

**WPR a konkurencyjność
polskiego i europejskiego
sektora żywnościowego**



INSTYTUT EKONOMIKI ROLNICTWA
I GOSPODARKI ŻYWNOŚCIOWEJ
PAŃSTWOWY INSTYTUT BADAWCZY

WPR a konkurencyjność polskiego i europejskiego sektora żywnościowego

Redakcja naukowa:

prof. dr hab. Andrzej Kowalski

dr Marek Wigier

dr Barbara Wieliczko



KONKURENCYJNOŚĆ POLSKIEJ GOSPODARKI
ŻYWNOŚCIOWEJ W WARUNKACH GLOBALIZACJI
I INTEGRACJI EUROPEJSKIEJ

Warszawa 2014

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

Celem opracowania jest prezentacja i analiza wyzwań stojących przed współczesnym
rolnictwem, gospodarką żywnościową i obszarami wiejskimi. Szczególną uwagę
poświęcono konkurencyjności sektora rolno-spożywczego w różnych państwach
Europy w kontekście prowadzonej polityki rolnej.

Recenzenci:

doc dr Nona Malamova, Instytut Ekonomiki Rolnictwa w Sofii
dr hab. Agnieszka Wrzochalska, prof. IERiGŻ-PIB

Opracowanie komputerowe

Barbara Wieliczko

Projekt okładki

AKME Projekty Sp. z o.o.

ISBN 978-83-7658-537-6

Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej
– Państwowy Instytut Badawczy
ul. Świętokrzyska, 00-002 Warszawa
tel.: (22) 50 54 444
faks: (22) 50 54 636
e-mail: dw@ierigz.waw.pl
<http://www.ierigz.waw.pl>

Spis treści

| | |
|---|----|
| Wstęp | 9 |
| 1. Renta polityczna a inwestycje oraz relacje wynagrodzenia i wydajności czynnika pracy u producentów rolnych | 15 |
| 1.1. Wprowadzenie..... | 15 |
| 1.2. Założenia i dowód analityczny..... | 15 |
| 1.3. Renta polityczna a inwestycyjne | 18 |
| 1.4. Relacje wynagrodzenia do wydajności czynnika pracy | 21 |
| 1.5. Ilustracja empiryczna relacji wynagrodzeń do wydajności czynnika pracy..... | 22 |
| 1.6. Kształtowanie się wskaźnika ΔULC | 25 |
| 1.7. Podsumowanie i wnioski i..... | 26 |
| Literatura | 26 |
| 2. Budżetowe uwarunkowania konkurencyjności rolnictwa | 28 |
| 2.1. Wprowadzenie..... | 28 |
| 2.2. Źródła finansowania polskiego rolnictwa i potencjalny wpływ pozyskiwanych środków publicznych na konkurencyjność sektora rolnego..... | 28 |
| 2.3. Prognozowany wpływ „zazielenienia” płatności bezpośrednich na konkurencyjność polskiego rolnictwa | 31 |
| 2.4. Podatki a konkurencyjność rolnictwa..... | 34 |
| 2.5. Podsumowanie i wnioski..... | 37 |
| Literatura | 38 |
| 3. Analiza konkurencyjności głównych typów gospodarstw rolnych | 40 |
| w Niemczech | 40 |
| 3.1. Wprowadzenie..... | 40 |
| 3.2. Metoda i baza danych..... | 41 |
| 3.3. Poziom dochodów i kosztów utraconych możliwości dla różnych kategorii indeksu konkurencyjności..... | 43 |
| 3.4. Podsumowanie i wnioski..... | 57 |
| Literatura | 58 |
| 4. Czynniki wzrostu konkurencyjności polskich gospodarstw rolnych | 59 |
| 4.1. Wprowadzenie..... | 59 |
| 4.2. Zmiana liczby gospodarstw ze zdolnością konkurencyjną w latach 2005-2012 i tych, które tę zdolność mogą osiągnąć w niedługim czasie | 60 |
| 4.3. Przesłanki przesądzające o zmianach liczby gospodarstw ze zdolnością konkurencyjną, i tych, które tę zdolność mogą osiągnąć w niedługim czasie | 64 |

| | |
|---|------------|
| 4.4. Podsumowanie i wnioski..... | 72 |
| Literatura | 73 |
| 5. Ocena efektów wsparcia inwestycyjnego realizowanego w Czechach w ramach programu rozwoju obszarów wiejskich..... | 76 |
| 5.1.Wprowadzenie..... | 76 |
| 5.2.Metodologia i dane..... | 77 |
| 5.3. Główne rezultaty | 81 |
| 5.4. Podsumowanie i wnioski..... | 87 |
| Literatura | 88 |
| 6. Modelowanie input-output w celu oszacowania wpływu WPR na efektywność małych gospodarstw rolnych w Bułgarii | 89 |
| 6.1. Wprowadzenie..... | 89 |
| 6.2. Metoda i dane | 89 |
| 6.3. Bezpośrednie wyniki zastosowania funkcji Cobba-Douglasa..... | 91 |
| 6.4. Wykorzystanie wyników uzyskanych w oparciu o funkcję produkcji do oszacowania efektywności unijnego wsparcia dla gospodarstw niskotowarowych | 94 |
| 6.5. Podsumowanie i wnioski..... | 96 |
| Literatura | 97 |
| 7. Projekcja opłacalności uprawy zbóż i rzepaku w perspektywie 2020 roku – ujęcie wariantowe..... | 99 |
| 7.1. Wprowadzenie | 99 |
| 7.2. Metodyka badań..... | 99 |
| 7.3. Wyniki badań..... | 101 |
| 7.4. Podsumowanie i wnioski..... | 110 |
| Literatura | 111 |
| 8. Specjalne rozwiązania podatkowe dotyczące sektora rolnego na Ukrainie..... | 112 |
| 8.1. Wprowadzenie..... | 112 |
| 8.2. Główne wyniki | 113 |
| 8.3. Podsumowanie i wnioski..... | 122 |
| Literatura | 122 |
| 9. Rola marketingu międzynarodowego w procesie podnoszenia konkurencyjności artykułów rolnych i żywności..... | 125 |
| 9.1. Wprowadzenie..... | 125 |
| 9.2. Podstawowe założenia dotyczące konkurencyjnego eksportu sektora rolnego..... | 127 |
| 9.3. Marketing międzynarodowy produktów rolno-spożywczych | 128 |
| 9.4. Międzynarodowy marketing na przykładzie produktów chronionego pochodzenia..... | 133 |
| 9.5. Podsumowanie i wnioski..... | 136 |

| | |
|---|------------|
| Literatura | 136 |
| 10. Podejście do dywersyfikacji na rynku żywności na Litwie..... | 138 |
| 10.1. Wprowadzenie..... | 138 |
| 10.2. Podłoże teoretyczne..... | 139 |
| 10.3. Transformacja warunków litewskiego handlu zagranicznego..... | 141 |
| 10.4. Międzynarodowe przepływy handlowe dotyczące artykułów rolno-spożywczych na Litwie..... | 142 |
| 10.5. Kierunki eksportu i trendy w dywersyfikacji rynku..... | 146 |
| 10.6. Podsumowanie i wnioski..... | 150 |
| Literatura | 151 |
| 11. Konkurencyjność eksportu rolno-spożywczego i dekompozycja jego zmian w okresie członkostwa Polski w Unii Europejskiej..... | 152 |
| 11.1. Wprowadzenie..... | 150 |
| 11.2. Ocena pozycji konkurencyjnej Polski w eksporcie produktów rolno- -spożywczych w latach 2003-2013 – analiza na podstawie wybranych wskaźników..... | 154 |
| 11.3. Dekompozycja zmian eksportu rolno-spożywczego Polski w latach 2003-2013 – analiza z wykorzystaniem metody stałych udziałów w rynku (constant market share – CMS)..... | 159 |
| 11.4. Podsumowanie i wnioski..... | 165 |
| Literatura | 166 |
| 12. Krajowy popyt na żywność w cieniu sukcesów eksportu..... | 168 |
| 12.1. Wprowadzenie..... | 168 |
| 12.2. Makroekonomiczne uwarunkowania popytu na żywność w latach 2009-2013..... | 169 |
| 12.3. Spożycie żywności według rachunków narodowych..... | 175 |
| 12.4. Spożycie bilansowe artykułów żywnościowych..... | 177 |
| 12.5. Konsumpcja żywności w gospodarstwach domowych..... | 178 |
| 12.6. Konsumpcja żywności na ścieżce wzrostu..... | 180 |
| 12.7. Podsumowanie i wnioski..... | 181 |
| Literatura | 183 |
| 13. Rozwój obszarów wiejskich w kontekście integracji Ukrainy z Unią Europejską..... | 185 |
| 13.1. Wprowadzenie..... | 185 |
| 13.2. Główne wyniki..... | 185 |
| 13.3. Podsumowanie i wnioski..... | 195 |
| Literatura | 197 |
| 14. Zrównoważony rozwój rolnictwa w świetle paradygmatu konkurencyjności..... | 197 |
| 14.1. Wprowadzenie..... | 198 |
| 14.2. Paradygmat konkurencyjności..... | 200 |
| 14.3. Modele i formy rolnictwa..... | 203 |

| | |
|---|------------|
| 14.4. Konkurencja o zasoby | 207 |
| 14.5. Rynek | 210 |
| 14.6. Polityka..... | 213 |
| 14.7. Podsumowanie i wnioski..... | 217 |
| Literatura | 219 |
| 15. Wpływ Wspólnej Polityki Rolnej (WPR) na zrównoważenie i konkurencyjność bułgarskiej produkcji warzyw | 224 |
| 15.1. Wprowadzenie..... | 224 |
| 15.2. Materiał i metody | 224 |
| 15.3. Wyniki i dyskusja..... | 225 |
| 15.4. Podsumowanie i wnioski | 229 |
| Literatura | 229 |
| 16. Kapitał ludzki – katalizator czy czynnik ograniczający potencjał konkurencyjny rumuńskiej wsi?..... | 231 |
| 16.1. Wprowadzenie..... | 231 |
| 16.2. Analiza danych..... | 232 |
| 16.3. Migracja wewnętrzna i zewnętrzna | 234 |
| 16.4. Wykształcenie i udział w rynku pracy..... | 238 |
| 16.5. Przedsiębiorczość wiejska – katalizator inteligentnego wzrostu gospodarczego..... | 243 |
| 16.6. Podsumowanie i wnioski..... | 245 |
| Literatura | 246 |
| 17. Kapitał ludzki w procesach przemian strukturalnych polskiego rolnictwa | 248 |
| 17.1. Wprowadzenie..... | 248 |
| 17.2. Metodyka badań | 250 |
| 17.3. Wyniki badań | 252 |
| 17.4. Dyskusja | 256 |
| 17.5. Podsumowanie i wnioski..... | 258 |
| Literatura | 259 |
| 18. Podsumowanie..... | 260 |

Wstęp

Rozwój rolnictwa i jego zmiany strukturalne w coraz mniejszym stopniu uzależnione są od endogenicznych uwarunkowań tego sektora, a coraz bardziej zależą od polityki sektorowej, a przede wszystkim polityki makroekonomicznej. Podstawowe znaczenie dla konkurencyjności sektora żywnościowego mają tendencje rozwojowe w makroskali. Koniunktura rolnicza stanowi integralną część sytuacji gospodarczej i jednocześnie jest jej pochodną. W globalizującym się świecie, coraz bardziej współzależnym, a w ostatnich latach wyraźnie integrującym się ekonomicznie w ujęciu regionalnym, rolnictwo europejskie, w tym i polskie, jest coraz silniej poddawane wpływowi zewnętrznym. Rozszerzenie UE o kraje Europy środkowej i wschodniej, narastające wewnętrzne ograniczenia budżetowe i skutki światowego kryzysu gospodarczego, a także uwarunkowania wynikające z wielostronnych negocjacji prowadzonych w ramach WTO, wywarły istotny wpływ na kształt i zakres wsparcia publicznego kierowanego do rolnictwa i obszarów wiejskich.

Równoległy rozwój postaw interwencjonizmu państwowego oraz zasad liberalizmu i otwarcia gospodarki światowej przyniósł daleko niewystarczające, w stosunku do oczekiwań, rezultaty. Przełom cywilizacyjny jaki dokonuje się w ostatnich latach przynosi wypieranie cywilizacji industrialnej przez nową, ciągle jeszcze niezdefiniowaną, gospodarkę opartą na wiedzy. Pierwsza dekada XXI wieku uwiidoczniała kumulację efektów w płaszczyznach: społecznej, ekonomicznej, kulturowej, politycznej czy etycznej. Nieodwracalnym przemianom uległy także role czynników produkcji w procesie generowania bogactwa: ziemi, surowców, energii, wody, środków trwałych, technologii, kapitału finansowego, a przede wszystkim ludzkiego i społecznego. Coraz więcej trudności sprawia zapewnienie spójności społecznej w różnych jej przejawach, bez której trudno jest już nie tylko o efektywne gospodarowanie, a wręcz o spokój społeczny i zrównoważony rozwój.

Wychodząc naprzeciw tym wyzwaniom, Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej – Państwowy Instytut Badawczy zorganizował w dniach 26-28 listopada 2014 r. w Józefowie k/Warszawy międzynarodowej konferencji pt. „WPR a konkurencyjność polskiego i europejskiego sektora żywnościowego”. Jej celem była prezentacja i podsumowanie badań naukowych, jakie zostały zrealizowane w ramach Programu Wieloletniego 2011-2014. Tematem dyskusji i prezentacji była terażniejszość i przyszłość Europy. Mówiono o starzejącym się społeczeństwie, problemach z pracą dla młodych, pogłębiającym się zróżnicowaniu dochodów, europejskich rajach podatkowych, konieczności reformy strefy Euro, a równocześnie rosnących potrzebach finansowych UE, wyzwaniu jakim dla Europy będzie umowa handlowa USA – UE.

Wskazywano także na ograniczenia, takie jak np. zasobów ziemi oraz pokazywano sposoby ich przezwyciężania np. poprzez budowę innowacyjnej gospodarki. Produkcja żywności może być jednym z atutów UE. Przy spadku popytu wewnętrznego (bo zmniejszy się liczba mieszkańców) należy koncentrować się na rynku globalnym. Ale, aby tę koncepcję realizować potrzebne są zmiany w zakresie poprawy konkurencyjności gospodarki żywnościowej. Obecna WPR nie motywuje dostatecznie do wzrostu produktywności. Do jej poprawy mogłaby przyczynić się reorientacja wsparcia dla rolnictwa, przede wszystkim zmierzająca do zmiany struktury agrarnej, tworzenia większych, silnych ekonomicznie gospodarstw zorientowanych na produkcję rynkową. Trzeba zmienić „obowiązujące” zasady dotyczące m.in. dogmatu o narodowej samowystarczalności żywnościowej. Innym problemem UE jest duże zróżnicowanie poziomu gospodarczego i szans rozwojowych, a przez to efektów WPR.

Przekazywana do Państwa rąk monografia składa się z 17 artykułów odnoszących się do najważniejszych, zdaniem jej autorów, wyzwań współczesnego rolnictwa, gospodarki żywnościowej i obszarów wiejskich oraz ich analizy. Rozdziały I–VIII odnoszą się do zagadnień związanych z analizą czynników i uwarunkowań konkurencyjności w wybranych krajach członkowskich UE głównie w odniesieniu z instrumentów WPR w tym polityki rozwoju obszarów wiejskich. Wychodząc od rozważań czysto teoretycznych w rozdziale I prof. dr hab. Włodzimierz Rembisz i dr Agata Sielska (IERiGŻ-PIB) analizują wpływ renty politycznej na inwestycje producentów rolnych, przedstawiając m.in. założenia oraz dowód analityczny i empiryczną ilustrację relacji wynagrodzeń do wydajności czynnika pracy. W rozdziale II prof. dr hab. Jacek Kulawik, prof. dr hab. Edward Majewski, dr Joanna Pawłowska-Tyszko, dr hab. Adam Wąs oraz dr Barbara Wieliczko (IERiGŻ-PIB) analizując budżetowe uwarunkowania konkurencyjności rolnictwa odnoszą się m.in. do źródeł jego finansowania, kwestii „zazielenienia” płatności bezpośrednich oraz podatków i wpływu tych elementów na konkurencyjność sektora rolnego. W rozdziale III dr Werner Kleinhanss z Thünen-Institute of Farm Economics w Brunshwiku przybliży czytelnikowi zagadnienia konkurencyjności rolnictwa niemieckiego na podstawie danych FADN odnosząc się m.in. do poziomu i dystrybucji dochodów oraz kosztów utraconych możliwości analizując gospodarstwa rolne według formy organizacyjnej, region i typu produkcyjnego. W rozdziale IV prof. dr hab. Wojciech Józwiak, mgr inż. Adam Kagan, dr Grażyna Niewęglowska, mgr inż. Jolanta Sobierajewska, mgr inż. Marek Zieliński (IERiGŻ-PIB) na podstawie przeprowadzonej analizy danych FADN z lata 2005-2012 przedstawiają zagadnienia związane z czynnikami wzrostu konkurencyjności polskich gospodarstw rolnych przedstawiając jednocześnie przesłanki przesądzające o zmianach liczby

gospodarstw ze zdolnością konkurencyjną i tych, które tę zdolność mogą osiągnąć w niedługim czasie.

Rozdział V autorstwa Dr Tomáša Medonos, Dr Martina Hruška z Instytutu Ekonomiki Rolnictwa i Informatyki w Pradze oraz Dr Tomáš Ratering z Centrum Technologii odnosi się do oceny efektów wsparcia inwestycyjnego realizowanego w Czechach w ramach programu rozwoju obszarów wiejskich. Do ewaluacji faktycznych efektów wdrażanych programów wsparcia autorzy opracowania wykorzystali modele oparte na metodach analizy czynnikowej i regresji probitowej na podstawie danych pochodzących z 1400 gospodarstw rolnych. Z kolei rozdział VI autorstwa doc. dr Minki Chojeva i prof. dr Dimitre Nikolov z Instytutu Ekonomiki Rolnictwa w Sofii zawiera analizę wpływu WPR na efektywność małych gospodarstw rolnych w Bułgarii. W badaniach tych wykorzystano zasady modelowania input-output z zastosowaniem funkcji Cobb-Douglasa dla gospodarstw niskotowarowych w podziale na grupy specjalizujące się w uprawach polowych, uprawach trwałych oraz hodowli zwierząt trawożernych. W rozdziale VII dr Aldony Skarżyńskiej (IERiGŻ-PIB) przedstawiła wyniki projekcji opłacalności uprawy zbóż i rzepaku w perspektywie 2020 roku w ujęciu wariantowym. Do budowy modelu projekcji wykorzystano materiał empiryczny charakteryzujący trzy podstawowe zboża, tj. pszenicę ozimą, żyto ozime, jęczmień jary oraz rzepak ozimy w latach 2011-2013, zgromadzony i przetworzony według założeń systemu AGROKOSZTY. Dr hab. Yurii Lupenko i dr Leonid Tulush z Instytutu Ekonomiki Rolnictwa w Kijowie zaprezentowali w rozdziale VIII specjalne rozwiązania podatkowe dotyczące sektora rolnego na Ukrainie w odniesieniu do ich efektywności, możliwości oddziaływania na zwiększenie potencjału produkcyjnego oraz perspektyw dalszego rozwoju rolnictwa na Ukrainie.

Rozdziały od IX do XIII niniejszej monografii poświęcone są głównie analizie zagadnień związanych z marketingiem, handlem zagranicznym produktami rolno-spożywczymi oraz kwestii rynku wewnętrznego w odniesieniu do problematyki konkurencyjności gospodarki żywnościowej. W rozdziale IX dr Branko Mihailović, prof. Drago Cvijanović i mgr Predrag Vuković z Instytutu Ekonomiki Rolnictwa w Belgradzie przedstawili zagadnienia związane z rolą marketingu międzynarodowego w procesie podnoszenia konkurencyjności artykułów rolnych i żywności w Serbii. W artykule przedstawiono m.in. zagadnienia dotyczące konkurencyjności eksportu produktów sektora rolnego, marketingu międzynarodowego oraz marketingu na przykładzie produktów chronionego pochodzenia w Serbii. Dr Jolanta Drozd i dr Artiom Volkov z Litewskiego Instytutu Ekonomiki Rolnictwa zaprezentowali w rozdziale X wyniki badań na temat dywersyfikacji na rynku żywności na Litwie. Autorzy odnieśli się do zagadnień

związanych z transformacją warunków litewskiego handlu zagranicznego, międzynarodowych przepływów handlowych oraz kierunków eksportu i trendów w dywersyfikacji rynku. Do zagadnień związanych z handlem zagranicznym odnieśli się także dr Łukasz Ambroziak i dr Iwona Szczepaniak (IERiGŻ-PIB) w rozdziale XI dotyczącym konkurencyjność eksportu rolno-spożywczego i dekompozycja jego zmian w okresie członkostwa Polski w Unii Europejskiej. Autorzy, na podstawie wybranych wskaźników, przeprowadzili ocenę pozycji konkurencyjnej Polski w eksporcie produktów rolno-spożywczych w latach 2003-2013 oraz wykorzystując metody stałych udziałów w rynku (*constant market share* – CMS) dokonali dekompozycji zmian eksportu rolno-spożywczego Polski w latach 2003-2013. Rozdział XII autorstwa prof. Krystyny Świetlik (IERiGŻ-PIB) poświęcony został problematyce krajowego popytu na żywność. Artykuł ma charakter polemiczny, głównie w nawiązaniu do sukcesów eksportu. Odnosi się do makroekonomicznych uwarunkowań popytu na żywność latach 2009-2013, spożycia żywności i jego bilansów według rachunków narodowych oraz konsumpcji w gospodarstwach domowych.

Kolejne rozdziały monografii (XIII–XV) poświęcone zostały zagadnieniom szeroko definiowanego zrównoważenia. Prof. Orest Furdychko z National Academy of Agrarian Sciences of Ukraine oraz Dr Natalia Gnativ z Agroecology and Environmental Management of NAAS w Kijowie przedstawili w rozdziale XIII zagadnienia rozwoju obszarów wiejskich w kontekście integracji Ukrainy z Unią Europejską odnosząc się m.in. do podstawowych problemów i czynniki wpływające na warunki rozwoju obszarów wiejskich na Ukrainie, systemu administracyjnego i zarządzania, możliwych kierunków polityki rządu Ukrainy dotyczącej wspierania zrównoważonego rozwoju obszarów wiejskich oraz doświadczeń europejskich dotyczące zrównoważonego rozwoju obszarów wiejskich i możliwość ich wprowadzenia na Ukrainie. Zagadnienia zrównoważonego rozwoju rolnictwa w świetle paradygmatu konkurencyjności zostały także przedstawione w rozdziale XIV przez prof dr hab. Józef St. Zegara (IERiGŻ-PIB). Autor odnosi się przede wszystkim do paradygmatu konkurencyjności, istniejących modeli i form rolnictwa, zagadnień konkurencji o zasoby w tym związanych z koncepcją tzw. śladu ekologicznego populacji oraz problematyki rynku i polityki. Do koncepcji zrównoważenia w rozdziale XV odnosi się także artykuł dr Teodory Stoeva oraz dr Dimki Haytova z Uniwersytetu Rolniczego w Płowdiv. Przedstawiono w nim wpływ Wspólnej Polityki Rolnej na zrównoważenie i konkurencyjność bułgarskiej produkcji warzyw. W tym kontekście została przedstawiona produkcja najważniejszych warzyw w okresie 2001-2012, wielkość obszaru objętego uprawą warzyw i dynamika jego zmian oraz średnie plony.

Dwa ostatnie artykuły odnoszą się do zagadnień kapitału społecznego. Dr Monica Tudor z Instytutu Ekonomiki Rolnictwa – Rumuńskiej Akademii Nauk w rozdziale XVI porusza zagadnienia kapitału ludzkiego w kontekście katalizatora czy czynnika ograniczającego potencjał konkurencyjny rumuńskiej wsi. Autorka odnosi się do zagadnień związanych z migracją wewnętrzną i zewnętrzną, wykształceniem i rynkiem pracy oraz przedsiębiorczością wiejską jako katalizatorem inteligentnego wzrostu gospodarczego. Mgr Michał Dudek (IERiGŻ-PIB) odnosi się z kolei do problemów kapitału ludzkiego w procesie przemian strukturalnych polskiego rolnictwa. Autor wskazuje na historycznie ukształtowane i utrzymujące się dysproporcje między ludnością wiejską a mieszkańcami miast w dostępie do infrastruktury technicznej, społecznej oraz do różnego rodzaju usług edukacyjnych, szkoleniowych czy zdrowotnych. Dowodzi także, że barierą polepszenia sytuacji ekonomicznej wielu rodzin rolniczych jest brak środków finansowych na inwestycje związane nie tylko z powiększeniem areалу upraw, ale także modernizacją posiadanych zasobów, przeorientowaniem profilu produkcji, czy adaptacją nowych rozwiązań organizacyjnych.

Monografię kończy krótki rozdział XVIII podsumowujących przedstawione rozważania na temat konkurencyjność polskiego i europejskiego sektora żywnościowego. Polska dzięki obecności w UE stała się uczestnikiem światowego rynku. Akcesja zmieniła międzynarodową pozycję konkurencyjną Polski, a przede wszystkim przyczyniła się do niespotykanej w najnowszej historii kraju modernizacji wsi, produkcji rolnej i przemysłu spożywczego oraz poprawy efektywności. Ocena skutków ekonomicznych tych procesów wykazuje jednak, że nie wszystkie regiony zarówno w Polsce jak i pozostałych, analizowanych tu krajach, w jednakowym stopniu korzystają z możliwości wyrównania opóźnień. Część z trzynastu „nowych” krajów członkowskich UE oraz kandydujących do członkostwa, ma trudną sytuację i przed sobą długą drogę, aby nadrobić historyczne opóźnienia. W niniejszej publikacji staraliśmy się przedstawić Państwu jedynie wybrane wątki z prowadzonych przez IERiGŻ-PIB badań, zaprezentowanych w trakcie konferencji referatów oraz prowadzonych dyskusji. W naszej ocenie wielowątkowość omawianych problemów jest jedną z najważniejszych zalet przekazywanej do Państwa rąk publikacji. Wskazując na najważniejsze w poszczególnych krajach problemy, staraliśmy się przedstawić je w ścisłym związku z WPR, nie pomijając także kontekstu globalnego. Mamy nadzieję, że dzięki temu udało nam się odpowiedzieć przynajmniej na niektóre pytania dotyczące konkurencyjności. Równocześnie mamy świadomość, że nie udało nam się udzielić odpowiedzi na wszystkie związane z tytułem publikacji pytania, jak również pomimo obszerność opracowania, nie udało się wyczerpać analizowa-

nym w tym tomie zagadnień. Pozostawiamy zatem sobie możliwość kontynuacji dyskusji na powyższy temat realizując kolejny Program Wieloletni IERiGŻ-PIB 2015-2019 pt. „Rolnictwo Polskie i UE 2020+. Wyzwania, szanse, zagrożenia, propozycje”.

Komitet Redakcyjny

1. Renta polityczna a inwestycje oraz relacje wynagrodzenia i wydajności czynnika pracy u producentów rolnych

1.1. Wprowadzenie

W artykule przyjmujemy hipotezę, zgodnie z którą renta polityczna zwiększa inwestycje podejmowane przez producentów rolnych, co poprawia techniki wytwarzania oraz pozwala na utrzymanie racjonalnej relacji między wzrostem wynagrodzenia i wydajności czynnika pracy. Wydajność pracy traktowana jest jako podstawowe ekonomiczne źródło wynagrodzenia czynnika pracy, czyli *implicite* dochodów producentów rolnych¹. Hipotezę tę najpierw dowodzimy analitycznie, następnie empirycznie.

Rozumowanie i analizę empiryczną upraszczamy i syntetyzujemy by wydobyc jedynie najistotniejsze kwestie dla przyjętej hipotezy. Pod pojęciem renty politycznej rozumiemy efekty dochodowe Wspólnej Polityki Rolnej [Bezat-Jarzębowska, Rembisz, Sielska 2012].

1.2. Założenia i dowód analityczny

Przyjmujemy, że spełnione są następujące założenia. Pierwsze założenie dotyczy poziomu zastosowania czynnika kapitału rzeczowego u producentów rolnych. Jest on wynikiem zakumulowanych inwestycji oraz zużycia (moralnego i fizycznego) tego czynnika. Proces ten można opisać jako [Bezat-Jarzębowska, Rembisz, Sielska 2013]:

$$K_t = I_t + (1 - \delta)K_{t-1}$$
$$K_t = (1 - \delta)K_0 + \sum_{i=0}^{t-1} I_{t-1}(1 - \delta)^i$$
$$K_{t-1} = \frac{I_t}{\left(\frac{\Delta R}{R} - \delta\right)}$$

¹ Przy założeniu, że to dochody z pracy są głównym źródłem dochodów producenta rolnego. Nie odbiega to od rzeczywistości indywidualnych gospodarstw rolnych.

gdzie:

K_t – czynnik kapitału rzeczowego (maszyny, urządzenia, budynki, itp.), I_t – zakumulowane inwestycje producenta rolnego, δ – deprecjacja kapitału, R – wielkość produkcji.

Takie dynamiczne ujęcie stanowi istotę analizowanego procesu. Przyjmujemy też, iż racjonalnie postępujący producenci rolni, których celem jest maksymalizacja dochodu (zysku), dokonują inwestycji, jeśli krańcowa stopa przychodu z inwestycji po odjęciu amortyzacji zrówna się z jej kosztem na poziomie co najmniej stopy procentowej. Stąd mamy:

$$\frac{\Delta R_{t+1} \cdot C_R}{\Delta K_t} = P_K$$
$$P_K - \delta = r$$

gdzie:

C_R – poziom cen otrzymywanych (cen rolnych), R_t – wielkość produkcji, r – stopa procentowa (koszt alternatywny), P_K – krańcowy przychód z inwestycji.

Oczywiście podstawą inwestycji są oszczędności, czy to *ex-post*, czy *ex-ante* (kredyty), poczynione przez producentów rolnych. Przyjmujemy, że renta polityczna niejako dokłada się do „zwykłych” oszczędności producentów i „katalizuje” podnoszenie poziomu podejmowanych przez nich inwestycji:

$$S_{t-1} \Rightarrow I_t$$
$$S_{t-1} < I_t$$
$$S_{t-1} + B_t = I_t \uparrow$$

gdzie:

S_t – oszczędności, B_t – dochody z tytułu renty politycznej.

Jest to niewątpliwie pozytywna podstawa wzrostu produkcji i procesów rozwojowych w każdej działalności, jak i w rolnictwie, ujmowana w literaturze. W rezultacie procesu opisanego powyższymi wzorami następuje zwiększenie zaangażowania czynnika kapitału rzeczowego u producentów rolnych. To indukuje wzrost zarówno wytwarzanej produkcji, jak i osiąganych przychodów oraz ostatecznie dochodów, będących celem gospodarowania producentów rolnych. Proces ten można zapisać jako:

$$I_t \uparrow \Rightarrow K_t \uparrow \Rightarrow R_t \uparrow$$
$$C_R \cdot R_t \uparrow \Rightarrow D_t \uparrow$$

gdzie:

D_t – przychody.

W kategoriach *per capita* efektem tych zmian jest poprawa techniki wytwarzania, czyli relacji czynnika kapitału do czynnika pracy, a w konsekwencji zwiększenie wydajności czynnika pracy i wzrost jego wynagrodzenia jako racjonalnej podstawy dochodów:

$$\frac{K_t}{L_t} \uparrow \Rightarrow \left(\frac{R_t}{L_t} = w_L^t \right) \uparrow \Rightarrow \frac{D_t}{L_t} \uparrow \Rightarrow C_L^{t+1} \uparrow$$

gdzie:

L_t – nakłady czynnika praca, w_L – wydajność czynnika praca, C_L^t – wynagrodzenie czynnika praca.

W związku z tym drugie założenie dotyczy związków występujących pomiędzy rentą polityczną, technikami wytwarzania, wydajnością i wynagrodzeniem czynnika kapitału.

Trzecie z przyjmowanych w artykule założeń dotyczy wpływu renty politycznej na podział dochodów producentów rolnych. Zgodnie z powyższym rozumowaniem zakładamy, że renta polityczna może zwiększać oszczędności² (przeznaczane następnie na inwestycje) lub konsumpcję:

$$B_t + C_L^t = C_t + S_t + T_t$$

stąd:

$$(C_t + C_B \cdot B_t) + (S_t + S_B \cdot B_t) + T_t$$

przy:

$$C_B \leq S_B$$

gdzie:

$$C_B = \frac{\partial C}{\partial B_t}, S_B = \frac{\partial S}{\partial B_t}, C_t - \text{konsumpcja}, T_t - \text{podatki}.$$

Mogą wystąpić efekty inwestycyjne i dochodowe renty politycznej. Wydajność czynnika praca staje się źródłem kształtującym dochody producentów rolnych:

$$(S_{t-1} + S_B \cdot B_t) \uparrow \Rightarrow I_t \uparrow \Rightarrow \frac{K_t}{L_t} \uparrow \Rightarrow w_L \uparrow \Rightarrow C_L^{t+1} \uparrow$$

Ostatnie założenie dotyczy występowania swego rodzaju mnożnikowego efektu inwestycyjnego przyrostu renty politycznej. Przyjmując, że wzrost dochodów osiągniętych przez producentów rolnych z tytułu renty politycznej ma

² Renta polityczna i wiążące się z nią płatności bezpośrednie niewątpliwie zwiększają zdolność kredytową producenta rolnego, a tym samym oszczędności *ex-ante*.

katalizujący wpływ na dokonywane przez nich inwestycje, mnożnik inwestycyjny renty politycznej możemy określić jako:

$$m_I = \frac{\Delta I}{\Delta B}$$

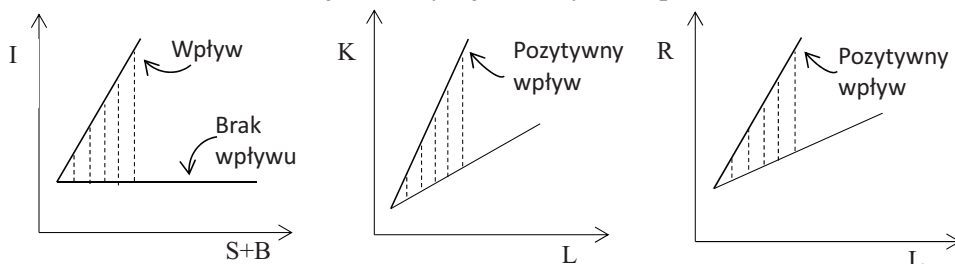
W przypadku, gdy $m_I > 1$ występuje dynamiczne zamknięte koło przyczynno-skutkowe, stanowiące podstawę wzrostu wynagrodzenia czynnika pracy w oparciu o wzrost wydajności tego czynnika jako racjonalnej podstawy wzrostu dochodów:

$$\Delta C_L^t + \Delta B_t \cdot m_I \Rightarrow \Delta S_t \Rightarrow \Delta I_t$$

$$\Delta I_t \Rightarrow \Delta K_t(1 - a) \Rightarrow \frac{\Delta K_t}{\Delta L_t} \Rightarrow w_{L(t+1)} \Rightarrow \Delta C_L^{t+1}$$

Opisane powyżej potencjalne skutki występowania renty politycznej syntetycznie zilustrowano na rys. 1.1. Zwiększenie kąta nachylenia prostych w stosunku do ich hipotetycznego położenia oznacza katalizujący wpływ renty politycznej na inwestycje, techniczne uzbrojenie i wydajność czynnika pracy

Rysunek 1.1. Ideogramy wpływu renty politycznej na inwestycje, techniczne uzbrojenie i wydajność czynnika pracy



Źródło: opracowanie własne.

1.3. Renta polityczna a inwestycyjne

Ilustracja empiryczna jest oparta na danych pochodzących z Banku Danych Lokalnych GUS (BDL GUS³) oraz bazy FADN Public Database⁴.

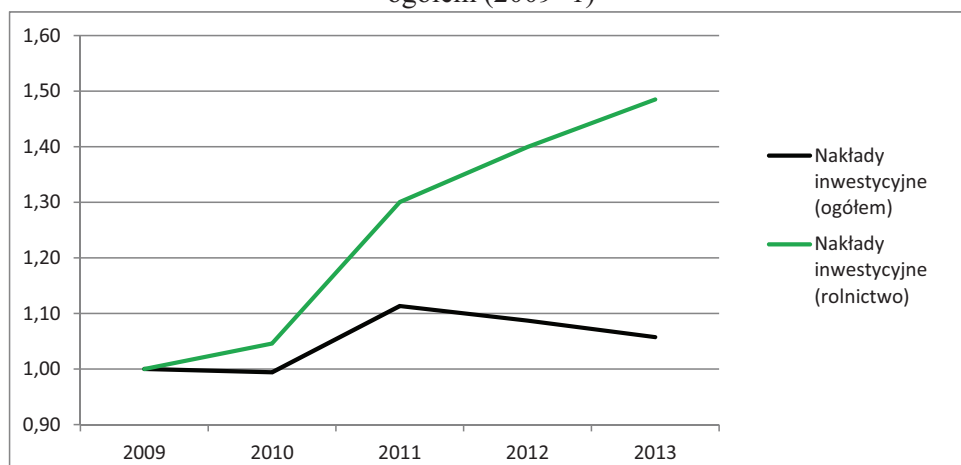
Można zauważyć, że wartość nakładów inwestycyjnych w rolnictwie (sekcji A)⁵ ciągle wzrastała (rys. 1.2). Najważniejszy z punktu widzenia przyjętej

³ http://stat.gov.pl/bdl/app/strona.html?p_name=indeks

⁴ European Commission - EU FADN, http://ec.europa.eu/agriculture/rica/database/database_en.cfm

hipotezy i założeń jest fakt, że tempo tego wzrostu było wyraźnie większe niż dla gospodarki w ujęciu ogólnym. To pierwsza przesłanka weryfikująca pozytywnie hipotezę i powyższe analityczne rozumowanie. Producenci rolni, jak się zdaje, wykorzystywali więc właściwie rentę polityczną.

Rysunek 1.2. Dynamika nakładów inwestycyjnych w rolnictwie i gospodarce ogółem (2009=1)

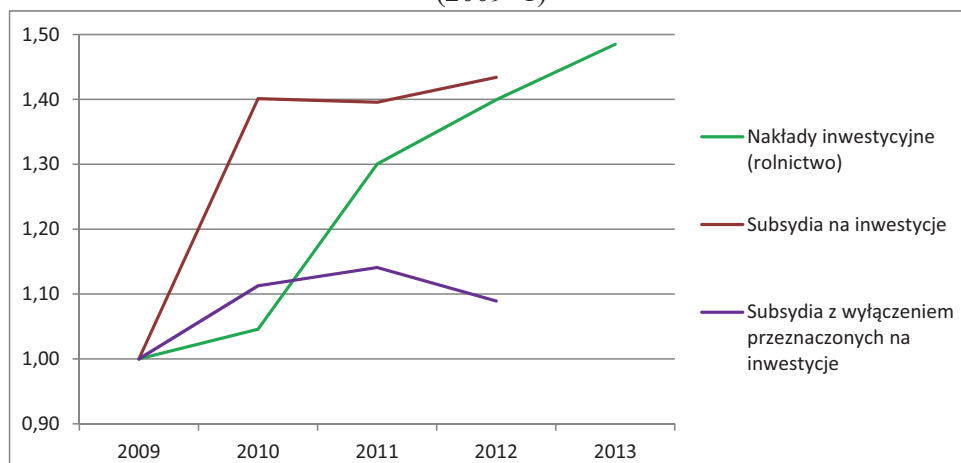


Źródło: opracowanie własne na podstawie BDL GUS.

W celu dalszej weryfikacji przyjętych założeń, ten wzrost inwestycji w rolnictwie, zgodnie z powyższym rozumowaniem, odniesiemy do renty politycznej, w tym przypadku subwencji do inwestycji (co jest oczywiste) i płatności bezpośrednich (rys. 1.3). Zachodzą tu pozytywne relacje – efekty renty politycznej odkładają się w inwestycjach. Współczynniki korelacji liniowej Pearsona obliczone dla tych zmiennych wynosiły 0,68 w przypadku związku między inwestycjami a subsydiami przeznaczonymi na inwestycje oraz 0,56 dla inwestycji i płatności z wyłączeniem subwencji na inwestycje. Zatem można to uznać za pozytywną weryfikację pierwszej części przyjętej hipotezy i założeń oraz za potwierdzenie zasadności przedstawionego wyżej ujęcia analitycznego. Renta polityczna katalizowała proces inwestycji u producentów rolnych, co można uznać za pozytywny efekt WPR. Jest to jednocześnie proste syntetyczne ujęcie osadzone w mikroekonomii i jej prawidłowościach oraz w podejściu analitycznym.

⁵ W międzysektorowej analizie porównawczej wykorzystujemy podział na rodzaje działalności gospodarczej zgodny z Polską Klasyfikacją Działalności PKD 2007 [Wyjaśnienia PKD 2007]. Jako *rolnictwo* będziemy określać sekcję A, obejmującą następujące działalności: rolnictwo, leśnictwo, łowiectwo i rybactwo.

Rysunek 1.3. Dynamika nakładów inwestycyjnych w rolnictwie oraz subsydiów (2009=1)



Źródło: opracowanie własne na podstawie BDL GUS oraz FADN Public Database.

1.4. Relacje wynagrodzenia do wydajności czynnika pracy

Druga część przyjętej hipotezy odnosząca się do racjonalnej relacji między wydajnością a wynagrodzeniem czynnika pracy mieści się w problemie wyboru producenta (w problemie decyzyjnym). Zgodnie ze stosowanym w mikroekonomii ujęciem, producent wykorzystujący dwa czynniki produkcji (wytwórcze), staje przed zadaniem maksymalizacji funkcji celu:

$$\Pi = R \cdot C_R - (K \cdot C_K + L \cdot C_L) \rightarrow \max$$

gdzie:

Π – dochód⁶, R – wielkość produkcji, C_R – ceny otrzymywane, K – nakłady czynnika kapitału (w tym czynnika ziemia), C_K – wynagrodzenie czynnika kapitału (zysk i renta), L – nakłady czynnika praca, C_L – wynagrodzenie czynnika praca.

Warunki optymalności wymagają równości produktywności krańcowych odpowiednich czynników produkcji i ich wynagrodzeń [Rembisz, Sielska 2011]:

$$\frac{\partial R}{\partial K} = C_K \quad \frac{\partial R}{\partial L} = C_L$$

⁶ W ogólnym ujęciu zysk.

Zatem relacja wynagrodzeń czynników i ich wydajności (produktywności) jest dla producenta kluczowa. Decyduje ona o możliwościach finansowania czy odtwarzania procesów produkcyjnych w kolejnych cyklach, a z punktu widzenia weryfikowanej hipotezy – o stopniu pokrycia wysokości wynagrodzenia przez wydajność (produktywność) czynnika (co jest traktowane jako źródło finansowania tego wynagrodzenia). Informuje tym samym o racjonalności gospodarowania, konkurencyjności oraz występowaniu równowagi [Rembisz, Sielska 2014].

Jako miernik pozwalający ocenić i zilustrować te procesy, a jednocześnie pozwalający zweryfikować drugą część postawionej hipotezy, stosuje się iloraz poziomu wynagrodzenia czynnika pracy do wydajności tego czynnika, tzw. jednostkowy koszt pracy *ULC* (*Unit Labour Cost*):

$$ULC = \frac{C_L}{w_L} \times 100\%$$

gdzie:

$w_L = \frac{R_t}{L_t}$ – wydajność czynnika pracy, C_L – wynagrodzenie czynnika pracy.

Miernik ten niesie wiele istotnych syntetycznych informacji ekonomicznych. Zasadniczo nie powinien on przekraczać 100%. W przypadku gdy $ULC > 100\%$ występuje sytuacja obniżania się konkurencyjności i braku racjonalności. Wydajność czynnika pracy (dla danych cen otrzymywanych) jest niższa niż jego wynagrodzenie, czyli nie jest źródłem jego finansowania. W rezultacie koszty zatrudnienia czynnika pracy przewyższają wypracowaną przez jego nakłady wartość produkcji. Zatem producent musi znaleźć dodatkowe źródło finansowania dochodów czynnika pracy, a jedną z potencjalnych możliwości są w takim wypadku dochody osiągane z tytułu renty politycznej (lub wzrost cen otrzymywanych – cen skupu, co tu pomijamy). Gdy $ULC < 100\%$ wynagrodzenie czynnika pracy jest z nawiązką pokrywane przez jego wydajność przy danych cenach otrzymywanych. W długim okresie pozytywny tego efekt, np. w postaci konkurencyjności produkcji, okupiony jest niskimi dochodami (kwestie parytetu dochodowego, itp.) i podważaniem podstaw rozwojowych.

Równie istotne, o ile nie ważniejsze i bardziej obiektywne (mniejsze znaczenie mają kwestie pomiaru wynagrodzenia i wydajności) jest ujęcie tego wskaźnika oparte na relacji zmian (wzrostu) wielkości wynagrodzenia i wydajności, tj.:

$$\Delta ULC = \frac{\Delta C_L}{C_L} : \frac{\Delta w_L}{w_L}$$

Takie podejście pozwala ocenić podstawy zmian racjonalności i konkurencyjności produkcji producentów rolnych. Podobnie jak w przypadku *ULC*, w sytuacji optymalnej wartości wskaźnika ΔULC powinny kształtować się blisko jedności, co świadczy o równowadze wzrostu. Gdy wskaźnik jest wyższy od jedności oznacza to, że wynagrodzenia co do tempa wyprzedzają wydajność tego czynnika. Może to prowadzić do pogarszania się konkurencyjności i uzależniania się od wsparcia zewnętrznego. Ten wskaźnik zilustrujemy empirycznie.

W sumie wartości wskaźników *ULC* i ΔULC pozwalają wnioskować o racjonalności, odnoszonej do alokacji czynników produkcji, i konkurencyjności, a także stwarzają podstawy dla oceny sprawiedliwości w sensie podziału, odnoszonej do wynagrodzeń. Tym samym mogą stanowić narzędzie oceny skutków polityki rolnej oraz, jak wspomnieliśmy, są przydatne dla weryfikacji drugiej części postawionej hipotezy badawczej.

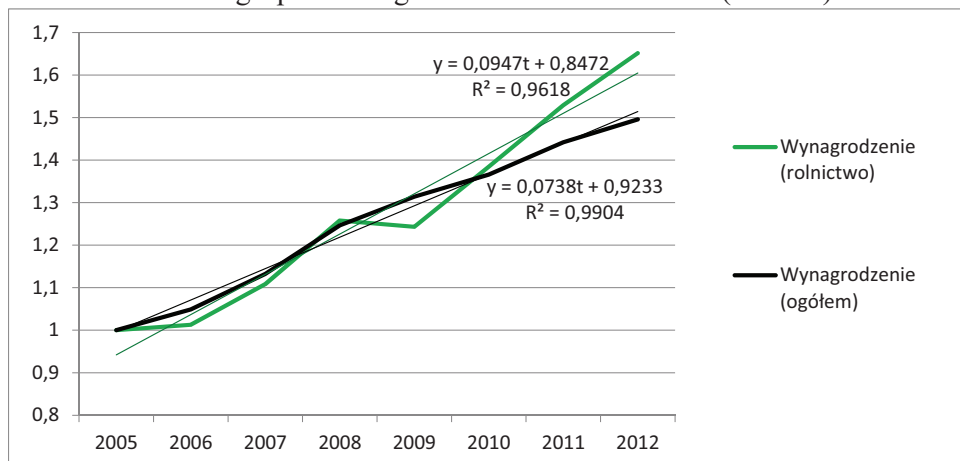
1.5. Ilustracja empiryczna relacji wynagrodzeń do wydajności czynnika pracy

Wstępem do analizy w oparciu o wskaźnik ΔULC jest ilustracja zmian wynagrodzenia czynnika pracy w rolnictwie i w gospodarce ogółem (rys. 1.4). Przyrost tych wynagrodzeń (bez uwzględniania płatności bezpośrednich) był zauważalny zarówno w całej gospodarce, jak i w rolnictwie. Do 2010 r. wynagrodzenie tego czynnika w rolnictwie wzrastało w stopniu zbliżonym do obserwowanego dla całej gospodarki, co zaprzecza wielu obiegowym opiniom. Co więcej, po 2010 r. wynagrodzenie czynnika pracy w rolnictwie wzrastało wyraźnie szybciej niż w gospodarce ogółem. To oczywiście jest pozytywna ocena wpływu WPR i egzemplifikacja efektów renty politycznej. Stanowi też dobrą podstawę do pozytywnej weryfikacji postawionej hipotezy. Jednak, by tak się stało, to pozytywne zjawisko należy zestawzić, zgodnie z powyższym ujęciem analitycznym, z dynamiką zmian wydajności czynnika pracy.

Wzrost wydajności (rys. 1.5) występuje zarówno w rolnictwie, jak i w całej gospodarce. Od ok. 2009 r. wzrost wydajności czynnika pracy wyraźnie przyspiesza w stosunku do tego wskaźnika w całej gospodarce by w ostatnim okresie nawet się z nim wyrównać. Dotyczy to wskaźników wzrostu a nie poziomów⁷. Jest to niewątpliwie pozytywny efekt renty politycznej.

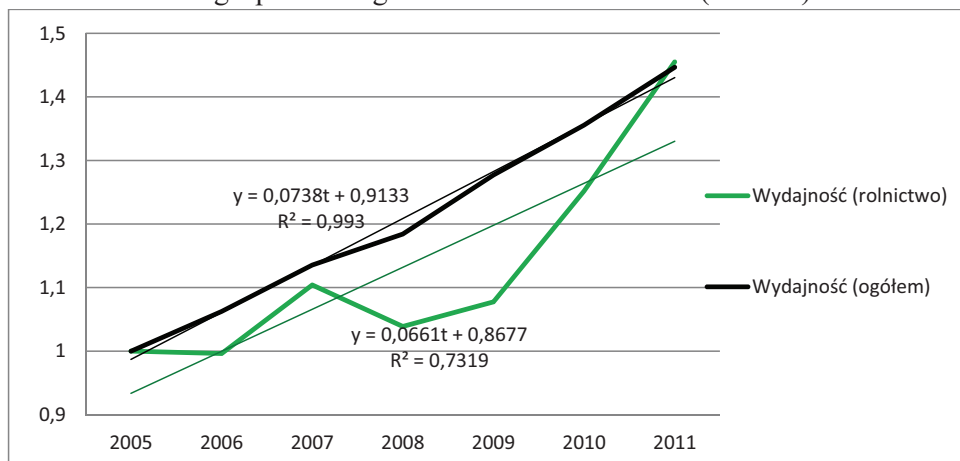
⁷ Warto również zaznaczyć, że wynagrodzenia kształtowały się podobnie (analogiczne wykresy dla wartości absolutnych zamieszczone w [Rembisz, Sielska 2014] potwierdzają to sprostowanie), podczas gdy zasadnicze różnice występowały co do poziomów wydajności.

Rysunek 1.4. Dynamika przeciętnych wynagrodzeń w rolnictwie oraz w gospodarce ogółem w latach 2005-2012 (2005=1)



Źródło: [Rembisz, Sielska 2014, s. 81].

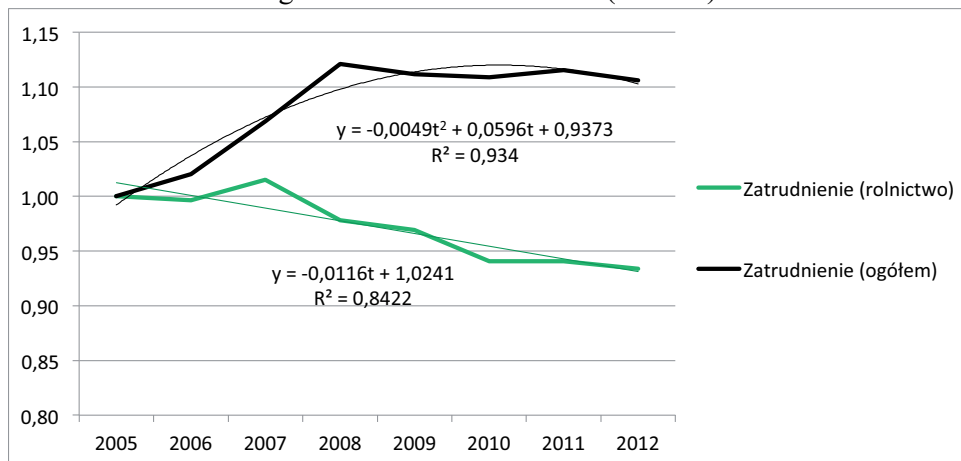
Rysunek 1.5. Dynamika przeciętnej wydajności czynnika pracy w rolnictwie i w gospodarce ogółem w latach 2005-2011 (2005=1)



Źródło: opracowanie własne na podstawie BDL GUS.

Na pozytywne efekty polityki rolnej WPR wskazuje też analiza zmian w zatrudnieniu w rolnictwie i w całej gospodarce (rys. 1.6). Widać wyraźne zmniejszanie się zatrudnienia w rolnictwie, co musiało prowadzić do odnotowanego wyżej wzrostu wydajności czynnika pracy. W przypadku gospodarki w ujęciu ogólnym można odnotować wzrost zatrudnienia w pierwszych latach i jego względną stabilizację po 2008 roku.

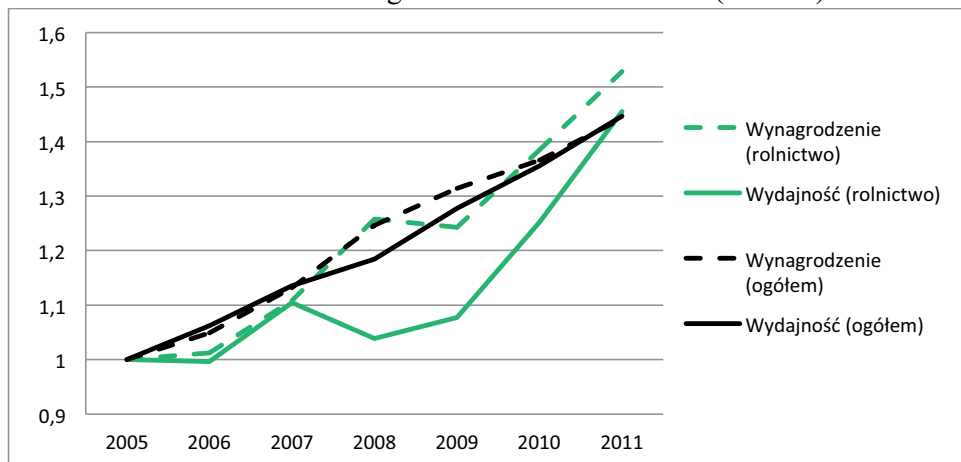
Rysunek 1.6. Dynamika przeciętnego zatrudnienia w rolnictwie i gospodarce ogółem w latach 2005-2012 (2005=1)



Źródło: [Rembisz, Sielska 2014, s. 82].

Powyższe uwagi syntezują wizualizacje na rysunku 1.7. Widać, że w całej gospodarce związek wzrostu wynagrodzeń z wydajnością jest większy niż w rolnictwie. Jest to chyba efekt polityki rolnej skutecznej w zakresie podziału.

Rysunek 1.7. Dynamika przeciętnych wynagrodzeń i wydajności w rolnictwie oraz ogółem w latach 2005-2011 (2005=1)

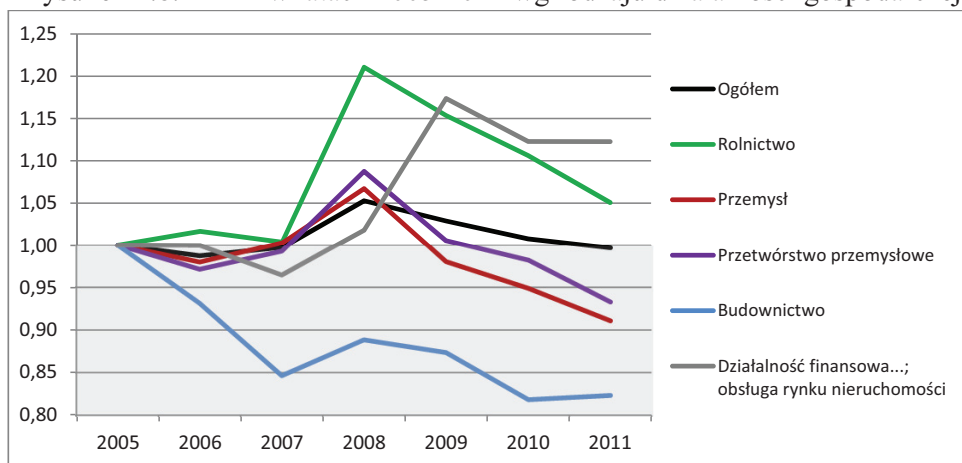


Źródło: [Rembisz, Sielska 2014, s. 97].

1.6. Kształtowanie się wskaźnika

Powyższe konstatacje muszą znaleźć wyraz w kształtowaniu się wskaźnika ΔULC ⁸. Jego wartość wyższa od jedności ($\Delta ULC > 1$) wbrew pozorom nie jest dobrą informacją. Oznacza wprawdzie, że tempo wzrostu wynagrodzeń (oczyszczonych z płatności w ramach WPR) wyprzedza tempo wzrostu wydajności czynnika pracy, może to jednak prowadzić do zakłóceń w bardziej długookresowej równowadze wzrostu. Może skutkować pogarszaniem się konkurencyjności produkcji. Może też prowadzić do uzależniania się od zewnętrznych środków na sfinansowanie tej różnicy. Może też wskazywać, iż w istocie rolnictwo korzysta czy przejmując część wartości dodanych z innych ujętych tu sektorów. Jest to niewątpliwie pozytywna ocena polityki rolnej w zakresie podziału. W innych sektorach wskaźnik ten kształtuje się poniżej jedności lub blisko jedności, co świadczy o tym, że wzrost wynagrodzeń jest niższy niż wzrost wydajności, lub inaczej: wzrost wydajności czynnika pracy nie został w pełni skonsumowany w postaci wzrostu jego wynagrodzenia. Inaczej było w rolnictwie (rys. 1.8).

Rysunek 1.8. w latach 2005-2011 wg rodzaju działalności gospodarczej



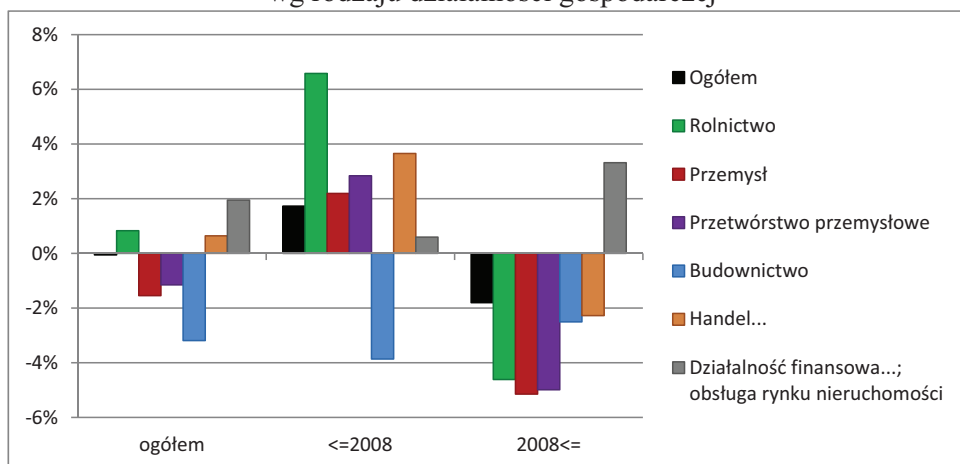
Źródło: opracowanie własne na podstawie BDL GUS.

Wysokie średnie tempo wzrostu odnotowane w pierwszym okresie (do 2008 r.) oznacza, że w rolnictwie wzrost wynagrodzeń zdecydowanie przewyższał wzrost wydajności. Dotyczyło to również pozostałych działalności, jednak w mniejszym zakresie. Jedynym wyjątkiem było budownictwo. Z kolei w drugiej części rozpatrywanego okresu, rolnictwo zaczęło dostosowywać wzrost

⁸ Rozważamy zmiany w stosunku do 2005 r.

wynagrodzenia do wzrostu wydajności, co jest niewątpliwie pozytywnym zjawiskiem (rys. 1.9).

Rysunek 1.9. Średnie roczne tempa zmian ΔULC w latach 2005-2011 wg rodzaju działalności gospodarczej



Źródło: opracowanie własne na podstawie BDL GUS.

1.7. Podsumowanie i wnioski

W artykule przedstawiono autorski model analityczny pozwalający określać i oceniać efekty polityki rolnej w postaci wzrostu inwestycji, zmian technik wytwarzania i kształtowania się racjonalnych relacji między zmianami wydajności czynnika pracy i jego wynagrodzeniem. Opisano mechanizm wpływu renty politycznej na te wielkości.

W ramach ilustracji empirycznej zgodnej z modelem analitycznym i postawioną hipotezą odnotowano pozytywny „katalizujący” wpływ renty politycznej na inwestycje producentów rolnych oraz pozytywny wpływ na wydajność czynnika pracy i techniki wytwarzania (spadek zatrudnienia). Można również zauważyć pozytywny wpływ na utrzymywanie się właściwych relacji między zmianami wynagrodzeń a wydajnością czynnika pracy (ULC).

Literatura

1. Bezat-Jarzębowska A., Rembisz W., Sielska A., *Wybór polityki i jej wpływ na decyzje producentów rolnych w ujęciu analitycznym z elementami weryfikacji empirycznej*, IERiGŻ-PIB, PW 49, Warszawa 2012.
2. Bezat-Jarzębowska A., Rembisz W., Sielska A., *Wpływ polityki rolnej na decyzje producentów rolnych odnośnie dochodów i inwestycji*, IERiGŻ-PIB, PW 97, Warszawa 2013.
3. Rembisz W., Sielska A., *Mikroekonomia – zarys w ujęciu analitycznym*, Vizja Press&IT, Warszawa 2011.
4. Rembisz W., Sielska A., *Wybrane wskaźniki ekonomiczne w rolnictwie jako skutek długookresowej polityki rolnej i uwarunkowań popytowych*, IERiGŻ-PIB, PW 133, Warszawa 2014.
5. Wyjaśnienia PKD 2007. Załącznik do Rozporządzenia Rady Ministrów z 24 grudnia 2007 r. w sprawie Polskiej Klasyfikacji Działalności (PKD) (Dz.U. z 2007r. nr 251, poz. 1885), (http://stat.gov.pl/Klasyfikacje/doc/pkd_07/pdf/3_PKD-2007-wyjasnienia.pdf).
6. http://ec.europa.eu/agriculture/rca/database/database_en.cfm
7. http://stat.gov.pl/bdl/app/strona.html?p_name=indeks

prof. dr hab. Jacek Kulawik
prof. dr hab. Edward Majewski
dr Joanna Pawłowska-Tyszko
dr hab. Adam Wąs
dr Barbara Wieliczko
IERiGŻ-PIB

2. Budżetowe uwarunkowania konkurencyjności rolnictwa

2.1. Wprowadzenie

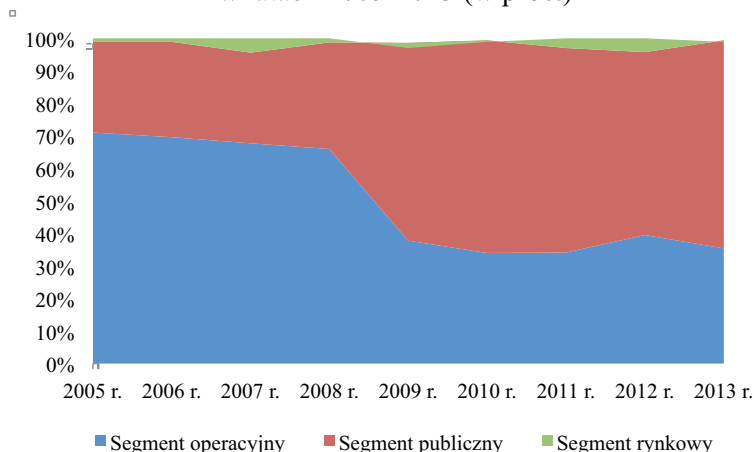
Badania prowadzone w ramach tematu „Budżetowe podstawy poprawy konkurencyjności polskiego rolnictwa” pozwalają przyjąć tezę, iż instrumenty fiskalne różnokierunkowo oddziałują na konkurencyjność rolnictwa, a ponadto zorientowane są równocześnie na osiąganie innych ważnych celów społeczno-ekonomicznych. To bardzo utrudnia oszacowanie ich sumarycznego, czystego wpływu na konkurencyjność.

W niniejszym artykule przedstawiono trzy istotne problemy dotyczące budżetowych uwarunkowań konkurencyjności polskiego rolnictwa. Pierwszy z poruszonych problemów są źródła finansowania sektora rolnego w Polsce oraz ocena potencjalnego wpływu na konkurencyjność rolnictwa poszczególnych typów wsparcia publicznego. Drugą z zaprezentowanych kwestii jest „zazielenienie” płatności bezpośrednich i ocena przewidywanego wpływu tej zmiany w funkcjonowaniu dopłat bezpośrednich na konkurencyjność rolnictwa. Ostatnim, trzecim z analizowanych problemów jest wpływ systemu podatkowego i ubezpieczeniowego na konkurencyjność rolnictwa w Polsce.

2.2. Źródła finansowania polskiego rolnictwa i potencjalny wpływ pozytywnych środków publicznych na konkurencyjność sektora rolnego

Jak pokazuje struktura źródeł funduszy w polskim rolnictwie w latach 2005-2013 (rys. 2.1), systematycznie rośnie znaczenie środków publicznych (krajowych i unijnych). Dzieje się to kosztem sektora operacyjnego, czyli dochodów ze sprzedaży produktów wytwarzanych przez rolnictwo. Znaczenie sektora rynkowego ulega wahaniom, ale jest minimalne. Spadek udziału działalności rolniczej w strukturze funduszy świadczy o rosnącym uzależnieniu sektora od wsparcia publicznego, co może m.in. ograniczać i opóźniać działania mające na celu wdrożenie innowacji służących podnoszeniu efektywności tego sektora.

Rysunek 2.1. Struktura źródeł funduszy w rolnictwie polskim w latach 2005-2013 (w proc.)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych: A. Kowalski (red.), *Analiza produkcyjno-ekonomicznej sytuacji rolnictwa i gospodarki żywnościowej w 2012 roku*, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2013 i wcześniejsze.

Badania dotyczące wpływu płatności bezpośrednich wskazują, iż ich stosowanie zmniejsza oddziaływanie mechanizmów rynkowych na decyzje rolników, choć poprzez stabilizację dochodów i zmniejszenie barier w dostępie do kapitału zewnętrznego mogą one pośrednio wpływać również pozytywnie na konkurencyjność sektora [OECD, 2011].

Podstawą konkurencyjności jest posiadanie przewagi konkurencyjnej w jakimś zakresie. W literaturze przedmiotu wyróżnia się obecnie cztery typy przewag konkurencyjnych:

1. Efektywnościowo/produktywnościowa – łączy przywództwo kosztowe ze strategią wyróżniania się produktu na tle konkurencji.
2. Bazującą na innowacjach i przedsiębiorczości.
3. Odwołującą się do społecznej odpowiedzialności biznesu (CSR).
4. Wykorzystującą koncepcję tworzenia wartości wspólnej, gospodarczej i społecznej (CSV – *Creating Shared Value*)⁹.

Analiza instrumentów WPR wdrażanych w okresie 2014-2020 wskazuje, iż płatności bezpośrednie generalnie nie wpływają pozytywnie na żaden z typów

⁹ Szerszy opis wszystkich typów przewag znajduje się w tekście: J. Kulawik, B. Wieliczko, *Finansowe uwarunkowania konkurencyjności rolnictwa* [w:] A. Kowalski, M. Wigier, M. Dudek, *Propozycje rozwiązań WPR 2013+ a konkurencyjność gospodarki żywnościowej i obszarów wiejskich*, Raport PW 2011-2014, nr 61, Warszawa 2013, s. 130-141.

przewag konkurencyjnych (tab. 2.1). Jak wskazują badania, ich powiązanie z prowadzoną produkcją lub jego brak nie ma wpływu na poziom inwestycji [Viaggi et al., 2013]. Jednocześnie instrumenty te nie wymuszają realizacji jakichkolwiek działań mających korzystny wpływ na konkurencyjność otrzymujących je gospodarstw rolnych. Naturalnie, pośrednio możliwe jest uzyskanie takiego efektu, jednakże jest to uzależnione od woli i decyzji samego rolnika dotyczącej sposobu wykorzystania uzyskanych środków.

Tabela 2.1. Potencjalny wpływ WPR na przewagi konkurencyjne w rolnictwie

| Obszar WPR | Efektywnościowo/ produktywnościowa | Bazująca na innowacjach i przedsiębior- czości | Odwołująca się do społecznej od- powiedzialności biznesu (CSR) | Bazująca na koncep- cji tworzenia warto- ści wspólnej, gospo- darczej i społecznej (CSV) |
|---------------|---------------------------------------|---|---|--|
| I FILAR | - | - | - | - |
| II FI- LAR | +/- | +/- | +/- | +/- |

Źródło: opracowanie własne.

W przypadku instrumentarium polityki rozwoju wsi (II filar WPR) ocena jest bardziej złożona. Całościowo trudno jednoznacznie określić wpływ tych działań na każdą z przewag konkurencyjnych, gdyż charakter i specyfika poszczególnych instrumentów jest bardzo zróżnicowana. Potencjalnie pozytywnie na wszystkie typy przewag może oddziaływać instrument „Tworzenie grup i organizacji producentów”. Pozostałe instrumenty mogą mieć zróżnicowany wpływ na poszczególne typy przewag konkurencyjnych lub ich oddziaływanie może być odmienne w zależności od rodzaju współfinansowanego projektu.

Ocena potencjalnego wpływu instrumentarium obu filarów na realizację każdego z głównych celów budżetowych jest jednakowa i bardziej jednoznaczna (tab. 2.2). Instrumenty WPR mogą pozytywnie wpływać na alokacyjne, dystrybucyjne i stabilizacyjne cele budżetowe. Jednakże w przypadku celów środowiskowych i tych dotyczących wzrostu gospodarczego ich ocena jest niejednoznaczna i w dużej mierze zależna od typu instrumentu (filar II) lub sposobu wykorzystania otrzymanych środków (filar I).

Tabela 2.2. Potencjalny wpływ WPR na realizację celów budżetowych

| Obszar WPR | Alokacyjne | Dystrybucyjne | Stabilizacyjne | W zakresie wzrostu | Środowiskowe |
|------------|------------|---------------|----------------|--------------------|--------------|
| I FILAR | + | + | + | +/- | +/- |
| II FILAR | + | + | + | +/- | +/- |

Źródło: opracowanie własne.

2.3. Prognozowany wpływ „zazielenienia” płatności bezpośrednich na konkurencyjność polskiego rolnictwa

Wspólna Polityka Rolna Unii Europejskiej przechodzi proces systematycznej ewolucji. W początkowym okresie jej istnienia była silnie zorientowana na wzrost produkcji rolniczej celem zapewnienia bezpieczeństwa żywnościowego. Realizacji tego celu służyły między innymi dopłaty do cen środków produkcji i wsparcie przemian strukturalnych w rolnictwie, co prowadziło do intensyfikacji produkcji rolniczej. Dynamiczny rozwój europejskiego rolnictwa skutkował wzrostem produkcji, aż do wystąpienia nadwyżek niektórych produktów rolniczych. Jednocześnie w coraz większym stopniu zaczęły ujawniać się negatywne efekty zewnętrzne wynikające z nadmiernej intensyfikacji produkcji [Kopiński, 2011; Krasowicz et al., 2011]. W reakcji na występowanie tych niekorzystnych zjawisk we wspólnej polityce rolnej UE pojawiły się wprowadzane sukcesywnie ograniczenia, z których niektóre odnosiły się do kształtowania relacji produkcji rolniczej ze środowiskiem przyrodniczym. Pewien wpływ na wprowadzanie tych ograniczeń miały także negocjacje w ramach WTO [Butault, Bureau, 2006; Cantore et al., 2011].

Ostatnia reforma WPR poszerza zakres działań związanych z celami środowiskowo-klimatycznymi. Zakłada wprowadzenie „zazielenienia” (*greening*) i ustalenie, że 30% budżetu krajów członkowskich przeznaczonego na płatności bezpośrednie będzie mogło być wydatkowane tylko pod warunkiem spełnienia wymagań „zazielenienia”.

Wprowadzenie instrumentów sprzyjających wytwarzaniu dóbr publicznych (np. dyrektywa azotanowa, odłogowanie, wymogi wzajemnej zgodności, „zazielenienie”) nakładało na rolników obowiązek odpowiednich dostosowań z sankcją utraty części lub całości płatności bezpośrednich. Inne z rozwiązań (premie z tytułu ekstensyfikacji produkcji, programy rolno-środowiskowe) miały charakter zachęt, wspomaganych finansowo z budżetu filaru II WPR, do podejmowania przez rolników dobrowolnych działań na rzecz środowiska przyrodniczego.

Zmianom WPR w tym zakresie nieustannie towarzyszyła dyskusja o potencjalnych korzyściach środowiskowych ze stosowania poszczególnych instrumentów, a także konsekwencjach, w tym wpływie na konkurencyjność rolnictwa Unii Europejskiej.

Oszacowanie wpływu regulacji środowiskowych w WPR na konkurencyjność rolnictwa unijnego jest trudne ze względu na wielopłaszczyznowość pojęcia konkurencyjności, co między innymi wyraża się istnieniem wielu definicji tego pojęcia.

W literaturze przedmiotu brak jest opracowań, które w sposób kompleksowy odnosiłyby się do relacji ograniczenia środowiskowe – konkurencyjność. Wielu autorów porusza jedynie cząstkowe aspekty tego zagadnienia.

Peterson and Valluru w badaniu mającym na celu wskazanie determinant struktury handlu zagranicznego 40 krajów wykazują, że bardzo często ograniczenia środowiskowe nie zwiększają kosztów produkcji [Peterson, Valluru, 2000]. Interpretując to stwierdzenie, należy uznać, że ograniczenia te nie zmieniają poziomu konkurencyjności.

Z kolei de Roest et al. w badaniu gospodarstw wyspecjalizowanych w opasie bydła wykazują, że dyrektywa azotanowa dotyka 4,2% gospodarstw intensywnych i 3,0% gospodarstw ekstensywnych w UE [de Roest et al., 2012]. Wprowadzenie dyrektywy azotanowej zwiększyło koszty sektora produkcji wołowiny o 0,095%. Nie ma to znaczącego wpływu na konkurencyjność tego sektora na rynkach światowych (eksport -0,68% ; import +0,51%).

Colyer stwierdza, że koszty wywołane regulacjami środowiskowymi, chociaż stosunkowo niewielkie, mogą mieć kluczowe znaczenie dla konkurencyjności produktu, gdyż przewagi kosztowe producentów w poszczególnych krajach są często bardzo niewielkie [Colyer, 2004]. Rolnictwo jest jednak beneficjentem „zielonych płatności”, które są obecnie zwolnione z ograniczeń nałożonych przez WTO na dotacje krajowe. Nie pozostają one bez wpływu na konkurencyjność rolnictwa. Autor ten zauważa ponadto, że polityka ochrony środowiska może być również wykorzystywana jako bariera pozataryfowa i tym samym prowadzić do zmian poziomu konkurencyjności gospodarstw. Podsumowując, Colyer zaznacza, że w zależności od kontekstu regulacje środowiskowe mogą wpływać zarówno na zwiększenie, jak i na zmniejszenie konkurencyjności rolnictwa w poszczególnych krajach.

W ramach zadania programu wieloletniego pt. „Dopłaty bezpośrednie i dotacje budżetowe a finanse oraz funkcjonowanie gospodarstw i przedsiębiorstw rolniczych” przeprowadzono badania, które koncentrowały się przede

wszystkim na określeniu skutków „zazielenienia” wspólnej polityki rolnej dla polskich gospodarstw rolnych. Podstawowym narzędziem wykorzystanym do tego celu był model optymalizacyjny gospodarstwa rolniczego FARM-OPTY [Majewski, 2008] rozbudowany o nieliniową funkcję kosztów, wykorzystującą metodę Pozytywnego Programowania Matematycznego (PMP) [Howitt, 1995]. Modele gospodarstw rolniczych opracowano dla wybranych typów gospodarstw z zastosowaniem typologii FADN. Skonstruowano trzy scenariusze polityki rolnej, zakładające: kontynuację obecnej polityki rolnej (Baseline 2020), przyjęcie ograniczeń środowiskowych nakładanych przez zreformowaną WPR (Green 2020) lub ich odrzucenie (No_Green 2020), przy pozostałych czynnikach (w tym stawkach płatności) na niezmiennym poziomie.

Tabela 2.3. Wpływ rozważanych scenariuszy na dochody rolnicze gospodarstw w populacji Polskiego FADN w 2012 roku

| Dochód rolniczy | Scenariusze | | RÓŻNICA |
|---|---------------------|------------|-------------|
| | Baseline_2020 = 100 | Green_2020 | |
| W podziale na region FADN | | | |
| POLSKA | 103,3% | 104,0% | 0,7% |
| Pomorze i Mazury (785) | 100,4% | 102,3% | 1,9% |
| Wielkopolska i Śląsk (790) | 102,7% | 103,2% | 0,5% |
| Mazowsze i Podlasie (795) | 105,6% | 105,9% | 0,3% |
| Małopolska i Pogórze (800) | 102,7% | 102,9% | 0,2% |
| W podziale na stopień dostosowania | | | |
| Zwolnione | 104,5% | 104,5% | 0,0% |
| Zielone | 106,9% | 107,1% | 0,3% |
| Brak dywersyfikacji | 101,6% | 101,7% | 0,1% |
| Brak EFA | 101,4% | 102,4% | 1,0% |
| Brak EFA i dywersyfikacji | 97,6% | 101,0% | 3,5% |

Źródło: opracowanie własne.

Wyniki przedstawione w tabeli 2.3 potwierdzają tezę, że ograniczania środowiskowe, w tym przypadku „zazielenienia”, mogą oddziaływać zarówno negatywnie, jak i pozytywnie na dochody uzyskiwane przez poszczególne gospodarstwa rolne. W wariantcie uwzględniającym zachowanie obecnego poziomu cen polscy rolnicy są beneficjentami netto nowej polityki. „Zazielenienie” WPR nie powinno oznaczać strat dla przeciętnego polskiego gospodarstwa za wyjątkiem tych, które nie spełniają wymogu dywersyfikacji upraw i nie posiadają dostatecznej powierzchni ekologicznej kompensacji (EFA). Tym samym, „zazielenienie” WPR nie powinno wpłynąć na konkurencyjność polskiego sektora rolnictwa, jak również na konkurencyjność gospodarstw.

2.4. Podatki a konkurencyjność rolnictwa

Konkurencyjność stanowi istotny element polityki rynkowej każdego państwa. Jest ona zjawiskiem pożądanym, ponieważ wywiera zasadniczy wpływ na rozwój gospodarczy każdego kraju. Stanowi ona bowiem „siłę napędową” innowacji, kreatywności czy też postępu technicznego i technologicznego. W dobie globalizacji w większości krajów zaznacza się zjawisko konkurencji podatkowej, które przejawia się między innymi w tworzeniu odpowiednich warunków prawno-podatkowych prowadzących do zdobycia przewagi w obszarze podatków i ubezpieczeń zarówno na rynku krajowym, jak i zagranicznym. Regulacje prawne tworzące ramy funkcjonowania podmiotów gospodarczych mają istotny wpływ na siłę rynkową i rozwój przedsiębiorstw. Odpowiednia konstrukcja systemów podatkowych i ubezpieczeniowych sprzyja nie tylko uzyskaniu przewagi konkurencyjnej, ale pozwala również na realizację założonych celów społeczno-gospodarczych w każdym państwie. Możliwe jest to dzięki uzyskaniu przewag konkurencyjnych w czterech ww. obszarach, tj. efektywności, innowacjach i przedsiębiorczości, społecznej odpowiedzialności biznesu (CSR) czy też tworzeniu wspólnej wartości gospodarczej i społecznej (CSV). Realizacja celów gospodarczych, której sprzyja posiadanie określonych przewag konkurencyjnych, jest również punktem wyjścia do osiągnięcia wysokiego poziomu dobrobytu zarówno w ujęciu jednostkowym, jak i globalnym.

W literaturze przedmiotu konkurencja podatkowa jest różnie przedstawiana. Z jednej strony odnosi się ona do rywalizacji pomiędzy różnymi podmiotami o mobilne czynniki produkcji. Z drugiej zaś ma wymiar konkurencji instytucjonalnej, która odnosi się do jakości instytucji fiskalnych występujących w danym państwie [Furman, 2012]. Zarówno jeden, jak i drugi rodzaj konkurencji są jednakowo skuteczne w realizacji celów gospodarczych. Potwierdza to również D.J. Mitchel, za M. Fridmanem, który uważa, że konkurencja pomiędzy rządami krajowymi w dostarczaniu dóbr publicznych i w podatkach przez nich nakładanych jest równie produktywna jak konkurencja pomiędzy jednostkami czy firmami w dostarczaniu dóbr i usług na rynek po cenach przez nich wytwarzanych [Mitchel, 2004]. Teoria ekonomii wskazuje, że konkurencja podatkowa jest pożądana. Prowadzi ona między innymi do gospodarczego odróżniania się krajów i zdobycia przewagi konkurencyjnej czy też wdrażania optymalnych rozwiązań, najbardziej pożytecznych z punktu widzenia strategii gospodarczej danego kraju. Państwo dysponuje szerokim zestawem instrumentów podatkowych i paropodatkowych służących wspieraniu i stymulowaniu pożytecznych dla rozwoju gospodarczego działań.

Podatki i ubezpieczenia są instrumentem zapewniającym określone dochody budżetowi każdego państwa, za pomocą których możliwa jest realizacja celów budżetowych. Wpływ tych narzędzi na ich osiągnięcie jest niejednoznaczny i wielokierunkowy. Najpełniej założone cele państwo osiąga przy pomocy podatku dochodowego oraz VAT. Wpływ pozostałych instrumentów trudno jest jednoznacznie określić. Przykładem może być podatek rolny, obciążający dochody polskich rolników, który ma małe znaczenie alokacyjne, nie stanowi automatycznego stabilizatora koniunktury i co więcej w niewielkim stopniu przyczynia się do realizacji celów dystrybucyjnych (wyłącznie na poziomie międzysektorowym). Trudno jest również określić wpływ tego podatku na wzrost gospodarczy oraz ochronę środowiska. Do realizacji celów budżetowych w znacznie większym stopniu przyczyniają się rolnicze ubezpieczenia społeczne, za pomocą których państwo może wpływać na poprawę sytuacji społeczno-gospodarczej rolników oraz tworzyć warunki bezpieczeństwa socjalnego dla grup najuboższych. Przeprowadzone analizy wykazały, że zarówno ubezpieczenia, jak i podatki mają największe znaczenie alokacyjne, natomiast realizacja pozostałych celów jest wielokierunkowa i zależna od charakteru danego instrumentu.

Zdobycie przewag konkurencyjnych w obszarze innowacji, efektywności, strategii CSR i CSV pozwala na uzyskanie silnej pozycji konkurencyjnej danego sektora na rynku krajowym, ale również i międzynarodowym. Należy jednak podkreślić, że – podobnie jak w przypadku możliwości realizacji celów budżetowych w sektorze rolnym przy pomocy instrumentów fiskalnych – ich wpływ na uzyskanie przewag konkurencyjnych jest niejednoznaczny i wielokierunkowy (tab. 2.4). Przegląd wybranych instrumentów podatkowych wskazuje, iż narzędzia te w istotnym stopniu przyczyniają się do uzyskania przewag w obszarze CSR i CSV. Praktycznie zdecydowana większość analizowanych instrumentów sprzyja rozwojowi rolnictwa zrównoważonego, prowadząc do równowagi między ekonomicznymi, społecznymi i ekologicznymi wymiarami działalności gospodarczej. Istotny wpływ na uzyskanie przewag w tym obszarze mogą mieć tzw. nowe podatki, tj. środowiskowe oraz od „żywności śmieciowej”. Wymuszają bowiem one takie działania, które ograniczają zużycie zasobów rzadkich i cennych dla środowiska i przyczyniają się do podejmowania inicjatyw społecznie pożądanых. Ze względu na niewielką powszechność stosowania tych instrumentów na efekty ich działania trzeba będzie jednak jeszcze poczekać. Wśród instrumentów, które mają zdecydowany, pozytywny wpływ na uzyskanie opisywanych przewag konkurencyjnych, należy wymienić podatek rolny oraz

rolnicze ubezpieczenia społeczne (KRUS). Ich konstrukcja sprawia, że wielkość obciążeń sektora rolnego z tego tytułu jest niewielka, co pozwala uzyskać przewagę efektywnościową i korzystnie wpływa na możliwość osiągnięcia przewag w obszarze CSR i CSV. Pozwala to na osiągnięcie wzrostu ogólnego poziomu konkurencyjności, nie tylko na poziomie danego sektora, ale również na poziomie krajowym i międzynarodowym.

Tabela 2.4. Potencjalny wpływ podatków i ubezpieczeń na uzyskanie przewag konkurencyjnych w rolnictwie

| Wyszczególnienie | Efektywnościowa/ produktywnościowa | Bazująca na innowacjach i przedsiębiorczości | Odwołująca się do społecznej odpowiedzialności biznesu (CSR) | Bazująca na kon- cepcji tworzenia wartości wspólnej, gospodarczej i społecznej (CSV) |
|--|---------------------------------------|--|---|--|
| Podatek rolny | + | - | + | + |
| Podatek dochodowy | - | + | + | + |
| Podatek od działów specjalnych | +/- | +/- | - | - |
| Podatek VAT | +/- | +/- | +/- | +/- |
| Podatki od „żywności śmieciowej” | - | + | + | + |
| Podatki środowiskowe | - | + | + | + |
| Ubezpieczenia społeczne | + | +/- | + | + |
| Ubezpieczenia majątkowe | + | +/- | + | + |
| Ubezpieczenia upraw i zwierząt | + | +/- | + | + |

Źródło: opracowanie własne.

Osiągnięcie celów budżetowych oraz zdobycie przewag konkurencyjnych stanowi przyczynek do stałej poprawy dobrobytu, który jest gwarantem rozwoju gospodarczego każdego kraju. Przegląd ubezpieczeń i podatków pod kątem ich wpływu na dobrobyt wskazuje na ich wyraźne wielokierunkowe oddziaływanie (wzrost, stabilizację lub stratę). System podatkowy w polskim rolnictwie w niewielkim stopniu przyczynia się do pojawiania się dużych strat dobrobytu.

W konstrukcji rolniczego systemu podatkowego trudno doszukiwać się powstawania negatywnych efektów opodatkowania. Dzieje się tak ze względu na niewielką uciążliwość podatku rolnego, a mianowicie niski udział podatków w dochodach, prosty sposób jego naliczania, niewielkie koszty poboru, a co za tym idzie wysoką jego ściągalność. Należy jednak zaznaczyć, że podatek rolny pełni głównie funkcję fiskalną, nie realizuje natomiast na poziomie wewnątrz-sektorowym funkcji redystrybucyjnej, która przypisana jest głównie systemowi świadczeń społecznych.

2.5. Podsumowanie i wnioski

Omówione w artykule problemy pozwalają na wyciągnięcie następujących wniosków:

1. Częstkowe, jednookresowe analizy stosowania poszczególnych wydatków budżetowych w rolnictwie UE pokazują, że ich wpływ na tradycyjnie rozumianą konkurencyjność jest bardzo zróżnicowany. Dzieje się tak głównie z powodu wielokanałowego ich oddziaływania, często przeciwstawnego. W sumie jednak przeważa ich wpływ negatywny.
2. Definicje konkurencyjności mają bardzo szeroki zakres, zróżnicowany w zależności od umiejscowienia w teorii oraz poziomu prowadzonych badań. Wdrażane regulacje środowiskowe mogą zarówno obniżać, jak i poprawiać konkurencyjność narodów, sektorów i firm. Z przeglądu literatury wynika jednak, że wśród badaczy przeważa pogląd, iż występujące w praktyce ograniczenia nie mają istotnego wpływu na konkurencyjność w rolnictwie. Planowane ograniczenia środowiskowe w zreformowanej („zazielenionej”) WPR na lata 2014-20 wydają się mieć ograniczony wpływ na konkurencyjność sektora polskich gospodarstw rolnych, jakkolwiek mogą znacząco wpływać na konkurencyjność niektórych ich typów (zarówno pozytywnie, jak i negatywnie). Wydaje się jednak, że ze względu na relatywny charakter konkurencyjności, zmiany wyników polskich gospodarstw, na skutek reformy WPR, należałoby rozważać w kontekście procesów i zmian zachodzących w rolnictwie i jego otoczeniu w szerszej, międzynarodowej perspektywie.
3. Instrumenty wydatkowe i dochodowe w rolnictwie powodują rozmaite deformacje alokacji zasobów i bodźców ekonomicznych, co redukuje efektywność, konkurencyjność i dobrobyt społeczny. Z drugiej natomiast strony mogą też pozytywnie oddziaływać na powyższe kategorie przez internalizację efektów zewnętrznych i dostarczanie dóbr publicznych oraz poprawę redystrybucji. Wynik netto ich stosowania jest zatem sprawą otwartą, bardzo zależną przy tym od kontekstu krajowego.

