



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

**Osiągnięcia i wyzwania  
w gospodarce żywnościowej  
oraz na obszarach wiejskich  
w 10 lat po rozszerzeniu UE**

**nr 123**

**Warszawa 2014**



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

**Osiągnięcia i wyzwania  
w gospodarce żywnościowej  
oraz na obszarach wiejskich  
w 10 lat po rozszerzeniu UE**





INSTYTUT EKONOMIKI ROLNICTWA  
I GOSPODARKI ŻYWNOŚCIOWEJ  
PAŃSTWOWY INSTYTUT BADAWCZY

## **Osiągnięcia i wyzwania w gospodarce żywnościowej oraz na obszarach wiejskich w 10 lat po rozszerzeniu UE**

*Redakcja naukowa:*

*prof. dr hab. Andrzej Kowalski*

*dr Marek Wigier*

*mgr Michał Dudek*



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 analiza osiągnięć i wyzwań stojących przed gospodarką  
żywnościową i obszarami wiejskimi w wybranych krajach europejskich po rozszerzeniu UE  
o państwa Europy Środkowo-Wschodniej.

Recenzent

*dr hab. Aleksander Grzelak, prof. nadzw. Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu*

Opracowanie komputerowe

*Michał Dudek*

Korekta

*Barbara Pawłowska*

*Barbara Walkiewicz*

Redakcja techniczna

*Leszek Ślipki*

Projekt okładki

*AKME Projekty Sp. z o.o.*

Rozdziały z części pierwszej nr 1, 4, 5, nr 1, 2, 5 z części drugiej oraz 1, 2, 4, 5  
z części trzeciej zostały przetłumaczone z języka angielskiego na język polski przez  
Summa Linguae S.A. Językiem źródłowym pozostałych rozdziałów był język polski.

Za zamieszczone treści odpowiadają autorzy poszczególnych opracowań.

ISBN 978-83-7658-506-2

*Institut 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](mailto:dw@ierigz.waw.pl)*  
*<http://www.ierigz.waw.pl>*

<b>Wprowadzenie</b>	<b>9</b>
<b>I. Finanse, regulacje i efektywność gospodarstw rolnych</b>	<b>16</b>
<b>1. Regulacje, rynki i efektywność ekonomiczna w kontekście zrównoważonego rozwoju i bezpieczeństwa żywnościowego</b>	<b>17</b>
<i>prof. Bernardo Reynolds Pacheco de Carvalho</i>	
1.1. Wprowadzenie	17
1.2. Przegląd dotychczasowych koncepcji i hipotezy badawcze	18
1.3. Analiza danych	21
1.4. Zaobserwowane zmiany strukturalne	25
1.5. Nowe modele rozwoju: wybrane propozycje	26
1.6. Studium przypadku systemu żywnościowego: Portugalia w Unii Europejskiej	27
1.7. Wnioski	34
<b>2. Kapitalizacja subsydiów w rolnictwie</b>	<b>39</b>
<i>prof. dr hab. Jacek Kulawik, mgr Justyna Góral</i>	
2.1. Wstęp	39
2.2. Wynagradzanie czynników produkcji	40
2.3. Interwencjonizm a rynek ziemi	41
2.4. Zjawisko kapitalizacji subsydiów w świetle przeglądu literatury	45
2.5. Kapitalizacja a zrównoważenie rolnictwa	49
2.6. Dotacje a tworzenie wartości w rolnictwie	51
2.7. Podsumowanie i wnioski	52
<b>3. Zmiany liczby gospodarstw osób fizycznych ze zdolnością konkurencyjną</b>	<b>57</b>
<i>prof. dr hab. Wojciech Józwiak, mgr Jolanta Sobierajewska, mgr Marek Zieliński</i>	
3.1. Uwagi wstępne	57
3.2. Rok 1999	58
3.3. Lata 2006-2008	60
3.4. Lata 2005-2012	62
3.5. Wnioski	66
<b>4. Wyzwania i perspektywy małych gospodarstw rolnych w Bułgarii</b>	<b>69</b>
<i>doc. dr Dimitre Nikolov, dr Teodor Radev, dr Petar Borisov</i>	
4.1. Wprowadzenie	69
4.2. Dane i metody	69
4.3. Obecna sytuacja małych gospodarstw w Bułgarii	70
4.4. Czynniki przyszłego rozwoju małych gospodarstw rolnych	83
4.5. Wnioski	84
<b>5. Organizacyjno-ekonomiczne problemy i wyzwania produkcji warzyw gruntowych w regionie Płowdiw po rozszerzeniu Unii Europejskiej</b>	<b>86</b>
<i>dr Teodora Stoeva</i>	86
5.1. Wprowadzenie	86
5.2. Materiał i metody	86
5.3. Wyniki i dyskusja	88
5.4. Wnioski	90

<b>II. Przemiany strukturalne i konkurencyjność przemysłu spożywczego</b>	<b>92</b>
<b>1. Problemy rozwoju przetwórstwa rolno-spożywczego na Węgrzech</b>	<b>92</b>
<i>dr Norbert Potori</i>	
1.1. Wstęp	92
1.2. Odniesienia empiryczne	92
1.3. Zakończenie	100
<b>2. Czeski przemysł spożywczy 10 lat po przystąpieniu do Unii Europejskiej</b>	<b>103</b>
<i>prof. Tomáš Doucha, dr Josef Mezera, dr Roman Němec</i>	
2.1. Wprowadzenie	103
2.2. Czynniki wpływające na rozwój czeskiego przemysłu spożywczego po przystąpieniu do Unii Europejskiej	103
2.3. Rozwój czeskiego przemysłu spożywczego po 2004 roku	109
2.4. Wnioski	114
<b>3. Zmiany na polskim rynku cukru w okresie członkostwa w Unii Europejskiej</b>	<b>116</b>
<i>dr Piotr Szajner</i>	
3.1. Wstęp	116
3.2. System regulacji rynku cukru w Unii Europejskiej	116
3.3. Produkcja buraków cukrowych	119
3.4. Przemysł cukrowniczy	120
3.5. Zużycie cukru w Polsce	124
3.6. Handel zagraniczny	125
3.7. Podsumowanie	127
<b>4. Potencjalne skutki wprowadzenia euro dla polskiego handlu zagranicznego produktami rolno-żywnościowymi</b>	<b>130</b>
<i>prof. dr hab. Szczepan Figiel, dr Mariusz Hamulczuk, mgr Cezary Klimkowski, mgr Justyna Kufel</i>	
4.1. Wstęp	130
4.2. Uwarunkowania wprowadzenia euro w Polsce	131
4.3. Zmienność kursu złotego a wyniki w polskim handlu rolno-żywnościowym	134
4.4. Ceny względne wybranych produktów rolno-żywnościowych na tle potencjalnych kursów konwersji złotego na euro	139
4.5. Podsumowanie	142
<b>5. Określenie potencjału rynku pieczywa na Ukrainie</b>	<b>144</b>
<i>prof. Tetiana Mostenska</i>	
5.1. Wstęp	144
5.2. Określenie wielkości rynku pieczywa	144
5.3. Czynniki wpływające na wielkość rynku pieczywa	145
5.4. Określenie nielegalnego rynku pieczywa	146
5.5. Wnioski	148
<b>III. Kapitał ludzki i rozwój obszarów wiejskich</b>	<b>149</b>
<b>1. Słoweńskie rolnictwo i obszary wiejskie w okresie poakcesyjnym: osiągnięcia i wyzwania</b>	<b>149</b>
<i>dr Vesna Miličić, dr Noureddin Driouech, dr Hamid El Bilali, mgr Siniša Berjan</i>	

1.1. Wstęp	149
1.2. Dane i metody	150
1.3. Wyniki i dyskusja	151
1.4. Wnioski	161
<b>2. Czeska wieś: rozwój po rozszerzeniu Unii Europejskiej</b>	<b>165</b>
<i>prof. Věra Majerová, dr Jakub Petr, dr Tomáš Pilař</i>	
2.1. Wprowadzenie	165
2.2. Rozwój społeczny w Czechach w latach 2004-2013	165
2.3. Wpływ Wspólnej Polityki Rolnej na czeskie rolnictwo	169
2.4. Zatrudnienie na obszarach wiejskich w Czechach	172
2.5. Zmiana nawyków konsumpcyjnych	174
2.6. Podsumowanie	176
<b>3. Kapitał ludzki na obszarach wiejskich w Polsce dziesięć lat po wejściu do Unii Europejskiej</b>	<b>178</b>
<i>prof. dr hab. Agnieszka Wrzochalska</i>	
3.1. Wprowadzenie	178
3.2. Uwarunkowania demograficzne	180
3.3. Poziom wykształcenia formalnego	182
3.4. Poszerzenie wiedzy oraz kompetencji cywilizacyjnych ludności wiejskiej	185
3.5. Podsumowanie	190
<b>4. Osiągnięcia i wyzwania na obszarach wiejskich Serbii przed przystąpieniem do Unii Europejskiej</b>	<b>193</b>
<i>prof. Drago Cvijanović, dr Branko Mihailović, mgr Predrag Vuković</i>	
4.1. Wprowadzenie	193
4.2. Infrastruktura techniczna na obszarach wiejskich w Serbii	194
4.3. Struktura wiekowa i edukacyjna obszarów wiejskich	195
4.4. Sytuacja gospodarcza na obszarach wiejskich	196
4.5. Grunty rolne	199
4.6. Zróżnicowanie obszarów wiejskich w Serbii	200
4.7. Wnioski	201
<b>5. Stan i rozwój kapitału ludzkiego w gospodarstwach sadowniczych po przystąpieniu Bułgarii do Unii Europejskiej</b>	<b>203</b>
<i>prof. dr Nelly Bencheva, dr Milena Tepavicharova</i>	
5.1. Wstęp	203
5.2. Materiały i metody	203
5.3. Wyniki i omówienie	205
5.4. Czynniki efektywnego zarządzania kapitałem ludzkim oraz jego rozwoju	211
5.5. Wnioski	213





## Wprowadzenie

W maju 2014 roku minęło dziesięć lat od kolejnego rozszerzenia Unii Europejskiej (UE), tym razem o dziesięć krajów Europy Środkowo-Wschodniej. Współczesna UE jest już ugrupowaniem, w którego skład wchodzi 28 krajów członkowskich, zamieszkałych przez 507 mln ludności, o powierzchni przekraczającej 4,2 mln km<sup>2</sup>. Jej potencjał gospodarczy porównywalny jest ze Stanami Zjednoczonymi, a udział w wytwarzanym światowym PKB (wyrażonym w wartości siły nabywczej) wynosi ok. 21%. Historyczna decyzja sprzed 10 lat o rozszerzeniu UE przyniosła wielostronne korzyści całej Europie. Wspólny rynek europejski otworzył się na produkty z nowych krajów, umożliwił swobodną wymianę handlową bez barier i ograniczeń, zgodną z zasadami wolnej konkurencji. Stopniowo otwierane były europejskie rynki pracy dla nowo przyjętych krajów. Nigdy w dotychczasowej historii Europy nie było takich możliwości rozwoju wymiany kulturalnej, naukowej i przenikania idei. Są to korzyści szczególnie ważne dla młodego pokolenia nowych krajów unijnych. Nie można jednak zapominać, że korzyści były obustronne. „Stare” kraje unijne zyskały nowe rynki zbytu, nowych kooperantów, dopływ taniej, wykwalifikowanej siły roboczej, możliwość ekspansji technologicznej. „Nowe” natomiast otrzymały z budżetu UE duże dotacje finansowe, w tym różne fundusze strukturalne i sektorowe umożliwiające rozwój regionów. Bardzo ważną częścią pomocy finansowej są fundusze na wspólną politykę rolną. Wszystkie nowe kraje unijne chciały osiągnąć jak największe korzyści z integracji, jednak nie wszystkim to się udało w jednakowym wymiarze.

Rocznica rozszerzenia UE jest zatem doskonałą okazją dla dokonania ocen i podsumowań minionego okresu. Debata publiczna koncentruje się przede wszystkim na zestawianiu korzyści i kosztów. W nowych państwach członkowskich dominującymi okazały się głosy, iż bilans członkostwa wypadł zdecydowanie korzystnie, choć nie brakowało także sceptyków integracji, szczególnie w środowiskach, dla których zwiększona konkurencja okazała się zbyt dużym wyzwaniem. W starych państwach członkowskich podkreślano, że rozszerzenie UE na wschód zwiększyło możliwości inwestycyjne przedsiębiorstw oraz wywołało wzrost popytu na wytworzone przez nie produkty i usługi. Oprócz tego zwracano uwagę na wspólnotowy wymiar procesu integracji, akcentując przede wszystkim wzmocnienie pozycji politycznej i ekonomicznej zarówno całego ugrupowania, jak i każdego z jego członków.

Jedną z najbardziej „wspólnotowych” dziedzin UE jest polityka rolna. Zagadnieniom tym poświęcona jest największa część unijnej legislacji. Na jej finansowanie w budżecie UE na latach 2007-2013 przeznaczono 420,6 mld euro

(w cenach z 2011 roku) tj. 42,3% budżetu UE (w latach 2014-2020 będzie to odpowiednio 373,1 mld euro, tj. 38,8%). M.in. z tych właśnie powodów analiza dotychczasowego procesu integracji w obszarze gospodarki żywnościowej wydaje się być nie tylko niezbędna, ale i szczególnie interesująca. Przed 2004 rokiem objęcie funkcjonowaniem Wspólnej Polityki Rolnej (WPR) krajów Europy Środkowo-Wschodniej określano często jako największe wyzwanie, zarówno dla instytucji europejskich, starych członków Unii, jak i państw kandydujących. Zastanawiano się, jaki kształt przybierze ta polityka po rozszerzeniu. Koordynacja tak zróżnicowanych ekonomicznie, społecznie i kulturowo systemów wydawała się trudna do realizacji. Dodatkowo największymi sceptykami nadchodzących zmian była grupa tych, do których polityka rolna była kierowana. Wyrażano, skądinąd uzasadnione, obawy związane z perspektywami rozwoju sektora rolno-spożywczego, przyszłym poziomem dochodów rolników, czy kwestiami własności ziemi rolniczej. Jednak po dziesięciu latach można stwierdzić, iż wiele z tych wątpliwości zostało rozwianych. Rolnictwo i obszary wiejskie w większości nowych krajów członkowskich stały się największymi beneficjentami rozszerzenia. W latach 2004-2012 bilans przepływów pieniężnych we wszystkich nowych krajach członkowskich był zdecydowanie dodatni. Polska, po uwzględnieniu składek członkowskich, uzyskała w tym okresie z budżetu UE wypłaty netto w wysokości 52,1 mld euro.

Formułowanie ocen dotychczasowych korzyści i kosztów integracji europejskiej dla gospodarki żywnościowej zbiegło się z nową perspektywą finansową UE i początkami wprowadzania nowej WPR na okres 2014-2020. Wiadomo, że w ramach wspomnianej polityki w nadchodzących latach planowane jest rozdysponowanie znaczących środków finansowych. W wielu przypadkach, np. Polski, skala wsparcia publicznego rolnictwa i wsi będzie większa niż w przeszłości. W latach 2014-2020 łączna kwota wsparcia przeznaczonego na płatności bezpośrednie oraz na rozwój obszarów wiejskich przekroczy 32 mld euro, tj. o blisko 3,5 mld więcej niż w okresie 2007-2013. Jednocześnie uważa się, że ze względu na kryzysy ekonomiczne i sytuację polityczną, tak znacząca pomoc może w przyszłości już się nie powtórzyć. W związku z tym każdy kraj członkowski stoi przed dylematem wyboru optymalnego sposobu wydatkowania środków finansowych i wspierania poszczególnych dziedzin funkcjonowania agrobiznesu.

Powagę wyżej przedstawionych zagadnień docenili organizatorzy i uczestnicy międzynarodowej konferencji naukowej pt.: „Osiągnięcia i wyzwania w gospodarce żywnościowej i na obszarach wiejskich w 10 lat po rozszerzeniu UE”, zorganizowanej przez IERiGŻ-PIB w Ossie w dniach 12-14 maja 2014 roku. Podczas sześciu sesji plenarnych, panelu dyskusyjnego oraz warsztatów

zaprezentowano 17 referatów. Dyskusje uczestników konferencji koncentrowały się wokół tematów ekonomiczno-społecznych i zmian strukturalnych, jakie nastąpiły w wyniku rozszerzenia UE w 2004 roku przede wszystkim w dziedzinie przetwórstwa rolno-spożywczego, rozwoju wsi oraz w rolnictwie. Niniejsza monografia, stanowiący dorobek naukowy konferencji, składa się z piętnastu rozdziałów, podzielonych na trzy bloki tematyczne:

- I. Finanse, regulacje i efektywność gospodarstw rolnych,
- II. Przemiany strukturalne i konkurencyjność przemysłu spożywczego,
- III. Kapitał ludzki i rozwój obszarów wiejskich.

Autorami opracowań są przedstawiciele różnych krajowych i zagranicznych ośrodków naukowych, którzy wzięli udział we wspomnianej konferencji. Poniżej prezentujemy krótkie wprowadzenie do każdego z rozdziałów, mając równocześnie nadzieję, że zachęci ono Państwa do lektury całości opracowania.

Wielość i różnorodność sposobów regulacji rynków wykracza poza tradycyjne mechanizmy interwencji publicznej. Jest oparta na instytucjach tworzonych przez innych, globalnych „aktorów”. Przykładem organizowania działalności ekonomicznej jest europejska polityka rolno-żywnościowa, ukierunkowana m.in. na zrównoważony rozwój i zapewnienie bezpieczeństwa żywnościowego. W rozdziale autorstwa B. Pacheco de Carvalho analizowany jest problem nierównowagi w bezpieczeństwie żywnościowym w skali globalnej i lokalnej. Niezależnie od występowania wystarczającej podaży żywności w skali światowej, na świecie występują rozległe i liczne obszary zamieszkałe przez osoby głodujące. Taki stan rzeczy stanowi dla portugalskiego ekonomisty przykład zawodności instytucji. Dlatego jego zdaniem duże możliwości organizacyjne systemów żywnościowych krajów rozwiniętych, takie jak chociażby WPR, powinny być odpowiednio wykorzystane na rzecz państw ubogich. Chodzi tu o odpowiednie wsparcie, bazujące przede wszystkim na transferze wiedzy, instytucji i organizacji, a niekoniecznie na rozwiązaniach technologicznych.

Różne sposoby organizacji rynków mogą również wywoływać dodatkowe, często nieprzewidziane wcześniej skutki. Jednym z przykładów takich efektów ubocznych interwencjonizmu publicznego jest kapitalizacja subsydiów w sektorze rolnym. Jak pokazują w kolejnym rozdziale J. Kulawik i J. Góral najważniejszy instrument wsparcia rolnictwa w ramach WPR, czyli płatności bezpośrednie, stanowiły w ostatnich latach w UE istotny bodziec wzrostu wartości i cen aktywów trwałych w rolnictwie. Niemniej, kanały i efekty oddziaływania dotacji na sektor rolny nie są jednoznaczne. Dotacje poprawiały potencjał finansowy gospodarstw rolnych, zmniejszały ryzyko ich funkcjonowania i ułatwiały przeprowadzenie dostosowań i strategii rozwojowych. Równocześnie taka forma pomocy ogranicza przemiany strukturalne

i decyduje w dużej mierze o nieefektywności transferów publicznych. Według autorów, europejski model rolnictwa zrównoważonego i wielofunkcyjnego może utrwalac skutki kapitalizacji subsydiów.

Jednym z rozważanych problemów, jakie towarzyszyły wdrażaniu WPR w nowych krajach członkowskich, była konkurencyjność tamtejszych gospodarstw rolnych na wspólnym rynku unijnym. Zaniedbania w kwestii osiągania przewagi nad innymi podmiotami na rynku mogą doprowadzić do braku opłacalności działalności ekonomicznej, a w konsekwencji do jej likwidacji. Następny rozdział opracowania koncentruje się na zagadnieniach dotyczących ustalenia liczby konkurencyjnych gospodarstw rolnych w Polsce. Autorzy badania: W. Józwiak, M. Zieliński i J. Sobierajewska pokazują, jak zmieniała się wielkość tego zbioru przed i po akcesji Polski do UE. Na podstawie przeprowadzonych analiz dochodzą oni do wniosku, że liczba gospodarstw konkurencyjnych na unijnym rynku zwiększyła się w tym czasie 2-3 krotnie. Naukowcy z IERiGŻ-PIB szacują, że w 2010 r. liczba podmiotów o takiej charakterystyce wyniosła 160 tys. Tempo przyrostu analizowanej grupy gospodarstw ograniczało m.in. niechęć do finansowania inwestycji z kredytów i dopłat oraz błędy popełnione w zarządzaniu.

Sprostanie konkurencji na rynkach rolnych stanowi duże wyzwanie szczególnie dla drobnych gospodarstw rolnych. Podkreśla się, że wiele z tych podmiotów, które dominują w europejskim rolnictwie, nie odgrywa znaczącej roli produkcyjnej, ale jest istotna z innych względów: społecznych, środowiskowych czy kulturowych. Poszukiwane są też często sposoby na poprawienie żywotności ekonomicznej tych gospodarstw, wykorzystujące także instrumentarium polityki rolnej. Temu zagadnieniu poświęcony jest kolejny rozdział niniejszej monografii. D. Nikolov, T. Radev i P. Borisov analizują przede wszystkim możliwości poprawy pozycji opisywanej kategorii jednostek w rynkowym współzawodnictwie na przykładzie rolnictwa bułgarskiego. Autorzy wskazują w tym przypadku na dwa najważniejsze problemy badawcze: uchwycenie specyfiki małych gospodarstw rolnych i określenie czynników mogących decydować o ich rozwoju.

Problemy rolnictwa bułgarskiego dotyczą także rozważania poruszane w ostatnim rozdziale części pierwszej publikacji. T. Stoeva analizuje w nim obecne tendencje rozwojowe produkcji warzyw gruntowych w regionie Płowdiw. Zdaniem autorki wspomniana gałąź rolnictwa jest niezwykle ważna dla krajowego sektora rolnego. Jednakże produkcja warzyw w Bułgarii od dawna zmagą się z problemami, które pozostają nierozwiązane, nawet jeśli wykorzystywane są instrumenty WPR. Wśród problemów należy przede wszystkim wy-

mienić: brak dobrej organizacji produkcji, niską jej mechanizację, a także niedostateczną współpracę i integrację producentów.

Na liczne trudności rozwojowe gospodarki żywnościowej na Węgrzech wskazuje też przedstawiciel Instytutu Ekonomiki Rolnictwa (AKI) N. Potori. Jego tekst otwiera drugą część monografii poświęconą zmianom strukturalnym i konkurencyjności przemysłu spożywczego. W przypadku Węgier integracji z UE towarzyszyło pogorszenie się sytuacji ekonomiczno-produkcyjnej przetwórstwa rolno-spożywczego. Złożyło się na to wiele czynników. Jak twierdzi autor, błędy inwestycyjne popełnione jeszcze w okresie transformacji, jak również nieodpowiednia polityka gospodarcza doprowadziły do tego, że w momencie pełnego włączenia się gospodarki Węgier w rynek europejski ich przedsiębiorstwa nie sprostały konkurencji na rynku krajowym i rynkach międzynarodowych. Dodatkowo wysokie bezrobocie, kryzys ekonomiczny i kształt systemu podatkowego sprzyjały rozwojowi szarej strefy w handlu rolno-spożywczym.

Aktualną kondycję ekonomiczną czeskiego przemysłu poddaje ocenie trójka autorów: T. Doucha, J. Mezera i J. Němec. Przedstawiają oni charakterystykę całego tamtejszego sektora, jak i poszczególnych jego branż. Z przeprowadzonych analiz wynika, że przystąpieniu Czech do UE towarzyszył duży wzrost produktywności przemysłu rolno-spożywczego. Pomimo to jest ona nadal stosunkowo niska, zwłaszcza w porównaniu z konkurencją z wyżej rozwiniętych krajów UE, czy z Polski. Wsparcie czeskiego przemysłu spożywczego będzie jednym z istotnych elementów nowej polityki rolnej na lata 2014-2020. Zgodnie z założeniami czeskiej polityki rolnej przewidywane jest jego wsparcie za pośrednictwem instrumentów II filara WPR, m.in. poprzez działania wspierające marketing oraz inwestycje w obszarze innowacji technologicznych i organizacyjnych. Środki publiczne mają zostać skierowane do większych przedsiębiorstw oraz do gospodarstw rolnych rozwijających przetwórstwo rolno-spożywcze.

P. Szajner w swoim artykule przeanalizował zmiany na polskim rynku cukru w okresie członkostwa w UE. Podkreślił, że polskie cukrownictwo przeszło proces głębokiej restrukturyzacji i modernizacji. Istotną rolę w tym zakresie odegrała akcesja do UE i przyjęcie unijnego systemu regulacji, który w latach 2006-2010 został zreformowany. Przemiany strukturalne i własnościowe w przemyśle doprowadziły do tego, że krajowy rynek cukru przekształcił się z konkurencji monopolistycznej w oligopol. Przekształcenia w przemyśle cukrowniczym skutkowały dużymi zmianami w uprawie buraków cukrowych, która została skoncentrowana w regionach kraju o najkorzystniejszych uwarunkowaniach glebowo-klimatycznych. Autor podkreśla, że przyszłość produkcji cukru w UE, w tym także w Polsce, będzie uzależniona od negocjacji prowadzo-

nych w WTO. Jeżeli w wyniku liberalizacji światowego handlu żywnością cła zostaną obniżone, to wzrośnie konkurencja ze strony importu cukru trzcinowego i produkcja cukru buraczanego utrzyma się tylko w najbardziej konkurencyjnych regionach UE.

W kolejnym opracowaniu S. Figiel, M. Hamulczuk, C. Klimkowski i J. Kufel podjęli próbę określenia wpływu zmienności kursu złotego na dynamikę wymiany handlowej. Przedmiotem analizy były dane obejmujące okres od wejścia Polski do UE. Wykorzystując metody ekonometryczne, autorzy poszukiwali dowodów, że wahania kursu walutowego (aprecjacja, deprecjacja) odgrywały istotną rolę w kształtowaniu polskiego handlu towarami rolno-żywnościowymi. Z przeprowadzonych analiz wynika jednak, iż tylko niewielki odsetek zmienności eksportu można wytłumaczyć zmiennością kursu złotego. Można zatem przypuszczać, że główne źródła dynamicznego wzrostu polskiego eksportu rolno-żywnościowego miały inny charakter. Można do nich zaliczyć: skuteczne dostosowania w okresie transformacji gospodarczej, przewagę kosztową (niższe koszty pracy), otwarcie rynków zagranicznych, rosnący popyt na polskie produkty spełniające coraz lepiej międzynarodowe wymogi i standardy jakościowe.

W ostatnim artykule T. Mostenska podejmuje próbę określenia potencjalnej pojemności rynku pieczywa na Ukrainie. W swoim artykule autorka zaznacza, że pieczywo jest jednym z podstawowych produktów w diecie przeciętnego obywatela Ukrainy, stąd wszystkie partie polityczne mają tendencję do wykorzystywania cen pieczywa i wyrobów piekarniczych w swoich kampaniach wyborczych jako środka łagodzenia napięć społecznych. Działania takie utrudniają rozwój przemysłu, przyczyniają się do legalizowania działania szarej strefy i nielegalnych obrotów na rynku pieczywa. M.in. z tego też powodu ceny pieczywa na Ukrainie są jednymi z najniższych w Europie i krajach WNP, a produkcja pieczywa stała się nieopłacalna dla blisko połowy przedsiębiorstw przemysłu piekarniczego. Badania wykazały, że spadku wielkości produkcji pieczywa i wyrobów piekarniczych nie da się wytłumaczyć wyłącznie zmniejszeniem liczby ludności na Ukrainie, ani zmniejszeniem spożycia pieczywa. Przeprowadzone badanie pozwoliło autorce oszacować wielkość nielegalnego rynku pieczywa na Ukrainie.

Trzeci blok opublikowanych artykułów dotyczy potencjału ludzkiego i rozwoju obszarów wiejskich. Tematyce tej zostało poświęconych 5 referatów. W pierwszym opracowaniu V. Miličić, N. Driouech, H. El Bilali, S. Berjan analizują skutki przystąpienia Słowenii do UE dla jej sektora rolnego i obszarów wiejskich. Z przeprowadzonych przez autorów badań wynika, że przystąpienie do UE zwiększyło dochody rolników, jak również zapewniło solidne i jednolite

ramy polityczne i instytucjonalne, w których wdrażane są krajowe polityki rolne. Po przystąpieniu do UE powstało także kilka trudności np. ograniczona możliwość wstrzymania presji konkurencyjnej; brak zharmonizowanych poziomów wsparcia; utrudnienia dla drobnych rolników i różnice w dochodach na obszarach wiejskich i miejskich. Autorzy wnioskuje, że wciąż istnieje wiele wyzwań, którym należy stawić czoła, aby podążać w kierunku konkurencyjnego, przyjaznego środowisku i zrównoważonego sektora rolnego, ekonomicznie ożywionych gospodarstw wiejskich oraz sprzyjających społecznemu włączeniu społeczności wiejskich.

W kolejnym artykule V. Majerová, J. Petr i T. Pilař podkreślają, że czeskie społeczeństwo stopniowo się zmienia i coraz bardziej zbliża się do zachodnioeuropejskich tendencji społeczno-demograficznych. Jednakże ze względu na strukturę społecznej populacji wiejskiej warunki życia zmieniają się w różny sposób. Spadł odsetek populacji wiejskiej zatrudnionej w pierwotnej produkcji rolnej, ale nadal istnieje bezrobocie wśród pewnych grup wiekowych i zawodowych. Rolnictwo znalazło się wśród najniższej płatnych branż, a niektóre grupy populacji wiejskiej dotknięte są wykluczeniem społecznym. Zdaniem autorów członkostwo w UE pomaga budować gospodarkę czeskiej wsi i wpływa na niektóre tendencje społeczne populacji wiejskiej.

Próbie analizy wybranych determinant kształtowania kapitału ludzkiego na obszarach wiejskich w Polsce w ostatnich dziesięciu latach podjęła w kolejnym opracowaniu A. Wrzochalska. Analizie poddano poziom wykształcenia, aktywność edukacyjną oraz kompetencje cywilizacyjne mieszkańców na obszarach wiejskich. Zdaniem autorki poprawa sytuacji społecznej (przede wszystkim poziomu wykształcenia oraz szeroko rozumianej aktywności edukacyjnej) ludności na obszarach wiejskich ma wymiar nie tylko cywilizacyjny, ale także ekonomiczny, gdyż ma bezpośredni wpływ na intensywność produkcji, otwartość na wdrażanie innowacji oraz efektywność gospodarowania.

W następnym artykule D. Cvijanović, B. Mihailović i P. Vuković omówili osiągnięcia i wyzwania w zakresie obszarów wiejskich Serbii przed przystąpieniem do UE. Autorzy podkreślili, że Serbia jest jednym z najbardziej rolniczych krajów europejskich, przy czym w większości dokumentów strategicznych obszary wiejskie w Serbii uznano za obszary o wyraźnym ubóstwie i znacznych ograniczeniach rozwojowych. Jest to konsekwencja słabo rozwiniętej i niezróżnicowanej struktury gospodarczej, zarówno w rolnictwie, jak i w przemyśle rolno-spożywczym. Rolnictwo w Serbii bazuje na małych gospodarstwach rodzinnych, o niskiej produktywności i niskiej nadwyżce rynkowej i nie jest w stanie zapewnić odpowiednich dochodów tym, którzy się z niego utrzymują. Występują przy tym zmniejszone możliwości zatrudnienia na obszarach wiejskich. Zda-



niem autorów konieczne jest wsparcie budowy instytucji regionalnych i lokalnych wspierających rozwój obszarów wiejskich poprzez poprawę współpracy Ministerstwa Rolnictwa z samorządami lokalnymi. Niezbędne jest również zwiększenie inwestycji w rozwój obszarów wiejskich, jednocześnie kierując wsparcie na zróżnicowanie działalności na obszarach wiejskich w Serbii.

W ostatnim artykule N. Bencheva oraz M. Tepavicharova badają stan i analizują główne problemy kapitału ludzkiego w sektorze sadowniczym, jednym z tradycyjnych gałęzi rolnictwa w Bułgarii. Artykuł przedstawia kluczowe czynniki skutecznego zarządzania kapitałem ludzkim oraz jego rozwoju w badanych gospodarstwach. Zdaniem autorek wyższy stopień wykształcenia osób zarządzających jest niezbędny dla rozwoju i doskonalenia kapitału ludzkiego w gospodarstwach specjalizujących się w produkcji owoców. Doświadczenie zawodowe stanowi istotny czynnik wyłącznie w połączeniu z innowacyjnym myśleniem i stosowaniem nowych technik oraz technologii w produkcji.

Zastanawiając się nad dorobkiem 10 lat w Unii Europejskiej nowo przyjętych krajów, nie można zapominać, że wspólna polityka rolna kształtowana od początków istnienia Wspólnoty była przez cały czas jej najważniejszym filarem. Dla nas dzisiaj istotne jest pytanie, jak poszczególne kraje, które 10 lat temu weszły do UE, wpłynęły na kształt WPR, czy były jej obciążeniem, czy przyczyniły się do jej sukcesu. Jak wykazano w trakcie konferencji, odpowiedź na to pytanie, przy wszelkich wątpliwościach i zastrzeżeniach, jest pozytywna. Najlepszym dowodem są decyzje o utrzymaniu tej polityki, z pewnymi modyfikacjami, na kolejne 7 lat. Oceny uczestników konferencji, pokazujące WPR w perspektywie globalnej, potwierdzają tę zasadniczą konkluzję. Można już dzisiaj sformułować nowe, wynikające z oceny i krytyki WPR cele na przyszłość. Szczególnie istotne mogą być polskie doświadczenia. Polska stała się w ostatnim dziesięcioleciu liderem przekształceń strukturalnych i społecznych w rolnictwie i w przemyśle żywnościowym. Potwierdza to wzrost i postęp technologiczny w produkcji rolniczej, rozwój przetwórstwa, poprawa zaopatrzenia rynku wewnętrznego i dynamiczny rozwój handlu zagranicznego oraz wielofunkcyjny i zrównoważony rozwój obszarów wiejskich.

