dots, N \quad (8)$$

Biorąc pod uwagę tę definicję, jasne jest, że NIRF jest funkcją $\delta \in \varepsilon_t$ a $\varphi_{t-1} \in \Omega_{t-1}$ (Ω_{t-1} jest historią lub informacją w momencie $t-1$ zastosowaną do prognozowania wartości P_t). W związku z tym, że δ_t i φ_{t-1} to realizacje zmiennych losowych Ω_{t-1} i ε_t , Koop i in. [1996] podkreślają, że same NIRF stanowią realizacje zmiennych losowych uzyskanych następująco:

$$\text{NIRF}(n, \varepsilon_t, \Omega_{t-1}) = E[P_{t+n} | \varepsilon_t, \Omega_{t-1}] - E[P_{t+n} | \Omega_{t-1}] \quad (9)$$

Wychodząc od (9) istnieje wiele alternatywnych sposobów obliczenia funkcji NIRF w zależności od celu analizy. Na przykład, w niniejszym badaniu uznaliśmy za odpowiednie ocenienie reakcji cen zbytu (detalicznych) na szoki w cenach detalicznych (zbytu) w różnych reżimach cen i przy różnych rozmiarach i znakach początkowych szoków. Tak więc funkcja NIRF może służyć do oceny stopnia asymetrycznych reakcji rozłożonych w czasie.

7.3. Analiza empiryczna

7.3. a) Dane i analiza wstępna

W niniejszym rozdziale, zastosujemy opisany wyżej model TVECM w celu dokonania analizy mechanizmu transmisji cen w łańcuchu marketingowym produkcji jagnięciny w Hiszpanii. Empiryczna specyfikacja TVECM obejmuje następujące etapy: i) przy założeniu niestacjonarności szeregów czasowych cen, pierwszy krok polega na badaniu kointegracji i oszacowaniu relacji kointegracyjnych; ii) jeżeli stwierdzona zostanie kointegracja, następny krok polega na określeniu, czy dynamika danych może zostać opisana przy pomocy nieliniowości o charakterze progowym; iii) szacowanie i ocena dwuwymiarowego, progowego modelu korekty błędu (TVECM) oraz iv) oblicza się nieliniowe ogólne funkcje reakcji impulsowej w celu dokonania analizy reakcji poszczególnych cen na niespodziewane dodatnie i ujemne szoki. Każdy z tych etapów omówiono po kolei w niniejszym podrozdziale.

Jak wspomniano w podrozdziale 3, w naszych analizach empirycznych wykorzystano dane tygodniowe dotyczące cen rolnych (FP) i cen detalicznych (RP) w okresie 1993-2002. Wszystkie zmienne są wyrażone w logarytmach naturalnych. W analizach kointegracji cen często używa się logarytmów, ponieważ w przeciwnym razie, gdy stosowane są dane charakteryzują się trendem, błąd względny maleje w czasie [Banerjee i in. 1993]. Z drugiej strony Tiffin i Dawson [2000] sugerują, że transformacja logarytmiczna jest tu właściwa, ponieważ odchylenie odnosi się do średniej i błąd względny jest stały dla serii na różnych poziomach. Z ekonomicznego punktu widzenia, taka transformacja pozwala na powiązanie cen z wahaniami zamiast ze zmianami bezwzględnyymi.

Przed analizą kointegracji szeregów cen najpierw badamy ich właściwości stochastyczne. Sezonowość analizowano stosując sezonowe testy pierwiastka jednostkowego (*seasonal unit root tests*) dla danych tygodniowych, zgodnie z proce-

durą sugerowaną przez Caceres [1996] i Caceres i in. [2001]³⁸. Wielkości tych statystyk jasno sugerują, że sezonowość jest deterministyczna dla trzech szeregów czasowych cen. W związku z tym, w celu zagwarantowania oszczędnego modelu, systematyczny składnik sezonowości, został ujęty za pomocą transformacji szeregów Fouriera.

Właściwości jednowymiarowych szeregów czasowych zbadano przy użyciu testów pierwiastka jednostkowego. W związku z tym, że przy małych próbkach takie badania mają ograniczoną moc, zastosowano dwa alternatywne testy pierwiastka jednostkowego opracowane przez Elliot i in., [1996] oraz Ng i Perrona [2001] jak również test stacjonarności Kwiatkowskiego i in. [1992] (KPSS). Wszystkie testy zgodnie wskazują na obecność pierwiastka jednostkowego w trzech szeregach cenowych, spełniając pierwszy warunek konieczny do analizy kointegracji³⁹.

7.3. b) Analiza kointegracyjna

W tym podrozdziale omawiamy pierwszy krok podczas specyfikacji modelu TVECM (czyli badanie kointegracji i szacowanie relacji kointegracyjnej). Kointegracja jest badana przy wykorzystaniu statystyki wiarygodności (LR) zaproponowanej przez Johansena [1988]. **Escribano i Mira [1996] wykazują, że wektor kointegracyjny można oszacować w sposób superzgodny**, również gdy proces korekty charakteryzuje się nieliniowością. Przed określeniem rzędu kointegracji, każdy system musi zostać poprawnie wyspecyfikowany. Mówiąc konkretniej chodzi o to, jakie składniki deterministyczne muszą zostać uwzględnione, i jakie jest optymalne opóźnienie, gwarantujące, że reszty mają charakter białego szumu i posiadają zerowe autokorelacje przy wszystkich opóźnieniach. W niniejszym opracowaniu wybrano optymalne opóźnienia na podstawie kryterium informacyjnym Akaike'a (AIC) i test wskaźnika prawdopodobieństwa zaproponowany przez Tiao i Boxa [1981]. Oba testy zapewniają zgodne wyniki i wskazują, że cztery opóźnienia są optymalne w systemie.

Testy na autokorelację i normalność opisane w publikacji Doornika i Hendry'ego [1997], zostały przeprowadzone dla każdego systemu w celu sprawdzenia statystycznej adekwatności modelu. Wyniki wskazują, że wymienione powyżej modele są dość zadowolające (tabela 1). Jednak ze względu na grube ogony, hipoteza o normalności rozkładu reszt jest odrzucona, co może być spowodowane nieliniowością. Tabela 1 przedstawia również wyniki testów ilorazu wiarygodności Johansena dla oceny rzędu kointegracji. Na 5% poziomie istotności oba testy wskazują, że hipoteza zerowa, zakładająca jeden wektor ko-

³⁸ Procedura ta jest podobna do procedury stosowanej przez Fransesa [1991] dla danych miesięcznych i opiera się na rozkładzie wielomianu (1-L⁵²). Opis procedury nie został uwzględniony ze względu na ograniczone miejsce. W każdym razie wyniki są dostępne u autorów.

³⁹ Wyniki nie zostały zaprezentowane w niniejszym opracowaniu ze względu na brak miejsca. Są one jednak dostępne u autorów.

integracyjny nie może zostać odrzucona. Przy założeniu, że rząd kointegracji wynosi jeden, badaliśmy czy transmisja cen między cenami surowców rolnych a cenami detalicznymi w długim okresie jest pełna. Zgodnie z tą hipotezą wektor kointegracyjny β powinien spełniać warunek długookresowej jednorodności cen (1, -1). Wszystkie testy restrykcji wektora kointegracyjnego mają rozkład asymptotycznie zgodny z rozkładem $\chi^2(v)$, gdzie v to liczba wprowadzonych restrykcji⁴⁰. Wyniki testu ilorazu wiarygodności (LR) (drugi wiersz tabeli 1) wskazują, że restrykcje jednorodności nie mogą być odrzucone i są poparte empirycznie. Założony wektor kointegrujący jest następujący:

$$\text{LnRP} - \text{LnFP} = 0,448 + \varepsilon_t \quad (10)$$

Stała wartość w równaniu (10) oznacza rozpiętość cenową w poziomie sprzedaży detalicznej. Biorąc pod uwagę, że wszystkie ceny wyrażone są w formie logarytmów, równanie (10) prezentuje procentową rozpiętość z marżą ($e^\alpha - 1$) (wartość α jest stała) [Tiffin i Dawson 2000]. W związku z tym, średnią rynkową marżę detaliczną można wyrazić następująco:

$$\text{Marża detaliczna} = (e^\alpha - 1) \times \text{FP} \times 100 = 56\% \text{FP} \quad (11)$$

Tabela 1. Analiza kointegracji w systemach^a FP-WP i WP-RP

Test śladu	H ₀ : r=0	H ₀ : r=1	
		76,08	7,83
	Wartość krytyczna (5%)	20,12	9,17
H ₀ : $\beta=(1,-1)$		3,05	(0,08)
Wielowymiarowe testy prawidłowej specyfikacji	A_LM(1) ^b	= 7,33 (0,11)	
	A_LM(52) ^c	= 8,23 (0,08)	
	N_LM	= 14,85 (0,00)	

W nawiasach podano wartości p

A_LM(i) to wielowymiarowy test Godfreya dla autokorelacji rzędu i.

N_LM to wielowymiarowy test Doornika i Hendriego [1997] dla szacowania normalności.

Źródło: obliczenia własne.

7.3. c) Kointegracja progowa

Gdy stwierdzimy istnienie relacji długookresowej równowagi między dwoma cenami, następną kwestią jest to, czy występują ewentualne nieliniowości w procesie korekty błędu. Kwestia ta zostanie przeanalizowana przy użyciu procedury opisanej w podrozdziale 3. Zaczynamy od badania nieliniowości i w przypadku, gdy hipoteza zerowa liniowości zostanie odrzucona określana jest liczba reżimów w TVECM z uwzględnieniem szacowanego wektora kointe-

⁴⁰ Więcej informacji zob. [Johansen i Juselius 1994 i Johansen 1995].

gracyjnego w (10) jako zmiennej progowej (ω_{t-1})⁴¹. Wyniki testu na nieliniowość LR [gdzie H0 model liniowy, H1 model nieliniowy TVECM₃] przedstawiono w tabeli 2. Wskazują one, że hipoteza zerowa o liniowości jest odrzucana na poziomie 5%, na rzecz modelu progowego.

Tabela 2. Testy na nieliniowość wektora kointegrującego cen

	LR ₁₃	LR ₂₃
Statystyka testowa	63,28	49,82
Wartość krytyczna FR (5%)	29,17	28,91
Wartość krytyczna PR (5%)	32,76	30,17
Parametry progowe	$\hat{\lambda} = (-0,028; 0,054)$	

LR_{1,3} umożliwia weryfikację hipotezy zerowej o liniowości względem alternatywy TVECM₃ [Lo i Zivot 2001].

LR_{2,3} umożliwia weryfikację hipotezy zerowej dwureżimowego TVECM₂ [Lo i Zivot 2001] względem alternatywy trzyreżimowego TVECM₃ [Lo i Zivot 2001].

Wartości krytyczne są uzyskiwane za pomocą techniki bootstrap ze stałym regresorem (FR) [Hansen, 1999; oraz Hansen i Seo, 2002].

Wartości krytyczne są uzyskiwane przy pomocy metody bootstrap (PR) [Hansen, 1999; oraz Hansen i Seo, 2002].

Źródło: obliczenia własne.

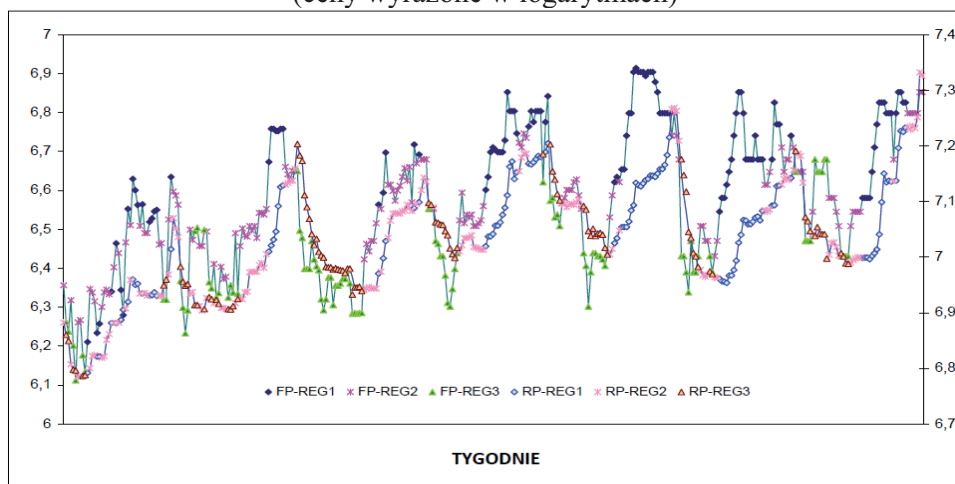
Biorąc pod uwagę, że hipoteza zerowa o liniowości została odrzucona na rzecz hipotezy alternatywnej, następnie badamy, który model progowy jest najbardziej odpowiedni do opisu stanów nierównowagi (EC). Badamy to za pomocą statystyki LR_{2,3} podanej w wyrażeniu (6). Jak wynika ze statystyki LR zawartej w tabeli 2, hipoteza zerowa TVECM₂ w zestawieniu z alternatywą trzyreżimowego TVECM₃ jest odrzucona, co sugeruje, że transmisję cen w łańcuchu marketingowym jagnięciny w Hiszpanii można określić przy użyciu trzyreżimowego procesu progowego. W dolnej części tabeli 2 pokazano szacowane parametry progowe TVECM₃ ($\hat{\lambda} = (-0,028; 0,054)$). Innymi słowy, biorąc pod uwagę (11), TVECM umożliwia rozdzielnie procesów dostosowania cen w zależności od tego, czy rynkowa marża detaliczna stanowi poniżej 52%, powyżej 71% czy między 52% a 71% ceny producenta rolnego (FP). Rysunek 1 ilustruje zmiany cen producentów rolnych (FP) w trzech reżimach zgodnie z odpowiednim parametrem progowym. Jak widać z rysunku 1, pierwszy reżim (marża rynkowa poniżej pierwszego poziomu progowego) może wiązać się z fazami wzrostu cen jagnięciny (nadmierny popyt), podczas gdy trzeci reżim (marża rynkowa powyżej drugiego poziomu progowego) wydaje się być związany z okresami spadających cen (nadwyżka podaży). Drugi reżim wiąże się z okresami przejściowymi, tj. okresami, gdy ceny zaczynają rosnać lub spadać. Wyniki te są zgodne z używanymi w Stanach Zjednoczonych przez Breimyera [1957], który stwierdził, że w perspektywie krótkoterminowej, marże rynkowe mają tendencję do wzrostu,

⁴¹ Reszty uzyskane z równań (10) i (11) można interpretować jako odchylenia od równowagi długookresowej.

kiedy produkcja również wzrasta, i że spadają przy niedoborach produkcji – są jednak dość stabilne w perspektywie długoterminowej.

Oszacowane współczynniki modelu TVECM₃, jak również wyniki testu poprawności specyfikacji modelu, przedstawiono w tabeli 3. Jak można zaobserwować, wyniki testów diagnostycznych sugerują, że szacowane modele są odpowiednie, gdyż nie ma żadnych dowodów na autokorelację reszt. Wynik testu ARCH sugeruje, że można odrzucić hipotezę zerową o homoskedastyczności, oraz nie można odrzucić hipotezy zerowej o normalnym rozkładzie reszt (JB). Ponadto szacowane parametry w zewnętrznych reżimach są statystycznie istotne i charakteryzują się oczekiwanymi znakami. W środkowym reżimie (reżim 2) współczynniki nie są jednak istotne. W tym przedziale dwie ceny zblizają się do siebie, ale nie dzieje się to zgodnie z żadnym konkretnym wzorcem.

Rysunek 1. Zmiana cen rolnych w ramach trzech reżimów
(ceny wyrażone w logarytmach)



Źródło: obliczenia własne.

Biorąc pod uwagę powyższe wyniki, model TVECM₃ może być zdefiniowany jako przedziałowy TVECM, zgodnie z podrozdziałem 7.2. Przeprowadzono test Walda celem sprawdzenia, czy współczynniki opisujące dostosowania do równowagi długookresowej są łącznie statystycznie istotne. Wyniki wskazują, że hipotezy zerowej nie można odrzucić przy 5% poziomie istotności (statystyka Walda wynosi 3,31, natomiast wartość krytyczna wynosi 5,99%, przy 5% poziomie istotności). W związku z tym, można stwierdzić że przedziałowy TVECM jest bardziej odpowiedni niż nieograniczony TVECM do przedstawiania asymetrycznych dostosowań cen do równowagi w łańcuchu marketingowym mięsa jagnięcego.

Oszacowane parametry przedziałowego TVECM podano w tabeli 4. Ponadto zawarto tam szacunki parametrów dostosowań $\hat{\rho}_i$, które umożliwiają oce-

nę, jak wektor kointegracyjny powraca do zależnej od reżimu średniej (zob. przypis 35). Jak można zaobserwować, oszacowane parametry ρ_i w reżimie 1 są zawsze niższe niż te w górnym reżimie. Mniejsza wartość ρ_i oznacza, że dostosowania cen po zaburzeniach równowagi następują szybciej. W dolnym reżimie ρ wynosi 0,682 i wzrasta do 0,867 w górnym reżimie.

Tabela 3. Oszacowane parametry modelu TVECM₃^a

	Reżim 1 ^b $\omega_{t-1}(\beta_2) < -0,028$	Reżim 2 ^b $-0,028 \leq \omega_{t-1}(\beta_2) \leq 0,054$	Reżim 3 ^b $\omega_{t-1}(\beta_2) > 0,054$
$\begin{pmatrix} \alpha_1^i \\ \alpha_2^i \end{pmatrix}$	$\begin{pmatrix} -0,18 \\ (0,056) \\ 0,052 \\ (0,022) \end{pmatrix}$	$\begin{pmatrix} 0,002 \\ (0,07) \\ -0,013 \\ (0,015) \end{pmatrix}$	$\begin{pmatrix} -0,048 \\ (0,020) \\ 0,102 \\ (0,063) \end{pmatrix}$
Testy nieprawidłowej specyfikacji			
BG(1)-FP ^c	2,59	BG (1)-RP	0,44
BG(52)- FP ^c	1,46	BG(52)-RP	1,13
ARCH(1)- FP ^c	3,84	ARCH(1)-RP	3,32
ARCH(52)- FP ^d	3,76	ARCH(52)-RP	3,86
JB-FP ^e	3,04	JB-RP	4,02
% obserwacji	33,33	38,33	28,33

^aWartości w nawiasach to odchylenia standardowe.

^b $\omega_{t-1}(\hat{\beta}_2) = RP - WP - 0,448$.

^cBG(i) to test Breusha-Godfrey dla autokorelacji rzędu i (wartość krytyczna przy 5% poziomie istotności wynosi 3,84).

^dARCH, (i) to test Engla dla warunkowej heteroscedastyczności rzędu I (wartość krytyczna na poziomie 5% wynosi 3,84).

^eJB to test Jarque'a-Bera na potrzeby oceny normalności rozkładu. Wartość krytyczna przy 5% poziomie istotności wynosi 5,99.

Źródło: obliczenia własne.

Tempo korekty jest zazwyczaj mierzone za pomocą tak zwanego czasu połowicznego zaniku [$\ln |(0,5)/\ln |(\rho_i)|$], który określa liczbę okresów wymaganych do zmniejszenia o połowę odchylenia od długookresowej równowagi [Obstfeld i Taylor 1997]. Biorąc pod uwagę wyniki wymienione w akapicie powyżej, czas połowicznego zaniku wzrasta od 1,80 do 4,83 tygodni (porównanie reżimu pierwszego do trzeciego). Wyniki te wskazują, że korekta wywołana przez ujemne odchylenie (szok) od stacjonarnej relacji cenowej następuje znacznie szybciej niż wtedy, gdy jest wywołana przez odchylenie (szok) dodatnie.

W każdym razie, jak już wspomniano w poprzedniej sekcji, kluczowym elementem w modelach progowych jest charakter oszacowanych współczynników macierzy α (α_{ij}) związanych z wektorem kointegracyjnym $\omega_{t-1}(\beta)$. Współczynniki te mogą być przydatne przy analizowaniu, które ceny dostosowują się do równowagi, a które nie. Pierwszą ciekawą obserwacją, jest to że szacowane współczynniki odpowiadające dolnemu reżimowi, w wartościach bezwzględnych, są większe niż te odpowiadające reżimowi górnemu. Wskazuje to, że tem-

po korekty jest szybsze w przypadku ujemnych odchyień od wartości progowych niż w przypadku dodatnich. Biorąc pod uwagę, że dolny (górny) reżim wskazuje, że marża rynkowa jest poniżej (powyżej) wartości długookresowej równowagi, sugeruje to, że ceny szybciej reagują, gdy marże są zawężane niż gdy są rozciągane. Wyniki te wydają się być całkiem zgodne z tymi podanymi przez von Cramona-Taubadela [1998].

Tabela 4. Oszacowane parametry przedziałowego modelu TVECM^a

Reżim 1 ^b			Reżim 3 ^b		
$\begin{pmatrix} \alpha_1^i \\ \alpha_2^i \end{pmatrix}$	ρ^c	Czas połowicznego zaniku ^d	$\begin{pmatrix} \alpha_1^i \\ \alpha_2^i \end{pmatrix}$	ρ^c	Czas połowicznego zaniku ^d
$\begin{pmatrix} -0,213 \\ (0,032) \\ 0,105 \\ (0,014) \end{pmatrix}$	0,682	1,80	$\begin{pmatrix} -0,052 \\ (0,043) \\ 0,087 \\ (0,023) \end{pmatrix}$	0,867	4,83

^aWartości w nawiasach to odchylenia standardowe.

^bReżimy 1 i 3 zostały już zdefiniowane w tabeli 3.

^c ρ to współczynnik korekty, umożliwiający ocenę, jaki wektor kointegracyjny powraca do specyficznej dla reżimu średniej (zob. przypis 2, aby poznać zapis matematyczny).

^dCzas połowicznego zaniku jest zdefiniowany jako $[\ln(0,5)/\ln(\rho_i)]$.

Źródło: obliczenia własne.

Przy reżimie o niższej marży (pierwszy reżim), współczynniki korekty są statystycznie istotne, wskazując na efekt sprzężenia zwrotnego między dwoma cenami. Ponadto oszacowane współczynniki wskazują, że tempo korekty cen detalicznych jest szybsze niż w przypadku cen producenta (po ujemnym odchyleniu od relacji długookresowej równowagi, cena detaliczna ulega korekcie poprzez eliminację 21% takiego negatywnego wpływu powstałego w poprzednim okresie, podczas gdy w przypadku cen rolniczych korekta wynosi tylko około 10,5%). W górnym reżimie, współczynniki korekty są istotne w przypadku ceny producenta, ale nie w przypadku ceny detalicznej. Zatem dodatni szok w rozstępie cenowym między dwoma poziomami łańcucha marketingowego rozpoczyna proces dostosowań cen producenta. Dowodzi to, że ceny detaliczne są sztywne w stosunku do cen rolniczych, gdy marża jest zawężana.

7.3. d) Dynamika krótkookresowa

Dynamikę krótkookresową przeanalizowano poprzez obliczenie IRF, obrazujące reakcję każdej ceny w systemie na szok w innych cenach. W niniejszym badaniu nieliniowe IRF (NIRF) obliczono dla ceny w poszczególnych reżimach, gdzie spodziewana jest reakcja (reżimy 1 i 3). W kontekście modeli nieliniowych, NIRF stanowią bardzo przydatne narzędzie, ponieważ umożliwiają nam zróżnicowanie reakcji na szoki zarówno dodatnie jak i ujemne. Co więcej

czas, w którym ma miejsce szok jest tu istotny i w związku z tym możemy spodziewać się różnych reakcji zależnych od reżimów, w których powstał szok.

W celu analizy asymetrycznego zachowania korekt cen, obliczono NIRF dla $\delta=\pm 1$ i ± 2 i dla reżimów historycznych w taki sposób, że relacja długookresowej równowagi [$\omega_i(\beta_i) = \beta'P_{t-1}$] ($i=1, 2$ dla odpowiednio pierwszego i drugiego systemu) mieści się powyżej lub poniżej górnych i dolnych wartości progowych. W każdym reżimie NIRF dla każdego horyzontu prognozowania ze średnią wszystkich okresów historycznych N_i (przy czym N_i to liczba obserwacji w i -tym reżimie). Dla każdej funkcji reakcji obliczyliśmy odpowiednie 95% przedziały ufności przy użyciu technik *bootstrapowych* opartych na 5000 replikacji⁴². Rysunek 2 przedstawia główne wyniki.

W pierwszym reżimie, czyli kiedy ceny rosną (rysunek 2, panel a), 1% dodatni szok w cenach detalicznych powoduje natychmiastową i istotną reakcję. Jednak skala takich reakcji jest zupełnie inna. Ceny producenta wykazują pewne opóźnienie w dostosowaniu do nowej sytuacji, osiągając maksymalną reakcję po 3 tygodniach. Zatem, mimo że w perspektywie długoterminowej obie ceny są doskonale zintegrowane, w bardzo krótkiej perspektywie sprzedawcy detaliczni korzystają na szoku popytowym, jako że rozpiętość cenowa zwiększa się o 50%. Sytuacja jest bardzo podobna, gdy wartość szoku wynosi 2%, powodując reakcje, które, w przybliżeniu, podwoiły te powstałe przy 1% dodatnim szoku.

Reakcje cen detalicznych i rolnych na ujemny szok popytowy na poziomie detalicznym są podobnego typu co w przypadku dodatnich szoków, chociaż występują dwie główne różnice. Po pierwsze, reakcje są istotne przez krótszy okres, i po drugie siła reakcji jest niższa podczas pierwszych 10 tygodni po szoku, głównie w przypadku ceny detalicznej. Sugeruje to, że dodatnie szoki są bardziej trwałe i powodują dodatnie asymetrie. Ponadto, mimo że w pierwszym tygodniu negatywna reakcja cen detalicznych jest silniejsza niż ta w przypadku cen producenta, już od trzeciego tygodnia po szoku następuje odwrót od dalszego generowania wzrostu rozpiętości cenowej.

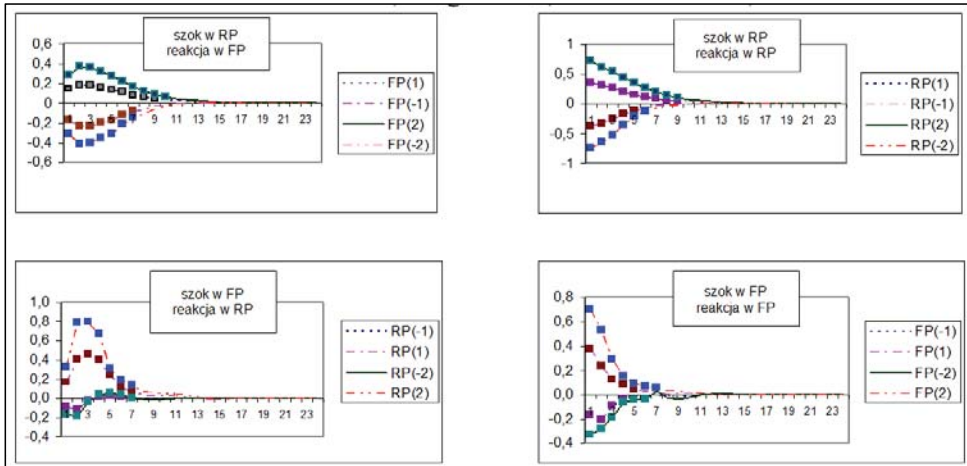
Dodatni szok cen rolnych przede wszystkim powiększa marżę marketingową w pierwszym tygodniu po szoku, ponieważ reakcja cen producenta stanowi około 40% wartości początkowego szoku, podczas gdy w przypadku ceny detalicznej reakcja ta wynosi tylko około 20%. W ciągu kolejnych tygodni cena detaliczna reaguje jednak przesadnie na początkowy szok, zwiększając rozpiętość cenową przez około 6 tygodni od szoku. Wystąpienie tylko jednytgodniowego opóźnienia reakcji ma związek ze specyfiką produkcji jagnięciny. Jest to produkt o krótkiej przydatności, sprzedawany głównie w dużych jednostkach, które potem dzieli się na mniejsze porcje. Na produkcji nie występują żadne dodatkowe informacje, oprócz etykiet dotyczących jego jakości. Zatem dodatkowe koszty cen jagniąt nie mają znaczenia, jako że sprzedawcy detaliczni mu-

⁴² Wszystkie analizy przeprowadzono w programie GAUSS. Jesteśmy wdzięczni dr. van Dijkowi za udzielenie cennych informacji na temat tego, w jaki sposób można poradzić sobie z tym uciążliwym zadaniem.

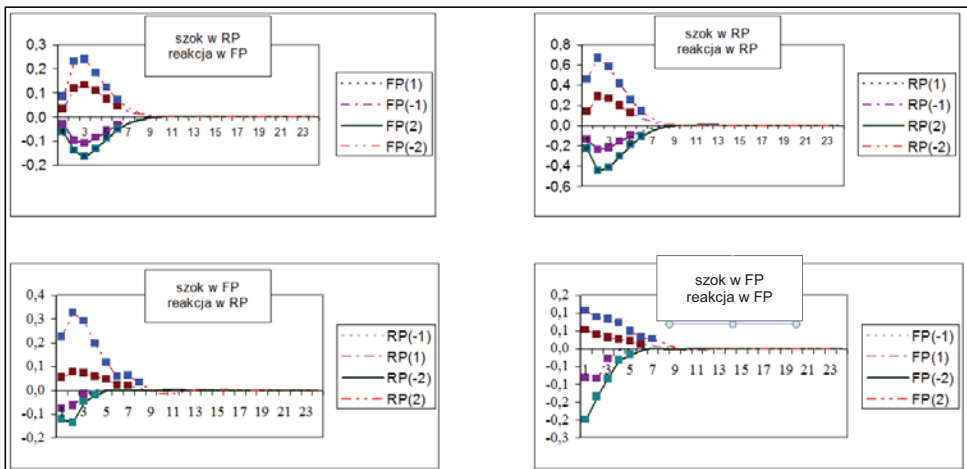
szą zmienić tylko cenę. W przypadku opakowanych elementów, zapasy wyczerpują się w okresie krótszym niż tydzień. Jeśli wartość początkowego szoku podwaja się, wówczas wartość reakcji jest bardziej niż proporcjonalna. Reakcje cen rolnych i detalicznych na nadmierne szoki podaźowe (niezależnie od wartości) podążają podobną drogą. Jednak wartość takich reakcji jest różna i stale wyższa w przypadku ceny producenta, powodując w ten sposób zwiększenie rozpiętości cenowych, na których korzystają sprzedawcy detaliczni.

Rysunek 2. Funkcje reakcji impulsowej na 1% i 2% dodatnie i ujemne szoki dla systemu WP-RP w ramach dwóch reżimów

Panel a) Reżim 1 ($\omega_{t-1}(\beta_2) < -0,028$)



Panel b) Reżim 3 ($\omega_{t-1}(\beta_2) > 0,054$)



Uwaga: kwadraty wskazują na reakcję istotną statystycznie na poziomie 5%.

Źródło: obliczenia własne.

Jak można łatwo zaobserwować, przy porównaniu reakcji na dodatnie i ujemne szoki rynkowe, proces dostosowania cen jest dodatni i asymetryczny (reakcja na wzrost cen jest szybsza niż na spadek cen). Wreszcie skala asymetrii jest większa w przypadku ceny detalicznej, co sugeruje, że inflacja produktów spożywczych nie jest spowodowana przez wzrost kosztów, a raczej przez wzrost marży rynkowej. Wyniki te wydają się wskazywać, że sprzedawcy detaliczni posiadają pewną siłę na rynku jagnięciny w Hiszpanii, tak jak dzieje się to w przypadku najbardziej łatwo psujących się produktów. Jak wykazują Bettendorf i Verboven [2000] zachowanie cen jest związane z koncentracją rynku i zachowaniem charakterystycznym dla oligopolu. W rzeczywistości sprzedawcy detaliczni są znacznie bardziej skoncentrowani niż rolnicy, przynajmniej w przypadku sieci supermarketów i hipermarketów działających na poziomie krajowym.

W trzecim reżimie, tj. kiedy ceny spadają (rysunek 2, panel b) ogólny schemat jest mniej więcej taki sam, mimo że można dostrzec trzy główne różnice. Po pierwsze, skala reakcji jest słabsza, zwłaszcza w przypadku szoków ujemnych. Po drugie, konwergencja do długookresowej równowagi ma miejsce szybciej, niezależnie od wielkości początkowego szoku. Po trzecie, przy spadku cen początkowy szok powoduje reakcje bardziej niż proporcjonalne, gdy szok jest dodatni, ale znacznie mniej niż proporcjonalne, gdy szok jest ujemny.

Ogólnie rzecz ujmując, wszystkie rozważane przypadki powodują zwiększenie rozpiętości cenowej w krótkiej perspektywie, na czym korzystają sprzedawcy detaliczni i jedynym wyjątkiem jest szok ujemny w cenie detalicznej, w przypadku którego ceny detaliczne obniżają się nieco szybciej niż ceny rolne. W warunkach spadających cen, sprzedawcy detaliczni nie są w stanie wpłynąć na obniżkę cen producenta w celu zagwarantowania długookresowej podaży. W każdym razie obniżenie rozpiętości cenowej w tym konkretnym przypadku jest znacznie niższe w wartościach bezwzględnych niż wzrost, który ma miejsce po szoku dodatnim. Wreszcie krótkookresowe reakcje na szoki ujemne są wyższe niż te w przypadku szoków ujemnych, co sugeruje, tak jak w przypadku pierwszego reżimu, występowanie dodatnich asymetrii.

7.4. Wnioski

W niniejszym opracowaniu dokonano analizy zachowań nieliniowych w mechanizmie transmisji cen w łańcuchu marketingowym jagnięciny w Hiszpanii. Zastosowana metodologia bazowała na specyfikacji i szacunkach trzyreżimowego modelu TVECM, w którym reżimy są związane z cyklami cenowymi. Ponadto reakcje cen w reżimie przejściowym nie są znaczne, co pozwala nam na specyfikację przedziałowego modelu TVECM. Uzyskane wyniki pozwalają na sformułowanie kilku wniosków.

W perspektywie długookresowej ceny na obu krańcach łańcucha marketingowego są doskonale zintegrowane; innymi słowy każda zmiana ceny powoduje transmisję do innych cen. Jednak w perspektywie krótkoterminowej za-

chowanie cen posiada strukturę charakterystyczną dla sektora detalicznego. Sprzedawcy detaliczni posiadają znaczącą siłę rynkową. Dwie trzecie całkowitej sprzedaży jagnięciny w handlu detalicznym ma miejsce w supermarketach i hipermarketach, w przypadku których udział w rynku największych pięciu, wynosi około 60%. Główny wniosek jest taki, że w warunkach wzrostu cen, sprzedawcy detaliczni korzystają na wszelkich szokach, zarówno dodatnich jak i ujemnych, wpływających na warunki podaży lub popytu. W pierwszym przypadku szoki w cenach producenta w szczególności zmienia marżę rynkową w bardzo krótkiej perspektywie (tydzień od wystąpienia szoku), ale wtedy cena detaliczna reaguje nadmiernie na początkowy szok, zwiększając rozpiętość cenową przez około jeden miesiąc. W drugim przypadku rozpiętość od razu zwiększa się o 50% i utrzymuje się przez półtora miesiąca. Korekty ceny są dodatnie i asymetryczne, co sugeruje, że ceny detaliczne wykazują większą elastyczność nominalną względem ich wzrostów.

W sytuacji spadku cen ogólny schemat jest raczej podobny. Ceny szybciej ulegają konwergencji do długookresowej równowagi a reakcje są znacznie silniejsze, gdy szoki są dodatnie niż wtedy, gdy są one ujemne, gdyż dalsze spadki cen mogą powodować krótkookresowe straty.

Przeprowadzona analiza koncentrowała się na dostosowaniach cen w łańcuchu marketingowym jagnięciny w Hiszpanii. Może ona zostać poszerzona w kilku kierunkach. Po pierwsze, naturalnym jej rozwinięciem będzie zbadanie innych rynków mięsa w Hiszpanii o odmiennych strukturach (różnych stopniach integracji rynkowej) lub branż przemysłu spożywczego o innej charakterystyce (produkty markowe, bardziej przetworzone produkty, produkty nie psujące się itp.), w celu lepszego zrozumienia mechanizmu transmisji cen i odpowiedzi na pytanie, w jakim stopniu ceny producenta wpływają na inflację. Ponadto, takie analizy rynku jagnięciny w innych krajach o zróżnicowanych strukturach rynkowych pozwoliłyby nam na powiązanie uzyskanych wyników z siłą rynkową lub polityką w zakresie zasobów gospodarstw. Wreszcie, dalsze udoskonalenia metodologiczne można wykorzystać w przyszłości, w sytuacji pojawiania się nowych teoretycznych problemów ekonometrycznych w kontekście nieliniowych modeli wielowymiarowych.

Literatura

1. Abdulai A., (2000), Spatial price transmission and asymmetry in the ghanian maize market, *Journal of Development Economics*, tom 63, s. 327-349.
2. Abdulai A., (2002), Using threshold cointegration to estimate asymmetric price transmission in the swiss pork market, *Applied Economics* nr 34, s. 679-687.
3. Azzam A., (1999), Asymmetry and rigidity in farm-retail price transmission, *American Journal of Agricultural Economics* nr 81, s. 525-533.

4. Bailey D.V. and Brorsen B.W., (1989), Price asymmetric in spatial fed cattle markets, *Western Journal of Agricultural Economics* nr 14, s. 246-252.
5. Balke N.S. and Fomby T.S., (1997), *Threshold cointegration*, *International Economic Review* nr 38, s. 627-645.
6. Balke N.S., Brown S.P.A. and Yücel M.K., (1998), Crude oil and gasoline prices: an asymmetric relationship?, *Federal Reserve Bank of Dallas, Economic Review, First Quarter*, s. 2-11.
7. Banerjee A.; Dolado J.J.; Galbraith J.W. and Hendry D.F., (1993). *Cointegration, error correction, and the econometric analysis of non-stationary data*, *Advanced Text in Econometrics*, Oxford University Press.
8. Bettendorf L. and F. Verboven, (2000), Incomplete transmission of coffee bean prices: evidence from the Dutch coffee market, *European Review of Agricultural Economics* nr 27, s. 1-16.
9. Breymer H.F., (1957), On price determination and aggregate price theory, *Journal of Farm Economics* nr 33, s. 678-694.
10. Cáceres J.J., (1996), *Contrastes de raíces unitarias en datos semanales*, *Estadística Española*, tom 141, s.139-159.
11. Cáceres J.J., Cano V.Y Martín F.J., (2001), *Observaciones anómalas y contrastes de raíz unitaria en datos semanales*, *Estudios de Economía Aplicada* nr 17, s. 85-105.
12. Davies R.B., (1987), Hypothesis testing when a nuisance parameter is present only under the alternative, *Biomatrika* nr 74, s. 33-43.
13. Doornik J.A. Y Hendry D.F., (1997), *Modelling dynamic systems using pcfilm 9 for windows*, Timberlake Consulting, London.
14. Elliott, G., Rothenberg, T. J. and Stock, J. H., (1996), Efficient tests for an autoregressive unit root, *Econometrica* nr 64, s. 813–836.
15. Enders R.F. and Granger C.W.J., (1998), Unit root tests and asymmetric adjustment with an example using the term structure of interest rates, *Journal of Business and Economic Statistics* nr 16, s. 304-312.
16. Enders W.Y. and Siklos P.L., (1999), Cointegration and threshold adjustment, *Journal of Business and Economic Statistics*, tom 19, s.166-167.
17. Escribano A. and Mira S., (1996), *Nonlinear cointegration and nonlinear error-correction models*, working paper, Universidad Carlos III de Madrid.
18. Franses P.H., (1991), *Model selection and seasonality in time series*, *Tinbergen Institute Series* nr 18. Erasmus University, Rotterdam.
19. Frost D. and Bowden R., (1999), An asymmetry generator for error-correction mechanisms, with application to bank mortgage-rate dynamics, *Journal of Business and Economic Statistics*, tom 17(2), s. 253-263.
20. Goodwin B.K. and Piggott N.E., (2001), Spatial market integration in the presence of threshold effects”, *American Journal of Agricultural Economics* nr 83(2), s. 302-317.

21. Granger, C.W.J. and Lee, T.H., (1989), Investigation of production, sales and inventory relationships using multicointegration and non-symmetric error correction models, *Journal of Applied Econometrics* nr 2, s. 111-120.
22. Hahn W.F., (1990), Price transmission asymmetry in pork and beef markets, *Journal of Agricultural Economics*, nr 42, s. 102-109.
23. Hansen B.E., (1997), Inference in tar models, *Studies in Nonlinear Dynamics and Econometrics* nr 2, s 1-14.
24. Hansen B.E., (1999), Testing for Linearity, *Journal of Economic Surveys* nr 13, s. 551-576.
25. Hansen B.E. and Seo, B., (2002), Testing for two-regime threshold cointegration in vector error correction models, *Journal of Econometrics*, nr 110, s. 293-318.
26. Houck J.P., (1977), An approach to specifying and estimating nonreversible functions, *American Journal of Agricultural Economics* nr 59, s. 570-572.
27. Johansen S., (1988), Statistical analysis of the cointegration vectors, *Journal of Economic Dynamics and Control* nr 12, s. 231-254.
28. Johansen S., (1995), Likelihood-based inference in cointegrated vector autoregressive models, Oxford University Press, Oxford.
29. Johansen S. and Juselius K., (1994), Identification of the long-run and the short-run structure: an application to the islm model, *Journal of Econometrics* nr 63, s. 7-36.
30. Kinnucan H.W. and Forker O.D., (1987), Asymmetry in the farm-retail price transmission for major dairy products, *American Journal of Agricultural Economics* nr 69, s. 285-292.
31. Koop G., Pesaran M.H. and Potter, S.M., (1996), Impulse response analysis in nonlinear multivariate models, *Journal of Econometrics* nr 74, s.119-147.
32. Kwiatkowski, D., Phillips, P., Schmidt, P. and Shin, Y., (1992), Testing the null hypothesis of stationarity against the alternative of unit root, *Journal of Econometrics* nr 54, s. 159-178.
33. Lo C. and Zivot E., (2001), Threshold cointegration and nonlinear adjustments to the law of one price, *Macroeconomic Dynamics* nr 5, s. 533-576.
34. Mccorrison S., Morgan, C.W. and Rayner A.J., (2001), Price transmission: the interaction between market power and returns to scale, *European Review of Agricultural Economics* nr 28, s. 143-159.
35. Meyer J., (2003), Measuring market integration in the presence of transaction costs: a threshold vector error correction approach, Paper presented at the 25th international conference of agricultural economics, Durban, South Africa.
36. Ng S. and Perron P., (2001), Lag length selection and the construction of unit root tests with good size and power, *Econometrica* nr 69, s. 1519-1554.

37. Obstfeld M. and Taylor A. M., (1997), Non-linear aspects of goods-market arbitrage and adjustment: Heckscher's commodity points revisited, *The Journal of the Japanese and International Economics* nr 11, s. 441-479.
38. Peltzman S., (2000), Prices rise faster than they fall, *Journal of Political Economy* nr 108(3), s. 466-502
39. Serra T. and Goodwin, B. K., (2002)., Specification selection issues in multivariate threshold and switching models, Paper presented at the AAEA-WAEA annual meeting.
40. Taylor A.M., (2001). Potential pitfalls for the purchasing-power-parity puzzle? sampling and specification bias in mean-reversion tests of the law of one price, *Econometrica* nr 69, s. 473-498.
41. Tiao G.C. and Box, G.E., (1981), Modeling multiple time series applications, *Journal of American Statistical Association* nr 76, s. 802-816.
42. Tiffin R. and Dawson, P.J., (2000), Structural break, cointegration and the farm-retail price spread for lamb, *Applied Economics* nr 32, s. 1281-1286.
43. Tsay R., (1998). Testing and modelling multivariate threshold models, *Journal of the American Statistical Association* nr 93(1), s. 1188-1202.
44. Von Cramon-Taubadel S., (1998), Estimating asymmetric price transmission with the error correction representation: an application to the German pork market, *European Review of Agricultural Economics* nr 25, s. 1-18.
45. Ward R.W., (1982), Asymmetry in retail, wholesale and shipping point pricing for fresh vegetable, *American Journal of Agricultural Economics*, nr 64, s. 205-212.
46. Wolfrum R., (1971), Positivistic measures of aggregate supply elasticities: some new approaches – some critical notes, *American Journal of Agricultural Economics* nr 53, s. 356-359.

8. Możliwości prognozowania cen surowców rolnych na podstawie modeli szeregów czasowych. Przykład cen skupu pszenicy

8.1. Wstęp

Niepewność kształtowania się cen i ryzyko z nią związane są nieodłącznym elementem towarzyszącym procesowi gospodarowania. Stąd nie można wyjaśnić zagadnienia ryzyka abstrahując od istoty konkurencji w gospodarce rynkowej, gdzie żywiołowy charakter reakcji wielkiej liczby producentów rolnych musi powodować występowanie częstych dysproporcji. Kwestią pozostaje pytanie, czy dla celów zabezpieczenia rolników przed ryzykiem rynkowym należy zastępować mechanizm rynkowych w jego funkcjach, a co związane jest szeroko rozumianym interwencjonizmem, czy też powinno poszukiwać się rozwiązań nie naruszających zasad gospodarki rynkowej. Należy pamiętać, że jakiegokolwiek zaburzenia w mechanizmach rynkowych w postaci interwencjonizmu państwowego, nadmiernej regulacji ograniczeń i wyłączeń prowadzą do nieprawidłowej alokacji czynników produkcji. W efekcie prowadzi to może do nieoptymalnej wyceny czynników produkcji i niewłaściwych cen produktów na podstawie nieobiektywnych sygnałów rynkowych [Hamulczuk, Rembisz 2008].

Istnie jednak szereg innych, rynkowych, sposobów mających na celu przeciwdziałanie negatywnym skutkom ryzyka cenowego. Jednym ze sposobów radzenia sobie z niepewnością jest prognozowanie cen. Prognozy stanowią źródło informacji o prawdopodobnych kierunkach rozwoju zjawiska lub procesu gospodarczego. Spełniają tym samym ważną rolę w procesie podejmowania decyzji zarówno o charakterze krótkookresowym, operacyjnym, jak i długookresowym, strategicznym. Znając prawdopodobny obraz przyszłości uczestnicy rynku mogą wybrać dogodny moment sprzedaży, zaplanować odpowiedni zasób rezerw gotówkowych czy z wyprzedzeniem podpisać korzystną umowę na dostawę [Hamulczuk, Stańko 2011].

Należy zdać sobie sprawę, że jakość formułowanych prognoz nie zawsze jest zadowalająca. Powszechnie można się spotkać z opinią, że prognozowanie jest pewnym rodzajem spekulacji. Niektórzy ekonomiści twierdzą wręcz, że prognozowanie złożonych zjawisk ekonomicznych jest w istocie niemożliwe. Niemniej jednak zawsze wśród spekulantów znajdują się tacy, którzy mając dobre rozeznanie rynkowe, potrafią prognozować trafniej od innych dzięki czemu wygrywają.

Posiadając większą wiedzę o prawidłowościach rynkowych, metodyce ich budowania, można je wykorzystać do zdobycia przewagi względem innych uczestników rynku. To implikuje dwie podstawowe sprawy związane z progno-

zowaniem. Po pierwsze, prognozowanie jest sposobem zdobywania przewagi konkurencyjnej nad innym uczestnikami rynku. Po drugie, w gospodarce rynkowej nie może istnieć jedna wiarygodna prognoza zbudowana przez np. instytucję centralną, która stanowiłaby podstawę podejmowania decyzji gospodarczych przez ogół podmiotów rynkowych. Natomiast uczestnicy rynku mogą brać pod uwagę takie prognozy, ale ze świadomością, że sami ponoszą konsekwencje działań podjętych na ich podstawie.

Celem niniejszego opracowania jest przedstawienie możliwości prognozowania cen surowców rolnych na podstawie metod szeregów czasowych. Mówiąc o metodach szeregów czasowych mamy na myśli te, w przypadku który nie wykorzystujemy żadnych dodatkowych informacji oprócz historycznego kształtowania zjawiska. W ujęciu rynkowym badania obejmowały jeden z najważniejszych rynków surowców rolnych – rynek pszenicy. Można postawić tezę, że dokładność takich projekcji nie jest gorsza niż prognoz otrzymanych z wykorzystaniem innych modeli. Z punktu widzenia podejmowania decyzji gospodarczych i ryzyka cenowego interesują nas prognozy krótkookresowe. Krótki okres to taki, w którym producent rolny nie jest w stanie dokonać modyfikacji proefektywnościowych w swoim potencjale ani zmienić wielkości produkcji. Za okres ten przyjęto jeden rok.

8.2. Prawidłowości występujące w szeregach czasowych

Podstawą dla prognozowania cen surowców rolnych jest wiedza na temat prawidłowości rynkowych zachodzących w rolnictwie i jego otoczeniu. Nie zawsze jest celowe i możliwe wyodrębnienie wszystkich przyczyn, które wpływają na dane zjawisko. Często lepiej i taniej jest jedynie rozpatrywać skutki tych przyczyn w postaci przebiegu zjawiska w czasie. Uczestnikom rynku znane jest powiedzenie, że ceny (a one są głównym parametrem rynkowym) odzwierciedlają wszystkie znane i istotne informacje. W tym kontekście podstawowe pytanie brzmi, czy do trafnego przewidywania przyszłości nie wystarczyłyby wyłącznie dane dotyczące kształtowania się cen historycznych skoro odzwierciedlają one skutki wielu czynników.

Fakt, że metody szeregów czasowy są często wykorzystywane do prognozowania wynika z kilku właściwości na których opierają się te metody. Po pierwsze, z założenia jedynym i wystarczającym źródłem informacji o przyszłym przebiegu zjawiska jest szereg czasowy zmiennej prognozowanej i jego przekształcenia. Ma to głębokie uzasadnienie w ogólnym stwierdzeniu mówiącym, że „w cenie zawarte są wszystkie dostępne informacje”. Tym samym nie ma konieczności zbierania i analizowania niezliczonej ilości informacji z różnych źródeł. Po drugie, w przypadku modeli szeregów czasowych nie musimy w ogóle przyjmować założeń co do wartości zmiennych objaśniających. Są one albo dane (np. czas) albo opieramy się na przeszłych obserwacjach. Po

trzecie, jak wynika z literatury przedmiotu, prognozy takie nie są gorsze od prognoz uzyskiwanych w oparciu o bardziej skomplikowane modele.