Literatura

1. Butault J.P., Bureau J.Ch., *WTO Constraints and the CAP: Domestic Support in EU 25 Agriculture*, Institut National de la Recherche Agronomique, Grignon, France, Trinity College Dublin, no. 171, 2006.
2. Cantore N., Kennan J., Page S., *CAP reform and development Introduction, reform options and suggestions for further research*, Overseas Development Institute, 111 Westminster Bridge Road, London 2011.
3. Colyer D., *Environmental Regulations and Competitiveness*, „Agricultural & Resource Economics”, West Virginia University, Working Paper no. 1, 2004.
4. Furman Ł., *Konkurencyjność polskiego systemu podatkowego w świetle wybranych stawek podatkowych*, „Journal of Management and Finance”, vol. 10, no. 4, part 1, październik 2012. www.jmf.wzr.pl.
5. Howitt R.E., *Positive Mathematical Programming*, „American Journal of Agricultural Economics”, vol. 77, no. 2, 1995, s. 329-342.
6. Kopiński J., *Tendencje zmian intensywności produkcji rolniczej w Polsce w aspekcie potencjalnych oddziaływań środowiskowych*, Zeszyty Naukowe SGGW w Warszawie – Problemy Rolnictwa Światowego, t. 11(26), zeszyt 1/2011, s. 95-104.
7. Kowalski A. (red.), *Analiza produkcyjno-ekonomicznej sytuacji rolnictwa i gospodarki żywnościowej w 2012 roku*, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2013 i wcześniejsze.
8. Krasowicz S., Oleszek W., Horabik J., Dębicki R., Jankowiak J., Stuczyński T., Jadczyżyn J., *Racjonalne gospodarowanie środowiskiem glebowym Polski*, „Polish Journal of Agronomy”, nr 7, 2011, s. 43–58.
9. Kulawik J., Wieliczko B., *Finansowe uwarunkowania konkurencyjności rolnictwa* [w:] A. Kowalski, M. Wigier, M. Dudek, *Propozycje rozwiązań WPR 2013+ a konkurencyjność gospodarki żywnościowej i obszarów wiejskich*, Raport PW 2011-2014, nr 61, Warszawa 2013, s. 130-141.
10. Majewski E., *Trwały rozwój i trwałe rolnictwo – teoria a praktyka gospodarstw rolniczych*, SGGW, Warszawa 2008.
11. Mitchel D.J., *Ending the Tax Harmonization Threat*, „The Insider”, no. 299, Washington D.C. 2004, s. 20.
12. OECD, *Fostering Productivity and Competitiveness in Agriculture*, OECD Publishing, Paris 2011.
13. Peterson E., Valluru S., *Agricultural comparative advantage and government policy interventions*, „Journal of Agricultural Economics”, vol. 51, no. 3, 2000, s. 371-387.

14. de Roest K., Winsten J., Dillen K., *An EU/US perspective on nutrient management policies and growth hormone bans in the beef sector* [w:] *Economics of Regulation in Agriculture: Compliance with Public and Private Standards*, Chapter: 8, Publisher: CAB International, (red.): F.M. Brouwer, G. Fox, R.A. Jongeneel, 2012, s.131-145.
15. Viaggi D., Bartolini F., Puddu M., Raggi M., *Farm/Household-Level Simulation Results of Testing Policy and Other Scenarios*, Project „Comparative Analysis of Factor Markets for Agriculture across the Member States”, Working Paper, no. 54., 2013.

3. Analiza konkurencyjności głównych typów gospodarstw rolnych w Niemczech

3.1. Wprowadzenie

Konkurencyjność to dość złożony problem dotyczący relacji między firmami, sektorami, gospodarką krajową i globalną, itd. Wśród sposobów szacowania poziomu konkurencyjności jest udział w rynku, zmiany w produktywności i wynikach ekonomicznych [Latruffe 2010]. Odnosząc się do tych drugich Depperu i Cerrato [2010] podali dobrą definicję konkurencyjności na poziomie firmy, która odpowiada orientacji przyjętej w tym artykule: „Zdolność do generowania zysku jest uznawana za najważniejszą miarę sukcesu w konkurowaniu. Wyniki ekonomiczne w krótkim okresie można mierzyć wskaźnikami zyskowości (...). Koszty i produktywność są dobrymi sygnałami konkurencyjności, zwłaszcza w przypadku sektora cechującego się dużą homogenicznością produktów”.

Praca analityczna wykonana na potrzeby tego referatu odnosi się do koncepcji pomiaru konkurencyjności zaproponowanej przez Gardallo et al. [2001], wyrażającej poziom konkurencyjności jako relację między dochodem (dochód netto z gospodarstwa rolnego) i kosztów utraconych możliwości dotyczących trwałych czynników produkcji posiadanych przez gospodarstwo. Metoda ta została zastosowana do badania sytuacji w niemieckim rolnictwie przy wykorzystaniu danych krajowego FADN dla wybranych typów produkcyjnych w okresie ostatnich dziewięciu lat obrachunkowych, w trakcie których unijna WPR i ceny znacznie się zmieniły, co wpływa na dochód i wynagrodzenie posiadanych czynników.

W odniesieniu do konkurencyjności między państwami członkowskimi UE¹⁰, braliśmy pod uwagę przeprowadzenie takich obliczeń w oparciu o dane dla całego FADN. Jeszcze tego nie zrobiliśmy z powodu ograniczeń czasowych i konieczności dostosowania modelu, a poza tym z uwagi na problemy z pomiarem dochodu z gospodarstwa rolnego w Niemczech, który jest znacząco niedoszacowany w FADN, co najprawdopodobniej oznacza również niższą pozycję konkurencyjną.

¹⁰ Porównywalną analizę dla Polski przygotował Józwiak et al. [2014].

3.2. Metoda i baza danych

Badawcza hipoteza stojąca za tą analizą mówi, iż generowanie dochodu jest konieczne dla wynagrodzenia własnych czynników produkcji, finansowania inwestycji netto (uwzględniając inflację) dla rozwoju gospodarstwa i innowacji. Dochód jest generowany przez przedsiębiorców optymalizujących funkcjonowanie swoich firm w danych (przyszłych) ramach ekonomicznych i prawnych, gdzie produkcja (ceny), nakłady i transfery ze strony państwa odgrywają główną rolę. Jeśli dochód jest wyższy niż koszty czynników produkcji przedsiębiorcy są w stanie konkurować i utrzymać prowadzoną działalność. W przeciwnym przypadku mogliby próbować się dostosować lub zrezygnować z prowadzonej działalności i inaczej wykorzystać posiadane czynniki produkcji. Koncepcja pomiaru wyrażona jest następującym równaniem¹¹:

$$CI_f = \frac{FNI_f}{OC_w + OC_l + OC_c} \begin{matrix} > \\ < \end{matrix} = 1$$

gdzie:

CI_f – indeks konkurencyjności gospodarstwa rolnego (f),

FNI_f – dochód netto z gospodarstwa (f)¹²,

OC – koszty utraconych możliwości dotyczące trwałych czynników produkcji posiadanych przez gospodarstwo: praca rodziny rolnika (w), posiadane użytki rolne (l) i posiadany kapitał (c).

Indeks $CI \geq 1$ wskazuje na co najmniej pełne wynagrodzenie posiadanych czynników produkcji, podczas gdy $CI < 1$ oznacza częściowe wynagrodzenie posiadanych czynników produkcji.

W analizie dokonaliśmy następujących dalszych rozróżnień:

$CI (-)$ – wartość w przypadku ujemnego dochodu ($CI1$ ¹³),

$0 \leq CI < 1$ częściowe wynagrodzenie ($CI2$),

¹¹ Gallardo et al (2001) nazwali ten indeks Globalnym Indekssem Konkurencyjności (ang. Global Competitive Index – GCI). Jednakże to sformułowanie jest mylące, ponieważ ta nazwa jest stosowana, np. w „Globalnym raporcie na temat konkurencyjności”. Również definicja konkurencyjności jest w tym raporcie inna (http://de.wikipedia.org/wiki/Global_Competitiveness_Index). W związku z tym zmieniliśmy nazwę na „indeks konkurencyjności” używając formuły zaproponowanej przez Gardallo et al.

¹² To równanie może być zastosowane do innych miar dochodu, jak np. wartość dodana netto na gospodarstwo (ang. Farm Net Value Added – FNVA) głównie przy wykorzystaniu danych FADN. W tym przypadku mianownik musi być powiększony o koszty zatrudnienie, koszt dzierżawy i płacone odsetki.

¹³ Skrót użyty na rysunkach.

1 <= CI <2 całkowite wynagrodzenie do 100% lub więcej (CI3),
CI >= 2 wynagrodzenie wynosi co najmniej 200% (CI4).

Do tej analizy wykorzystujemy dane rachunkowości rolnej pochodzące z Niemieckiego FADN¹⁴ dla okresu od 2004/2005 do 2012/2013¹⁵. Bazując na danych dla około 11 000 gospodarstw rocznie reprezentujących około 200 000 gospodarstw rolnych w Niemczech o standardowej produkcji (ang. Standard Output) (SO) > 25 000 euro. Wybrano gospodarstwa inne niż specjalizujące się w uprawach ogrodniczych, uprawach trwałych i produkcji wina¹⁶. Typy gospodarstw rolnych i wagi opierają się na typologii opartej na standardowej produkcji. Wszystkie rezultaty pokazane poniżej są ważone lub dodane na poziomie sektora przy użyciu odpowiednich wag.

Dochód netto gospodarstwa rolnego jest wzięty bezpośrednio z rachunkowości rolnej, podczas gdy koszty utraconych możliwości (OC) są wyznaczone z kosztów czynników zewnętrznych i zagregowane na poziomie regionów (Lądów¹⁷) i głównych typów rolniczych:

- OC_Ziemia w oparciu o ceny dzierżawy użytków rolnych;
- OC_Praca w oparciu o koszty pracy pracowników otrzymujących wynagrodzenie;
- OC_Kapitał w oparciu o stopy procentowe (wyłączając ziemię).

Należy wspomnieć, iż ten wskaźnik nie jest nieobojętny na formy organizacyjne, np. gospodarstwa indywidualne a gospodarstwa osób prawnych, co wynika z różnego poziomu mianownika (kosztów utraconych możliwości). W związku z tym wyniki są zróżnicowane dla gospodarstw indywidualnych i gospodarstw osób prawnych, poza różnicami dotyczącymi typów produkcyjnych i regionów, ale nie jest to generalna zasada prezentowania wyników. Wyniki są również zagregowane na poziomie sektora jako podstawa podziały w oparciu o kategorie indeksu konkurencyjności. Chociaż w literaturze reko-

¹⁴ Testbetriebsnetz (<http://berichte.bmelv-statistik.de/BFB-0114001-2014.pdf>).

¹⁵ Niemiecki FADN opiera się na roku gospodarczym, który obejmuje okres od lipca do czerwca.

¹⁶ Próba gospodarstw zawierała na początku analizowanego okresu ok. 10 200 gospodarstw, na końcu 9 400.

¹⁷ Obliczenie kosztu utraconych możliwości na poziomie pojedynczego gospodarstwa jest technicznie możliwe w przypadku, kiedy jednocześnie w gospodarstwie występują zewnętrzne i własne czynniki produkcji, ale oznaczałoby to znaczną wariancję i występowanie wielu obserwacji odstających z uwagi na błędy zaokrąglenia. Regionalne wartości wydają się dobrym przybliżeniem dla podejmowania decyzji o tym, czy wewnętrzne czy zewnętrzne zasoby zostaną wykorzystane.

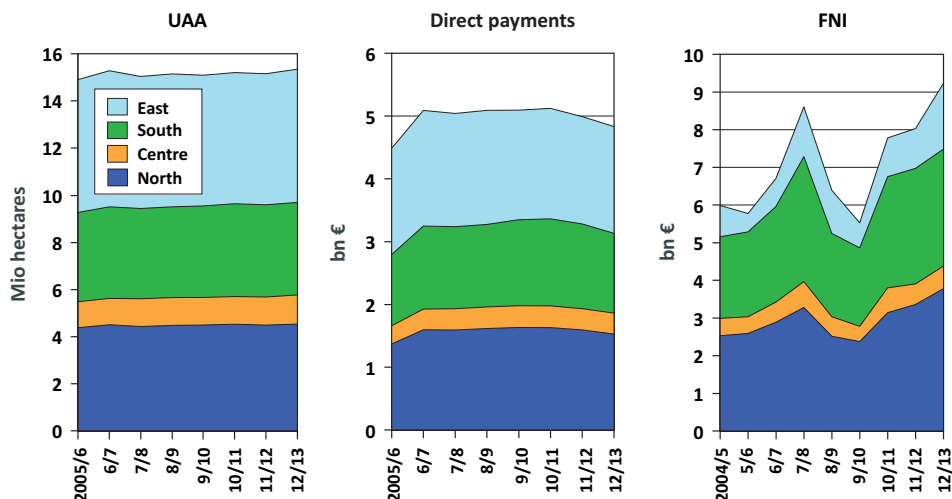
menuje się używanie danych dla kilku lat [Depperu i Cerrato 2010] my obliczamy jedynie roczne wartości. Moglibyśmy również użyć zrównoważony panel danych, ale stracilibyśmy wtedy 40% gospodarstw w próbie, dlatego reprezentatywność spadłaby, a jednocześnie wykluczona byłoby część najbardziej dynamicznych gospodarstw¹⁸.

3.3. Poziom dochodów i kosztów utraconych możliwości dla różnych kategorii indeksu konkurencyjności

Najpierw przedstawiamy krótki przegląd wskaźników strukturalnych dotyczących dochodu i kosztów utraconych możliwości dla różnych kategorii indeksu konkurencyjności CI, a następnie prezentujemy szczegółowe dane o podziale w odniesieniu do typów gospodarstw, regionów i formy organizacyjnej.

Wskaźniki strukturalne i ekonomiczne

Rysunek 3.1. Podział UR, płatności bezpośrednich i dochodów między regiony (w oparciu o dane z próby)



Source: Thünen-Institute (TI-BW), Kleinhanss (2014).

Rysunek 3.1 pokazuje wykorzystanie ziemi, płatności bezpośrednie i dochody zagregowane na poziomie regionów¹⁹. Około jednej czwartej użytków

¹⁸ Obliczyliśmy również scenariusze uwzględniające różne opcje płatności bezpośrednich, ale nie zostały one tutaj zaprezentowane.

¹⁹ Landy są zorganizowane w cztery regiony: Północ: Schleswig-Holstein, Niedersachsen, Nordrhein-Westfalen; Centrum: Hessen, Rheinland-Pfalz, Saarland; Południe: Baden-

rolnych jest zlokalizowanych w regionach Południe i Północ, około 10% w regionie Centrum²⁰, a około jednej trzeciej w regionie Wschód. Próba badawcza jest reprezentatywna dla około 15 milionów hektarów, czyli około 90% użytków rolnych w Niemczech. Płatności bezpośrednie – mające znaczny wkład w dochód – są podobnie podzielone między regiony, co jest wynikiem stopniowego wprowadzania płatności oddzielonych od produkcji poprzez regionalną stawkę płatności. Rosnące płatności bezpośrednie w pierwszych latach są efektem wprowadzenia premii za mleko i buraki cukrowe, a spadek w ostatnich latach to efekt modulacji i mniejszej wielkości próby.

Odnosząc się do dochodów (dochód netto z gospodarstwa rolnego) występuje znaczne zróżnicowanie ich poziomu od 6 miliardów euro w 2004/2005 do 8,5 miliardów euro w 2007/2008 dzięki rekordowo wysokim cenom zbóż i mleka. Spadek do 5,5 miliardów euro wystąpił w 2008/2009 podczas kryzysu gospodarczego, a od 2010/2011 występowała tendencja wzrostowa do 2012/2013, gdy odnotowano najwyższy dochód wynoszący 9 miliardów euro. Region Północ ma największy wkład w całkowity dochód. Drugie miejsce pod tym względem ma region Południe. Udział regionu Centrum jest znacznie niższy i nieco niższy niż regionu Wschód. Natomiast w regionie Zachód udział dochodów jest zbliżony do jego udziału w użytkach rolnych i w płatnościach bezpośrednich, udział ten jest o wiele mniejszy niż w przypadku regionu Wschód, ale wzrósł w ostatnim roku. Ten niski udział jest wynikiem dominacji gospodarstw osób prawnych, w których pracują osoby zatrudnione, a około 90% ziemi jest dzierżawione²¹.

Dzieląc dochód netto z gospodarstwa na wspomniane już kategorie indeksu konkurencyjności CI (rys. 3.2), należy wspomnieć, iż około 12% gospodarstw przynosi straty, przy nieco wyższym udziale tych gospodarstw w złych latach, a niższym w dobrych latach. Łączna kwota strat to około 0,5 miliarda euro rocznie. Oznacza to, że te gospodarstwa rolne nie są w stanie wynagrodzić własnych czynników produkcji i nie mają możliwości sfinansowania inwestycji, a co za tym idzie nie są w stanie przeżyć w średnim okresie. Dochód netto z gospodarstwa w indeksie konkurencyjności w klasie z częściowym wynagrodzeniem posiada-

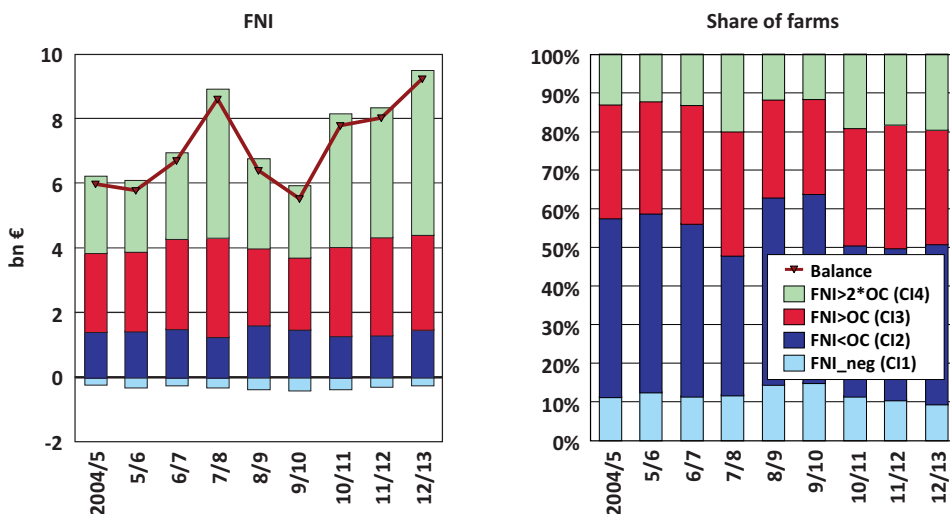
Württemberg, Bayern; Wschód: Brandenburg, Mecklenburg-Vorpommern, Sachsen, Sachsen-Anhalt, Thüringen.

²⁰ Region Centrum ma wyższy udział ziemi wykorzystywanej do produkcji ogrodniczej oraz winorośli, co tutaj pominięto.

²¹ Należy wspomnieć, iż wartość dochodu netto nie jest dobrym wskaźnikiem do porównywania dochodów między Wschodem i Zachodem, dlatego też w krajowym FADN wykorzystywane są dane o dochodzie netto koszcie pracy na jednostkę pracy.

nych czynników produkcji wyniósł około 1,5 miliarda euro, a około 40 do 50% gospodarstw jest w tej kategorii. Oznacza to, że 50 do 60% gospodarstw nie jest w stanie całkowicie zrekompenzować wykorzystanie własnych czynników produkcji. Niektóre z nich są w stanie przetrwać, jeśli zaakceptują niższe wynagrodzenie niż koszty utraconych możliwości, co ma miejsce w wielu rodzinach rolniczych. Starsi rolnicy mogą zaakceptować taką sytuację z uwagi na wysokie koszty transakcyjne, ale ich następcy przyjmą inne rozwiązania.

Rysunek 3.2. Poziom i dystrybucja dochodów netto z gospodarstwa i ich udział w kategoriach indeksu konkurencyjności CI na poziomie sektora



Źródło: Thünen-Institute (TI-BW), Kleinhanss (2014).

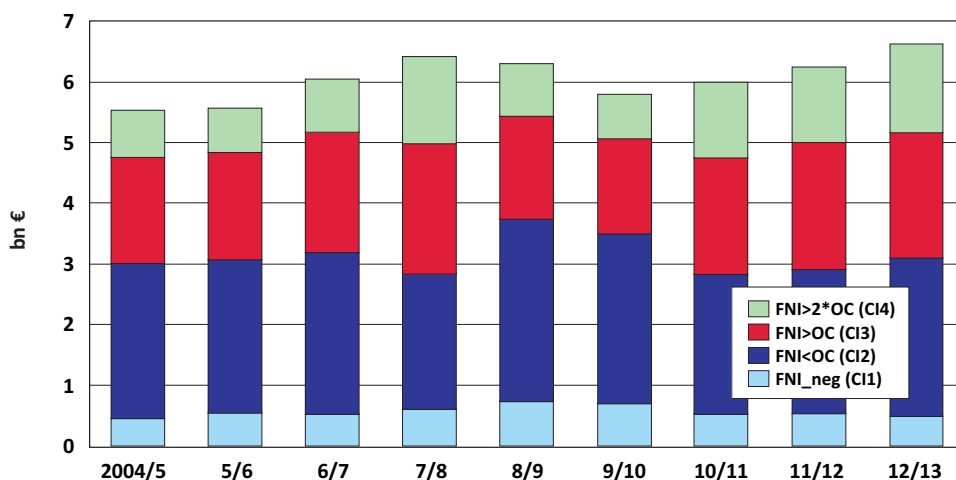
Podczas gdy wspomniane grupy cechuje względnie stały poziom dochodów, to w przypadku pozostałych podlega on znacznym fluktuacjom zależnym od zmian cen. Oznacza to, że ponad 2/3 dochodu w złych latach to dochód gospodarstw znajdujących się w kategorii $CI > 1$ (pełne wynagrodzenie kosztów utraconych możliwości), a wzrasta do 3/4 w dobrych latach. Około 30% gospodarstw rolnych znajduje się w kategorii (≥ 1 ; < 2), a około 15 do 20% w kategorii > 2 . Wskazuje na to dość nierównomierną dystrybucję dochodów, ale również pokazuje wskaźnik konkurencyjności gospodarstw w zależności od poziomu dochodów.

Chociaż nie mamy tutaj miejsca na opisanie charakterystyki strukturalnej poszczególnych kategorii indeksu konkurencyjności, to jednak musimy w kilku słowach odnieść się do wielkości tych gospodarstw. Średnia wielkość gospo-

darstw znajdujących się w próbie to 70 ha UR. Gospodarstwa rolne znajdują się w pierwszej kategorii CI są mniejsze – jedynie 45 ha UR. Gospodarstwa w drugiej kategorii są nieco większe – 55 ha UR. Natomiast gospodarstw w trzeciej kategorii cechuje wielkość odpowiadająca średniej dla całej próby – 70 ha UR. Największe gospodarstwa zakwalifikowano do czwartej kategorii – mają one 110 ha UR. W ostatnich kategoriach wielkość gospodarstw różni się o 10 ha UR w związku z różnym ukształtowaniem podzbiorów próby w zależności od poziomu dochodu netto z gospodarstwa.

Zagregowane koszty utraconych możliwości pokazano na rysunku 3.3. Ich suma to od 5,5 do 6,5 miliarda euro i podlegają mniejszym fluktuacjom niż dochody. Najwyższy udział kosztów utraconych możliwości odnotowano w kategorii CI „częściowe wynagrodzenie”, co oznacza, że koszty utraconych możliwości były około dwukrotnie wyższe niż dochody. Ich wzrost jest wynikiem stale rosnących kosztów pracy, odsetek w drugiej z czterech części badanego okresu i wzrostu cen ziemi w ostatniej części tego okresu.

Rysunek 3.3. Zmiana kosztów utraconych możliwości według klas CI

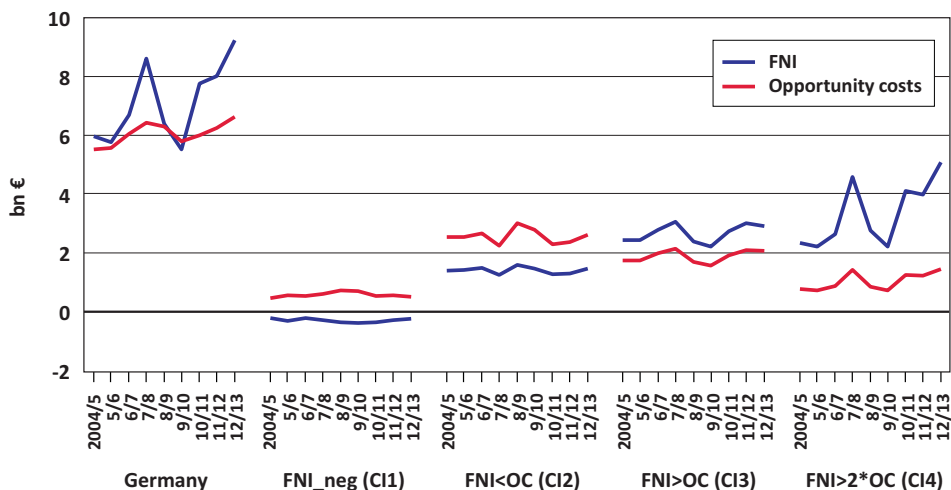


Źródło: Thünen-Institute (TI-BW), Kleinhanss (2014).

Na rysunku 3.4 dochody netto z gospodarstw i koszty utraconych możliwości pokazane są dla różnych kategorii CI i zagregowane dla całego sektora. Dla pierwszej kategorii CI koszty utraconych możliwości wynoszą około 0,6 mld euro, łączne dochody netto z gospodarstw są ujemne i wynoszą około -0,3 mld euro, co oznacza, że łączny bilans wynosi około 1 miliarda euro. Jednakże, zmiany w badanym okresie są nieznaczne. W kategorii „częściowe wy-

nagrodzenie” dochód netto z gospodarstwa wynosi około 1,5 miliarda euro i stanowi około 2/3 kosztów utraconych możliwości, co oznacza pokrycie na poziomie 60% kosztów utraconych możliwości, czyli ujemny bilans sięgający 1,5 mld euro. W kategorii CI ≥ 1 < 2 dochody znajdują się w przedziale 2,4-3,0 mld euro i są wyższe od kosztów utraconych możliwości wynoszących od 1,7 do 2,1 mld euro. Dla kategorii CI > 2 wysokość dochodów netto ulega większym zmianom i sięga od 2,2 do 4,6 mld euro. Agregacja na poziomie całego sektora daje dość interesujący obraz: koszty utraconych możliwości wykazują tendencję wzrostową i sięgają 6,7 mld euro. W pierwszych latach analizowanego okresu są one zbliżone do dochodu netto, ale wyższe niż dochody w 2008/2009, czyli w roku kryzysu gospodarczego. W innych latach dochody są wyższe niż koszty utraconych możliwości, a największa różnica występuje w latach gospodarczych 2007/2008 i 2012/2013. Na ten bilans duży wpływ mają gospodarstwa rolne z kategorii CI > 0, ≤ 1 i CI > 2.

Rysunek 3.4. Relacja między dochodami i kosztami utraconych możliwości na poziomie sektora



Źródło: Thünen-Institute (TI-BW), Kleinhanss (2014).

Dochód netto z gospodarstwa rolnego a koszty utraconych możliwości według typów produkcyjnych

W tej części tekstu koncentrujemy się na zmianach w głównych typach produkcyjnych. W przeciwieństwie do poprzednich rysunków tylko dane o różnicy między dochodem netto z gospodarstwa i kosztami utraconych możliwości są pokazane dla każdej kategorii. Co więcej, łączne dane dla wszystkich katego-

rii są również przedstawione. Dodatnia wartość wskazuje na dodatni bilans, a co za tym idzie na potencjał do konkutowania i odwrotnie.

Wyniki dla gospodarstw specjalizujących się w uprawach polowych są pokazane na rysunku 3.5. Jak w przypadku całego sektora, są to gospodarstwa odnotowujące stratę. Sumuje się ona do 0,2 mld euro w złych latach i do 0,3 mld euro w dobrych. Wysokie ujemne wartości wynikają z reformy WPR i cen rynkowych zbliżonych do ceny interwencyjnej w pierwszych latach badanego okresu. Mogło to być również wynikiem wpływu fazy w cyklu świńskim, jako że znaczna część trzody chlewnej hodowana jest w gospodarstwach specjalizujących się w uprawach polowych. Wraz ze wzrostem cen rynkowych w 2007/2008 kwota ta spadła, a w 2012/2013 była najniższa. Dotyczy to kategorii „częściowe wynagrodzenie” kosztów utraconych możliwości. W większości z analizowanych lat różnica między dochodem netto a kosztami utraconych możliwości wynosi około -0,2 mld euro. Tylko w ostatnim roku gospodarstwa były w stanie całkowicie zrekompenzować koszty utraconych możliwości na poziomie od 100 do 200% i ten udział jest raczej stały. Część gospodarstw, które są w stanie wynagrodzić koszty utraconych możliwości co najmniej dwukrotnie jest najważniejsza, ale wykazuje dużą zmienność. Wynosi około 0,4 mld euro w złych latach, ale wzrasta do 0,9 mld euro w okresach rekordowych cen zbóż (2007/2008 do 2008/2009, 2010/2011 do 2011/2012) i osiągnęła maksimum wynoszące około 1,7 mld euro w 2012/2013, który był najlepszym rokiem dla sektora upraw polowych w badanym okresie. Wskazuje to na znaczny udział gospodarstw przynoszących zyski i z lepszymi wynikami (oraz wyższą konkurencyjnością) dzięki wysokim cenom rynkowym i dużej wielkości gospodarstw. Całkowity bilans jest dodatni dla całego badanego okresu, przy czym najniższy poziom odnotowano w 2005/2006, a najwyższy w 2012/2013, gdy wyniósł on 1,7 mld euro.

Wyniki dla gospodarstw specjalizujących się w krowach mlecznych pokazano na rysunku 3.6:

- Tutaj także występuje od 5 do 10% gospodarstw, które przynoszą straty, a bilans stanowiący różnicę między dochodami netto i kosztami utraconych możliwości sięga -0,1 mld euro w dobrych latach i -0,3 mld euro w latach kryzysu gospodarczego (2008/2009 i 2009/2010), a gospodarstwa specjalizujące się w krowach mlecznych (i w trzodzie chlewnej) zostały najbardziej dotknięte przez ten kryzys.
- Udział w bilansie kategorii CI z częściowym wynagrodzeniem kosztów utraconych możliwości jest znaczny. W dobrych latach (2007/2008 i 2011/2012)

bilans wynosi -0,3 mld euro, a w złotych jest prawie dwukrotnie większy (2008/2009).

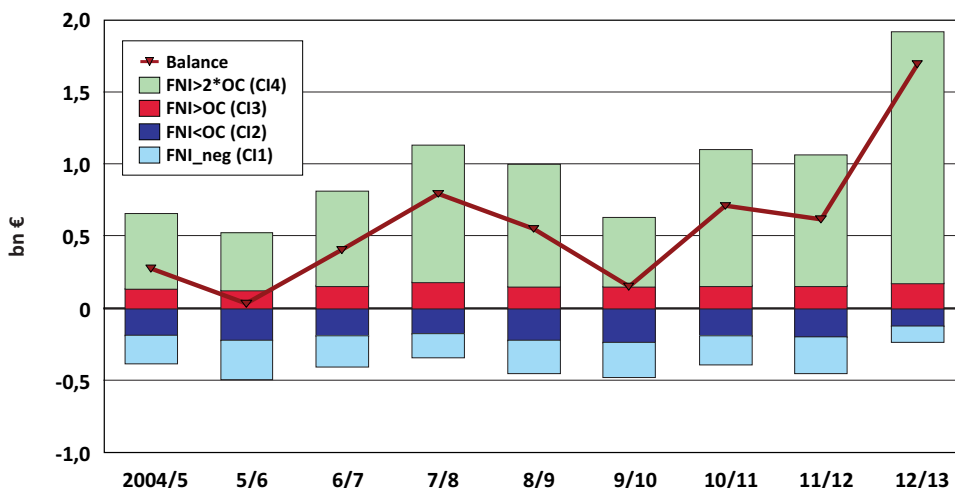
- Bilans w przypadku gospodarstw, które są w stanie całkowicie zrekompensować koszty utraconych możliwości (+ 100 %) sięga około 0,3 do 0,4 mld euro rocznie i jest zróżnicowany w zależności od warunków ekonomicznych.
- Bilans gospodarstw, które są w stanie co najmniej dwukrotnie wynagrodzić koszty utraconych możliwości zależy od sytuacji rynkowej. W pierwszych latach bilans był dość niski z uwagi na spadające ceny mleka w związku z reformą rynku mleka. Pogorszył się jeszcze w okresie kryzysu gospodarczego w latach 2008/2009 i 2009/2010. Bilans był najwyższy w okresie pierwszego boomu cen mleka w 2007/2008, kiedy wyniósł około 1,4 mld euro. Ceny mleka również podnosiły się od 2011/2012, jednak koszty pasz i energii również wzrosły skutkując niższym dochodem tego typu gospodarstw.

Całkowity bilans gospodarstw specjalizujących się w krowach mlecznych jest dodatni, choć niski w pierwszym roku i ujemny w okresie kryzysu gospodarczego. Natomiast w roku 2007/2008 sięgnął 1,5 mld euro dzięki wysokim cenom mleka. W związku z tym można stwierdzić, że wyniki ekonomiczne, a co za tym idzie także konkurencyjność są dość dobre, ale cechuje je duże zróżnicowanie w porównaniu do gospodarstw specjalizujących się w uprawach polowych.

Rysunek 3.5. Zmiana, dystrybucja i bilans

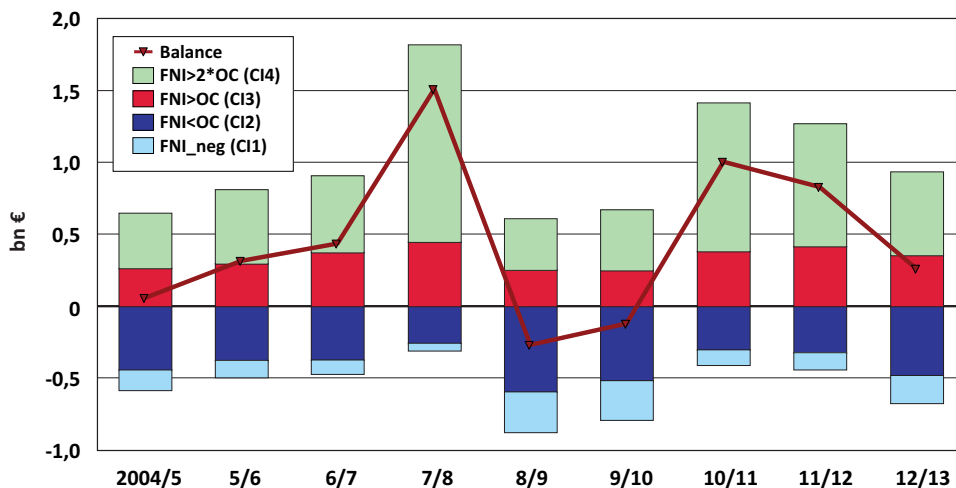
(dochód netto z gospodarstwa minus koszty utraconych możliwości)

- gospodarstwa specjalizujące się w uprawach polowych (dane zagregowane)



Źródło: Thünen-Institute (TI-BW), Kleinhanss (2014).

Rysunek 3.6. Zmiana, dystrybucja i bilans
(dochód netto z gospodarstwa minus koszty utraconych możliwości)
– gospodarstwa specjalizujące się w krowach mlecznych (dane zagregowane)

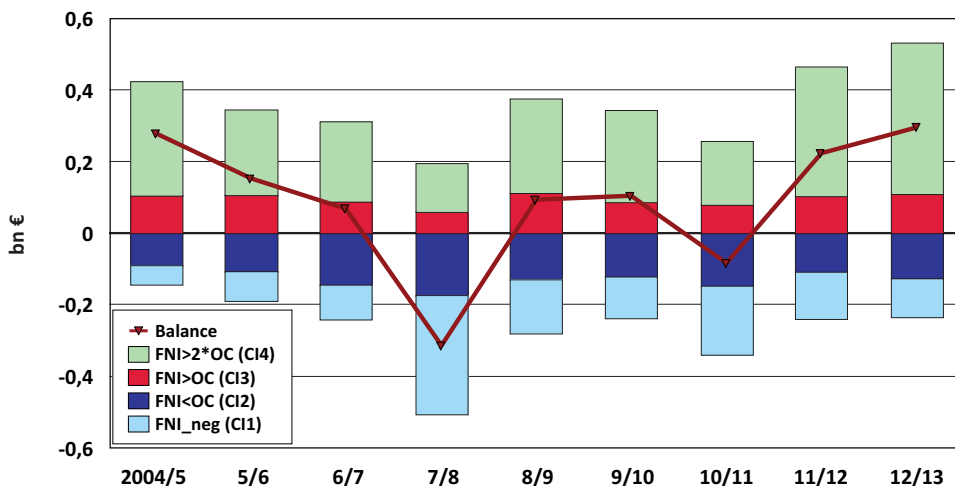


Źródło: Thünen-Institute (TI-BW), Kleinhanss (2014).

Wyniki dla gospodarstw specjalizujących się w trzodzie chlewnej i drobiu²² są pokazane na rysunku 3.7. W tym przypadku w gospodarstwach przynoszących straty ujemny bilans waha się od -0,1 do -0,2 mld euro. W gospodarstwach z częściowym wynagrodzeniem kosztów utraconych możliwości bilans był bardzo wysoki w 2007/2008, na który główny wpływ miały ekstremalnie niskie ceny świń i prosiąt oraz rosnące ceny pasz w okresie bardzo wysokich cen zbóż. Inaczej kształtowała się sytuacja gospodarstw zdolnych do całkowitej rekompensaty kosztów (do dwukrotności tych kosztów) w tym przypadku bilans wynosił od 0,08 do 0,12 mld euro. Natomiast w przypadku gospodarstw z ponad dwukrotną rekompensatą kosztów utraconych możliwości sięgnął on od około 0,1 mld euro do ok. 0,4 mld euro. Stosunek dodatniego i ujemnego bilansu jest jak 3:1 w najlepszym roku (2012/2013) i tylko 1:3 w najgorszym roku (2007/2008). Całkowity bilans jest dodatni w dwóch z dziewięciu badanych lat, w trzech jest minimalnie dodatni i dość dobry na początku i na końcu badanego okresu. W związku z tym wyniki i konkurencyjność były bardzo silnie zdeterminowane przez sytuację na rynku trzody chlewnej i koszty paszy od czasu pierwszego boomu cenowego na rynku zbóż w 2007/2008.

²² Gospodarstwa specjalizujące się w produkcji drobiu są niedoreprezentowane w Niemieckim FADN; zawarte są w tym typie produkcyjnym, ale rezultaty odnoszą się raczej do sektora trzody chlewnej.

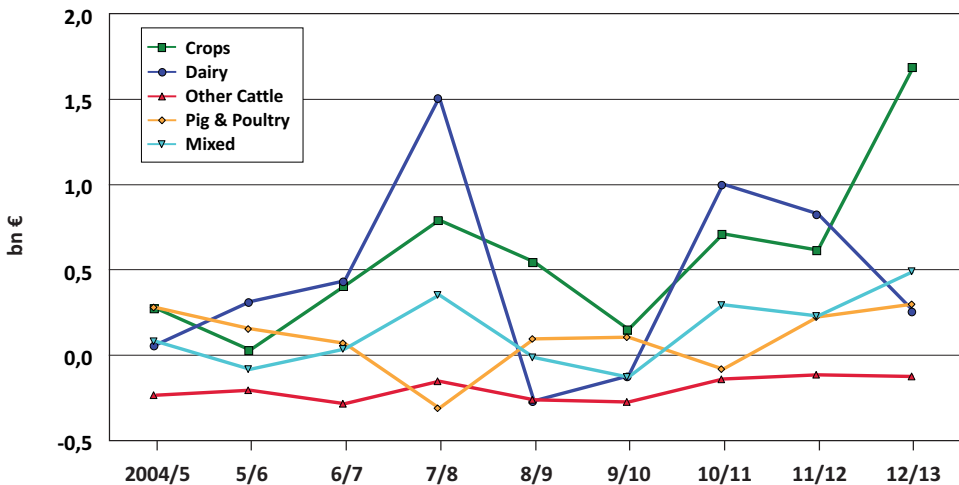
Rysunek 3.7. Zmiana, dystrybucja i bilans
 (dochód netto z gospodarstwa minus koszty utraconych możliwości)
 – gospodarstwa specjalizujące się w trzodzie chlewnej i drobiu
 (dane zagregowane)



Źródło: Thünen-Institute (TI-BW), Kleinhanss (2014).

Całkowity bilans dla wszystkich badanych typów gospodarstw rolnych (łącznie z bydłem i gospodarstwami o produkcji mieszanej) pokazano na rysunku 3.8. Poza typami produkcyjnymi wspomnianymi tutaj bilans, będący różnicą między dochodem netto i kosztami utraconych możliwości, jest dość stabilny, ale ujemny (-0,5 mld euro) w gospodarstwach specjalizujących się w innych zwierzętach trawożnych, a zróżnicowany, ale zbliżony do zera w gospodarstwach o produkcji mieszanej. Gospodarstwa specjalizujące się w uprawach polowych wykazują stale dodatni bilans w całym badanym okresie, a jest on najwyższy w okresie wysokich cen zbóż. Sektor trzody chlewnej odczuł negatywne skutki transmisji cen zbóż na rynek pasz. Sektor mleczarski jest jednym z najważniejszych w Niemczech. Jego wyniki są dość dobre, ale cechuje je znaczna zmienność. W przypadku producentów wołowiny, reprezentowanych przez gospodarstwa specjalizujące się w innych zwierzętach trawożnych, wyniki nie są najlepsze, a pozycja tych rolników jest słaba. Widać to w spadającej produkcji, stratach w dochodach wynikających z oddzielenia płatności bezpośrednich od produkcji i kurczącego się popytu ze strony państw południowo-zachodniej UE. Ponadto z powodu silnej konkurencji o ziemię wykorzystywaną do produkcji surowców do produkcji biogazu.

Rysunek 3.8. Zmiana bilansu (dochód netto – koszty utraconych możliwości)
– wszystkie typy produkcyjne



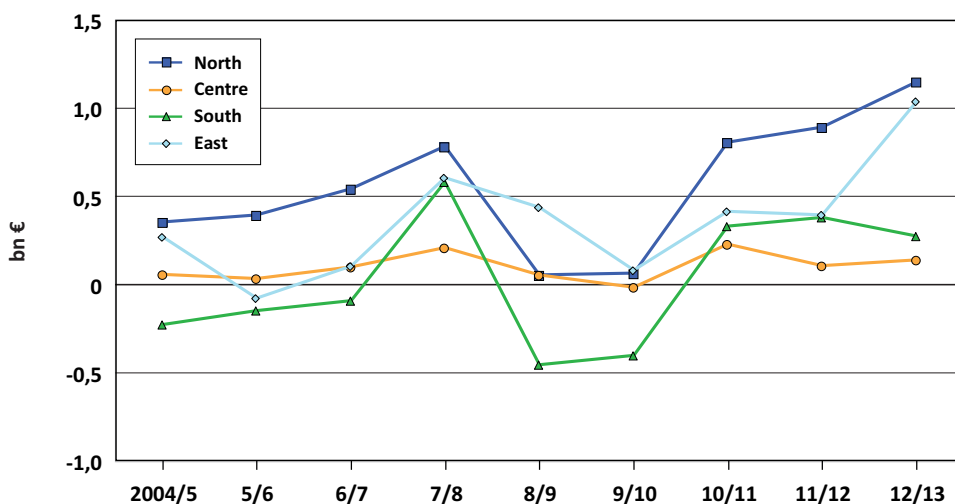
Źródło: Thünen-Institute (TI-BW), Kleinhanss (2014).

Dochód netto gospodarstwa a koszty utraconych możliwości według regionów

Wyniki zagregowane dla czterech regionów są zaprezentowane na rysunku 3.9. Region Północ wykazuje dodatni bilans w całym badanym okresie przy tendencji zwyżkowej i wzroście z 0,4 mld euro do 1,2 mld euro, ze spadkiem do 0,4 mld euro w latach kryzysu gospodarczego z powodu sytuacji na rynku mleka, trzody chlewnej i zbóż, które są najważniejszymi typami produkcji w tym regionie. Bilans i jego zmiany w regionie Centrum są dość stabilne, ale udział w dochodzie netto jest stosunkowo niski (uprawy ogrodnicze i winnice są wyłączone z tej analizy). Region Południe jest kluczowy dla zagregowanego bilansu w połowie badanego okresu, a jego bilans jest ujemny w pierwszych trzech badanych latach oraz w okresie kryzysu gospodarczego. Dodatni bilans odnotowano w 2007/2008 i od 2010/2011 do 2012/2013 dzięki wysokim cenom mleka i wysokiemu udziałowi mleka w całkowitej produkcji. Z drugiej strony różnice w porównaniu z regionem Północ są skutkiem odmiennego udziału produkcji wołowiny w strukturze produkcyjnej i dominacji w tej strukturze małych i średnich gospodarstw z wyższymi kosztami utraconych możliwości. Region Wschód wykazuje niski lub ujemny bilans w pierwszych latach i okresie 2008-2010, znaczący wzrost w 2007/2008 i 2008/2009 oraz silny wzrost w 2012/2013. Jest to wynikiem następujących czynników:

- Struktura gospodarstw jest zdominowana przez duże gospodarstwa funkcjonujące jako partnerstwa lub osoby prawne. W tych drugich udział własnych czynników produkcji jest niewielki – wysoki udział dzierżaw i zatrudnionej siły roboczej i tak pokrywają koszty czynników zewnętrznych.
- Dzierżawa ziemi jest relatywnie niska – około 1/3 lub połowa w porównaniu z Zachodem, ale rosła znacząco w ostatnich latach.
- Gospodarstwa rolne są zorientowane na produkcję roślinną, a mniej na produkcję zwierzęcą. Produkcja roślinna przynosi w ostatnich latach większe zyski dzięki wysokim cenom rynkowym. Również silne wsparcie produkcji biomasy wpływa na zainteresowanie produkcją zwierzęcą.

Rysunek 3.9. Zmiana bilansu (dochód netto – koszty utraconych możliwości) w poszczególnych regionach



Źródło: Thünen-Institute (TI-BW), Kleinhanss (2014).

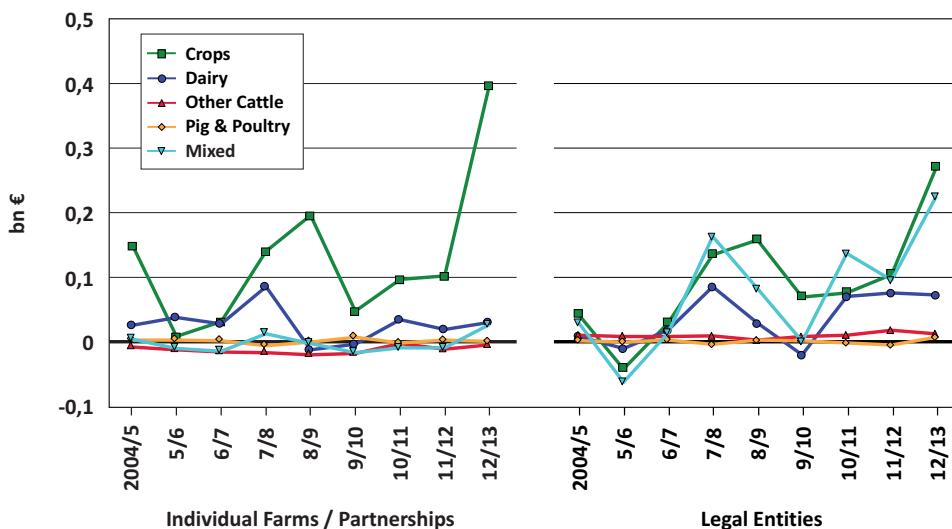
Dochód netto gospodarstwa a koszty utraconych możliwości według formy organizacyjnej, region i typu produkcyjnego

W związku z tym, że gospodarstwa w formie osoby prawnej działają jedynie w regionie Wschód (niewielka ich liczba funkcjonuje również w regionie Zachód, ale nie są one objęte FADN) sprawia, iż można dokonywać porównań między regionem Wschód i Zachód. Wyniki dla regionu Wschód pokazano na rysunku 3.10. Gospodarstwa rodzinne i partnerstwa są zagregowane po lewej stronie. Gospodarstwa specjalizujące się w uprawach polowych mają dodatni bilans z wyjątkiem roku 2012/2013, kiedy wystąpił wzrost różnicy między do-

chodem netto i kosztem utraconych możliwości. Gospodarstwa specjalizujące się w krowach mlecznych wykazują dodatni bilans w aż siedmiu z dziewięciu lat, ale wartość tego bilansu jest dość niska.

W przypadku gospodarstw w formie osób prawnych bilans dla gospodarstw specjalizujących się w trzodzie chlewnej i drobiu oraz innych zwierzętach trawożernych jest niewielki. W przypadku gospodarstw specjalizujących się w uprawach polowych oraz krowach mlecznych, jak i w gospodarstwach mieszanych bilans był niski lub ujemny w pierwszych latach – co jest cechą tej grupy od 2000 roku. Bilans dla gospodarstw specjalizujących się w uprawach polowych oraz gospodarstw z mieszaną produkcją stał się dodatni od roku 2007/2008, a szczególnie dobry był w roku 2012/2013, głównie za sprawą wysokich cen zbóż. W przypadku gospodarstw specjalizujących się w krowach mlecznych zmiany były bardziej stabilne i bilans był dodatni z wyjątkiem roku 2005/2006 i 2009/2010.

Rysunek 3.10. Zmiana bilansu (dochód netto – koszty utraconych możliwości) według formy organizacyjnej (region Wschód)

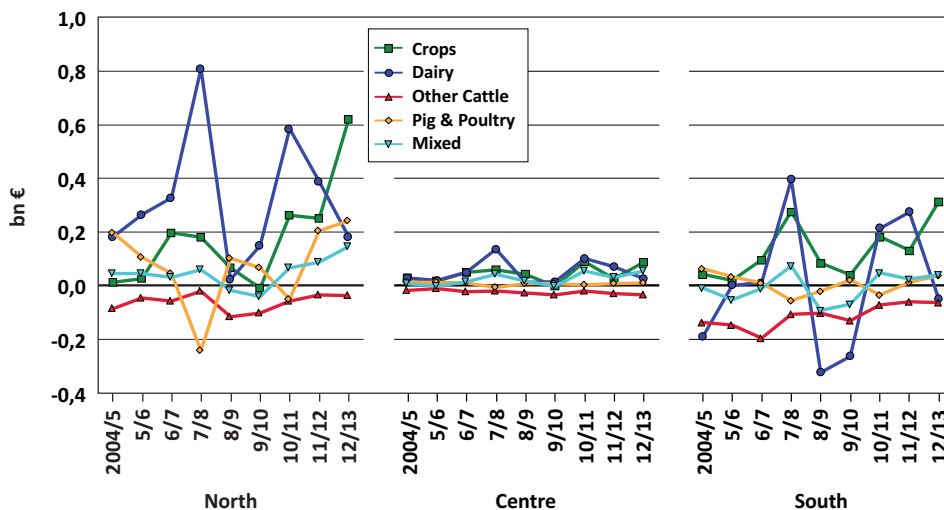


Źródło: Thünen-Institute (TI-BW), Kleinhanss (2014).

Wyniki dla regionu Zachód pokazano na rysunku 3.11. Podobnie jak w przypadku regionu Centrum kwoty są niewielkie, dlatego wyniki nie są interpretowane, ale trendy są podobne do tych w regionie Północ. Gospodarstwa specjalizujące się w innych zwierzętach trawożernych są w najgorszej sytuacji,

z ujemnym bilansem we wszystkich regionach. Gospodarstwa specjalizujące się w trzodzie chlewnej i drobiu wykazują zmiany o charakterze cyklicznym z wyższą zmiennością w regionie Północ. Gospodarstwa specjalizujące się w uprawach polarnych są w najkorzystniejszej sytuacji we wszystkich regionach, zwłaszcza w latach o wysokich cenach zbóż. W przypadku gospodarstw specjalizujących się w krowach mlecznych zaobserwowano dualną sytuację: dodatni bilans – z wyjątkiem roku 2008/2009 – w regionie Północ i z bardzo dobrymi wynikami w latach 2007/2008 i 2010/2011. Zmiany kształtowały się podobnie w regionie Południe, ale na o wiele niższym poziomie, co skutkowało ujemnym bilansem w pierwszych latach, w okresie kryzysu i w ostatnim roku. Podsumowując, gospodarstwa specjalizujące się w krowach mlecznych w regionie Północ są w korzystniejszej sytuacji ekonomicznej, również w odniesieniu do wyzwań związanych z koniecznością dostosowania się do likwidacji kwot mlecznych w 2015 roku.

Rysunek 3.11. Zmiana bilansu (dochód netto – koszty utraconych możliwości) według formy organizacyjnej (region Zachód)

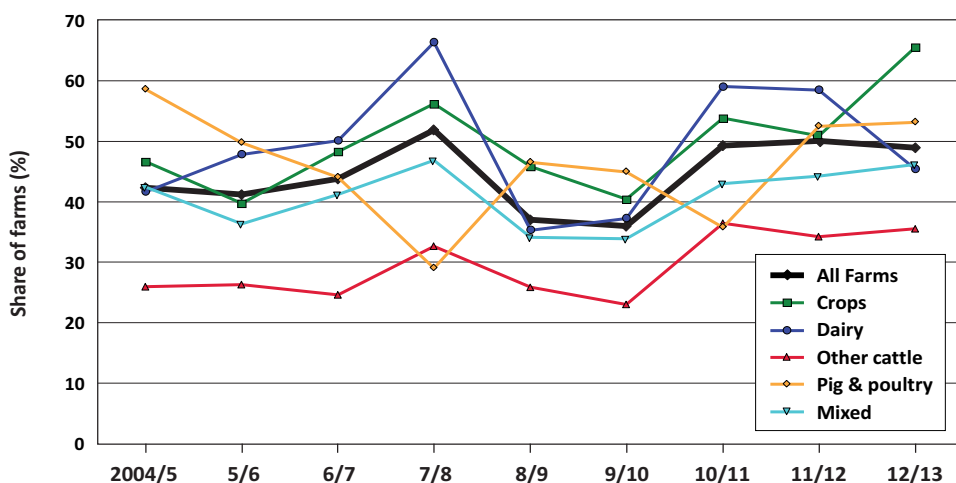


Źródło: Thünen-Institute (TI-BW), Kleinhanss (2014).

Udział gospodarstw zdolnych do pełnego wynagrodzenia wykorzystania własnych czynników produkcji pokazano na rysunku 3.12. Przeciętnie 37 do 50% gospodarstw znajduje się w tej sytuacji, co oznacza, że są zdolne do konkurencyjności. Gospodarstwa z mieszaną produkcją są nieco poniżej średniej. W najgorszej sytuacji są gospodarstwa specjalizujące się w innych zwierzętach trawo-

żernych, w przypadku których jedynie 25 do 35% jest w stanie w pełni wynagrodzić koszty utraconych możliwości. Chociaż sytuacja poprawiała się w ostatnich latach – dzięki wzrostowi cen wołowiny – są podstawy by twierdzić, że ten typ produkcyjny jest w fazie spadkowej. W przypadku gospodarstw specjalizujących się w krowach mlecznych udział gospodarstw powyżej lub zbliżonych do średniej był wyższy, ale cechowała go większa zmienność, i sięgał od 35 i 65%. Wskazuje to, że wyniki tych gospodarstw są silnie uzależnione od cen mleka. Konieczne są dostosowania strukturalne, zwłaszcza w regionie Południe. Gospodarstwa specjalizujące się w trzodzie chlewnej i drobiu wykazują większą zmienność wokół średniej i udział gospodarstw zdolnych do pełnego wynagrodzenia kosztów utraconych możliwości sięgał od 30% w złych latach do 60% w dobrych latach w zależności od cen i kosztu pasz. Gospodarstwa specjalizujące się w uprawach polowych były w korzystnej sytuacji, ponieważ w większości badanych lat od 40 do 50% z nich było w stanie wynagrodzić koszty utraconych możliwości. W okresie wysokich cen zbóż, czyli w latach 2007/2008 i 2012/2013 udział ten wzrastał do 55 i 65%. Chociaż dobre wyniki są głównie wynikiem znacznego wzrostu cen na rynku zbóż, to wdrożenie płatności bezpośrednich oddzielonych od produkcji również odegrało swoją rolę, gdyż dotychczasowe premie dla zwierząt i do mleka zostały redystrybuowane na ziemię poprzez jednolitą stawkę regionalną. Innym czynnikiem jest kontynuowanie dostosowań strukturalnych mających na celu zwiększenie wielkości gospodarstw.

Rysunek 3.12. Udział gospodarstw z co najmniej pełnym wynagrodzeniem kosztów utraconych możliwości



Źródło: Thünen-Institute (TI-BW), Kleinhanss (2014).

3.4. Podsumowanie i wnioski

Główną hipotezą tego artykułu było pytanie o to, w jakim stopniu rolnicy są w stanie zrekompensować koszty utraconych możliwości w odniesieniu do posiadanych przez siebie czynników produkcji za pomocą wygenerowanego dochodu. Na to pytanie można odpowiedzieć w następujący sposób:

- W około 10% gospodarstw rolnych dochód z gospodarstwa jest ujemny, więc nie ma możliwości wynagrodzenia kosztów utraconych możliwości, dlatego nie są one w stanie utrzymać działalności rolniczej w długim okresie. Udział takich gospodarstw różni się w zależności od warunków ekonomicznych, a zwłaszcza poziomu cen, oraz typu produkcyjnego i struktury gospodarstwa.
- 40 do 50% wszystkich gospodarstw jest w stanie jedynie częściowo wynagrodzić własne czynniki produkcji. Stoją przed nimi inne opcje: a) mogą zaakceptować niższe wynagrodzenie niż koszty utraconych możliwości; b) mogą dostosować swoje gospodarstwo i stać się bardziej dochodowe; c) mogą zrezygnować z działalności rolniczej i w inny sposób wykorzystać własne zasoby.
- Z drugiej strony 40 do 50% gospodarstw jest w stanie całkowicie zrekompensować koszty utraconych możliwości, a co za tym idzie sfinansować inwestycje, np. w rozwój gospodarstwa. Ich udział w dochodach rolniczych to około 2/3 do 3/4, co wskazuje na nierównomierną dystrybucję dochodów.

To podejście przynosi ciekawe wyniki w odniesieniu do typów produkcyjnych:

- Gospodarstwa specjalizujące się w uprawach polowych mają dodatni wynik różnicy między dochodem z gospodarstwa rolnego i kosztem utraconych możliwości w całym badanym okresie. W okresie od 2004/2005 do 2006/2007 poziom tej różnicy był niski, ale bardzo się podniósł wraz ze wzrostem cen na zboża. Gospodarstwa te są również w nieco uprzywilejowanej pozycji w związku z wdrożeniem płatności bezpośrednich oddzielonych od produkcji, które powoduje redystrybucję wsparcia z dotychczasowych premii dla zwierząt na rzecz użytków rolnych.
- W przypadku gospodarstw specjalizujących się w produkcji mleka udział gospodarstw z ujemnym dochodem jest bardzo niski. Około 35 to 65% gospodarstw co najmniej w pełni wynagradza koszty utraconych możliwości. Gospodarstwa z regionu Północ mają lepsze wyniki niż te z Południa z uwagi na przewagę strukturalne.
- Gospodarstwa z mieszaną produkcją cechuje dość zbliżony poziom rozwoju z ujemnym bilansem w kilku latach z badanego okresu, ale równocześnie niski poziom wzrostu na końcu tego okresu.

- Wyniki gospodarstw specjalizujących się w trzodzie chlewnej bardzo się różnią w zależności od fazy cyklu świńskiego i wzrostu cen pasz wynikającego z gwałtownego wzrostu cen zbóż. Udział gospodarstw będących w stanie zrekompensować koszty utraconych możliwości waha się od 30 do 60%. Konkurencyjność jest wyższa w regionie Północ.
- Wyniki ekonomiczne gospodarstw specjalizujących się w innych zwierzętach trawożernych, głównie zajmujących się hodowlą ras bydła mięsnego, są słabe. Jedynie 25 do 40% z nich jest w stanie całkowicie zrekompensować koszty utraconych możliwości. Gospodarstwa te tracą na skutek spadku wsparcia związanego z oddzieleniem płatności bezpośrednich od produkcji, rosnącymi kosztami pasz i silną konkurencją z wysoko subsydiowanymi biogazowniami, zwłaszcza w regionie Południe.

Podsumowując można stwierdzić, że produkcja roślinna przynosi lepsze wyniki. Natomiast w przypadku produkcji zwierzęcej gospodarstwa specjalizujące się w krowach mlecznych mają dość dobre wyniki, zaś w gospodarstwach z innymi zwierzętami trawożernymi wyniki te są znacznie słabsze, a w przypadku trzody chlewnej ulegają znacznym wahaniom. Dostosowania strukturalne są konieczne, zwłaszcza w przypadku gospodarstw z krowami mlecznymi i innymi zwierzętami trawożernymi, aby poprawić ich pozycję konkurencyjną również w odniesieniu do zmian w polityce, np. wycofania kwot mlecznych.

Literatura

1. Gallardo R., Ramos F., Ramos E., (2001), *The Farm Strategy Approach Towards Competitiveness under the CAP Reforms. The Case of Andalusia in Southern Spain*, European Association of Agricultural Economists Congress.
2. Depperu D., Cerrato D., (2010), *Analyzing International Competitiveness at the Firm Level: Concepts and Measures*.
3. Józwiak W., Sobierajewska J., Zielinski M., (2014), *Changes in the number of farms with competitive ability run by natural persons*. In: Kowalski et al (2014): *Achievements and challenges in the food sector and rural areas during the 10 years after enlargement*. Institute of Agricultural and Food Economics. Warsaw, p. 58-68.
4. Latruffe L., (2010), *Competitiveness. Productivity and Efficiency in the Agricultural and Agri-Food Sectors*, OECD Food, Agriculture and Fisheries Papers, No. 30, OECD Publishing.

Prof. dr hab. Wojciech Józwiak
Mgr inż. Adam Kagan
Dr Grażyna Niewęglowska
Mgr inż. Jolanta Sobierajska
Mgr inż. Marek Zieliński
IERiGŻ-PIB

4. Czynniki wzrostu konkurencyjności polskich gospodarstw rolnych

4.1. Wprowadzenie

Polskie rolnictwo od dawna ma swoją specyfikę odróżniającą ją od zdecydowanej większości innych krajów europejskich. Poczynając od lat sześćdziesiątych ubiegłego wieku specyfika ta wyrażała się głównie dużym odsetkiem niewielkich gospodarstw będących w posiadaniu osób fizycznych z ograniczonym bądź żadnym kontaktem z rynkiem, i tym, że posiadacze tych gospodarstw czerpali swoje dochody w części lub w większości z innych źródeł, głównie z pracy zarobkowej.

Zmiana ustroju społeczno-gospodarczego na przełomie lat osiemdziesiątych i dziewięćdziesiątych XX wieku zburzyła ten schemat. Narastające bezrobocie spowodowało, że niewielkie gospodarstwa rodzinne nie mogły bankrutować i trwały w biedzie oraz niedostatku, a zjawisku temu towarzyszyła deprecjacja majątku trwałego [Józwiak i in. 2013a]. Były jednak wyjątki, gdyż rachunkowość rolna prowadzona w IERiGŻ-PIB w 1999 roku w gospodarstwach będących we władaniu osób fizycznych wskazywała, że rozszerzoną reprodukcją środków trwałych wyróżniała się głównie część gospodarstw o wielkości 16-100 ESU. Była to zapowiedź, że w razie poprawy warunków gospodarowania będzie rósł udział krajowych gospodarstw rolnych osób fizycznych powiększających posiadany majątek i równoległe zapewne także poziom uzyskiwanych dochodów.

Duże i rosnące dochody wskazują na mocną pozycję podmiotów gospodarujących na rynku, a rozszerzona reprodukcja majątku trwałego umożliwia przystosowywanie się do zmieniającego się otoczenia, co jest drugim istotnym warunkiem ich trwałości. Gospodarstwa rolne charakteryzujące się takimi cechami odróżnia od innych zdolność do „stawiania czoła” konkurencji. W związku z tym można je nazywać gospodarstwami ze zdolnością do konkurowania lub ze zdolnością konkurencyjną.

Zdecydowaną poprawę warunków odnotowano w 2004 roku. Analiza materiałów empirycznych zaczerpniętych z wyników monitoringu Polskiego FADN,

która objęła gospodarstwa rolne będące w posiadaniu osób fizycznych i wstępny szacunek sporządzony na tej podstawie wskazał [Józwiak 2012a], że w latach 2006-2008 funkcjonowało około 90 tys. gospodarstw osób fizycznych z działalnością rolniczą i powierzchnią użytków rolnych powyżej 1 ha, które miały cechy gospodarstw ze zdolnością konkurencyjną. Analiza wykazała ponadto, że wśród gospodarstw pozostałych, zazwyczaj mniejszych, były takie, które miały przesłanki, by tę zdolność móc osiągnąć. Do tej oceny wykorzystano wskaźniki efektywności technicznej VRS (*variable return to scale*) ustalone z wykorzystaniem metody DEA w wariancie ukierunkowanym na nakłady i zyski z zarządzania, liczone, jako różnica dochodu rolniczego i opłaty pracy własnej, własnej ziemi i kapitału, wyznaczone według stawek rynkowych obowiązujących w rolnictwie. Łącznie oceniono, że w Polsce w latach 2006-2008 funkcjonowało około 290 tys. gospodarstw osób fizycznych, które wyróżniały się zdolnością konkurencyjną, lub miały przesłanki, by tę zdolność móc osiągnąć w niezbyt odległym terminie.

W tym opracowaniu poddano weryfikacji powyższe liczby używając bardziej przekonującej metody. Na tej podstawie dokonano oceny zmian, jakie zaszły w okresie poakcesyjnym (lata 2005-2012) w liczbie gospodarstw ze zdolnością konkurencyjną i tych, które tę zdolność mogły osiągnąć w niedługim czasie oraz przedstawiono czynniki określające skalę tego zjawiska. W dalszej części opracowania wskazano dodatkowo na podstawie literatury tematu na czynniki, które hipotetycznie będą wywierać wpływ charakteryzowane zjawisko do 2020 roku i w dwu dekadach następnych.

4.2. Zmiana liczby gospodarstw ze zdolnością konkurencyjną w latach 2005-2012 i tych, które tę zdolność mogą osiągnąć w niedługim czasie

Spośród gospodarstw objętych monitoringiem Polskiego FADN wyodrębniono 5387 takich, które w latach 2005-2012 prowadziły nieprzerwanie rachunkowość rolną. Dla każdego z tych gospodarstw policzono kwoty zysku osiąganego z własnego majątku i wartość inwestycji netto. Zysk z własnego majątku wyznaczono, jako różnicę dochodu z rodzinnego gospodarstwa rolnego i opłaty pracy własnej w gospodarstwie, liczonej według stawek rynkowych obowiązujących w rolnictwie. Wyjątkiem była opłata jednej osoby pracującej w gospodarstwie w pełnym wymiarze czasu pracy (łącznie praca wykonawcza i zarządcza) policzona według stawek parytetowych. Wartość inwestycji netto policzono natomiast, jako różnicę wartości inwestycji brutto i kwoty amortyzacji.

Na powyższej podstawie wydzielono grupy gospodarstw:

- z zyskiem i dodatnią wartością inwestycji netto, czyli ze zdolnością konkurencyjną,
- z zyskiem i ujemną wartością inwestycji netto, czyli z potencjalnymi możliwościami zyskania zdolności konkurencyjnej,
- bez zysku, lecz z dodatnią wartością inwestycji netto, a więc również z potencjalnymi możliwościami zyskania zdolności konkurencyjnej,
- bez zysku i z ujemną wartością inwestycji netto, a zatem bez zdolności konkurencyjnej i możliwości jej osiągnięcia.

Odpowiednie rachunki umożliwiające udzielenie odpowiedzi na postawione pytania sporządzono na danych z lat 2005-2007 i 2010-2012. Liczby charakteryzujące strukturę gospodarstw analizowanego panelu w pierwszym z tych okresów i odpowiadające jej liczby gospodarstw w całym kraju zawiera tabela 4.1.

Tabela 4.1. Struktura gospodarstw analizowanego panelu i odpowiadająca jej liczba gospodarstw osób fizycznych w Polsce w latach 2005-2007

| Grupy gospodarstw | Struktura gospodarstw analizowanego panelu (%) | Odpowiadająca strukturze liczba gospodarstw w kraju (tys.) |
|---|--|--|
| Z zyskiem i dodatnią wartością inwestycji netto | 41,4 | 90,7 |
| Z zyskiem i ujemną wartością inwestycji netto | 33,0 | 68,5 |
| Bez zysku, lecz z dodatnią wartością inwestycji netto | 7,0 | 15,3 |
| Bez zysku i z ujemną wartością inwestycji netto | 20,3 | 44,7 |
| Razem | 100,0 | 219,2 ^a |

^a średnia powierzchnia użytków rolnych gospodarstw rolnych w analizowanym panelu wynosiła 31,4 ha. Liczbie tej odpowiadało 219,2 tys. największych obszarowo gospodarstw będących w posiadaniu osób fizycznych, co ustalono na podstawie opracowania [Charakterystyka... 2007].

Źródło: obliczenia J. Sobierajewskiej i W. Józwiaka sporządzone na podstawie wyników monitoringu Polskiego FADN i danych statystycznych GUS.

Z danych zawartych w tabeli 4.1 wynika, że cytowane wcześniej obliczenia przeszacowywały liczbę gospodarstw osób fizycznych, które mają przesłanki, by zdolność konkurencyjna osiągnąć w niezbyt odległym terminie. W latach 2005-2007 bowiem funkcjonowało około 91 tysięcy wyróżniających się zdolnością konkurencyjną i około 84 tys. takich, które miały przesłanki umożliwiające osiągnięcie takiej zdolności (gospodarstwa z zyskiem i ujemną wartością inwestycji netto oraz te bez zysku, lecz z dodatnią wartością inwestycji netto). Zatem łącznie w okresie tuż po akcesji funkcjonowało około 175 tys. gospodarstw ze zdolnością

konkurencyjną i tych, które tę zdolność mogły osiągnąć. Oszacowano, że miały one około 35% udział w powierzchni użytków rolnych będących w posiadaniu gospodarstw rolnych. Natomiast ich udział w krajowej towarowej produkcji rolniczej był prawdopodobnie większy.

Analogiczne ustalenia sporządzone na liczbach charakteryzujących wyniki monitoringu Polskiego FADN obejmujących lata 2010-2012 i opracowania GUS [Charakterystyka..., 2012] wskazały, że liczba gospodarstw ze zdolnością konkurencyjną utrzymała się niemal na tym samym poziomie jak w latach 2005-2007, ale nastąpił wzrost liczby tych, które tę zdolność mogą osiągnąć w niedługim czasie, a to spowodowało, że łączna liczba jednych i drugich wyniosła w latach 2010-2012 około 209 tys. Oznacza to, iż nastąpił jej wzrost o 1/5 w stosunku do sytuacji z lat 2005-2007. Odnotowano również wzrost o około 16 punktów procentowych powierzchni użytków rolnych będących w ich posiadaniu. Oszacowano poza tym, że w latach 2010-2012 dostarczały one około 1/2 wartości krajowej produkcji rolniczej.

Tabela 4.2. Liczba gospodarstw należących do osób fizycznych ze zdolnością konkurencyjną i tych z przesłankami by ją móc osiągnąć w latach 2005-2007 i 2010-2012 oraz ich krótka charakterystyka

| Wskaźniki i mierniki | Lata: | | Liczby z lat 2005-2007=100 |
|--|-----------|-----------|----------------------------|
| | 2005-2007 | 2010-2012 | |
| Liczba gospodarstw (tys.): | | | |
| - z zyskiem i reprodukcją rozszerzoną | 90,7 | 90,3 | 99,6 |
| - z zyskiem i bez reprodukcji rozszerzonej | 68,6 | 110,1 | 160,5 |
| - bez zysku, lecz z reprodukcją rozszerzoną | 15,3 | 9,0 | 58,8 |
| Razem liczba gospodarstw ze zdolnością konkurencyjną i tych z przesłankami umożliwiającymi jej osiągnięcie | 174,5 | 209,4 | 120,0 |
| Udział w krajowej powierzchni użytków rolnych ^a (%) | 35,3 | 41,1 | 116,4 |
| Udział w wartości krajowej produkcji rolniczej (%) | . | 49,2 | x |

^a Udział w krajowej powierzchni użytków rolnych będącej w posiadaniu gospodarstw rolnych.

Źródło: jak w tabeli 1.

Podobną metodę analizy wykorzystano do badania gospodarstw osób prawnych, czyli prywatnych spółek kapitałowych, rolniczych spółdzielni produkcyjnych i gospodarstw rolnych sektora publicznego. Uzyskane wyniki wskazują, że ich sytuacja jest inna niż w gospodarstwach osób fizycznych. W latach 2007-2009 odnotowano dużo większy udział gospodarstw ze zdolnością konkurencyjną

i takich, które tę zdolność mogą zyskać w niedługim czasie (93-94%, co zarazem oznacza, że gospodarstwa bez zdolności konkurencyjnej miały udział mieszczący się w granicach wynoszących tylko 6-7% [Kagan 2013, Kagan 2014]). Przyczyną była prywatyzacja rolniczych spółdzielni produkcyjnych i gospodarstw rolnych sektora publicznego prowadzona po zmianie systemu społeczno-gospodarczego w ostatniej dekadzie poprzedniego wieku.

Szacunki sporządzone na podstawie wyższej przedstawionych danych i wcześniej omówionych liczb odnoszących się do gospodarstw osób fizycznych wskazują, że udział gospodarstw ze zdolnością konkurencyjną i tych, które tę zdolność są w stanie osiągnąć w niebyt odległym terminie wynosi 60-65% krajowej wartości produkcji rolniczej.

O czynnikach sprawczych charakteryzowanego zjawiska będzie mowa w dalszej części tego opracowania. Należy jednak dodać w tym miejscu, że warunki, jakie występowały w latach 2010-2012 roku różniły się od tych z lat 2005-2007. Stawki dopłat bezpośrednich w latach 2011 i 2012, wyrażone w euro, przestały rosnąć, ale utrzymały się na poziomie z 2010 roku, a wzrost cen produktów rolniczych przestał wyprzedzać wzrost cen środków produkcji (skumulowany wskaźnik „nożyc cen” w 2012 roku utrzymał się dokładnie na poziomie z 2007 roku). To pogorszenie koniunktury mogło zniechęcić część gospodarstw ze zdolnością konkurencyjną i sprawić, że zrezygnowały z realizacji inwestycji na skalę zapewniającą reprodukcję rozszerzoną i w rezultacie doprowadzić do przejścia do grupy gospodarstw z przesłankami umożliwiającymi odzyskanie tej zdolność w razie poprawy warunków. Za takim domniemaniem przemawia głównie to, że wskaźnik reprodukcji majątku trwałego zmniejszył się w gospodarstwach ze zdolnością konkurencyjną o 5 punktów procentowych, z 7,3% w latach 2005-2007 do 2,3% w latach 2010-2012.

Poza gospodarstwami ze zdolnością konkurencyjną i tymi, które tę zdolność są w stanie osiągnąć w nieodległym terminie była i nadal jest liczna grupa gospodarstw towarowych niekonkurencyjnych i takich, które produkują głównie lub wyłącznie na potrzeby własne rodzin posiadaczy (tab. 4.3). Liczba gospodarstw obu tych grup uległa zmniejszeniu w latach 1999-2010, choć w różnym stopniu. Liczba gospodarstw towarowych niekonkurencyjnych zmniejszyła się w całym tym okresie o 11,4%, w dużej części dzięki temu, że w latach 2002-2010 nastąpiło odwrócenie trendu spadkowego. Natomiast liczba tych gospodarstw, które prowadziły produkcję rolniczą głównie lub wyłącznie na potrzeby własne obniżyła się aż o około 47%.

Tabela 4.3. Zmiany liczby gospodarstw rolnych w Polsce z produkcją rolniczą i powierzchnią powyżej 1 ha użytków rolnych w latach 1996-2010 (w tysiącach)

| Rodzaje gospodarstw | Lata: | | |
|---|------------------|------------------|------------------|
| | 1996 | 2002 | 2010 |
| Gospodarstwa ze zdolnością konkurencyjną i te, które tę zdolność mogą osiągnąć w niedługim czasie | 106 ^a | 174 ^b | 209 ^c |
| Pozostałe gospodarstwa sprzedające całą lub większość wytworzonej produkcji końcowej | 866 | 739 | 767 |
| Gospodarstwa produkujące głównie lub wyłącznie na potrzeby rodzin posiadaczy | 941 | 705 | 503 |

^a Liczba oszacowana na podstawie informacji z 1999 roku.

^b Liczba oszacowana na podstawie informacji z lat 2005-2007.

^c Liczba oszacowana na podstawie informacji z lat 2010-2012.

Źródło: Ustalenia własne sporządzone na podstawie opracowania W. Józwiaka [2014 b].

Można wnosić na powyższej podstawie, że nie tylko gospodarstwa ze zdolnością konkurencyjną i te z przesłankami, które pozwalają im tę zdolność osiągnąć w niedługim czasie, ale także część gospodarstw towarowych i niekonkurencyjnych wykorzystywała poprawę ekonomicznych warunków gospodarowania, jaka nastąpiła po 2004 roku, by podtrzymać swą egzystencję modernizując bądź powiększając posiadany majątek. Inne, przede wszystkim te z produkcją realizowaną głównie lub wyłącznie na własne potrzeby, nie skorzystały z tej szansy i nie przeznaczały rosnących dochodów na wzrost wartości majątku i rozwijanie produkcji, lecz głównie na poprawę warunków bytu posiadaczy gospodarstw i ich rodzin, bądź na jeszcze inne cele niepowiązane z prowadzoną działalnością rolniczą. Taki też wniosek wynika z opracowania B. Chmielewskiej [2013].

4.3. Przesłanki przesądzające o zmianach liczby gospodarstw ze zdolnością konkurencyjną i tych, które tę zdolność mogą osiągnąć w niedługim czasie

Lata 2004-2013

Otwarcie dostępu do rynku Unii Europejskiej było nie do przecenienia dla polskich producentów żywności, ponieważ do owej chwili rynek ten był chroniony przez systemy celne i pozataryfowe. Z uwagi na to, iż koszty produkcji i ceny większości towarów spożywczych w rozwiniętych gospodarczo krajach dawnej UE-15 były wyższe niż w Polsce, więc ujawniły się polskie przewagi komparatywne. Rozwój eksportu z Polski był szybszy niż się spodziewano, zaś zagrożenie importem było mniejsze [Urban 2010]. Istotne było też to, że stan dostosowań krajowego przemysłu spożywczego do integracji był większy niż oczekiwano wcześniej. W wyniku przekształcania i modernizacji przemysłu spożywczego nastąpiło: jego

włączenie w procesy globalizacji, wyprzedzające wprowadzenie systemów regulacji głównych rynków rolnych (zbliżony do unijnych) i stopniowe dostosowywanie do standardów unijnych, głównie dotyczących jakości wytwarzanej żywności.

Wsparcie finansowe producentów rolnych związane z akcesją miało charakter warunkowy. Unijne organy administracyjne narzuciły bowiem warunki prowadzenia produkcji rolniczej w taki sposób, by zbliżyć optimum prywatne (rozumiane jako odpowiedni poziom korzyści ekonomicznych uzyskiwanych przez producentów rolnych) do optimum społecznego, który uwzględnia interes przyszłych pokoleń biorąc w ochronę istniejące ekosystemy [Zegar 2012] i inne elementy środowiska, a także dobrostan zwierząt.

Zgodnie z oczekiwaniami objęcie wspólną polityką rolną polskiego rolnictwa przyniosło znaczący wzrost subwencji (dopłat) powiększających dochody gospodarstw rolnych. Subwencje te liczone w cenach stałych były w 2004 roku około ośmiokrotnie większe niż średnio rocznie w latach 1998-2003, a w 2005 roku i w pięciu kolejnych latach rosły nadal. W rezultacie nastąpił wzrost udziału subwencji w dochodach przedsiębiorców rolnych (dochody rolnicze gospodarstw osób fizycznych i zyski przedsiębiorstw rolnych). Udział ten wynosił blisko 10% w 2003 roku, rok później wzrósł do około 23%, by w 2011 roku osiągnąć poziom 49,4%.

Dopłaty nie były jedynym czynnikiem zewnętrznym powiększającym dochody producentów rolnych. Korzystnie ułożyły się też zmiany relacji cen produktów rolniczych do cen środków produkcji nabywanych przez gospodarstwa rolne. Świadczy o tym skumulowany wskaźnik tzw. nożyc cen, który w 2013 roku wyniósł 108,3 względem 2003 roku przyjętego za 100.

Trzeba podkreślić aktywność adaptacyjną większych polskich gospodarstw rolnych w nowych warunkach w zestawieniu na przykład z gospodarstwami węgierskimi. Tabela 4.4 zawiera wskaźniki charakteryzujące rentowność kapitału własnego i poziom reprodukcji środków trwałych w gospodarstwach o wielkości 16 i więcej ESU w latach 2004-2006. Dodatnia wielkość pierwszego wskaźnika informuje, że uzyskiwane przez gospodarstwa dochody pozwalały opłacać na poziomie rynkowym nakłady pracy rodzin rolniczych w posiadanym gospodarstwie, a nadwyżka, będąca w istocie zyskiem, informuje o uzyskiwanej opłacie kapitału własnego (łącznie ziemi i zasobów innych środków produkcji). Zysk ten odniesiony do wartości kapitału własnego pozwolił ocenić poziom tej opłaty. Dodatni wskaźnik reprodukcji środków trwałych informuje o reprodukcji rozszerzonej, równy zeru o reprodukcji prostej, a ujemny o deprecjacji posiadanych środków trwałych.

Tabela 4.4. Wskaźniki rentowności kapitału własnego i reprodukcji środków trwałych w polskich i węgierskich gospodarstwach rolnych o wielkości 16 oraz więcej ESU (średnie wielkości z lat 2004-2006)

| Typy produkcyjne gospodarstw | Wskaźniki rentowności kapitału własnego ^a (%) w gospodarstwach: | | Wskaźnik reprodukcji środków trwałych ^b (%) w gospodarstwach: | |
|--|--|-------------|--|-------------|
| | polskich | węgierskich | polskich | węgierskich |
| Zbożowy | 6,8 | 9,1 | 3,7 | 1,5 |
| Mleczny | 9,1 | 9,0 | 5,3 | -0,3 |
| Z trzodą chlewną i/lub drobiem | 7,0 | 4,7 | 4,0 | -0,2 |
| Z różną produkcją roślinną i zwierzęcą | 11,4 | 6,5 | 16,8 | 2,5 |
| Średnie arytmetyczne | 8,6 | 7,3 | 7,4 | 0,9 |

^a Różnica między dochodami przedsiębiorców rolnych (dochody rolnicze gospodarstw osób fizycznych i zyski gospodarstw osób prawnych) a oszacowaną na poziomie rynkowym opłatą pracy własnej wykonawczej i zarządczej odniesiona do wartości kapitału własnego.

^b Wartość inwestycji netto (wartość inwestycji brutto pomniejszona o kwotę amortyzacji) w relacji do wartości środków trwałych.

Źródło: [Józwiak i in. 2013a].

Liczby zawarte w tabeli 4.4 wskazują ponadto, że większe gospodarstwa polskie i węgierskie wszystkich czterech analizowanych typów produkcji były rentowne w całym badanym okresie (lata 2004-2006). W związku z tym były w stanie opłacić nakłady pracy na poziomie rynkowym i zostawał im zysk na opłacenie własnych środków zaangażowanych w procesy produkcyjne. Średni wskaźnik rentowności kapitału własnego w gospodarstwach polskich był jednak nieco większy (o 1,3 punktu procentowego) niż w węgierskich, a średni wskaźnik reprodukcji rozszerzonej majątku trwałego był większy aż o 6,5 punktu procentowego. Jest prawdopodobne, że przyczyną tego zjawiska była presja ze strony przedsiębiorstw i firm polskiego przemysłu spożywczego wywieranego na gospodarstwa rolne. Dzięki temu nastąpiła znacząca zmiana struktur produkcyjnych rolnictwa i poprawa jakości wytwarzanych dóbr, przy dość stabilnej strukturze agrarnej [Urban 2010]. Wymagało to nasilenia procesów inwestycyjnych.

Gospodarstwa rolne reagowały na zmianę warunków również w inny sposób. Specjalizowały produkcję i chłoneły różnego rodzaju innowacje [Józwiak i in. 2012], a także rezygnowały z uprawy użytków rolnych o niekorzystnych warunkach gospodarowania i chowu zwierząt na małą skalę, zazwyczaj nieefektywnego. Z danych zawartych w tabeli 4.5, ustalonych w cenach stałych, wynika, że koszty zużycia pośredniego były w latach 2006-2010 większe o 2,3% niż w latach 1998-2002, ale zjawisku temu towarzyszył kilkakrotnie szybszy wzrost przycho-

dów. Oznacza to, że w analizowanym okresie nastąpił wzrost efektywności ponoszonych kosztów produkcji charakteryzowanego rodzaju. Z jednostki kwoty kosztów zużycia pośredniego uzyskiwano w latach 2006-2010 większy o 10,5% wolumen przychodów niż w latach 1998-2002.

Tabela 4.5. Zmiany efektywności kosztów zużycia pośredniego w polskim rolnictwie w latach 1998-2010 (ceny stałe z 2003 roku)

| Wyszczególnienie | Średnie roczne wielkości w latach: | | Wielkości z lat 1998-2002=100 |
|---|------------------------------------|-----------|-------------------------------|
| | 1998-2002 | 2006-2010 | |
| Przychody w cenach bazowych ^a (mln PLN) | 52852 | 59751 | 113,0 |
| Koszty zużycia pośredniego (mln PLN) ^b | 34685 | 35482 | 102,3 |
| Wartość dodana brutto ^c (mln PLN) | 18167 | 24269 | 133,6 |
| Kwota przychodów w zł na 100 zł kwoty zużycia pośredniego | 152,4 | 168,4 | 110,5 |

^a Ceny produktów powiększonych o jednostkowe kwoty dopłaty do tych produktów.

^b Koszty środków produkcji i usług produkcyjnych (bez kosztów podatków i obcych czynników produkcji).

^c Różnica przychodów i kosztów zużycia pośredniego.

Źródło: [Józwiak 2012a].

Specjalizacja była jednym z ważniejszych czynników ograniczających jednostkowe koszty produkcji w gospodarstwach o niewielkiej skali produkcji, a więc w większości polskich gospodarstw rolnych. Ograniczyła ona koszty jednostkowe pozyskiwania informacji ułatwiających efektywne zarządzanie, a także koszty transakcyjne związane ze: zbytym gotowych produktów, zakupem środków produkcji, ubieganiem się o kredyty i dopłaty, itd. Ponadto gospodarstwa o wyspecjalizowanej produkcji nie wymagały tak dużego wyposażenia w maszyny i urządzenia jak gospodarstwa z produkcją wielostronną, a więc niewyspecjalizowaną. W związku z tym w gospodarstwach o wyspecjalizowanej produkcji mniejsze były koszty amortyzacji i eksploatacji siły pociągowej, maszyn i budynków. O roli specjalizacji świadczą następujące liczby. W latach 2002-2010 liczba gospodarstw rolnych ogółem zmniejszyła się o 24,3%, ale liczba gospodarstw specjalistycznych zmniejszyła się tylko o 6,5%, podczas gdy liczba gospodarstw z produkcją niewyspecjalizowaną (z różnymi rodzajami upraw, z chowem różnych gatunków zwierząt i z produkcją mieszaną roślinno-zwierzęcą) uległa zmniejszeniu o 47,3%. Zapewne część gospodarstw niewyspecjalizowanych zanikła, inne natomiast ograniczyły zakres prowadzonej produkcji i zasiły liczebnie gospodarstwa specjalizujące się w produkcji określonych dóbr. Gospodarstwa absorbowwały in-

nowacje przynoszące postęp: techniczny, biologiczny, z zakresu marketingu i zarządzania [Karwat-Woźniak 2013]. Mimo, że innowacje te znalazły zastosowanie najprawdopodobniej tylko w 18-19% ogółu gospodarstw, to dysponowały one nieco ponad połową krajowego obszaru użytków rolnych [Józwiak i in. 2012].

Efekty ekonomiczne rolnictwa były poczynając od 2008 roku ograniczane rosnącymi obciążeniami (ponoszone koszty produkcji i ograniczanie wolumenu produkcji) wynikającymi z realizacji zasady wzajemnej zgodności, polegającej na przestrzeganiu reguł dobrych praktyk rolniczych [Niewęglowska 2011]. Rosły też obciążenia powiązane z wdrażaniem reguł rządzących dobrostanem zwierząt, które zaczęły obowiązywać w 2012 roku [Józwiak i in. 2013b]. Korzyści wynikające z przestrzegania tych reguł pojawiały się z opóźnieniem i tylko częściowo równoważyły poniesione wcześniej koszty. Mimo to trend wyrażający się wzrostem dochodów w rolnictwie trwał nadal.

Niepokój budzi niewielki udział gospodarstw rolnych ze zrównoważoną produkcją, które również wnoszą swój wkład do trwałości gospodarstw w dłuższym okresie czasu. Chodzi o łączną ocenę sytuacji ekonomicznej i wpływu prowadzonej produkcji rolniczej na środowisko przyrodnicze. Szacunki sporządzone na podstawie opracowania W. Wrzaszcz [2013] wskazują, że w 2008 roku można było uznać za zrównoważone jedynie 5-6% ogółu tych z powierzchnią 1 i więcej hektarów użytków rolnych. Większość z nich miała wielkość mieszczącą się w granicach 16-40 ESU. Produkcja zrównoważona nie tworzy większych zagrożeń dla otoczenia przyrodniczego, a uzyskiwane dochody dają – według cytowanej autorki – możliwość modernizowania gospodarstw i utrzymanie rolników oraz ich rodzin na poziomie nie mniejszym niż rodzin pracowników ze średnią płacą w całej gospodarce narodowej. Nie można jednak wykluczyć tego, że udział gospodarstw wyróżniających się zrównoważeniem byłby większy, gdyby w ocenie tego zjawiska przyjęto „opłatę” pracy własnej taką jak w rachunku przedstawionym wyżej, który służył do ustalenia liczby gospodarstw ze zdolnością konkurencyjną.