Komitet redakcyjny

# **I. Finanse, regulacje i efektywność gospodarstw rolnych**

Prof. Bernardo Reynolds Pacheco de Carvalho  
Uniwersytet Lizboński, Lizbona, Portugalia

## **1. Regulacje, rynki i efektywność ekonomiczna w kontekście zrównoważonego rozwoju i bezpieczeństwa żywnościowego**

### **1.1. Wprowadzenie**

Europa jest nadal „wyjątkowym miejscem na świecie” pod względem osiągnięć w rozwoju człowieka. Ale fakt ten nie niweluje przyszłych wyzwań i obowiązków wobec jej mieszkańców, jak i reszty świata. Bezpieczeństwo żywnościowe, według aktualnej definicji, oznacza tradycyjną walkę o zaspokojenie podstawowych potrzeb człowieka i gwarancję „wolności od głodu”. W ostatnich dziesięcioleciach Wspólnota Europejska odniosła wielki sukces w doskonaleniu systemu żywnościowego, a jego kluczowym punktem stała się WPR. WPR uważana jest w istocie za ważny przykład rozsądnie zarządzanej interwencji, tworzonej przez instrumenty zorientowane na systemy rynkowe. Jej ogólne zasady, normy, przepisy i regulacje są niezwykle istotne. Choć nie zastępują one rynków, w istocie pełnią rolę uzupełniającą, niezbędną dla poprawy ich działania.

WPR to globalny system o uniwersalnych celach, wykraczający poza funkcje produkcyjne. Polityka ta obecnie uznaje wielofunkcyjność systemów żywnościowych i swoich celów, ale na początku, ze względu na brak autonomii Europy w zakresie potrzeb żywnościowych, była w dużej mierze skoncentrowana na wzroście produkcji. Jednakże dzisiaj Europa i większość krajów uprzemysłowionych posiadają nadwyżki żywności i/lub możliwości osiągnięcia jej nadprodukcji. Fakt ten jest w dużym stopniu zgodny z modelem strukturalnym rozwoju, który będzie omówiony w niniejszym rozdziale [Carvalho 2013]. Najogólniej mówiąc, w krajach najbardziej rozwiniętych system żywnościowy, oparty na wzroście produktywności i efektywności, jest bardzo skuteczny. Niemniej, bardziej istotne niż w ostatnich latach okazują się kwestie zrównoważonego rozwoju i odpowiedniego zarządzania systemami żywnościowymi.

Polityka żywnościowa odniosła wielki sukces głównie jako polityka publiczna, a działania regulacyjne w wielu różnych formach w powiązaniu z rynkami funkcjonowały właściwie. Wiele „regulacji” można postrzegać jako ogra-

niczenia produkcji. Jednak na ogół były one środkami zapewniającymi rynkom optymalne warunki funkcjonowania. Rynki zawsze znajdowały się w centrum stosunków gospodarczych i były zależne od „środowiska instytucjonalnego”. Efektywność ekonomiczna powinna uwzględniać co najmniej trzy różne elementy: efektywność produkcji, efektywność konsumpcji i efektywność zarządzania (inaczej efektywność instytucjonalną). W wielu różnych sytuacjach analiza efektywności nie może abstrahować od istnienia dóbr publicznych, czy dóbr częściowo publicznych. Niekiedy bowiem rynki funkcjonują nieodpowiednio. Przykładem tego jest chociażby pojawianie się ujemnych efektów zewnętrznych czy różnych problemów środowiskowych.

Przykład WPR zasługuje na uwagę w skali światowej, szczególnie w aspekcie realizacji globalnych celów rozwojowych. Jest on szczególnie istotny w odniesieniu do ogromnych starań we wspieraniu rolnictwa, próbujących unikać nieuczciwych praktyk handlowych i ich skutków. Uznanie wielofunkcyjności produkcji rolnej, potrzeb społecznych czy wspierania dochodów niezależnie od wielkości produkcji miało kluczowe znaczenie dla promowania rozwoju regionalnego, o minimalnym negatywnym oddziaływaniu na handel światowy.

Globalna podaż żywności w chwili obecnej nie stanowi problemu, ale poziom głodu jest bardzo wysoki (głód dotyczy blisko 1 mld osób). Zajmowanie się potencjalnymi rozwiązaniami tego problemu i jego zrozumienie stanowi istotne zagadnienie badawcze. W niniejszym rozdziale podniesiono kwestie efektywności produkcji, konsumpcji i zarządzania systemem żywnościowego.

## **1.2. Przegląd dotychczasowych koncepcji i hipotezy badawcze**

Badania i wiedza na temat rozwoju i ewolucji systemu gospodarczego bazowały zazwyczaj na modelowaniu i analizie porównawczej systemów ekonomicznych krajów. Koncepcje i poglądy na zagadnienie rozwoju oraz ich ewolucja wiążą się ściśle z wyobrażeniami odnośnie światowego systemu ekonomicznego i ich modelami. Z kolei głód stanowi istotną kwestię polityczną, szczególnie wtedy gdy jako cel zakłada się zrównoważony rozwój. Walka z głodem należy do najważniejszej grupy celów ONZ (Milenijne Cele Rozwoju) na początku XXI wieku.

Dostępność żywności i odpowiednia organizacja społeczna są ze sobą silnie powiązane. Fakt ten nie jest często brany pod uwagę. Niemniej, od początku istnienia cywilizacji, żywność zawsze stanowiła podstawową kwestię ludzkich decyzji i była przesłanką kształtowania wielu różnych struktur i procesów, począwszy chociażby od zjawiska urbanizacji. W istocie do końca XX wieku na świecie występował brak żywności, co oznaczało występowanie silnego napię-

cia między jej dostępnością a potrzebami populacji. Z systemowego punktu widzenia i z perspektywy biologicznej ludzkość była w znacznym stopniu „kontrolowana” poprzez dostępność żywności. Działo się tak głównie w XX wieku, gdy populacja zwiększała się w tempie wykładniczym (świat wkraczał w XX wiek z populacją około 1,5 miliarda ludzi, a pod koniec tego stulecia na świecie żyło już ponad 6 miliardów ludzi).

W drugiej połowie poprzedniego wieku FAO zaczyna zwracać uwagę na różne kryzysy żywnościowe. Jeden z najważniejszych kryzysów miał miejsce w 1973, kiedy to ponownie przyjrzano się teoriom Malthusa. W tym czasie problem bezpieczeństwa żywnościowego zyskał nowy status i wspomniana organizacja po raz pierwszy „zapewniła koncepcji bezpieczeństwa żywnościowego miejsce w międzynarodowym porządku prawnym...” (słowa Boutros B. Ghali, Sekretarza Generalnego ONZ podczas szczytu FAO w 1996)<sup>1</sup>. Rzeczywiście, od 1948 kwestie bezpieczeństwa, w tym bezpieczeństwo żywnościowe, znajdują się na agendzie ONZ.

Powszechna Deklaracja Praw Człowieka stanowi, że „Każdy człowiek ma prawo do stopy życiowej zapewniającej zdrowie i dobrobyt jego i jego rodziny, włączając w to wyżywienie...” Z kolei art. 11 Międzynarodowego Paktu Praw Gospodarczych, Społecznych i Kulturalnych z 1966 roku zwrócił uwagę na ten fakt, gdy potwierdził „prawo każdego do wolności od głodu”. Uważa się, że „głód” stanowi istotny problem na arenie międzynarodowej i że koncepcja „bezpieczeństwa żywnościowego” nabiera znaczenia w miarę upływu czasu i rozwoju ekonomicznego. Warto podkreślić, że do rozwiązania problemu głodu na świecie konieczne jest interdyscyplinarne podejście. Jednakże ważne jest także, aby uznać, iż żywność często stanowi „problem polityczny”, wykorzystywany przez wiele grup interesów, włączając w to środowisko naukowe.

W świetle powyższych ustaleń najbardziej złożoną dzisiaj kwestią staje się „nowa terminologia wyeliminowania głodu”, która otrzymała bardzo prostą, ale uznaną międzynarodowo definicję „bezpieczeństwa żywnościowego”. Jednym z ważniejszych osiągnięć Światowego Szczytu Żywnościowego z 1996 roku było przyjęcie definicji bezpieczeństwa żywnościowego: „Bezpieczeństwo żywnościowe ma miejsce wtedy, gdy wszyscy ludzie, przez cały czas, posiadają fizyczny, (społeczny) i ekonomiczny dostęp do wystarczającej, bezpiecznej i pełnowartościowej żywności, która zaspokaja ich potrzeby żywieniowe i preferencje pokarmowe dla aktywnego i zdrowego życia” (określenie „społeczny”

---

<sup>1</sup> Przemówienie Ghalego na szczycie FAO [1996]: „W 1973 roku, kiedy FAO po raz pierwszy zapewniła koncepcji bezpieczeństwa żywnościowego miejsce w międzynarodowym porządku prawnym, weszliśmy w nowy etap, co umożliwiło, na nowym uniwersalnym poziomie, zdefiniowanie polityk żywnościowych, wdrożenie strategii działania...”.

dodano w 2002 roku). Według Simona [2012] Światowy Program Żywnościowy proponuje następującą definicję: „Stan, który ma miejsce wtedy, gdy wszyscy ludzie, przez cały czas, są wolni od głodu.” [WFP 2009]

W świetle tej definicji i koncepcji ONZ, na przykład Carvalho [1994, 2011, 2013 i 2014]<sup>2</sup> twierdzi, że bezpieczeństwo żywnościowe oznacza fizyczny i ekonomiczny dostęp do wystarczającej ilości zdrowej żywności, odpowiedniej do osiągnięcia dobrego stanu odżywienia, w sposób ciągły, stały w czasie i przestrzeni. Analizując bezpieczeństwo żywności, autor wyróżnia pięć jego wymiarów:

- Dostępność żywności;
- Dostęp do żywności w tym logistyka, przetwarzanie, konserwacja itd.;
- Wykorzystanie i konsumpcja w tym wszystkie czynniki związane z jakością żywności i wartościami odżywczymi, ale także z wyborami żywieniowymi, takie jak edukacja, nawyki żywieniowe itp.;
- Stabilność ww. czynników (a także ryzyko i niepewność);
- Wrażliwość systemu (w tym wytrzymałość i odporność na wstrząsy zewnętrzne i wewnętrzne systemu).

W niniejszym opracowaniu założono przekrojową i wieloaspektową analizę polityki bezpieczeństwa żywnościowego. Zbadano także podejścia alternatywne, wynikające z poprzednich badań i zastosowanych polityk rozwoju. Główne hipotezy rozpatrywane w rozdziale są następujące:

1. Istnieje możliwość osiągnięcia nadwyżek żywności (w Europie i w krajach OECD), którą należy ukierunkować na wspieranie możliwości produkcyjnych innych krajów oraz w zakresie rozwoju ich systemów żywnościowych;
2. Regulacje obowiązujące w systemach żywnościowych należy postrzegać jako główne elementy wspierania funkcjonowania rynków, a nie jako ich ograniczenia;
3. Zarządzanie, instytucje i ekonomia konsumpcji stanowią dziedziny, które należy włączyć do globalnego modelu rozwoju celem zrozumienia zmian i dynamiki systemów żywnościowych (poza wzrostem podaży);
4. Ograniczenia popytu i zmiany strukturalne w gospodarce należy rozwiązywać w oparciu o „równanie bilansu żywnościowego”;
5. „Nowoczesna gospodarka” funkcjonująca w oparciu o dobra i usługi niematerialne (wirtualne) stanowi nową szansę rozwoju agrobiznesu;

---

<sup>2</sup> Carvalho w 1994 określa bezpieczeństwo żywnościowe jako: „Bezpieczeństwo żywnościowe osiągnięte jest w przypadku danej populacji, gdy możliwe jest zagwarantowanie wszystkim jej członkom dostępu, fizycznego i ekonomicznego do odpowiedniej żywności”.

6. Kwestie zdrowia i jakości życia będą tworzyć alternatywy dla systemów produkcji żywności i konsumpcji, co będzie oznaczać także przewagę analiz łańcucha żywnościowego;
7. Tworzenie wartości i zrównoważony rozwój będą bardziej uzależnione od edukacji i wartości pochodzących od dobrze poinformowanego i wyedukowanego społeczeństwa (z włączeniem kwestii etycznych);
8. Powiązania systemu żywnościowego ze zdrowiem i jakością życia będą miały zasadnicze znaczenie dla rozwoju, a kwestie zrównoważonego rozwoju będą kwestiami priorytetowymi;
9. Systemy żywności biologicznej/organicznej/ekologicznej i inne systemy żywnościowe będą się rozwijać w ramach silnych, wzajemnych powiązań, ale z pewnością możliwa i pożądana jest dalsza dbałość o środowisko;
10. W celu redukcji głodu wymagane są na szczeblu globalnym i lokalnym innowacje instytucjonalne (począwszy od sprawnego zarządzania aż po odpowiednią politykę żywnościową);

Nie sposób zweryfikować wszystkich tych hipotez oraz stojących za nimi przesłanek w jednym opracowaniu, chyba że celem jest pokazanie powiązań między nimi i rozpoczęcie szeroko zakrojonej dyskusji na temat podstaw zrównoważonego rozwoju i kwestii bezpieczeństwa żywnościowego. Takie cele przyświecają właśnie niniejszej części pracy. Niezbędne wnioski w tym zakresie zostaną sformułowane w oparciu o analizę danych, studium przypadku oraz wykorzystanie wybranych modeli rozwoju.

### **1.3. Analiza danych**

Przedstawione dane ukazują wzrost podaży żywności na jednego mieszkańca w wybranych regionach na poziomie globalnym i lokalnym w ciągu ostatnich 50 lat (tabela 1 i tabela 2). Te informacje stanowią dowód na zmiany technologiczne, ale pośrednio również pewne ograniczenia występujące od strony popytowej, ponieważ wielkość zagregowanego handlu jest niewielka i nie wpływa na zmiany wskaźników mierzonych na poziomie jednego mieszkańca. Inne informacje (pochodzące z FAO) wskazujące na powiązania między wielkością produkcji a liczebnością populacji wskazują, że średnia dostępność żywności na jednego mieszkańca wynosi powyżej 2800 kcal/dziennie, co jest wartością większą od wystarczającej do tego, aby wyżywić całą ludzkość. Jednak głód nadal się utrzymuje. Jest to porażka naszego systemu żywnościowego. Nie jest ona spowodowana kwestią podaży, a w istocie wynika z błędów instytucjonalnych. Dlatego istnieje oczywista potrzeba stworzenia zintegrowanego podejścia, w ramach którego regulacje prawne, rynki i kwestie efektywności

stanowić będą część „rozwiązania systemowego” (łąającego podaż z popytem i popyt z podażą).

Tabela 1. Podaż żywności na mieszkańca (kcal/osoba/dzień) i przeciętny wskaźnik wzrostu podaży

Wyszczególnienie	1961	1971	1981	1991	2001	2007	1961-2007 (średnioroczny wzrost w %)
Świat	2200	2370	2512	2620	2722	2797	0,52
USA	2881	3058	3230	3509	3683	3748	0,57
UE	3000	3212	3279	3377	3457	3465	0,31
LDC*	1918	1968	1957	1966	2053	2136	0,26
Ameryka Południowa	2304	2457	2611	2637	2781	2885	0,49
Azja	1804	2026	2233	2441	2590	2668	0,85
Afryka	2029	2111	2236	2298	2366	2461	0,42

\*Państwa o niskim poziomie rozwoju.

Źródło: FAOSTAT.

W ostatniej kolumnie tabeli 1 przedstawiono wskaźnik wzrostu podaży żywności *per capita* dla lat 1961-2007. Wykazuje on bardzo szybkie tempo wzrostu powyżej 0,5% rocznie na osobę.

Tabela 2. Wskaźnik wzrostu podaży żywności na jednego mieszkańca (kcal/osoba/dzień)

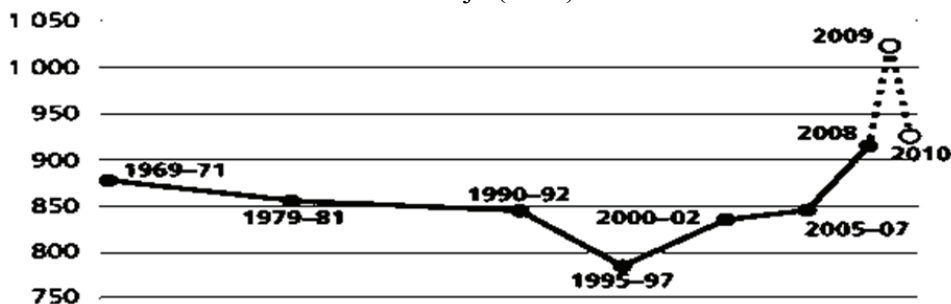
Wyszczególnienie	1961-1971	1971-1981	1981-1991	1991-2001	2001-2007
Świat	0,75	0,58	0,42	0,38	0,45
USA	0,60	0,55	0,83	0,49	0,29
UE	0,65	0,21	0,30	0,23	0,04
LDC*	0,26	0,04	-0,05	0,43	0,86
Ameryka Południowa	0,65	0,61	0,10	0,53	0,62
Azja	1,16	0,98	0,89	0,60	0,49
Afryka	0,39	0,58	0,28	0,29	0,66

\*Państwa o niskim poziomie rozwoju.

Źródło: obliczenia własne na podstawie FAOSTAT.

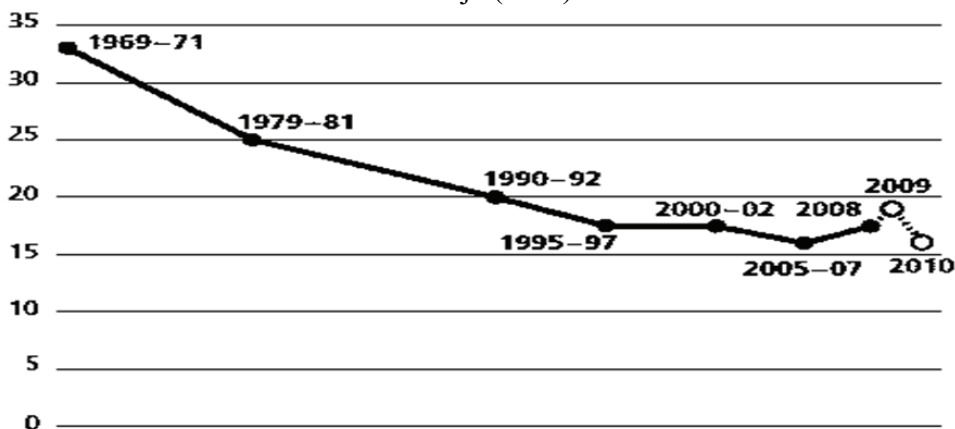
Poniższe dane liczbowe stanowią ogólne statystyki, ale są jednocześnie dowodem na to, że wzrost podaży żywności, a nawet wzrost jej dostępności nie rozwiązują problemu głodu na świecie.

Rysunek 1. Liczba ludności niedożywionej w krajach o niskim poziomie rozwoju (LDC)



Źródło: FAO.

Rysunek 2. Udział ludności niedożywionej w krajach o niskim poziomie rozwoju (LDC)

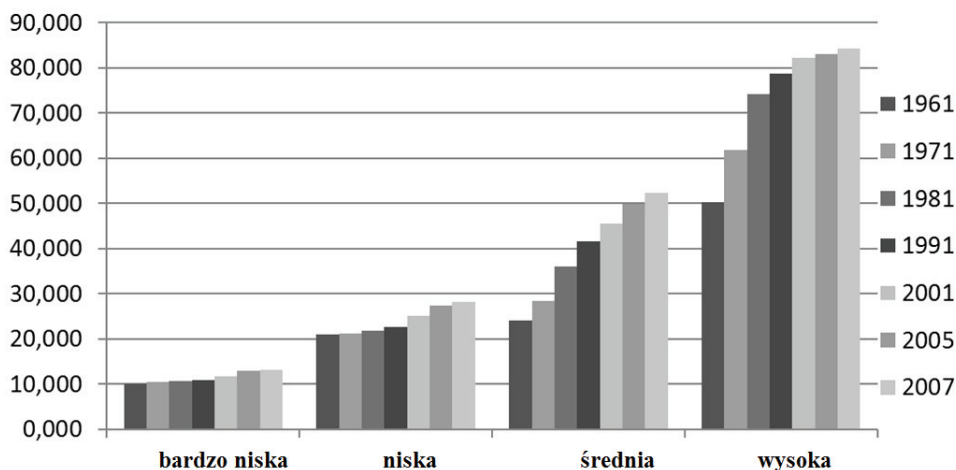


Źródło: FAO.

W ciągu ostatniego półwiecza liczba głodujących ludzi na świecie jest dość stabilna i wynosi od 800 milionów do 1 mld. Do połowy lat dziewięćdziesiątych następowało jej ograniczanie (w liczbach bezwzględnych). Oznacza to, że w ostatnich 10-20 latach nie nastąpiła żadna relatywna poprawa. Jednakże gdy analizujemy konsumpcję żywności w odniesieniu do niektórych jej rodzajów (zboża, mięso i/lub mleko), zupełnie oczywiste jest, że zacznie działać krzywa Engela, zgodnie z którą po przekroczeniu pewnego poziomu dochodów nie oczekuje się dalszego zwiększenia konsumpcji na osobę. Dodatkowo stabilizacja liczby ludności w wielu rozwiniętych państwach (brak wzrostu lub nawet spadek liczby ludności np. w Europie) skłania do wniosku, że poziomy konsumpcji powinny ustabilizować się w oparciu o rynki lokalne.

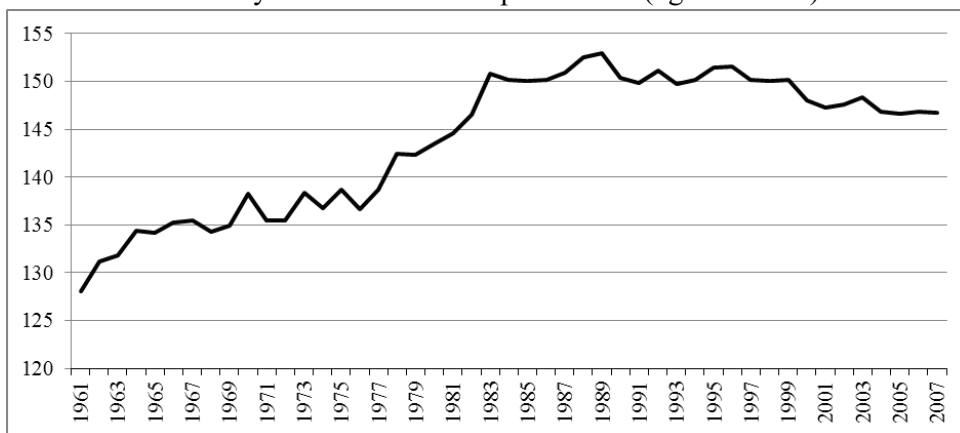


Rysunek 3. Podaż mięsa (kg/osoba/rok) według grup krajów



Źródło: obliczenia własne na podstawie FAOSTAT.

Rysunek 4. Światowa podaż zbóż (kg/osoba/rok)



Wzięto pod uwagę trzy główne gatunki zbóż: pszenicę, ryż i kukurydzę.

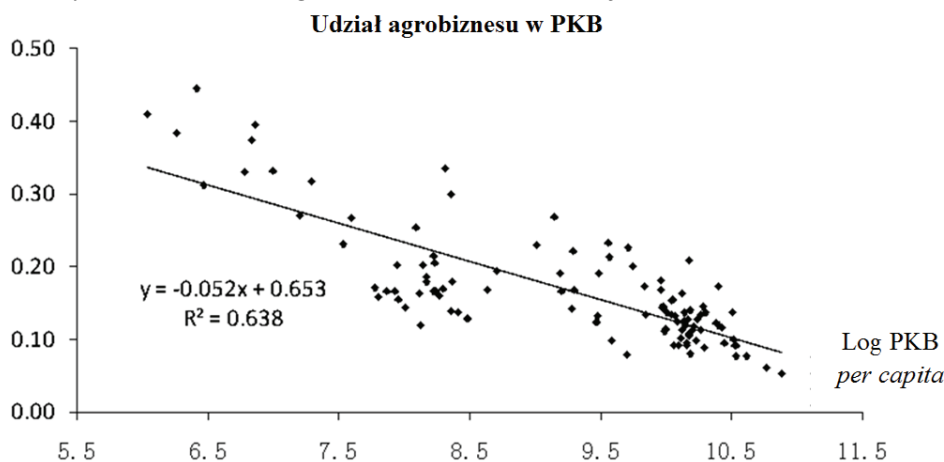
Źródło: obliczenia własne na podstawie FAOSTAT.

Rysunki 3 i 4 obrazujące globalne zmiany podaży mięsa i zbóż *per capita* dowodzą ekonomiczemu prawu malejącej użyteczności krańcowej w odniesieniu do wszelkich dóbr konsumpcyjnych uważanych za dobra podstawowe. W sytuacji, kiedy dochody konsumentów rosną, wykazują one coraz niższą użyteczność krańcową. Konsumpcja zbóż na jednego mieszkańca nie zwiększa się, istnieją bowiem oczywiste ograniczenia popytowe. Dzieje się tak dlatego, że ludzie są skłonni konsumować różnorodne produkty.

#### 1.4. Zaobserwowane zmiany strukturalne

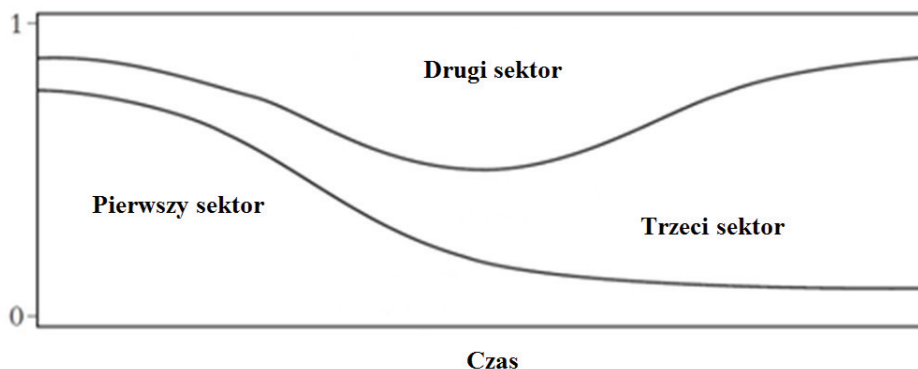
Wraz z upływem czasu oczekiwane są pożądane zmiany w gospodarce. Najczęściej można je odczytać w postaci pewnych wzorców. Prawidłowości te zgodnie z takimi założeniami interpretują ekonomiści. Przykładowo, znaczenie w gospodarce sektora rolnego systematycznie się zmniejsza (przynajmniej pozornie...), co jest odzwierciedlone w malejącym wkładzie rolnictwa w produkcję krajową. Wraz ze relatywnym wzrostem znaczenia usług, ograniczeniu ulega również udział przemysłu. Opisane zmiany strukturalne zilustrowane są na rysunkach 5 i 6.

Rysunek 5. Udział agrobiznesu w PKB dla krajów OECD w 2000 roku



Źródło: [Fachinello 2014].

Rysunek 6. Struktura dominującego sektora w procesie rozwoju: rolnictwo (pierwszy sektor), przemysł (drugi) i usługi (trzeci)



Źródło: [Kruger 2008].

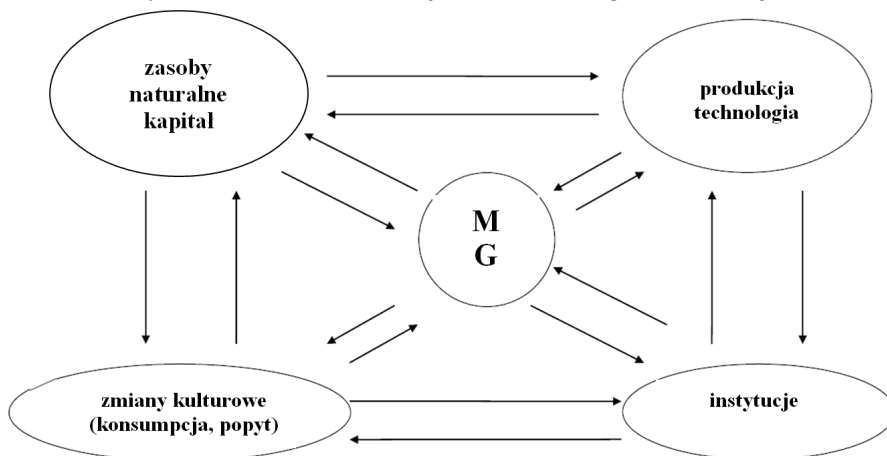
Przytoczone dane wskazują na istnienie pewnych tendencji w czasie. Należy mieć tu jednak na uwadze, że rolnictwo postrzegane jest jako sektor powiązany z produkcją i zmianami strukturalnymi, a nie z innymi działaniami, które można zaliczyć do usług.

### 1.5. Nowe modele rozwoju: wybrane propozycje

W celu lepszego zrozumienia procesów zmian w dziedzinie bezpieczeństwa żywnościowego sugeruje się zastosowanie wykorzystywanych wcześniej modeli rozwoju. Dlatego na podstawie literatury przedmiotu dokonano wyboru modeli bazowych bezpieczeństwa żywnościowego. Należą do nich: 1. Równanie Globalnego Bezpieczeństwa Żywnościowego (WFSE); 2. Model rozwoju indukowanego i innowacji (Model ICI, rysunek 7); 3. Model racjonalnych ograniczeń popytu.

Pierwszy z wymienionych to model rozwoju strukturalnego, zgodnie z którym państwa przechodzą przez cztery różne fazy [Mellor i Johnston 1984] [Carvalho i in. 2011] począwszy od stanu równowagi naturalnej (faza ekologiczna), przez długi okres braku żywności (popyt rośnie szybciej niż podaż żywności) oraz względnie krótki czas nadwyżek (wzrost podaży jest większy niż popyt), aż po względną równowagę, charakteryzującą się dopasowaniem podaży i popytu (rozwinięty rynek z dobrymi warunkami instytucjonalnymi i politycznymi).

Rysunek 7. Model rozwoju indukowanego i innowacji



M – rynek; G – rząd.

Źródło: [Kruger 2004].

Drugi model bazuje na tradycyjnym schemacie rozwoju indukowanego [Hayami i Ruttan, 1973 i 1985] oraz zaproponowanym nowym modelem według Carvalho [2004], w którym główną przesłanką to założenie, że zmiany następują zgodnie z logiką rynku w systemie, gdzie zasoby naturalne, technologia, instytucje i kontekst kulturowy są ze sobą powiązane, a rynki i rządy odgrywają rolę decydującą.

Trzeci model łączy się bezpośrednio z dwoma poprzednimi modelami. Jednak dotyczy on sytuacji, kiedy rozważa się nie tylko dualny podział na podaż i popyt, ale bardziej całościowe ujęcie, gdzie produkcja „przejmuje popyt”. Założmy, że produkcja to w istocie każda działalność, w ramach której z więcej niż jednego nakładu oraz przy pomocy pewnej technologii otrzymujemy obecną lub przyszłą użyteczność (otrzymujemy produkt/rezultat, materialny lub nie, stanowiący obecną lub przyszłą użyteczność) [Carvalho2014]. Popyt (i/lub produkcja użyteczności) jest w tym ujęciu celem wszelkiej działalności. Popyt (produkcja użyteczności) to ostatni etap w „łańcuchu produkcji”, co oznacza, że popyt każdego dnia stanowi siłę napędową gospodarki. Jest on stale obecny, ponieważ ogólne światowe zdolności produkcyjne wykraczają aktualnie daleko poza zdolności konsumpcyjne ludności. Konsekwencje tej sytuacji obecnie nakładają na ludzkie wybory i znacznie większą odpowiedzialność. Jaki jest cel konsumpcji i co chcemy wykorzystać dla poprawy jakości swojego życia i dobrobytu? Należy stwierdzić, że sektor rolnictwa, mocno powiązany z usługami na rzecz i środowiska, stoi obecnie w obliczu nowych wyzwań i możliwości.

Na niektórych rynkach produktów spożywczych, np. opartych na systemach produkcji biologicznej/organicznej/ekologicznej popyt będzie rósł. Zapewnienie jakości życia będzie wymagało świadczenia specyficznych usług. Stąd zwiększające się znaczenie takich elementów odnoszących się do natury jak: krajobraz, turystyka, potrzeby zdrowotne, tradycje kulturowe. Wszystkie te wartości są obecnie uważane za silnie powiązane z wielofunkcyjnością działalności rolniczej, przy czym nie można zapominać również o aspekcie społecznym. Spędzanie czasu wolnego, tworzenie miejsc pracy czy spójność stanowią dziś oczywiste składniki dobrobytu i jakości życia, a w przyszłości będą one jeszcze ważniejsze.

## **1.6. Studium przypadku systemu żywnościowego: Portugalia w Unii Europejskiej**

Przykład Portugalii może służyć do zbadania, na ile przydatne do wyjaśnienia oczekiwanych zmian strukturalnych oraz oddziaływania integracji europejskiej mogą się okazać omówione wcześniej modele.

Przyjmuje się, że udział produkcji rolnej w PKB zmniejsza się szybko, wraz ze wzrostem rozwoju gospodarczego. Jednakże to, co obserwujemy w ostatnich dziesięcioleciach, to również spadek udziału przemysłu w gospodarce, przy rosnącej przewadze sektora usług.

Tabela 3. Znaczenie sektorów: udział w PKB (w %)

Lata	1954	1974	1995	1995	2002	2011	Różnica 2002-2011
Rolnictwo, leśnictwo, przemysł	55,0	40,6	27,4	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.
Rolnictwo, rybołówstwo, przemysł	b.d.	b.d.	21,4	b.d.	17,3	14,5	-2,8
rolnictwo, leśnictwo, rybołówstwo	29,0	11,7	6,0	4,9	2,8	1,9	-0,9
przemysł	26,0	29,0	21,4	16,6	14,6	12,6	-2,0
energetyka	1,4	1,7	3,6	2,6	2,4	3,2	0,8

*Źródło: [Rosa 2013].*

Dane zamieszczone w tabeli 3 są bardzo istotne dla ukazania zmian w czasie. Ważne jest porównanie tych przemian w różnych krajach, co pozwoli na uchwycenie pewnych prawidłowości (identyfikacja wzorców).

Dane zamieszczone w tabeli 4 pozwalają na dokonanie porównań. Jednocześnie, świadczą one o tym, że sektor przemysłowy (z energetyką) nie zwiększa swojego udziału w gospodarce, ale w istocie traci swoje znaczenie. Można uznać, że fakt ten jest zgodny z oczekiwaniami ze względu na zmiany wzorców konsumpcji. Podobnie było w przypadku Portugalii.