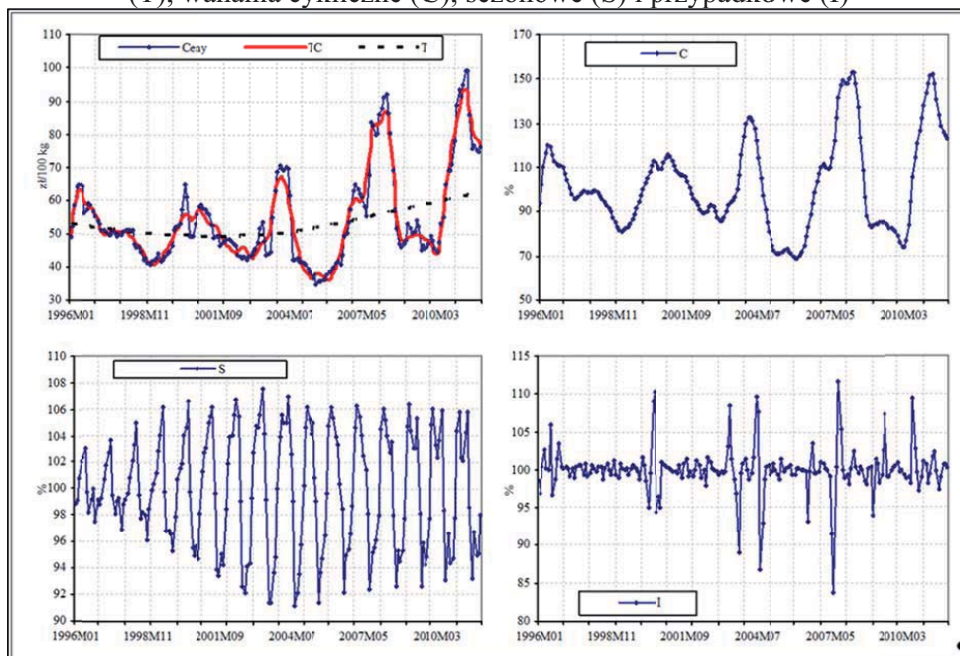
Ogólnie przyjmuje się, że prawidłowości stanowiące podstawę przewidywania ukryte są w postaci pewnej struktury szeregu czasowego [Dittman 2008]. Szereg czasowy składać się może z następujących niezależnych od siebie składowych: tendencji rozwojowej (T), wahań cyklicznych (C), wahań sezonowych (S) i wahań przypadkowych (I). Ujęcie to jest jedną z propozycji, która ułatwia zrozumienie istoty modelowania szeregów czasowych. Modelowe ujęcie szeregu czasowego zakłada mniej lub bardziej czytelne ułożenie prawidłowości dla okresów historycznych. Przykład takiej dekompozycji szeregu czasowego cen pszenicy zawarto na rysunku 1. Dekompozycji tej dokonano z wykorzystaniem procedury X-12-ARIMA oraz regresji lokalnej LOESS (oszacowanie trendu).

Wszelkie zmiany cen dokonują się wokół tendencji rozwojowej (trendu). Tendencję definiuje się jako długookresową skłonność do jednokierunkowych zmian wartości zmiennej w czasie. Można uznać, że tendencja nie reprezentuje zmienności decydującej o poziomie ryzyka cenowego. Każdy uczestnik rynku ma czas na dostosowanie się do zmian długookresowych poprzez zmiany technologii, koncentrację produkcji, czy obniżenie kosztów. Niedostosowanie się niektórych uczestników rynku do tych zmian warunkuje zmiany strukturalne (np. koncentrację).

Wokół trendu mają miejsce różnego rodzaju odchylenia, w tym wahania cykliczne przejawiające się w postaci mniej lub bardziej regularnych fluktuacji wokół trendu. Samo rozróżnienie wahań cyklicznych i trendu jest dosyć problematyczne na gruncie metodycznym bowiem obydwa rodzaje wahań wyrażają zmiany długookresowe. Do czynników leżących u podstaw wahań cyklicznych w rolnictwie należą uwarunkowania biologiczno-techniczne, ekonomiczne oraz uwarunkowania zewnętrzne, np. susze, które mogą inicjować występowanie cykli. Wahania te mogą być powiązane zarówno z koniunkturą ogólnogospodarczą, jak i występować w postaci cykli towarowych (specjalnych). W warunkach otwartej wymiany handlowej, kształtowanie się cen surowców rolnych w danym kraju wynika nie tylko z krajowych relacji popytowo-podażowych, ale i z oddziaływania sytuacji na tzw. rynkach europejskich czy światowych.

Średnia długość wahań cyklicznych cen pszenicy w latach 1996-2011 (rysunek 1) wynosiła około 43-44 miesięcy. Wahania te w głównej mierze determinują poziom cen, jako że ich amplitudy są znacząco wyższe od amplitud zmian sezonowych i przypadkowych. Stąd odgadnięcie ich zachowania determinuje w praktyce dokładność prognoz. Nie jest to łatwe ponieważ mają one bardzo nieregularny przebieg.

Rysunek 1. Dekompozycja szeregu czasowego cen pszenicy (zł/100 kg) na trend (T), wahania cykliczne (C), sezonowe (S) i przypadkowe (I)



Źródło: opracowanie własne.

Wahania sezonowe przejawiają się w postaci zmian periodycznych o długości jednego roku. Przykładowo, na rynku zbóż efekt sezonowy objawia się spadkiem cen po okresie zbiorów a później powolnym wzrostem w związku kosztami przechowywania surowca. Im mocniej ograniczona jest możliwość przechowywania surowców, tym bardziej widoczne są przejawy sezonowości. Sezonowość w kształtowaniu się cen to nic innego jak przykład oddziaływania ogólnego prawa popytu i podaży. Popyt na względnie stałym poziomie styka się ze zmienną w czasie podażą, co w efekcie prowadzi do zmian cen. Sezonowość też ulega powolnym zmianom co obrazuje rysunek 1. W ostatnich latach amplitudy wahań sezonowych cen pszenicy wynoszą około 12-14 pp.

Ostatnim rodzajem zmienności, w ramach klasycznej dekompozycji, obserwowanej w szeregach czasowych są wahania przypadkowe (nieregularne). Odpowiadają one za wpływ wszelkich czynników typu incydentalnego oraz tych niemożliwych do przewidzenia. Wśród zmian o charakterze nieregularnym wyróżnić można efekty wywołane przez czynniki losowe, takie jak klęski żywiołowe, nagłe zmiany w polityce państwa, strajki.

Dodatkowo można wyróżnić jeszcze zmiany o charakterze strukturalnym nie mieszczące się w ramach powyższych czterech rodzajów wahań. Należą do nich między innymi: pojedyncze duże odchylenie (outlier), długotrwałe zmiany poziomu, przejściowe zmiany poziomu, czy efekty świąt ruchomych. Na ich

występowanie wskazują pojedyncze duże wartości wahań przypadkowych z rysunku 1. Jeżeli nie ujmijemy ich za pomocą odpowiednich regresorów [por metodyka X-12-ARIMA, Guide... 2007] ten rodzaj zmienności jest zawarty w wahaniami przypadkowych co jest widoczne na rysunku 1.

Znając charakter prawidłowości występujących w danych można je ująć w postaci mniej lub bardziej formalnego modelu. Model stanowi uproszczony opis rzeczywistości. W oparciu o taki model dokonuje się ekstrapolacji powyższych prawidłowości (bez wahań przypadkowych) w przyszłość uzyskując tym samym prognozę.

8.3. Metody prognozowania na podstawie szeregów czasowych

Do prognozowania zjawisk można wykorzystać wiele modeli szeregów czasowych. Jako że ich celem jest ekstrapolacja prawidłowości z okresów historycznych, dobór modelu zależy od prawidłowości jakie występują w danych. Opis metod można znaleźć w większości książek z prognozowania [np. Dittmann 2008, Makridakis i inni 1998]. Do najpopularniejszych należą modele autoregresji i średniej ruchomej (ARMA – AutoRegressive and Moving Average models). W literaturze możemy je spotkać również pod nazwą modeli Boxa-Jenkinsa, od nazwisk pomysłodawców takiego ujęcia zjawisk [1983]. Jako, że stanowią uogólnienie wielu innych modeli, oraz z teoretycznego punktu widzenia nadają się do prognozowania szeregów czasowych z prawidłowościami obserwowanymi na rysunku 1, zastosowano je w prognozowaniu cen pszenicy.

W modelach ARMA(p,q) wartość zmiennej prognozowanej w okresie t zależy może od jej przeszłych wartości oraz różnicy między przeszłymi wartościami rzeczywistymi zmiennej prognozowanej, a jej wartościami uzyskanymi z modelu (błędów prognoz). Innymi słowy stanowi to połączenie modelu AR(p) z modelem MA(q). Zapis modelu ARMA(p,q) dla szeregu czasowego stacjonarnego jest następujący [Box, Jenkins 1983]:

$$Y_t = \phi_0 + \sum_{i=1}^p \phi_i Y_{t-i} + \varepsilon_t + \sum_{i=1}^q \theta_i \varepsilon_{t-i}, \quad (1)$$

gdzie:

Y – wartość zmiennej prognozowanej,

ϕ_i – parametry modelu autoregresyjnego,

θ_i – parametry modelu średniej ruchomej,

p – rząd autoregresji oznaczający maksymalne opóźnienie zmiennej objaśnianej,

q – rząd średniej ruchomej oznaczający maksymalne jej opóźnienie,

ε_t – błędy modelu, tzw. biały szum.

Model ten może być rozszerzony na szeregi niestacjonarne oraz szeregi sezonowe. Model taki oznacza się jako SARIMA(p,d,q)(P,D,Q)_s, gdzie: d – krotność różnicowania niesezonowego, D – krotność różnicowania sezonowego, P – rząd autoregresji sezonowej części modelu, Q – rząd średniej ruchomej sezonowej części

modelu. Niestacjonarność może też być efektem zarówno występowania trendu jak i wahań sezonowych. Szereg czasowy zróżnicowany z krokiem sezonowym i niesezonowym zapiszemy jako iloczyn dwóch operatorów $(1-B)^d(1-B^S)^D Y_t$. Stąd ogólny zapis modelu SARIMA(p,d,q)(P,D,Q)_s jest następujący:

$$\phi(B)\Phi(B^S)(1-B)^d(1-B^S)^D Y_t = \theta(B)\Theta(B^S)\varepsilon_t, \quad (2)$$

gdzie:

$\phi(B)$, $\theta(B)$ są wielomianami opóźnień dla części niesezonowej,

$\Phi(B^S)$, $\Theta(B^S)$ są wielomianami opóźnień dla części sezonowej.

Metodyka postępowania obejmuje identyfikację modelu (określenie liczby różnicowań i opóźnień), estymację parametrów i ocenę modelu oraz prognozowanie. Jeżeli w fazie oceny modelu okaże się, że nie spełnia on wymaganych warunków (istotność parametrów, właściwy rozkład składnika losowego) wówczas należy powrócić do punktu początkowego i na nowo określić parametry modelu [Box, Jenkins 1983]. Można to zrobić w sposób mniej lub bardziej zautomatyzowany.

W badaniach wykorzystano również modele prognostyczne wchodzące w skład procedur desezonalizacyjnych: X-12-ARIMA oraz TRAMO-SEATS. Są one oprogramowane m.in. w Demetra Plus a identyfikacja modelu jest ściśle zautomatyzowana i dokonywana jest na podstawie kryteriów informacyjnych [ESS Guidelines... 2009, Grudkowska, Paśnicka 2007]. Rozwinięciem modeli autoregresji i średniej ruchomej stanowią modele RegARIMA. Wchodzą one w między innymi skład procedury X-12-ARIMA. Ogólny model regresji szacowany na etapie RegARIMA ma postać [Findley i inni 1998]:

$$Y_t = \sum_i \beta_i X_{i,t} + Z_t, \quad (3)$$

gdzie:

Y_t – oryginalny szereg czasowy,

β_i – parametr przy i -tej zmiennej objaśniającej,

$X_{i,t}$ – i -ta zmienna objaśniająca mająca na celu uchwycenia zmian strukturalnych, obserwacji odstających oraz efektu świąt ruchomych czy roboczych,

Z_t – reszta z modelu, estymowana za pomocą modelu SARIMA(p,d,q)(P,D,Q)

w postaci: $\phi(B)\Phi(B^S)(1-B)^d(1-B^S)^D Z_t = \theta(B)\Theta(B^S)\varepsilon_t$.

Po przekształceniu równanie 3 przyjmuje postać:

$$\phi(B)\Phi(B^S)(1-B)^d(1-B^S)^D \left(Y_t - \sum_i \beta_i X_{i,t} \right) = \theta(B)\Theta(B^S)\varepsilon_t. \quad (4)$$

Innym sposobem dekompozycji szeregu czasowego jest koncepcja oparta na procedurze TRAMO-SEATS. Przy czym, w przeciwieństwie do X-12-ARIMA, dekompozycja dokonywana jest w dziedzinie częstości a nie czasu.

Algorytm TRAMO, stanowiący odpowiednik RegARIMA, estymuje szereg czasowy z_t ⁴³ za pomocą następującego równania regresji [Maravall 2008]:

$$z_t = y_t \beta + x_t. \quad (5)$$

gdzie:

$\beta = (\beta_1, \dots, \beta_n)$ – wektor współczynników regresji,

$y_t = (y_{1t}, \dots, y_{nt})$ – macierz zmiennych regresyjnych opisujących wpływ zmian strukturalnych, obserwacji odstających, efektu świąt ruchomych czy roboczych,

x_t – czynnik podlegający procesowi SARIMA.

Różnica między modelem SARIMA a modelami RegARMA i TRAMO polega na ujęciu pewnych nieliniowości za pomocą dodatkowych zmiennych regresyjnych. Poprawiają się tym samym własności modelu i efektywność estymatorów dzięki wyeliminowaniu wartości skrajnych (takich jak są widoczne w składniku przypadkowym na rysunku 1).

8.4. Metodyka oceny jakości prognoz

Ocenę zdolności prognostycznych metod szeregów czasowych przeprowadzono na podstawie oceny dokładności prognoz wygasłych poprzez porównanie wartości prognozy z ceną zrealizowaną. W celu obliczenia prognoz wygasłych szeregi czasowe cen były sztucznie skracane a następnie szacowano na ich podstawie nowe parametry modeli i obliczano prognoz. Pierwsza prognoza została obliczona na ich podstawie danych do marca 2011 roku na kolejne 12 miesięcy. Następnie skracano sekwencyjne dane o kolejne trzy miesiące, szacowano nowe parametry modelu i obliczano kolejne prognozy wygasłe na każdy z 12 kolejnych miesięcy. Ostatnią prognozę obliczono na podstawie danych do marca 2008 roku. W sumie dla każdego analizowanego modelu obliczono 13 prognoz wygasłych o horyzoncie od jednego miesiąca do jednego roku.

Dokładność prognoz oceniano w zależności od horyzontu prognozowania. Analizowano błędy prognoz wykonanych na trzeci, szósty i dwunasty miesiąc. Wykorzystano w tym celu średni bezwzględny błąd procentowy (*Mean Absolute Percentage Error – MAPE*)⁴⁴, który dany jest wzorem [Cieślak 2005]:

$$MAPE = \frac{1}{k} \sum_{t=1}^k \left| \frac{Y_t - \hat{Y}_t}{Y_t} \right| * 100\%, \quad (6)$$

gdzie:

k – liczba wykonanych prognoz *ex post*,

⁴³ Oznaczenia zgodne z konwencją stosowaną w literaturze przedmiotu dotyczącej metody TRAMO/SEATS.

⁴⁴ MAPE nie spełnia warunku symetrii, co oznacza, że wyżej oceniane jest przeszacowanie niż niedoszacowanie. Jednak zastosowanie dostosowanego średniego względnego błędu prognozy (Symmetric Mean Absolute Percentage Error – SMAPE) nie spowodowało zmian wniosków formułowanych na podstawie MAPE.

Y_t – realizacja zmiennej Y w momencie t ,
 \hat{Y}_t – prognoza zmiennej Y na moment t .

Wielkość błędów prognoz nie dostarcza nam zbyt wielu informacji, jeżeli nie mamy pewnego odniesienia (benchmarku), który pozwoliłby zrelatywizować ocenę. Najprostszym benchmarkiem są błędy prognoz naiwnych. Włączenie metod naiwnych do porównań oceny błędów prognoz ma na celu odpowiedź na pytanie, czy budowanie zaawansowanych modeli szeregów czasowych przynosi jakiegokolwiek korzyści przy prognozowaniu przyszłych zjawisk.

W badaniach ograniczono się do jednego rodzaju prognoz naiwnych⁴⁵. Prognoza naiwna \hat{Y}_{t+h} na kolejne okresy objęte horyzontem prognozowania h równa jest ostatniej zaobserwowanej wartości rzeczywistej w momencie t :

$$\hat{Y}_{t+h} = Y_t, \quad (7)$$

Dodatkowo prognozy z modeli szeregów czasowych porównano z prognozami sporządzonymi przez Zespół Niezależnych Ekspertów powołanych przez Prezesa Agencji Rynku Rolnego (w skrócie: prognoz ARR). Prognozy przedziałowe cen artykułów rolnych uzyskiwane są z wykorzystaniem wiedzy, doświadczenia i opinii uznanych ekspertów z danej. Rozpiętość prognoz trzymiesięcznych wynosi 5% zaś półrocznych⁴⁶ 7,5%. Do porównań wykorzystano średnie wartości prognoz przedziałowych. Prognozy eksperckie są sporządzane zawsze w ostatniej dekadzie kwartału (w marcu, czerwcu, wrześniu i grudniu). Stąd mogą być porównywane z prognozami modeli szeregów czasowych wykonywanymi na podstawie danych z porównywalnych okresów. Średni bezwzględny błąd prognoz ARR na 3. miesiąc jest równy 6,89%, zaś prognoz na 6. miesiąc 8,02%.

8.5. Dokładność prognoz wygasłych

W ramach prowadzonych badań przeanalizowano w sumie prognozy pochodzące z 6 modeli. Modele cen pszenicy oparto na danych logarytmowanych. W pierwszej kolejności badania przeprowadzono dla modeli RegARIMA i TRAMO. Ich specyfikacja następowała w sposób zautomatyzowany w oparciu o kryteria informacyjne. Wybrane modele są podobne do siebie, zawierają po 9 regresorów odpowiadających głównie za gwałtowne zmiany poziomu cen w okresie zbiorów. Dzięki uwzględnieniu dodatkowych zmiennych, oszacowane modele prognostyczne spełniają stawiane im wymagania w zakresie istotności parametrów, dopasowania do danych czy rozkładu składnika losowego [szerzej Hamulczuk 2011]. Z uwagi na brak miejsca w mniejszym opracowaniu podsumowanie modeli przedstawiono w sposób skrótowy w tabeli 1.

⁴⁵ Innym rozwiązaniem jest przyjęcie, że prognoza będzie równa wartości rzeczywistej w analogicznym okresie roku poprzedniego. Jednakże z uwagi na niewielki udział wahań sezonowych prognozy te były znacznie gorsze niż prognozy wg metody naiwnej niesezonowej.

⁴⁶ Rozważane tu będą wyłącznie prognozy na 1 i 3 na drugi kwartał, gdyż tylko te są upublicznione. Dodatkowo wykonuje się prognozy, których horyzont obejmuje okres do 5 kwartałów.

Dokładność prognoz wygasłych uzyskanych na podstawie tych modeli nie była zadowalająca, o czym później, stąd w dalszej kolejności oceniono przydatność modeli SARIMA. Ich specyfikacja została świadomie ograniczona tylko do jednego różnicowania (z krokiem pierwszym lub z krokiem sezonowym). Zatem prognozy obliczono na podstawie modeli SARIMA(p,d,q)(P,D,Q) w których suma różnicowań wynosi 1 ($d+D=1$). Zrezygnowano też z automatycznej procedury doboru liczby opóźnień w oparciu o kryteria informacyjne. Przeprowadzając specyfikację modeli kierowano się wykresami ACF i PACF szeregów czasowych oraz reszt modeli. Jedyną większą różnicą w jakości modeli w porównaniu do modeli RegARIMA oraz TRAMO to brak rozkładu normalnego modeli SARIMA.

Na podstawie powyższych modeli obliczono prognozy wygasłe oraz ich błędy. Przykładowe prognozy wygasłe na tle danych rzeczywistych przedstawiono na rysunku 2. Czerwone linie przedstawiają przebieg faktycznych cen pomiędzy styczniem 2008 roku a grudniem roku 2011. Linie niebieskie obrazują prognozy wygasłe wykonane w kolejnych kwartałach począwszy od marca 2008 roku.

Tabela 1. Wybrane charakterystyki modeli cen pszenicy

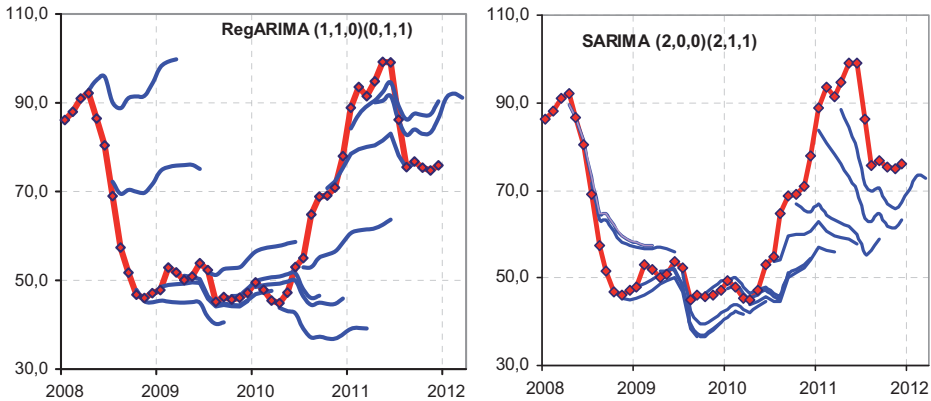
Model	Specyfikacja	Autokorelacja	Normalność
RegARIMA	(1,1,0)(0,1,1) + 9 regresorów	BRAK	TAK
TRAMO	(0,1,1)(0,1,1) + 9 regresorów	BRAK	TAK
SARIMA	(2,0,0)(2,1,1)	BRAK	NIE
SARIMA	(2,0,0)(1,1,2)	BRAK	NIE
SARIMA	(1,1,0)(0,0,1)	BRAK	NIE
SARIMA	(1,1,0)(1,0,1)	BRAK	NIE

Źródło: opracowanie własne.

Wykresy te przedstawiają dwa typowe przebiegi prognoz. W przypadku modeli RegARIMA, TRAMO oraz SARIMA różnicowanych z krokiem niesezonowych prognoz podążając za krótkookresowym trendem przeszacowywały wartość prognoz w okresie maksimum cenowych. Można powiedzieć, że modele te cechują się „krótką pamięcią”. Z kolei w przypadku modeli różnicowanych tylko z krokiem sezonowym, np. (2,0,0)(2,1,1), wartości prognozy dążą raczej do wartości średnich (długookresowego trendu). Zatem wybór modelu już z góry narzuca pewien kierunek uzyskiwanych prognoz.

Główną trudnością w prognozowaniu cen surowców rolnych charakteryzujących się znacznym udziałem wahań cyklicznych w całkowitej zmienności jest prognozowanie kierunku zmian cyklicznych w przyszłości. Tymczasem tutaj trafność prognozy zależy przede wszystkim od zdolności przewidywania punktów zwrotnych cykli. Jak widać na rysunku 2 w przypadku cen pszenicy prognozy z modelu RegARIMA wskazywały najczęściej na utrzymywanie się cen na poziomie bliskim do ostatniego. Z kolei dążenie do średniej prognoz modelu SARIMA(2,0,0)(2,1,1) powoduje, że również za wcześnie uzyskuje się informacje o zmianie fazy cyklu.

Rysunek 2. Prognozy wygaście cen pszenicy uzyskane na podstawie wybranych modeli (zł/dt)

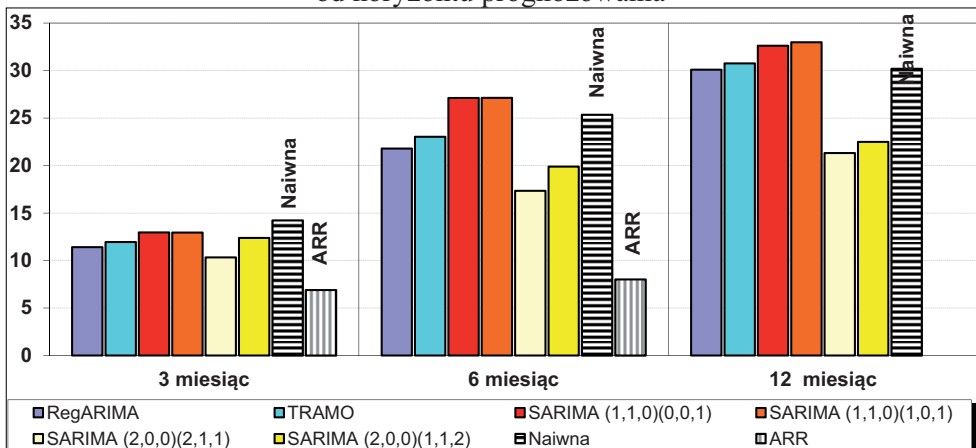


Oznaczenia: prognozy wygaście – linia niebieska, ceny rzeczywiste – linia czerwona

Źródło: opracowanie własne.

Podsumowanie dokładności prognoz wygaści badanych modeli szeregów czasowych na tle dokładności prognoz wygaści uzyskanych wg modeli naiwnych i prognoz eksperckich przedstawiono na rysunku 3. Najmniej trafne okazały się prognozy z modeli SARIMA różnicowanych z krokiem niesezonywym. Średnie błędy prognoz powyżej 3 miesiąca naprzód były nawet wyższe niż błędy prognoz naiwnych.

Rysunek 3. Błędy MAPE (%) prognoz wygaści cen pszenicy w zależności od horyzontu prognozowania



Źródło: opracowanie własne.

Nieznacznie lepiej wypadły modele RegARIMA oraz TRAMO, które charakteryzowały się najlepszymi własnościami. Prognozując na ich podstawie

6 miesięcy naprzód, średnio mylibyśmy się o 22-23%, zaś na jeden rok naprzód o około 30%. Oczekiwania były znacznie wyższe biorąc pod uwagę fakt, że błędy prognoz naiwnych w analogicznych okresach wynoszą odpowiednio 25 i 30%.

Spośród modeli szeregów czasowych najtrafniejsze prognozy wygasłe uzyskano z modeli SARIMA różnicowanych z krokiem sezonowym. W każdym z przedstawionych horyzontów czasowych prognozy te były dokładniejsze od prognoz naiwnych. Przy czym przy horyzoncie czasowym od 6 miesięcy różnice te są znaczące.

Jednakże najtrafniejsze (w okresie do 6 miesięcy) pozostają prognozy ekspertów ARR. Można powiedzieć, że charakteryzują się one bardzo dużą dokładnością. Przy współczynniku zmienności cen pszenicy w latach 2008-2011 na poziomie 29%, uzyskany poziom błędów 7-8% jest relatywnie niski. Zatem pokazuje to, że wiedza o przeszłości zjawiska nie jest wystarczająca do uzyskania charakteryzującego się wysokim prawdopodobieństwem obrazu przyszłości. Wskazuje to, że nie jest możliwe osiąganie ponadprzeciętnych zysków na podstawie ogólnie dostępnych historycznych informacji cenowych.

8.6. Podsumowanie

Metody szeregów czasowych pozwalają na uzyskanie szeregu informacji o prawidłowościach występujących w danych. Dzięki temu możliwe jest poszerzenie wiedzy analityków i uczestników rynku o trendach, charakterze wahań cyklicznych, wzorcach wahań sezonowych. Mając wyodrębnione komponenty można zbudować prognozę w mniej formalny sposób łącząc twarde fakty z intuicją i wiedzą pozastatystyczną.

Zaobserwować można wyższą przydatność predykcyjną modeli SARIMA różnicowanych z krokiem sezonowym, niż różnicowanych z krokiem pierwszym oraz zautomatyzowanych procedur w programie DEMETRA+. Prognozy te były również dokładniejsze od prognoz naiwnych. Analiza błędów prognoz wygasłych pokazała, że większość modeli szeregów czasowych nie pozwala na prawidłowe przewidywanie cen nie tylko w momentach zwrotnych, ale też w okresie do pół roku po zmianie kierunku przebiegu cyklu. Prognozy uzyskiwane na podstawie powyższych modeli można porównać do oczekiwań ogółu rynku. Brak większych przewag w stosunku do modeli naiwnych jest też w pewnym sensie potwierdzeniem słabej hipotezy rynku efektywnego.

Prognozy formułowane na podstawie modeli szeregów czasowych były zdecydowanie gorsze od prognoz Zespołu Ekspertów przy ARR. Błędy prognoz cen zbóż na 6 miesięcy były około dwa-trzy razy wyższe niż prognoz eksperckich. Wskazuje to, że opieranie się tylko i wyłącznie na danych historycznie nie jest wystarczające do uzyskania trafnych prognoz. Prognozy takie stanowią tylko jedno ze źródeł informacji o przyszłym przebiegu zjawiska. Stąd każdą prognozę uzyskaną na podstawie metod ilościowych należy ocenić pod kątem jej realności.

Literatura

1. Box G.E.P., Jenkins G.M., (1983), Analiza szeregów czasowych. Prognozowanie i sterowanie, PWN, Warszawa.
2. Cieślak M. (ed.), (2005), Prognozowanie gospodarcze. Metody i zastosowania, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
3. Dittmann P., (2008), Prognozowanie w przedsiębiorstwie. Metody i ich zastosowanie, Oficyna Wolters Kluwer Business, Kraków.
4. ESS Guidelines on Seasonal Adjustment, (2009), <http://www.cmfb.org/pdf/ESS%20Guidelines%20on%20SA.pdf>.
5. Evans M.K., (2003), Practical business forecasting, John Wiley & Sons, Oxford.
6. Findley D., Monsell B., Bell W., Otto M., Chen M., (1998), New Capabilities and Methods of the X-12-ARIMA Seasonal Adjustment Program, Journal of Business and Economic Statistics.
7. Gomez, V., Maravall A., (2001), Seasonal Adjustment and Signal Extraction in Economic Time Series, [w:] Tsay R.S. (red.) A Course in Time Series Analysis, J. Wiley and Son, Nowy Jork.
8. Grudkowska S., Pańnicka E., (2007), X-12-ARIMA i TRAMO/SEATS – empiryczne porównanie metod wyrównania sezonowego w kontekście długości próby, Narodowy Bank Polski, Materiały i Studia nr 220.
9. Guide to Seasonal Adjustment with X-12-ARIMA, (2007), Office of National Statistics (ONS), <http://www.ons.gov.uk/ons/guide-method/method-quality/general-methodology/time-series-analysis/guide-to-seasonal-adjustment.pdf>.
10. Hamulczuk M., Rembisz W., (2008), Teoretyczne podstawy ryzyka cenowego i dochodowego w rolnictwie, [w:] Zarządzanie ryzykiem cenowym a możliwości stabilizowania dochodów producentów rolnych, M. Hamulczuk, S. Stańko (red.), Program Wieloletni 2005-2009, Raport 113, IERiGŻ-PIB, Warszawa.
11. Hamulczuk M., Stańko S., (2011), Prognozowanie cen surowców rolnych – uwarunkowania i metody, Komunikaty, Raporty, Ekspertyzy nr 547, IERiGŻ-PIB, Warszawa.
12. Hamulczuk M. (red.), (2011), Prognozowanie cen surowców rolnych z wykorzystaniem modeli szeregów czasowych, Program Wieloletni 2011-2014, Raport nr 10, IERiGŻ-PIB, Warszawa.
13. Makridakis S., Wheelwright S.C., Hyndman R.J., (1998), Forecasting Method and Applications, John Wiley & Sons, Nowy Jork.
14. Maravall, A., (2008), Notes on Programs TRAMO and SEATS: TRAMO part, http://www.bde.es/webbde/es/secciones/servicio/software/tramo/Part_II_Tramo.pdf.

Dr Paweł Boczar, Katedra Rynku i Marketingu, Uniwersytet Przyrodniczy
w Poznaniu, Polska

Dr Yelto Zimmer, Instytut Ekonomiki Gospodarstw Rolnych, Instytut von Thünera,
Braunschweig, Niemcy

9. Koszty produkcji jako wyznacznik konkurencyjności producentów zbóż na świecie

9.1. Wstęp

Zboża należą do jednych z najważniejszych grup produktów w rolnictwie ze względu na rolę jaką pełnią w wyżywieniu ludzkości oraz ze względu na to, że ich wytwarzanie jest jednym z głównych kierunków produkcji w gospodarstwach rolnych. Jak podaje [Klepacki 2007] we współczesnym świecie mamy do czynienia z cywilizacją zbożową, bowiem decydująca ilość energii i białka służących do utrzymania przy życiu ludności świata pochodzi z ziarna zbóż. Głównym zbożem konsumpcyjnym jest pszenica, której produkcja i zapotrzebowanie w ostatnich latach ciągle wzrastało. Obecny poziom produkcji i zużycia pszenicy kształtuje się na poziomie około 650 mln ton, a światowe obroty tym gatunkiem wynoszą około 130 mln ton. Równocześnie wraz ze wzrostem produkcji, wykorzystania i handlu pszenicą, wzmacnia się presja konkurencyjna na rynku pszenicy. Po stronie głównych eksporterów pszenicy w ostatnich latach pojawili się nowi gracze, którzy również próbują sprzedawać swoje zboże na rynkach międzynarodowych. Głównymi graczami po stronie eksportu są: Stany Zjednoczone, Kanada, Argentyna, Australia, Unia Europejska oraz grupa państw z rejonu Morza Czarnego czyli Rosja, Ukraina i Kazachstan, które dołączyły do grona tzw. wielkiej piątki w ostatnich latach. Można przypuszczać, że wraz z dalszym wzrostem produkcji i zapotrzebowania na pszenicę sytuacja konkurencyjna na tym rynku będzie się zaostrzać. Według prognoz OECD – FAO [2011] produkcja i zużycie pszenicy w 2020 roku wyniesie około 750 mln ton. Z kolei prognozy FAPRI [2011] mówią o wzroście produkcji i wykorzystaniu pszenicy w 2020 roku do około 720 mln ton.

Kamerschen i inni [1991] uważają, że konkurencja to proces, przy pomocy którego uczestnicy rynku dążą do realizacji swych interesów, przedstawiając korzystniejsze od innych oferty pod względem ceny, jakości lub innych charakterystyk wpływających na decyzje zawarcia transakcji. W warunkach rolniczych konkurencyjność może wynikać z wielkości gospodarstwa, z posiadanych określonych warunków przyrodniczych, możliwości stosowania okresowej technologii produkcji, posiadanego know how czy uwarunkowań makroekonomicznych występujących w danym państwie np. rodzaj stosowanej polityki rolnej wobec gospodarstw rolnych. Dobór odpowiedniej technologii produkcji do posiadanych zasobów i uwarunkowań zewnętrznych może decydować o pozycji

konkurencyjnej danego gospodarstwa. Gospodarstwa mogą konkurować poprzez wygenerowanie jak najwyższego zysku z jednostki powierzchni (który jest wypadkową uzyskiwanego plonu i zysku z jednostki produkcji) czy też poprzez wyprodukowanie 1 tony pszenicy po najniższych kosztach. Najniższe koszty produkcji nie muszą gwarantować najwyższego zysku z jednostki powierzchni szczególnie przy niskich plonach, ale po uwzględnieniu powierzchni gospodarstwa ten zysk może być znaczący zwłaszcza przy dużej powierzchni gospodarstwa.

Celem opracowania jest przedstawienie stosowanych technologii i kosztów produkcji pszenicy w wybranych gospodarstwach głównych graczy rynkowych w kontekście do posiadanych warunków przyrodniczych i uzyskanego dzięki nim określonego wyniku finansowego. Dzięki takiemu porównaniu będzie można wskazać wybrane czynniki decydujące o konkurencyjności uprawy.

9.2. Metodyka

Dane wykorzystane w tym opracowaniu pochodzą z bazy danych agri benchmark Cash Crop. Agri benchmark jest globalną siecią ekonomistów rolnych, doradców i producentów rolnych. Celem głównym działalności agri benchmark jest rzetelne pokazanie stosowanych technologii produkcji, sposobu organizacji gospodarstwa rolnych, warunków ramowych w jakich te gospodarstwa funkcjonują i perspektyw ich rozwoju. Dzięki pozyskaniu autentycznych informacji z gospodarstw rolnych możliwe jest porównanie kosztów uprawy i uzyskiwanego wyniku finansowego dla produkcji określonej rośliny, która jest uprawiana w różnych częściach globu. Wykorzystując te dane możemy np. porównać technologię uprawy pszenicy w różnych regionach świata. W swoich analizach porównawczych agri benchmark wykorzystuje dane pochodzące z tak zwanych *Typowych gospodarstw*. Typowe gospodarstwo rolne to faktycznie egzystujące gospodarstwo lub zespół cech opisujących gospodarstwo położone w specyficznym regionie, mające znaczący udział w produkcji rozważanych produktów, prowadzące system produkcji charakterystyczny dla danego produktu i będące połączeniem ziemi, zasobów kapitałowych oraz właściwego sposobu organizacji pracy.

Spośród posiadanej bazy danych agri benchmark Cash Crop do analizy wybrano gospodarstwa należące do wspomnianej grupy głównych światowych eksporterów pszenicy czyli Stanów Zjednoczonych, Kanady, Argentyny, Australii, UE, Rosji, Ukrainy i Kazachstanu. Zestawienie gospodarstw prezentowanych w opracowaniu przedstawiono w tabeli pierwszej. W tabeli tej gospodarstwa scharakteryzowano pod względem przynależności do danego państwa, wielkości, stosowanego systemu uprawy roli oraz wielkości opadów występujących w tych gospodarstwach. Wielkość omawianych gospodarstw kształtowała się w przedziale 150-20000 ha. W gospodarstwach tych stosowane były trzy różne systemy uprawy począwszy od uprawy tradycyjnej poprzez uproszczenia uprawowe a skończywszy na siewie bezpośrednim. Ilość opadów wahała się

w granicach 300-950 mm. Gospodarstwa oznaczone gwiazdka w tabeli są to gospodarstwa wiodące w danym rejonie pod względem wielkości i organizacji.

Przedstawione gospodarstwa w tabeli pierwszej porównano pod względem uzyskiwanych plonów pszenicy, ponoszonych kosztów i uzyskiwanego przychodu i zysku z 1 hektara uprawy. Wśród kosztów uprawy pszenicy wyróżniono:

- koszty bezpośrednie, do których zaliczono koszt nasion, nawożenia, środków ochrony roślin i inne koszty bezpośrednie np. koszt suszenia, nawodnień, ubezpieczeń upraw;
- koszty eksploatacyjne, wśród których wyróżniono koszty pracy własnej⁴⁷, koszty pracy najemnej, usługi, koszty mechanizacji⁴⁸ i oleju napędowego;
- koszty ziemi⁴⁹, zostały one uwzględnione w obliczeniach dla pokazania pełnego kosztu, jednak w niektórych rejonach są one mocno zniekształcone poprzez stosowanie różnego typu dopłat do produkcji, dlatego przy określaniu uzyskanego zysku przez gospodarstwa brano pod uwagę koszty całkowite i koszty pomniejszone o koszt ziemi.

Uzyskany przychód przedstawiono w postaci przychodu brutto, który stanowi sprzedaż plus ewentualne płatności nie związane z produkcją. Dla gospodarstw unijnych przedstawiono również przychód brutto powiększony o płatności związane z produkcją. Zysk uzyskany przez gospodarstwa stanowił różnicę pomiędzy przychodami brutto a ponoszonymi kosztami. Poziom kosztów i uzyskanego wyniku finansowego przedstawiony został w \$. W celu głębszej analizy stosowanej technologii upraw, zwłaszcza w kontekście rosnących cen energii, porównano gospodarstwa pod względem kosztów energii ponoszonych na 1 ha uprawy pszenicy. Do kosztów energii zaliczono: koszt oleju napędowego zużywanego przez maszyny robocze, koszt suszenia i koszt nawozu azotowego. W związku z tym, że analizowane gospodarstwa mocno różniły się pod względem intensywności produkcji i uzyskiwanych plonów przedstawiono również profil analityczny obrazujący poziom kosztów przypadających na 1 tonę pszenicy. Dane prezentowane w opracowaniu dla większości gospodarstw stanowią średnią z trzech lat: 2008-2010. Natomiast dla gospodarstw AU4000, AU4500, KZ5386, RU20000 jest to średnia z lat: 2009-2010, a dla gospodarstw RU10000, UA2500, US810 jest to średnia z lat: 2008-2009.

⁴⁷ Koszty pracy własnej – szacowane są na podstawie kosztów alternatywnych dla pracy własnej (ile rolnik mógłby zarobić pracując poza gospodarstwem).

⁴⁸ Koszty mechanizacji – stanowią odpisy amortyzacyjne, koszty napraw oraz odsetki od zaangażowanego kapitału.

⁴⁹ Koszt ziemi – stanowi sumę aktualnego czynszu dzierżawnego płaconego za grunt dzierżawiony i/lub kosztów alternatywnych dla własnej ziemi (koszt alternatywny dla własnej ziemi obliczany jest na podstawie wielkości stawki czynszu dzierżawnego w danym rejonie uprawy).

Tabela 1. Charakterystyka analizowanych gospodarstw

Lp.	Symbol gospodarstwa	Kraj	Powierzchnia w ha	System uprawy	Ilość opadów
1	AR330	Argentyna	330	Siew bezpośredni	900
2	AR700	Argentyna	700	Siew bezpośredni	950
3	AR900	Argentyna	900	Siew bezpośredni	900
4	AU4000	Australia	4000	Siew bezpośredni	320
5	AU4500	Australia	4500	Siew bezpośredni	516
6	CA1700	Kanada	1700	Siew bezpośredni	400
7	CA6000	Kanada	6000	Siew bezpośredni	400
8	KZ16000	Kazachstan	16000	Siew bezpośredni	300
9	KZ5386	Kazachstan	5386	Uprawa konserwująca, siew w mulcz	b.d.
10	RU10000	Rosja	10000	Uprawa konserwująca, siew w mulcz	500
11	RU20000	Rosja	20000	Uprawa konserwująca, siew w mulcz	b.d.
12	RU7000	Rosja	7000	Uprawa konserwująca, siew w mulcz	500
13	UA2500	Ukraina	2500	Uprawa konserwująca, siew w mulcz	450
14	UA2600	Ukraina	2600	Uprawa konserwująca, siew w mulcz	580
15	UA6700	Ukraina	6700	Uprawa tradycyjna	560
16	US810	USA	810	Uprawa konserwująca, siew w mulcz	380
17	US900	USA	900	Uprawa konserwująca, siew w mulcz	510
18	BG4040	Bułgaria	4040	Uprawa konserwująca, siew w mulcz	670
19	CZ1200	Czechy	1200	Uprawa tradycyjna	450
20	CZ4000	Czechy	4000	Uprawa tradycyjna	575
21	DE1300	Niemcy	1300	Uprawa konserwująca, siew w mulcz	700
22	DE240	Niemcy	240	Uprawa tradycyjna	800
23	DE360	Niemcy	360	Uprawa tradycyjna	850
24	DE370	Niemcy	370	Uprawa tradycyjna	b.d.
25	DK1300	Dania	1300	Uprawa tradycyjna	710
26	DK605	Dania	605	Uprawa tradycyjna	710
27	FR150	Francja	150	Uprawa tradycyjna	660
28	FR230	Francja	230	Uprawa tradycyjna	800
29	HU1100	Węgry	1100	Uprawa tradycyjna	650
30	IT240	Włochy	240	Uprawa tradycyjna	570
31	PL2000	Polska	2000	Uprawa konserwująca, siew w mulcz	550
32	RO640	Rumunia	640	Uprawa konserwująca, siew w mulcz	450
33	SE440	Szwecja	440	Uprawa tradycyjna	650
34	SE570	Szwecja	570	Uprawa tradycyjna	650
35	UK255	W. Brytania	255	Siew bezpośredni	600
36	UK800	W. Brytania	800	Siew bezpośredni	600

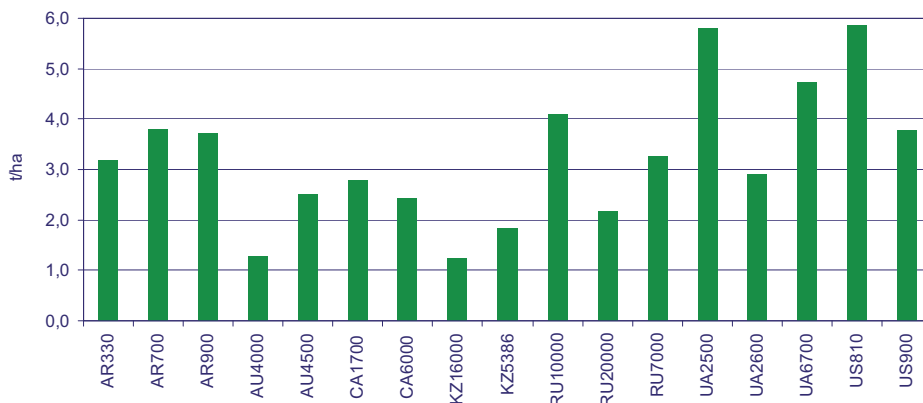
Źródło: opracowanie własne na podstawie agri benchmark Cash Crop 2011.

Ze względu na przejrzystość prezentacji danych analiza została wykonana z podziałem na dwie grupy gospodarstw. Najpierw omówiono gospodarstwa spoza UE a następnie wybrane gospodarstwa z UE.

9.3. Gospodarstwa spoza Unii Europejskiej

9.3. a) Plony pszenicy

Rysunek 1. Średnie plony pszenicy z lat 2008-2010* uzyskane w wybranych gospodarstwach spoza UE w t/ha



* Dla gospodarstw AU4000, AU4500, KZ5386, RU20000 jest to średnia z lat 2009-2010, a dla gospodarstw RU10000, UA2500, US810 jest to średnia z lat 2008-2009.

Źródło: opracowanie własne na podstawie agri benchmark Cash Crop 2011.

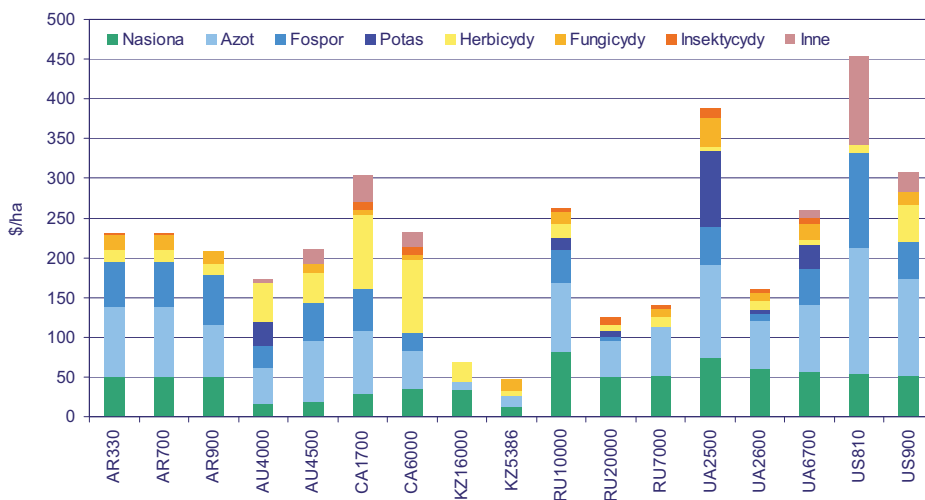
Plony pszenicy uzyskiwane poprzez poszczególne gospodarstwa spoza UE były bardzo zróżnicowane. Kształtowały się one na poziomie od 1,2 t/ha (w Australii, Kazachstanie) do prawie 6 t/ha (Ukraina, Stany Zjednoczone) czyli występowały prawie pięciokrotne różnice jeżeli chodzi o poziom plonowania pszenicy w analizowanych gospodarstwach (rysunek 1).

9.3. b) Koszty bezpośrednie

Wykres drugi przedstawia kształtowanie się poszczególnych kosztów bezpośrednich w produkcji pszenicy w analizowanych gospodarstwach. Koszt nasion jest składową dwóch elementów: ilości wysiewu nasion oraz ceny tych nasion. Pomiędzy gospodarstwami występowały znaczne różnice wynikające z ilości wysiewanych nasion (rozpiętość od 60 kg /ha do 260 kg/ha) i ceny tych nasion (rozpiętość od 11 \$ za dt do 50 \$ za dt). Poziom kosztów nasion dla przedstawionych na wykresie drugim gospodarstw mieścił się w przedziale od 11 \$/ha (KZ5386) do 80 \$/ha (RU10000).

Analizując poziom nawożenia można stwierdzić, że wszystkie gospodarstwa stasowały azot aczkolwiek w dużej rozpiętości. Najwyższy poziom nawożenia azotowego występował w gospodarstwie US810 – około 140 kg N/ha, a najniższy w gospodarstwach z Kazachstanu, około 17-18 kg N/ha. Na podkreślenie zasługuje fakt, że gospodarstwa rejonu Morza Czarnego posiadały najtańszy azot spośród analizowanych gospodarstw (koszt kg N poniżej 0,8 \$). Nawożenie fosforowe występowało w większości gospodarstw poza gospodarstwami z Kazachstanu i Rosji. Poziom nawożenia fosforem mieścił się w przedziale 6-60 kg/ha. W zdecydowanej mniejszości stosowane było nawożenie potasem. Wystąpiło ono jedynie w gospodarstwach ukraińskich, w dwóch rosyjskich (RU10000, RU20000) oraz jednym australijskim (AU4000). Rozpiętość nawożenia potasem wynosiła 5-80 kg/ha. We wszystkich analizowanych gospodarstwach nie stosowano nawożenia wapnem. Łączny poziom nawożenia azotem, fosforem i potasem w analizowanych gospodarstwach mieścił się w przedziale 17-280 kg/ha, a łączne koszty od 10 \$/ha do 280 \$/ha. Najwyższy poziom nawożenia mineralnego stosowany był przez gospodarstwo UA2500 – 280 kg/ha, a najniższy w gospodarstwach z Kazachstanu 17 kg/ha. Najwyższe koszt nawożenia posiadało gospodarstwo US810 – 280 \$/ha a najniższe gospodarstwo KZ16000 – 10\$/ha.