Większy był oczywiście udział gospodarstw, które realizują jedynie wybrane działania składające się na zrównoważenie całościowe. Analiza wykazała [Zieliński 2014] na przykład, że 74,0% gospodarstw ze specjalizacją w produkcji zbóż oraz roślin technologicznie podobnych i objętych monitoringiem Polskiego FADN charakteryzowało się w latach 2005-2010 dodatnim saldem magazynowania (sekwestracji) dwutlenku węgla w glebie. Gospodarstwa te ograniczały zatem negatywny wpływ prowadzonej produkcji rolniczej na klimat.

Powyższe oznacza, że stosunkowo duża część polskich gospodarstw rolnych może tworzyć zagrożenie dla środowiska, które wyraża się między innymi: nasilonym występowaniem chorób, szkodników i chwastów; skażeniem wód powierzchniowych i wglębnych, sukcesji dzikiej i niepożądanego rośliności na tereny dotąd użytkowane rolniczo w sposób ekstensywny oraz postępującą mineralizacją glebowej substancji organicznej. To ostatnie oznacza: nadmierną emisję dwutlenku węgla i podtlenku azotu do atmosfery, ograniczenie średniego poziomu plonów roślin uprawnych i wzrost wahań plonów z roku na rok [Zieliński 2014].

Reasumując tę część opracowania można stwierdzić, że wśród przesłanek sprzyjających w latach 2004-2013 wzrostowi liczby polskich gospodarstw ze zdolnością konkurencyjną i tych, które tę zdolność mogą rychło osiągnąć do najważniejszych należał wzrost dochodów. Umożliwił to wzrost dopłat dla gospodarstw rolnych, które powiększyły ich dochody i tych, które wspierały działalność inwestycyjną. Drugą istotną przesłanką stał się rozwój przemysłu spożywczego i niski poziomem płac, które doprowadziły do wzrostu eksportu produktów spożywczych, to zaś przełożyło się na relatywnie szybki wzrost cen produktów pochodzenia rolniczego. Można jednak sformułować opinię, że warunki te w takiej skali i w takim zakresie nie powtórzą się z całą pewnością w następnych latach.

Do powstania gospodarstw ze zdolnością konkurencyjną i powiększenia liczby tych, które mogły ją szybko osiągnąć przyczyniła się również aktywna postawa części producentów rolnych, która polegała na poszukiwaniu i realizowaniu różnego rodzaju działań proefektywnościowych. Niektóre spośród nich miały formę „prostych racjonalności” polegających na ograniczaniu wydatków nie przynoszących dostatecznych dochodów. Zasób tych „prostych racjonalności” uległ zmniejszeniu i tylko w ograniczonym stopniu może przyczynić się do poprawy sytuacji gospodarstw w latach następnych.

Lata 2014-2020

Można przyjąć bez obawy popełnienia większego błędu, że część naszych producentów rolnych będzie nadal wykorzystywać dla usprawnienia własnego gospodarstwa postęp jaki wynika z: wdrażania różnorodnych innowacji, specjalizowania produkcji i wzrostu jej skali i innych rozwiązań proefektywnościowych. Wiemy też, że dopłaty mieć będą mniejsze znaczenie w przyroście dochodów niż w okresach dwu poprzednich perspektyw finansowych. Będzie jednak trwała końcowa faza obecnej światowej recesji gospodarczej, połączona ze wzrostem popytu na produkty pochodzenia rolniczego w krajach rozwijających się w wyniku globalizacji gospodarki światowej, przy jednocześnie ograniczonych możliwościach wzrostu podaży tych dóbr spowodowanych zmianami klimatu. Doświad-

czenia ostatnich kilku lat wskazują ponadto, że prawdopodobnie nastąpi wzrost popytu na żywność ekologiczną, choć jej udział w krajowej produkcji żywności będzie niewielki w ostatnim roku charakteryzowanego okresu [Drewnowska 2014]. Wszystko to przełoży się na koniunkturę na produkty rolnicze i spożywcze, a ponieważ Polska od 2003 roku uczestniczy w światowym podziale pracy w tym zakresie, więc zyskają na tym także polscy producenci rolni.

Nie można jednak całkowicie wykluczyć rozwoju sytuacji według scenariusza pesymistycznego głównie w wyniku przedłużającej się recesji gospodarczej, na co wskazuje sytuacja gospodarcza krajów południowej flanki Unii Europejskiej – Grecji, Portugalii, Hiszpanii i Włoch [Stańczuk 2014]. Do przedłużenia się recesji mogą także przyczynić się napięcia jakie zaistniały w Europie Wschodniej i w części muzułmańskich krajów Bliskiego Wschodu. Wszystko to może wywrzeć negatywny wpływ na sytuację gospodarczą krajów unijnych przez kilka kolejnych lat polegający na ograniczeniu koniunktury na produkty rolno-spożywcze. W Polsce dodatkowo nałożą się na to inne zjawiska. W wyniku wyborów parlamentarnych może dojść do zmiany układu sił politycznych, która doprowadzi do odkładanej od lat krajowej reformy ubezpieczenia społecznego dla ludności rolniczej i systemu podatkowego dla gospodarstw rolnych. Określone skutki na dochody części gospodarstw rolnych wywrze też likwidacja limitów mlecznych i ewentualny zakaz importu pasz wytworzonych z tzw. roślin GMO. Oczywiście można liczyć na zdolności adaptacyjne krajowego przemysłu spożywczego i krajowych gospodarstw rolnych. Mimo to w takiej sytuacji prawdopodobne będzie ograniczenie tempa wzrostu liczby gospodarstw charakteryzujących się zdolnością konkurencyjną, a nawet nie można wykluczyć zmniejszenia tej liczby w wyniku przechodzenia do grupy tych, które mają przesłanki, by tę zdolność móc odzyskać w razie poprawy koniunktury.

Okres po 2020 roku

Część kwestii dotyczących okresu podanego w tytule podrozdziału nie wymaga prognoz, ponieważ już obecnie są przedmiotem ustaleń politycznych. Do ważniejszych należy kwestia ograniczenia emisji gazów cieplarnianych w ramach Unii Europejskiej do 2030 roku. Polska jest ich znaczących emitentem w relacji do wytwarzanego PKB, więc zarówno brak inwestycji ukierunkowanych na ograniczenie tej emisji (płacenie kar umownych), jak i podejmowanie takich inwestycji ze środków publicznych mogą spowolnić gospodarkę polską na pewien okres, a to wywrze negatywny wpływ na popyt wewnętrzny na produkty rolno-żywnościowe i w konsekwencji na liczbę krajowych gospodarstw rolnych ze zdolnością konkurencyjną i tych, które tę zdolność będą w stanie osiągnąć.

Zaczyna się poza tym coraz częściej i coraz poważniej mówić o potrzebie dokonania nowych przemian modernizacyjnych w najbliższym ćwierćwieczu w polskiej gospodarce i w poziomie życia obywateli Polski, ponieważ wyczerpują się efekty przemian jakie dokonały się w ostatnim dwudziestolecu [Józwiak 2014b]. Na te przyszłe przemiany ma złożyć się między innymi wyłanianie się społeczeństwa kreatywnego i budowanie gospodarki opartej na aktualnej wiedzy pozyskiwanej metodami naukowymi. Powodzenie w realizacji tych przemian może doprowadzić „skoku” gospodarczego, który ułatwi rozwiązywanie problemów powodowanych: zmianami klimatu, starzeniem się społeczeństwa i ewentualnie innych. Będą więc rosnąć płace w gospodarce narodowej, co spowoduje odchodzenie od prowadzenia małych gospodarstw rolnych. W rolnictwie dojdzie w efekcie do dominacji gospodarstw ze średnia i dużą koncentracją produkcji, z których większość będzie wyróżniać się zdolnością konkurencyjną, albo będzie posiadać cechy wskazujące, że tę zdolność mogą osiągnąć.

Na zakończenie można pokusić się o wskazanie jeszcze dalszej perspektywy czasowej. Futurologzy przecież formułują prognozy, by wskazać przyszłe potencjalne zagrożenia i możliwości dalszego rozwoju.

W mediach często jesteśmy epatowani katastroficznymi obrazami dotyczącymi wyżywienia ludności świata i rozwoju rolnictwa w przyszłości, ale są przesłanki wskazujące na ich nieprawdziwość. Około 2/3 posiadaczy gospodarstw rolnych w skali świata posiada bardzo małe obszary gospodarstwa rolne, które uprawia z użyciem narzędzi ręcznych [Mirkowska, Józwiak 2014]. Ich dochody ledwie zapewniają minimalny poziom życia posiadaczom oraz ich rodzinom i nie wystarczają na zakup środków intensyfikujących produkcję. Ta sytuacja ulega jednak zmianie [Randers 2014]. Globalizacja nasila procesy urbanizacji, co prowadzi do koncentracji ziemi w malejącej liczbie gospodarstw, wzrostu intensyfikacji produkcji i wzrostu dochodów ludności rolniczej, podobnie jak to było wcześniej w krajach obecnie rozwiniętych gospodarczo. Urbanizacja ma jeszcze jeden ważny aspekt dla tego rozumowania. Prowadzi ona do spadku dzietności kobiet, a tym samym także do wolniejszego wzrostu popytu na żywność.

Procesy koncentracji ziemi w malejącej liczbie gospodarstw w krajach rozwiniętych gospodarczo schodzą natomiast na plan dalszy i nie ma w tym nic nadzwyczajnego. Liczba ludności tu niemal nie wzrasta, a znaczenia nabiera komfort życia. Ważna staje się zatem ochrona środowiska, z podkreśleniem zabiegów służących ograniczaniu emisji gazów cieplarnianych. Stechnicyzowane rolnictwo wywiera bowiem niekorzystny wpływ na środowisko, a w tym na najważniejszy jego aspekt – klimat [Kundzewicz 2013]. Zmiana celów polityki go-

spodarczej w tych krajach niekoniecznie musi jednak prowadzić do spadku podaży dóbr pochodzenia rolniczego. W pewnym stopniu bowiem zabiegi związane z sekwestracją części gazów cieplarnianych (głównie dwutlenku węgla) w glebie są komplementarne co do skutków względem dochodów rolniczych [Zieliński 2014], a te przecież są dodatnio skorelowane z wielkością produkcji rolniczej. Na powyższej podstawie formowany jest pogląd, że w połowie bieżącego stulecia (a więc za około 1/3 wieku) żywności w skali świata wystarczy dla każdego [Randers [2014]. Inaczej natomiast przedstawia się kwestia dostępu do niej, bowiem nie każdy potencjalny konsument będzie miał za co ją kupić. Rolnictwo zatem może wtedy odczuć skutki spadku koniunktury. Ale w Polsce, podobnie jak w wielu innych rozwiniętych krajach świata, będzie to wówczas rolnictwo zatrudniające mało ludzi i z gospodarstwami o skali produkcji dużo większej niż obecnie, które będą realizować własne cele gospodarcze, ale w sposób minimalizujący negatywny wpływ produkcji rolniczej na środowisko.

4.4. Podsumowanie i wnioski

Wzrost konkurencyjności polskich gospodarstw rolnych to proces polegający na rosnącym udziale gospodarstw wyróżniających się zdolnością konkurencyjną, a więc osiągających dochody zaspokajające aspiracje posiadaczy co do poziomu życia i inwestujące w prowadzone gospodarstwo rolne w stopniu pozwalającym na ich modernizację i wzrost skali produkcji. Rolnictwo polskie kontynuowało w 2004 roku i w latach następnych procesy adaptacyjne zapoczątkowane wcześniej, ale uruchomione zostały nowe pod wpływem istotnego wzrostu dopłat i oddziaływania stosunkowo dobrze rozwiniętego krajowego przemysłu spożywczego. W rezultacie w latach 2010-2012 kilkanaście procent krajowych gospodarstw rolnych będących w posiadaniu osób fizycznych wyróżniało się zdolnością konkurencyjną, lub miało przesłanki, by tę zdolność móc osiągnąć w razie poprawy warunków gospodarowania. Szacuje się, że dostarczają one blisko 2/3 wartości krajowej produkcji rolniczej.

Z analiz i sporządzonych na ich podstawie szacunków wynika, że pogorszenie warunków ekonomicznych ogranicza tempo przyrostu liczby gospodarstw wyróżniających się zdolnością konkurencyjną na rzecz wzrostu liczby tych, które mają przesłanki, by tę zdolność móc osiągnąć w razie zaistnienia koniunktury. O dalszym przyroście liczby gospodarstw rolnych ze zdolnością konkurencyjną i tych, które tę zdolność mogą szybko osiągnąć będą decydować odmienne warunki niż te, które istniały w latach 2004-2012. Każdorazowo jednak chodzić będzie o to, czy warunki te będą sprzyjać koniunkturze na produkty pochodzenia rolniczego czy też nie.

Nominalne kwoty środków przyznane w ramach wspólnej polityki rolnej w nowej perspektywie finansowej (do 2020 roku) różnić się będą niewiele od tych, które istniały w latach 2010-2013. Zagrożenie dla dalszego rozwoju polskiego rolnictwa wiąże się z ewentualnym przedłużaniem się okresu recesji światowej. Zagrożenie może też płynąć z polityki krajowej. Ograniczone wpływy do budżetu państwa mogą bowiem doprowadzić do rewizji systemu ubezpieczenia społecznego osób pracujących w posiadanych gospodarstwach rolnych i opodatkowania gospodarstw rolnych. Określony negatywny wpływ wywrze na część krajowych gospodarstw rolnych także likwidacja w ramach Unii Europejskiej tak zwanych limitów mlecznych i ewentualny wewnątrz krajowy zakaz importu pasz wytworzonych z roślin GMO. Wszystko to może znacząco ograniczyć korzystny trend, jakie zarysował się po 2004 roku w polskim rolnictwie, polegający na wzroście liczby gospodarstw rolnych wyróżniających się zdolnością konkurencyjną i tych, które tą zdolność są w stanie rychło osiągnąć.

Okolo 2030 roku wzrosną zapewne w Polsce koszty korzystania z nośników energii i wody. Pierwsze będzie wynikać z polityki Unii Europejskiej ukierunkowanej na ograniczanie emisji gazów cieplarnianych, drugie zaś z niedostatku wody przydatnej dla celów spożywczych i gospodarczych. Prawdopodobnie zachodzić też będzie proces wyłaniania się społeczeństwa kreatywnego i tworzenia gospodarki opartej na aktualnej wiedzy pozyskiwanej metodami naukowymi. Wszystkie te zjawiska, w połączeniu ze starzeniem się społeczeństwa, doprowadzą do wzrostu kosztów prowadzenia działalności gospodarczej. W rezultacie nasili się selekcja drobniejszych i nieefektywnie funkcjonujących gospodarstw rolnych, co stworzy przesłanki do wzrostu liczby i umacniania się gospodarstw rolnych ze zdolnością konkurencyjną oraz tych z przesłankami umożliwiającymi osiągnięcie takiej zdolności. Nie jest wykluczone, że będą one musiały borykać się z niekorzystną koniunkturą na produkty pochodzenia rolniczego.

Literatura

1. *Charakterystyka gospodarstw rolnych w 2007 r.*, GUS, Warszawa 2008.
2. *Charakterystyka gospodarstw rolnych*, Powszechny Spis Rolny 2010, GUS, Warszawa 2012.
3. Chmielewska B., *Ekonomiczno-społeczna sytuacja gospodarstw domowych rolników po akcesji Polski do Unii Europejskiej*, IERiGŻ-PIB, Studia i Monografie, nr 158, Warszawa 2013:
4. Drewnowska B., *Boom na żywność ekologiczną*, Rzeczpospolita z 14.10.2014 r.

5. Józwiak W., *Polskie rolnictwo i gospodarstwa rolne w pierwszej i drugiej dekadzie XXI wieku*, IERiGŻ-PIB, Program Wieloletni 2011-2014, nr 53, Warszawa. 2012a.
6. Józwiak W., *Rolnictwo węgierskie poszukuje drogi rozwoju*, Zagadnienia Ekonomiki Rolnej, nr 4(333), Warszawa 2012b.
7. Józwiak W., Kagan A., Mirkowska Z., *Innowacje w polskich gospodarstwach rolnych, zakres ich wdrażania i znaczenie*, Zagadnienia Ekonomiki Rolnej, nr 3, Warszawa 2012.
8. Józwiak W., Kowalski A., Wrzaszcz W., *Oczekiwania, korzyści i zagrożenia członkostwa w Unii Europejskiej dla polskiego rolnictwa*, IERiGŻ-PIB, maszynopis. Warszawa 2013a.
9. Józwiak W., Niewęglowska G., Jabłoński K., *Koszty realizacji zasady wzajemnej zgodności a dochody w rolnictwie polskim*, w pr. zbior. *Z badań nad rolnictwem społecznie zrównoważonym (20). Wybrane zagadnienia zrównoważonego rozwoju rolnictwa*, IERiGŻ-PIB, Program Wieloletni 2011-2014, nr 93, Warszawa. 2013b.
10. Józwiak W., *Świat, Unia Europejska i Polska 2050 – refleksje nad paradoksami futurologii*, Zagadnienia Ekonomiki Rolnej, nr 2, Warszawa 2014a.
11. Józwiak W., *Rozwój krajowych przedsiębiorstw rolnych osób fizycznych w świetle idei „spirali wzrostu”*, IERiGŻ-PIB, maszynopis, Warszawa 2014b.
12. Mirkowska Z., Józwiak W., *Rozwój gospodarki świata i UE w perspektywie długoterminowej. Miejsce sektora rolnego*, IERiGŻ-PIB, maszynopis, Warszawa 2014.
13. Kagan A., *Stan i perspektywy wielkotowarowych przedsiębiorstw rolnych w Polsce*, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2013.
14. Kagan A., *Techniczna i środowiskowa efektywność wielkotowarowych przedsiębiorstw rolnych w Polsce*, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2014.
15. Karwat-Woźniak B., *Zmiany w formach sprzedaży produktów rolnych w gospodarstwach indywidualnych*, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2013.
16. Kowalski A., *Miejsce polskiego rolnictwa na globalnym rynku żywnościowym*, [w:] *Ekonomiczne i społeczne uwarunkowania rozwoju polskiej gospodarki żywnościowej po wstąpieniu Polski do Unii Europejskiej. Synteza*, pr. zbior. pod red. A. Kowalskiego IERiGŻ-PIB, Program Wieloletni, nr 186, Warszawa 2010.
17. Kundzewicz Z.W., *Cieplejszy świat. Rzecz o zmianach klimatu*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2013.
18. Niewęglowska G., *Koszty spełnienia wymogów wzajemnej zgodności w polskich gospodarstwach rolnych*, IERiGŻ-PIB, Program Wieloletni 2011-2014, nr 24, Warszawa 2011.

19. Randers J., *Rok 2052. Globalna prognoza na następne czterdzieści lat*, Dom Wydawniczy ELIPSA, Warszawa 2014.
20. Stańczuk M., *Kryzys w strefie euro jeszcze się nie skończył*, Rzeczpospolita z 5.06.2014 r.
21. Urban R., *Polski sektor żywnościowy w pierwszych latach członkostwa*, [w:] *Ekonomiczne i społeczne uwarunkowania rozwoju polskiej gospodarki żywnościowej po wstąpieniu Polski do Unii Europejskiej*, pr. zbior. pod red. A. Kowalskiego, IERiŻ-PIB, Program Wieloletni, nr 184, Warszawa 2010.
22. Wrzaszcz W., *Zrównoważenie indywidualnych gospodarstw rolnych w Polsce objętych FADN*, Zagadnienia Ekonomiki Rolnej, nr 1, Warszawa 2013.
23. Zegar J.S., *Współczesne wyzwania rolnictwa*, PWN, Warszawa 2012.
24. Zieliński M., *Emisja gazów cieplarnianych a wyniki ekonomiczne gospodarstw specjalizujących się w uprawach polowych*, IERiGŻ-PIB, maszynopis, Warszawa 2014.

Dr Tomáš Medonos
Dr Martin Hruška
Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Informatyki, Praga, Czechy
Dr Tomáš Ratinger
Centum Technologii, Czechy

5. Ocena efektów wsparcia inwestycyjnego realizowanego w Czechach w ramach programu rozwoju obszarów wiejskich

5.1. Wprowadzenie

Wsparcie inwestycyjne uważane jest za podstawowe narzędzie służące podnoszeniu konkurencyjności czeskiego rolnictwa już od początku okresu transformacji ustrojowej. Jednakże niewiele uwagi poświęcano ewaluacji faktycznych efektów wdrażanych programów wsparcia. Potrzeba bardziej rygorystycznej oceny pojawiła się wraz ze współfinansowanymi ze środków Unii Europejskiej programami rozwoju obszarów wiejskich, a zwłaszcza z tym, który realizowano w okresie programowania 2007-2013, w odniesieniu do którego Komisja Europejska opracowała Wspólne Ramy Ewaluacji i Monitoringu [EC 2006]. Jednakże proste porównanie wskaźników rezultatu (takich jak produkcja czy wartość dodana brutto) między grupą gospodarstw, które uzyskały wsparcie i tych, które go nie uzyskały jest metodologicznie problematyczna, ponieważ pomija fakt, iż na poziom tych wskaźników wpływa szereg różnych czynników. Co więcej, instrumenty wsparcia są kierowane lub wykorzystywane jedynie przez niektóre grupy producentów czy regionów [Michalek 2007]. Aby poradzić sobie z tymi faktami potrzebne jest bardziej precyzyjne podejście do zbadania co by się stało, gdyby producenci, którzy skorzystali ze wsparcia realizowanego w ramach programu jednak go nie otrzymali, a dopiero później poddać analizie wskaźniki [Khandaker et al. 2010]. W naszym poprzednim badaniu zrealizowanym na próbie około 800 przedsiębiorstw rolnych [Medonos et al. 2012] pokazaliśmy, używając metody propensity score matching (PSM)²³, że wystąpiły korzyści związane z działaniami służącymi wsparciu inwestycyjnemu. Korzyści te dotyczyły wzrostu wartości dodanej brutto i produktywności pracy. Jednakże, gdy próba została rozszerzona do około 1400 podmiotów, to heterogeniczność gospodarstw wzrosła i mieliśmy poważny problem z heteroskedastycznością. Aby sobie z nim poradzić przyjęliśmy alternatywne podejście do

²³ Na przykład: Caliendo i Kopeinig [2005], Khandaker et al. [2010].

dopasowywania do siebie gospodarstw beneficjentów wsparcia i tych, które z niego nie skorzystały. Podejście to zaproponowali Abadie i Imbens [2002].

5.2. Metodologia i dane

Z uwagi na to, że z założenia nie jest możliwe obserwowanie w tym samym gospodarstwie rolnym efektów uczestnictwa i braku uczestnictwa w danym działaniu, konieczne jest wybranie lub skonstruowanie kontrolnego gospodarstwa rolnego z „idealną” charakterystyką z grupy gospodarstw, które nie uczestniczyły w realizacji danego działania program rozwoju obszarów wiejskich. Wykorzystujemy regresję probitową w celu zidentyfikowania kluczowych zmiennych strukturalnych do skonstruowania kontrolnych gospodarstw.

Standardowe ramy analizy ewaluacyjnej służące sformalizowaniu powyższego problemu dostarczane są przez model Roya-Rubina [Caliendo i Kopeinig 2008]. W tym modelu parametr, który najbardziej przykuł uwagę badaczy to średni efekt na jednostkach objętych działaniem (ang. Average Treatment Effect on Treated – ATT), który jest zdefiniowany jako:

$$\tau_{ATT} = E[\tau|D = 1] = E[Y(1)|D = 1] - E[Y(0)|D = 1] \quad (5.1)$$

gdzie: $\tau = Y(1) - Y(0)$, $Y(D)$ jest zmienną zależną, D wynosi 1, jeśli jednostka otrzymała wsparcie inwestycyjne, a 0 w przeciwnym przypadku. W próbie ATT (SATT) przyjmuje następującą postać:

$$\tau_{SATT} = \frac{1}{N_1} \sum_{i \in \text{particip}} [Y_i^T(1) - Y_i^C(0)] \quad (5.2)$$

gdzie górne indeksy T i C wskazują odpowiednio na podmioty korzystające i niekorzystające ze wsparcia. Odpowiadające im estymatory bazują na przypisaniu wartości wyników dla każdego niekorzystającego gospodarstwa. Abadie i Imbens [2002] proponują bezpośrednie dopasowywanie w oparciu o metrykę $\|x\| = (x'Vx)^{1/2}$, gdzie x jest wektorem zmiennych strukturalnych, a V jest macierzą hermitowską o nieujemnych wartościach własnych. Ta metryka jest wykorzystywana do określenia najbardziej podobnej jednostki/jednostek.

Niech M oznacza liczbę najbliższych jednostek kontrolnych odpowiadających korzystającej ze wsparcia jednostce i . Definiujemy odległość $d_M(i)$, korzystając z nierówności:

$$\sum_{D_j=1-D_i} I(\|X_j - X_i\| < d_M(i)) < M$$

$$i \sum_{D_j=1-D_i} I(\|X_j - X_i\| \leq d_M(i)) \geq M, \quad (5.3)$$

gdzie: $I()$ jest funkcją charakterystyczną zbioru, która jest równa jedności, jeśli wyrażenie w nawiasie jest prawdziwe, a w przeciwnym przypadku wynosi zero. Niech $J_M(i)$ oznacza zestaw indeksów jednostek kontrolnych, które są tak blisko, jak jednostka kontrolna M^h , a $card(J_M(i))$ jest liczbą $J_M(i)$. Definiujemy:

$$K_M(i) = \sum_{j=1}^N I(i \in J_M(j)) \frac{1}{card(J_M(j))} \quad (5.4)$$

Oczywiście, suma $K_M(i)$ dla wszystkich obserwacji jest równa N w odniesieniu do korzystających jednostek N_0 , a jednostek niekorzystających N_1 . Teraz możemy skonstruować prosty estymator:

$$Y_i^C(0) = \begin{cases} Y_i(0), & \text{when } D_i = 0 \\ \frac{1}{card(J_M(i))} \sum_{j \in J_M(i)} Y_j, & \text{when } D_i = 1 \end{cases} \quad (5.5)$$

Równanie (5.5) oznacza, że sytuacja kontrfaktyczna jest średnią najbliższych jednostek kontrolnych. Podstawiając (5.5) do (5.4) uzyskujemy dla próby średni efekt dla objętych działaniem (SATT):

$$\tau_{SATT} = \frac{1}{N_1} \sum_{i=1}^N [D_i - (1 - D_i)K_M(i)] Y_i, \quad (5.6)$$

W ten sam sposób uzyskujemy estymatory dla średniego efektu działania w grupie kontrolnej (ATC, SATC) i całkowity efekt (ATE, SATE). Ten ostatni stanowi kontrfaktyczne dopasowanie zarówno dla uczestniczących, jak i nieuczestniczących w programie.

Prosty estymator (5.3) będzie skrzywiony w ostatecznym zestawie jednostek, jeśli dopasowanie nie będzie dokładne. Abadie i Imbens [2002] proponują skorygowany estymator dopasowania (tj. dostosowanie różnicy w ramach dopasowania w odniesieniu do różnic w wartościach zmiennych towarzyszących) poprzez wykorzystanie estymacji regresji dla Y , jako funkcji liniowej rozpatrywanych zmiennych strukturalnych (zmiennych towarzyszących); dla SATT w grupie kontrolnej ($\hat{\mu}_0(x)$), dla SATC w podzbiorze z próby uczestników ($\hat{\mu}_1(x)$) i dla SATE używając obu regresji. Dostosowany estymator efektu w grupie kontrolnej to obecnie:

$$\tilde{Y}_i^C(0) = \begin{cases} Y_i(0), & \text{when } D_i = 0 \\ \frac{1}{card(J_M(i))} \sum_{j \in J_M(i)} (Y_j + \hat{\mu}_0(X_i) - \hat{\mu}_0(X_j)), & \text{kiedy } D_i = 1 \end{cases} \quad (5.7)$$

Dostosowany SATT:

$$\tilde{\tau}_{\text{SATT}} = \frac{1}{N_1} \sum_{i \in \text{particip}} \left(Y_i - \tilde{Y}_i^c(0) \right), \quad (5.8)$$

Podobnie skonstruowane są SATC i SATE. Z nową próbą z bazy Albertina (CreditInfo), w której liczba obserwacji (gospodarstw rolnych) podwoiła się i pojawił się problem heteroskedastyczności. Heteroskedastyczność oddziałuje na wariancję estymacji i poziomu istotności rezultatów scenariusza alternatywnego. Wymagało to zajęcia się heteroskedastycznością. Po pierwsze, wyeliminowaliśmy jednostki skrajne, ale głównym elementem porażenia sobie z problemem heteroskedastyczności była ulepszona metoda estymacji. Dla SATT (jak zostało zdefiniowane w (5.4)) wariancja ma postać:

$$V_{\text{SATT}} = \frac{1}{N_1^2} \sum_{i=1}^N ([D_i - (1 - D_i)K_M(i)]^2 \sigma_{D_i}^2(X_i)) \quad (5.9)$$

gdzie: $\sigma_D^2(X)$ reprezentuje warunkowość wskaźnika Y w odniesieniu do wektora jego zmiennych towarzyszących. Jeśli nie ma w tym przypadku heteroskedastyczności, to:

$$\sigma_1^2 = \frac{1}{2N_1} \sum_{i \in \text{particip}} \left[\frac{1}{\text{card}(J_M(i))} \sum_{j \in J_M(i)} (Y_i - Y_j - \tau_{\text{SATT}})^2 \right] \quad (5.10)$$

W ten sposób można wyrazić to również dla SATC i SATE.

Jeśli wariancja $\sigma_D^2(X)$ jest niestabilna, musimy oszacować ją dla każdej jednostki w próbie. Można to zrobić poprzez dalsze dopasowywanie. Definiujemy $d'_M(i)$ jako odległość do jednostki M^h z tym samym określeniem skorzystania ze wsparcia (uczestnictwo):

$$\sum_{D_j=1-D_i, i \neq j} I(\|X_j - X_i\| < d'_M(i)) < M$$

$$\text{i } \sum_{D_j=1-D_i, i \neq j} I(\|X_j - X_i\| \leq d'_M(i)) \geq M$$

Podobnie, konstruujemy $J'_M(i)$ jako zestaw indeksów dla pierwszego M będącego najbliższym sąsiadem jednostki i . Warunkowa wariancja jest szacowana jako wariancja z próby dla zbioru rozszerzonego o i :

$$\sigma_1^2(X_i) = \frac{1}{\text{card}(J'_M(i))} \sum_{j \in J'_M(i) \cup \{i\}} (Y_j - \bar{Y}_{J'_M(i) \cup \{i\}})^2 \quad (5.11)$$

gdzie:

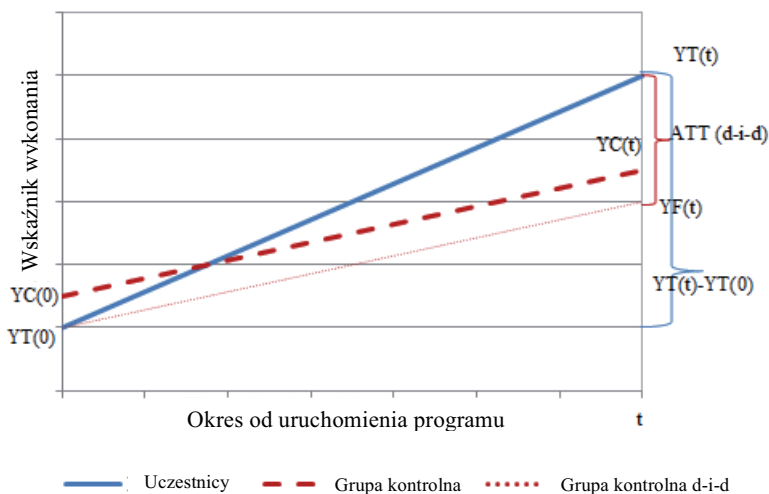
$$\bar{Y}_{J'_M(i) \cup \{i\}} = \frac{1}{\text{card}(J'_M(i))+1} \sum_{j \in J'_M(i) \cup \{i\}} Y_j \quad (5.12)$$

jest średnia wskaźnika realizacji w zestawie $J'_M(i) \cup \{i\}$.

To podejście zostało wprowadzone do programu STATA jako procedura `nmmatch` [Abadie et al. 2004].

Jeśli wybrani sąsiedzi wykazują mniej lub bardziej identyczne wartości wskaźników realizacji jak uczestnicy w czasie podejmowania wdrażania programów wsparcia inwestycji możemy bezpośrednio porównać wartości wskaźników realizacji w czasie t . ATT będzie odnosić się do odległości między linią ciągłą i przerywaną w punkcie t na rysunku 5.1. Jednakże często występuje znacząca różnica w poziomie wskaźników realizacji między uczestnikami i grupą kontrolną. W tym przypadku porównujemy zmiany w okresie t zamiast ostatecznych danych. To podejście nazywane jest „różnica w różnicy”, a odpowiedni efekt oznaczony jest jako $ATT(d-i-d)$ na rysunku 5.1.

Rysunek 5.1. Relatywne efekty wsparcia



Legenda: YT – wyniki wspartych (tj. uczestników), YC – wyniki grupy kontrolnej,

$ATT(d-i-d)$ – średni efekt wsparcia w trybie różnica w różnicy

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Khandker et al. [2010].

Korzyść stosowania estymatorów różnica w różnicy została przedstawiona w pracy Smith’a i Todd’a [2005]. Dodatkowo wprowadzamy dwa relatywne wskaźniki efektów:

$$relATT_{fin} = \frac{ATT_{(d-i-d)}}{Y^T(t)},$$

$$relATT_{change} = \frac{ATT_{(d-i-d)}}{Y^T(t)-Y^T(0)},$$

Ten pierwszy odnosi się do udziału *ATT* w końcowej wartości (Y^T), a ten drugi dotyczy udziału *ATT* w zmianie wskaźników realizacji w czasie t (rys. 5.1).

Wykorzystaliśmy kilka źródeł danych o cechach i wynikach gospodarstw rolnych: baza Albertina, LPIS, dane o wsparciu rolnictwa opublikowane przez SZIF²⁴. Albertina jest głównym źródłem. Jest to baza danych zbudowana na raportach rocznych podmiotów, które są zobligowane do publikowania ich wyników ekonomicznych i danych księgowych. Z uwagi na to, że Albertina zawiera tylko wskaźniki finansowe, powiązaliśmy informacje o użytkach rolnych i wykorzystaniu ziemi LPIS. W celu zbadania różnic we wpływie wsparcia inwestycyjnego podzieliliśmy próbę na kilka podzbiorów w oparciu o warunki produkcji i jej orientację (udział użytków zielonych $\geq 20\%$, $< 20\%$) i liczby przeżuwaaczy na 1 ha UR (np. $\geq 0,2$ lub $< 0,2$).

5.3. Główne rezultaty

Wsparcie zostało skierowane głównie do sektora produkcji zwierzęcej. Jeśli chodzi o liczbę beneficjentów to 57% wszystkich wspartych podmiotów, a jednocześnie aż 72% przeznaczonych środków. To nastawienie na wspieranie produkcji zwierzęcej jest wynikiem preferencji politycznych. W bazie Albertina było 1415 przedsiębiorstw rolnych, które dostarczyły danych dla wszystkich czterech lat objętych badaniem, czyli okresu 2007-2011. Ponad 1/3 z nich (583) otrzymała wsparcie inwestycyjne z czeskiego programu rozwoju obszarów wiejskich (działania 121 i/lub 123).

Analiza czynnikowa pozwoliła wyznaczyć 13 czynników odpowiadających za 90% zmienności dla blisko 50 wskaźników odnoszących się do wyników ekonomicznych. W celu wybrania najbliższych sąsiadów wykorzystaliśmy 9 zmiennych strukturalnych uznanych za czynniki potencjalnie będące determinantami udziału gospodarstw rolnych w realizacji wspomnianych działań. Łączna wartość przepływów finansowych reprezentuje wielkość gospodarstwa rolnego. Udział użytków zielonych wskazuje czy gospodarstwo jest położone na obszarach o niekorzystnych warunkach gospodarowania, obsada przeżuwaaczy

²⁴ Państwowy Fundusz Interwencji w Rolnictwie – agencja płatnicza.

wskazuje na specjalizację produkcyjną, a reszta to zmienne odnoszące się do źródeł finansowania inwestycji.

W próbie Albertiny są znaczące różnice między gospodarstwami uczestniczącymi i nieuczestniczącymi we wsparciu inwestycyjnym. Średnia wielkość użytków rolnych gospodarstw uczestniczących była większa (1717 ha) niż nieuczestniczących (1038 ha). Gospodarstwa uczestniczące są średnio nie tylko o wiele większe, ale także charakteryzują się większą intensywnością zaangażowania kapitału niż gospodarstwa niekorzystające. Natomiast jeśli chodzi o udział użytków zielonych i aktywność inwestycyjną obie grupy nie różnią się (statystycznie).

Uczestnictwo w programach wsparcia inwestycyjnego jest determinowana przez różne czynniki. Używając regresji probitowej możemy stwierdzić, że wielkość i obsada przeżuwalcy pozytywnie wpływa na uczestnictwo we wsparciu. Natomiast wysoka intensywność kapitału (przepływy pieniężne/wskaźnik kosztu pracy) wpływa negatywnie na uczestnictwo w programach wsparcia. Zadłużenie kredytowe jest czynnikiem pozytywnie wpływającą na uczestnictwo w programach wsparcia, inaczej niż całkowite zadłużenie, które zniechęca lub uniemożliwia uczestnictwo w działaniach inwestycyjnych programów rozwoju obszarów wiejskich (tab. 5.1 i tab. 5.2).

Wybraliśmy 6 zmiennych dotyczących funkcjonowania gospodarstw (wartość dodana brutto, wartość dodana brutto/koszt pracy, zyski, wartość dodana brutto/sprzedaż, efektywność operacyjna²⁵ i zadłużenie kredytowe), które wykorzystujemy do pomiaru rezultatów programów wsparcia inwestycji. Zadłużenie kredytowe i efektywność operacyjna posiadają znaczący i dodatni przeciwny efekt wsparcia (ATT) w odniesieniu do wszystkich typów uczestników i obu metod doboru (tab. 5.3). Można to interpretować jako mobilizację dodatkowych zasobów (kredyty bankowe) w celu modernizacji rolnictwa. Z tego punktu widzenia możemy ocenić, iż efekt *deadweight* w odniesieniu do działania 121 i 123 jest raczej niewielki. Istotny dodatni efekt oszacowano dla wartości dodanej brutto (GVA – gross value added) i GVA/sprzedaż dla okresu 2007-2011 w odniesieniu do metody PSM i NNM. Dla NNM efekty w okresie 2007-2010 są o wiele mniejsze i nieistotne z uwagi na kryzys finansowy. Efekty uczestnictwa są nieznaczące w przypadku produktywności pracy (z wyjątkiem okresu 2007-2011) i efekty te są bardzo zmienne. Efekty wsparcia inwestycyjnego w ogóle nie wpływają na zyski.

²⁵ (Wartość dodana netto – koszty osobowe)/(zużycie pośrednie + koszty osobowe + amortyzacja).

Tabela 5.1. Wyniki analizy probitowej i poziom istotności parametrów

| Model probitowy | RDP | | 2008-10 | | RDP | | 2008-11 | | MOD | | 2008-11 | | RDP | | MOD+AV | | 2008 | |
|---|--------|---------|---------|--------|---------|------|---------|---------|------|---------|---------|--------|---------|------|---------|-------|---------|------|
| | Coef. | P-value | Sig. | Coef. | P-value | Sig. | Coef. | P-value | Sig. | P-value | Sig. | Coef. | P-value | Sig. | P-value | Sig. | P-value | Sig. |
| Zmienne strukturalne | 0,000 | 0,000 | *** | 0,000 | 0,000 | *** | 0,000 | 0,000 | *** | 0,000 | 0,000 | 0,000 | 0,000 | *** | 0,000 | 0,000 | 0,000 | *** |
| Przeplwy finansowe (CF) | -0,075 | 0,010 | ** | -0,075 | 0,009 | *** | -0,053 | 0,033 | ** | 0,026 | 0,818 | 0,043 | 0,705 | | 0,055 | 0,025 | 0,025 | ** |
| Wydatność pracy (CF/Koszty pracy) | 0,090 | 0,462 | | 0,095 | 0,433 | | 0,026 | 0,818 | | 0,043 | 0,705 | 0,043 | 0,705 | | 0,043 | 0,705 | 0,705 | |
| Efektywność operacyjna* | 0,001 | 0,348 | | 0,001 | 0,073 | * | 0,001 | 0,363 | | 0,001 | 0,083 | 0,001 | 0,083 | | 0,001 | 0,083 | 0,083 | * |
| Produktywność ziemi (CF/UR) | 0,209 | 0,273 | | 0,181 | 0,326 | | 0,159 | 0,354 | | 0,147 | 0,377 | 0,147 | 0,377 | | 0,147 | 0,377 | 0,377 | |
| Działalność inwestycyjna (Inwestycje/Aktywa trwałe) | 0,486 | 0,007 | *** | 0,456 | 0,011 | ** | 0,566 | 0,002 | *** | 0,530 | 0,003 | 0,530 | 0,003 | *** | 0,530 | 0,003 | 0,003 | *** |
| Zadłużenie kredytowe | -0,456 | 0,004 | *** | -0,420 | 0,008 | *** | -0,361 | 0,017 | ** | -0,295 | 0,045 | -0,295 | 0,045 | ** | -0,295 | 0,045 | 0,045 | ** |
| Całkowite zadłużenie | 0,226 | 0,177 | | 0,208 | 0,208 | | 0,121 | 0,458 | | 0,129 | 0,421 | 0,129 | 0,421 | | 0,129 | 0,421 | 0,421 | |
| Udział trwałych użytków zielonych | 0,698 | 0,000 | *** | 0,659 | 0,000 | *** | 0,838 | 0,000 | *** | 0,801 | 0,000 | 0,801 | 0,000 | *** | 0,801 | 0,000 | 0,000 | *** |
| Gęstość obsady trawozemnych (szk./ha UR) | -1,028 | 0,000 | *** | -1,001 | 0,000 | *** | -0,955 | 0,000 | *** | -0,939 | 0,000 | -0,939 | 0,000 | *** | -0,939 | 0,000 | 0,000 | *** |
| Const | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

*(Wartość dodana netto – koszty osobowe)/(konsumpcja pośrednia + koszty osobowe + amortyzacja)

MOD +AV: gospodarstwa rolne wsparte w ramach działania 121 „Modernizacja gospodarstw rolnych” i działania 123 „Zwiększanie wartości dodanej produktów rolnych i leśnych”

Źródło: Opracowanie własne.

Tabela 5.2. Wyniki analizy probitowej – statystyki dla modeli

| Zmiennie strukturalne | RDP MOD 10 | RDP MOD+AV 1 | RDP MOD 11 | RDP MOD+AV 1 |
|--|------------|--------------|------------|--------------|
| Liczba obserwacji | 1386 | 1401 | 1383 | 1401 |
| Liczba całkowicie określonego uczestnictwa | 1 | 2 | 1 | 3 |
| Liczba całkowicie określonego braku uczestnictwa | 4 | 4 | 3 | 3 |
| Liczba zmiennych strukturalnych + współczynników | 10 | 10 | 10 | 10 |
| Stopnie swobody | 9 | 9 | 9 | 9 |
| Oszacowanie R^2 | 0,155 | 0,154 | 0,159 | 0,155 |
| Funkcja prawdopodobieństwa | -753,259 | -767,581 | -785,215 | -802,824 |
| chi2 | 275,374 | 278,750 | 296,495 | 293,484 |
| P-value | 0,000 | 0,000 | 0,000 | 0,000 |

Źródło: Opracowanie własne.

Tabela 5.3. Porównanie wyników uzyskanych dla różnych metod doboru

| D-I-D Wskaźnik | MOD 2010 | | | MOD 2011 | | | MOD 2010 | | | MOD 2011 | | |
|---|----------|-------|------|----------|-------|------|----------|-------|------|----------|-------|------|
| | ATT | SE | Sig. | ATT | SE | Sig. | ATT | SE | Sig. | ATT | SE | Sig. |
| Wartość dodana brutto (na gospodarstwo) | 1091 | 733 | | 1796 | 870 | ** | 1986 | 688 | *** | 2195 | 733 | *** |
| Produktowność pracy (GVA/ koszty pracy) | 0,045 | 0,249 | | 0,214 | 0,127 | * | -0,098 | 0,159 | | 0,108 | 0,159 | |
| Zysk (na gospodarstwo) | 524 | 619 | | 621 | 833 | | 789 | 545 | | 307 | 1042 | |
| Efektywność | 0,221 | 0,141 | | 0,269 | 0,162 | * | 0,188 | 0,075 | ** | 0,209 | 0,073 | *** |
| Efektywność operacyjna | 0,048 | 0,015 | *** | 0,041 | 0,014 | *** | 0,043 | 0,019 | ** | 0,028 | 0,010 | *** |
| Zadłużenie kredytowe | 0,029 | 0,005 | *** | 0,040 | 0,007 | *** | 0,023 | 0,007 | *** | 0,033 | 0,007 | *** |

D-I-D – różnica w różnicy między wspartymi i niewspartymi gospodarstwami w latach 2007-2010 lub 2011

MOD – wsparcie w ramach działania 121 „Modernizacja gospodarstw rolnych”

Źródło: Opracowanie własne.

W odniesieniu do różnic między grupami gospodarstw, różnice te były bardziej znaczące w przypadku wykorzystania metody dopasowania zastosowanej przez Abadie et al. [2004]. W dalszej części opracowania prezentujemy wyniki tylko dla tej metody.

Kiedy dzielimy gospodarstwa rolne z próby na dwie grupy według udziału użytków zielonych w całkowitej powierzchni użytków rolnych wtedy średni efekt uczestnictwa dla obu grup jest mniej więcej taki sam, jeśli chodzi o poziom istotności w przypadku zadłużenia kredytowego i relację GVA/sprzedaż. Różnice są bardziej ewidentne w przypadku GVA i zysku na gospodarstwo oraz efektywności operacyjnej. ATT dla GVA na gospodarstwo w przypadku gospodarstw z wyższym udziałem użytków zielonych (powyżej 20%) jest istotna i wysoka – 4 razy wyższa niż w drugiej grupie. W przypadku gospodarstw specjalizujących się w uprawach polowych (użytki zielone poniżej 20%) efekt jest nieistotny. O wiele większe różnice występują w przypadku zysku na gospodarstwo, ale poziom istotności wynosi 0,1 w odniesieniu do gospodarstw z wysokim udziałem użytków zielonych, a w drugiej grupie efekt nie jest istotny. Z drugiej jednak strony ATT dla efektywności operacyjnej jest istotny dla podzbioru gospodarstw z uprawami polowymi i nieistotny dla drugiej grupy. Jednocześnie ATT dla tej zmiennej jest wyższy dla wyższego udziału użytków zielonych.

Inaczej wygląda sytuacja w przypadku podziału gospodarstw rolnych według obsady przeżuwaczy na hektar. Średni efekt uczestnictwa jest istotny statystycznie na poziomie 0,1 w obu podgrupach dla wartości dodanej brutto na gospodarstwo rolne i dla efektywności operacyjnej. To ciekawe, że ATT odnoszące się do wartości dodanej brutto na gospodarstwo jest o wiele wyższe w przypadku gospodarstw z mniejszą gęstością obsady zwierząt trawożernych. W przypadku efektywności operacyjnej wartości są zbliżone, a różnice występują w poziomie istotności. Z drugiej strony ATT odnoszące się do wartości dodanej brutto / sprzedaży oraz do zadłużenia kredytowego jest istotne statystycznie i wyższe w przypadku gospodarstw z wyższą gęstością obsady. Oba te wyniki mogą wskazywać najniższy poziom efektu *deadweight* i wyższą efektywność wsparcia inwestycyjnego w przypadku gospodarstw z wyższą gęstością obsady.

Tabela 5.4. Efekty uczestnictwa w działaniach inwestycyjnych dla zbioru podzielonego według udziału użytków zielonych (UZ) w UR – NNM według Abadiego et al. [2004]

| D-I-D Wskaźnik | Udział UZ >=20% MOD 2010 | | | Udział UZ <20% MOD 2010 | | | Udział UZ >=20% MOD+AV 2010 | | | Udział UZ <20% MOD+AV 2010 | | |
|---|-----------------------------|-------|------|----------------------------|-------|------|--------------------------------|-------|------|-------------------------------|-------|------|
| | ATT | SE | Sig. | ATT | SE | Sig. | ATT | SE | Sig. | ATT | SE | Sig. |
| Wartość dodana brutto (na gospodarstwo) | 2129 | 603,5 | *** | 433 | 846,9 | | 2049 | 607,7 | *** | 370 | 842,6 | |
| Produktowność pracy (GVA/ koszty pracy) | -0,429 | 0,249 | * | 0,101 | 0,069 | | -0,423 | 0,245 | * | 0,124 | 0,070 | * |
| Zysk (na gospodarstwo) | 931 | 480,0 | * | 66 | 691,4 | | 897 | 484,7 | * | 18 | 684,9 | |
| Efektywność | 0,370 | 0,168 | ** | 0,028 | 0,012 | ** | 0,364 | 0,166 | ** | 0,029 | 0,012 | ** |
| Efektywność operacyjna | 0,063 | 0,039 | | 0,024 | 0,009 | *** | 0,062 | 0,039 | | 0,024 | 0,009 | *** |
| Zadłużenie kredytowe | 0,025 | 0,010 | *** | 0,030 | 0,008 | *** | 0,026 | 0,010 | *** | 0,028 | 0,008 | *** |

Źródło: Opracowanie własne.

Tabela 5.5. Efekty uczestnictwa w działaniach inwestycyjnych dla podzbiorów wyznaczonych w oparciu o gęstość obsady trawożernych – NNM według Abadiego et al. (2004)

| D-I-D Wskaźnik | Trawożerne >=0,2 DJP/ha MOD +AV 2010 | | | Trawożerne <0,2 DJP/ha MOD+AV 2010 | | | Trawożerne >=0,2 DJP/ha MOD+AV 2011 | | | Trawożerne <0,2 DJP/ha MOD+AV 2011 | | |
|---|---|-------|------|---------------------------------------|--------|------|--|-------|------|---------------------------------------|--------|------|
| | ATT | SE | Sig. | ATT | SE | Sig. | ATT | SE | Sig. | ATT | SE | Sig. |
| Wartość dodana brutto (na gospodarstwo) | 1565 | 588,5 | *** | 2519 | 1232,3 | ** | 1835 | 647,9 | *** | 2155 | 1272,8 | * |
| Produktowność pracy (GVA/ koszty pracy) | -0,140 | 0,129 | | 0,236 | 0,174 | | 0,193 | 0,099 | * | 0,066 | 0,311 | |
| Zysk (na gospodarstwo) | 630 | 480,9 | | 579 | 924,5 | | 1128 | 536,2 | ** | -155 | 1196,9 | |
| Efektywność | 0,206 | 0,089 | ** | 0,019 | 0,034 | | 0,249 | 0,107 | ** | 0,025 | 0,016 | |
| Efektywność operacyjna | 0,037 | 0,010 | *** | 0,044 | 0,023 | * | 0,031 | 0,011 | *** | 0,028 | 0,017 | * |
| Zadłużenie kredytowe | 0,034 | 0,007 | *** | -0,001 | 0,012 | | 0,038 | 0,008 | *** | 0,006 | 0,014 | |

Źródło: Opracowanie własne.

Jeśli przyjmiemy, że skorzystanie z działania „Modernizacja gospodarstw rolnych” lub „Podnoszenie wartości dodanej produktów rolnych” prowadzi do wzrostu GVA na gospodarstwo na poziomie 1 796 000 CZK lub 2 195 000 CZK (odpowiednio: 71 847 EUR i 87 810 EUR) i pomnożymy to przez liczbę wspartych dużych gospodarstw rolnych – 583 podmioty, to całkowity efekt wsparcia sięgnął 1 047 172 000 CZK lub 1 279 836 000 CZK (odpowiednio: 41 887 000 EUR lub 51 193 000 EUR) w pierwszych czterech latach wdrażania działania (lata 2008-2011). Odpowiada to 1,3-1,6% całkowitej GVA wygenerowanej przez rolnictwo w tym okresie.

5.4. Podsumowanie i wnioski

W oparciu o wyniki naszej analizy scenariusza alternatywnego możemy stwierdzić, że wybrane działania („Modernizacja gospodarstw rolnych” i „Podnoszenie wartości dodanej produktów rolnych”) realizowane w ramach czeskiego Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2007-2013 poprawiły wyniki wspartych gospodarstw rolnych. Wskaźniki ekonomiczne, które poprawiły się w porównaniu ze scenariuszem alternatywnym, różnią się w zależności od tego, z którego działania skorzystano, ewaluowanego okresu i zastosowanych metod badawczych. Pokazuje to, że ewaluacja nie jest wystarczająca dla pokazania efektów wsparcia inwestycyjnego w oparciu tylko o jeden lub kilka wskaźników ekonomicznych. Konieczne jest zbadanie innych wskaźników pokazujących funkcjonowanie gospodarstw rolnych oraz różne okresy badawcze. Zastosowanie kilku metod doboru również poprawia wiarygodność uzyskanych wyników, gdyż każda metoda tworzy w inny sposób pary uczestnik – nie uczestnik (można również ocenić efekt wyboru próby). Ewidentne różnice występują w odniesieniu do efektów oszacowanych dla podzbiorów analizowanej próby. W związku z tym należy wziąć pod uwagę różne logicznie uzasadnione podzbiory i ocenić, jak różni się w nich efekt uczestnictwa.

Literatura

1. Abadie A., Imbens G., (2002), *Simple and bias-corrected matching estimators*, Technical report, Department of Economics, University of California, Berkeley.
2. Abadie A., Drucker D., Herr J.L., Imbens G.W., (2004), *Implementing Matching Estimators for Average Treatment Effects in Stata*, The Stata Journal, 2004 (3): 290-311.
3. EC, (2006), *Handbook Common Monitoring and Evaluation Framework, Guidance document*, available at: http://ec.europa.eu/agriculture/rurdev/eval/guidance/document_en.pdf.
4. Caliendo M., Kopeinig S., (2005), *Some Practical Guidance for the Implementation of Propensity Score Matching*, IZA DP No. 1588.
5. Khandker S.R., Koowal G.B., Samad, A.H., (2010) *Handbook on Impact Evaluation; Quantitative Methods and Practices*, World Bank 52099.
6. Medonos T., Rättinger T., Hruška M., Špička J., (2012), *The Assessment of the Effects of Investment Support Measures of the Rural Development Programmes: the Case of the Czech Republic*, Agris on-line, Vol. IV, No. 4, 35-48.
7. Michalek J., (2007), *Quantitative Tools for ex-post evaluation of RD Programmes*. Working Paper Advanced-eval, deliverable No. 2. Version: March 2007.

Doc dr Minka Chopeva,
Prof. dr Dimitre Nikolov,
Instytut Ekonomiki Rolnictwa, Sofia, Bułgaria

6. Modelowanie input-output w celu oszacowania wpływu WPR na efektywność małych gospodarstw rolnych w Bułgarii

6.1. Wprowadzenie

Jednym z najważniejszych priorytetów WPR w nowym okresie programowania 2014-2020 jest zrównoważony rozwój małych gospodarstw. Mając na uwadze ich miejsce i rolę w prawie wszystkich państwach UE, Komisja Europejska przewidziała wsparcie dla rolników posiadających małe gospodarstwa, które ma na celu przekształcenie ich w żywotne struktury rolnicze. Troska o rozwój małych gospodarstw występowała do pewnego stopnia również w poprzednim okresie programowania 2007-2013. Na potrzeby tego badania termin „małe gospodarstwo rolne” stosowany jest w rozumieniu „niskotowarowe gospodarstwo rolne”. W celu zidentyfikowania i przezwyciężenia niektórych niedoskonałości w podejściu stosowanym w przeszłości w ramach wspierania tego typu gospodarstw, należy ocenić wpływ unijnego finansowania na rozwój tych gospodarstw. To opracowanie jest częścią projektu badawczego „Gospodarstwa niskotowarowe i ich społeczno-ekonomiczne zrównoważenie” przygotowanego przez bułgarski Instytut Ekonomiki Rolnictwa w 2010 roku.

6.2. Metoda i dane

Metoda wykorzystująca funkcję produkcji była wykorzystywana przez wielu badaczy w celu oceny znaczenia unijnego wsparcia [Bruntrup *et al.* 1997; Pingali 1997; Varian 1993]. Ilościowe relacje między czynnikami wykorzystywanymi w produkcji rolniczej przez gospodarstwa niskotowarowe i uzyskiwana przez nie produkcja mogą być określone za pomocą tej metody. Według L. Cramer *et al.* [1997] wielkość produkcji generowanej przez kombinację nakładów produkcyjnych jest funkcją relacji tych nakładów.

Najbardziej szeroko stosowane są trzy typy funkcji produkcji, które są ze sobą wzajemnie powiązane: funkcja trans-logarytmiczna, funkcja ze stałą elastycznością substytucji (CES) oraz tzw. funkcja Cobba-Douglasa. Możliwe jest uzyskanie funkcji produkcji CES poprzez umieszczenie ograniczeń dotyczących współczynników elastyczności substytucji między zmiennymi określającymi

nakłady. Natomiast funkcja Cobba-Douglasa może być uzyskana z funkcji produkcji CES poprzez odpowiednią transformację współczynników elastyczności.

Dla celów badania wykorzystaliśmy specyficzne cechy posiadane przez funkcję Cobba-Douglasa. Wybór ten jest uzasadniony tym, że w podobnych analizach specyfiki relacji „nakłady – wyniki produkcyjne” funkcja Cobba-Douglasa okazała się najbardziej właściwa [Varian 1993].

Funkcja Cobba-Douglasa z trzema zmiennymi w formie stochastycznej wygląda następująco:

$$Y = A * L^{\alpha} * K^{\beta} * Z^{\gamma} * u \quad (6.1)$$

gdzie:

Y – wielkość produkcji rolnej wyrażona jej wartością;

L – nakłady pracy (całkowity koszt pracy wykorzystanej w gospodarstwie; zarówno opłacanych, jak i nieopłacanych pracowników) oszacowany w godzinach;

K – nakłady kapitału (wartość długookresowych inwestycji, jak maszyny, wyposażenie, budynki, itp.) na koniec roku;

Z – wykorzystywane rolniczo grunty w ha.

Zmienna K jest badana również w innym wariantcie, który zawiera wykorzystanie ziemi rolnej. W tym przypadku zmienna Z zostanie usunięta. A, α , β i γ są parametrami, a u stanowi stochastyczną fluktuację.

Parametr A mierzy efektywność funkcji produkcji lub skalę produkcji, czyli wielkość produkcji, która mogłaby być wytworzona pod warunkiem, że każdy typ nakładów zmieniłby się o jedną jednostkę. Parametry α , β i γ , zwane współczynnikami elastyczności, mierzą w ujęciu procentowym zmianę wielkości produkcji przy zmianie odpowiadających kosztów o 1 procent.

Wykorzystanie funkcji Cobba-Douglasa wymaga w pierwszej kolejności oszacowania marginalnej zmiany produkcji w przypadku zmiany wielkości zużycia danego czynnika produkcji o jednostkę, gdy wykorzystanie pozostałych nie ulegnie zmianie.

Zmiana skali produkcji jest zdefiniowana przez współczynniki elastyczności α , β i γ . Kiedy $\alpha + \beta + \gamma = 1$ to funkcja Cobba-Douglasa jest liniowo jednorodna. Występują tutaj stałe korzyści skali dotyczące wielkości produkcji. Na przykład przy wzroście każdego czynnika produkcji o 10% produkcja też wzrośnie o 10%. W przypadku, kiedy $\alpha + \beta + \gamma > 1$ mamy do czynienia z rosnącymi korzyściami skali, a jeśli $\alpha + \beta + \gamma < 1$ to występują malejące korzyści skali.

Po odpowiednim przekształceniu równania (6.1) oszacowano parametry regresji. Ich koncepcyjne znaczenie jest wyrażone przez elastyczność produkcji końcowej w relacji do trzech czynników produkcji: pracy, kapitału i ziemi. W dalszych pracach wykorzystano dane Bułgarskiego FADN zbierane przez bułgarskie Ministerstwo Rolnictwa i Leśnictwa.

6.3. Bezpośrednie wyniki zastosowania funkcji Cobba-Douglasa

Uzyskane oszacowania parametrów funkcji produkcji są przedstawione w kolejnych etapach: łącznie dla wszystkich gospodarstw niskotowarowych; dla gospodarstw specjalizujących się w uprawach polowych; dla gospodarstw specjalizujących się w uprawach trwałych i dla gospodarstw specjalizujących się w przeżuwaczach. Należy zauważyć, że te grupy gospodarstw odpowiadają typologii FADN. Nie zastosowano funkcji produkcji do gospodarstw specjalizujących się w uprawach ogrodniczych i innych zwierzętach niż trawożerne z uwagi na niski poziom kapitału zaangażowanego w działalność rolniczą w tych grupach gospodarstw.

Następujące modele z funkcją produkcji Cobba-Douglasa zostały zastosowane:

– **Dla wszystkich gospodarstw niskotowarowych:**

$$Y = 11,06L^{0,494}Z^{0,122}K^{0,197}$$

gdzie:

Y – produkt brutto,

L – nakłady pracy, oszacowane jako liczba roboczo-godzin,

Z – ziemia,

K – trwały kapitał produkcyjny wykorzystywany w prowadzonej działalności rolniczej. Zawiera wartość maszyn, wyposażenia, technologii, budynków przeznaczonych do działalności rolniczej, główne typy zwierząt, jak krowy mleczne czy bydło oraz inne aktywa trwałe.

– **Dla gospodarstw niskotowarowych specjalizujących się w uprawach polowych:**

$$Y = 46,34 L^{0,381}Z^{0,241}K^{0,252}$$

gdzie znaczenie zmiennej zależnej Y i zmiennych niezależnych L, Z i K jest takie samo, jak w przypadku wszystkich gospodarstw niskotowarowych.

– **Dla gospodarstw niskotowarowych specjalizujących się w uprawach trwałych:**

$$Y = 41,72 L^{0,593} Z^{0,105} K^{0,079}$$

W tym przypadku zmienne Y, L, Z i K również były interpretowane w ten sam sposób, jak przedstawiono wcześniej.

– **Dla gospodarstw niskotowarowych specjalizujących się w hodowli zwierząt trawożernych (bez koni i osłów):**

$$Y = 3,11 L^{0,573} Z^{0,08} K^{0,069}$$

Również w tym przypadku zmienne w równaniu nie różnią się od tych w poprzednich równaniach. W tabeli 6.1 pokazano specyfikację parametrów funkcji produkcji.

Tabela 6.1. Wyniki zastosowania funkcji produkcji Cobba-Douglasa

| Typ produkcyjny | Parametry funkcji produkcji | | | | |
|-----------------|-----------------------------|-------|--------|---------------|--------------|
| | Liczba gospodarstw | Praca | Ziemia | Środki trwałe | Stopa zwrotu |
| Uprawy polowe | 3,836 | 0,381 | 0,241 | 0,252 | 0,873 |
| Uprawy trwałe | 3,731 | 0,593 | 0,105 | 0,079 | 0,697 |
| Trawożerne | 4,134 | 0,573 | 0,08 | 0,069 | 0,65 |
| Łącznie | 2,403 | 0,494 | 0,122 | 0,197 | 0,813 |

Źródło: Opracowanie własne.

Dla wszystkich gospodarstw niskotowarowych, jak i dla tych specjalizujących się w poszczególnych rodzajach produkcji suma elastyczności współczynników jest mniejsza od 1. Oznacza to, że w gospodarstwach niskotowarowych mamy do czynienia z ujemną stopą zwrotu inwestycji w trwałe środki produkcyjne. Najniższa stopa zwrotu dotyczy gospodarstw specjalizujących się w przeżuwaczach, a najmniej widoczny jest trend w przypadku gospodarstw specjalizujących się w uprawach polowych. Uzyskane wartości współczynników mają korelację R^2 na poziomie wynoszącym od 0,471 do 0,724, co oznacza, że zależność między Y i poziomem wybranego czynnika produkcji jest niewielka do znaczącej.

Uzyskane wyniki pokazują, że dla wszystkich wyspecjalizowanych gospodarstw niskotowarowych **efektywność zainwestowanego trwałego kapitału jest niższa niż efektywność zainwestowanej pracy**. Można to wytłumaczyć wysokim kosztem pracy ręcznej, niewystarczającym wykorzystaniem pracy

zmechanizowanej, zwłaszcza w przypadku gospodarstw specjalizujących się w uprawach trwałych oraz w przeżuwaczach. W przypadku gospodarstw specjalizujących się w uprawach polowych wykorzystanie maszyn i sprzętu rolniczego jest wyższe w porównaniu ze średnią dla gospodarstw niskotowarowych (0,252). Oznacza to, że w przypadku, gdy pozostałe czynniki pozostają bez zmian, to w sytuacji, gdy inwestycje w środki trwałe wzrastają o 1%, to produkt brutto rośnie o 0,252%. Natomiast dla wszystkich gospodarstw niskotowarowych wzrost ten wyniósłby 0,197%.

Pomimo dobrych wyników odnotowanych w gospodarstwach specjalizujących się w uprawach polowych, z punktu widzenia efektywności trwałych nakładów produkcyjnych, możemy zauważyć, że zmiany w wielkości produkcji brutto tych gospodarstw są bardziej wrażliwe na zmiany w poziomie zatrudnienia siły roboczej niż na zmiany wielkości trwałych nakładów. Niska efektywność środków trwałych wynika z niewystarczającej intensywności wykorzystania w produkcji efektywnych technik i technologii. Używane maszyny i wyposażenie są w większości fizycznie i moralnie zużyte. Nadal dominuje używanie pracy żywej, co nie odpowiada europejskim wymogom i trendom. Ta sytuacja stoi w sprzeczności z jednym z głównych praw ekonomii – postęp techniczny prowadzi do częściowego i pełnego zastąpienia ludzkiej siły fizycznej pracą maszyn i urządzeń.

W drugiej podgrupie gospodarstw niskotowarowych, czyli w gospodarstwach specjalizujących się w uprawach trwałych i hodowli przeżuwaczy rzadziej mamy do czynienia z występowaniem środków trwałych w postaci maszyn i urządzeń. W związku z tym efektywność tych gospodarstw nie jest satysfakcjonująca. Wzrost ich wykorzystania o 1% doprowadziłby do wzrostu produktu brutto jedynie o 0,079% i 0,069%, odpowiednio w przypadku gospodarstw specjalizujących się w uprawach trwałych i hodowli przeżuwaczy.

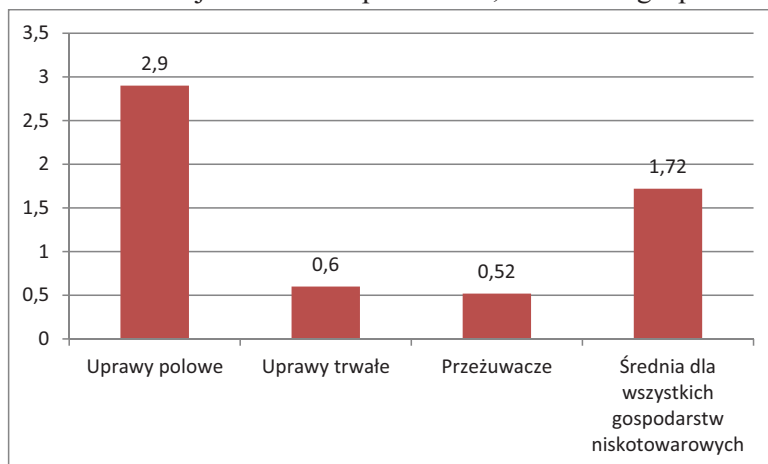
Wyniki wykorzystania funkcji produkcji potwierdzają przypuszczenia, że w przypadku gospodarstw niskotowarowych większe znaczenie ma uprawiana ziemia. Dla gospodarstw specjalizujących się w uprawach zbóż i roślin zbliżonych technologicznie intensywne wykorzystanie ziemi ma duże znaczenie, ponieważ wielkość produkcji jest bezpośrednio uzależniona od wielkości obszaru objętego uprawami.

6.4. Wykorzystanie wyników uzyskanych w oparciu o funkcję produkcji do oszacowania efektywności unijnego wsparcia dla gospodarstw niskotowarowych

Uzyskana charakterystyka funkcji produkcji Cobba-Douglasa może być wykorzystana do określenia efektu wsparcia finansowego gospodarstw niskotowarowych w ramach działania 141 „Gospodarstwa niskotowarowe w procesie restrukturyzacji”. To działanie było wdrażane w okresie programowania 2007-2013 i było przeznaczone na wsparcie rolników posiadających gospodarstwa o wielkości od 1 do 4 ESU. W ramach tego działania przez pięć kolejnych lat, spełniając określone wymogi, niskotowarowe gospodarstwa rolne otrzymywały wsparcie w wysokości 1 500 euro rocznie. W celu określenia wpływu działania 141 na osiągnięcie ostatecznego celu odnoszącego się do restrukturyzacji i transformacji gospodarstw niskotowarowych w struktury żywotne, zrealizowano dwa zadania badawcze:

1. Mając na uwadze uzyskane cztery modele funkcji produkcji, określono oczekiwane perspektywy wzrostu poziomu produkcji brutto, średnio na jedno gospodarstwo niskotowarowe w pierwszym roku wsparcia w ramach działania 141 (rys. 6.1).

Rysunek 6.1. Produkcja brutto – stopa wzrostu, średnia na gospodarstwo (%)



Źródło: Opracowanie własne.

Można zauważyć, że średnio na jedno gospodarstwo, niezależnie od jego typu produkcyjnego, oczekiwana zmiana poziomu produkcji brutto po pierwszym roku uzyskiwania wsparcia jest nieco poniżej 2%. Oczekuje się, że w pierwszym roku to wsparcie będzie miało korzystny wpływ na gospodarstwa

specjalizujące się w uprawach polowych. Oczekiwany wzrost produkcji brutto w gospodarstwach specjalizujących się w uprawach trwałych i w produkcji zwierzęcej ma być na zbliżonym poziomie, czyli znacznie poniżej średniej dla wszystkich niskotowarowych gospodarstw.

Należy zauważyć, że to są tylko potencjalne możliwości wzrostu poziomu produkcji brutto. Mogą stać się rzeczywistością, jeśli gospodarstwa niskotowarowe spełnią wszystkie istniejące wymogi związane z realizacją tego instrumentu wsparcia.

2. Drugie zadanie badawcze odnosi się do określenia, ile gospodarstw niskotowarowych osiągnie poziom 4 ESU dzięki skorzystaniu z pomocy finansowej oferowanej w ramach działania 141. Realizacja tego zadania jest związana z definicją żywotnego gospodarstwa rolnego. Ekonomicznie żywotne jest to gospodarstwo, które na koniec okresu wsparcia osiągnie wielkość większą od 4 ESU. W tym celu wykorzystano wyniki z poprzedniego zadania badawczego i relację między wielkością produkcji brutto i jej odchyleniem standardowym wśród gospodarstw.

Jest to konieczne, ponieważ wielkość ekonomiczna jest warunkowo wyrażona jako ekwiwalent 1 200 euro. Zależność wielkości ekonomicznej od poziomu produkcji brutto można wyrazić za pomocą następującego równania regresji:

$$\mathbf{E.S = 0,154 * G.P} \quad (6.2)$$

gdzie:

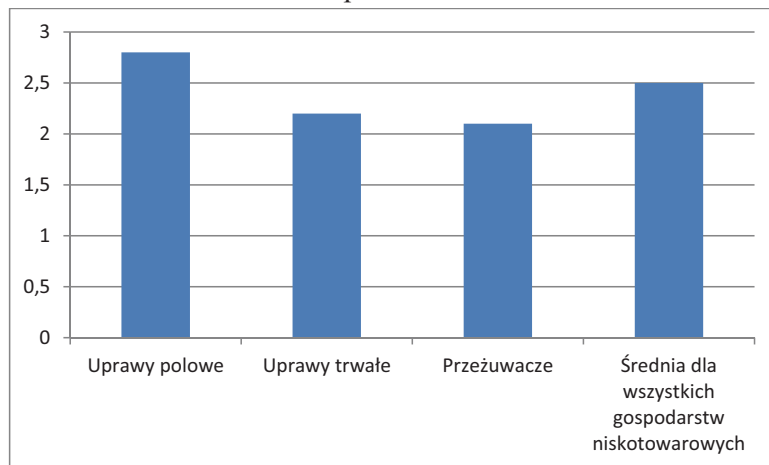
E.S – wielkość ekonomiczna,

G.P – produkt brutto.

Powstały w ten sposób model regresji jest w wystarczającym stopniu zrównoważony ze statystycznego punktu widzenia (współczynnik Fischera $F=332,42$). Współczynnik R^2 osiągnął 0,82 i wskazuje na obecność bardzo silnej korelacji produktu brutto. Wyniki drugiego zadania badawczego zostały przedstawione na rysunku 6.2.

Ze wszystkich gospodarstw niskotowarowych objętych badaniem wielkość ekonomiczną równą lub większą od 4 ESU na koniec roku będzie miało 2,5% z nich. Oznacza to, że tylko 2,5% gospodarstw niskotowarowych osiągnie wielkość ekonomiczną oznaczającą żywotność gospodarstwa. Rysunek pokazuje, że nie występują znaczne różnice między poszczególnymi typami produkcyjnymi gospodarstw. Oczekuje się, że 2,8% gospodarstw specjalizujących się w uprawach polowych osiągnie żywotność. W przypadku gospodarstw zajmujących się hodowlą przeżuwaczy będzie to tylko 2,1%. Nieznaczny jest również odsetek gospodarstw specjalizujących się w uprawach trwałych, które staną się żywotne.

Rysunek 6.2. Oczekiwany odsetek gospodarstw żywnotnych ekonomicznie, w procentach



Źródło: Opracowanie własne.

Wydaje się nieprawdopodobne, że odsetek gospodarstw, które staną się żywnotne nie jest zróżnicowany ze względu na typ prowadzonej produkcji. Powodem tej oczywistej sprzeczności jest to, że gospodarstwa specjalizujące się w uprawach polowych, w porównaniu z innymi wyspecjalizowanymi gospodarstwami, osiągnęły niższy produkt brutto na 1 ha UR. Na koniec pięcioletniego procesu realizacji działania 141 udział gospodarstw niskotowarowych, które osiągnie żywotność to około 10%-15%. Tak się stanie, jeśli dotychczasowa stopa wzrostu produktu brutto zostanie utrzymana.

6.5. Podsumowanie i wnioski

Możemy przedstawić następujące ogólne wnioski. Oszacowane parametry funkcji produkcji pokazują, iż występują pewne różnice między gospodarstwami specjalizującymi się w uprawach polowych, produkcji zwierzęcej oraz uprawach trwałych, jeśli chodzi o stopę zwrotu z inwestycji w odniesieniu do produkcji. Wszystkie gospodarstwa niskotowarowe charakteryzują się większą wrażliwością na zmianę poziomu zaangażowanej siły roboczej niż na zmiany w poziomie inwestycji w środki trwałe.

Potwierdziły się przewidywania niskiej stopy zwrotu w przypadku gospodarstw, które są mniej wydajne i nie przynoszą zysków. Dla wszystkich analizowanych typów małych gospodarstw efekty wdrożenia działania 141 są niewystarczające do przekształcenia tych podmiotów w gospodarstwa żywnotne.

W związku z tym można stwierdzić, że w nowym okresie programowania potrzebne jest nowe podejście do rozwiązania problemów małych gospodarstw. Po pierwsze, nie powinny one być zobligowane do spełniania tych samych restrykcyjnych wymogów, jak duże gospodarstwa, gdy ubiegają się o subsydia. Po drugie, wsparcie skierowane do małych gospodarstw powinno dotyczyć inwestycji. Pozwoli to na odtworzenie zamortyzowanych już środków trwałych. Stopa zwrotu, produkcja i efektywność ekonomiczna małych gospodarstw wzrosną.

Literatura

1. Nikolov D. *et al.*, (2010), *Socio-economic sustainability of subsistence farms*, Research projects SSA, Sofia.
2. Nikolov D. *et al.*, (2011), *Impact of CAP on rural areas and households*, Avangard Prima, Sofia.
3. Nikolov D. *et al.*, (2011), *Socio-economic problems of semi-subsistence farms*, SAA, Sofia.
4. Nikolov, D. *et al.*, (2010), *Semi-subsistence farms*, SAA Sofia.
5. Antle J.M., Meijerink *et al.*, (2005), *Econometric-Process Models of Semi-Subsistence Agricultural Systems: An Application of the Nutrient Monitoring Data for Machakos*, Kenya.
6. Bolch B.W., Huang C.J., (1974), *Multivariate Statistical methods for Business and Economics*, New Jersey: Prentice-Hall.
7. Bruntrup M., Heidhues F., (2002), *Subsistence Agriculture in Development: Its Role in the Processes of Structural Change*, Institute of Agricultural Economics and Social Sciences in the Tropics and Subtropics 8, University of Hohenheim, Discussion Paper No. 1/2002.
8. Cramer L.G., Jensen C.W., Southgate D.D., (1997), *Agricultural Economics and Agribusiness*, John Wiley and sons Inc., USA.
9. Dinh X.T., Rasmussen S., (2005), *Production function analysis for small-holder semi-subsistence and semi-commercial poultry production systems in three agro-ecological regions in Northern provinces of Vietnam*, National Institute of Animal Husbandry, Hanoi, Vietnam and The Royal Veterinary and Agricultural University, Box 1870 Frederiksberg, Copenhagen, Denmark.
10. Pingali P. L., (1998), *From Subsistence to Commercial Production Systems. The transformation of Asian Agriculture*, "American Journal of Agricultural Economics", 73, May 1998, 628-634.
11. Varian R.H., (1993), *Intermediate economics. A modern approach*, W.W. Norton and Company, Inc.. USA.

12. Vineta V., Narnicka K., (2003), *Semi-subsistence farming in Latvia: Its Production function and what will be the impact of proposed EU support?*, SSE Riga Working Papers, Stockholm School of Economics in Riga, Latvia.

7. Projekcja opłacalności uprawy zbóż i rzepaku w perspektywie 2020 roku – ujęcie wariantowe

Wprowadzenie

Prognozowanie rozwoju różnych zdarzeń ma znaczenie w wielu dziedzinach gospodarki, również w rolnictwie. Wiedza dotycząca przyszłych warunków funkcjonowania gospodarstwa oraz sytuacji na poszczególnych rynkach rolnych jest ważna dla rolników. Szczególnie w warunkach dużej ich zmienności oraz niepewności co do kierunku rozwoju. Procesy rynkowe powiązane są różnymi zależnościami, które podlegają pewnym prawidłowościom, np. kształtowanie się cen w zależności od popytu i podaży czy w określonym horyzoncie czasu. Oddziaływanie sił zewnętrznych na rolnictwo znacznie wzmocniło się od czasu wstąpienia Polski do Unii Europejskiej. Pewien wpływ wywiera także proces globalizacji. Uwarunkowania te znajdują wyraz w kształtowaniu i kierunkach zmian pewnych czynników, np. w poziomie i kierunkach zmian cen produktów rolnych.

Spadek cen otrzymywanych przez rolników czy wzrost cen płaconych, oznacza obniżenie opłacalności produkcji rolnej. Rolnicy zmuszeni są do ciągłego dostosowywania się do zmieniających się warunków. Aby to dostosowywanie było szybkie i skierowane we właściwym kierunku, koniecznością staje się korzystanie z odpowiednich instrumentów zarządzania. Chodzi o instrumenty, które umożliwiają podjęcie właściwej decyzji czy wybór – w danych warunkach – najlepszego wariantu, spośród wielu innych alternatywnych rozwiązań. Jednym z narzędzi wspomagających zarządzanie jest prognozowanie, a sporządzane prognozy pełnią różne funkcje.

Jednymi z ważniejszych jest funkcja informacyjna i ostrzegawcza. Pierwsza polega na informowaniu społeczeństwa o nadchodzących zmianach, a celem drugiej jest ostrzeżenie przed nadejściem niepożądanych wydarzeń oraz przed konsekwencjami pewnych posunięć [Hamulczuk, Stańko 2009].

Problemem jest jednak dokładność prognoz. W rolnictwie ze względu na biologiczno-techniczny charakter produkcji, wykonanie bezbłędnej prognozy jest niemożliwe. Warunki przyrodnicze (np. temperatura powietrza, opady, gradobicia, przymrozki) mogą przybierać znaczne odchylenia od przeciętnych, co w konsekwencji ma wpływ na uzyskiwane efekty (np. plony roślin). Ponadto w procesach gospodarczych zawsze uczestniczy człowiek, a każdy proces z jego

udziałem nie jest w pełni przewidywalny. Dlatego prognoza jaką posługuje się ekonomista jest wciąż obciążona większym lub mniejszym błędem.

W badaniach ekonomicznych stosowane są różne modele, za pomocą których ekonomiści starają się usprawiedliwić proponowane sposoby przejścia od obserwacji przeszłości do przewidywania przyszłości.

Najczęściej stosowaną grupą metod prognozowania są metody matematyczno-statystyczne (nazywane także ilościowymi). Są to metody, w których prognozy wyznaczone są z zastosowaniem modeli statystycznych lub ekonometrycznych. Modele prognostyczne szacowane są na podstawie danych empirycznych dotyczących kształtowania się wyróżnionych zmiennych, tj. zmiennej prognozowanej oraz zmiennych objaśniających w przeszłości. Dane te przyjmują postać szeregów czasowych. Prognozowanie z zastosowaniem tych metod odbywa się najczęściej poprzez projekcję (ekstrapolację) w przyszłość prawidłowości zaobserwowanych w przeszłości. Dlatego, stosując modele statystyczne i ekonometryczne w prognozowaniu zakłada się stabilność w czasie relacji strukturalnych opisywanych przez model oraz dopuszczalność ekstrapolacji prawidłowości poza próbę statystyczną. Uzasadnia to ustalenie przyszłego poziomu zjawiska na podstawie modelu, który opisuje prawidłowości w zakresie kształtowania się tego zjawiska w czasie [Nowak 2009].

Przewidywanie przyszłych zdarzeń może mieć duży wpływ na wydarzenia. Upowszechnienie wyników prognozy może spowodować jej potwierdzenie w rzeczywistości w tym sensie, że bez tego rozgłosu nie okazałyby się prawdziwa. Z drugiej strony, rozgłos nadany sprawie może zniweczyć pewne przewidywania, tak jak ich opublikowanie może zmienić warunki, które sugerowały prawdopodobieństwo przewidywanych zdarzeń. W przewidywaniu nie może być pewności. Nawet użycie praw naukowych jako podstawy przewidywań, nie gwarantuje dokładności, ponieważ w danym momencie w przyszłości mogą nie wystąpić wszystkie warunki konieczne, aby prawo obowiązywało [Kuc 2014].

W przypadku produktów rolniczych, przewidywanie zmian wyników ekonomicznych jest trudne, może być jednak pomocne przy podejmowaniu wielu decyzji. Dla przykładu odpowiednio wczesna informacja o spodziewanym poziomie przyszłej produkcji rolnej czy popytu może być pomocna przy planowaniu rozmiaru produkcji. Natomiast w skali kraju daje podstawy do podjęcia odpowiednich decyzji w zakresie polityki rolnej czy też regulacji poszczególnych rynków.

Do wyników prognozy należy jednak podchodzić z dużą ostrożnością, znaczenie mają nie tyle wielkości absolutne, co kierunek dokonujących się zmian. Wyniki prognoz gospodarczych nie powinny być traktowane jako bezbłędne.

Przede wszystkim powinny inspirować zainteresowane osoby do podjęcia działań zmierzających do utrwalenia kierunku rozwoju uznanego za korzystny lub do przeciwdziałania kierunkowi rozwoju, który uznaje się za niepożądany.

Celem badań było określenie wpływu na poziom dochodu z uprawy pszenicy ozimej, żyta ozimego, jęczmienia jarego i rzepaku ozimego, prognozowanego w perspektywie 2020 roku tempa zmian cen środków do produkcji rolnej oraz zmian plonów i cen produktów. Określono także siłę oddziaływania na odchylenia dochodu bez dopłat – od poziomu przewidywanego na 2020 rok – poszczególnych czynników determinujących jego poziom, tj. plonu, ceny i kosztów uprawy. Ocenie poddano również kierunek i dynamikę zmian opłacalności produkcji wyrażonej jako procentowa relacja wartości produkcji do kosztów jej wytworzenia.

Wyniki obliczeń odzwierciedlają średni poziom w grupach gospodarstw, w których prowadzono badania i dlatego nie należy ich w sposób bezpośredni przekładać na wyniki przeciętne dla kraju. Wskazują jednak na pewne zjawiska i zależności oraz kierunek dokonujących się zmian i w tym kontekście dają podstawę do formułowania wniosków odnoszących się nie tylko do badanej próby.

Metodyka badań

Do budowy modelu projekcji wykorzystano materiał empiryczny charakteryzujący trzy podstawowe zboża, tj. pszenicę ozimą, żyto ozime, jęczmień jary oraz rzepak ozimy w latach 2011-2013, zgromadzony i przetworzony według założeń systemu AGROKOSZTY. Korzystano także z bazy rachunkowości Polski FADN oraz danych statystyki publicznej. W modelu założono niezmiennosć struktury i ilości nakładów poniesionych na produkcję. Oznacza to, że nakłady odzwierciedlają średni poziom w latach bazowych, tj. 2011-2013.

Informacje niezbędne do wyznaczenia linii trendu i budowy modelu projekcji, głównie pochodziły z opracowań statystyki publicznej. Szeregi czasowe dla poszczególnych zmiennych, tj. składników struktury wartości produkcji (plon i cena) i kosztów uprawy (bezpośrednich i pośrednich)²⁶ obejmowały okres 19 lat, tj. od 1995 do 2013 roku. Szeregi czasowe pozwoliły na ekstrapolację w przyszłość ba-

²⁶ Koszty bezpośrednie obejmują: koszt materiału siewnego, nawozów mineralnych, środków ochrony roślin, regulatorów wzrostu, pozostałe koszty bezpośrednie.

Koszty pośrednie obejmują: (1) koszty ogólnogospodarcze – energia elektryczna, opał, paliwo napędowe, remonty bieżące i konserwacje, usługi, ubezpieczenia budynków, majątkowe i komunikacyjne, pozostałe koszty, np. opłata za telefon; (2) podatki – rolny, leśny, od działów specjalnych, od nieruchomości i inne; (3) koszt czynników zewnętrznych – koszt pracy najemnej, czynsze dzierżawne, odsetki od kredytów; (4) amortyzację produkcyjnych środków trwałych – np. budynków, maszyn, środków transportu.

danych zjawisk. Do ich modelowania oraz sporządzenia projekcji wyników, wykorzystano metody ilościowe oparte na klasycznych modelach tendencji rozwojowej.

Wyodrębnienia tendencji rozwojowej dokonano metodą analityczną, czyli poprzez znalezienie funkcji trendu $f(t)$ (t oznacza czas), która najlepiej opisuje zmiany zjawiska w czasie [Wasilewska 2011]. Wyboru postaci analitycznej tej funkcji dokonano metodą heurystyczną. Polega ona na znalezieniu kilku postaci funkcji trendu, a następnie wyboru jednej z nich według zastosowanego kryterium [Stańko 1999]. Wyróżniono dwa kryteria wyboru funkcji: wysokość współczynnika determinacji R^2 oraz wiedza na temat kształtowania się badanego zjawiska w czasie. Analizie poddano siedem funkcji: liniową, kwadratową, wykładniczą, potęgową i logarytmiczną oraz trendu hiperbolicznego i liniowo-hyperbolicznego. Dla każdego z szeregów stworzono modele tendencji rozwojowej następującej postaci:

$$Y_t = \beta_0 + \beta_1 t + \varepsilon_t - \text{model trendu liniowego,}$$

$$Y_t = \beta_0 + \beta_1 t + \beta_2 t^2 + \varepsilon_t - \text{model trendu kwadratowego (wielomianu drugiego stopnia),}$$

$$Y_t = \beta_0 e^{\beta_1 t} \cdot \varepsilon_t - \text{model trendu wykładniczego,}$$

$$Y_t = \beta_0 (t + 2)^{\beta_1} \cdot \varepsilon_t - \text{model trendu potęgowego,}$$

$$Y_t = \beta_0 + \beta_1 \ln(t + 2) + \varepsilon_t - \text{model trendu logarytmicznego,}$$

$$Y_t = \beta_0 + \beta_1 \frac{1}{t+2} + \varepsilon_t - \text{model trendu hiperbolicznego,}$$

$$Y_t = \beta_0 + \beta_1 t + \beta_2 \frac{1}{t+2} + \varepsilon_t - \text{model trendu liniowo-hyperbolicznego}$$

gdzie:

Y_t – wartość zmiennej objaśnianej w czasie t ,

t – zmienna objaśniająca (czas), przyjmuje wartości całkowite od 1 do n ,

β_0 – wyraz wolny,

β_1, β_2 – współczynniki kierunkowe funkcji,

ε_t – składnik losowy.

Do analiz wybrano jedną z funkcji trendu, którą wykorzystano do ekstrapolacji na 2020 rok danego zjawiska, tj. wartości zmiennych opisujących badane działalności.

Zaprezentowana procedura przedstawia etapy budowy modelu projekcji w przeciętnych warunkach produkcyjno-cenowych. Produkcja w rolnictwie podlega jednak oddziaływaniu czynników, które sprawiają, że zakres zmiany niektórych zmiennych może znacznie różnić się od wyznaczonego trendu. Dla pokazania wpływu tych zmian na poziom dochodu badanych działalności produkcyjnych wyniki projekcji na 2020 rok przedstawiono w ujęciu wariantowym.