Tabela 4. Deindustrializacja. Udział przemysłu w PKB państw europejskich

Kraj	2000	2009	2010	2009-2000 (%)
UE	22,4	18,1	18,7	-4,3
Niemcy	25,3	22,4	23,8	-2,9
Portugalia	20,4	16,8	b.d.	-3,6
Irlandia	34,1	26,4	25,9	-7,7
Hiszpania	20,9	15,4	15,9	-5,5
Francja	17,8	12,5	b.d.	-5,3
Grecja	13,9	13,4	13,6	-0,5

*Źródło: [Rosa 2013].*

Uwzględniając zwyczaje i tło kulturowe, ważne jest, aby porównać sytuację krajów przed przeanalizowaniem specyfiki sektora agrobiznesu. Wiadomo, że konsumpcja żywności zależy od dochodu, ale na pewnym ich poziomie spo-

życie dąży do stabilizacji lub nawet spada dla wielu produktów żywnościowych ze względu na relatywnie bardziej zróżnicowaną dietę.

Tabela 5. Średnia ilość kcal na osobę dziennie w krajach europejskich (2007-2009)

Kraje	2007	2008	2009
<b>powyżej 3700 kcal na osobę/dziennie</b>			
Austria	3816	3826	3800
Belgia	3736	3751	3721
<b>między 3500 a 3700 kcal na osobę/dziennie</b>			
Grecja	3637	3656	3661
Luksemburg	3599	3592	3637
Włochy	3628	3612	3627
Portugalia	3582	3614	3617
Irlandia	3564	3588	3617
Niemcy	3552	3537	3549
Francja	3520	3598	3531

Źródło: [Direccao Geral de Saude 2013].

Istotny wpływ na system produkcji i konsumpcji mają nawyki kulturowe i dostępne zasoby naturalne (interakcja i indukowanie pewnych zróżnicowanych zachowań). Przykładowo w Polsce na jednego mieszkańca przypada 3392 kilokalorii dziennie, co jest wynikiem bardzo zbliżonym do Wielkiej Brytanii i innych krajów Europy Wschodniej (aneks, tabela 11). Z kolei w Wielkiej Brytanii konsumpcja nie wzrastała pod względem kalorycznym. Tego wzrostu nie obserwujemy dla wielu krajów także w najbliższej przyszłości. Jednak tylko dwa kraje, Austria i Belgia, osiągnęły poziom powyżej 3700 kilokalorii. Większość krajów prawdopodobnie osiągnie maksimum między 3500 a 3700 kilokalorii. W tym przedziale znajdują się już Portugalia, Francja, Niemcy, Włochy i inne państwa. Patrząc na całą Europę, wiadomo, że nawyki żywieniowe różnią się między krajami. Przykładowo, sposób odżywiania w Portugalii jest uważany za prawdopodobnie najbardziej korzystny dla dobrych praktyk zdrowotnych. Niedawna innowacja instytucjonalna polegała na wprowadzeniu do klasyfikacji UNESCO „Niematerialnego światowego dziedzictwa kulturowego”. Diety Śródziemnomorskiej (2010-2013). Portugalia jest jednym z uznanych krajów z takim sposobem odżywiania. Jedną z cech określających dietę śródziemnomorską jest wysokie spożycie owoców i warzyw.

Tabela 6 dowodzi, że położenie geograficzne w rejonie Morza Śródziemnego determinuje wyższe spożycie owoców i warzyw. Grecja, Portugalia, Włochy i Malta to kraje o znaczących poziomach konsumpcji (ponad 300 kg rocznie na jednego mieszkańca). W krajach takich jak Polska i Niemcy spożycie owo-

ców i warzyw na jednego mieszkańca wynosi poniżej 200 kg rocznie. Dochód z pewnością ma znaczenie, ale na konsumpcję żywności wpływają silnie także inne czynniki.

Analizując specyfikę równania bilansu żywnościowego Portugalii, czyli kraju, gdzie konsumpcja żywności nie powinna się globalnie zwiększać (tj. nie rosnąć średnio wraz ze wzrostem dochodów, tak jak i w innych państwach w Europie, które znajdują się na trzecim etapie wspomnianej w klasyfikacji Mellor'a i Johnstone'a), należy przyjąć, iż produkcja rolnicza również nie będzie rosła. W związku z tym należy stwierdzić, że wynik tego bilansu jest zależny od różnych zmiennych. W Portugalii w ostatnich dziesięcioleciach następuje istotna zmiana bilansu żywnościowego, na którą oddziałuje kształt WPR. Dane z tabeli 7 ukazują sytuację kraju pod względem stopnia zależności/autonomii w aspekcie dostępności żywności (GVA jest wskaźnikiem samowystarczalności w dostępności żywności).

Z danych wynika, że zarówno do 1980 roku, jak i po akcesji do UE w Portugalii wzrost konsumpcji następował aż do okresu 1990-1992 oraz do lat 2000-2002. Następnie miała miejsce stabilizacja i/lub niewielkie zmniejszenie poziomów konsumpcji. Dodatkowo odnotowano spadek samowystarczalności żywnościowej (tabela 7).

Tabela 6. Średnie spożycie owoców i warzyw na osobę

Lata	2007	2008	2009
<b>powyżej 300 kg rocznie</b>			
Grecja	388,5	360,2	385,6
Portugalia	291,2	279,7	313,1
Włochy	300,0	284,1	312,4
Malta	307,4	311,6	305,6
<b>między 200 a 300 kg rocznie</b>			
Luxemburg	283,0	291,2	277,3
Irlandia	225,6	244,1	244,3
Dania	208,9	210,5	235,4
Hiszpania	236,5	247,6	231,8
Austria	245,8	259,9	228,6
Rumunia	209,5	229,2	226,6
Cypr	230,4	205,4	225,0

*Źródło: [Direcção Geral de Saúde 2013].*

Tabela 7. Konsumpcja żywności na jednego mieszkańca i poziom samowystarczalności żywnościowej Portugalii

Lata	1980/1982		1990/1992		2000/2002		2006/2008	
	kg/rok	GVA %	kg/rok	GVA %	kg/rok	GVA %	kg/rok	GVA %
zboże	143,40	27,80	144,90	47,00	154,00	33,10	152,00	26,90
pszenica	91,20	37,10	99,70	36,10	109,00	17,70	108,00	11,50
ryż	20,70	63,10	23,20	59,40	25,30	52,00	25,30	53,00
kukurydza	12,90	16,00	12,50	47,20	11,90	43,20	10,60	29,20
buraki	139,80	94,20	154,40	64,80	103,70	57,80	91,70	58,70
strączkowe	3,80	80,40	6,20	49,20	4,10	16,20	4,30	10,00
warzywa	85,70	148,30	70,10	178,80	95,00	157,90	114,80	166,40
owoce	61,50	100,10	103,60	88,40	128,70	72,70	120,80	74,60
oliwa	4,00	101,60	3,50	104,00	5,80	47,20	6,20	57,60
wino	b.d.	b.d.	62,20	129,10	47,70	118,20	43,60	114,80
mięso	51,00	99,00	69,90	88,30	91,70	78,90	94,90	69,60
wołowina	12,90	96,20	16,70	76,80	16,30	60,40	18,50	52,20
wieprzowina	12,60	100,70	20,40	86,70	31,40	70,60	32,80	51,30
drób	16,30	100,00	20,00	101,30	30,70	96,70	31,50	93,00
owce, gęsi	2,50	100,00	3,90	92,40	3,50	70,40	2,90	79,80

GVA (w %): wskaźnik samowystarczalności w aspekcie dostępności żywności.

Źródło: [Ministerio da Agricultura 2012].

Z danych zamieszczonych w tabeli 8 wynika, że począwszy od akcesji Portugalii do UE stopień samowystarczalności żywnościowej tego kraju maleje.

Tabela 8. Wskaźniki samowystarczalności żywnościowej dla Portugalii w okresie przed i po integracji z UE, udział produkcji krajowej w konsumpcji ogółem (GAA, w %)

Wyszczególnienie	Przed akcesją do UE: GAA %	Po akcesji do UE: GAA %
zboża	47,0	27,0
pszenica	37,0	11,5
ryż	63,0	53,0
kukurydza	47,0	29,2
buraki	94,2	58,7
owoce i warzywa	178,8	166,4
wołowina	96,2	52,2
wieprzowina	100,7	51,3
drób	100,0	93,0
owce, gęsi	100,0	79,8
mleko	100,0	106,2
ryby	102,1	41,1

Źródło: [Ministerio da Agricultura 2012].



Należy wziąć pod uwagę również funkcjonowanie sektora w sytuacji wzrostu obrotów handlu zagranicznego. Należałoby się spodziewać, iż istotne uzależnienie od otoczenia, szczególnie od UE, będzie miało większe znaczenie od importu określonych dóbr (bez przewagi komparatywnej), ale także większą specjalizację oraz poprawę możliwości eksportowych. Rozważeniu tego zagadnienia posłużą w pierwszej kolejności dane dotyczące ogólnej wymiany handlowej Portugalii. Tabela 9 przedstawia dane, które służą wskazaniu głównych sił napędowych portugalskiej gospodarki. W ciągu pierwszych 15 lat integracji europejskiej, czyli do 2000 roku, w Portugalii nastąpił okres ogromnego wzrostu, dzięki znacznym inwestycjom infrastrukturalnym, ale z wyraźną tendencją do negatywnego bilansu handlowego, który w 2000 roku osiągnął bardzo wysoki poziom. Wskaźniki wzrostu eksportu i importu były korzystne. Niedawny kryzys wywarł na gospodarkę silną presję, wymuszając niejako dodatni bilans handlowy. Miał on miejsce w 2013 roku po raz pierwszy od 70 lat (ostatnie dodatnie saldo odnotowano podczas II wojny światowej w 1943 roku).

Tabela 9. Bilans handlowy Portugalii (mln euro)

Lata	eksport		import		bilans handlowy
	produkty	usługi	produkty	usługi	
1996	19 322	6 077	26 897	5 002	-6 499
2000	27 209	9 830	43 641	7 622	-14 225
2013	47 653	20 564	54 733	10 639	2 845

Źródło: [Banco de Portugal in Por Data 2013].

W opracowaniu pominięto zagadnienie kryzysu ekonomicznego i reakcji Portugalii na to wydarzenie. Jednak dane odnośnie powiększania się zależności Portugalii od otoczenia (UE) dają asumpt do stwierdzenia, że jednocześnie fakt ten wymuszał osiąganie równowagi przez inne systemy. W odniesieniu do bezpieczeństwa żywnościowego kwestii tej nie można rozpatrywać tylko w ujęciu ekonomicznym. Istnieją obawy dotyczące bezpieczeństwa narodowego. Niemniej, ogólnie, jak i w przypadku wielu systemów żywnościowych w kraju, nastąpiła znaczna poprawa.

Z danych zamieszczonych w tabeli 10 wynika, że Portugalia zanotowała bardzo wysoki wzrost wymiany handlowej. Jednakże najbardziej znacząco eksport z tego kraju zwiększył się dla sektora agrobiznesu, co pozwala na wniosek, że segment ten przyczyniał się znacząco do poprawy bilansu handlowego.

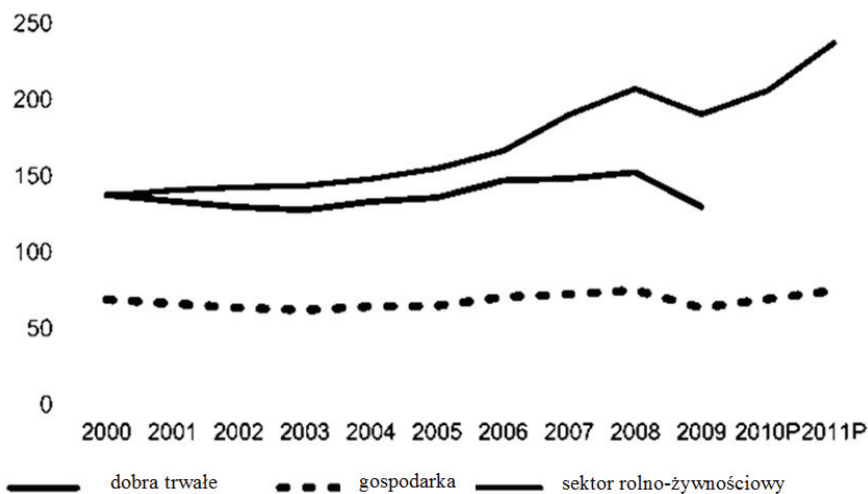
Tabela 10. Wskaźniki wzrostu dla sektorów rolnictwa, leśnictwa i rybactwa oraz dla gospodarki w okresie 2000-2011 (%).

Wyszczególnienie	import	eksport
rolnictwo	4,0	10,9
rybactwo	4,3	6,1
przemysł spożywczy	4,8	8,0
leśnictwo	-1,8	5,0
przemysł drzewny	1,6	4,4
sektor rolno-żywnościowy	4,6	8,2
sektor leśny	1,1	4,4
rolnictwo i rybołówstwo	3,8	6,2
Gospodarka: produkty	2,3	4,0
Gospodarka: produkty i usługi	2,6	4,6

Źródło: opracowanie własne na podstawie Rachunków Narodowych.

Rysunek 8 potwierdza sukces sektora portugalskiego agrobiznesu pod względem otwartości na handel międzynarodowy, ale także w porównaniu z towarami z innych branż.

Rysunek 8. Stopień otwartości sektora rolno-spożywczego i pozostałych branż w latach 2000-2011



Źródło: opracowanie własne na podstawie Rachunków Narodowych.

W świetle tych wyników kolejne pytanie brzmi, w jaki sposób sektor agrobiznesu może być postrzegany na świecie i jakie jest obecnie jego znaczenie dla gospodarki Portugalii. Po wielu latach stagnacji, korzystne wyniki w produkcji rolnej, ale także właściwe nią zarządzanie sprawiły, że w obliczu kryzysu

ekonomicznego, po raz pierwszy od wielu lat sektor ten jest bardzo atrakcyjny i modny. W odniesieniu do portugalskiego sektora agrobiznesu i jego znaczenia, zaprezentowane zostaną następujące informacje:

- Sektor korka: pierwsze miejsce na świecie w produkcji i przetwórstwie;
- Produkcja pomidorów: czwarte miejsce w światowym eksporcie i drugie w europejskim eksporcie (w 2012 roku), najwyższa średnia wydajność produkcji w Europie i trzecia na świecie;
- Celuloza: szóste miejsce pod względem wielkości produkcji w Europie;
- Ryż: pierwsze miejsce w konsumpcji na jednego mieszkańca w Europie;
- Kukurydza: nowoczesne systemy osiągają średnie plony na najwyższym poziomie na świecie;
- Ogrodnictwo i owoce: szósty największy producent gruszek w Europie;
- Wino: tradycyjnie w pierwszej dziesiątce największych producentów;
- Oliwa: sektor odzyskuje formę dzięki nowej technologii i ekspansji produkcji i eksportu. Rozwój produkcji w systemach tradycyjnych, alternatywnych i ekologicznych.

Biorąc pod uwagę pozycję w Europie i na świecie, niewielki kraj, jakim jest Portugalia (10 milionów mieszkańców), charakteryzuje istotna rola w strukturach światowego agrobiznesu. Jest ona daleko większa od oczekiwani i silnie zinternacjonalizowana (duża otwartość).

## 1.7. Wnioski

W przypadku większości produktów rolno-spożywczych Portugalia była niemal w stu procentach samowystarczalna żywnościowo. Wyraźny deficyt miał miejsce w 1986 roku, czyli przed wejściem do UE i dotyczył zbóż. Relacje z UE są złożone (dzisiaj występuje większa zależność i współzależność). W ostatnich latach portugalska gospodarka żywnościowa dostosowywała się do zmian technologicznych i handlowych. Otwartość tego sektora okazała się imponująca.

Wszystkie istotne elementy portugalskiego łańcucha żywnościowego modernizują się i są ściśle powiązane z rynkami międzynarodowymi. W systemie nie występują ograniczenia podażowe. Kraj jest bardzo dobrze dostosowany do otoczenia ekonomicznego dzięki wysokiej wydajności upraw i systemów żywnościowych. Ważną rolę dla konkurencyjności odgrywa rolnictwo ekologiczne (dzięki wysokim wskaźnikom produktywności upraw tropikalnych, subtropikalnych i pochodzenia śródziemnomorskiego). Nie występują żadne ograniczenia po stronie popytu.

Wzorce konsumpcji i ich zmiany są również w dużym stopniu zgodne z bazą zasobów naturalnych i działalnością produkcyjną. Europa znajduje się w czwartej

fazie rozwoju systemu żywnościowego bez „potrzeby” poprawy produkcji globalnej. Wielkie wyzwania dotyczą „jakości” żywności oraz efektywności jej wytwarzania (włączając w to mniejszy wpływ na środowisko), jak również tworzenia nowych wartości, produktów, rynków i usług. Kwestie zdrowia, jakości życia i działalności gospodarczej bazującej na agrobiznesie i środowisku stanowią nowe możliwości w tworzeniu wartości.

Na większą uwagę zasługują problemy związane z nierównomiernym podziałem wartości w łańcuchu żywnościowym. W systemie żywnościowym należy wprowadzić nowe rozwiązania w zakresie regulacji rynku oraz zarządzania. Chodzi tu o większą przejrzystość, lepszy dostęp do informacji (zmniejszenie kosztów transakcyjnych) oraz poprawę pozycji negocjacyjnych niektórych segmentów łańcucha. Można tworzyć nowe rynki, niektóre z nich w strefie europejskiej, z nowymi produktami i „formami konsumpcji”, włączając w to produkty tradycyjne i niezróżnicowane, głównie w regionach wschodnich, gdzie konsumpcja żywności może nadal znacznie rosnąć.

Wzrost produkcji żywności powinien również wiązać się ze wzrostem konsumpcji. Jednak rozwój w tym zakresie powinny napędzać także względy jakości i efektywności, jak również tworzenie alternatywnych wartości związanych z wielofunkcyjnością rolnictwa (ekoturystyka, jakość życia, zmiana środowiska). Warunkiem koniecznym zmian jest uwzględnienie perspektywy systemowej. Dla rozwoju zasadnicze znaczenie będą miały nowe rynki, nisze i kwestie zdrowia. Nadmiar zdolności produkcyjnych sektora żywnościowego w krajach OECD należy wykorzystać na wsparcie krajów ubogich (głównie państw ze strefy tropikalnej lub subtropikalnej). Wsparcie powinno obejmować transfer zasobów „wiedzy” (niekoniecznie technologii, która w większości przypadków nie jest dostosowana do lokalnych uwarunkowań), jak również wprowadzanie innowacji instytucjonalnych, polegających na zrównoważonym rozwoju i wzmocnieniu systemów żywnościowych.

## Literatura

1. AICEP, (2002), *Portugal Global. Perfil do Pais*, Agenda para o Investimento e Comercio Externo de Portugal, Lisboa.
2. Carvalho B. P. de, (2013), *Science Meets Reality: Economic Efficiency, Markets, Institutions and Food Security*, International Journal on Food System Dynamics 4(2), University of Bonn. Germany, s. 88-105.
3. Carvalho B. P. de, Monteiro M, (2012), *Seguranca Alimentar em Cabo Verde: Contribuicoes da ANSA nos ultimos Dez Anos (2002-2012)*, Revista

- Internacional em Lingua Portuguesa, III serie, N. 25 de 2012, Associacao das Universidades de Lingua Portuguesa. Lisboa, s. 91-114.
4. Carvalho B. P. de, Costa D., Leite I., (2011), *Global Food Outlook: Global Challenges and Local Solutions*, IFAMA, 21st Annual World Forum an Symposium Frankfurt, Germany.
  5. Carvalho B. P. de, Monteiro D., Carvalho N., (2009), *Global Challenges and Local Solutions: Wine Sector Changes in Europe and in Portugal*, IAMA, 19th Annual World Forum and Symposium. Budapest, Hungary.
  6. Carvalho B. P. de, (2005), *Seguranca Alimentar, Qualidade de Vida e Desenvolvimento*, Revista de Ciencias Agrarias, XXVIII (1), Sociedade de Ciencias Agrarias de Portugal. Lisboa, s. 148-158.
  7. Carvalho, B. P de, (2004), *Cooperacdo e Desenvolvimento: Oportunidades e Desafios para o Sec. XXI*, SEDGES 10(3), Serie de Estudos de Desenvolvimento e Gestao de Sistemas, Instituto Superior de Agronomia, Universidade Tecnica de Lisboa.
  8. Carvalho, B. P de, (2000), *Regulatory Development in Food Security: Republica de Cabo Verde*, World Bank supported study for the Prime Minister Office, Cabo Verde.
  9. Carvalho B. P de, (1998), *Food Security and Hedonic Behaviour: a case study of Sao Tome e Principe*, Food Policy, t. 23, nr 3/4, Elsevier Science Ltd. Great Britain, s. 263-275.
  10. Carvalho B. P. de, (1989), *Demand Constraints and Technical Change*, PhD Thesis, University of Minnesota. St. Paul/Minneapolis, USA.
  11. Carvalho B. P. de, (1985), *Dualismo e Desenvolvimento na Agricultura-ra*, Revista de Economia Rural 23(1), Brasilia, Brazil, s. 41-54.
  12. Carvalho B. P. de, (1982), *Modernizacdo da Agricultura: Analise de 6 Culturas no Brasil*, Master Thesis. ESALQ, University of S. Paulo, Brazil.
  13. Commission on Human Security, (2003), *Human Security Now*, Report to the United Nations from an independent commission launched at the 2000 UN Millennium Summit, an initiative from Japan Government. New York.
  14. FAO, *Food and Agriculture Organization of the United Nations*.
  15. FAOSTAT (2012, 2013), On line data bases.
  16. FAO, (2009-12), *The State of Food and Agriculture*, Rome.
  17. FAO, (2010-12), *The State of Food Insecurity in the World*, Rome.
  18. Espirito S.S., and Carvalho B. P. de, (2012), *Food Consumption, Food Chains and Market Evolution in Sao Tome e Principe*, 6 th International European Forum (Igl's Forum), Austria, Organization of the International Center for Food Chain and Network Research. University of Bonn.

19. Fachinello A.L., (2014), *Cadeias Agropecuarias e Desenvolvimento Económico*, I Simpósio Internacional de Agronegócio da Comunidade de Países de Língua Portuguesa, Santa Maria. Rio Grande do Sul. Brasil.
20. Kriiger J.J., (2008), *Productivity and Structural Change: A Review of the Literature*, Journal of Economic Surveys, 22(2), Blackwell Publishing Ltd, Oxford, s. 330-363.
21. Hayami Y., Ruttan V., (1985), *Agricultural Development: an International Perspective*, The John Hopkins University Press. Baltimore and London.
22. Mellor J.W., Johnston B.F., (1984), *The World food Equation: Interrelationships among Development, Employment and Food Consumption*, Journal of Economic Literature, t. 22, s. 531-74.
23. Ministerio da Saude, (2013), *Programa Nacional para a Promocão da Alimentação Saudável*, Direção Geral da Saude, Lisboa.
24. Ministerio da Agricultura, (MAMOT), *Anuário Agrícola. Informação de Mercados (2012 e outros)*, Gabinete de Planeamento e Políticas, Lisboa.
25. Lee J.D., Seogwon H., Kim T., (2005), *The Measurement of Consumption Efficiency. Considering the Discrete Choice of Consumers*, Journal of Productivity Analysis 23, Springer Science and Business Media Inc., The Netherlands, s. 65-83.
26. Omta S.W.F., Hoenen S.J., (2012), *Three Fundamental Perspectives on Supply Chain Management In Food Value Chain Network in the 21st Century: International Challenges and Opportunities*, Julian Brizand Isabel de Felipe org., Editorial Agrícola Espanhola, S.A. Madrid.
27. Peterson W., (1986), *Principles of Economics*, Micro. Six Edition IRWIN, Homewood, Illinois, USA.
28. Commission on Human Security, (2003), *Human Security Now*, New York.
29. Rosa Eugenio, (2012), *Os Grupos Económicos e o Desenvolvimento em Portugal no contexto da Globalização*, Tese de Doutoramento, ISEG, Universidade de Lisboa.
30. Simon G., (2012), *Food Security: Definition, Four Dimensions, History*, University of Roma, Faculty of Economics/Master in Human Development and Food Security.
31. Williamson O.E., (2000), *The New Institutional Economics, Taking Stock, Looking Ahead*, Journal of Economic Literature, t. 38, nr 3, s. 595-613.
32. World Bank, (2013), data bases, Worldwide Governance Indicators.

## Aneks

Tabela 11. Dzielne spożycie kilokalorii w wybranych krajach

<b>między 3000 a 3500 kcal per capita dziennie</b>			
Rumunia	3442	3546	3487
Litwa	3487	3514	3482
Węgry	3491	3495	3477
Malta	3444	3428	3438
Wielka Brytania	3453	3453	3432
Polska	3389	3363	3392
Dania	3393	3370	3378
Czechy	3244	3466	3305
Słowenia	3221	3268	3275
Holandia	3266	3277	3261
Finlandia	3229	3218	3240
Hiszpania	3269	3232	3239
Estonia	3121	3131	3163
Szwecja	3096	3123	3125
<b>mniej niż 3000 kcal per capita dziennie</b>			
Łotwa	2949	2993	2923
Słowacja	2838	2866	2881
Bułgaria	2775	2802	2791
Cypr	2644	2665	2678

*Źródło: opracowanie własne.*

## 2. Kapitalizacja subsydiów w rolnictwie

### 2.1. Wstęp

Autorzy pracy mieli na celu potwierdzenie tezy, że dotychczasowe ramy analizowania kapitalizacji subsydiów przez ekonomistów rolnych stanowią zbyt wąską perspektywę. Zjawisko to wymaga wieloaspektowego scharakteryzowania i oszacowania jego oddziaływania na gospodarkę krajową i unijną, gdyż stanowi istotny i znaczący efekt uboczny interwencjonizmu w rolnictwie. Gruntowny przegląd literatury dostarczył przykładów na wielokanałowe oddziaływanie dotacji nie tylko na funkcjonowanie samych gospodarstw rolnych, ale również gospodarki w skali kraju czy regionu świata (typu UE).

Kapitalizacja płatności bezpośrednich oraz innych subsydiów to proces odkładania się ich w stawkach czynszów dzierżawnych oraz wartości i cenach aktywów trwałych. Użytki rolne stanowią istotny składnik wartości tych ostatnich. Teoretyczne podstawy do analiz kapitalizacji renty ekonomicznej przedstawił D. Ricardo w 1815 r., wyjaśniając, iż obecna cena ziemi rolnej zależy od dzisiejszej wartości czynszu i jego wartości prognozowanej w przyszłości. Warto nadmienić, iż około 80% badań nad kapitalizacją subsydiów rolnych wykonali dotychczas naukowcy amerykańscy. Z kolei w badaniach europejskich mało jest analiz, które odwołują się do systemu SAPS<sup>1</sup> jako determinanty kapitalizacji. Dominują badania poświęcone systemowi SPS, jako starszemu i bardziej powszechnemu (większy zasięg występowania).

Jednak oceniając efekty dotowania rolnictwa, trzeba mieć na uwadze również inne determinanty poprawy sytuacji ekonomicznej polskich gospodarstw rolnych, a mianowicie: (1) stan koniunktury w rolnictwie (rentowności produkcji rolnej) oraz (2) wzrost efektywności produkcji i funkcjonowania gospodarstw na skutek przemian zachodzących na polskiej wsi. Ponadto, zdaniem

---

<sup>1</sup> W UE funkcjonują dwa modele płatności: system płatności jednolitej (SPS – *Single Payment Scheme*) oraz system jednolitej płatności obszarowej (SAPS – *Single Area Payment Scheme*). System jednolitej płatności obszarowej stosowany jest wyłącznie w nowych państwach członkowskich. System SPS występuje w krajach UE-15 oraz w dwóch nowych państwach członkowskich (Malta i Słowenia). W systemie tym funkcjonują trzy modele płatności: historyczny, regionalny i mieszany (hybrydowy).



J.St. Zegara<sup>2</sup> rosnący na świecie popyt na żywność, wynikający ze wzrostu liczby ludności i zmiany jej nawyków żywieniowych, implikuje w istotny sposób popyt i ceny ziemi rolnej.

## 2.2. Wynagradzanie czynników produkcji

Określenie „czynnik produkcji” pojawiło się w związku z próbami wyjaśnienia, w jaki sposób powstają różnorodne dochody w społeczeństwie i jak są dzielone. A. Smith (1723-1790) w pracy „Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów” nie zaprezentował jednoznacznego poglądu na pochodzenie płacy, renty i zysku. W pracy tej współistnieją dwa sposoby wyjaśniania zjawiska wartości i odpowiadające im dwa sposoby tłumaczenia dochodów z pracy, ziemi i kapitału. W myśl pierwszego jedynym źródłem i miernikiem wartości jest praca ludzka, naturalnym zaś jej wynagrodzeniem jest cały jej produkt, a renta i zysk jawią się jako potrącenia z produktu pracy. W myśl drugiego na wartość dobra składają się dochody czynników produkcji: dochód z pracy, czyli płaca, dochód z ziemi, a więc renta, oraz dochód z kapitału, tj. zysk. Koncepcja ta implikuje tezę, że każdy z czynników produkcji otrzymuje w procesie podziału to, co sam wytworzył: praca – płacę, ziemia – rentę, a kapitał – zysk.

Ten drugi wątek teorii A. Smitha rozwinął J.B. Say (1767-1832) w formie teorii czynników produkcji. D. Ricardo (1772-1828), kontynuator teorii A. Smitha, wyróżnił trzy podstawowe klasy społeczne, z których każda ma swój udział w globalnym dochodzie: właściciele ziemscy otrzymują renty, robotnicy płacę, a kapitaliści zyski. Zwrot w teorii wartości i teorii podziału dokonał się w latach siedemdziesiątych i następnych XIX w. w obrębie nurtu subiektywno-marginalistycznego w ekonomii. Twórca szkoły neoklasycznej A. Marshall (1842-1924) przesunął akcent w analizie wartości z kosztów poniesionych w produkcji na popyt i konsumpcję jako czynniki decydujące o wartości. Samą zaś teorię podziału dochodu oparł na koncepcji krańcowej produktywności czynników produkcji. Rozwiniętą teorię podziału stworzył

---

<sup>2</sup> Zdaniem J.St. Zegara w ciągu najbliższych czterech dekad (do 2050 roku) popyt na produkty rolnicze ma się podwoić z powodu wzrostu zapotrzebowania na żywność (o 70%) i na biopaliwa (o 30%). Z analizy FAO wynika, że rosnący popyt na żywność determinują trzy główne czynniki: wzrost liczby ludności o 2,1-2,3 mld osób do 2050 roku, wzrost dochodów w krajach rozwijających się oraz zmiana diety na rzecz zwiększenia udziału produktów zwierzęcych. Przechodzenie na dietę mięsną rodzi nawet większe skutki niż przyrost liczby ludności [Zegar 2013]. Eksperci OECD przewidują, że do 2021 r. światowa produkcja bioetanolu i biodiesla prawie się podwoi, a jej głównymi ośrodkami będą Brazylia, Stany Zjednoczone i Unia Europejska [OECD-FAO *Agricultural Outlook 2012*]. Biopaliwo jest wytwarzane głównie z produktów rolnych. Prognozy te wpływają na wzrost zainteresowania ziemią rolną i w ślad za tym również determinują jej ceny.

amerykański ekonomista J.B. Clark (1847-1938) w pracy „Podział bogactw”, opublikowanej w 1899 r. Nawiązał on do prawa malejących przychodów i szeroko wykorzystał pojęcie produktywności krańcowej. Wartość ziemi zależy głównie od tego, jaka jest wartość otrzymywanych z niej upraw. Teoria produktywności krańcowej J.B. Clarka była przełomowym krokiem w ustalaniu rynkowej wyceny czynników produkcji: ziemi, pracy i dóbr kapitałowych<sup>3</sup>.

Ziemia to pierwotny i niewyczerpalny dar natury i zarazem niezbędny czynnik produkcji w rolnictwie, którego podaż jest niezmienna (sztywna, wysoce nieelastyczna). Cenę takiego czynnika nazwano rentą lub też czysto ekonomiczną rentą dla określenia dochodu z własności ziemi. Renta pojawia się zawsze wtedy, gdy podaż czynnika (jakiegokolwiek) jest sztywna (nieelastyczna). Renta ekonomiczna to specjalna płatność za użycie zasobu lub czynnika produkcji, która przekracza jego koszt alternatywny. Natomiast czysta renta ekonomiczna jest płatnością za wykorzystanie zasobu produkcyjnego, który ma zerowy koszt alternatywny. Czynnik produkcji, który ma tylko jedno zastosowanie, ma pionową, czyli doskonale nieelastyczną krzywą podaży. Ponieważ koszt alternatywny wykorzystania zasobu w jego jedynym zastosowaniu wynosi zero, przychody pieniężne, które są osiągnięte z jego użycia, uznaje się za czysty zysk lub rentę ekonomiczną. Cena sprzedaży ziemi, w odróżnieniu od ceny jej użytkowania przez określony czas, odzwierciedla obecną wartość jej przyszłej renty ekonomicznej. Właściciel ziemi, sprzedając swoją działkę, pozbywa się jednocześnie dochodu, który otrzymywał w formie renty ekonomicznej. Dlatego zażąda od nabywcy ziemi takiej kwoty pieniężnej, która złożona w banku zapewni mu dochód nie mniejszy od sumy otrzymywanej renty ekonomicznej.

### 2.3. Interwencjonizm a rynek ziemi

Najważniejszym instrumentem wsparcia udzielanego rolnictwu były i są dopłaty bezpośrednie. Dzięki nim producenci rolni włączeni zostali w mechanizmy rynkowego systemu finansowego, a w konsekwencji – również w jego podsystemy: depozytowe, kredytowe, inwestycyjne, ubezpieczeniowe i transakcyjne. Rolnicy przestali być wykluczani z rynku finansowego, mogą osiągać przychody finansowe z lokowania swych nadwyżek funduszy, używać dopłat jako zabezpieczenia kredytów, taniej z nich korzystać, a przez możliwość

---

<sup>3</sup> Jest to teoria wynagradzania czynników produkcji zgodnie z ich produktywnością krańcową. Opiera się ona na prawie malejących przychodów krańcowych, przy założeniach doskonałej konkurencji i doskonałej mobilności czynników produkcji. Renta gruntowa jest tu tożsama z procentem uzyskiwanym przez kapitalistę za zaangażowanie kapitału w produkcję pozarolniczą.

zdalnego dostępu do banków są w stanie zredukować też swe koszty transakcyjne. Instytucje finansowe pośrednio oddziałują także na poprawę efektywności ekonomicznej gospodarstw, a same z drugiej strony mają względnie stabilną bazę refinansowania swojej działalności. Tym samym dopłaty bezpośrednie oddziałują pozytywnie na stan całej wiejskiej koniunktury gospodarczej i ekonomicznej. Poziom płatności bezpośrednich otrzymywanych przez polskich rolników wzrasta corocznie, zgodnie z zasadą stopniowego dochodzenia do pełnego poziomu płatności (tzw. zasada *phasing-in*) i w 2013 r. wyniósł 100%. Płatności bezpośrednie związane z powierzchnią gruntów wpływają na wzrost cen ziemi i czynszu dzierżawnego (kapitalizacja płatności). W wielu krajach UE (Luksemburg, Słowacja, Niemcy, Anglia, Francja, Holandia, Włochy) duża część ziemi uprawiana jest przez dzierżawców, a nie jej właścicieli. Wg szacunków OECD, nawet 90% płatności obszarowych może trafiać do właścicieli użytków rolnych poprzez wzrost czynszów dzierżawnych (tabela 1) oraz wzrost cen hektara ziemi (tabela 2). Natomiast wsparcie cen produktów rolnych poprzez organizację ich rynków w większości trafia do producentów środków produkcji dla rolnictwa i do właścicieli ziemi.