Rysunek 2. Średnie koszty bezpośrednie z lat 2008-2010* ponoszone przy produkcji pszenicy w wybranych gospodarstwach spoza UE w \$/ha



* Dla gospodarstw AU4000, AU4500, KZ5386, RU20000 jest to średnia z lat 2009-2010, a dla gospodarstw RU10000, UA2500, US810 jest to średnia z lat 2008-2009.

Źródło: opracowanie własne na podstawie agri benchmark Cash Crop 2011.

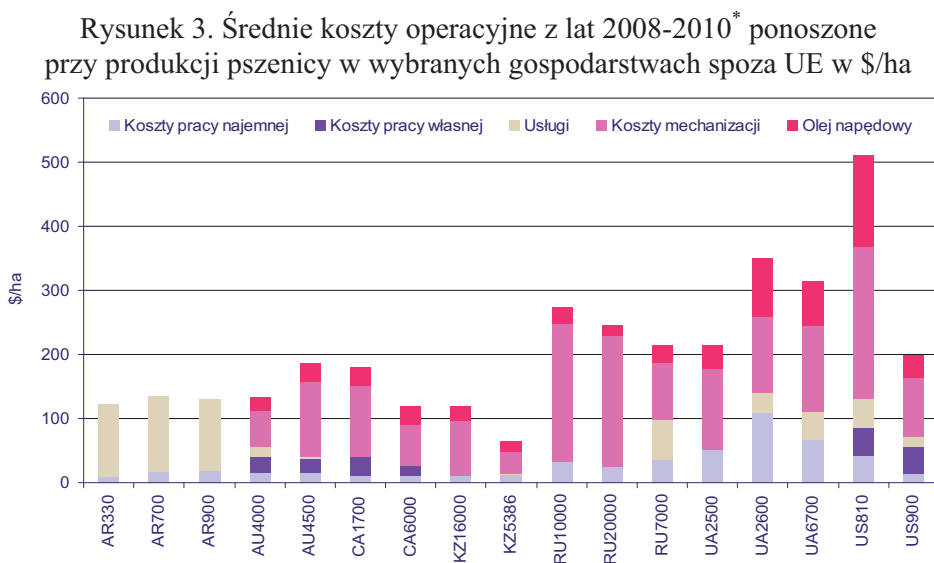
Koszty ochrony roślin w analizowanych gospodarstwach kształtowały się w granicach 11-110 \$/ha. Najwyższy poziom ochrony roślin stosowany był w gospodarstwach kanadyjskich około 110 \$/ha i wynikał on głównie z wyso-

kich kosztów herbicydowych – ponad 90 \$/ha. Najniższe koszty ochrony roślin, około 10 \$/ha, miały miejsce w gospodarstwie US810. W nakładach na środki ochrony roślin w większości przedstawionych gospodarstwach dominowały wydatki na herbicydy. Drugą pozycję zajmowały fungicydy, a najmniejszy udział stanowiły wydatki na insektycydy.

Najwyższe inne koszty bezpośrednie wystąpiły w gospodarstwie US810 i wynikały one z wysokich kosztów ubezpieczeń około 70 \$/ha i kosztów nawodnień około 40\$/ha. Łączne koszty bezpośrednie w omawianych gospodarstwach spoza UE mieściły się w przedziale od 50 \$/ha (KZ5386) do 470 \$/ha (US810).

9.3. c) Koszty operacyjne

Poszczególne zabiegi w gospodarstwie mogą być wykonane przy użyciu własnej pracy i maszyn, jak również przy pomocy siły najemnej wykorzystywanej do obsługi własnych maszyn czy przy skorzystaniu z usług. Jak widać na wykresie trzecim mogą wystąpić różne kombinacje tych możliwości. W gospodarstwach argentyńskich prace wykonywane były głównie w oparciu o usługi. Z usług korzystały również gospodarstwa w: Stanach Zjednoczonych, dwa gospodarstwa z Ukrainy (UA2600, UA6700) i jedno z Rosji (RU7000).



* Dla gospodarstw AU4000, AU4500, KZ5386, RU20000 jest to średnia z lat 2009-2010, a dla gospodarstw RU10000, UA2500, US810 jest to średnia z lat 2008-2009.

Źródło: opracowanie własne na podstawie agri benchmark Cash Crop 2011.

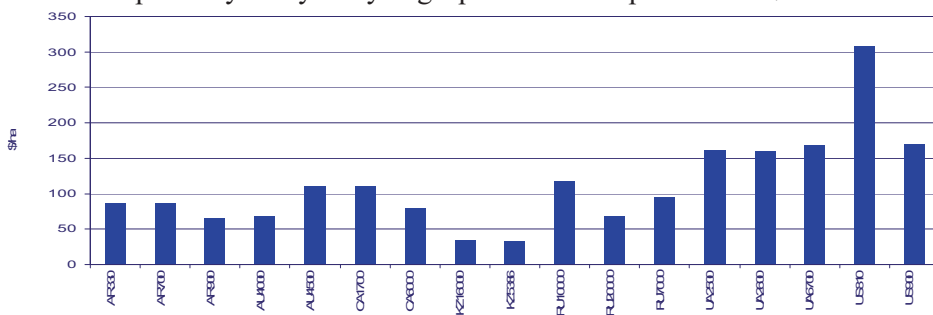
W strukturze kosztów operacyjnych najwyższy udział zajmowały koszty mechanizacji (poza gospodarstwami z Argentyny, gdzie dominowały usługi).

Najwyższe koszty mechanizacji wystąpiły w gospodarstwie US810 – 240 \$/ha a najniższe w gospodarstwie KZ5386 – 34 \$/ha. Z kolei najwyższe koszty pracy występowały w gospodarstwach ukraińskich, a szczególnie w gospodarstwie UA2600 – 110 \$/ha (wynikały one z wysokiego nakłady godzin na ha), a najniższe w gospodarstwach z Kazachstanu 11-13 \$/ha. Koszt oleju napędowego mieścił się w granicach 16-134 \$/ha. Najwyższe koszty wystąpiły w gospodarstwie US810, a najniższe w KZ5386. Łącznie koszty operacyjne w przedstawionych gospodarstwach na wykresie trzecim kształtowały się w przedziale od 64 \$/ha (KZ5386) do 517 \$/ha (US810).

9.3. d) Koszty energii

Najniższe koszty energii poniżej 50\$/ha przy produkcji pszenicy ponosiły gospodarstwa z Kazachstanu (rysunek 4). Relatywnie niskie koszty energii wystąpiły również w gospodarstwach z Argentyny, Australii, Kanady i Rosji, koszty w tych gospodarstwach kształtowały się na poziomie 70-120 \$/ha. Kolejną grupę, z kosztami kształtującymi się na poziomie około 170 \$/ha stanowiły gospodarstwa z Ukrainy i Stanów Zjednoczonych poza gospodarstwem US810, które posiadało najwyższe koszty energii przekraczające ponad 300 \$/ha. Jak wspomniano w metodyce koszty energii obejmują koszt oleju napędowego zużywanego przez maszyny robocze, koszty suszenia i koszt nawozu azotowego. Najniższe koszty energii w gospodarstwach Kazachstanu są wynikiem ekstensywnej uprawy roli, niskiego poziomu nawożenia azotem i niskiej ceny azotu. Najwyższe koszty energii odnotowano w gospodarstwie SU810 i są one wynikiem intensywniejszej uprawy roli, stosowania nawodnienia oraz wysokich dawek nawożenia relatywnie drogim azotem.

Rysunek 4. Średnie koszty energii z lat 2008-2010* ponoszone przy produkcji pszenicy w wybranych gospodarstwach spoza UE w \$/ha



* Dla gospodarstw AU4000, AU5000, KZ5386, RU20000 jest to średnia z lat 2009-2010, a dla gospodarstw RU10000, UA2500, US810 jest to średnia z lat 2008-2009.

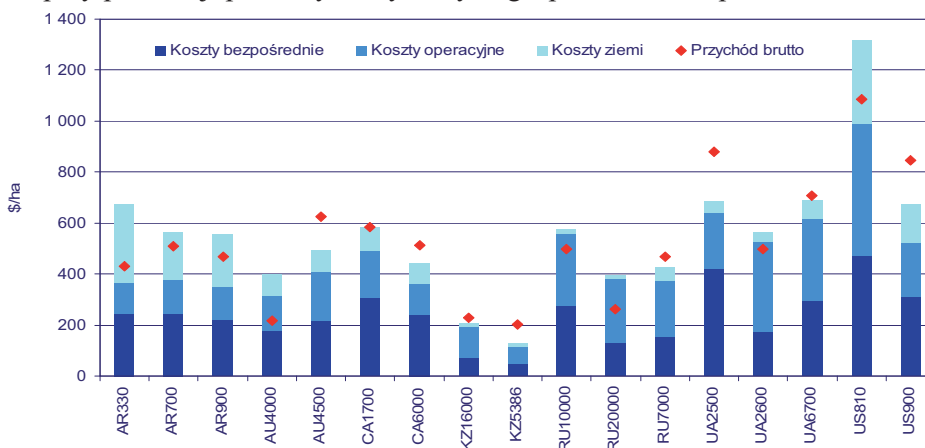
Źródło: opracowanie własne na podstawie agri benchmark Cash Crop 2011.

9.3. e) Przychód brutto

Wykres piąty przedstawia kształtowanie się przychodu brutto na tle kosztów bezpośrednich, operacyjnych i kosztów ziemi. Na poziom konkurencyjności, oprócz dwóch wcześniej opisanych pozycji kosztów, wpływ może mieć również poziom kosztów ziemi. Najwyższe koszty ziemi w analizowanej grupie gospodarstw wystąpiły w gospodarstwach argentyńskich (AR330-308 \$/ha, AR700-180 \$/ha, AR900-205 \$/ha) oraz gospodarstwach w Stanach Zjednoczonych (US900-150 \$/ha, US810-320 \$/ha). Natomiast najniższymi kosztami ziemi charakteryzowały się gospodarstwa z Kazachstanu (KZ5386-12 \$/ha, KZ16000-13 \$/ha).

Uzyskiwany przychód brutto w gospodarstwach był wypadkową uzyskiwanych plonów pszenicy i jej cen oraz innych płatności nie związanych z produkcją, jakie gospodarstwa otrzymywały. Najniższy poziom przychodów brutto uzyskiwany w gospodarstwach kształtował się na poziomie około 200 \$/ha miał miejsce w obydwu gospodarstwach z Kazachstanu, w jednym z gospodarstw Australii (AU4000) oraz w jednym z gospodarstw Rosji (RU20000). Najwyższy przychód brutto około 1100 \$/ha uzyskało gospodarstwo ze Stanów Zjednoczonych US8100. Relatywnie wysoki poziom przychodu brutto 820-850 \$/ha realizowany był przez drugie gospodarstwo ze Stanów Zjednoczonych i jedno gospodarstwo z Ukrainy (UA2500). W przypadku pozostałych gospodarstw poziom przychodu brutto kształtował się w granicach 400-600 \$/ha.

Rysunek 5. Średnie koszty i przychody brutto z lat 2008-2010* ponoszone przy produkcji pszenicy w wybranych gospodarstwach spoza UE w \$/ha



*Dla gospodarstw AU4000, AU4500, KZ5386, RU20000 jest to średnia z lat 2009-2010, a dla gospodarstw RU10000, UA2500, US810 jest to średnia z lat 2008-2009.

Źródło: opracowanie własne na podstawie agri benchmark Cash Crop 2011.

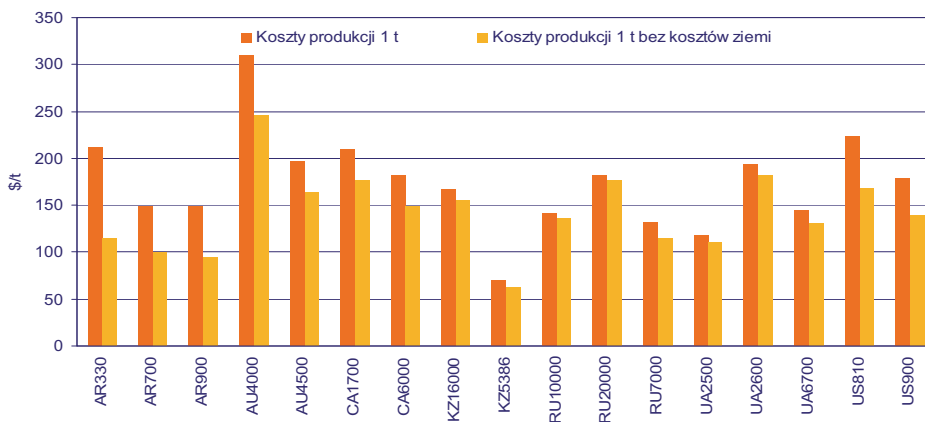
Jeżeli pod uwagę weźmiemy wszystkie analizowane koszty to w ośmiu z analizowanych gospodarstw spoza UE (AU4500, CA6000, KZ16000,

KZ5386, RU7000, UA2500, A6700, US900) przychód brutto pokrył całkowite koszty. Najwyższy poziom zysku około 200 \$/ha osiągnęło gospodarstwo z Ukrainy UA2500. Jeżeli pominięto by koszty ziemi, to jedynie w przypadku czterech gospodarstw (AU4000, RU10000, RU20000, UA2600) przychód brutto nie pokryłby kosztów bezpośrednich i operacyjnych. Najwyższy poziom zysku przy nie uwzględnieniu kosztów ziemi ponad 320 \$/ha osiągnęłoby jedno z gospodarstw Stanów Zjednoczonych US900.

9.3. f) Koszt produkcji 1 tony pszenicy

Na wykresie szóstym przedstawiono poziom kosztów w przeliczeniu na 1 tonę uzyskiwanego plonu. Przedstawiono dwie kalkulacje, w pierwszej obliczono poziom wszystkich analizowanych w tym opracowaniu kosztów przypadający na jedną tonę uzyskiwanego plonu, w drugim wariantcie w kosztach pominięto koszt ziemi. Najniższe koszty produkcji jednej tony pszenicy dla obydwu wariantów obliczeń posiadało jedno z gospodarstw z Kazachstanu (KZ5386) – koszt poniżej 70 \$/t. Bardzo niekorzystnie kształtował się koszt produkcji jednej tony pszenicy w jednym z gospodarstw australijskich (AU4000). Łączny koszt produkcji 1 t pszenicy w tym gospodarstwie przekraczał 300 \$/t i około 250 \$/t bez kosztów ziemi.

Rysunek 6. Średnie koszty produkcji 1 tony pszenicy z lat 2008-2010* w wybranych gospodarstwach spoza UE w \$/t



* Dla gospodarstw AU4000, AU4500, KZ5386, RU20000 jest to średnia z lat 2009-2010, a dla gospodarstw RU10000, UA2500, US810 jest to średnia z lat 2008-2009.

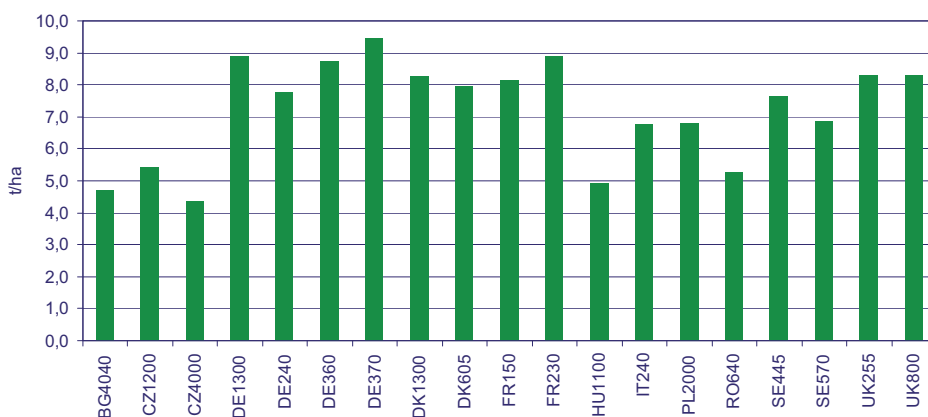
Źródło: opracowanie własne na podstawie agri benchmark Cash Crop 2011.

9.4. Gospodarstwa z Unii Europejskiej

9.4. a) Plony pszenicy

Na podstawie uzyskiwanego poziomu plonów pszenicy wybrane gospodarstwa z krajów UE można podzielić na trzy grupy. Pierwsza grupa to gospodarstwa z plonem na poziomie około 5 t/ha (BG4040, CZ1200, CZ4000, HU1100, RO640). Druga grupa to gospodarstwa z plonem około 7 t/ha (IT240, PL2000, SE445, SE570). Trzecia grupa to gospodarstwa z plonem 8 t/ha i więcej, były to wszystkie gospodarstwa niemieckie, duńskie, francuskie i angielskie.

Rysunek 7. Średnie plony pszenicy z lat 2008-2010 uzyskane w wybranych gospodarstwach UE w t/ha



Źródło: opracowanie własne na podstawie agri benchmark Cash Crop 2011.

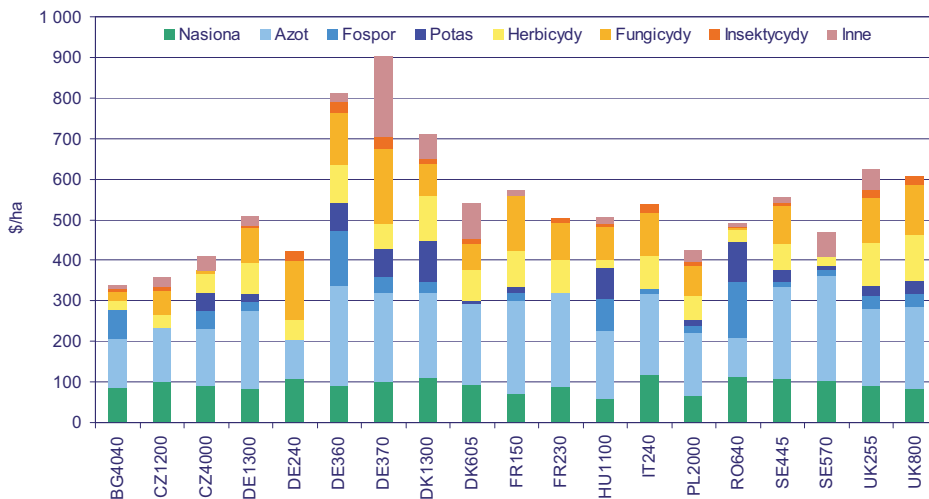
9.4. b) Koszty bezpośrednie

Poziom kosztów bezpośrednich ponoszonych na jeden hektar uprawy pszenicy w analizowanych gospodarstwach z UE został przedstawiony na wykresie ósmym. Koszty nasion w większości gospodarstw kształtowały się na poziomie około 100 \$/ha z wyjątkiem gospodarstwa polskiego i węgierskiego, gdzie koszt materiału siewnego wynosił około 50 \$/ha. Ilość wysiewanego materiału siewnego wahała się w granicach od około 100 kg na ha (gospodarstwa francuskie) do ponad 250 kg na ha (gospodarstwo bułgarskie i węgierskie).

Koszty nawożenia analizowanych gospodarstw unijnych mieściły się w bardzo szerokim przedziale od 100 \$/ha (DE240) do 450 \$/ha (DE360). Łączna ilość stosowanych składników pokarmowych wynosiła od 120 kg na ha (CZ1200) do ponad 330 kg na ha (DE360). Spośród kosztów nawożenia najwyższy udział stanowił koszt nawożenia azotem. Poziom kosztów nawożenia

azotem mieścił się w przedziale od 95 \$/ha (DE240) do 250 \$/ha (SE570), a poziom dawek azotu wahał się w zakresie od 85 kg N/ha (RO640) do 250 kg N/ha (DE370). Koszt jednego kg azotu zawierał się w granicach 0,65 \$ (DE240) do 1,5 \$ (SE570). Poziom nawożenia P i K mieścił się w tym samym przedziale, tj. od 0 kg do 85 kg danego składnika pokarmowego na hektar. Wapno stosowane było jedynie przez polskie gospodarstwo.

Rysunek 8. Średnie koszty bezpośrednie z lat 2008-2010 ponoszone przy produkcji pszenicy w wybranych gospodarstwach UE w \$/ha



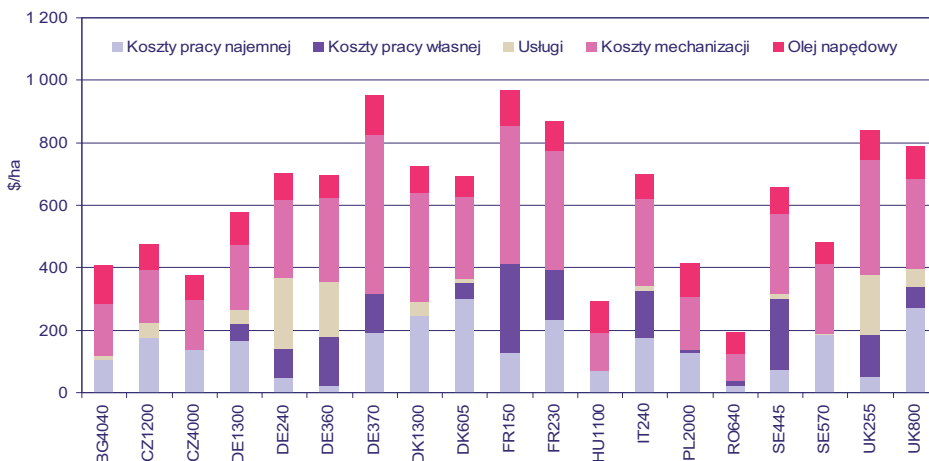
Źródło: opracowanie własne na podstawie agri benchmark Cash Crop 2011.

Koszt stosowanych środków ochrony roślin zawierał się w granicach od 25 \$/ha (SW570) do 300 \$/ha (DE370). Do grupy gospodarstw o najniższych kosztach środków ochrony roślin należały gospodarstwa z Rumuni, Bułgarii oraz po jednym z gospodarstw z Czech (CZ4000) i Szwecji (SE570), poziom kosztów w tych gospodarstwach kształtował się poniżej 60 \$/ha. Z kolei najwyższe koszty środków ochrony roślin około 200 \$/ha występowały w gospodarstwach Niemiec, Francji, Dani, Wielkiej Brytanii, Włoch i w jednym z gospodarstw Szwecji (SE445). W większości gospodarstw unijnych koszty fungicydów przewyższały koszty herbicydów. Najmniejszy udział w kosztach środków ochrony roślin miały insektycydy. Najwyższe inne koszty bezpośrednie 200 \$/ha miały miejsce w gospodarstwie DE370 i wynikały ze stosowania nawodnień. Łączne koszty bezpośrednie w analizowanych gospodarstwach z UE mieściły się w przedziale od 320 \$/ha (BG4040) do 900 \$/ha (DE370).

9.4. c) Koszty operacyjne

Analizując koszty operacyjne można zauważyć, że podobnie jak w przypadku gospodarstw spoza UE, w większości gospodarstw unijnych najwyższe koszty stanowiły koszty mechanizacji (rysunek 9). Wahwały się one w granicach od 85 \$/ha (RO640) do 510 \$/ha (DE370). Wszystkie gospodarstwa w mniejszym czy większym zakresie korzystały z najmniejszej siły roboczej. Najwyższe koszty pracy wystąpiły w gospodarstwach francuskich około 400 \$/ha, a najniższe koszty pracy w gospodarstwie rumuńskim poniżej 40 \$/ha. Relatywnie niskie koszty pracy około 100 \$/ha wystąpiły również w gospodarstwie węgierskim, bułgarskim, polskim i w jednym z gospodarstw czeskich (CZ4000). Niektóre gospodarstwa, a szczególnie dwa gospodarstwa niemieckie (DE240 i DE360) oraz jedno z Wielkiej Brytanii (UK255), korzystało w relatywnie dużym zakresie z usług co przyczyniało się do relatywnie niskich kosztów pracy w porównaniu do innych gospodarstw z tych państw. Koszt oleju napędowego mieścił się w granicach 65 \$/ha (DK605) do 120\$/ha (DE370).

Rysunek 9. Średnie koszty operacyjne z lat 2008-2010 ponoszone przy produkcji pszenicy w wybranych gospodarstwach UE w \$/ha



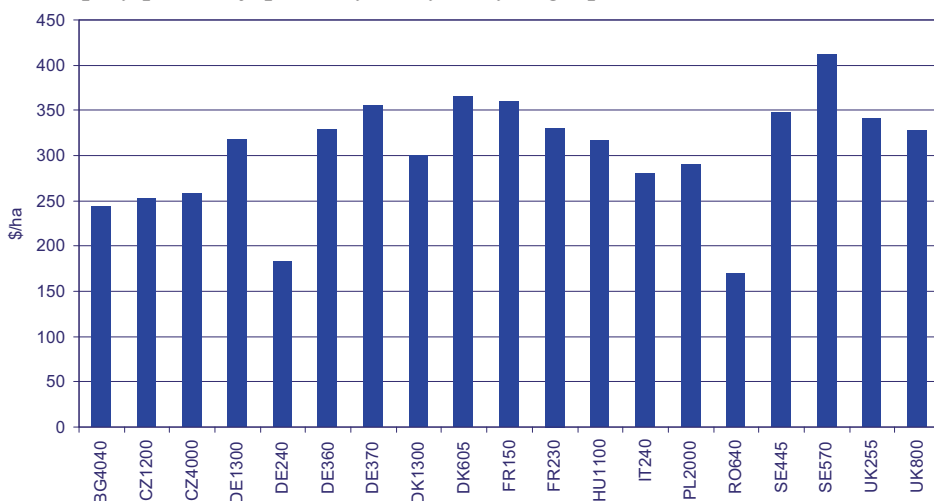
Źródło: opracowanie własne na podstawie agri benchmark Cash Crop 2011.

Najwyższe koszty operacyjne w analizowanych gospodarstwach unijnych prawie 1000 \$/ha wystąpiły w jednym z gospodarstw niemieckich (DE370) oraz w jednym z gospodarstw francuskich (FR150), a najniższe poniżej 200 \$/ha w gospodarstwie rumuńskim (RO640).

9.4. d) Koszty energii

Dla większości analizowanych gospodarstw z UE koszty energii mieściły się w przedziale 250-350 \$/ha (rysunek 10). W gospodarstwach DE240 i RO640 poziom ten był niższy i wynosił 170-180 \$/ha. Koszt ten wynikał z mniejszej ilości zużycia N na ha. Natomiast w gospodarstwie SE570 poziom tych kosztów przekroczył 400 \$/ha w wyniku stosowania wysokich dawek drogiego azotu.

Rysunek 10. Średnie koszty energii z lat 2008-2010 ponoszone przy produkcji pszenicy w wybranych gospodarstwach UE w \$/ha



Źródło: opracowanie własne na podstawie agri benchmark Cash Crop 2011.

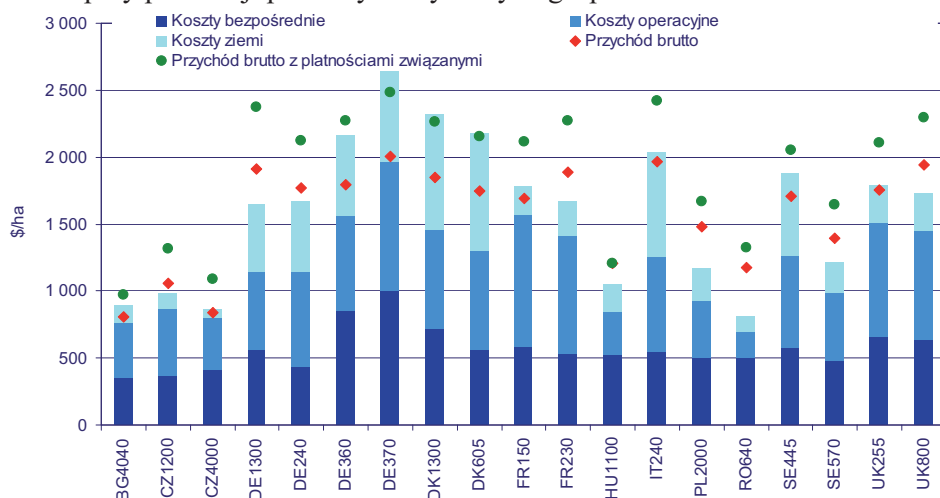
9.4. e) Przychód brutto

Wykres 11 przedstawia kształtowanie się przychodu brutto i przychodu brutto z płatnościami powiązanych z produkcją na tle kosztów bezpośrednich, operacyjnych i kosztów ziemi. Poziom kosztów bezpośrednich i kosztów operacyjnych został scharakteryzowany na wykresach 8 i 9. Jeżeli chodzi o koszty ziemi w gospodarstwach UE to charakteryzowały się bardzo dużym zróżnicowaniem poziomu. Najwyższe koszty ziemi wystąpiły w gospodarstwach duńskich około 880 \$/ha, a najniższe – 65 \$/ha miały miejsce w jednym z gospodarstw czeskich (CZ4000). Relatywnie wysokie koszty ziemi 500-800 \$/ha wystąpiły również w gospodarstwach niemieckich, w gospodarstwie włoskim oraz w jednym z gospodarstw szwedzkich (SE445). W pozostałych gospodarstwach koszty ziemi kształtowały się w granicach 100-300 \$/ha.

Przychody brutto osiągnięte w gospodarstwach unijnych są głównie odzwierciedleniem poziomów plonów uzyskiwanych w tych gospodarstwach. Najniższe przychody brutto rzędu 800-1200\$/ha osiągały gospodarstwa z Bułgarii,

Czech, Węgier i Rumuni. Pozostałe gospodarstwa, poza polskim, którego przychód brutto kształtował się na poziomie 1500 \$/ha, uzyskały poziom przychodu brutto granicach 1700-2000 \$/ha. Biorąc pod uwagę wszystkie analizowane koszty to jedynie w dziewięciu gospodarstwach (CZ1200, DE1300, DE240, FR230, HU1100, PL2000, RO640, SE570, UK800) przychód brutto pokrywał koszty całkowite. Uwzględniając płatności powiązane z produkcją to jedynie w przypadku trzech gospodarstw (DE370, DK1300, DK605), ze względu na wysokie koszty ziemi, przychód brutto plus płatności powiązane z produkcją nie były w stanie pokryć analizowanych kosztów. Jeżeli pominięto koszty ziemi to we wszystkich przedstawionych gospodarstwach przychód brutto pokryłby wszystkie analizowane koszty.

Rysunek 11. Średnie koszty i przychody brutto z lat 2008-2010 ponoszone przy produkcji pszenicy w wybranych gospodarstwach UE w \$/ha



Źródło: opracowanie własne na podstawie agri benchmark Cash Crop 2011.

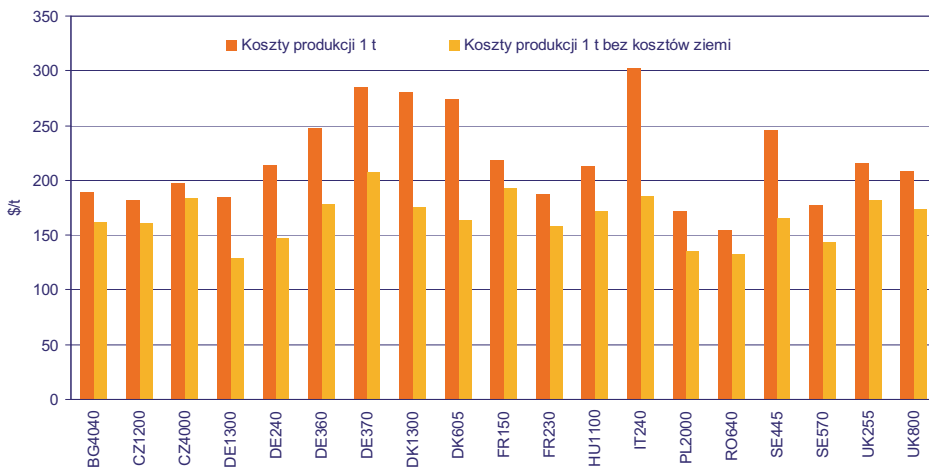
Najwyższy poziom zysku około 360 \$/ha bez płatności niepowiązanych z uprawą osiągnęło gospodarstwo z Rumuni. Jeżeli uwzględnimy płatności powiązane, to najwyższy poziom zysku około 700 \$/ha uzyskało gospodarstwo DE1300. Gdybyśmy pominieli koszty ziemi, to najwyższy poziom zysku około 770 \$/ha bez płatności niepowiązanych z uprawą zrealizowałoby gospodarstwo DE1300, a uwzględniając jeszcze płatności powiązane to najwyższy poziom zysku ponad 1200 \$/ha osiągnęłoby również gospodarstwo DE1300.

9.4. f) Koszt produkcji 1 tony pszenicy

Pomijając koszty ziemi można zauważyć, że koszt produkcji jednej tony pszenicy w większości gospodarstw kształtował się na poziomie około 150-180 \$/t (rysunek 12). Najniższe koszty poniżej 150 \$/t wystąpiły w jednym z gospo-

darstw niemieckich (DE1300) oraz w gospodarstwie polskim i rumuńskim, a najwyższe ponad 200 \$/t w gospodarstwie DE370. Uwzględnienie kosztów ziemi powoduje, że różnice pomiędzy państwami stają się większe. Szczególnie w gospodarstwach niemieckich, duńskich, włoskim i jednym z gospodarstw szwedzkich (SE445). Występujące w tych gospodarstwach wysokie koszty ziemi powodują znaczny wzrost kosztów produkcji przypadający na 1 tonę uzyskiwanego plonu pszenicy.

Rysunek 12. Średnie koszty produkcji 1 tony pszenicy z lat 2008-2010 w wybranych gospodarstwach UE w \$/t



Źródło: opracowanie własne na podstawie agri benchmark Cash Crop 2011.

9.5. Dyskusja

Analizowane gospodarstwa charakteryzowały się bardzo dużym zróżnicowaniem, jeżeli chodzi o poziom uzyskiwanych plonów. Plon pszenicy w gospodarstwach unijnych wahał się w przedziale 4,5-9 t/ha, a w pozostałych analizowanych gospodarstwach 1,2-6 t/ha. Tak duże zróżnicowanie plonów wynikało ze stosowanej technologii, jak również z posiadanych warunków przyrodniczych.

Podobnie jak w przypadku uzyskiwanych plonów, wystąpiły duże różnice wśród analizowanych gospodarstw w poziomie stosowanych nakładów. Najmniej intensywną technologię spośród wszystkich analizowanych gospodarstw stosowały gospodarstwa z Kazachstanu, gdzie łączny poziom wszystkich kosztów kształtował się na poziomie 100-200 \$/ha. Najwyższy poziom wszystkich analizowanych kosztów miał miejsce w jednym z gospodarstw niemieckich (DE370) i wyniósł około 2700 \$/ha. Analizując bardziej szczegółowo stosowaną technologię produkcji w przedstawionych gospodarstwach można stwierdzić, że:

1. W przypadku bezpośrednich kosztów produkcji:

- a. w gospodarstwach unijnych koszt materiału siewnego był średnio dwukrotnie wyższy niż w pozostałych analizowanych gospodarstwach,
 - b. we wszystkich analizowanych gospodarstwach w koszcie nawożenia dominowało nawożenie azotem,
 - c. wystąpiło duże zróżnicowanie ceny azotu zarówno w obrębie gospodarstw unijnych (0,7-1,5 \$/kg N), jak i w obrębie innych analizowanych gospodarstw (0,6-1,3 \$/kg N),
 - d. gospodarstwa unijne charakteryzowały się wyższym zużyciem środków ochrony roślin.
2. Wśród kosztów operacyjnych na uwagę zasługuje fakt, że:
- a. we wszystkich analizowanych gospodarstwach koszty mechanizacji były relatywnie wysokie (poza gospodarstwami z Argentyny, które korzystały z usług),
 - b. większość gospodarstw unijnych (poza gospodarstwem z Węgier i Rumuni) charakteryzowało się wyższymi kosztami pracy, które generalnie wynikały z wyższych nakładów czasu pracy na jednostkę powierzchni (mniejsze gospodarstwa, większą ilość operacji) oraz wyższych stawek godzinowych.
3. Koszty energii zdecydowanie wyższe były w większości gospodarstw unijnych i wynikały głównie z wyższych dawek nawożenia azotem.
4. Występowało duże zróżnicowanie pomiędzy kosztami ziemi zarówno w obrębie gospodarstw unijnych jak i pozostałej analizowanej grupie gospodarstw:
- a. wśród gospodarstw unijnych najwyższe koszty ziemi wystąpiły w gospodarstwach niemieckich, duńskich i gospodarstwie włoskim, a najniższe koszty ziemi w gospodarstwach czeskich oraz w gospodarstwie węgierskim i rumuńskim,
 - b. w grupie gospodarstw spoza UE najwyższe koszty ziemi wystąpiły w gospodarstwach argentyńskich oraz w gospodarstwach w Stanach Zjednoczonych a najniższe w gospodarstwa z Kazachstanu.

Poziom uzyskiwanego przychodu brutto również był mocno zróżnicowany. Najniższy uzyskiwany przychód brutto około 200 \$/ha miał miejsce w gospodarstwach z Kazachstanu i w jednym z gospodarstw Australii (AU4000). Najwyższe przychody brutto około 2000 \$/ha realizowane były w gospodarstwach: DE370, IT240 i UK800.

Poziom zysku realizowanego przez przedstawione gospodarstwa mocno się zmieniał w zależności czy pod uwagę brane były koszty ziemi oraz dopłaty powiązane z uprawą. Gdy pod uwagę wzięto wszystkie analizowane koszty oraz przychód brutto bez płatności powiązanych z produkcją to najwyższy zysk – 340 \$/ha osiągnęło gospodarstwo w Rumuni. Gdy pominięto koszty ziemi to najwyższy zysk – 770 \$/ha osiągnęło gospodarstwo DE1300. Jeżeli uwzględniono płatności powiązane z produkcją to w przypadku uwzględnienia wszystkich analizowanych kosztów najwyższy zysk wysokości 700 \$/ha osiągnęło go-

spodarstwo DE1300. Również to gospodarstwo zrealizowało najwyższy zysk w wysokości 1200 \$/ha gdy pominięto koszty ziemi.

Najniższe koszty produkcji jednej tony pszenicy zarówno dla wszystkich analizowanych kosztów jak i bez kosztów ziemi posiadało jedno z gospodarstw w Kazachstanie (KZ5386), koszt poniżej 70 \$/t. Natomiast najwyższe koszty produkcji dla obydwu analizowanych wariantów wystąpiły w jednym z gospodarstw australijskich (AU4000). Łączny koszt produkcji 1 t pszenicy w tym gospodarstwie przekraczał 300 \$/t i około 250 \$/t bez kosztów ziemi.

Uzyskiwane wyniki finansowe poprzez poszczególne omawiane gospodarstwa świadczą o tym, że dodatni wynik finansowy można uzyskać przy stosowaniu różnej technologii upraw w różnych warunkach. Z tym, że stosowanie ekstensywnej czy intensywnej technologii wcale nie musi gwarantować dodatniego wyniku finansowego. Pokazanie kosztów przypadających na jednostkę powierzchni pokazuje, że wysokie plony wcale nie są gwarancją niskich kosztów przypadających na jednostkę plonu. Pomimo relatywnie wyższych plonów uzyskiwanych w gospodarstwach unijnych koszty produkcji na 1 tonę pszenicy są wyższe niż koszty produkcji w większości innych analizowanych państwach spoza UE o relatywnie niskich plonach. Wysokie plony wcale nie gwarantują dodatniego wyniku finansowego.

Z przedstawionej grupy gospodarstw można wyróżnić dwa skrajne typy gospodarowania. Niektóre z nich poprzez ekstensyfikację produkcji generowały relatywnie niskie koszty produkcji jednej tony pszenicy, np. gospodarstwa Kazachstanu. Inne gospodarstwa intensyfikują produkcję starając się przez to wygenerować jak największe przychody z jednostki powierzchni, przykład gospodarstwa z Niemiec DE360.

Pierwsze rozwiązanie stosowane jest najczęściej w gospodarstwach, gdzie występuje duże ryzyko przyrodnicze produkcji spowodowane niekorzystnymi warunkami klimatyczno-glebowymi. Oczywiście przez stosowanie pewnych nakładów produkcyjnych (sposób uprawy, dobór odmian, nawożenie, ochronę czy nawadnianie) ryzyko produkcji da się w pewnym stopniu ograniczyć, ale tylko pewnym stopniu zwłaszcza przy rosnących anomaliach pogodowych. Ekstensywna produkcja charakteryzuje się niższymi relacjami pomiędzy nakładami kapitału a zasobami ziemi, co może prowadzić, do niepełnego wykorzystania potencjału produkcyjnego w tych gospodarstwach. Jednak taki sposób produkcji wcale nie musi być oceniany negatywnie, jeżeli jest to świadomy wybór a nie przymus wynikający z braków kapitału i/lub umiejętności gospodarujących. Gospodarując w ten sposób utrzymujemy koszty produkcji na niskim poziomie przez co zmniejszamy ryzyko rynkowe⁵⁰ wynikające z dużej zmienności cen surowców rolnych. W przypadku drugiego rozwiązania, czyli większej intensyfikacji produkcji, możemy lepiej wykorzystać posiadane zasoby i poprawić efektywność czynników produkcji. Jednak wzrost intensyfikacji produkcji często

⁵⁰ Przed ryzykiem rynkowym można się również zabezpieczyć poprzez wykupienie kontraktów na giełdzie.

prowadzi do wzrostu kosztów przypadających na jednostkę powierzchni, które mogą być pokryte jedynie poprzez odpowiedni poziom plonu. Czasami zdarza się, że uzyskane bardzo wysokie plony nie są w stanie pokryć całkowitych kosztów produkcji, przykład gospodarstwa DE360.

Poziom stosowanych nakładów jest zależny od producenta i to on ma wpływ na ich poziom. W związku z tym poziom stosowanych nakładów powinien być dostosowany do ryzyka produkcyjnego, jak również ryzyka rynkowego. Intensywność produkcji powinna być dostosowana do możliwości uzyskania danego poziomu plonu. Jako przykład należy podać dwa gospodarstwa. Pierwsze z nich to UA2500, które pomimo relatywnie intensywnej technologii realizuje zysk wysokości 200 \$/ha i 240 \$/ha bez kosztów ziemi. Drugie gospodarstwo to gospodarstwo AU4000, które pomimo relatywnie niskich nakładów ponosi stratę wysokości 180 \$/ha i 100 \$/bez kosztów ziemi.

Przyglądając się poszczególnym czynnikom decydującym o konkurencyjności produkcji gospodarstw można stwierdzić, że w przypadku gospodarstw unijnych konkurencyjność zdecydowanie poprawiają dopłaty unijne, a obniżają wysokie koszty ziemi zwłaszcza w gospodarstwach niemieckich, duńskich i włoskich. Na niekorzyść gospodarstw unijnych przemawiają wysokie koszty pracy, a zagrożeniem konkurencyjności są wysokie koszty zużycia energii w przypadku dalszego wzrostu cen energii. Dlatego należałoby się zastanowić nad intensywnością uprawy gleby i koniecznością wykonywania określonych operacji podczas produkcji pszenicy. Związku z tym, że w kosztach energii znaczny wkład ma nawożenie azotowe należałoby się również przyjrzeć efektywności wykorzystania azotu i równolegle poszukiwać innych źródeł azotu, np. wprowadzając do płodozmianu rośliny motylkowe. Również na niekorzyść gospodarstw unijnych przemawiają wysokie koszty materiału siewnego oraz koszty ochrony roślin. Najprostszym sposobem obniżenia kosztu materiału siewnego jest obniżenie normy wysiewu. Wiele gospodarstw stosowało relatywnie wysokie normy wysiewu. W przypadku kosztów ochrony roślin należałoby się dokładniej przyjrzeć ekonomicznym progom szkodliwości. Wysokie koszty mechanizacji można starać się obniżyć poprzez dokładne planowanie inwestycji w sprzęt. Pewnym rozwiązaniem dla wysokich kosztów mechanizacji może być korzystanie z usług, pod warunkiem, że rynek danych usług istnieje.

Niektórym gospodarstwom unijnym, które osiągają dodatni wynik finansowy, i tak może być ciężko konkurować z innymi analizowanymi gospodarstwami spoza UE ze względu na wielkość gospodarstwa. Poziom zysku uzyskiwany z 1 ha czy jednej tony produktu może być porównywalny w gospodarstwach. Jednak z powodu znacznych różnic w powierzchni gospodarstw całkowity zysk przypadający na poszczególne gospodarstwo będzie istotnie różny. Jako przykład można porównać dwa gospodarstwa jedno ze Francji (FR150) i jedno z Kazachstanu (KZ5386). Obydwa te gospodarstwa zrealizowały zysk z 1 tony uprawy pszenicy na tym samym poziomie 40 \$ (bez kosztów ziemi), ale całkowity zysk dla gospodarstwa 150 ha w Francji, nawet przy plonach 8 ton

z ha, jest czymś innym niż zysk uzyskany przez ponad pięć tysięcy gospodarstw w Kazachstanie przy plonie 1,8 t/ha. Dlatego wydaje się, że jednym z głównych rozwiązań mających na celu uzyskanie określonego poziomu zysku w gospodarstwie w obliczu rosnącej konkurencji i ograniczonych możliwości poprawy opłacalności produkcji, wynikających ze wzrostów cen środków produkcji, jest zwiększanie powierzchni gospodarstwa.

Przy ostatecznej ocenie konkurencyjności stosowanej technologii należy jeszcze uwzględnić sposób obliczeń, tzn. jakie pozycje kosztów są brane pod uwagę. Na niektóre pozycje kosztów rolnik nie ma wpływu i są one mocno zróżnicowane przez warunki zewnętrzne występujące w danym rejonie czy państwie, np. koszt ziemi, który w przypadku niektórych gospodarstw mocno obniżał uzyskiwany wynik finansowy.

Literatura

1. FAPRI, U.S. and World Agricultural outlook., (2011), Ames, Iowa, USA.
2. Kamerschen D.R., Mckenzie R.B., Nardinelli C., (1991), *Ekonomia*, Gdańsk: Fundacja Gospodarcza NSZZ "Solidarność".
3. Klepacki B., (2007), Światowy bilans zbóż za lata 1995-2007, [w:] *Czy grozi Polsce kryzys zbożowy?*, (red.) Klepacki B., Wyd. Wieś Jutra. Warszawa.
4. Stachowiak Z., (2004), *Ekonomia międzynarodowa wobec wyzwań cywilizacyjnych*, AON, Warszawa.
5. OECD – FAO, *Agricultural outlook: 2011-2020*, 2011.

10. Priorytety bułgarskiego rolnictwa jako czynniki konkurencyjności sektora rolno-spożywczego

10.1. Wprowadzenie

Głównym celem WPR jest określenie wstępnych warunków funkcjonowania jednolitego, wewnętrznego rynku produktów rolnych UE za pośrednictwem wspólnych zasad produkcji, wsparcia oraz jednakowych standardów jakości i bezpieczeństwa produktów spożywczych, ochrony środowiska i poprawy dobrostanu zwierząt, stabilizacji rynku, taryfy wsparcia, wsparcia inwestycyjnego i rolnictwa ekologicznego, rozwoju obszarów wiejskich itd. Powyższe zasady obejmują głównie politykę sektorową, w tym również elementy polityki regionalnej i polityki spójności. Jednocześnie jest to polityka wspólna dla całej Unii, rozwiązująca problemy i wprowadzająca przepisy na szczeblu unijnym. Ważnymi aspektami polityki rolnej pozostają oczywiście kwestie kompetencji krajowych oraz krajowych priorytetów. Kwestie te mogą niewątpliwie zostać rozwiązane w ramach istniejących przepisów, o ile nie są one sprzeczne z zasadami WPR i unijnym prawodawstwem w zakresie rynku wewnętrznego, pomocy państwa itd.

Po roku 2000 działania podejmowane w ramach polityki sektorowej skierowano w kierunku przygotowania rolnictwa do wprowadzenia WPR, w tym harmonizacji prawodawstwa. Po przystąpieniu Bułgarii do UE priorytetowo potraktowano sposób wykorzystania środków pomocowych w ramach pierwszego i drugiego filara. Działania takie tłumaczy się z jednej strony priorytetami politycznymi, a z drugiej pilną potrzebą pozyskania środków finansowych na bieżącą działalność gospodarczą i modernizację. Środki pomocowe w obszarze rolnictwa mają swoje ograniczenia budżetowe i gospodarcze. Ponadto, stanowią one ważną część ogólnej polityki tworzenia zrównoważonej produkcji rolnej, zdolnej do wytwarzania wystarczającej ilości produktów żywnościowych posiadających odpowiednie parametry jakościowe, przy jednoczesnej ochronie zasobów naturalnych. Osiągnięcie tego celu wymaga oparcia WPR na odpowiednich politykach, w szczególności na kwestiach kompetencji krajowych.

Niniejszy artykuł ma na celu określenie priorytetów średniookresowych bułgarskiej polityki rolnej w oparciu o analizę niektórych głównych wskaźników potencjału i stopnia rozwoju rolnictwa w Bułgarii w porównaniu do średnich wskaźników w Europie, oraz analizę SWOT mającą służyć identyfikacji najważniejszych czynników wewnętrznych (mocnych i słabych stron) i zewnętrznych (szans i zagrożeń) rozwoju rolnictwa w Bułgarii.