Pierwszy wariant projekcji miał na celu pokazanie wpływu zmienności plonu i ceny określonej na podstawie danych statystyki publicznej na zmianę wyników ekonomicznych badanych działalności w 2020 roku. Aby określić wielkość zmian plonu i ceny obliczono współczynnik zmienności w ostatnich 19 latach (1995-2013). Założeniem było zbadanie wahań przypadkowych, niezwiązanych z tendencją długookresową [Skarżyńska 2014].

W modelu projekcji przyjęto, że wahaniom podlega tylko plon lub cena natomiast pozostałe zmienne podlegają zmianom wynikającym z trendu. Wpływ plonu i ceny na poziom dochodu poszczególnych działalności badano niezależnie. Było to możliwe, ponieważ korelacja między plonem i ceną wykazuje brak istotnej zależności między nimi.

Drugi wariant projekcji miał na celu określenie wpływu jednostkowych zmian plonu, ceny i kosztów uprawy badanych działalności na zmianę wyników ekonomicznych w 2020 roku (*jednostkowe zmiany oznaczają odchylenia od wyników projekcji wynikających z trendu*). Analizie poddano odchylenia dochodu (in plus i in minus) z poszczególnych działalności ze względu zmianę plonu (+/- 1 dt/ha), ceny (+/-1 zł/dt) i kosztów uprawy (+/-100 zł/ha).

Wariantowe ujęcie wyników projekcji w perspektywie 2020 roku pokazuje wpływ na poziom dochodu (in plus oraz in minus) jednostkowych zmian plonu, ceny oraz kosztów uprawy, a także zmian wyników produkcyjnych i cenowych wynikających ze zmienności w czasie. Model projekcji nie pokazuje jednak zależności, np. jak zmiana podaży produktów w danym roku może wpłynąć na poziom ich cen w roku następnym.

Wyniki badań

Dane statystyki publicznej w ostatnich kilkunastu latach wskazują na szybsze tempo wzrostu cen środków produkcji dla rolnictwa w porównaniu do tempa wzrostu cen sprzedawanych produktów rolnych. W latach 1995-2013 skumulowany wskaźnik nożyc cen wynosił 75,2%. Oznacza to, że ceny środków do produkcji rolniczej rosły o prawie 25% szybciej niż ceny sprzedawanych produktów rolnych.

Czego można spodziewać się w najbliższych latach? Próbę odpowiedzi na to pytanie daje projekcja, która wykorzystuje obserwowany w przeszłości kierunek zmiany, a zbudowana została na bazie średnich wartości z lat 2011-2013 – tab. 7.1.

Z badań wynika, że w przypadku **pszenicy ozimej** roczne przyrosty przychodów (wartości produkcji) będą zawierać się w granicach 3,4-3,8%, podczas gdy koszty (ogółem) mogą przyrastać w tempie 3,4-4,2%. W rezultacie w 2020 roku

dynamika wzrostu wartości produkcji (27,8%) będzie słabsza od wzrostu kosztów (30,0%) o 2,2 p.p. W konsekwencji wskaźnik opłacalności obniży się do poziomu 141,7%, podczas gdy w 2013 roku wynosił 144,1%. W latach 2011-2013 pszenica ozima była działalnością dochodową i według wyników projekcji w perspektywie kilku najbliższych lat również taką pozostanie. W 2020 roku dochód z działalności bez dopłat będzie przewyższał poziom z roku bazowego o 22,9%.

Rzepak ozimy ze względu na podobne wymagania glebowe, uważany jest za roślinę konkurencyjną wobec pszenicy. W ostatnich latach jego uprawa była opłacalna, przyjmując za miarę zarówno nadwyżkę, z której rolnik może korzystać, jak i wskaźnik opłacalności. W perspektywie 2020 roku należy spodziewać się, że przychody z uprawy rzepaku będą przyrastać rocznie od 3,9 do 4,8% i w 2020 roku osiągną poziom wyższy niż w roku bazowym dla projekcji o 34,5%. Natomiast koszty przy rocznych przyrostach 3,4-4,2% mogą wzrosnąć o 29,8%. Oznacza to, że w perspektywie 2020 roku należy spodziewać się silniejszej o 4,7 p.p. dynamiki wzrostu wartości produkcji niż kosztów. W efekcie wskaźnik opłacalności wzrośnie o 4,8 p.p. i osiągnie poziom 138,2%. Natomiast dochód z działalności bez dopłat jaki mogą uzyskać rolnicy w 2020 roku – w porównaniu do roku 2013 – może być wyższy aż o 48,6%. Ocenia się, że jego poziom będzie zbliżony do dochodu z uprawy pszenicy ozimej.

Przewiduje się, że do 2020 roku przychody z uprawy **żyta ozimego** będą przyrastać rocznie od 4,2 do 4,8%, podczas gdy koszty od 3,4 do 4,2%. Wyniki w docelowym roku projekcji (2020) wskazują na słabszą o 6,4 p.p. dynamikę wzrostu kosztów (o 29,5%) niż wartości produkcji (o 35,9%). Jest to korzystna sytuacja dla rolników, oznacza że poprawi się efektywność ekonomiczna produkcji żyta. Wskaźnik opłacalności osiągnie poziom 131,0%, czyli będzie wyższy niż w roku bazowym dla projekcji o 6,2 p.p. Natomiast dochód bez dopłat może być wyższy o 61,8%. Pomimo tak silnego wzrostu poziom dochodu nadal pozostanie niższy niż uzyskany z uprawy pszenicy i jęczmienia.

Tabela 7.1. Wyniki uprawy badanych zbóż i rzepaku ozimego w roku bazowym 2013* oraz projekcja na 2020 rok (w cenach bieżących)

| Wyszczególnienie | Poziom na rok 2013* | Projekcja na rok 2020 | Wsk. zmian 2013 r. = 100 | Poziom na rok 2013* | Projekcja na rok 2020 | Wsk. zmian 2013 r. = 100 |
|--|------------------------|-----------------------|--------------------------|----------------------|-----------------------|--------------------------|
| | Pszenvica ozima | | | Rzepak ozimy | | |
| Liczba badanych gospodarstw | 161 | | - | 149 | | - |
| Powierzchnia uprawy [ha] | 23,84 | | - | 16,29 | | - |
| Plon ziarna/nasion [dt/ha] | 56,3 | 61,1 | 108,4 | 25,9 | 27,9 | 107,8 |
| Cena sprzedazy ziarna/nasion [zł/dt] | 79,13 | 93,42 | 118,1 | 173,99 | 217,05 | 124,7 |
| | Na 1 ha, w zł | | | Na 1 ha, w zł | | |
| Wartosc produkcji | 4482 | 5731 | 127,8 | 4499 | 6053 | 134,5 |
| Koszty bezposrednie | 1420 | 1900 | 133,8 | 1711 | 2278 | 133,1 |
| Nadwyzka bezposrednia bez doplat | 3062 | 3830 | 125,1 | 2788 | 3775 | 135,4 |
| Dochod z dzialalnosci bez doplat | 1372 | 1686 | 122,9 | 1125 | 1672 | 148,6 |
| Doplatty** | 969 | 1008 | 104,0 | 970 | 1008 | 104,0 |
| Dochod z dzialalnosci | 2341 | 2694 | 115,1 | 2095 | 2680 | 127,9 |
| KOSZTY OGOLEM | 3111 | 4044 | 130,0 | 3374 | 4380 | 129,8 |
| Wskaznik oplacalnosci [proc.] | 144,1 | 141,7 | 98,3 | 133,4 | 138,2 | 103,6 |
| Koszty ogolem /1 dt [zł] | 55,23 | 66,23 | 119,9 | 130,47 | 157,08 | 120,4 |
| Dochod z dzialalnosci bez doplat /1 dt [zł] | 24,36 | 27,61 | 113,4 | 43,52 | 59,97 | 137,8 |
| Koszty ogolem /1 zł dochodu z dzialalnosci bez doplat [zł] | 2,27 | 2,40 | 105,8 | 3,00 | 2,62 | 87,4 |
| | Żyto ozime | | | Jęczmień jary | | |
| Liczba badanych gospodarstw | 118 | | - | 142 | | - |
| Powierzchnia uprawy [ha] | 9,39 | | - | 11,09 | | - |
| Plon ziarna [dt/ha] | 32,2 | 35,9 | 111,6 | 43,3 | 44,8 | 103,5 |
| Cena sprzedazy ziarna [zł/dt] | 58,31 | 71,17 | 122,1 | 70,79 | 84,15 | 118,9 |
| | Na 1 ha, w zł | | | Na 1 ha, w zł | | |
| Wartosc produkcji | 1890 | 2569 | 135,9 | 3079 | 3784 | 122,9 |
| Koszty bezposrednie | 665 | 889 | 133,7 | 954 | 1275 | 133,6 |
| Nadwyzka bezposrednia bez doplat | 1225 | 1680 | 137,1 | 2124 | 2509 | 118,1 |
| Dochod z dzialalnosci bez doplat | 376 | 608 | 161,8 | 1043 | 1132 | 108,5 |
| KOSZTY OGOLEM | 1515 | 1961 | 129,5 | 2035 | 2652 | 130,3 |
| Wskaznik oplacalnosci [proc.] | 124,8 | 131,0 | 105,0 | 151,3 | 142,7 | 94,3 |
| Koszty ogolem /1 dt [zł] | 47,10 | 54,65 | 116,0 | 47,01 | 59,19 | 125,9 |
| Dochod z dzialalnosci bez doplat /1 dt [zł] | 11,68 | 16,94 | 145,0 | 24,10 | 25,27 | 104,9 |
| Koszty ogolem /1 zł dochodu z dzialalnosci bez doplat [zł] | 4,03 | 3,23 | 80,0 | 1,95 | 2,3 | 120,1 |

* 2013 rok - bazowy dla modelu projekcji, wyniki odzwierciedlaja srednie w latach 2011-2013.

** W latach 2011-2013 doplatty obejmuja UPO i JPO, na lata projekcji przyjeta doplatty na poziomie 240 euro/ha (zgodnie z zalozeniami WPR na lata 2014-2020). W obliczeniach przyjeta kurs wymiany: 1 EUR = 4,20 PLN.

Źródło: Obliczenia na podstawie badan własnych.

Do 2020 roku roczne tempo wzrostu przychodów z uprawy **jęczmienia jarego** może wynosić 2,8-3,2%, natomiast koszty będą przyrastać w granicach 3,5-4,3%. Oznacza to, że w 2020 roku – w porównaniu do roku 2013 – przychody będą wyższe o 22,9%, podczas gdy koszty aż o 30,3%. Pomimo że dynamika wzrostu kosztów będzie silniejsza niż przychodów, przewiduje się, że w 2020 roku dochód z działalności bez dopłat będzie stanowił 108,5% poziomu uzyskanego w 2013 roku. Pogorszy się jednak efektywność ekonomiczna produkcji. Wskaźnik opłacalności, tzn. procentowa relacja wartości produkcji do kosztów ogółem obniży się o 8,6 p.p. (ze 151,3% do 142,7%). Spadek opłacalności oznacza, że wzrost wartości produkcji nastąpi w zbyt kosztowny sposób. Mimo to jęczmień nadal ma szansę być działalnością opłacalną, a rolnicy będą mieli do dyspozycji nadwyżkę w postaci dochodu z działalności bez dopłat.

Od wyników przewidywanych na 2020 rok, a wynikających z tendencji długookresowej mogą jednak występować znaczne odchylenia. Zmienne warunki pogodowe często powodują, że plon podlega dużym wahaniom. Zdarza się również, że rolnicy uzyskują niższe plony pomimo wysokich nakładów środków produkcji. Wahaniom mogą podlegać także ceny sprzedaży produktów oraz koszty uprawy, dynamika ich zmian nie musi odzwierciedlać trendu obserwowanego w ostatnich latach.

W związku z tym zbudowano modele, które pozwoliły określić siłę oddziaływania na zakres zmiany dochodu z produktów rolniczych, poszczególnych czynników go determinujących, tj. plonu, ceny i kosztów uprawy. Należy jednak mieć na uwadze, że na zakres prezentowanych zmian, wpływ mają także dane, które były punktem wyjścia dla przeprowadzonych badań. Oznacza to, że zmiany dochodu w ujęciu wartościowym odnoszą się wyłącznie do próby badawczej gospodarstw. Jednak granice zmienności i kierunek zmian uzyskanych efektów upoważnia do formułowania wniosków odnoszących się nie tylko do badanej próby.

Obliczenia wykonane na podstawie danych statystyki publicznej wykazały, że w okresie 19 lat (1995-2013) zmienność plonu pszenicy ozimej, żyta ozimego i jęczmienia jarego była względem siebie podobna. Zawierała się w granicach od 6,1% do 8,3%, ponadto była około 2-krotnie mniejsza niż rzepaku (12,6%). Oznacza to że rzepak jest rośliną znacznie silniej reagującą na warunki uprawy. Natomiast zmienność cen sprzedaży ziarna zbóż i nasion rzepaku była większa niż zmienność ich plonów i zawierała się w granicach 19,0-23,9%.

W tabeli 7.2 przedstawiono odchylenia dochodu z działalności bez dopłat (in plus i in minus) od poziomu przewidywanego na 2020 rok, ze względu na

zmienność plonu i ceny obserwowaną w ostatnich latach. Oznacza to, że zmienność obliczoną na podstawie danych GUS wyrażono w liczbach bezwzględnych (dt lub zł), a następnie pokazano jej wpływ na poziom dochodu bez dopłat z produktów rolniczych w próbie badawczej gospodarstw. Jak już wcześniej wspomniano w modelu przyjęto, że wahaniom podlega tylko plon lub cena, natomiast pozostałe zmienne podlegają zmianom wynikających z trendu.

Tabela 7.2. Wpływ zmienności plonu i ceny w latach 1995-2013 (wg GUS) na odchylenia od wyników projekcji na 2020 rok plonu, ceny i dochodu z działalności bez dopłat w próbie badawczej gospodarstw

| Wyszczególnienie | Zmienność plonu wg GUS (%) | Odchylenia od wyników projekcji na 2020 r. ze względu na zmienność plonu wg GUS | | Zmienność ceny wg GUS (%) | Odchylenia od wyników projekcji na 2020 r. ze względu na zmienność ceny wg GUS | |
|------------------|----------------------------|---|---------------------------------------|---------------------------|--|---------------------------------------|
| | | Plonu (dt) | Dochodu z działalności bez dopłat (%) | | Ceny 1 dt (zł) | Dochodu z działalności bez dopłat (%) |
| Pszonica ozima | 6,1 | +/-3,7 | +/-20,8 | 19,8 | +/-18,46 | +/-66,8 |
| Żyto ozime | 7,9 | +/-2,8 | +/-33,0 | 23,9 | +/-17,02 | +/-100,5 |
| Jęczmień jary | 8,3 | +/-3,7 | +/-27,7 | 19,0 | +/-15,96 | +/-63,1 |
| Rzepak oziny | 12,6 | +/-3,5 | +/-45,5 | 20,9 | +/-45,45 | +/-75,8 |

Źródło: Obliczenia na podstawie badań własnych.

Według projekcji sporządzonej dla pszenicy ozimej ocenia się, że:

- w przypadku zmiany plonu o 3,7 dt – wahania dochodu z działalności bez dopłat wyniosą +/-350 zł/ha, co przy przewidywanym poziomie na 2020 rok (1686 zł) oznacza wzrost do 2036 zł/ha lub spadek do 1336 zł/ha (zmiana +/-20,8%),
- w przypadku zmiany ceny o 18,46 zł/dt – wahania dochodu z działalności bez dopłat wyniosą +/-1127 zł/ha, co przy przewidywanym poziomie dochodu na 2020 rok (1686 zł) oznacza wzrost do 2813 zł/ha lub spadek do 559 zł/ha (zmiana +/-66,8%).

W ostatnich 19 latach (1995-2013), większą zmiennością charakteryzował się poziom cen niż plonu. W rezultacie wahania cen sprzedaży ziarna pszenicy miały silniejszy wpływ na wysokość dochodu. Po uwzględnieniu w rachunku zmienności cen w 2020 roku odchylenia dochodu od wyników projekcji mogą być ponad 3-krotnie większe niż w przypadku zmienności plonu. Jednak nawet przy pesymistycznym scenariuszu uprawa pszenicy ozimej pozostanie nadal dochodowa.

Biorąc pod uwagę zmienność w latach plonu i ceny żyta, wykonane obliczenia wskazują że:

- w przypadku zmiany plonu o 2,8 dt – wahania dochodu z działalności bez dopłat wyniosą +/-201 zł/ha, co przy poziomie dochodu prognozowanym na 2020 rok (608 zł) oznacza wzrost do 809 zł/ha lub spadek do 407 zł/ha (zmiana +/-33,0%),
- w przypadku zmiany ceny o 17,02 zł/dt – wahania dochodu z działalności bez dopłat wyniosą +/-611 zł/ha, co przy przewidywanym dochodzie na 2020 rok (608 zł) oznacza wzrost do poziomu 1219 zł/ha lub nieopłacalność uprawy, czyli spadek do -3 zł/ha (zmiana +/-100,5%).

Zmienność ceny ziarna żyta była trzykrotnie większa niż plonu co w skrajnym przypadku doprowadziło do nieopłacalności uprawy tego zboża. Analiza wyników wskazuje na wysokie ryzyko uprawy żyta związane z dużymi wahaniami ceny sprzedaży ziarna.

Według wyników modelu projekcji dla jęczmienia jarego ocenia się, że:

- w przypadku zmiany plonu o 3,7 dt – wahania dochodu z działalności bez dopłat wyniosą +/-313 zł/ha, co przy spodziewanym poziomie dochodu w 2020 roku (1132 zł) oznacza wzrost do 1445 zł/ha lub spadek do 819 zł/ha (zmiana +/-27,7%),
- w przypadku zmiany ceny o 15,96 zł/dt – wahania dochodu z działalności bez dopłat wyniosą +/-715 zł/ha, co przy przewidywanym poziomie dochodu w 2020 roku (1132 zł) oznacza wzrost do 1847 zł/ha lub spadek do 417 zł/ha (zmiana +/-63,1%).

Badania wykazały, że większych wahań dochodu z uprawy jęczmienia jarego można spodziewać się ze względu na niestabilność ceny sprzedaży ziarna. Oznacza to, że rolnicy mogą zarówno dużo zyskać jak i dużo stracić. Spadki dochodu mogą być jednak niwelowane przez odpowiednio wysokie plony oraz racjonalne nakłady środków produkcji.

Wyniki modelu zbudowanego dla rzepaku ozimego wskazują, że:

- w przypadku zmiany plonu o 3,5 dt – wahania dochodu z działalności bez dopłat wyniosą +/-761 zł/ha, co przy jego wysokości przewidywanej na 2020 rok (1672 zł) oznacza wzrost do 2433 zł/ha lub spadek do 911 zł/ha (zmiana +/-45,5%),
- w przypadku zmiany ceny o 45,45 zł/dt – wahania dochodu z działalności bez dopłat wyniosą +/-1267 zł/ha, co przy poziomie prognozowanym na 2020 rok (1672 zł) oznacza wzrost do 2939 zł/ha lub spadek do 405 zł/ha (zmiana +/-75,8%).

Przeprowadzona analiza wskazuje, że niestabilność ceny sprzedaży nasion rzepaku może silniej oddziaływać na wyniki ekonomiczne niż zmienne plonowanie. Jednak ocenia się, że w perspektywie 2020 roku plantatorzy rzepaku nawet w najgorszym układzie plonu i ceny nasion uzyskają dochód z jego uprawy.

Wyniki obliczeń zawarte w tabeli 7.3 pokazują, jak bardzo może zmienić się dochód z działalności bez dopłat ze względu na zmianę czynników go warunkujących. Dla przykładu zmiana plonu rzepaku o 1 dt spowoduje, że dochód bez dopłat uzyskany z 1 ha będzie wyższy lub niższy o 13,0%, podczas gdy dla pszenicy ozimej zmiana dochodu będzie wynosić tylko 5,5%. Zmiana ceny żyta o 1 zł spowoduje wzrost lub spadek dochodu o 5,9%, a w przypadku rzepaku tylko o 1,7%. Natomiast zmiana o 100 zł kosztów uprawy, spowoduje wzrost lub spadek dochodu bez dopłat w przypadku żyta o 16,4%, a z uprawy jęczmienia jarego o 8,8%. Podobnie jak dochód z działalności bez dopłat zmianie podlega również opłacalność uprawy w ujęciu ilorazowym (relacja wartości produkcji do kosztów ogółem).

Tabela 7.3. Procentowe zmiany w wynikach projekcji zbóż i rzepaku w 2020 roku ze względu na jednostkowe zmiany plonu, ceny i kosztów w próbie badawczej gospodarstw

| Wyszczególnienie | Plon | | Cena | | Koszty ogółem | |
|----------------------------------|-----------------------|-------|-------|-------|---------------|---------|
| | +1 dt | -1 dt | +1 zł | -1 zł | +100 zł | -100 zł |
| | Pszenica ozima | | | | | |
| Dochód z działalności bez dopłat | +5,5 | -5,5 | +3,6 | -3,6 | -5,9 | +5,9 |
| Wskaźnik opłacalności | +1,6 | -1,6 | +1,1 | -1,1 | -2,4 | +2,5 |
| | Żyto ozime | | | | | |
| Dochód z działalności bez dopłat | +11,7 | -11,7 | +5,9 | -5,9 | -16,4 | +16,4 |
| Wskaźnik opłacalności | +2,8 | -2,8 | +1,4 | -1,4 | -4,9 | +5,4 |
| | Jęczmień jary | | | | | |
| Dochód z działalności bez dopłat | +7,4 | -7,4 | +4,0 | -4,0 | -8,8 | +8,8 |
| Wskaźnik opłacalności | +2,2 | -2,2 | +1,2 | -1,2 | -3,6 | +3,9 |
| | Rzepak ozimy | | | | | |
| Dochód z działalności bez dopłat | +13,0 | -13,0 | +1,7 | -1,7 | -6,0 | +6,0 |
| Wskaźnik opłacalności | +3,6 | -3,6 | +0,5 | -0,5 | -2,2 | +2,3 |

Źródło: Obliczenia na podstawie badań własnych.

Prezentowane obliczenia wskazują na duże ryzyko interpretacji wyników projekcji w dosłowny sposób, tzn. zakładając że sporządzona prognoza jest bezbłędna i wyniki obliczeń uznaje się jako pewne. Zmian plonu, cen produktów czy cen środków produkcji nie można przewidzieć ze stuprocentową dokładnością, a jak wskazują wyniki badań nawet jednostkowe odchylenia od założeń przyjętych w projekcji mają wpływ na wysokość dochodu. Głównym celem sporządzanych prognoz jest pokazanie kierunku zmiany, czyli jakich przeobrażeń w wynikach można spodziewać się w przyszłości przy określonych uwarunkowaniach produkcyjnych i rynkowych. Prognozy wskazują więc na zagrożenia ale także spodziewane korzyści z tytułu prowadzenia danej produkcji.

Podsumowanie i wnioski

Według projekcji sporządzonej w warunkach przeciętnych, tzn. wynikających z tendencji długookresowej do 2020 roku przewiduje się poprawę wyników produkcyjnych i cenowych badanych zbóż, tj. pszenicy ozimej, żyta ozimego i jęczmienia jarego. Roczne tempo wzrostu ich plonu będzie zawierać się w granicach 0,5-1,6%, a ceny ziarna 2,2-3,2%. Natomiast roczne przyrosty kosztów produkcji mogą wynosić od 3,4 do 4,3%. W tych warunkach produkcję pszenicy i jęczmienia będzie charakteryzować silniejsza dynamika wzrostu kosztów niż przychodów, dlatego w porównaniu do danych wyjściowych dla projekcji, przewiduje się spadek opłacalności produkcji, odpowiednio o 2,4 i 8,6 p.p. Natomiast opłacalność produkcji żyta prawdopodobnie wzrośnie o 6,2 p.p. ze względu na silniejszy wzrost przychodów.

Wyniki projekcji wskazują, że w perspektywie 2020 roku plon rzepaku ozimego będzie przyrastał rocznie o około 1%, cena nasion o około 3%, a koszty produkcji w granicach 3,4-4,2%. Skutkiem będzie silniejsza dynamika wzrostu przychodów niż kosztów oraz wzrost o 4,8 p.p. opłacalności jego produkcji.

Od tych ogólnych tendencji mogą jednak występować roczne odchylenia których nie można przewidzieć, a ich wpływ na wyniki produkcyjne i ekonomiczne badanych zbóż oraz rzepaku może być znaczący. Z badań wynika, że nawet jednostkowe zmiany czynników dochodotwórczych, tj. plonu, ceny czy kosztów uprawy dość wyraźnie oddziałują na poziom dochodu. W przypadku niektórych działalności, np. żyta, rzepaku ich wpływ okazał się szczególnie silny.

Literatura

1. Hamulczuk M., Stańko S., *Uwarunkowania prognozowania w agrobiznesie: teoria a decyzje gospodarcze*, [w:] *Zarządzanie ryzykiem cenowym a możliwości stabilizowania dochodów producentów rolnych – aspekty poznawcze i aplikacyjne* (red. nauk. Hamulczuk M., Stańko S.). Program Wieloletni 2005-2009, nr 148, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2009, s. 138-178.
2. Kuc B.R., *Przewidywanie jako funkcja nauki*. <http://wydawnictwoptm.pl/content/8-artykuly-naukowe> [dostęp: sierpień 2014].
3. Nowak E., *Zaawansowana rachunkowość zarządcza*, wyd. 2, PWE, Warszawa 2009, s. 69-72.
4. Skarżyńska A. (red. nauk.), *Nadwyżka bezpośrednia z wybranych produktów rolniczych w 2013 roku oraz projekcja dochodów na 2020 rok*. Program Wieloletni 2011-2014, nr 105, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2014, s. 119-129.
5. Stańko S., *Prognozowanie w rolnictwie*, wyd. 2, SGGW, Warszawa 1999, s. 52-74.
6. Wasilewska E., *Statystyka opisowa od podstaw*. SGGW, Warszawa 2011, s. 391-396.

Dr hab. Yurii Lupenko,
Dr Leonid Tulush,
Instytut Ekonomiki Rolnictwa, Ukraina

8. Specjalne rozwiązania podatkowe dotyczące sektora rolnego na Ukrainie

8.1. Wprowadzenie

Polityka podatkowa jest kluczowym elementem regulacji gospodarczych. Jej znaczenie widoczne jest w tworzeniu środowiska przyjaznego biznesowi i inwestycjom oraz w stymulowaniu procesu kreowania i wdrażania innowacji. Efektywne wykorzystanie tego elementu polityki fiskalnej zależy od istniejących mechanizmów podatkowych, które znacząco wpływają na motywację ekonomiczną biznesu i specyfikę ich finansowego zabezpieczenia.

Unikalną cechą opodatkowania przedsiębiorstw rolnych jest wykorzystanie specjalnych rozwiązań podatkowych. Stanowią one specjalne (często uproszczone) procedury poboru podatku, których celem jest kształtowanie wspierającego środowiska podatkowego służącego rozwojowi agrobiznesu. Używanie takich rozwiązań, zwłaszcza w rolnictwie, jest kontrowersyjne w sferze naukowej, co oznacza, że problem ich działania wymaga dodatkowych badań.

Ostatnio pojawiły się dyskusje o praktyczności takich rozwiązań w odniesieniu do rolnictwa [UCAB 2013]. Te dyskusje dotyczą głównie roli tych rozwiązań w rozwoju rolnictwa [Laiko 2010; Yushko 2009], bez rzetelnej analizy jego efektywności i słabych punktów. Niektórzy autorzy [Demianenko 2008; Makarenko i Bezkrovnyi 2012; Prokopenko 2009] analizują możliwości wyboru opodatkowania przez producentów rolnych tylko z perspektywy zarządzania podatkami przez firmy, pomijając makroekonomiczne aspekty stosowania szczególnych rozwiązań podatkowych (wpływ na zmiany strukturalne, efektywność, itp.). Oznacza to konieczność ekonomicznego uzasadnienia przyszłego stosowania specjalnych rozwiązań podatkowych w odniesieniu do ukraińskiego rolnictwa i stworzenia sposobów zwiększenia ich efektywności dla określonych kategorii producentów.

Celem tego artykułu jest uogólnienie istniejących problemów dotyczących funkcjonowania specjalnych rozwiązań podatkowych skierowanych do rolnictwa, oszacowanie ich efektywności w rolnictwie ukraińskim i wskazanie na perspektywy dalszego rozwoju.

8.2. Główne wyniki

Większość naukowców badających problem opodatkowania producentów rolnych podkreśla specyfikę systemu podatkowego w gospodarce rolnej. Autorzy badania „Badanie opodatkowania rolnictwa w Europie” [Veen et al. 2007] zauważają znaczny wpływ bodźców podatkowych na podejmowanie decyzji produkcyjnych i inwestycyjnych w rolnictwie. To może wymagać wykorzystywania specyficznych narzędzi, które będą stymulować działalność inwestycyjną kosztem specjalnych rozwiązań podatkowych i ich poziomu.

Uznany badacz problematyki podatkowej A. Tate w swoim badaniu poświęconym poborowi podatku od wartości dodanej VAT również odniósł się do podstaw stosowania specjalnych rozwiązań podatkowych w rolnictwie. Autor za kluczowy cel stosowania tych rozwiązań uznaje zapewnienie prostych relacji podatkowych specjalnej grupie płatników podatków [Tait 1988].

Autorzy innego badania MFW poświęconego problemom funkcjonowania podatku VAT również podkreślają, że w odniesieniu do rolnictwa często stosowane jest specjalne podejście podczas kształtowania mechanizmu podatkowego [Ebrill et al. 2001]. W ich opinii jest to determinowane przez dwa główne czynniki: 1) niski odsetek gospodarstw prowadzących jakąkolwiek formę księgowości i trudność prowadzenia kontroli podatkowej w tym sektorze; 2) państwo nie jest chętne do zwiększania presji podatkowej na produkty żywnościowe (co nastąpiłoby przy pełnym opodatkowaniu producentów rolnych).

Autorzy badania OECD, które jest poświęcone problemom opodatkowania i ubezpieczenia społecznego [OECD Policy Brief 2006] również wspominają o wykorzystywaniu specjalnych rozwiązań podatkowych, jako niezbędnym dla rolników. W przypadku tego podejścia, preferencyjne narzędzia podatkowe są uznawane za pewnego rodzaju alternatywę do rządowych programów bezpośredniego wsparcia rozwoju rolnictwa. W ich opinii efektywność takiego pośredniego wsparcia jest generalnie niższa w porównaniu z bezpośrednim finansowaniem budżetowym. Wyjaśnieniem tej sytuacji jest niższy poziom kontroli finansowej, brak odpowiednich ksiąg rachunkowych i właściwego systemu monitoringu funduszy budżetowych, które są zarządzane przez przedsiębiorstwa otrzymujące przywileje podatkowe.

To założenie jest dość logiczne, gdyż używanie specjalnych rozwiązań podatkowych w ukraińskim rolnictwie przewiduje zapewnienie przedsiębiorstwom dodatkowych zasobów finansowych, co sprawia, że są one specyficzną formą pośredniego wspierania przez państwo wzrostu produkcji rolnej i instrumentem stymulowania aktywności inwestycyjnej w tym sektorze gospodarki.

Z drugiej strony taka forma wsparcia przez państwo nie cechuje się występowaniem odpowiedniej kontroli finansowej, co jest powszechne przy programach bezpośredniej pomocy i może wpływać negatywnie na efektywność tego konkretnego instrumentu wsparcia finansowego.

Ukraińscy badacze generalnie zgadzają się z powyższymi stwierdzeniami. Zwłaszcza profesor T. Yefymenko specjalizujący się w problematyce podatkowej w swoim artykule [Yefymenko, 2011] podkreśla specjalne funkcjonalne cechy systemu podatkowego w rolnictwie w warunkach wykorzystywania specjalnych rozwiązań podatkowych.

Specjalny system podatkowy dla produkcji rolnej na Ukrainie cechują przede wszystkim następujące specjalne rozwiązania podatkowe:

- Specjalne rozwiązania podatkowe w odniesieniu do przychodów przedsiębiorstw rolnych – stały podatek rolny;
- Specjalne rozwiązanie dotyczące poboru podatku VAT w rolnictwie (system akumulacji podatku VAT, co pozwala na pozostawienie zobowiązań dotyczących podatku VAT w przedsiębiorstwie objętym specjalnym rozwiązaniem podatkowym);
- Specjalne rozwiązanie dotyczące zarządzania podatkiem VAT w odniesieniu do sfery przetwórstwa artykułów rolnych (moduł donacji w zobowiązanych VAT w przypadku przedsiębiorstw wytwórczych w odniesieniu do producentów mleka i mięsa);
- Inne specjalne rozwiązania podatkowe i procedury podatkowe (zwłaszcza te, które są wykorzystywane w odniesieniu do gospodarstw domowych chłopów).

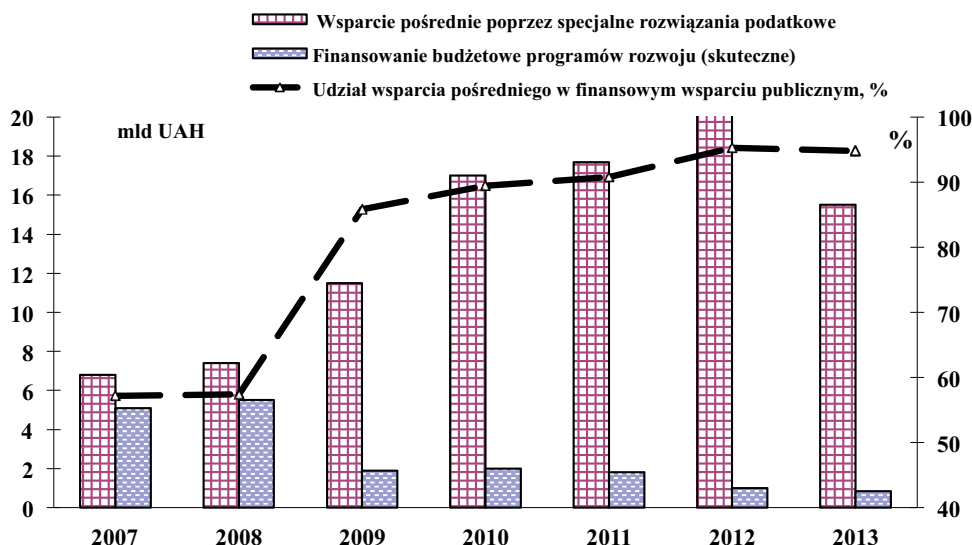
Wykorzystywanie specjalnych rozwiązań podatkowych (które oznaczają uprzywilejowane procedury opodatkowania przychodów, pobór podatku VAT, dotyczące opodatkowania zasobów, itp.) zapewnia ukształtowanie znaczących dodatkowych zasobów finansowych dla biznesu i ogromnie zwiększając rentowność działalności rolniczej.

Z tego względu kluczową cechą mechanizmu podatkowego funkcjonującego na Ukrainie jest jego koncentracja na wspieraniu rozwoju gospodarki rolnej. Ta sytuacja jest zdeterminowana przez deficyt zasobów budżetowych i niską efektywność wsparcia budżetowego na Ukrainie.

Specjalne rozwiązania podatkowe w ostatnich piętnastu latach stały się nierozdzielalną częścią państwowego mechanizmu wspierania finansowego w odniesieniu do rozwoju przedsiębiorstw rolniczych (rys. 8.1). Jak można zobaczyć na rysunku 8.1 wielkość publicznego wsparcia finansowego skierowanego na rozwój rolnictwa na Ukrainie wzrastała do 2013 roku. Jednakże struktura

wsparcia znacznie się zmieniała. Do 2009 r. (przed kryzysem finansowym), 55% całkowitej wielkości publicznego wsparcia finansowego miało formę specjalnych rozwiązań podatkowych, a tylko 45% było realizowane bezpośrednio przez instrumenty wsparcia budżetowego. Choć w latach 2009-2011 relacja między tymi formami wsparcia była 90% do 10% na korzyść specjalnych rozwiązań podatkowych, to w latach 2012-2013 wzrosła do 95%.

Rysunek 8.1. Dynamika i struktura publicznego wsparcia finansowego na rzecz wzrostu produkcji rolnej na Ukrainie (wyłączając koszty finansowania zwrotnego i regulacji cen)



Źródło: Ukraińska Państwowa Agencja Podatkowa i Ministerstwo Polityki Rolnej i Dostaw Żywności.

W latach 2010-2012 finansowe wsparcie publiczne na rozwój sektora sięgało 19,1-22,5 mld UAH (wyłączając wydatki na instrumenty zwrotne i instrumenty regulacji cen). Głównym elementem finansowego wsparcia publicznego na rzecz rozwoju rolnictwa był podatek VAT w ramach specjalnego rozwiązania dotyczącego poboru tego podatku zgodnie z regulacją określoną w Rozdziale 209 Kodeksu Podatkowego Ukrainy. Natomiast w ostatnich latach praktycznie nie były finansowane programy rozwoju rolnictwa.

Jednym z kluczowych komponentów specjalnych rozwiązań podatkowych w rolnictwie ukraińskim jest stały podatek rolny, którego stosowanie przysługuje

je przedsiębiorstwom spełniającym wymogi dotyczące udziału przychodów z działalności rolniczej w łącznych przychodach firmy.

To rozwiązanie jest właściwie formą podatku od nieruchomości, gdyż podstawą opodatkowania jest wycena wartości ziemi dokonywana przy użyciu specjalnej techniki. Obecnie przeciętna cena ziemi rolnej stosowana na Ukrainie do celów podatkowych to około 260 USD za 1 ha UR (przy kursie walutowym 15,4 UAH/USD), a przeciętne opodatkowanie to około 0,4 USD/ha.

Gdy stały podatek rolny został wprowadzony składał się z dwunastu obowiązkowych płatności (obejmował praktycznie wszystkie występujące wtedy płatności), w tym składki na ubezpieczenie społeczne – w rzeczywistości była to jedyna obowiązkowa płatność. Stały podatek rolny miał być tylko czasowym rozwiązaniem i miał obowiązywać przez pięć lat, ale najpierw został przedłużony do 1 stycznia 2010 r., a obecnie jest stałym rozwiązaniem zgodnie z Kodeksem Podatkowym Ukrainy.

Począwszy od 1 stycznia 2005 roku składki na ubezpieczenie społeczne są wyłączone ze stałego podatku rolnego, a były one głównym komponentem tego podatku stanowiąc 70% jego wysokości. Nie dokonano innych znaczących zmian w poborze tego podatku. W związku z wyłączeniem składki na ubezpieczenie społeczne ten podatek przestał być jedyną obowiązkową płatnością nałożoną na producentów rolnych, a jego rolą stało się wyłączenie przedsiębiorstw rolnych z płacenia podatku od przychodów oraz wyłączenie ich spod kontroli wyników finansowych realizowanej przez agencje podatkowe.

Wprowadzenie specjalnego rozwiązania dotyczącego bezpośredniego opodatkowania było w końcu lat 90. dobrym rozwiązaniem, z uwagi na to, że osiągnięto zaplanowane cele – zyski przedsiębiorstw rolniczych wzrosły (również dzięki spadkowi presji podatkowej) i stawka podatku została znacznie podniesiona.

Chociaż dzisiejsze stosowanie stałego podatku rolnego jest dopiero analizowane, to potrzeba reformy specjalnych rozwiązań w zakresie bezpośredniego opodatkowania jest uzasadniona następującymi powodami:

- Od momentu wprowadzenia stałego podatku rolnego struktura ukraińskiego rolnictwa znacząco się zmieniła. Holdingi są teraz bardziej obecne w sektorze niż na początku XXI wieku. Stały podatek rolny został wprowadzony, żeby wspierać przede wszystkim rolników i „klasyczne” przedsiębiorstwa rolne (tj. małe i średnie przedsiębiorstwa), które nie znajdowały się w zintegrowanych systemach holdingowych i miały swój wkład w rozwój społeczny obszaru, na którym działały.

- Opłacalność produkcji rolnej wzrosła. Dzisiaj przychody w niektórych typach produkcji rolnej są nawet wyższe niż w niektórych gałęziach przemysłu (dotyczy to zwłaszcza drobiu i pewnych upraw).
- Mechanizmy optymalizacji podatkowej są powszechnie stosowane, co nie było możliwe w momencie wprowadzania stałego podatku rolnego. Mechanizmy te zapewniają niższe obciążenie podatkowe nie tylko podmiotom rolniczym, ale także powiązanim przedsiębiorstwom (zajmującym się przetwórstwem i handlem w ramach rolniczych holdingów), co prowadzi do znacznych strat budżetowych.

Z powodu stosowania stałego podatku rolnego małe i średnie przedsiębiorstwa rolne są wypychane ze sfery podmiotów przynoszących zyski. Natomiast bardzo szybko rośnie grupa podmiotów powiązanych z przetwórstwem i handlem. Wpływa to negatywnie na poziom zatrudnienia na wsi i dochody wiejskich gospodarstw domowych, a co za tym idzie ma to niekorzystny wpływ na dobrobyt ludności wiejskiej i stabilność finansową rolnictwa.

Stymulacja podatkowa poprzez specjalne rozwiązania podatkowe na Ukrainie ma głównie na celu zwiększenie produkcji rolniczej i wzrost jej opłacalności. Jednakże mimo tego wsparcia w ostatnich latach inwestycje w ukraińskim rolnictwie nie zwiększają się.

Do 2008 roku udział rolnictwa w całkowitej kwocie inwestycji kapitałowych gwałtownie wzrastał. W 2008 roku inwestycje te wyniosły 16,7 mld UAH, czyli 7,2% ich całkowitej kwoty.

W latach 2009-2010, po kryzysie, wielkość inwestycji kapitałowych spadła, ale w roku 2011 osiągnęła 18 mld UAH, czyli 7,5% całkowitej kwoty tego rodzaju inwestycji. Od 2011 r. inwestycje kapitałowe w rolnictwie spadają w relacji do reszty gospodarki, a od 2012 r. również w wielkościach absolutnych.

Podobna sytuacja miała miejsce w rozwoju inwestycji przemysłu spożywczego: do 2008 roku wielkość inwestycji wzrastała w wartościach absolutnych, ale w wartościach relatywnych spadała. W rezultacie tego wielkość inwestycji kapitałowych wygenerowanych przez rolnictwo w 2008 roku przekroczyła ten wskaźnik dla przemysłu spożywczego. W ostatnich latach wielkość inwestycji kapitałowych w sektorze spożywczym spadała w wartościach relatywnych, ale wolniej niż w rolnictwie.

Znaczący wzrost bezpośrednich inwestycji zagranicznych w rolnictwie (łącznie) obserwowano do 2009 roku, a na początku tego roku wielkość bezpośrednich inwestycji zagranicznych sięgnęła 813,3 mln USD, czyli 2,3% całkowitej wartości bezpośrednich inwestycji zagranicznych skierowanych do gospodarki ukraińskiej.

Od 2009 roku wielkość bezpośrednich inwestycji zagranicznych utrzymuje się na stałym poziomie, co potwierdzają roczne zmiany: 2009 r. – spadek o 20,3 mln USD, 2010 r. – wzrost o 45,7 mln USD, 2011 r. – spadek o 25,3 mln USD, 2012 r. – spadek o 12,7 mln USD, 2013 r. – wzrost o 38,6 mln USD.

W ostatnich latach dział bezpośrednich inwestycji zagranicznych napływających do rolnictwa w całkowitej kwocie bezpośrednich inwestycji zagranicznych trafiających na Ukrainę spadał – z 2,3% na początku 2009 roku do 1,3% na początku 2014 roku. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne intensywniej kierowane są do przemysłu spożywczego (ich wartość czterokrotnie przekraczała inwestycje kierowane do rolnictwa w okresie 2013-2014).

Bodźce podatkowe mogą być uznane za skuteczne, jeśli wielkość inwestycji kapitałowych przekracza przywileje podatkowe. Jednakże na Ukrainie w ostatnich latach ten wymóg nie jest spełniony,

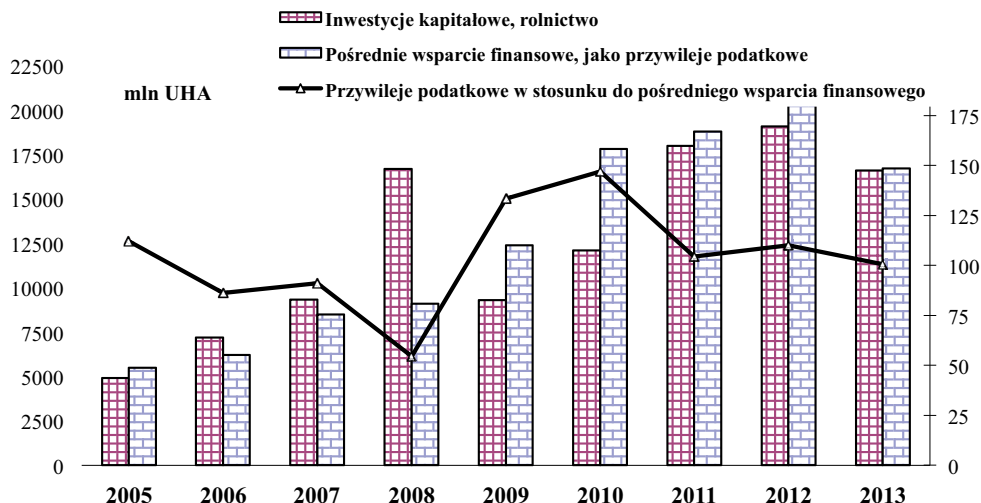
Różnica między wielkością przywilejów podatkowych uzyskiwanych przez producentów rolnych i poziomem inwestycji kapitałowych w rolnictwie (rys. 8.2) oznacza, że w latach 2006-2008 wielkość inwestycji kapitałowych znacznie przewyższała wielkość wsparcia pośredniego oferowanego poprzez specjalne rozwiązania podatkowe (co więcej, w 2008 r. była prawie dwa razy większa). Jednakże w latach 2009-2010 wielkości przywilejów podatkowych przekroczyła inwestycje kapitałowe 1,3-1,5-krotnie. Począwszy od 2010 roku wielkość inwestycji kapitałowych i przywilejów podatkowych były na zbliżonym poziomie (ta druga przekraczała tę pierwszą o 5-10%), co odpowiada sytuacji z okresu 2005-2006, kiedy procesy inwestycyjne dopiero się zaczynały.

Na bazie powyższych danych można stwierdzić, że specjalne narzędzia podatkowe nie mają znacznego wpływu na aktywność inwestycyjną rolnictwa.

Głównym powodem zwolnienia przedsiębiorstw rolnych z podatku od przychodów (poprzez wprowadzenie VAT) były straty stale występujące w rolnictwie w drugiej połowie lat 90. Jednakże obecnie rentowność działalności rolniczej znacznie przewyższa rentowność działalności gospodarczej w całej gospodarce oraz w produkcji przemysłowej (rys. 8.3).

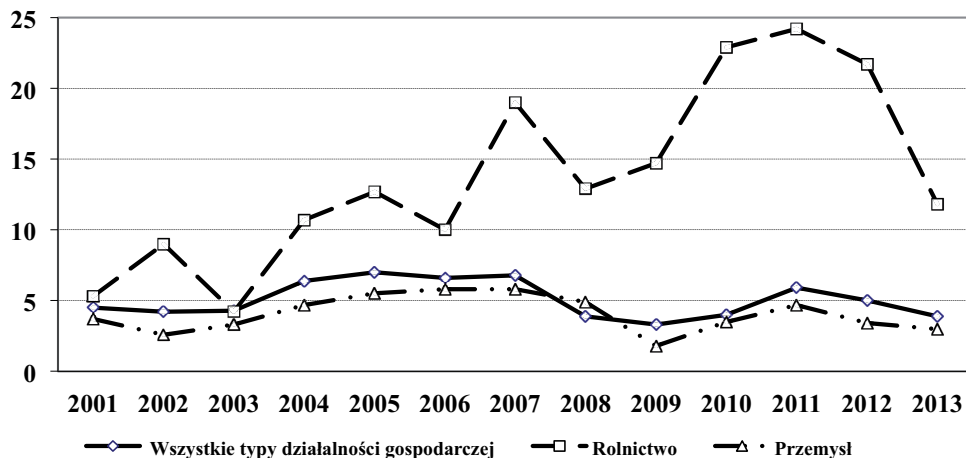
Uzyskany poziom rentowności aktywów operacyjnych podmiotów rolniczych zwraca uwagę na problem racjonalności bezwarunkowych (a de facto nieograniczonych) zwolnień z podatku od przychodów. Co więcej, brak powiązania między zobowiązaniami podatkowymi i wynikami działalności gospodarczej jest typowy dla Ukrainy – w innych państwach Europy Wschodniej wkład sektora rolnego do budżetu jest zwykle powiązany z wynikami działalności rolniczej.

Rysunek 8.2 Wielkość przywilejów podatkowych a inwestycje kapitałowe w rolnictwie



Źródło: Agencja statystyki publicznej (biuletyn statystyczny): „Inwestycje kapitałowe na Ukrainie”.

Rysunek 8.3. Rentowość aktywów operacyjnych przedsiębiorstw rolniczych, %



Źródło: Agencja statystyki publicznej (biuletyn statystyczny): „Zysk firm według typów działalności”.

Przeprowadzone badanie pokazuje, że praktycznie w żadnym wschodnio europejskim kraju niezależnie od poziomu rozwoju rolnictwa nie stosuje się podobnego systemu bezpośredniego opodatkowania rolnictwa. Natomiast takie specjalne narzędzia podatkowe stosowane są w wielu państwach tworzących wcześniej ZSRR.

W Rosji, Kazachstanie i na Białorusi wykorzystanie specjalnych narzędzi podatkowych wymaga powiązania między zobowiązaniem podatkowym i wynikami działalności gospodarczej, a przynajmniej konieczne jest powiązanie z kwotą uzyskanego zysku. W Polsce specjalne narzędzie podatkowe dotyczy uprawianej ziemi (na bazie rejestru ziemi), ale tutaj dominuje mała wielkość produkcji, co uwzględniane jest w kształtowaniu mechanizmu podatkowego. Po drugie, przeciętna wysokość podatku rolnego to równowartość 2,5 kwintala żyta (dla porównania na Ukrainie w 2014 roku mniej niż 0,03 kwintala, czyli ponad sto razy mniej).

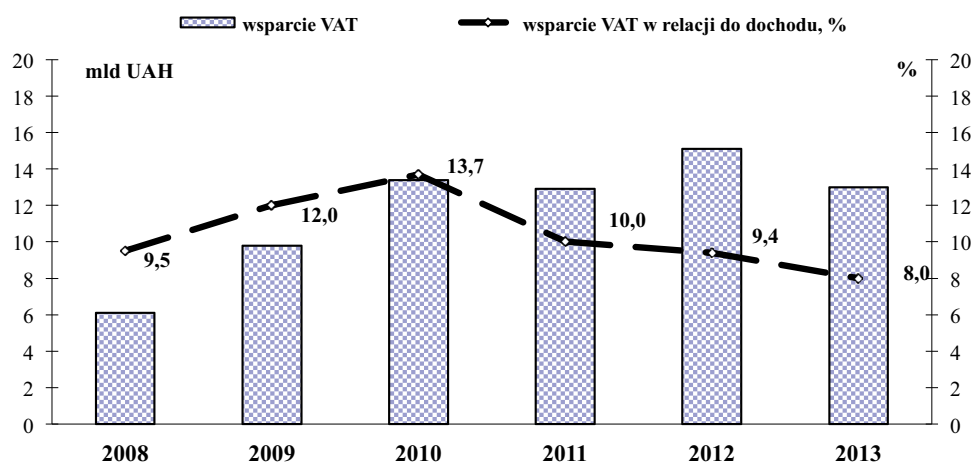
Trwająca do chwili obecnej praktyka bezpośredniego opodatkowania w rolnictwie doprowadzi do dalszego wzrostu znaczenia organizacji gospodarstw z odpowiadającymi im korzyściami i zagrożeniami dla ukraińskiej gospodarki rolnej.

Szczególne rozwiązania podatkowe dotyczące poboru podatku od wartości dodanej są nie mniej ważne dla stymulowania rozwoju produkcji rolnej na Ukrainie. Jej wartość szczególnie widać w poborze podatku VAT, na który zezwala rozdział 209 Ustawy o systemie podatkowym Ukrainy.

Jak widać z danych przedstawionych na rysunku 8.4, suma wsparcia VAT w okresie 2008 do 2012 wzrosła o ponad 2,5. Do 2010 r. stopa wzrostu wsparcia była wyższa niż stopa wzrostu dochodów, ale począwszy od 2011 było odwrotnie. Wyłączając „nienormalny” rok 2010, suma wsparcia w ramach podatku VAT w relacji do dochodu operacyjnego wynosiła 9,5-12,0%. Ostatnio producenci na Ukrainie, odnotowali 8% spadek dochodów w relacji do PKB.

Suma wsparcia podatkowego przekazanego w latach 2008-2013 przekroczyła sumę przychodów pracowników rolnych, poza okresem 2011-2012. Suma wsparcia VAT do 2010 roku również przekroczyła łączne dochody wspartych. Natomiast w okresie 2010-2013 wahały się między 50% i 80% łącznych przychodów. Tym samym, przynajmniej połowa przychodów podmiotów rolnych jest kształtowana przez specjalne rozwiązania podatkowe dotyczące poboru podatku VAT.

Rysunek 8.4. Dynamika zysku operacyjnego i wsparcia w ramach podatku VAT



Źródło: Agencja statystyki publicznej Ukrainy i Państwowa Agencja Podatkowa Ukrainy.

Jednocześnie, stosowanie specjalnych rozwiązań podatkowych w odniesieniu do VAT wynika z niejednorodnej alokacji sumy takiego wsparcia dla poszczególnych typów produkcji rolnej. Kluczową częścią wartości dodanej jest przychód, więc może bardziej zyskowne typy aktywności rolnej otrzymują wyższe wsparcie. Zwłaszcza w 2012 r. prawie 70% wsparcia dotyczącego podatku VAT odnosiła się do produkcji roślinnej, Jednak to produkcja zwierzęca wymaga coraz większego wsparcia publicznego.

Z całej kwoty 10 mld UAH wsparcia związanego z podatkiem VAT, które dotyczy rolników zajmujących się produkcją roślinną, prawie 70% wsparcia dotyczyło jedynie trzech roślin: pszenica, kukurydza i słonecznik. Zysk pierwszych dwóch był wysoki nawet bez wsparcia, nawet bez wsparcia w ramach podatku VAT. Po uwzględnieniu tego wsparcia, zysk był wyższy od 10,5-12% (te rośliny generowały ponad 1/3 łącznej sumy zakumulowanego podatku VAT i prawie połowę kwoty skierowanej na rozwój produkcji roślinnej).

Jednocześnie, wsparcie finansowe musi być skierowane do wszystkich typów artykułów rolnych, które cechuje niski zysk, aby stymulować dany typ działalności. Obecny system wsparcia wymaga poprawy, gdyż finansowe zasoby państwa są wydatkowane nieefektywnie.

Kluczowe wady specjalnego poboru podatku VAT w sferze nowoczesnego rolnictwa są następujące: niejednakowe finansowe wsparcie w zależności od specjalizacji, zamrożenie procesu inwestycji, gdyż zwiększony zakup czynników produkcji prowadzi do spadku pośredniego finansowania poprzez akumulację podatku VAT.

8.3. Podsumowanie i wnioski

Wykorzystywanie specjalnych rozwiązań podatkowych w gospodarce rolnej miało na celu zwiększenie potencjału produktywności rolnictwa i jest opłacalności na Ukrainie. Jednak efektywność tego instrumentu systematycznie spada. Obecna polityka podatkowa wobec ukraińskiego rolnictwa łamie zasady konkurencji i w niektórych przypadkach prowadzi do nieefektywnych wydatków budżetowych.

Naprawa system specjalnych rozwiązań podatkowych musi pozwolić na korektę obecnych wad przez zasadę maksymalnej efektywności wykorzystania kwoty zobowiązań podatkowych poprzez właściwe zarządzanie podmiotami prowadzącymi działalność rolniczą i korzystanie ze wyspecjalizowanych możliwościach optymalizacji stosowania podatków.

Rozwój gospodarczy Ukrainy pokazuje, że nie ma alternatywy do pośredniego wsparcia finansowego – w warunkach deficytu finansów publicznych państwo nie jest w stanie zapewnić wystarczającej kwoty na finansowanie rolnictwa (zwłaszcza w porównaniu do poziomu wsparcia powszechnego w ramach Wspólnej Polityki Rolnej). W tych warunkach odmowa wsparcia rozwoju rolnictwa poprzez specjalne rozwiązania podatkowe byłaby nieracjonalna, a poza tym rolnictwo jest sektorem, który nakręca gospodarkę i jest kluczowy dla pełnego odrodzenia skierowanych na eksport sektorów gospodarki.

Głównym kierunkiem poprawy specjalnych rozwiązań podatkowych jest ograniczenie zakresu ich działania i rezygnacja ze wspierania gospodarstw z zyskową produkcją nawet bez wsparcia w formie specjalnych rozwiązań podatkowych. Również poprzez przejrzyste regulacje typów aktywności, które mogą korzystać ze wsparcia w formie specjalnych rozwiązań podatkowych. Naszym zdaniem, państwo musi sformułować określone wymagania dotyczące poszczególnych typów podmiotów zanim udostępni specjalne rozwiązania podatkowe.

Naszym zdaniem optymalnym sposobem poprawy specjalnych rozwiązań podatkowych skierowanych do ukraińskiego rolnictwa jest wdrożenie takiego instrumentarium jedynie w odniesieniu do małych i średnich podmiotów (w zależności od typu produkcyjnego i wielkości UR).

Literatura

1. Ведение аграрного бизнеса в Украине – 2013 / Информационно-аналитические материалы Украинского клуба аграрного бизнеса. – К.; УКАБ, 2013.
2. Дем'яненко М.Я. Проблеми адаптації податкової системи до умов агро-

- промислового виробництва / М.Я. Дем'яненко // Економіка АПК. – 2008. - №2. – С. 17-24.
3. Єфименко Т.І. Податки в інституційній системі сучасної економіки : наук. вид. [Текст] / Т.І. Єфименко: НАН України, ІЕП. –К. ІЕП, 2011, 688 с.
 4. Жук В.М. Стан і розвиток спеціальних режимів оподаткування аграрного бізнесу / В.М. Жук // Фінанси України. – 2011. - №7. – С. 33-42.
 5. Крисоватий А.І. Інституційне середовище фіскального регулювання соціально-економічних процесів / А.І. Крисоватий, Т.В. Кошук // Фінанси України. – 2011. - № 9. – С. 18-32.
 6. Лайко П.А. Податкове стимулювання діяльності сільськогосподарських та переробних підприємств [Текст] / П.А. Лайко // Зб. наук. праць ВНАУ. – Серія: Економічні науки. – 2010. - №5-2. – С. 108-118.
 7. Макаренко Ю.П. Альтернативні системи оподаткування малого і середнього бізнесу у сільському господарстві [Текст] / Ю.П. Макаренко, О.В. Безкровний // Управління проектами та розвиток виробництва. – 2012. - №1. – С. 77-82.
 8. Малініна Н.М. Концептуальні засади побудови системи прямого оподаткування сільськогосподарських товаровиробників [Текст] / Н.М. Малініна // Зб. наук. праць Нац. ун-ту Державної податкової служби України. – 2012. - №1. – С. 242-260.
 9. Непряма державна підтримка як визначальний фактор впливу держави на розвиток аграрного сектору економіки / Міністерство аграрної політики та продовольства України. – К.: 2013, 21 с.
 10. Прокопенко Н.С. Податкове регулювання агропромислового виробництва : монографія / Н. С. Прокопенко / Акад. аграр. наук; ННЦ ІАЕ. – К.: ННЦ ІАЕ, 2009 – 316 с.
 11. Рыманов А.Ю. Налогообложение сельскохозяйственных товаровирозводителей: региональные сопоставления / А. Ю. Рыманов // Экономист. – 2009. - №1. – С. 72-74.
 12. Синчак В.П. Концепція удосконалення системи оподаткування у сільському господарстві [Текст] / В.П. Синчак // Університетські записки. – 2008. - № 4. – С. 425-429.
 13. Юшко С.В. Фіксований сільськогосподарський податок: історія та перспективи застосування [Текст] / С.В. Юшко [Текст] // Фінанси України. – 2009. - № 11. – С. 63-72.
 14. Ebrill L., Keen M., Bodin J.-P., Summers V. The Modern VAT. - International Monetary Fund, Washington, D.C., 2001.

15. Seligman E.R. The income tax: a study of the history, theory and practice of income taxation at home and abroad / 3rd printed edition. - New Jersey, USA, 2005.
16. Tait A.A. Value Added Tax / A.A. Tait. – Wash. : International Monetary Fund, 1988.
17. Veen H.B. van der, Meulen H.A.B. van der, Bommel K.H.M., Doorneweert B. Exploring agricultural taxation in Europe // Report 2.07.06. - The Hague, LEI, 2007.
18. Taxation and social security in agriculture / The OECD Policy Brief. - July 2006. – URL: <http://www.oecd.org/tad/37174811.pdf>.

Dr Branko Mihailović,
Prof Drago Cvijanović,
Dr Predrag Vuković
Instytut Ekonomiki Rolnictwa, Belgrad, Serbia

9. Rola marketingu międzynarodowego w procesie podnoszenia konkurencyjności artykułów rolnych i żywności²⁷

9.1. Wprowadzenie

Jest wiele definicji, które opisują koncepcję międzynarodowego marketingu. Albaum i Peterson zdefiniowali tę koncepcję koncentrując się na tym, co ona faktycznie zawiera, argumentując, iż międzynarodowy marketing to „zestaw działań związanych z marketingiem na rynkach zagranicznych”²⁸. Ta definicja powinna zawierać m.in. eksport, import i zarządzanie operacjami zagranicznymi i związane z tym działania marketingowe specyficzne dla danego produktu i usług, które przekraczają narodowe granice. Ta definicja została później zmieniona przez Albaumu i jego zespół, którzy zdefiniowali marketing międzynarodowy jako „marketing dóbr, usług i informacji przez granice polityczne”²⁹. Ghauri i Cate przyjęli nieco inne stanowisko definiując marketing międzynarodowy jako „realizację działań biznesowych, które kierują przepływ dóbr i usług dostępnych dla klientów i użytkowników z dużej liczby krajów, aby osiągać zyski”³⁰. Mühlbacher i współpracownicy również wnieśli swój wkład do tej kwestii przyjmując szerszą perspektywę i stwierdzając, że „międzynarodowy marketing jest to wdrożenie orientacji marketingowej i potencjał marketingowy w relacjach międzynarodowych”³¹, podczas gdy Czinkota i Ronkainen uznali, że „międzynarodowy marketing jest procesem planowania i przeprowadzania transakcji poprzez narodowe granice w celu wymiany, która spełnia cele indy-

²⁷ Ten artykuł jest rezultatem realizacji projektu nr 46006 – III „Zrównoważone rolnictwo i rozwój obszarów wiejskich w kontekście realizacji celów strategicznych Republiki Serbii w ramach regionu Dunaj” finansowanego przez Ministerstwo Edukacji i Nauki Republiki Serbii w okresie 2011-2014.

²⁸ G. Albaum, R.A. Peterson, (1984), *Empirical Research in International Marketing: 1976-1982*, „*Journal of International Business Studies*”, 15 (1), pp. 161-73.

²⁹ G. Albaum, E. Duerr, J. Strandskov, (2005), *International Marketing and Export Management*, Pearson Education, Essex, p. 8.

³⁰ P. Ghauri, P. Cateora, (2006), *International Marketing*, McGraw-Hill Education, Berkshire.

³¹ H. Mühlbacher, H. Leih, L. Dahringer, (2006), *International Marketing: A Global Perspective*, Thomson Learning, London, p. 38.

widualne i organizacyjne”³². Doole i Lowe nie zgadzają się z praktyką stosowania ujednoliconej definicji, argumentując, że sposób, w jaki marketing międzynarodowy jest zdefiniowany i interpretowany zależy od stopnia zaangażowania danej firmy na rynku zagranicznym, dlatego można wyróżnić marketing eksportowy, marketing międzynarodowy i marketing globalny³³.

Kluczową kwestią we wszystkich definicjach marketingu międzynarodowego nie jest sposób, w jaki badacze opisują proces, działania i transakcje w międzynarodowym marketingu, ale fakt, że ten proces oraz związane z nim czynności i transakcje mają miejsce nie w ramach danego kraju, ale przekraczają jego granice.

Z drugiej strony, marketing artykułów rolnych i produktów spożywczych oznacza, że producenci rolni i przetwórcy mogą osiągnąć długookresowe cele i zapewnić vitalność swojej działalności, jeśli w swojej produkcji i całej orientacji biznesowej są w stanie sprostać potrzebom klientów. Funkcje, na które składa się proces marketingu artykułów rolnych i żywności dzielą się na trzy grupy³⁴:

- Wymiana, która obejmuje kupowanie i sprzedawanie;
- Funkcje fizyczne, które uwzględniają przechowywanie, transport i procesy przetwórcze (określone przez przetwórstwo artykułów rolnych przed dostarczeniem ich na rynek);
- Poprawa procesu, w tym standaryzacja, finansowanie, ponoszenie ryzyka i zdobywanie informacji rynkowej, przetwarzanie i interpretacja informacji do podejmowania decyzji.

Powody skierowania działalności na rynek międzynarodowy są liczne: produkcja, rynek, technologia, konkurencja i kwestie finansowe. To interesujące, że serbskie firmy sektora rolnego, jako pierwszy powód internacjonalizacji swojej działalności podają kwestie finansowe, podczas gdy przyczyny marketingowe i technologiczne praktycznie się nie pojawiają³⁵. Tym samym, można określić marketing międzynarodowy, jako rynkowy kierunek i koordynację aktywności prowadzony w celu odniesienia sukcesu w internacjonalizacji podmiotów gospodarczych i ich właściwej integracji w zagranicznym otoczeniu.

³² M.R. Czinkota, I.A., Ronkainen, (2007), *International Marketing*, OH: Thompson Higher Education, Mason, p. 4.

³³ I. Doole, R. Lowe, (2008), *International Marketing Strategy*, Cengage Learning EMEA, London.

³⁴ I.M. Crawford, (1997), *Agricultural and Food Marketing Management* (2), FAO, Rome, pp. 6-10.

³⁵ Rakita, (2001), *Medjunarodni marketing*, Ekonomski fakultet, Beograd, pp. 36-37.

Z tego punktu widzenia firmy, strategia międzynarodowego marketingu umożliwia jej podejmowanie działań marketingowych w sposób, który przyczynia się do osiągnięcia postawionych celów. Na poziomie gospodarki krajowej, zaprojektowanie strategii marketingu międzynarodowego prowadzi do osiągnięcia nadwyżki w handlu.

9.2. Podstawowe założenia dotyczące konkurencyjnego eksportu sektora rolnego

Podstawowe założenia nowoczesnej koncepcji konkurencyjności krajowego sektora rolnego mogą być sformułowane w następujący sposób:

- Zwiększenie inwestycji w technologię i innowacje oraz wzrost produktywności;
- Osiągnięcie większej produkcji, zmiana struktury i zapewnienie stałych dostaw w eksporcie;
- Osiągnięcie restrykcyjnych standardów kontroli jakości (przyjęcie weterynaryjnych, sanitarnych i fitosanitarnych standardów UE, ochrona przyrody) i harmonizacja legislacji z regułami WTO i UE;
- Tworzenie strategii marketingowych, uwypuklanie poza cenowych elementów konkurencji i marki produktu;
- Zorganizowane działania krajowych producentów i eksporterów. Jednym ze sposobów podniesienia konkurencyjności serbskiej gospodarki i sektora rolnego jest rozwinięcie środowiska biznesowego poprzez klastry lub „klastry sektorowe”. Klastry to grupy kooperujących ze sobą przedsiębiorstw zorientowanych na eksport z powiązanymi instytucjami działające na tym samym obszarze (klienci, dostawcy, konkurenci, uniwersytety, szkoły, agencje reklamowe, instytucje finansowe, itd.).

Nie mniej ważnymi warunkami koniecznymi do osiągnięcia konkurencyjności eksportowej artykułów rolnych z Serbii jest wejście do WTO, bo w państwach należących do tej organizacji odbywa się 95% światowego handlu. WTO ma ogromne znaczenie dla państw świata, a kluczowym celem tej organizacji jest redukcja ceł obowiązujących w handlu między państwami będącymi członkami tej organizacji i obniżenie subsydiów na rynku krajowym, jak i eliminacja lub minimalizacja subsydiów eksportowych. Korzyścią dla wszystkich państw członkowskich jest to, że w odniesieniu do ich handlu stosowana jest taryfa najwyższego uprzywilejowania. Oznacza to, że kiedy jeden z członków zgodzi się na obniżenie cła w ramach umowy bilateralnej, to wszystkie inne państwa również zyskują te same warunki. To oczywiste, że w procesie serbskich negocjacji akcesyjnych członkowie WTO przeciwstawiali się utrzymaniu serbskich

taryf celnych i instrumentów wsparcia stosowanych przez Serbię, które należą do instrumentów przypisanych do pomarańczowego koszyka, czyli powinny być ograniczone i stopniowo likwidowane. Członkowie WTO wymagali, aby większość wsparcia należącego do pomarańczowego koszyka została przesunięta do zielonego koszyka, który zawiera inwestycje w rozwój obszarów wiejskich, środowisko, transport, pakowanie i inne dozwolone działania. Jako część uzgodnień akcesyjnych WTO stara się dokonać rozróżnienia między subsydiami szkodliwymi dla międzynarodowych rynków (tzw. pomarańczowy koszyk) i produktów, które nie są szkodliwe (zielony koszyk). Wejście do WTO jest celem Serbii. Konieczne jest, po pierwsze, zwiększenie produktywności krajowego rolnictwa i jego wydajności zarówno, jeśli chodzi o cenę, jak i o jakość w celu konkurencyjności na rynkach międzynarodowych i na rynku krajowym, który zostanie otwarty dla produktów importowanych do Serbii przy bardzo niskich cłach. Zostanie to zrealizowane w procesie akcesji do UE, której większość reguł dotyczących handlu bazuje na rozwiązaniach obowiązujących w ramach WTO. W tym procesie najważniejsze jest określenie strategii narodowej i ustalenie priorytetów w celu ochrony krajowego rynku i najbardziej wrażliwych segmentów produkcji rolnej w Serbii.

9.3. Marketing międzynarodowy produktów rolno-spożywczych

Wykorzystanie przewag komparatywnych i tradycji, które Serbia ma w obszarze produkcji rolnej, wymaga wejścia w proces transformacji lokalnego rolnictwa i wszystkich form podmiotów gospodarczych w przemyśle. Jednocześnie cechy artykułów rolnych i ich wykorzystanie, jak i charakterystyka podaży i popytu, sprawiają, że działania marketingowe dotyczące tych produktów są dość specyficzne. W projektowaniu marketingu międzynarodowego dotyczącego produktów rolno-spożywczych warto rozważyć myśli Philipa Kotlera na temat wyzwań marketingowych stojących przed dzisiejszymi przedsiębiorstwami.

Philip Kotler podczas swoich seminariów otrzymał wiele odpowiedzi od managerów na temat tego, jak postrzegają oni dzisiejszych klientów. Odpowiedzi te mogą być użyteczne w analizie pojawiających się trendów w międzynarodowej klasyfikacji artykułów rolnych. Niektóre z tych odpowiedzi są następujące³⁶:

- Klienci stają się coraz bardziej skomplikowani i wrażliwi na cenę;
- Klienci nie mają czasu i wymagają większej wygody;

³⁶ P. Kotler, (2003), *Kako kreirati, upravljati i dominirati tržištem*, Adižes, Novi Sad, p. 19.

- Klienci są mniej wrażliwi na markę, a produkty sieci handlowej i produkty generyczne są coraz bardziej akceptowane.

Ponadto, Philip Kotler spytał zgromadzonych managerów, czy ich narzędzia marketingowe dobrze działają. Odpowiedzi były następujące:

- Ich produkty nie różnią się znacząco od tych, które oferuje ich konkurencja;
- Oferują wiele drogich usług i dodatków, aby dokonać sprzedaży;
- Ceny są określane szybko w reakcji do cen konkurencji;
- Reklama staje się droższa i mniej skuteczna;
- Zbyt wiele wydane jest na promocję sprzedaży.

Produkt

Specyfika produktu w marketing mix artykułów rolnych opiera się na specyfice produkcji rolnej, która jest konsekwencją biologicznego charakteru tej produkcji. Program produkcji producentów rolnych jest w dużej mierze determinowany przez warunki glebowe, rotację roślin, klimat, obecność okresu wegetacji i cyklu produkcji zwierząt i konieczne jest branie pod uwagę wszystkich tych czynników, gdy produkty dostosowywane są do wymogów rynku. Co więcej, z uwagi na to, że większość artykułów rolnych to produkty homogeniczne, to jest niewiele miejsca na różnicowanie produktu, zwłaszcza w przypadku artykułów rolnych, które są surowcem dla przemysłu. Jednakże dla tych produktów rolnych, które są sprzedawane bezpośrednio klientom i/lub poprzez supermarket istnieje pewne pole do zróżnicowania przede wszystkim poprzez dwie cechy tych produktów: pakowanie i marketing. Szczególnym aspektem artykułów rolnych jest jakość i marka.

Pakowanie produktów w marketingu międzynarodowym. Problemy pakowania w międzynarodowym marketingu odnoszą się do: pokonania znacznej odległości geograficznej i konieczności sprostania różnym standardom środowiskowym obowiązującym na świecie. Istnieją dwie bezspornie dominujące funkcje współczesnego pakowania: ochronna i promocyjna. Należy zauważyć, że myślenie ekologiczne w odniesieniu do pakowania („zielone myślenie”) staje się imperatywem w UE i mimo wysokich kosztów to dostosowanie jest często tańsze i bardziej akceptowane niż alternatywa – wykluczenie z „gry rynkowej”. Jednocześnie eksport serbskich owoców na europejski rynek nie jest ograniczony przez jakość, ale przez to, że firmy nie spełniają restrykcyjnych procedur zbiorów, mrożenia, pakowania, załadunku i transportu. Jakości serbskich owoców (śliwki, maliny) nie dorównuje żaden produkt dostępny na rygorystycznym

rynku europejskim, ale cena często jest niższa z powodu kiepskiego opakowania i nierespektowania niektórych elementów jasno wyjaśnionych w kontrakcie (np. dostawy). Z tego powodu lepsze opakowanie i właściwie zebrane owoce osiągnęły wyższe ceny, na przykład, śliwki z Polski, Czech, Węgier i Turcji, których jakość nie dorównuje serbskim owocom.

Oznaczenie produktu jest koniecznym elementem całego opakowania, na przykład produktów pokazujących status (produkty spożywcze, które wpływają na zdrowie, produkty, które mogą się szybko zepsuć, itp.). Oznaczenie produktu (znak firmowy, deklaracja pochodzenia i jakości) znacznie ułatwia zróżnicowanie produktu, którego można dokonać w perspektywie produktów regionalnych, sprzyjających zdrowiu, żywności ekologicznej, itp. Marketing produktów ogrywa kluczową rolę z uwagi na rosnącą obecność żywności zmodyfikowanej genetycznie (soja, słodka kukurydza BT 11, które są dopuszczone w UE jedynie do dystrybucji, ale nie uprawy). W UE-25 od kwietnia 2004 roku obowiązują wymagania dotyczące znakowania żywności modernizowane genetycznie w celu częściowej ochrony konsumentów, ale jedynie tych z wyższym poziomem dochodów. Biedniejsi nadal będą wybierali żywność w oparciu o cenę i nawet medyczne kryteria nie będą ich interesować.

Stałe zapewnianie jakości i spełnienia standardów jakości z rodziny ISO 9000-2000 (przyjętych przez International Organization for Standardization in Geneva), regulacji technicznych i zgodności ze standardami ISO 14000 (standardy dotyczące ekologii), TQM (proces systematycznej poprawy jakości wszystkich procesów, co dotyczy również pracowników), itp. Jest to jeden z najważniejszych elementów strategicznych konkurencyjności na krajowym i międzynarodowym rynku. Ostateczna jakość wynika z następujących elementów poprawy jakości: jakość w oczach konsumentów, jakość musi być odpowiedzialna nie tylko w produktach firmy, ale i w całej jej działalności; jakość wymaga zaangażowania wszystkich pracowników; wymaga wysokiej jakości partnerów; zawsze można poprawić jakość; jakość nie musi kosztować więcej. Jednakże jakość, choć ważna, nie jest wystarczająca³⁷.

Cena

Jest mniej miejsca na wpływanie na poziom cen artykułów rolnych niż produktów przemysłowych. W odniesieniu do wielu artykułów rolnych, ogólnie mówiąc, występuje rynek doskonałej konkurencji. Zarówno po stronie podażowej, jak i popytowej występuje wielu uczestników wymiany, a produkt jest ho-

³⁷ R. Senić, (2000), *Marketing menadżment*, Prizma, Kragujevac, p. 73.

mogeniczny. W odniesieniu do wpływu na ceny, zarówno w teorii, jak i praktyce można wyróżnić dwa typy aktorów na rynku artykułów rolnych: po pierwsze, ci, którzy mają potencjał do znacznego wpływania na cenę rynkową tych produktów, a po drugie, ci, którzy z natury swojej działalności (prowadzą działalność dotyczącą głównie produktów będących przedmiotem obrotu giełdowego) nie mają takiej możliwości. Z uwagi na to, że większość artykułów rolnych ma swoją cenę giełdową, jest jasne, że konkurencja międzynarodowa oparta na cenie jest bardziej intensywna. Serbscy producenci i eksporterzy (którzy nie mogą osiągnąć tej konkurencji cenowej) decydują się na eksport artykułów rolnych i żywności, które wymagają większej liczby etapów przetwórstwa i dla których istnieje możliwość różnicowania albo poprzez podkreślenie lokalnego charakteru produktów i/lub wysoką jakość/ bezpieczeństwo środowiskowe. W odniesieniu do eksportu artykułów rolnych z Serbii ważnym elementem konkurencyjności będzie rozwijanie i poprawa poza cenowych aspektów konkurencyjności: jakość, innowacje, design, opakowanie, rzetelność i tempo dostaw, znak firmowy, zdolność do zaspokojenia specyficznych potrzeb klientów, itp.

Dystrybucja

W Serbii producenci artykułów rolnych mają ograniczony wybór alternatywnych kanałów sprzedaży na krajowym rynku. Wielu rolników sprzedaje swoje produkty bezpośrednio na lokalnym rynku i/lub pośrednikom, podczas gdy pewna liczba sprzedaje je przetwórcom³⁸. W Serbii ta kwestia jest ważnym problemem marketingowym. Brak dobrze zorganizowanego systemu sprzedaży, efektywnej sieci handlu i infrastruktury transportowej uniemożliwiają zmobilizowanie dostępnej nadwyżki we wszystkich obszarach niskiego popytu, a jednocześnie ograniczają realizację dwóch fundamentalnych celów: konsolidacja podaży i spadek cen na rynku krajowym.

Specyfika produkcji rolnej i artykułów rolnych (przestrzennie nierównomierny rozkład produkcji rolnej, sezonowość, dużej wielkości produkcja podlegająca psuciu się) prowadzi do problemu dystrybucji, kanałów sprzedaży, transportu i przechowania artykułów rolnych w rozwiniętych krajach, stąd rola światowych giełd i aukcji produktów rolnych w handlu artykułami rolnymi.

³⁸ Duża część popytu na artykuły rolne jest zaspokajana na rynku, co będzie odgrywało znaczącą rolę dopóki handel nie zostanie radykalnie zreorganizowany i właściwie wyposażony (w odpowiednio chłodnie i hurtownie), a nie kwalifikuje się jako wysokiej jakości i konkurencyjne cenowo zaspokajanie potrzeb konsumentów.

Promocja

Promocja ma mniejszą rolę w programie marketingu artykułów rolnych w porównaniu z produktami przemysłowymi. Generalnie, duzi producenci i związki drobnych producentów mogą mieć produkty ze swoją własną marką. Aby stymulować popyt na określone produkty rolne można zdecydować się na wspólne reklamowanie przez stowarzyszonych ze sobą producentów. W tym kontekście należy zaznaczyć, że w wielu krajach są wspólne programy grup producentów, których celem jest lepsze uplasowanie swoich produktów na krajowym rynku lub na rynkach zagranicznych. Ta strategia, która jest zazwyczaj wdrażana przez promowanie i reklamowanie produktów.

Reklamowania i promocji nie należy postrzegać jedynie jako elementu konkurencji rynkowej, ale jako zjawisko, które odgrywa istotną rolę w rozprzestrzenianiu wśród konsumentów wiedzy o właściwym odżywianiu się.

Wiele firm umiędzynarodowiło swoją działalność dzięki franchisingowi. Chodzi o system franchisingu, który jest systemem współpracy i wspólnych relacji biznesowych między niezależnymi ekonomicznie podmiotami regulowaną umową franchisingową. Zgodnie z nią franczyzodawca daje prawo franczyzobiorcy do wykorzystywania swojego znaku firmowego lub formuły biznesowej oznaczonej znakiem (marką) według jasno zdefiniowanych warunków, które obejmują zobowiązanie do stałej profesjonalnej pomocy w celu ułatwienia funkcjonowania i określają za to opłatę.

Firmy, takie jak McDonalds, KFC (Kentucky Fried Chicken) i Avis, weszły na rynek wielu państw właśnie dzięki franczyzie jednocześnie dbając o to, aby ich marketing był dopasowany do lokalnej kultury. Na przykład, firma KFC ze Stanów Zjednoczonych jest największą na świecie siecią typu fast-food specjalizującą się w potrawach z kurczakiem, która posiada lub poprzez licencja nadzoruje 12 800 restauracji w 90 krajach – 60% z tych restauracji jest zlokalizowanych poza Stanami Zjednoczonymi³⁹. Korzyści z ekspansji sprzedaży i działalności firmy poza granice własnego kraju są niepodważalne. Jednakże firma musi mieć na uwadze liczne zagrożenia, które towarzyszą międzynarodowej obecności. Na przykład, firma może nie rozumieć preferencji zagranicznych klientów i nie udaje się jej zaoferować wystarczająco atrakcyjnych produktów, firma może nie rozumieć kultury biznesowej danego kraju lub nie znać prawnych aspektów handlu na zagranicznych rynkach, może występować ryzyko rewolucji politycznej, dewaluacji waluty lub innych tego typu zjawisk. Można po-

³⁹ P. Kotler, K.L. Keller, (2006), *Marketing menadżment*, Data status, Beograd, p. 676.

dać następujące przykłady niewłaściwej oceny i decyzji dotyczącej marketingu międzynarodowego⁴⁰:

- Ciasto Kellogg Pop-Tart, którego wprowadzenie na rynku Wielkiej Brytanii nie powiodło się, ponieważ odsetek brytyjskich gospodarstw domowych posiadających własne tostery jest znacznie niższy niż w Stanach Zjednoczonych, a produkt był zbyt słodki na brytyjski gust.
- Firma General Foods odniosła porażkę we Francji, ponieważ jej produkt Tang reklamowany był jako substytut soku pomarańczowego na śniadanie, a Francuzi piją mało soku pomarańczowego i prawie nigdy nie robią tego podczas śniadania.
- Firma General Foods wydała miliony dolarów próbując wprowadzić na japoński rynek mieszanki ciast do samodzielnego pieczenia. Firma nie wiedziała jednak, że tylko 3% japońskich gospodarstw domowych posiada piekarnik. Potem firma próbowała reklamować swój produkt jako ciasto do pieczenia na patelni do przygotowywania ryżu. Jednakże nie zdawała sobie sprawy, że Japończycy używają tych patelni przez cały dzień, aby ryż był stale ciepły i gotowy do jedzenia.

9.4. Międzynarodowy marketing na przykładzie produktów chronionego pochodzenia

W Serbii jest wiele specyficznych i wrażliwych ekosystemów, w których występuje flora i fauna o dużym międzynarodowym znaczeniu. Bardzo duże zasoby genowe dzikich roślin i zwierząt, jak i duża liczba rodzimych populacji uprawianych roślin i zwierząt domowych, które są ważne jako zasoby dla medycyny, rolnictwa, leśnictwa i biotechnologii i mogą być wykorzystywane do dalszego rozwoju naszego kraju. Serbia powinna wykorzystać istniejący potencjał i stać się regionalnym liderem ochrony środowiska, zarządzania i wykorzystania rodzimych zasobów.

Tradycyjna wiedza i dziedzictwo kulturowe są ważnym komponentem bioróżnorodności rolniczej Republiki Serbii. Zgodnie ze Strategią Bioróżnorodności Republiki Serbii na lata 2011-2018 zadaniem bioróżnorodności jest zwiększenie produkcji i bezpieczeństwa żywnościowego, zmniejszenie presji na różne ekosystemy, w tym te wrażliwe i lasy oraz na zagrożone gatunki zwierząt⁴¹. Ma również przyczynić się do stabilizacji i zrównoważenia ekosystemów rolniczych, zróżnicowania organizmów, ochrony żyzności gleby, ochrony innych ekosystemów, itp.

⁴⁰ P. Kotler, (2001), *Marketing Management*, Prentice-Hall, Inc., New Jersey.

⁴¹ Strategia bioróżnorodności Republiki Serbii na okres 2011-2018, Ministerstwo Środowiska i Planowania Przestrzennego, Belgrad 2011.

Genetyczne zasoby Serbii mogą być wykorzystane w celu produkcji lokalnych produktów o chronionym oznaczeniu pochodzenia w warunkach globalnej wymiany, które mogą być umieszczane na europejskim rynku.

Program międzynarodowego marketing lokalnych produktów o ochronionym oznaczeniu pochodzenia zapewnia orientację na obecne i przewidywane potrzeby europejskich obywateli i konsumentów, gospodarki i społeczeństwa i skuteczną sprzedaż produktów na europejskim rynku. Specyfika tych produktów i ich użycia, jak i charakterystyka podaży i popytu sprawiają, że działania marketingowe prowadzone w odniesieniu do nich są szczególne. Podstawowe znaczenie marketingu w tym obszarze jest odzwierciedlone w ustanowieniu przepływu komunikacji między serbskimi producentami lokalnych produktów o chronionym oznaczeniu pochodzenia a europejskimi konsumentami.

Produkt jest to bardzo ważne narzędzie w programie marketingowym na rzecz lokalnych produktów o chronionym oznaczeniu pochodzenia. Ważne jest, aby rozróżnić między produktami do bezpośredniej konsumpcji, w odniesieniu do których nie wykonuje się żadnego procesu przetwarzania, poza myciem, sortowaniem i pakowaniem (np. warzywa) i drugą grupą składającą się z produktów do przetwarzania przemysłowego jako surowce (np. zboża i zwierzęta). Wiele produktów kwalifikuje się do obu kategorii, gdyż wykorzystywane są zarówno do bezpośredniej konsumpcji, jak i jako surowiec do przetwórstwa przemysłowego. Specyfika lokalnych produktów o chronionym oznaczeniu pochodzenia w marketing mix produktów rolnych wynika ze specyfiki produkcji rolnej, która jest konsekwencją jej biologicznego charakteru. Program produkcji producentów rolnych jest silnie zdeterminowany przez glebę, rotację upraw, klimat, obecność okresu wegetacji. Należy wziąć wszystkie te czynniki pod uwagę adaptując produkty do rynku.

Jeśli chodzi o rozwój marki serbskich produktów lokalnych z chronionym oznaczeniem pochodzenia, należy zaznaczyć, iż Serbia jest nadal głównie eksporterem surowców pochodzenia rolniczego i nie ma produktów rozpoznawalnych na światowym czy europejskim rynku. Jesteśmy dopiero na początku tego procesu i stworzenie marki, zwłaszcza w kategorii zdrowej żywności, może dotyczyć tylko produktów wyżej przetworzonych z uwzględnieniem wszystkich znanych na świecie i rozpoznawalnych certyfikatów, standardów jakości i bezpieczeństwa żywności. Niewiele artykułów rolnych i spożywczych z geograficznym oznaczeniem jest wyróżnionych na poziomie krajowym (szynka z Zlatibor, kačkvalj Pirot), a na poziomie międzynarodowym, jak już wspomniano, nie ma takich produktów. W latach 90. XX wieku Bułgarzy i Słowacy wprowadza-

dzili ochronę produkcji śliwowicy, a w międzyczasie Słoweńcy „zabrali” typowo serbski produkt – sos chutney. Jesteśmy obecnie w punkcie zwrotnym. Na przykład mamy znane wiśnie z największą zawartością kwasu askorbinowego – witaminy C, która kupowana jest głównie przez Austriaków i Niemców. Udaje się na południu Serbii i na świecie nie ma takiego rodzaju wiśni. Biorąc pod uwagę zawartość substancji bioaktywnych wiśnia ta może być uznana za żywność funkcjonalną. Niestety ten rodzaj wiśni nie został objęty ochroną, a w jej eksporcie, a Serbia uzyskuje o wiele niższe ceny niż konkurencja (Chile i Polska). To prawda, że istnieją też pozytywne przykłady, ale to jedynie wyjątki. Brandy „Bojovčanka” i „Žólte osy” mają już chronione nazwy i jako takie są rozpoznawane poza granicami kraju. Nasze maliny „Ariłjska” i „Valjevo” są dość znane na świecie, ale nie udało się ochronić ich genotypów i straciły swoją unikatową tożsamość.

Z punktu widzenia *konkurencyjności cenowej marki lokalnych produktów z chronionym oznaczeniem pochodzenia* Serbia ma inne cechy. Z uwagi na istnienie małych gospodarstw rolnych ma wyższe koszty produkcji podstawowych typów zbóż, co wpływa na konkurencyjność handlową tych produktów. Z drugiej strony, z powodu stosunkowo taniej siły roboczej, korzystnych warunków klimatycznych i wysokiej jakości Serbia jest konkurencyjna w produkcji warzyw, wołowiny i jagnięciny (zwłaszcza w wysokiej jakości młodej wołowinie, która eksportowana jest na rynki Grecji i Włoch po cenach wyższych niż przeciętne ceny światowe). Zdolność do wpływania na ceny produktów rolnych jest niższa niż w przypadku cen artykułów przemysłowych.