Tabela 1. Wpływ subsydiów na stawki czynszu w świetle przeglądu literatury (na bazie amerykańskiego rynku ziemi rolnej)

Autorzy	Rodzaj wsparcia	Stopa kapitalizacji (%)
Lence, Mishra (2003); Goodwin, Mishra, Ortalo-Magné (2005)	powiązane z produkcją	71-90
Kirwan (2009)	powiązane z produkcją	29
Kirwan, Roberts (2010)	niewiązane z produkcją	25
Goodwin, Serra, Featherstone (2011)	niewiązane z produkcją	14-24
Hendricks, Janzen, Dhuyvetter (2012)	niewiązane z produkcją	32-164
Kropp, Peckham (2012)	niewiązane z produkcją	20-57
	niewiązane z produkcją	32

Źródło: [Ciaian, Swinnen, Kancs 2014].

Dla porównania, w UE kapitalizacja płatności SAPS stanowiła 19% stawki czynszu według obliczeń P. Ciaiana i D. Kancsa [2012] oraz 15-32% wartości czynszu według obliczeń K. Van Hercka i L. Vrankena [2013]. W przypadku systemu SPS, dotacje te stanowiły 6-10% czynszu [Michałek, Ciaian, Kancs 2013].

Dotacje stanowią zatem istotny, dodatkowy bodziec wzrostu ceny ziemi i stawek czynszu dzierżawnego. Przygotowany przez Savills światowy indeks cen ziemi rolnej wzrósł od 2002 roku z poziomu 100 do 511 punktów.

Zestawienie 1. Wzrost cen ziemi rolnej w wybranych krajach w latach 2002-2010

Kraj	Procentowy wzrost ceny
Niemcy	70%
Stany Zjednoczone	74%
Francja	90%
Dania	119%
Irlandia	125%
Kanada	153%
Wielka Brytania	210%
Nowa Zelandia	262%
Australia	300%
Polska	361%
<b><u>Średnia światowa</u></b>	<b>411%</b>
Argentyna	443%
Brazylia	568%
Węgry	818%
Rumunia	1817%

*Źródło: www.savills.pl (z dnia 16.03.2013).*

W naszym regionie sięgnął on w tym czasie aż 758 punktów. Od wstąpienia Polski do Unii Europejskiej (1 maja 2004 r.) ceny gruntów rolnych wzrosły o 300%, a w niektórych rejonach kraju nawet o 400%. W przypadku Polski ziemia rolna drożeje od ponad 20 lat. Okazuje się, że ten wzrost cen jest ogólnosiwiatową tendencją, a rekordowe ceny odnotowano w Rumunii. Średnia cena polskiej ziemi rolnej w obrocie prywatnym w pod koniec 2013 roku wynosiła 26 tys. zł za hektar. Jednak, pomimo tego wzrostu, nasze grunty rolne są i tak znacznie tańsze niż w starych krajach Wspólnoty (tzw. UE-15) – ponad dwukrotnie tańsze niż w Niemczech, czterokrotnie niż w Belgii i Danii, a ponad sześciokrotnie niż w Holandii. Analizując rynek nieruchomości rolnych, należy mieć na uwadze czynniki kształtujące popyt. Jednym z nich jest otoczenie ekonomiczne tego rynku, które uległo zmianom po akcesji Polski do UE. Należy podkreślić, iż uwidocznił się nie tylko rosnący popyt na grunty rolne, ale także zwiększyło się zainteresowanie ich dzierżawą. Popyt na dzierżawę gruntów rolnych jest dodatkowo stymulowany możliwością korzystania przez dzierżawcę z dopłat unijnych. Ponadto coraz więcej osób traktuje zakup gruntu rolnego jako dobrą lokatę kapitału w celu odsprzedania go po wyższej cenie.

Od wejścia do UE dzierżawa gruntów w Polsce podrożała dwukrotnie. Stawki są jednak nadal mniejsze niż w zachodniej Europie [Sikorska i in. 2010]. Szybkość procesu kapitalizacji płatności w czynszu dzierżawnym zależy od długości okresów, na jakie są zawierane umowy dzierżawy. Im jest on dłuższy, tym większa inercja stawek czynszu. Na podstawie porównania wielkości stawek

czynszu ze stawkami jednolitej płatności obszarowej (JPO) w latach 2008 i 2009 (udział czynszu w kwocie JPO na 1 ha wyniósł odpowiednio 84% i 77%) można wnioskować, że dzierżawa gruntów rolnych w Polsce należy do stosunkowo tani<sup>4</sup> form ich użytkowania. Badania dotyczące polskiego rynku ziemi prowadziła E. Laskowska [2011]. Ich wyniki pokazano w tabeli 2.

Tabela 2. Stopa kapitalizacji z inwestycji na rynku gruntów rolnych w latach 2005-2010 (jako relacja średniego rocznego czynszu dzierżawnego do ceny 1 ha gruntów rolnych)

Wyszczególnienie	Wielkości w roku [%]:					
	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Stopa kapital. (obróty prywatny)	3,01	3,27	3,03	2,95	2,50	2,41
Stopa kapital. (grunty państwowe)	2,49	2,43	4,85	3,53	1,87	3,02

Źródło: [Laskowska 2011].

Warto nadmienić, że prognozuje się dalsze zwiększenie popytu także na rynku gruntów rolnych, które będzie się wiązać ze zniesieniem ograniczeń w zakresie nabywania przez cudzoziemców nieruchomości w Polsce od 1 stycznia 2016 roku. Stopniowe zmniejszanie podaży gruntów przez Agencję Nieruchomości Rolnych przeznaczonych do sprzedaży, powoduje wzrost zainteresowania dzierżawą. Poza tym, w dniu 31 grudnia 2013 roku straciła moc decyzja Rady 2010/10/WE z 20 listopada 2009 r. w sprawie przyznania przez władze Polski pomocy państwa przy zakupie nieruchomości rolnych od dnia 1 stycznia 2010 r. do dnia 31 grudnia 2013 r. (pomoc krajowa na zakup użytków rolnych, w tym w formie dopłat do oprocentowania kredytów bankowych oraz pomoc polegająca na rozłożeniu na raty należności z tytułu sprzedaży nieruchomości z Zasobu Własności Rolnej Skarbu Państwa z preferencyjnym oprocentowaniem w wysokości 2%). To motywowało polskich rolników do szybszego nabywania gruntów w celu możliwości skorzystania z przysługujących im preferencji.

Pojawia się nowe zjawisko przejmowania w użytkowanie gruntów rolnych głównie w Afryce, ale także w Europie Środkowo-Wschodniej przez ponadnarodowe korporacje i fundusze inwestycyjne. W związku z globalnym kryzysem finansowym, z którym mamy do czynienia od 2008 roku, państwa UE podejmują działania mogące skutkować wprowadzaniem ograniczeń zarówno w wolnym obrocie gruntami, jak i w dostępie do rynku gruntów rolnych

<sup>4</sup> Przy naliczaniu czynszu brana jest pod uwagę klasa bonitacyjna gruntu oraz okręg podatkowy, w którym położona jest dzierżawiona nieruchomość. Obecnie wysokość czynszu dzierżawnego jest powiązana ze średnią ceną sprzedaży gruntów na danym terenie. W trzecim kwartale 2013 r. średnia wysokość czynszu rocznego wynosiła 8,9 dt/ha (ok. 870 zł z ha). Najwyższe czynsze uzyskano w województwach: dolnośląskim, wielkopolskim i warmińsko-mazurskim; najniższe – w podlaskim i małopolskim ([www.anr.gov.pl](http://www.anr.gov.pl)).

inwestorom spoza sektora rolnego. Z doświadczeń Irlandii wynika, że nadmierna liberalizacja obrotu ziemią spowodowała oderwanie się ich cen od realiów prowadzenia opłacalnej działalności gospodarczej w rolnictwie. To przyczyniło się do powstania mini bańki spekulacyjnej i kryzysu bankowego w tym państwie. Z kolei koncepcja tworzenia litewskiego „banku ziemi” wynikała z faktu, że „niewidzialna ręka rynku” nie pomogła w rozwiązaniu problemu odłogowania gruntów w tym kraju. Wydaje się jednak, że nadmierna interwencja w rynek ziemi i wprowadzanie ograniczeń w obrocie gruntami, na co wskazuje przykład Francji (obostrzenia prawne), prowadzi do zaniżania cen gruntów, które nie stanowią wówczas istotnej kategorii ekonomicznej wspierającej modernizację i poprawę struktury obszarowej gospodarstw rolnych. Niska wartość gruntów nie jest dobrym zabezpieczeniem dla zaciąganych kredytów inwestycyjnych, a w przypadku sprzedaży takich gruntów nie wystarcza na uruchomienie pozarolniczej działalności gospodarczej.

#### **2.4. Zjawisko kapitalizacji subsydiów w świetle przeglądu literatury**

J.E. Floyd [1965] dowodził w swoich pracach, że wsparcie w postaci dotacji wpływa na ceny czynników produkcji, a wpływ ten ściśle zależy od: elastyczności ich podaży, tj. stopnia mobilności w gospodarce, technologii produkcji rolnej (tj. w szczególności możliwości zastąpienia deficytowego czynnika produkcji innym, tańszym) oraz programu kontroli wejścia/wyjścia do/z sektora (ograniczeń prawnych). Potem do modelu Floyda nawiązywali: B.L. Gardner [1983]; T.W. Hertel [1989, 1991]; H.D. Leathers [1992]; J. Dewbre [2001, 2002]; OECD [2002, 2008]; H. Guyomard [2004].

Wpływy subsydiów na produkcję rolną, alokację nakładów oraz dystrybucję przychodów były i są obszernie analizowane w literaturze. Studia literaturowe przedstawiają zarówno pozytywny, jak i negatywny wpływ dotacji na wyniki gospodarstw rolnych. Jednak niepodważalny jest fakt, że to oddziaływanie jest wielokierunkowe (inaczej wielokanałowe). Kapitalizacji subsydiów najczęściej uwagi i badań poświęcili naukowcy amerykańscy, ale również coraz więcej badań prowadzi w tym zakresie eksperci OECD. Wynika z nich, że w skali całej gospodarki zmiany wielkości renty ekonomicznej zwykle nie powodują zmian oferowanej ilości dobra. Jednak jej poziom decyduje o alokacji ziemi między różne zastosowania. W długim okresie zmiany cen zasobów powodują efekty: substytucji zasobów i zmiany podaży. Pierwszy polega na zastępowaniu zasobu droższego innymi tańszymi. Drugi oznacza zmianę zapotrzebowania na czynniki, która następuje pod wpływem zmiany wielkości produkcji spowodowanej zmianą jej kosztów. Należy także podkreślić, że postęp technologiczny również wpływa na

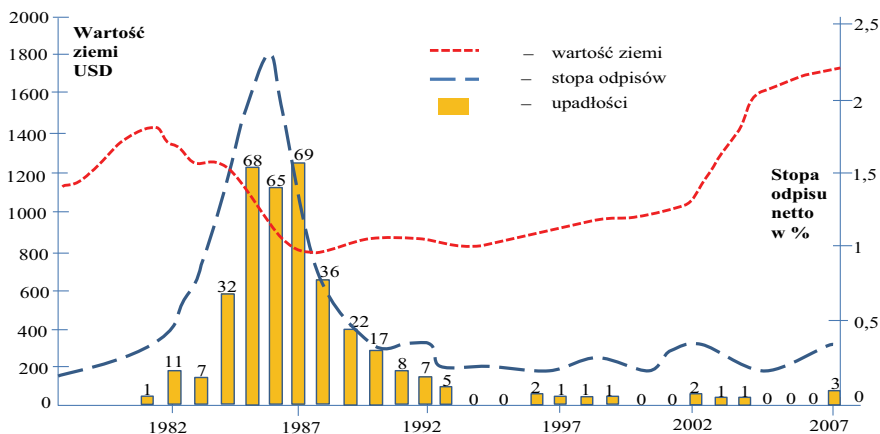
popyt na czynniki produkcji. Elastyczność podaży ziemi i elastyczność substytucji czynników produkcji to kluczowe determinanty ceny ziemi i stawek czynszów dzierżawnych. Trzecią determinantą kapitalizacji jest sposób implementacji polityki (wg *Policy Evaluation Model* OECD z 2008 r.) [Agricultural Support 2008]. Stąd też można sformułować wniosek, iż kapitalizacja subsydiów w wartości aktywów to efekt uboczny interwencjonizmu w rolnictwie, o szerszym, wielokanałowym oddziaływaniu na gospodarkę. Analizy poświęcone kapitalizacji wsparcia były i są zróżnicowane zarówno pod względem przestrzennym, jak i czasowym. Jako reprezentatywne można tu wymienić:

- ✓ S.H. Lence, A.K. Mishra (2003): USA w latach 1996-2000;
- ✓ M. Patton, P. Kostov, S. McErlean, J. Moss (2008): Irlandia przed 2005 r.;
- ✓ S. Kilian, J. Anton, K. Salhofer, N. Roder (2008): Bawaria, 2005 rok;
- ✓ G. Breustedt, H. Habermann (2011): Niemcy, przed 2004;
- ✓ P. Ciaian, D. Kancs (2012): UE-12 (system SAPS), po 2004 roku;
- ✓ L. Latruffe, Ch. Le Mouël, L. Piet, P. Dupraz (2013): Francja, 2008 r.
- ✓ K. van Herck, L. Vranken (2013): UE-12 (system SAPS), po 2004 roku.

W świetle powyższych badań wykazano, że oddziaływanie dotacji na podaż i popyt na ziemię było niejednoznaczne. Stwierdzono natomiast, że istniała zależność pomiędzy stosowanym modelem płatności SPS (regionalny, historyczny i hybrydowy) a wysokością czynszu dzierżawnego i ceną ziemi. Ponadto, wsparcie odłączone od produkcji (*decoupling*) okazało się być bardziej kapitalizowane w cenach ziemi (wg modelu PEM OECD z 2008 r.). Przegląd badań przeprowadzonych przez L. Latruffe i Ch. Le Mouël [2009], a dotyczących amerykańskiego rolnictwa, pozwolił na stwierdzenie, że płatności bezpośrednie powodują większy efekt kapitalizacji we wzroście wartości gruntów rolnych niż dotacje do produkcji i cen rolnych. Warto podkreślić, że plany dotyczące przyszłych wartości dopłat determinowały obecny popyt na ziemię rolną. Obliczono skapitalizowane płatności bezpośrednie, dzieląc coroczne ich kwoty wypłacane do powierzchni bazowej w danym rejonie przez wartość stopy dyskontowej, która określa wartość pieniądza w czasie. Stwierdzono dzięki temu, iż w 12-40 procentach o wartości hektara ziemi decyduje możliwość korzystania ze wsparcia bezpośredniego. W przypadku redukcji dopłat bezpośrednich lub ich likwidacji mogą nastąpić istotne spadki cen ziemi rolnej, a tym samym skokowy spadek wartości aktywów trwałych i zdolności kredytowej rolników. Można to nawet określić mianem pęknięcia bańki spekulacyjnej na rynku. Na rysunku 1 pokazano sytuację, gdzie w ślad za spadkiem cen ziemi (czerwona linia) nastąpił, z pewnym opóźnieniem (około 5 lat), wzrost liczby upadłości banków (pomarańczowe słupki). Na skutek spadku cen ziemi i tym samym spadku wartości aktywów trwałych nastąpiły problemy banków związane z niespłacanymi kredytami.

To w efekcie oddziaływało na funkcjonowanie całej amerykańskiej gospodarki, w tym także na budżet państwa. Sytuację tę można porównać do problemu z kredytami *sub-prime*<sup>5</sup> z 2008 roku.

Rysunek 1. Realne wartości ziemi (w cenach z 2000 r.), stopa odpisów netto i upadłości banków rolniczych w USA w latach 1977-2008



Objaśnienie:

$$\text{Stopa odpisów netto} = \frac{\text{odpisy roczne kredytów} - \text{odzyskane kredyty stracone}}{\text{całość stanu kredytów przed odpisami}}$$

Normalnie stopa ta kształtuje się na poziomie 0,5-1%.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: [Briggeman i in. 2009].

Możliwości oddziaływania dotacji na skłonność rolników do korzystania z kapitału obcego potwierdziły badania P. Ciaiana, J. Pokrivcaka i K. Szegenyovej [2012]. W tabeli 3 widać wyraźnie, iż wpływ ten nie jest obojętny.

Duże gospodarstwa wykorzystują dotacje jako alternatywę lub zabezpieczenie kredytów długoterminowych, podczas gdy małe stosują je do uzyskania krótkoterminowych kredytów obrotowych lub jako ich alternatywę.

Badania K. van Hercka i L. Vrankena [2013], tym razem przeprowadzonych na danych z państw UE-12, także potwierdziły występowanie zjawiska kapitalizacji, a mianowicie:

- do 25 eurocentów za każde euro płatności bezpośrednich było kapitalizowane w czynszu dzierżawnym;
- wzrost cen gruntów z tytułu dotacji zmniejszył wpływ dotacji na dochód z działalności rolniczej;

<sup>5</sup> Kredyty hipoteczne w USA o najniższym ratingu.



- wzrost czynszów miał bezpośredni, negatywny wpływ na przekazywanie gruntów i pośredni, negatywny wpływ na restrukturyzację gospodarstw i przemiany strukturalne w sektorze rolnym (utrudnienia dla nowych osób chcących rozpocząć produkcję rolniczą).

Tabela 3. Podsumowanie badań empirycznych dotyczących wpływu dotacji na korzystanie z kredytów bankowych

Wyszczególnienie	Modele panelowe z efektami stałymi		Estymacja metodą GMM	
	długoterminowe	krótkoterminowe	długoterminowe	krótkoterminowe
<b>Płatności oddzielone od produkcji (<i>decoupled subsidies</i>)</b>				
Małe gospodarstwa	Negatywne oddziaływanie	Pozytywne oddziaływanie	Pozytywne oddziaływanie	Neutralne
Duże gospodarstwa	Pozytywne oddziaływanie	Negatywne oddziaływanie	Pozytywne oddziaływanie	Neutralne
<b>Płatności połączone z produkcją (<i>coupled subsidies</i>)</b>				
Małe gospodarstwa	Negatywne oddziaływanie	Neutralne	Nieliniowe pozytywne	Nieliniowe pozytywne
Duże gospodarstwa	Pozytywne oddziaływanie	Neutralne	Nieliniowe pozytywne	Nieliniowe pozytywne

*Zródło: [Ciaian i in. 2012].*

Zjawisko kapitalizacji dopłat bezpośrednich występuje z różnym nasileniem w zależności od stosowanego modelu wsparcia. Najwyższy stopień kapitalizacji charakteryzuje unijny model regionalny. Jest to następstwem braku zróżnicowania wartości jednostkowej uprawnień do płatności na poziomie regionalnym. To sprawia, że z góry wiadomo, jaki strumień przychodu w postaci płatności może wygenerować jednostka powierzchni gruntu zlokalizowanego w danym regionie. Także wsparcie odłączone od produkcji cechuje wyższy stopień kapitalizacji. **Im wyższy jest stopień kapitalizacji, tym mniejsza skuteczność płatności bezpośrednich jako instrumentu wspierania dochodów użytkowników gruntów rolnych.**

Oczekiwane przyszłe czynsze są kluczowym składnikiem wartości gruntów dzisiaj (nadal obowiązuje definicja D. Ricardo). Ceny gruntów rolnych mogą być odpowiednio przybliżone przez sumę zdyskontowanych przyszłych stawek czynszu dzierżawnego. Metoda NPV (*Net Present Value*) jest pomocna w wyjaśnieniu ok. 40% wartości ceny ziemi. Bazując na podejściu NPV, stosuje się poniższą formułę obliczeniową:

$$L_t = \sum_{i=0}^{\infty} \frac{E(R_{t+i})}{(1+r_{t+1})(1+r_{t+2})\dots(1+r_{t+i})}$$

Równanie to można ująć w sposób krótszy, a mianowicie:

$$L_t = \frac{1}{1+r} \sum_{i=0}^{\infty} \frac{E(R_{t+i})}{(1+r)^i}$$

lub też:

$$L_t = \frac{R^*}{r}$$

gdzie:

$L_t$  – równanie opisujące ceny aktywów w czasie  $t$ ;

$E(R_{t+i})$  – wartość oczekiwana przyszłych zwrotów netto (rentowności) z ziemi;

$R^*$  – realne zwroty netto z ziemi rolnej;

$r$  – stopa dyskontowa.

Jednak szacowanie wartości czynszu w oparciu o powyższe formuły obarczone jest pewną dozą ryzyka. Wiąże się ono z niepewnością dotyczącą wartości stóp dyskontowych w przyszłości. Chodzi tu o możliwość ich nagłych zmian na skutek nowych kryzysów gospodarczych.

## 2.5. Kapitalizacja a zrównoważenie rolnictwa

Innym sposobem oszacowania stawek czynszu jest koncepcja hedonicznego modelu cen, która opiera się na założeniu, że heterogeniczne dobra można przedstawić jako agregat ich cech (charakterystyk). Bardziej formalnie, modele hedoniczne przybierają postać modeli ekonometrycznych (najczęściej jednorodnaniowych i nieliniowych względem zmiennych), w których zmienną objaśnianą jest cena, a zmiennymi objaśniającymi – charakterystyki produktu, o których sądzi się, że mają znaczny wpływ na jego cenę. Cena heterogenicznego dobra jest zatem sumą wycen jego poszczególnych charakterystyk opisanych za pomocą zmiennych objaśniających oraz czynników odzwierciedlonych w składniku losowym<sup>6</sup>.

Walory środowiskowe wpływają na ceny gruntów rolnych, co potwierdziły badania na przykładzie stanu Wyoming bazujące na modelu hedonicznym o następującej postaci [Wasson i in. 2013]:

---

<sup>6</sup> Za pionierów hedonicznej analizy cen dóbr uważa się F. Waugh, który w latach 1928-1929 badał wpływ wielkości, kształtu, koloru i dojrzałości warzyw na ich ceny oraz A. Courta, autora opublikowanej w 1939 r. pracy na temat zależności cen samochodów od takich cech, jak rodzaj silnika, waga samochodu czy powierzchnia okien [Berndt 1991]. Dynamiczny rozwój teorii indeksów cenowych oraz ekonometrycznej teorii modeli hedonicznych odzwierciedlony jest natomiast w bogatej literaturze o charakterze empirycznym; przegląd zastosowań modeli hedonicznych oraz najnowszych kierunków ich rozwoju prezentuje [Małpezzi 2002].

$$y_i = \sum_{k=1}^K \beta_k^{ag} X_{k,i}^{ag} + \sum_{j=1}^J \beta_j^{amenity} X_{j,i}^{amenity} + U_i$$

gdzie:

$y_i$  – cena konkretnej działki  $i$ ,

$\beta_k^{ag}, K$  – parametry dotyczące zmiennych produkcyjnych dla całego sektora (statystyki krajowe);

$X_{k,i}^{ag}, K$  – parametry charakteryzujące zmienne produkcyjne dla konkretnej działki  $i$ ;

$amenity$  – z ang. Udogodnienia;

pozostałe symbole dotyczą udogodnień (szczególnie cennych właściwości) na danej działce  $i$ .

Odległe tereny rolnicze, które obejmują obszary z dziką naturą, malowniczymi widokami i możliwością wędkowania, osiągają wyższe ceny za hektar w Wyoming, niż te, których krajobraz jest zdominowany przez produkcję rolną. System informacji geograficznej (GIS) zawiera takie dane, które są używane do pomiaru walorów rekreacyjnych i udogodnień związanych z malowniczymi widokami terenów wiejskich (tabele 4-5).

Tabela 4. Niekorzyści z powodu braku udogodnień środowiskowych dolar/akr (model hedoniczny)

Region	Pokrycie terenu	Lokalizacja	Dzika przyroda
Zachodni	-58,06	-43,77	-28,92
Centralny	-38,09	-56,90	-13,06
Wschodni	-20,80	-114,58	-4,84
Kraj	-38,09	-71,75	-15,16

Źródło: [Wasson i in. 2013].

Położenie w pobliżu lasu, parku, jeziora, rzeki, wzgórz czy czyste, niezanieczyszczone przemysłem powietrze są zmiennymi ujętymi w różnych klasach atrybutów danej działki na potrzeby jej wyceny (za pomocą modelu hedonicznego). Ceny gruntów objętych próbą zostały wyjaśnione zarówno przez poziom walorów środowiskowych, jak i atrybutów produkcyjnych. Statystycznie istotne okazały się zmienne „rekreacyjne” (malowniczy widok, możliwość wędkowania i odległość do miasta). Analiza ta pozwala na lepsze oszacowanie udogodnień środowiska w wartości działki. Technika hedoniczna opiera się na założeniu, że towary/dobra będące przedmiotem obrotu na rynku są opisane przez różne zestawy atrybutów lub cech. Wyoming można uznać za duże i bardzo różnorodne tereny wiejskie, gdzie można dobrze analizować rynek ziemi rolnej. To stan typowo rolniczy z produkcją pasz dla zwierząt i znacznym udziałem buraków cukrowych.

Wartości gruntów rolnych zależne są tu m.in. od takich cech jak: produktywność, odległość od rynków oraz ulepszenia typu nawadnianie, infrastruktura, itp.

Tabela 5. Udział wybranych udogodnień w całkowitej wartości szacunkowej ziemi

Region	Udogodnienia środowiskowe (%)
Zachodni	56,20
Centralny	8,20
Wschodni	5,57
Kraj	30,94

*Źródło: j.w.*

Z przeprowadzonych badań wynikało, iż udogodnienia środowiskowe stanowiły od 5 do 60 procent wartości działek.

## 2.6. Dotacje a tworzenie wartości w rolnictwie

Oddziaływanie subsydiów i zjawisko ich kapitalizacji uwidacznia się również we wskaźnikach ekonomicznych gospodarstw. Analizując ich efektywność finansową w oparciu o indeks tworzenia wartości (*Value Creation Index* – *VCI*), można dostrzec to oddziaływanie bardziej precyzyjnie. Indeks ten jest ilorazem rentowności kapitału własnego ( $ROE$ ) i kosztu jego pozyskania ( $K_E$ ):

$$VCI = \frac{ROE}{K_E}$$

Oczekiwaną wartością tego wskaźnika jest wyższa rentowność kapitału własnego od jego kosztu. W zależności od kształtowania się poziomu wskaźnika *VCI* w przedsiębiorstwie mogą mieć miejsce trzy sytuacje:

- ✓  $VCI > 1$  oznacza kreację wartości dla właściciela i jego bogacenie się – wówczas występuje zjawisko kapitalizacji;
- ✓  $VCI < 1$  następuje konsumowanie wytworzonej wartości i ubożenie właściciela gospodarstwa – w tym przypadku zachodzi proces dekapitalizacji;
- ✓  $VCI = 1$  – brak jakichkolwiek zmian w zakresie kreacji wartości dla właściciela.

Dla zobrazowania tego zjawiska w praktyce, w tabelach 6-7 pokazano wartości *VCI* dla przedsiębiorstw wielkoobszarowych.

WPR, promując produkcję roślinną, kieruje do niej większe wsparcie (wyższa stopa subsydiowania). Większe dotacje skutkują wzrostem wartości *VCI*, czyli pomnażaniem majątku i bogactwa właściciela.

Tabela 6. Indeks tworzenia wartości i stopa subsydiowania wg ukierunkowania produkcji rolniczej

Kierunek produkcji	Lata	Indeks tworzenia wartości*	Stopa subsydiowania (%)**
roślinny	2012	2,56	7,76
	2011	1,96	8,69
zwierzęcy	2012	2,03	3,89
	2011	1,83	5,01
mieszany	2012	1,73	6,65
	2011	2,01	7,37

\*wartość niemianowana; \*\* iloraz sumy subsydiów i przychodów ogółem.

Źródło: [Ranking 300].

Tabela 7. Indeks tworzenia wartości i stopa subsydiowania wg form prawno-własnościowych

Forma gospodarstwa	Lata	Indeks tworzenia wartości	Stopa subsydiowania (%)*
Zakupione	2012	<b>2,82</b>	<b>8,25</b>
	2011	2,53	10,32
Dzierżawy	2012	<b>3,30</b>	<b>8,48</b>
	2011	2,94	11,84
spółki ANR	2012	<b>1,06</b>	<b>10,17</b>
	2011	1,23	12,10
Rolnicze Spółdzielnie Produkcyjne	2012	<b>1,83</b>	<b>9,69</b>
	2011	1,62	11,70

Źródło i oznaczenia: jak wyżej.

Gospodarstwa zakupione i dzierżawione to podmioty zorientowane na rynek, o podobnej stopie subsydiowania i wyższej wartości VCI. W ich przypadku wystąpiła bardzo duża kapitalizacja i bogacenie się właścicieli. Spółki państwowe (ANR) i RSP otrzymywały więcej dotacji, ale osiągnęły niższą wartość VCI. Wynika to z faktu, iż podmioty te realizują inne cele i funkcje (postęp biologiczny, większa orientacja na ochronę środowiska).

## 2.7. Podsumowanie i wnioski

Dotychczasowe prace i badania nad kanałami oddziaływania dotacji na funkcjonowanie gospodarstw dotyczyły poszukiwań pojedynczych zależności. Żadna z prac nie łączyła zaś skutków oddziaływania wielu kanałów jednocześnie. Powodów tego jest kilka. Po pierwsze, kanały wpływu mogą oddziaływać

w przeciwnych kierunkach i ujmując je łącznie, należy mieć na uwadze możliwość znoszenia się wzajemnie tych zależności. Poza tym inne wnioski można uzyskać analizując dane jednoroczne, a inne w sytuacji szacowania modeli panelowych. Czasami również kapitalizacja wsparcia może być widoczna dopiero w zagregowanych wskaźnikach charakteryzujących regiony.

W świetle literatury przedmiotu rosnące uzależnienie gospodarstw od subsydiów pozytywnie przekładało się na ich płynność, wypłacalność oraz działalność inwestycyjną. Oznacza to, że poprawia się potencjał finansowy gospodarstw, a więc mogą one rozważać bardziej ambitne strategie restrukturyzacyjne, dostosowawcze i rozwojowe. Łatwiej też mogą sobie radzić z różnego typu rodzajami ryzyka. Uwidacznia się zatem wpływ efektu majątkowego i zabezpieczającego na niepewność i ryzyko, chęć pozostania w rolnictwie oraz stopień łagodzenia ograniczeń kredytowych.

Studia literatury pozwoliły również wskazać niepożądane skutki subsydiowania gospodarstw rolnych:

- 1) Programy wsparcia przeznaczone na zwiększenie dobrobytu rolników mogą być kapitalizowane w wartości aktywów, co ma negatywne odzwierciedlenie w strukturze kosztowej;
- 2) Ograniczają mobilność czynników produkcji (ziemi, pracy i kapitału), utrudniają przemiany strukturalne w rolnictwie i optymalną alokację zasobów, co potencjalnie może dodatkowo zaostrzyć zjawisko kapitalizacji;
- 3) Kapitalizacja wsparcia w cenie aktywów jest głównym źródłem nieefektywności transferów do rolnictwa.

Warto podkreślić, iż dotacje oddziałują na rynek czynników produkcji rolnej, ale muszą być też analizowane w kontekście zmian wartości aktywów rolniczych.

Reasumując, kapitalizacja subsydiów w rolnictwie jest faktem. Jej źródła, charakter, intensywność i następstwa są przy tym wielorako uwarunkowane. W pewnych okolicznościach może pojawić się jednak jej przeciwieństwo – dekapitalizacja. Tradycyjna polityka rolna i gospodarcza stara się tej ostatniej przeciwstawić. Sama zaś kapitalizacja jedynie w części wyjaśnia zmienność cen i wartości aktywów rolniczych.

Model zrównoważenia i wielofunkcyjności rolnictwa, bazujący głównie na subsydiach, utrwaląc może dotychczasową logikę i skutki ich kapitalizacji. Bez postępu metodologicznego w zakresie internalizacji efektów zewnętrznych i alokacji dóbr publicznych powstających w rolnictwie oraz zintegrowania i zrównoważenia instrumentarium polityki agro-środowiskowej i jej celów alokacyjnych oraz redystrybucyjnych nie należy oczekiwać zmiany współzależno-

ści między subsydiami a ich kapitalizacją w wartości ziemi i rzeczowych aktywów trwałych oraz stawkach czynszów dzierżawnych.

Kapitalizacja subsydiów w rolnictwie wpisuje się doskonale w dotychczasowy model funkcjonowania kapitalizmu, w którym stale musi następować kreacja kapitału, by mogły dokonywać się wzrost, rozwój, bogacenie indywidualne i poprawa ogólnego dobrobytu. Logika ta jest jednakże źródłem ciągłych kryzysów, nierównowag i narastania nierówności w sferze podziału. Fluktuacje ze sfery realnej, finansowej i regulacyjnej wpływają przeto na rolnictwo, ale kapitalizacja subsydiów rolnych zwrótnie może wносить też swój wkład w ogólną zmienność podstawowych kategorii ekonomicznych.