10.2. Miejsce bułgarskiego sektora rolnego w Europie – analiza porównawcza

Bułgaria dysponuje 1,77% użytków rolnych (UR) w UE, produkuje 1,2% europejskiej produkcji rolnej dla EU-27 (zob. załącznik: tabela 1, tabela 2). W 2007 r. średnia użytków rolnych przypadających na osobę w UE wynosiła 0,348 ha. W przypadku Bułgarii wskaźnik ten wynosił 0,397 ha. W przypadku kilku innych państw UE odpowiednie wartości kształtowały się na następujących poziomach: Belgia – 0,130; Holandia – 0,117; Francja – 0,432; Czechy – 0,342. Z pełnym przekonaniem (wynikającym z zależności potencjału rolniczego od innych czynników naturalnych, takich jak np. klimat) można szacować, że stosunkowo wysokie zasoby ziemi na tle Europy stanowią przewagę komparatywną dla kraju. Wskaźnik gruntów ornych przypadających na osobę w Bułgarii na poziomie – 0,347 ha, jest również bardziej korzystny niż w Europie – 0,211 ha. W 2009 r. wydajność pracy w bułgarskim rolnictwie obliczona na podstawie wartości dodanej brutto (WDB) i rocznych jednostek pracy wynosiła 3664 EUR, co stanowi 32,79% łącznej wartości dla UE (zob. załącznik: tabele 3 i 4). Obsada zwierząt wyrażona w sztukach (AU) przypadających na ha UR jest jedną z najniższych w UE – tylko 0,4 na ha (zob. załącznik: rysunek 1). Wydatki na nawozy i środki ochrony roślin wyrażone w euro/ha UR są również znacznie niższe niż średnia dla UE-27; wynoszą odpowiednio w przypadku nawozów 42,4 i 58,0 (73%), a w przypadku środków chemicznych 37,2 i 50,7 (73%) (zob. załącznik tabela 5).

Średnie plony głównych produktów rolnych są znacznie niższe niż w krajach rolniczo wiodących oraz od przeciętnych w Europie. Średnie plony pszenicy są dwukrotnie niższe niż we Francji, Belgii, Holandii i Niemczech oraz 1,5 niższe niż w Polsce [Atanasowa 2011]. Średnie plony z hektara uprawy kukurydzy są również niskie – dwukrotnie niższe niż w Hiszpanii i Francji.

W porównaniu ze średnim poziomem europejskim rolnictwo bułgarskie charakteryzuje się znaczącymi zasobami ziemi i pracy, ale niskim poziomem inwestycji kapitałowych, co z kolei przekłada się na wysokie zużycie czynników produkcji oraz produkcję towarów o niskiej WDB, przy niskim poziomie wydajności pracy i produktywności ziemi. W takich warunkach osiągnięcie założonego celu – konkurencyjnej produkcji rolnej, zachowania zasobów naturalnych oraz zapewnienia porównywalnego z innymi sektorami poziomu dochodów i zatrudnienia – wymaga wyjaśnienia, a mianowicie ustanowienia zrównoważonej produkcji poprzez pełne wykorzystanie potencjału rolniczego kraju. W praktyce oznacza to zrównoważoną intensyfikację produkcji, w ramach której efekty przekraczają koszty ich osiągnięcia.

10.3. Analiza SWOT bułgarskiego rolnictwa

Analiza SWOT powinna identyfikować najważniejsze czynniki wewnętrzne (mocne i słabe strony) i zewnętrzne (szanse i zagrożenia) na drodze do

osiągnięcia założonego celu. Analiza taka dla rolnictwa bułgarskiego została przeprowadzona w trakcie opracowywania Krajowego Planu Strategicznego na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2007-2013 (KPSROW na lata 2007-2013) oraz przez autorów dokumentu zatytułowanego „Możliwości konkurencyjne sektora rolnego” (*Competitive Opportunities of the Agricultural Sector*) [Sławowa 2011]. Obecna analiza SWOT ma na celu stworzenie koncepcji strategicznej służącej osiągnięciu określonego celu, a mianowicie zorganizowaniu systemu zrównoważonej produkcji, w pełni wykorzystującej potencjał rolniczy kraju. Analiza została oparta na wynikach badania stanu bułgarskiego rolnictwa oraz nakreślonych trendów światowych i europejskich w zakresie rozwoju rolnictwa.

Mocne i słabe strony bułgarskiego rolnictwa oraz szanse i zagrożenia przed nim stojące:

Mocne strony	Słabe strony
<ul style="list-style-type: none"> • Korzystne warunki glebowo klimatyczne dla prowadzenia upraw rolnych, typowe dla stref klimatu umiarkowanego; • Przewagi komparatywne w uprawie warzyw, niektórych owoców, roślin oleistych, winorośli i hodowli owiec; • Stosunkowo dobre zaopatrzenie w ziemię rolniczą, w szczególności grunty orne; • Niski poziom zanieczyszczenia na obszarach rolniczych; • Wprowadzanie z powrotem do obrotu gruntów odłogowanych; • Ludność wiejska i społeczności wiejskie posiadające doświadczenie i tradycje rolnicze; • Produkcja towarów o szczególnych cechach lokalnych; • Bliskość portów morskich w ważnych regionach rolniczych; • Renomowane szkoły, instytucje naukowe i ugruntowana sieć doradcza; • Lepszy dostęp do środków pomocowych WPR w obszarze rolnictwa; 	<ul style="list-style-type: none"> • Niski stopień wykorzystania czynników produkcji (ziemi, pracy i kapitału) z powodu braku technologii, słabości rynku i zarządzania; • Rozdrobniona własność ziemi; • Brak zabezpieczenia długoterminowej dzierżawy i wynikające z tego zaniechanie działań inwestycyjnych; • Słaby stopień przystosowania istniejących systemów nawadniania do nowych warunków użytkowania gruntów; • Spolaryzowana struktura gospodarstw rolnych oraz brak znaczącego sektora średniej wielkości rodzinnych gospodarstw; • Trudny dostęp do rynku z powodu słabo rozwiniętej infrastruktury produkcyjnej i rynkowej – magazyny, chłodnie itd.; • Niewystarczający z punktu widzenia potrzeb rynku asortyment produktów, w szczególności produktów przetworzonych wykorzystujących szczególnie, krajowe cechy jakościowe;

<ul style="list-style-type: none"> • Dostępność celowych środków na restrukturyzację. 	<ul style="list-style-type: none"> • Dominacja nieprzetworzonych produktów o niskiej wartości dodanej przeznaczonych na eksport; • Braki technologiczne oraz opóźnienia technologiczne i słaby poziom transferu innowacji; • Coraz szybsze starzenie się ludności zamieszkującej obszary wiejskie; • Słaby poziom dywersyfikacji działalności gospodarczej w rolnictwie; • Słaby stopień dopasowania wykształcenia do możliwości jego wykorzystania w rolnictwie; • Słabo rozwinięte systemy kształcenia i rozpowszechniania wiedzy; • Izolacja producentów od rynków zbytu z powodu słabo rozwiniętych rynków lokalnych i systemu sprzedaży bezpośredniej; • Brak zdolności producentów w zakresie odpowiadania na wymogi sieci handlowych dotyczące jakości i ilości produktów; • Ograniczone inwestycje na prace w zakresie ulepszania gruntów – rekultywacja gruntów, drogi itp., oraz badania naukowe; • Nierówna absorpcja środków w ramach KPSROW oraz słaby efekt synergii; • Niewydolność instytucjonalna sektora.
Szanse	Zagrożenia
<ul style="list-style-type: none"> • Lepsze warunki cenowe wynikające z rosnącego popytu na produkty spożywcze; • Zrównoważone warunki gospodarcze dzięki wprowadzeniu WPR; • Rosnący popyt ze strony konsu- 	<ul style="list-style-type: none"> • Niezrównoważony rozwój rolnictwa spowodowany nierównym wsparciem dla różnych podsektorów; • Powolne zmiany strukturalne wynikające z nieefektywnego rynku ziemi;

<p>mentów na wysokiej jakości produkty o gwarantowanej jakości i z gwarancją pochodzenia;</p> <ul style="list-style-type: none"> • Rosnący popyt na produkty rolnictwa ekologicznego; • Konsolidacja gospodarstw rolnych; • Łatwiejszy dostęp do istniejącej i nowej wiedzy oraz istniejących i nowych technologii w wyniku integracji sektora z rolnictwem europejskim, rozwoju krajowych badań naukowych i technologii komputerowych; • Nowe podejście do wielofunkcyjnej roli rolnictwa oraz jego funkcji jako dostawcy usług społecznych, w tym związanych ze zmianą klimatu; • Rosnące znaczenie społecznego rozumienia wartości związanych z zachowaniem tradycyjnych metod produkcji; • Nowa ocena społeczna znaczenia środowiska wiejskiego jako miejsca zamieszkania, wypoczynku i prowadzenia działalności gospodarczej. 	<ul style="list-style-type: none"> • Utrata wykwalifikowanej siły roboczej z powodu niekonkurencyjnych pensji i warunków życia na obszarach wiejskich; • Pogłębianie różnic regionalnych w stosunku do poziomu rozwoju w UE; • Niekorzystne skutki zmiany klimatu oraz niezdolność sektora do stawienia im czoła; • Brak celowego wsparcia na modernizację i rozwój sektora wymagającego dużych i długoterminowych inwestycji – zaplecze magazynowe i chłodnicze, nawadnianie, hodowla zwierząt itp.; • Zachowywanie różnic we wspieraniu produkcji w różnych krajach UE oraz wynikająca z tego różnica w ich pozycji konkurencyjnej; • Brak zdolności bułgarskiego rolnictwa i sektora przetwórczego do dostosowania się do procesów globalizacyjnych; • Rosnąca presja na zasoby naturalne i ubytek ziemi rolniczej
--	--

10.4. Priorytetowe kierunki polityki rolnej

Analiza pozycji rolnictwa bułgarskiego na tle europejskiego oraz opracowany jego profil SWOT stanowią podstawę do sformułowania celu i stworzenia strategii dla polityki rolnej w Bułgarii.

Jeżeli wizja rozwoju kraju zakłada wzrost dobrobytu społeczeństwa i jego realizację na poziomie indywidualnym, to polityka rolna powinna zmierzać do osiągnięcia bezpieczeństwa żywnościowego i wzrostu dobrobytu rolników w warunkach zrównoważonej produkcji, czyli produkcji konkurencyjnej, chroniącej zasoby naturalne i środowisko. W ogólnej perspektywie osiągnięcie tego celu wymaga pełnego wykorzystania potencjału bułgarskiego rolnictwa i sektora przetwórczego poprzez zwiększenie poziomu wykorzystania czynników pro-

dukcji (ziemia, praca i kapitał) oraz wytwarzanie towarów o wysokiej jakości i wysokiej wartości dodanej.

Aby wykorzystać nowe szanse związane z rosnącym popytem na produkty żywnościowe oraz wynikające z integracji z rolnictwem europejskim, bułgarskie rolnictwo powinno wykorzystać swoje mocne strony, pokonując jednocześnie słabości i neutralizując możliwe zagrożenia. Plan długoterminowy zakłada konieczność podjęcia działań strukturalnych w następujących dziedzinach (podrozdziały od 10.5. do 10.11):

10.5. Przewycięzanie problemów strukturalnych poprzez konsolidację własności ziemskiej oraz racjonalizację użytkowania gruntów

Po pierwsze, oznacza to stworzenie racjonalnej struktury agrarnej, tzn. struktury gospodarstw rolnych umożliwiającej prowadzenie wydajnej działalności gospodarczej. Warunki wyjściowe były i nadal są niekorzystne – po odzyskaniu prawa własności, struktura własności ziemi jest niezmiernie rozdrobniona. Konieczne jest przewycięzanie problemów strukturalnych poprzez konsolidację własności ziemskiej i racjonalizację użytkowania gruntów. Doświadczenie wielu innych państw członkowskich pokazuje, że działania scentralizowane opierające się głównie na rozwiązywaniu tego problemu środkami administracyjnymi, takimi jak konsolidacja i spółki państwowe zajmujące się handlem gruntami są kosztowne, przebiegają powoli i przynoszą wątpliwe rezultaty. Naturalnym rozwiązaniem jest ustanowienie właściwie funkcjonującego rynku ziemi. Pod tym względem najważniejszym warunkiem ekonomicznym jest wzmocnienie prawa własności. Tym bardziej, że w bułgarskim rolnictwie mnóstwo jest „niezrych” nieruchomości, zarówno z powodu braku zainteresowania gospodarczego ich właścicieli, jaki i zbyt skomplikowanych i kosztownych procedur prawnych. Konieczne jest wprowadzenie wstępnych warunków prawnych, służących przyspieszeniu rozpatrywania opóźnionych procesów sądowych, dotyczących nieprzywróconej własności i nie przeprowadzonych procesów dobrowolnego podziału gruntów, które z kolei powodują brak pewności co do użytkowania ziemi i blokują inwestycje. Nie ma powodów by opóźniać stosowanie niezmiennego prawodawstwa dotyczącego statusu gruntów, zgodnego z art. 19 ustawy o zarządzaniu gruntami rolnymi oraz ich wykorzystaniu, a mianowicie gruntów, nie objętych roszczeniem w zakresie prawa własności, a które rady gminy mogą wydzierżawiać na okres roku. W dalszej kolejności należy prowadzić istniejący kadaster i ewidencję aktów własności gruntów rolnych poprzez jego odpowiednie aktualizowanie i udostępnianie, co poprawi zdolność do zbywania nieruchomości, a w rezultacie pobudzi rozwój runku ziemi i ich użytkowanie.

Oprócz wzmocnienia praw własności bułgarskie rolnictwo potrzebuje gwarancji prawnych służących określeniu trwałości użytkowania gruntów. Regulacja użytkowania gruntów powinna nie tylko pozwalać na tworzenie gospodarstw rolnych o rozsądnych rozmiarach w celu osiągnięcia korzyści skali, ale

również powinna zagwarantować wystarczająco trwałe prawa dzierżawców. Stanowi to najważniejszy aspekt problemu inwestycji w rolnictwo, w szczególności tych o charakterze długoterminowym.

Kształtowanie się struktury agrarnej jest zazwyczaj wynikiem długotrwałych procesów historycznych. Brak obrotu na rynku ziemi przez prawie pół wieku oraz odzyskiwanie praw własności doprowadziło, w przypadku tego ważnego zasobu gospodarczego, do znacznego rozdrobnienia praw własności. Okoliczności te nie stanowiły jednak przeszkody dla tworzenia olbrzymich gospodarstw rolnych poprzez dzierżawę gruntów należących do wielu właścicieli. Takie gospodarstwa rolne specjalizują się w produkcji zbóż i niektórych roślin przemysłowych, które do sprawnego funkcjonowania wymagają ogromnych, zwartych obszarów. Jednocześnie inwestycje długoterminowe mają tam stosunkowo mały udział w kosztach, i w większości stanowią aktywa trwałe, które można stosunkowo szybko upłynnić – maszyny i inwentarz. W związku z tymi osobliwościami prowadzenie wydajnej działalności rolniczej opiera się głównie na dzierżawie gruntów uprawnych. Ponadto, użytkowanie ziemi przez spółdzielnie produkcyjne nie różni się zasadniczo od tego praktykowanego w dzierżawionych gospodarstwach – mają one taką samą podstawę ekonomiczną. Niezależnie od tego nie należy deprecjonować zabezpieczenia wykorzystania gruntów w tych sektorach, przeciwnie, trzeba je zwiększyć w przyszłości.

Po pierwsze, rozwój tego typu doprowadzi do nieuniknionej intensyfikacji produkcji. Nakłady i średnie plony przypadające na ha w Bułgarii są znacznie niższe niż średnia dla krajów UE. Prognozowany stały wzrost cen produktów rolnych będzie również stymulował dalszą intensyfikację produkcji. Zrównoważona intensyfikacja – dająca lepsze wyniki niż dodatkowe nakłady zasobów – wymaga dokładnych decyzji technologicznych, w tym oparcia na nakładach wywierających długotrwały efekt na produkcję – nawożenie potasem (K) i fosforem (P), działania antyerozyjne itp.

Po drugie, produkcja rolna może jeszcze bardziej wzrosnąć dzięki zrównoważonemu wykorzystaniu zasobów naturalnych. Znaczna część wsparcia dla rolnictwa w ramach WPR, tzw. „ekologiczny” komponent płatności bezpośrednich, będzie udzielany w zależności od zastosowania specjalnych praktyk rolnych, w tym charakterze o wieloletnim. Niektóre usługi społeczne związane z zachowaniem walorów krajobrazowych i stosowaniem tradycyjnych metod produkcji, również wymagają nieprzerwanych i wieloletnich działań.

Ponadto charakter współczesnej produkcji rolnej wymaga wiedzy i umiejętności z różnych dziedzin – produkcji, gospodarki, zarządzania itd., której zdobywanie jest procesem długotrwałym. Nietrwałość użytkowania gruntów prowadzi do braku stabilności struktur produkcji, a w rezultacie nieuniknionej utraty wykwalifikowanej siły roboczej. Problem użytkowania gruntów ma nadal większe znaczenie w przypadku sektorów rolnictwa intensywnego – uprawa warzyw, owoców i winorośli. Inwestycje w tych sektorach bardzo często mają charakter długoterminowy, na przykład dotyczą tworzenia plantacji, systemów na-

wadniających, zaplecza magazynowego i chłodniczego, i mogą być uzasadnione tylko w warunkach trwałych praw do ziemi rolniczej. W specyficznych warunkach historycznych, oznacza to szczególne zainteresowanie społeczeństwa stworzeniem systemu stabilnego jej użytkowania. Dlatego Bułgaria powinna dążyć do opracowania prawodawstwa określającego wystarczająco trwałe warunki dzierżawy, zakładającego dokonywanie inwestycji o skutkach długoterminowych dla żyzności gleby i zarządzania gruntami.

Problem stworzenia racjonalnej struktury agrarnej łączy się ze środkami pomocowymi w obszarze rolnictwa. Jednym ze skutków płatności bezpośrednich jest zmniejszenie areалу gruntów odłogowanych oraz rozwój przynoszący pozytywne skutki ekonomiczne i ekologiczne. Jednocześnie płatności obszarowe nie zawsze mają znaczący wpływ na intensywną produkcję rolną. Jest to jedna z przyczyn spadku produkcji warzyw i owoców. Stan tych kierunków produkcji wymaga polityki ukierunkowanej na ich odbudowę. Jednym z możliwych sposobów działania są inwestycje w zarządzanie ziemią (środki techniczne i gospodarcze na rzecz prawidłowego użytkowania gruntów rolnych), w szczególności w usprawnienie zarządzania jako podstawy do stworzenia systemu racjonalnego użytkowania gruntów i zasobów wodnych na obszarach nawodnionych i innej infrastruktury rolniczej [Dziennik Urzędowy 1996]. Należy wyraźnie zaznaczyć, że rozwój rynku ziemi jest najskuteczniejszym i naturalnym środkiem służącym przezwyciężaniu problemów strukturalnych rolnictwa, nie wykluczającym realizacji innych programów i projektów na obszarach intensywnego rolnictwa, w szczególności w sektorze produkcji warzyw i owoców. Podstawowym warunkiem przezwyciężenia zapaści tych dwóch sektorów jest realizacja projektów, które poprawiłyby zarządzanie gruntami przy pełnym poszanowaniu praw, zarówno właścicieli ziemskich, jak i użytkowników gruntów. Pod tym względem KPSROW (2007-2013) zawiera możliwości odnoszące się do finansowania działań na rzecz konsolidacji, budowy i przebudowy urządzeń wodnych, służących rekultywacji gruntów oraz odnowy pozostałej infrastruktury rolniczej. Jednak działania te, w ciągu pięciu lat od rozpoczęcia programu, nadal nie zostały podjęte.

Argumentem przemawiającym za koniecznością osiągnięcia docelowej polityki jest ocena efektów realizacji dwóch działań w ramach KPSROW, ukierunkowanych na wsparcie dochodowe producentów rolnych prowadzących działalność rolniczą na obszarach górskich lub innych obszarach o ograniczeniach naturalnych. Realizacja działań, wsparcie których opiera się na areale użytków rolnych w wymiarze rocznym, w znaczący sposób przyczyni się do zachowania działalności rolniczej na tych terenach, przynosząc pozytywne efekty w aspekcie ekonomicznym, ekologicznym i społecznym. Pozytywny wpływ, widoczny w szczególności na obszarach górskich, wynika z faktu, że beneficjentami tych środków pomocowych są rolnicy prowadzący gospodarstwa rodzinne. W celu utrwalenia tego oddziaływania, konieczne jest udostępnienie państwowego i gminnego funduszu ziemi do wykorzystania przez rolników osiągających najlepsze efekty ekonomiczne, ekologiczne i społeczne. Praktyka wdzierżawiania

olbrzymich obszarów, których powierzchnia przekracza 100 ha, różnym spółkom ma zazwyczaj charakter spekulacyjny.

Bez wątpienia w przyszłości presja na zasoby naturalne w przypadku ziemi rolniczej wzrośnie, przede wszystkim w związku z ich wykorzystaniem na potrzeby terenów zurbanizowanych i przemysłowych. Jednocześnie społeczeństwo obawia się o zachowanie nieodnawialnych zasobów naturalnych, którymi są grunty rolne i żyzna gleba. Kluczową rolę w tym procesie odgrywa Ustawa o ochronie gruntów rolnych, która reguluje kwestie „... ochrony przed zniszczeniem, odzyskiwania i poprawiania żyzności gleby oraz określa warunki i zmiany w sposobach jej użytkowania” [Andonow]. W typ przypadku możemy zauważyć, że zmiana sposobu użytkowania ziemi rolniczej jest zbyt łatwo osiągalna. Działania w tym kierunku podejmowane są ze względu na bliskość opuszczonych terenów przemysłowych oraz infrastruktury, i wynikają wyłącznie z przewidzianych w takiej sytuacji, niskich podatków. Konsekwencje nierozsądnych decyzji tego typu są niekorzystne z powodu braku ogólnych planów rozwojowych dla obszarów miejskich. W takich przypadkach straty społeczne dotyczące ziemi rolniczej są nieuniknione i dotyczą m.in. nieuzasadnionych wydatków na infrastrukturę techniczną w celu doprowadzenia wody i energii elektrycznej, drogi, wyłączenia własności prywatnej itd. Problem może być rozwiązany poprzez zmianę prawa albo rozwiązanie dużo prostsze – wprowadzenie nowych stawek podatkowych dla zmiany sposobu użytkowania gruntów rolnych.

10.6. Podnoszenie poziomu wykształcenia i kwalifikacji osób zatrudnionych w rolnictwie

Zachowanie żywotnych społeczności wiejskich, posiadających dostęp do sieci kształcenia, wskazano jako jedną z mocnych stron bułgarskiego rolnictwa. Jednak wydajność pracy bułgarskiego rolnictwa to zaledwie 1/3 średniej UE. Powody takiej sytuacji są złożone, ale z pewnością obejmują poziom wiedzy i umiejętności osób zatrudnionych w tym sektorze.

W pewnym stopniu rola wykształcenia i kwalifikacji w rozwoju rolnictwa jest niedoceniana, tak samo jak i konieczność tworzenia systemu stałego kształcenia zawodowego, przy jednoczesnym uznaniu, że inwestycje w rozwój człowieka mają najwyższą stopę zwrotu.

Bez wątpienia istnieje związek pomiędzy strukturą wiekową osób zatrudnionych w rolnictwie a ich poziomem wykształcenia. W 2003 r. jedynie 11,6% osób zatrudnionych w rolnictwie miało mniej niż 35 lat, podczas gdy 54,6% osób było w wieku 55 lat lub więcej. Badania odnośnie zasobów pracy, przeprowadzone w 2004 r. pokazują, że 57% osób zatrudnionych w rolnictwie posiadało wykształcenie na poziomie od 0 do 2 (wykształcenie podstawowe i zasadnicze), natomiast według ISEK w skali całego kraju średnia wynosi 17%. Udział osób zatrudnionych w rolnictwie dysponujących wyższym wykształceniem to zaledwie 4,4%, przy średniej dla kraju na poziomie 25% (Ministerstwo

Rolnictwa i Żywności – MRŻ). Zaledwie 2,4% kierowników gospodarstw ma średnie wykształcenie specjalistyczne lub wyższe wykształcenie rolnicze. Wstępne wyniki spisu rolnego z 2010 r. pokazują nieznaczny postęp w tym zakresie – wartość 3% dla tego wskaźnika [MRŻ 2010]. Oczywiście ten wyjątkowo niski odsetek należy przypisać gospodarstwom niskotowarowym, jako że rolnicy z gospodarstw wysokotowarowych posiadają wyższe wykształcenie zawodowe.

W związku z powyższym znaczenia nabiera stanowisko Bułgarskiego Stowarzyszenia Przemysłowego (BSP) z dnia 12 sierpnia 2011 r. o następującym brzmieniu: „Spadek liczby wykwalifikowanych pracowników i specjalistów stanowi najważniejszy problem utrudniający rozwój i funkcjonowanie całych sektorów gospodarki i obszarów życia społecznego.” [BSP 2011].

Wspomniane dane są niepokojące i wymagają nie tylko wyjaśnienia, ale i podjęcia działań. Kraj faktycznie posiada system średnich szkół zawodowych i specjalistycznych oraz szkół wyższych. Pojawia się zatem pytanie o ich efektywność, a przede wszystkim realizację zawodową ich absolwentów. Odsetek absolwentów pracujących na stanowisku odpowiadającym ich wykształceniu jest niski. Równie poważny wpływ wywiera program szkoleniowy prowadzony w ramach Ministerstwa Pracy i Polityki Społecznej (MPPS), program SAPARD i KPSROW. Skuteczność kursów szkoleniowych dla bezrobotnych organizowanych przez Agencję Zatrudnienia MPPS może zostać oceniona na podstawie liczby osób przeszkolonych i pracujących na stanowisku odpowiadającym zdobytej przez nich specjalizacji. Nie udało się osiągnąć rezultatów zakładanych w ramach działania „Szkolenia zawodowe” programu SAPARD. Postępy w realizacji działania 111 – „Szkolenia zawodowe, działania informacyjne oraz rozpowszechnianie wiedzy naukowej” w ramach KPSROW na lata 2007-2013 są niewystarczające, a wyznaczone cele zdają się być nieosiągalne. Przyczyny stonkowo niskiego poziomu wykształcenia i kwalifikacji osób pracujących w rolnictwie są różne. Częściowo wiążą się one z warunkami życia na obszarach wiejskich, które powodują odpływ młodej i wykwalifikowanej siły roboczej do miast i za granicę. Inne przyczyny to konsekwencje niewydolności systemu kształcenia, w tym przypadku przerywania szkoleń specjalistycznych. Są to dwie grupy problemów, których rozwiązania należy szukać w długoterminowym planie opracowanym w ramach krajowej polityki regionalnej i polityki kształcenia. Jednocześnie możliwe są szkolenia oraz zdobywanie wiedzy i umiejętności, których realizacja wymaga profesjonalnego podejścia ze strony struktur odpowiedzialnych – MRŻ oraz funduszu państwowego „Rolnictwo”. Ponadto, dynamiczne zmiany w rolnictwie stwarzają konieczność organizacji systemu szkoleniowego obejmującego cały okres życia zawodowego osób zatrudnionych w tym sektorze, a nie formalnego prowadzenia kursów szkoleniowych w zakresie zgłaszanych działalności, bez trwałych rezultatów.

Stan przygotowania zawodowego osób zatrudnionych w rolnictwie wymaga podniesienia skuteczności systemu szkoleniowego. Oznacza to:

- poprawę procesu szkoleniowego w średnich szkołach zawodowych i szkołach specjalistycznych;
- dopasowanie przygotowania pracowników z wyższym wykształceniem do potrzeb sektora rolnego;
- zorientowanie kursów szkoleniowych MPPS na osiągnięcie konkretnych rezultatów (znalezienie pracy na stanowisku odpowiadającym zdobytym kwalifikacjom);
- wykorzystanie możliwości płynących z KPSROW na rzecz zdobywania trwałych rezultatów w zakresie poprawy szkolenia zawodowego osób zatrudnionych w rolnictwie.

W szczególności należy zauważyć, że wymienione, nieuzasadnione wymogi, które muszą zostać spełnione przy organizacji szkoleń oraz obciążenia administracyjne w znacznym stopniu utrudniają skuteczną realizację działania 111 – „Szkolenia zawodowe, działania informacyjne oraz rozpowszechnianie wiedzy naukowej”. Ponadto, jak już wspomniano, nowoczesne rolnictwo wymaga ciągłego doszkalania, które może być realizowane przez organizacje o sprawdzonej skuteczności i przejrzystości określonym statusie – szkoły zawodowe, uczelnie wyższe, uniwersytety czy ośrodki badawcze. Co więcej, ustawiczne szkolenia zawodowe mogą być skuteczne pod kątem stabilnych i stałych kontaktów pomiędzy dwoma stronami biorącymi udział w tym procesie, w przeciwieństwie do sporadycznie organizowanych szkoleń z przypadkowo dobraną kadrą szkoleniową.

10.7. Rozwój systemu rozpowszechniania wiedzy i usług doradczych

Transformacje zachodzące w kraju po roku 1989 radykalnie zmieniły wymagania w zakresie profesjonalnego przygotowania producentów rolnych. W miejsce socjalistycznego rolnictwa państwowego charakteryzującego się rygorystycznym systemem hierarchicznego podziału obowiązków w organizacjach gospodarczych, powstała pluralistyczna struktura gospodarstw rolnych działających w warunkach prywatnej własności gruntów i powiązań rynkowych. W nowych warunkach nowoczesna produkcja rolna wymaga, w szczególności od zarządców gospodarstw rolnych kompleksowej wiedzy na temat technologii produkcji, ekonomiki gospodarstw rolnych oraz sposobu ich zarządzania, maszyn rolniczych itd. Wiedza ta powinna być stale odnawiana i uzupełniana ze względu na postępy w naukach rolniczych, w zakresie wzrostu wydajności, dostosowań do skutków zmiany klimatu itd. Wszystkie wyżej wymienione okoliczności prowadzą do powstania konieczności stworzenia silnego i skutecznie funkcjonującego systemu rozpowszechniania wiedzy i usług doradczych. Krajowe Biuro ds. Doradztwa Rolniczego (KBDR) jest instytucją działającą w ramach MRŻ, której powierzono te funkcje. Jednak w tym miejscu należy koniecznie zauważyć, że nie jest ono w stanie odpowiedzieć na nadzwyczajne zapotrzebowanie na usługi w tym zakresie, mając do dyspozycji ograniczony per-

sonel i budżet. Ponadto obecnie owa agencja wykonawcza jest jedynym beneficjentem działania „Świadczenie usług doradczych i konsultacyjnych w zakresie rolnictwa w Bułgarii i Rumunii”, zapewniającego pełny zestaw bezpłatnych usług dla rolników składających wnioski w ramach czterech działań KPSROW. Oczywiście na tym etapie agencja nie ma możliwości całościowej realizacji niesamowitej pracy, jaką trzeba wykonać w celu rozpowszechniania wiedzy i sprostanania potrzebom w zakresie dostępu do informacji, licznej rzeszy producentów rolnych. W tym kontekście wyraźnie widać, iż konieczne jest stworzenie Agencji Rozwoju, działającej nie jako nowa struktura administracyjna, tylko jako organ koordynujący i integrujący, łączący ze sobą potencjał i wysiłki regionalnych i gminnych struktur MRŻ, szkół zawodowych, uniwersytetów, ośrodków badawczych, sektora organizacji pozarządowych i lokalnego kapitału społecznego w zakresie transferu wiedzy dotyczącej praktyki rolniczej. Ze względu na swoją specyfikę system rozpowszechniania wiedzy i usług doradczych powinien zostać opracowany na szczeblu gminnym. Rozwój technologii informacyjnych i komunikacyjnych stwarza nowe możliwości w zakresie rozpowszechniania wiedzy i dobrych praktyk. W tym sensie MRŻ jest dłużnikiem bułgarskich rolników. Po pierwsze, z powodu braku finansowania dla projektów realizowanych w ramach działania 312 „Wsparcie dla tworzenia i rozwoju mikroprzedsiębiorstw”, zapewniających szerokopasmowy dostęp do Internetu w pięć lat po rozpoczęciu KPSROW. Problem ten chyba nie leży w centrum zainteresowania właściwych instytucji – obecnie prowadzone jest badanie na temat stanu tych usług na obszarach wiejskich. Jeżeli projekty takie nie zostaną zrealizowane w krótkim czasie staną się one bezużyteczne dla mieszkańców tych obszarów. Po drugie, Bułgaria nadal nie dysponuje Krajową Siecią Obszarów Wiejskich – systemem służącym do wymiany informacji i doświadczeń w dziedzinie rozwoju obszarów wiejskich na rzecz rozpowszechniania dobrych praktyk wśród wszystkich stron zainteresowanych. Krajowa Sieć Obszarów Wiejskich powinna stanowić integralną część Europejskiej Sieci Obszarów Wiejskich, która z kolei pozwala wykorzystywać doświadczenie zgromadzone przez 27 państw członkowskich UE. Środki finansowe na ustanowienie i funkcjonowanie sieci są zagwarantowane w budżecie KPSROW na lata 2007-2013. Opóźnienia we wdrażaniu Krajowej Sieci Obszarów Wiejskich stanowią poważny problem z punktu widzenia integracji kraju z UE w zakresie dostępu do wiedzy i doświadczenia, rozwoju dialogu społecznego i tworzenia społeczności producentów rolnych, sektora organizacji pozarządowych i administracji związanej z tym rodzajem działalności.

Podsumowując rozwój systemu rozpowszechniania wiedzy i usług doradczych wymaga:

- wzmocnienia Krajowego Biura ds. Doradztwa Rolniczego;
- integracji potencjału rozpowszechniania wiedzy i usług doradczych agencji wykonawczych, Akademii Rolniczej oraz regionalnych i gminnych

biur MRŻ, jak również sektora organizacji pozarządowych i lokalnego kapitału społecznego;

- budowania potencjału na szczeblu gminnym;
- uruchomienia Krajowej Sieci Obszarów Wiejskich;
- znacznego rozszerzenia szerokopasmowego dostępu do Internetu na obszarach wiejskich.

Każda polityka, w tym WPR ma swoje konkretne cele, które można osiągnąć za pomocą wspólnych działań. Działania te ustanawiane są na wejściu do systemu, gdzie otrzymują one zabezpieczenie finansowe, jeśli używamy podejścia systemowego. Osiągnięcie tych celów stanowi funkcję realizacji powyższych działań. Wynik pojawia się na wyjściu systemu. Należy pamiętać, że żadna polityka nawet taka, dla której wybrano najlepsze działania nie osiągnie zrównoważonych rezultatów, bez aktywnego działania i motywacji czynnika ludzkiego. Ponadto, realizacja każdej polityki odbywa się w określonych ramach czasowych. W tym okresie trwają celowe działania podmiotowe i przedmiotowe mające na celu osiągnięcie celu wynikającego z polityki spójności. Często wynik jest funkcją czynnika ludzkiego, który jest autorem koncepcji i głównym aktorem na tym polu. Związek pomiędzy działaniami głównych aktorów a efektem realizacji WPR jest jednoznaczny. Nawet najlepiej realizowane działania, w szczególności w sektorze produkcji rolnej, nie przyniosą oczekiwanych rezultatów, jeśli zachowanie podmiotu je realizującego nie jest skierowane we właściwym kierunku. Dotyczy to nie tylko okresu trwania działania. Efekty finansowania unijnego nie powinny być krótkoterminowe, dając tylko efekty przejściowe. Działania aktorów powinna cechować trwałość, która oznacza stosowanie dobrych praktyk po zakończeniu okresu finansowania. Problem ten staje się tym poważniejszy, jeśli weźmiemy pod uwagę ograniczenia finansowe nałożone przez Wspólnotę i światowy kryzys finansowy. W tym kontekście, jednym ze średniookresowych priorytetów w Bułgarii powinno być aktywniejsze podejście do zapewniania informacji i szkoleń dla osób zaangażowanych w działalność w sektorze rolnym.

Wyniki Socjologicznego Badania Empirycznego (*Empirical sociological survey – ESS*)⁵¹ obrazują poziom świadomości o WPR wśród producentów rolnych. Odpowiedzi udzielone na pytanie: *skąd przede wszystkim uzyskujesz te informacje* są dość orientacyjne. Większość respondentów, ok. 23%, uzyskuje in-

⁵¹ Raport wykorzystuje dane z: Empirical sociological survey “Environmental culture of producers of agricultural products” (Socjologiczne badanie empiryczne: Kultura ekologiczna producentów rolnych) – przeprowadzonych w 56 wsiach z regionu Błagojewgrad, jednostopniowa próbka klastrowa. Badanie przeprowadzono w marcu 2010 r. (Projekt „The transformation of the national value system and its synchronization with European patterns: the development of environmental culture as an indicator of translation of European values in the Bulgarian society” (Transformacja narodowego systemu wartości oraz jego synchronizacja z wzorcami europejskimi: rozwój kultury ekologicznej jako wskaźnik przełożenia wartości europejskich na grunt społeczeństwa bułgarskiego), kierownik projektu profesor nadzwyczajny A. Mantarowa), finansowany ze środków Krajowego Funduszu Naukowego. www.value-nature.com.

formacje z mediów, 16% od kolegów i rodziny. Taka sama liczba respondentów informację o WPR uzyskuje od Służb rolniczych i leśnych (*Services of Agriculture and Forestry*) oraz Krajowej Służby ds. Doradztwa Rolniczego (*National Agricultural Advisory Service*). Rysunek w załączniku przedstawia szczegółowe wyniki w podziale na grupy wiekowe respondentów. Dla respondentów w wieku od 40 do 49 lat najważniejsze są informacje pozyskiwane od służb działających w ramach ministerstwa. Osoby najmłodsze i najstarsze w najmniejszym stopniu korzystają z informacji dostarczanych przez te służby. Ogólnie rzecz biorąc, wyniki badania wskazują na niewystarczający potencjał administracyjny.

Przytoczone dane zostaną poddane dalszej analizie, mającej na celu przezwyciężenie problemów z deficytem informacji i zwiększeniem efektywności wykorzystania funduszy pochodzących ze środków finansowych WPR w nadchodzącym okresie (2014-2020).

W tym kontekście jednym ze średniookresowych priorytetów w Bułgarii powinno być aktywniejsze informowanie i udostępnianie wiedzy osobom zatrudnionym w sektorze rolniczym.

10.8. Rozwój badań naukowych

Stworzenie konkurencyjnych systemów produkcji i ochrona zasobów naturalnych nie jest możliwe bez wykorzystania osiągnięć naukowych. Kwestia ta staje się jeszcze bardziej istotna w warunkach zmiany klimatu wymagających podejmowania decyzji technologicznych, gospodarczych i politycznych, pozwalających na osiągnięcie redukcji emisji gazów cieplarnianych i dostosowania produkcji rolnej do nowych warunków. Bułgaria ma swoje osiągnięcia i tradycje na tym polu, jednak są też poważne problemy do rozwiązania. Chyba nikt nie odmówi znaczenia badaniom naukowym, choć nie należały one do priorytetów polityki tego sektora w ostatnich latach. Powyższe znajduje wytlumaczenie nie tylko w nadzwyczajnej skali zmian, ale również w pracach związanych z członkostwem w UE. Obecnie jednak badania naukowe na nowo zyskują na znaczeniu.

Badania naukowe w rolnictwie są głównie prowadzone przez instytuty Akademii Rolniczej oraz uniwersytety. Ogólnie rzecz biorąc można stwierdzić, że integracja pomiędzy instytutami a uniwersytetami w dziedzinie badań naukowych i działań szkoleniowych nie jest wystarczająco intensywna. Poczyniono pewne starania na polu koordynacji działań badawczych pomiędzy Akademią Rolniczą, Bułgarską Akademią Nauk i uniwersytetami, oraz aby określić priorytety badań przez Ministerstwo Rolnictwa i Żywności (MRŻ). Okresowo organizowane dyskusje na temat miejsca nauki na uniwersytetach i osobnych uczelniach wyższych takich jak Akademia Rolnicza i Bułgarska Akademia Nauk stanowi raczej odpowiedź na sytuację kryzysową i problemy finansowe tych organizacji niż odpowiedzialne i przemyślane stanowisko na rzecz reformy działalności badawczej. Podejście godne męża stanu nie wymaga mechanicznego zastosowania zagranicznych doświadczeń choćby nie wiem jak odpowiednich, tylko do-

głębnej reformy sposobu działania w celu stworzenia warunków do skutecznego funkcjonowania wcześniej zbudowanych struktur. To ostatnie zadanie wymaga znajomości problemów, wyznaczenia wyraźnych celów politycznych i strategii służącej ich osiągnięciu. Krótka analiza SWOT przygotowana przez Akademię Rolniczą może przedstawiać pewne punkty orientacyjne w tej dziedzinie.

Analiza SWOT przygotowana przez Akademię Rolniczą

Mocne strony	Słabe strony
<ul style="list-style-type: none"> • Wieloletnia tradycja w działalności badawczej i poważne osiągnięcia na tym polu; • Zrealizowany priorytet dotyczący projektowania; • Dostępny fundusz badawczy, metodologia badawcza i podejścia badawcze w różnych dziedzinach; • Gotowe zespoły badawcze; • Równomierne rozłożenie terytorialne instytutów badawczych w głównych regionach rolniczych; • Wysoko ceniony udział instytutów, zespołów badawczych i indywidualnych naukowców w międzynarodowych projektach i innych inicjatywach; • Ważna rola odgrywana na polu rozpowszechniania wiedzy i usług doradczych w rolnictwie; • Uczestnictwo ekspertów w instytucjach państwowych różnego szczebla. 	<ul style="list-style-type: none"> • Nieodpowiednie prawodawstwo nieodpowiadające naturze badań naukowych (mianowane organy zarządcze, brak walnego zgromadzenia naukowców, a mianowicie brak typowej dla nauki demokracji wewnętrznej i prawa do wyboru organów zarządczych); • Centralizacja i biurokratyzacja funkcji zarządczych prowadząca do depersonalizacji instytutów badawczych jako ośrodków osiągnięć naukowych; • Systematycznie niewystarczające finansowanie działalności badawczej nie pozwalające na pełny rozwój potencjału badawczego i powodujące utratę naukowców; • Niewystarczający i przestarzały sprzęt i obiekty; • Stan finansowy – administrator druzgórnych środków budżetowych, przepisy uniemożliwiające realizację zysków z produktów i usług badawczych; • Nieuregulowane kwestie praw autorskich i płacy za produkty badawcze; • Niekonkurencyjne płace dla personelu badawczego prowadzące do deficytów w personelu i starzenia się kadry naukowej; • Zablokowane możliwości optymalizacji sposobu organizacji personelu i działalności w instytucji; • Słabe tempo wymiany kadry nau-

	kowej z powodu niskich płac dla młodszej kadry naukowej.
Szanse	Zagrożenia
<ul style="list-style-type: none"> • Nowe prawodawstwo dające podstawy do skutecznego zarządzania i stabilizacji statusu instytutów badawczych; • Zmiany w regulacjach finansowych dotyczących działalności badawczej jasno określające zasady wyznaczania celów i zakresu wydatków budżetowych oraz czerpanie zysków z produktów badawczych i usług doradczych; • Integracja instytutów badawczych i ich działalności z europejską przestrzenią badawczą – czynnik o kluczowym znaczeniu dla podniesienia jakości badań; • Większe znaczenie osiągnięć naukowych dla rozwoju rolnictwa, redukcji emisji gazów cieplarnianych i przystosowania produkcji do skutków zmiany klimatu; • Finansowanie projektów badawczych i modernizacja działalności z wykorzystaniem unijnych funduszy strukturalnych i środków z sektora prywatnego; • Włączenie instytutów do sieci rozpowszechniania wiedzy i usług doradczych. 	<ul style="list-style-type: none"> • Brak zrozumienia ze strony społeczeństwa dla znaczenia i funkcji badań naukowych; • Niewystarczające zainteresowanie opinii publicznej i zdolności do wprowadzenia konstruktywnych zmian; • Zachowanie obowiązujących przepisów finansowych nie pozwalających instytutom w pełni osiągnąć ich potencjału; • Opóźnienia koniecznych zmian w ustawodawstwie; • Brak spójnej polityki państwa w dziedzinie działalności badawczej.

Naturalnym celem polityki państwa w odniesieniu do Akademii Rolniczej, jest stworzenie obiektów i warunków do prowadzenia skutecznej działalności badawczej mającej znaczący wpływ na rozwój bułgarskiego rolnictwa. Oznacza to przede wszystkim nowo określone priorytety działalności badawczej, rozwój instytucjonalny, uregulowanie prawodawstwa itd. Należy zauważyć, że osiągnięto znaczący postęp w odniesieniu do strategii badawczej i regulacji prawodawstwa służącego rozwojowi personelu naukowego. Jednak na rozwiązanie nadal czeka kwestia regulacji działalności odnosząca się głównie do aspektów finansowych. Z tej perspektywy bezpośrednio priorytety polityczne to:

- przyjęcie nowej ustawy o Akademii Rolniczej;

- nowe ramy finansowe dla działalności badawczej zapewniające konieczną stabilność systemu i tworzące warunki do realizacji zysków z produktów i usług badawczych;
- zmiana ram prawnych w kierunku większej elastyczności działalności badawczej;
- dostęp instytutów badawczych do finansowania z unijnych funduszy strukturalnych.

Decyzje podejmowane w tych dziedzinach otworzą nową przestrzeń do podejmowania inicjatyw i aktywnej działalności instytutów, które z kolei poprawią swoją stabilizację finansową i personalną.

10.9. Lepszy dostęp do rynku

Warunki wprowadzania towarów do obrotu są niezmiernie istotne dla żywotności sektora rolniczego. Pozycja rynkowa producenta rolnego jest niestabilna pod wieloma względami. Po pierwsze, z powodu sztywnego popytu na produkty spożywcze i braku zdolności producentów do odzyskania równowagi rynkowej w krótkim okresie czasu. W większości przypadków produkty te łatwo się psują a ich dłuższe przechowywanie wiąże się z wyższymi kosztami. Bardzo często producenci i sprzedawcy dysponują różną siłą rynkową, z jednej strony mamy dużą liczbę niezrzeszonych i słabo poinformowanych rolników, zaś z drugiej – nieliczne silne ekonomicznie sieci handlowe. Są też i inne bariery w dostępie do rynku – oddalenie rynków, słaby dostęp do informacji rynkowych, brak infrastruktury, niejednolita jakość produktów, małe partie towarów znormalizowanych itd. Żaden z wyżej wymienionych czynników nie jest nowy, jednak zarysowujący się trend zmniejszania udziału rolnictwa w cenie produktu końcowego staje się coraz wyraźniejszy. Wynika to z pewnych okoliczności obiektywnych – zmiany w zwyczajach żywieniowych, ale bez wątpienia taki rozwój sytuacji dodatkowo podkopuje pozycję producenta, w szczególności w mniejszych gospodarstwach rolnych. Można wymienić jeszcze więcej argumentów, ale wyraźnie widać, że to interesy rolników i opinii publicznej decydują o podejmowaniu celowych działań na szczeblu politycznym, które mają na celu poprawę dostępu do rynku dla producentów rolnych. Biorąc pod uwagę różne wymiary problemów rynkowych dużych i małych producentów oraz różnych podsektorów, naszym zdaniem można je podzielić na następujące grupy:

- Integracja rynku

Duże znaczenie dla rolników ma rozwój infrastruktury transportowej i zmniejszenie kosztów transportu. Szczególne znaczenie ma zwiększenie przepustowości portów morskich. Wpływ w tym samym kierunku będzie wywierał rozwój łączności i dostępu do informacji, a w szczególności szerokopasmowego dostępu do Internetu.

- Rozwój infrastruktury transportowej

Kluczowe znaczenie w szczególności dla sprzedawców detalicznych ma funkcjonowanie dobrze rozwiniętej struktury giełdowej, hal targowych i rynków wyposażonych w chłodnie i urządzenia do wstępnego przetwarzania towarów. Dotychczasowe doświadczenia w tym zakresie są mało zachęcające, przez co pomoc państwa dla takich projektów staje się sprawą jeszcze większej wagi.

- Współpraca pomiędzy producentami

Jest to naturalne rozwiązanie problemu, które pozwala na łączenie środków na konieczne inwestycje oraz osiąganie korzyści skali. Ponadto współpraca zwiększa siłę rynku producentów i zapewnia dla nich lepsze warunki działania. Niestety, postępy w realizacji działania 142 „Tworzenie organizacji producentów” w ramach KPSROW na lata 2007-2013 są nieznaczące.

- Efektywne otoczenie konkurencyjne

Wysoka koncentracja produkcji w sektorze spożywczym i handlu oraz publicznie znane doświadczenia w pewnych dziedzinach rodzą pytanie dotyczące pełnego i skutecznego stosowania Ustawy o ochronie konkurencji. Dopuszczenie porozumień kartelowych będzie miało destrukcyjny wpływ na rolnictwo. Powstaje zatem pytanie czy Ustawa ta jest w stanie zapobiec powstawaniu dominujących struktur gospodarczych narzucających podejrzaną stosunki umowne.

Inna grupa działań wpływa na powstawanie i wspieranie pluralistycznej struktury odkupywania towarów rolnych i handlu nimi. Szczególne znaczenie ma tu niezakłócony udział spółek z tego sektora oraz funkcjonowanie podmiotów gospodarczych różnych pod względem wielkości, organizacji i funkcji.

Większa przejrzystość procesu kształtowania się cen będzie korzystna zarówno dla producentów, jak i konsumentów. Szczególną uwagę należy zwrócić na ograniczenie przypadków asymetrycznych cen - w miarę wzrostu ceny producenta wzrasta również cena faktycznie płacona przez konsumenta, zaś w przypadku spadku ceny rolnika, ceny faktycznie płacone przez konsumentów pozostają na wcześniej osiągniętym poziomie.

Ostatnia, ale nie mniej ważna jest kwestia położenia kresu praktyce wprowadzającego w błąd oznakowania produktów.

10.10. Rozwój rynków lokalnych i produktów regionalnych

Wielkie sieci handlowe, których udział w handlu wzrasta, nakładają wymogi dotyczące produkcji dużych partii znormalizowanych i jednolitych towarów. W takich warunkach na dalszy plan odsuwana jest kwestia różnorodności produktów i ich szczególnych charakterystyk jakościowych. Natomiast preferencje konsumentów dotyczące produktów wysokiej jakości, będących również częścią tożsamości regionalnej, oraz różnorodne warunki w kraju, dają szanse mniejszym gospodarstwom, jednak przy większych nakładach pracy. To właśnie te gospodarstwa rolne powinny otrzymać wsparcie na rozwój kanałów dostaw i bardziej bezpośredni dostęp do konsumentów. Ponadto oznakowanie geogra-

ficzne nazwy pochodzenia oraz stosowane metody produkcji powinny nadać produktom „status regionalnych”. Działanie to wymaga przeprowadzenia kampanii informacyjnej na szeroką skalę i wprowadzenia systemu oznakowania, tak aby konsument otrzymywał wystarczające informacje na ten temat.