Dystrybucja to proces, który obejmuje wszystkie działania, które są konieczne do przekazania produktów chronionego pochodzenia od producenta do europejskich konsumentów i użytkowników produktów. Od producentów tych produktów oczekuje się:

- Zidentyfikowania i zdefiniowania potencjalnych klientów;
- Oszacowanie poziomu niezaspokojonego popytu wśród klientów w ramach zdefiniowanego obszaru rynku;
- Określenie konkurencji na rynku (wiedza o obecnych i potencjalnych konkurentach i usługach, które oferują).

Podstawową rolą promocji w tym obszarze jest informowanie potencjalnych klientów i rozwój ich preferencji; inicjowanie działania, tj. zakupu produktu. Promocja jest jedynym instrumentem o charakterze komunikacyjnym, to najlepszy instrument, który jest bezpośrednio związany z kreowaniem nazwy i reputacji na europejskim rynku. Promocja na międzynarodowym rynku ma dodat-

kową formę, która może być określona jako promocja narodowej tożsamości i promocja krajowego eksportu. W tym kontekście, poprawa wizerunku kraju pochodzenia „Wyprodukowano w Serbii” (stworzenie wizerunku czystego obszaru) jest bardzo ważne, ponieważ może bezpośrednio wpłynąć na wizerunek określonych produktów, co jest odzwierciedlone w pozytywnym efekcie plasowania produktów chronionego pochodzenia.

9.5. Podsumowanie i wnioski

Większość artykułów rolnych może być przedmiotem obrotu giełdowego i międzynarodowej konkurencji w oparciu o cenę. Biorąc pod uwagę obecny poziom produkcji i konkurencyjność krajowych producentów, można stwierdzić, że przyjmujemy wypełnienie standardów kontroli jakości. Będziemy konkurencyjni tylko, jeśli zróżnicujemy ofertę i rozszerzamy ją o wysokiej jakości produkty o wysokim stopniu przetworzenia, markową żywność ekologiczną i/lub żywność pochodzącą z tradycyjnej/lokalnej produkcji. Artykuły rolne mają małą możliwość wdrażania strategii różnicowania, ale dają też największe możliwości dla pokazania marketingowego talentu. Możliwości różnicowania są ograniczone z powodu bardzo dużej liczby artykułów rolnych, a w przypadku niektórych produktów spożywczych (surowe mięso) są one homogeniczne na swoim podstawowym rynku oraz w decyzjach handlowych i technologicznych. Wyjątkiem są niektóre produkty żywnościowe, zdrowa i ekologiczna żywność (gdzie widoczne są znaczne możliwości rozwinięcia marki) i umiejscowienie produktów w supermarketach, gdzie istnieje możliwość zróżnicowania oferty, głównie za pomocą opakowania i oznakowania produktów. Wdrożenie strategii marketingu międzynarodowego jest warunkiem koniecznym konkurencyjności producentów rolnych i eksporterów na światowym rynku, co przede wszystkim oznacza wybór optymalnej kombinacji strategii segmentacji rynku i różnicowania produktu, które często używane są jednocześnie.

Literatura

1. Albaum G., Peterson R.A., (1984), *Empirical Research in International Marketing: 1976-1982*, “Journal of International Business Studies” 15 (1), pp. 161-73.
2. Albaum G., Duerr E., Strandskov J., (2005), *International Marketing and Export Management*, Essex, Pearson Education.
3. Crawford I.M., (1997), *Agricultural and Food Marketing Management* (2), FAO, Rome, pp. 6-10.

4. Czinkota M.R., Ronkainen I.A., (2007), *International Marketing*, Mason, OH: Thompson Higher Education.
5. Doole I., Lowe R., (2008), *International Marketing Strategy*, London, Cengage Learning EMEA.
6. Ghauri P., Cateora P., (2006), *International Marketing*, Berkshire, McGraw-Hill Education.
7. Kotler P., (2001), *Marketing Management*, Prentice-Hall, Inc., New Jersey.
8. Kotler P., (2003), *Kako kreirati, upravljati i dominirati tržištem*, Adžes, Novi Sad.
9. Kotler P., Keller K. L., (2006), *Marketing menadžment*, Data status, Beograd.
10. Mühlbacher H., Leih H., Dahringer L., (2006), *International Marketing: A Global Perspective*, London, Thomson Learning.
11. Rakita B., (2001), *Medjunarodni marketing*, Ekonomski fakultet, Beograd, pp. 36-37.
12. Senić R., (2000), *Marketing menadžment*, Prizma, Kragujevac.
13. Biodiversity Strategy of the Republic of Serbia for the period from 2011 to 2018, the Ministry of Environment and Spatial Planning, Belgrade 2011.

Dr Jolanta Drozd,
Dr Artiom Volkov,
Litewski Instytut Ekonomiki Rolnictwa, Wilno, Litwa

10. Podejście do dywersyfikacji na rynku żywności na Litwie

10.1. Wprowadzenie

Procesy globalizacyjne na rynkach zagranicznych są jednym z najważniejszych czynników wpływających na rozwój gospodarczy kraju z uwagi na to, że nie tylko umożliwiają one rozwój relacji między państwami, ale także wspomagają podnoszenie konkurencyjności danego kraju na świecie, prowadzą do rozwoju nowych technologii i innowacji oraz tworzą miejsca pracy. Z tego powodu utrzymywanie konkurencyjności eksporterów staje się prawdziwym wyzwaniem. Wszystkie decyzje dotyczące rozwoju muszą być podejmowane szybko i w sposób zdecydowany, ale jednocześnie w oparciu o oszacowane ryzyko. Jednym z najważniejszych sposobów ograniczenia ryzyka związanego z eksportem jest dywersyfikacja rynku, co pozwala na podzielenie ryzyka.

Celem tego artykułu jest zbadanie podejścia do dywersyfikacji rynku w litewskim sektorze rolno-spożywczym. Najważniejsze aspekty analizowane w niniejszej pracy to:

- Analiza transformacji litewskiego handlu międzynarodowego przed i po wejściu Litwy do Unii Europejskiej;
- Zbadanie dynamiki przepływów w międzynarodowym handlu artykułami rolnymi i żywnością;
- Porównanie kierunków litewskiego eksportu żywności i artykułów rolnych przed i po akcesji do UE;
- Zbadanie poziomu zorientowania na zagraniczne rynki eksporterów artykułów rolnych i żywności.

Analiza opiera się na rodzajowej strategii dywersyfikacji rynku. Wybrane podejście prowadzi do wykrycia głównych szans i zagrożeń dla rolnictwa i sektora żywnościowego na Litwie, wynikających z dynamicznych zmian w rozwoju handlu międzynarodowego.

Analiza ta obejmuje okres przed i po wstąpieniu przez Litwę do UE, kiedy to cały system regulacji prawnych dotyczących handlu zagranicznego został scentralizowany. Okres 1999-2003 został wybrany dla porównania dynamiki wielkości oraz struktury eksportu rolno-spożywczego.

W celu przedstawienia państw importujących artykuły rolne litewskiego pochodzenia państwa te podzielono na dwie grupy. Dane statystyczne dla grup

produktów importowanych przez te kraje zostały uporządkowane od najmniejszego do największego importera w wybranych latach (2003, 2008 i 2013). Według danych dotyczących wielkości udziału w litewskim eksporcie produktów rolno-spożywczych zostały utworzone główne grupy importerów (ogromny importer, silny importer, duży importer, znaczący importer, mały importer, bardzo mały importer, brak eksportu). Według tej samej zasady poziom eksportu do państw, które wcześniej nie importowały litewskich produktów rolno-spożywczych oraz zmiana wartości eksportu każdego z państw importerów pozwoliły na wyróżnienie osiem grup państw (nowe kraje; ogromny przełom, silny przełom, duży przełom, znaczący przełom, mały przełom, korekta, brak eksportu).

Statystyczna analiza ilościowa została uzupełniona o analizę jakościową – ocenę ekspercką. Do oceny eksperckiej wybrano organizacje związane z badanym sektorem, jak stowarzyszenia przedsiębiorców, wiodące firmy eksportujące swoje produkty i wiodących producentów żywności. Łącznie 16 ekspertów wzięło udział w badaniu. W celu dokonania wielopłaszczyznowej oceny wybrano zarówno przedstawicieli sektora publicznego, jak i prywatnego. Kwestionariusz dla ekspertów zawierał kilka zestawów pytań, które dotyczyły obecnej sytuacji przedsiębiorstwa, udziału eksportu, planów na przyszłość i orientacji na zagraniczne rynki, perspektyw rozwoju produktu i strategii dywersyfikacji rynku zbytu.

10.2. Podłoże teoretyczne

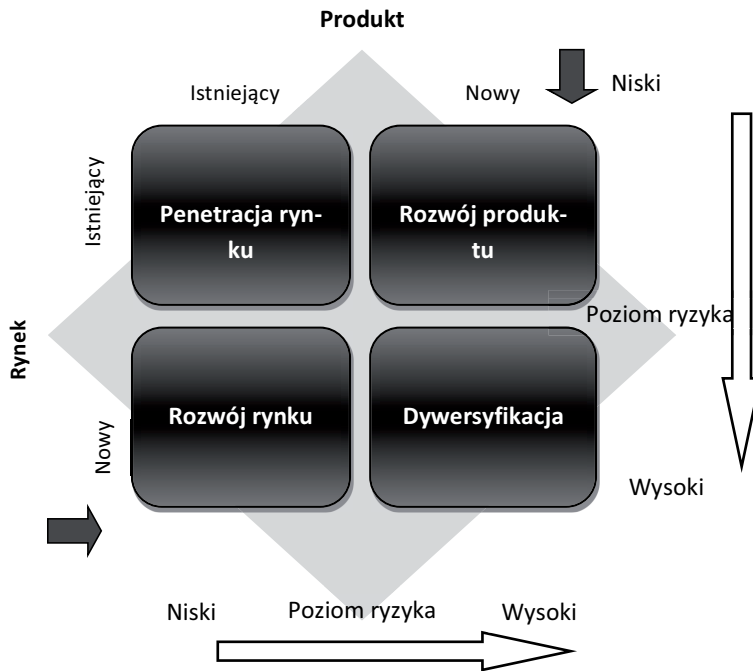
Jest kilka odmiennych sposobów analizowania różnych strategii marketingowych. Macierz Ansoffa została wybrana do badania strategii z punktu widzenia produktów oferowanych na rynku. W macierzy Ansoffa znajdują się cztery różne strategie: penetracja rynku, rozwój rynku, rozwój produktu oraz dywersyfikacja (rys. 10.1)

Strategia dywersyfikacji polega na wprowadzaniu nowych produktów na nowych rynkach. Jest to w związku z tym bardziej ryzykowna strategia, gdyż obejmuje ona wchodzenie na rynki, w funkcjonowaniu na których dany podmiot gospodarczy ma małe doświadczenie lub w ogóle go nie ma. Aby dany podmiot mógł przyjąć strategię dywersyfikacji musi mieć jasną wizję tego, co oczekuje uzyskać dzięki tej strategii oraz musi uczciwie ocenić ryzyko.

M. Turner i D. Winter [2003] twierdzą, że najważniejsze czynniki, które wpływają na decyzję o dywersyfikacji dotyczy najważniejszych elementów działalności gospodarczej danego podmiotu to [Gargasas i Mugiene 2012]:

- Czynniki zewnętrzne: polityka, możliwości rynkowe, wzrost popytu na produkty i usługi rolnicze oraz czynniki przestrzenne (korzystne położenie geograficzne);
- Czynniki wewnętrzne: personel zarządzający i wykonawczy i doświadczenie zawodowe, zaplecze materiałowo-techniczne korporacji i możliwości rozwojowe.

Rysunek 10.1. Strategie marketingowe w powiązaniu z poziomem ryzyka



Źródło: [Ansoff Matrix modified by authors 2014].

Pierwsza grupa czynników jest bardziej związana z dywersyfikacją geograficzną powiązaną z sytuacją na globalnych rynkach. Natomiast druga grupa czynników kształtowana jest przez potencjał firmy i prowadzi do dywersyfikacji produktowej.

Niektóre badania wskazują na to, że eksportujące firmy jednocześnie próbują zrównoważyć swój wzrost zarówno w odniesieniu do dywersyfikacji produktowej, jak i geograficznej. Aby osiągnąć tę równowagę podmioty gospodarcze zazwyczaj przyjmują strategię rozszerzania działalności w kierunku nie

w pełni zdywersyfikowanym, kosztem nadmiernie zdywersyfikowanej strategii [Hashai i Delios 2012].

Rozwój nowych produktów i rynków to krytyczny komponent udanej strategii biznesowej. Jak wskazuje Pöyry [2013] innowacyjne podmioty gospodarcze dostarczają ponadprzeciętnego wzrostu sprzedaży i zysku.

10.3. Transformacja warunków litewskiego handlu zagranicznego

Zmiany w warunkach prowadzenia przez litewskie podmioty handlu zagranicznego odnoszą się do kilku ważnych dat. Pierwszą ważną datą był 11 marca 1990 roku, kiedy Litwa odzyskała niepodległość. Aktywne procesy liberalizacji handlu zaczęły się w 1993 roku, kiedy wprowadzono znaczące zmiany w krajowej legislacji. Później Litwa, jako niepodległy kraj, próbowała zaistnieć na arenie międzynarodowej i stać się członkiem najważniejszych instytucji międzynarodowych, jak Światowa Organizacja Handlu (WTO), a później Unia Europejska (UE).

Odzyskanie przez Litwę niepodległości w 1990 roku doprowadziło do radykalnych zmian politycznych, ekonomicznych i społecznych. Zmiany w handlu zagranicznym były częściowo uwarunkowane zmianami w polityce gospodarczej i zawarciem nowych porozumień międzynarodowych. W szczególności handel zagraniczny został zliberalizowany za sprawą wielu unilateralnych decyzji i traktatów, które stworzyły obecny reżim litewskiego handlu zagranicznego i struktury polityki handlowej.

Zawarcie wielostronnych i regionalnych porozumień o wolnym handlu, a zwłaszcza z Unią Europejską i dwoma innymi państwami bałtyckimi (Łotwą i Estonią), było kolejnym ważnym krokiem rozwoju litewskiej polityki handlu zagranicznego [Bagdanavicius 1999].

Zmiany w taryfach celnych dotyczących eksportu/importu litewskich dóbr do/z UE miały miejsce przed akcesją do UE w wyniku zawarcia europejskiego porozumienia ustanawiającego stowarzyszenie między Wspólnotami Europejskimi i ich państwami członkowskimi z jednej strony a Republiką Litewską z drugiej. Jednostronna redukcja unijnych taryf celnych na produkty pochodzące z Litwy weszła w życie w 1995 roku. Do roku 2001 wszystkie cła na produkty niebędące artykułami rolnymi zostały wyeliminowane przez stronę litewską.

W dniu 31 maja 2001 roku Litwa została członkiem WTO i stała się 141. członkiem tej organizacji. Status członka tej organizacji nie tylko zapewnił międzynarodowe uznanie kraju, ale również dał realne korzyści takie jak większy napływ inwestycji zagranicznych, nowe rynki dla krajowych eksporterów i podniesienie ich reputacji na rynkach państw członkowskich WTO. W związku

z akcesją do WTO Litwa uzyskała również prawo obrony swoich interesów handlowych zarówno poprzez zaangażowanie w proces dalszej liberalizacji światowego handlu, jak i w negocjacje dotyczące bardziej korzystnych warunków handlu z krajami dopiero przystępującymi do WTO [European Commission 2013].

Warto zaznaczyć, że członkostwo w WTO miało swój udział w udanej akcesji do UE, gdyż członkostwo w WTO jest najważniejszym elementem unijnych *acquis communautaire* w zakresie relacji zewnętrznych.

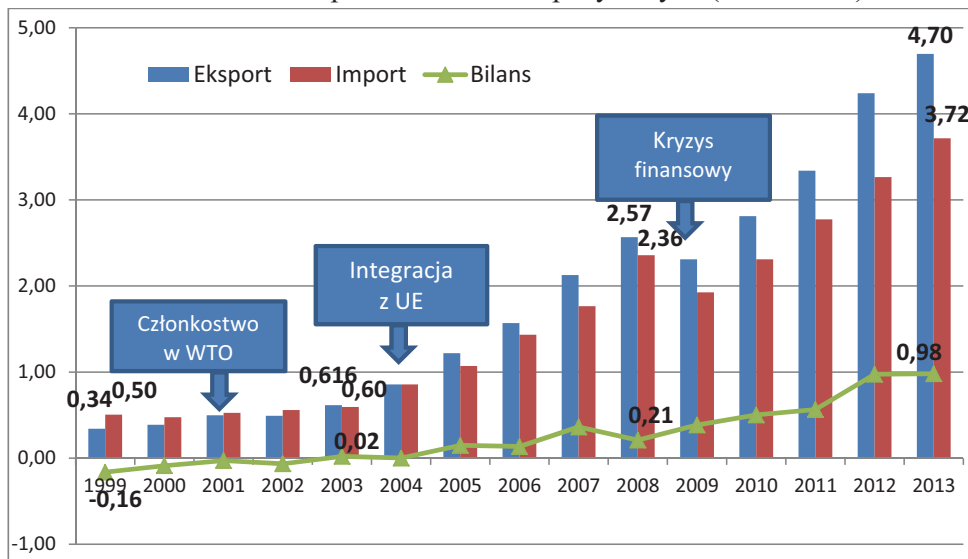
Od 1 maja 2004 roku Litwa wprowadziła unijne relacje kontraktowe z krajami trzecimi i organizacjami międzynarodowymi. Tym samym polityka handlu zagranicznego została delegowana do Rady i Komisji Europejskiej, jako że Republika Litewska została włączona do unijnego wspólnego obszaru polityki handlowej. Rozszerzenie Unii Europejskiej otworzyło dodatkowe możliwości podmiotom gospodarczym na Litwie, gdyż uzyskały one dostęp do wspólnego rynku z ponad 450 milionami konsumentów.

Dla nowych państw członkowskich ważnym zadaniem było, z jednej strony poradzenie sobie ze zwiększoną konkurencją, a z drugiej strony penetracja większych rynków w celu zwiększenia swojego wzrostu gospodarczego. Litwa, jak każde państwo UE, stosowała relatywnie niskie konwencjonalne cła, choć sama cierpiała z powodu określonych trudności związanych z wolnym handlem, zwłaszcza w związku z handlem z UE dotyczącym „wrażliwych” artykułów rolnych i tekstyliów [Travkina *et al.* 2009].

10.4. Międzynarodowe przepływy handlowe dotyczące artykułów rolno-spożywczych na Litwie

Łączna wartość eksportu produktów rolno-spożywczych rośnie z roku na rok, a w roku 2013 sięgnęła 4,7 mld euro. W 2013 roku, w porównaniu z kryzysem w roku 2009, wartość litewskiego eksportu artykułów rolno-spożywczych wzrosła ponad 2 razy. Eksport artykułów rolno-spożywczych wzrósł ponad 5 razy w okresie członkostwa Litwy w UE (w okresie 2004-2013) (rys. 10.2)

Rysunek 10.2. Eksport, import i bilans handlowy Litwy w odniesieniu do produktów rolno-spożywczych (w mld euro)



Źródło: [Statistics Lithuania 2014].

Import produktów rolno-spożywczych na Litwę wzrósł ponad 4 razy w okresie 2004-2013 i sięgnął 3,7 mld euro. W 2013 roku stopy wzrostu eksportu i importu były najwolniejsze od 2010 roku, odpowiednio 10,8% i 13,8%. Wyższa stopa wzrostu importu w porównaniu z eksportem była spowodowana wzrostem krajowego popytu, zapotrzebowaniem na surowce produkcyjne w przemyśle spożywczym i możliwością reeksportu.

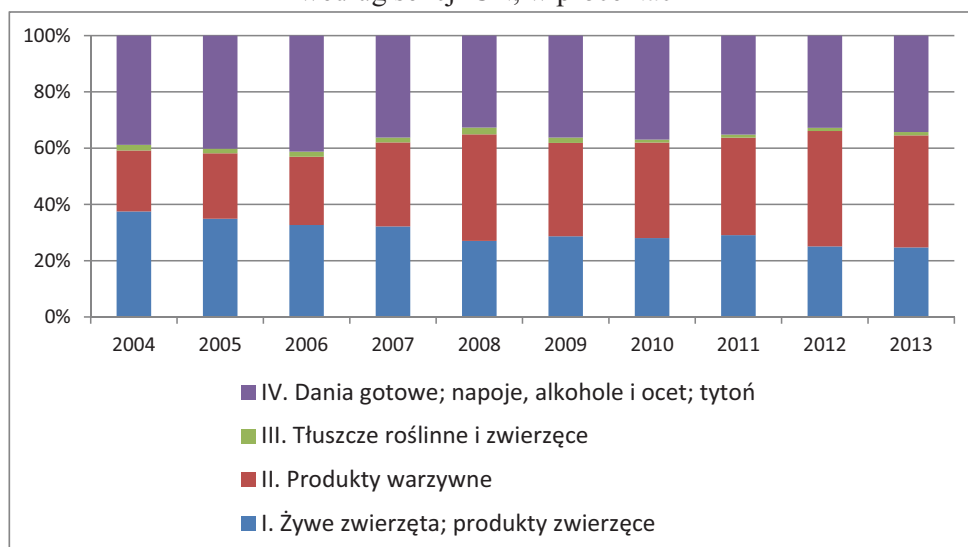
Bilans handlowy poprawił się jeszcze przed uzyskaniem członkostwa w UE. W latach 2003-2004 wielkość eksportu i importu była na takim samym poziomie, a w kolejnych latach bilans w handlu zagranicznym zaczął szybko rosnąć i sięgnął prawie 1 mld euro nadwyżki w 2013 roku, czyli ok. 20% wartości eksportu artykułów rolno-spożywczych.

Handel zagraniczny jest bardzo ważny dla małej otwartej gospodarki takiej jak Litwa. Potwierdza to fakt, iż wzrost wartości handlu zagranicznego był kluczowym czynnikiem szybkiego wyjścia przez Litwę z kryzysu związanego ze światowym kryzysem finansowo-gospodarczym, który wystąpił w latach 2008-2009.

Produkcja zwierzęca dominowała w eksporcie rolno-spożywczym przed przystąpieniem do UE. Od 2004 roku ta tendencja uległa zmianie na korzyść produkcji roślinnej. Jednym z głównych powodów był większe unijne i krajowe

wsparcie dla sektora produkcji roślinnej. Według danych z 2013 proporcje między eksportem produktów roślinnych i zwierzęcych są następujące: żywe zwierzęta i produkty zwierzęce stanowią 24% całego eksportu rolno-spożywczego, produkty roślinne stanowią 40%, a żywność przetworzona, napoje, alkohole, ocet i tytoń to 35% litewskiego eksportu produktów rolno-spożywczych (rys. 10.3).

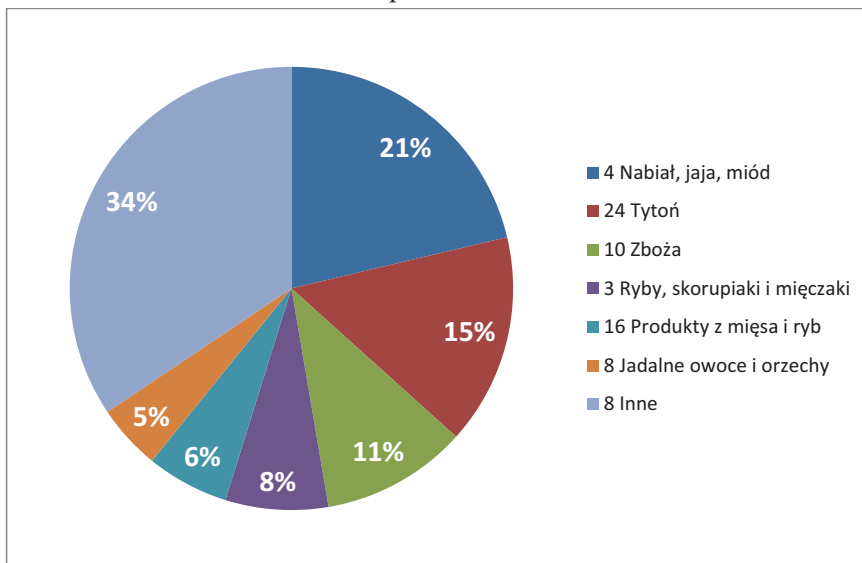
Rysunek 10.3. Struktura eksportu produktów rolno-spożywczych według sekcji CN, w procentach



Źródło: [Statistics Lithuania 2014].

Struktura produktowa eksportu rolno-spożywczego zmieniła się w stosunku do tej z roku 2013. Po akcesji do UE pojawił się reeksport, z uwagi na korzystne położenie geograficzne Litwy, subsydia eksportowe przyznawane przez UE, itd. Udział produktów pochodzenia litewskiego w całkowitym eksporcie produktów rolno-spożywczych spadł z 89,2% w 2003 roku do 64,3% w 2013 roku. Główne produkty rolno-spożywcze eksportowane z Litwy przed uzyskaniem członkostwa w UE to były produkty mleczne, tytoń i zboża. Te trzy grupy stanowiły prawie połowę litewskiego eksportu rolno-spożywczego (rys. 10.4).

Rysunek 10.4. Litewski eksport produktów rolno-spożywczych w 2003 roku, w procentach



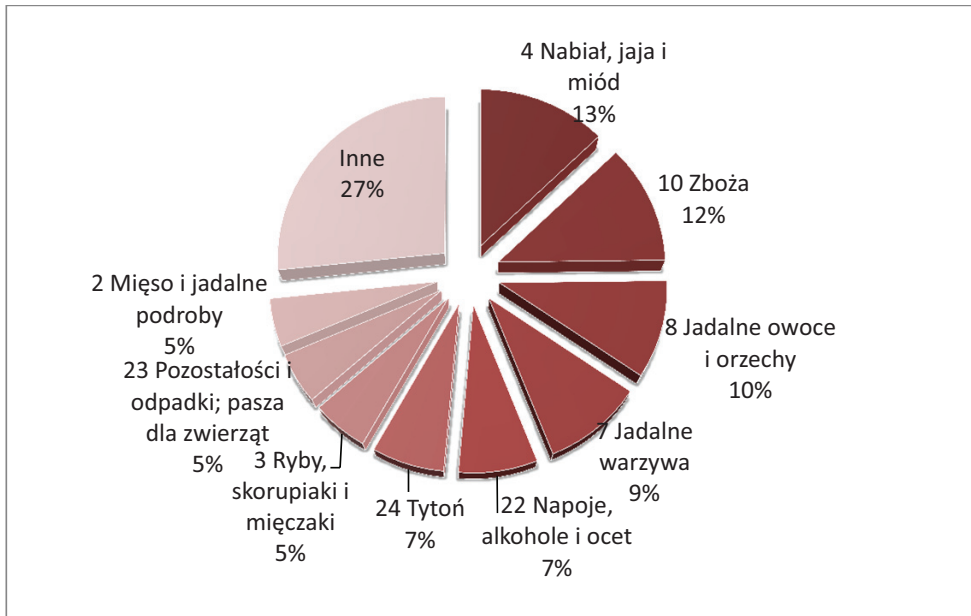
Źródło: [Statistics Lithuania 2014].

Dywersyfikacja litewskiego eksportu rolno-spożywczego po akcesji do UE. Szerszy wybór produktów pojawił się w ofercie litewskich eksporterów zarówno w odniesieniu do rynku wewnętrznego UE, jak i państw trzecich. Wzrosło znaczenie reeksportu artykułów rolno-spożywczych. Już w 2008 roku jedną piątą całkowitego litewskiego eksportu rolno-spożywczego stanowił reeksport owoców i warzyw. Struktura litewskiego eksportu rolno-spożywczego stała się jeszcze bardziej zdywersyfikowana w 2013 roku (rys. 10.5).

Wartość wyeksportowanych w 2013 roku produktów pochodzenia litewskiego sięgnęła 3 mld euro. Na 61% wartości wyeksportowanych produktów rolno-spożywczych pochodzenia litewskiego składały się następujące produkty: mleko i produkty mleczne, jaja i miód, zboża, wyroby tytoniowe, pozostałości i odpadki przemysłu spożywczego, gotowe pasze dla zwierząt hodowlanych oraz ryby i skorupiaki.

W 2013 roku ponad 50% eksportu stanowiły produkty pochodzenia litewskiego z 15 z 24 rozdziałów CN. Były to głównie – ponad 90% ogółu – wyroby tytoniowe, zboża, produkty przemysłu zbożowego, mleko i produkty mleczarskie, żywe zwierzęta i nasiona roślin oleistych. Różne napoje produkowane na Litwie miały 32% udziału w eksporcie produktów litewskiego pochodzenia, warzywa 12%, owoce 5%, kawa, herbata i przyprawy 5% [Agricultural 2014].

Rysunek 10.5. Litewski eksport rolno-spożywczy według produktów w 2013 roku, w procentach



Źródło: [Statistics Lithuania 2014].

Produkty mleczarskie pochodzenia litewskiego są eksportowane głównie do Rosji (26% całkowitego eksportu produktów mleczarskich), Polski (15%), Włoch (15%), Niemiec (9,6%) i na Łotwę (7,8%). Dostawy do tych państw w 2013 roku stanowiły 73% eksportu produktów mleczarskich.

Kluczowym partnerem w eksporcie zbóż była Islamska Republika Iranu (39%), Arabia Saudyjska (23%), Łotwa (6,8%) i Szwecja (5,5%).

Na trzecim miejscu, jeśli chodzi o wartość eksportu, były owoce. Wartość eksportu tych produktów to 0,46 mld euro. Owoce pochodzenia litewskiego stanowiły 5,1% (w 2012 roku – 6,1%). Aż 68% całkowitego eksportu owoców i orzechów stanowił eksport do Rosji, 13% na Białoruś, a 5% na Łotwę. Natomiast 26% owoców i jagód pochodzenia litewskiego zostało wyeksportowane do Niemiec, 13% do Chin i 12% do Polski.

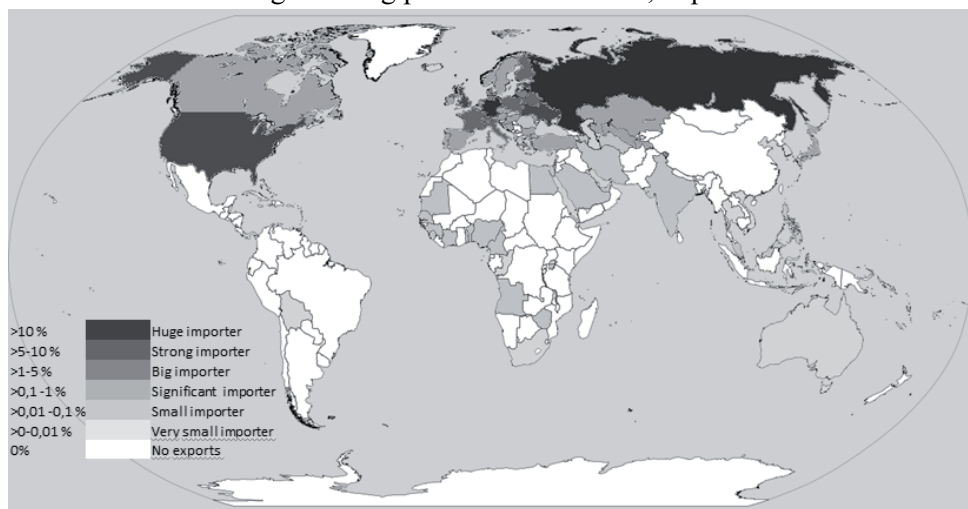
10.5. Kierunki eksportu i trendy w dywersyfikacji rynku

Największa część wyeksportowanych produktów rolnych i żywności trafiła na rynki państw UE. Analiza eksportu produktów rolnych i żywności do różnych państw obejmująca okres 2009-2013 pokazała, że pomimo corocznego wzrostu wartości eksportu do państw UE, rynek ten ma coraz mniejszy udział

w eksporcie. Spadł on z 64% w roku 2009 do 52% w 2013 roku. Kluczowymi partnerami były Łotwa, Niemcy, Polska, Estonia, Holandia, Włochy i Szwecja. Eksport do tych państw stanowił 75% całkowitego eksportu do UE [Agricultural 2014].

Kierunki eksportu artykułów rolnych i żywności są rozprzestrzenione na cały świat. Było tak nawet przed akcesją do UE (rys. 10.6).

Rysunek 10.6. Struktura eksportu produktów rolno-spożywczych pochodzenia litewskiego według państw w roku 2003, w procentach



>10% – ogromny importer; >5-10% – silny importer; >1-5% – duży importer; >0,1-1% – znaczący importer; >0,01-0,1% – mały importer; >0-0,01% – bardzo mały importer; 0% – brak eksportu.

Źródło: Opracowanie własne.

Kierunki eksportu produktów rolno-spożywczych zostały wyznaczone jako zmiana stopy wzrostu eksportu tych produktów. Państwa importerzy zostały pogrupowane według wielkości tych zmian. Podczas gdy struktura eksportu nie zmieniała się od 2003 roku, trend w kierunku dywersyfikacji został zintensyfikowany. Wielkość eksportu z Litwy wzrosła w przypadku Islandii i Arabii Saudyjskiej w 2008 r. w porównaniu z 2003 rokiem. Wielkość eksportu rolno-spożywczego wzrosła również w przypadku Libanu, Gwineji Bissau, Rumunii, Belgii i Norwegii (rys. 10.7)

Rysunek 10.7. Stopa wzrostu eksportu produktów rolno-spożywczych litewskiego pochodzenia według krajów, 2008 r. w porównaniu z 2003 r., w procentach



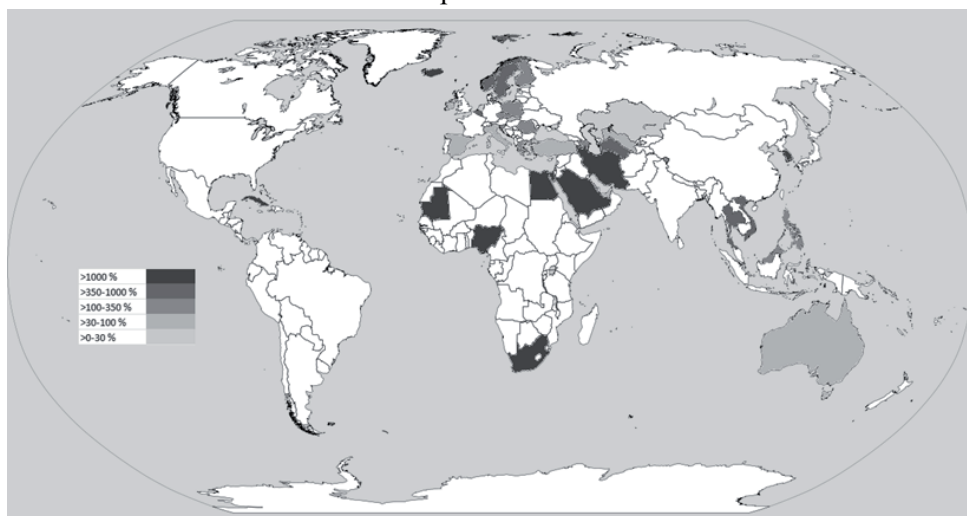
Źródło: Opracowanie własne.

W 2013 roku, pięć lat po 2008 r., eksport produktów rolno-spożywczych litewskiego pochodzenia stał się bardziej zdywersyfikowany i cechuje go silniejsza orientacja na rynki poza UE. Przykładem są: Kuba, Iran, Republika Południowej Afryki, Hong Kong, Egipt, Korea Południowa, Nigeria, Wietnam, Turkmenistan i Tajlandia (rys. 10.8).

W 2013 r. litewskie eksport skierowany był do 188 krajów, natomiast ten obejmujący artykuły rolne i żywność do 134 krajów (w przypadku produktów litewskiego pochodzenia były to 133 kraje). Jednakże nadal głównymi rynkami dla eksportu produktów rolno-spożywczych, jak w 2003 roku, pozostały: Rosja, Niemcy i Łotwa.

W poprzednich latach rynki państw trzecich stawały się coraz ważniejsze dla litewskiego eksportu artykułów rolnych i żywności. Udział eksportu do krajów trzecich wzrósł z 36% w 2009 roku do 48% w 2013 roku. Aż 70% produktów wyeksportowanych do państw trzecich zostało zakupionych przez państwa należące do unii celnej (Rosja, Białoruś i Kazachstan). Głównymi partnerami w eksporcie do państw trzecich były: Rosja, Islamska Republika Iranu, Białoruś, Arabia Saudyjska, Norwegia, Turcja i Egipt. Eksport do tych krajów stanowił 89% całkowitej wartości eksportu do państw trzecich [Agricultural 2014].

Rysunek 10.8. Stopa wzrostu eksportu produktów rolno-spożywczych litewskiego pochodzenia według krajów, 2013 r. w porównaniu z 2003 r., w procentach



Źródło: Opracowanie własne.

Ekspertka ewaluacja pokazała, że eksport jest dość ważny dla litewskich producentów rolnych i przemysłu spożywczego. Litewscy eksporterzy artykułów rolno-spożywczych już teraz mają silną pozycję na unijnym rynku wewnętrznym. Szeroka gama produktów jest eksportowana do wielu państw na całym świecie.

Producenci mięsa przewidują, że wystąpi duży przełom na rynku Stanów Zjednoczonych. Drugim bardzo ważnym rynkiem jest Rosja, do której w ostatnich latach wyeksportowano znaczącą ilość towarów. Producenci mięsa i wyrobów mięsnych aktywnie współpracują z Kazachstanem, Azerbejdżanem i innymi państwami Azji południowo-wschodniej. Planuje się również eksport mięsa i wyrobów mięsnych do Arabii Saudyjskiej, Filipin, Japonii, Korei Południowej, Chin i niektórych państw afrykańskich.

Eksporterzy mleka i produktów mlecznych wybrali inną strategię sprzedażową. Nie planują konkutowania z wystandaryzowaną masową produkcją mleka, ale inwestują w rozwój nowych i niespotykanych produktów (np. cukier laktozowy). Dla nich nowymi rynkami zbytu mają być Stany Zjednoczone, Japonia i Chiny.

Ewaluacja ekspercka pokazała, iż w przypadku ryb i produktów rybnych występuje dualne podejście do rozwoju eksportu. Z jednej strony wielkość reeksportu ryb nie wzrasta, a wielkość handlu jest stabilna w ujęciu rok do roku.

Jednakże z drugiej strony oczekuje się, że eksport wzrośnie o 20% w przypadku niektórych produktów rybnych (np. paluszków rybnych i surimi). Eksporterzy koncentrują się na Stanach Zjednoczonych i Brazylii.

Popyt na zboża, jako surowiec, jest wystarczający w przypadku relatywnie nieoddalonych rynków, takich jak UE, Iran, Arabia Saudyjska, czy Egipt. Popyt na zboża, jako produkty przetworzone, jest stabilny i stale rośnie, a dotychczas obserwowany wzrost spodziewany jest również w dłuższej perspektywie.

10.6. Podsumowanie i wnioski

Pomimo wysiłków w liberalizacji handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi podejmowanych we wczesnych latach 90. XX wieku i uzyskania w 2001 roku członkostwa w WTO, prawdziwe korzyści w formie wzrostu wielkości handlu otrzymano dopiero po wejściu do UE. Wielkość eksportu i importu artykułów rolno-spożywczych wzrastała intensywnie w latach 2004-2013, średnio o 23% - eksport i 21% - import.

Analiza pokazała, że firmy eksportujące jednocześnie próbują znaleźć równowagę między dywersyfikacją produktową i dywersyfikacją rynków zbytu. Litewskie produkty rolne, które uzyskują wyższe wsparcie ze strony UE (np. płatności bezpośrednie) dominują na rynkach zagranicznych (np. produktu mleczarskie, zboża, pszenica z glutenem). Po akcesji do UE Litwa stała się bramą dla eksporterów z innych państw UE otwierającą drogę do zdobycia rynków państw wschodnich. Wielkość eksportu produktów rolno-spożywczych pochodzących z Litwy w całkowitym litewskim eksporcie produktów rolno-spożywczych spadła z 89,2% w 2003 roku do 64,3% w 2013 roku.

Analiza kierunków eksportu pochodzących z Litwy produktów rolno-spożywczych pokazała, że są trzy stabilne kierunki eksportu (Rosja, Niemcy i Łotwa), od których zależy litewski eksport. Jednakże wyraźna dywersyfikacja kierunków zbytu jest widoczna od 2008 roku, a w 2013 roku ta tendencja się wzmocniła. Przełom w eksporcie produktów rolno-spożywczych jest oczekiwany w przypadku państw afrykańskich, azjatyckich, skandynawskich i Australii.

Ocena ekspercka pokazała, że można oczekiwać silnego przełomu w litewskim eksporcie w przypadku pszenicy glutenowej, mięsa i produktów mięsnych oraz wyrobów piekarniczych. Mniejszy, ale nie mniej ważny wzrost eksportu przewidywany jest w odniesieniu do sektora mleczarskiego.

Literatura

1. *Agricultural and Food Sector in Lithuania 2013*. – Vilnius: Lithuanian Institute of Agrarian Economics, 2014.
2. Bagdanavicius J., (1999), *Tarptautinės prekybos politikos pokyčiai*, Lietuvos ūkis 11/12, Vilnius.
3. Business growth services, (2010), *Innovate New Products. Diversify into New Markets. Improve Sales and Marketing*, California Manufacturing Technology Consulting, Torrance.
4. European Commission, (2013), *Trade development and regional integration in Lithuania*, Development and cooperation, EuropeAid, Trade development and regional integration – Lithuania, Brussels.
5. Gargasas A., Mugiene I., (2012), *Koncentrinės diversifikacijos strategijos taikymas grūdus superkančiose įmonėse*, “Management theory and studies for rural business and infrastructure development”, 2012, vol. 33, nr 4, pp. 46-53, Kaunas.
6. Hashai N., Delios A., (2012), *Balancing growth across geographic diversification and product diversification: A contingency approach*, “International Business Review”, Dec2012, vol. 21, issue 6, pp. 1052-1064.
7. Jefferson & Associates, Inc., (2009), *Marketing Strategy – Market Diversification* [Interactive], <http://www.jeffersonassoc.com/mktdiversificationstrategy.htm>, [Date: 11.07.2014]. Westlake, Ohio.
8. Pöyry, (2013), *New Products and New Markets: A Process for Successful Innovation*. Executive wire, North America / 2013 - 1.0, New York.
9. Travkina I., Dudzevičiūtė G., Maciukevičienė L., (2009), *Accession to the European Union: impact of legislation change on performance of Lithuanian companies*. Business: Theory and Practice, 2009, 10(2), pp. 142–149, Vilnius.
10. Turner M., Winter D., (2003), *Farm Diversification Activities: Benchmarking Study 2002*, Centre for Rural Research Report. – Exeter, no. 4.

11. Konkurencyjność eksportu rolno-spożywczego i dekompozycja jego zmian w okresie członkostwa Polski w Unii Europejskiej

11.1. Wprowadzenie

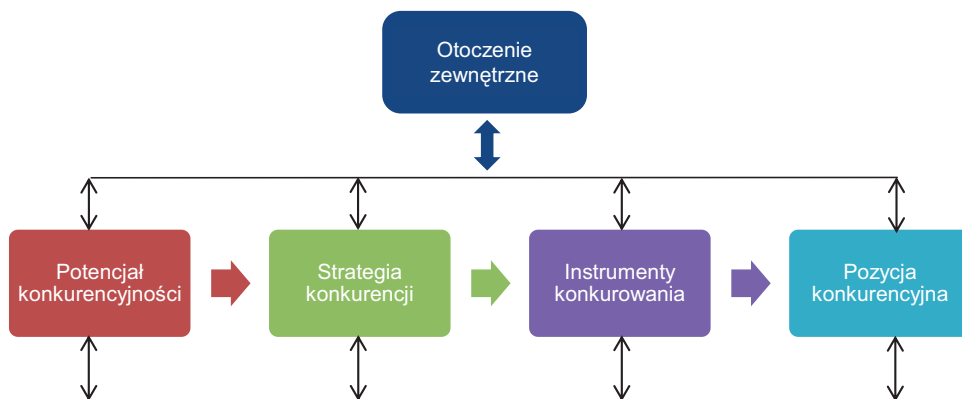
Konkurencyjność w literaturze przedmiotu jest rozmaicie definiowana, a poszczególni autorzy zwracają uwagę na różne aspekty konkurencyjności i analizują ją na różnych płaszczyznach. Zgodnie z definicją przyjętą w IERiGŻ-PIB, konkurencyjność producentów żywności to zdolność lokowania się krajowych producentów na rynkach zagranicznych – zarówno na rynku unijnym, jak i na rynkach trzecich – oraz zdolność rozwijania efektywnego eksportu.

Przyjmując ww. definicję za podstawę, na potrzeby prowadzonych w IERiGŻ-PIB badań międzynarodowej konkurencyjności polskiego sektora żywnościowego wyróżniono następujące elementy systemu „konkurencyjność”: potencjał konkurencyjny, strategię konkurencji, instrumenty konkurowania i pozycję konkurencyjną (rys. 11.1). Każdy z tych podsystemów można ponadto podzielić na komponent posiadany (wcześniej zbudowany) i budowany. Poszczególne elementy systemu „konkurencyjność” dotyczą różnych jego obszarów i wykazują silne powiązania o charakterze przyczynowo-skutkowym. Najogólniej można stwierdzić, że posiadany przez przedsiębiorstwo potencjał konkurencyjny warunkuje zastosowanie określonej strategii konkurencji, ta daje podstawy do wyboru określonych instrumentów konkurowania, które z kolei pozwalają na osiągnięcie określonej pozycji konkurencyjnej.

W rzeczywistości relacje pomiędzy tymi czterema elementami systemu „konkurencyjność” są jednak wielokierunkowe i dużo bardziej złożone. Decyzje podjęte w zakresie jednego podsystemu wpływają na funkcjonowanie pozostałych. Pozycja konkurencyjna – jak wynika z podstawowej zależności – jest wynikiem konkurowania, ale jednocześnie podstawą do konkurowania na poziomie wynikającym właśnie z tej pozycji. Postawienie sobie za cel osiągnięcie określonej pozycji konkurencyjnej wymaga z kolei sformułowania strategii konkurencji, doboru skutecznych instrumentów konkurowania, a wcześniej szczegółowej analizy potencjału konkurencyjnego. Posiadany potencjał może okazać się jednak niewystarczający i dopiero jego rozbudowanie o nowe zasoby i kompe-

tencje (czyli zbudowanie nowego potencjału konkurencyjnego) pozwoli wdrożyć określoną strategię konkurencji i wykreować instrumenty konkurowania, a w efekcie uzyskać planowaną pozycję konkurencyjną. Nie bez znaczenia jest także utrzymywanie odpowiedniej jakości współpracy z otoczeniem zewnętrznym, które z jednej strony wpływa na przedsiębiorstwo, a z drugiej zmienia się pod jego wpływem⁴².

Rysunek 11.1. System „konkurencyjność” i związki przyczynowo-skutkowe między jego elementami



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Stankiewicz [2005, s. 90] i Bednarz [2013, s. 27].

W prowadzonych w IERiGŻ-PIB badaniach konkurencyjności polskiego sektora żywnościowego niejednokrotnie odnoszono się do poszczególnych elementów systemu „konkurencyjność”, traktując tę problematykę bardzo szeroko i analizując w kolejnych publikacjach różne jej aspekty. W niniejszym opracowaniu zdecydowano się zaprezentować dwa zagadnienia. W pierwszej kolejności przedstawiono zmiany pozycji konkurencyjnej polskich producentów żywności na rynku światowym. Dokonano tego w oparciu o analizę wybranych wskaźników ilościowych, tj. wskaźnika pokrycia importu eksportem, wskaźnika ujawnionych przewag komparatywnych w eksporcie B. Balassy oraz wskaźnika relacji eksportowo-importowych Lafaya. Wybór zastosowanych w analizie wskaźników wynikał z przyjętego celu badań i uwzględniał fakt, że w podobnych analizach dobrze jest wykorzystywać kilka miar. Z punktu widzenia poprawności wnioskowania ważny był także fakt, że wybrane wskaźniki mogły być obliczone na podstawie tego sa-

⁴² Szerzej o relacjach pomiędzy poszczególnymi elementami systemu „konkurencyjność” por. Szczepaniak [2014a, s. 9-24].

mego źródła danych i dla tego samego horyzontu czasowego [Ambroziak, Szczepaniak 2013, s. 38-74]. W dalszej kolejności dokonano dekompozycji eksportu rolno-spożywczego Polski na rynek światowy, wykorzystując metodę stałych udziałów w rynku, tj. uwzględniono cztery komponenty mające wpływ na zmianę eksportu rolno-spożywczego Polski: wzrost popytu światowego, zmianę struktury geograficznej, zmianę struktury towarowej oraz *stricte* konkurencyjność. Przedstawienie obu zagadnień poprzedzono opisami zastosowanych metod.

11.2. Ocena pozycji konkurencyjnej Polski w eksporcie produktów rolno-spożywczych w latach 2003-2013 – analiza na podstawie wybranych wskaźników

Metoda badania

Oceny zmian pozycji konkurencyjnej Polski w handlu produktami rolno-spożywczymi dokonano na podstawie trzech wskaźników ilościowych. Były to: wskaźnik pokrycia importu eksportem, wskaźnik ujawnionych przewag komparatywnych Balassy oraz wskaźnik relacji eksportowo-importowych Lafaya⁴³. Mierniki te na użytek niniejszych badań określono następująco:

1. Wskaźnik pokrycia importu eksportem (TC) mierzy, w jakim stopniu wpływy z eksportu danej grupy produktów rolno-spożywczych pokrywają wydatki na ich import. Wartość wskaźnika $TC > 100\%$ oznacza posiadanie nadwyżki w obrotach handlowych Polski w handlu daną grupą produktów, natomiast $TC < 100\%$ oznacza deficyt obrotów handlowych w tym handlu.
2. Wskaźnik ujawnionych przewag komparatywnych Balassy (RCA) pozwala stwierdzić, czy udział danej grupy produktów rolno-spożywczych w polskim eksporcie ogółem (łącznie rolno-spożywczym i przemysłowym) na rynek światowy jest wyższy bądź niższy niż udział tej grupy produktów w światowym eksporcie. Wartość wskaźnika $RCA > 1$ oznacza, że Polska posiada ujawnione przewagi komparatywne (wobec konkurentów światowych) w eksporcie danej grupy produktów na rynek światowy, a wskaźnik $RCA < 1$, że Polska nie posiada takich przewag.
3. Wskaźnik relacji eksportowo-importowych Lafaya (LFI) pozwala określić charakter obrotów handlowych daną grupą produktów rolno-spożywczych, w sytuacji gdy handel ogółem (łącznie produktami rolno-spożywczymi i przemysłowymi) byłby zrównoważony. Dodatkowo wartości wskaźnika infor-

⁴³ Szczegółowe omówienie analizowanych wskaźników można znaleźć w: Szczepaniak [2012, s. 51-70], Ambroziak, Szczepaniak [2013, s. 38-62], Szczepaniak [2014b].

mują, że Polska ma przewagi konkurencyjne wobec zagranicy w eksporcie danej grupy produktów, utożsamiane z nadwyżką obrotów. Ujemne wartości wskaźników wskazują na brak przewag konkurencyjnych, a tym samym deficyt.

Sumarycznej oceny pozycji konkurencyjnej Polski w handlu produktami rolno-spożywczymi na rynku światowym dokonano na podstawie zestawienia wartości wszystkich trzech ww. wskaźników. Takie zestawienie pozwala na wyodrębnienie ośmiu wariantów sytuacji (tab. 11.1). Z punktu widzenia analizy, szczególnie istotne są dwa warianty, w których z wartości wszystkich trzech wskaźników wynikają takie same wnioski co do pozycji konkurencyjnej w eksporcie danej grupy produktów. Te dwie sytuacje to:

- posiadanie przez dany kraj przewag komparatywnych w handlu daną grupą produktów na rynku światowym, potwierdzone przez wskaźnik TC ($TC > 100\%$), wskaźnik RCA ($RCA > 1$) oraz wskaźnik Lafaya ($LFI > 0$);
- brak przewag komparatywnych danego kraju w handlu daną grupą produktów na rynku światowym, potwierdzony przez wskaźnik TC ($TC < 100\%$), wskaźnik RCA ($RCA < 1$) oraz wskaźnik Lafaya ($LFI < 0$).

Z pozostałych wariantów nie wynika jednoznaczna ocena pozycji konkurencyjnej w handlu produktami rolno-spożywczymi na rynku światowym, gdyż wyniki wskazań zastosowanych mierników są rozbieżne. Mogą one jedynie stanowić uzupełnienie analizy.

Tabela 11.1. Sumaryczna ocena pozycji konkurencyjnej w handlu zagranicznym produktami rolno-spożywczymi na rynku światowym, według wskaźników TC, RCA i LFI

| Wartość wskaźnika w danym roku | | | | Wskaźnik RCA | |
|--------------------------------|--------|-----------------|-------|--------------|-------|
| | | | | > 1,0 | < 1,0 |
| Wskaźnik TC | > 100% | Wskaźnik LFI | > 0,0 | +++ | + - + |
| | | | < 0,0 | ++ - | + - - |
| | < 100% | | > 0,0 | - + + | - - + |
| | | | < 0,0 | - + - | - - - |

Źródło: Opracowanie własne.

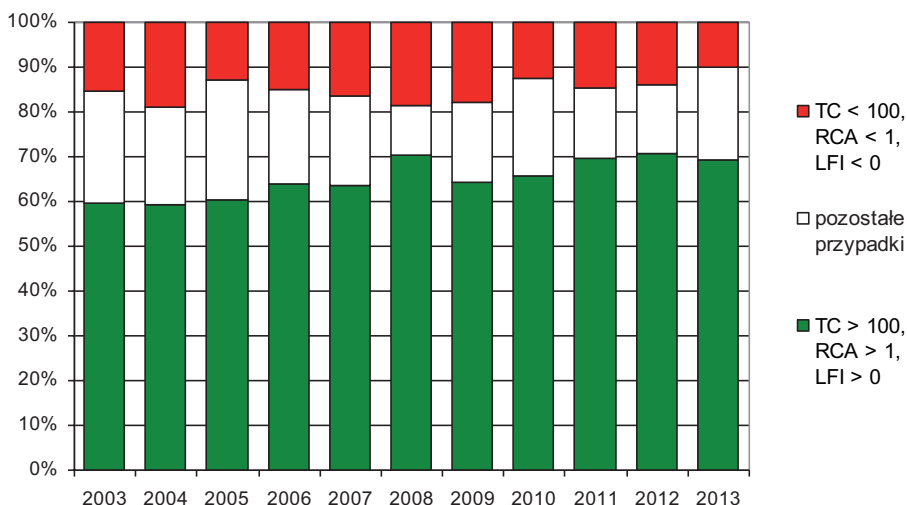
Oceny pozycji konkurencyjnej Polski w handlu produktami rolno-spożywczymi na rynku światowym dokonano dla poszczególnych działów HS. Analiza dotyczy pozycji konkurencyjnej w 2013 roku oraz jej zmian w latach 2003-2013, przy czym najczęściej pominięto te przypadki, w których kierunki

zmian wartości omawianych wskaźników były rozbieżne. W analizie wykorzystano dane z bazy WITS-Comtrade.

Wyniki badania

Z sumarycznej oceny pozycji konkurencyjnej Polski w handlu rolno-spożywczym na rynku światowym na podstawie wskaźników TC, RCA i LFI wynika, że liczba działów, w których Polska miała przewagi komparatywne na rynku światowym (zgodnie ze wskazaniem wszystkich trzech mierników) zwiększyła się w latach 2003-2013 z ośmiu do dziesięciu. W 2013 roku eksport produktów tych działów stanowił 69% polskiego eksportu rolno-spożywczego na rynek światowy, tj. o 10 p.p. więcej niż w 2003 roku (rys. 11.2).

Rysunek 11.2. Struktura polskiego eksportu rolno-spożywczego na rynek światowy według sumarycznej oceny pozycji konkurencyjnej, w proc.



Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych WITS-Comtrade.

W polskim handlu rolno-spożywczym w latach 2003-2013 za zdecydowanie konkurencyjne można uznać następujące grupy produktów: mięso i podroby (02), produkty mleczarskie (04), warzywa (07), przetwory z mięsa i ryb (16), przetwory zbożowe i pieczywo cukiernicze (19) oraz przetwory z owoców i warzyw (20). Wskazują na to wartości wszystkich trzech wskaźników (w tab. 11.2 sytuacja ta została ukazana graficznie w postaci trzech plusów w każdym roku). Dobra była także pozycja konkurencyjna działu cukry i wyroby cukiernicze (17), chociaż w tym przypadku w latach 2009 i 2011 wartości

wskaźnika LFI były niższe od zera. Z zestawienia wartości tych wskaźników wynika, że przewagi komparatywne tych działów na rynku światowym mają charakter względnie trwałe.

W całym tym okresie polscy producenci żywności nie posiadali natomiast przewag komparatywnych w handlu na rynku światowym następującymi grupami produktów: żywe rośliny i kwiaty cięte (06), ekstrakty roślinne (13), tłuszcze i oleje zwierzęce lub roślinne (15), odpady i pasze dla zwierząt (23). Świadczą o tym wartości wszystkich trzech wskaźników (w tab. 11.2 przedstawiono to graficznie w postaci trzech minusów w każdym roku). W większości lat przewag komparatywnych nie mieli ponadto producenci ryb i owoców morza (03), kawy, herbaty i przypraw (09), zbóż (10), produktów młynarskich, słoju i skrobi (11), nasion i owoców oleistych (12), pozostałych produktów roślinnych (14) oraz napojów bezalkoholowych i alkoholowych (22). W tych działach tylko w pojedynczych latach odnotowano zadowalające wartości niektórych wskaźników. Pozycję konkurencyjną tych działów uznać można zatem za słabą.

W niektórych działach w latach 2003-2013 zaszły diametralne zmiany wskaźników (co najmniej jednego), które spowodowały uzyskanie lub utratę przewag komparatywnych w handlu produktami tych działów na rynku światowym. Do działów, których pozycja konkurencyjna znacząco poprawiła się należą: tytoń i wyroby tytoniowe (24) – od 2006 roku, różne przetwory spożywcze (21) – od 2008 roku oraz kakao i przetwory z kakao (18) – od 2011 roku. Pogorszenie pozycji konkurencyjnej, a w efekcie utrata przewag komparatywnych na rynku światowym, nastąpiło natomiast w dziale zwierzęta żywe (01) – w 2013 roku.

Kolejną grupę stanowią działy, w których ocena pozycji konkurencyjnej na rynku światowym nie jest jednoznaczna, tj. we wszystkich lub w większości lat poziom niektórych wskaźników jest zadowalający, a poziom pozostałych niższy od wartości progowych. Do działów tych należą: pozostałe produkty zwierzęce (05) oraz owoce i orzechy (08). W tabeli 11.2 sytuacja ta została ukazana graficznie w postaci dwóch plusów i jednego minusa lub jednego plusa i dwóch minusów.

Tabela 11.2. Sumaryczna ocena pozycji konkurencyjnej Polski w handlu rolno-spożywczym na rynku światowym, na podstawie wskaźników TC, RCA i LFI (plusy bądź minusy w poszczególnych polach tabeli odpowiadają wskaźnikom w przedstawionej kolejności), według działów HS

| Dział HS | Opis działu | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | Zmiana w latach 2003-2013 |
|----------|--|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|---------------------------|
| 01 | Zwierzęta żywe | +++ | +++ | +++ | +++ | +++ | +++ | +++ | +- | +- | +- | --- | ↓↓↓ |
| 02 | Mięso i podroby | +++ | +++ | +++ | +++ | +++ | +++ | +++ | +++ | +++ | +++ | +++ | ↓↑↓ |
| 03 | Ryby i owoce morza | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | +- | +- | --- | +- | ↑↑↓ |
| 04 | Produkty mleczarskie | +++ | +++ | +++ | +++ | +++ | +++ | +++ | +++ | +++ | +++ | +++ | ↓↑↓ |
| 05 | Pozostałe produkty zwierzęce | +- | +- | +- | +- | +- | +- | +- | +- | +- | +- | +- | ↑↑↓ |
| 06 | Żywe rośliny i kwiaty cięte | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | ↓↑↓ |
| 07 | Warzywa | +++ | +++ | +++ | +++ | +++ | +++ | +++ | +++ | +++ | +++ | +++ | ↓↑↓ |
| 08 | Owoce i orzechy | +- | +- | +- | +- | +- | +- | +- | +- | +- | +- | +- | ↑↑↓ |
| 09 | Kawa, herbata, przyprawy | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | +- | +- | ↑↑↑ |
| 10 | Zboża | --- | --- | +- | --- | --- | --- | +- | +- | --- | +- | +- | ↑↑↑ |
| 11 | Produkty młynarskie, siód, skrobie | --- | +- | --- | --- | --- | --- | --- | +- | +- | +- | +- | ↑↑↑ |
| 12 | Nasiona i owoce oleiste | --- | --- | --- | --- | + | --- | --- | --- | --- | --- | +- | ↑↑↑ |
| 13 | Ekstrakty roślinne | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | ↑↑↑ |
| 14 | Pozostałe produkty roślinne | +- | +++ | +- | --- | +- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | ↓↑↓ |
| 15 | Tłuszcze i oleje zwierzęce lub roślinne | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | ↑↑↑ |
| 16 | Przetwory z mięsa i ryb | +++ | +++ | +++ | +++ | +++ | +++ | +++ | +++ | +++ | +++ | +++ | ↑↑↓ |
| 17 | Cukry i wyroby cukiernicze | +++ | +++ | +++ | +++ | +++ | +++ | +++ | +++ | +- | +++ | +++ | ↓↑↓ |
| 18 | Kakao i przetwory z kakao | +- | +- | +- | +- | +- | +- | +- | +- | +++ | +++ | +++ | ↑↑↑ |
| 19 | Przetwory zbożowe i pieczywo cukiernicze | +++ | +++ | +++ | +++ | +++ | +++ | +++ | +++ | +++ | +++ | +++ | ↑↑↓ |
| 20 | Przetwory z owoców i warzyw | +++ | +++ | +++ | +++ | +++ | +++ | +++ | +++ | +++ | +++ | +++ | ↓↑↓ |
| 21 | Różne przetwory spożywcze | +- | +- | +- | +- | +- | +++ | +++ | +++ | +++ | +++ | +++ | ↑↑↑ |
| 22 | Napoje bezalkoholowe i alkoholowe | --- | --- | +- | +- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | ↑↑↑ |
| 23 | Odpady i pasze dla zwierząt | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | ↑↑↑ |
| 24 | Tytoni i wyroby tytoniowe | +- | --- | +- | +++ | +++ | +++ | +++ | +++ | +++ | +++ | +++ | ↑↑↑ |

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych WITS-Comtrade.

Ciekawych wniosków dostarcza analiza zmian poszczególnych wskaźników, które dokonały się pomiędzy 2003 a 2013 rokiem (ostatnia kolumna w tabeli 11.2). Uwagę zwracają zwłaszcza dwie sytuacje. Pierwsza z nich dotyczy działów, które w prawie całym analizowanym okresie utrzymały swoje przewagi komparatywne w handlu na rynku światowym, pomimo zmniejszenia się wszystkich trzech wskaźników. Są to następujące działy: warzywa, cukry i wyroby cukiernicze oraz przetwory z owoców i warzyw. Druga sytuacja dotyczy działów, które nie posiadały w tym okresie przewag komparatywnych, ale w których nastąpiło zwiększenie wartości trzech analizowanych wskaźników. Są to następujące działy: kawa, herbata i przyprawy, zboża, produkty młynarskie, nasiona i owoce oleiste, tłuszcze i oleje zwierzęce lub roślinne, napoje bezalkoholowe i alkoholowe oraz odpady i pasze dla zwierząt. W przyszłości można oczekiwać istotnych zmian pozycji konkurencyjnych tych działów.

11.3. Dekompozycja zmian eksportu rolno-spożywczego Polski w latach 2003-2013 – analiza z wykorzystaniem metody stałych udziałów w rynku (constant market share – CMS)

Metoda badania

Jedną z metod stosowanych w badaniu strumieni handlu jest metoda stałych udziałów w rynku (*constant market share – CMS*)⁴⁴. Istotą tej metody jest podział zmiany udziału danego kraju w eksporcie światowym na dwa czynniki: czynnik strukturalny i czynnik wyrażający konkurencyjność. Czynnik strukturalny określa hipotetyczny przyrost udziału danego kraju w eksporcie światowym między rokiem bazowym a rokiem obliczeniowym, gdyby utrzymał on swoje dotychczasowe (tj. z roku bazowego) udziały w każdym ze światowych rynków towarowych. Różnica między faktycznym udziałem danego kraju w eksporcie światowym w roku obliczeniowym a jego hipotetycznym udziałem w tym eksporcie, osiąganym przy założeniu utrzymania dotychczasowej jego pozycji na wszystkich światowych rynkach towarowych (efekt strukturalny), wyraża wkład w ten przyrost czynnika wyrażającego zmiany konkurencyjności kraju w badanym okresie [Marczewski 2014].

Pierwotna koncepcja była wielokrotnie modyfikowana. Autorami jednej z modyfikacji metody stałych udziałów w rynku byli m.in. E.E. Leamer i R.M. Stern [1970], którzy poszerzyli pierwotny model o rynki geograficzne eksportu.

⁴⁴ Jako pierwszy, metodę stałych udziałów w rynku w 1952 roku zastosował do badania strumieni handlu Tyszyński [1951].

W takiej też postaci metoda ta została zastosowana w niniejszym badaniu do dekompozycji zmian eksportu rolno-spożywczego Polski. Zgodnie z formułą zaproponowaną przez E.E. Leamera i R.M. Sterna objaśniana jest wartościowa zmiana eksportu produktów rolno-spożywczych Polski między rokiem bazowym i obliczeniowym:

$$V_t^A - V_0^A = rV_0^A + \sum_{i=1}^n (r_i - r)V_{i0}^A + \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m (r_{ij} - r_i)V_{ij0}^A + \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m (V_{ijt}^A - V_{ij0}^A - r_{ij}V_{ij0}^A),$$

(1) (2) (3) (4)

gdzie:

V_t^A - wartość eksportu rolno-spożywczego Polski w okresie t ;

V_{it}^A - wartość eksportu produktu i przez Polskę w okresie t ;

V_{ijt}^A - wartość eksportu produktu i przez Polskę na rynek j w okresie t ;

r - tempo wzrostu światowego eksportu rolno-spożywczego między rokiem 0 i t ;

r_i - tempo wzrostu światowego eksportu produktu i między rokiem 0 i t ;

r_{ij} - tempo wzrostu światowego eksportu produktu i na rynek j między rokiem 0 i t ;

n - liczba produktów w eksporcie rolno-spożywczym Polski;

m - liczba partnerów handlowych w eksporcie rolno-spożywczym Polski.

Na zmianę eksportu rolno-spożywczego Polski w danym okresie mają zatem wpływ cztery komponenty:

(1) efekt wzrostu popytu światowego (rV_0^A) – zmiana wartości eksportu będąca następstwem zmian w światowym handlu rolno-spożywczym (dodatni efekt oznacza wzrost światowego eksportu żywności)

2) efekt struktury towarowej ($\sum_{i=1}^n (r_i - r)V_{i0}^A$) – zmiana wartości eksportu wynikająca ze struktury towarowej eksportu rolno-spożywczego danego kraju (dodatni efekt oznacza, że Polska specjalizuje się w eksporcie tych grup produktów rolno-spożywczych, których światowy eksport wzrasta szybciej niż eksport produktów rolno-spożywczych ogółem);

3) efekt struktury geograficznej ($\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m (r_{ij} - r_i)V_{ij0}^A$) – zmiana wartości eksportu wynikająca ze struktury geograficznej eksportu rolno-spożywczego danego kraju (dodatni efekt oznacza, że Polska koncentruje się w eksporcie do tych krajów, do których światowy eksport rolno-spożywczy wzrasta szybciej niż światowy eksport rolno-spożywczy ogółem);

4) efekt konkurencyjności $(\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m (V_{ijt}^A - V_{ij0}^A - r_{ij} V_{ij0}^A))$ – różnica między aktualną

wartością eksportu a wartością trzech powyższych komponentów; zmiana wartości eksportu, która nie da się wytłumaczyć powyższymi efektami (dodatni efekt oznacza, że polskie produkty rolno-spożywcze są konkurencyjne na rynkach zagranicznych z innych powodów niż wymienione, tj. ich konkurencyjność może wynikać zarówno z czynników o charakterze cenowym, jak i pozacenowym).

Okres analizy obejmuje lata 2003-2013. Obliczenia wykonano na podstawie bilateralnych danych handlowych na poziomie sześciocyfrowym klasyfikacji HS, pochodzących z bazy WITS-Comtrade, wyrażonych w USD. Dekompozycji zmian wartości eksportu dokonano dla poszczególnych lat, a także zagregowano wartości poszczególnych efektów dla całego okresu 2004-2013.

Wyniki badania

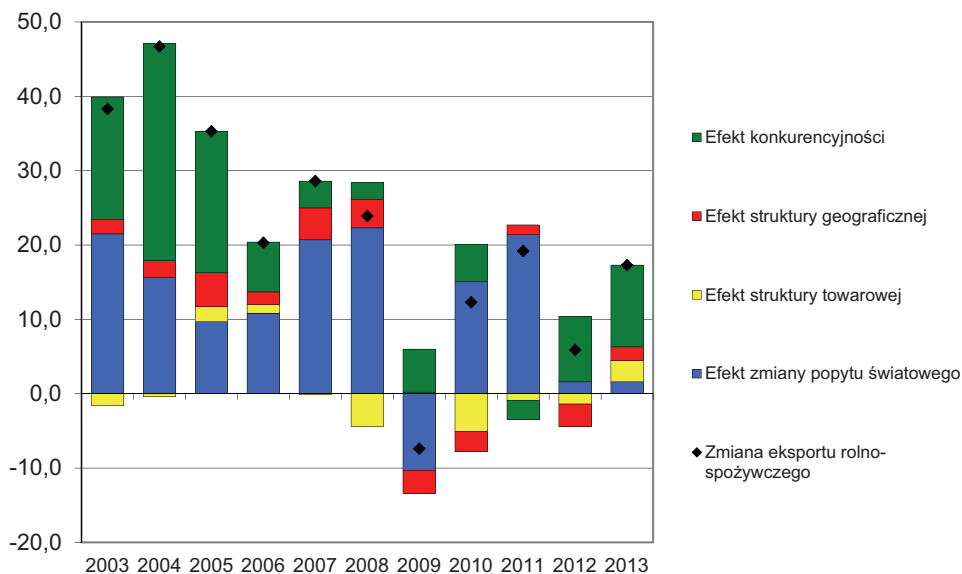
Zmiany eksportu rolno-spożywczego Polski w latach 2003-2013 były w dużej mierze efektem zmian w światowym handlu produktami rolno-spożywczymi. Z wyjątkiem 2009 roku, efekt zmiany popytu światowego był dodatni (tab. 11.3 i rys. 11.3). Szczególnie dużą część wzrostu polskiego eksportu efekt ten wyjaśniał w latach 2007-2008 oraz 2010-2011. Efekt struktury geograficznej był dodatni w latach 2003-2008 oraz 2013. Oznaczało to, że Polska eksportowała do krajów, do których światowy eksport rolno-spożywczy wzrastał szybciej niż światowy eksport rolno-spożywczy ogółem. Silna koncentracja na rynku państw UE (przede wszystkim krajów „Piętnastki”) sprawiła jednak, że po 2009 roku, w okresie kryzysu finansowo-gospodarczego i kryzysu zadłużeniowego w strefie euro efekt struktury geograficznej był głównie ujemny. Popyt na żywność krajów UE-15 wzrastał bowiem wolniej niż innych krajów. Przez większość analizowanego okresu ujemny był efekt struktury towarowej (z wyjątkiem lat 2005-2006 i 2013). Oznacza to, że w strukturze polskiego eksportu rolno-spożywczego dominowały produkty, których światowy eksport wzrastał wolniej niż światowy eksport rolno-spożywczy ogółem. Efekt konkurencyjności miał natomiast szczególnie duże znaczenie w trzech pierwszych latach po przystąpieniu do UE. W kolejnych latach wkład tego efektu we wzrost eksportu rolno-spożywczego Polski był wyraźnie mniejszy, a w 2011 roku nawet ujemny. Ponownie efekt konkurencyjności zyskał na znaczeniu w latach 2012-2013, kiedy to był on głównym źródłem wzrostu polskiego eksportu rolno-spożywczego.

Tabela 11.3. Dekompozycja zmian eksportu rolno-spożywczego Polski w latach 2003-2013, w mln USD

| Wyszczególnienie | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2004-2013 |
|--------------------------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|---------|--------|--------|--------|--------|-----------|
| Efekt zmiany popytu światowego | 686,9 | 691,6 | 631,3 | 945,8 | 2188,1 | 3025,8 | -1740,7 | 2346,1 | 3740,7 | 326,6 | 344,4 | 12499,7 |
| Efekt struktury towarowej | -52,3 | -18,1 | 130,4 | 108,6 | -8,0 | -599,1 | 35,8 | -787,2 | -162,9 | -299,5 | 646,1 | -953,8 |
| Efekt struktury geograficznej | 60,9 | 99,8 | 296,4 | 145,7 | 454,9 | 513,3 | -519,0 | -414,6 | 222,1 | -628,8 | 388,5 | 558,1 |
| Efekt konkurencyjności | 528,0 | 1291,1 | 1230,4 | 584,9 | 383,7 | 306,4 | 982,1 | 774,2 | -446,8 | 1832,2 | 2430,7 | 9368,8 |
| Zmiana eksportu | 1223,4 | 2064,2 | 2288,6 | 1784,9 | 3018,7 | 3246,3 | -1241,8 | 1918,5 | 3353,2 | 1230,5 | 3809,7 | 21472,8 |

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych WITS-Comtrade.

Rysunek 11.3. Dekompozycja zmian eksportu rolno-spożywczego Polski w latach 2003-2013, w % w stosunku do roku poprzedniego



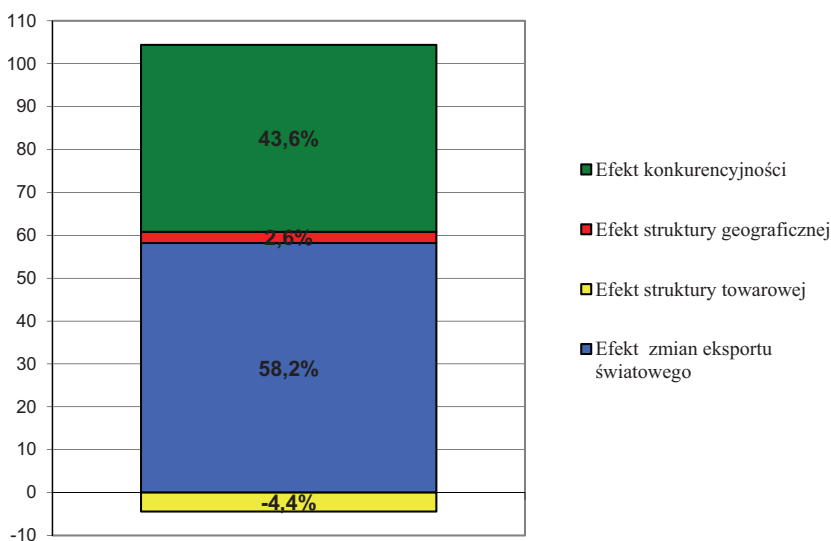
Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych WITS-Comtrade.

W celu dokonania oceny wkładu poszczególnych efektów we wzrost eksportu rolno-spożywczego Polski w okresie członkostwa w UE dokonano agregacji wartości tych efektów z poszczególnych lat okresu 2004-2013. Skumulowane wartości tych efektów odniesiono do skumulowanych zmian eksportu rolno-spożywczego w latach 2004-2013 i wyrażono w procentach.

W okresie członkostwa w UE największy wkład we wzrost polskiego eksportu rolno-spożywczego miał efekt zmiany popytu światowy – odpowiadał

on za ponad 52% skumulowanego wzrostu eksportu rolno-spożywczego Polski w latach 2004-2013 (rys. 11.4). Duże znaczenie miał również efekt konkurencyjności, którego wkład we wzrost eksportu rolno-spożywczego Polski w latach 2004-2013 wyniósł blisko 44%⁴⁵. Dodatni, aczkolwiek niewielki był wkład efektu struktury geograficznej. Z przeprowadzonego badania wynika także, że Polska miała niekorzystną strukturę towarową eksportu, tj. eksport ten był skoncentrowany na tych grupach produktów, na które światowy popyt importowy wzrastał wolniej niż popyt importowy na produkty rolno-spożywcze ogółem. Świadczy o tym ujemna wartość efektu struktury towarowej.

Rysunek 11.4. Dekompozycja skumulowanych zmian eksportu rolno-spożywczego Polski w latach 2004-2013, w % skumulowanej wartości tego wzrostu



Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych WITS-Comtrade.

Dekompozycja efektu struktury geograficznej według głównych grup partnerów handlowych pozwala stwierdzić, iż w latach 2004-2013 ujemny wkład we wzrost polskiego eksportu rolno-spożywczego miały państwa UE-15 (skumulowana wartość efektu w eksporcie do tych krajów wyniosła -8,2% skumulowanego wzrostu eksportu rolno-spożywczego w badanym okresie). Dodatni był natomiast wkład nowych państw członkowskich UE (UE-13) oraz krajów

⁴⁵ W porównaniu z innymi nowymi państwami członkowskimi UE (Czechami, Litwą, Słowacją i Węgrami), wkład efektu konkurencyjności we wzrost eksportu był w Polsce największy, por. Ambroziak [2014].

spoza UE – skumulowana wartość efektu w eksporcie do tych grup krajów wyniosła odpowiednio 5,6% i 5,2% skumulowanego wzrostu eksportu rolno-spożywczego w latach 2004-2013. Kraje „Piętnastki” były kluczowym odbiorcą polskiej żywności, a ich udział w eksporcie rolno-spożywczym Polski zwiększył się w okresie członkostwa. Światowy eksport rolno-spożywczy do tych krajów rozwijał się jednak w niższym tempie niż światowy eksport rolno-spożywczy ogółem, stąd też negatywny wpływ państw UE-15 na wzrost polskiego eksportu. Największy ujemny efekt generowały: Niemcy, Włochy, Hiszpania, Holandia, Wlk. Brytania i Dania.

Dynamicznie wzrastał natomiast popyt importowy na żywność w niektórych nowych państwach członkowskich (a tym samym światowy eksport żywności do tych krajów), np. w Czechach, Słowacji, na Litwie, w Rumunii. Stąd też dodatnia wartość efektu struktury geograficznej w eksporcie do państw UE-13. Podobna sytuacja dotyczyła także niektórych krajów spoza UE, a szczególnie Rosji, Białorusi i Ukrainy. Ujemny natomiast wpływ struktury geograficznej generowały takie kraje trzecie, jak: Turcja, USA, Meksyk, Korea Południowa.

Dekompozycja skumulowanego efektu struktury towarowej pozwala natomiast odpowiedzieć na pytanie, które grupy produktów w największym stopniu przyczyniły się do ujemnej wartości efektu struktury towarowej. Światowy popyt importowy na produkty rolno-spożywcze, które dominowały w polskim eksporcie, wzrastał wolniej niż światowy popyt importowy na produkty rolno-spożywcze ogółem. Stąd też największy ujemny wkład w skumulowany efekt struktury towarowej w eksporcie miały: tytoń i wyroby tytoniowe, mięso i podroby, warzywa, przetwory z mięsa i ryb, przetwory z owoców i warzyw, zwierzęta żywe. Dodatni wkład miały natomiast: odpady i pasze dla zwierząt, tłuszcze i oleje, nasiona i owoce oleiste.

Dekompozycja skumulowanego efektu konkurencyjności według poszczególnych grup produktów wykazała, iż w zdecydowanej większości tych grup efekt konkurencyjności był dodatni. Największy dodatni wkład do efektu konkurencyjności generowały w latach 2004-2013 takie grupy produktów, jak: mięso i podroby, tytoń i wyroby tytoniowe, produkty mleczarskie, różne przetwory spożywcze, przetwory z mięsa i ryb, przetwory zbożowe i pieczywo cukiernicze, zboża. Ujemny natomiast wkład do efektu konkurencyjności miały zwierzęta żywe.

11.4. Podsumowanie i wnioski

Sumaryczna ocena pozycji konkurencyjnej Polski w handlu produktami rolno-spożywczymi na rynku światowym w okresie członkostwa w Unii Europejskiej, oparta na analizie wybranych trzech wskaźników konkurencyjności (TC, RCA i LFI), ukazuje zróżnicowaną sytuację tego sektora w układzie towarowym. Polska posiadała przewagi komparatywne w handlu następującymi grupami produktów: mięso i podroby, produkty mleczarskie, warzywa, przetwory z mięsa i ryb, przetwory zbożowe i pieczywo cukiernicze oraz przetwory z owoców i warzyw. Dobra była także pozycja konkurencyjna działu cukry i wyroby cukiernicze oraz tytoń i wyroby tytoniowe. W latach 2003-2013 w wielu grupach produktów nastąpiła znacząca poprawa notowań poszczególnych wskaźników. Tym samym zwiększył się w eksporcie rolno-spożywczym udział produktów, w zakresie których Polska posiadała przewagi komparatywne na rynku światowym, z 59% do 69%.

Dekompozycja zmian eksportu rolno-spożywczego Polski w latach 2004-2013 (przeprowadzona metodą stałych udziałów w rynku – CMS) wskazuje, że blisko 60% skumulowanego w tym okresie wzrostu eksportu było efektem rosnącego popytu światowego na żywność. Niewielki dodatni efekt struktury geograficznej wynikał przede wszystkim z koncentracji polskich eksporterów w krajach UE-15, w których popyt na produkty rolno-spożywcze wzrastał jednak wolniej niż przeciętnie na świecie. Ujemny był natomiast skumulowany efekt struktury towarowej, co było efektem dominacji w polskim eksporcie rolno-spożywczym tych grup produktów, na które światowy popyt wzrastał relatywnie wolniej. Ponad 40% skumulowanego w analizowanym okresie wzrostu eksportu rolno-spożywczego Polski wynikało z efektu konkurencyjności. Wśród grup towarów największą wartość efektu konkurencyjności generował handel takimi produktami, jak: mięso i przetwory, tytoń i wyroby tytoniowe, produkty mleczarskie, zboża i przetwory zbożowe.

Wnioski otrzymane z sumarycznej oceny pozycji konkurencyjnej Polski na rynkach zagranicznych w dużej mierze są zbieżne z wnioskami pozyskanymi przy wykorzystaniu metody stałych udziałów w rynku. Najwyższą wartość efektu *stricte* konkurencyjności odnotowano w tych grupach produktów, które były konkurencyjne (wskazywały na to jednocześnie trzy mierniki) w całym bądź przez większość analizowanego okresu. Były to: mięso i podroby, tytoń i wyroby tytoniowe, produkty mleczarskie, różne przetwory spożywcze, przetwory z mięsa i ryb oraz przetwory zbożowe i pieczywo cukiernicze. Przez cały okres bądź przez większość lat konkurencyjne w polskim eksporcie były także: prze-

twory z owoców i warzyw, warzywa, cukry i wyroby cukiernicze oraz zwierzęta żywe, jednakże w okresie członkostwa Polski w UE nastąpiło wyraźne osłabienie pozycji konkurencyjnej Polski w eksporcie tych produktów. Może to tłumaczyć relatywnie niewielką wartość efektu konkurencyjności.

Literatura

1. Ambroziak Ł., Szczepaniak I., *Monitoring i ocena konkurencyjności polskich producentów żywności (4). Pozycja konkurencyjna*, seria „Program Wieloletni 2011-2014”, nr 74, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2013.
2. Ambroziak Ł., *The agri-food exports of the new EU Member States: a constant market share analysis*, [w:] *Proceedings of 28th International Business Research Conference*, 8-9 September 2014, ed. Md. Mahbulul Hoque Bhuiyan, World Business Institute Australia, http://www.wbiworldconpro.com/pages/previous_confo/spain-conference-2014.
3. Bednarz J., *Konkurencyjność polskich przedsiębiorstw na rynkach europejskich na przykładzie wybranych branż*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2013.
4. Leamer E.E., Stern R.M., *Quantitative International Economics*, Allen & Bacon, Boston 1970.
5. Marczewski K., *Dekompozycja zmian salda obrotów polskiego handlu zagranicznego na czynniki zewnętrzne i wewnętrzne w konwencji modelu CMS*, [w:] *Koniunktura gospodarcza świata i Polski w latach 2011-2014*, pr. zbior. pod red. K. Marczewskiego, IBRKK 2014.
6. Stankiewicz M.J., *Konkurencyjność przedsiębiorstwa. Budowanie konkurencyjności przedsiębiorstwa w warunkach globalizacji*, Wydawnictwo TNOiK „Dom Organizatora”, Toruń 2005.
7. Szczepaniak I. (red.), *Monitoring i ocena konkurencyjności polskich producentów żywności (5). Synteza*, seria “Program Wieloletni 2011-2014”, nr 115, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2014(a).
8. Szczepaniak I. (red.), *Monitoring i ocena konkurencyjności polskich producentów żywności (2)*, Seria „Program Wieloletni 2011-2014”, nr 40, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2012.
9. Szczepaniak I., *Competitiveness” system – selected theoretical and empirical aspects*, [w:] *Assessment of the competitiveness of Polish food producers in the European Union*, pr. zbior. pod red. I Szczepaniak, series “Multiannual Programme 2011-2014”, no 126.1, IAFE-NRI, Warsaw 2014 (b).

10. Tyszyński H., *World trade in manufactured commodities, 1899-1950*, The Manchester School of Economic Social Studies 1951, vol. 19, s. 272-304.

12. Krajowy popyt na żywność w cieniu sukcesów eksportu

12.1. Wprowadzenie

Celem prezentowanego opracowania jest przedstawienie głównych makroekonomicznych uwarunkowań spożycia żywności w latach 2009-2013, ujawnienie zjawisk po stronie popytu na żywność implikowanych spowolnieniem gospodarczym, zobrazowanie zmian poziomu oraz struktury konsumpcji żywności w ujęciu makro- i mikroekonomicznym, wskazanie kierunków jej rozwoju w 2014 r., oraz próba odpowiedzi na pytania: czy pokryzysowe odżywienie krajowego popytu na żywność będzie miało cechy trwałości.

W opracowaniu wykorzystano głównie dwa źródła informacji statystycznej, tj. dane makroekonomiczne GUS i wyniki badań budżetów gospodarstw domowych. Pierwsze źródło posłużyło do identyfikacji makroekonomicznych determinant popytu na żywność. W ocenie sytuacji dochodowej ludności wykorzystano dane z rachunków narodowych GUS oraz wyniki badań budżetów gospodarstw domowych. W celu scharakteryzowania cenowych determinant popytu posłużono się szacowanymi przez GUS zagregowanymi wskaźnikami cen detalicznych towarów i usług konsumpcyjnych. Źródłem informacji o zmianach realnego, globalnego popytu na żywność w ujęciu wartościowym były dane z rachunków narodowych GUS o wydatkach w sektorze gospodarstw domowych, dane Departamentu Handlu i Usług GUS o sprzedaży detalicznej żywności oraz dane z budżetów gospodarstw domowych dotyczące wydatków na artykuły żywnościowe konsumowane w obrębie gospodarstwa domowego. W ocenie zmian ilościowego spożycia żywności wykorzystano sporządzane przez GUS bilanse produktów rolniczych oraz wyniki badań budżetów gospodarstw domowych. Istotnym źródłem informacji były także wyniki własnych analiz statystyki rynkowej oraz specjalistyczne publikacje polskich i zagranicznych ośrodków naukowych, organizacji i urzędów statystycznych (IBRKiK, MFW, NBP, Eurostat). W badaniach zastosowano metody analizy statystycznej i ekonomicznej, rozumowań indukcyjnych, dedukcyjnych i syntezy oraz metody analizy rynku i analizy porównawczej. Badania dotyczyły głównie lat 2009-2013, jednakże w uzasadnionych przypadkach odwołano się do lat wcześniejszych. Uzyskano w ten sposób wyraźniejszy obraz zmian w konsumpcji żywności, co pozwoliło na wyciągnięcie bardziej prawidłowych wniosków.

12.2. Makroekonomiczne uwarunkowania popytu na żywność w latach 2009-2013

Ciasne ramy opracowania nie pozwalają na analizę wszystkich zmiennych kształtujących ogólny poziom popytu na żywność. Skoncentrowano się więc na kilku podstawowych uwarunkowaniach ekonomicznych konsumpcji w skali makroekonomicznej, takich jak: PKB, stopa bezrobocia, dochody ludności i ceny towarów spożywczych, które w zasadniczy sposób wyznaczają trendy spożycia [Bywalec 2010, Wierzejski 2010].

Głównymi czynnikami deprecjonującymi popyt na żywność w latach 2009-2013 były: spowolnienie tempa wzrostu PKB, negatywne zjawiska na rynku pracy, niskie tempo wzrostu dochodów ludności, w tym zwłaszcza utrzymująca się z pracy najemnej, realne podrożenie żywności oraz zmiana struktury kosztów utrzymania rodzin związana z istotnym wzrostem cen usług bytowych.

Zaburzenia na światowych rynkach finansowych zapoczątkowane w połowie 2008 r., globalna recesja i kryzys zadłużeniowy części państw Unii Gospodarczej i Walutowej doprowadziły do znacznego osłabienia aktywności gospodarki światowej, co nie pozostało bez wpływu na gospodarkę Polski. W latach 2009-2013 średnie tempo wzrostu polskiego PKB wyniosło 2,7%, wobec 5,5% w latach 2004-2008, co było efektem oddziaływania nie tylko czynników zewnętrznych, ale także wewnętrznych, związanych z procesem ograniczania nierównowagi w sektorze finansów publicznych. W 2013 r. PKB był o 14,3% wyższy niż w 2008 r. (w UE-28 spadł o 1,3%), podczas gdy w latach 2004-2008 zwiększył się o 30,0% (rys. 12.1).