## Literatura

1. *Agricultural Outlook*, (2012), OECD-FAO.
2. *Agricultural Support* (2008), *Farm Land Values and Sectoral Adjustment. The Implication for Policy Reform*, OECD.
3. Ahearn M.C., El-Osta H., Dewbre J., (2006), *The impact of coupled and decoupled government subsidies on off-farm labor participation of U.S. farm operators*, *American Journal of Agricultural Economics*, t. 88, nr 2, 2006.
4. Briggeman C.B., Gundersen A.M., Gloy A.B., (2009), *The Financial Health of Agricultural Lenders*, *American Journal of Agricultural Economics*, t. 91, nr 5.
5. Ciaian P., Kancs D., (2012), *The Capitalization of Area Payments into Farmland Rents: Micro Evidence from the New EU Member States*, *Canadian Journal of Agricultural Economics*, t. 60, z. 4, 2012.
6. Ciaian P., Pokrivcak J., Szegenyova K., (2012), *Do agricultural subsidies crowd out or stimulate rural credit market institutions? The case of EU Common Agricultural Policy*, *European Integration online Papers*, t. 16, artykuł 15, <http://eiop.or.at/eiop/texte/2012-015a.htm>.
7. Ciaian P., Swinnen J., Kancs D., (2014), *The impact of the 2013 CAP reform on land capitalization*, CEPS, Brussels.
8. Clark J.B., (1899), *The Distribution of Wealth: A theory of wages, interest and profits*, 1927 edition, Macmillan, New York.
9. Clark J.B., (1901), *Wages and Interest as Determined by Marginal Productivity*, *Journal of Political Economy*, t. 10.
10. Dewbre J., Anton J., Thompson W., (2001), *The Transfer Efficiency and Trade Effects of Direct Payments*, *American Journal of Agricultural Economics*, t. 83, nr 5.

11. Dewbre J., Mishra A., (2002), *Farm Household Incomes and Government Program Payments*, paper presented at the Annual Meeting of the American Agricultural Economics Association, Long Beach, CA, July.
12. *Evaluation of Agricultural Policy Reforms in the European Union*, (2011), OECD.
13. Floyd J.E., (1965), *The Effects of Farm Price Supports on the Return to Land Labour in Agriculture*, *Journal of Political Economy*, t. 73, nr 2.
14. Gardner B., (1983), *Efficient Redistribution through Commodity Markets*, *American Journal of Agricultural Economics*, t. 65, nr 2.
15. Gardner B., (2002), *U.S. Commodity Policies and Land Prices*, Working Paper nr 02-02, University of Maryland.
16. Guyomard H., Le Mouël C., Gohin A., (2004), *Impacts of Alternative Agricultural Income Support Schemes on Multiple Policy Goals*, *European Review of Agricultural Economics*, t. 31, nr 2.
17. Hertel T.W., (1991), *Factor Market Incidence of Agricultural Trade Liberalization*, *Australian Journal of Agricultural Economics*, nr 35.
18. Hertel T.W., (1989), *Negotiating Reductions in Agricultural Support: Implications of Technology and Factor Mobility*, *American Journal of Agricultural Economics*, t. 71, nr 3.
19. Hertel T.W., (1989), *PSEs and the Mix of Measures to Support Farm Income*, *World Economy*, t. 12, nr 1.
20. Laskowska E., (2011), *Inwestycje na rynku gruntów rolnych w Polsce*, *Roczniki Nauk Rolniczych, seria G*, t. 98, z. 3.
21. Leathers H.D., (1992), *Allocable Fixed Inputs as a Cause of Joint Production: An Empirical Investigation*, "*Agricultural Economics*", November.
22. Leathers H.D., (1991), *Allocable Fixed Inputs as a Cause of Joint Production: A Cost Function Approach*, *American Journal of Agricultural Economics*, październik.
23. Michalek J., Ciaian P., Kancs D., (2013), *Firm-Level Evidence Of Deadweight Loss Of Investment Support Policies: A Case Study Of Dairy Farms In Schleswig-Holstein*, *Proceedings Issues, 2013: Productivity and Its Impacts on Global Trade*, czerwiec 2-4.
24. Patton M., Kostov P., McErlean S., Moss J., (2008), *Assessing the influence of direct payments on the rental value of agricultural land*, *Food Policy*, 33(5).
25. *Ranking 300 najlepszych przedsiębiorstw rolnych w 2012 roku*, (2013), IERiGŻ-PIB we współpracy z ANR.
26. Sikorska A.M., Ciodyk T., Zadura A., Zagórski T., Buks B., (2010), *Rynek ziemi rolniczej. Stan i perspektywy*, IERiGŻ-PIB, Warszawa.



27. Smith A., (2013), *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*, t. 1, wydanie drugie (dodruk), Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
28. Van Herck K., Vranken L., (2013), *Direct Payments and Land Rents: Evidence from New Member States*, Factor Markets Working Paper, nr 62, sierpień.
29. Wasson J.R., McLeod D.M., Bastian Ch.T., Rashford B.S., (2013), *The effects of environmental amenities on agricultural land values*, Land Economic, t. 89, nr 3, sierpień.
30. [www.anr.gov.pl](http://www.anr.gov.pl).
31. [www.savills.pl](http://www.savills.pl).
32. Zegar J.St., (2013), *Kwestia bezpieczeństwa żywnościowego a ekonomia*, IX Kongres Ekonomistów Polskich, Warszawa.

### **3. Zmiany liczby gospodarstw osób fizycznych ze zdolnością konkurencyjną**

#### **3.1. Uwagi wstępne**

Obecność na rynku podmiotów gospodarujących (przedsiębiorstwa, firmy, gospodarstwa rolne) pociąga za sobą stosunki natury konkurencyjnej. Obejmują one produkty finalne pojawiające się na rynku i czynniki produkcji angażowane do ich wytwarzania [Frohbert 2000, Woś 2003].

J. Kulawik [Kulawik 2007] cytuje definicję pojęcia konkurencyjności sformułowaną przez Freebairna, która zasługuje na przytoczenie w całości. Konkurencyjność to zdolność „... oferowania dóbr i usług w określonym miejscu i czasie podmiotom ich poszukującym po cenach równych lub niższych w porównaniu do innych dostawców, przy założeniu, że dochody ze sprzedaży pokryją co najmniej koszty odtworzenia wykorzystanych zasobów”. Chodzi o zasoby własne i obce (wypożyczone).

Pojęcie konkurencyjności jest bliskie pojęciu zdolności konkurencyjnej. Na to ostatnie miano nie zasługują podmioty, który z różnych przyczyn są konkurencyjne tylko chwilowo, ale te, które trwale osiągają nadwyżki ekonomiczne, co wskazuje na ich silną i jednocześnie trwałą pozycję na rynku. Zdolność konkurencyjna zatem to umiejętność gospodarujących podmiotów do zdobywania, a następnie zachowania trwałego udziału w rynku lokalnym, regionalnym, krajowym, bądź nawet międzynarodowym w warunkach dostępu do tych rynków. O zdolności konkurencyjnej podmiotów świadczy przede wszystkim duża nadwyżka ekonomiczna i inwestycje. Duża nadwyżka ekonomiczna wskazuje na mocną ekonomiczną pozycję podmiotów i informuje o ich aktualnym udziale w rynku. W małych podmiotach, jakimi są w większości gospodarstwa rolne, duże nadwyżki ekonomiczne przesądzają o poziomie życia producentów rolnych i ich rodzin, a także o możliwościach (przynajmniej częściowego) finansowania inwestycji z własnych środków. Realizowane inwestycje wskazują natomiast na umiejętności i chęć przystosowywania się do zmieniającego się otoczenia, co jest istotnym warunkiem zachowania zdolności konkurencyjnej w dłuższej perspektywie czasowej. Trzeba dodać, że inwestowanie wiąże się z ryzykiem bądź niepewnością.

Należy podkreślić, że raz zdobyta zdolność konkurencyjna nie jest cechą trwałą. Przeciwnie, gospodarstwa muszą stale o nią zabiegać, powiększając zasoby materialnych czynników produkcji, korygując kierunek (strukturę) produkcji, substytuując nakłady droższych środków i czynników produkcji tańszymi, doskonaląc jakość pracy zarządczej, itd. Rynek „karze” bowiem zaniechania tego rodzaju brakiem następcy, a to kończy się koniecznością wydzierżawienia lub sprzedaży gospodarstwa, a w krańcowych przypadkach nawet bankructwem. Potwierdzenie tego spostrzeżenia można znaleźć w opracowaniu Józwiaka i Mirkowskiej [Józwiak i Mirkowska 2004], które zawiera informację o zanikaniu całych grup gospodarstw w Austrii, Niemczech i Danii w latach 1997-2001. Na 68 grup wyodrębnionych według typu rolniczego oraz wielkości ekonomicznej zanikło<sup>1</sup> bowiem w tamtych krajach w okresie objętym analizą około 16% grup, głównie o wielkości 8-40 ESU<sup>2</sup>. W ich miejsce pojawiło się natomiast 6% nowych, wszystkie z gospodarstwami o wielkości 40 i więcej ESU.

Zdolność konkurencyjna lub jej brak nie są słowami bez konkretnej treści również w Polsce. Łączna liczba gospodarstw prowadzących produkcję rolniczą zmniejszyła się między latami 2002 a 2010 o 24,3%. Przykładem może być również to, że od roku akcesji notuje się w naszym kraju rosnący import mięsa wieprzowego oraz żywych prosiąt i warchlaków, i to do tego stopnia, że od 2008 roku Polska stała się znaczącym importerem netto żywca, mięsa i przetworów z mięsa wieprzowego [Małkowski, Rycombel i Zawadzka 2012]. Warto zatem problematyce konkurencyjności gospodarstw rolnych poświęcić więcej uwagi niż dotąd. W tym opracowaniu nacisk położony zostanie na ustalenie liczby gospodarstw rolnych w Polsce, które wyróżniały się zdolnością konkurencyjną po 2004 roku w porównaniu z okresem przedakcesyjnym. Oceny te dotyczą tylko gospodarstw rolnych będących w posiadaniu osób fizycznych.

### **3.2. Rok 1999**

Problematyką konkurencyjności krajowych gospodarstw rolnych zaczęto w naszym kraju zajmować się wraz z rozpoczęciem przygotowań do akcesji Polski do UE. Osoby i instytucje państwowe odpowiedzialne za sytuację rolnictwa wyrażały bowiem zaniepokojenie stopniem rozwoju krajowych gospodarstw rolnych w zestawieniu z gospodarstwami rolnymi krajów dawnej UE-15. Jedno z pierwszych opracowań poświęconych temu zagadnieniu [Józwiak 2003] miało

---

<sup>1</sup> Pojęcie „zanikanie grup gospodarstw” użyte w cytowanym opracowaniu oznacza, że liczba gospodarstw w danej grupie zmalała do tego stopnia, że system FADN przestawał monitorować ich kondycję ekonomiczną.

<sup>2</sup> W krajach tych występowały gospodarstwa o wielkości 8 i więcej ESU.

zatem udzielić odpowiedzi na pytanie, czy polskie gospodarstwa rolne mają jakiegokolwiek przewagi nad gospodarstwami unijnymi, co pozwoliłoby mieć nadzieję, że przynajmniej ich część będzie nadal funkcjonować po 2004 roku. Cytowane opracowanie nie wskazało jednak liczby gospodarstw wyróżniających się zdolnością konkurencyjną, ale na jego podstawie można taką liczbę oszacować.

Informacje dotyczące polskich gospodarstw rolnych zaczerpnięto z wyników rachunkowości rolnej prowadzonej w IERiGŻ<sup>3</sup>, a dla krajów unijnych z wyników monitoringu FADN. Na tej podstawie ustalono niezbędne cechy charakteryzujące grupy gospodarstw polskich z takimi samymi cechami analogicznych grup gospodarstw rolnych ze wszystkich krajów dawnej UE-15. Grupy te wydzielono według typów rolniczych i wielkości ekonomicznej wyrażonej w ESU. Porównywano więc wielkości charakteryzujące np. polskie gospodarstwa zbożowe o wielkości 8-16 ESU z uśrednioną charakterystyką analogicznej grupy gospodarstw z wszystkich ówczesnych krajów unijnych. Dostępne polskie dane ograniczyły jednak zakres ocen. Porównanie uzyskiwanych dochodów i rodzaju reprodukcji środków trwałych można było dokonać tylko na podstawie materiałów z 1999 roku, ponieważ nie było wcześniejszych, zgromadzonych i przetworzonych z wykorzystaniem identycznej metody. Oceną nie objęto poza tym gospodarstw o wielkości do 1 ESU i około 40% większych [Wyniki rachunkowości... 1999]. Część typów nie była bowiem reprezentowana w badaniach (gospodarstwa specjalizujące się w uprawach ogrodnich), inne obejmowały mniej niż 10 gospodarstw<sup>4</sup> (gospodarstwa specjalizujące się w chowie krów mlecznych), a w pozostałych typach brakowało dostatecznie licznej reprezentacji (powyżej dziesięciu gospodarstw) w niektórych klasach wielkościowych.

Ustalono w ten sposób, że polskie gospodarstwa specjalizujące się w uprawach trwałych o wielkości 1-3,99 i 4-7,99 ESU oraz specjalizujące się w uprawie zbóż o wielkości 16-99,99 ESU miały dochody netto przypadające na 1 osobę przeliczeniową pracy własnej<sup>5</sup> równe lub większe niż gospodarstwa krajów unijnych, a także reprodukcję rozszerzoną majątku trwałego. Łącznie 1,3% gospodarstw analizowanej próby odpowiadało tej charakterystyce. Na tej podstawie liczbę gospodarstw ze zdolnością konkurencyjną w kraju oszacowano na około 25 tysięcy. Gdyby w tej samej proporcji liczbę tę powiększyć o 40% tych, które nie mogły być objęte analizą z powodu braku danych, to można ustalić, że w 1999 roku 41,7 tys. (2,2% ogółu) gospodarstw krajowych będących

---

<sup>3</sup> Na próbę tę składały się tylko gospodarstwa rolne będące w posiadaniu osób fizycznych.

<sup>4</sup> W takich przypadkach nie można było ich publikować ze względu na konieczność zachowania tajemnicy statystycznej.

<sup>5</sup> Nakłady pracy rolnika i członków jego rodziny w posiadanym gospodarstwie.

w posiadaniu osób fizycznych i powierzchni powyżej 1 ha użytków rolnych, wyróżniało się zdolnością konkurencyjną.

Trzeba podkreślić, że powyższe ustalenia należy traktować jako orientacyjne, ponieważ:

- zostały one sporządzone na podstawie materiałów jednorocznych, i to w roku, który pod względem uzyskiwanych dochodów odbiegał *in minus* od sytuacji w innych latach poprzedzających akcesję. Tak zwany dochód przedsiębiorcy<sup>6</sup> (dochody rolnicze gospodarstw osób fizycznych i zyski gospodarstw osób prawnych) liczony w cenach stałych był bowiem w latach 1998 i 2000-2003 większy średnio o 14,3% niż w 1999 roku;
- analizowana w 1999 roku próba obejmowała zaledwie 1223 gospodarstw [Wyniki rachunkowości... 1999], a więc była ona około dziesięciokrotnie mniejsza niżli próba objęta monitoringiem Polskiego FADN, poczynając od 2004 roku. Analizowana w 1999 roku grupa polskich gospodarstw nie była też próbą losową;
- porównywanie zdolności konkurencyjnej gospodarstw w krajach położonych na różnej szerokości geograficznej mija się z celem ze względu na odmienny klimat. W Polsce na przykład nie można uprawiać owoców cytrusowych, oliwek ani ryżu, jak w krajach unijnych z południa Europy. Polskie gospodarstwa należałoby zatem porównywać z gospodarstwami z krajów o zbliżonej szerokości geograficznej;
- porównywanie dochodów przeliczonych na jednostkę pracy własnej rolnika i jego rodziny w Polsce i w innych krajach unijnych nie znajduje uzasadnienia. Tak liczone dochody w gospodarstwach krajowych nie muszą być większe niż w innych krajach i wystarczy, jeśli odpowiadają poziomowi parytetowemu w kraju;
- drobne gospodarstwa (o wielkości 1-3,99 i 4-7,99 ESU) w krajach tak zwanej Starej Unii (UE-15) – jak to wspomniano wcześniej – były grupami schyłkowymi, zanikającymi.

### 3.3. Lata 2006-2008

Okres przygotowań do akcesji, a przede wszystkim członkostwo Polski w UE, poprawiły znacząco warunki gospodarowania w rolnictwie krajowym, co najprawdopodobniej wywarło też wpływ na liczbę gospodarstw ze zdolnością konkurencyjną. W 2010 roku podjęto zatem kolejną ocenę zdolności konkurencyjnej różnych grup gospodarstw rolnych będących w posiadaniu osób fizycz-

---

<sup>6</sup> Obliczenia wykonano, wykorzystując ustalenia rachunków ekonomicznych dla rolnictwa (RER) wykonane w IERiGŻ-PIB na potrzeby Komisji Europejskiej w Brukseli.

nych [Jagła i Józwiak 2010]. Oceną objęto lata 2006-2008. Dane empiryczne zaczerpnięto z wyników monitoringu Polskiego FADN, a gospodarstwa podzielono na grupy według wielkości mierzonej w ESU.

Odmienne niż w 1999 roku oceniono wysokości dochodów z pracy własnej rolników i członków ich rodzin w posiadanym gospodarstwie<sup>7</sup>. Wykorzystano do tego celu pojęcie „wynagrodzenia” pracy własnej rolników i członków ich rodzin w posiadanych gospodarstwach, które policzono jako różnicę dochodu brutto rodzinnego gospodarstwa rolnego (dochodu brutto gospodarstwa rolnego) i kwoty zainwestowanych w gospodarstwo środków własnych rolników. Kwotę „wynagrodzenia” przeliczono następnie na jednostkę nakładu pracy własnej, jaką jest osoba pełnozatrudniona.

Z liczb z tabeli 1 wynika, że zdolność konkurencyjna wyróżniała w latach 2006-2008 tylko gospodarstwa o wielkości 16 i więcej ESU. Miały one ponadprzeczony poziom „wynagrodzenia” pracy własnej i rozszerzoną reprodukcję majątku trwałego. W tych zaś o wielkości 8-16 ESU „wynagrodzenie” pracy własnej było mniejsze od poziomu przeczowego, choć cechowała je rozszerzona reprodukcja majątku trwałego. Znajdowały się więc one nieco poniżej granicy gospodarstw ze zdolnością konkurencyjną.

Liczby z tabeli 1 wskazujące liczbę gospodarstw wyróżniających się zdolnością konkurencyjną były jednak nieco zawyżone. Dokładniejsza analiza wykazała bowiem, że część gospodarstw o wielkości 16 i więcej ESU osiągała efekty mniej korzystne. Do oceny poziomu efektywności produkcji wykorzystano wskaźniki VRS (z ang. *variable return to scale*) ustalone dla każdego z analizowanych gospodarstw przy pomocy metody DEA w wariacie zorientowanym na nakłady, które umożliwiły ocenę stopnia redukcji nakładów przy niezmiennym poziomie efektów w ramach poszczególnych grup wielkościowych. W opracowaniu przyjęto, że maksymalna wielkość wskaźników VRS zamyka się w granicach od 0,95 do 1 z uwagi na wpływ niezależnej od posiadacza gospodarstwa rolnego zmienności warunków produkcji w rolnictwie. Zysk (OZ) natomiast oszacowano, odejmując od dochodów gospodarstw opłatę własnych materialnych czynników producentów rolnych (pracy, ziemi i kapitału). Przyjęto stawki tej opłaty równe opłacie rynkowej obcych czynników produkcji.

Na powyższej podstawie wydzielono w ramach grupy wielkościowej 16 i więcej ESU podgrupę gospodarstw przeczujących ( $VRS \geq 0,95$  i  $OZ > 0$ ), wyko-

---

<sup>7</sup> Termin „posiadanie” jest w tym opracowaniu rozumiany jako synonim terminu „użytkowanie”. Odwołano się bowiem do polskiego Kodeksu Cywilnego, w którym wyróżnia się „posiadaczy samoistnych”, czyli właścicieli użytkowanych przez siebie gospodarstw i „posiadaczy zależnych”, którzy użytkują gospodarstwa niebędące ich własnością. Oczywiście występują też rozwiązania pośrednie, kiedy rolnicy są zarówno posiadaczami samoistnymi, jak i zależnymi.

rzystujących w sposób możliwie najkorzystniejszy dostępne zasoby czynników produkcji oraz podgrupę gospodarstw potencjalnie rozwojowych (VRS<0,95 i OZ>0), które miały możliwości poprawy. Ze sporządzonych obliczeń wynika, że trwałe podstawy funkcjonowania miało w tej grupie wielkościowej około 80% gospodarstw. W latach 2006-2008 funkcjonowało zatem w Polsce nie 96-97 tys., a około 77 tys. gospodarstw wyróżniających się zdolnością konkurencyjną.

Tabela 1. Liczba i udział gospodarstw osób fizycznych według wielkości liczonej w ESU i ich krótka charakterystyka w latach 2006-2008

Wielkość gospodarstw (ESU)	Liczba gospodarstw aktywnych <sup>a</sup> (tys.)	Struktura gospodarstw aktywnych <sup>a</sup> (%)	Ocena wynagrodzenia pracy własnej <sup>c</sup> (wynagrodzenie parytetowe =100)	Wskaźnik reprodukcji majątku trwałego <sup>d</sup>
do 2	1623,7	67,9	.	.
2-4	299,6	12,5	65,0	32,0
4-8	221,3	9,3	65,1	61,0
8-16	146,1	6,2	94,3	110,6
16 i więcej	96,5	4,0	294,7	224,7

<sup>a</sup> Gospodarstwa z działalnością rolniczą – dane GUS z 2007 roku.

<sup>b</sup> Liczby z 2006 roku, ustalone na podstawie wyników monitoringu Polskiego FADN.

<sup>c</sup> Relacja różnicy dochodu brutto gospodarstwa rolnego i kwoty zainwestowanych w gospodarstwo środków własnych rolnika przypadająca na jednostkę nakładów pracy własnej rolnika i jego rodziny w prowadzonym gospodarstwie do średniej pracy krajowej. Liczby zaczerpnięto z wyników monitoringu Polskiego FADN i statystyki publicznej.

<sup>d</sup> Relacja kwoty inwestycji brutto do kwoty amortyzacji.

*Źródło: obliczenia własne sporządzone głównie na podstawie wyników: monitoringu Polskiego FADN i częściowego spisu rolnego z 2007 roku.*

### 3.4. Lata 2005-2012

Spośród gospodarstw objętych monitoringiem Polskiego FADN wyodrębniono panel 5387 gospodarstw, które w latach 2005-2012 prowadziły nieprzerwanie rachunkowość rolną.

W ramach panelu wydzielono podgrupy, kierując się kwotami zysku z zarządzania i inwestycji netto. Zysk z zarządzania policzono jako różnicę dochodu z rodzinnego gospodarstwa rolnego i opłat własnych czynników produkcji ustalanych według cen rynkowych. Wyjątkiem była opłata jednej osoby pracującej w gospodarstwie w pełnym wymiarze czasu pracy (łącznie praca wykonawcza i zarządcza) policzona według stawki parytetowej opłaty pracy. Wartość inwestycji netto policzono natomiast jako różnicę wartości inwestycji brutto i kwoty

amortyzacji. W porównaniach pionowych uwzględniono wskaźniki zmian cen towarów i usług kupowanych na cele konsumpcyjne oraz inwestycyjne.

Na powyższej podstawie wydzielono podgrupy gospodarstw:

- z zyskiem z zarządzania i dodatnią wartością inwestycji netto, czyli ze zdolnością konkurencyjną;
- trzy podgrupy gospodarstw pozostałych, to jest bez zdolności konkurencyjnej.

Warunki ekonomiczne różniły się w latach 2005-2007 od tych z lat 2008-2012. W pierwszym roku analizowanego okresu gospodarstwa rolne otrzymały bardzo duże kwoty dopłat bezpośrednich, które ponad dwukrotnie powiększyły osiągane przez nie dochody. W następnych latach dopłaty rosły nadal, ale już w tempie znacząco mniejszym. W latach 2004-2007 korzystne były poza tym relacje cen dla rolnictwa. Skumulowany wskaźnik „nożyc cen” wyniósł wówczas 107,3 (rok 2003=100). W latach 2008-2012 warunki cenowe uległy pogorszeniu w stosunku do lat poprzednich, na co wskazuje skumulowany wskaźnik „nożyc cen” równy 100. Ekonomiczne warunki gospodarowania w rolnictwie były zatem w latach 2008-2012 mniej korzystne niż w latach 2005-2007<sup>8</sup>.

Tabela 2. Liczba gospodarstw ze zdolnością konkurencyjną i bez takiej zdolności w latach 2005-2007 i ich losy w latach 2010-2012

Podgrupy gospodarstw w latach 2005-2007	Liczba gospodarstw badanych w latach 2005-2007	Udział (%) w latach 2010-2012 gospodarstw:			
		z zyskiem z zarządzania i z dodatnią wartością inwestycji netto	z zyskiem z zarządzania i z ujemną wartością inwestycji netto	bez zysku z zarządzania i z dodatnią wartością inwestycji netto	bez zysku z zarządzania i z ujemną wartością inwestycji netto
Gospodarstwa ze zdolnością konkurencyjną – z zyskiem z zarządzania i dodatnią wartością inwestycji netto	1253	46,5	25,3	13,4	14,8
Gospodarstwa bez zdolności konkurencyjnej	4134	12,8	11,4	18,0	57,8

Źródło: obliczenia J. Sobierajewskiej i M. Zielińskiego sporządzone na podstawie liczb zaczerpniętych z wyników monitoringu Polskiego FADN.

<sup>8</sup> Świadczą o tym również skumulowane wskaźniki wzrostu wartości inwestycji w polskim rolnictwie i łowiectwie. Ze statystyk GUS wynika bowiem, że w latach 2005-2007 wskaźnik ten wyniósł 153,1% (rok 2004=100), a w latach 2008-2011 tylko 111,6% (rok 2007=100).



Z tabeli 2 wynika, że tylko 46-47% gospodarstw wyróżniających się zdolnością konkurencyjną w latach 2005-2007 zachowało tę korzystną charakterystykę w latach 2010-2012. Około 1/4 przestała inwestować (pauzowała), co nie dziwi z uwagi na pogorszenie ekonomicznych warunków gospodarowania, ale osiągała nadal zysk z zarządzania. Pozostałe zaś gospodarstwa tej podgrupy (28,2%) prawdopodobnie popełniły błędy w inwestowaniu i w trudniejszych warunkach gospodarowania niż w okresie inwestowania utraciły zysk z zarządzania (miały mniejszą od rynkowych stawek opłatę własnych czynników produkcji), ale mniej więcej połowa spośród nich usiłowała naprawić popełnione błędy, podejmując kolejne inwestycje.

Zwraca uwagę fakt, że z grupy gospodarstw bez zdolności konkurencyjnej w latach 2005-2007 wyłoniło się w latach 2010-2012 około 13% tych ze zdolnością konkurencyjną i około 11%, które nie inwestowały, lecz osiągały zysk z zarządzania. Na podstawie zebranych materiałów empirycznych trudno jest niestety wskazać choćby hipotetyczne przyczyny tych zjawisk. Jeszcze inne (18,0%) inwestowały w stopniu zapewniającym reprodukcję rozszerzoną, mimo że nie osiągały zysku z zarządzania (miały mniejszą od rynkowych stawek opłatę własnych czynników produkcji) i mimo mniej korzystnych ekonomicznych warunków gospodarowania niż w pierwszej części analizowanego okresu. Największy w podgrupie gospodarstw bez zdolności konkurencyjnej był jednak udział (około 58%) tych bez zysku z zarządzania i z reprodukcją ujemną majątku trwałego (z ujemną wartością inwestycji netto).

Kończąc tę część analizy należy dodać, że 49,6% gospodarstw całego analizowanego panelu charakteryzowała się w latach 2010-2012 tymi samymi cechami jak w latach 2005-2007. Wśród nich około 60% nie podejmowało żadnych przedsięwzięć, które mogłyby poprawić tę niekorzystną sytuację.

Tabela 3 wskazuje, że podgrupę gospodarstw ze zdolnością konkurencyjną charakteryzowała się w latach 2010-2012:

- największą średnią wielkością gospodarstwa mierzoną w SO i powierzchnią użytków rolnych,
- opłatą nakładów własnych czynników produkcji większą od stawek rynkowych,
- największym tempem wzrostu wartości majątku,
- relatywnie niewielkim udziałem dopłat bezpośrednich w dochodzie z gospodarstwa i małym udziałem dopłat do inwestycji w dochodzie.

Gospodarstwa drugiej podgrupy, charakteryzujące się ostrożnym podejściem do inwestowania, uzyskiwały również opłatę własnych czynników produkcji większą od stawek rynkowych. Posiadały one co prawda mniejszy o około 1/4 obszar użytków rolnych niż gospodarstwa ze zdolnością konkurencyjną,

ale miały za to większy udział bardziej intensywnych rodzajów produkcji. Informuje o tym relacja wielkości gospodarstwa mierzona w SO do obszaru jego użytków rolnych. Dopłaty bezpośrednie wpływały na ich dochody w zbliżonym stopniu jak w gospodarstwach ze zdolnością konkurencyjną. Jest do sprawdzenia hipoteza, że korzystały one w większym stopniu z usług produkcyjnych, a to ograniczało wydatki inwestycyjne i w rezultacie również koszty eksploatacji środków trwałych, które byłyby wykorzystywane tylko częściowo w gospodarstwie.

Tabela 3. Krótka charakterystyka wyodrębnionych podgrup gospodarstw w latach 2010-2012  
(wielkości wyrażone w pieniądzu podano w cenach z 2011 roku)

Mierniki i wskaźniki	Gospodarstwa:			
	z zyskiem z zarządzania i dodatnią wartością inwestycji netto	z zyskiem z zarządzania i ujemną wartością inwestycji netto	bez zysku z zarządzania i z dodatnią wartością inwestycji netto	bez zysku z zarządzania i z ujemną wartością inwestycji netto
Liczba gospodarstw	1113	787	914	2573
Średnia:				
- wielkość gospodarstwa w SO (tys. zł)	303	262	134	91
- powierzchnia użytków rolnych (ha)	65	49	29	19
Relacja zysku do wartości aktywów (%) – stopa zysku	8	8	-9	-11
Relacja zobowiązań do wartości pasywów (%)	18	11	10	4
Relacja wartości inwestycji netto do wartości aktywów (%)	8	-3	7	-4
Udział dopłat bezpośrednich w dochodzie (%)	37	38	68	85
Udział dopłat do inwestycji w dochodzie (%)	3	2	6	3

Źródło: jak w tabeli 2.

Gospodarstwa bez zysku z zarządzania lecz z dodatnią wartością inwestycji netto miały o ponad połowę mniejszą wielkość mierzoną w SO i mierzoną obszarem użytków rolnych niż gospodarstwa ze zdolnością konkurencyjną, a mimo to inwestowały. Korzystały one w mniejszym stopniu z kredytów długoterminowych, w większym za to z dopłat do inwestycji. Do sprawdzenia jest hipoteza, czy duże obciążenie kosztami eksploatacji środków trwałych ograniczało ich dochody rolnicze, prowadząc do wzrostu dochodotwórczej roli dopłat.

Gospodarstwa ostatniej analizowanej podgrupy miały jeszcze mniejszą skalę produkcji rolniczej niż gospodarstwa grupy poprzedniej i w mniejszym stopniu korzystały z kredytów oraz dopłat do inwestycji. Własne zasoby nie pozwoliły im zatem inwestować w stopniu zapewniającym reprodukcję rozszerzoną posiadanego majątku trwałego. W tej sytuacji – w większym stopniu niż w grupie poprzedniej – jeszcze większa była dochodotwórcza rola dopłat.

### **3.5. Wnioski**

Prawdopodobnie nigdy nie uda się dostatecznie precyzyjnie porównać krajowych gospodarstw rolnych charakteryzujących się zdolnością konkurencyjną w latach przed i po akcesji. Tylko z zastrzeżeniami i w przybliżeniu można na podstawie literatury tematu oszacować, że liczba gospodarstw ze zdolnością konkurencyjną wzrosła 2-3 krotnie w latach 2006-2008 w porównaniu z sytuacją z 1999 roku. W tym ostatnim roku liczba gospodarstw ze zdolnością konkurencyjną wynosiła bowiem 25-42 tysiące, by w latach 2006-2008 osiągnąć poziom 77 tysięcy. Ocena ta objęła wszelkie gospodarstwa rolne osób fizycznych z powierzchnią ponad 1 ha użytków rolnych.

Analizowana w tym opracowaniu próba 5387 gospodarstw rolnych o wielkości 4 i więcej SO pozwoliła ustalić, że w latach 2010-2012 w jej ramach funkcjonowało 20,7% takich, które wyróżniały się zdolnością konkurencyjną. Przenosząc ten wskaźnik na liczbę gospodarstw rolnych tej wielkości w kraju w 2010 roku (775,9 tysięcy), dało się oszacować, że funkcjonowało wówczas około 160 gospodarstw odpowiadających przyjętej definicji gospodarstw tego rodzaju.

Tempo przyrostu liczby gospodarstw ze zdolnością konkurencyjną ograniczała w latach 2005-2012 niechęć (awersja) producentów rolnych do finansowania inwestycji z kredytów i dopłat do inwestycji.

Okolo 28% gospodarstw wyróżniających się zdolnością konkurencyjną popełniła w latach 2005-2007 błędy w inwestowaniu. Liczba ta mogłaby być mniejsza, gdyby eksploatacja inwestycji odbywała się w warunkach nie gorszych niż wtedy, kiedy decyzja była podejmowana (rok 2008 i lata następne to okres recesji w gospodarce krajowej i recesji, a nawet kryzysu w większości innych krajów świata).

Okolo 29% gospodarstw charakteryzujących się brakiem zysku z zarządzania i ujemną reprodukcją majątku trwałego nie podjęła w latach 2005-2012 żadnych przedsięwzięć, by poprawić swoją niekorzystną sytuację. Być może ich posiadacze liczyli tylko na dopłaty bezpośrednie, gdyż ich udział w dochodzie sięgnął aż 85%.

Stwierdzono istnienie grupy gospodarstw (około 15%), które osiągały zyski z zarządzania bez inwestowania w skali zapewniającej reprodukcję rozszerzoną majątku trwałego. Mogły więc one na przykład korzystać z usług, by ograniczyć koszty stałe gospodarowania, ale tezę tę trzeba sprawdzić. Jej potwierdzenie wymusiłoby rewizję definicji gospodarstwa ze zdolnością konkurencyjną podaną we wstępie tego opracowania. Definicja powinna wtedy podkreślać nie rolę inwestycji w zapewnianiu trwałości tej zdolności, ale rolę poprawy umiejętności zarządczych czy marketingowych posiadaczy gospodarstw jako pierwszorzędnych czynników sprawczych. Inwestycje w tej sytuacji byłyby jedynie częścią narzędzi wykorzystywanych do utrwalania zdolności konkurencyjnej gospodarstw rolnych.