Rozwój rynku lokalnego powinien zająć bardziej znaczące miejsce w polityce rolnej. Argumenty przemawiające za takim rozwiązaniem mają różny charakter: odnoszą się do zainteresowania konsumentów, zachowania tworzonej przez lata kultury produkcji i konsumpcji, wkładu w ochronę lokalnej tożsamości itd. Z perspektywy polityki strukturalnej i regionalnej jest to skuteczne działanie zorientowane na rynek mające na celu wsparcie małych gospodarstw rolnych i gospodarstw na obszarach o ograniczeniach naturalnych. W warunkach globalizacji powodzenie lokalnych rynków i produktów może hamować proces unifikacji produkcji i konsumpcji. Wreszcie ma to swój wkład zarówno w zachowanie pluralistycznej struktury gospodarstw rolnych i różnorodności produktów rolnych, jak i ochronę żywotności i dziedzictwa kulturowego obszarów wiejskich.

Lepszy dostęp do rynków w procesie globalizacji pozwala dużym gospodarstwom rolnym na zwiększenie ich rentowności poprzez osiągnięcie korzyści skali. Szansę dla małych rolników stanowi produkcja produktów wysokiej jakości o wyższej wartości dodanej. Jak na razie WPR i polityka rolna w Bułgarii były skierowane na ochronę interesów dużych spółek. Interes społeczny wymaga osiągnięcia bardziej zrównoważonej polityki, aby możliwe było również prowadzenie udanej działalności przez małe przedsiębiorstwa. Wzmocnienie i wsparcie rynków lokalnych oraz produktów regionalnych o szczególnych cechach jest kierunkiem politycznym o wyjątkowo dużym potencjale.

10.11. Rozwój produktu oraz wzrost udziału produktów o wysokiej wartości dodanej w przemyśle spożywczym

Osiągnięcie postępu w zakresie konkurencyjności i wzrostu udziału produktów o wysokiej wartości dodanej ma kluczowe znaczenie dla opłacalności bułgarskiego rolnictwa i sektora spożywczego. Integracja rolnictwa i sektora spożywczego jest realistyczną odpowiedzią na trend spadkowy dotyczący udziału produkcji pierwotnej w łącznej wartości wytworzonej w ramach łańcucha żywnościowego. Kwestia ta jest szczególnie aktualna w Bułgarii, która przez nieprzerwany okres historyczny wykazuje pozytywny bilans importu i eksportu towarów rolnych. Jednocześnie bilans importu i eksportu żywności przetworzonej, napojów i tytoniu jest od 10 lat negatywny. W ciągu tych ostatnich lat Bułgaria utraciła tradycyjne rynki zbytu dla tych grup towarów, co nie zostało zrekompensowane zdobyciem nowych rynków. Wzrósł natomiast import żywności, napojów i papierosów głównie z krajów UE. Sytuacja ta ma swoje wytłumaczenie, jednak pod każdym względem wskazuje ona na pogłębiający się proces utraty konkurencyjności.

Problemu tego nie można lekceważyć ponieważ sektor spożywczy jest tradycyjnie sektorem ważnym i dobrze rozwiniętym w ramach bułgarskiego przemysłu. Jego znaczenie dla bułgarskiej gospodarki określa fakt, że 3% WDB wytworzonej w kraju i 13% WDB z przemysłu należy to tego sektora. Osoby zatrudnione w tym sektorze stanowią 3,7% łącznej liczby osób pracujących. Osoby zatrudnione w bułgarskim przemyśle spożywczym stanowią 2,3% osób zatrudnionych w sektorze a wytworzona wartość dodana wynosi 0,3% wartości dla UE [Kowaczewa 2011]. Z pewnym przekonaniem można by wyciągnąć wnioski, że wydajność pracy bułgarskiego przemysłu spożywczego jest od czasu do czasu niższa niż średnia dla UE. Analiza stanu i rozwoju szans powinna opierać się na przejrzystej ocenie głębokości zmian w ciągu ostatnich dwudziestu lat. Po pierwsze, przemysł spożywczy dużo stracił na rynku wysokiej jakości gwarantowanej z powodu rozwiązania RWPG i rozpadu ZSRR. Po drugie, znaczna część istniejących obiektów okazała się być niepotrzebna i utraciła na wartości. Po trzecie, konieczne było ustanowienie nowych połączeń z producentami surowców. Niektóre podsektory całkiem szybko przystosowały się do nowych warunków, jak np.: przemysł młynarski, sektor chleba i wypieków, produkcja olejów roślinnych itd. Modernizacja pozostałych sektorów, takich jak sektor mięsa, mleka i warzyw oraz przemysł spożywczy wymagają ogromnych nakładów finansowych. Inne utraciły swoją pozycję rynkową – wyroby winiarskie i produkty tytoniowe. W tych warunkach znaczna część przemysłu spożywczego ograniczyła się do rynku wewnętrznego, natomiast w eksporcie żywności dominowały produkty przemysłu młynarskiego, wyroby cukiernicze i produkty zawierające oleje roślinne.

W warunkach dominującej pozycji TNK w dziedzinie dostawy żywności, gdy 15 sieci handlowych kontroluje 77% rynku produktów spożywczych, małe nieskonsolidowane bułgarskie przedsiębiorstwa przetwórstwa żywności stają w obliczu trudności dotyczących stabilizacji i rozwoju nie tylko na rynku wewnętrznym, ale również na rynkach zewnętrznych [CAP reform during 2013].

Konkurencyjność sektora przetwórczego oraz inne czynniki będą zależeć od rozwoju produktu i wzrostu udziału produktów o wysokiej wartości dodanej, co może być osiągnięte poprzez:

- pełniejszą integrację pomiędzy przetwórcami i dostawcami surowców jako warunek konieczny produkcji wysokiej jakości produktów spożywczych o szczególnych charakterystykach, obejmujących procesy od produkcji surowców do końcowej realizacji produktu;
- integrację bułgarskich producentów w ramach dużych przedsiębiorstw produkcyjnych, handlowych i zajmujących się dostawą produktów spożywczych;
- utrzymywanie produkcji towarów odpowiadających gustom i zwyczajom żywieniowym konsumentów na rynku wewnętrznym oraz na rynkach etnicznych za granicą;

- certyfikację produktów wysokiej jakości o szczególnych charakterystykach krajowych i regionalnych, w tym chroniona nazwa pochodzenia produktów o tradycyjnych cechach specyficznych itd.;
- opracowanie i realizacja strategii handlu zewnętrznego produktami spożywczymi.

Postęp w zakresie określania kierunków zależy przede wszystkim od finansowania projektów inwestycyjnych wysokiej jakości i należyte uzasadnionych. Z tej perspektywy jeszcze ważniejsza staje się kwestia realizacji działania 123 „Zwiększanie wartości dodanej produktów rolnych i leśnych” w ramach KPSROW na lata 2007-2013 oraz wsparcia projektów przedsiębiorstw z sektora spożywczego w ramach Programu Operacyjnego „Konkurencyjność”.

Rozwój produktu to ważny, acz nie jedyny aspekt konkurencyjności. Procesy integracyjne na rynkach światowych oraz zmiany w zwyczajach żywieniowych powodowane przede wszystkim postępującą urbanizacją, przekształcają tą grupę rozwiązań w grupę o kluczowym znaczeniu dla przyszłego rozwoju sektora spożywczego.

Załącznik

Tabela 1. Użytki rolne (UR) w krajach UE w 2007 r.

	UR (1000 ha)				Gospodarstwa rolne	
	Razem	Grunty orne	Łąki i pastwiska	Uprawy wieloletnie	Liczba (1000)	UR/gospodarstwo rolne (ha)
UE-27	172 485	104 341	56 791	10 963	13 449	12,8
Belgia	1 374	842	511	21	47	29,2
Bułgaria	3 051	2 664	280	90	482	6,3
Czechy	3 518	2 571	909	37	38	91,4
Dania	2 663	2 452	201	9	44	60,2
Niemcy	16 932	11 890	4 839	198	369	45,9
Estonia	907	627	273	3	23	39,0
Irlandia	4 139	1 008	3 130	1	128	32,3
Grecja	4 076	2 119	820	1 126	854	4,8
Hiszpania	24 893	11 883	8 650	4 355	1 030	24,2
Francja	27 477	18 302	8 105	1 059	522	52,6
Włochy	12 744	6 939	3 452	2 323	1 678	7,6
Cypr	146	108	2	36	40	3,7
Łotwa	1 774	1 111	640	18	107	16,5
Litwa	2 649	1 809	819	20	230	11,5
Luksemburg	131	61	68	2	2	57,2
Węgry	4 229	3 553	504	155	566	7,5
Malta	10	8	0	1	11	1,0
Holandia	1 914	1 059	821	34	75	25,5
Austria	3 189	1 389	1 730	66	165	19,4
Polska	15 477	11 756	3 271	375	2 380	6,5
Portugalia	3 473	1 078	1 781	596	274	12,7
Rumunia	13 753	8 691	4 540	344	3 852	3,6
Słowenia	489	173	288	26	75	6,5
Słowacja	1 937	1 358	551	24	67	29,1
Finlandia	2 292	2 248	38	5	68	33,8
Szwecja	3 118	2 627	487	4	72	43,2
Zjednoczone Królestwo	16 130	6 018	10 080	33	249	64,8
Norwegia	1 032	617	412	3	48	21,3

Źródło: Eurostat (epp.eurostat.ec.europa.eu).

Tabela 2. Wartość produkcji w cenach producentów w rolnictwie, w mln euro

	2000	2005	2009	2000	2009
	w mln EUR			% UE-27	
UE-27	295 330,9	308 681,0	329 390,4	100,0	100,0
UE-15	258 936,0	263 451,9	279 278,9	87,7	84,8
Belgia	6 844,6	6 540,3	6 864,0	2,3	2,1
Bułgaria	3 389,3	3 356,0	3 795,7	1,1	1,2
Czechy	2 819,1	3 424,2	3 702,8	1,0	1,1
Dania	7 725,3	7 865,5	8 180,4	2,6	2,5
Niemcy	39 203,4	38 946,0	42 923,3	13,3	13,0
Estonia	363,4	521,3	547,5	0,1	0,2
Irlandia	5 141,7	5 301,2	5 002,4	1,7	1,5
Grecja	9 849,2	10 539,7	10 332,9	3,3	3,1
Hiszpania	32 693,5	35 406,9	37 087,4	11,1	11,3
Francja	56 607,1	56 149,0	61 235,7	19,2	18,6
Włochy	40 995,9	42 169,6	42 465,8	13,9	12,9
Cypr	579,6	654,1	656,9	0,2	0,2
Łotwa	459,8	693,1	773,8	0,2	0,2
Litwa	1 140,4	1 433,2	1 706,9	0,4	0,5
Luksemburg	237,9	256,0	290,7	0,1	0,1
Węgry	4 851,4	5 700,7	5 718,9	1,6	1,7
Malta	130,4	109,7	122,9	0,0	0,0
Holandia	19 638,7	20 302,1	22 710,4	6,6	6,9
Austria	5 226,3	5 342,7	5 972,1	1,8	1,8
Polska	12 406,3	14 120,9	16 441,9	4,2	5,0
Portugalia	5 996,8	6 110,6	6 537,7	2,0	2,0
Rumunia	7 971,5	12 667,1	13 843,7	2,7	4,2
Słowenia	952,4	982,9	945,7	0,3	0,3
Słowacja	1 331,5	1 566,0	1 854,7	0,5	0,6
Finlandia	3 424,4	3 605,8	3 862,4	1,2	1,2
Szwecja	4 392,3	4 282,3	4 399,1	1,5	1,3
Zjednoczone Królestwo	20 958,9	20 634,1	21 414,6	7,1	6,5
Norwegia	2 946,8	3 106,3	3 374,7	1,0	1,0
Szwajcaria	7 067,1	6 627,9	7 039,4	2,4	2,1

Źródło: Eurostat – Rachunki Ekonomiczne dla Rolnictwa (epp.eurostat.ec.europa.eu).

Tabela 3. Rolnicza wartość dodana brutto w cenach producentów i dotacje, w mln euro

	WDB po cenach producentów			Dotacje		
	2000	2005	2009	2000	2005	2009
UE-27	131 213,5	129 433,6	125 408,8	38 633,1	49 336,5	52 997,6
UE-15	116 401,5	111 991,1	108 296,4	37 462,8	43 814,5	44 762,4
Belgia	2 484,0	2 138,2	1 914,0	351,2	486,2	598,6
Bułgaria	1 634,1	1 544,3	1 465,5	5,4	86,7	446,9
Czechy	831,4	969,5	629,2	170,1	669,5	1 226,9
Dania	2 495,5	2 248,7	1 570,8	788,8	974,3	1 002,3
Niemcy	13 570,7	12 919,7	12 923,9	5 600,7	6 093,0	6 546,0
Estonia	137,5	196,5	157,0	22,2	89,6	134,8
Irlandia	1 616,7	1 627,2	936,6	1 284,0	2 225,0	1 924,4
Grecja	6 239,8	6 405,9	5 800,6	2 134,3	2 221,0	3 099,6
Hiszpania	19 225,1	20 344,7	21 276,8	4 895,3	6 550,5	7 021,4
Francja	23 889,7	21 303,2	20 585,5	8 152,3	9 742,9	9 787,3
Włochy	24 526,8	24 410,2	22 074,9	4 794,1	4 315,1	4 096,9
Cypr	324,6	332,3	302,1	3,0	45,5	40,1
Łotwa	182,4	221,9	141,0	15,1	175,1	271,3
Litwa	394,1	409,5	426,7	17,8	228,4	326,7
Luksemburg	102,9	107,2	87,3	48,4	62,0	65,6
Węgry	1 814,5	1 794,8	1 551,3	172,2	1 087,7	1 162,7
Malta	64,5	44,7	52,1	1,0	19,4	17,0
Holandia	9 052,8	7 751,1	7 396,3	408,4	801,3	842,4
Austria	2 126,8	2 201,6	2 338,4	1 409,5	1 725,1	1 672,2
Polska	4 597,5	5 160,7	5 651,3	214,4	2 111,4	3 120,0
Portugalia	2 159,9	1 926,7	1 846,1	663,7	1 071,8	891,2
Rumunia	4 121,3	6 003,1	5 998,8	228,3	548,8	712,5
Słowenia	399,4	397,4	344,2	93,9	232,2	265,8
Słowacja	310,7	367,8	393,3	226,8	227,6	510,6
Finlandia	669,7	785,2	699,1	1 967,3	2 095,3	2 155,0
Szwecja	1 093,5	1 118,9	1 200,3	881,9	1 018,0	970,0
Zjednoczone Królestwo	7 147,4	6 702,6	7 645,9	4 083,0	4 433,1	4 089,6
Norwegia	980,0	919,5	878,1	1 291,1	1 207,0	1 234,2
Szwajcaria	3 052,8	2 582,6	2 657,3	1 497,0	1 717,9	1 982,9

Źródło: Eurostat – Rachunki Ekonomiczne dla Rolnictwa (epp.eurostat.ec.europa.eu).

Tabela 4. Nakłady pracy w rolnictwie

	2000	2005	2009	2009/2008
	1000 rocznych jednostek pracy			%
UE-27	14 945	12 688	11 223	97,7
UE-15	6 511	5 928	5 424	98,0
Belgia	75	70	64	98,2
Bułgaria	771	626	400	90,6
Czechy	166	152	134	99,0
Dania	76	63	56	98,1
Niemcy	685	583	536	98,3
Estonia	65	38	29	93,3
Irlandia	153	149	147	99,1
Grecja	586	607	571	99,6
Hiszpania	1 102	1 017	909	96,1
Francja	1 028	936	858	97,9
Włochy	1 383	1 242	1 164	98,1
Cypr	31	29	26	100,0
Łotwa	149	138	92	94,9
Litwa	187	174	147	97,6
Luksemburg	4	4	4	97,3
Węgry	676	522	441	100,8
Malta	5	4	4	100,0
Holandia	220	194	182	98,8
Austria	177	165	153	98,6
Polska	2 495	2 292	2 214	96,3
Portugalia	503	429	344	95,7
Rumunia	3 645	2 596	2 148	99,8
Słowenia	104	90	82	98,4
Słowacja	143	99	82	91,0
Finlandia	111	96	87	98,0
Szwecja	77	76	63	96,0
Zjednoczone Królestwo	334	298	290	101,8
Norwegia	72	66	58	97,3
Szwajcaria	101	89	85	98,7

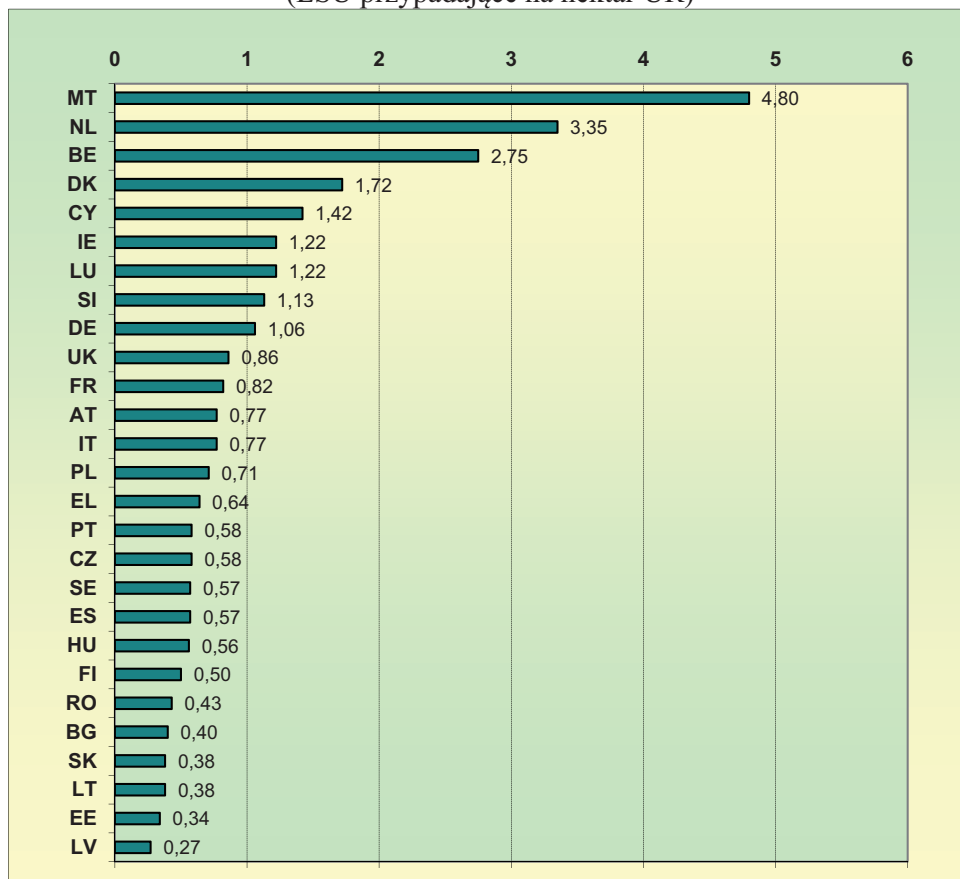
Źródło: Eurostat – Nakłady pracy w rolnictwie (epp.eurostat.ec.europa.eu).

Tabela 5. Wydatki na nawozy i środki ochrony roślin, euro/ha UR

	Nawozy i polepszacze gleby			Środki ochrony roślin		
	2000	2005	2010	2000	2005	2010
UE-27	:	71,6	58,0	:	50,6	50,7
Belgia	164,3	155,4	245,9	126,1	123,8	126,0
Bułgaria	:	48,6	42,4	:	26,5	37,2
Czechy	:	39,5	42,0	:	44,5	50,8
Dania	94,4	76,9	62,3	58,1	65,6	72,8
Niemcy	136,9	97,8	50,4	54,3	78,5	73,1
Estonia	:	16,9	14,4	:	7,4	10,4
Irlandia	96,3	86,1	86,7	15,6	13,2	11,2
Grecja	87,0	61,5	40,8	67,1	55,1	38,5
Hiszpania	52,8	45,6	39,5	37,2	28,8	23,8
Francja	:	112,6	86,8	:	94,9	87,5
Włochy	78,6	85,8	73,0	55,6	52,4	48,4
Cypr	:	112,8	79,1	:	94,1	128,6
Łotwa	16,8	28,9	26,3	6,4	12,8	17,4
Litwa	:	59,8	51,4	:	23,4	34,3
Luksemburg	24,0	86,0	410,0	61,6	54,4	53,3
Węgry	47,2	66,1	62,9	48,4	63,0	74,4
Malta	:	121,0	120,0	:	64,4	63,9
Holandia	155,8	154,2	167,0	168,8	181,1	198,7
Austria	38,6	37,4	30,6	28,2	26,1	31,9
Polska	:	53,8	42,4	:	22,9	41,0
Portugalia	35,5	35,0	30,9	23,2	25,9	24,3
Rumunia	:	30,3	22,9	:	14,2	7,5
Słowenia	82,0	67,3	54,6	44,0	41,1	40,4
Słowacja	28,7	38,9	43,5	40,3	51,4	40,9
Finlandia	111,4	108,1	88,2	19,6	30,7	32,9
Szwecja	84,0	70,7	79,5	30,5	21,4	20,3
Zjednoczone Królestwo	99,3	70,9	59,2	54,6	50,1	62,9

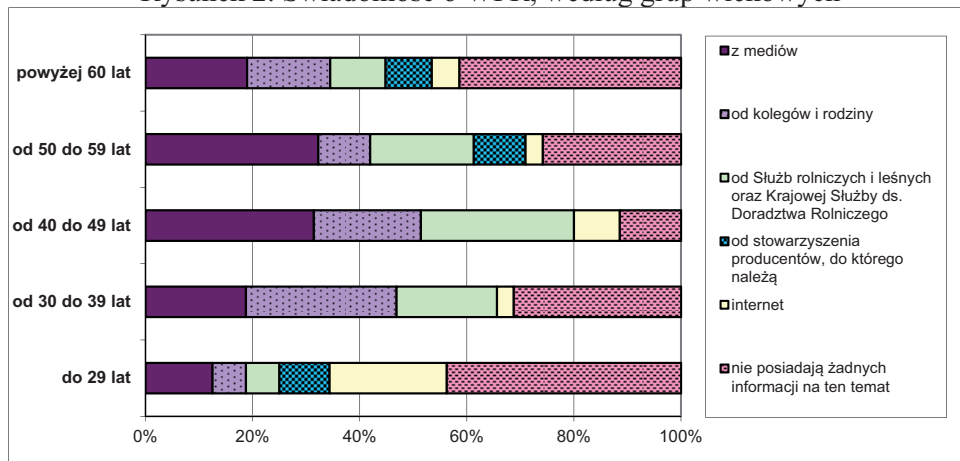
Źródło: Eurostat (epp.eurostat.ec.europa.eu).

Rysunek 1. Wskaźnik obsady zwierząt w 2007 r.
(LSU przypadające na hektar UR)



Źródło: Eurostat, *Food: From farm to fork statistics* (epp.eurostat.ec.europa.eu).

Rysunek 2. Świadomość o WPR, według grup wiekowych



Źródło: ESS, region Blagojewgrad, marzec 2010 r.

Literatura

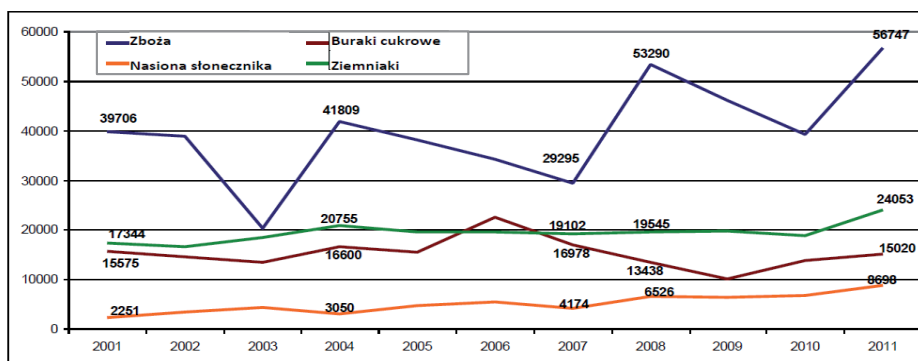
1. Andonow G., Amelioration land management, www.uacg.bg.
2. Bułgarskie Stowarzyszenia Przemysłowe, (2011), www.bia-bg.com.
3. CAP reform during 2013, (2011), Position of EESC.
4. Dziennik Urzędowy, 35, 1996.
5. Ministerstwo Rolnictwa i Żywności, National Strategic Plan for development of the rural regions for 2007-2013 (Krajowy Plan Strategiczny na rzecz rozwoju obszarów wiejskich na lata 2007-2013), s. 12-13.
6. Ministerstwo Rolnictwa i Żywności, (2010), Census of the agricultural farms in the Republic of Bulgaria, <http://agrobroene.bg>.
7. Ministerstwo Rolnictwa i Żywności, (2009), Programme for Priorities of Bulgarian Agricultural Development for the Period 2009-2013.
8. Slawowa Y., M. Atanasowa, Tzv. Kowaczewa, N. Kotewa, Hr. Baszew, M. Mladenowa, N. Malamowa, I. Petrowa, Kr. Kunewa, D. Mitowa, B. Iwanow, V. Mitsow, D. Pantaleewa, (2011), Competitive opportunities of the agricultural sector, s. 43, 137-147, 232.

11. Rolnictwo ukraińskie i jego perspektywy na rynkach europejskich i światowych

Ukraina jest młodym, niepodległym państwem z populacją przekraczającą 45 mln i największą powierzchnią w Europie. Rolnictwo od zawsze było jednym z głównych obszarów ukraińskiej gospodarki. Ukraina jest również największym państwem europejskim pod względem całkowitej powierzchni gruntów rolnych, z czego ponad 75% to grunty uprawne najwyższej jakości. Jakość ukraińskiego czarnoziem jest powszechnie znana. Na terytorium Ukrainy znajduje się 1/3 światowych czarnoziemów.

W związku z powyższym należy podkreślić rolę ziemi jako głównego atutu produkcji rolnej. Nasze opinie pokrywają się z międzynarodowymi prognozami – wzrost światowego popytu na żywność wraz z przystąpieniem Ukrainy do WTO stworzyły stabilne i mocne warunki użytkowania ukraińskiej ziemi rolnej w celach produkcyjnych. Do 2020 r. przewidywane jest zwiększenie obszaru gruntów rolnych do 31 mln hektarów (27%). Udział zbóż w ogólnym wolumenie produkcji upraw rolnych rośnie. Naszym zdaniem jest to stabilna tendencja. Wzrośnie również produkcja słonecznika. W związku z negocjacjami prowadzonymi z UE, Ukraina zobowiązała się do obniżenia obecnego cła eksportowego, które wynosi 10%, o 1% w skali roku. Ostatnie zbiory na Ukrainie były jednymi z najlepszych zbiorów w 2011 r. – ponad 56 mln ton zbóż. Głównym czynnikiem, który przyczynił się do tego stanu, była cena, która w ciągu roku wzrosła, w szczególności w odniesieniu do nasion słonecznika.

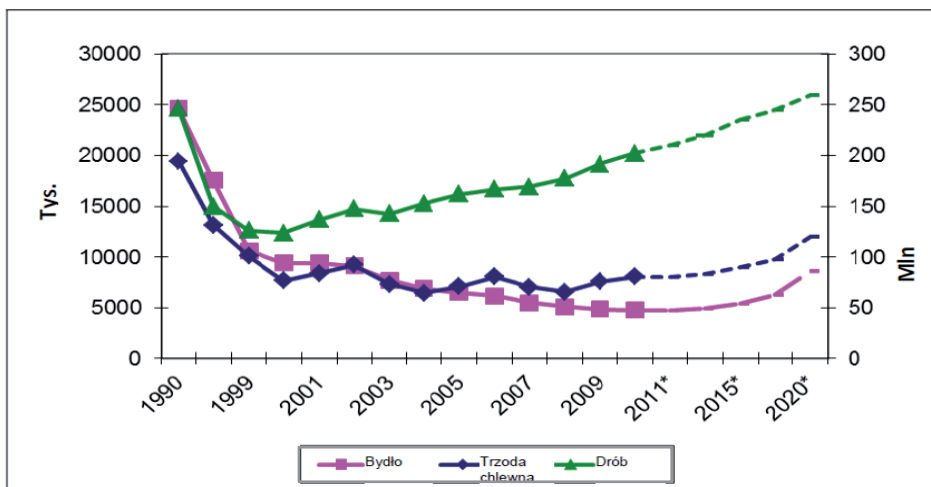
Rysunek 1. Produkcja głównych surowców rolnych na Ukrainie (w tys. ton)



Źródło: opracowanie własne.

Spodziewamy się również wzrostu w branży hodowlanej. Wzrost ten oparty jest na skoncentrowanej, wysokoefektywnej paszy w przystępnej cenie. Zasadniczy wzrost dotyczyć będzie produkcji mięsa drobiowego i wieprzowiny.

Rysunek 2. Drób i zwierzęta hodowlane

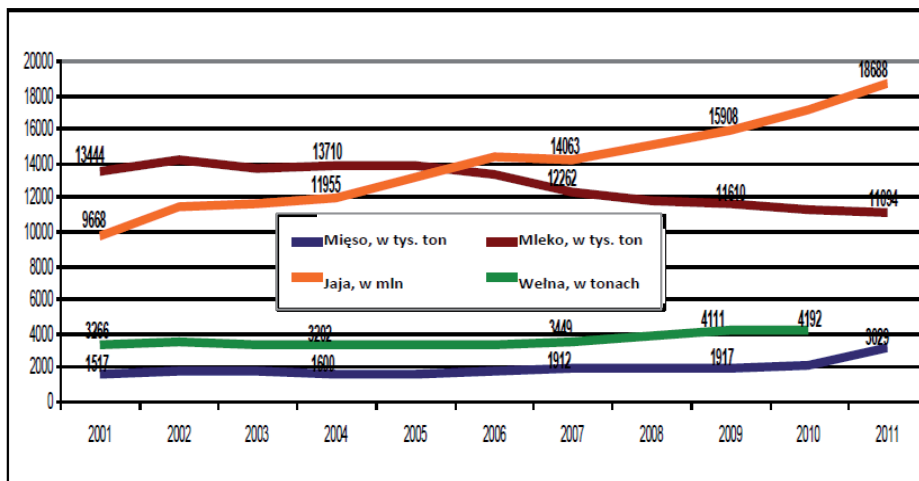


Źródło: opracowanie własne.

Ukraina znajduje się w strefie klimatu kontynentalnego, który jest chłodniejszy niż inne rejony świata. Na przykład rolnicy brazylijscy mają możliwość wypasania bydła na pastwiskach przez cały rok, co zwiększa produkcję i eksport wołowiny. Ponadto w odniesieniu do hodowli należy podkreślić istotne postępy w rozwoju sektora drobiu w ciągu ostatnich lat. Przede wszystkim wynikało to z tworzenia nowoczesnych, wysoce zintegrowanych i intensywnych pod względem produkcji gospodarstw rolno-przemysłowych. Wiele z nich zostało dopuszczonych do notowania na międzynarodowych giełdach akcji. Jednym z najczęściej wybieranych rynków pierwszej oferty publicznej ukraińskich gospodarstw rolnych jest m.in. Giełda Papierów Wartościowych w Warszawie.

Sytuacja na rynku mleka jest bardziej skomplikowana i wieloaspektowa. Ponad połowa pogłowia bydła mlecznego należy do sektora prywatnego, w którego skład wchodzi głównie właściciele najwyższej jednej lub dwóch krów. W związku z tym kontrola jakości jest bardziej skomplikowana, a koszt logistyki dostaw surowego mleka jest znacznie wyższy. Wskaźniki produkcji średnich i dużych gospodarstw rolnych charakteryzują się większą stabilnością ze względu na występujące w ostatnich latach pozytywne bodźce przyczyniające się do zwiększenia pogłowia. Nie przewiduje się dramatycznych zmian, mimo iż perspektywa długoterminowa w tym sektorze nie jest pesymistyczna.

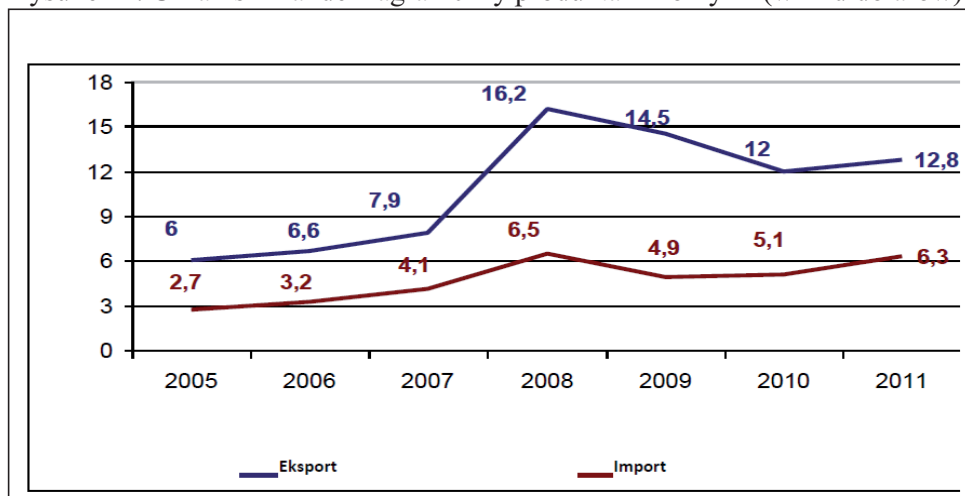
Rysunek 3. Produkcja zwierzęca na Ukrainie



Źródło: opracowanie własne.

Znaczna część plonów Ukrainy jest eksportowana. Po roku 2008 odnotowano spadek ze względu na światowy kryzys finansowy. Przewidujemy jednak ożywienie handlu międzynarodowego, a poziom notowany w ostatnim roku potwierdza istotne postępy w zakresie wolumenu eksportu.

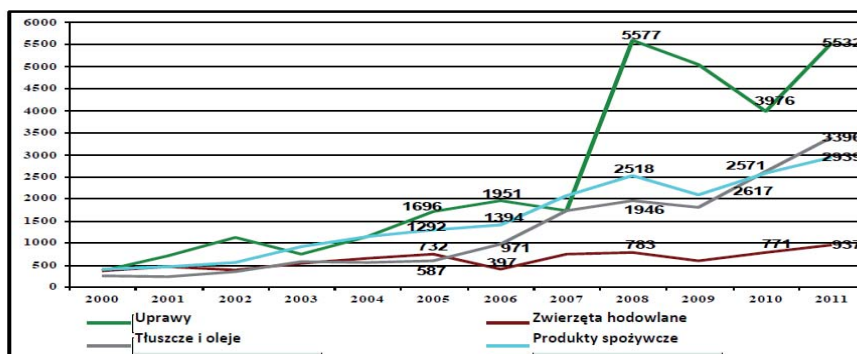
Rysunek 4. Ukraiński handel zagraniczny produktami rolnymi (w mld dolarów)



Źródło: opracowanie własne.

Największy udział w strukturze eksportu mają zboża. Wzrost eksportu zbóż, jak również wzrost eksportu nasion oleistych i produktów spożywczych jest wyższy, niż wzrost eksportu produktów hodowli zwierzęcej.

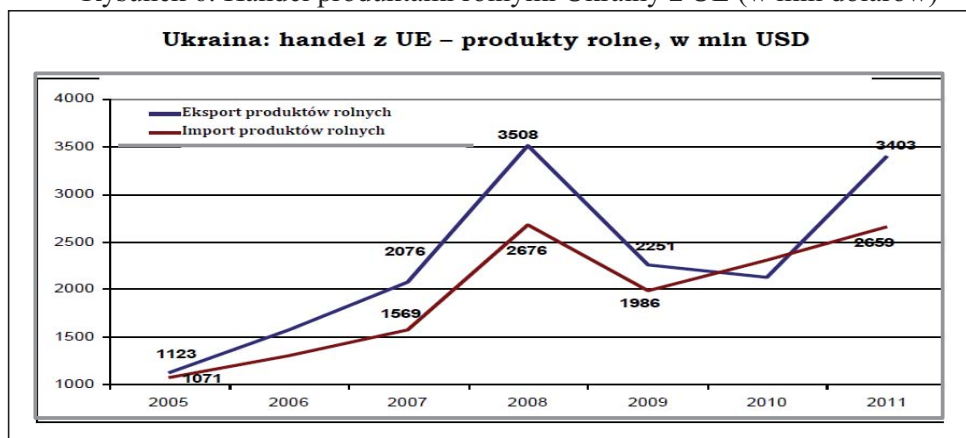
Rysunek 5. Eksport produktów rolno-spożywczych Ukrainy (w mln dolarów)



Źródło: opracowanie własne.

Interesujące są dane dotyczące relacji eksportowo-importowych z UE w zakresie produktów rolnych. Wzrost eksportu Ukrainy do państw UE można tłumaczyć przede wszystkim zwiększoną presją konkurencyjną na produkty ukraińskie ze strony rosyjskich producentów (Rosja odnotowała również istotne postępy w zakresie żywienia branży rolnej), jak również interesem strategicznym na rynku europejskim, postrzeganym przez Ukrainę jako jeden z najkorzystniejszych rynków.

Rysunek 6. Handel produktami rolnymi Ukrainy z UE (w mln dolarów)



Źródło: opracowanie własne.

W odniesieniu do ogólnego kontekstu naszych relacji, znacznym postępem będzie podpisanie umowy o strefie wolnego handlu. Ważnym efektem negocjacji jest zwiększenie bezcłowych kontyngentów taryfowych dla produktów ukraińskich, eksportowanych na rynki unijne oraz kontyngentów taryfowych o obniżonej stawce celnej (zastosowanie poziomu standardowego). Ukraina zobowiązała się również do niestosowania ceł eksportowych i do zagwarantowania braku barier w dostępie do rynków krajowych. W ciągu najbliższych miesięcy spodziewane jest podpisanie umowy. Zgodnie z projektem umowy Ukraina będzie miała możliwość m.in. zwiększenia eksportu bezcłowego do 1,6 mln ton zbóż w pierwszym roku, a do 2 mln ton w ciągu następnych pięciu lat. Kontyngenty taryfowe wynoszą: w przypadku pszenicy – od 950 tysięcy ton do 1 mln ton; w przypadku kukurydzy – 250-350 tysięcy ton; w przypadku jęczmienia – 400-650 tysięcy ton. Kontyngenty taryfowe dla drobiu, wieprzowiny i wołowiny wynoszą odpowiednio 20, 12 i 40 tysięcy ton.

Duży nacisk rządu Ukrainy na rolnictwo krajowe wynika z faktu, iż sektor rolnictwa odgrywa istotną rolę w kształtowaniu budżetu państwa i wpływa na ogół gospodarki krajowej. Udział produktów rolnych i żywnościowych w wolumenie krajowego eksportu stale rośnie, przyczyniając się do poprawy krajowego bilansu handlowego. W latach gospodarczych 2008-2009 i 2009-2010 Ukraina utrzymała swoją pozycję na liście głównych eksporterów zbóż, w szczególności w odniesieniu do eksportu jęczmienia. Prognozy ukraińskich ekspertów są optymistyczne również w odniesieniu do bieżącego sezonu. Uwzględniając wolumen brutto tegorocznej produkcji rolnej, Ukraina może nawet poprawić swoją pozycję eksportową, dostarczając 9-10 mln ton pszenicy i kukurydzy oraz 3-3,5 mln ton jęczmienia. Całkowity eksport zbóż może wynieść 23 mln ton.

Podsumowując, można powiedzieć, że Ukraina dysponuje olbrzymim potencjałem rolnym i możliwościami w zakresie zwiększenia eksportu produktów rolnych i żywnościowych. Jednak potencjał ten najlepiej obrazuje ścisła integracja i utworzenie strefy wolnego handlu z UE.

12. Produkcja rolna Rumunii w kontekście trzech ograniczeń: ziemi, rodziny i rynku

12.1. Wprowadzenie

Rumunia jest krajem o gospodarce przemysłowo-rolnej, której wyniki są jednymi z najniższych w UE. Od roku 1975, tj. od momentu, gdy po raz pierwszy liczba ludności w miastach zrównała się z liczbą ludności na obszarach wiejskich, a udział przemysłu w PKB przekroczył udział rolnictwa, profil przemysłowo-rolny jest spersonalizowany.

Zmiany w gospodarce rumuńskiej, które nastąpiły po latach 90. w wyniku odejścia od gospodarki centralnie planowanej w stronę wolnorynkowej gospodarki kapitalistycznej, nie spowodowały spodziewanego skoku jakościowego produkcji tej gospodarki.

12.2. Produkcja rolna Rumunii

W istocie, w ciągu ostatnich 20 lat gospodarka utrzymywała profil przemysłowo-rolny, mimo iż w ujęciu ogólnym odnotowano znaczne ożywienie tendencji wzrostowej, które przyćmiło wzrost produkcji niemal we wszystkich pozostałych sektorach gospodarki krajowej. Redukcja przemysłu krajowego zilustrowana stałym obniżaniem udziału tego sektora w PKB, z 40,5% w 1990 r. do 26,1% w 2000 r. i do 22,9% w 2008 r. (tabela 1) miała istotne konsekwencje, w tym m.in. wzrost bezrobocia, powrót znacznej części ludności miejskiej na wieś, zniknięcie lub restrukturyzacja zakładów przemysłowych wnoszących duży wkład w rolnictwo czy utrata zasadniczych źródeł walutowych.

Tabela 1. Produkt krajowy brutto według kategorii zasobów – Rumunia i UE

Pozycje		1990	1995	2000	2005	2008
Rumunia	Udział rolnictwa w PKB	21,8	19,8	10,8	24,5	6,7
	Udział przemysłu w PKB	40,5	32,9	26,1	24,5	22,9
UE15/25/27	Udział rolnictwa w PKB	-	-	1,8	1,2	1,1

Źródło: Romanian Statistical Yearbook 2009, seria 1990-2008; Rolnictwo w Unii Europejskiej – informacje statystyczne i gospodarcze 2001, 2003, Komisja Europejska, Dyrekcja Generalna VI; Rolnictwo w Unii Europejskiej – informacje statystyczne i ekonomiczne 2005, 2007, 2009, 2010, Komisja Europejska, Dyrekcja Generalna ds. Rolnictwa i Rozwoju Obszarów Wiejskich.

Uwzględniając tak zmienne otoczenie, w kontekście krajowego wzrostu gospodarczego, rolnictwo również odnotowuje słabsze wyniki, co spowodowane jest przede wszystkim wdrożeniem dwóch reform rolnych (w 1990 r.

i w 2000 r.), które skutkowały zwrotem gruntów skonfiskowanych przez reżim komunistyczny poprzednim właścicielom oraz rozdziałem rolniczych spółdzielni lub instytucji państwowych.

W efekcie udział rolnictwa w PKB co 10 lat spada o połowę. Na przykład, w 2000 r. w porównaniu z 1990 r. odnotowano spadek z 21,8% do 10,8%, a pod koniec kolejnej dekady, tj. w 2010 r., do 5,4%.

Po przystąpieniu Rumunii do UE głównymi celami gospodarczymi kraju było wzmocnienie kapitalistycznych stosunków rynkowych oraz zwiększenie produkcji i efektywności. Oba te cele były i nadal są wyjątkowo ważne, w szczególności dla rolnictwa, ponieważ w tym obszarze Rumunia odnotowała najgorsze wyniki ze wszystkich państw członkowskich UE (tabele 2 i 3).

Tabela 2. Plony z hektara, 1985-2009 (kg/ha)

Pozycje	1985	1990	1995	2000	2002	2004	2006	2008	2009
RUMUNIA									
Zboża, w tym:	3 102	3 010	3 085	1 856	2 439	3 995	3 102	3 247	2 824
- pszenica	2 338	3 235	3 090	2 299	2 058	3 477	2 773	3 422	2 430
- kukurydza	3 852	2 760	3 191	1 606	2 902	4 549	3 575	3 227	3 416
Buraki cukrowe	22 303	20 148	19 928	13 778	22 947	32 393	29 431	34 889	38 607
Słoneczniki	1 494	1 409	19 928	822	1 106	1 682	1 554	1 446	38 607
Ziemniaki	20 657	10 999	12 360	12 273	14 398	16 654	14 185	14 048	15 381
Warzywa	1 4448	9 446	12 008	10 866	11 895	15 915	14 886	14 241	14 662
UE									
Zboża, w tym:	4 096	4 320	4 270	4 540	4 731	5 339	4 691	5 213	5 066
- pszenica	4 265	4 811	4 668	4 985	4 969	5 616	5 084	5 673	5 405
- kukurydza	5 418	4 811	5 530	5 520	6 500	7 156	6 541	7 142	6 922
Buraki cukrowe	42 487	48 039	46 790	55 171	57 848	59 542	59 154	66 478	71 036
Słoneczniki	1 556	1 614	1 362	1 408	1 545	1 837	1 737	1 889	1 791
Ziemniaki	22 236	22 123	21 301	25 596	26 854	28 617	25 071	28 992	30 038
Warzywa	20 489	20 664	21 539	24 315	24 470	26 541	25 180	26 186	27 163

Źródło: FAOSTAT, baza danych dostępna pod adresem internetowym: <http://faostat.fao.org>, ostatni dostęp 9.04.2011 r.

Tabela 3. Produkcja od sztuki, 1985-2009

Pozycje	Jednostka miary	1985	1990	1995	2000	2002	2004	2006	2008	2009
RUMUNIA										
Cielęcina	waga tuszy kg/rok	154	146	135	116	126	159	137	139	163
Wieprzowina	waga tuszy kg/rok	79	84	85	87	89	81	82	83	82
Mleko krowie	kg/rok	2 007	1 744	2 910	2 542	2 753	3 115	3 625	3 426	3 458
UE										
Cielęcina	waga tuszy kg/rok	235	253	252	256	259	272	276	280	280
Wieprzowina	waga tuszy kg/rok	82	84	85	86	87	88	87	87	88
Mleko krowie	kg/rok	3 986	4 345	4 858	5 420	5 577	5 763	6 013	6 104	6 117

Źródło: FAOSTAT, baza danych dostępna pod adresem internetowym: <http://faostat.fao.org>, ostatni dostęp 9.04.2011 r.

Niewątpliwie tak duże różnice pod względem wydajności z hektara lub od sztuki oparte są na nakładach, zarówno w ujęciu ilościowym, jak i jakościowym, wspierających postęp techniczny w tym sektorze. Jednak fakty wskazują na to, że spośród przyczyn, utrzymujących się na niskim poziomie wyników rolnictwa i z uwzględnieniem charakteru nakładów, od których uzależniony jest postęp technologiczny, istotną rolę odgrywa ludność pracująca w tym sektorze, kwestia własności ziemi rolniczej oraz rynek. Podejście to uzasadnione jest strukturą gospodarstw rodzinnych, których w rolnictwie rumuńskim jest niemal 4 mln.

Ponad jedna trzecia rolników unijnych to rolnicy rumuńscy; jednak produkcja rolna stanowi zaledwie jedną dziesiątą produkcji odnotowywanej w państwach członkowskich UE. W ciągu ostatnich 20 lat ludność wiejska narażona była na negatywne oddziaływanie pewnych czynników, które doprowadziły do zmniejszenia potencjału produkcyjnego. W ujęciu syntetycznym czynniki te obejmują:

- zmniejszenie liczby ludności wiejskiej z 9,6 mln osób w 1990 r. do 10,8 mln osób w 2008 r.;
- wydłużenie średniej długości życia i związany z tym wzrost udziału osób starszych w działalności produkcyjnej;
- ujemny przyrost naturalny, wahający się pomiędzy 94% a 96%;
- pojawienie się nowego zjawiska, w szczególności po przystąpieniu Rumunii do UE, które dramatycznie wpłynęło na już nietrwałą równowagę relacji społeczno-ekonomicznych na obszarach wiejskich, tj. odpływu zewnętrznego, szacowanego na niemal 1 mln osób aktywnych zawodowo;
- zatrzymanie, a nawet obniżenie poziomu szkolenia i kształcenia zawodowego ludności wiejskiej – szacuje się, że ponad 90% ludności wiejskiej ukończyło tylko szkołę podstawową.

Wszystkie powyższe negatywne aspekty wpływają również, lecz bardziej dotkliwie, na osoby pracujące w sektorze rolnictwa. Na przykład w 1992 r. w rolnictwie zatrudnionych było 3,5 mln osób, a w 2008 r. 2,5 mln. Spadek liczby zatrudnionych, podobnie jak w przypadku ogółu ludności wiejskiej, wyniósł milion osób.

Pod względem efektywności problem stanowi kwestia, czy spadek liczby osób prowadzących działalność rolniczą został zrównoważony lepszym sprzętem technicznym. Wiadomo, że w rolnictwie siła robocza może zostać zastąpiona przez siłę zwierząt pociągowych lub siłę mechaniczną – jednym z głównych wektorów promujących postęp naukowy i techniczny w tym sektorze jest ciągnik.

Dane przedstawione w tabeli 4 wskazują, że w 2008 r. w porównaniu z 1992 r. ciągnik musiał zastąpić pracę wykonywaną przez 7,14 osób odchodzących z branży, tj. powierzchnia gruntów uprawnych dla ciągnika musiała wynosić 26,02 ha (7,14 osób / ha x 3,68 ha / osobę), nie zaś, jak jest obecnie, 52,3 ha. Sytuacja ta wykazuje, że tempo rozwoju zaplecza technicznego w rolnictwie rumuńskim pozostało w tyle za tempem spadku liczby rolników, co nie tylko plasuje Rumunię daleko za średnią unijną (11,8 ha/traktor), ale również skutko-

wało porzuceniem dużych obszarów gruntów rolnych, co jest zjawiskiem unikalnym dla rolnictwa rumuńskiego.

Tabela 4. Powierzchnia gruntów uprawnych na osobę i na traktor

Pozycje	1992	2008
Powierzchnia użytków rolnych na osobę (ha/osoba)	2,63	3,68
Powierzchnia użytków rolnych na ciągnik (ha/traktor)	56,1	52,3
Liczba rolników na jeden ciągnik (osoby/traktor)	21,34	14,20

Źródło: wyliczenia własne, *Romanian Statistical Yearbook 2009, seria 1990-2008, dane dostępne pod adresem internetowym:*

<http://www.insse.ro/cms/files/Anuar%20statistic/11/11.1.xls>, ostatni dostęp 25.11.2011 r.