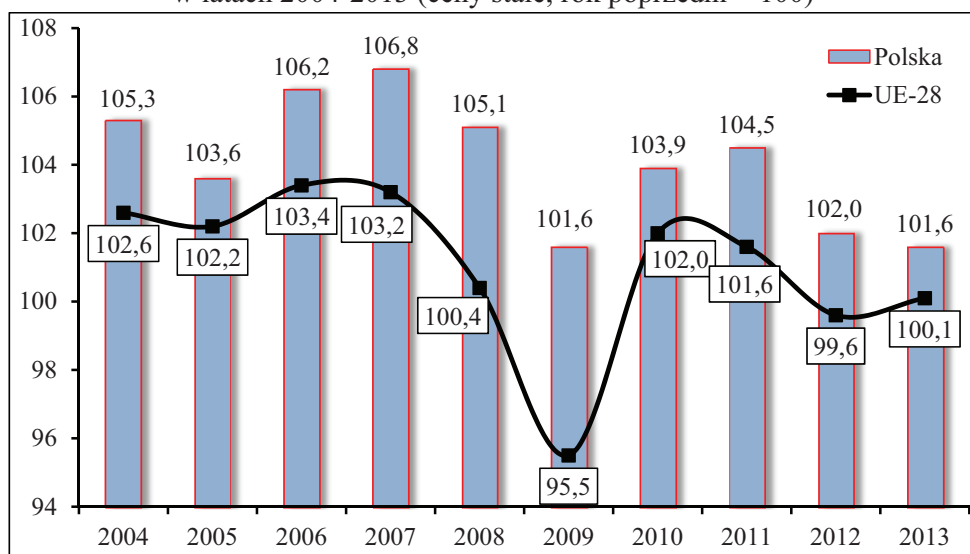
Spowolnienie tempa wzrostu gospodarczego znalazło odzwierciedlenie w nasileniu się negatywnych tendencji na rynku pracy i wzroście stopy rejestrowanego bezrobocia z 9,5% w końcu 2008 r. do 13,4% w końcu 2013 r. (rys. 12.2) [Rynek 2015].

Wysoki poziom bezrobocia ograniczał presję na wzrost płac. W 2013 r., w porównaniu z 2008 r., przeciętne miesięczne wynagrodzenia realne w sektorze przedsiębiorstw zwiększyły się o 4,7%, tj. w stopniu ponad 4-krotnie mniejszym niż w latach 2004-2008. Zmalało także tempo wzrostu dochodów pracodawców i pracujących na własny rachunek poza rolnictwem oraz rolników indywidualnych. Obniżyła się realna wartość transferów pieniężnych od osób pracujących za granicą oraz kredytów konsumpcyjnych dla gospodarstw domowych, co wynikało zarówno z zaostrzenia kryteriów i warunków ich udzielania, jak i jednoczesnego osłabienia popytu na kredyt. Znaczącemu spowolnieniu ule-

gła dynamika dochodów rolników indywidualnych⁴⁶ [Rocznik 2011, Rocznik 2013]. Przyspieszyła natomiast dynamika wzrostu rent i emerytur (w 2009 r. przeprowadzono ich waloryzację).

Biorąc pod uwagę wszystkie składowe dochodów szacuje się, że w 2013 r., w porównaniu z 2008 r., wzrost realnych dochodów do dyspozycji brutto w sektorze gospodarstw domowych wyniósł około 9,0%⁴⁷ [Popyt 2014]. Był on blisko dwukrotnie mniejszy niż w latach 2004-2008 (tab. 12.1, rys. 12.3 i 12.4). Szczególnie niekorzystny pod tym względem był rok 2012, kiedy na skutek redukcji wynagrodzeń w sektorze przedsiębiorstw, dochody realne sektora gospodarstw domowych wzrosły o 0,4%, tj. najmniej od 2002 r. (0,1%) [Popyt 2013].

Rysunek 12.1. Dynamika PKB w Polsce i Unii Europejskiej (UE-28) w latach 2004-2013 (ceny stałe, rok poprzedni = 100)

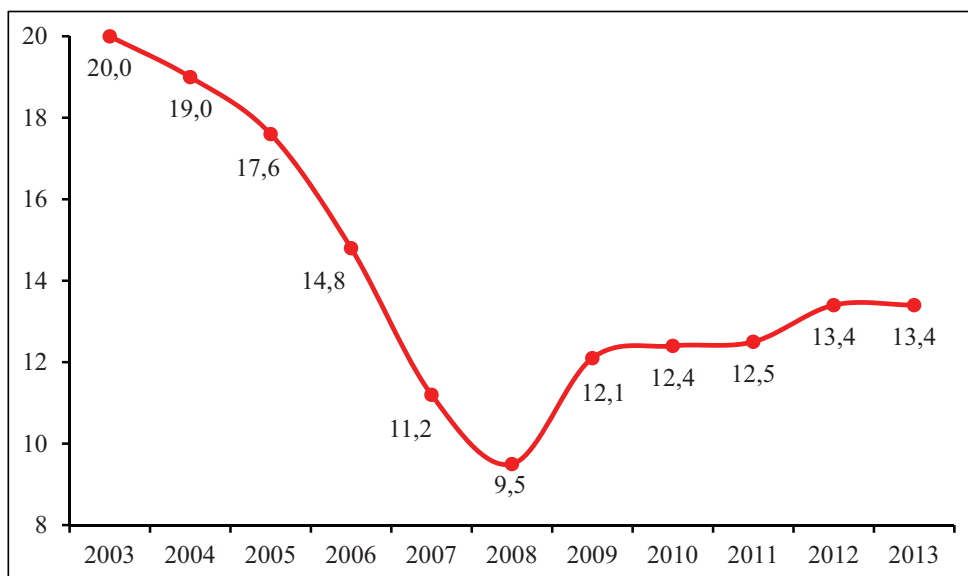


Źródło: Dane GUS i EUROSTAT (według ESA95)

⁴⁶ Według danych makroekonomicznych GUS, w latach 2004-2008 dochody realne w podsektorze pracodawców i pracujących na własny rachunek w gospodarstwach indywidualnych w rolnictwie wzrosły o 30,0%, a w latach 2009-2013 o 8,0%.

⁴⁷ Dochody w sektorze gospodarstw domowych liczone według ESA95.

Rysunek 12.2. Stopa rejestrowanego bezrobocia (w końcu roku, w %)



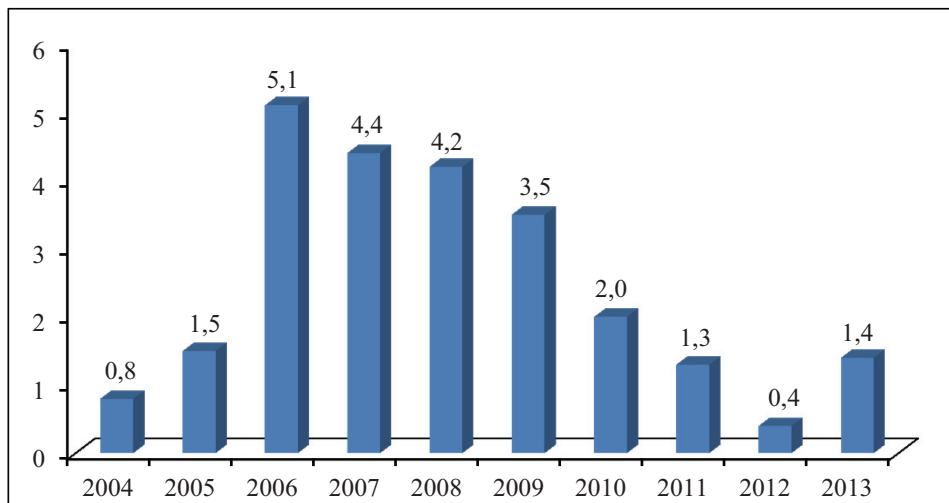
Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS

Tabela 12.1. Wskaźniki realnych wynagrodzeń, emerytur i rent oraz dochodów do dyspozycji brutto w sektorze gospodarstw domowych

| Wyszczególnienie | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | |
|--|--------------|---------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| | 2003=100 | rok poprzedni = 100 | | | | | 2008=100 |
| Przeciętne miesięczne wynagrodzenie realne brutto w gospodarce | 119,1 | 102,0 | 101,4 | 101,4 | 100,1 | 102,5 | 107,6 |
| w sektorze przedsiębiorstw | 120,4 | 101,1 | 100,8 | 100,9 | 99,8 | 102,0 | 104,7 |
| Przeciętna miesięczna emerytura i renta realna brutto z pozarolniczego systemu ubezpieczeń społecznych | 111,6 | 104,3 | 103,6 | 100,3 | 101,3 | 104,4 | 114,6 |
| Przeciętna miesięczna emerytura i renta realna brutto rolników indywidualnych | 101,4 | 101,9 | 101,9 | 98,6 | 102,8 | 105,1 | 110,6 |
| Dochody realne do dyspozycji brutto w sektorze gospodarstw domowych | 117,1 | 103,5 | 102,0 | 101,3 | 100,4 | 101,4 | 108,9 |

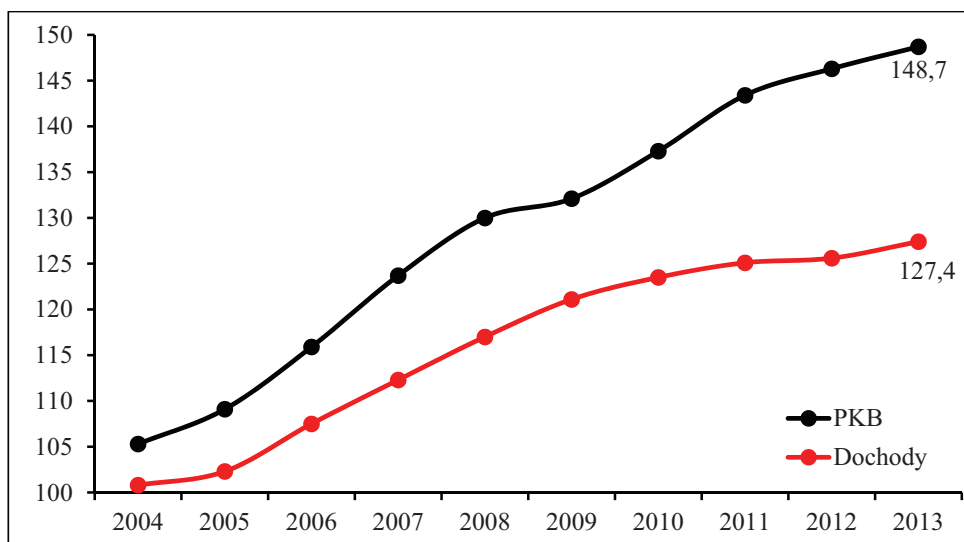
Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS

Rysunek 12.3. Zmiany dochodów realnych do dyspozycji brutto w sektorze gospodarstw domowych (w % w stosunku do roku poprzedniego)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS (według ESA95).

Rysunek 12.4. Dynamika PKB i dochodów realnych do dyspozycji brutto w sektorze gospodarstw domowych (2003=100)



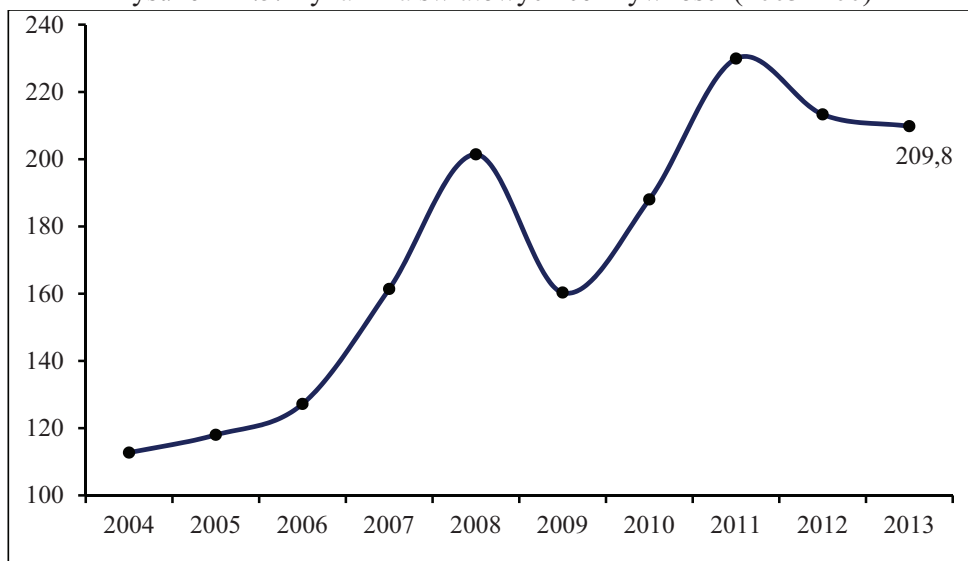
Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych GUS.

W okresie ostatniego kryzysu gospodarczego utrzymywała się w Polsce stosunkowo wysoka inflacja generowana przez zwwyżki cen żywności, nośników

energii i paliw. Istotne przyspieszenie dynamiki cen żywności w latach 2011-2012 wynikało głównie z czynników o charakterze globalnym, wśród których kluczową rolę odegrały zmiany globalnego popytu na żywność oraz niekorzystne warunki podażowe na światowych rynkach rolnych sprzyjające wzrostowi eksportu z Polski (rys. 12.5).

W 2013 r., w stosunku do 2008 r., w Polsce ceny żywności i napoje bezalkoholowych zwiększyły się o 19,9%, przy inflacji wynoszącej 15,9%. Wiele podstawowych grup produktów żywnościowych podrożało w stopniu wyższym od średniego wskaźnika, w tym m.in. cukier (o 76,2%), jaja (o 63,1%), pieczywo i produkty zbożowe (o 56,7%, w tym mąka o 67,0% oraz ryż i pieczywo po 64,0%), tłuszcze jadalne (o 56,3%, w tym tłuszcze wieprzowe o 94,4%, a masło o 66,4%) i owoce (o 51,9%, w tym banany o 58,0% a jabłka o 54,2%). Ceny mięsa i przetworów mięsnych zwiększyły się przeciętnie o 47,1%, w tym mięsa wołowego o 137,0%. Wzrost cen pozostałych grup żywności, tj. warzyw i przetworów warzywnych, ryb i przetworów rybnych oraz artykułów mleczarskich był mniejszy od średniego, choć poszczególnych produktów znacznie go przewyższał (np. wzrost cen ziemniaków wyniósł 88,0%) (tab. 12.2).

Rysunek 12.5. Dynamika światowych cen żywności (2003=100)



Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych FAO.

Tabela 12.2. Wskaźniki cen wybranych grup żywności

| Wyszczególnienie | 2008 2003=100 | 2013 2008=100 | 2013 2003=100 |
|-----------------------------------|------------------|------------------|------------------|
| Żywność | 122,3 | 120,5 | 147,3 |
| Jaja | 117,4 | 138,9 | 163,1 |
| Pieczywo i produkty zbożowe | 129,6 | 120,9 | 156,7 |
| Tłuszcze jadalne | 127,7 | 122,4 | 156,3 |
| Owoce i przetwory | 127,8 | 119,0 | 151,9 |
| Cukier, wyroby cukiernicze i miód | 121,5 | 122,1 | 148,3 |
| Cukier | 128,5 | 137,2 | 176,2 |
| Mięso i przetwory mięsne | 118,5 | 124,1 | 147,1 |
| Ryby i przetwory rybne | 110,2 | 131,1 | 144,5 |
| Ziemniaki, warzywa i przetwory | 119,6 | 118,7 | 141,9 |
| Artykuły mleczarskie | 123,7 | 109,3 | 135,2 |

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych GUS.

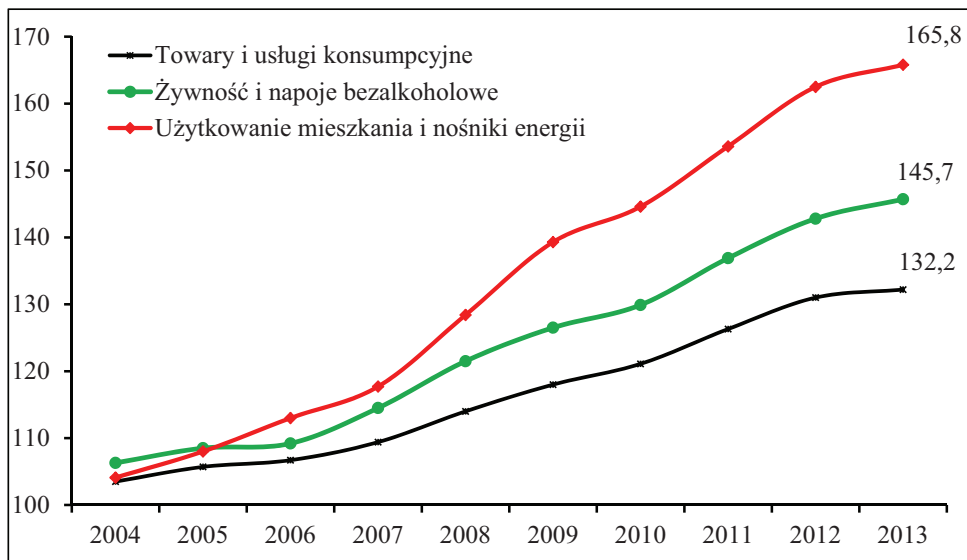
Realnemu drożeniu żywności towarzyszyła wydatna zwyżka cen towarów i usług związanych z mieszkaniem, nośnikami energii, zdrowiem i transportem, w tym zwłaszcza paliw do prywatnych środków transportu oraz napojów alkoholowych i wyrobów tytoniowych (tab. 12.3, rys. 12.6). Konieczność zwiększenia przez gospodarstwa domowe wydatków na usługi bytowe, z których większość ma charakter „wydatków sztywnych”, istotnie obciążających budżety rodzin, ograniczyła możliwości zwiększenia wydatków gospodarstw domowych na żywność w stopniu kompensującym wzrost cen żywności.

Tabela 12.3. Wskaźniki cen wybranych grup towarów i usług konsumpcyjnych w latach 2009-2013 (rok poprzedni = 100)

| Wyszczególnienie | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 |
|--|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| Towary i usługi konsumpcyjne | 103,5 | 102,6 | 104,3 | 103,7 | 100,9 |
| Żywność i napoje bezalkoholowe | 104,1 | 102,7 | 105,4 | 104,3 | 102,0 |
| Żywność | 104,1 | 102,8 | 105,6 | 104,3 | 102,2 |
| Napoje alkoholowe i wyroby tytoniowe | 109,4 | 105,3 | 103,7 | 104,1 | 103,5 |
| Użytkowanie mieszkania i nośniki energii | 108,5 | 103,8 | 106,2 | 105,8 | 102,0 |
| nośniki energii | 110,4 | 104,1 | 107,4 | 106,7 | 99,5 |
| Transport | 97,6 | 106,2 | 107,7 | 107,0 | 98,2 |
| paliwa do prywatnych środków transportu | 93,1 | 111,9 | 113,7 | 110,9 | 96,0 |

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Rysunek 12.6. Dynamika cen wybranych grup towarów i usług konsumpcyjnych w latach 2004-2013 (2003 = 100)

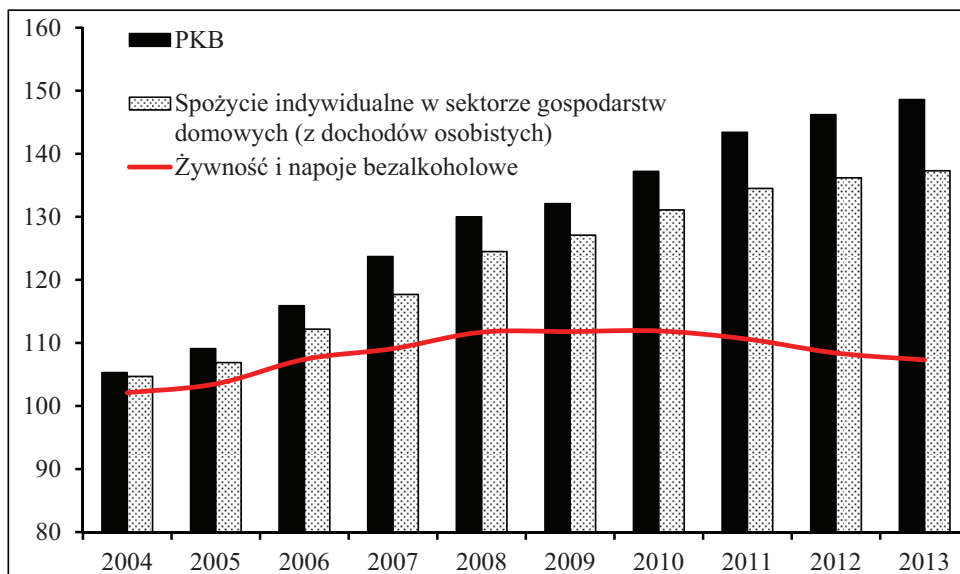


Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych GUS.

12.3. Spożycie żywności według rachunków narodowych

Z rachunków narodowych GUS wynika, że spożycie żywności i napojów bezalkoholowych w sektorze gospodarstw domowych, finansowane z dochodów osobistych, po wzroście o 11,7% w latach 2004-2008 (w cenach stałych) oraz stabilizacji w latach 2009-2010, od 2011 r. zaczęło maleć. W 2013 r. ukształtowało się ono na poziomie o 5,6% niższym niż w 2008 r., przy wzroście całkowitego spożycia w sektorze gospodarstw domowych o 11,4% (rys. 12.7). Jednocześnie wzrosła konsumpcja wszystkich nieżywnościowych grup towarów i usług konsumpcyjnych, w tym najbardziej odzieży i obuwia, artykułów w zakresie ochrony zdrowia oraz użytkowania mieszkania i nośników energii [Rocznik 2014].

Rysunek 12.7. Dynamika PKB i spożycia indywidualnego w sektorze gospodarstw domowych w latach 2004-2013 (w cenach stałych, 2003 =100)

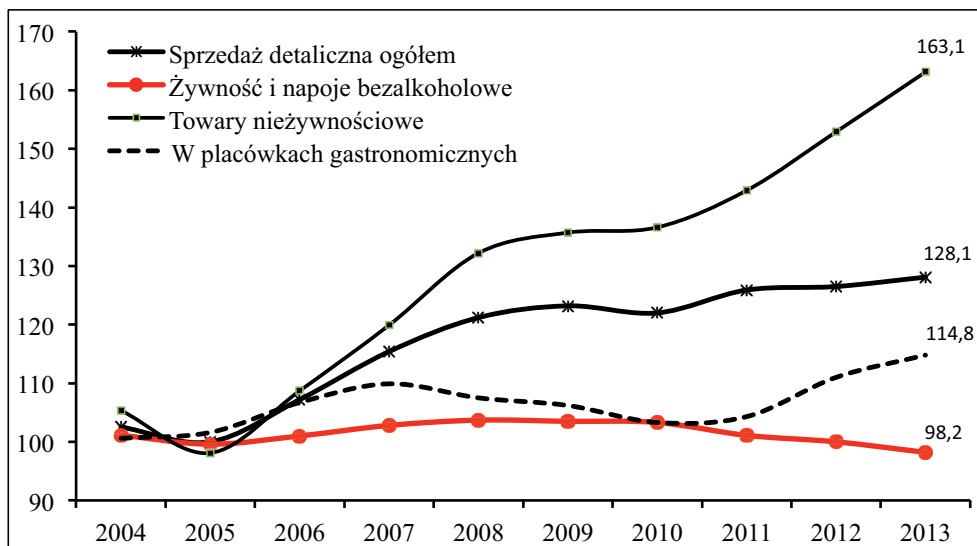


Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych GUS

Odzwierciedleniem tych tendencji są statystyki handlu (rys. 12.8), które pokazują, że w latach 2009-2013 sprzedaż detaliczna żywności (w cenach stałych) zmalała o 5,3%, przy wzroście sprzedaży towarów nieżywnościowych o 23,4%. Spadek sprzedaży żywności w handlu detalicznym został częściowo zrekompensowany poprzez wzrost sprzedaży w placówkach gastronomicznych (o 6,7%).

Przeprowadzone dla celów niniejszego opracowania badania sugerują, że istotnym czynnikiem deprecjonującym popyt na żywność był nie tylko realny wzrost cen żywności i usług bytowych, ale także utrzymujący się względnie wysoki popyt na towary nieżywnościowe. Szczegółowa analiza wydatków gospodarstw domowych prowadzi do wniosku, że konsumenci oszczędzali na żywności, aby zaspokoić pozazywnościowe potrzeby zgodnie ze swoimi preferencjami.

Rysunek 12.8. Dynamika sprzedaży detalicznej w latach 2004-2013
(w cenach stałych, 2003 = 100)



Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych GUS.

12.4. Spożycie bilansowe artykułów żywnościowych⁴⁸

Zmiany spożycia podstawowych produktów spożywczych w latach 2009-2013 były różnokierunkowe, z przewagą tendencji spadkowych. Analiza sporządzanych przez GUS bilansów produktów rolniczych pokazuje, że w 2013 roku, spośród dziesięciu podstawowych grup żywności, spożycie siedmiu było niższe, a trzech pozostałych – wyższe niż w 2008 roku (tab. 12.4). Znacząco zmalało spożycie artykułów zbożowych, ziemniaków, warzyw, owoców oraz mięsa i podrobów, w tym zwłaszcza mięsa czerwonego, przy wzroście spożycia drobiu. Obniżyła się konsumpcja ryb i jaj. Wzrosło spożycie mleka, cukru i tłuszczów jadalnych, głównie za sprawą istotnego zwiększenia konsumpcji tłuszczów roślinnych, rekompensującego „z nawiązką” redukcję spożycia tłuszczów zwierzęcych.

⁴⁸ Dane makroekonomiczne uzyskane metodą bilansową obrazują roczne spożycie artykułów żywnościowych na 1 mieszkańca. Są one wynikiem obliczeń uwzględniających informacje o produkcji krajowej, imporcie, eksporcie, zużyciu na cele nieżywnościowe i wielkościach strat. Dotyczą one spożycia artykułów nieprzetworzonych, bądź poddanych tylko wstępnemu przetworzeniu (np. przemiał zbóż).

Tabela 12.4. Spożycie niektórych artykułów żywnościowych
(według danych bilansowych, na 1 mieszkańca)

| Wyszczególnienie | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 ^a |
|---|------|------|------|------|------|------|-------------------|
| Ziarno 4 zbóż w przeliczeniu na przetwory – w kg ^c | 112 | 111 | 108 | 108 | 108 | 108 | 107,5 |
| Ziemniaki – w kg ^c | 118 | 116 | 110 | 111 | 111 | 102 | 103 |
| Warzywa – w kg | 115 | 116 | 106 | 104 | 103 | 102 | 104 |
| Owoce – w kg | 55,0 | 55,5 | 44,0 | 42,0 | 46,0 | 46,0 | 48,0 |
| Mięso i podroby ^e – w kg | 75,3 | 75,0 | 73,7 | 73,4 | 71,0 | 67,5 | 71,0 |
| w tym: mięso – w kg | 71,2 | 70,8 | 69,9 | 70,1 | 67,3 | 63,8 | 67,5 |
| wieprzowe – w kg | 42,7 | 42,4 | 42,2 | 42,5 | 39,2 | 35,5 | 38,5 |
| wołowe – w kg | 3,8 | 3,6 | 2,4 | 2,1 | 1,6 | 1,5 | 1,6 |
| drobiowe – w kg | 24,1 | 24,0 | 24,6 | 25,0 | 26,1 | 26,5 | 26,9 |
| Ryby i przetwory ^f – w kg | 13,7 | 13,3 | 13,1 | 12,2 | 11,7 | 12,2 | 13,2 |
| Tłuszcze jadalne ^g | 31,5 | 31,8 | 32,1 | 32,0 | 32,1 | 31,8 | 32,7 |
| zwierzęce – w kg | 6,4 | 6,0 | 6,3 | 6,1 | 6,0 | 5,1 | 5,5 |
| roślinne | 20,8 | 21,1 | 21,5 | 21,9 | 22,2 | 22,6 | 23,0 |
| masło – w kg | 4,3 | 4,7 | 4,3 | 4,0 | 4,1 | 4,1 | 4,2 |
| Mleko krowie – w l ^h | 182 | 187 | 189 | 194 | 193 | 206 | 207 |
| Jaja kurze – w szt. | 205 | 206 | 202 | 172 | 140 | 148 | 148 |
| Cukier – w kg | 38,4 | 38,8 | 39,9 | 39,4 | 42,5 | 41,9 | 43,6 |

^a Szacunek

^b Prognoza IERiGŻ-PIB.

^c Dane dotyczą lat gospodarczych, tzn. obejmują okres od 1 lipca danego roku kalendarzowego do 30 VI roku następnego, ^d szacunek IERiGŻ-PIB, ^e łącznie z mięsem i podrobami przeznaczonymi na przetwory, ^f w wadze żywej, ^g w wadze handlowej, od 2005 r. szacunek IERiGŻ-PIB, ^h łącznie z mlekiem przeznaczonym na przetwory, bez mleka przerobionego na masło.

Źródło: Dane GUS, Morskiego Instytutu Rybackiego oraz szacunki i prognozy IERiGŻ-PIB.

12.5. Konsumpcja żywności w gospodarstwach domowych

Spadek krajowego popytu na żywność szacowany na podstawie rachunków narodowych GUS znajduje potwierdzenie w badaniach budżetów gospodarstw domowych, z których wynika, że w latach 2009-2013 przeciętne miesięczne nominalne wydatki gospodarstw domowych na żywność i napoje bezalkoholowe (w przeliczeniu na 1 osobę) zwiększyły się o 14,4%, co przy wzroście średniego poziomu cen detalicznych artykułów żywnościowych o 19,9% oznacza spadek ich realnej wartości o 4,6% (tab. 12.5). Realna wartość całkowitych wydatków wzrosła o 1,6% [Sytuacja 2005, Budżety 2013]. Spowolnienie dynamiki wzrostu realnej konsumpcji w latach 2009-2013, na tle lat wcześniejszych było znaczące, a bez-

względne zmniejszenie się wydatków gospodarstw domowych na żywność stanowiło odwrócenie dotychczasowego, wieloletniego trendu⁴⁹.

Tabela 12.5. Przeciętne miesięczne dochody i wydatki na 1 osobę w gospodarstwach domowych ogółem w latach 2008-2013

| Wyszczególnienie | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 |
|--------------------------------|-----------|---------|---------|---------|---------|---------|
| | w złotych | | | | | |
| Dochód rozporządzalny | 1045,52 | 1114,49 | 1192,82 | 1226,95 | 1278,43 | 1299,07 |
| Wydatki ogółem | 904,27 | 956,68 | 991,44 | 1015,12 | 1050,78 | 1061,70 |
| Żywność i napoje bezalkoholowe | 231,14 | 240,08 | 246,14 | 254,13 | 263,85 | 264,30 |

Źródło: Sytuacja gospodarstw domowych w 2004 r. w świetle wyników badań budżetów gospodarstw domowych, GUS, Warszawa, 2005, s. 10-11; Budżety gospodarstw domowych w 2013 r., GUS, Warszawa 2014, s. 283-284.

Spadł popyt gospodarstw domowych (mierzony realną wartością wydatków) na wszystkie grupy produktów spożywczych, z wyjątkiem ryb, artykułów mleczarskich, wyrobów cukierniczych i napojów bezalkoholowych⁵⁰. Szczegółowa analiza wydatków gospodarstw domowych wskazuje, że spadek popytu na żywność był udziałem głównie gospodarstw najmniej i średniozamożnych.

W latach 2009-2013 w gospodarstwach najbiedniejszych realny spadek popytu na żywność wyniósł 6%, podczas gdy w gospodarstwach najbogatszych był dwukrotnie mniejszy. Sześcioprocentową obniżkę realnych wydatków na żywność odnotowano w każdym z trzech pierwszych kwintyli, tj. w około 60% badanych gospodarstw domowych. Jednocześnie gospodarstwa najzamożniejsze znacząco zwiększyły konsumpcję żywności poza domem, co oznacza, że w rzeczywistości ich poziom spożycia nie uległ obniżeniu⁵¹.

⁴⁹ W latach 2004-2008 wzrost przeciętnych miesięcznych realnych dochodów rozporządzalnych gospodarstw domowych wyniósł 28,8%, wydatków realnych ogółem – 17,1%, przy nieznacznym wzroście realnych wydatków na żywność i napoje bezalkoholowe.

⁵⁰ Badania budżetów gospodarstw domowych obejmują tylko artykuły żywnościowe kupowane do konsumpcji domowej bądź pozyskane z własnego gospodarstwa rolnego, działki czy innej działalności na własny rachunek. Nie obejmują wyrobów żywnościowych sprzedawanych do bezpośredniej konsumpcji przez restauracje, kawiarnie, bary, kioski, sprzedawców ulicznych, automaty, stołówki i bufety pracownicze. Nie obejmują spożycia w szpitalach, żłobkach, przedszkolach, internatach, zakładach karnych, koszarach, klasztorach itp.

⁵¹ W 2013 r., w porównaniu z 2008 r., w tych gospodarstwach wydatki nominalne na gastronomię wzrosły o 56,6% i były 6,5 razy większe niż w gospodarstwach najbiedniejszych. W 2013 r. udział wydatków na gastronomię w wydatkach na żywność i napoje bezalkoholowe

Skutki ostatniego spowolnienia gospodarczego były znacznie bardziej dotkliwe dla gospodarstw domowych najuboższych niż dla gospodarstw najzamożniejszych. Dla tych pierwszych oznaczały konieczność ograniczenia żywnościowych wydatków oraz istotne obniżenie poziomu i pogorszenie struktury żywienia, a dla drugich były niezauważalne, nie osłabiły popytu na żywność i dążenia do poprawy jakości życia.

12.6. Konsumpcja żywności na ścieżce wzrostu

W 2014 r. pomimo negatywnych oddziaływań globalnych nastąpił w Polsce wzrost aktywności gospodarczej. Kryzys rosyjsko-ukraiński i napięta sytuacja polityczna na Wschodzie, słabe ożywienie w strefie euro i związane z tym obniżenie popytu na polski eksport oraz embargo nałożone na niektóre polskie towary przez Rosję i inne państwa Wschodu nie zaważyły na ogólnej kondycji polskiej gospodarki. Mocny wzrost gospodarczy, pozytywne zjawiska na rynku pracy i niska inflacja skutkowały przyspieszeniem dynamiki wzrostu dochodów realnych ludności. Wydatnie zwiększyła się krajowa produkcja i podaż surowców rolniczych, w tym zwłaszcza zbóż, żywca rzeźnego i mleka. Warunki agroprzyrodnicze sprzyjały wzrostowi produkcji owoców i warzyw. Ceny większości podstawowych produktów rolnych i ogrodniczych były niższe w porównaniu z cenami sprzed roku. Niższe koszty surowców rolnych oraz poza surowcowe koszty przetwórstwa i obrotu związane ze spadkiem cen energii, gazu i paliw spowodowały obniżkę cen zbytu wyrobów przemysłu spożywczego i cen detalicznych płaconych przez konsumentów. Deflacja na rynku żywnościowym była zjawiskiem nienotowanym od lat 2002-2003. Dodatkowo nasilił ją spadek cen artykułów rolno-spożywczych na rynkach światowych.

Stabilny wzrost gospodarczy, poprawa sytuacji dochodowej ludności, niskie tempo wzrostu cen towarów i usług konsumpcyjnych, bezwzględny spadek cen żywności i pozytywne nastroje konsumentów sprzyjały wzrostowi popytu konsumpcyjnego. Wstępne dane GUS sugerują, że w 2014 r. nastąpiło odwrócenie, utrzymującej się w latach 2011-2013 spadkowej tendencji popytu na żywność. W 2014 r., w porównaniu z 2013 r., sprzedaż detaliczna żywności, napojów i wyrobów tytoniowych, w cenach stałych, w jednostkach zatrudniających powyżej 9 osób, zwiększyła się o 4,8%, podczas gdy odpowiednio rok wcześniej wzrosła zaledwie o 0,3%. W IV kwartale jej wzrost wyniósł 7,6% w ujęciu rocznym, wobec spadku o 0,3% w analogicznym okresie przed rokiem. W 2014 r., w przeciwieństwie do lat poprzednich, tempo wzrostu sprzedaży

wyniósł 18%, wobec 13,3% w 2008 r. W gospodarstwach najbiedniejszych odsetek ten zwiększył się odpowiednio do 5,4% z 4,1%.

żywności było blisko dwukrotnie wyższe niż sprzedaży detalicznej ogółem [Informacja 2015b]. Z badań budżetów gospodarstw domowych wynika, że w 2014 r. wydatki realne gospodarstw domowych na żywność i napoje bezalkoholowe były o 1,0% większe, niż w 2013 r. Odnotowano dynamiczny wzrost wydatków gospodarstw domowych na żywienie poza domem i wzrost udziału gastronomii w zaspokojeniu żywnościowych potrzeb ludności. Wzrósł popyt gospodarstw domowych na produkty o wyższym stopniu przetworzenia, dania gotowe, półprodukty oszczędzające czas przygotowywania posiłków. Zmniejszyła się wartość żywności pozyskiwanej z produkcji własnej. Spadek samozaopatrzenia został zrekompensowany przez wzrost wartości zakupów rynkowych [Popyt 2015].

Wzrost funduszu płac oparty na rosnących wynagrodzeniach i zatrudnieniu oraz stabilizacja pozażywnościowych kosztów utrzymania rodzin w połączeniu z obniżką cen żywności będą stanowiły fundament dla wzrostu konsumpcji żywności w 2015 r. Przepuszczalnie jednak wzrost ten nie będzie duży i wyniesie najwyżej 1,5-2,0%. Istotnymi czynnikami ograniczającymi dynamikę popytu na żywność są: utrzymujące się stosunkowo duże rozwarstwienie dochodowe społeczeństwa [Czapiński, Panek 2014; Sytuacja 2014] oraz zmiany w zachowaniach i postawach nabywców generowane wpływem doświadczeń „kryzysowych”. Kryzys wyostrzył świadomość konsumentką i spowodował, że nabywcy zaczęli bardziej przyglądać się swoim wydatkom. Przejawiają większą skłonność do kontrolowania domowych budżetów, oszczędnego gospodarowania i ograniczania marnotrawstwa żywności. Badania rynku dowodzą, że „pokryzysowy” konsument jest bardziej selektywny w stosunku do swoich potrzeb, wnikliwie analizuje podejmowane decyzje zakupowe, wydaje mniej i rozsądniej, optymalizuje zakupy zgodnie z ideą „smart shoppingu”, przy wykorzystaniu nowoczesnych technologii [Smart 2014].

12.7. Podsumowanie i wnioski

Polska gospodarka, w porównaniu z innymi krajami wykazała się relatywnie dużą odpornością na ostatni światowy kryzys finansowo-gospodarczy, a na tle regionu Europy Środkowo-Wschodniej oraz całej Unii Europejskiej, w tym zwłaszcza strefy euro, osiągnęła wręcz spektakularny sukces. Zgodnie z danymi Eurostatu, w latach 2009-2013 PKB w Polsce wzrósł o 15,4%, podczas gdy w UE-28 i w strefie euro (18 krajów) obniżył się odpowiednio o 1,2% i 2,3% [Real GDP 2015]. Głównymi czynnikami wspierającymi wzrost gospodarczy Polski były: spożycie ogółem i eksport netto, przy czym w latach 2009-2010 rolę stymulatora wzrostu gospodarczego pełniło spożycie,

zaś w okresie drugiej fali światowego kryzysu, tj. w latach 2011-2013 wkład eksportu netto do wzrostu PKB przewyższył kontrybucję spożycia⁵²[Informacja 2014, Informacja 2015a].

Według danych GUS, w 2013 r. wartość eksportu liczonego według cen bieżących wyniosła 155,0 mld EUR i była o 38,8 mld EUR, tj. o 33,3% większa niż w 2008 r. Import zwiększył się ze 142,4 mld EUR do 157,0 mld EUR, tj. o 10,2%. W rezultacie ujemne saldo obrotów towarowych obniżyło się z 26,2 mld EUR do 1,98 mld EUR. Istotny wpływ na zmniejszenie ogólnego deficytu polskiego handlu zagranicznego miał wzrost nadwyżki w handlu zagranicznym produktami żywnościowymi. W 2013 r. wpływy z eksportu artykułów rolno-spożywczych osiągnęły 20,4 mld EUR i wzrosły w stosunku do 2008 r. o 74,7%. Udział sprzedanych za granicę towarów rolno-spożywczych w eksporcie ogółem wyniósł 13,2%, podczas gdy w 2008 r. było to 10,1%. W 2013 r. wartość sprowadzonych do Polski artykułów rolno-spożywczych wyniosła 14,3 mld EUR, wobec 10,3 mld EUR w 2008 r., a udział tych artykułów w wartości całego polskiego importu stanowił 9,1% (w 2008 r. – 7,2%). Saldo w polskim handlu zagranicznym towarami rolno-spożywczymi w 2013 r. - to plus 6,1 mld EUR, wobec 1,4 mld EUR w 2008 r. [Handel 2009, Handel 2013].

Dynamiczny wzrost eksportu rolno-spożywczego w ostatnich latach był szczególnym powodem satysfakcji i wyznacznikiem pozytywnej oceny polskiej gospodarki. Jego wzmożeniu towarzyszyło istotne zmniejszenie tempa wzrostu konsumpcji indywidualnej oraz bezwzględna redukcja krajowego popytu na żywność.

Z rachunków narodowych GUS wynika, że w latach 2009-2013 średnie roczne tempo wzrostu spożycia indywidualnego w sektorze gospodarstw domowych (z dochodów osobistych) wyniosło 2,0% i było ponad dwukrotnie mniejsze niż w latach 2004-2008. Spożycie żywności i napojów bezalkoholowych, po wzroście o 11,7% w latach 2004-2008, w latach 2009-2013 obniżyło się o 5,6%.

Po okresie silnego spowolnienia, w połowie 2013 r. gospodarka Polski weszła na ścieżkę wzrostu. Wzmocnienie aktywności w większości dziedzin, pozytywne zjawiska na rynku pracy, przyspieszenie dynamiki wzrostu płac realnych, wyhamowanie dynamiki cen konsumpcyjnych oraz poprawa nastrojów konsumenckich sprawiły, że rolę stymulatora PKB przejął ponownie popyt kra-

⁵² Według szacunków GUS, w latach 2011-2013 kontrybucja eksportu netto we wzrost PKB wyniosła 1,53 pkt. proc, podczas gdy spożycia ogółem – 0,97 pkt proc. W latach 2009-2013 spożycie ogółem i eksport netto podniosły średnie roczne tempo wzrostu PKB wynoszące 2,9%, odpowiednio o 1,44 i 1,32 pkt. proc. Zerowy wpływ akumulacji na tempo wzrostu PKB był efektem niskiej dynamiki inwestycji.

jowy, oparty w znacznej mierze na konsumpcji prywatnej. Rachunki narodowe GUS, statystyki sprzedaży detalicznej, wyniki badań budżetów gospodarstw domowych oraz obserwacje rynku wewnętrznego wskazują na istotne ożywienie popytu na żywność.

Literatura

1. *Budżety gospodarstw domowych w 2013 r.*, GUS, Warszawa 2014.
2. Bywalec Cz., *Konsumpcja a rozwój gospodarczy i społeczny*, Wydawnictwo C. H. Beck, Warszawa 2010, s. 91-108.
3. Czapiński J., Panek T., *Diagnoza społeczna 2013. Warunki i jakość życia Polaków*, Rada Monitoringu Społecznego, Warszawa 2014, s. 16, <http://ce.vizja.pl> (dostęp: 21.10.2014).
4. *Handel zagraniczny styczeń-grudzień 2008 r.*, GUS, Warszawa 2009, s. 16-18, <http://www.stat.gov.pl>, (odczyt: 10.10.2014).
5. *Handel zagraniczny styczeń-grudzień 2013 r.*, GUS, Warszawa 2014, s. 17-20, <http://www.stat.gov.pl>, (odczyt: 10.10.2014).
6. *Informacja o sytuacji społeczno-ekonomicznej kraju w lutym 2014 r.*, GUS, Warszawa, 24 marca 2014 r., s. 78.
7. *Informacja o sytuacji społeczno-ekonomicznej kraju w lutym 2015 r.*, GUS, Warszawa, 23 marca 2015 r., s. 80 (a).
8. *Informacja o sytuacji społeczno-gospodarczej kraju w 2014 roku*, GUS, Warszawa, 26 stycznia 2015 r., s. 63 (b).
9. *Popyt na żywność. Stan i perspektywy*, pr. zbior. pod red. K. Świetlik, IERiGŻ-PIB, MRiRW, ARR, Warszawa, marzec 2013, seria: Analizy rynkowe, nr 14, s. 10-11.
10. *Popyt na żywność. Stan i perspektywy*, pr. zbior. pod red. K. Świetlik, IERiGŻ-PIB, MRiRW, ARR, Warszawa, marzec 2014, seria: Analizy rynkowe, nr 10, s. 11-16.
11. *Popyt na żywność. Stan i perspektywy*, pr. zbior. pod red. K. Świetlik, IERiGŻ-PIB, MRiRW, ARR, Warszawa, kwiecień 2015 r., seria: Analizy rynkowe, nr 16, s. 25-32.
12. *Real GDP growth rate – volume*, Eurostat, <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>, (odczyt: 13.04.2015 r.).
13. *Rocznik Statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej 2011*, GUS, Warszawa 2011.
14. *Rocznik Statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej 2013*, GUS, Warszawa 2013.
15. *Rocznik Statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej 2014*, GUS, Warszawa 2014.
16. *Rynek pracy w Polsce w 2013 r.*, Ministerstwo Pracy i Polityki Społecznej, Warszawa 31.03.2014, <https://psz.praca.gov.pl/documents/10828/153766/>

Rynek%20pracy%29w%20Polsce%/20w%/202013%20roku
(dostęp: 28.10.2014).

17. *Smart shopping – czy Polacy robią rozsądne zakupy?*
<http://www.zafinansowani.pl/oszczedzanie/smart-shopping-raport> (dostęp: 21.10.2014).
18. *Sytuacja gospodarstw domowych w 2004 r. w świetle wyników badań budżetów gospodarstw domowych*, GUS, Warszawa, 2005, s. 10-11.
19. *Sytuacja gospodarstw domowych w 2013 r. w świetle wyników badania budżetów gospodarstw domowych*, GUS, Warszawa, 26.05.2014, Informacja sygnalna, s. 7-8.
20. Wierzejski T., *Makroekonomiczne determinanty internacjonalizacji gospodarki na przykładzie sektora rolno-spożywczego*, PTE Oddział w Toruniu, Toruń, 2010, s. 179-188.

Prof. Orest Furdychko
National Academy of Agrarian Sciences of Ukraine,
Institute of Agroecology and Environmental Management of NAAS
Dr Natalia Gnativ
Agroecology and Environmental Management of NAAS, Kyiv, Ukraine

13. Rozwój obszarów wiejskich w kontekście integracji Ukrainy z Unią Europejską

13.1. Wprowadzenie

W tym artykule opisano kluczowe aspekty rozwoju obszarów wiejskich na Ukrainie. Skoncentrowano się na interpretacji koncepcji „obszary wiejskie”, jako przedmiotu badań naukowych nad ekonomiką zarządzania przyrodą i ekonomicznymi aspektami ochrony środowiska. W ostatnich latach wrosło znaczenie transformacji Ukrainy w kierunku zrównoważonego rozwoju obszarów wiejskich. Zrównoważony rozwój odnosi się do następujących komponentów: ekonomicznego, społecznego i ekologicznego. W artykule przedstawiono podstawowe problemy i czynniki wpływające na obecne niesatysfakcjonujące warunki rozwoju obszarów wiejskich na Ukrainie. Wykazano również użyteczność uwzględnienia w kolejnych badaniach nad problemem rozwoju obszarów wiejskich normatywnych i prawnych czynników w celu poprawy stanu systemu administracyjnego i zarządzania. Przedstawiono również możliwe kierunki polityki rządu Ukrainy dotyczącej wspierania zrównoważonego rozwoju obszarów wiejskich. Omówiono również doświadczenia europejskie dotyczące zrównoważonego rozwoju obszarów wiejskich i możliwość ich wprowadzenia na Ukrainie.

13.2. Główne wyniki

Z uwagi na swoje korzystne położenie geograficzne, umiarkowany klimat i żyzną glebę Ukraina zawsze była uważana za kraj rolniczy. Obecnie udział produkcji rolnej w PKB należy do najwyższych w Europie (8,2%). Nominalny PKB w drugim kwartale 2014 roku wyniósł 372,77 mld UAH. Realny PKB w drugim kwartale 2014 roku w stosunku do drugiego kwartału 2013 roku (w cenach stałych z 2010 r.) wyniósł 95,4%. Natomiast w porównaniu z pierwszym kwartałem, po uwzględnieniu konieczności dostosowania sezonowego było to 96,8% (z wyłączeniem czasowo okupowanego terytorium Autonomicznej Republiki Krymu i Sewastopola).

Znaczenie i dominacja sektora rolnego sprawiała, że odpowiednio duża liczba ludzi i ziemi utworzyła specjalne tradycje prowadzenia indywidualnej działalności rolniczej i wytworzyła „kulturę zachowania” skierowanego na ochronę środowiska. Ponadto wytworzyła tożsamość chłopca, która zasługuje na szczególną uwagę. Chłop jest właścicielem działki rolnej, który nie tylko ma odpowiednią wiedzę i umiejętności do prowadzenia działalności gospodarczej, ale również odnosi się do swojej pracy z szacunkiem, co oznacza, że jego działania nie mogą prowadzić do niszczenia gleby, zanieczyszczenia wody czy produkcji niskiej jakości artykułów rolnych.

Jednakże nie tylko chłopcy, ale także producenci rolni muszą być odpowiedzialni za swoje działania i z tego powodu należy im stworzyć odpowiednie warunki do prowadzenia działalności gospodarczej. Niestety ukraińskie obszary wiejskie od dawna przechodzą przez stale przedłużający się społeczny i ekonomiczny kryzys. W związku z tym jest to najbardziej problematyczny element w rozwoju działalności gospodarczej, zwłaszcza w kierunku prowadzenia wyspecjalizowanej działalności rolniczej. Co więcej, sytuacja staje się coraz bardziej skomplikowana, ponieważ standardy życia na obszarach wiejskich stale się pogarszają.

Utracie witalności przez obszary wiejskiej i społeczno-ekonomicznemu kryzysowi ukraińskiej wsi towarzyszy stały spadek poziomu życia ludności wiejskiej i spadek wielkości produkcji rolnej.

Rozwój obszarów wiejskich jest bardzo ważny z uwagi na to, że:

- jest gwarantem bezpieczeństwa żywnościowego, gospodarczej niezależności, atrakcyjności inwestycyjnej i mające silną pozycję eksportową;
- wieś była zawsze nosicielem historycznych wartości, tradycji kultury, transformatorem mentalności, duchowości i narodowej tożsamości.

Jednakże z uwagi na naukową i technologiczną rewolucję oraz rozwój przemysłu, innowacje w rolnictwie, intensywną produkcję, wzrost liczby ludności, a z drugiej strony zniszczenie warstwy próchnicy w glebie, zubożenie bioróżnorodności, wyczerpywanie się zasobów naturalnych, zanieczyszczenia, itp., obszary wiejskie jako oddzielny system struktury społecznej stopniowo zaczęły tracić na wartości, co doprowadziło do licznych procesów degradacji

Z tego powodu to najwyższy czas dla ukraińskiej wsi, żeby wdrożyć koncepcję zrównoważonego rozwoju obszarów wiejskich. Światowe tendencje pokazują, że rozwój obszarów wiejskich powinien charakteryzować się zrównoważeniem w trzech głównych aspektach: społecznym, ekonomicznym i środowiskowym.

Po przyjęciu Deklaracji Niepodległości Ukrainy (24 sierpnia 1991 roku) i długim procesie społeczno-ekonomicznych reform, sytuacja społeczno-

-ekonomiczna nie uległa znaczącej poprawie, a jakość życia pozostaje na niskim poziomie, zwłaszcza na obszarach wiejskich. Główne problemy rozwoju obszarów wiejskich na Ukrainie obejmują:

- bezrobocie i niski poziom zarobków, brak motywacji do pracy;
- kryzys demograficzny;
- wewnętrzną i zagraniczną migrację;
- niesatysfakcjonujący stan infrastruktury i usług publicznych, transportu i połączeń komunikacyjnych;
- upadek kultury i edukacji;
- niezadowalający poziom usług w służbie zdrowia;
- niezdolność do kompleksowego rozwoju człowieka (w aspekcie duchowym, estetycznym, fizycznym, itp.);
- niedoskonały system regulacji i ram prawnych oraz brak dobrze zdefiniowanej polityki wsparcia rozwoju obszarów wiejskich;
- zanieczyszczenie środowiska naturalnego;
- niski poziom świadomości i odpowiedzialności środowiskowej.

Według Krajowej Agencji Ratingowej „Rurik”, na rynku artykułów rolnych widoczne są pewne elementy poprawy: w okresie styczeń-wrzesień 2013 roku indeks produkcji rolnej w porównaniu do opowiadającego mu okresu w 2012 roku wzrósł o 3,0%, uwzględniając przedsiębiorstwa rolnicze o 1,8%, a wraz z gospodarstwami domowymi o 3,9%. Przez pierwsze dziewięć miesięcy indeksowana wielkość produkcji roślinnej w porównaniu z odpowiadającym jej okresem w 2012 roku wyniosła 119,8%, uwzględniając przedsiębiorstwa rolne – 133,4%, a wraz z gospodarstwami domowymi – 109,6% (rys. 14.1)⁵³.

Studiując problem rozwoju obszarów wiejskich po pierwsze należy zdefiniować pojęcie „obszary wiejskie”. Ten termin jest szeroko debatowaną kwestią nie tylko w społeczności badaczy i urzędników, jednak mimo to nadal nie ma odpowiedniej definicji, identyfikacji i klasyfikacji, co jest nie do zaakceptowania w badaniach naukowych⁵⁴. Wśród ukraińskich naukowców badających tę kwestię zazwyczaj wykorzystuje się wiele synonimów, co prowadzi do niejednoznaczności przedmiotu badań, gdyż każdy badacz oferuje własną interpretację stosowanego terminu, na przykład:

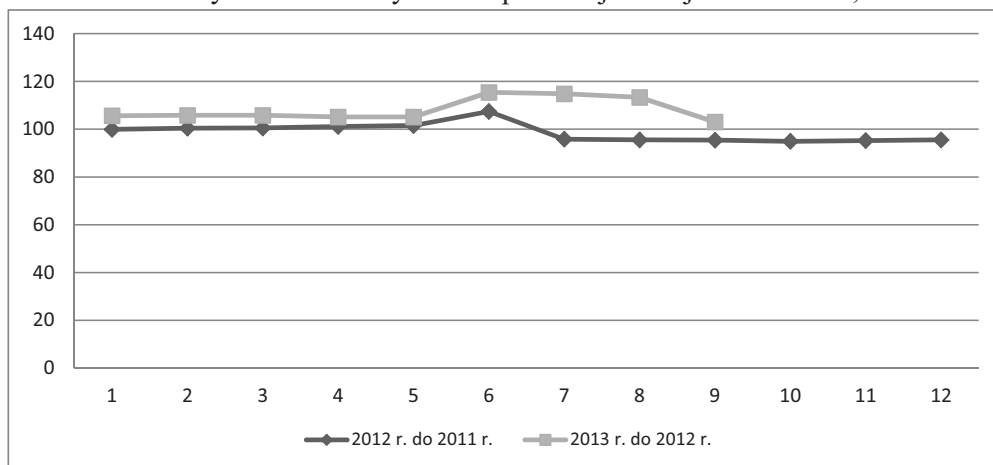
⁵³ Market overview of Agriculture in Ukraine for the 9 months 2013. National Rating Agency “Rurik”.

⁵⁴ H.M. Prytula, (2011), *European practice of identification and classification of rural areas*, Bulletin of Agricultural Science of the Black Sea Region, Issue 3, Mykolayiv, Ukraine [po ukraińsku].

A.I. Pavlov, (2007), *Rural areas as object of scientific research*. Access: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/DeBu_2007_1\(1\)_6.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/DeBu_2007_1(1)_6.pdf) [po ukraińsku].

- obszary wiejskie,
- zamieszkiwane obszary wiejskie,
- strefy wiejskie,
- terytoria wiejskie,
- osiedla wiejskie,
- wsie,
- rejonu wiejskie.

Rysunek 14.1. Dynamika produkcji rolnej w 2013 roku,%



Źródło: Opracowanie własne.

Tę sytuację jeszcze bardziej komplikuje fakt, że w ukraińskiej legislacji nie ma ujednoczonej definicji „obszarów wiejskich”. Z tego powodu w różnych aktach prawnych kwestia ta przedstawiana jest odmiennie.

W naszym badaniu zdecydowaliśmy się przeanalizować termin „obszary wiejskie” jako przedmiot badań naukowych dotyczących ekonomii środowiskowej i ochrony przyrody, a na tej podstawie zidentyfikować i dokonać klasyfikacji obszarów wiejskich w oparciu o doświadczenia europejskie.

Aby to zrobić użyliśmy podejścia fizjokratycznego, według którego ziemia jest jedynym źródłem wartości dodanej, a nie tylko zasobem naturalnym lub podstawowym czynnikiem produkcji. Kiedy opuścimy słowo „wiejski”, słowo „obszar” w przeważającej większości publikacji encyklopedycznych oznacza „ziemię ograniczoną granicami”. W związku z tym w pojęciu „obszary wiejskie” najważniejszym zasobem naturalnym jest ZIEMIA, a jej granice zostaną wyznaczone przez przymiotnik „wiejskie”.

Tym samym obszary wiejskie to część ziemi określona przez odpowiednie granice w wyniku podziału administracyjnego i terytorialnego, gdzie podstawową działalnością jest WYKORZYSTYWANIE ZIEMI.

Na podstawie przeglądu literatury i krajowej legislacji, obszary wiejskie cechują się odpowiednimi granicami administracyjnymi i terytorialnymi oraz powierzchnią, która znajduje się poza obszarami miejskimi. Obszary wiejskie mają również niską gęstość zaludnienia, niską zabudowę z przydomowymi działkami, a większość mieszkańców zajmuje się rolnictwem. Obszary te w zależności od liczby mieszkańców dzielą się na duże osiedla wiejskie (od 2 tysięcy), średnie (od 1 do 2 tysięcy) i małe (do 1 tysiąca).

Komisja Europejska wypracowała nową typologię obszarów wiejskich i miejskich w oparciu o klasyfikację danego terytorium analizowanego na poziomie komórek o wielkości 1 km² jako obszaru miejskiego lub wiejskiego. Aby dana komórka została uznana za miejską musi spełniać dwa warunki: gęstość zaludnienia musi wynosić przynajmniej 300 osób na km², a w komórkach przyległych o większej gęstości musi mieszkać minimum 5000 mieszkańców⁵⁵.

Regiony NUTS 3 zostały podzielone na trzy grupy w oparciu o klasyfikację tworzących je komórek:

- **regiony w przeważającej części miejskie:** ludność komórek sklasyfikowanych jako miejskie stanowi więcej niż 80% całej populacji;
- **regiony pośrednie:** ludność komórek sklasyfikowanych jako miejskie stanowi od 50% do 80% całej populacji;
- **regiony w przeważającej części wiejskie:** ludność komórek sklasyfikowanych jako wiejskie stanowi co najmniej 50% całej populacji.

Według tej klasyfikacji 41% ludności UE-27 zamieszkuje regiony miejskie, 35% regiony pośrednie, a 23% regiony wiejskie. Jeśli chodzi o Ukrainę, jako przyszłego członka UE, należy ona do typu pośredniego, ponieważ ludność miejska stanowi aż 69% mieszkańców kraju.

Na Ukrainie powstało wiele programów na poziomie lokalnym, regionalnym i krajowych, które popularyzowały ideę zrównoważonego rozwoju. W państwach UE taka praktyka jest szeroko stosowana, co pokazuje efektywność i skuteczność tego podejścia, gdyż w odniesieniu do każdego regionu stosowane jest indywidualne podejście na poziomie poziomych i pionowych struk-

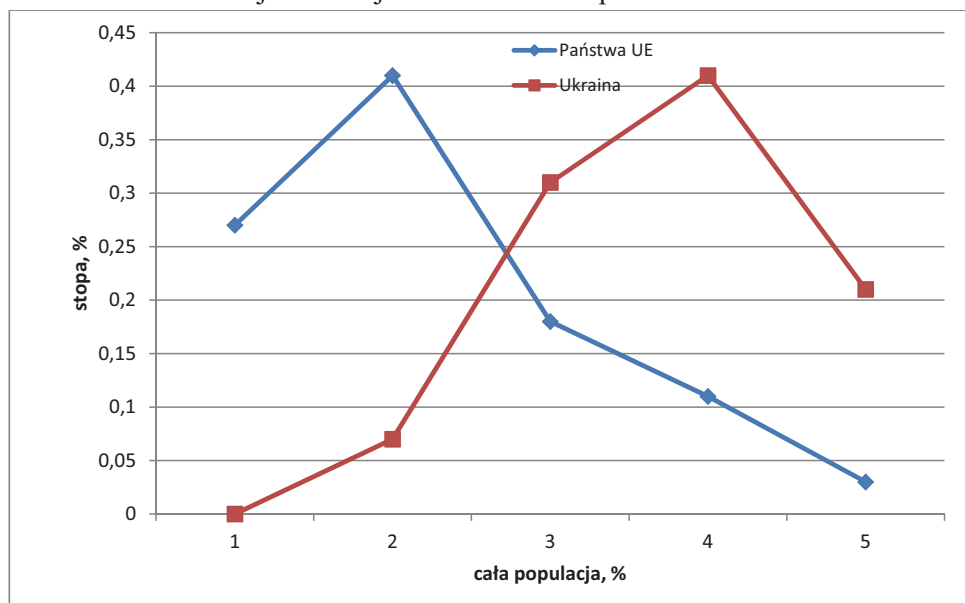
⁵⁵ Eurostat News Release 51/2012 z dn. 30 marca 2012.

tur, uwzględniając warunki klimatyczne i geograficzne, itp., na podstawie których tworzony jest konkretny plan działania na określony okres⁵⁶.

Z uwagi na to, że krajowa społeczność badaczy jeszcze nie wypracowała granic pojęcia „obszary wiejskie”, godne polecenia jest wykorzystanie doświadczenia krajów Unii Europejskiej i jej klasyfikacji na obszary wiejskie i miejskie. W naszym badaniu zdecydowaliśmy się na to na trzech poziomach – krajowym (regiony Ukrainy), regionalnym (dystrykty regionu) i lokalnym (obszary wiejskie dystryktu). W ten sposób możemy dokładnie określić, jaki jest typ (miejski, wiejski czy pośredni) ukraińskich regionów, dystryktów i obszarów wiejskich, a na tej podstawie możliwe jest opracowanie strategii zrównoważonego rozwoju obszarów wiejskich dostosowanej do ukraińskich realiów.

Rozpoczęliśmy nasze badania od porównania proporcji między ludnością miejską i wiejską na Ukrainie i w państwach europejskich i zauważyliśmy wyraźne różnice. Na rysunku 14.2 przedstawiono odsetek ludności miejskiej na Ukrainie i w UE, a na rysunku 14.3 odsetek ludności wiejskiej.

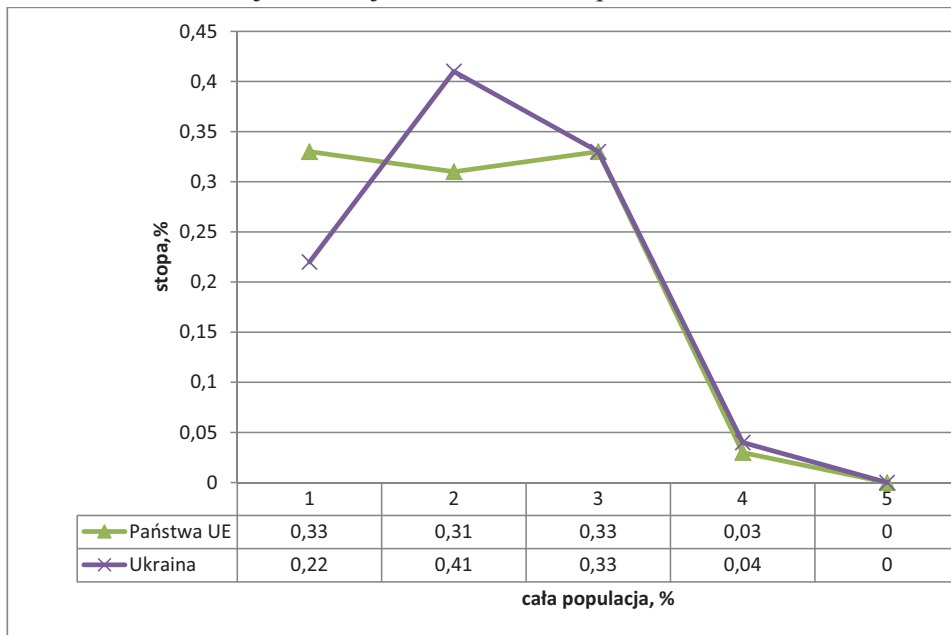
Rysunek 14.2. Proporcje między udziałem ludności zamieszkałej na obszarach miejskich kraju na Ukrainie i w państwach UE



Źródło: Opracowanie własne.

⁵⁶ S.M. Moroz (2010), *Changes in rural areas of Ukraine: problems and opportunities*, European Association of Agricultural Economists 118th Seminar, August 25-27, 2010, Ljubljana, Slovenia.

Rysunek 14.3. Proporcje między udziałem ludności zamieszkałej na obszarach wiejskich kraju na Ukrainie i w państwach UE



Źródło: Opracowanie własne.

W następnym etapie naszych badań zdecydowaliśmy się skoncentrować na poziomie lokalnym. Z tego powodu wybraliśmy reprezentatywny dystrykt regionu lwowskiego i dokonaliśmy analizy danych.

Warunki społeczne i ekonomiczne na obszarach wiejskich badanego dystryktu są następujące. Wartość 12 wskaźników warunków społeczno-ekonomicznych danego obszaru (liczba mieszkańców, powierzchnia obszarów wykorzystywanych rolniczo, odległość od centrum dystryktu, liczba emerytów, liczba instytucji kulturalnych, liczba instytucji edukacyjnych, liczba obiektów infrastruktury związanej z usługami użyteczności publicznej, liczba uczniów i liczba pustych domów) uznanych za zmienne losowe do zidentyfikowania możliwych zależności – współzależność między nimi (analiza korelacji) i przez mechanizm tworzenia tych wskaźników jako agregatu statystycznego (przez wyjaśnienie rodzaju praw ich dystrybucji jako zmiennych losowych). Jednocześnie wzięliśmy pod uwagę, że niektóre z tych wskaźników są ciągłymi liczbami (powierzchnia obszarów wykorzystywanych rolniczo, odległość od centrum dystryktu), inne są dyskretne (liczba instytucji, liczba emerytów, liczba mieszkańców).

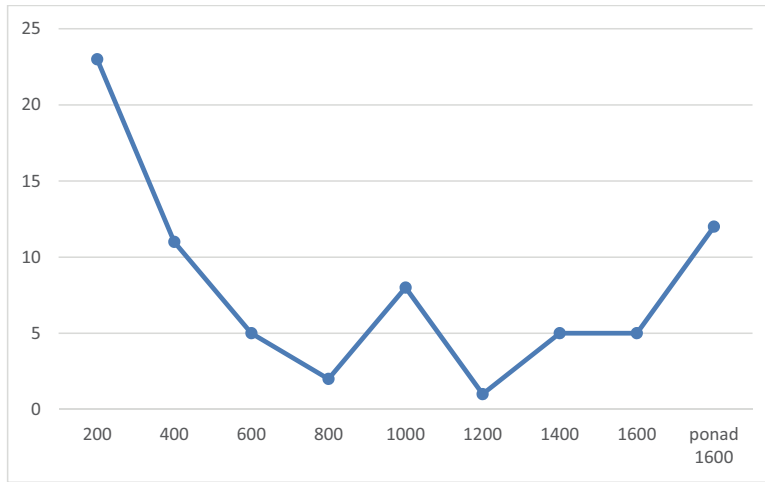
Mając dane o liczbie mieszkańców wsi, liczbie pustych domów i powierzchni obszaru wykorzystywanego rolniczo wybraliśmy do badań reprezentatywny dla regionu lwowskiego dystrykt Stryi i opisaliśmy sytuację obszarów wiejskich tego dystryktu. W tym celu na podstawie danych o liczbie mieszkańców, liczbie pustych domów, liczbie instytucji kulturalnych i edukacyjnych, liczbie emerytów, liczbie uczniów, liczbie obiektów infrastruktury związanej z usługami użyteczności publicznej we wszystkich 70 wsiach w dystrykcie Stryi regionu lwowskiego ustaliliśmy statystyczną charakterystykę przeciętnej (reprezentatywnej) wsi tego dystryktu (średnia, odchylenie standardowe, współczynnik zmienności).

Według wyników analizy statystycznej przeciętna wieś w badanym dystrykcie ma 248 domów, z których 6% jest pustych, czyli nikt w nich nie mieszka. Przeciętna liczba mieszkańców to 900 osób (30% z nich to emeryci). Całkowita powierzchnia obszarów wykorzystywanych rolniczo to 725 hektarów. Przeciętna odległość od centrum dystryktu to 12 km, a w każdej wsi znajduje się jedna instytucja edukacyjna i jeden obiekt infrastruktury związanej z usługami użyteczności publicznej. System edukacji na obszarach wiejskich badanego regionu jest słabo rozwinięty, gdyż udział wsi, w których nie ma nawet szkoły podstawowej wynosi 30% całej populacji, zaś przedszkola znajdują się tylko w 12% wsi. Przeciętna liczba uczniów w szkole to 103 osoby. Należy wspomnieć, że wszystkie wsie mają przynajmniej jeden budynek użyteczności religijnej (kościół lub kaplica)⁵⁷. Na podstawie tych danych przygotowano graficzną interpretację każdego ze wskaźników. Na przykład geograficzną interpretację rozkładu powierzchni ziemi wykorzystywanej rolniczo oraz pustych domów przedstawiono poniżej (rys. 14.4 i rys. 14.5).

Te rozkłady różnią się znacząco, co może być przedmiotem oddzielnych badań. Z tego powodu w następnych badaniach oczekuje się, iż zostanie ustalony rodzaj rozkładu sytuacji społeczno-ekonomicznej. Należy również wykryć prawidłowości występujące w odniesieniu do tych wskaźników i oszacować ich powiązanie z PKB i z wartością wskaźników sytuacji rolno-środowiskowej na obszarach wiejskich.

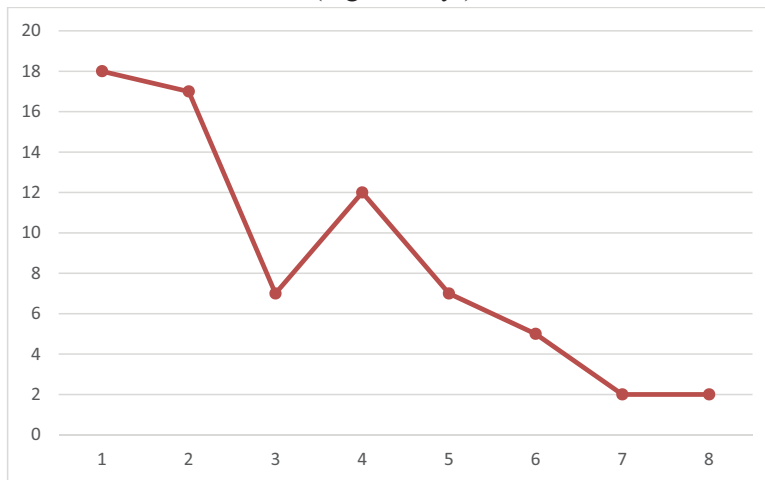
⁵⁷ V. Romanjuk, R. Pastuch, (2012), *Stryi district*, Stryi, Ukraine [po ukraińsku].

Rysunek 14.4. Rozkład powierzchni ziemi wykorzystywanej rolniczo na obszarach wiejskich (region Stryi)



Źródło: Opracowanie własne.

Rysunek 14.5. Dystrybucja pustych domów na obszarach wiejskich (region Stryi)



Źródło: Opracowanie własne.

Mówiąc o zrównoważonym rozwoju obszarów wiejskich bardzo interesująca jest koncepcja współpracy holdingów rolniczych z mieszkańcami wsi, którzy produkują artykuły rolne na sprzedaż. Zgodnie z obowiązującymi przepisami co pięć lat gospodarstwa domowe chłopów powinny być monitorowane. Jednakże trudna sytuacja ekonomiczna i brak pieniędzy sprawiają, że takie kontrole

nie są możliwe, a w niektórych prywatnych laboratoriach takie badania są bardzo drogie i chłopci nie mają możliwości sprawdzenia, czy ich produkty odpowiadają wymaganym krajowym standardom jakości⁵⁸. W związku z tym holdingi rolnicze mogłyby zaoferować badanie produkcji rolnej chłopów w ramach współpracy kontraktowej.

Dla przykładu w 2013 roku holding rolniczy „HarvEast”⁵⁹ stworzył specjalną jednostkę – Agencję Rozwoju Obszarów Wiejskich. Głównym celem działania tej agencji jest wspieranie rozwoju obszarów wiejskich Ukrainy.

Obszary aktywności agencji obejmują:

- pomoc w rozwoju przedsiębiorczości, małych i średnich firm, tworzenie warunków dla wzrostu poziomu zatrudnienia;
- wsparcie inicjatyw publicznych, wspomaganie rozwoju społecznej i obywatelskiej aktywności mieszkańców, zachęcanie do samoorganizacji wspólnoty w celu rozwiązywania rozwojowych problemów ekonomicznych, społecznych i kulturowych
- pomoc mieszkańcom obszarów wiejskich w realizowaniu własnych pomysłów, rozwijaniu własnych umiejętności sportowych i organizacyjnych oraz zapewnienie realizacji interesów kulturowych, społecznych i publicznych;
- przeprowadzanie kontroli, gromadzenie i analiza danych o problemach regionalnych;
- udział we wdrażaniu regionalnych programów społeczno-ekonomicznego rozwoju;
- wzrost efektywności energetycznej obszarów wiejskich, wdrażanie projektów oszczędzania energii w budynkach i w instalacjach infrastruktury społecznej i komunalnej;
- zaangażowanie mieszkańców wsi w prowadzenie zdrowego stylu życia;
- organizacja i prowadzenie szkoleń oraz imprez kulturalnych, edukacyjnych, rozrywkowych, naukowych, służących promocji zdrowego stylu życia i rekreacyjnych;
- współpraca z agencjami, organizacjami, przedstawicielami biznesu, instytucjami oferującymi wsparcie i z władzami publicznymi.
-

⁵⁸ N. Palapa, S. Senchuk, (2011), *Agroecological peculiarities of agricultural land assessment*, “Technique and technology of agriculture”, No.2, Lviv, Ukraine [po ukraińsku].

⁵⁹ Strona internetowa rolniczego przedsiębiorstwa „HarvEast”. Dostęp: <http://harveast.com/>.

13.3. Podsumowanie i wnioski

Obecnie problematyka związana z integracją europejską jest ważna dla całej struktury społecznej Ukrainy. Problemy te są szczególnie aktualne w kontekście zrównoważonego rozwoju obszarów wiejskich, który zapewnia harmonijne połączenie i wzajemne warunkowanie się komponentu ekonomicznego, społecznego i środowiskowego funkcjonowania wsi. Dla Ukrainy na tym etapie procesu wchodzenia w struktury UE szczególnie istotne jest stworzenie własnej strategii rozwoju wsi (w przeciwieństwie do „strategii modernizacji w celu dogonienia”⁶⁰) mając na uwadze m.in. specyfikę działalności gospodarczej i stosunków społecznych oraz sytuację gospodarczą.

W tym celu po pierwsze należy zmodernizować ramy normatywne i legislacyjne funkcjonowania obszarów wiejskich i całego kraju, co pozwoli ludności wiejskiej zapewnić sobie godny poziom życia dzięki korzystnym warunkom prowadzenia działalności rolniczej objętej systemem przywilejów i subsydiów. Istotne jest również to, aby nie tylko wspierać małe podmioty z sektora agrobiznesu, ale również średnie podmioty dzięki stworzeniu korzystnych podstaw do funkcjonowania kooperatyw tworzonych przez gospodarstwa rolne. Jeśli chodzi o silne przedsiębiorstwa rolne, to godne polecenia jest, z uwagi na ich płatności do lokalnych budżetów, aby dokonać inwestycji w infrastrukturę społeczną obszarów wiejskich, jak i zobowiązać wynajmujących do corocznego monitorowania środowiska w związku z prowadzoną przez nich działalnością produkcyjną, a w przypadku niekorzystnego wpływu na zasoby przyrody, istnieje potrzeba rozwoju nowoczesnych technologii i innowacyjnych metod mających na celu poprawę warunków rolno-środowiskowych na obszarach wiejskich.

Najważniejszymi czynnikami niekorzystnego stanu obszarów wiejskich są trudności społeczno-ekonomiczne, brak kontroli ze strony państwa, istniejące regulacje prawne i brak naukowo uzasadnionych rekomendacji dla produkcji rolnej prowadzonej przez rolników indywidualnych. Chłopi rekultywują ziemię, stosują płodozmian, stosują nawozy mineralne i sztuczne, itp. przy użyciu historycznie ukształtowanych w ich wsi metod i umiejętności przekazywanych z pokolenia na pokolenie. Ponadto chłopi nie są w stanie stosować innowacyjnych technologii rolniczych z uwagi na niską świadomość, jak to robić i brak środków finansowych. Nieproduktywna praca ręczna nadal dominuje w prywatnym sektorze rolnym w porównaniu ze zmechanizowaną produkcją rolną w przedsiębiorstwach rolnych. Mechanizacja mogłaby nie tylko umożliwić zaoszczędzenie

⁶⁰ V. Pasichnyk, (2010), *Social and economic component of European integration strategy of Ukraine*, Academic papers collection, Issue 5, Lviv, Ukraine [in Ukrainian].

czasu i zasobów, ale także mogłaby pozwolić na uzyskiwanie wyższych dochodów. Głównym problemem jest produkcja artykułów rolnych wysokiej jakości i utylizacja odpadów rolniczych. W związku z tym, w celu integracji ukraińskich obszarów wiejskich z Unią Europejską, potrzebne jest natychmiastowe rozwiązanie tych problemów.

Literatura

1. *Eurostat News Release 51/2012* from 30 March 2012.
2. *Market overview of Agriculture in Ukraine for the 9 months 2013*. National Rating Agency «Rurik».
3. Moroz S.M., (2010), Changes in rural areas of Ukraine: problems and opportunities. European Association of Agricultural Economists 118th Seminar, August 25-27, 2010, Ljubljana, Slovenia.
4. Palapa N., Senchuk S., (2011), Agroecological peculiarities of agricultural land assessment. Technique and technology of agriculture no. 2, Lviv, Ukraine, pp. 36-39 [in Ukrainian].
5. Pasichnyk V., (2010), *Social and economic component of European integration strategy of Ukraine*, Academic papers collection, Issue 5, Lviv, Ukraine [in Ukrainian].
6. Pavlov A.I., (2007), Rural areas as object of scientific research. Access: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/DeBu_2007_1\(1\)_6.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/DeBu_2007_1(1)_6.pdf) [in Ukrainian].
7. Prytula H.M. (2011), *European practice of identification and classification of rural areas*. *Bulletin of Agricultural Science of the Black Sea Region*, issue 3, Mykolayiv, Ukraine, pp. 94-99 [in Ukrainian].
8. Romanjuk V., Pastuch R., (2012), *Stryi district*, Styi, Ukraine [in Ukrainian].
9. Rural realities in the European Union, Access: http://ec.europa.eu/agriculture/envir/report/en/rur_en/report_en.htm
10. Web page of the agricultural holding «HarvEast». Access: <http://harveast.com/>

14. Zrównoważony rozwój rolnictwa w świetle paradygmatu konkurencyjności

14.1. Wprowadzenie

Strategiczny kierunek rozwoju rolnictwa *ku zrównoważeniu* jest w zasadzie przesądzony, pomimo tego, iż industrializacja rolnictwa pogłębia się i upowszechnia, obejmując praktycznie cały świat. To jedynie pozorna sprzeczność, ponieważ z jednej strony rolnictwo industrialne coraz powszechniej stosuje praktyki bardziej przyjazne dla środowiska, z drugiej zaś rośnie zainteresowanie metodami agroekologicznymi. Akceptacja strategii na rozwój zrównoważony zapewne po części wynika z tego, iż termin „zrównoważony rozwój rolnictwa” nie jest jednoznacznie rozumiany. Termin ten jest pojmowany bardzo szeroko, podobnie jak sposoby urzeczywistniania zrównoważonego rozwoju rolnictwa. Ogólnie mówiąc, w rozwoju zrównoważonym rzecz idzie głównie o zwiększenie wolumenu produkcji rolniczej, stosownie do potrzeby zapewnienia bezpieczeństwa żywnościowego, nie zwiększając presji na środowisko przyrodnicze oraz spełniając inne wymagania w zakresie zrównoważenia. Stanowi to ogromne wyzwanie, ponieważ potrzeba zwiększenia produkcji rolnej jest ogromna (do 2050 r. o około 70%), natomiast możliwości zwiększenia areалу upraw są nader ograniczone (nie przekraczają 10%) [Zegar 2012a].

W tej sytuacji, na pierwszy plan trzeba wysunąć zwiększenie produktywności ziemi, co można uzyskać tylko poprzez intensyfikację produkcji. I tu zaznacza się główna linia podziału w dyskursie. Jedni bowiem optują za nasilaniem intensyfikacji industrialnej, inni natomiast optują za przechodzeniem na intensyfikację agroekologiczną. Ta pierwsza kojarzona jest z modelem rolnictwa, określanym jako industrialny (lub zamiennie konwencjonalny), ta druga zaś – z modelem rolnictwa zrównoważonego. W obu przypadkach zwiększenie produktywności ma sens, gdy wytworzona produkcja zostanie zrealizowana na rynku, tj. sprzedana⁶¹. Natomiast sprzedaż produktów rolniczych w warunkach nadwyżki podaży będzie miała miejsce wówczas, gdy produkty te będą konkurencyjne – z reguły tańsze. Owa taniość może być wynikiem sprawniejszego gospodarowania i większej skali produkcji, ale też może być spowodowana

⁶¹ Pomijamy tu przypadek produkcji na samozaopatrzenie, bo to sytuacja wymykająca się spod kontroli kapitału.

przez stosowanie technologii (praktyk rolniczych), powodujących ujemne efekty zewnętrzne, bądź też umniejszających dodatnie efekty zewnętrzne.

Podręczniki ekonomii głównego nurtu traktują o konkurencji ekonomicznej, określanej również mianem konkurencji rynkowej czy klasycznej. Taka konkurencja jest właściwa dla podmiotów gospodarczych. Uczestnicy rynku – w danym wypadku gospodarstwa rolne – kierują się kryterium maksymalizacji rentowności kapitału, rzadziej maksymalizacji wydajności pracy, a jeszcze rzadziej maksymalizacji wydajności (produktywności) ziemi. Z reguły te ostatnie kryteria są podporządkowane pierwszemu. Kierują się zatem kryterium efektywności mikroekonomicznej. Dla nich ważna jest konkurencyjność głównie cenowa, która ma miejsce wtedy, gdy dany producent oferuje produkt po cenie niższej aniżeli inni producenci. To może nastąpić z powodu niższych kosztów produkcji lub godzenia się na niższą opłatę zaangażowanych zasobów. Niższe koszty produkcji mogą być wynikiem bardziej racjonalnego gospodarowania – bardziej efektywnego wykorzystania zaangażowanych zasobów produkcyjnych, jak też korzystniejszych warunków przyrodniczych i społecznych. Jednocześnie mogą być także skutkiem pomijania efektów zewnętrznych oraz innych wartości, których uwzględnienie zmienia obraz konkurencyjności. Do tego obrazu odniesiemy termin konkurencyjności całkowitej (społecznej). Potrzeba wprowadzenia kategorii konkurencyjności społecznej wynika z rosnącego znaczenia społecznego nie wycenianych przez rynek efektów zewnętrznych, które mają coraz większe znaczenie dla dobrobytu ludzi i dobrostanu społecznego. Do takich efektów trzeba obowiązkowo zaliczyć bezpieczeństwo żywnościowe oraz zachowanie walorów środowiska przyrodniczego. Tymczasem mechanizm ekonomiczny wolnego rynku nie jest wprost zorientowany ani na bezpieczeństwo żywnościowe ani na ochronę środowiska. Zorientowany jest natomiast na akumulację przez maksymalizację korzyści ekonomicznej (zysku). To powoduje istotną rozbieżność pomiędzy optimum mikroekonomicznym i optimum społecznym. Temu pierwszemu odpowiada rachunek mikroekonomiczny, temu drugiemu zaś rachunek makroekonomiczny (społeczny) [Zegar 2008; Zegar 2012b].

Rolnictwo obejmuje znaczną paletę postaci (form) różniących się organizacją, sprawnością ekonomiczną, przyjaznością dla środowiska przyrodniczego oraz skutkami w sferze społecznej i kulturowej. To zróżnicowanie ma wytłumaczenie w odmiennych warunkach przyrodniczych i społeczno-ekonomicznych oraz cechach osobistych rolnika. Można postawić tezę, iż nie ma jednej optymalnej formy rolnictwa a optymalności trzeba poszukiwać w strukturze sektora

rolnego obejmującej różne formy. Gospodarstwa rolne, które możemy zaliczyć do jednej z form, różnią się poziomem wskaźnika konkurencyjności rynkowej, ale też i konkurencyjności całkowitej. To tworzy pole dla polityki, która w zależności od preferencji może wspierać taką czy inną formę.

Konkurencyjność na rynku produktów rolniczych, w decydującej mierze określana przez skalę produkcji *ergo* przez zasoby, przekłada się na konkurencyjność o te ostatnie (zwłaszcza wodę, ziemię, kopaliny energetyczne, atmosferę, bioróżnorodność). W przypadku gospodarstw rolnych – na poziomie mikroekonomicznym – zjawisko rzadkości (ograniczeń zasobowych) ma głównie wymiar ekonomiczny. Bardziej konkurencyjne gospodarstwa pokonują barierę rzadkości eliminując gospodarstwa mniej konkurencyjne. W skali makro, a zwłaszcza na poziomie planetarnym sytuacja jest inna, ponieważ występują absolutne granice przyrodnicze wzrostu gospodarczego czy szerzej rozwoju cywilizacyjnego – występują progi, których przekroczenie zagraża podstawom przyrodniczym życia na planecie Ziemia.

Kluczem do proekologicznej gospodarki jest doprowadzenie do tego, aby rynek (ceny) uwzględnił pełne koszty wytwarzanych produktów [Brown 2011, s. 183]. Wówczas bowiem wynik konkurencyjności mikroekonomicznej będzie najbardziej zbliżony do optimum społecznego. Tego sam rynek nie „załatwi”. Potrzebna jest interwencja państwa. To znana dychotomia: państwo *vs.* rynek⁶².

Pewne *novum* stanowi stawianie konkurencyjności, jako celu politycznego. Jeżeli celem będzie konkurencyjność rynkowa, za czym optują środowiska gospodarcze, ale co jest także krytycznie ważne dla wzrostu gospodarczego (zwłaszcza zatrudnienia), to za towarzyszące korzyściom mikroekonomicznym szkody poczynione w środowisku lub/i utratę dóbr publicznych przyjdzie zapłacić ze środków podatników lub przerzucić je na przyszłe pokolenia. Jeżeli natomiast celem politycznym będzie konkurencyjność społeczna, to umniejszone będą korzyści podmiotów gospodarczych, ale być może i dobrostan społeczny (mniejsze wpływy do budżetu – mniejsze wydatki na cele społeczne), a w efekcie skutki ujemnej oceny instytucji politycznych przez elektorat. Sprawa jest zatem wyjątkowo złożona, wymagająca poruszania się między Scyllą a Charyb-

⁶² Nie odnosząc się do wieloletniego dyskursu na ten temat, przywołamy jedynie argumentację Eckersley’a [2004, s. 161]: (1) instytucje rynkowe nie są zdolne do wyrażenia wartości aktywów środowiskowych, ponieważ racjonalność ekologiczna wymaga holistycznego ujęcia; (2) państwo może lepiej wyrazić wielce zróżnicowane preferencje społeczne, zwłaszcza gdy występują konflikty między często niewymiernymi wartościami, które nie dają się agregować za pomocą pieniądza; (3) rynek różnicuje dostęp do zasobów, o czym decyduje pieniądz, natomiast pomija skutki społeczne – czyli nie zapewnia sprawiedliwości społecznej – może to uczynić państwo.

dą. Złożoność przedmiotowej kwestii potęguje konieczność ustalenia zakresu konkurencyjności w sferze mikroekonomicznej i makroekonomicznej oraz regionalnej (*vide* UE) i planetarnej, a także konkurencyjności, jako celu i jako instrumentu osiągnięcia celów zrównoważonego rozwoju rolnictwa.

Zasygnalizowane zagadnienia stanowią przedmiot refleksji prezentowanego niżej artykułu. Celem artykułu jest wskazanie na potrzebę zaangażowania czynnika politycznego w urzeczywistnianie idei zrównoważonego rozwoju rolnictwa z uwagi na rozmiękanie się takiego rozwoju z konkurencyjnością klasyczną. Prowadzenie racjonalnej i skutecznej polityki w tym zakresie może ułatwić operowanie konkurencyjnością całkowitą [Zegar 2011]. Uzasadnienie bazuje na badaniach prowadzonych w ramach zadania „Konkurencyjność rolnictwa zrównoważonego” Programu Wieloletniego 2011-2014, realizowanego w IERiGŻ-PIB.