## Literatura

1. *Charakterystyka gospodarstw rolnych w 2007 r.*, (2008), Główny Urząd Statystyczny, Informacje i Opracowania Statystyczne, Warszawa, s. 306.
2. *Charakterystyka gospodarstw rolnych*, (2012), Główny Urząd Statystyczny, Powszechny Spis Rolny 2010, Warszawa, s. 384-385.
3. Froberg K., (2000), *Konkurencyjność polskiego rolnictwa*, [w:] *Strategiczne opcje dla polskiego sektora agrobiznesu w świetle analiz ekonomicznych*, pr. zbior., SGGW, Centrum Naukowo-Wdrożeniowe, Wydawnictwo Wieś Jutra Sp. z o.o., Warszawa, s. 224-241.
4. Guzewicz W., Kulawik J., (2008), *Organizacja i zarządzanie, czynniki wytwórcze oraz wyniki produkcyjno-ekonomiczne przedsiębiorstw w 2006 roku*, [w:] *Analiza efektywności ekonomicznej i finansowej przedsiębiorstw rolnych powstałych na bazie majątku WRSP*, pr. zbior., pod red. J. Kulawika, IERiGŻ-PIB, Warszawa, s. 96-111.
5. Jagła W., Józwiak W., (2010), *Korekta obciążeń gospodarstw rolnych osób fizycznych a możliwości rozwojowe tych gospodarstw*, [w:] *Analiza produkcyjno-ekonomicznej sytuacji rolnictwa i gospodarki żywnościowej w 2009 roku*, pr. zbior., pod red. A. Kowalskiego, IERiGŻ-PIB, Warszawa, s. 256-257.
6. Józwiak W., (2003), *Przewagi komparatywne polskich gospodarstw rolniczych*, IERiGŻ, Projekt Badawczy nr 5 HO2C 070 21, Warszawa, s. 15-43.
7. Józwiak W., Mirkowska Z., (2004), *Średnie, duże i bardzo duże gospodarstwa rolne w Niemczech, Austrii, Danii i Polsce w latach 1997-2001*, IERiGŻ; Komunikaty, Raporty, Ekspertyzy, nr 499, Warszawa, s. 9-16.

8. Kufel J., (2012), *Koniunktura a procesy rynkowe w sektorze rolno-żywnościowym. Zarys problemu*, IERiGŻ-PIB; Komunikaty, Raporty, Ekspertyzy, nr 560, Warszawa, s. 16-19.
9. Kulawik J., (2007), *Efektywność a konkurencyjność*, [w:] *Analiza efektywności gospodarowania i funkcjonowania przedsiębiorstw rolniczych powstałych na bazie majątku Skarbu Państwa*, pr. zbior., pod red. J. Kulawika i W. Józwiaka, IERiGŻ-PIB, Warszawa, s. 25-30.
10. Małkowski J., Rycombel D., Zawadzka D., (2012), *Aktualny i przewidywany stan rynku wieprzowiny*, IERiGŻ-PIB, ARR i MRiRW; Analizy rynkowe. Rynek mięsa. Stan i perspektywy, nr 43, Warszawa, s. 14-17.
11. Woś A., (2003), *Konkurencyjność potencjalna polskiego rolnictwa*, [w:] *Źródła przewag konkurencyjnych przedsiębiorstw w agrobiznesie*, pr. zbior., pod red. D. Niezgody, Katedra Ekonomiki i Organizacji Agrobiznesu Akademii Rolniczej w Lublinie, Pracownia Poligraficzna AR w Lublinie, s. 8-9.
12. Woś A., (2003), *Konkurencyjność polskiego sektora żywnościowego. Synteza*, Projekt badawczy nr 5 HO2C 070 21, IERiGŻ-PIB, Warszawa, s. 30 i 69-75.
13. *Wyniki rachunkowości rolnej gospodarstw indywidualnych 1999*, (2000), IERiGŻ, Warszawa, s. 30.
14. Ziółkowska J., (2008), *Efektywność techniczna w gospodarstwach wielkotorowych*, IERiGŻ-PIB, Studia i Monografie, nr 140, Warszawa, s. 20 i 104.

Doc. dr Dimitre Nikolov  
Instytut Ekonomiki Rolnictwa, Sofia, Bułgaria  
dr Teodor Radev, dr Petar Borisov  
Akademia Rolnicza, Płowdiw, Bułgaria

## **4. Wyzwania i perspektywy małych gospodarstw rolnych w Bułgarii**

### **4.1. Wprowadzenie**

Charakterystyczną cechą struktury gospodarstw rolnych w Bułgarii jest jej dualizm. Wyraża się on dużą liczbą małych gospodarstw rolnych uprawiających niewielką część użytków rolnych (UR) oraz niewielką liczbą dużych gospodarstw z większością wszystkich UR. Małe gospodarstwa rolne są istotne, jeśli chodzi o zapewnienie zatrudnienia na obszarach wiejskich. Odgrywają one rolę społecznego bufora w czasach kryzysu gospodarczego. W jednostkach tych znaczna część produkcji wykorzystywana jest na własne potrzeby, co ogranicza dochód z działalności rolniczej oraz możliwości inwestycyjne i rozwoju strukturalnego. Poprzez zwiększenie rentowności małych gospodarstw można zwiększyć zatrudnienie na obszarach wiejskich oraz osiągnąć wiele dodatkowych korzyści dla tych terenów.

Celem niniejszego rozdziału jest określenie głównych wyzwań i perspektyw dla małych gospodarstw rolnych w Bułgarii w kontekście nowej WPR. Dla jego realizacji niezbędna jest analiza dwóch głównych problemów metodologicznych. Po pierwsze, określenia specyfiki małych gospodarstw rolnych. Po drugie, ustalenia czynników ich przyszłego rozwoju. W teorii istnieją różne metody klasyfikacyjne gospodarstw rolnych według wielkości, służące celom definicyjnym. Najczęściej spotykane kryteria to: wielkość powierzchni UR; wielkość ekonomiczna, poziom orientacji rynkowej, poziom zatrudnienia zasobów pracy. Stosując wymienione kryteria, z powodzeniem można wyodrębnić zbiorowość małych gospodarstw rolnych.

### **4.2. Dane i metody**

W naszych analizach wykorzystaliśmy informacje Departamentu Statystyki Rolnej Ministerstwa Rolnictwa i Żywności oraz dane zebrane w badaniu przeprowadzonym na początku 2014 roku przy wsparciu krajowych służb doradztwa rolniczego. Próba gospodarstw była losowa i miała związek z poziomem korzystania z instrumentów PROW na wybranych obszarach. Przy zbieraniu danych wykorzystano następujące rodzaje narzędzi badawczych:

- Badanie beneficjentów PROW: 201 respondentów. Podziału według priorytetów programu odbywało się w następujący sposób: Oś 1: wywiady z 91 osobami; Oś 2: wywiady z 45 osobami; Oś 3: wywiady z 38 osobami i Oś 4 – wywiady z 27 osobami;
- Grupy fokusowe z beneficjentami PROW. Respondenci uczestniczyli w dyskusjach organizowanych zgodnie z harmonogramem. Celem badania było dotarcie do beneficjentów działań z czterech osi PROW. Priorytetem było zebranie jak największej liczby opinii na temat Osi 1, ponieważ jej popularność była stosunkowo najwyższa. W następnym kroku określono liczbę respondentów korzystających z działań z pozostałych osi.

### **4.3. Obecna sytuacja małych gospodarstw w Bułgarii**

#### ***Krajowa definicja pojęcia „Małe gospodarstwo rolne”***

Dla celów polityki rolnej, która będzie wdrażana w okresie programowania 2014-2020 stosowana jest następująca definicja pojęcia „małe gospodarstwo rolne” lub „małe gospodarstwo”:

- wielkość ekonomiczna mierzona za pomocą standardowej produkcji (SO) od 2000 do 7999 euro, oraz
- obszar użytków rolnych (UR) do 10 ha.

Wskazaną definicję sformułowano na potrzeby instrumentu wsparcia małych gospodarstw rolnych posiadających potencjał rozwojowy. Dlatego ustalono dolny próg SO wynoszący 2000 euro. Większość gospodarstw z takim poziomem produkcji nie jest zorientowana na rynek. Nie dążą one do rozwoju, ale jednocześnie nie są objęte planami likwidacji.

Górny próg udzielania wsparcia ustalono, aby zidentyfikować jednostki z ograniczonymi zasobami i z problemami strukturalnymi. Warto dodać, że górny próg wielkości ekonomicznej małych gospodarstw stanowi zarazem dolny próg wielkości gospodarstw młodych rolników, kwalifikujących się do wsparcia.

#### ***Rozkład terytorialny i liczebność małych gospodarstw rolnych***

Liczebność zbioru małych gospodarstw rolnych wynosi 85 770, czyli stanowią one 23,2% ogółu gospodarstw w Bułgarii. Niemal wszystkie małe gospodarstwa rolne prowadzą swoją działalność w formie gospodarstw osób fizycznych lub spółek jednoosobowych<sup>1</sup>. Tylko 520 jednostek zarejestrowanych jest

---

<sup>1</sup> O ile nie podano inaczej, wszystkie dane w analizie pochodzą z Powszechnego Spisu Rolnego przeprowadzonego w Bułgarii w 2010 roku.

jako osoby prawne. Wielkość ekonomiczna do 3999 euro cechuje 69,3% wszystkich małych gospodarstw rolnych. Z kolei wielkość ekonomiczna pozostałych 30,7% jednostek mieści się w przedziale od 4000 do 7999 euro.

W okresie między 2005 a 2010 liczba małych gospodarstw znacznie spadła, o około 68 tys., co stanowi 44,3% wszystkich małych gospodarstw. Spadek liczby małych gospodarstw jest znacznie wyższy niż przeciętny spadek ogólnej liczby gospodarstw dla Bułgarii (tabela 1).

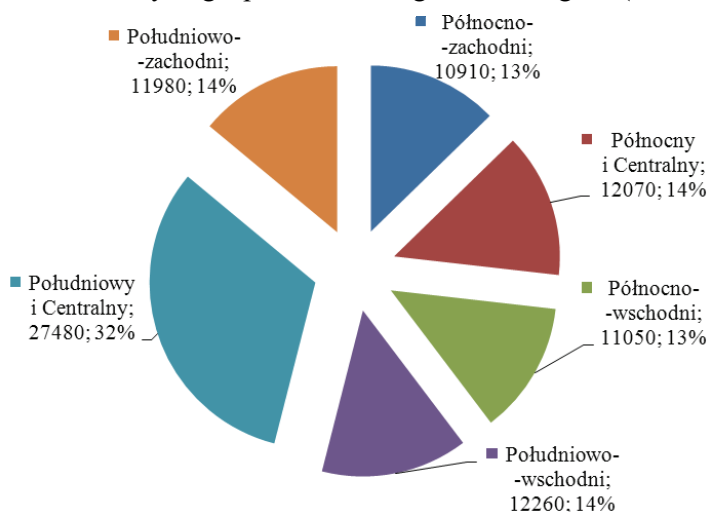
Tabela 1. Liczebność gospodarstw rolnych w Bułgarii w latach 2005-2010

Wyszczególnienie	2005	2007	2010	2005/2010
Bułgaria	534610	493130	370490	-30,7%
Małe gospodarstwa	153900	119590	85770	-44,3%
SO od 2000 do 3999 euro	108720	81490	59480	-45,3%
SO od 2000 3999 euro	45180	38100	26290	-41,8%

Źródło: Agrostotistics, MAF.

Najogólniej, terytorialny rozkład małych gospodarstw rolnych we wszystkich bułgarskich regionach (NUTS2) jest względnie równomierny (rysunek 1). W regionie Południowo-Środkowym funkcjonuje 27,5 tys. małych gospodarstw, co stanowi 32% wszystkich takich jednostek.

Rysunek 1. Udział małych gospodarstw w regionach Bułgarii (NUTS 2)



Źródło: Agrostotistics, MAF.



W pozostałych pięciu regionach liczba małych gospodarstw waha się między 11 a 12 tys. 22,1 tys. małych gospodarstw funkcjonuje na obszarach górskich, co stanowi 25,8% wszystkich tych podmiotów.

### ***Użytki rolne małych gospodarstw i wielkość standardowej produkcji***

Małe gospodarstwa rolne obejmują 203 930 ha UR, co stanowi około 5% całkowitej powierzchni UR w Bułgarii. Struktura użytkowania gruntów w tej zbiorowości na ogół odpowiada strukturze w kraju: 64,3% stanowią grunty orne, 26,0% trwałe użytki zielone; 8,4% uprawy trwałe, a 1,2% to ogródki przydomowe. Średnia powierzchnia UR małych gospodarstw rolnych wynosi 2,4 ha, podczas gdy przeciętna wielkość obszarowa gospodarstwa w kraju to 12,1 ha UR.

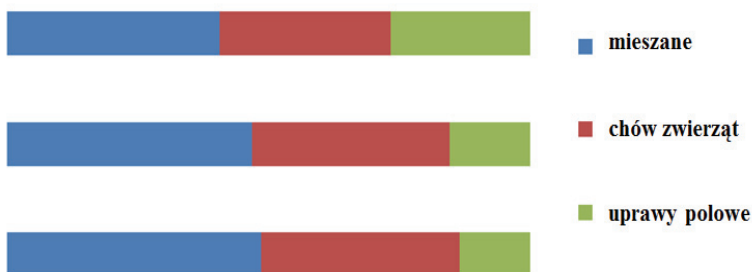
W latach 2005-2010 powierzchnia UR w małych gospodarstwach rolnych zmniejszyła się o około 20%. Jednak odnotowano korzystną tendencję wzrostu średniej wielkości obszarowej tej kategorii jednostek (z 1,6 do 2,4 ha UR).

Standardowa produkcji (SO) małych gospodarstw rolnych wynosi 308,8 mln euro, co odpowiada 12,2% całkowitej produkcji krajowej. Średnia wielkość ekonomiczna małych gospodarstw wynosi 3600 euro, co jest wartością niemal dwukrotnie niższą niż przeciętna wielkość gospodarstwa w Bułgarii.

### ***Specjalizacja produkcji i sytuacja ekonomiczna małych gospodarstw rolnych***

W 2010 roku wśród małych gospodarstw największy odsetek (40,7%) stanowiły jednostki z produkcją mieszaną. Gospodarstwa wyspecjalizowane w chowie zwierząt gospodarskich stanowiły 32,7% ogółu małych gospodarstw, a odsetek jednostek specjalizujących się w produkcji roślinnej wynosił 26,6% (rysunek 2).

Rysunek 2. Małe gospodarstwa w Bułgarii według specjalizacji produkcji



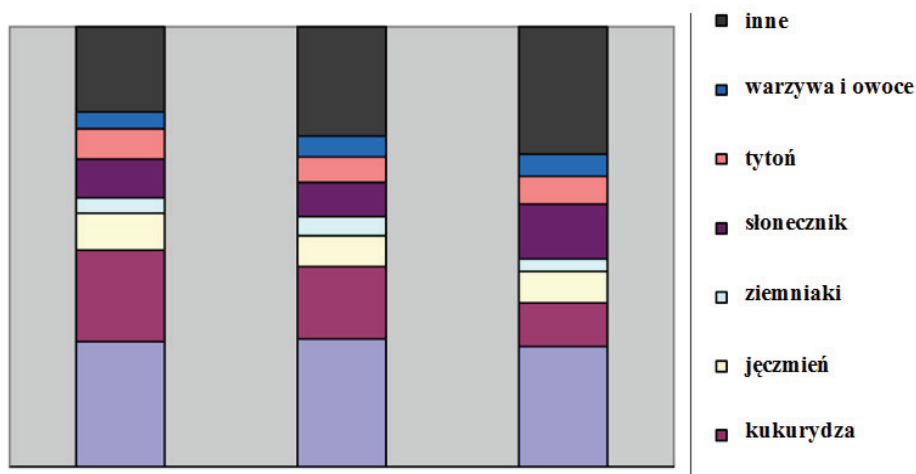
Źródło: Agrostotistics, MAF.

Po przystąpieniu Bułgarii do UE odnotowano istotne zmiany w strukturze małych gospodarstw według specjalizacji produkcji. Znacząco obniżył się udział jednostek z produkcją mieszaną i z chowem zwierząt. Odsetek małych gospodarstw z produkcją roślinną zwiększył się o 25% (wśród ogółu jednostek wzrost udziału tych podmiotów wyniósł 11 p.p.).

### ***Małe gospodarstwa rolne specjalizujące się w produkcji roślinnej***

Strukturę zasiewów we wszystkich grupach małych gospodarstw przedstawiono na rysunku 3. W latach 2005-2010 zaobserwowano tendencję spadkową udziału zbóż i wzrostową innych upraw. W 2010 roku produkcja roślinna małych gospodarstw jest bardziej zróżnicowana niż w 2005 roku. Zgodnie z oczekiwaniami udział małych gospodarstw w całkowitej powierzchni gruntów uprawami zbożowymi i roślinami przemysłowymi był bardzo niski (poniżej 4%). Z kolei ich udział w całkowitej powierzchni roślin pastewnych wyniósł około 15%.

Rysunek 3. Struktura zasiewów w małych gospodarstwach rolnych w Bułgarii



Źródło: Agrostotistics, MAF.

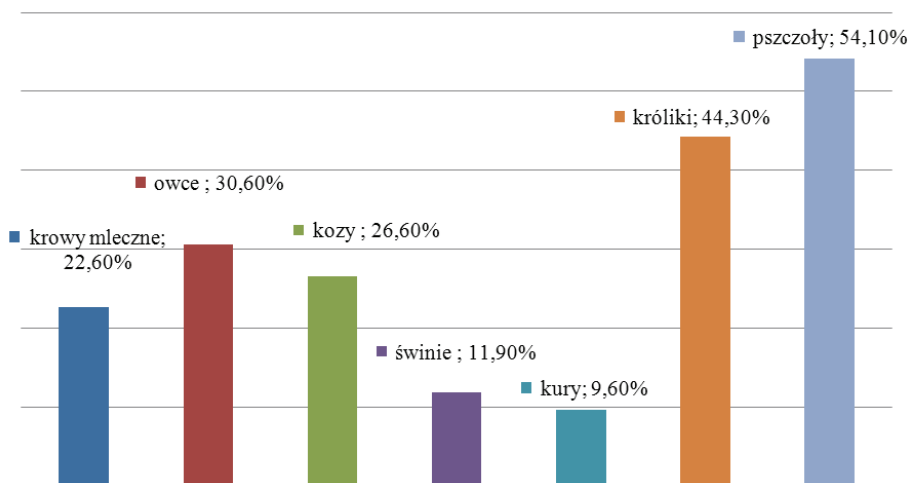
W 2010 roku około jedną trzecią powierzchni upraw tytoniu zajmowały małe gospodarstwa. W latach 2005-2010 powierzchnia ta zmniejszyła się o około 40%. Jednakże w strukturze zasiewów małych gospodarstw udział tytoniu nadal jest dość wysoki i stanowi 6,3% całkowitej powierzchni upraw zajmowanych przez te jednostki.

Okolo 5% gruntów rolnych małych gospodarstw zajmują świeże warzywa, arbuzy, melony i truskawki, co stanowi nieco więcej niż jedną czwartą całkowitej powierzchni upraw tych roślin w Bułgarii. Plantacje trwałe wszystkich małych gospodarstw rolnych wynoszą ogółem 17,2 tys. ha. W latach 2005-2010 uprawy trwałe zwiększyły się (o 30%). Okolo 60% tych gruntów tworzyły sady i plantacje jagód, a pozostała część stanowiły winnice.

### ***Małe gospodarstwa specjalizujące się w produkcji zwierzęcej***

Inwentarz żywy małych gospodarstw wynosi łącznie 228,2 tys. sztuk zwierząt, czyli 19,9% całkowitej liczby pogłowa w Bułgarii. Małe gospodarstwa utrzymują 22,6% wszystkich krów mlecznych w kraju, 30,6% owiec i 26,6% kóz. W posiadaniu tych jednostek jest również 54,1% uli (rysunek. 4).

Rysunek 4. Pogłowie zwierząt w małych gospodarstwach rolnych w Bułgarii (w %)



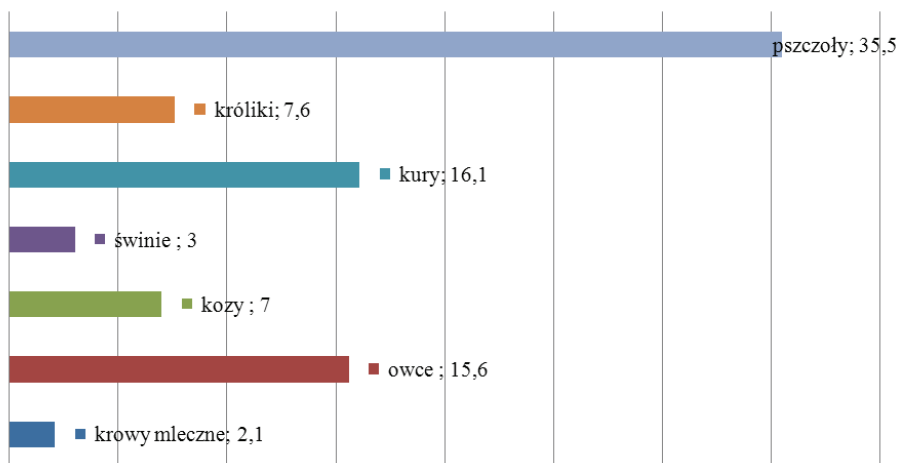
Źródło: Agrostotistics, MAF.

Małe gospodarstwa rolne specjalizujące się w chowie zwierząt gospodarskich charakteryzują się niewielkimi stadami. Średnio posiadają one 3,2 sztuki zwierząt. Na rysunku 5 przedstawiono średnią liczbę różnych zwierząt dla tych jednostek.

We wszystkich gospodarstwach rolnych w Bułgarii notuje się tendencję spadkową liczby zwierząt, co jest powiązane ze zjawiskiem likwidacji działalności rolniczych. W 2010 roku, w porównaniu z 2005 rokiem, liczba gospodarstw spadła ponad dwukrotnie, a liczba zwierząt gospodarskich spadła niemal

dwukrotnie. W okresie 2005-2010 liczba zwierząt gospodarskich na gospodarstwo nieznacznie wzrosła z 3,2 do 3,6 sztuk.

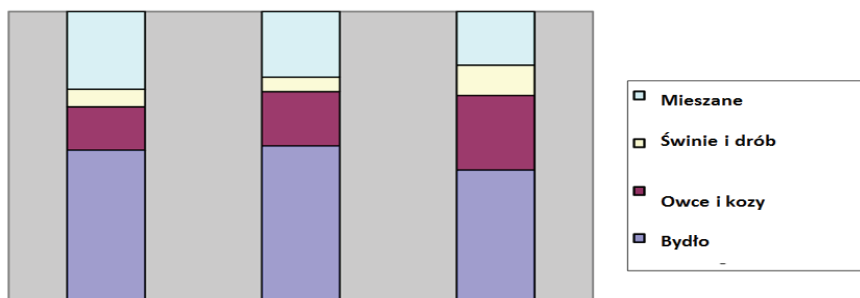
Rysunek 5 Średnia liczba zwierząt w małych gospodarstwach rolnych w Bułgarii



Źródło: Agrostotistics, MAF.

W okresie 2005-2010 zaszły dynamiczne zmiany w orientacji produkcyjnej małych gospodarstw z chowem zwierząt (rysunek 6). Udział gospodarstw wyspecjalizowanych w chowie bydła oraz mieszanym chowie zwierząt zmniejszył się o 7%. Bardziej rozpowszechniony stał się chów owiec i kóz, a względny udział gospodarstw o tej specjalizacji wzrósł niemal dwukrotnie. Taką samą sytuację można zaobserwować w chowie świń i produkcji drobiu.

Rysunek 6. Dynamika zmian pogłowia zwierząt gospodarskich w grupach gospodarstw rolnych w Bułgarii



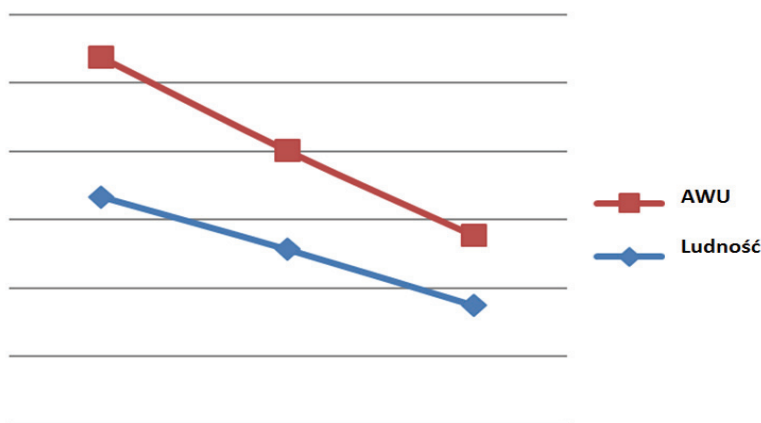
Źródło: Agrostotistics, MAF.

Główne czynniki ograniczające konkurencyjność małych gospodarstw w produkcji zwierzęcej to niewielki obszar gruntów, słabe wyposażenie w sprzęt i znaczne koszty niezbędne do zapewnienia zgodności z wymogami UE w odniesieniu do jakości i bezpieczeństwa żywności, ochrony środowiska i dobrostanu zwierząt.

### **Zasoby pracy w małych gospodarstwach**

W latach 2005-2010 zaobserwowano znaczny spadek stopy zatrudnienia i nakładów pracy w małych gospodarstwach rolnych. Główną przyczyną tego zjawiska był spadek liczby gospodarstw. Liczba osób regularnie zaangażowanych w działalność rolniczą w opisywanych jednostkach spadła o 47,6%, tj. z 335,820 w 2005 roku do 175,980 w 2010 roku. W tym samym okresie nakłady pracy uległy ograniczeniu o 49,6% i w 2010 roku wyniosły 103500 AWU (rysunek 7).

Rysunek 7 Tendencje zmian w zakresie rodzinnych zasobów pracy w małych gospodarstwach w Bułgarii – osoby zatrudnione i czas pracy (w tys.)

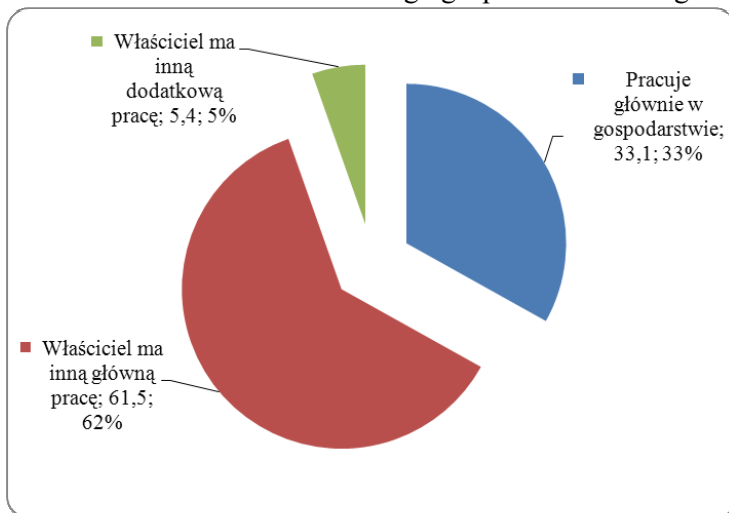


Źródło: Agrostotistics, MAF.

Małe gospodarstwa rolne to firmy rodzinne. Prawie całość zatrudnienia (99%) stanowią członkowie rodziny właściciela gospodarstwa. Jedno małe gospodarstwo zatrudnia średnio 2 osoby: rolnika/rolniczkę i żonę/męża, a nakłady pracy wynoszą przeciętnie 1,2 AWU. Praca w gospodarstwie to jednoosobowe zatrudnienie dla właścicieli 28,4 tys. (33% wszystkich tych jednostek) (rysunek 8). W około jednej piątej gospodarstw działalność rolnicza stanowi również jedyne zatrudnienie dla małżonka(-i) właściciela gospodarstwa.

Bardzo niewielu właścicieli małych gospodarstw posiadało wykształcenie rolnicze lub uczestniczyło w szkoleniach rolniczych. Jest to również typowe dla pozostałych gospodarstw w kraju. Tylko 0,7% właścicieli gospodarstw posiadało wyższe wykształcenie rolnicze, 3,1% dysponowało podstawowym lub ogólnym wykształceniem rolniczym, a pozostałe 96,2% nie miało żadnego wykształcenia rolniczego, a zaledwie samo doświadczenie praktyczne.

Rysunek 8. Zatrudnienie właściciela małego gospodarstwa rolnego w Bułgarii



Źródło: *Agrostotistics, MAF.*

Jednak doświadczenie i tradycje w rolnictwie osób regularnie zatrudnionych w małych gospodarstwach rolnych stanowią istotne korzyści. Innymi mocnymi stronami zatrudnionych w nich osób są: wysoka motywacja, cierpliwość, gotowość do pracy i zorientowanie na cele długoterminowe.

Relacje właścicieli gospodarstw z lokalnymi społecznościami i ich preferencje co do stylu życia w regionach wiejskich przyczyniają się do stabilności gospodarowania. Potwierdzają to wyniki badań kwestionariuszowych, przeprowadzonych w 2012 roku na reprezentatywnej próbie małych gospodarstw rolnych. Zdecydowana większość rolników (85%) deklarowała, że zawsze mieszkała w tej samej wsi, a 96% nie planowała migracji w najbliższych 5-10 latach. Ponadto jedna trzecia właścicieli uważała, że rolnictwo stanowi część preferowanego przez nich stylu życia<sup>2</sup>.

<sup>2</sup> Badanie przeprowadzono w 2012 w ramach projektu przygotowania strategii rozwoju obsza-

Wzmocniona migracja czynnej zawodowo populacji z regionów wiejskich, niesprzyjające warunki pracy i niskie dochody w rolnictwie zmniejszają podaż pracy w tym sektorze. Dlatego rolnicy często stoją w obliczu trudności ze znalezieniem wykwalifikowanych pracowników sezonowych.

### ***Orientacja rynkowa małych gospodarstw i dostęp do rynku***

Małe gospodarstwa rolne różnią się pod względem wskaźnika orientacji rynkowej. Ponad dwie trzecie z nich wytwarza znaczną część swojej produkcji na rynek. W ostatnich latach zaobserwowano pozytywną tendencję wzrostu udziału małych gospodarstw w rynku (rysunek. 9). Udział małych gospodarstw wytwarzających ponad połowę swojej produkcji na własne potrzeby zmniejszył się w latach 2005-2010 z 50,4 do 27,8%. Odsetek małych gospodarstw produkujących głównie na własne potrzeby był wyższy wśród jednostek z chowem zwierząt, jednostek specjalistycznych i tych z produkcją mieszaną (35,5%). Taka sytuacja dotyczyła względnie mniej podmiotów z produkcją roślinną (8,6%).

Rysunek 9. Liczba małych gospodarstw w Bułgarii przeznaczających ponad połowę swojej produkcji na samozaopatrzenie



Źródło: Agrostotistics, MAF.

rów wiejskich na okres 2014-2020. Na pytanie „Jaki jest główny powód Państwa osobistego zaangażowania w działalność rolniczą?” 17% użytkowników małych gospodarstw odpowiedziało, że są aktywni w dziedzinie rolnictwa, ponieważ dobrze zarabiają, 33% podawało jako powód swoją miłość do przyrody i zwierząt, a 50% deklarowało inne powody.

Małe gospodarstwa z produkcją roślinną sprzedają produkty rolne głównie hurtownikom, a jednostki z chowem – producentom żywności. Ze względu na znaczące wydatki na dystrybucję i większy wpływ rynkowy pośredników i przetwórców, drobni rolnicy nie otrzymują najlepszej ceny na rynku. Wytwarzanie niewielkich partii towaru oraz zmienna ich jakość również pogarszają sytuację małych gospodarstw rolnych na rynku. Brak wiedzy i umiejętności w zakresie badania rynku, sytuacji rynkowej i wprowadzania produkcji do obrotu ogranicza możliwości drobnych rolników, szczególnie jeśli chodzi o szybkość i właściwą reakcję na zmiany w otoczeniu.

Innym problem małych gospodarstw jest brak długoterminowych umów z przetwórcami żywności i hurtownikami. Według właścicieli tych jednostek niekorzystanie przez nich z umów kontraktacyjnych wynika z niestabilnych cen rynkowych, ryzyka niewypełnienia zobowiązań i niewystarczającej mocy prawnej umów.

Rynek środków produkcji rolnej w Bułgarii nie jest wystarczająco efektywny. Takie rynki utworzono w całym kraju, ale nie wszystkie działają zgodnie z przeznaczeniem. Pozostałe segmenty systemu obrotu produktami rolnymi, takie jak aukcje, kontrakty *futures* itp., są słabo rozwinięte, co utrudnia zarówno sprzedaż środków produkcji rolnej, jak i konkurencję wśród rolników i kupców po zawarciu ofert.

W miastach brakuje wyspecjalizowanych targowisk dla lokalnych producentów. Funkcjonujące targowiska oferują głównie produkty rolne zróznicowanego pochodzenia, zakupione na rynkach środków produkcji rolnej, co uniemożliwia bezpośredni kontakt między producentami a konsumentami.

W ciągu ostatnich lat problemem dla małych gospodarstw rolnych stało się zwiększenie zasięgu terytorialnego, gęstości i udziału w rynku dużych sieci supermarketów. Gospodarstwa te nie są w stanie samodzielnie oferować regularnych i dużych dostaw towarów, pożądaných przez sieci handlowe, co przekłada się na utratę pozycji rynkowej przez drobnych producentów.

Małe gospodarstwa podlegają także praktykom nieuczciwej konkurencji, takim jak: nierejestrowany import środków produkcji rolnej o słabej jakości i niskich cenach; sprzedaż produktów rolnych na nieautoryzowanych rynkach i nadużywanie pozycji ze strony pośredników.

Bez względu na rządową politykę wspierania grup i organizacji producentów rozpowszechnienie takich organizacji na terenie kraju jest ograniczona, z uwagi na niechęć rolników do współpracy i brak wsparcia dla ich inicjatywy i przedsiębiorczości. Pod koniec 2013 roku istniała tylko jedna uznana organizacja rolników. Brak efektywnych organizacji producentów nie pozwala małym



gospodarstwom na skorzystanie ze wsparcia unijnego, co pogarsza ich pozycje na rynku.