Obecnie szacuje się, że powierzchnia opuszczonych użytków rolnych wynosi ok. 2,5 mln ha, co stanowi spadek w porównaniu ze stanem sprzed dwóch lat, kiedy według badań statystycznych powierzchnia ta wynosiła ponad 4 mln ha.

Kolejne dwa zjawiska społeczno-demograficzne dramatycznie wpływające na potencjał rumuńskiego rolnictwa to wiek i przyrost naturalny ludności pracującej w tym sektorze. Obecnie młodzi ojcowie (poniżej 40. roku życia) stanowią zaledwie 10% ogólnej liczby rolników i są właścicielami mniej niż 10% ziemi rolniczej. Dla porównania, rolnicy, którzy osiągnęli wiek emerytalny (powyżej 65. roku życia) stanowią 43% ogólnej liczby rolników i są właścicielami 31% ziemi rolniczej. Oprócz tych dwóch segmentów jest również grupa osób pomiędzy 40. a 55. rokiem życia, której udział w ogólnej powierzchni użytków rolnych jest w istocie olbrzymi. Bez podjęcia jednak działań zastępczych udział właścicieli gospodarstw rolnych powyżej 65. roku życia w ciągu następnych lat znacznie wzrośnie.

Główną przyczyną starzenia się społeczeństwa, a tym samym ludności wiejskiej w Rumunii, jest spadek liczby urodzin. Gdy spada liczba urodzin, przyrost naturalny również przyjmuje wartości ujemne; w ciągu ostatnich dwudziestu lat nie osiągnięto 100%, co ma miejsce w rozwiniętych pod względem gospodarczym państwach UE. Ujemny przyrost naturalny wynika nie tylko ze zjawiska starzenia się społeczeństwa, ale także ze znacznie niższych dochodów, gorszej jakości usług publicznych i o wiele mniejszych szans rozwoju.

12.3. Prawo własności ziemi

Współcześnie fakt posiadania ziemi rolniczej paradoksalnie nie jest już wyznacznikiem zamożności rolników. Na poziomie naukowym i ekonomicznym wielkim wyzwaniem jest uświadomienie sobie, do jakiego stopnia prawo własności ziemi może przyczynić się do utworzenia relacji kapitalistycznych, tj. do zwiększania dobrobytu rolników i do zapewniania żywności konsumentom. Większość ekonomistów rolnictwa uważa, że w przypadku prawa własności

ziemi główne problemy wynikają z rozmiaru gospodarstwa, który w Rumunii wynosi przeciętnie ok. 3,5 ha, co jest najmniejszą powierzchnią w UE. Podejście takie nie jest błędne, jednak to dopiero wierzchołek góry lodowej. W kontekście ziemi rolniczej można wyszczególnić kilka głównych problemów niezwiązanych z rozmiarem gospodarstwa, wpływających bezpośrednio na ograniczenie produkcji, tj.:

- wysoki poziom rozdrobnienia gospodarstw rolnych, średnio 4,5 działki o średniej powierzchni ok. 6 000 m² na działkę;
- regulacje prawne dotyczące rynku nieruchomości, w tym sprzedaży gruntów, dzierżawy, najmu, spółdzielni i stowarzyszeń, są niejednoznaczne i niespójne pod względem promowania łączenia działek i zwiększenia powierzchni gruntów;
- wolne tempo działań katastralnych i ewidencji gruntów, co powoduje znaczne wahania w systemie praw własności ziemi;
- liczne spekulacje na rynku nieruchomości wpływające negatywnie na ceny ziemi rolniczej, stabilność rynku nieruchomości, jak również, co jest najbardziej szkodliwe dla produkcji rolnej, utrzymujące się i coraz częstsze przypadki wycofywania gruntów rolnych z obiegu, zarówno na stałe poprzez wykonanie zabudowy, jak i tymczasowo poprzez zaprzestanie upraw;
- brak uregulowań prawnych wyceniających, dzięki specjalistycznym wyliczeniom matematycznym, wartość ekonomiczną ziemi rolniczej, co mogłoby zapoczątkować proces negocjacyjny w odniesieniu do kategorii ekonomicznych: ceny, dzierżawy, najmu lub dywidend.

12.4. Produkcja rolna a rynek

Pod względem produkcji rolnej, w literaturze przedmiotu odrębnie ujmuje się gospodarstwa rodzinne i duże gospodarstwa komercyjne. Liczba gospodarstw komercyjnych wynosi ponad 31 tysięcy, a ich powierzchnia stanowi ok. 45% ogólnej powierzchni użytków rolnych w Rumunii. Rozmiar przeciętnego gospodarstwa komercyjnego to ponad 190 ha. W przypadku dużych gospodarstw komercyjnych problemy związane z produkcją i powiązaniem rynkowymi są bardzo zbliżone do problemów występujących w rozwiniętych państwach europejskich.

Gospodarstwa rodzinne (ponad 3,8 mln, średnia powierzchnia 3,5 ha, ich udział w całkowitej powierzchni użytków rolnych wynosi 54%) pod względem poziomu i efektywności produkcji, jak również stopnia powiązań z rynkiem, osiągają jedną z najniższych pozycji w UE.

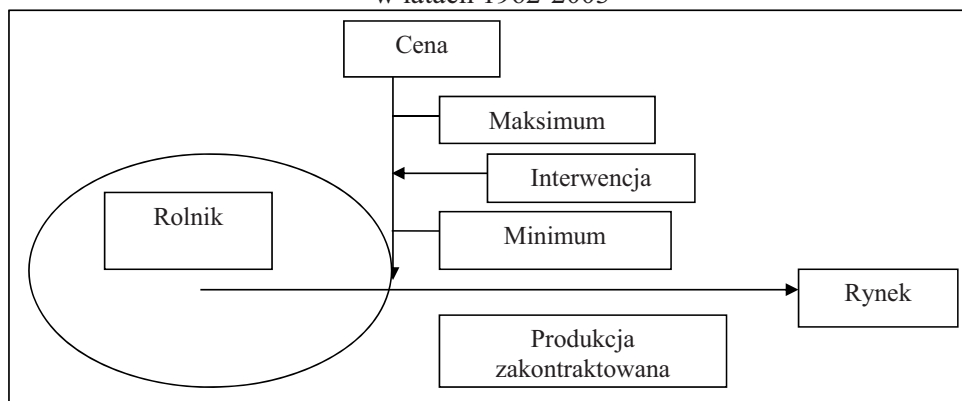
W istocie, rolnictwo Rumunii pod względem podstawowych wskaźników, w kontekście WPR, było i nadal jest oceniane w świetle problemów dotyczących małe gospodarstwa rodzinne. Na potrzeby badań naukowych, a tym samym na potrzeby osób kształtujących politykę rolną, istotna jest wiedza, do jakiego

stopnia WPR przyczyniła się lub nie do poprawy wyników ekonomicznych gospodarstw rodzinnych po integracji Rumunii z UE. Uwzględniając wymienione wyżej wskaźniki, charakteryzujące rolnictwo po 2007 roku, widzimy, że działania w ramach WPR nie spowodowały istotnego wzrostu produkcji rolnej. Wszystkie te problemy prowadzą do oczywistego pytania, czy WPR dokonała właściwej konfiguracji wsparcia dla rolnictwa Rumunii.

Aby odpowiedzieć na to pytanie, należy przeanalizować filozofię WPR pod kątem dwóch kierunków doktrynalnych: I i II filara. Zgodnie z filozofią operacyjną w ramach I filara rolnictwo pierwszych 15 państw członkowskich zostało ukierunkowane i wspierane tak, by zoptymalizować produkcję zorientowaną na rynek. System interwencyjny w okresie, gdy WPR wdrażano wyłącznie w zakresie I filara, tj. w latach 1962-2003, był co do zasady dość prosty, ponieważ:

- rolnik otrzymywał wsparcie finansowe wyłącznie na produkcję o wartości rynkowej w oparciu o uznane relacje umowne;
- wsparcie finansowe wynikało z systemu, w którym kluczowym czynnikiem była cena interwencyjna (rysunek 1);
- cena interwencyjna wahała się w ramach uprzednio określonych limitów, minimalnych i maksymalnych, w zależności od intensywności popytu, a zatem jeżeli zainteresowanie na rynku było wyższe w odniesieniu do określonego produktu, cena interwencyjna rosła do poziomu maksymalnego i *vice versa*;
- przyznawane dotacje miały na celu rozwój potencjału produkcyjnego gospodarstw rolnych, nie zaś nieprodukcyjną konsumpcję.

Rysunek 1. System interwencyjny w ramach I filara, od ceny do producentów, w latach 1962-2003



Źródło: opracowanie własne.

Wsparcie do produkcji za pośrednictwem cen w ciągu pierwszych 40 lat obowiązywania WPR wykazało, że rolnik bez względu na charakter gospodarstwa oraz fakt, że jest ono duże/małe lub tradycyjne/przemysłowe, szybko

i efektywnie reagował na zapotrzebowanie społeczne, jak również na rynek kapitalistyczny. Nierówności produkcyjne w latach 80. dotyczące magazynowanych zapasów produktów rolnych lub coraz wyższych alokacji z budżetu UE zostały zniesione na mocy reformy MacSharryego z 1992 r.

Usunięcie wsparcia cenowego w 2003 r., co okazało się korzystne pod względem wyników produkcyjnych i efektywności, zarówno w odniesieniu do podaży, jak i dla popytu na rynku produktów rolnych, nie wydaje się zatem wiarygodne. Dlatego łączymy zaniechanie określonych działań od 2003 roku, nie tyle ze wspomnianymi powyżej nierównościami, co z decyzjami politycznymi, które miały doprowadzić do rozszerzenia UE w 2004 i 2007 r. W istocie decyzje te pod względem polityki rolnej utworzyły dwie kategorie państw:

- pierwsza kategoria obejmuje 15 państw, które przystąpiły do UE do końca 1995 r. i zdołały poprawić wyniki swojego rolnictwa dzięki korzyściom związanym ze wsparciem cenowym;
- druga kategoria obejmuje 12 państw, które przystąpiły do UE po 2003 r.; wyniki ekonomiczne i rolnicze tych państw były najwyżej umiarkowane w porównaniu z państwami z pierwszej grupy.

Interes UE w odniesieniu do państw z drugiej kategorii opiera się na ich geostrategicznej pozycji, rozmiarze i zasobach, jednak przede wszystkim na ich potencjale do absorpcji nadwyżki produkcji państw z pierwszej kategorii. Dlatego też integracja państw przyjętych do UE w 2004 r. i w 2007 r. stanowiła rozwiązanie ratunkowe w odniesieniu do kapitalizacji nadwyżek produkcji rolnej, ale również produkcji innych sektorów gospodarek państw z pierwszej grupy.

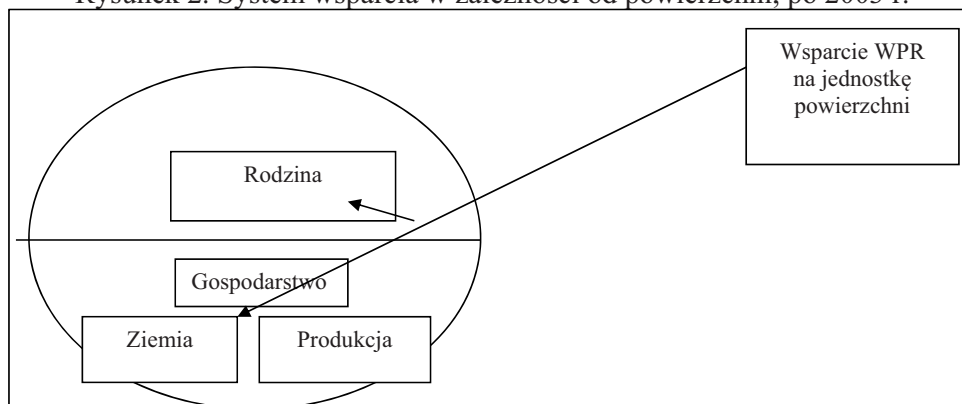
W tym kontekście reforma WPR z 2003 r., która miała miejsce zaledwie rok przed największą falą integracji, uzyskuje nowy wymiar, który nie może być uzasadniony korzyściami dla wszystkich zainteresowanych państw ani wszystkich kategorii producentów i konsumentów.

Od 2003 r., w kontekście I filara, wsparcie udzielane jest z pominięciem zasad rządzących rynkami produktów rolnych i ma jeden cel: wsparcie dochodów rodzin rolników (rysunek 2). W tym przypadku WPR obejmuje wszystkie kategorie rolników, a dotacje uzależnione są od określonych warunków dotyczących powierzchni, proporcjonalnie do rozmiaru gospodarstw rolnych. W ujęciu ekonomicznym dotacje uwarunkowane są wielkością czynnika produkcji, nie zaś rozmiarem produkcji ani działaniami na rzecz zwiększenia efektywności. Należy podkreślić, że dotacje te są pochodną wyników rynkowych i konsumpcji docelowej, nie zaś z rozwoju.

W ujęciu mechanistycznym należy podkreślić, że dotacje do mniejszych powierzchni są również niższe i *vice versa*; powinno to zmotywować rodziny rolników do zwiększania powierzchni gospodarstwa, ponieważ wówczas wzrostyby również dotacje w ramach WPR. Doświadczenia wykazały, że takie zachowanie rolników jest zasadne, jednak kierunek ich działań jest całkowicie przeciwny. Zjawisko to wynika z faktu, iż większość rumuńskich chłopów po-

siadających ziemię żyje w ubóstwie i brakuje im zasobów finansowych do zakupu nowych działek w celu zwiększenia powierzchni gospodarstwa. W związku z powyższym zadowolają się oni dotacjami do powierzchni i są przeciwni jakiegokolwiek formie koncentracji gruntów.

Rysunek 2. System wsparcia w zależności od powierzchni, po 2003 r.



Źródło: opracowanie własne.

Praktyka ostatnich trzech lat wdrażania WPR w Rumunii wykazała, że nawet jeżeli dotacje od powierzchni cieszyły się pewnym zainteresowaniem ze strony rodzin rolników, skutki makroekonomiczne ich wdrażania były negatywne, ponieważ rynek ziemi, niezależnie od jego segmentu (transakcje kupna-sprzedaży, sektor spółdzielczy, stowarzyszenia czy dzierżawy) odnotował najniższe poziomy obrotów w ostatniej dekadzie; porzucono uprawę ponad 2,5 mln ha użytków rolnych; wskaźnik kapitalizacji i wyniki produkcji spadały; popyt krajowy na produkty rolne zaspokajany był dużą i nadal rosnącą podażą produktów importowanych. Najbardziej dotkliwy jest jednak fakt, iż standard życia nie uległ poprawie, pomimo poprzedniej i obecnej alokacji dotacji dla rolników na ten cel.

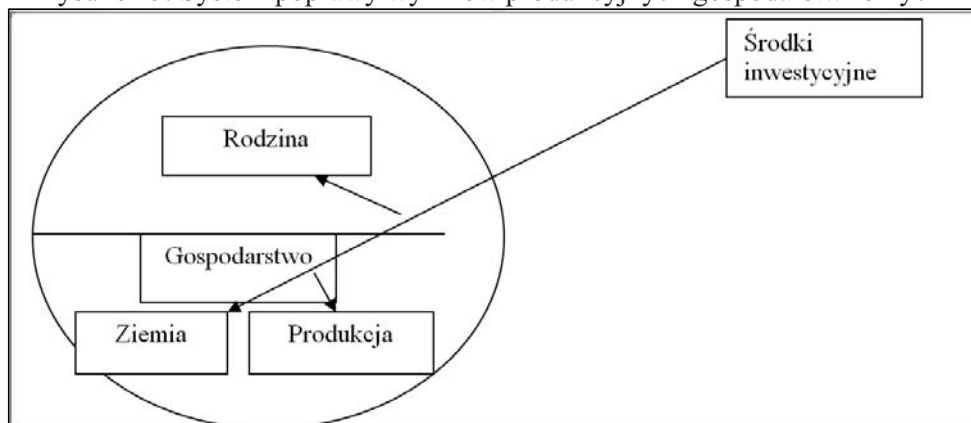
W ramach II filara głównym celem jest poprawa wyników produkcyjnych gospodarstw rolnych (rysunek 3). W tym przypadku, dzięki WPR, środki alokowane są na trzy komponenty struktury gospodarstw rolnych: rodzinę, ziemię i produkcję, w celu zwiększenia zarówno wydajności produkcji, jak i efektywności ekonomicznej.

Oceniając tę formę wsparcia w odniesieniu do rynku produktów rolnych, można rozróżnić dwa scenariusze:

- Jeżeli podaż na rynku produktów rolnych jest niższa od popytu, można mieć pewność, że model jest zasadny ekonomicznie. Jest to typowy przykład rolnictwa o niższej efektywności, a zatem przypadek Rumunii.
- Jeżeli podaż jest wyższa lub równa popytowi, model jest naturalnie niepraktyczny, ponieważ może generować tego samego rodzaju zakłócenia,

co zakłócenia odnotowane w sektorach rolnych państw członkowskich UE w latach 90.

Rysunek 3. System poprawy wyników produkcyjnych gospodarstw rolnych



Źródło: opracowanie własne.

Wsparcie produkcji w gospodarstwach rolnych wpisuje się w ramy liberalizmu ekonomicznego, zapewnia niezbędną energię na dłuższy horyzont czasowy, nawet jeżeli dokonywane jest ono z pominięciem relacji pomiędzy popytą a popytem na produkty rolne. Mniej pozytywna ocena wynika z przedmiotu zastosowania, nie zaś z filozofii działania. W rolnictwie rumuńskim najwyżej 25 tys., spośród działających obecnie ponad 4,2 mln gospodarstw rolnych, ma efektywny dostęp do środków na inwestycje.

12.5. Wnioski

Wsparcie dla małych gospodarstw rolnych jako kluczowy element oceny działań w ramach Wspólnej Polityki Rolnej w latach 2014-2021 zdecydowanie nie rozwiąże problemu niskiego poziomu rozwoju rolnictwa rumuńskiego. Dobrym rozwiązaniem dla rolnictwa Rumunii jest powiązanie go z rynkiem, co proponowano od lat 90. Innymi słowami, celem jest dostosowanie rolnictwa do wymogów rynku. W istocie nie proponujemy niczego innego niż to, co zgłaszały inne państwa europejskie w odniesieniu do własnego rolnictwa w latach 1962-2003, tj. wsparcia produkcji przeznaczonej na rynek za pośrednictwem cen. Jest to jedyna gwarancja postępów w tym obszarze.

Literatura

1. Agriculture in the European Union, (2002-2010), Statistical and Economical Information, European Commission Directorate-General for Agriculture and Rural Development.

2. Romanian Statistical Yearbook 2009, Time series 1990-2008, dostępný w internecie: <http://www.insse.ro/cms/files/Anuar%20statistic/11/11.1.xls>, dostępný: 25.11.2011.
3. Burja C. And Burja V, (2008), Adapting the Romanian rural economy to the European agricultural policy from the perspective of sustainable development, Munich Personal repec Archive Paper, nr 7989, s. 29.
4. FAOSTAT, <http://faostat.fao.org/site/567/default.aspx#ancor>, 7.04.2011.
5. FAOSTAT, <http://faostat.fao.org/site/569/default.aspx#ancor>, 7.04.2011.
6. Informatii generale privind rezultatele provizorii ale Recensamantului General Agricol 2010 - 11 iulie 2011, <http://www.insse.ro/cms/files/RGA2010/Diseminare%20date.html>, dostępný 25.11.2011.
7. Luca L., (2009), O țară și două agriculturi. România și reforma PAC, Centrul Român de Politici Europene, Policy Memo nr 4.
8. Popescu G., (2007), Cooperarea în agricultură, de la piața funciară la transferul de cunoaștere, Ed. Terra Nostra, Iași.
9. Popescu G., (2010), The peasant ownership in the capitalist economy philosophy, Supplement of "Quality-access to success" Journal , nr 118.
10. Popescu G., Andrei, J., (2010), Aspects regarding the relationship between property and economic entrepreneurship in the Romanian agricultural economics, The 14th IBIMA Conference on „Global Business Transformation through Innovation and Knowledge Management. An academic Perspective”, Turkey 23-24 czerwiec.
11. Prospects for Agricultural Markets and Income in the EU 2010 – 2020, (2010), European Commission, Directorate-General for Agriculture and Rural Development, <http://ec.europa.eu/agriculture>.
12. The CAP towards 2020, European Commission, Directorate-General for Agriculture and Rural Development, http://ec.europa.eu/agriculture/analysis/perspec/cap-2020/index_en.htm.
13. The future of Common Agriculture Policy after 2013, (2010), Copacogeca, <http://www.copacogeca.eu>.
14. The future of Common Agriculture Policy. What is at stake?, (2010), Copacogeca, <http://www.copacogeca.eu>.

13. Czynniki sektorowe wpływające na zatrudnienie na obszarach wiejskich w Unii Europejskiej

13.1. Wstęp i metodologia

W grudniu 2006 r. Komisja Europejska (KE) ogłosiła pierwszy nabór wniosków w ramach tematu: Żywność, Rolnictwo i Rybołówstwo oraz Biotechnologia w nowym siódmym programie ramowym na rzecz badań i rozwoju technologicznego (Siódmy program ramowy). Obejmował on temat *Nowe źródła zatrudnienia na obszarach wiejskich*, dla którego wnioski miały dotyczyć „małych projektów współpracy” z przewidywanym rezultatem „pozwalającym na lepsze ukierunkowanie działań na rzecz rozwoju i przyszłej ewolucji polityki rozwoju obszarów wiejskich, zgodnie ze Strategią Lizbońską”. Złożono pięć wniosków, a dofinansowanie otrzymał projekt zatytułowany *Nowe źródła zatrudnienia dla promowania przynoszących dobrobyt możliwości społeczności wiejskich* (akronim RuralJobs, www.ruraljobs.org, [patrz Fieldsend 2008a]).

Badania RuralJobs miały „dokonać identyfikacji obszarów wzrostu zatrudnienia, gdzie programy rozwoju obszarów wiejskich mogą być realizowane w celu zwiększenia ich udziału w tworzeniu nowych miejsc pracy”. Fieldsend [2011] wykazał, że potencjał dla nowych miejsc pracy na obszarach wiejskich istnieje w większości sektorów gospodarki. Jednak inne badania dowiodły, że realizacja założeń polityki rozwoju obszarów wiejskich zależy od konkretnych warunków panujących na danych obszarach wiejskich [Murdoch 2000]. Dlatego konieczne było opracowanie metodologicznego podejścia, które zapewniłoby lepsze zrozumienie sposobu, w jaki warunki te wywierają wpływ na możliwości tworzenia nowych miejsc pracy. Artykuł opisuje przyjęte podejście oraz uzyskane wyniki.

Przeprowadzono badania w ramach ośmiu studiów przypadków, w pięciu krajach (tabela 1), wybranych według „typologii” obszarów wiejskich z kryteriami obejmującymi poziom PKB na mieszkańca, dostępność do miasta z co najmniej 50 000 mieszkańcami i gęstością zaludnienia. Krótki opis każdego regionu został podany przez Fieldsenda [2010a]. Podstawy naukowe do badań obejmowały: (a) informacje zebrane podczas wywiadów z lokalnymi podmiotami/kluczowymi ekspertami, (b) zbiory danych ilościowych oraz (c) wcześniej publikowane (głównie lokalne) badania.

RuralJobs wykorzystywał model DPSIR (*driving force, pressure, state, impact and response* – czynniki sprawcze, presja, stan, wpływ, reakcja) w celu wykazania związku między „czynnikami sprawczymi”, które wpływają na zatrudnienie i dobrobyt, a reakcjami polityki [Fieldsend 2010b]. W skrócie, zatrudnienie na obszarach wiejskich (etaty na osobę w wieku produkcyjnym), reprezentuje *stan* w modelu. Zatrudnienie ma *wpływ* na dobrobyt gospodarczy

i inne kwestie, takie jak spójność społeczna, a te z kolei wpływają na *reakcje* polityczne (i inne, np. społeczno-ekonomiczne). Reakcje te mogą być kierowane zarówno na *czynniki sprawcze*, które z kolei wpływają na *presję* na zatrudnienie, tj. podaż pracy (liczba osób w wieku produkcyjnym) i podaż etatów (działalność gospodarcza), lub bezpośrednio na tworzenie większej liczby lepszych miejsc pracy (rysunek 1).

„Zatrudnienie na obszarach wiejskich” zostało zdefiniowane jako „wszelka działalność generująca przychody, prowadzona przez osobę fizyczną na obszarach wiejskich”. Definicja ta obejmuje zarówno osoby samozatrudnione jak i pracowników, a także wszystkie sektory gospodarki. Zgodnie z podejściem zrównoważonych źródeł utrzymania (Sustainable Livelihoods Approach) opracowanym przez Department for International Development [2009], czynniki sprawcze zostały zdefiniowane jako kapitał ludzki, społeczny, fizyczny, finansowy i naturalny.

W każdym studium przypadku przeprowadzono analizę SWOT dla potencjału zatrudnienia. Audyt wewnętrzny, czyli mocne i słabe strony, oparty został na „aktywach” badanego obszaru, czyli „czynnikach sprawczych” wewnątrz pętli DPSIR (rysunek 2). Aktywa nie muszą koniecznie znajdować się na danym terenie. „Śsiedztwo międzynarodowego lotniska” może stanowić zaletę, nawet jeżeli lotnisko nie znajduje się w obszarze. Ponadto istotny może być stan aktywów w stosunku do terytorium sąsiedniego. Na przykład, „nieatrakcyjny krajobraz” może być słabą stroną szczególnie jeśli na sąsiednim terytorium krajobraz jest bardziej atrakcyjny. Audyt zewnętrzny, czyli szanse i zagrożenia, został oparty na czynnikach wpływających na zmiany w gospodarce rolnej (a więc także na zatrudnienie na obszarach wiejskich) w zakresie badanego obszaru. Szanse mogą stanowić podstawę dla „nowych źródeł zatrudnienia”, podczas gdy zagrożenia to czynniki, które prowadzą do spadku zatrudnienia na obszarach wiejskich.

Z pomocą lokalnych ekspertów, dla każdego badanego obszaru sporządzono listę szans i zagrożeń (a także mocnych i słabych stron) uszeregowanych według ważności.

Najistotniejsze szanse dla tworzenia nowych miejsc pracy na obszarach wiejskich (i niektóre zagrożenia dla miejsc pracy) zostały zweryfikowane w kontekście mocnych i słabych stron badanych terenów. Ich występowanie zostało przedstawione w tabeli 2. W tekście pojawiają się odniesienia do „drobnych” szans i zagrożeń, tj. takich, które mogą mieć nieco mniejszy wpływ na tworzenie miejsc pracy.

13.2. Rolno-spożywcze i leśne łańcuchy dostaw

Potencjał nowych miejsc pracy w tych łańcuchach dostaw, w ramach ogólnego trendu utraty miejsc pracy w rolnictwie, odnotowano we wszystkich badanych obszarach. Popyt na produkty rolno-spożywcze łańcucha dostaw został zidentyfikowany jako szansa na trzech obszarach UE-15: „*Zróżnicowany*

popyt na produkty rolno-spożywcze” w Chelmsford i Braintree TTWA. Szacuje się, że w dziedzinie rynku pracy (wobec dalszej redukcji zatrudnienia w rolnictwie) można osiągnąć wynik ekonomiczny wynoszący 940 nowych miejsc pracy do 2020 roku dla wiejskiego rynku pracy o rozmiarach ok. 40 000 miejsc pracy. Tworzenie nowych miejsc pracy będzie miało miejsce w sektorach, w których WDB jest stosunkowo wysoka i które opierają się na umiejętnościach i wiedzy, takich jak przetwarzanie, logistyka i sprzedaż hurtowa. Popyt będzie głównie napędzany przez długoterminowe trendy spożywania posiłków poza domem i kupowania gotowych dań. Lokalna żywność/krótkie łańcuchy dostaw (rynkolników itp.) są już dość dobrze znane. „*Mechanizacja rolniczej/ogrodniczej produkcji podstawowej*” została przedstawiona jako potencjalne zagrożenie dla miejsc pracy na obszarach wiejskich Chelmsford i Braintree TTWA, ale mała liczba osób zatrudnionych w rolnictwie na badanym obszarze oznacza, że ogólny wpływ mechanizacji na miejsca pracy na tym konkretnym terenie będzie bardzo mały. W niektórych gospodarstwach rolnych WDB na pracownika jest już porównywalna do tej osiągniętej w najlepszych sektorach przemysłowych.

„*Zmiana zapotrzebowania na krótkie łańcuchy dostaw dla lokalnej produkcji rolnej*” w Pays de Tulle, gdzie powrót do konsumpcji produktów lokalnych za pośrednictwem krótkich łańcuchów dostaw wydaje się nasilać. „*Zwiększenie wielkości gospodarstw*” (prawdopodobnie z koniecznością zatrudnienia nowych pracowników), może prowadzić do wzrostu zatrudnienia w gospodarstwach kosztem miejsc pracy dla członków rodzin z małych gospodarstw. Nowi pracownicy muszą być kompetentni, wykwalifikowani i elastyczni. Dwa możliwe i istotne zagrożenia to, po pierwsze, „*brak wyraźnej wizji przyszłych mechanizmów pomocy, w szczególności WPR*”, co odzwierciedla fakt, że niepewność co do zmian po 2013 r. może mieć wpływ na decyzje inwestycyjne, a po drugie, „*Zły wizerunek rolniczych miejsc pracy*”. „*Sektor rolniczy o niewielkiej dywersyfikacji*” jest słabą stroną, która może ograniczać zdolność rolnictwa do reagowania na nowe możliwości, podobnie jak „*Trudny dostęp do nowych projektów*”, który może zniechęcać innowacyjnych uczestników. Ten ostatni problem istnieje również w Chelmsford i Braintree TTWA.

W Pays de Guéret szansę stanowi istnienie małego rynku (osoby fizyczne, instytucjonalny catering) dla produktów lokalnych w ramach krótkich łańcuchów dostaw, sprzedaży bezpośredniej i lokalnych gospodarstw uprawiających warzywa. Krótkie łańcuchy dostaw są tam wciąż w powijakach, ale wczesne inicjatywy, np. dotyczące handlu wzdłuż głównej drogi RN 145 są obiecujące. Słabe strony stanowią: „*Brak organizacji we wprowadzaniu na rynek i przetwarzaniu lokalnych zasobów (produkty z wołowiny, drewno)*” i „*Brak organizacji dalszych faz produkcji w odniesieniu do masowego handlu detalicznego*”. Ponadto, „*Trudności w uzyskaniu gruntów*” odzwierciedlają fakt, że nowym rolnikom trudno jest rozpocząć działalność gospodarczą, ze względu na niskie dochody w małych gospodarstwach i uciążliwe koszty w większych gospodarstwach.

W Thames Gateway South Essex „Zarządzanie środowiskiem (programy rolnośrodowiskowe)” stanowi szansę, być może odzwierciedlającą rosące znaczenie zarządzania ziemią rozumianą jako „dobro publiczne”, na tym, przeważnie zurbanizowanym, obszarze.

W posocjalistycznych, nowych państwach członkowskich, obszary wiejskie po 1991 r. musiały sobie poradzić z przejściem od centralnego planowania do społeczeństwa demokratycznego, gospodarki rynkowej i z przystąpieniem do UE. Ciągłe oddziaływanie na rozwój obszarów wiejskich zostało wyraźnie pokazane w sprawozdaniach na temat badanych terenów. W Pazardjik AA większość spółdzielni rolniczych została rozbita; gospodarstwa kolektywne w Hajduszoboszlo LLS również zostały podzielone, a wielu byłym pracownikom nie mającym innych umiejętności nie udało się ponownie wejść na rynek pracy; proces ten również widoczny był w okręgu Bistrița-Năsăud. Odsetek osób aktywnych zawodowo (w tym rolników niskotowarowych) w rolnictwie jest nadal znacznie wyższy niż w badanych obszarach RuralJobs w UE-15.

Pomimo zmniejszania się liczby miejsc pracy w rolnictwie, w analizach SWOT dla wszystkich czterech nowych państw członkowskich, silna tradycja rolnicza znajduje odzwierciedlenie w tym, że łańcuch rolno-spożywczy jest postrzegany jako doskonała szansa dla tworzenia miejsc pracy, na przykład: „Wykorzystanie potencjału w intensywnej produkcji rolnej” w Pazardjik AA, gdzie może być rozwijana wysokiej wartości produkcja ogrodnicza. Ta szansa obejmuje następujące mocne strony: „Dostępność urodzajnych gruntów odpowiednich do intensywnej uprawy roślin” i „Zachowane i przyswojone tradycje w rolnictwie, zwłaszcza, w ogrodnictwie i sadownictwie” w Pazardjik AA; „Wyjątkowe warunki rolnicze (klimat, gleba)” w Hajduszoboszlo LLS i Karcag LLS, oraz „Tradycyjne rolnicze wykształcenie na poziomie średnim i wyższym” w tym drugim; i „Rolniczy potencjał (uprawy, sady i szkółki roślin, łąki i pastwiska, chów i hodowla zwierząt, ogrodnictwo, rybołówstwo i pszczelarstwo)” w okręgu Bistrița-Nasaud.

Warto zauważyć, że żadna z analiz SWOT dla badanych obszarów w nowych państwach członkowskich nie identyfikuje zapotrzebowania na lokalne produkty rolno-spożywcze jako szansę. Rzeczywiście, brak rynków dla lokalnych produktów został zidentyfikowany jako zagrożenie w Pazardjik AA („Brak rynków i dotychczasowych kanałów realizacji produkcji oraz nieuczciwa konkurencja ze strony sieci handlowych”) i w okręgu Bistrița-Nasaud („Niskie zainteresowanie turystyką wiejską i lokalnymi produktami w kraju”). Ponieważ oba badane obszary posiadają duże ośrodki miejskie, brak rynków nie jest spowodowany ich oddaleniem. W rzeczywistości, badania RuralJobs sugerują, że w Hajduszoboszlo LLS istnieje potencjał dla rozwoju łańcuchów produktowych oraz integracji lokalnych produktów w branży turystycznej („Zwiększenie konkurencyjności i asortymentu produktów lokalnych” stanowi szansę), podczas gdy w Karcag LLS rolnictwo ekologiczne może być związane z rozwijającą się branżą zdrowotną i spa („Tworzenie lokalnych produktów rolnych, utworzenie

krajowego przemysłu spożywczego" stanowi szansę). Właściciele chłodni i rozwijający swoją działalność przetwórcy ziarna, mięsa i mleka zwiększyliby wartość lokalnych produktów, ale w Hajdúszoboszló LLS „*Lokalni przedsiębiorcy znajdują się w trudnej sytuacji ze względu na obecność firm wielonarodowych*”, co stanowi zagrożenie.

Dostrzeżona została potrzeba rozwoju konkurencyjnych gospodarstw towarowych w okręgu Bistrița-Năsăud; pracownicy mogliby wycofywać się z produkcji roślinnej na rzecz chowu zwierząt, przetwórstwa spożywczego, produkcji i dystrybucji związanej z rolnictwem, a „*Fundusze krajowe i UE na rzecz rozwoju sektora rolnego (na przykład program dla młodych rolników) oraz rozwój usług rolniczych (nakłady, sprzęt, doradztwo)*” są postrzegane jako szansa, podczas gdy „*System finansowania rolnictwa*” stanowi zagrożenie. Fundusze te będą musiały odnieść się do słabych stron, takich jak „*Brak rozwiązania problemu przechowywania i sprzedaży produkcji rolnej*”, ale proces ten jest utrudniony przez kolejną słabą stronę: „*Rolnicy nie mają odpowiedniej wiedzy, aby przyciągnąć fundusze europejskie*”.

Słaba strona w Pazardjik AA, „*Niekonkurencyjne rolnictwo z powodu rozdrobnienia i braku skutecznych form organizacyjnych produkcji*”, podkreśla kluczową kwestię rozproszenia własności ziemi rolniczej, prowadzącą do nieefektywnej produkcji, braku organizacji wśród producentów oraz braku zdolności do przyciągania inwestycji, szczególnie w Bułgarii i Rumunii. W Hajdúszoboszló LLS i Karcag LLS uznano to za przyczynę nieefektywności gospodarczej w rolnictwie, ale nie zostało to wymienione jako słaba strona w analizie SWOT. Rozdrobnieniu agrarnemu towarzyszy wzrost znaczenia rolnictwa niskotowarowego w wiejskiej gospodarce. Bułgarskie i rumuńskie sprawozdania podkreślają ekonomiczne znaczenie rolnictwa niskotowarowego na tych obszarach. W 2002 roku, 72,6% zatrudnionych na obszarach wiejskich okręgu Bistrița-Năsăud pracowało w rolnictwie, a większość z nich stanowili rolnicy niskotowarowi. W niektórych peryferyjnych częściach Pazardjik AA, „*działalność gospodarcza została ograniczona do gospodarstw produkujących na własne potrzeby i niektórych usług handlowych*”. W całej UE i poza nią, praca członków rodziny (w szczególności kobiet) w gospodarstwach nie jest formalnie rejestrowana [Fieldsend 2008b] i stanowi to szczególnie istotny problem w małych gospodarstwach.

W okręgu Bistrița-Năsăud na poziomie gospodarstwa rodzinnego (mikrogospodarstwa, sady, chów zwierząt, marketing, przetwarzanie i logistyka w zakresie produktów rolnych) szansę stanowi różnicowanie działalności rolniczej i wielozawodowość. Brak znaczących alternatywnych źródeł zatrudnienia na badanym obszarze oznacza, że szybkie zmniejszenie skali rolnictwa niskotowarowego jest mało prawdopodobne. Niektóre mikrogospodarstwa mogą skorzystać z możliwości oferowanych przez krótkie łańcuchy dostaw, polegających na dodawaniu wartości do ich produkcji, np. przez przetwarzanie. Nie powinno się jednak zakładać, że wszyscy rolnicy niskotowarowi są (a) ekonomicznie zależni wyłącznie od rolnictwa i (b) stanowią faktycznie część rynku pracy (a nie są na

przykład emerytami). W Pazardjik AA około 73% ludności wiejskiej zajmuje się rolnictwem, ale tylko około 35% z nich osiąga dochód wyłącznie z produkcji rolnej, jako że w większości są to emeryci, a pozostała część prowadzi dodatkową działalność zarobkową. W takich przypadkach członek rodziny w wieku produkcyjnym, często jest to kobieta z odpowiednimi kwalifikacjami, ma pracę poza rolnictwem, która jest głównym źródłem utrzymania w gospodarstwie domowym.

Jeśli chodzi o łańcuch dostaw gospodarki leśnej, „*Rosnący popyt na produkty leśne*” odnotowano jako szansę w Pays de Tulle i Pays de Guéret, który w pierwszym przypadku, może być oparty na mocnej stronie – „*Częściowo podlegających mobilizacji zasobów leśnych*”. Wyjątkowo korzystnym warunkom produkcyjnym towarzyszą: nierówne ukształtowanie terenu, rozdrobniona własność ziemi rolniczej oraz nierozwinięty w pełni potencjał. „*Znaczące obszary zalesione dla zrównoważonej eksploatacji (leśnictwo, przemysł drzewny), zwłaszcza w północnej i północno-wschodniej części gminy*” stanowią mocną stronę Bistrița-Năsăud, i chociaż na liście nie wskazano żadnej konkretnej szansy, na stosunkowo słabo zaludnionym górzystym obszarze może to stanowić źródło miejsc pracy. Słabą stroną jest „*Niekontrolowane eksploatacja lasów*”; pozbawiona odpowiedniego zalesiania (i szansy na tworzenie miejsc pracy), których powierzchnia znacznie się zmniejszy. Potencjał leśnictwa w zakresie zapewniania miejsc pracy w Pazardjik AA został omówiony w sprawozdaniu dla badanego obszaru, ale nie występuje w analizie SWOT. Pozostałe obszary RuralJobs nie obejmują istotnych terenów leśnych.

13.3. Łańcuchy dostaw energii i wody

Chociaż popyt na energię z biomasy i biopaliw (rośliny uprawne, lasy) znacznie wzrasta, to nie został wyszczególniony w żadnej z analiz SWOT dotyczących obszarów RuralJobs. Produkcja pierwotna jest często postrzegana jako część rolnictwa i gospodarki leśnej, natomiast następne szczeble łańcucha dostaw są traktowane jako elementy całej struktury dostaw energii.

„*Zapotrzebowanie na energię elektryczną*”, zostało zidentyfikowane jako szansa w Chelmsford i Braintree TTWA, która w zakresie nowych miejsc pracy na obszarach wiejskich, może zostać wykorzystana w odniesieniu do energii jądrowej i wiatrowej. „*Podejście NIMBY (Not In My Back Yard) w społecznościach wiejskich w odniesieniu do rozwoju*” stanowi słabą stronę, która może szczególnie utrudniać „wrażliwe” elementu rozwoju opisywanego typu [patrz także Marsden 1998].

W Pays de Tulle i Pays de Guéret ważną szansę stanowi „*Rosnący popyt związany z gospodarką ekologiczną*”, temat, który obejmuje nowe usługi, przemysł ekologiczny i odnawialne źródła energii, jak również produkty leśne wymienione powyżej. Wiele aktualnych badań [np. Quirion i Demailly 2008; Jolly et al. 2010] pokazuje, że gospodarka ekologiczna jest szansą na tworzenie nowych miejsc pracy. Według IPPR, cytata za SWRDA [2009] „*nie ma jednej defi-*

nieji ekologicznych miejsc pracy. Określenie to jest stosowane w odniesieniu do miejsc pracy w usługach ekologicznych, nowych zakładach energii odnawialnej oraz zajęć związanych z innymi niskoemisyjnymi źródłami energii, niskoemisyjną produkcją lub wytwarzaniem produktów przyjaznych dla środowiska, instalacją środków poprawy efektywności energetycznej, doradztwem środowiskowym i finansowaniem ograniczania emisji dwutlenku węgla; nie ma jednego, ogólnego zestawu ekologicznych umiejętności". Termin ten może więc powodować zamieszanie, a ekologiczne miejsca pracy nie są wyłącznie miejscami pracy na obszarach wiejskich, ponieważ obejmują one takie działania, jak izolacja budynków w miastach. Jednakże, poprzez łańcuch dostaw energii ze źródeł odnawialnych i inne działania, np. „ochronę ekosystemów i różnorodności biologicznej; zmniejszenie zużycia energii, materiałów i wody dzięki strategiom wysokiej efektywności, zmniejszenie emisji dwutlenku węgla w gospodarce oraz zminimalizowanie lub wyeliminowanie odpadów i zanieczyszczeń” [UNEP 2008], wiele miejsc pracy na obszarach wiejskich rzeczywiście można uznać za ekologiczne miejsca pracy”.

W Pazardjik AA szansą jest „Rozwój odnawialnych źródeł energii, w szczególności systemów energii słonecznej”, chociaż „Rozwój odnawialnych źródeł energii jest niejednoznaczny z powodu wysokich cen i kwestii dotyczących podziału kosztów inwestycyjnych”, co postrzegane jest jako zagrożenie. Łańcuch dostaw energii nie występuje w analizach SWOT dotyczących innych nowych państw członkowskich, ale to nie oznacza, że takie szanse nie istnieją. W raporcie dotyczącym okręgu Bistrița-Năsăud czytamy: „brak innowacyjnego myślenia nawet na poziomie specjalistów ... Reagowanie na zmiany klimatyczne ani produkcja energii odnawialnej nie zostały wymienione jako alternatywne źródła zatrudnienia, co pokazuje, że podmioty lokalne nie są zaznajomione z nowymi trendami w gospodarce światowej”.

Oprócz „Zmian klimatycznych – suszy i powodzi”, zagrożenia w Thames Gateway South Essex, łańcuch dostaw wody nie został wymieniony w żadnej analizie SWOT. Odnośnie wyczerpujących się zasobów naturalnych (uwzględnionych w niniejszej części dla wygody), „Wyczerpanie zasobów piasku i żwiru” zostało wymienione jako niewielkie zagrożenie dla miejsc pracy w Chelmsford i Braintree TTWA.

13.4. Turystyka i wypoczynek

Wyraźny popyt lokalny na turystykę i wypoczynek na obszarach wiejskich odnotowano na większości badanych obszarów. „Popyt na krótkie wycieczki turystyczne” oraz „Popyt na aktywność rekreacyjną” stanowią szanse w Chelmsford i Braintree TTWA, gdzie szacuje się, że w ciągu pięciu lat można będzie stworzyć 570 miejsc pracy na obszarach wiejskich. „Atrakcyjny obszar na wyjazd i pobyt” stanowi mocną stronę, która obejmuje kapitał naturalny (przyroda, krajobraz, wybrzeże) i kulturowy (budynki itp.). Możliwą słabą stro-

ną jest „*Niewystarczający standard udogodnień dla turystów*”, ale nie jest on jednak głównym problemem. W Thames Gateway South Essex „*Dywersyfikacja gospodarstw*” (w kierunku turystyki) może być szansą dla rolników, podczas gdy „*Nielegalne porzucanie odpadów*”, które zmniejsza estetykę otoczenia, może stanowić zagrożenie dla obszarów wiejskich, turystyki i rozwoju rekreacji.

W Pays de Tulle i Pays de Guéret „*Turystyka*”, szczególnie „*Rosnące zapotrzebowanie na ekologiczną, ukierunkowaną na naturę turystykę*” stanowi szansę, a potrzeba wysoce innowacyjnej „oferty”, która odróżnia te obszary od innych, została dostrzeżona. Popyt na usługi rekreacyjne, przez „*aktywnie starzejącą się*” starszą populację stanowi część tej szansy. „*Przyjemne otoczenie*” (w tym środowisko) jest mocną stroną Pays de Tulle i Pays de Guéret, natomiast istotną słabą stroną jest „*Brak dobrego wizerunku na zewnątrz*” (tak jak w dwóch badanych obszarach Essex, oba regiony mają raczej negatywny wizerunek, a ludzie zmieniają zdanie na ten temat dopiero gdy odwiedzają te tereny), a w Pays de Tulle „*Nieatrakcyjny i źle koordynowany sektor turystyczny*”. Dotyczy to zarówno braku biura turystycznego, z oddziałami na całym obszarze, oraz niewystarczającej ilości i jakości miejsc turystycznego zakwaterowania. W kontekście niskich wymagań i sezonowego charakteru wielu miejsc pracy związanych z turystyką, „*Nowe potencjalne źródła niskopłatnej i niepewnej pracy*” (którą pracownicy są niezbyt zainteresowani) i „*Niski prestiż prac fizycznych*”, mogą stanowić zagrożenia w Pays de Tulle, a „*Niskie dochody*” słabą stroną w Pays de Guéret.

W Pazardjik AA „*Przyciąganie osób z miast na obszary wiejskie, ze względu na obecność czystej natury, otwartych krajobrazów i możliwości rekreacji*” stanowi szansę, na skutek bliskości dużego rynku miejskiego. Inwestycje są niezbędne dla pobudzenia popytu, dlatego „*Przyciąganie inwestycji publiczno-prywatnych na wskazane tereny regionu o walorach środowiskowych i kulturowych*” stanowi również szansę, ale „*Niezdolność do wykorzystania środków publicznych i zagrożenia polityczne wynikające z ich wstrzymania*” stanowi zagrożenie. Zauważono kilka mocnych stron związanych z turystyką, a mianowicie: „*Dostępność źródeł wody mineralnej i źródeł termalnych*”, „*Starożytne dziedzictwo archeologiczne, który wciąż jest niezbadane*” i „*Stosunkowo bezpieczne i dobrze zachowane obszary wiejskie w odniesieniu do kapitału ludzkiego, potencjału rynku pracy związanego z rekreacją*”.

„*Wykorzystanie możliwości turystyki i jej rozwoju*” stanowi szansę w Karcag LLS, która może opierać się na mocnych stronach, takich jak „*Bogate dziedzictwo kulturowe i historyczne*” i „*Woda termalna i wysoki poziom usług spa i pokrewnych*”. „*Rozwinięty sektor turystyki*” jest mocną stroną w Hajdúszoboszló LLS, ale „*Sezonowe zatrudnienie*” (w rolnictwie i turystyce) jest tam słabą stroną. W okręgu Bistrița-Năsăud „*Potencjał turystyczny*” jest mocną stroną, która obejmuje agroturystykę, turystykę górską, ekologiczną i kulturową, bogactwa natury, rezerwaty, obiekty turystyczne i pensjonaty na terenach górskich, zabytki i tradycje kulturowe. „*Środki krajowe i środki z UE na*

rozwój sektora pozarolniczego na obszarach wiejskich” to kolejna szansa w okręgu, ale „Małe zainteresowanie agroturystyką i lokalnymi produktami” stanowi zagrożenie. Raport z badania okręgu Bistrița-Năsăud wskazuje, że „Rumuni nie lubią jeździć na wieś”.

13.5. Usługi finansowe, przemysł, budownictwo, handel, transport i komunikacja

Niniejszy podrozdział dotyczy większości sektorów, które zgodnie z WE [2008], są „czynnikami sprawczymi wzrostu gospodarczego”. Należy zauważyć, że prawie wszystkie analizowane tu przypadki dotyczą terenów z państw UE-15.

„Przedsiębiorstwa oparte na wiedzy i mające mały wpływ na środowisko” stanowią szansę na stworzenie miejsc pracy na obszarach wiejskich Chelmsford i Braintree TTWA, z możliwością wzrostu liczby miejsc pracy o 20% do 2020 roku. Umiejscowienie tych przedsiębiorstw jest tam często wynikiem wyboru relokacji dokonywanej przez właścicieli/dyrektorów, a badany obszar ma wiele mocnych stron. „Atrakcyjna lokalizacja przedsiębiorstwa” obejmuje czynniki, takie jak niskie koszty założenia firmy, czynsze i stawki, łatwiejszy dostęp dla pojazdów i parkingi, łatwiejszy dojazd do pracy lub brak konieczności dojazdów, niska przestępczość i przyjemne środowisko pracy. Wybór relokacji często uwzględnia także „Przyjemne otoczenie” i „Wysoką jakość życia na obszarach wiejskich”. Ponieważ wiele z tych firm sprzedaje swoje produkty/usługi przez Internet, najważniejszą słabą stroną są tam „Niskie prędkości łącza szerokopasmowego”. „Brak tanich mieszkań” i „Słaba wiejska infrastruktura transportowa”, która może zmniejszyć dostępność do pracowników. „Duży liczba zbędnych budynków rolniczych” może zapewnić nowym firmom miejsce na prowadzenie działalności, ale „Urbanocentryczne planowanie gospodarcze i strategię rozwoju” i „Postawy NIMBY w społecznościach wiejskich w odniesieniu do rozwoju” mogą utrudniać przedsiębiorcom uzyskanie zgody na założenie firmy na obszarach wiejskich. Mniej istotną słabą stroną był „Brak nowych lub wysokiej jakości miejsc zakwaterowania”. „Przedsiębiorcy/konsultanci prowadzący działalność z domu” to kolejna szansa, która wiąże się z wieloma tymi samymi mocnymi i słabymi stronami.