14.2. Paradygmat konkurencyjności

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, czyli cenę. Przymus konkurencyjności rodzi pokusę wykorzystywania wszystkich możliwości, w tym także uciekania się do nieuczciwych praktyk, aby cena produktu była możliwie najniższa. Nieuczciwość praktyk wynika z chęci osiągnięcia korzyści kosztem innych.

Mechanizm konkurencji w warunkach idealnej gospodarki rynkowej niewątpliwie umożliwia maksymalizację korzyści ekonomicznej sprawnym podmiotom gospodarczym, jednocześnie ograniczając rozmiary produkcji, a nawet eliminując mniej sprawne (niekonkurencyjne) podmioty. Wynik finalny konkurencji może jednak okazać się niekorzystny ze społecznego punktu widzenia czy układu nadrzędnego. To znany problem niewidzialnej ręki rynku Smitha, optimum Pareto, optimum Kaldora-Hicksa, czy błędu złożenia. Ogólnie rzecz biorąc, problem z mechanizmem rynkowym (konkurencyjnością) polega na tym, iż z reguły, ze względu na znane ułomności rynku, powoduje on wytwarzanie ujemnych efektów w nadmiarze a dodatnich efektów (dóbr publicznych) w niedobrze.

Siły rozwoju społeczno-gospodarczego wykroczyły daleko poza ramy podmiotów gospodarczych oraz społeczności lokalne i objęły państwa, kontynenty a nawet całą planetę – Ziemię. Stwarza to nową, bardziej złożoną, sytuację także w zakresie konkurencji, która nabiera charakteru globalnego. Konku-

rencyjność klasyczna, a więc mikroekonomiczna, wymaga korygowania przez politykę makroekonomiczną, co już w latach 30. XX wieku było przedmiotem badań I. Kaleckiego i J.M. Keynesa, a obecnie wymaga także uwzględnienia problemów, jakie rozwój cywilizacyjny, w tym gospodarczy, napotyka w wymiarze globalnym.

Konkurencyjność klasyczna (rynkowa) pomija efekty zewnętrzne, towarzyszące wytwarzaniu dóbr rynkowych, które są jednak ważne dla dobrobytu społecznego. Uwzględnienie efektów zewnętrznych w analizie konkurencyjności prowadzi do kategorii konkurencyjności społecznej. Ta ostatnia kategoria ma szczególne znaczenie w przypadku rolnictwa ze względu na znaczące rozmiary efektów zewnętrznych, zarówno ujemnych jak i dodatnich.

Dla pewnego uporządkowania problematyki konkurencyjności wydaje się zasadne rozważać ją na wszystkich poziomach podejmowania decyzji, a mianowicie na poziomie podmiotów gospodarczych, państw/ugrupowań regionalnych i na poziomie planety – Ziemi (planetarnym) (tab. 13.1). Na każdym z tych poziomów rola poszczególnych aktorów rynkowych jest odmienna, inne są kryteria konkurencyjności oraz inny jest charakter racjonalności.

Tabela 13.1. Poziomy konkurencyjności

| Poziom | Podmioty | Kryterium konkurencyjności | Rodzaj racjonalności |
|------------------|--|----------------------------|----------------------|
| Mikroekonomiczny | Podmioty gospodarcze: producenci, konsumenci | Korzyść ekonomiczna | Prywatna |
| Makroekonomiczny | Podmioty gospodarcze Państwo/ugrupowanie | Korzyść społeczna | Społeczna |
| Planetarny | Podmioty gospodarcze Organizacje międzynarodowe, sieci organizacji pozarządowych | Korzyść egzystencjonalna | Planetarna |

Źródło: Opracowanie własne.

Konkurencyjność na poziomie mikroekonomicznym przedstawia sobą potencjał, możliwości oraz zdolność danego podmiotu rynkowego do sprostania rywalizacji ze strony innych podmiotów działających w tej samej branży na rynku. Sprzedawcy konkurują o pozyskanie konsumentów a nabywcy konkurują o ograniczone zasoby na rynku. Na tym poziomie abstrahuje się od efektów zewnętrznych a także przyjmuje się, że rynek doskonały zapewni optimum dobrobytu w sensie Pareto. W konkurencji na tym poziomie podmioty kierują się motywem ekonomicznym – korzyści ekonomicznej: na ogół dochodu względnie

zysku. Podmioty gospodarcze (gospodarstwa rolne) mogą uzyskiwać krótko-względnie średniookresowe przewagi konkurencyjne kosztem przyszłości, kosztem środowiska przyrodniczego, bądź innych podmiotów – uczestników życia społeczno-gospodarczego. W istocie rzecz idzie o uzyskiwanie przewagi konkurencyjnej drogą pomijania ujemnych efektów zewnętrznych, których koszty obciążają inne podmioty gospodarcze bądź „niemych” uczestników rynku, tj. przyrodę (ekosystemy) i przyszłe pokolenia. Pokusa i możliwości unikania skutków (kosztów) ujemnych efektów zewnętrznych *ergo* przerzucania ich na innych i zwiększania tą drogą przewagi konkurencyjnej zwiększa się wraz z rosnącą otwartością gospodarek oraz nasilaniem się dominacji korporacji ponadnarodowych.

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 osiągnęte 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 czystej 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, tj. industrialny lub zrównoważony, czemu powinny być podporządkowane podstawowe decyzje w sferze polityki wobec rolnictwa.

Na poziomie makroekonomicznym (państw i ewentualnie ich ugrupowań) zakłada się, iż instytucje polityczne będą chronić konkurencję, zaś efekty zewnętrzne zostaną uwzględnione w rachunku ekonomicznym konkurujących podmiotów. Ta interwencja czynnika politycznego ma zapewnić uczciwość konkurencji, uwzględnić interesy „niemych” uczestników rynku oraz zapewnić, aby alokacja zasobów służyła podnoszeniu dobrobytu obywateli⁶³.

⁶³ W warunkach ugrupowania regionalnego, jak w przypadku Unii Europejskiej, kwestia konkurencyjności ma dwa wymiary. Pierwszy odnosi się do zapewnienia „uczciwej” konkurencji na wspólnym rynku, w której nie powinno się pomijać efektów zewnętrznych oraz celów społecznych właściwych dla stadium rozwoju poszczególnych krajów ugrupowania regionalnego.

Na poziomie planetarnym kwestia konkurencyjności stawiana jest w nowym świetle z uwagi na nieprzekraczalne bariery środowiskowe (ekologiczne). Podmiotami konkurującymi na tym poziomie w coraz większym stopniu są korporacje (ponad- i transnarodowe) i wielkie sieci handlowe – wyzwolone z ograniczeń politycznych i etycznych (*money making corporation*). Prowadzą one bezpardonową walkę konkurencyjną jak na niższych poziomach. Wygrana jednej korporacji to jej korzyść, ale strata drugiej – bowiem na tym poziomie mamy do czynienia z grą o sumie zerowej. Z uwagi na to, że korporacje nie są zakorzenione w społecznościach lokalnych, to łatwiej im pozbywać się wszelkich skrupułów etycznych, używać w konkurencji wszelkich chwytów – także nagannych, w tym szkodzących środowisku czy wykorzystujących pracę dzieci, oraz unikać odpowiedzialności społecznej.

14.3. Modele i formy rolnictwa

W krajach rozwiniętych dominuje model rolnictwa industrialnego (konwencjonalnego). Ten model, rozwijany wraz z uprzemysłowieniem, odniósł bezsporny sukces w zakresie wielokrotnego zwiększenia produkcji rolnej i obniżenia kosztów wytwarzanych produktów. Było to możliwe dzięki zwiększeniu zużycia środków produkcji spoza rolnictwa (nawozów mineralnych, pestycydów i innych środków zwiększających produktywność, techniki rolniczej), osiągnięciom postępu biologicznego (nowe odmiany roślin i rasy zwierząt hodowlanych), zwiększeniu gruntów nawadnianych i zmeliorowanych. Jednak złoty czas rolnictwa, jaki miał miejsce w okresie od zakończenia II wojny światowej do połowy lat 70. XX w. (do pierwszego kryzysu naftowego), minął bezpowrotnie. Przedmiotem zainteresowania, co znalazło wyraz w licznych dyskusjach i publikacjach, stało się przejście od modelu industrialnego do różnie pojmowanego modelu zrównoważonego. Potrzebę takiego przejścia niedwuznacznie wykazano z większą lub mniejszą stanowczością i precyzją w wielu pracach [IAASTD 2009; GOS 2011; Brown 2011; Zegar 2012a]. Oba te modele przybierają różne formy mniej lub bardziej spełniające wymogi zrównoważenia. Takie formy rolnictwa industrialnego, jak rolnictwo precyzyjne czy integrowane są bliskie spełnienia kryteriów rolnictwa zrównoważonego. Z kolei formy rolnictwa zrównoważonego, jak rolnictwo ekologiczne (organiczne) czy norfolskie, spełniając kryteria środowiskowe zrównoważenia, mogą nie spełniać kryteriów zrównoważenia w sferze ekonomicznej lub (i) społecznej.

Drugi polega natomiast na podnoszeniu zdolności konkurencyjnej podmiotów ugrupowania regionalnego na rynku globalnym.

Zrównoważony rozwój rolnictwa urasta do rangi celu strategicznego w wielu krajach, regionach oraz na poziomie planetarnym. Kwestia ta była już przedmiotem licznych analiz i badań, lecz mimo to nadal jest przedmiotem sporów, co dotyczy nawet podstawowych elementów zrównoważonego rozwoju, jak kapitał naturalny (przyrodniczy) i sztuczny, odnowa lub zachowanie zdolności funkcjonowania podstawowych ekosystemów, minimalne standardy i progi, sprawiedliwość międzygeneracyjna [van Loon, Patil, Hugar 2005; Atkinson, Dietz, Neumayer (eds.) 2007; Pretty 2008]. W praktycznym ujęciu chodzi o godzenie aspiracji w zakresie wzrostu gospodarczego z zachowaniem ekosystemów podtrzymujących życie na Ziemi [Kates, Harris, Leiserowitz 2005]. Nie będziemy się nią zajmować, a jedynie – dla uniknięcia nieporozumień – zwrócimy uwagę na potrzebę rozróżnienia pojęć: zrównoważenie rolnictwa (względnie gospodarstw rolnych) oraz zrównoważony rozwój rolnictwa. W pierwszym przypadku chodzi o spełnianie przez gospodarstwo rolne (rolnictwo) pewnych wymagań w odniesieniu do sfer zrównoważenia – chodzi o pewien stan, zatem o ujęcie statyczne. W drugim przypadku rzecz idzie o zmiany w kierunku pożądanego (bardziej zrównoważonego) stanu – zatem chodzi o postęp, dynamikę. Kwestia zrównoważenia jest jednak bardziej złożona, zakładając, iż ustalimy, co zrównoważyć i czego rozwój dotyczy. Zrównoważony rozwój to zmiana stanu mniej zrównoważonego na bardziej zrównoważony. Ale trzeba tu uwzględnić pojawiające się nowe ograniczenia, nowe wyzwania oraz nowe możliwości wynikające z postępu technicznego i gromadzonej wiedzy. Zatem zrównoważenie odnosi się nie tyle do pewnej harmonii między ładami (aspektami) zrównoważonego rozwoju, co raczej do wyboru „stopnia trwałości” [Majewski 2008].

Kwestia zrównoważenia, analogicznie jak kwestia konkurencyjności, także wymaga rozpatrywania na różnych poziomach. Przy tym może wystąpić zarówno błąd złożenia, jak i efekt synergii. Na przykład zrównoważenie poszczególnych gospodarstw rolnych może nie prowadzić do zrównoważenia rolnictwa na poziomie kraju (czyli wystąpi błąd złożenia). Jednocześnie pewna struktura gospodarstw według stopnia (poziomu) zrównoważenia może przynosić efekty synergiczne. Sytuacja taka pojawi się, gdy w gospodarstwach na najlepszych glebach dopuści się relatywnie wysoki poziom intensywności nakładowej, oszczędzając w ten sposób środowisko przyrodnicze na terenach HNV (*High Natural Value*).

Fundamentem zrównoważonego rolnictwa jest jego wielofunkcyjność⁶⁴. Funkcjom rolnictwa odpowiadają cele, z których najważniejsze to cele ekonomiczne i cele ekologiczne. Te pierwsze związane są z dochodami pracujących w rolnictwie i ich rodzin – osiągnięcie satysfakcjonujących dochodów z gospodarstwa rolnego stanowi podstawowy cel ekonomiczny rolników. Te drugie zaś – cele ekologiczne – są związane ze środowiskiem przyrodniczym. W danym czasie cele te są na ogół rozbieżne [Zegar 2013].

Wielość celów nieuchronnie wnosi na porządek dnia problem alokacji ograniczonych zasobów produkcyjnych pomiędzy działania na rzecz osiągania poszczególnych celów. Współcześnie szczególne znaczenie ma alokacja zasobów przyrodniczych pomiędzy cele ekonomiczne, kształtujące dobrobyt materialny, a cele ekologiczne – niezbędne dla trwałego (zrównoważonego) rozwoju. W tej alokacji główną rolę odgrywają mechanizmy rynkowe, zwłaszcza zaś mechanizm konkurencji ekonomicznej. Mechanizm ten, pomijając efekty zewnętrzne, powoduje rozbieżność pomiędzy efektywnością ekonomiczną a efektywnością społeczną czyli rozmiąkanie się optimum ekonomicznego i optimum społecznego. Wielość celów znajduje szczególny wyraz w koncepcji rolnictwa zrównoważonego (społecznie zrównoważonego) [Woś, Zegar 2002]. Cele te można ujmować w ramach ładów (wymiarów) zrównoważenia: środowiskowego, ekonomicznego i społecznego. W odniesieniu do ładu środowiskowego formułuje się takie cele ekologiczne, jak: 1) odnowa (trwałość) agrosystemu (żywność gleb, bilans substancji organicznej); 2) zrównoważone korzystanie z zasobów środowiska (ziemi, wody, kopalin,...); 3) utrzymywanie emisji gazów cieplarnianych do środowiska na poziomie nie przekraczającym jego pojemności; 4) zachowanie bilansu węgla (równoważenie emisji i sekwestracji); 5) ochrona bioróżnorodności. W odniesieniu do ładu społecznego formułuje się takie cele, jak: 1) zachowanie żywotności obszarów wiejskich; 2) zachowanie dziedzictwa kulturowego; 3) bezpieczeństwo żywnościowe; 4) bezpieczna żywność. Natomiast w przypadku ładu ekonomicznego za najważniejsze można uznać cele: zapewnienie źródła utrzymania ludności rolniczej oraz parytetową opłatę pracy.

W odniesieniu do celów trzeba rozróżniać cele podmiotów gospodarczych (rolników) o charakterze mikroekonomicznym (cele prywatne) oraz cele spo-

⁶⁴ Na ogół – poza funkcją produkcji żywności i innych surowców (włókna, skóry, lekarstwa, paliwa...) – wyróżnia się takie funkcje rolnictwa jak: utrzymywanie tradycyjnego krajobrazu, utrzymywanie siedlisk dzikiej flory i fauny (bioróżnorodność), zachowywanie dziedzictwa kulturowego, żywotność (witalność) obszarów wiejskich oraz funkcje regulacyjne (usługi) w zakresie ekosystemów (zapobieganie powodzi, pochłanianie CO₂ i innych zanieczyszczeń, ochrona gleb przed erozją, obieg pierwiastków, fotosynteza, tworzenie gleby...). Por. np. [Brouwer (ed.) 2004; MEA 2005; Ten Brink 2011; Zegar 2012a].

łeczne. W pewnych sytuacjach cele te mogą być silnie powiązane ze sobą, ale mogą być także sprzeczne. Badania prowadzone przez dr W. Wrzaszcz [Wrzaszcz 2012] i dr hab. Arkadiusza Sadowskiego [Sadowski 2013] nad tym zagadnieniem, bazujące na danych FADN, wykazały, że wyższy potencjał ekonomiczny gospodarstw umożliwia prowadzenie produkcji rolnej na wyższym poziomie zrównoważenia, choć w przypadku kwestii środowiskowej zależność ta wiąże się z pewnymi ograniczeniami. Stwierdzono, iż z jednej strony gospodarstwa największe (powyżej 40 ESU) najbardziej zagrażają środowisku przyrodniczemu, z drugiej zaś produkcja rolna w podmiotach małych (w szczególności tych o wielkości 2-4 ESU) także nie jest dostatecznie zrównoważona w tym zakresie. Te ustalenia znajdują potwierdzenie w danych Powszechnego Spisu Rolnego 2010, które posłużyły do analizy zrównoważenia grup gospodarstw indywidualnych według kryterium powierzchni użytków rolnych oraz klas wielkości ekonomicznej [GUS 2013].

W przypadku grup obszarowych mamy statystyczne potwierdzenie znanej prawidłowości, iż wraz ze zwiększaniem się obszaru gospodarstwa maleje produktywność ziemi a rośnie wydajność pracy. W odniesieniu do zrównoważenia środowiskowego ma miejsce pogorszenie się wskaźników zrównoważenia środowiskowego w gospodarstwach największych pod względem obszaru użytków rolnych. Przeciętnie rzecz biorąc, wzrost obszaru gospodarstw wpływał dodatnio na ich sprawność ekonomiczną (mierząc ją zarówno na poziomie gospodarstwa, jak i osoby pełnozatrudnionej).

Wyniki analizy potwierdziły znaczenie czynnika ziemi – powierzchni użytkowanych gruntów – dla funkcjonowania i rozwoju zrównoważonych form rolnictwa. Im większy obszar, tym statystycznie rzecz biorąc łatwiej jest godzić cele ekologiczne i cele ekonomiczne. Zrównoważone formy rolnictwa wyróżniają nie tylko większy areal użytków rolnych, lecz także kwalifikacje kierowników gospodarstw, zwłaszcza gospodarstw ekologicznych. W przypadku takich gospodarstw niewątpliwie potrzebna jest większa wiedza i umiejętności niż w przypadku gospodarstw konwencjonalnych – nawet wysoce wyspecjalizowanych, kiedy to wiedza jest tłoczona do rolnictwa wraz z przemysłowymi środkami produkcji. Kwalifikacje te rosną wraz z powierzchnią gospodarstw. Gospodarstwa wyróżnionych form rolnictwa zrównoważonego środowiskowo częściej były kierowane przez osoby względnie młodsze. Młodzi rolnicy również częściej kierowali gospodarstwami średnimi i dużymi, natomiast pokaźna część zarządzających w wieku emerytalnym prowadziła działalność rolniczą w gospodarstwach małych [Wrzaszcz, Zegar 2014].

14.4. Konkurencja o zasoby

Zwiększanie śladu ekologicznego populacji ludzkiej, przekraczającego w niektórych przypadkach granicę pojemności biosfery, zmusza do nowego spojrzenia na dobra związane z zasobami naturalnymi. W tym zakresie na naszych oczach dokonuje się fundamentalna zmiana polegająca na przekształcaniu dóbr wolnych w dobra ekonomiczne. Owo przekształcanie to bardzo złożony proces i jest on zaawansowany w różnym stopniu w zależności od rodzaju dobra. Specyfika konkurencji o wyłaniające się nowe dobra ekonomiczne polega na ich uwikłaniu – poprzez zasobochłonność – w konkurencję o konwencjonalne dobra rynkowe (konsumpcyjne i inwestycyjne), ale też na konkurencji o zasoby niezbędne dla produkcji na *quasi*-rynkach tych zasobów, ograniczanych przez działania polityczne zorientowane na szerszą paletę celów. W odniesieniu do rolnictwa szczególne znaczenie ma pięć rodzajów zasobów, które stają się coraz rzadsze, a mianowicie: ziemię, wodę, kopaliny, atmosferę i bioróżnorodność. Specyfiką konkurencji o te zasoby jest to, iż konkurują o nie zarówno wytwórcy dóbr komercyjnych, jak i „niemi” uczestnicy rynku, zwłaszcza ekosystemy.

Ziemia od wieków stanowiła dobro ekonomiczne, ale rynek ziemi podlegał wielu ograniczeniom. Obecnie jesteśmy świadkami nasilającej się konkurencji o ziemię zarówno w skali globalnej jak i krajowej. Przyczyn tego zjawiska jest kilka. Przede wszystkim oczywista jest potrzeba zwiększenia ilości produktów żywnościowych dla zwiększenia bezpieczeństwa żywnościowego, zwłaszcza krajów – importerów tych produktów. Trudno, jak uczy doświadczenie lat 2007-2008 bazować wyłącznie na rynku. Zwiększa się także dążenie do zapewnienia bezpieczeństwa energetycznego przez produkcję energii z biomasy. Również korporacje coraz częściej traktują zakup ziemi jako dobrą lokatę kapitału. Z kolei państwa dysponujące niewykorzystanymi arealami gruntów rolnych są zainteresowane przyciągnięciem kapitału zagranicznego na infrastrukturę (porty, drogi, magazyny, przetwornie, nowe technologie, nowe miejsca pracy,...) [GOS 2011; Deininger et al. 2011; Kugelman, Levenstein (eds.), 2013]. Jednocześnie upowszechnia się pogląd, iż ziemia jest także dobrem publicznym, co uzasadnia ograniczenia nakładane przez instytucje polityczne na sposób gospodarowania nią.

Woda jako taka nadal powszechnie jest traktowana jako dobro wolne, jedynie jej dostarczenie do użytkownika stanowi koszt. Tylko w takim zakresie woda staje się dobrem ekonomicznym. Jednak narasta potrzeba włączenia wody w pełnym zakresie do zestawu dóbr ekonomicznych, a także dóbr publicznych. Woda słodka nie ma substytutu, zaś jej zasoby są ograniczone – także przez

działalność człowieka (zanieczyszczenie/degradacja) a zapotrzebowanie rośnie [Allouche 2011; Hanjra, Qureshi 2010]. Zapotrzebowanie na wodę ma się podwoić do 2050 r.; tymczasem wiele zbiorników wód podziemnych się wyczerpuje: Pendżab, Egipt, Libia, Australia). Rolnictwo obecnie partycypuje w 66-70% ogólnego zużycia wody słodkiej czerpanej z zasobów gruntowych i podziemnych oraz powierzchniowych (płynących). Lustro wód gruntowych obniża się na skutek jej czerpania na potrzeby nawodnień upraw w krajach, w których żyje ponad połowa ludności świata. Niedobór wody jest szczególnie ostry w Chinach, Indiach, Azji Mniejszej, Afryce Północnej i Ameryce Północnej. Trzech największych producentów zbóż: Chiny, USA i Indie uzależnione są od wody w różnym stopniu – najbardziej Chiny, gdzie 70% zbóż produkowane jest na glebach nawadnianych, w Indiach 50% a w USA 15% [Brown et al. 2002, s. 40]. W wielu krajach dylemat czy przeznaczać wodę na cele przemysłu i ludności, kosztem zmniejszenia wody dla rolnictwa, będzie przybierać coraz ostrzejsze formy. Można też spodziewać się świadomego uwzględniania wodochłonności poszczególnych produktów w polityce handlu zagranicznego [Le Vernoy 2010].

Kopaliny energetyczne systematycznie się wyczerpują, a odkrycia nowych zasobów jedynie odsuwają w czasie wyczerpanie się zasobów, a ponadto z reguły wydobycie jest coraz bardziej kosztowne. Szacunki wskazują, iż przy obecnym poziomie konsumpcji ropy naftowej starczy na 40-50 lat, gazu ziemnego na 60-70 lat, a węgla na 140-150 lat, tj. dwa z tych głównych nośników energii zostaną wyczerpane w przeciągu życia jednej generacji [Pawłowski 2010, s. 9]. Popyt na energię się podwoi, a jej ceny wzrosną, co będzie rzutować na ceny nawozów i pestycydów) [GOS 2011]⁶⁵. To otwiera nową szansę dla rolnictwa – produkcji biomasy na cele energetyczne, aczkolwiek sprawa nie jest jednoznaczna.

Podręcznikowym przykładem dobra wolnego było powietrze atmosferyczne (atmosfera) w sensie emisji doń substancji powstających jako produkt uboczny (efekt zewnętrzny) działalności człowieka. Najwięcej uwagi w tym zakresie przywiązuje się do emisji gazów cieplarnianych wpływających na klimat. Rolnictwo jest znaczącym emitorem dwutlenku węgla (CO₂), metanu (CH₄) i podtlenku azotu (N₂O), a jednocześnie pochłania węgiel. Duże znaczenie mają

⁶⁵ Optymiści zakładają, iż wyłaniające się bariery ekologiczne mogą być pokonane przez serwomechanizm, polegający na tym, iż „rosnąca rzadkość danego dobra (surowca) powoduje wzrost jego ceny, a to z kolei stymuluje postęp (innowacje technologiczne) minimalizujące „efekt wąskiego gardła”” [Acemoglu 2014, s. 67].

w tym zakresie praktyki rolnicze, które mogą istotnie zmniejszyć emisję tych gazów bez ograniczania produkcji [Faber 2014].

Związek rolnictwa z bioróżnorodnością jest wieloraki i silny. Przede wszystkim wynika z tego, iż rolnictwo użytkuje około 40% powierzchni lądowej Ziemi (bez Antarktydy). Liczba znanych gatunków roślin wynosi około 250 tys., jednak tylko 9 z nich dostarcza $\frac{3}{4}$ energii czerpanej przez człowieka z roślin, w tym na trzy rośliny (pszenica, ryż, kukurydza) przypada $\frac{2}{3}$ kalorii konsumowanych przez ludzi [Cassman 1999, s. 5952]. Różnorodność uprawianych roślin zmniejsza się – obecnie 95% spożywczych kalorii pochodzi z 30 upraw⁶⁶. Natomiast 75% podaży żywności przypada na 12 gatunków roślin i 5 gatunków zwierząt [Bhullar, Bhullar, 2012, s. xvii].

Wpływ rolnictwa na bioróżnorodność zależy od systemu rolniczego [Feledyn-Szewczyk 2014]. Wykazano, iż rolnictwo industrialne ma wielce ujemny wpływ na bioróżnorodność z powodu stosowania środków chemii rolnej, monokultury, zwiększania powierzchni pól, niszczenia wielu siedlisk roślin i zwierząt, stosowania różnego rodzaju preparatów wzrostotwórczych, mechanizacji zbioru a także ciągłego zmniejszania różnorodności roślin uprawnych i zwierząt hodowlanych będących podstawą wyżywienia, ale ma także pozytywny wpływ, jeśli oszczędza tereny przed wkraczaniem na nie rolnictwa⁶⁷. Zmniejszanie bioróżnorodności wpływa na żyzność gleb, absorpcję składników pokarmowych (a więc i plony), występowanie chwastów i szkodników oraz dostarczanie usług środowiskowych, co z kolei ujemnie wpływa na dobrobyt ludzi [Ten Brink 2011; Chappell, LaValle 2011].

Potrzeba zwiększenia produkcji rolniczej skłania do pytania o skutki dla bioróżnorodności. Zarysowały się tu dwa stanowiska. Pierwsze zakłada nieuniknioną sprzeczność między zwiększaniem produkcji a zachowaniem bioróżnorodności. Aby minimalizować zmniejszanie bioróżnorodności proponuje się intensywne rolnictwo industrialne, które jakoby jest jedynym typem rolnictwa zdolnym do wyżywienia świata [Emsley 2001; Avery 2007]. Stanowisko drugie zakłada, iż oba cele (wzrost produkcji i zachowanie bioróżnorodności) mogą zostać osiągnięte w sposób komplementarny poprzez wdrażanie systemu rolnictwa alternatywnego (organicznego) [Badgley et al. 2007; IAASTD 2009;

⁶⁶ W historii ludzkość wykorzystywała około 7 tys. roślin, a 10 pierwszych to: ryż, pszenica, kukurydza, soja, sorgo, proso, ziemniaki, bataty, cukier/trzciny i buraczany/ i banany, które dostarczają $\frac{3}{4}$ spożywanych kalorii [Weis 2007, s. 16]

⁶⁷ Praca [Imhoff, Baumgartner (eds.) 2006] próbuje odpowiedzieć na pytania: Ile bioróżnorodności (*wildness*) może podtrzymać gospodarstwo, pozostając ekonomicznie żywotnym?; Ile rolnictwa może utrzymać się na danym terenie podtrzymując optymalny poziom bioróżnorodności?.

Chappel, La Valle 2011]. Rolnictwo alternatywne może zwiększyć produkcję o 50% oraz bioróżnorodność o 30% a w przypadku niektórych gatunków nawet o 50% i więcej [Chappell, La Valle 2011, s. 7 i s. 12].

Gospodarstwa rolne kierując się kryterium efektywności mikroekonomicznej uwzględniają koszt użytkowania wymienionych zasobów o tyle, o ile jest on wyrażony przez cenę. To ma miejsce w odniesieniu do nakładów kopaliny energetycznych (chemiczne nawozy i środki ochrony roślin), wody (w niektórych krajach) oraz w pewnym zakresie do ziemi. Z reguły gospodarstwa rolne nie są obciążone „kosztami” z tytułu emisji gazów cieplarnianych i innych zanieczyszczeń do atmosfery oraz zmniejszania bioróżnorodności. Ochrona tych zasobów jest ważna dla społeczeństwa – zwłaszcza przyszłych pokoleń oraz oczywiście ekosystemów.

14.5. Rynek

W gospodarce kapitalistycznej główną siłą sprawczą rozwoju rolnictwa stanowi mechanizm rynkowy. Ten mechanizm okazał się wysoce sprawny w rozwoju kapitalizmu, włączając rolnika w tzw. kierat technologiczny, polegający na sekwencji zdarzeń: wzrost produkcji (podaży) ponad popyt → obniżka cen produktów rolnych → zmiana technologii na rzecz zwiększenia produkcji → 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 przerażać 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, którą ma zapewniać rosnąca wydajność pracy. Wydajność pracy stała się głównym czynnikiem przewagi konkurencyjnej.

Mechanizm rynkowy „odpowiada” na podstawowe pytania odnoszące się do procesu wytwórczego: co?, gdzie?, jak? i ile? Alokacja wytworzenia poszczególnych produktów rolniczych (co i gdzie?) w warunkach zliberalizowanego handlu sprzyja obniżce cen produktów rolniczych, które mogą być dostarczane przez producentów wytwarzających je najtaniej – czy to z powodu bardziej sprzyjających warunków przyrodniczych, lub efektywniejszych gospodarstw, czy też pomijania kosztów zewnętrznych. Wytworzone produkty są następnie sprzedawane do regionów, gdzie jest realny popyt. Taka sytuacja ma

miejsce w przypadku wielu krajów słabiej rozwiniętych, w których korporacje lokują wytwarzanie produktów na eksport do krajów zamożnych, w których konsumenci są skłonni płacić wyższą cenę. W takiej sytuacji – globalnego rynku żywnościowego – żaden kraj nie będzie mieć „prawdziwego” bezpieczeństwa żywnościowego [Ikerd 2008, s.18]. Kraj mogący taniej nabyć podstawowe produkty rolne (żywnościowe) importuje je, co może odbić się na własnym rolnictwie, jeśli ono nie jest konkurencyjne. W takiej sytuacji wyłania się problem losu miejscowych rolników i ich rodzin, jeżeli nie mają alternatywnego źródła dochodów. Grozi to poszerzeniem zjawiska ubóstwa. Skutki zaprzestania czy osłabienie własnego rolnictwa mogą być katastrofalne, gdy nastąpi załamanie podaży i gwałtownie wzrosną ceny, jak w 2008 roku. To rykoszetem odbije się na krajach zamożnych przez uruchomienie tsunami emigracyjnego. To kolejny argument wspierający stanowisko, iż bezpieczeństwa żywnościowego nie można opierać wyłącznie na rynku. Oczywiście tania żywność jest dobra dla konsumentów, ale nie dla rolników, ani dla przeciwdziałania ubóstwu, gdyż 70% ubogich jest na wsi, z których lwia część jest związana z rolnictwem. Globalizowanie mankamentów rynku prowadzi zatem do zwiększenia ubóstwa wśród rolników, degradacji środowiska, zwiększenia zależności żywnościowej od innych [Wise 2010].

Z tym wiąże się pytanie o sposób produkcji (jak?). Podołanie podstawowemu wyzwaniu najbliższych dziesięcioleci w zakresie rolnictwa i całego systemu rolno-żywnościowego (wyżywienia) – zwiększenia podaży żywności, przy równoczesnym zmniejszeniu presji na środowisko naturalne – wymaga przede wszystkim zwiększania plonów⁶⁸. Dotychczasowy sposób zwiększania plonów na drodze intensyfikacji industrialnej (zwiększenie nakładów pochodzenia przemysłowego) raczej nie wchodzi w grę ze względu na towarzyszące temu znaczące efekty zewnętrzne (środowiskowe i zdrowotne). Dawało to impuls do poszukiwania alternatywnych sposobów – zrównoważonej intensyfikacji, tj. większej produkcji z jednostki powierzchni przy zmniejszonej presji na środowisko. Stąd powstała sytuacja, iż zwiększanie plonów i w ogóle zwiększanie produktywności rolnictwa, dokonuje się w ramach modelu industrialnego albo modelu alternatywnego. Ten pierwszy – wyodrębniany ze społeczności wiejskiej i korzystający z nowych technologii (w tym GMO) i o dużej skali produkcji – zorientowany jest na masowy rynek. Ten drugi natomiast – bardziej umiej-

⁶⁸ Poza plonami, można zwiększać intensyfikację rolnictwa polowego przez zwiększenie intensywności upraw (2-3 plony) i innych nakładów (wody) oraz zmianę struktury upraw z mniej na bardziej produktywne (wydajne).

scowiony jest w społeczności wiejskiej, o mniejszej skali produkcji i bardziej tradycyjnych technologiach – zorientowany jest na krótsze łańcuchy żywnościowe.

Stanowisko pierwsze, określane metaforycznie jako *business as usual*, zakłada przyspieszenie kroku wedle drogi industrialnej. Formułuje tezę, iż najlepszym sposobem ochrony ekosystemów jest intensyfikacja produkcji na gruntach już użytkowanych, aby nie zmniejszać powierzchni lasów i innych użytków ekologicznych⁶⁹. Stanowisko drugie, lansuje alternatywne rolnictwo (bazujące na agroekologii), jako sposób zwiększenia produkcji przez zrównoważoną intensyfikację. Wychodzi ono z krytyki rolnictwa industrialnego, który stworzył wprawdzie możliwość likwidacji głodu i niedożywienia (obfita i tania żywność) – pomimo ogromnego wzrostu liczby ludności – ale stworzył też jeszcze większe zagrożenia dla zdrowia ludzi (otyłość, wiele chorób, pandemie), nie wspominając o wyparciu wielu smakowitości oraz skutkach środowiskowych, społecznych i kulturowych, co sprawia że trzeba poświęcić następne dziesięciolecia na walkę z kosztami tego zwycięstwa [Roberts 2008, s. 28]. Potrzebna jest zasadnicza transformacja rolnictwa – odejście od *status quo* na rzecz zrównoważonej produkcji przez „zdrowe” środowiskowo praktyki rolnicze [Federoff et al. 2010]. Stanowisko to wspierają zwłaszcza ruchy społeczne, które obarczają rolnictwo industrialne winą za żywność bezsmakową, niskiej jakości odżywczej i niszczycielską dla środowiska, a utrzymują, iż lepsza byłaby żywność organiczna. Rolnictwo organiczne – wprawdzie w krótkim okresie ma niższą produktywność niż rolnictwo industrialne, lecz w długim okresie produktywność tego rolnictwa jest wyższa, ponieważ nie degraduje gleb, zmniejsza presję na zmiany klimatyczne oraz lepiej rozwiązuje problem chwastów i szkodników, tworzy więcej miejsc pracy (wyższe nakłady pracy *ergo* zatrudnienie – czy wydajność pracy jest najważniejsza?), w dłuższym okresie rolnictwo organiczne lepiej zapewnia bezpieczeństwo żywnościowe niż rolnictwo industrialne) [Azadi et al. 2011]. Jednakże, jak wielu utrzymuje, żywność organiczna może stanowić luksus dla bogatych, ale nie wyżywić świat [The Economist 2011, s. 3].

W odniesieniu do dalszego zwiększania produkcji (pytanie ile?), zarysowały się dwa przeciwstawne zjawiska, przy czym oba zgadzają się z potrzebą

⁶⁹ Trudno odmówić temu racji, biorąc chociażby pod uwagę ogromne możliwości zwiększenia produkcji w Afryce, gdzie stosowanie nawozów chemicznych jest znikome. Ale też projekty (40) realizowane w 20 krajach Afryki w ostatnim 20-leciu dowodzą, że na drodze zrównoważonej intensyfikacji rolnictwa możliwy jest znaczący wzrost produkcji rolnej – dzięki lepszym nasionom, poprawie agrotechniki, nowym odmianom roślin i gatunków zwierząt [Pretty et al. 2011].

ochrony środowiska i podkreślają potrzebę intensyfikacji zrównoważonej, pojmując ją jednak odmiennie [Pretty et al. 2011; Conway 2013].

Podsumowując, można stwierdzić, iż wysoką sprawność mechanizmu rynkowego trzeba odnosić do dóbr komercyjnych. Natomiast w odniesieniu do innych dóbr zachodzi potrzeba zaangażowania czynnika politycznego. Syntetycznie ujął to prof. Jerzy Wilkin: „*Rynek i konkurencja nie sprzyjają wielofunkcyjności i realizacji zasad rozwoju zrównoważonego. Wielofunkcyjne rolnictwo i rozwój zrównoważony mogą być osiągnięte jedynie przez odpowiednie połączenie polityki publicznej (krajowej i unijnej) z regulowanymi mechanizmami rynkowymi*” [Wilkin 2011, s. 30].

14.6. Polityka

Polityka, kierując się wartościami, powinna przede wszystkim mieć na uwadze dobro wspólne i dobrostan społeczny. To oznacza, że polityka nie powinna pomijać takich kwestii, jak bezpieczeństwo żywnościowe, ochrona środowiska przyrodniczego i żywnościowy komponent dobrostanu zdrowotnego. Jednak nie powinna także abstrahować od interesów ekonomicznych podmiotów gospodarczych.

Bezpieczeństwo żywnościowe, jako cel polityczny nie jest kwestionowane, w tym także to, iż nie może ono opierać się wyłącznie na rynku globalnym – na wielkich sieciach handlowych. Pojawia się jednak problem zakresu samowystarczalności żywnościowej i roli rynków lokalnych. Wiele argumentów można przytoczyć na rzecz zwiększenia roli tych ostatnich. Ważnym elementem bezpieczeństwa żywnościowego jest wykroczenie w jego pojmowaniu poza energię (kalorie) i uwzględnienie makroskładników, witamin i minerałów, jakości produktów żywnościowych oraz diety. Współczesny globalny system żywnościowy nie daje się jednoznacznie ocenić z tego punktu widzenia. Z jednej strony dbałość o jakość produktów żywnościowych jest większa, lecz z drugiej wzbogacanie żywności w przemyśle spożywczym jest groźne w skutkach dla zdrowia, zwłaszcza jeżeli uwzględni się zmiany w modelu wyżywienia (*westernizacja diety*). Stąd mamy do czynienia z jedną z największych sprzeczności tego systemu, a mianowicie jednoczesne występowanie na dużą skalę zjawiska otyłości i otyłości oraz głodu i niedożywienia (szczególnie na obszarach wiejskich Azji Południowej i Afryki Subsaharyjskiej, ale także nawet w bogatych USA).

Zdominowanie globalnego systemu żywnościowego przez korporacje⁷⁰ powoduje przejmowanie nadwyżki ekonomicznej przez nie kosztem przede wszystkim rolników. Korporacje w dążeniu do maksymalizacji zysków kładą na ołtarzu chciwości wartości odżywcze żywności, pomijając skutki zdrowotne i następnie ekonomiczne niskiej jakościowo żywności. Korporacje zainteresowane są zyskami, a nie zdrową dietą⁷¹. Opór wobec globalnego systemu żywnościowego przejawiają ruchy społeczne (jak np. La Via Campesina), ale także w sferze nauki narasta rozczarowanie korporacyjnym systemem konwencjonalnego rolnictwa i żywności [Morgan et al. 2008; Roberts 2008; Friedland et al. 2010; DeLind 2011; Oosterveer, Sonnenfeld 2012]. Powodem jest rosnąca świadomość znaczenia żywności i sposobu odżywiania dla zdrowia, co, obok wpływu na środowisko przyrodnicze, można potraktować jako efekt zewnętrzny produkcji rolniczej i całego systemu żywnościowego. Opieka zdrowotna pochłania lawinowo narastające kwoty, pomijając skutki kondycji zdrowotnej dla jakości życia i aktywności zawodowej. Niestety, jakość produktów żywnościowych wytwarzanych w zintegrowanych pionowo łańcuchach żywnościowych, wysoce efektywnych pod względem ekonomicznym, z wysoką wartością dodaną w przetwórstwie rolno-spożywczym i handlu, pozostaje w odwrotnej proporcji do wartości odżywczej. Według Światowej Organizacji Zdrowia (WHO) w krajach wysoko rozwiniętych 30% ludności choruje z powodu żywności, a w krajach rozwijających się znacznie więcej [GOS 2011, s. 42].

Polityka w tym zakresie powinna zapewnić należytą kontrolę (monitoring) oraz nasilić edukację w zakresie zdrowego wyżywienia. Stanowi to ważną przesłankę dla alternatywnych rozwiązań lokalnych.

Czynniki środowiskowe muszą być brane pod uwagę w badaniu konkurencyjności społecznej i w coraz większym stopniu – także konkurencyjności ekonomicznej. Ta pierwsza stanowi przesłanie strategii rozwoju zrównoważonego, zaś ta druga stanowi podstawowy cel Strategii Lizbońskiej. W odniesieniu do rolnictwa strategie te znajdują wyraz w Europejskim Modelu Rolnictwa (EMR), który wytycza kierunek rozwoju także polskiego rolnictwa poprzez rozwiązania WPR: zasadę *cross-compliance*, *greening*, dobrostan zwierząt, PROW, w tym program rolnośrodowiskowy. Także państwa – w imię przyciągania kapitału dla uzyskania korzyści ekonomicznych – stwarzają zachęty dla firm krajowych, a nawet korporacji transnarodowych poprzez uruchamianie

⁷⁰ System ten jest porównywany do klepsydry: duża liczba rolników – nieliczne korporacje – ogromna liczba konsumentów.

⁷¹ Podkreślić trzeba, iż żywność oferowana przez wielkie sieci handlowe najbardziej krytykowana jest w USA zob. np. [Roberts 2008; Blatt 2008; Friedland et al. 2010].

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 osiągnięcie konkurencyjności ekonomicznej przez wykorzystanie wyżej wymienionych czynników 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, dlatego tak duże jest znaczenie certyfikatów, ewentualnie nawet licencji, oznakowania, monitoringu *etc.* Cena jednak odgrywa podstawową rolę w kreowaniu popytu. Stąd znaczenie produktywności oraz internalizacji efektów zewnętrznych. Z reguły wyższą produktywność czy pomijanie kosztów z tytułu ujemnych efektów zewnętrznych to niższe koszty jednostkowe i możliwość niższej ceny. Reorientacja polityki na konkurencyjność społeczną wymaga wspólnego działania wszystkich krajów Unii Europejskiej. Trzeba w związku z tym tworzyć spójną koncepcję nowych rozwiązań strategicznych zgodnych z ideą zrównoważonego rozwoju.

W polu polityki państwa musi znajdować się także wspieranie konkurencyjności. Sprzyjającą okoliczność ku temu stwarza, nie naruszając reguł rynku, rosnąca rola wiedzy i innowacji jako czynnika konkurencyjności. Trzeba tu uwzględnić, iż w miarę rozwoju społeczno-gospodarczego pole konkurencyjności przesuwają 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. W związku z tym pojawia się 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. Pomiedzy tymi dwoma układami poszukiwać trzeba rozsądnej równowagi*” [Woś 2003, s. 10].

Czy jest możliwa adekwatna i etyczna, czy uczciwa konkurencja w sektorze rolno-żywnościowym w warunkach konsolidacji (integracji) i globalizacji rynków żywnościowych? Poszukiwanie odpowiedzi na to pytanie trwa [Harvey 2013]. Godzi się przypomnieć, że ekonomia klasyczna (klasyczny liberalizm) przyjmowała, iż etyka stanowi warunek *sine qua non* konkurencji⁷², o czym zapomniano, a raczej, co ignorowano w okresie neoliberalizmu. Współcześnie podejmuje się na nowo temat etyczności konkurencji [Harvey 2013]. Wielkim mankamentem konkurencji jest podminowywanie warunków sprawiedliwości międzygeneracyjnej – zobowiązań wobec przyszłych pokoleń. Trudno akceptować pogląd Roberta Solowa, który na podstawie faktu, iż obecnemu pokoleniu żyje się o wiele lepiej niż poprzedniemu uznał, iż to poprzednie pokolenie mogło więcej konsumować niż to czyniło bez większego uszczerbku dobrobytu obecnego pokolenia – pokolenia początku lat 70-ych XX wieku [Solow 1974]. Kwestia międzygeneracyjnego korzystania ze środowiska jest nie tylko problemem etycznym, lecz stanowi nowe wielkie wyzwanie teorii ekonomicznej – do tego potrzebne są zrównoważone preferencje i zrównoważone rynki [Chichilnisky 2012].

Na zakończenie odniesiemy się do relacji między konkurencją a współpracą. Kapitalizm odwołuje się do bezwzględnej konkurencji, z pominięciem współpracy, co „*wpływa dezintegrująco na więzi społeczne, tworzy kulturę*

⁷² Podnosił to Alfred Marshall w wydanym w 1920 r. podręczniku *Principles of Economics* oraz Frank Knight w pracy *The ethics of competition* wydanej w 1935 roku.

sprzyjającą dążeniom do dominacji, przede wszystkim ekonomicznej, powiązanej z władzą polityczną (...) elity ekonomiczno-polityczne coraz bardziej alienują się od reszty społeczeństwa, a wpływ zwykłych ludzi na zachodzące procesy społeczno-ekonomiczne staje się coraz mniejszy” [Pawłowski 2010, s. 10 (odwołuje się do T. Fotopolousa)]. Tymczasem współpraca jest wskazana szczególnie w sytuacji rosnącej rzadkości zasobów naturalnych. Czas najwyższy, aby zasoby te traktować jako naturalne dobra wspólne. Bogactwa naturalne są darem Stwórcy dla całej ludzkości, a właściwie wszystkich istot planety, a nie tej, czy innej grupy etnicznej czy jakiegoś państwa. To bardzo złożona i delikatna materia. Już dawno temu John Stuart Mill rozróżniał sytuację tego, co człowiek wytworzył lub nabył od innego wytwórcy, a inaczej dobra natury: *„Czyż sama ziemia, jej lasy i wody, i wszystkie inne naturalne bogactwa nad i pod jej powierzchnią są wytworami ludzkimi? Są one dziedzictwem rasy ludzkiej i muszą istnieć przepisy regulujące wspólne korzystanie z tych bogactw. Nie można pozostawiać bez rozstrzygnięcia, jakie prawa i pod jakimi warunkami wolno wykonywać jednostce nad częścią tego wspólnego dziedzictwa*” [Mill 1966, s. 554]. To niewątpliwie uniwersalne przesłanie, jednak, niestety, rzeczywistość okazuje się brutalna – państwa czy korporacje dążą do zawłaszczenia jak największej części bogactw naturalnych nie oglądając się na potrzeby innych. Najnowszy przykład stanowi kwestia zasobów Arktyki.

14.7. Podsumowanie i wnioski

Nowa sytuacja w zakresie rozwoju rolnictwa, w tym zwłaszcza wyzwania i uwarunkowania rozwojowe, wymagają rewizji ujmowania kwestii konkurencyjności, która jest kluczowa dla teorii ekonomicznej głównego nurtu oraz gospodarki rynkowej. Wskazane jest rozróżnienie konkurencyjności ekonomicznej i konkurencyjności społecznej. 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.

Rynek, bazujący *ex definitione* na konkurencyjności ekonomicznej, przyczynia się do wytwarzania ujemnych efektów zewnętrznych w nadmiarze

a dodatnich w niedoborze. Podstawowe modele rolnictwa – industrialny i zrównoważony – różnią się zakresem i wielkością tych efektów zewnętrznych. W modelu industrialnym więcej jest zewnętrznych efektów ujemnych a mniej dodatnich, natomiast w modelu zrównoważonym – odwrotnie: mniej jest zewnętrznych efektów ujemnych a więcej dodatnich. Problem w tym, iż rolnictwo industrialne ma przewagę w zakresie produktywności *ergo* tworzenia warunków podażowych dla zapewnienia bezpieczeństwa żywnościowego oraz efektywności ekonomicznej wytwarzanych produktów rolniczych. Rozwiązanie tego problemu wymaga zaangażowania czynnika politycznego, aby w rozsądnym zakresie włączyć efekty zewnętrzne do rachunku ekonomicznego, co pozwala na zmniejszenie rozbieżności między optimum prywatnym (mikroekonomicznym) i optimum społecznym.

Państwo (czynnik polityczny) dysponuje pewnym zestawem instrumentów, przy pomocy których może określić dopuszczalny obszar rozwiązań dla rolników, jak też wspierać czy zachęcać ich do uwzględniania efektów zewnętrznych w procesie podejmowania decyzji. Rzecz w tym, aby polityka państwa, kierująca się konkurencyjnością społeczną, nie naruszała reguł gry rynkowej, wśród których kluczowa jest konkurencyjność ekonomiczna. Z uwagi na to, że godzenie wymagań ekonomicznych i społecznych, w tym środowiskowych jest łatwiejsze w modelu rolnictwa zrównoważonego, to orientacja 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.

Na poziomie mikroekonomicznym podstawowe sposoby zwiększenia konkurencyjności to zwiększanie rozmiarów produkcji (skali) oraz obniżanie kosztów jednostkowych. Temu służy, poza działaniami w obrębie gospodarstw rolnych, także nasilanie współpracy (spółdzielnie, spółki, klastry, grupy producenckie), co pozwala zwłaszcza zmniejszyć koszty transakcyjne.

Konkurencja na rynku produktów rolniczych związana jest z konkurencją na rynkach zasobów oraz polityką (regulacjami) w odniesieniu do tych zasobów. Gospodarowanie zasobami naturalnymi nabiera na znaczeniu wraz z rosnącą ich rzadkością, co przekłada się na celowość ich uwzględniania w procesie produkcji rolnej.

Literatura

1. Acemoglu D., *Świat, jaki odziedziczą nasze wnuki*, (w:) *Gospodarka za 100 lat*, Ignacjo Palacios-Huerta, Kurhaus, Warszawa (wyd. oryg. 2013 r., Massachusetts of Technology), 2014, s. 23-70.
2. Allouche J., *The Sustainability and resilience of global water and food systems: Political analysis of the interplay between security resource scarcity, political systems and global trade*, Food Policy, 2011, vol. 36, s. 3-8.
3. Atkinson G., Dietz S., Neumayer E. (eds.), *Handbook of Sustainable Development*, UK, 2007.
4. Avery A., *'Organic abundance' report: fatal flawed*, Renewable Agriculture and Food Systems, 2007, vol. 22, no. 4, s. 321-323.
5. Azadi H., Schoonbeek S., Mahmoudi H., Derruder B., De Maeyer P., Witlox F., *Organic agriculture and sustainable food production system: Main potentials*, Agriculture, Ecosystems and Environment, 2011, vol. 144, s. 92-94.
6. Badgley C., Moghtader J.K., Quintero E., Zakem E., Chappell M.J., Avilés Vázquez K.R., Samalon A., Perfecto I., *Organic agriculture and the global food supply*, Renewable Agriculture and Food Systems, 2007, no. 22(2), s. 86-108.
7. Bhullar G.S., Bhullar N.K. (eds.), *Agricultural Sustainability. Progress and Prospects in Crop Research*, Elsevier, Amsterdam, Boston, 2012.
8. Blatt H., *American's Food: What You Don't Know About What You Eat*, The MIT Press, Boston, 2008.
9. Brouwer F. (ed.), *Sustaining Agriculture and the Rural Environment*, Edward Elgar, Cheltenham, UK-Northampton, MA-USA, 2004.
10. Brown L., Larsen J., Fischlowitz-Roberts B., *The Earth Policy Reader*, Earth Policy Institute – W.W. Norton & Co., New York-London, 2002.
11. Brown L.R., *World on the Edge. How to Prevent Environmental and Economic Collapse*, W.W. Norton & Company, New York, London, 2011.
12. Buttel F.M., Magdoff F., Foster B. (eds.), *Hungry for Profit: The Agribusiness Threat to Farmers, Food and the Environment*, Monthly Review Press, New York, 2000.
13. Cassman K.G., *Ecological intensification of cereal production systems: Yield potential, soil quality, and precision agriculture*, Proceedings of National Academy of Sciences, 1999, Vol. 96, s. 5952-5959.
14. Chappell M.J., LaValle L.A., *Food security and biodiversity: can we have both? An agroecological Analysis*, Agriculture and Human Values, 2011, Vol. 28, No. 1, s. 3-26.

15. Chichilnisky G., *Economic theory and the global environment*, Economic Theory, 2012, vol. 49, s. 217-225.
16. Conway G., *Sustainable Agricultural Intensification: A Practical Solution for the Global Development Agenda*, Huffpost Business, London, UK, 2013.
17. Deininger K., Derek Byerlee B. with Lindsay J., Horton A., Selod H., and Stickler M., *Rising Global Interest in Farmland. Can It Yield Sustainable and Equitable Benefits?* The World Bank, Washington, D.C., 2011.
18. DeLind L.B., *Are local food and the local food movement taking us where we want to go? Or are we hitching our wagons to the wrong stars?* Agriculture and Human Values, 2011, vol. 28, s. 273-283.
19. Eckersley R., *The Green State: Rethinking Democracy and Sovereignty*, MIT Press, Cambridge, MA – London, England, 2004.
20. Emsley J., *Enriching the earth: Fritz Haber, Carl Bosch, and the transformation of world food*, Nature, 2001, vol. 410, no. 6829, s. 633-634.
21. Faber A., *Bilanse emisji gazów cieplarnianych oraz ekonomia węgla w rolnictwie*, [w:] *Z badań nad rolnictwem społecznie zrównoważonym (23)*, red. J.St. Zegar, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2014, s. 39-72.
22. Federoff N.V. et. al., *Radically rethinking agriculture for the 21st century*, Science, 2010, vol. 327, s. 833-834.
23. Feledyn-Szewczyk B., *Wpływ systemów produkcji rolnej na bioróżnorodność i świadczenia ekosystemowe*, (w:) *Z badań nad rolnictwem społecznie zrównoważonym (24)*. Praca zbior. pod red. J.St. Zegara, IERiGŻ-PIB, Warszawa, 2014, s. 11-30.
24. Friedland W.H., Ranson E., Wolf S.A., *Agrifood. Alternatives and Reflexivity in Academic Practice*, Rural Sociology, 2010, vol. 75, no. 4, s. 533-537.
25. GOS, *Foresight. The Future of Food and Farming. Challenges and choices for global sustainability. Final Project Report*, The Government Office for Science, London, 2011.
26. GUS, *Zrównoważenie polskiego rolnictwa*, Praca zbior. pod kier. J.St. Zegara, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa, 2013.
27. Hanjra M.A., Qureshi M.E., *Global water crisis and future food security in an era of climate change*, Food Policy, 2010, vol. 35, s. 365-377.
28. Harvey S. J., Jr. (ed.), *The Ethics and Economics of Agrifood Competition*, Springer Dordrecht, Heidelberg, New York, London, 2013.
29. IAASTD, *Agriculture at a Crossroads. Global Report*, International Assessment of Agricultural Knowledge, Science and Technology for Development, Island Press, Washington D.C., 2009.

30. Ikerd J., *Zrównoważony kapitalizm i kwestia etyki i moralności*, Problemy Ekorozwoju, 2008, vol. 3, no. 1, s. 13-22.
31. Imhoff D., Baumgartner J.A. (eds.), *Farming and the Fate of Wild Nature: Essays in Conservation-Based Agriculture*, Watershed Media/Wild Farm Alliance, Healdsburg, California, 2006.
32. Kates R.W., Harris T.M., Leiserowitz A.A., *What is Sustainable Development? Goals, Indicators, Values, and Practice*, Environment: Science and Policy for Sustainable Development, 2005, vol. 47, no. 3, s. 8-21.
33. Kugelman M., Levenstein S. (eds.), *The Global Farms Race. Land Grabs, Agricultural Investment, and the Scramble for Food Security*, Island Press, Washington, Covelo, London, 2013.
34. Le Vernoy A., *Agriculture and Virtual Water*, (w:) *2020 European Agriculture: Challenges & Politics*, P.H. Boulanger, P.A. Messerlin (eds.), The German Marshall Fund of the United States, Washington, 2010, s. 32-36.
35. Majewski E., *Trwały rozwój i trwałe rolnictwo. Teoria i praktyka gospodarstw rolni-czych*, Wyd. SGGW, Warszawa, 2008.
36. MEA, *Ecosystems and Human Well-being: Current State and Trends*, t. 1, Millenium Ecosystem Assesement, Island Press, Washington, DC., 2005.
37. Mill J.S., *Zasady ekonomii politycznej i niektóre jej zastosowania do filozofii społecznej*, T. 2, PWN, Warszawa, 1966.
38. Morgan K., Marsden T., Murdoch J., *Worlds of Food. Place, Power, and Provenance in the Food Chain*, Oxford Univ. Press. Oxford, New York, 2008.
39. Oosterveer P., Sonnenfeld D.A., *Food, Globalization and Sustainability*, Earthscan, London-New York, 2012.
40. Pawłowski L., *Czy rozwój współczesnego świata jest zrównoważony*, Problemy Ekorozwoju, 2010, nr 2, s. 9-12.
41. Pretty J., *Agricultural sustainability: concepts, principles and evidence*, Philosophical Transactions of The Royal Society, B Biological Sciences, 2008, vol. 363, s. 447-465.
42. Pretty J., Toulmin C., Williams S., *Sustainable intensification in African Agriculture*, International Journal of Agricultural Sustainability, 2011, vol. 9, no. 1, s. 5-24.
43. Roberts P., *The End of Food*, Houghton Mifflin Co., Boston & New York, 2008.

44. Sadowski A., *Zrównoważony rozwój gospodarstw rolnych z uwzględnieniem wpływu Wspólnej Polityki Rolnej Unii Europejskiej*, Rozprawy Naukowe, z. 447, Uniwersytet Przyrodniczy w Poznaniu, Poznań, 2013.
45. Solow R.M., *The economics of resources or the resources of economics*, American Economic Review, 1974, vol. 64, s. 1-14.
46. Ten Brink P. (ed.), *The Economics of Ecosystems and Biodiversity in National and International Policymaking*, Eartscan, London-Washington, DC, 2011.
47. The Economist, *The 9 billion – people question. A special report on feeding the world*, 2011, February 26th.
48. Tomczak F., *Gospodarka rodzinna w rolnictwie: uwarunkowania i mechanizmy rozwoju*, IRWiR PAN, Warszawa, 2005.
49. Van Loon G.W., Patil S.G., Hugar L.B., *Agricultural Sustainability. Strategies for Assessment*, SAGE Publications, New Delhi/Thousand Oaks/London, 2005.
50. Wilkin J., *Wielofunkcyjność wsi i rolnictwa a rozwój zrównoważony*, Wieś i Rolnictwo, 2011, nr 4 (153), s. 27-39.
51. Weis T., *The global food economy: the battle for the future of farming*, Zed Books, London*New York – Fernwood Publishing, Halifax*Winnipeg, 2007.
52. Wise T.A., *The True Cost of Cheap Food. The globalization of the food market has made food cheap, but who is benefiting?* Resurgence, issue 259, 2010, March/April.
53. Woś A., *Konkurencyjność polskiego sektora żywnościowego*, IERiGŻ, Warszawa, 2003.
54. Woś A., Zegar J.St., *Rolnictwo społecznie zrównoważone*, IERiGŻ, Warszawa, 2002.
55. Wrzaszcz W., *Poziom zrównoważenia indywidualnych gospodarstw rolnych w Polsce*, Studia i Monografie nr 155, IERiGŻ-PIB, Warszawa, 2012.
56. Wrzaszcz W., Zegar J.St., *Sprawność ekonomiczna wybranych form rolnictwa zrównoważonego środowiskowo*, (w:) *Z badań nad rolnictwem społecznie zrównoważonym (23)*, IERiGŻ-PIB, Warszawa, 2014, s. 9-38.
57. Zegar J.St., *Konkurencyjność rolnictwa w dobie globalizacji*, Roczniki Naukowe SERiA, 2008, T. X, z. 1, s. 503-514.
58. Zegar J.St., *Konkurencyjność rolnictwa zrównoważonego. Zarys problematyki badawczej*, (w:) *Z badań nad rolnictwem społecznie zrównoważonym (11)*, IERiGŻ-PIB, Warszawa, 2011, s. 11-42.

59. Zegar J. St., *Współczesne wyzwania rolnictwa. Paradygmaty-globalizacja-polityka*, WN PWN, Warszawa, 2012a.
60. Zegar J., *Konkurencyjność ekonomiczna versus konkurencyjność społeczna w rolnictwie*, (w:) *Polityka ekonomiczna*, pod red. J. Sokołowskiego, M. Szaniawskiego i A. Żabińskiego. Prace naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, 2012b, z. 246, s. 563-572.
61. Zegar J. St., *Konkurencyjność celów ekologicznych i ekonomicznych w rolnictwie*, (w:) *Z badań nad rolnictwem społecznie zrównoważonym (20)*, IERiGŻ-PIB, Warszawa, 2013, s. 28-46.

Dr Teodora Stoeva,
Dr Dimka Haytova,
Uniwersytet Rolniczy, Plovdiv, Bułgaria

15. Wpływ Wspólnej Polityki Rolnej (WPR) na zrównoważenie i konkurencyjność bułgarskiej produkcji warzyw

15.1. Wprowadzenie

Wspólna Polityka Rolna jest skierowana na efektywny i zrównoważony rozwój rolnictwa we wszystkich państwach Unii Europejskiej, w tym również i w Bułgarii. Po akcesji Bułgarii do Unii Europejskiej podstawowym celem prowadzonej polityki rolnej była całkowita restrukturyzacja sektora rolnego w zgodzie z wymogami Wspólnoty. Wielu analityków [Kuzmanova 2008; Atanasov 2008; Gerganov and Blazheva 2012; Petkov 2012] konieczność zwiększenia konkurencyjności produkcji rolnej uważa za warunek wstępny zrównoważonego rozwoju sektora w kontekście silnej presji konkurencyjnej na rynku europejskim.

Produkcja warzyw zawsze była nieodłączną częścią bułgarskiego rolnictwa i cechuje się znaczną dynamiką i intensywnością. Jednocześnie ten sektor ma potencjał do dalszego rozwoju, zwłaszcza na obszarach wiejskich, gdzie żyje znaczna część ludności.

Rosnące oczekiwania stawiane rolnictwu w zjednoczonej Europie wymagają stałych zmian we Wspólnej Polityce Rolnej. Musi ona sprostać nieustannie wzrastającym wymaganiom dotyczącym jakości żywności, ochrony zasobów naturalnych i delikatnej równowagi ekologicznej. Jednocześnie nie mniej ważną kwestią jest stworzenie warunków dla rozwoju obszarów wiejskich i zapewnienie wysokiego poziomu życia producentom rolnym [EC 2010a].

Konkurencyjność i zrównoważony rozwój bułgarskiego rolnictwa są konieczne dla jego integracji ze wspólnotową produkcją rolną w kontekście WPR. Celem tego artykułu jest analiza wpływu WPR na rozwój produkcji warzyw w Bułgarii z perspektywy możliwości zwiększenia jego konkurencyjności i zrównoważonego rozwoju.

15.2. Materiał i metody

Aby osiągnąć wyżej postawione cele dane statystyczne bułgarskiego Narodowego Instytutu Statystyki zostały wykorzystane, podobnie jak raporty rolne

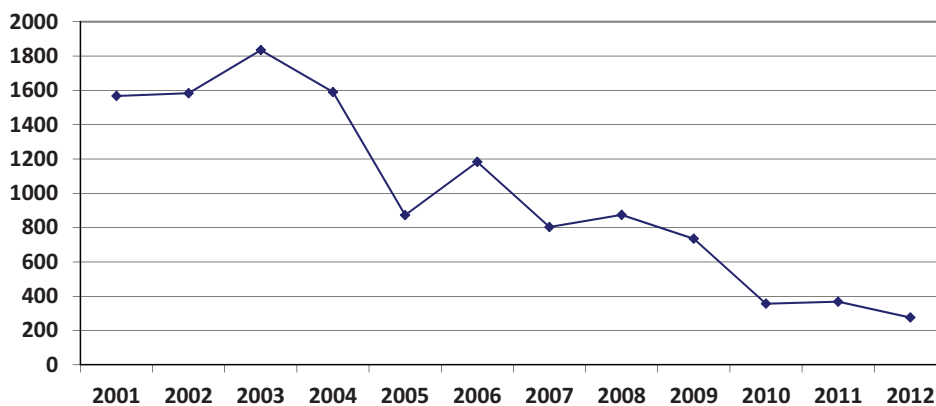
Ministerstwa Rolnictwa i Żywności, newslettery Wydziału Statystyki Rolnej Ministerstwa Rolnictwa i Żywności oraz własne prace badawcze. Wykorzystano również różne inne źródła informacji – czasopisma naukowe, publikacje bułgarskich i zagranicznych autorów, periodyki dostępne on-line, jak i własne badania autorów [Stoeva, 2013].

15.3. Wyniki i dyskusja

Stan produkcji warzyw jest z góry zdeterminowany przez korzystne przyrodnicze i geograficzne warunki naszego kraju. Z uwagi na swoje znaczenie społeczne i gospodarcze produkcja warzyw jest głównym podsektorem bułgarskiego rolnictwa. Produkcja świeżych warzyw ma największe znaczenie dla tego sektora.

Analiza produkcji rolnej w okresie 2001-2012 pokazała, że łączną wielkość produkcji cechuje niekorzystny trend spadkowy (rys. 15.1).

Rysunek 15.1. Produkcja najważniejszych warzyw w okresie 2001-2012



Źródło: Opracowanie własne na bazie danych Ministerstwa Rolnictwa i Żywności, Wydział Statystyki Rolnictwa.

Przyczyny niskiego poziomu efektywności produkcji warzyw i relatywnie niskiej konkurencyjności tej produkcji obserwowane po uzyskaniu przez Bułgarię członkostwa w UE w 2007 roku mają swoje korzenie w niepowodzeniu reformy rynku ziemi rolnej. Na skutek tej reformy w strukturze gospodarstw rolnych specjalizujących się w uprawie warzyw dominują małe gospodarstwa rolne, które są nieefektywne z powodu niskiego poziomu specjalizacji, niewystarczającej dostępności rolniczych maszyn i urządzeń oraz niskiego poziomu organizacji produkcji. Silna konkurencja w produkcji warzyw ze strony innych pań-

stw europejskich po akcesji Bułgarii do jednolitego rynku UE w 2007 roku i import świeżych warzyw wywarły jeszcze większą presję na producentach warzyw.

Inną typową cechą gruntowej produkcji warzyw jest to, że z powodu stosunkowo małej wielkości gospodarstw rolnych przeciętne plony na jednostkę użytków rolnych mają tendencję spadkową, a co za tym idzie zmniejszają konkurencyjność tej produkcji. Fragmentacja podstawowego czynnika produkcji – ziemi, nieunikniona zależność produkcji warzyw od warunków geograficznych i klimatycznych, przestarzałe maszyny i urządzenia rolnicze, niski poziom mechanizacji procesu produkcji i niskie płace zatrudnionych przy produkcji warzyw są tylko niewielką częścią problemów stojących przed bułgarską produkcją warzyw. Poza silnym uzależnieniem od warunków klimatycznych, wiele czynników odpowiedzialnych za sytuację ekonomiczną tego podsektora ma negatywny wpływ na konkurencyjność produkcji warzyw, a mianowicie: niekorzystne tendencje w strukturze demograficznej; wysoka koncentracja ludności w dużych miastach; wysokie średni wiek siły roboczej; stosunkowo niski poziom mechanizacji i niska produktywność pracy oraz duża fragmentacja użytków rolnych.

Nasze wnioski odpowiadają wnioskowi sformułowanemu przez Popova [2012], który po przeanalizowaniu konkurencyjności bułgarskiej produkcji warzyw twierdzi, że mała i średnia wielkość gospodarstw rolnych oraz brak współpracy między tymi niewielkimi podmiotami, a co za tym idzie niska skala produkcji, jak i wolne wdrażanie innowacji w sektorze produkcji warzyw są głównymi przyczynami braku zdolności zaspokojenia przez bułgarskich producentów warzyw potrzeb sektora przetwórczego.

W okresie 2007-2012 obszar upraw warzyw objętych badaniem zmienił się – obszar upraw ziemniaków, pomidorów i zielonej papryki zmniejszył się, podczas gdy nieznacznie zwiększył się obszar upraw innych warzyw (tab. 15.1).

Przeciętny plon uzyskany w badanym okresie był kluczowy dla odnotowanych wyników ekonomicznych. Biorąc pod uwagę duże możliwości i tradycję w sferze produkcji warzyw, przeciętny plon głównych upraw jest stosunkowo niski, ale producenci są w stanie w jakiś sposób utrzymać swoje koszty produkcji na niższym poziomie w porównaniu z cenami uzyskiwanymi za wyprodukowane warzywa (tab. 15.2)

Tabela 15.1. Wielkość obszaru objętego uprawą warzyw (dha) i dynamika jego zmian w Bułgarii w okresie 2007-2012

| Produkt | Rok | | | | | | | | | | Zmiana (w %) | | | | | |
|-----------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|------|-------|-------|-------|--------------|-------|------|------|------|------|
| | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 |
| Ziemniaki | 48 280 | 34 740 | 30 070 | 29 240 | 38 600 | 34 010 | 100 | -28,1 | -37,8 | -39,5 | -20,1 | -29,6 | | | | |
| Ogórki | 4 960 | 1 250 | 3 690 | 7 490 | 5 500 | 5 660 | 100 | -74,8 | -25,7 | 51 | 10,0 | 14,1 | | | | |
| Papryka | 54 970 | 37 505 | 50 130 | 47 035 | 46 205 | 30 130 | 100 | -31,8 | -8,9 | -14,5 | -16,0 | -45,2 | | | | |
| Cebula | 12 620 | 12 813 | 11 792 | 16 664 | 14 988 | 12 790 | 100 | 1,5 | -6,6 | 32 | 18,7 | 1,3 | | | | |
| Kapusta | 22 460 | 20 928 | 15 958 | 26 157 | 25 542 | 20 840 | 100 | -6,8 | -28,9 | 16 | 13,7 | -7,2 | | | | |
| Ziemniaki | 224 270 | 217 108 | 140 016 | 138 050 | 162 187 | 149 060 | 100 | -3,2 | -37,6 | -38,5 | -27,7 | -33,5 | | | | |
| Arbuzy | 33 830 | 35 071 | 38 590 | 33 022 | 37 935 | 30 910 | 100 | 3,6 | 14 | -2,4 | 12,0 | -8,6 | | | | |
| Melony | 11 890 | 12 423 | 17 343 | 9 909 | 15 044 | 12 670 | 100 | 4,5 | 45,8 | -16,7 | 26,5 | 6,6 | | | | |

Źródło: Ministry of agriculture and food, Agrostistics Directorate.

Tabela 15.2. Średnie plony (kg/dha) podstawowych warzyw uprawianych w Bułgarii w okresie 2007-2012

| Produkt | Rok | | | | | | | | | | Zmiana (w %) | | | | | |
|-----------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|------|-------|-------|-------|--------------|-------|------|------|------|------|
| | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 |
| Ziemniaki | 1 970,9 | 2 834,5 | 2 418,2 | 2 854,5 | 1 757,6 | 2 166,6 | 100 | 43,8 | 22,7 | 44,8 | -10,8 | 9,9 | | | | |
| Ogórki | 1 148,8 | 1 528,1 | 1 433,5 | 2 520,9 | 2 073,4 | 1 000,2 | 100 | 33,0 | 24,8 | 119,4 | 80,5 | -12,9 | | | | |
| Papryka | 1 439,5 | 1 512,4 | 1 364,8 | 1 401,4 | 1 371,7 | 1 524,2 | 100 | 5,1 | -5,2 | -2,6 | -4,7 | 5,9 | | | | |
| Cebula | 839,6 | 1 248,5 | 697,3 | 1 148,9 | 1 117,5 | 809,1 | 100 | 48,7 | -16,9 | 36,8 | 33,1 | -3,6 | | | | |
| Kapusta | 2 205,5 | 3 095,7 | 2 463,6 | 3 012,4 | 1 746,4 | 2 267,4 | 100 | 40,4 | 11,7 | 36,6 | -20,8 | 2,8 | | | | |
| Ziemniaki | 1 331,7 | 1 625,8 | 1 653,9 | 1 819,3 | 1 432,0 | 1 015,0 | 100 | 22,1 | 24,2 | 36,6 | 7,5 | -23,8 | | | | |
| Arbuzy | 2 273,5 | 2 271,9 | 2 302,0 | 1 876,3 | 1 792,6 | 1 802,0 | 100 | -0,1 | 1,3 | -17,5 | -21,2 | -20,7 | | | | |
| Melony | 1 564,8 | 1 095,5 | 1 249,6 | 889,3 | 1 007,4 | 1 393,4 | 100 | -30,0 | -20,1 | -43,2 | -35,6 | -11,0 | | | | |

Źródło: Ministry of agriculture and food, Agrostistics Directorate.

Przeciętny plon w badanym okresie był dość niestabilny. To, na co warto zwrócić uwagę, to fakt, iż są one odległe od biologicznego potencjału produkcji warzyw w Bułgarii i nie wykorzystują korzystnych warunków agroklimatycznych występujących w naszym kraju. Powody tej sytuacji mają charakter organizacyjny i ekonomiczny – uprawy, które są bardziej efektywne kosztowo i mniej pracochłonne są znacznie bardziej preferowane. Co więcej, producenci często nie spełniają wymogów technologicznych i nie posiadają specjalistycznego rolniczego wyposażenia w maszyny i urządzenia.

WPR nie stanowi jedynie wartości deklaratywnej. WPR przeszła wiele różnych zmian priorytetów w swoim rozwoju [Gerganov and Blazheva 2012]. W ostatnich latach (po 2013 roku) głównym celem stała się odnowa i wzmocnienie orientacji rynkowej gospodarstw rolnych z koncentracją na potrzebach i wymaganiach konsumentów [EC 2010b]. Ten cel może być osiągnięty przez wzrost konkurencyjności sektora, co jest warunkiem koniecznym uzyskania wysokiej jakości żywności. Podejmowane starania powinny być skierowane na żywotną produkcję żywności; zrównoważone zarządzanie zasobami naturalnymi i działania odnoszące się do zmian klimatu; ochronę równowagi przestrzennej, różnorodności i tożsamości obszarów wiejskich. Biorąc pod uwagę analizę obecnych warunków prowadzenia produkcji warzyw w Bułgarii, wszystkie wyżej wymienione działania służące uzyskaniu celów WPR są odpowiednie i niezwykle pilne. Według Petrova i innych [2010] możliwość zwiększenia konkurencyjności objawia się w konsekwentnym wdrażaniu strategii i praktyk. Z tego punktu widzenia sektor produkcji warzyw potrzebuje kombinacji rolniczych i gospodarczych strategii i innowacji, które przyczynią się do zrównoważonego wzrostu sektora i uzyskania konkurencyjności. Stoeva [2013] wskazuje na następujące działania: Poprawa organizacji produkcji warzyw poprzez ustanowienie stowarzyszeń producentów warzyw; Zwiększenie specjalizacji w produkcji warzyw; Wzrost efektywności produkcji warzyw poprzez konsolidację produkcji.

Według Slavova [2012] w celu podniesienia krajowej tożsamości produktów potrzebna jest polityka, która nie tylko będzie zgodna ze Wspólną Polityką Rolną, ale będzie także wspierała rozwój dynamicznego i konkurencyjnego rolnictwa. Wszystkie te rekomendacje odnoszą się jeszcze silniej do produkcji warzyw jako jednego z najbardziej intensywnych i dynamicznych sektorów rolnictwa.

15.4. Podumowanie i wnioski

Możliwości zwiększenia konkurencyjności i zrównoważenie produkcji warzyw w Bułgarii są widoczne za sprawą skutecznego wdrażania unijnej WPR. Środki do osiągnięcia wskaźników cechujących resztę państw Unii Europejskiej znajdują się w bardzo zróżnicowanych obszarach: szybki rozwój rozwiązań technologicznych i nowoczesnych innowacji przez instytucje naukowe; popularyzacja dobrych praktyk rolniczych; zachęcanie producentów warzyw do różnicowania swojej produkcji i to nie tylko przez uprawianie tradycyjnie sadzonych roślin, ale także nowych ich rodzajów poszukiwanych na rynków, które mogą być z powodzeniem uprawiane w naszym klimacie i przy istniejących uwarunkowaniach glebowych; zwiększenie krajowego wsparcia dla tego sektora działalności rolniczej; modernizacja produkcji poprzez wykorzystanie możliwości wsparcia inwestycji dostępnych w ramach programu rozwoju obszarów wiejskich. Dla naszego kraju ważne jest, aby rozwinąć i wykorzystać potencjał sektora jako podstawę do zwiększenia dobrobytu bułgarskich producentów specjalizujących się w uprawie warzyw.

Literatura

1. Stoeva T., (2013), *Economic effectiveness of vegetable production in Plovdiv region*, Thesis, Agricultural university of Plovdiv, Bulgaria (Bulgarian).
2. Atanasov D., (2008), *Influence of the common agricultural policy on the sustainability of dairy cattle in Bulgaria*, International scientific journal: Science & Technologies (Publisher "Union of Scientist – Stara Zagora").
3. Gerganov G., Blazheva V., (2012), *Challenges facing the agricultural sector in Bulgaria in the second decade of 21st century in the context of the common agricultural policy of the European Union*, "Dialog Magazine", Institute of Scientific Researches, extraordinary thematic issue I, August 2012, pp. 68-77.
4. EC 2010a., Communication from the Commission to the Council, the European Parliament, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions *The CAP towards 2020: Food, natural resources and territorial challenges of the future*, Brussels, 29/09/2010, COM(2010).
5. EC 2010b., *The common agricultural policy in 2020: preparation for future challenges in the sphere of food supply, natural resources and territorial balance*, European Commission, Brussels, 2010.
6. Kuzmanova Hr., (2008), *Characteristics of competitiveness in Bulgarian agricultural sector*, New knowledge journal of science – ISSN 1314-5703, pp. 82-91, Anniversary international scientific and applied conference – UARD, Bulgaria.

7. Petkov V., (2012), *Competitiveness of Bulgarian agriculture within the single market of the European Union*, Author's summary, University of National and World Economy, Sofia, pp. 35-38.
8. Petrov, V., Blazheva V., Grozeva D., Linkova M., (2010), *Agricultural management*, Svishtov, p. 199.
9. Slavova Y. (2012), *Impact of the CAP on the agricultural export – evaluation and issues*, Economics and management of agriculture, no. 3, p. 22.

16. Kapitał ludzki – katalizator czy czynnik ograniczający potencjał konkurencyjny rumuńskiej wsi?

16.1. Wprowadzenie

Inteligentny rozwój, jak ten zaproponowany w unijnej Strategii 2020, bazuje na kapitale ludzkim otwartym na innowacje i będącym w stanie przyswoić nowe technologie, aby zwiększyć odporność na globalne zmiany. Podobnie filar II Wspólnej Polityki Rolnej jest skoncentrowany na konkurencyjności i innowacyjności, zmianach klimatycznych i środowisku, jako ważnych komponentach, które wymagają zaangażowania kapitału ludzkiego, jako katalizatora. Zakończony sukcesem wdrożenie tych priorytetowych strategii zależy w równej części od dynamiki otoczenia biznesowego i potencjału innowacyjnego przedsiębiorców, z jednej strony, a z drugiej strony od dostępności siły roboczej, której: wiek, przygotowanie i dostępność stają się szansą lub zagrożeniem dla powodzenia prywatnych inicjatyw.

W ostatnich dekadach coraz więcej debat toczy się wokół gospodarki opartej na przedsiębiorczości i kapitalizmu bazującego na przedsiębiorcach [Baumol *et al.* 2007]. Badacze na całym świecie pokazywali, że wysoki poziom przedsiębiorczości ma pozytywny wpływ na wzrost poziomu zatrudnienia, wzrost gospodarczy i poprawę standardu życia [Lafuente and Driga 2007]. Nowe modele wzrostu gospodarczego wskazują, iż tworzenie nowych firm może mieć pozytywny wpływ na wzrost gospodarczy zarówno w państwach rozwiniętych, jak i gospodarkach uznawanych za należące do tzw. grupy państw wschodzących. Podczas gdy modele teoretyczne gospodarki zbudowane dla państw ze wschodzącą gospodarką koncentrują się na koncepcji przedsiębiorczości widzianej jako „iskra” i „akcelerator” rozwoju gospodarczego, w państwach rozwiniętych inicjatywy przedsiębiorcze obdarzane są rolą nowych źródeł wzrostu wydajności – mają pozytywny wpływ na konkurencyjność [Naude 2008]. Dynamika inicjatyw związanych z przedsiębiorczością, jeśli chodzi o skalę, zróżnicowanie i otwartość na innowacyjność ma decydujący wpływ na poziom konkurencyjności.

Kapitał ludzki, zdefiniowany jako umiejętności, wiedza i zdolności cechujące jednostki, które zdobyły je poprzez edukację, szkolenie zawodowe i doświadczenie, stały się podstawowym elementem badań i polityki publicznej od

momentu, gdy wyniki badań empirycznych wykazały, iż wpływają pozytywnie na kapitał ludzki, wzrost gospodarczy i poziom zatrudnienia. W 2009 roku Paul Hofheinz (przewodniczący Lisbon Council)⁷³ stwierdził, iż “Świat wszedł w nową erę, gdzie nowo wykreowana wartość gospodarcza nie będzie zależała od kombinacji ziemia, praca i kapitał, ale raczej od wiedzy, umiejętności i zdolności, za pomocą których te tradycyjne czynniki produkcji mogą być tak połączone ze sobą tak, że stworzą nowe produkty i usługi o większej wartości. Jest to świat, w którym faza rozwoju kapitału ludzkiego w danym regionie lub kraju będzie wpływało na zróżnicowanie możliwości rozwoju gospodarczego, w którym jakość siły roboczej stanie się decydująca dla poziomu dobrobytu”. Dostępna siła robocza stanowi wsparcie dla rozwoju przedsiębiorczości, jeśli dzięki swoim cechom można ją szybko i efektywnie zaangażować do wiejskich przedsiębiorstw. Może również stać się ograniczeniem w rozwoju podmiotów prywatnych, jeśli cechuje się niskim poziomem wykształcenia, wysoką średnią wieku, nie ma koniecznych umiejętności do rozwijania nowych przedsięwzięć i/lub nie jest dostępna na lokalnym rynku.

W Rumunii rozwój obszarów wiejskich stanowi ważną kwestię narodową z uwagi na to, że obszary wiejskie⁷⁴ zamieszkuje: 45% obywateli Rumunii i 44% osób aktywnych zawodowo. W związku z tym dynamika otoczenia wiejskiego biznesu odgrywa istotną rolę w zachowywaniu vitalności obszarów wiejskich i podnoszeniu jej odporności na regionalne i globalne zmiany. Wychodząc od tych rozważań celem tego artykułu jest ewaluacja kontekstu, w którym ewoluowały rumuńskie obszary wiejskie w ostatnich latach mając na uwadze możliwość wdrożenia założeń strategii Europa 2020. Innymi słowy artykuł próbuje udzielić odpowiedzi na następujące pytania: czy i w jakim stopniu obecne cechy wiejskiego kapitału ludzkiego i trendy w ich ewolucji stanowią element wspierający inteligentny wzrost służący włączeniu społecznemu w przypadku rumuńskich obszarów wiejskich?

16.2. Analiza danych

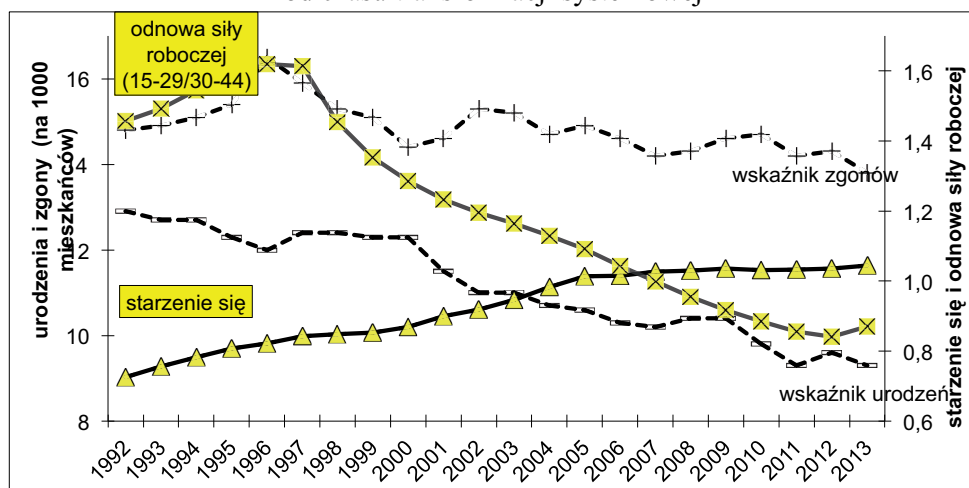
Według danych Rumuńskiego Narodowego Instytutu Statystyki populacja zamieszkująca na stałe rumuńskie obszary wiejskie to 9,21 mln osób, przy czym osoby w wieku produkcyjnym stanowią 54,7%. Odsetek ten od czasu rozpoczęcia procesu transformacji ustrojowej systematycznie spadał, co było skutkiem

⁷³ P. Hofheinz, (2009), *Europe 2020: Why Skills are Key for Europe's Future*, Lisbon Council.

⁷⁴ Obszary wiejskie – społeczności wiejskie jako lokalne jednostki podziału administracyjnego posiadające status wsi.

procesów demograficznych zachodzących w ostatnich dwudziestu latach: spadek wskaźnika urodzeń, starzenie się wiejskiej populacji (rys. 16.1), przepływy migracyjne dotyczące zarówno migracji wewnętrznej, jak i zewnętrznej. Zbiór osób tworzących siłę roboczą na obszarach wiejskich stale się kurczył. Wielkość populacji w wieku produkcyjnym (15-64 lata) na rumuńskich obszarach wiejskich spadła z 6,9 mln w 1992 roku do 6,4 mln osób w 2012 roku. Obniżyła się również jakość tej siły roboczej w odniesieniu do wieku i poziomu wykształcenia. Jesteśmy świadkami nie tylko procesu starzenia się na poziomie całej wiejskiej populacji, ale jednocześnie także w odniesieniu do potencjalnej siły roboczej na rumuńskich obszarach wiejskich.

Rysunek 16.1. Zmiany demograficzne na rumuńskich obszarach wiejskich od czasu transformacji systemowej



Demograficzne starzenie się – relacja między wielkością populacji 65+ w stosunku do wielkości populacji poniżej 15. roku życia.

Odnowa siły roboczej – relacja między wielkością populacji wchodzącej w wiek produkcyjny (15-29 lat) w stosunku do wielkości populacji w trakcie wieku produkcyjnego (30-44 lata).

Wskaźnik urodzeń – całkowita liczba narodzin na 1000 mieszkańców w danym roku.

Wskaźnik zgonów – liczba zgonów na 1000 mieszkańców w danym roku.

Źródło: Internetowa baza danych NIS data – TEMPO.

Z tego powodu odnowa siły roboczej doświadczyła przyspieszonego trendu spadkowego (rys. 16.1), zwłaszcza po 1998 roku pod wpływem miejsko-wiejskiej migracji i obniżyła się do wartości poniżej 1 w 2008 roku. Ta ewolucja wpłynie na przyspieszone starzenie się samej siły roboczej, gdyż w strukturze wiekowej aktywnej populacji ludzie młodzi będą mieli stale malejący udział, podczas gdy udział osób dojrzałych i tych w podeszłym wieku będzie rósł. Starzeniu się siły roboczej towarzyszy spadek jej potencjału innowacyjnego, mo-

bilności zawodowej i zdolności do podejmowania ryzyka zmiany zawodowego statusu. Wszystko to stanowi zagrożenie dla wdrażania na obszarach wiejskich nowych inicjatyw przez przedsiębiorców.

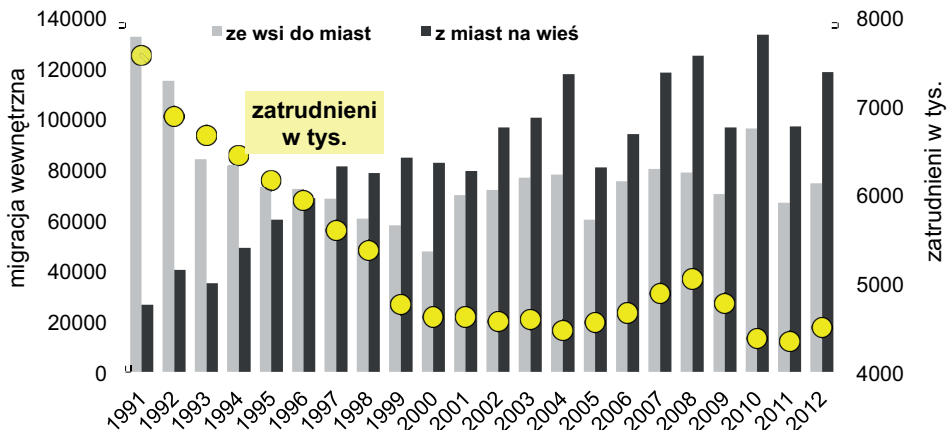
16.3. Migracja wewnętrzna i zewnętrzna

Po 1989 roku restrukturyzacja socjalistycznej gospodarki obejmowała zamykanie socjalistycznych przedsiębiorstw przemysłowych (w większości znajdujących się na obszarach miejskich). W ten sposób wykwalifikowani robotnicy komunistycznego rumuńskiego przemysłu ciężkiego stali się bezrobotni i mieli jedynie minimalne szanse na rynku pracy (w Rumunii lub gdziekolwiek indziej), gdyż ich umiejętności i kwalifikacje zdobyte w tym komunistycznym przemyśle nie pasowały do technicznych i technologicznych wymogów współczesnej gospodarki. W ciągu dziesięciu lat – w okresie 1990-2000 – liczba osób zatrudnionych w Rumunii spadła o połowę i ustabilizowała się na tym poziomie (rys. 16.2) wobec braku spójnych inicjatyw służących rozwojowi nowych prywatnych firm w warunkach gospodarki rynkowej, które mogłyby tworzyć nowe miejsca pracy.