Sprzedaż bezpośrednia przez producentów jest w Bułgarii słabo rozwinięta. Przeważa sprzedaż bezpośrednia poprzez kanały nieformalne. Rozwój sprzedaży bezpośredniej utrudniony jest przez ustawodawstwo, które stawia rolnikom wysokie wymagania, ogranicza wielkość i udział produktów pochodzenia zwierzęcego. Ograniczenia te dotyczą też niektórych regionów<sup>3</sup>. Z tego powodu w całym kraju zaledwie 230 rolników jest zarejestrowanych jako sprzedawcy bezpośredni. 170 z nich to producenci produktów pszczelich. Trzeba dodać, iż lokalna żywność i sprzedaż bezpośrednia są w bardzo niskim stopniu zintegrowane ze strategiami rozwoju turystyki.

W Bułgarii słabo rozwinięte są także systemy dobrowolnej certyfikacji żywności i produktów oraz krótkie łańcuchy dostaw. Fakt ten utrudnia opracowywanie przez małych producentów strategii, które mają na celu zwiększenie wartości dodanej ich produkcji w oparciu o jej jakość i pochodzenie.

Taki rozwój nie spełnia oczekiwań bułgarskich konsumentów, którzy w dużym stopniu przywiązują wagę do jakości i pochodzenia produktów spożywczych (w porównaniu ze średnim poziomem europejskim). Badania opinii publicznej przeprowadzone przez Eurobarometr w 2011 i 2012 dowodzą znacznego zainteresowania bułgarskich konsumentów pochodzeniem produktów spożywczych oraz zdrowym odżywianiem. Daje to asumpt do rozwoju rynków produktów lokalnych, produktów z certyfikatem jakości oraz z oznaczonym pochodzeniem. Bez względu na niskie dochody 98% gospodarstw domowych w Bułgarii uważa jakość za ważny czynnik przy wyborze żywności, a 78% z nich uznaje tę cechę za bardzo ważną. Pochodzenie produktów spożywczych stanowi ważną przesłankę zakupu żywności w przypadku 74% spośród bułgarskich konsumentów (jest to bardzo ważna przesłanka dla 41%) [Eurobarometr 2012].

### ***Małe gospodarstwa wsparte ze środków unijnych w latach 2007-2013***

W okresie programowania 2007-2013 rozwój małych gospodarstw rolnych wspierany był w ramach kilku działań Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich 2007-2013 (PROW). Działania te miały na celu restrukturyzację gospodarstw i współpracę, a także ułatwianie dostępu do usług informacyjnych, szkoleń i doradztwa.

---

<sup>3</sup> Zarządzenie nr 26 z 14 października 2010 w sprawie szczególnych wymogów dla bezpośrednich dostaw niewielkich ilości surowców i żywności pochodzenia zwierzęcego.

Działanie 141 „Wsparcie rolnictwa niskotowarowego w procesie restrukturyzacji” ma istotne znaczenie dla sektora rolnego. Jego celem jest restrukturyzacja niskotowarowych gospodarstw rolnych, poprawa ich rentowności i orientacji rynkowej. Działanie to wspiera gospodarstwa o małej wielkości ekonomicznej (od 1 do 4 ESU) poprzez udzielanie im pomocy finansowej do kwoty równej 1500 euro rocznie, wypłacanej przez maksymalnie pięć lat. Przez cały okres programowania w tym działaniu złożono 9446 wniosków o wsparcie. Zakwalifikowano 8634 wniosków na kwotę 64,3 mln euro (wydatki publiczne). Zakładane cele działania w wielu wspieranych gospodarstwach zrealizowano w 20%. Oceny śródk okresowe wskazują, że relatywnie najbardziej zainteresowane tym działaniem są niskotowarowe gospodarstwa z uprawą roślin. Stanowią one 60% wszystkich wnioskodawców. Pozostałe 40% wniosków dotyczy równomiernie różnych typów jednostek. Około 90% zatwierdzonych wniosków zostało złożonych przez gospodarstwa rolne o wielkości do 5 ha.

Wnioski z realizacji działania pokazują, że zwiększone zainteresowanie rolników wymaga czasu i odpowiednio ukierunkowanej kampanii informacyjnej. Wdrażanie tego instrumentu rozpoczęło się we wrześniu 2008 roku. Do końca 2010 roku złożono tylko 1650 wniosków o wsparcie. Przeprowadzona kampania informacyjna wywarła duży wpływ na wzrost zainteresowania działaniem 141. Dodatkowym bodźcem w ubieganiu się o wsparcie było zaufanie ze strony potencjalnych beneficjentów, które uzyskano dzięki pokonaniu opóźnień i szybkiej realizacji płatności w 2011 roku. Pod tym względem decentralizacja procesu wnioskowania przyczyniła się do skutecznego podziału budżetu. Od 2011 wnioski o wsparcie i o płatność są składane i przetwarzane w regionalnych dyrekcjach Państwowego Funduszu Rolnictwa (agencja płatnicza PROW). Znacznie skróciło to czas rozpatrywania dokumentacji i zapobiegło nagromadzeniu dużej liczby oczekujących wniosków. Termin wyznaczony na rozpatrzenie wniosku wynosił cztery miesiące, ale po decentralizacji wdrażania uległ on skróceniu do dwóch miesięcy. Wszystkie te czynniki spowodowały znaczny wzrost liczby potencjalnych beneficjentów w latach 2011-2012, kiedy to złożono odpowiednio 2280 i 5500 wniosków.

Zgodnie z oceną śródk okresową PROW istotną rolę w osiągnięciu celów działania odegrała pomoc udzielona przy przygotowaniu wniosków o wsparcie i biznesplanów. Dane z ewaluacji świadczą również o tym, że zdaniem rolników otrzymujących wsparcie, instrument ten przyczynia się do modernizacji i rozwoju działalności, a także, w dużym stopniu, pomaga w wejściu na rynek. Podkreśla się jednak, że przyznana kwota wsparcia jest niewystarczająca dla restrukturyzacji gospodarstw, a w związku z tym niezbędne jest ubieganie się o dodat-

kową pomoc finansową z innych działań nakierowanych na modernizację gospodarstw i zróżnicowanie działalności rolniczej [Nikolov 2012].

Innym instrumentem PROW skierowanym do małych gospodarstw rolnych jest działanie 143 „Świadczenie usług doradczych i upowszechnianie wiedzy rolniczej w Bułgarii i Rumunii”. Jego celem jest ułatwienie gospodarstwom dostępu do finansowania z PROW i osiągnięcie zgodności z wymogami i standardami UE. Beneficjentem tego działania został wybrany jeden podmiot. Świadczył on pełen zestaw usług doradczych na rzecz producentów rolnych kwalifikujących się do dofinansowania w ramach czterech działań PROW. Usługi doradcze oraz usługi w zakresie upowszechniania wiedzy rolniczej obejmują przygotowanie biznesplanu, wypełnienie formularza zgłoszeniowego, udzielanie porad w zakresie zgodności utrzymywania ziemi w dobrej kulturze rolnej i środowiskowej oraz pomoc w rozwiązywaniu problemów ochrony środowiska w gospodarstwie. W okresie programowania 2007-2013 (stan na 30.09.2013) udzielono rolnikom 19 827 usług doradczych. 9341 rolników ubiegało się o pomoc w ramach działania 141, 4406 o dofinansowanie działania 112 (Ułatwianie startu młodym rolnikom), 2841 składało wnioski w ramach działania 214 (Płatności rolno-środowiskowe), 206 ubiegało się o wsparcie z działania 121 (Modernizacja gospodarstw rolnych), 1536 beneficjentów wnioskowało o pomoc prawną, a 1492 o wsparcie w zarządzaniu gospodarstwami rolnymi (konkretne porady dotyczące uprawy roślin lub chowu zwierząt). Realizacja działania wywarła istotny wpływ nie tylko na zwiększenie zainteresowania ubieganiem się o pomoc finansową, ale pozwoliła drobnym rolnikom korzystać ze środków PROW. Poprawie uległy także ich praktyki rolnicze, wiedza i umiejętności.

Ubieganie się małych gospodarstw rolnych o pomoc w zakresie działań inwestycyjnych PROW (działania 121 – Modernizacja gospodarstw rolnych i 311 – Różnicowanie w kierunku działalności pozarolniczej) było utrudnione ze względu na brak doświadczenia w przygotowaniu projektów. Jak już wspomniano, drobni producenci rolni stoją w obliczu znacznych trudności, jeśli chodzi o zagwarantowanie wstępnego finansowania inwestycji i posiadanie własnego wkładu finansowego. Przygotowanie inwestycji, zarządzanie dokumentacją projektową i obciążenia administracyjne również stanowią poważną trudność. Realizacja wyżej wymienionych działań skłania do wniosku, że konieczne jest złagodzenie procedur wnioskowania i obciążeń administracyjnych dla małych gospodarstw rolnych, co zapewni im większy dostęp do wsparcia.

#### **4.4. Czynniki przyszelego rozwoju małych gospodarstw rolnych**

##### ***Współpraca i tworzenie sieci***

Oprócz gruntów rolnych efektywna produkcja w małych gospodarstwach rolnych wymaga łańcucha dostaw surowców, jak również wiedzy i umiejętności. Potrzebna jest również zaawansowana technologia, maszyny i dostęp do rynków. Oprócz wspomnianych ograniczeń istnieją trudności w zakresie nawadniania, wysokich cen paliwa i nawozów. Rozwiązaniem powyższych problemów może być nawiązanie i rozwój współpracy oraz tworzenie sieci społecznych wśród rolników. Teoria i doświadczenia międzynarodowe pokazują, że tworzenie sieci niweluje niedoskonałości rynku. Współpraca i tworzenie sieci poprawiają dostęp do surowców i wzmacniają pozycję na rynku. Pozwalają one również zmniejszać ryzyko dzięki dywersyfikacji portfela. Zwiększa to zdolność rolników do spłaty zadłużenia, a także umożliwia im pożyczanie tańszego pieniądza. W związku z tym istnieje coraz większe zainteresowanie rynkiem sprzedaży bezpośredniej, co nie umniejsza znaczenia spółdzielczości. Warto dodać, że koniecznym czynnikiem dla rozwoju sieci i współpracy wśród rolników jest wsparcie rządowe.

##### ***Dostęp do kredytu***

Najogólniej małe gospodarstwa powinny mieć dostęp do dwóch rodzajów kredytów: kredytu długoterminowego (w celu sfinansowania inwestycji w środki trwałe) i kredytu krótkoterminowego (na sfinansowanie kapitału obrotowego, np. na poprawę bieżącej płynności). Bardzo popularnym rozwiązaniem problemów kredytowych jest ustanowienie spółdzielni kredytowych. Są to małe specjalistyczne spółdzielnie które opierają się na wzajemnych gwarancjach i silnej presji. Ich praca nie wiąże się z dostarczaniem surowców ani wprowadzaniem produktów do obrotu. Głównym zadaniem jest pożyczanie pieniędzy swoim członkom na realizację działalności gospodarczej (w tym działalności rolniczej). Spółdzielnie kredytowe stanowią znakomite rozwiązanie dla małych gospodarstw. W 1996 w Bułgarii powstał zatwierdzony przez bułgarski rząd „Program dla Funduszu Kapitału Rolniczego” (ACFS). Utworzono dzięki niemu 33 spółdzielnie kredytowe, które obecnie liczą 14 tysięcy członków. Brak właściwych regulacji prawnych ogranicza dalsze rozprzestrzenianie się i rozwój tych instytucji. Według Narodowego Banku Bułgarii w 2013 roku istniało 26 zarejestrowanych spółdzielni kredytowych. Obecnie nie można tworzyć nowych spółdzielni. Z uwagi na ograniczenie legislacyjne istniejące spółdzielnie nie mogą być rejestrowane jako instytucje finansowe. Mogą one zmobilizować wolne środki i niewykorzystany potencjał pracy. W ten sposób wspierają inwestycje

długoterminowe oraz zapewniają miejsca pracy i dochody w rolnictwie. Rozwój i wzmocnienie spółdzielni stanowi podstawę pełnej i skutecznej absorpcji funduszy strukturalnych UE.

### ***Doradztwo i edukacja***

Właściciele małych gospodarstw potrzebują coachingu i szkoleń związanych z nową wiedzą oraz technologiami produkcji tradycyjnej i ekologicznej. Według rocznych raportów Krajowej Służby Doradztwa Rolnego [NAAS 2011, 2012] ponad 88% udzielonych konsultacji skierowana jest do drobnych rolników. Rolnicy ci najbardziej potrzebują doradztwa. Ze względu na małe rozmiary gospodarstw i niskie dochody, grupa ta nie korzysta z usług prywatnych firm doradczych. Z punktu widzenia zaspokajania potrzeb doradczych małe gospodarstwa powinny wzmocnić rolę publicznych instytucji doradczych, instytutów badawczych i uniwersytetów. Istnieje również konieczność zwiększenia wydajności publicznych służb doradczych w celu zaspokojenia rosnącego zapotrzebowania na te usługi ze strony małych gospodarstw.

### **4.5. Wnioski**

Wyniki przeprowadzonej analizy można podsumować, odnosząc się do zagadnienia zachowania i poprawy rentowności małych gospodarstw w przyszłości. Jednym z problemów jest zwiększenie rozmiaru małych gospodarstw. Można tego dokonać poprzez działania na rynku ziemi rolniczej. Innym sposobem jest rozwój usług rynkowych, takich jak systemy informatyczne, łańcuch dostaw, marketing i przetwórstwo. Zadania te można realizować w efektywny sposób poprzez stymulowanie współpracy i tworzenie sieci. Inny problem, który należy rozważyć, to kwestia finansowania rolnictwa. Należy kontynuować starania zmierzające do rozwoju spółdzielni kredytowych jako źródła usług finansowych dla małych gospodarstw. Wreszcie, należy zwiększyć rolę publicznego doradztwa w zakresie wsparcia małych gospodarstw. W związku z tym trzeba dokonać korekty sieci tej struktury na rzecz poprawy jej dostępności. W proces ten można również zaangażować spółdzielnie kredytowe. Nowoczesne rolnictwo nie może efektywnie rozwijać się bez nauki i badań. Małe gospodarstwa nie są w stanie zoptymalizować swoich przedsięwzięć bez informacji i edukacji zawodowej. Pod tym względem należy stymulować rozwój nauk rolniczych, edukacji i badań naukowych. Zastosowanie innowacji, wiedzy i edukacji to kluczowe elementy sukcesu małych gospodarstw.

## Literatura

1. Eurobarometer 2011 and 2012.
2. MAF, Bulgaria, Sofia. *Agricultural report 2006, 2007, 2008, 2009, 2010 and 2011*.
3. Nikolov D., (2010), *Social and Economic Stability of the Semi-Subsistence Farms*.
4. Nikolov D., Borisov P., Radev T., (2013), *Identifying the needs of small farms from four sectors to increase their competitiveness*, Agricultural economics and management. Sofia, vol. 4, p. 20-39.

## **5. Organizacyjno-ekonomiczne problemy i wyzwania produkcji warzyw gruntowych w regionie Płowdiw po rozszerzeniu Unii Europejskiej**

### **5.1. Wprowadzenie**

Aktualne tendencje rozwojowe w uprawie warzyw gruntowych, jak również problemy organizacyjne i ekonomiczne tej gałęzi produkcji rolniczej mają duże znaczenie dla sytuacji sektora rolnego w Bułgarii. W porównaniu do innych krajów europejskich, o podobnych warunkach naturalnych i klimatycznych, stan i perspektywy tej tradycyjnej dla Bułgarii gałęzi wytwórczości rolniczej po przystąpieniu do UE pogarszają się. Funkcjonowanie WPR sprawia, że konkurencyjność bułgarskiego warzywnictwa wystawiona jest na poważną próbę. Obecnie sektor ten musi konkurować z taną produkcją europejską. Wyzwania stawiane przed bułgarskim warzywnictwem od momentu włączenia Bułgarii do wspólnego rynku w 2007 r. związane są głównie z pokonywaniem problemów organizacyjnych i ekonomicznych. Należą do nich w szczególności niska wydajność produkcji oraz brak jej konkurencyjności. Zachęcanie rolników do produkcji wysokojakościowych i konkurencyjnych owoców i warzyw, zgodnych ze standardami panującymi na rynkach europejskich, powinno stanowić podstawowy priorytet krajowej polityki rolnej. Uprawa warzyw to bardzo pracochłonna gałąź produkcji roślinnej. Wyzwania dla producentów warzyw dotyczą głównie takich sposobów uprawy i wprowadzania produktów na rynek, które zapewnią możliwie największą rentowność zasobów zaangażowanych w procesy produkcji.

### **5.2. Materiały i metody**

Przecięty poziom plonów gospodarstw stanowi najważniejszy czynnik wpływający na efektywność produkcji warzyw gruntowych w regionie Płowdiw. W tabeli 1 przedstawiono średnie plony najważniejszych warzyw tam uprawianych w latach 2007-2012.

Warto zauważyć, że w badanym okresie wskaźnik ten wzrósł w przypadku prawie wszystkich gatunków warzyw. Niższe średnie plony negatywnie oddziaływały na efektywność produkcji oraz zmniejszały dochody producentów.

Tabela 1. Średnie plony (kg/dca<sup>1</sup>) gospodarstw warzywniczych w regionie Płowdiw w latach 2007-2012

Uprawa	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Pomidory	2120	2410	2340	2490	2804	2755
Ogórki	3695	3536	3797	3210	2970	2088
Papryka	1900	1956	1895	1850	1730	1868
Cebula	1710	1736	1783	1702	1690	1672
Kapusta	3120	2990	3064	2870	2710	2670
Arbuzy	2830	2868	2868	2790	2840	2320

Źródło: na podstawie badań własnych.

W latach 2007-2012 na koszty produkcji gospodarstw warzywniczych w regionie Płowdiw bezpośrednio wpłynęła sytuacja gospodarcza kraju. Trzeba zaznaczyć, że głównych elementów składających się na koszty wytwarzania, takich jak koszty surowców, dostaw i koszty pracy, nie można rozpatrywać bez uwzględniania sytuacji gospodarczej w Bułgarii.

Tabela 2. Koszty produkcji (BGN<sup>2</sup>/dca) gospodarstw warzywniczych w regionie Płowdiw w latach 2007-2012

Uprawa	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Pomidory	964,80	978,50	1027,30	1372,42	1483,50	1431,62
Ogórki	1783,2	1863,42	1810,02	1589,90	1392,30	1721,14
Papryka	1283,4	1352,24	996,10	1022,34	1186,70	1203,82
Cebula	584,40	637,50	757,41	753,20	703,96	786,60
Kapusta	484,76	559,17	576,10	699,11	684,80	758,36
Arbuzy	608,30	659,62	618,84	640,18	730,00	701,35

Źródło: na podstawie badań własnych.

Dane przedstawione w tabeli 2 wskazują, że w badanym okresie nastąpił ogólny wzrost kosztów produkcji. W przypadku niektórych warzyw, np. papryki, ze względu na spadek cen nakładów materiałowych, nastąpiło obniżenie ponoszonych wydatków. Z kolei w odniesieniu do ogórków miał miejsce spadek zarówno kosztów materiałowych, jak również kosztów pracy. Ogólnie rzecz ujmując, w latach 2007-2012 w regionie Płowdiw przeważała jednak tendencja do wzrostu kosztów produkcji, co miało związek z inflacją, a nie z intensyfikacją produkcji. Koszty nakładów materiałowych były zróżnicowane w zależności od

<sup>1</sup> Jeden dekar (dca) stanowi 0,1 ha (przyp. red.).

<sup>2</sup> BGN – lew bułgarski (przyp. red.).



rodzaju i ilości stosowanych nawozów, rodzaju i częstotliwości stosowania środków ochrony roślin, metody nawadniania (kropelkowe lub powierzchniowe), jak również odpowiedniego wykorzystania sprzętu rolniczego.

W bułgarskim warzywnictwie można wyróżnić szereg problemów organizacyjnych i ekonomicznych. Należą do nich przede wszystkim: brak dobrej organizacji produkcji, niski poziom jej mechanizacji; wysoka kosztowność wytwarzania (wysokie ceny nasion, nawozów, środków ochrony roślin, wody do nawadniania); niski poziom organizacji wśród producentów, brak umów handlowych między odbiorcami a producentami, niskie ceny skupu warzyw, słabo wykwalifikowani pracownicy. Wszystkie wymienione problemy warzywnictwa bułgarskiego od lat pozostają nierozwiązane.

### 5.3. Wyniki i dyskusja

Niezależnie od opisanych trudności produkcja wszystkich warzyw uprawianych w regionie przynosiła zysk. W latach 2007-2009 zysk z produkcji pomidorów i kapusty był wyższy niż między 2010 a 2012 rokiem. Zasadnicze znaczenie dla zwiększenia się zysku miały ceny sprzedaży, które były w przypadku rozpatrywanych roślin stosunkowo wysokie. Jednakże ogólnie zysk z uprawy warzyw pozostawał stosunkowo niski.

Tabela 3. Zysk z produkcji warzyw w regionie Płowdiw w latach 2007-2012

Uprawa	Zysk BGN/dca		Zysk BGN/tona	
	lata 2007-2009	lata 2010-2012	lata 2007-2009	lata 2010-2012
Pomidory	93,72	171,68	40,93	63,99
Ogórki	668,55	315,48	181,87	114,47
Papryka	73,81	42,78	38,45	23,56
Kapusta	122,57	130,17	40,08	47,28
Cebula	110,06	70,76	63,14	41,92
Arbuzy	153,50	11,74	53,56	4,43

*Źródło: na podstawie badań własnych.*

W tabeli 4 ukazano zróżnicowanie opłacalności produkcji warzyw w regionie Płowdiw w latach 2007-2012 w zależności od średnich plonów, cen sprzedaży, jak również kosztów materiałowych oraz kosztów pracy.

W przypadku pomidorów znaczący wzrost opłacalności (+77,96 BGN) w latach 2010-2012, w porównaniu z całym okresem 2007-2012, spowodowany był pozytywnymi tendencjami w zmianach cen sprzedaży (+330,92 BGN) oraz wzrostem przeciętnych plonów (+186,02 kg). Inne rozpatrywane czynniki od-

działały negatywnie. Dotyczyło to kosztów materiałowych (-280,16 BGN) jak i kosztów pracy (-158,82 BGN). W produkcji zielonej papryki nastąpiło obniżenie zysku z 1 opłacalności o 31,03 BGN. Poza tym czynniki, które wpłynęły na wielkość tego wskaźnika działały w różnych kierunkach. Przeciętne plony (-67,67 BGN/dca) i cena sprzedaży (-24,04 BGN) oddziaływały negatywnie, natomiast koszty produkcji pozytywnie. Obniżenie kosztów produkcji wynikało zarówno ze spadku kosztów pracy (-61,36 BGN), jak i wzrostu kosztów materiałowych, choć decydujący wpływ miał tu ostatni z wymienionych czynników (+122,04 BGN).

Tabela 4. Wpływ przeciętnych plonów, cen sprzedaży i kosztów produkcji na opłacalność produkcji warzyw (zysk na dca) w regionie Płowdiw w latach 2007-2012

Uprawa	Opłacalność produkcji w BGN	Średnie plony	Ceny sprzedaży w BGN	Koszty produkcji w BGN	Koszty materiałowe w BGN	Koszty pracy w BGN
Pomidory	+77,96	+186,02	+330,92	-438,98	-280,16	-158,82
Papryka zielona	-31,03	-67,67	-24,04	+60,68	+122,04	-61,36
Cebula sucha	-39,30	-24,30	+73,15	-88,15	-68,74	-19,41
Kapusta	+7,60	-66,09	+247,77	-174,08	-112,29	-61,79
Ogórki	-353,07	-622,53	+18,36	+251,10	+45,98	+205,12
Arbuzy	+7,60	-66,09	+247,77	-174,08	-112,29	-61,79

Źródło: na podstawie badań własnych.

W przypadku cebuli suchej opłacalność produkcji spadła (-39,30 BGN). Z wyjątkiem ceny sprzedaży, która oddziaływała na zysk pozytywnie (+73,15 BGN), wszystkie pozostałe rozpatrywane czynniki wpływały w przeciwnym kierunku.

W przypadku kapusty nastąpił wzrost opłacalności (+7,60 BGN), co ujawniło korzystną tendencję. Decydującą rolę odegrały ceny sprzedaży (+247,77 BGN). Pozostałe dwa czynniki oddziaływały negatywnie, tj. średnie plony (-66,09 BGN/dca) i koszty produkcji (-174,08 BGN), które obejmowały koszty materiałowe (-112,29 BGN) i koszty pracy (-61,79 BGN).

Najbardziej znaczący spadek opłacalności z dekara zaobserwowano w odniesieniu do produkcji ogórków. W przypadku tych upraw zysk z jednostki

powierzchni obniżył się w okresie 2010-2012 o 353,07 BGN. Decydujący był tutaj negatywny wpływ wielkości średnich plonów (-622,53 BGN/dca). Z kolei pozostałe dwa czynniki wpływały pozytywnie na zyskowność produkcji. Ceny sprzedaży powiększały zysk o 18,36 BGN, a koszty produkcji o 251,10 BGN (w tym koszty materiałowe o 45,98 BGN i koszty pracy o 205,12 BGN).

W przypadku produkcji arbuźów nastąpił wzrost opłacalności z jednostki powierzchni, który wynikał zasadniczo ze wzrostu cen sprzedaży (+247,77 BGN). Dwa pozostałe czynniki oddziaływały negatywnie, przy czym decydującą rolę odegrał wpływ kosztów produkcji – spadek zysków o 174,08 BGN (w tym kosztów materiałowych o 112,29 BGN i kosztów pracy o 61,79 BGN).

Analiza opłacalności poszczególnych kierunków produkcji warzyw pozwala na sformułowanie następujących wniosków:

- Tendencje zmian opłacalności produkcji warzyw wytwarzanych w regionie Płowdiw w latach 2007-2012 były dość zróżnicowane. Pozytywne zmiany zaobserwowano w produkcji pomidorów (+77,96 BGN), kapusty i arbuźów. Odwrotną tendencję odnotowano w przypadku zielonej papryki, cebuli suchej i ogórków – nastąpiło obniżenie zysku otrzymywanego z jednostki powierzchni, co było najbardziej widoczne w przypadku ostatniej z wymienionych roślin (-353,07 BGN).
- Analizując charakter wpływu rozpatrywanych czynników na zmiany opłacalności produkcji, na ogół pozytywną rolę odgrywały ceny sprzedaży (z wyjątkiem zielonej papryki). Odwrotnie kształtowało się oddziaływanie średnich plonów. W przypadku wszystkich warzyw (z wyjątkiem pomidorów) czynnik wpływał negatywnie.
- Koszty produkcji, w tym koszty materiałowe i koszty pracy, miały zróżnicowany wpływ na wartość zysku z jednostki powierzchni.

#### **5.4. Wnioski**

Na podstawie przeprowadzonych badań dotyczących organizacyjnych i ekonomicznych aspektów produkcji najważniejszych warzyw dla regionu Płowdiw możemy sformułować następujące wnioski:

- Przeciętne plony najważniejszych warzyw uprawianych w regionie Płowdiw są niższe niż istniejące możliwości produkcyjne. Warto dodać, że w latach 2007-2012 średnie plony warzyw były raczej zmienne, choć zaobserwowano w tym przypadku tendencję wzrostową.
- W analizowanym okresie nastąpił, z pewnymi wahaniami, wzrost kosztów produkcji. W dużym stopniu wyższe koszty produkcji wynikały z panującej inflacji. Rosły ceny surowców, a także koszty pracy.

- Niestabilność wyników produkcyjnych w produkcji warzywniczej w regionie Płowdiw wskazuje na poważne problemy organizacyjne i ekonomiczne związane z rozwojem tej branży.

## **Literatura**

1. Analysis of the fruit and vegetables sector for the period 2009-2011, National Statistical Institute.
2. National Strategy for Sustainable Development of Agriculture in Bulgaria 2014-2020, Ministry of Agriculture and Food.

## **II. Przemiany strukturalne i konkurencyjność przemysłu spożywczego**

Dr Norbert Potori, Instytut Ekonomiki Rolnictwa (AKI)  
Budapeszt, Węgry

### **1. Problemy rozwoju przetwórstwa rolno-spożywczego na Węgrzech**

#### **1.1. Wstęp**

Celem niniejszego rozdziału jest krótkie podsumowanie ogólnych przyczyn braku sukcesów węgierskiego przetwórstwa rolno-spożywczego w ostatnim dziesięcioleciu<sup>1</sup>. Węgry, kraj tradycyjnie wytwarzający nadwyżki produktów rolno-spożywczych, od momentu przystąpienia do UE utrzymał swoją pozycję eksportera netto. W latach 2000-2012 krajowy eksport i import produktów rolno-spożywczych wzrósł nominalnie odpowiednio z 2,44 mld euro do 8,08 mld euro i z 1,10 mld euro do 4,47 mld euro. Mimo że saldo handlu zagranicznego zmniejszyło się z 1,34 mld euro (w 2000 r.) do 916 mln euro (w 2005 r.), to od roku 2007 przekroczyło ono poziom notowany w okresie przedakcesyjnym, osiągając 3,61 mld euro w 2012 r..

#### **1.2. Odniesienia empiryczne**

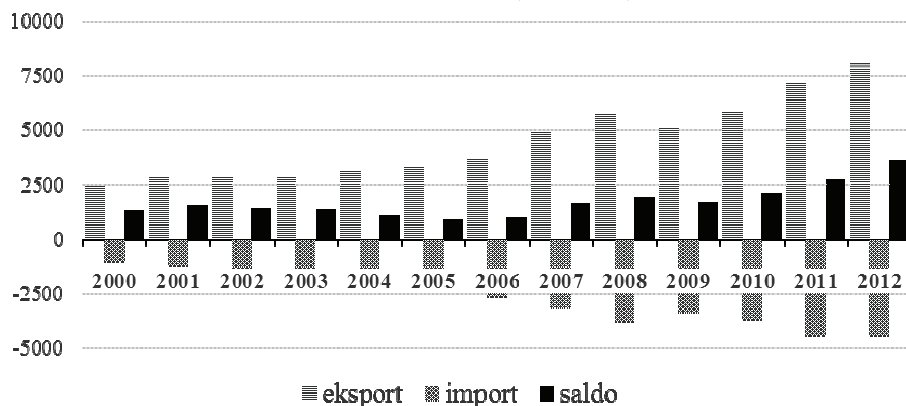
Wzrost węgierskiego salda handlu produktami rolno-spożywczymi wydaje się spektakularny, ale na przestrzeni ostatnich lat jego struktura uległa znacznej zmianie. Zgodnie z obliczeniami przeprowadzonymi przez AKI, w 2011 r. udział produktów pierwotnego i wtórnego przetworzenia w ogólnej wartości salda produktami rolno-spożywczymi wynosił zaledwie, odpowiednio 26,9% i 7,2% [Juhász and Wagner 2010]. W roku 2000 wartości te wynosiły odpowiednio 31,7% oraz 31,2%. Z kolei udział wartości towarów rolnych wzrósł w latach 2000-2011 z 37,1% do 65,9%. Wzrost ten wyraźnie odzwierciedla zanik przewagi konkurencyjnej krajowego przetwórstwa rolno-spożywczego, szczególnie w okresie pierwszych pięciu lat członkostwa w UE. Niemniej w 2012 r. udział produktów wtórnego przetworzenia w saldzie wzrósł o 8,3 p.p.,

---

<sup>1</sup> Tekst przygotowano w oparciu o prezentację o tym samym tytule przedstawioną podczas konferencji pt. *Osiągnięcia i wyzwania w sektorze żywności i obszarów wiejskich w ciągu 10 lat po rozszerzeniu UE* (Rawa Mazowiecka, Polska, 12-14 maja 2014).

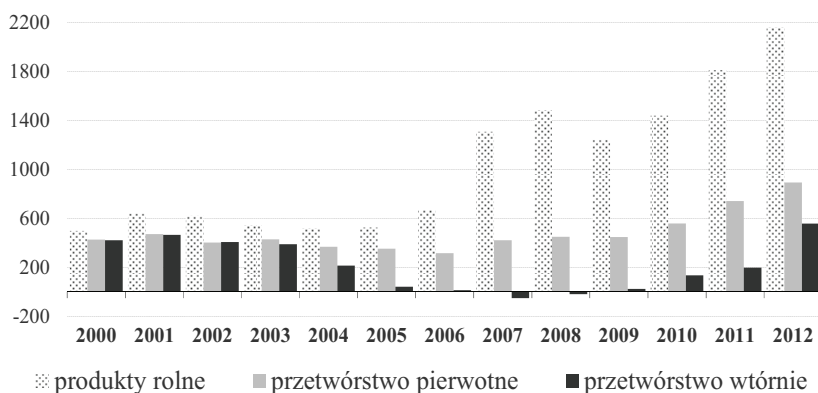
do 15,5%. Znaczącą zmianę można przypisać gwałtownemu rozwojowi eksportu bioetanolu z kukurydzy, zahamowaniu jego importu, jak również zwiększeniu się sprzedaży karmy dla zwierząt. Ogólnie rzecz biorąc, zwiększenie się salda handlu produktami rolno-spożywczymi w ostatnich latach nastąpiło głównie ze względu na wzrost wartości eksportu zbóż i roślin oleistych<sup>2</sup> (rysunek 1 i 2). Obok zbóż i roślin oleistych, głównie eksportowanymi produktami rolno-spożywczymi były mięso i produkty mięsne oraz owoce i warzywa.

Rysunek 1. Rozwój węgierskiego handlu rolno-spożywczego w latach 2000-2012 (mln euro)



Źródło: Departament Analiz Łańcucha Żywnościowego AKI.

Rysunek 2. Struktura węgierskiego salda handlu rolno-spożywczego w latach 2000-2012 (mln euro)



Źródło: Departament Analiz Łańcucha Żywnościowego AKI.

<sup>2</sup> Eksport zbóż wzrósł także wolumenowo, co wynika przede wszystkim ze spadku liczby zwierząt gospodarskich, w szczególności świń.

Węgierskie produkty rolno-spożywcze sprzedawane są głównie do innych krajów europejskich. W latach 2010-2012 głównymi odbiorcami tych produktów były Niemcy (średnia wartość rocznego importu wynosiła 959,8 mln euro rocznie), następnie Rumunia (865,1 mln euro), Słowacja (778,2 mln euro), Włochy (620,0 mln euro) i Austria (614,9 mln euro). Polska zajęła siódme miejsce z kwotą 300,7 mln euro za Holandią (385,8 mln euro).