Nie jest jasne, dlaczego finansowe i biznesowe (oraz pokrewne) usługi nie zostały wymienione w sprawozdaniu dla obszaru Thames Gateway South Essex, biorąc pod uwagę fakt wskazania, że „wiejskie przedsiębiorstwa nie są tak ograniczone jak kiedyś w zakresie łączy szerokopasmowych”, liczba przedsiębiorstw znacznie wzrosła w ostatnich latach, a „Objęcie szerokopasmowym Internetem ADSL” jest mocną stroną badanego obszaru. Jednak „Uzyskanie pozwolenia na budowę”, „Wzrost cen domów/wysokie koszty nieruchomości” i „Stosunkowo wysoki wskaźnik przestępczości” (prawdopodobnie w związku z bliskością ośrodków miejskich), stanowią słabe strony, które mogą zniechęcić przedsiębiorców do obszarów wiejskich. Nawet jeżeli usługi informatyczne są dostępne,

popyt na nie może być ograniczony przede wszystkim przez brak umiejętności i inne problemy. Sektor usług finansowych i biznesowych nie został wymieniony w żadnej innej analizie SWOT dla badanego obszaru.

„Praca zdalna” (telepraca) stanowi szansę w Chelmsford i Braintree TTWA i jest również wspierana przez mocne strony takie jak „Przyjemne otoczenie” i „Wysoka jakość życia na obszarach wiejskich”, ale zagrożeniem są „Niskie prędkości szerokopasmowego Internetu”. W Pays de Tulle, z niemal całkowitym pokryciem szerokopasmowego Internetu, „Dobra infrastruktura informacyjna” (infrastruktura szerokopasmowego Internetu), a także wspomniana mocna strona „Przyjemne otoczenie” powinna zachęcać do telepracy z obszarów wiejskich. W Pays de Guéret, chociaż słabą stroną są „Obszary bez dostępu do Internetu lub sieci telefonii komórkowej”, „Rozwijanie firm internetowych” (e-handel, telepraca) pojawia się jako szansa. Natomiast w Pazardjik AA szacuje się, że tylko 14% gospodarstw wiejskich ma dostęp do Internetu.

Żadna z analiz SWOT nie wymienia szans dla tworzenia nowych miejsc pracy w sektorze produkcji, a w Chelmsford i Braintree TTWA „Konkurencja w sektorze niskiej wartości dodanej produkowanych wyrobów” stanowi zagrożenie. Wśród dostępnych badanych obszarów „Popyt na transport i magazynowanie (towarów)” stanowi niewielką szansę w Chelmsford i Braintree TTWA a „Tworzenie klastrów gospodarczych, integrujących przetwarzanie, magazynowanie, logistykę i handel” jest szansą w Pazardjik AA. W Thames Gateway South Essex „Budownictwo” jest szansą, ale większa część działalności budowlanej skupiona jest przeważnie w ośrodkach miejskich. „Wynajem wiejskich nieruchomości” (np. budynków gospodarczych) także stanowi szansę, ponieważ podobieństwa w zakresie działalności gospodarczej między wiejskimi i miejskimi (małymi) przedsiębiorstwami oznaczają, że wiele „miejskich” firm może łatwo przenieść się na obszary wiejskie (i vice-versa), jeżeli będą dostępne odpowiednie pomieszczenia. W Karcag LLS (i prawdopodobnie na innych obszarach nowych państw członkowskich), niechęć do budowy domów wynika z ich niskiej wartości i dużej liczby niezasiedlonych nieruchomości. Żaden z raportów z obszarów wiejskich nowych państw członkowskich nie wspomina o wykorzystaniu zbędnych budynków gospodarskich na potrzeby przedsiębiorstw.

Na badanych obszarach w nowych państwach członkowskich poprawa infrastruktury jest szansą na tworzenie miejsc pracy: „Znaczne zasoby dostępne dla doskonalenia i ukończenia infrastruktury drogowej” w Pazardjik AA (gdzie słabą stroną jest „Infrastruktura drogowa 3 i 4 klasy jest w złym stanie”), „Rozwój Infrastruktury” w Hajdúszoboszló LLS, „Infrastrukturalny i gospodarczy rozwój” w Karcag LLS oraz „Fundusze unijne i krajowe na poprawę infrastruktury fizycznej” (drogi, media, itp.) w okręgu Bistrița-Năsăud, gdzie „Brak infrastruktury fizycznej” jest słabą stroną. „Zła wiejska infrastruktura transportowa” (w tym drogi) jest słabą stroną w Chelmsford i Braintree TTWA; chociaż jest ona wyraźnie lepsza niż w nowych państwach członkowskich, wymagania są w tym przypadku wyższe, co prowadzi do problemów, takich jak korki na drogach.

Względny dobrobyt badanych obszarów RuralJobs w UE-15 znajduje odzwierciedlenie w popycie na usługi handlowe. W Chelmsford i Braintree TTWA szansą jest „*Popyt na usługi dla bogatych ale nie mających czasu osób*”. Obejmuje to usługi dla zamożnych emerytów, którzy przeprowadzili się na badane obszary, aby prowadzić życie oparte na mocnych stronach, takich jak: „*Przyjemne otoczenie*” i „*Wysoka jakość życia*”. „*Popyt na produkty usługowe*”, w tym zwiększoną automatyzację urządzeń domowych (domotyka), szczególnie wśród emerytów (zainteresowanych „*Przyjemnym otoczeniem*” (natura, bezpieczeństwo)), stanowi szansę w Pays de Tulle i Pays de Guéret, a „*Potrzeba dobrych rzemieślników*” to także szansa w tym ostatnim. Sytuacja w badanych obszarach nowych państw członkowskich jest odmienna. Na przykład, w Pazardjik AA fakt, że „*Mieszkańcy miast nie mogą pozwolić sobie jeszcze na poszukiwanie nowej jakości życia i przeniesienie się na obszary wiejskie*” jest postrzegany jako zagrożenie dla tworzenia miejsc pracy. W Karcag LLS, słabą stroną są m.in. „*Brak kapitału w społeczeństwie i gospodarce*” oraz „*Zadłużenie*”. Sektor ten nie jest wymieniony w innych analizach SWOT, ale kilka raportów zwraca uwagę na fakt, że usługi handlowe są często częścią „szarej strefy”.

Jeśli chodzi o sektor detaliczny, „*Konkurencja z miejskimi supermarketami, marketami budowlanymi, centrami ogrodnictwymi*” jest zagrożeniem w Chelmsford i Braintree TTWA, (gdzie „*Niski poziom usług lokalnych*”, w tym usług detalicznych, stanowi słabą stronę), podobnie jak „*Zmiana wzorców konsumpcji (masowe punkty sprzedaży detalicznej, zakupy przez internet)*” w Pays de Guéret, gdzie „*Atrakcyjny sektor supermarketów*” jest wymieniony jako mocna strona. Sektor detaliczny nie został wymieniony w analizach SWOT.

13.6. Zdrowie, opieka społeczna i inne usługi publiczne

„*Popyt na usługi dla starzejącego się społeczeństwa*” (np. opiekę zdrowotną, domy opieki) stanowi szansę w Chelmsford i Braintree TTWA, podobnie jak „*Popyt na usługi tzw. srebrnej gospodarki*” w Pays de Tulle i Pays de Guéret, świadczy o rosnącej liczbie stosunkowo zamożnych osób starszych na tych obszarach. W Pays de Guéret „*Zapotrzebowanie na usługi sąsiedzkie*” (lekarzy, opiekunki dla dzieci, mini żłobki itp.) oraz „*Specjalistyczne klastry zorganizowane wokół automatyki domowej*” (które szczególnie skupiają się na sektorze automatyki domowej dla osób starszych) stanowią szansę, a „*Świadczenie takich usług przez organizacje*” jest mocną stroną. Podobne lub nawet większe zapotrzebowanie na tego rodzaju usługi występuje w nowych państwach członkowskich, ale pod względem finansowym popyt jest znacznie niższy, ponieważ osoby starsze są zwykle uboższe ze względu na niskie emerytury państwowe lub ich brak i mniejsze emerytury pracownicze. Jednak raport z okręgu Bistrița-Năsăud wskazuje na potencjał „domów seniora dla zamożnych ludzi starych z obszarów miejskich”. Mało istotną słabą stroną w Chelmsford i Braintree TTWA jest „*Brak dostępności placówek opieki nad dziećmi*”.

Rosnące zapotrzebowanie na „*Usługi publiczne oparte na wiedzy*” koliduje z oczekiwanymi cięciami zatrudnienia w sektorze publicznym w wielu państwach członkowskich UE, nie tylko jako skutek recesji gospodarczej. Na przykład, „*Zmniejszenie liczby urzędników i środków interwencyjnych i zdolności reagowania władz lokalnych*” jest zagrożeniem w Pays de Tulle i Pays de Guéret. Większość sprawozdań z badanych obszarów wskazuje brak lub zanik usług zdrowotnych i powiązanych usług jako słabą stronę lub zagrożenie: „*Niski poziom usług lokalnych*” w Chelmsford i Braintree TTWA, „*Zanikanie usług lokalnych*” w Thames Gateway South Essex, „*Ubywanie lokalnych usług (lekarze itp.)*” w Pays de Tulle, „*Zanik usług sąsiedzkich (lekarze itp.)*” w Pays de Guéret, „*Zanik usług socjalnych na rzecz ułatwień i utrzymania ludzi w małych mieszkaniach*” i „*Zamykanie szkół i szpitali*” w Pazardjik AA, i „*Brak zasobów w systemie opieki zdrowotnej*” w Karcag LLS. Co najmniej część zapotrzebowania tego popytu zostanie zaspokojona przez sektor wolontariatu i sektor prywatny. Na przykład: „*Potencjał rozwoju i pomocy dla przedsiębiorstw spółdzielczych, gospodarki społecznej i charytatywnej (stowarzyszenia, firmy integracyjne), usługi dla osób fizycznych*” stanowi szansę w Pays de Tulle i Pays de Guéret”; „*Dynamiczny sektor wolontariatu*” jest w pewnym stopniu mocną stroną. Ten rodzaj pracy często wydaje się być zlokalizowany na obszarach miejskich, ponieważ tam znajduje się siedziba stowarzyszenia, ale zakres jego działalności może rozciągać się na obszary wiejskie. Konieczne będzie wprowadzenie innowacyjnych form świadczenia usług, w połączeniu ze strategiami zmniejszenia przyszłego zapotrzebowania na świadczenia zdrowotne, takimi jak programy rekreacji i programy żywieniowe i zmniejszenie liczby domów opieki [Komisja Audytorowa 2010].

W badaniach odnotowano próby ochrony sektora usług publicznych. W Chelmsford i Braintree TTWA dominuje sprzeciw wobec zamykania wiejskich szkół, a w niektórych rejonach Pazardjik AA funkcjonują „szkoły chronione”. Jednak najbardziej odległe osiedla mają z reguły najgorsze usługi, np. w północnej części Pays de Guéret, gdzie w konsekwencji zmniejsza się populacja a poziom napływu ludności jest niski. W Pazardjik AA, osady bardziej odległe od miast mają ograniczony dostęp do pomocy ambulatoryjnej i szpitalnej, a problem jest najbardziej dotkliwy dla osób starszych i osób potrzebujących pomocy w nagłych wypadkach.

13.7. Wnioski

Historycznie, znaczenie ekonomiczne obszarów wiejskich dla regionów było oczywiste: były one dostawcami produktów rolnych i innych surowców, takich jak węgiel. Zatrudnienie na obszarach wiejskich najwyraźniej opierało się na wykorzystaniu kapitału naturalnego. Obecnie, kapitał naturalny nadal silnie charakteryzuje profil zatrudnienia na obszarach wiejskich w UE, ale jego skutki wychodzą daleko poza tradycyjny sektor rolnictwa. W rzeczywistości istnieją

cztery czynniki sprawcze dla zatrudnienia i dobrobytu gospodarczego na obszarach wiejskich. Mogą one być zestawione według dwóch komplementarnych kierunków analitycznych, a mianowicie „produkcji” w oparciu o (a) odnawialne i (b) nieodnawialne zasoby, oraz „konsumpcji” przez (a) osoby nie będące mieszkańcami obszaru oraz (b) mieszkańców obszaru. Tak więc, niezależnie od tego czy miejsca pracy są tworzone przez rolnictwo, górnictwo, turystykę wiejską, czy przez przyciąganie nowych firm, kapitał naturalny pozostaje czynnikiem wspólnym.

Różne rodzaje obszarów wiejskich będą, w zależności od warunków lokalnych, podążać różnymi drogami w kierunku dobrobytu gospodarczego (zarówno pod względem szybkości rozwoju i głównych działań przynoszących bogactwo). Jednak kapitał finansowy, ludzki, fizyczny i społeczny obszarów wiejskich musi być rozwijany równolegle z ich naturalnym kapitałem poprzez zintegrowane podejście do rozwoju terytorialnego. W ten sposób, obszary wiejskie mogą stać się częścią inteligentnej, zrównoważonej i sprzyjającej włączeniu społecznemu gospodarki, zgodnie z priorytetami strategii Europa 2020 [WE 2010].

Literatura

1. Audit Commission, (2010), Under pressure: tackling the financial challenge for councils of an ageing population, London, Audit Commission.
2. Department for International Development, (1999), Sustainable livelihoods guidance sheets, London.
3. EC, (2008), Growing regions, growing Europe, Fifth progress report on economic and social cohesion, COM(2008) 371 final, Brussels, European Commission.
4. EC, (2010): EUROPE 2020: A strategy for smart, sustainable and inclusive growth. COM(2010) 2020 final. Brussel: European Communities.
5. Fieldsend A.F., (2008a), New sources of employment to promote the wealth-generating capacity of rural communities. [w:] Proceedings of the conference: Rural Futures: Dreams, Dilemmas, Dangers, University of Plymouth, UK, 1-4 kwietnia 2008.
6. Fieldsend A.F., (2008b), Out of the shadows: making female labour in agriculture visible, Economics and Rural Development: Research Papers 4 (2), s. 16-25.
7. Fieldsend A.F., (2010a), Framing rural employment policy in the European Union in the context of sustainable regional development, Economist's Forum XIII (97), s. 23-41.
8. Fieldsend A.F., (2010b), Indicators for the assessment of the potential for employment creation in rural areas. Studies in Agricultural Economics 111, s. 49-64.

9. Fieldsend A.F., (2011), New sources of rural employment in the European Union beyond agriculture, *Economics and Rural Development*, Research Papers 7 (1), s. 18-26.
10. Jolly C., Klein T. i inni, (2010), La croissance verte: quels impacts sur l'emploi et les métiers? [Green growth: what impact on employment and jobs?]. Paris, Centre d'analyse stratégique.
11. Marsden T., (1998), New rural territories: regulating the differentiated rural spaces, *Journal of Rural Studies* 14 (1), s. 107-117.
12. Murdoch J., (2000), Networks - a new paradigm of rural development? *Journal of Rural Studies* 16 (4), s. 404-419.
13. Quirion P., Demailly D., (2008): - 30% de CO₂ = + 684 000 emplois: l'équation gagnante pour la France [- 30% CO₂ = + 684 000 jobs: The winning equation for France]. Paris, WWF France.
14. Smeets E., Weterings R. (1999), Environmental indicators: Typology and overview. EEA Technical report nr. 25, Copenhagen, European Environment Agency.
15. SWRDA, (2009), Green skills, green jobs: opportunities for the South West low carbon economy, Exeter, South West Regional Development Agency, s. 2.
16. UNEP, (2008), Green Jobs: Towards decent work in a sustainable, low-carbon world, Nairobi, United Nations Environment Programme, s. 3.

Aneks

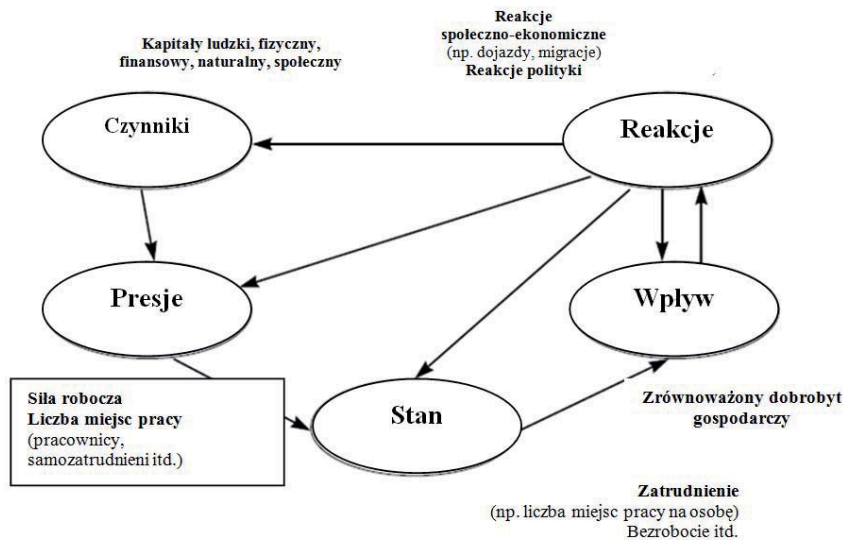
Tabela 1. Obszary objęte stadium przypadku w badaniu RuralJobs

Studium przypadku badanego obszaru	Region i gmina
1. Chelmsford and Braintree (TTWA)	Essex, East of England, Wielk. Bryt.
2. Thames Gateway South Essex	Essex, East of England, Wielk. Bryt.
3. Pays de Tulle	Correze, Limousin Region, Francja
4. Pays de Guéret	Creuse, Limousin Region, Francja
5. Pazardjik (AA)	Central Region, Bułgaria
6. Hajdúszoboszló (LLS)	North Great Plain Region, Węgry
7. Karcag (LLS)	North Great Plain Region, Węgry
8. Bistrița-Năsăud	North West Region, Rumunia

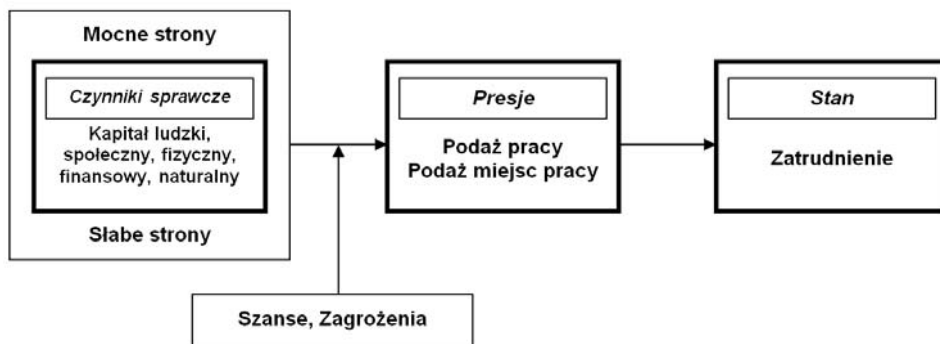
Tabela 2. Czynniki wpływające na zatrudnienie na terenach wiejskich, w każdym z badanych obszarów. Nazwy obszarów objętych stadium przypadku, patrz tabela 1

Sektor	Studium przypadku							
	1	2	3	4	5	6	7	8
<i>Rolno-spożywcze i leśne łańcuchy dostaw</i>								
• Szansa / Mocna strona	♦	♦	♦	♦	♦	♦	♦	♦
• Zagrożenie / Słaba strona	♦		♦	♦	♦		♦	♦
<i>Łańcuchy dostaw energii i wody</i>								
• Szansa / Mocna strona	♦		♦	♦	♦			
• Zagrożenie / Słaba strona	♦	♦			♦			
<i>Turystyka i wypoczynek</i>								
• Szansa / Mocna strona	♦	♦	♦	♦	♦	♦	♦	♦
• Zagrożenie / Słaba strona		♦	♦	♦	♦	♦		♦
<i>Usługi finansowe, przemysł, budownictwo, handel, transport i komunikacja</i>								
• Szansa / Mocna strona	♦	♦	♦	♦	♦	♦	♦	♦
• Zagrożenie / Słaba strona	♦	♦		♦	♦		♦	♦
<i>Zdrowie, opieka społeczna i inne usługi publiczne</i>								
• Szansa / Mocna strona	♦		♦	♦				♦
• Zagrożenie / Słaba strona	♦	♦	♦	♦	♦		♦	

Rysunek 1. Schemat DPSIR zastosowany do zatrudnienia [rysunek na podstawie Smeets and Weterings 1999]



Rysunek 2. Powiązania między elementami analizy SWOT i pętlą DPSIR



14. Rola kapitału społecznego w rozwoju regionalnym. Przykład regionu Vysočina⁵²

14.1. Wstęp

Rozwój regionalny ma cały szereg aspektów. Niektóre z nich przenikają się, a niektóre z kolei uzupełniają lub wzajemnie się wykluczają. Podstawowym celem rozwoju regionalnego jest poprawa jakości życia, dlatego też kontekst społeczny, w każdym przypadku, musi być brany pod uwagę. Na przykładzie regionu Vysočina mogą zostać przeanalizowane różne czynniki, wpływające na codzienne życie mieszkańców.

Pojęcie „kapitału społecznego” z socjologicznego punktu widzenia pojawiło się w publikacji Jamesa Colemana i Pierre’a Bourdieu. Później koncepcja ta została dopracowana przez Roberta D. Putnama. Poszczególne definicje kapitału społecznego opierają się na różnych wymiarach. Niektóre z tych definicji kładą większy nacisk na sieci społeczne, które określają wartości, normy i sankcje. Inne z kolei definicje podkreślają ramy instytucjonalne kapitału społecznego, a zarazem jakość i ilość interakcji społecznych wewnątrz społeczeństwa. Ważne jest również, aby istniało wzajemne zrozumienie, które ułatwia współpracę wewnątrz grup, a także pomiędzy nimi. W literaturze można odnaleźć wiele różnych poglądów. Sprowadzają się one do tego, że pojęcie kapitału społecznego można studiować na poziomie poszczególnych jednostek, a także małych oraz większych grup społecznych.

Rola kapitału społecznego w rozwoju regionalnym uzależniona jest od struktury społeczno-demograficznej analizowanego terytorium. Kapitał społeczny można rozpatrywać w różnych aspektach: po pierwsze, są to formalne i nieformalne sieci społeczne; drugim wymiarem jest zaufanie i wzajemne zrozumienie, a także wspólne postawy większości ludzi i grup społecznych. Do podstawowych form kapitału społecznego należą sieci *pomostowe* [ang. *bridging social networks*], które są typowe dla słabych relacji pomiędzy poszczególnymi grupami społecznymi. Pozwalają one na akceptowanie wszelkiego rodzaju indywidualnych opinii. Nie tworzą one zamkniętych społeczności, gdzie silnym zaufaniem obdarzani są wyłącznie członkowie grupy. Z drugiej zaś strony *wiążące* sieci społeczne [ang. *bonding social networks*] charakteryzują się wysokim poziomem zaufania wewnątrz sieci, i w związku z tym wytwarzają wysoki stopień lojalności wewnątrz grupy. Z reguły może to prowadzić do antagonizmów

⁵² Wyniki badań zaprezentowane w niniejszym artykule stanowią część projektu badawczego Ministerstwa Rozwoju Regionalnego WD-13-07-1: „Kapitał społeczny jako czynnik wpływający na zróżnicowanie regionalne i rozwój regionalny”.

i może ograniczać spójność społeczeństwa obywatelskiego. Za przykłady mogą posłużyć tu rodziny, klany, grupy nacjonalistyczne itp. Pomostowe i wiążące sieci społeczne mogą występować w pewnym stopniu w każdym ugrupowaniu na poziomie regionalnym.

14.2. Polityka regionalna Republiki Czeskiej

Kluczowym dokumentem dla polityki regionalnej jest ustawa 759/1992, zatytułowana „Zasady polityki regionalnej w Republice Czeskiej”. W drugiej połowie lat dziewięćdziesiątych zaczęto określać główne zasady, procedury, cele i założenia polityki regionalnej. Ustawa 248/2000 stanowi zbiór przepisów dotyczących wspierania polityki regionalnej. Stanowi ona wraz z innymi przepisami⁵³ podstawowe ramy prawne i instytucjonalne polityki regionalnej w Republice Czeskiej. Określono w nich poziom krajowy i międzynarodowy, jak również zgodność z wymogami europejskimi.

14.3. Związek pomiędzy rozwojem gospodarczym i regionalnym w Republice Czeskiej

Z gospodarczego i społecznego punktu widzenia istnieją znaczne różnicowania regionalne w Republice Czeskiej. Po 1989 roku rozpoczęła się głęboka restrukturyzacja gospodarcza i społeczna, która spowodowana była upadkiem systemu gospodarki centralnie planowanej, wprowadzeniem gospodarki rynkowej i otwarciem wolnego rynku siły roboczej. Regiony wiejskie zostały ukształtowane pod wpływem różnych trendów rozwojowych. Warunki zatrudnienia ludności wiejskiej stawały się coraz gorsze z kilku powodów: spadła rola rolnictwa jako głównego źródła utrzymania; ludność wiejska dojeżdżająca do dużych zakładów przemysłowych utraciła możliwość zatrudnienia, gdy zakłady te zbankrutowały lub wprowadziły programy redukcji zatrudnienia; struktura społeczno-demograficzna mieszkańców wsi ograniczała możliwość tworzenia nowych podmiotów gospodarczych; ograniczone możliwości infrastruktury wiejskiej nie przyciągały wykwalifikowanej siły roboczej; zaś rosnące bezrobocie znacznie pogorszyło warunki życia mieszkańców wsi. Nie ma wątpliwości, że warunki gospodarcze regionów mają istotny wpływ na tworzenie kapitału społecznego. Możliwość wykorzystania funduszy strukturalnych po wejściu Republiki Czeskiej do UE przyczyniła się do zatrzymania niektórych niekorzystnych trendów rozwojowych. Zwłaszcza program LEADER koncentrował się na budowaniu sieci i więzi społecznych na wsi. Jego wkład w rozwój regionalny jest niezwykle istotny.

⁵³ Ustawa nr 128/2000 Dz.U., ustawa nr 129/2000 Dz.U., ustawa nr 132/2000 Dz.U.

14.4. Związek pomiędzy kapitałem społecznym a rozwojem regionalnym w Republice Czeskiej

Tworzenie i stabilizacja kapitału społecznego w regionach zależne jest od wielu czynników. Powojenny układ Czechosłowacji był wynikiem strat wojennych, mordów na wybranych jednostkach oraz masowego przemieszczania się rdzennych mieszkańców. Podobnie jak w innych krajach europejskich, które ucierpiały wskutek II wojny światowej, tak i w Czechosłowacji niektóre grupy mieszkańców były bardziej prześladowane i częściej mordowane – Żydzi i Romowie, przedstawiciele inteligencji, antyfaszyści, działacze obywatelscy, partyzanci czy inni. Innymi słowy, prześladowane były zarówno aktywne, zorganizowane grupy społeczne, związane z pewnym środowiskiem ideowym, jak i grupy pasywne, które stały się celowymi lub przypadkowymi ofiarami represji ze strony okupanta. Powojenne przesiedlenie ludności niemieckiej z terenów przygranicznych spowodowało pustkę na mapie geograficznej, która była stopniowo wypełniana przez osadników. Współistnienie nielicznych rdzennych mieszkańców (Czechów, Słowaków i Niemców niezwiązanych z reżimem nazistowskim) z przesiedloną i wymieszaną pod względem narodowościową ludnością (repatriantami z Rumunii, Bułgarii, zajętego przez ZSRR Wołynia, Węgier i innych krajów), jak również osobami migrującymi wewnątrz kraju – Czechami – było dość trudne. Budowa nowych więzi i sieci społecznych charakteryzowała się specyficznymi właściwościami. Specyfikę tę można dostrzec na tych terenach nawet w dzisiejszych czasach. Dlatego też istnieją znacznie bardziej istotne różnicowania w regionach przygranicznych, niż w regionach śródlądowych. Typowym przykładem mogą być tutaj różnice w rozwoju społecznym i gospodarczym pomiędzy północą a południem Republiki Czeskiej.

14.5. Charakterystyka regionu Vysočina

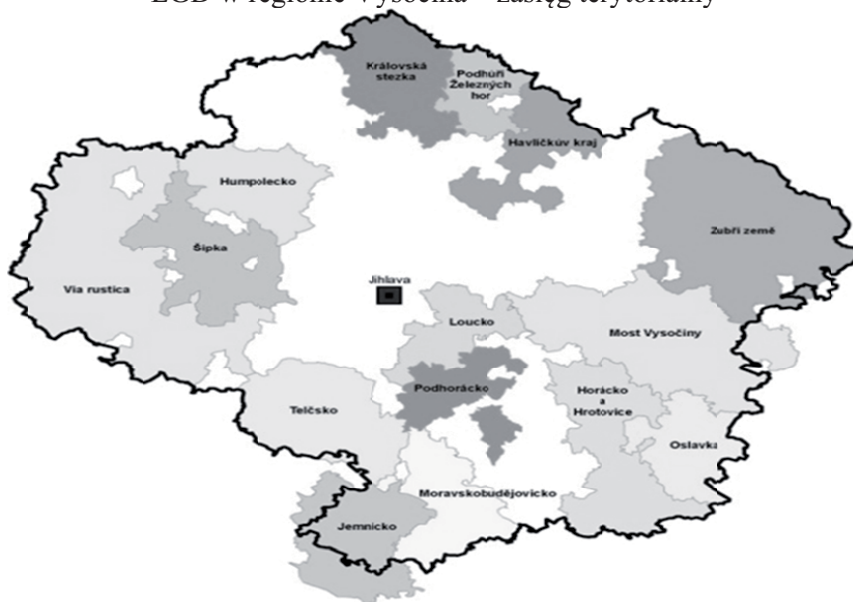
Region Vysočina różni się pod tym względem. Jest to region położony wewnątrz kraju, z wysokim udziałem rolnictwa i gruntów ornych. W regionie tym istnieje duża liczba małych gmin i odnotowuje się najniższą gęstość zaludnienia w całych Czechach (dane na dzień 31.12.2008 r.). Z gospodarczego punktu widzenia region ten plasuje się poniżej średniej krajowej, cechuje go niski poziom wynagrodzeń, a charakterystycznym wskaźnikiem społeczno-demograficznym jest, niższy od przeciętnego, poziom wykształcenia mieszkańców.

W regionie Vysočina⁵⁴ istnieją 43 mikroregiony. Ich aktywność nie wynika w sposób bezpośredni z segmentacji terytorialnej ani z przynależności do określonego regionu. Bardzo często gminy należące do różnych (sąsiadujących) regionów łączą się w zgrupowania gmin, co sprawia, że poszczególne mikroregiony przenikają się.

⁵⁴ Szczegółowy wykaz mikroregionów dostępny jest na stronach: www.risy.cz, www.uur.cz, www.kr-vysocina.cz.

Liczba gmin reprezentowanych w poszczególnych mikroregionach jest bardzo zróżnicowana. Od najmniejszego zgrupowania, składającego się z 4 gmin, do zgrupowania zrzeszającego 55 gmin. Poza mikroregionami w regionie Vysočina działają różne lokalne podmioty, które starają się rozwijać swój zasięg terytorialny. W regionie Vysočina istnieje 16 lokalnych grup działania (LGD). Taka sama liczba LGD obecna jest tylko w dwóch innych czeskich regionach – w regionie Południowoczeskim i w regionie Zlińskim. Oznacza to, że Vysočina należy do tych regionów, gdzie funkcjonuje znaczna liczba lokalnych LGD⁵⁵.

LGD w regionie Vysočina – zasięg terytorialny



Žródlo:

http://www.krvysocina.cz/vismo5/dokumenty2.asp?Id_org=450008&id=1641662&p1=31463.

Również obszar poszczególnych zgrupowań (tj. obszar gmin katastralnych, które są członkami MAS) jest bardzo zróżnicowany. Największy obszar obejmuje Via rustica o.s., ponad 734 km², najmniejszy zaś – Podhůří Železných hor o.p.s. z powierzchnią 129 km². Wszystkie LGD opierają się na zasadach programu LEADER i powstały w regionie Vysočina w latach 2003-2008⁵⁶. Większość LGD powstała w latach 2004-2006, tj. 13 z ogólnej liczby 16 LGD. Tylko dwie LGD powstały w latach 2009-2010. Większość LGD działa w regionie już od wielu lat.

⁵⁵ Szczegółowy wykaz LGD w regionie dostępny jest pod adresem: <http://leader.isu.cz/regiony.aspx>, [http://www.czso.cz/xj/redakce.nsf/i/abecedni_seznam_obci_\(k_1_1_2009\)](http://www.czso.cz/xj/redakce.nsf/i/abecedni_seznam_obci_(k_1_1_2009)), LEADER - budoucnost venkova 2009, publikace MZe, 2009 r.

⁵⁶ Dane zaczerpnięte ze strony <http://leader.isu.cz> oraz ze stron poszczególnych (LGD).

14.6. Badania terenowe LGD

Do badań LGD zastosowano następujące kryteria:

- Wielkość i struktura LGD – również liczba przedstawicieli i podmiotów z poszczególnych sektorów (gminy, przedsiębiorcy, kluby hobbyistyczne i stowarzyszenia, organizacje pozarządowe, inne podmioty);
- Pozycja w ramach regionu – LGD bez terytorialnego przenikania się z innymi regionami, możliwość wpływu na działania LGD (np. odległość od stolicy regionu – Jihlava);
- Działalność LGD – jeśli zgrupowanie jest dynamiczne, jak skuteczne są jego działania w ramach projektu, częstotliwość wniosków, pozyskiwanie środków finansowych (na szczeblu krajowym, jak i europejskim).

LGD Havlíčkův kraj o.p.s.

Rok założenia:	2006
Adres LGD:	Školní 500, 582 63 Žďirec nad Doubravou
Kontakt (strona www):	www.havlickuvkraj.cz
Struktura LGD:	14 miast, gmin i małych miast; 5 CB (przedsiębiorstw); 5 PE (przedsiębiorstw); 7 kół zainteresowania i stowarzyszeń; 1 pozostałe ^{*)}

Skróty: CB – osoba prawna [*corporate body*], PE – osoba fizyczna [*personal entity*].

^{*)} Parafia Kościoła Ewangelicko-Morawskiego w mieście Krucemburk.

Lokalizacja terytorialna: LGD Havlíčkův kraj o.p.s. – gminy członkowskie



Źródło: http://www.havlickuvkraj.cz/upload/hajkova/STRATEGICKY_PLAN_LEADER_2007_Havlickuv_kraj_-_konecna_verze.pdf.

LEADER – Loucko o.s.

Rok założenia:	2004
Adres LGD:	Nám. 9. Května 675, 588 22 Luka nad Jihlavou
Kontakt (strona www):	LGD nie posiada jeszcze własnej strony www; podstawowe informacje dostępne są na stronie: www.lukanadjihlavou.cz
Struktura członków LGD:	7 miast, gmin i małych miast ^{*)} ; 3 CB (przedsiębiorstw); 1 pozostałe ^{**)}

^{*)} Część LGD wchodzi w skład mikroregionu Loucko.

^{**)} Szkoła odbudowy i rozwoju obszarów wiejskich – Luka nad Jihlavou.

Dwie LGD spełniają te wymagania (Havlíčkův kraj o.p.s. oraz LEADER Loucko o.s.). Przeprowadzono trzy zogniskowane wywiady grupowe (FGI) – dwa w ramach LGD Havlíčkův kraj (gminy Přebyslav i Žďárec nad Doubravou) oraz jeden w ramach LEADER – Loucko o.s. (gmina Luka nad Jihlavou).

LEADER - Loucko o.s.



Źródło: www.kr-vysocina.cz; http://leader.isu.cz/regiony_detail.aspx?Kodsdr=501.

Struktura i charakterystyka uczestników zogniskowanych wywiadów grupowych (Přebyslav, Žďárec, Luka)

	Přebyslav	Žďárec n. D.	Luka
Liczba uczestników	6	5	8
Stosunek liczby mężczyzn do liczby kobiet	4 : 2	4 : 1	4 : 4
Profesjonalna i funkcjonalna reprezentacja gminy i obszaru LGD	Reprezentant przedsiębiorców Obecny burmistrz Były burmistrz Dyrektor organizacji kulturalnej Przedstawiciel firmy rolniczej Wiceburmistrz	Organizacje pozarządowe Burmistrzowie (2x) Firma rolnicza Wikariusz ewangelicki	Były burmistrz (2x) Obecny burmistrz Aktywni członkowie LGD (4x) Przedstawiciel agencji regionalnej

Źródło: materiały własne.

Głównym tematem dyskusji był rozwój regionalny regionu Vysočina, przy jednoczesnym położeniu nacisku na wykorzystanie wewnętrznego potencjału regionu oraz określeniu wpływu kapitału społecznego, będącego jednym z głównych czynników mających wpływ na powstawanie różnic regionalnych. Wywiady obejmowały również takie kwestie, jak: istnienie kapitału społecznego oraz jego cechy charakterystyczne dla regionu Vysočina, rodzaje różnic i ich

wpływ na społeczeństwo, obecne narzędzia polityki regionalnej, ocena efektywności [polityki rolnej – przyp. tłum.], istnienie i działalność LGD, zaangażowanie obywateli w LGD oraz poczucie przynależności do miejsca zamieszkania.

14.7. Podsumowanie i wnioski z badań terenowych

Wszystkie trzy omawiane zakresy tematycznie są ze sobą połączone i ukazują wzajemne uwarunkowania. Specyficzną cechą gmin wiejskich jest brak anonimowości oraz długoletnia wzajemna znajomość większości aktorów. Wszystkie podstawowe charakterystyki indywidualne i grupowe uwidaczniają się w ich wzajemnych relacjach – wiek, wykształcenie, stan cywilny, wiedza specjalistyczna, doświadczenie życiowe, stosunek do sąsiadów lub gminy oraz odpowiedzialność za jej przyszłość.

Omówione sektory w miejscowościach (Přibyslav, Žďirec, Luka)

Miejscowość i rozwój obszaru LGD	Identyfikacja podmiotów uczestniczących ze względu na pełnione funkcje, zainteresowania i działania
	Wyobrażenia na temat rozwoju obszaru LGD
	Subiektywna opinia dotycząca priorytetów przyszłego rozwoju
	Ocena rzeczywistego wsparcia finansowego w regionie
	Ocena działań członków LGD
	Wady i zalety pojawiające się na danym terytorium wskutek działań LGD (zrównoważony związek pomiędzy rozwojem gospodarczym i społecznym a jakością życia mieszkańców, skala tolerowanych działań rozwojowych, zachowywanie standardów ochrony przyrody itp.)
	Prowadzenie określonych działań na rzecz rozwoju regionalnego
Współpraca i komunikacja wewnątrz oraz poza LGD	Przyczyny rozwoju LGD (pragmatyka czy spontaniczność)
	Sposoby współpracy i komunikacji pomiędzy członkami LGD
	Intensywność stosunków pomiędzy członkami LGD
	Istnienie sprawdzonych sposobów współpracy i rozwiązywania sporów
	Bierność i aktywność członków LGD, przestrzeń do wyrażania ich postaw i opinii
	Identyfikacja inicjatorów działań LGD i autorów projektu
	Doświadczenia zdobyte przy tworzeniu projektu w kontakcie z władzami regionalnymi/krajowymi
Poczucie przynależności do miejsca zamieszkania	Wady i zalety życia w gminie/regionie
	Prywatny i rodzinny stosunek do miejsca zamieszkania
	Przyczyny ewentualnej migracji z gminy/regionu
	Zainteresowanie aktywną pomocą dla gminy/regionu oraz ich rozwojem

Spostrzeżenia płynące z omawianych tematów można podzielić na dwie kategorie:

- ekonomiczne uwarunkowania rozwoju (tj. elementy, które warunkują w sposób zasadniczy rozwój miejscowości/regionu);
- społeczne uwarunkowania rozwoju (tj. czynniki społeczne mające istotny wpływ na rozwój miejscowości/regionu).

Ze wszystkich przeprowadzonych zogniskowanych wywiadów grupowych wynikają podobne wnioski. Doświadczenia poszczególnych LGD różnią się tylko w kilku szczegółach. Można przypuszczać, że problemy, o których mówili respondenci, mają bardziej ogólny charakter, a niektóre z nich dotyczą również innych czeskich regionów.

Uwarunkowania gospodarcze:

Podstawowym warunkiem rozwoju jest możliwość zdobycia zatrudnienia przez ludność aktywną zawodowo na wsi i w jej pobliżu. Wieś czeska nigdy nie była w pełni zależna od rolnictwa, nawet w przeszłości. Ponad połowa ludności wiejskiej dojeżdżała do pracy do większych gmin lub miast.

Niezależnie od tego, obecne zróżnicowanie w poziomie bezrobocia wśród ludności wiejskiej przekłada się na wydłużanie czasu i odległości dojazdu do pracy, jak również zwiększa nakłady finansowe przeznaczane na dojazdy. Wpływa to na większe koszty ponoszone przez rodzinę oraz skrócenie czasu wolnego, który może być przeznaczony przez osoby zatrudnione na stałe, nie tylko dla rodziny, ale również na działalność społeczną na rzecz gminy. Pracownicy muszą dostosować się do wymogów czasowych pracodawcy. Przedsiębiorcy zaś muszą organizować czas pracownikom sami, co również wymaga ogromnego nakładu czasu. Z reguły ci ostatni są tak pochłonięci prowadzeniem własnego biznesu, że nie mają wystarczająco dużo czasu i energii, aby podejmować wspólne działania na poziomie wsi. Dopłaty do działalności rolniczej mają dla nich większe znaczenie niż udział w rozwijaniu projektów prowadzonych przez gminę.

Dobra kondycja ekonomiczna podmiotów gospodarczych i funkcjonowanie podstawowej infrastruktury publicznej należącej do gmin wiejskich są postrzegane przez mieszkańców jako konieczność. Bez tego, na poziomie lokalnej społeczności, nie można pracować ani rozwijać innych działalności – kulturalnych, hobby-stycznych czy społecznych. Dbalność o krajobraz schodzi zatem na dalszy plan.

Małe gminy zarządzają jedynie bardzo ograniczonym budżetem. Warunki dofinansowania projektów są dla nich bardzo trudne do spełnienia. Ciężko jest im uzyskać kredyty bankowe, zaś wysokie odsetki obciążają ich budżet przez długi czas. Gminy mają jednak do dyspozycji majątek, dlatego są, w większości przypadków, jedynym wiarygodnym partnerem dla banków, co przekłada się na ich pełną odpowiedzialność za przygotowanie i realizację projektów.

Uwarunkowania społeczne:

Uwarunkowania społeczne można rozpatrywać z dwóch punktów widzenia – osobistego i społecznego. Bliskie relacje sąsiedzkie, krewni i sąsiedzi, są ważni dla każdej osoby i dla jego rodziny. Rodzina i stosunki dobrosąsiedzkie są punktem wyjścia do współpracy w ramach wspólnoty. Wspólna przyszłość zależy od częstotliwości i jakości tych relacji.

Rolnicy mają bardzo silny związek ze swoją społecznością i swoim regionem. Cenią sobie nade wszystko różnorodność przyrody, jak również relacje towarzyskie panujące w wiosce. Między ludźmi przeważnie panują dobre stosunki i współpraca, ale zdarzają się również spory i nieporozumienia. Przedsiębiorstwa rolne działają również na terenie gmin, ale ich właściciele nie mieszkają tam, dlatego powodzenie firmy jest dla nich ważniejsze niż rozwój wspólnoty. Uczestnictwo tych osób we wspólnych działaniach na rzecz wsi należy do rzadkości.

Program LEADER, który inicjuje i współfinansuje prorozwojowe działania, oparty jest na idei współpracy. Powodzenie projektów prorozwojowych zależy od wiedzy i umiejętności osób zaangażowanych w organizację na poszczególnych szczeblach – na poziomie krajowym, regionalnym oraz lokalnym. Na poziomie krajowym i regionalnym krytykowana jest trudna współpraca z administracją, nieznanomość prawa i zasad przygotowywania projektów, a także niezrządkiem brak wiedzy ze strony odpowiedzialnych urzędników. Wybrani wnioskodawcy uważają, że komisje wyłaniające kandydatów są uczciwe. Z kolei wnioskodawcy, których projekty zostały odrzucone, mają zgoła inną opinię: wytykają oni komisjom nieprzejrzystość procedur wyboru oraz kierowanie się przy wyborze sympatiami politycznymi. Kontrola procedur wyboru jest niewystarczająca. Wnioskodawca bardzo często poznaje tylko decyzję końcową, nie zaś klasyfikację czy przyczyny odrzucenia jego projektu.

Na poziomie lokalnym współpraca pomiędzy członkami LGD, jak również pomiędzy podmiotami zewnętrznymi, układa się dobrze. Głównym problemem jest brak wykwalifikowanego i aktywnego zawodowo personelu, który miałby czas i chęć brać udział w przygotowaniu projektu. Na wsi jest zbyt mało osób posiadających umiejętności menedżerskie. Jeśli takie się pojawiają, to wykorzystują swoje umiejętności na rozwój własnej firmy. Najważniejszymi osobami, od których zależy kierunek rozwoju, to byli i obecni burmistrzowie. Obecni burmistrzowie są naturalnie bardzo zajęci i z trudem udaje im się wykonać wszystkie obowiązki.

Niemniej, współpraca w ramach LGD zależy od kwalifikacji, wiedzy i umiejętności poszczególnych członków. Planowanie czy realizacja projektów nie są możliwe bez wzajemnego wsparcia i współpracy. Jeśli wieś ma być funkcjonalnym miejscem do życia, musi stworzyć odpowiednie warunki dla wszystkich grup społecznych (aktywnych zawodowo i niepracujących, dzieci, młodzieży, młodych i starszych rodzin, samotnych seniorów, osób niepełnosprawnych, nowo przybyłych i rodowitych mieszkańców). Środki finansowe pochodzące z programu LEADER w znacznym stopniu wspierają działania prorozwojowe. Uważa się, że istnieje

nie i działalność LGD miały ogromny wkład w uczenie się wzajemnej współpracy, znajdowanie kompromisów i wspólnych rozwiązań istniejących problemów oraz we wzmacnianie relacji społecznych wewnątrz i na zewnątrz wsi.

Literatura

1. Blažek J., Uhlíř D., (2002), Teorie regionálního rozvoje: nástin, kritika, klasifikace. Praha: Karolinum.
2. Budapeřtřská deklarace o inovaci venkova, (2002), Závěrečný dokument konference COST, Akce 12 o inovaci venkova. Budapeřtř, Mařarsko, duben 2002.
3. Corkská deklarace, (1996), Živý venkov – venkovská Evropa – perspektivy pro budoucnost. Konference zemí Evropské unie o rozvoji venkova. Cork, Irsko 7-9.11.1996.
4. Garofoli G., (1992), Endogenous development and Southern Europe. Avebury: Aldershot.
5. Granovetter M., (1985), Economic action and social structure: the problem of embeddedness, American Journal of Sociology nr 91(3), s. 481–510
6. [Http://cohesion.soc.cas.cz](http://cohesion.soc.cas.cz).
7. [Http://www.bowlingalone.com](http://www.bowlingalone.com).
8. [Http://www.sds.cz/docs/prectete/eknihy/me/me_p10.htm](http://www.sds.cz/docs/prectete/eknihy/me/me_p10.htm).
9. [Http://www.socialcapitalgateway.org](http://www.socialcapitalgateway.org).
10. [Http://www.xs4all.nl/~gaag/work](http://www.xs4all.nl/~gaag/work).
11. Hubík S., (2000), Globalizace a rekonstrukce komunit. Agrární perspektivy IX. Globalizace a konkurenceschopnost. Sborník prací z mezinárodní vědecké konference. Praha, PEF ČZU, CD-R.
12. Kolřevková G., (2009), Historické súvislosti externalít a inřtuticií, In: Regionální rozvoj: Sborník příspěvků z mezinárodního workshopu VŠRR: Praha, 5.2.2009. Brno: Tribun EU, 2009. ISBN 978-80-7399-772-4, s. 106-112.
13. LEADER, budoucnost venkova, (2009), publikace Ministerstva zemědělství.
14. Majerová, V., Kostelecký, T., Sýkora, L., (2011), Sociální kapitál a rozvoj regionu. Příklad Kraje Vysočina. Grada, Praha, ISBN 978-80-247-4093-5, s. 224.
15. Národní strategický plán rozvoje venkova České republiky na období 2007-2013, (2006), mze, NSP 2006.
16. Nová V., (2007). Mikroregiony kraje Vysočina, prezentace, w: www.uur.cz.
17. Pavlíková G., (2009), Místní akční skupiny (MAS) a jejich činnost na venkově. [w:] Majerová V. A kol.: Český venkov 2008 - Proměny venkova, ČZU Praha, ISBN 978-80-213-1911-0.
18. Program rozvoje venkova na období let 2007-2013, (2008), PRV 2008.
19. Přístup LEADER – Základní příručka.
20. Ray C., (2000), The EU LEADER Programme: Rural Development Laboratory. Sociologia Ruralis, 2000, 40(2), s. 163-171.
21. Vajdová Z., (2008), Aktěři rozvoje regionu – Orlicko, Sociologické studie, Sociologický ústav AV ČR, v.v. I., Praha, ISBN 978-80-7330-143-9.
22. www.socdistance.wz.cz/publikace/FF071115Socialni_kapital.pdf

Dr Sergey A. Volodin

Członek Państwowej Akademii Nauk Agrarnych Ukrainy, dyrektor Generalny Instytutu Innowacji

15. Innowacyjny rozwój jako podstawa konkurencyjności sektora rolnego

15.1. Przejście do gospodarki opartej na modelu innowacyjności i inwestycji jako strategia rozwoju sektora rolno-przemysłowego na Ukrainie

Przejście to wymaga określenia zasad polityki naukowej i technicznej, utworzenia sektora rolno-przemysłowego gospodarki jako intelektualnego systemu wytwarzania wiedzy, przekształcania jej w innowacje, zaangażowania inwestycji i ich realizacji na rynku przez zintegrowane organizacje naukowe i produkcyjne.