Innym ważnym aspektem postkomunistycznego procesu reform był powrót własności prywatnej ziemi rolniczej (posiadacze ziemi odzyskali swoje prawo do pracy w małych gospodarstwach indywidualnych). Na skutek restrukturyzacji przemysłu i przywróceniu własności prywatnej ziemi rolniczej część mieszkańców miast napotkała poważne trudności w dostępie do rynku pracy, gdyż odzyskali swoją ziemię rolną i stali się aktorami procesu ponownej ruralizacji. Zwłaszcza po 1997 roku, wraz z intensyfikacją procesu restrukturyzacji przemysłu w Rumunii, migracja wewnętrzna z miast na obszary wiejskie stała się bardziej intensywna niż ta ze wsi do miast (rys. 16.2).

Po 1991 roku bilans zmian w miejscu zamieszkania mieszkańców Rumunii (miasto-wieś „minus” wieś-miasto) był dodatni w przypadku starszych mieszkańców (powyżej 50. roku życia) i ujemny w przypadku ludzi młodych (15-29 lat). To pokazuje, że populacja zamieszkująca obszary wiejskie starzeje się nie tylko z powodów naturalnych, ale także z uwagi na migrację. Co więcej, rumuńskie obszary wiejskie straciły znaczną liczbę młodych ludzi będących na początku swojej aktywności zawodowej. Osoby te wołały opuścić wieś na rzecz miasta, co miało negatywny wpływ na możliwości przyszłej poprawy struktury wiekowej (rys. 16.3).

Rysunek 16.2. Zmiana liczby osób migrujących w ramach kraju i liczby zatrudnionych w Rumunii w okresie postkomunistycznym

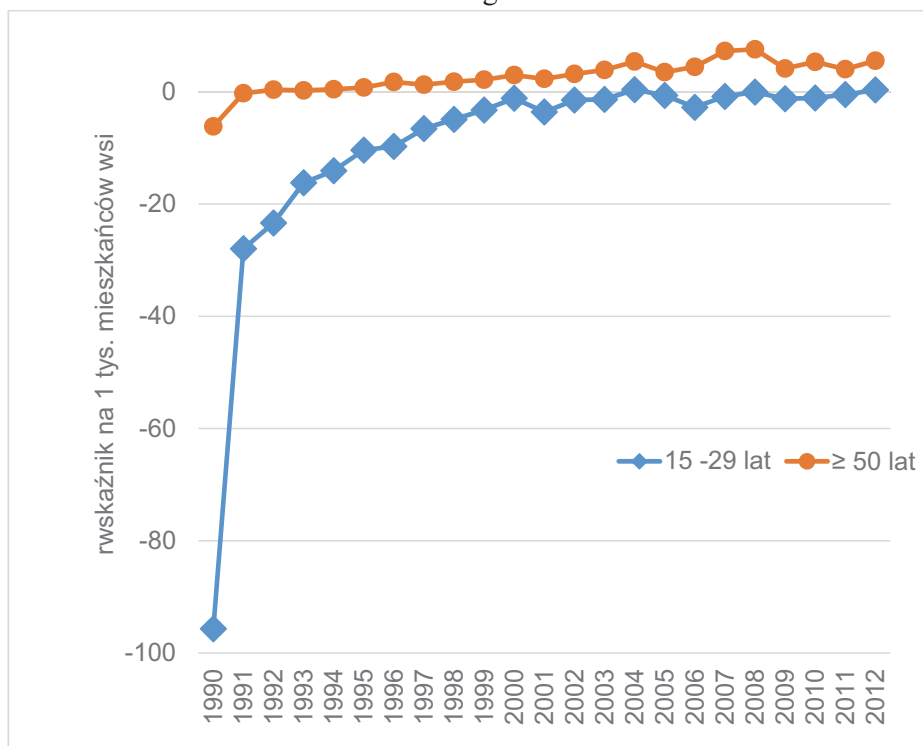


Źródło: Internetowa baza danych NIS data – TEMPO.

Obszary wiejskie (i małe rolnicze gospodarstwa domowe) stanowiły jedynie socjalną siatkę bezpieczeństwa, a nie miejsce do rozwoju zawodowego, gdyż rozwój i poziom zróżnicowania otoczenia wiejskiej przedsiębiorczości jest nadal bardzo niski, a podaż wiejskich miejsc pracy jest wciąż zdominowana przez rolnictwo. W tym kontekście migracja poza Rumunię stała się sposobem na przezwyciężenie kryzysu na krajowym rynku pracy zarówno dla mieszkańców miast, jak i wsi.

Generalnie można stwierdzić, iż rumuńska migracja po 1989 roku była migracją ekonomiczną. W najnowszej historii rumuńskiej migracji za granicę można wyróżnić cztery wyraźnie widoczne etapy, które wystąpiły w okresie: 1990-1995, 1996-2001, po 1 stycznia 2002 (wolny przepływ osób w ramach strefy Schengen) aż do akcesji do UE (2007) i ostatni etap – po akcesji do UE. Najwyższa stopa migracji za pracę wyniosła 3% w pierwszym okresie, 7% w drugim okresie i 28% w latach 2002-2006 [Sandu *et al.* 2006]. Intensywność tego zjawiska wzrosła głównie po 2002 roku wraz z liberalizacją wolnego przepływu obywateli Rumunii w ramach strefy Schengen. Po uzyskaniu przez Rumunię członkostwa w UE migracja za pracę nie wzrosła, ale dokonały się znaczne zmiany strukturalne w populacji udającej się na imigrację, o czym będzie mowa w dalszej części tekstu.

Rysunek 16.3. Bilans wewnętrznej migracji na rumuńskich obszarach wiejskich, według wieku



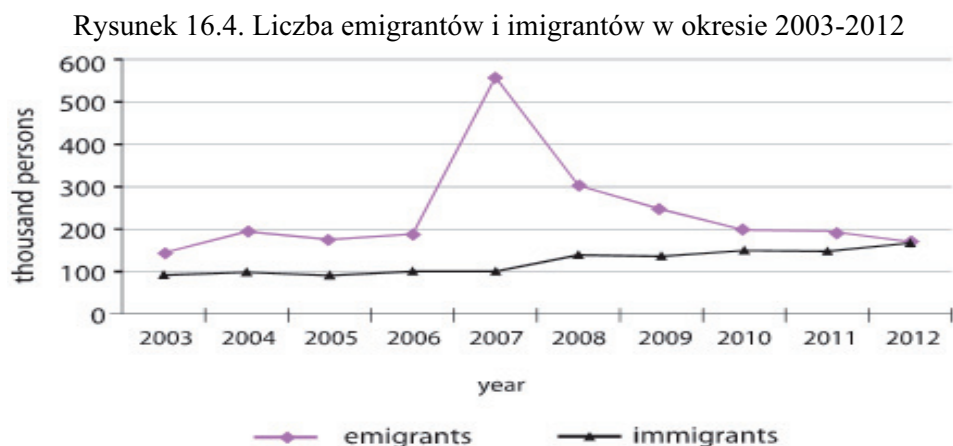
Źródło: Internetowa baza danych NIS data – TEMPO.

Początkowo, w okresie 1990-1995, emigracja za pracą była bardzo selektywna. Wyjeżdżało więcej mężczyzn niż kobiet, więcej mieszkańców miast niż wsi, więcej osób w dojrzałym wieku niż ludzi młodych. Później, począwszy od 2002 roku, odpływ ludności z Rumunii stał się bardziej zrównoważony: udział kobiet wyjeżdżających za pracą za granicę zbliża się do udziału mężczyzn; udział ludności wiejskiej stał się prawie równy udziałowi ludności miejskiej; udział absolwentów szkół średnich w całkowitej emigracji wzrósł; młodzi ludzie dominują w strukturze wyjeżdżających za pracą [Sandu *et al.* 2006].

Czwarty etap rumuńskiej emigracji nastąpił po akcesji Rumunii do UE i nałożył się na ostatni kryzys gospodarczo-finansowy. Globalny kryzys nie doprowadził do masowego powrotu Rumunów do ich ojczyzny, co początkowo przewidywano (rys. 16.4).

Wynika to z tego, iż emigranci sądzą, iż łatwiej poradzą sobie w okresie kryzysu będąc za granicą niż w Rumunii [Alexe 2011]. Szczególną cechą tego nowego etapu emigracji Rumunów jest zagraniczna mobilność profesjonalistów

w poszukiwaniu pracy w kontekście kryzysu gospodarczo-finansowego, co tworzy podstawy do emigracji za pracą wysoko i bardzo wysoko wykwalifikowanych pracowników [Alexe 2011].



Źródło: NIS (2014), *Statistical Leaflets - International migration of Romania*, p. 7.

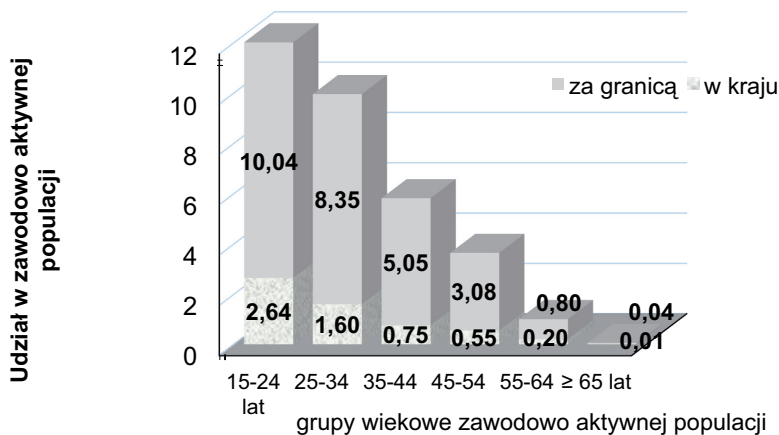
Obowiązek otrzymania wizy przy wyjeździe za granicę i/lub pozwolenia na pracę w kraju docelowym sprawia, że rumuńska emigracja za pracą jest zjawiskiem o charakterze cyklicznej/wahadłowej mobilności (wizy wjazdowe umożliwiające wjazd na terytorium innych państw są zazwyczaj okresowe). Po uzyskaniu przez Rumunię członkostwa w UE emigracja na stałe wzrosła. Liczba Rumunów, którzy zamieszkali na trwale zagranicą wzrosła z 48,6 emigrantów⁷⁵ na tysiąc mieszkańców⁷⁶ w 2002 roku do 68,1‰ w 2007 roku, a 1 stycznia 2014 roku sięgnęła 118,9‰ (dane NIS). Na obszarach wiejskich zjawisko cyklicznej migracji za pracą – zarówno na obszarze Rumunii, jak i poza nią – skutkuje znacznym spadkiem liczby młodych ludzi aktywnych zawodowo, które skutecznie wspierają podaż siły roboczej. Według danych pochodzących ze Spisu Powszechnego Ludności, w 2011 roku 11% aktywnej zawodowo populacji ludzi

⁷⁵ Liczba emigrantów 1 stycznia w roku referencyjnym stanowi liczbę osób, które wyemigrowały z Rumunii i zamieszkiwały poza Rumunią przez co najmniej 12 miesięcy.

⁷⁶ Liczba osób rezydentów w danym czasie jest obliczana według międzynarodowej metodologii i regulacji w tym obszarze I obejmuje wszystkie osoby stale rezydujące w Rumunii przez okres nie krótszy niż 12 miesięcy.

młodych stanowiły osoby czasowo nieobecne⁷⁷. Osoby te albo pracowały w kraju lub zagranicą albo poszukiwały pracy. Wśród osób aktywnych zawodowo w wieku 15-29 lat 12,7% stanowiły osoby czasowo nieobecne. W grupie wiekowej 25-34 lata osoby czasowo nieobecne stanowiły 9,9% (rys. 16.5). Nieobecność tych osób w wiejskich zasobach siły roboczej stanowi znaczną stratę potencjału innowacyjnego wiejskiego kapitału ludzkiego. Co więcej, ponad połowa osób, które są nieobecne z powodu pracy za granicą to osoby o wykształceniu wyższym niż średnie, co tym bardziej przyczynia się do zmniejszenia potencjału innowacyjnego wiejskiej siły roboczej i może być uznane za drenaż mózgow na rumuńskich obszarach wiejskich.

Rysunek 16.5. Udział osób czasowo nieobecnych w aktywnej zawodowo populacji ludności wiejskiej według grup wiekowych w 2011 roku



Źródło: NIS, General Census of Population and Housing 2011.

16.4. Wykształcenie i udział w rynku pracy

Teoria kapitału ludzkiego opiera się na założeniu, że formalne wykształcenie jest niezwykle pomocne i niezbędne do poprawy potencjału produkcyjnego całej populacji. W państwach zachodnich wykształcenie zostało w ostatnim czasie uznane w teorii kapitału ludzkiego jako przede wszystkim instrument ekonomiczny. Jest ono coraz częściej postrzegane jako kluczowa determinanta uzyskiwanych wyników gospodarczych. We współczesnej

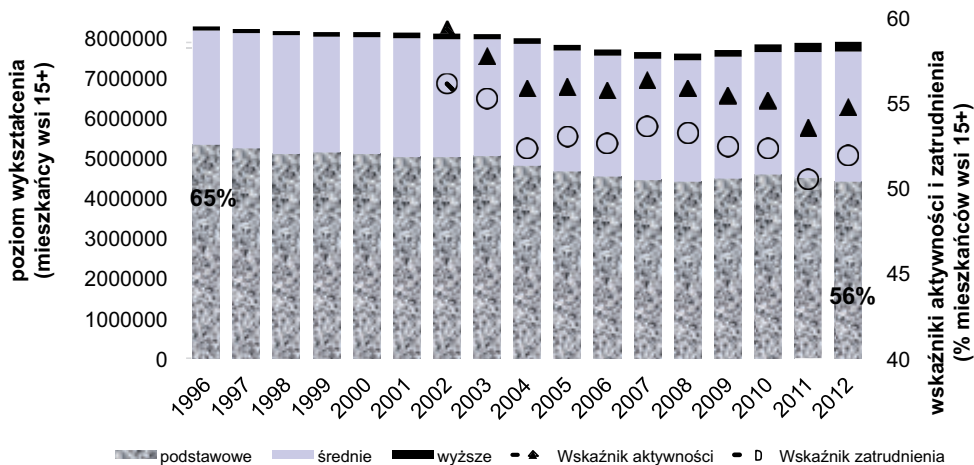
⁷⁷ Czasowo nieobecni to według Spisu Powszechnego Ludności i Mieszkań z 2011 roku, osoby, które są częścią rumuńskiej populacji, ale są poza stałym miejscem zamieszkania przez okres od 1 do 11 miesięcy.

gospodarce poziom wykształcenia jest istotny dla produktywności i wydajności pracowników. Im wyższy jest poziom wykształcenia, tym większy ekonomicznie produktywny ludzki potencjał poznawczy. Wszystko to jest produktem wrodzonych zdolności oraz inwestycji w człowieka. Dostarczanie formalnej edukacji jest uważane za inwestycję w kapitał ludzki, który twórcy teorii uznali za równy, a nawet bardziej wartościowy niż kapitał rzeczowy [Psacharopoulos i Woodhall 1997]. W 2010 roku Almendarez wskazał, że zasoby ludzkie stanowią faktyczną podstawę bogactwa narodów.

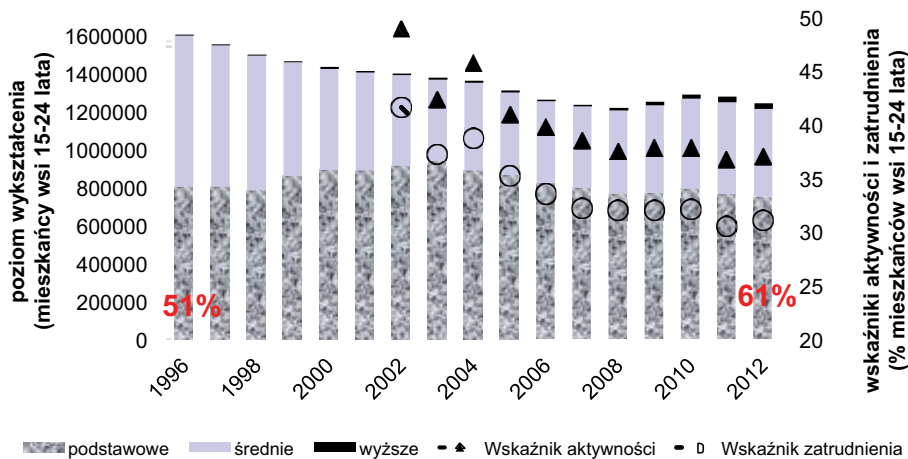
W tym teoretycznym kontekście staramy się zidentyfikować główne tendencje dotyczące poziomu edukacji na rumuńskich obszarach wiejskich i ich możliwość pozytywnego oddziaływania na inteligentny wzrost gospodarczy. Analiza danych statystycznych dotyczących okresu 1996-2012 wskazuje, iż poziom edukacji ludności wiejskiej wykazuje trend rosnący (udział ludności wiejskiej z niskim poziomem edukacji, czyli tych, którzy odbyli mniej niż 8 lat nauki spadł z 65% do 56% w badanym okresie). Jednocześnie udział ludności wiejskiej z wyższym wykształceniem (edukacja zawodowa oraz stopień magistra i doktora) podwoił się – z 1,3% w 1996 roku do 3,1% w 2012 roku (rys. 16.6a). Niestety poprawa ta w populacji powyżej 15. roku życia (odpowiadającej liczbie osób, które mogą być aktywne zawodowo) nie jest bezpośrednią konsekwencją podniesienia liczby lat nauki odbytych przez młodą część ludności wiejskiej.

Na wsi w Rumunii młodzi ludzie stają się coraz mniej zainteresowani ukończeniem szkoły średniej i studiów niż wcześniejsze pokolenia. W okresie 1996-2012 liczba ludności wiejskiej w wieku 15-24 lata, która ukończyła swoją edukację na wczesnym etapie wzrosła z 51% do 61%, a w grupie 25-34 lat praktycznie się podwoiła (z 21% do 42%) (rys. 16.6b). W konsekwencji tego młodzi mieszkańcy wsi ponoszą ryzyko braku dostępu i aktywnego zaangażowania w funkcjonowanie na rynku pracy. Poza tym w dziesięciu badanych latach – 2002-2012 – mogliśmy obserwować tendencję przyspieszonego spadku dostępu i uczestnictwa młodych pokoleń w rynku pracy. Ten trend jest jeszcze bardziej przyspieszony niż w innych państwach Unii Europejskiej. Na obszarach wiejskich Rumunii te spadkowe trendy są dodatnio skorelowane ze spadkiem poziomu wykształcenia młodych pokoleń (w wieku poniżej 35 lat) i są również uwarunkowane przez poziom rozwoju wiejskiego rynku pracy.

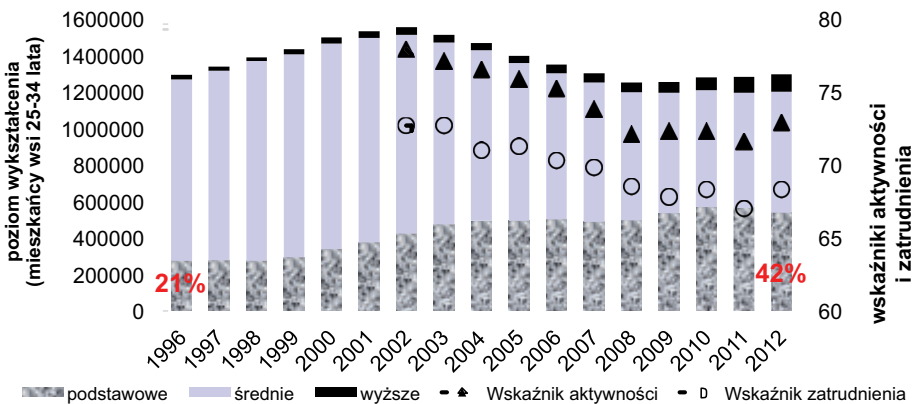
Rysunek 16.6. Poziom wykształcenia i uczestnictwa w rynku pracy mieszkańców wsi powyżej 15 roku życia ogółem (a) i dla osób młodych (b)



(a) Zmiana na poziomie całej wiejskiej populacji powyżej 15 roku życia



(b1) 15-24 lata



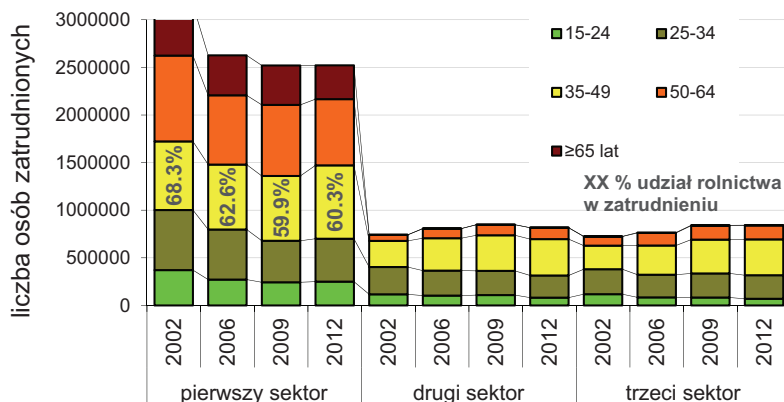
(b2) 25-34 lata

Źródło: Internetowa baza danych NIS data – TEMPO.

Struktura zawodowa na rumuńskich obszarach wiejskich była i nadal jest zdominowana przez rolnictwo. Choć liczba osób pracujących w rolnictwie spadła o 1/5 w okresie 2002-2012, to udział rolnictwa w zatrudnieniu przekracza 60% na obszarach wiejskich Rumunii. Ogólnie rzecz biorąc osoby poniżej 35. roku życia i te powyżej 50. roku życia wyszły z rolnictwa. Osoby pracujące w rolnictwie są w rzeczywistości zatrudnione nie w pełnym wymiarze czasu pracy. Według danych Powszechnego Spisu Rolnego z 2010 roku średnia liczba faktycznie przepracowanych dni pracy przez osoby zatrudnione w rolnictwie to 47 dni rocznie, a większość z nich pracuje w swoich własnych gospodarstwach rolnych i produkuje jedynie na swoje własne potrzeby. Dzisiaj średnia wielkość gospodarstwa rolnego w Rumunii to 2,6 ha UR, a 93% gospodarstw prowadzi swoją działalność na mniej niż 5 ha UR. Jednocześnie około 80% rumuńskich gospodarstw rolnych wykorzystuje do własnej konsumpcji ponad połowę produkcji wytworzonej w tych gospodarstwach (rys. 16.7).

Poziom ubóstwa na obszarach wiejskich Rumunii jest wysoki i ogólnie mówiąc bez samozaopatrzenia w artykuły rolne pochodzące z własnego gospodarstwa, ludność rumuńskich obszarów wiejskich byłaby zagrożona ubóstwem, ponieważ przeciętny dochód rozporządzalny na osobę był równy lub niższy niż granica ubóstwa również po wejściu przez Rumunię do UE [Tudor 2014]. W związku z tym aktywna ludność obszarów wiejskich była i jest zmuszona do poszukiwania alternatywnego zatrudnienia poza obszarami wiejskimi lub w innych państwach, aby zapewnić sobie satysfakcjonujące dochody.

Rysunek 16.7. Zmiany w poziomie zatrudnienia w ujęciu sektorowym dla poszczególnych grup wiekowych

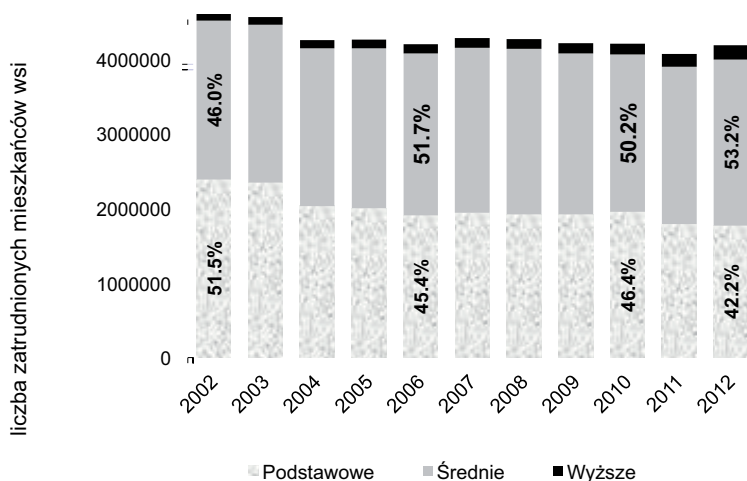


Źródło: Internetowa baza danych NIS data – TEMPO.

Chociaż młoda siła robocza jest gotowa do zaakceptowania większej zawodowej mobilności, to jednak niski poziom rozwoju pozarolniczej gospodarki wiejskiej w Rumunii powoduje, iż możliwości znalezienia zatrudnienia są bardzo ograniczone. Co więcej, ludność obszarów wiejskich posiada wykształcenie, które jest również czynnikiem ograniczającym wzrost zawodowej mobilności tych osób. Jednakże struktura wykształcenia aktywnej zawodowo ludności zamieszkującej obszary wiejskie powoli się poprawia, w 2012 roku ponad 42% zatrudnionych na obszarach wiejskich w Rumunii nadal dysponowało niskim poziomem wykształcenia (ukończyli co najwyżej 8 lat nauki szkolnej) (rys. 16.8).

To, że w badanym okresie (2002-2012) mogliśmy zaobserwować wzrost o 67% zatrudnionych na obszarach wiejskich, którzy posiadają wyższe wykształcenie, wskazuje na to, że wiejski rynek pracy coraz bardziej potrzebuje lepiej wykształconej siły roboczej posiadającej specjalistyczne kwalifikacje. Ta zmiana pokazuje zdolność wiejskich przedsiębiorstw do wdrażania technik i technologii produkcyjnych, które cechuje wyższy poziom zaawansowania, a których stosowanie wymaga zatrudnienia siły roboczej z wyższym poziomem specjalizacji i kwalifikacji. Z uwagi na to, że poziom rozwoju gospodarki wiejskiej nie dostarcza aktywnej zawodowo ludności wystarczających alternatyw, jeśli chodzi o możliwości zatrudnienia, to ograniczona do obszarów wiejskich mobilność zawodowa jest zastępowana poszukiwaniem pracy na obszarach miejskich lub w innych państwach.

Rysunek 16.8. Struktura wykształcenia ludności wiejskiej posiadającej zatrudnienie



Źródło: Internetowa baza danych NIS data – TEMPO.

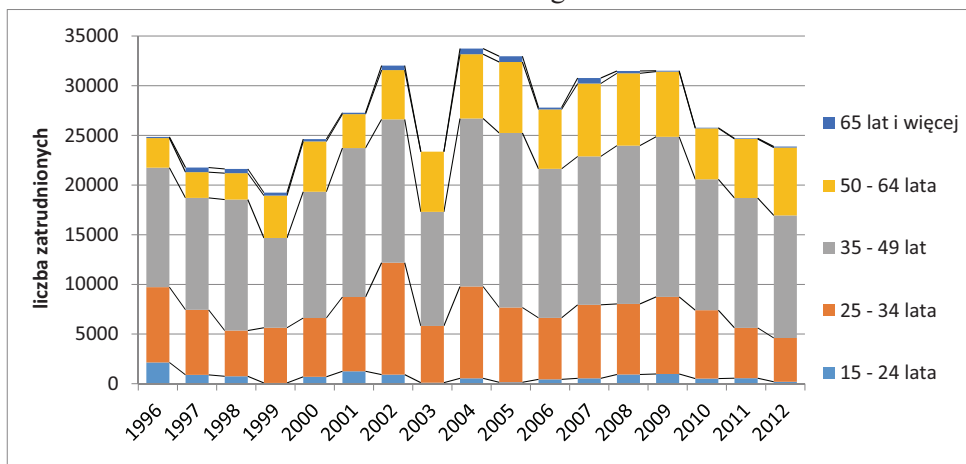
16.5. Przedsiębiorczość wiejska – katalizator inteligentnego wzrostu gospodarczego

Wielkość potencjału w zakresie przedsiębiorczości na obszarach wiejskich, jej zrozumienie, internalizacja i generowanie innowacyjnych modeli jest bezpośrednio skorelowane z wiekiem osób podejmujących samozatrudnienie. Struktura wiekowa zatrudnionych odzwierciedla udział każdej kategorii wiekowej w całkowitym poziomie zatrudnienia. Struktura ta dostarcza istotnych sygnałów na temat zdolności do podejmowania innowacji przez osoby samozatrudnione na danym obszarze. Tym samym struktura wiekowa przedsiębiorców, gdzie młodzi ludzie mają większe znaczenie jest wiązana z większymi możliwościami akceptowania innowacji, internalizacji nowych idei w zarządzaniu biznesem, nowych technicznych i technologicznych procedur i generowania innowacyjnych pomysłów dzięki większej otwartości na podejmowania ryzyka, która jest kojarzona z młodym wiekiem [Jung i Ejerme 2014]. Otwartość na innowacje wynika również z faktu, że zwykle młodzi ludzie mają wyższy poziom wykształcenia w porównaniu z osobami starszymi, a ich brak zobowiązań rodzinnych pozwala im na znacznie większą mobilność.

Przy 2,5 osoby prowadzącej własne przedsiębiorstwo na 1000 mieszkańców obszarów wiejskich w 2012 roku liczba nowych podmiotów gospodarczych na wsi jest wciąż niewystarczająca, aby umożliwić stały i zrównoważony

wzrost gospodarczy w długim okresie. Analiza rozwoju wiejskiej przedsiębiorczości po upadku systemu komunistycznego pokazuje tendencje wzrostowe w liczbie prywatnych przedsiębiorstw w okresach wzrostu gospodarczego. W latach 1996-2012 (tylko dla tego okresu dostępne są dane statystyczne) możemy znaleźć dwa okresy stałego wzrostu liczby wiejskich przedsiębiorców. Zmiany w liczbie przedsiębiorców przedstawione na kolejnym rysunku pokazują, iż pierwszy okres wzrostu to lata 1999-2002, a drugi to lata 2006-2009⁷⁸ (rys. 16.9). Pokazuje to, że liczba aktywnych zawodowo osób, które na rumuńskich obszarach wiejskich dostrzegała możliwości rozwoju własnej firmy i była w stanie podjąć ryzyko stworzenia i prowadzenia własnej firmy wykazywała generalnie rosnący trend aż do czasu ostatniego kryzysu.

Rysunek 16.9. Dynamika struktury wiekowej wiejskich pracodawców w Rumunii według wieku



Źródło: Internetowa baza danych NIS data – TEMPO.

Udział pokolenia młodych przedsiębiorców (osób poniżej 35. roku życia) w całkowitej liczbie pracodawców na rumuńskich obszarach wiejskich jest niezwykle zmienny, gdyż ich firmy są najbardziej dotknięte przez fluktuacje gospodarcze z powodu braku doświadczenia w zarządzaniu. W związku z tym, gdy w 1996 roku udział młodych pracodawców (osób poniżej 35. roku życia) wynosił aż 39% (największy udział w badanym okresie), to spadł aż do 25% w 1998 roku, a w 2002 roku wzrósł do 38%. Po wprowadzeniu swobody poruszania się w ramach strefy Schengen część młodych ludzi z obszarów wiejskich posiadają-

⁷⁸ Należy wspomnieć, że spadek w latach 2003-2006 nie był wynikiem niekorzystnych warunków gospodarczych, ale raczej wdrożenia określonych rozwiązań administracyjnych.

ca potencjał innowacyjny skoncentrowała swoje zainteresowania zawodowe na migracji za pracą do innych państw. Na skutek tego spadło ich zainteresowanie tworzeniem i rozwijaniem firm w Rumunii.

Po uzyskaniu przez Rumunię członkostwa w UE (1 stycznia 2007 roku) otoczenie biznesu stało się bardziej stabilne i stymulujące dla młodych osób, które mogłyby zostać przedsiębiorcami, a ich udział w łącznej licznie pracodawców wzrósł z 24% w 2006 roku do 28% w 2009 roku. Te zmiany wskazują na możliwe przyspieszenie procesu odmładzania tej kategorii pracodawców na rumuńskich obszarach wiejskich, co mogłoby mieć korzystny wpływ na zainteresowanie przedsiębiorców innowacjami, jako że młodzi pracodawcy są o wiele bardziej otwarci na innowacje i transfer technologiczny w tworzeniu firm, zarządzaniu i administracji.

Jednakże entuzjazm rumuńskich przedsiębiorców prywatnych prowadzących swoją działalność na obszarach wiejskich, który pojawił się wraz z uzyskaniem członkostwa w UE, zniknął wraz z pojawieniem się kryzysu gospodarczego, który doprowadził do spadku popytu na dobra i usługi. Aż 24% małych wiejskich firm nie dysponowało wystarczającymi zasobami, aby przetrwać po spadku popytu nawet w perspektywie średnio okresowej i musiało zlikwidować swoje firmy po 2009 roku. Większy przedsiębiorcy, którym udało się utrzymać swoje firmy przy życiu to osoby starsze, z większym doświadczeniem biznesowym. Doprowadziło to do tego, że w 2012 roku udział młodych pracodawców spadł do 19%.

16.6. Podsumowanie i wnioski

W Rumunii kapitał ludzki wydaje się raczej czynnikiem ograniczającym możliwości inteligentnego wzrostu na poziomie gospodarki wiejskiej. Potencjalnie występuje deficyt dostępności siły roboczej na rumuńskich obszarach wiejskich, który jest spowodowany przez: 1) starzenie się siły roboczej; ii) niski poziom wykształcenia i wyszkolenia (niższy w przypadku młodych pokoleń); iii) migracja za pracą do innego miejsca w Rumunii lub do innego kraju w przypadku osób młodych i lepiej wykształconych; iv) zawodowe i egzystencjalne uzależnienie od rolnictwa aktywnej zawodowo ludności wiejskiej i ich gospodarstw domowych; v) wczesny etap rozwoju przedsiębiorstw innowacyjnych zlokalizowanych na obszarach wiejskich.

Jednakże uważamy, że jest kilka „inteligentnych” możliwości przekształcenia tego niskiego poziomu rozwoju rumuńskich obszarów wiejskich w przewagę konkurencyjną. Jednym z takich rozwiązań, ale nie jedynym, jak mamy

nadzieje, byłoby „zazielenienie rumuńskiej gospodarki wiejskiej”. Ta opcja jest tym bardziej uzasadniona, że obszary wiejskie w Rumunii korzystają z przewagi konkurencyjnej w postaci zachowania tradycyjnych technik produkcji rolnej i określonych archaicznych krajobrazów rolniczych (na obszarach pagórkowatych i górzystych, które stanowią 2/3 powierzchni kraju), jak i ze znacznego potencjału rolniczego na obszarach równinnych (w Rumunii grunty rolne mają znaczny potencjał ekologiczny, który został oceniony przez ekspertów z Akademii Nauk Rolniczych i Leśnych na około 7000-7100 kg/ha konwencjonalnych zbóż), co mogłoby pozwolić na pokrycie potrzeb w zakresie konsumpcji żywności aż 38,5 mln ludzi [Steriu *et al.* 2013].

Jednym z „inteligentnych” rozwiązań mogłoby być wsparcie rumuńskich małych gospodarstw rolnych, aby umożliwić im stanie się dostarczycielami środowiskowych dóbr publicznych poprzez rozwijanie: zielonego rolnictwa, usług agroturystycznych, tradycyjnych produktów rolno-spożywczych dostarczanych przez krótkie łańcuchy dostaw, produkcję surowców dla zielonej energii i innych alternatywnych zastosowań, jak tzw. slow food.

Literatura

1. Alexe I. (coord.), (2011), *AL PATRULEA VAL. Migrația creierelor pe ruta România-Occident*, in the programme „Migraie și Dezvoltare”, Soros Foundation, Romania, [http://www.funatia.ro/sites/default/files/A1%20 patrulea%20val.pdf](http://www.funatia.ro/sites/default/files/A1%20patrulea%20val.pdf).
2. Almendarez L., (2010), *Human Capital Theory: Implications for Educational Development*, Belize Country Conference, November, 2010.
3. Baumol W., Litan R., Schramm C., (2007), *Good Capitalism, Bad Capitalism, and the Economics Growth and Prosperity*, Yale University Press.
4. Jung T., Ejermo O., (2014), *Demographic patterns and trends in patenting: Gender, age, and education of inventors*. *Technological Forecasting and Social Change* 86, 110-124.
5. Lafuente E., Driga O., (2007), *1st Report on Entrepreneurial Activities in Romania*. Centre for Entrepreneurship & Business Research, CEBR working paper series, WP 01/2007.
6. Psacharopoulos G., Woodhall M., (1997), *Education for Development: An Analysis of Investment Choice*. New York: Oxford University Press.
7. Sandu, D. (coord.) (2006), *Locuirea temporară în străinătate. Migrația economică a românilor: 1990-2006*, Soros Foundation Romania.

8. Steriu V., Otiman P.I. (coord.) (2013), *Cadrul național strategic pentru dezvoltarea durabilă a sectorului agroalimentar și a spațiului rural în perioada 2014-2020-2030. Cadrul național strategic rural*, Romanian Academy Publishing House, Bucharest.
9. Naude W., (2008), *Entrepreneurship in Economic Development*, Research paper no. 20/2008. United Nations University: UNU-WIDER.
10. Tudor M.M., (2014), *Small scale agriculture – an resilient answer to the transition's shocks in rural Romania*, paper presented at the 2nd International Conference 'Economic Scientific Research - Theoretical, Empirical and Practical Approaches', ESPERA 2014, 13-14 November 2014, Bucharest, Romania.
11. National Institute of Statistics (NIS), (2014), Statistical Leaflets - *International migration of Romania*.
12. NIS, (2013), *General Census of Population and Housing 2011*.
13. NIS, TEMPO on-line data base, www.insse.ro.

17. Kapitał ludzki w procesach przemian strukturalnych polskiego rolnictwa

17.1. Wprowadzenie

W wielu opracowaniach charakteryzujących polską gospodarkę żywnościową jako ważną przesłankę nieoptymalnego wykorzystania zasobów ziemi, braku możliwości poprawy pozycji konkurencyjnej na rynkach międzynarodowych oraz niekorzystnego położenia bytowego znaczącej części ludności wiejskiej wskazuje się kształt struktur rolniczych⁷⁹ [Sikorska 2013a]. W pierwszej kolejności wadliwość tych układów związana jest z rozdrobnieniem agrarnym. Przeszło trzy czwarte spośród ogółu gospodarstw indywidualnych (ponad 1,1 mln) są to jednostki małe, obejmujące nie więcej niż 10 ha UR. Poza liczną grupą podmiotów wyspecjalizowanych, niewielkie zasoby ziemi uniemożliwiają prowadzenie opłacalnej produkcji rolnej. Z tego powodu ich użytkownicy⁸⁰ nastawieni są głównie na czerpanie dochodów z pracy zarobkowej oraz z rent i emerytur, podczas gdy majątek produkcyjny pełni funkcję asekuracyjną, socjalną bądź stanowi sposób na samozaopatrzenie w żywność. Marginalizacja orientacji produkcyjnej oraz trudna sytuacja ekonomiczna determinuje niekiedy zanik tych jednostek. Z kolei dla znacznej części gospodarstw średnich (od 10 do 30 ha UR), które tworzyły prawie jedną piątą ogółu, podstawowym wyzwaniem jest sprostanie konkurencji. Posiadany obszar gruntów na ogół nie wystarcza na utrzymanie korzystnej pozycji na rynkach rolnych tudzież zapewnienie odpowiednich warunków życia swoim użytkownikom. Stąd, większość z nich ukierunkowana jest na przetrwanie, które jest możliwe nierzadko dzięki wsparciu ze środków finansowych uzyskiwanych poza rolnictwem. Dopiero areal ziemi liczący 30 ha i więcej dawał szanse na prowadzenie opłacalnej produkcji, pozwalającej na osiągnięcie poziomu życia, porównywalnego z innymi grupami społeczno-zawodowymi, jak również na akumulację kapitału i dalszy rozwój. Jednak i w tej kategorii podmiotów, tworzącej wśród ogółu bardzo nie-

⁷⁹ Termin struktury rolnicze rozumiany jest tu szeroko. Odnosi się on zarówno do rozkładu gospodarstw rolnych według powierzchni UR (w ha), jak również na podstawie innych właściwości ekonomicznych, takich jak: produkcja, kapitał, zasoby pracy [Szemberg 1998]. W tym kontekście zmiana strukturalna to zmiana w liczbie gospodarstw wyszczególnionych ze względu na określoną cechę.

⁸⁰ Termin rolnik, kierownik gospodarstwa, osoba zarządzająca gospodarstwem, użytkownik stosowany jest zamiennie. Pojęcia gospodarstwo rolne, podmiot i jednostka traktowane są również jako tożsame.

wielką grupę⁸¹, jednoczesna realizacja funkcji dochodowej oraz reprodukcji majątku nie zawsze ma miejsce.

W warunkach polskiego rolnictwa rozkład zasobów ziemi rolnej łączy się silnie, a zarazem w istotnym stopniu warunkuje rozdział innych właściwości ekonomicznych gospodarstw rolnych [Szemberg 1998]. Dotyczy to przede wszystkim ilości i jakości pozostałych elementów zaplecza produkcyjnego, takich jak inwentarz, budynki, maszyny, urządzenia i inne środki trwałe, ale także charakteru powiązań ze strukturami agrobiznesu. Z tego powodu w gospodarstwach towarowych o znaczącym obszarze gruntów rolnych poziom wyposażenia w pozostałe zasoby produkcyjne jest najczęściej relatywnie największy. Z kolei w jednostkach małych i średnich, zróżnicowanych ze względu na stan technicznego uzbrojenia, nierzadko zaznacza się proces niewykorzystywania poszczególnych elementów majątku i jego postępująca dekapitalizacja.

Niezależnie od wielkości zgromadzonego potencjału wytwórczego, dostosowanie się do wymogów rynku poprzez przeprowadzenie zmian organizacyjnych i produkcyjnych czy też dywersyfikację źródeł dochodów, wymaga od zarządzających aktywnej postawy, jak również odpowiedniego przygotowania merytorycznego. Określone nastawienie do zmian, a także wiedza i umiejętności składają się na zespół charakterystyk osoby, które zazwyczaj określa się mianem kapitału ludzkiego⁸². Celem opracowania było określenie poziomu kapitału ludzkiego rolników w Polsce oraz sprawdzenie czy i w jakim stopniu czynnik ten był powiązany z procesem akumulacji zasobów produkcyjnych w gospodarstwach rolnych. Analiza tego zagadnienia umożliwi odpowiedź na pytanie, czy kapitał ludzki przyczyniał się pośrednio do przeobrażeń strukturalnych w krajowym sektorze rolnym (rys. 17.1). Tej problematyce poświęcona jest część rozdziału prezentująca wyniki badań. Wykorzystane źródła danych, sposoby pomiaru kapitału ludzkiego rolników oraz gromadzenia kapitału fizycznego scharakteryzowano w części metodycznej opracowania. W dyskusji z kolei wskazano i oceniono wybrane instrumenty polityki rolnej nakierowane na rozwój kapitału ludzkiego w polskim rolnictwie.

⁸¹ Wg wyników Spisu Rolnego z 2010 roku ich udział wśród ogółu gospodarstw wynosił 4%.

⁸² Najogólniej kapitał ludzki stanowi ogół cech, które sprzyjają utrzymaniu lub polepszeniu pozycji osoby w systemie ekonomicznym [Ziółkowski 2012]. Składać się na niego mogą zdolności i cechy osobowości; wiedza i umiejętności, stan zdrowia oraz kompetencje społeczne człowieka. Kapitał ludzki wpływa na produktywność pracy oraz wysokość wynagrodzeń. Wysoki poziom tego zasobu zabezpiecza również przed utratą zatrudnienia. Za sposoby służące jego pomnażaniu powszechnie uznaje się kształcenie, udział w szkoleniach czy inwestowanie w zdrowie.

Rysunek 17.1. Kapitał ludzki a zmiany strukturalne w rolnictwie



Źródło: Opracowanie własne.

17.2. Metodyka badań

W celu określenia poziomu kapitału ludzkiego rolników i znaczenia tego czynnika dla przeobrażeń strukturalnych posłużono się wybranymi danymi zgromadzonymi w ramach panelowych badań ankietowych przeprowadzonych przez Zakład Polityki Społecznej i Regionalnej IERiGŻ-PIB w 2005 i 2011 roku w 76 wsiach na terenie całego kraju. Dobór miejscowości do tego badania był celowy i uwzględniał zróżnicowanie struktur społeczno-ekonomicznych krajowego rolnictwa. Poddana analizie próba objęła 3310 rodzin użytkujących gospodarstwo rolne o obszarze powyżej 1 ha UR⁸³.

Jak wspomniano wcześniej o przemianach strukturalnych w badanej zbiorowości wnioskowano pośrednio. Za sprzyjające tym procesom uznano zmiany w ankietowanych gospodarstwach rolnych, jakie zaszły między 2005 a 2011 rokiem, polegające na modernizacji i powiększeniu zasobów produkcyjnych⁸⁴ (przeprowadzenie inwestycji) oraz korzystania ze środków wsparcia z drugiego filara WPR. Wśród czynników, które mogły wpływać na te zdarzenia w rozpatrywanej próbie znalazł się potencjał produkcyjny w punkcie wyjścia (tj. w 2005 roku) oraz poziom kapitału ludzkiego osób nimi zarządzających. Pierwsza grupa z wymienionych determinant obejmowała następujące cechy ekonomiczne gospodarstw rolnych: powierzchnię UR (w ha), wielkość stada (w SD), poziom wyposażenia w maszyny i urządzenia rolnicze⁸⁵ oraz stan budynków i budow-

⁸³ Warto dodać, że były to wszystkie rodziny posiadające gospodarstwa rolne i zamieszkujące ankietowane miejscowości [Sikorska 2013b].

⁸⁴ Inwestycje w trwałe majątek produkcyjny obejmowały następujące przedsięwzięcia: zakup ziemi rolniczej, zakup inwentarza, zakup maszyn i urządzeń, zakup wyposażenia budynków inwentarskich, budowę, remont i modernizację budynków gospodarczych, jak również realizację specjalistycznych inwestycji rolniczych.

⁸⁵ Poziom wyposażenia badanych gospodarstw dotyczył czterech rodzajów maszyn i urządzeń: środków transportowych, maszyn do nawożenia, ochrony roślin, siewu, sadzenia i zbior-

li⁸⁶. Poziom kapitału ludzkiego rolników i charakterystykę jego składowych określono w odniesieniu do całej ankietowanej w 2011 roku zbiorowości (n=3310). Zdiagnozowano go w oparciu o sześć następujących charakterystyk osoby zarządzającej gospodarstwem: wieku, stanu zdrowia, poziomu wykształcenia ogólnego i zawodowego, korzystania z usług doradczych oraz z komputera i internetu w celach rolniczych. Właściwości te posłużyły do konstrukcji syntetycznego wskaźnika kapitału ludzkiego⁸⁷. Z kolei modele zmian ekonomicznych w gospodarstwach oszacowano wyłącznie dla części rozpatrywanej próby, czyli dla jednostek, które znalazły się w niej w obydwu momentach ankietyzacji, tj. w 2005 i 2011 roku (n=2690). Modele przybrały postać dwumianowych modeli zmiennej jakościowej typu logitowego [Long 1997, Gruszczynski 2002]. Można je zapisać w następujący sposób:

$$P(z_t = 1) = F(\beta_0 + \beta_1 M_{t-1} + \beta_2 UR_{t-1} + \beta_3 SD_{t-1} + \beta_4 B_{t-1} + \beta_5 KL_t)$$

gdzie: z_t – zmiany ekonomiczne w gospodarstwie (inwestycje, korzystanie z instrumentów WPR w latach 2005-2011); M_{t-1} – wysoki poziom wyposażenia w maszyny i urządzenia w 2005 roku; UR_{t-1} – powierzchnia UR w 2005 roku; SD_{t-1} – wielkość stada w 2005 roku; B_{t-1} – zły stan budynków w 2005 roku; KL_t – wysoki poziom kapitału ludzkiego rolnika w latach 2005-2011⁸⁸.

⁸⁶ Wzięto pod uwagę budynki inwentarskie, stodoły, garaże, wiaty oraz budynki specjalistyczne. Zmienna charakteryzująca ich stan obejmowała trzy warianty: wysoki, średni i słaby stan budynków.

⁸⁷ Syntetyczny wskaźnik kapitału ludzkiego rolników sporządzono w oparciu o metodę unitaryzacji zerowanej [Kukuła 2000]. Zmienną diagnostyczną wiek rolnika, mierzoną na skali przedziałowej, uznano za nominantę. Do jej normowania użyto następującej formuły:

$$z_{ij} = \begin{cases} \frac{x_{ij} - \min x_{ij}}{c_{oj} - m_{ij}} & \text{dla } x_{ij} < o_{ij} \\ 1 & \text{dla } x_{ij} = o_{ij}, X_j \in N \\ \frac{\max x_{ij} - x_{ij}}{\max x_{ij} - c_{oj}} & \text{dla } x_{ij} > o_{ij} \end{cases}$$

gdzie: c_{oj} to wartość nominalna j – tej cechy diagnostycznej należącej do zbioru nominant N . Wartość nominalną tej zmiennej ustalono na poziomie 44 lata. Pozostałe zmienne uznano za stymulanty i były one mierzone na skali porządkowej. Ich normowania wykonano według wzoru:

$$z_{ij} = \frac{l_{ij} - 1}{k_j - 1},$$

($l_j = 1, \dots, k_j$), ($j = m + 1, \dots$),

gdzie: l_{ij} – ocena i – tego obiektu w zakresie j – tej zmiennej jakościowej, k_j – liczba stanów (ocen) j – tej zmiennej jakościowej [Kukuła 2012].

⁸⁸ Wzięto pod uwagę tylko te osoby, które były kierownikami gospodarstw rolnych zarówno w 2005, jak i 2011 roku.

17.3. Wyniki badań

Przy charakterystyce poszczególnych wyznaczników kapitału ludzkiego rolników, jak i próbie jego całościowego określenia, należy podkreślić, że na odmienności postaw i rozmaite cechy tej grupy nakłada się zróżnicowanie funkcji produkcyjno-ekonomicznych użytkowanych przez nich gospodarstw rolnych [Sikorska 2004]. Jak pokazują wyniki badań IERiGŻ-PIB w małych i średnich jednostkach, słabo powiązanych z rynkiem i spełniających zadania socjalne, które stanowiły większość zbioru, zarządzający zazwyczaj nie byli profesjonalnie przygotowani do prowadzenia działalności rolniczej oraz nie wykazywali zainteresowania rozwojem gospodarstw. Inne nastawienie zaznaczało się z kolei w przypadku podmiotów dochodowych i silnych ekonomicznie, których kierownicy posiadali odpowiednie kwalifikacje zawodowe i byli znacząco zaangażowani w prowadzenie działalności rolniczej.

Dyweryfikacja funkcji ekonomicznych gospodarstw znajdowała zatem wyraz w zróżnicowaniu rolników pod względem poziomu kapitału ludzkiego (tab. 17.1). Dużą część badanych cechował niski jego poziom⁸⁹. Decydowały o tym zazwyczaj niewielkie wartości wykorzystanych do konstrukcji syntetycznego wskaźnika zmiennych diagnostycznych (rys. 17.2).

Tabela 17.1. Poziom kapitału ludzkiego rolników: statystyki opisowe

| N | średnia | mediana | min. | maks. | modalna | współczynnik zmienności | odchylenie standardowe | wariancja | skośność | kurtoza |
|------|---------|---------|------|-------|---------|-------------------------|------------------------|-----------|----------|---------|
| 3310 | 2,76 | 2,72 | 0,00 | 6,00 | 2,77 | 0,39 | 1,07 | 1,14 | 0,38 | -0,05 |

Źródło: Ankieta IERiGŻ-PIB 2011.

W relatywnie mniejszym stopniu ta ostatnia sytuacja dotyczyła wieku i stanu zdrowia ankietowanych (rys. 17.2). Jako całość populacja ta była bowiem relatywnie młoda. Względnie młody wiek łączył się w tym przypadku z dobrym stanem zdrowia. Ze zgromadzonych danych wynika, że w 2011 roku połowa badanych nie przekroczyła 49 lat. Zaledwie co dziesiąty kierownik gospodarstwa miał 65 i więcej lat. Swój stan zdrowia prawie połowa z nich określiła jako dobry, a zaledwie co dziesiąta osoba jako zły lub bardzo zły. Ta ostatnia sytuacja odnosiła się na ogół do starszych rolników.

W warunkach Polski względną młodość, a co za tym idzie zazwyczaj dobry, subiektywnie odczuwany stan zdrowia badanych warunkował cały szereg czynników demograficznych, społecznych i instytucjonalnych. Na kształt wy-

⁸⁹ Maksymalna wartość zmiennej syntetycznej wynosiła 6. Jej rozkład cechował się asymetrią prawostronną, co wskazuje, że duża część obserwacji koncentrowała się wokół niskich i przeciętnych wartości.

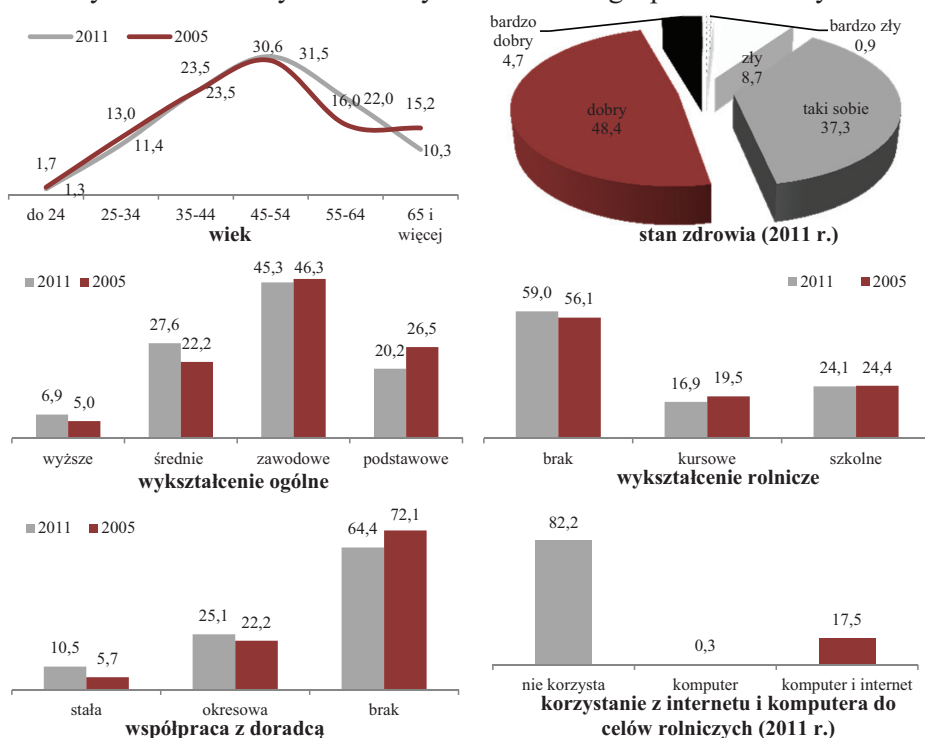
mienionych struktur oddziaływały korzystne i intensywne zmiany generacyjne zachodzące w latach poprzednich. Nastąpiły one szczególnie na przełomie lat 80. i 90. ubiegłego wieku oraz w pierwszej połowie lat dwutysięcznych. W tych okresach nasilonemu przekazywaniu gospodarstw ze strony starszych rolników towarzyszyło zwiększone zainteresowanie młodego pokolenia przejmowaniem ojcowizny. Sytuacji tej sprzyjały negatywne zjawiska ekonomiczne, związane m.in. z nierównowagą na rynku pracy, jak również istotne zmiany prawnych warunków prowadzenia gospodarstw rolnych [Sikorska 2013a].

Wyniki ankiety IERiGŻ-PIB z 2011 roku dokumentują, iż niewielki poziom kapitału ludzkiego większości badanych kierowników gospodarstw rolnych związany był z ich niskim poziomem wykształcenia ogólnego i rolniczego. Relatywnie najliczniejszą grupę wśród ogółu rolników stanowiły osoby z wykształceniem ogólnym na poziomie zasadniczym zawodowym oraz bez przygotowania szkolnego do wykonywania zawodów rolniczych⁹⁰. Warto przy tym zaznaczyć, że poziom wykształcenia ogólnego kierowników nie był silnie skorelowany z właściwościami ekonomicznymi gospodarstw. Zarówno niewielkie jednostki, niepowiązane z rynkiem, jak i podmioty większe obszarowo, z przeciętną skalą produkcji towarowej, prowadzone były zwykle przez osoby słabo wykształcone⁹¹. Duża część z nich ukończyła edukację na względnie wczesnym etapie, w okresie poprzedzającym transformację społeczno-ekonomiczną. Wyższy poziom wykształcenia charakteryzował z reguły osoby względnie młodsze, które napływały do sektora rolnego w kolejnych latach. W wielu przypadkach nie byli oni zorientowani na rozwój przejmowanego majątku, tylko na aktywność zawodową w branżach pozarolniczych i łączenie jej z pracą w gospodarstwach. Tendencje te znalazły wyraz w ogólnym spadku rozpowszechnienia szkolnych kwalifikacji rolniczych i we wzroście zainteresowania kształceniem w innych dziedzinach. Nie zmienia to faktu, że w skali całej rozpatrywanej zbiorowości dysponowanie profesjonalnym przygotowaniem zawodowym zaznaczało się szczególnie wśród użytkowników jednostek o dużym areale upraw i ugruntowanej pozycji w strukturach agrobiznesu.

⁹⁰ Co trzeci zarządzający gospodarstwem legitymował się wykształceniem co najmniej średnim, a profesjonalnymi kwalifikacjami do ich prowadzenia odebranymi w szkołach różnego typu, niespełna co czwarty.

⁹¹ Dopiero wśród kierowników największych obszarowo podmiotów, z dużą skalą sprzedaży wytworzonej produkcji rolnej, znacząco zwiększał się udział osób z wykształceniem średnim.

Rysunek 17.2. Wybrane cechy kierowników gospodarstw rolnych*



*Wyniki dotyczą całej badanej próby kierowników gospodarstw (n=3310).

Źródło: Ankieta IERiGŻ-PIB 2005, 2011.

Podobne prawidłowości jak w przypadku rozpowszechnienia szkolnego wykształcenia rolniczego uwidoczniły się w odniesieniu do innych wyznaczników kapitału ludzkiego badanych rolników, związanych z pozyskiwaniem wiedzy użytecznej w prowadzeniu gospodarstw rolnych. Z zebranych informacji wynika, że większość kierowników nie korzystała z usług ośrodków doradztwa rolniczego. Brak takiej aktywności dotyczył zwłaszcza osób użytkujących niewielkie obszarowo podmioty, które nie spełniały funkcji dochodowej. W ich przypadku nie deklarowano potrzeby zasięgania takich porad. Analogiczna sytuacja odnosiła się do praktyk stosowania komputera i internetu w celach rolniczych. Działania takich nie podejmowała zdecydowana większość badanych. Korzystanie z wymienionych technologii cechowało przede wszystkim zarządzających gospodarstwami zasobnymi w grunty rolne i osoby aktywne na rynkach. Poszukiwały one zazwyczaj informacji o prowadzonej polityce rolnej oraz instrumentach wsparcia działalności rolniczej.

Udokumentowany wynikami badań ankietowych zróżnicowany poziom kapitału ludzkiego rolników i towarzyszące mu odmienności w cechach i wy-

znaczanych funkcjach gospodarstw rolnych, wiązały się także z istotną rolą tego czynnika w procesach przekształceń strukturalnych. Wyznacznikiem przeobrażeń w prorynkowym zorientowaniu gospodarstw, niezależnie od pierwotnego potencjału wytwórczego, było objęcie działaniami zmierzającymi do powiększania, odtwarzania i unowocześniania poszczególnych elementów majątku produkcyjnego. Realizacja inwestycji, jak również pozyskiwanie środków finansowych na rozwój działalności warunkowane były jednak nie tylko stanem i wielkością zasobów, ale także postawami, wiedzą i umiejętnościami zarządzających. Z przeprowadzonych analiz wynika bowiem, że w okresie między 2005 a 2011 rokiem zaznaczała się współzależność między poziomem kapitału ludzkiego rolników a zmianami w gospodarstwach rolnych⁹². Przeszło cztery piąte kierowników o wysokim poziomie kapitału ludzkiego i dwie trzecie ze średnimi wartościami tego wskaźnika dokonało inwestycji w rolniczy, trwały majątek produkcyjny. W zbiorowości badanych o przeciętnym oraz wysokim poziomie kapitału ludzkiego mieścił się także relatywnie najwyższy odsetek zarządzających, którzy korzystali z instrumentów wsparcia WPR⁹³.

Dla określenia kierunku i siły wpływu kapitału ludzkiego rolników na zmiany ekonomiczne w gospodarstwach posłużono się modelami logitowymi. Okazuje się, że oddziaływanie czynnika ludzkiego na te przekształcenia było pozytywne i istotne statystycznie (tab. 17.2). Dysponowanie przez badanych wysokim jego poziomem, *ceteris paribus*, znacząco zwiększało prawdopodobieństwo realizacji inwestycji rolniczych w gospodarstwie (o 168%), jak również pozyskania środków finansowych na rozwój działalności rolniczej (o 183%). Należy podkreślić, że spośród wszystkich rozpatrywanych przesłanek uaktywnienia opisywanych przeobrażeń w gospodarstwach, właściwości osób zarządzających miały decydujące znaczenie⁹⁴. Nie zmienia to faktu, że szanse na objęcie działalnością inwestycyjną czy instrumentami wsparcia WPR zwiększało również bogate zaplecze produkcyjne gospodarstw. Większy areal ziemi rolnej, duży rozmiar stada zwierząt czy wysoki poziom wyposażenia w maszyny i urządzenia rolnicze znacząco sprzyjały⁹⁵ zajściu tych zdarzeń⁹⁶.

⁹² Warto zaznaczyć, że prorozwojowe aktywności zaznaczyły się nie tylko w przypadku rolników charakteryzujących się wysokimi wartościami wskaźnika kapitału ludzkiego. Znaczące rozpowszechnienie takich działań uwidoczniło się w gospodarstwach, które uprzednio cechowały się dobrym zapleczem produkcyjnym.

⁹³ Osoby o wysokim i średnim poziomie kapitału ludzkiego korzystające ze wsparcia UE stanowiły odpowiednio 28 i 13%.

⁹⁴ Względnie największa rola czynnika ludzkiego uwidoczniła się w odniesieniu do pozyskiwania środków z funduszy unijnych.

⁹⁵ Większy o 1 ha areal ziemi w gospodarstwie wpływał na wzrost prawdopodobieństwa realizacji inwestycji rolniczych i korzystania ze środków WPR, *ceteris paribus*, odpowiednio o 3 i 1%. Analogiczne wskaźniki dla większego stada zwierząt o jedną sztukę dużą wynosiły od-

Tabela 17.2. Oceny parametrów modelu logitowego* dla zmiennych: inwestycje oraz korzystanie z instrumentów WPR w latach 2005-2011

| z_i : inwestycje | β | błąd stand. | z | p | |
|--|---------|-------------|---------|-----|-------|
| θ | -0,364 | 0,068 | -5,377 | *** | -0,31 |
| UR_{t-1} | 0,032 | 0,008 | 4,164 | *** | 0,03 |
| SD_{t-1} | 0,054 | 0,010 | 5,479 | *** | 0,06 |
| B_{t-1} | -0,568 | 0,108 | -5,275 | *** | -0,43 |
| M_{t-1} | 0,548 | 0,147 | 3,724 | *** | 0,73 |
| KL_t | 0,984 | 0,131 | 7,500 | *** | 1,68 |
| Podsumowanie modelu: McFadden R-kwadrat = 0,129; Skorygowany R-kwadrat = 0126; Liczba przypadków poprawnej predykcji = 1842 (68,5%); f(beta'x) do średnich niezależnych zmiennych = 0,496 Test ilorazu wiarygodności: Chi-kwadrat (5) = 475,014 | | | | | |
| z_i : korzystanie z WPR | β | błąd stand. | z | p | |
| θ | -2,887 | 0,107 | -26,993 | *** | -0,94 |
| UR_{t-1} | 0,009 | 0,004 | 2,115 | ** | 0,01 |
| SD_{t-1} | 0,042 | 0,006 | 6,870 | *** | 0,04 |
| B_{t-1} | -1,173 | 0,297 | -3,946 | *** | -0,69 |
| M_{t-1} | 0,628 | 0,157 | 4,009 | *** | 0,87 |
| KL_t | 1,038 | 0,144 | 7,219 | *** | 1,83 |
| Podsumowanie modelu: McFadden R-kwadrat = 0,185; Skorygowany R-kwadrat = 0178; Liczba przypadków poprawnej predykcji = 2380 (88,5%); f(beta'x) do średnich niezależnych zmiennych = 0,317; Test ilorazu wiarygodności: Chi-kwadrat (5) = 351,113. | | | | | |

*Wyniki dotyczą części badanej próby gospodarstw (n=2690).

Źródło: Ankieta IERiGŻ-PIB 2005, 2011.

17.4. Dyskusja

W literaturze przedmiotu oraz w strategiach rozwoju sektora rolnego uaktywnienie i intensyfikację przeobrażeń strukturalnych wiąże się często ze zbiorowością kierowników gospodarstw rolnych oraz wdrażaniem określonych instrumentów polityki rolnej adresowanych bezpośrednio do tej kategorii osób. Na przykładzie zaprezentowanych wyników badań stwierdzić można, że podejmowanie przedsięwzięć polegających na pomnażaniu kapitału ludzkiego jest zasadne, ponieważ przyczynia się do powiększenia zasobów produkcyjnych, jak również zwiększania zasięgu oddziaływania zakładanych programów interwen-

powiednio 6, 4 i 3%. Z kolei wysoki poziom wyposażenia gospodarstwa w maszyny i urządzenia rolnicze, *ceteris paribus*, powiększał prawdopodobieństwo inwestycji o 73%, jak również zwiększał szanse jego objęcia instrumentami WPR o 87%.

⁹⁶ Wszystkie wspomniane procesy hamował za to zły stan wyposażenia technicznego gospodarstw (w obliczeniach wzięto pod uwagę budynki i budowle), co świadczyło o marginalizacji funkcji ekonomicznej podmiotów znajdujących się w takiej sytuacji. *Ceteris paribus* zmniejszał on szansę na realizację inwestycji o 43% oraz korzystania ze środków WPR o 69%.

cji publicznej⁹⁷. Niemniej, wiele zależy od kształtu tych instrumentów oraz szerszego kontekstu gospodarczego i instytucjonalnego. Zmiany w obrębie gospodarstw rolnych uzależnione są przede wszystkim od ogólnej i sektorowej koniunktury ekonomicznej. W warunkach korzystnej sytuacji makroekonomicznej i opłacalności produkcji rolniczej umacnia się segment gospodarstw towarowych, nastawionych na rozwój, przy jednoczesnym zaniku podmiotów zmarginalizowanych. Procesy te wiążą się też z uwolnieniem zasobów pracy, ziemi i kapitału zaangażowanych uprzednio w jednostkach likwidowanych⁹⁸.

W warunkach niskiego ogólnego poziomu kapitału ludzkiego rolników oraz podziału gospodarstw pod względem funkcji produkcyjno-ekonomicznych, instrumenty polityki rolnej nakierowane na rozwój kompetencji i umiejętności zawodowych powinny przede wszystkim uwzględniać zróżnicowanie typów tych jednostek pod względem ich znaczenia dla użytkowników oraz usytuowania w strukturach agrobiznesu. Celowe jest skierowanie takich inicjatyw do dwóch grup kierowników gospodarstw. Pierwszą z nich tworzą osoby użytkujące warsztaty rolne znajdujące się w fazie stagnacji, a chcące rozwijać działalność rolniczą. W tym przypadku oferta informacyjna czy szkoleniowa dotyczyć może wskazania różnych sposobów zwiększenia opłacalności prowadzonych przedsięwzięć lub przeorientowania profilu produkcji dla polepszenia pozycji konkurencyjnej. Z kolei drugą zbiorowość stanowią właściciele gospodarstw drobnych z niewielkimi szansami na realizację funkcji dochodowej. Tę kategorię powinny objąć instrumenty ułatwiające odejście z sektora, dotyczące chociażby przekwalifikowania czy alternatywnego wykorzystania posiadanych zasobów produkcyjnych. Funkcjonujące w kraju zaplecze instytucji doradczych, szkoleniowych i edukacyjnych wydaje się być dostatecznie rozwinięte dla realizacji programów wskazanego typu.

Wśród wdrażanych dotychczas instrumentów polityki wspierających kapitał ludzki główne miejsce zajmowały dotąd renty strukturalne, których zakładane cele, mimo poniesienia znaczących nakładów finansowych, osiągnięto w niewielkim

⁹⁷ Warto podkreślić, że obok instrumentów bezpośrednio skierowanych do osób zatrudnionych w rolnictwie, dużą rolę w kształtowaniu ich kwalifikacji, umiejętności czy stanu zdrowia odgrywają inne polityki sektorowe oraz działalność instytucji różnego typu. Jakość kapitału ludzkiego w sektorze rolnym stanowi w dużym stopniu pochodną systemu formowania się i rozwoju tego czynnika, złożonego z wielu podmiotów i zakorzenionego w strukturach politycznych, społecznych i gospodarczych [O’Riain 2011].

⁹⁸ Wskazane tendencje przepływu warunkują także w dużym stopniu odpowiednie rozwiązania szeroko pojętej legislacji rolnej (prawo podatkowe, ubezpieczeń społecznych, wsparcia publicznego, obrotu ziemią rolniczą). Kształt tych przepisów może hamować lub sprzyjać mobilności czynników produkcji w rolnictwie. W literaturze ekonomiczno-rolniczej i prawnorolnej dominujący jest pogląd, że obowiązujące w Polsce regulacje petryfikują niekorzystne układy strukturalne w rolnictwie.

stopniu. Na lata 2014–2020 wsparcie kapitału ludzkiego za pośrednictwem WPR ulegnie zmianie. Relatywnie bardziej niż w przeszłości w projektowanych regulacjach akcentuje się tam konieczność transferu wiedzy i innowacji do rolnictwa⁹⁹. Modyfikacji ulegnie także logika i skala interwencji¹⁰⁰. Niemniej należy oczekiwać, że o kierunku i tempie zmian strukturalnych w krajowym sektorze rolnym będzie w dalszym ciągu decydowała głównie koniunktura makroekonomiczna i powiązana z nią ściśle sytuacja na pozarolniczych rynkach pracy.

17.5. Podsumowanie i wnioski

Liczne analizy dokumentują, że rolnicy są w Polsce kategorią społeczno-zawodową o jednym z najniższych poziomów kapitału ludzkiego. Sytuacja ta łączy się w istotnym stopniu z historycznie oraz przestrzennie ukształtowanymi i nadal utrzymującymi się dysproporcjami między ludnością wiejską a mieszkańcami miast w dostępie do infrastruktury technicznej, społecznej oraz do różnego rodzaju usług edukacyjnych, szkoleniowych czy zdrowotnych. Niemniej, w ostatnich latach wśród kierowników gospodarstw rolnych obserwowana jest widoczna poprawa pod względem większości wyznaczników kapitału ludzkiego. Procesy te dotyczą szczególnie zbiorowości osób prowadzących jednostki zasobne w majątek produkcyjny i prorynkowo zorientowane.

Ważną barierą polepszenia sytuacji ekonomicznej wielu rodzin rolniczych jest brak środków finansowych na inwestycje związane nie tylko z powiększeniem areału upraw, ale także modernizacją posiadanych zasobów, przeorientowaniem profilu produkcji, czy adaptacją nowych rozwiązań organizacyjnych. W części przypadków alternatywą mogłaby być likwidacja nieopłacalnej działalności rolniczej lub uzupełnienie dochodów z niej osiąganych środkami pochodzącymi z innych źródeł (np. rozwój pozarolniczej działalności gospodarczej, agroturystyka). Nastąpiłby wtedy, pożądanym z punktu widzenia intensyfikacji przeobrażeń strukturalnych, przepływ uwolnionych zasobów produkcyjnych do jednostek wykazujących szansę na rozwój. Kontynuacje przeobrażeń w obrębie całego zbioru gospodarstw rolnych wiązać też trzeba z wdrażaniem odpowiednich programów polityki rolnej adresowanych do wskazanej kategorii

⁹⁹ Transfer wiedzy i innowacji stał się jednym z sześciu priorytetów rozwoju obszarów wiejskich, mających charakter horyzontalny.

¹⁰⁰ W przypadku Polski planowana wielkość wsparcia kapitału ludzkiego w rolnictwie w ramach PROW 2014–2020 może być niemal trzykrotnie wyższa niż w latach 2007–2013. Wśród tych instrumentów przewidziano: szkolenia, usługi doradcze oraz programy współpracy sektora badawczo-rozwojowego i praktyki rolniczej. Do innych narzędzi kształtowania kapitału ludzkiego zaliczyć również trzeba pomoc dla młodych rolników oraz płatności dla rolników przekazujących małe gospodarstwa. Nowym instrumentem w ramach pierwszego filara WPR przewidziano dodatkowe płatności dla młodych rolników.

beneficjentów, jak również ze zwiększeniem aktywności po stronie producentów rolnych w podejmowaniu nowych przedsięwzięć (produkcja ekologiczna o wysokiej jakości, drobne przetwórstwo, sprzedaż bezpośrednia), także w postaci wspólnych inicjatyw gospodarczych.

Literatura

1. Gruszczyński M., *Modele i prognozy zmiennych jakościowych w finansach i bankowości*, Monografie i opracowania nr 490, SGH, Warszawa 2002.
2. Kukuła K., *Propozycja budowy rankingu obiektów z wykorzystaniem cech ilościowych oraz jakościowych*, Metody Ilościowe w Badaniach Ekonomicznych tom XIII/I, SGGW, Warszawa 2012, s. 9, 11.
3. Kukuła K., *Metoda unitaryzacji zerowanej*, Wyd. Nauk. PWN, Warszawa 2000.
4. Long J.S., *Regression models for categorical and limited dependent variables*, Sage Publications, Thousand Oaks, London, New Dehli 1997.
5. O’Riain S., *Human capital formation regimes. States, markets, and human capital in an area of globalization*, [w:] Burton-Jones A., Spender J.-C., *The Oxford handbook of human capital*, Oxford University Press, New York 2011, s. 590.
6. Sikorska A., *Uwarunkowania ekonomiczne w obrocie ziemią rolniczą w Polsce*, [w:] *Realizacja ustawy o kształtowaniu ustroju rolnego* (praca zbiorowa), Materiały pokonferencyjne, FAPA, Warszawa 2005, s. 81-85.
7. Sikorska A., *Obrót ziemią a przemiany agrarne w indywidualnym rolnictwie*, Zagadnienia Ekonomiki Rolnej nr 1/334, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2013a.
8. Sikorska A., *Procesy przekształceń strukturalnych w wiejskiej społeczności i chłopskim rolnictwie*, Synteza, Projekt badawczy nr 0021/B/H03/2011/40, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2013b.
9. Szemberg A., *Struktura agrarna i polityka strukturalna*, [w:] Woś A. (red.), *Encyklopedia agrobiznesu*, Fundacja Innowacja, Wyższa Szkoła Społeczno-Ekonomiczna, Warszawa 1998, s. 867-872.
10. Ziółkowski M., *Kapitał społeczny, kulturowy i materialny i ich wzajemne konwersje w społeczeństwie polskim*, Studia Edukacyjne 22/2012, Wydawnictwo Naukowe UAM, Poznań 2012, s. 8.

18. Podsumowanie

Konkurencyjność sektora żywnościowego jest zagadnieniem bardzo złożonym obejmującym szereg różnych aspektów, a w tym kwestie ekonomiczne, społeczne i środowiskowe. Co więcej, występuje wiele definicji i ujęć tego problemu. W niniejszej publikacji przedstawiono problem konkurencyjności sektora żywnościowego z różnych perspektyw odnosząc się do wszystkich elementów zrównoważonego rolnictwa stanowiącego podstawę konkurencyjności sektora żywnościowego.

Jednocześnie analizując konkurencyjność sektora żywnościowego należy uwzględnić poszczególne elementy tworzące system konkurowania, co również zostało uwzględnione w niniejszej publikacji. System konkurowania obejmuje: otoczenie zewnętrzne, potencjał konkurencyjności, strategie konkurencji, instrumenty konkurowania i pozycję konkurencyjną. W przypadku sektora żywnościowego otoczenie zewnętrzne obejmuje szereg czynników, począwszy od warunków przyrodniczo-klimatycznych prowadzenia produkcji rolnej, wpływających na typ produkcji i wielkość plonów, aż po regulacje prawne dotyczące np. dobrostanu zwierząt, warunków fitosanitarnych czy politykę handlową. Polityka handlowa jest szczególnie ważna dla przemysłu spożywczego i determinuje możliwości eksportowe poszczególnych państw.

Potencjał konkurencyjności odnosi się do posiadanych zasobów. Chodzi tu nie tylko o klasyczne trzy czynniki produkcji, czyli ziemię, pracę i kapitał, ale także o wykorzystywane techniki i technologie produkcyjne. Tutaj kluczowym i zyskującym coraz większą popularność problemem jest innowacyjność. Chodzi zarówno o zdolność danej gospodarki do generowania innowacyjnych rozwiązań, jak i o ich wdrażanie. W rolnictwie kwestie te również nabierają coraz większego znaczenia. Wynika to z szeregu różnych czynników, w tym z konieczności zwiększenia efektywności wykorzystywania zasobów przyrody, a zwłaszcza wody. W przypadku rolnictwa europejskiego bardzo istotna jest również rosnąca presja ze strony innych państw dysponujących znacznie większymi zasobami ziemi oraz tanią siłą roboczą.

Z problemem innowacji w sektorze rolnym nierozzerwalnie związane są również kwestie kapitału ludzkiego, jakim dysponuje lub może dysponować ten sektor. W dobie dążenia do przekształcenia unijnej gospodarki w gospodarkę opartą na wiedzy umiejętności, wiedza i zdolności zatrudnionych w poszczególnych gałęziach gospodarki, w tym i w rolnictwie stają się kluczowe dla dalszego rozwoju.

W obliczu wyzwań płynących z otoczenia zewnętrznego i mając na uwadze posiadany potencjał konkurencyjny należy dokonać wyboru strategii konkurowania. W literaturze przedmiotu wyróżnia się cztery strategie bazujące na posiadanych przewagach konkurencyjnych. Są to:

1. Strategia efektywnościowo/produktywnościowa.
2. Strategia bazująca na innowacjach i przedsiębiorczości.
3. Strategia odwołująca się do społecznej odpowiedzialności biznesu (Corporate Social Responsibility).
4. Strategia wykorzystująca koncepcję tworzenia wartości wspólnej, gospodarczej i społecznej (Creating Shared Value).

Dla wszystkich tych strategii jest miejsce w europejskim rolnictwie. Należy jednakże dobrać strategię do posiadanego potencjału, aby mieć rzeczywiste szanse odniesienia sukcesu rynkowego.

Do strategii należy również dobrać odpowiednie instrumenty konkurowania. Należy przy tym zaznaczyć, iż polityka rolna państwa może sprzyjać lub utrudniać wdrażanie wybranej strategii konkurowania. Analiza instrumentarium WPR przedstawiona w niniejszej publikacji wskazuje, iż unijna polityka rolna może w największym stopniu sprzyjać realizacji strategii odnoszącej się do społecznej odpowiedzialności biznesu. Należy jednakże zaznaczyć, iż ogólnie potencjalny pozytywny wpływ WPR na wdrażanie wybranej strategii jest niewielki, gdyż instrumentarium WPR bazuje na płatnościach bezpośrednich, które nie są powiązane z koniecznością spełnienia określonych wymogów. W związku z tym, to beneficjenci tego wsparcia sami muszą wypracować skuteczny sposób wykorzystania tego wsparcia do realizacji swojej strategii konkurowania.

Ostatecznie pozycję konkurencyjną determinuje wypadkowa oddziaływania zewnętrznego i efektywności wykorzystania posiadanego potencjału w realizacji odpowiednio dobranej strategii konkurowania.

Ważnym punktem odniesienia w badaniach nad konkurencyjnością rolnictwa i całego sektora żywnościowego w Europie jest funkcjonowanie Wspólnej Polityki Rolnej i jej wpływ na rolnictwo, rozwój obszarów wiejskich i gospodarkę żywnościową. Zmiany w polityce rolnej UE oraz stale rosnące wyzwania stojące przed rolnictwem, przemysłem rolno-spożywczym i obszarami wiejskimi wymusza systematyczne i wszechstronne analizowanie wpływu tych czynników na konkurencyjność sektora żywnościowego oraz tworzenie prognoz jego dalszego rozwoju, jak i wypracowanie propozycji zmian w unijnej i krajowej polityce wobec tego sektora.

Konkurencyjność w wymiarze ekonomicznym w sektorze żywnościowym mierzona jest wynikami gospodarstw rolnych i skalą eksportu produktów rolno-spożywczych. W przypadku wyników gospodarstw rolnych wyraźnie widać zróżnicowanie w zależności od typu produkcyjnego. Generalnie jednak można stwierdzić, iż gospodarstwa zajmujące się produkcją roślinną mają lepsze wyniki niż te specjalizujące się w produkcji zwierzęcej. Jest to po części związane również ze specyfiką Wspólnej Polityki Rolnej, której główny instrument - płatności bezpośrednie jest powiązany z posiadanym arealem ziemi rolnej, co przekłada się na preferencję wobec gospodarstw zajmujących się uprawami polowymi.

Mimo znacznego udziału wsparcia ze środków WPR w dochodach rolniczych wyniki ekonomiczne gospodarstw rolnych podlegają dużym fluktuacjom związanym z wahaniami cen produktów rolnych. Wśród gospodarstw niemieckich blisko połowa jest w stanie tylko częściowo wynagrodzić wykorzystywanie posiadanych czynników produkcji. Jednocześnie pozostałe 40% do 50% może całkowicie zrekompensować koszty utraconych możliwości, a co za tym idzie sfinansować inwestycje w rozwój gospodarstwa.

Jak pokazują wyniki dotyczące bułgarskiego rolnictwa, zróżnicowanie w kondycji ekonomicznej gospodarstw z zależności od typu produkcyjnego nie jest ograniczone do Niemiec. Również w Bułgarii występują pewne różnice między gospodarstwami specjalizującymi się w uprawach polowych, produkcji zwierzęcej oraz uprawach trwałych, jeśli chodzi o stopę zwrotu z inwestycji w odniesieniu do produkcji.

Poza płatnościami bezpośrednimi wpływ na sytuację w rolnictwie mają również instrumenty wdrażane w ramach programów rozwoju obszarów wiejskich. Jak pokazują wyniki zaprezentowanych w tej publikacji badań, oddziaływanie to jest zróżnicowane m.in. w zależności od instrumentu. Na przykład wdrażane w Bułgarii wsparcie dla gospodarstw niskotowarowych okazało się niewystarczające do przekształcenia tych podmiotów w gospodarstwa żywotne. Natomiast analiza realizacji działań „Modernizacja gospodarstw rolnych” oraz „Podnoszenie wartości dodanej produktów rolnych” wdrażanych w ramach czeskiego Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2007-2013 pokazała, że wyniki ekonomiczne wspartych gospodarstw rolnych poprawiły się.

Jednakże badanie czeskich gospodarstw pokazało, że wskaźniki ekonomiczne, które poprawiły się w porównaniu ze scenariuszem alternatywnym, różnią się w zależności od tego, z którego działania skorzystano, ewaluowanego okresu i zastosowanych metod badawczych. Oznacza to, że ewaluacja nie jest

wystarczająca dla pokazania efektów wsparcia inwestycyjnego w oparciu tylko o jeden lub kilka wskaźników ekonomicznych. Ponadto konieczne jest zastosowanie kilku metod doboru prób, aby poprawić wiarygodność uzyskanych wyników.

Jak już wspomniano, częstym sposobem oceny konkurencyjności sektora żywnościowego są wyniki eksportu. Jednakże w dzisiejszym świecie skala eksportu nie jest uzależniona tylko i wyłącznie od ceny oferowanych produktów. Istotną rolę odgrywa także członkostwo w Światowej Organizacji Handlu. Pokazuje to przykład Litwy i Polski, które zaczęły zwiększać swój eksport po uzyskaniu członkostwa wzrósł eksport artykułów rolno-spożywczych. Jednak dopiero uzyskanie członkostwa w Unii Europejskiej pozwoliło na gwałtowny wzrost eksportu zarówno w Polsce, jak i na Litwie. Nie dziwią więc starania Serbii o uzyskanie członkostwa w WTO i UE.

Jak pokazała analiza litewskiego eksportu rolno-spożywczego, firmy eksportujące jednocześnie próbują znaleźć równowagę między dywersyfikacją produkcyjną i dywersyfikacją rynków zbytu. Litewskie produkty rolne, które uzyskują wyższe wsparcie ze strony UE (np. płatności bezpośrednie) dominują na rynkach zagranicznych (np. produkty mleczarskie, zboża, pszenica z glutenem). Co więcej, po akcesji do UE Litwa stała się bramą dla eksporterów z innych państw UE otwierającą drogę do zdobycia rynków państw wschodnich. Wielkość eksportu produktów rolno-spożywczych pochodzących z Litwy w całkowitym litewskim eksporcie produktów rolno-spożywczych spadła z 89,2% w 2003 roku do 64,3% w 2013 roku.

Jednakże, jak pokazują wyniki analizy polskiego eksportu rolno-spożywczego zmiany w wielkości eksportu nie mogą być utożsamiane ze zmianami w poziomie konkurencyjności sektora żywnościowego. Dekompozycja zmian eksportu rolno-spożywczego Polski w latach 2004-2013 wskazuje, że blisko 60% skumulowanego w tym okresie wzrostu eksportu było efektem rosnącego popytu światowego na żywność. Natomiast ponad 40% tego eksportu wynikało z efektu konkurencyjności. Wśród grup towarów największą wartość efektu konkurencyjności generował handel takimi produktami, jak: mięso i przetwory, tytoń i wyroby tytoniowe, produkty mleczarskie, zboża i przetwory zbożowe.

Jak już wspomniano, w ocenie konkurencyjności należy uwzględnić również kwestie środowiskowe i społeczne. Konkurencja na rynku produktów rolniczych związana jest z konkurencją na rynkach zasobów oraz z obowiązującymi regulacjami w odniesieniu do tych zasobów. Gospodarowanie zasobami naturalnymi

nabiera większego znaczenia wraz z rosnącą ich rzadkością, co przekłada się na celowość ich uwzględniania w procesie produkcji rolnej.

Kwestie te są również bardzo istotne z punktu widzenia możliwości produkcyjnych rolnictwa oraz żywotności obszarów wiejskich. W tym kontekście szczególnie ważny jest kapitał ludzki. Problem jakości tego kapitału ma coraz większe znaczenie we współczesnej gospodarce. Jak pokazują badania dotyczące Polski i Rumunii w obu tych państwach kapitał ludzki na obszarach wiejskich wydaje się raczej czynnikiem ograniczającym możliwości inteligentnego wzrostu gospodarki wiejskiej. Sytuacja ta łączy się w istotnym stopniu z historycznie oraz przestrzennie ukształtowanymi i nadal utrzymującymi się dysproporcjami między ludnością wiejską a mieszkańcami miast w dostępie do infrastruktury technicznej, społecznej oraz do różnego rodzaju usług edukacyjnych, szkoleniowych czy zdrowotnych.

Analizując konkurencyjność i perspektywy rozwojowe sektora żywnościowego należy również uwzględnić stronę popytową, czyli potrzeby i preferencje konsumentów. Są one uzależnione od szeregu różnych czynników. Wpływają na nie m.in. działania marketingowe, które, co pokazano w niniejszej publikacji, są w przypadku wiele artykułów rolnych bardzo ograniczone ze względu na homogeniczność tych produktów oraz ich masowość. Niemniej jednak wielu producentów stara się wykreować własne marki produktów. Często w tym celu podkreślają ich specyficzne cechy prozdrowotne lub ich tradycyjne metody produkcji. Nie mniej ważnym czynnikiem kształtującym popyt na żywność jest sytuacja makroekonomiczna, a zwłaszcza poziom płac i bezrobocia w danym kraju. Czynniki te silnie wpływają na zmiany globalnego popytu na żywność.

Podsumowując, konkurencyjność sektora żywnościowego to problem wieloaspektowy i dynamicznie zmieniający się w czasie m.in. w zależności od krajowych i globalnych uwarunkowań makroekonomicznych. Jak pokazują wyniki badań przedstawione w tej publikacji Wspólna Polityka Rolna wpływa na poszczególne komponenty sektora żywnościowego, co przekłada się na ich konkurencyjność. Niewątpliwie wpływ ten jest zróżnicowany w zależności od instrumentu tej polityki oraz analizowanego elementu sektora żywnościowego. Nadal jednak pozostaje miejsce do dalszego doskonalenia instrumentarium WPR w celu zwiększenia skuteczności i efektywności tej polityki w podnoszeniu konkurencyjności sektora żywnościowego przy uwzględnieniu jego zróżnicowania i specyficznych potrzeb poszczególnych elementów łańcucha dostaw.

EGZEMPLARZ BEZPŁATNY

*Nakład 440 egz., ark. wyd. 15,9
Druk i oprawa: EXPOL Włocławek*