Problemy, które hamują innowacje i rozwój inwestycyjny w tej branży, są następujące: brak odpowiednich regulacji obowiązujących na rynku technologii naukochołnych sektora rolno-przemysłowego, nierozwinięty system kontroli inwestycji udzielanych na perspektywiczne projekty oraz niepewność korzyści obu stron partnerstwa publiczno-prywatnego, które jest podstawą integracji nauki, biznesu i administracji. Rozwiązanie wskazanego problemu zakłada systemowe podejście, zapewniające koordynację procesu innowacyjnego rozwoju sektora rolno-przemysłowego, rozstrzygnięcie ekonomicznych, prawnych i technologicznych kwestii bezpieczeństwa naukochołnego rynku rolnego, stworzenie warunków dla rozwoju selekcji i hodowli roślin, rodowodów organizmów, nowoczesnej medycyny weterynarii i biotechnologii, ochrony przed nieuczciwą konkurencją, zarządzania własnością intelektualną, transferu technologii, zapewnienia monitoringu i koncepcyjnego prognozowania postępów naukowych i technicznych w ramach sektora rolno-przemysłowego.

Zgodnie z celami Narodowej Akademii Nauk Rolniczych Ukrainy, działalność badawcza Instytutu Innowacji jest ukierunkowana na dostarczenie rozwiązań tych palących kwestii.

15.2. Zasady innowacyjnej polityki państwa

Zasady innowacyjnej polityki państwa w ramach sektora rolnego gospodarki Ukrainy określane są przez Ministerstwo Polityki Rolnej i Żywności Ukrainy oraz Narodową Akademię Nauk Rolniczych Ukrainy.

- Cel – przekształcenie sektora rolno-przemysłowego w sektor skuteczny i konkurencyjny na rynkach krajowych i zagranicznych za pomocą inwestycji w technologie i sprzęt dla kluczowych branży sektora rolno-przemysłowego.

- Zadanie priorytetowe – zapewnienie stale wysokowydajnego, opłacalnego, naukochołonnego, ekologicznego i bezpiecznego sektora rolnego i sektora spożywczego, stworzenie warunków dla innowacyjnych inwestycji i dla rozwoju integracji.
- Zadania nauki – zapewnienie naukowego rozwoju branży rolno-przemysłowej, badania nad obecnie istniejącymi technologiami i nad stworzeniem nowych technologii, na podstawie wiedzy z opracowań naukowych dotyczących innowacyjnego rozwoju sektora rolno-przemysłowego, która jest w stanie zapewnić konkurencyjne produkty rolne.
- Oczekiwane rezultaty:
 - zwiększenie zdolności produkcyjnej, specjalizacji i koncentracji produkcji rolno-przemysłowej.
 - stworzenie innowacji i – zgodnie z wynikami badań – przekazanie ich do produkcji rolnej i przetwórstwa, stworzenie innowacyjnego rynku zasobów i produkcji komercyjnej.
 - inwestycje zapewniające priorytetowy rozwój branży rolno-przemysłowej.

15.3. Realizacja złożonego rozwoju innowacyjnego sektora rolno-przemysłowego

Realizacja złożonego rozwoju innowacyjnego sektora rolno-przemysłowego obejmuje:

Państwową politykę innowacyjną, która *ma na celu stymulację* rozwoju innowacyjności *poprzez*:

- regulacyjno-prawne zapewnienie innowacyjnego rozwoju;
- państwowe zamówienia produktów naukowych i innowacyjnych.

Realizację innowacyjnego potencjału naukowego *poprzez* zwiększenie wdrażania opracowań naukowych *w szczególności poprzez*:

- innowacyjne przekształcenia nauk rolniczych i systemu edukacji;
- wdrażanie metod docelowego programu naukowej i innowacyjnej produkcji z konkurencyjnych opracowań.

Zapewnienie stworzenia rynku innowacji w oparciu o infrastrukturę przedsiębiorczości według obszarów aktywności:

- rozwój infrastruktury rynku innowacji;
- wdrożenie mechanizmu rynkowego transferu innowacji.

Stworzenie warunków do wprowadzenia innowacyjnych produktów *jako podstawy* dla wysokoefektywnej produkcji rolnej, *w tym*:

- rozwój zintegrowanych, innowacyjnych i aktywnych przedsiębiorstw rolnych;
- zaangażowanie inwestycji podwyższonego ryzyka;

- zapewnienie realizacji naukowego modelu, znajdującego się w posiadaniu Instytutu Innowacji Narodowej Akademii Nauk Rolniczych Ukrainy, w trzech kierunkach.

15.4. Stworzenie konkurencyjnych i innowacyjnych produktów naukowych

Stworzenie konkurencyjnych produktów naukowych i innowacyjnych odbędzie się *w następujących etapach*:

Badanie potencjału naukowego opracowań, w szczególności:

- naukowych i technicznych opracowań krajowych placówek naukowych i oświatowych;
- naukochłonnych technologii wiodących, zagranicznych twórców i osób wdrażających te technologie;
- nowoczesnych procesów produkcji rolnej i zapotrzebowania na ich przepisy techniczne i technologiczne.

Przekształcenie naukowych opracowań w produkty innowacyjne:

- wybór opracowań naukowych o potencjale innowacyjnym;
- zaakceptowanie innowacyjnych produktów (opracowania, zasoby, usługi) w zakresie warunków produkcji.

Tworzenie się innowacyjnych ofert dla rynku rolnego:

- prezentacja na rynku ofert innowacyjnych w celu ich dalszego wdrażania w produkcji rolno-przemysłowej;
- ochrona i bezpieczeństwo praw własności intelektualnej;
- ocena ekonomicznych aspektów projektów innowacyjnych, kapitalizacja ich wartości niematerialnych i prawnych.

15.5. Transfer innowacyjnych produktów w ramach projektów biznesowych podwyższonego ryzyka

Transfer innowacyjnych produktów w ramach projektów biznesowych podwyższonego ryzyka obejmuje:

- Innowacyjne planowanie technologii rolniczych:
 - badania optymalnych warunków transferu innowacyjnych produktów w ramach rynku rolnego w formie projektu;
 - rozwój transferowych projektów biznesowych, dotyczących technologii innowacyjnych, ich podstaw technicznych i gospodarczych oraz ewaluację;
 - realizacja projektów biznesowych w zakresie komercyjnego wdrożenia projektów innowacyjnych.
- Inwestowanie w projekty innowacyjne:
 - badanie atrakcyjności inwestycyjnej projektów innowacyjnych;
 - rozwój ofert projektowych dotyczących zaangażowania kapitału wysokiego ryzyka w obiekty innowacyjnego rozwoju;

- planowanie biznesowe zakładające ochronę i zwrot kosztów inwestycji;
- przeprowadzenie transakcji z zaangażowaniem inwestycyjnym projektów innowacyjnych.
- Infrastruktura projektów innowacyjnych:
 - przekształcenie placówek naukowych i ich bazy doświadczalnej oraz produkcyjnej w rolnicze formacje rynkowe;
 - zaangażowanie i akredytacja dostawców projektów innowacyjnych;
 - komercjalizacja relacji partnerstw publiczno-prywatnych w odniesieniu do członków realizujących wspólnie jakiś projekt.

15.6. Modele klastrów

Modele klastrów naukowych i produkcyjnych w zakresie integracji *w sektorze rolniczym na przykładzie zintegrowanego modelu „Biosystemy parku naukowego”*, zostały opracowane na podstawie projektu Instytutu Bioenergetycznych Upraw Roślin i Buraków Cukrowych Narodowej Akademii Nauk Rolniczych. Schemat uczestnictwa członków parku naukowego jest następujący:

- Instytucja naukowa zapewnia rozwój i poprowadzenie następujących elementów:
 - biologicznie adaptacyjnych technologii uprawy buraka cukrowego z oszczędnością zasobów;
 - BA – nowej generacji hybrydy buraków cukrowych;
 - technologii oszczędzania zasobów przy produkcji bioenergii z roślin i ich przetwarzaniu na biopaliwa.
- Stacje badawcze i gospodarstwa zapewniają:
 - akceptację nowych materiałów i technologii genetycznych;
 - produkcja hybryd BA nasion buraka cukrowego;
 - produkcja fito-genetycznych zasobów dla upraw bioenergetycznych;
 - produkcja bioolejów i biopaliw.
- Kontakt z otoczeniem rynkowym – innowacyjne inkubatory biznesu, stworzonych przez Instytut Innowacji Narodowej Akademii Nauk Rolniczych. Jego funkcje to:
 - wiedza rynkowa i ocena potencjału innowacyjnego naukochłonnych technologii rolniczych;
 - opracowanie i wdrożenie innowacji i inwestycyjnych projektów biznesowych w produkcji rolno-przemysłowej;
 - tworzenie i prowadzenie innowacyjnej działalności dostawców projektów naukowych parku.
- Bezpośrednia działalność przedsiębiorcza na rynku jest domeną przedsiębiorstw wysokiego ryzyka, które biorą udział w:
 - technicznym i technologicznym wyposażeniu produkcji rolniczej poprzez inwestycje;

- dostarczaniu materiałów i zasobów technicznych na podstawie kontraktów terminowych;
- tworzeniu i realizacji kontraktów na produkty naukochłonne i surowce;
- adaptacji wyników działalności naukowej parku.
- W odniesieniu do buraka cukrowego:
 - zwiększenie produkcji nasion buraka cukrowego z krajowej selekcji z 20% w 2010 roku do 50% w 2015 roku;
 - wysoki poziom cukru z potencjałem 18-20% wyniku;
 - zapewnienie maksymalnej wydajności na poziomie 10-12 ton cukru z hektara.
- W odniesieniu do bioenergii:
 - zapewnienie selekcji i technologii na poziomie 30% udziału w rynku upraw dla sektora bioenergetycznego;
 - wysoki poziom wydajności zasobów fitosanitarnych (6-25 t/ha);
 - produkcja ekologicznego biopaliwa z biomasy na glebach o niskiej wydajności.

15.8. Tło dla europejskiej współpracy

Prezentowane priorytety innowacyjnego rozwoju sektora rolno-przemysłowego Ukrainy tworzą tło dla współpracy europejskiej. Doświadczenie w integracji Polski z UE w sektorze rolnym jest bardzo ważne i może być wskazówką w ramach współpracy Partnerstwa Wschodniego. Według badań Instytutu Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej – Państwowy Instytut Badawczy (IERiGŻ-PIB), raport nr 184.1 – konsekwencje włączenia do wspólnej przestrzeni UE mogą być następujące:

- wzrost roli producentów rolnych, znaczne rozszerzenie produkcji na potrzeby rynku zagranicznego;
- restrukturyzacja sektora rolnego. Wchłanianie gospodarstw i spółdzielni przez duże prywatne grupy holdingowe i spółki;
- głównym priorytetem jest wsparcie inwestycyjne dla dużych przedsiębiorstw rolnych, które osiągały niejednoznaczne wyniki w zakresie efektywności inwestycji;
- wzrost cen produktów i z czasem pogorszenie ich jakości.

Przyciągają uwagę odrębne czynniki wzrostu produktywności i efektywności:

- rozszerzenie inwestycji na aktywa finansowe;
- ukierunkowanie na inwestycje na rzecz rozwoju innowacyjności, w tym biotechnologię roślin i zwierząt, organizację wdrażania nowych technik i technologii w zakresie produkcji rolno-przemysłowej poprzez poprawę zarządzania organizacją, podwyższenie kapitału społecznego.

15.8. Kierunki współpracy w ramach integracji europejskiej

Doświadczenie Polski w ramach procesów integracji z UE jest bardzo ważne dla Ukrainy. Mając to na uwadze, Ukraina może stać się bardzo ważnym partnerem Polski i innych krajów członkowskich UE na drodze do utworzenia *Partnerstwa Wschodniego*. Kierunki współpracy w ramach integracji europejskiej przewidują:

- Wspólne badania z zakresu rolnictwa w ramach europejskiego obszaru badań i polskiego programu członkostwa w SCAR. Kierunki są następujące:
 - rozwój rentownego przemysłu rolnego;
 - biotechnologia, bio-adaptacyjne uprawy rolne;
 - wysokiej jakości sieci żywności, bezpieczne i funkcjonalne produkty;
 - alternatywne i odnawialne źródła energii (zielona energia).
- Udział w bieżących i długookresowych wspólnych projektach w ramach Umowy o Partnerstwie i Współpracy pomiędzy UE a Ukrainą, zakłada on obiecujące cele w następujących kierunkach:
 - wsparcie dla gospodarstw rolnych;
 - udział inwestycji w sferze priorytetowej produkcji rolno-przemysłowej;
 - wykorzystanie doświadczeń Polski w tworzeniu i rozwoju zintegrowanego produktu w ramach działalności rolniczej, przetwórstwa i wytwarzania produktów rolnych i żywnościowych.

15.9. Instytut Innowacji – wiarygodny partner

W tym kontekście Instytut Innowacji jest niezawodnym partnerem. Instytut został ustanowiony jako pozarządowa instytucja naukowa, w zakresie nauk rolniczych, w celu wprowadzenia strukturalnych reform na zasadach rynkowych, zapewnienia przedsiębiorczych relacji pomiędzy instytucją naukową a dostawcami innowacji i inwestorami podwyższonego ryzyka na naukochłonnym rynku rolnym. Instytut oferuje badania rynkowe w rolnictwie, tworzenie i transfer naukochłonnych technologii w sferze wytwarzania produktów rolnych, ich przetwarzania i produkcji, bezpieczeństwa i ochrony przedmiotów własności intelektualnej, ich oceny i prowadzenia w procesie kapitalizacji i komercjalizacji w ramach projektów biznesowych. Instytut zapewnia wsparcie prawne i finansowe dla projektów inwestycyjnych dotyczących definicji obiektów rolno-przemysłowych o priorytetowym stopniu rozwoju innowacyjnego na Ukrainie, analizy możliwości zaangażowania i efektywnego wykorzystania kapitału podwyższonego ryzyka, tworzenia zintegrowanych systemów i realizacji produkcji rolnej.

16. System rolniczych ubezpieczeń społecznych we Francji

16.1. Wprowadzenie

Francuscy rolnicy w drugiej połowie XIX wieku wyrazili wstępne zapotrzebowanie na utworzenie krajowej organizacji zawodowej. Pierwsze ubezpieczenie społeczne nakładające obowiązek ubezpieczeniowy, współdzielony z pracodawcami na wszystkich pracowników, zostało wprowadzone we Francji na mocy ustaw z dnia 5 kwietnia 1928 r. i 30 kwietnia 1930 r. Ubezpieczenie to obejmowało następujące typy ryzyka: choroby, macierzyństwo, śmierć i starość. Wspomniane ustawy wraz z zasiłkami rodzinnymi, początkowo świadczonymi pracownikom, a później także rolnikom, utorowały drogę do ustanowienia Wzajemnego Funduszu Ubezpieczenia Rolnego zwanego MSA (Mutualite Social Agricole). Jednak dopiero w 1940 r. wspomniana instytucja, działająca pod patronatem Ministerstwa Rolnictwa, została uznana za właściwą organizację zawodową, której celem było zarządzanie wszystkimi ryzykami społecznymi, ponoszonymi przez ubezpieczonych rolników.

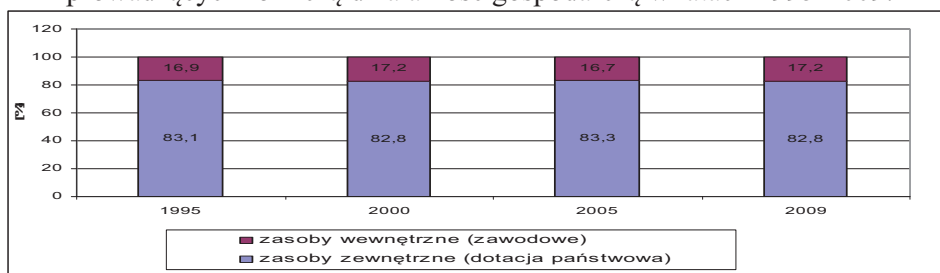
Zgodnie z rozporządzeniem z dnia 4 października 1945 r., w którym uznano zasady wspólnego ubezpieczenia społecznego, zapewniając wieloraki system pracy, Wzajemny Fundusz Ubezpieczenia Rolnego prowadził działalność w dziedzinie rolnictwa, a w 1949 r. wprowadzony został odrębny system wyborczy. Oznacza to, że od początku swojego istnienia instytucja ta była zarządzana w sposób demokratyczny i profesjonalny. W kolejnych dziesięcioleciach Wzajemny Fundusz Ubezpieczenia Rolniczego ewoluował w kierunku wzbogacenia zakresu ubezpieczenia zapewnianego pracownikom lub rolnikom o nowe elementy; 1951-1958: stopniowo wprowadza ubezpieczenie emerytalne robotników rolnych; 1952: tworzy ubezpieczenie emerytalne dla rolników, 1960: ustanawia BAPSA (Budget Annexe pour les Prestations Sociales Agricoles) – Budżet Uzupełniający Rolniczych Świadczeń Socjalnych – i podejmuje szereg działań zdrowotnych i społecznych; 1961: wprowadza ubezpieczenie zdrowotne dla rolników; 1966: wprowadza ubezpieczenie od zdarzeń losowych przydarzających się rolnikom, poprzez zapewnienie swobodniejszego wyboru ubezpieczyciela; 1972: stwarza system ubezpieczeń obowiązkowych, obejmujący wypadki przy pracy, wypadki w drodze do/z pracy i choroby zawodowe pracowników rolnych; 2002: reformuje i rewaloryzuje zakres obowiązkowy w odniesieniu do wypadków przy pracy i chorób zawodowych rolników prowadzących działalność gospodarczą, ustanawia pracowniczy fundusz zapobiegania ryzyku, zarządzanie którym zostało powierzone MSA (Mutualite Social Agricole), 2003: tworzy dodatkowy system obowiązkowy dla kadry kierowniczej gospodarstw lub przedsiębiorstw rolnych, który przewiduje, między innymi, wolne od opłat dodat-

kowe obowiązkowe płatności emerytalne do kierowników gospodarstw i przedsiębiorstw rolnych po spełnieniu pewnych warunków.

16.2. Struktura finansowania

Szczególną uwagę należy zwrócić na ustanowienie, na podstawie art. 58 ustawy o finansowaniu z 1960 r., Budżetu Uzupełniającego Rolniczych Świadczeń Socjalnych, zwanego BAPSA (*Budget Annexe des Prestations Sociales Agricoles*). Było to związane z bardzo niekorzystną strukturą demograficzną w rolnictwie, zważywszy że funkcjonowanie całego systemu ubezpieczeń społecznych rolników było ogromnie zależne od umowy solidarnościowej z innymi systemami i podatnikami. Należy podkreślić, że BAPSA nie jest wyjątkiem, ponieważ istnieją we Francji liczne specjalne systemy ubezpieczeń, które wykorzystują dotacje państwowe, aby utrzymać równowagę, i jednocześnie nie generują dodatkowego budżetu. W 2005 roku został zastąpiony przez Fundusz Świadczeń Socjalnych w Rolnictwie zwany FFIPSA (*Fonds de Financement des Prestations Sociales Agricoles*). FFIPSA jest instytucją publiczną mającą finansować świadczenia chorobowe, świadczenia rodzinne oraz emerytalne, świadczone na rzecz osób prowadzących działalność gospodarczą w rolnictwie, tj. głównie gospodarstw rolnych. W 2007 FFIPSA wykazał łączne wydatki w wysokości 16,542 miliarda EUR, łączne dochody w wysokości 14,313 miliarda EUR i deficyt w wysokości 2,229 miliarda EUR. Od 2008 roku, ze względu na tę raczej niekorzystną sytuację, FFIPSA korzystał z pożyczek na finansowanie świadczeń socjalnych przewidzianych dla rolników. Do 2008 roku FFIPSA przeniósł nabyte zasoby do Wzajemnego Funduszu Ubezpieczenia Rolniczego (MSA), który zarządzał świadczeniami społecznymi osób prowadzących rolniczą działalność gospodarczą. Demograficzna korelacja między płatnikami składek i ubezpieczonymi wyjaśnia deficyt strukturalny systemu i konieczność odwoływania się do zewnętrznych źródeł finansowania. Stanowią one ponad 82% całego obciążenia systemu (wykres 1), przy czym główne źródło stanowi międzysystemowa rekompensata demograficzna.

Wykres 1. Źródła finansowania systemu ubezpieczeń społecznych osób prowadzących rolniczą działalność gospodarczą w latach 1995-2009.



Źródło: opracowanie własne na podstawie MAAPRAT.

16.3. Podstawy funkcjonowania ubezpieczenia społecznego rolników

Historyczne warunki ubezpieczenia społecznego we francuskim rolnictwie stanowią podstawy dla funkcjonowania Wzajemnego Funduszu Ubezpieczenia Rolniczego. Jego filozofia opiera się na pojęciu wzajemnej pomocy zorientowanej na szeroko pojętą solidarność, która obejmuje:

- solidarność międzypokoleniową,
- solidarność między różnymi domenami rolnymi i zawodami pomocniczymi,
- solidarność między regionami rolniczymi o wysokiej wydajności i słabo rozwiniętymi,
- solidarność między ludźmi pełnosprawnymi i tymi, którzy są chorzy lub niepełnosprawni.

Wzajemny Fundusz Ubezpieczenia Rolnego – MSA (Mutualite Sociale Agricole) to instytucja świadcząca obowiązkowe ubezpieczenie pracownikom rolnym i właścicielom gospodarstw rolnych na terenie Francji. Składa się nań tradycyjny sektor rolniczy (gospodarka rolna, architektura krajobrazu, gospodarka leśna itp.), dziedziny pomocnicze (organizacje zawodowe w rolnictwie takie jak Crédit Agricole, Groupama, itp.) oraz sektor przemysłu rolno-spożywczego. Restrukturyzacja sieci ostatecznie doprowadziła do zmniejszenia liczby funduszy z 78 podmiotów działających do 2010 roku, do 35 pozostałych po 2010 roku. Każdy z 35 funduszy posiada dostateczne środki finansowe i zasoby, aby umożliwić prowadzenie kompleksowej działalności legislacyjnej; podlegają one ciągłym zmianom, w celu spełnienia oczekiwań członków funduszu. Każdy fundusz składa się z dwóch lub trzech, a w szczególnych przypadkach z czterech departamentów, dzięki czemu możliwe jest wywiązanie się z jednego z kluczowych założeń MSA, czyli niewielkiego dystansu od klienta. Panele administracyjne również odgrywają decydującą rolę w łagodzeniu skutków kryzysu w rolnictwie, pomocy rodzinom, które wpadły w tarapaty poprzez uznanie ich wniosków o rozłożenie zobowiązań w czasie lub o zwrot składek ubezpieczeniowych.

W 2010 roku powołano około 1800 administratorów do wykonywania wspomnianych zadań. Dwadzieścia siedem tysięcy przedstawicieli kantonów pracuje na obszarach wiejskich w ramach sieci MSA. Praktycznie rzecz biorąc, jeden przedstawiciel MSA przypada na jedną gminę. Sieć ta składa się z komórek jedno- lub wielokantonowych we wszystkich funduszach. Każda komórka odpowiada za realizację lokalnych zadań MSA w wymienionych powyżej dziedzinach. Restrukturyzacja sieci MSA była ryzykownym przedsięwzięciem, które mogłyby osłabić relacje między funduszem i osobami ubezpieczonymi. Uniknięcie takiego niebezpieczeństwa przez MSA było możliwe dzięki ustawie, która przewiduje tworzenie komórek departamentowych. Dotychczas takie komórki ustanowiono dla 12 funduszy, obejmując wiele departamentów. Ich działalność nie sprowadza się do dublowania działalności paneli administracyjnych na szczeblu departamentów, ale skupia się na zachowywaniu zorganizowanej reprezentacji MSA składającej się z osób mianowanych w drodze wy-

boru na tym poziomie. Pozwala to ułatwić połączenie między polityką żywienia obszarów wiejskich i interwencjami zdrowotnymi i społecznymi realizowanymi przez panel administracyjny z podległym mu obszarem. Przedstawiony model administracyjny jest skuteczny, co wynika z wielopoziomowego systemu wyborczego. Osoby ubezpieczone są lokalnie reprezentowane przez przedstawicieli, których często znają osobiście. Takowi przedstawiciele wybierają spośród siebie administratorów funduszy, którzy z kolei powołują członków Centralnego Panelu Administracyjnego. Zalety tego systemu obejmują utworzenie lokalnej sieci osób, których prawa są prawnie uzasadnione, i nałożenie wymogu, że każdy z członków panelu administracyjnego najpierw musi działać jako przedstawiciel w danej dziedzinie. Omawiany system pozwala MSA pełnić rolę organizacji odpowiedzialnej za pomoc społeczną, która nie traci zdolności do oceny realiów danego obszaru. Uczestnictwo osób ubezpieczonych w systemie rolniczym, związane ze wspomnianym modelem administracyjnym, osiągnęło w ostatnich wyborach 50%.

W dniu 1 lipca 2008 roku MSA wprowadziła funkcję kontroli instytucjonalnej na poziomie centralnym. Było to zgodne z próbami podjętymi przez Sąd Obrachunkowy opisanymi w raporcie o ubezpieczeniach społecznych za 2007 rok. Celem audytu wewnętrznego jest informowanie na bieżąco księgowego krajowego i dyrektora zarządzającego CCMSA w sprawie procedury ustanowienia kompleksowego systemu księgowego w jednostkach Wzajemnego Funduszu Ubezpieczenia Rolnego. Nowy przepis statutowy nadaje Funduszowi Centralnemu MSA prawo do nadzorowania funduszy MSA, jak również grup i towarzystw, które je kontrolują. Akt prawny stanowi, że CCMSA „może również kontrolować prawidłowość postępowania likwidacyjnego dotyczącego składek ubezpieczeniowych i świadczeń z ubezpieczenia społecznego prowadzonego przez fundusze MSA”.

Zwalczanie nadużyć w obszarze świadczeń społecznych odbywa się na bieżąco z trzech głównych powodów:

- dla MSA jest to okazja, aby udowodnić, że prowadzi on swoją misję publiczną profesjonalnie i rzetelnie;
- zdaniem opinii publicznej, a zwłaszcza zdaniem ubezpieczonych, jest to konkretnym sprawdzianem działalności instytucji, z którą każdy jest powiązany i który odzwierciedla dwie podstawowe zasady wzajemności ekonomicznej, czyli solidarność i odpowiedzialność;
- dla władz publicznych jest to sposób na osiągnięcie równowagi świadczeń publicznych, jak również weryfikacji właściwego stosowania różnych aktów prawnych i przepisów przez organy państwowe.

16.4. Koncepcja działalności rolniczej

Wzajemny Fundusz Ubezpieczenia Rolnego to system pomocy społecznej skierowany zarówno do osób prowadzących działalność gospodarczą (właścicie-

li gospodarstw rolnych, zawodów pomocniczych i częściowo rzemieślników rolnych) oraz pracowników (ze względu na ich własną działalność lub działalność prowadzoną przez ich pracodawców).

Oznacza to, że podsystem ubezpieczenia społecznego rolników, podobnie jak inne systemy ubezpieczeń we Francji, jest zorientowany na zawód. Podsystem ten stanowi integralną część systemu ubezpieczeń, choć został wydzielony ustawowo. Zgodnie z zasadami i przepisami ustawowymi przyjętymi w ramach systemu ubezpieczeń społecznych wyróżnia się trzy kategorie działalności:

- ogólna działalność rolnicza,
- działalność pomocnicza,
- działalność rolnicza w ustawowym rozumieniu.

Działalność rolnicza „w ustawowym rozumieniu” to działalność zorientowana na rolnictwo, która obejmuje różne działania realizowane przez przedsiębiorstwa w celach rolniczych, w tym:

- prace rolne w ramach cyklu produkcyjnego zwierząt lub roślin,
- poprawa gleby i prace pomocnicze niezbędne do wykonywania prac rolnych,
- prace prowadzone przy tworzeniu, odtwarzaniu i utrzymaniu parków i ogrodów.

Niezależnie od ubezpieczeń rolnych więcej rzemieślnicy są także objęci innymi systemami ubezpieczeń, właściwymi dla zagrożeń związanych z następującymi rodzajami świadczeń:

- świadczenia rodzinne: zgodnie z rolnym ustawodawstwem socjalnym,
- ubezpieczenie emerytalne: wyłączone z systemu rolniczego i objęte „systemem świadczeń emerytalnych dla zawodów rzemieślniczych”,
- ubezpieczenie chorobowe i macierzyńskie: objęte systemem własnych kont pracowników poza rolnictwem.

Rolniczy system ubezpieczeń społecznych, zgodnie z ustawą, obejmuje pracowników różnych grup zawodowych i instytucji rolniczych, takich jak Wzajemny Fundusz Ubezpieczeń Społecznych, Wzajemne Rolnicze Fundusze Ubezpieczeń Społecznych, rolne fundusze kredytowe, spółdzielnie rolnicze, rolnicze związki zawodowe, izby rolnicze, licencjonowane ośrodki zarządzania oraz centra zarządzania i księgowości, których statut przewiduje ustanowienie zarządu składającego się głównie z członków powoływanych przez rolnicze organizacje zawodowe lub izby rolnicze, itp.

16.5. Świadczenia społeczne z rolniczego systemu ubezpieczeń społecznych

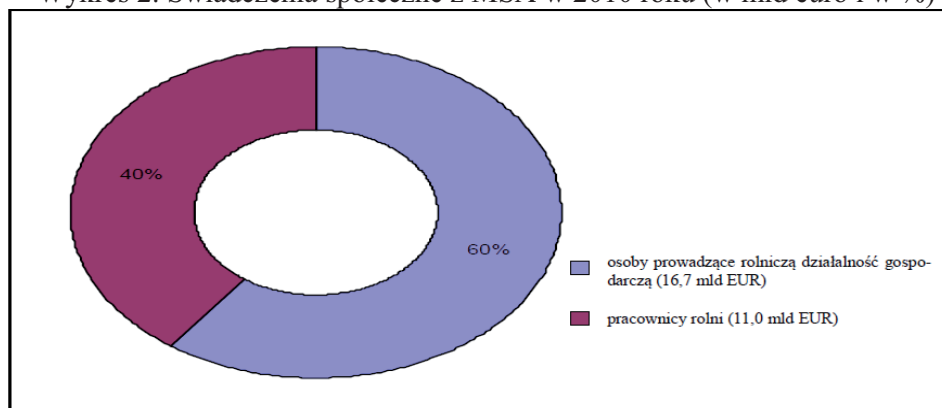
Świadczenia z francuskich systemów ubezpieczenia społecznego rolników są wypłacane przez dwa równoległe podsystemy skierowane do pracowników rolnych i osób prowadzących rolniczą działalność gospodarczą. W 2010 roku łączna wartość świadczeń wypłaconych do obu podsystemów wyniosła 27,7 miliarda euro, z których 11 miliardów euro zostało przydzielone do systemu osób zatrudnionych w rolnictwie, co stanowi 40% wartości świadczeń wy-

płaconych z funduszu MSA. Natomiast świadczenia dla osób prowadzących rolniczą działalność gospodarczą wyniosły 16,7 miliarda euro, czyli 60% ogólnej sumy świadczeń z systemu ubezpieczeń społecznych rolników (wykres 2).

Świadczenia emerytalne właścicieli gospodarstw rolnych opierają się na trzech filarach:

- system podstawowy,
- uzupełniający system obowiązkowy,
- uzupełniający system dobrowolny.

Wykres 2. Świadczenia społeczne z MSA w 2010 roku (w mld euro i w %)



Legenda: Świadczenia społeczne wg podsystemu: 27,7 miliarda euro za 2010 r. Metropolitan France + departamenty zamorskie; 60% dla osób prowadzących rolniczą działalność gospodarczą – 16,7 miliarda euro, 40% dla pracowników rolnych – 11 miliardów euro.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych MSA.

Przed 1990 r. uprawnienia emerytalne były przyznawane właścicielom gospodarstw rolnych tylko przez podstawowy system, którego działanie różniło się od działania innych systemów emerytalnych. Podstawowy system dla osób prowadzących rolniczą działalność gospodarczą obejmuje dwie podkategorie, tj. płatność ryczałtową i płatność proporcjonalną. Ryczałtowa płatność emerytalna to ryczałtowane świadczenie niezwiązane z wysokością opłacanej składki ubezpieczeniowej. Obliczanie jej opiera się tylko na liczbie przepracowanych lat. Emerytalna płatność proporcjonalna zachowuje cechy uzupełniającego obowiązkowego wynagrodzenia emerytalnego. Jest ona oparta na wynikach, które zależą od dochodu danego rolnika. Uzupełniająca obowiązkowa płatność emerytalna, wprowadzona została w 2003 r. w celu zapewnienia pełnej emerytury (system podstawowy + uzupełniający system obowiązkowy), równej co najmniej 75% minimalnej płacy netto (SMIC netto), osobom pracującym jako zarządcy gospodarstw rolnych w chwili rozwiązania ich stosunku pracy.

Funkcjonujący system jest podobny do innych systemów emerytalnych, które obejmują różne działania, a przetwarzanie danych historycznych pozwala

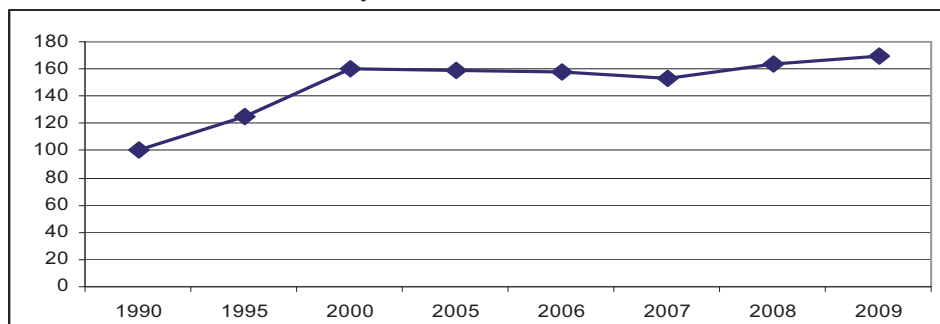
na dokładne i precyzyjne indeksowanie płatności emerytalnych uzyskiwanych przez byłych zarządców gospodarstw rolnych. Przed 2003 rokiem nie istniał uzupełniający system obowiązkowy. Rozszerzenie uzupełniającej obowiązkowej płatności emerytalnej na współpracujących małżonków, a także służbę domową, jest jasnym dowodem reform. Uzupełniająca dobrowolna płatność emerytalna stanowi trzeci filar emerytalny, który jest najbardziej podobny do systemów ubezpieczeniowych stosowanych w innych zawodach. Może ona zostać zaproponowana przez ubezpieczycieli jako zbiorowa umowa ubezpieczeniowa. Należy zauważyć, że z czasem struktura emerytury obejmująca osoby prowadzące działalność rolniczą, wcześniej tak odrębna, wydaje się coraz bardziej zbliżona do rozwiązań stosowanych w systemach pracowniczych.

16.6. Składki ubezpieczeniowe i powszechna społeczna składka ubezpieczeniowa (CSG)

W 2010 roku składki ubezpieczeniowe osób prowadzących rolniczą działalność gospodarczą i powszechne składki na ubezpieczenie społeczne (CSG) zapewniły całkowity dochód w wysokości 3,7 miliarda euro. Składki ubezpieczeniowe płacone przez osoby prowadzące rolniczą działalność gospodarczą wyniosły 2,6 miliarda euro w 2010 r. i 2,8 miliarda euro w 2009 roku. Owe składki są potrącane z przychodów generowanych przez zarządców gospodarstw i przedsiębiorstw rolnych z tytułu prowadzenia działalności rolniczej i są przeznaczone na finansowanie świadczeń emerytalnych. Dla większości właścicieli gospodarstw rolnych podstawę obliczania składki, stosowaną w 2010 roku, odzwierciedlał ich średni dochód w latach 2007-2009 z działalności rolniczej, i była ona o około 10% niższa od podstawy obliczania stosowanej rok wcześniej. Ogólna podstawa właściwa dla przychodów z działalności rolniczej, stosowana do obliczania składki ubezpieczeniowej w 2010 roku, została ustalona na poziomie 6,2 miliarda euro. Amortyzacja spadku rentowności składek rolników w 2010 roku (-7,7%) wynikała z zastosowania podstawy obliczania składki minimalnej lub podstawy obliczania składki zryczałtowanej. Warto również zauważyć, że zmniejszenie dochodów, które spowodowało obniżenie składek wpłacanych w 2010 roku, wskazuje na pewien trend, który pojawił się już w 2005 roku. W latach 2005-2010 różnice w poziomie składek ubezpieczeniowych wyniosły około 10 punktów procentowych. Niemniej jednak, od 1990 do 2009 roku składki płacone przez właścicieli gospodarstw rolnych znacznie wzrosły (wykres 3), co spowodowały głównie:

- reforma obliczania podstawy składki: przejście od obliczania podstawy „dochodu katastralnego” do obliczania podstawy z dochodu z działalności rolniczej lub zryczałtowanego dochodu;
- przejście przez wielu rolników od obliczania zryczałtowanej podstawy od dochodu do obliczania podstawy przy użyciu rzeczywistego zysku osiągniętego z działalności rolniczej, w wyniku zmiany systemu podatkowego.

Wykres 3. Zmiany w poziomie składek płaconych przez właścicieli gospodarstw rolnych w latach 1990-2009



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych MAAPRAT.

Dochody CSG przeznaczone na finansowanie świadczeń zdrowotnych w systemie ubezpieczeń społecznych osób prowadzących rolniczą działalność gospodarczą w 2010 roku wyniosły 1,1 miliarda euro. Powszechna składka na ubezpieczenie społeczne (CSG) istnieje od 1991 roku. Przyczynia się ona do finansowania obowiązkowego systemu ubezpieczeń zdrowotnych. Kwoty składki CSG pobierane przez system rolny są określone w rozporządzeniu. W 2010 roku dla całego systemu rolnego (w tym osób prowadzących rolniczą działalność gospodarczą i pracowników rolnych) wyniosły one 2,5 miliarda euro, notując wzrost o 5,4% w stosunku do roku 2009. Wpływy z tytułu składek ubezpieczeniowych i składek CSG w 2010 roku wyniosły 3,7 mld euro, co stanowiło 19% ogółu wpływów do systemu. Oceniając funkcjonowanie systemu ubezpieczeń społecznych osób prowadzących rolniczą działalność gospodarczą i jego wpływ na finanse publiczne należy stwierdzić, iż w obecnej sytuacji gospodarczej rządowe próby wypełnienia swoich obowiązków i rozwiązania problemu deficytu występującego w sekcjach ubezpieczenia na wypadek choroby i starości systemu ubezpieczeń społecznych osób prowadzących rolniczą działalność gospodarczą, są znaczące, choć niewystarczające. Środki podjęte w projekcie ustawy z 2009 roku w sprawie finansowania ubezpieczeń społecznych, mające na celu osiągnięcie tymczasowego rozwiązania problemu deficytu ubezpieczenia zdrowotnego i emerytalnego w systemie ubezpieczeń społecznych osób prowadzących rolniczą działalność gospodarczą, mieszczą się w założeniach, które nie przekreślają, lecz bardziej wzmacniają, zdolności MSA do zarządzania i dostarczania świadczeń socjalnych we wszystkich dziedzinach, a także do pobierania składek i należnego podatku. Ogromny sukces osiągnięty przez MSA polegał na przypisaniu całego długu państwu (7,5 mld EUR w 2009 roku), czemu towarzyszyła likwidacja FFIPSA (Funduszu Świadczeń Socjalnych Osób Prowadzących Działalność Gospodarczą).

Jeżeli chodzi o transfery długu, system finansowania jest inny dla emerytury i dla ubezpieczenia zdrowotnego, w szczególności:

- Ubezpieczenie chorobowe: ciągła równowaga ubezpieczenia chorobowego jest zapewniona poprzez przydzielanie nowych środków finansowych pochodzących z podatków od samochodów służbowych (w kwocie 1,2 mld euro), i – w razie potrzeby – opłacanie dotacji z systemu ogólnego zarządzanego przez Krajowy Fundusz Pracowniczy Ubezpieczenia Zdrowotnego (dalej zwany CNAMTS). Przyjęte metody wyrównywania ubezpieczenia zdrowotnego budzą pewne kontrowersje, ponieważ, logicznie rzecz biorąc, uzasadnione wydaje się utworzenie wspólnego funduszu finansowego dla wszystkich systemów, zważywszy że prawo do świadczeń w naturze jest identyczne dla wszystkich uczestników systemu (jak udowodniono w wyniku reformy realizowanej w Niemczech).
- Ubezpieczenie emerytalne: ta grupa ubezpieczeniowa aktualnie nie przewiduje żadnych wpływów i MSA będzie zmuszony do finansowania swych zadań w formie kredytu bankowego, jak zostało to określone w projekcie ustawy o ubezpieczeniu społecznym (PLFSS). MSA ma nadzieję, że odpowiednie rozwiązanie deficytu strukturalnego w tej grupie ubezpieczeniowej znajdzie się wkrótce, jak obiecały władze państwowe.

16.7. Część składki na ubezpieczenie społeczne w dochodach osób prowadzących rolniczą działalność gospodarczą

Składki płacone przez osoby prowadzące rolniczą działalność gospodarczą są ustalane przy użyciu przychodu generowanego z pracy w rolnictwie, do którego może być ewentualnie stosowana podstawa minimalna i/lub maksymalna. Składki pracownicze są określane przez ograniczony albo nieograniczony fundusz wynagrodzeń. Dochód osób prowadzących działalność gospodarczą, zapewniający podstawę obliczeń składki. Ponieważ nie istnieje minimalna lub maksymalna stawka w sekcji ubezpieczeń rodziny, podstawa obliczania podstawy składki odzwierciedla podstawę obliczania „dochodu z pracy najemnej” brutto osób prowadzących rolniczą działalność gospodarczą, choć z rocznym lub trzyletnim przesunięciem w stosunku do danego roku. Dochody uzyskane z pracy za stałą pensję są określone w formie ryczałtu lub rzeczywistego dochodu osoby prowadzącej gospodarstwo rolne. Dochód osób prowadzących działalność gospodarczą, zapewniający podstawę obliczeniową składki obejmuje:

- dochody z rolniczej działalności gospodarczej podlegającej IRPP (podatek od dochodów osobistych), obejmujący BA – system opodatkowania dochodów rolniczych, BIC – system opodatkowania dochodów w przemyśle rolniczym, lub BNC – system opodatkowania dochodów handlowych (dotyczy turystyki, przedsiębiorstw rolnych, hodowli koni, itp.),
- wynagrodzenie zarządców i partnerów prowadzących rolniczą działalność gospodarczą w firmach, które są przedmiotem grupowego opodatkowania.

Podstawa obliczania składki jest równa podstawie opodatkowania w danym roku. Podstawę zryczałtowaną stosuje się, gdy dochody uzyskane w danym roku nie są znane, i odnosi się do:

- osób rozpoczynających nową pracę,
- małżonków zarządców gospodarstw rolnych rozpoczynających nową pracę,
- partnerów podlegających podatkowi od osób prawnych: zasiłki rodzinne dotyczą wyłącznie partnerów właścicieli gospodarstw rolnych, którzy nie otrzymują wynagrodzenia.

Obliczanie składki na podstawie ryczałtów dla osób „rozpoczynających nową pracę”, jest przedmiotem odrębnych przepisów, gdy obliczanie regularnej podstawy składki jest nieznane.

Składki solidarnościowe stosuje się do małych struktur, takich jak:

- małe gospodarstwa rolne, których powierzchnia waha się od 1/8 do 1/2 minimalnego obszaru gospodarstwa,
- małe przedsiębiorstwa, w których nakład pracy odpowiada co najmniej 150, ale nie więcej niż 1200 godzinom.

Składki wpłacane do rolniczego ubezpieczenia społecznego, o których mowa w ASA, obejmują ubezpieczenie chorobowe, emerytalne i wdowieństwa, i oparte są na wynagrodzeniu wypłacanym pracownikom rolnym przez pracowników, którzy są objęci systemem ubezpieczeń rolniczych. Fundusz wynagrodzeń w 2009 roku wyniósł 17,3 miliarda euro, co oznacza wzrost o 0,8 punktu procentowego w stosunku do roku 2008. Prawie jedna trzecia funduszu pochodzi od składek płaconych przez osoby zatrudnione przy sektorach upraw i hodowli.

16.8. Składki ubezpieczeniowe

Składki właściwe dla osób prowadzących rolniczą działalność gospodarczą wyniosły 2,6 mld euro w 2010 r., i były one o 7,8 punktu procentowego niższe niż w 2009 roku. Składki pochodzące od pracowników rolnych wyniosły 6,4 mld euro i były one o 1,1 punktu procentowego wyższe niż w 2009 roku. Składki te łącznie stanowiły 82% ogółu przychodów ze składek. Od 2006 roku wszelkie operacje mające na celu zmniejszenie stawek ubezpieczenia, zgodnie ze środkami o niskich wynagrodzeniach, nie są już pokrywane przez państwo, lecz są one wynagradzane z wpływów podatkowych. Wskazana wartość dotycząca ogólnego spadku składki odzwierciedla koszty takich operacji, a nie przewidywanych wpływów podatkowych. Zmniejszenie docelowe odnosi się do rewitalizacji obszarów wiejskich, do obszarów, na których stosowane jest tymczasowe zwolnienie z podatków i opłat, itp. Suma składek wpłaconych do systemu ubezpieczenia społecznego rolników prowadzących działalność gospodarczą wynosi około 33% z obliczenia podstawy „dochodu zawodowego”. Wartość tę oblicza się w następujący sposób:

- 2,6 mld euro z tytułu składek płaconych przez osoby prowadzące rolniczą działalność gospodarczą * 82% wartości składek zapłaconych do MSA/6,3

mld euro z podstawy obliczenia składki w odniesieniu do osób prowadzących działalność gospodarczą = 33%.

Składki te wypłacane są przez osoby prowadzące działalność gospodarczą w sposób następujący: 50% składki jest wypłacane w marcu, 25% w czerwcu, a pozostałą część (różnicę) w listopadzie.

W 2010 roku właściciele gospodarstw rolnych wpłacali składki do systemu ubezpieczeń społecznych rolników w wysokości 35-36% dochodu gospodarstwa, natomiast CSG i podatek CRDS stanowiły 8%. Płatności te stanowiły tzw. koszty uzyskania przychodu, z wyjątkiem CSG na poziomie 2,4%. Zestawienie wszystkich składek wpłaconych do systemu ubezpieczeń przez właścicieli gospodarstw rolnych zostało zawarte w tabeli 1.

Tabela 1. Zestawienie składek ubezpieczeniowych w 2010 roku wypłacanych przez właścicieli gospodarstw rolnych

AMEXA	Chorobowe	10,84 %
AVI (ograniczony)	Indywidualna emerytura (płatność zryczałtowana)	3,20%
AVA (ograniczony)	Emerytura rolnicza (płatność proporcjonalna)	11,17%
AVAD	(płatność solidarnościowa)	1,64%
RCO	Uzupełniająca emerytura obowiązkowa	3,00%
AF	Zasiłki rodzinne	5,40%
Dotyczący wypadków przy pracy		Od 331 to 360 EUR
CSG		2,40% bez odliczenia 5,10% z odliczeniem
CRDS		0,50%
VIVEA netto	Stałe szkolenia zawodowe	0,49% (min. 47 EUR) (maks. 260 EUR)

Górna granica ubezpieczenia społecznego na 2010 rok wynosiła 34 620 euro, natomiast na 2011 rok 35 352 euro. Łączna liczba osób aktywnych zawodowo w rolnictwie, prowadzących działalność gospodarczą i liczba pracowników rolnych, wyniosła 1,2 mln w 2010 roku, co wskazuje na spadek o 1,1% w stosunku do 2010 roku. Liczba osób prowadzących wyłącznie rolniczą działalność gospodarczą wyniosła 548 696 (wykres 17). Należy dodać, że grupa ta obejmuje również zarządców gospodarstw rolnych i ich partnerów, niezależnie od ich statusu, jak również służbę domową.

W 2010 roku odnotowano dalszy demograficzny spadek liczby właścicieli gospodarstw rolnych, choć tempo spadku było wolniejsze niż w poprzednich latach. Było tak ze względu na fakt, że z jednej strony, przedsiębiorstwa usługowe, w tym zwłaszcza osoby zajmujące się architekturą krajobrazu, wskazują na rosnącą dynamikę, co częściowo łagodzi demograficzny spadek liczby właścicieli gospodarstw rolnych. Z drugiej strony, przechodzenie na wcześniejszą emeryturę zostało zatrzymane w 2009 roku, co ograniczyło rezygnację z aktywnego życia gospodarczego właścicieli w wieku 57-59 lat. Takie natychmiastowe zatrzymanie procesu

przechodzenia na wcześniejszą emeryturę spowodowało potencjalny spadek nabywania gospodarstw rolnych przez nowych zarządców.

Liczba aktywnych zawodowo osób prowadzących rolniczą działalność gospodarczą spada z roku na rok: w 2010 r. odnotowano spadek o 2,3%, w 2009 r. o 2,7% w stosunku do roku 2008. W okresie od 1992 do 2010 r. odnotowano spadek tej liczby od 1 mln do około 0,548 mln (czyli około 49% w ciągu 18 lat). Liczba zarządców gospodarstw rolnych po raz pierwszy spadła do poziomu 0,5 mln w 2010 roku.

16.9. Wnioski

Ten system społeczny jest uzupełniany przez system dobrowolnych ubezpieczeń zdrowotnych, gdyż świadczenia otrzymywane z systemu społecznego w razie choroby nie pokrywają wszystkich kosztów.

Mimo że użytkownicy systemu ochrony socjalnej uważają składki za „wysokie”, są bardzo „przywiązani” do tego systemu.

EGZEMPLARZ BEZPŁATNY

*Nakład 500 egz., ark. wyd. 17,92
Druk i oprawa: EXPOL Włocławek*