Najważniejsze produkty rolno-spożywcze importowane przez Węgry to owoce i warzywa, a następnie mięso i produkty mięsne, produkty mleczne i mączka sojowa. W przypadku mięsa i produktów mięsnych oraz produktów mlecznych, w ciągu ostatnich kilku lat saldo wymiany handlowej było ujemne. W latach 2010-2012 Węgry importowały z Polski mięso i produkty mięsne o średniej wartości 100,4 mln euro rocznie (co stanowiło 24,6% całkowitego importu mięsa i produktów mięsnych). Jako dostawca Polska plasowała się na drugiej pozycji za Niemcami, z wartością eksportu 120,3 mln euro (29,4%), a trzecie miejsce zajmowała Austria, z wartością eksportu 50,5 mln euro (12,3%). Jednocześnie Węgry importowały z Polski produkty mleczne o wartości 53,7 mln euro rocznie (16,0%), co ponownie dało Polsce drugie miejsce w rankingu największych dostawców za Niemcami (108,8 mln euro) (32,5%). Pod tym względem trzecie miejsce należało do Słowacji (48,9 mln euro – 14,6%)<sup>3</sup>.

Produkcja żywności, napojów i wyrobów tytoniowych była w ujęciu wartościowym trzecią co do wielkości branżą spośród trzynastu wszystkich sektorów wytwórczych na Węgrzech. Wartość produkcji przetwórstwa rolno-spożywczego wzrosła w latach 2000-2012 w ujęciu nominalnym średnio o 3,8% rocznie. Jednak realnie w tym samym okresie wartość produkcji spadała o 1,9% rocznie. Podwyżki cen żywności odczuwane od 2007 r. odzwierciedlały słabą wydajność sektora: o ile w latach 2000-2012 wartościowo produkcja wzrosła o 55,7%, to wielkościowo zmniejszyła się ona o 28,1% (rysunek 3).

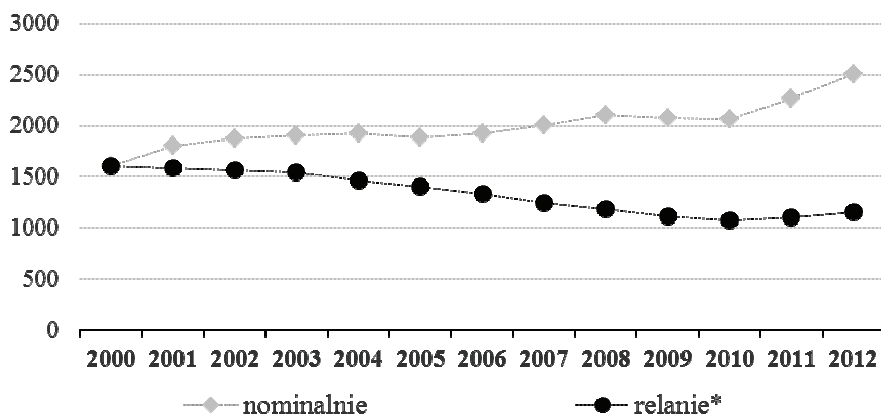
Pogorszenie kondycji przetwórstwa rolno-spożywczego na Węgrzech spowodowane było wieloma czynnikami. Kraj ten stanowi mały rynek konsumencki w UE, a przedsiębiorstwa przetwórstwa rolno-spożywczego są niewielkie w skali międzynarodowej. Odnosi się to także do filii globalnych koncer-

---

<sup>3</sup> W ostatnich latach interesującym jest zagadnienie wymiany handlowej produktami mięsnymi i mlecznymi między Węgrami a Polską. Węgierski eksport mięsa drobiowego do Polski w latach 2010-2012 wyniósł średnio 4,9 tys. ton rocznie, co oznacza, że Węgry były szóstym najważniejszym dostawcą mięsa drobiowego do tego kraju. Z drugiej strony import mięsa drobiowego z Polski zdecydowanie przekroczył tę wartość, wynosząc 7,3 tys. ton rocznie, co dało Polsce trzecie miejsce wśród dostawców mięsa drobiowego. Import mięsa drobiowego z Polski wzrósł w okresie trzech lat o ponad 40%. Polska sprzedała również na Węgry średnio 37,3 tys. ton wieprzowiny, co dało jej pod tym względem drugą lokatę. W ciągu tych trzech lat Polska była także dla Węgiei drugim największym dostawcą sera i twarogu, dostarczając tych produktów nieco ponad 67 tys. ton rocznie.

nów. Po przystąpieniu do UE zredukowano wsparcie finansowe. Jednocześnie rynek krajowy został w pełni zliberalizowany, co miało raczej niekorzystny wpływ na sektor rolno-spożywczy. Międzynarodowe sieci handlowe, mające obecnie dominującą pozycję w handlu żywnością na Węgrzech, oraz hurtownie miały większe możliwości importu i oferowania produktów po konkurencyjnych cenach, wywierając tym samym presję na swoich dostawców. W efekcie obniżano ceny, co doprowadziło do zaniku z półek wielu krajowych produktów.

Rysunek 3. Wartość produkcji przetwórstwa rolno-spożywczego na Węgrzech w latach 2000-2012 (mln euro)



\* ceny stałe z 2000 r.

Źródło: KSH.

Większość przedsiębiorstw była na to nieprzygotowana, a decydujące okazały się błędy w zakresie inwestycji i modernizacji, popełnione w okresie przedakcesyjnym. Od momentu przystąpienia do UE podmioty krajowe próbowały z niewielkim powodzeniem zachować swój udział w rynku krajowym i zagranicznym. Działo się tak ze względu na wysokie stopy procentowe<sup>4</sup>, rosnące zadłużenie i brak kapitału, a także przestarzałą technologię, brak innowacji produktowych, procesowych i organizacyjnych, jak również małą skalę produkcji i słabą pozycję przetargową [Popp i in. 2008]. Tylko kilka przedsiębiorstw zdołało rozwinąć swoją działalność, reszta musiała sprostać rosnącemu niewykorzystaniu zdolności produkcyjnych. Większość przedsiębiorstw, które ostatecznie zbankrutowały, miało węgierskich właścicieli, a ich zakup i działalność gospodarcza finansowane były głównie z kredytów. Jak twierdzą Juhász

<sup>4</sup> Oprocentowanie kredytów inwestycyjnych osiągnęło 14-16% w drugiej połowie pierwszej dekady XXI wieku, w porównaniu do 4-5% na Słowacji i w Polsce, które wzrosło później do 8-9% z powodu kryzysu ekonomicznego.



i Wagner [2010], brak odpowiednich umiejętności biznesowych i handlowych członków zarządów tych podmiotów stanowił istotny czynnik słabej wydajności przetwórstwa rolno-spożywczego w ostatnim dziesięcioleciu.

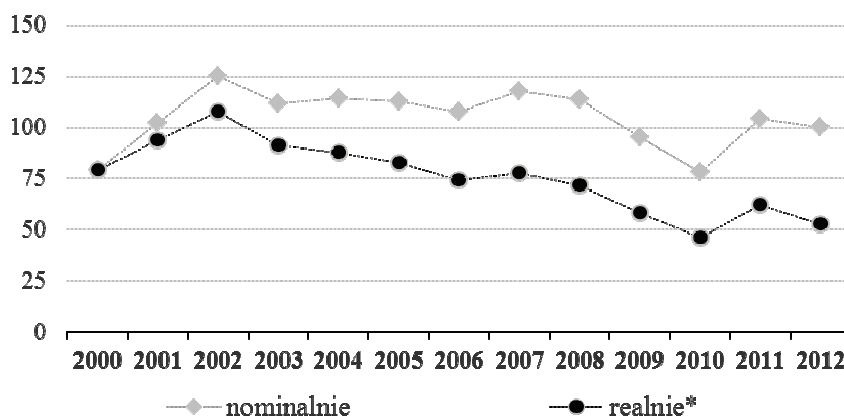
Istotną rolę w osłabieniu węgierskiego przetwórstwa odegrała błędna polityka wsparcia tego sektora. Przed przystąpieniem do UE funkcjonował kompleksowy system obejmujący regulację cen w sektorze rolnym, subsydia eksportowe – często krytykowane przez inne kraje Grupy Wyszehradzkiej – cła importowe *ad-valorem* i kontyngenty taryfowe, jak również bezpośrednie płatności do dochodów przyznawane przedsiębiorstwom przetwórstwa rolno-spożywczego, które ukrywały niską efektywność i opóźnienia w rozwoju technologicznym. Inwestycje, niezbędne do przygotowania się do członkostwa w UE i pełnej integracji z tamtejszym rynkiem, nie zostały wdrożone na czas.

Zanim Węgry stały się członkiem UE w ramach unijnego Specjalnego Przedakcesyjnego Programu na Rzecz Rolnictwa i Rozwoju Obszarów Wiejskich (SAPARD), wypłacono łącznie 283 mln euro wsparcia skierowanego na cztery obszerne grupy działań, w tym poprawę przetwórstwa i wprowadzania do obrotu produktów rolnictwa i rybołówstwa. Po przystąpieniu do UE rozpoczęło się w latach 2004-2006 wdrażanie Programu Operacyjnego Rolnictwo i Rozwoju Obszarów Wiejskich (ARDOP) i Krajowego Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich (NRDP), finansowanego ze środków Sekcji Gwarancji EFOGR. Przez te trzy lata wartość obu wymienionych programów wynosiła odpowiednio 429 mln euro i 754 mln euro. W okresie programowania przypadającym na lata 2007-2013, 45,5% z kwoty 3,8 mld euro przyznanej dla Węgier z Europejskiego Funduszu Rolnego na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich miała na celu poprawę konkurencyjności sektora rolno-spożywczego (w ramach Nowego Węgierskiego Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich – NHRDP). Udział wsparcia finansowego przeznaczonego dla przedsiębiorstw przetwórstwa rolno-spożywczego w ramach wspomnianych programów obniżał się z około 25% w ramach SAPARD i 14% przewidzianych w ARDOP do mniej niż 5% zarezerwowanych w NHRDP. Fakt ten stanowił wyraźną oznakę, że przetwórstwo rolno-spożywcze umyka z centrum zainteresowania decydentów kształtujących politykę rolną. Należy zauważyć, że tylko przedsiębiorstwa zaangażowane w przetwórstwo pierwotne mogły skorzystać z jakichkolwiek programów wsparcia rozwoju obszarów wiejskich.

Ze względu na wysokie zadłużenie w walutach obcych, w pierwszej dekadzie dwudziestego wieku, Węgry były stale narażone na zmienne zaufanie ze strony swoich kredytodawców. Jako jedna z najsłabszych gospodarek Europy Środkowej i Wschodniej kraj ten został mocno dotknięty przez globalny kryzys finansowy i gospodarczy. Nastąpił spadek eksportu i konsumpcji krajowej, jak

również akumulacja środków trwałych, pogłębione przez wprowadzenie środków oszczędnościowych, co łącznie przesądziło o skurczeniu się gospodarki. Po roku 2009 w następstwie kryzysu finansowanie ze źródeł zewnętrznych stało się bardziej selektywne i sektor bankowy wprowadził rygorystyczne badanie sytuacji finansowej wnioskodawców ubiegających się o kredyty. Spowodowało to spadek inwestycji m.in. w przetwórstwie rolno-spożywczym. Między 2000 a 2012 rokiem realne inwestycje w przetwórstwie rolno-spożywczym spadły o jedną trzecią (rysunek 4).

Rysunek 4. Inwestycje w przetwórstwie rolno-spożywczym na Węgrzech w latach 2000-2012 (mld HUF)



\* ceny stałe z 2000 r.

Źródło: KSH.

Krótkie okresy wzrostu można przypisać inwestycjom ze strony kilku dużych przedsiębiorstw w sektory: mięsny, drobiarski, owocowo-warzywny oraz produkcję karmy dla zwierząt. Wzrost inwestycji mógł wynikać także z rosnącej konsumpcji w pierwszych latach XXI wieku lub z chęci niektórych podmiotów do powiększenia swojego udziału. Na koniec badanego okresu miały miejsce inwestycje w kilku dużych zakładach przetwórczych, a zwłaszcza w firmach wytwarzających karmy dla zwierząt i podmiotach branży mięsnej.

Pogorszenie pozycji przetwórstwa rolno-spożywczego na Węgrzech znajduje odzwierciedlenie w zyskach sektora (przed opodatkowaniem), które w 2012 r. spadły do 48,9 mld forintów (169 mln euro) (w badanym okresie spadek ten w cenach bieżących wynosił około 40%) oraz w ich rosnącej stopie zadłużenia wynoszącej w 2012 roku ponad 60% (w 2000 r. kształtowała się ona na poziomie 50%).

W 2012 r. konsumenci węgierscy wydali średnio 24,6% swoich dochodów na żywność i napoje bezalkoholowe i kolejne 3,3% na napoje alkoholowe i tytoń. Ze względu na stosunkowo wysoki udział wydatków na żywność w budżetach domowych, poziom dochodów konsumentów nadal istotnie wpływa na krajowy popyt na te produkty. Ma to kluczowe znaczenie, biorąc pod uwagę fakt, że większość podmiotów przetwórstwa rolno-spożywczego zostało zmuszona do zaspokajania głównie potrzeb wewnętrznych. Bezprecedensowe skoki cen produktów rolnych, duża inflacja cen żywności i kryzysy gospodarcze zmusiły konsumentów do wydawania stosunkowo większej ilości pieniędzy na żywność, a mniejszej na towary luksusowe. Jednak od 2008 roku sprzedaż produktów spożywczych maleje, a jej struktura także uległa zmianie. W ciągu ostatnich kilku lat preferencje konsumentów zwróciły się ku tańszym produktom. Doszło do obniżenia marż w sprzedaży detalicznej żywności, co z kolei miało niekorzystny wpływ na cały łańcuch dostaw.

W ostatnim dziesięcioleciu na Węgrzech nastąpiły znaczne zmiany nawyków żywieniowych: popyt na produkty mięsne spadł o około 20%, spożycie jaj, wina, cukru i kawy zmalało na podobną skalę. Z uwagi na osłabienie siły nabywczej konsumentów i wzrost podatków akcyzowych od 2008 r. obserwuje się tendencję spadkową w sprzedaży napojów alkoholowych i wyrobów tytoniowych. Znaczną popularność zdobyły marki własne dużych sieci handlowych. Ich udział w wielkości sprzedaży detalicznej żywności osiągnął 25-30% [Juhász 2011]. Chociaż produkcja marek własnych jest przewidywalna i stale angażuje potencjał przetwórstwa, to sprawia ona, iż ekstremalnie zaostrza ona konkurencję między dostawcami, ponieważ stają się oni silnie uzależnieni od kilku sieci handlowych zlecających produkcję. Rozwiązanie umów o dostawy może mieć katastrofalne skutki dla każdego przetwórcy rolno-spożywczego posiadającego w swoim portfolio produktów duży udział produktów pod marką własną. W istocie duże sieci handlowe są w stanie dyktować ceny i warunki jakościowe. Mogą one regionalizować swoje źródła dostaw, angażując coraz większą liczbę krajów i wywierając presję na dostawców.

Na Węgrzech obciążenia podatkowe oraz składki na ubezpieczenie społeczne były stosunkowo wysokie, a przepisy prawne niestabilne. Ze względu na spowolnienie gospodarki, powszechne stało się bezrobocie. Wszystkie te czynniki przyczyniły się do rozkwitu szarej strefy [Popp i Potori 2009].

Na szczególną uwagę zasługuje poziom podatku od wartości dodanej (VAT), ponieważ jest on uważany za główną zachętę dla nielegalnych działań rynkowych [Lámfalusi i in. 2013]. Średnia stawka VAT na produkty spożywcze w państwach członkowskich UE wynosi od 9 do 11%. W wielu krajach część

żywności, np. chleb i mleko, objęta jest preferencyjnymi stawkami VAT, wahającymi się od 0 do 5% (tabela 1).

Niskie stawki VAT wprowadza się ze względów społecznych. Popyt konsumentów na podstawowe produkty spożywcze jest nieelastyczny, co oznacza, że zwiększenie opodatkowania tych produktów obniżyłoby popyt na inne towary. Na Węgrzech VAT na żywność został na przestrzeni ostatnich lat podniesiony do 27%. Obecnie jego stawka należy do najwyższych w UE. W 2009 r. wprowadzono preferencyjną, choć nadal stosunkowo wysoką, stawkę VAT w wysokości 18% na mleko, nabiał i niektóre wyroby piekarnicze. W celu ograniczenia nielegalnego handlu w 2014 r. wprowadzono dla mięsa wieprzowego preferencyjny VAT w wysokości 5%. W tym samym celu i za zgodą Komisji Europejskiej w 2012 r. wprowadzono odwrócony VAT w handlu zbożami i roślinami oleistymi<sup>5</sup>.

Tabela 1. Stawki podatku VAT na produkty żywnościowe państwach członkowskich UE

Preferencyjna		Podstawowa		Państwo	Preferencyjna	Podstawowa
Państwo	%	Państwo	%		%	%
Malta	0	Bułgaria	20	Belgia	6; 12	21
Luxemburg	3	Estonia	20	Niemcy	7	19
Hiszpania	4/10	Litwa	21	Francja	5,5/10	20
Włochy	4/10	Rumunia	24	Irlandia	0/4,8/13,55	23
Holandia	6	Dania	25	Cypr	5	19
Słowenia	9,5			Łotwa	12	21
Austria	10			Węgry*	18*	27
Finlandia	14			Polska	5/8	23
Grecja	13			Portugalia	6/13	23
Czechy	15			Słowacja	10	20
				Szwecja	12	25
				Wielka Brytania	0	20
				Chorwacja	5/13	25

\* mleko, nabiał, produkty zbożowe, skrobia, mąka

Uzupełnienie: W 2014 roku na Węgrzech wprowadzono preferencyjną stawkę VAT na mięso wieprzowe w wysokości 5%.

Źródło: [Komisja Europejska 2014].

<sup>5</sup> Odwrócony VAT oznacza, że sprzedający otrzymuje tylko cenę netto towaru, natomiast VAT należny organowi podatkowemu uiszczany jest przez kupującego (przetwórcę lub handlowiec).

### 1.3. Zakończenie

Brak przejrzystości węgierskiego systemu podatkowego, nieprzejrzyste ulgi i zwolnienia oraz wysokie stawki VAT są niekorzystne przede wszystkim dla małych firm i zmuszają je do łamania przepisów. Także więksi przetwórcy, chcąc być konkurencyjnymi, przechodzą do „szarej strefy”. Dla wielu uchylanie się od opodatkowania, a w szczególności nadużycia związane z VAT stały się źródłem rentowności, co poważnie utrudnia integrację, koncentrację, przejrzystość rynku oraz skuteczną reprezentację i ochronę interesów poszczególnych ogniw łańcucha dostaw [Popp i in. 2008].

Od 2002 r. udział kapitału zagranicznego w przetwórstwie rolno-spożywczym na Węgrzech znacząco spada. Chociaż w ostatnich latach odpływ kapitału zmolnił, to jednak nadal ma on miejsce. Jak twierdzi Jansik [2009], nastąpiła „reorientacja bezpośrednich inwestycji zagranicznych globalnych przedsiębiorstw przemysłu spożywczego”, ponieważ firmy te traktują kraje Europy Środkowej i Wschodniej jak jeden rynek i są w stanie w krótkim czasie przenieść produkcję z jednego kraju do drugiego. Ma to na celu poprawę produktywności i odniesienie korzyści z niższych kosztów pracy i surowców. Reorientacja ta nastąpiła po raz pierwszy w przypadku branży tytoniowej, słodyczy, cukiernictwa i napojów bezalkoholowych. Po rozszerzeniu UE w 2004 i 2007 r., upowszechniła się ona w innych sektorach, takich jak np. produkcja mleka. O ile proces ten okazał się być korzystny dla mleczarstwa w Polsce oraz cukiernictwa w Czechach i na Słowacji, to kraje takie jak Węgry poniosły duże straty.

Węgierski kapitał nie może zastąpić wycofującego się kapitału obcego, stąd udział tego ostatniego, typowy dla dużych przedsiębiorstw przetwórstwa rolno-spożywczego na Węgrzech, nieznacznie wzrósł (w latach 2000-2012 w firmach zatrudniających więcej niż 250 pracowników udział ten zwiększył się z 73,0% do 73,2% w 2012 r.). Spośród 5,1 tys. przedsiębiorstw przetwórstwa rolno-spożywczego zaledwie 7% należy w całości do właścicieli zagranicznych. Jednak w 2012 r. wygenerowały one 39,9% całkowitych przychodów sektora ze sprzedaży i 57,5% jego wszystkich przychodów z eksportu. Kapitał obcy na Węgrzech ma duże znaczenie w produkcji napojów bezalkoholowych i wody mineralnej, w browarnictwie i wtórnym przetwórstwie mięsa, jak również w produkcji mleka i karmy dla zwierząt. Międzynarodowe firmy dominują zwłaszcza w przemyśle olejarskim, produkcji słodyczy i przekąsek. Z kolei w produkcji drobiarskiej, ryb, dziczyzny, owoców i warzyw, przetwórstwie owocowo-warzywnym, młynarstwie i piekarstwie decydującą rolę odgrywają firmy węgierskie.

W latach 2000-2012 liczba dużych przedsiębiorstw przetwórstwa rolno-spożywczego uległa podwojeniu, co znajduje odzwierciedlenie w ilości ekspor-

towanych produktów rolno-spożywczych przetworzonych wstępnie i wtórnie. Duże przedsiębiorstwa przetwórstwa rolno-spożywczego nadal realizują ponad połowę całkowitych przychodów ze sprzedaży sektora (67,9% w 2000 r. i 55,2% w 2012 r.). Ich przewaga jest typowa, np. w przypadku przetwórstwa mięsa drobiowego, produkcji mleka, syropu glukozowo-fruktozowego, skrobi i produkcji etanolu paliwowego, produkcji cukru i tłoczenia oleju. Średnie przedsiębiorstwa częściej funkcjonują w przetwórstwie mięsa, podczas gdy wiele małych przedsiębiorstw ma decydujące znaczenie w jego pakowaniu, produkcji wina i piekarnictwie. Mikroprzedsiębiorstwa są dość powszechne w przetwórstwie owoców i warzyw, produkcji wina i piekarnictwie<sup>6</sup>.

Według danych Krajowego Urzędu ds. Podatków i Ceł, w latach 2000-2012 liczba przedsiębiorstw przetwórstwa rolno-spożywczego wzrosła z niespełna 3,1 tys. do ponad 5,1 tys., natomiast przeciętna liczba pracowników zatrudnionych w sektorze spadła ze 120,6 tys. do 95,2 tys. We wspomnianym okresie wydajność pracy (mierzona jako wartość produkcji przypadającej na pracownika) rosła średniorocznie w ujęciu realnym o około 0,3%. W przypadku produkcji mąki i branży tytoniowej roczna stopa wzrostu wydajności pracy przekroczyła 5%. Dla browarnictwa i branży paszowej wskaźnik ten wyniósł, ponad 3%, a dla przetwórstwa owocowo-warzywnego oraz przemysłu napojów alkoholowych odpowiednio nieco poniżej 3% i 2%. Z drugiej strony między 2000 a 2012 rokiem wydajność pracy w mleczarstwie, piekarnictwie, drobiarstwie i przetwórstwie mięsa spadła o prawie 3% (średnioroczny spadek dla tych branż wyniósł około 1%). Wyraźnie sygnalizuje to konieczność racjonalizacji i restrukturyzacji wymienionych gałęzi przemysłu rolno-spożywczego.

## Literatura

1. Jansik Cs., (2009), *Geographical Aspects of Food Industry FDI in the CEE Countries*, EuroChoices, nr 8 (1), s. 46-51.
2. Juhász A., (red.), (2011), *A kereskedelmi márkás termékek gyártásának hatása az élelmiszer-kiskereskedelemre és beszállítóira* (Effects of the

---

<sup>6</sup> Liczba mikroprzedsiębiorstw zatrudniających maksymalnie dziewięciu pracowników między 2000 i 2012 rokiem uległa podwojeniu, przekraczając w 2012 r. 3,7 tys. Jednakże w tym samym okresie ich udział w całkowitych przychodach sektora wzrósł nieznacznie: z 2,9 do 3,8%. Spektakularny rozwój mikroprzedsiębiorstw, zjawisko prawdopodobnie mniej wyraźne lub nawet niezauważalne w innych krajach regionu, takich jak Polska, można wytłumaczyć wprowadzeniem w drugiej połowie XXI wieku ulg podatkowych i zmniejszeniem obciążeń administracyjnych. Rosnąca liczba tych firm „podwórkowych”, w szczególności kosztem przetwórców średniej wielkości, stwarza coraz większe wyzwanie z punktu widzenia identyfikacji pochodzenia i bezpieczeństwa żywności.

production of private label goods on the food retail trade and its suppliers), AKI, Budapest.

3. Juhász, A. Wagner, H., (2010), *A kemény diszkontláncok terjedésének külkereskedelmi hatásai* (Impacts of the expansion of hard discounters on agro-food trade), AKI, Budapest.
4. Lámfalusi I., Tanító D., Péter K., Felkai, B., Varga, T. Tóth, K. (2013), *A mezőgazdasági és az élelmiszeripari termékekre vonatkozó áfarendszer és –mérték változása és hatásai* (Impacts of the changes in the value added tax on agricultural and food products in Hungary), AKI, Budapest.
5. Popp J. i Potori N., (2009), *A főbb állattenyésztési ágazatok helyzete* (Status of the main animal husbandry sectors in Hungary), AKI, Budapest.
6. Popp J., Potori N., Udovecz G., Csikai M., (red.), (2008), *A versenyesség javításának lehetőségei a magyar élelmiszergazdaságban – Alapanyag-termelő vagy nagyobb hozzáadott-értékű termékeket előállító ország leszünk?* (The possibilities for improving the competitiveness of the Hungarian agro-food sector – Is the country going to be a producer of raw materials or products of higher added-value?), Magyar Agrárkamara and Szaktudás Kiadó Ház, Budapest.

## **2. Czeski przemysł spożywczy 10 lat po przystąpieniu do Unii Europejskiej**

### **2.1. Wprowadzenie**

W artykule zaprezentowano ocenę stanu czeskiego przemysłu spożywczego po przystąpieniu do UE w 2004 r., w szczególności jego funkcjonowanie w warunkach jednolitego rynku i WPR. Na strukturalny i ekonomiczny rozwój przemysłu spożywczego w warunkach członkostwa w Unii oddziaływało wiele czynników, w tym zwłaszcza:

- sytuacja wyjściowa sektora, którego kształt determinowały procesy re-privatyzacji i prywatyzacji po roku 1989;
- sytuacja na rynkach produktów rolnych i spożywczych w UE;
- wsparcie w ramach WPR, w tym wsparcie krajowe;
- efektywność przedsiębiorstw przemysłu spożywczego i ich konkurencyjność względem krajów UE i krajów trzecich [Trail i in. 1998].

### **2.2. Czynniki wpływające na rozwój czeskiego przemysłu spożywczego po przystąpieniu do UE**

#### ***Działania rządu wpływające na rozwój strukturalny czeskiego przemysłu spożywczego***

W 1989 r. czeski przemysł spożywczy tworzyły 94 przedsiębiorstwa państwowe i 11 przedsiębiorstw regionalnych. W pierwszych latach po roku 1989 przemysł spożywczy sprywatyzowano i jego struktura uległa rozbiciu. W 1998 roku istniało 2548 firm i wiele mniejszych przedsiębiorstw (osoby samozatrudnione, spółdzielnie itp.). Część przedsiębiorstw oddano pierwotnym właścicielom (np. młyny). Większość przedsiębiorstw państwowych została sprywatyzowana poprzez prywatyzację kuponową. Tylko jedna firma pozostała w rękach państwa jako przedsiębiorstwo państwowe (browar w Czeskich Budziejowicach). Wymienione zmiany miały następujące konsekwencje:

- Pojawiły się bezpośrednie inwestycje zagraniczne (BIZ) w przemyśle piwowarskim, mleczarskim, cukrowniczym, czy w przetwórstwie skrobi. Dla około 24 podmiotów był to proces korzystny ze względu na brak kapitału, nowoczesnych technologii, innowacji itd.



- Poszerzył się asortyment żywności i ulepszono jej pakowanie. Nastąpiło to głównie za sprawą handlu detalicznego (super- i hipermarkety).
- Zaostrzyła się konkurencja w kraju i za granicą, co zniwelowało niewykorzystany potencjał produkcyjny.
- Zbudowano lepsze systemy logistyki i dystrybucji.
- Zmieniono prawo żywnościowe, znosząc „socjalistyczne standardy” jakościowe.

Presja rynku spowodowała większą integrację poziomą (np. piekarnie) i pionową. Typowym przykładem jest firma Agrofert Holding. Integracja w dużej mierze zastąpiła nieformalne powiązania między gospodarstwami a przetwórcami, które w przeszłości nie funkcjonowały odpowiednio.

Przed przystąpieniem do UE rząd przeprowadził ocenę przygotowań przemysłu spożywczego do wysokich wymogów sanitarnych i technicznych. Ministerstwo Rolnictwa opracowało plan rozwoju czeskiego przemysłu spożywczego na lata 2004-2013. Ministerstwo powołało także Urząd ds. Żywności oficjalnie powiązany z Europejskim Urzędem ds. Bezpieczeństwa Żywności (EFSA). Urząd ten jest właściwy również w sprawach Kodeksu Żywnościowego.

### ***Produkcja i rynek produktów rolnych***

Na czeski przemysł spożywczy wpływa głównie krajowa produkcja rolna. Po przystąpieniu do UE czeskie gospodarstwa rolne z powodzeniem dostosowały się do nowych warunków funkcjonowania (wsparcie dochodowe wzrosło niemal 3-krotnie, nie istniał wymóg prowadzenia produkcji przez gospodarstwa). Konsekwencje członkostwa w UE dla czeskiego rolnictwa przedstawiono w tabeli 1. Nastąpił wzrost produkcji upraw ekstensywnych, takich jak zboża czy rzepak, stymulowany rosnącym zapotrzebowaniem na biopaliwo. Zaobserwowano również spadek pogłowia zwierząt gospodarskich.

Pozycja producentów rolnych na rynku w odniesieniu do krajowego przemysłu spożywczego (ceny producenta, warunki płatności itp.) powinna ulec poprawie w wyniku działalności różnych organizacji producentów. Część z nich została wsparta środkami unijnymi. Organizacje producentów, którym udzielono pomocy, odnoszą względne sukcesy w branży owocowo-warzywej. Również w sektorze mleczarskim istnieją organizacje producentów, ale z uwagi na niespełnianie unijnych wymogów odnośnie przyznawania środków pomocowych nie otrzymują one żadnego wsparcia.

Tabela 1. Produkcja artykułów rolnych w Czechach w latach 2001-2012  
(średnio rocznie)

Wyszczególnienie	Jednostka	2001-3	2009-12	Indeks
Zboża	tys. ton	6624	7398	111,7
<i>etanol do produkcji biopaliw</i>	tys. ton	0	106	x
Rzepak	tys. ton	690	1081	156,6
<i>biopaliwo</i>	tys. ton	210	441	210,2
Buraki cukrowe	tys. ton	3619	3203	88,5
<i>etanol do produkcji biopaliw</i>	tys. ton	0	723	x
Warzywa	tys. ton	350	246	70,4
Owoce	tys. ton	362	323	89,2
Mleko	mln l	2692	2682	99,6
Mięso wołowe	tys. ton	198	171	86,3
Mięso wieprzowe	tys. ton	580	340	58,7
Mięso drobiowe	tys. ton	304	257	84,4

Uwaga: w 2012 r. biomasa rolnicza była wytwarzana w 182 gospodarstwach rolnych.

Źródło: opracowanie własne.

### **Rynek produktów przemysłu spożywczego**

Czeskie władze zwróciły szczególną uwagę na bezpieczeństwo i jakość żywności oraz na dywersyfikację rynków. Ma to znaczenie zarówno dla handlu krajowego, jak i zagranicznego. W dziedzinie produktów masowych skoncentrowano się na promocji (marketing) produktów spożywczych o wyższej jakości z certyfikatem KLASA (istnieje od roku 2003). Wszystkie unijne produkty spożywcze, z wyjątkiem produktów pod prywatnymi markami dużych sieci handlowych kwalifikują się obecnie do certyfikacji<sup>1</sup>. Stopniowo rozwijają się regionalne i lokalne rynki żywności. Jest to korzystne dla małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP) oraz dla produkcji bazującej na przetwórstwie realizowanym na poziomie gospodarstw rolnych. Rynki te są w pewnym stopniu wspierane i organizowane przez samorządy regionalne i gminne, ale widoczne jest także podejście oddolne<sup>2</sup>. Rozwija się również segment bioproduktów, ale nadal pozostaje on marginalny. Zmiany w stylach życia powodują wzrost zapotrzebowania na produkty gotowe do spożycia i żywność funkcjonalną. Stopniowo wykorzystuje się opakowania nowej generacji, np. bioplastik i inne aktywne materiały. Jednakże czeski przemysł spożywczy nie jest wystarczająco zaangażowany w różne systemy jakości. Czeski przemysł spożywczy stara się również wykorzystywać

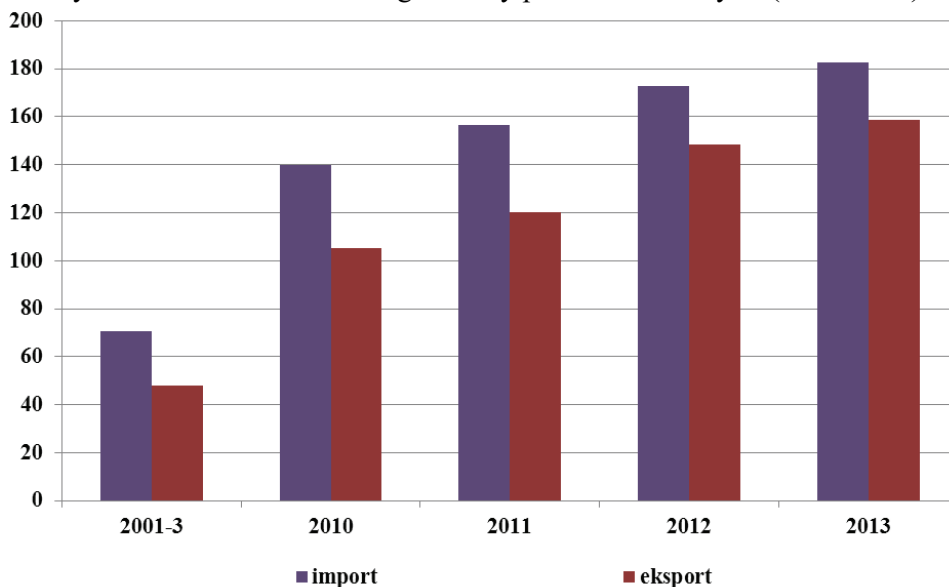
<sup>1</sup> Do stycznia 2014 r. łączna liczba produktów spożywczych z certyfikatem KLASA wynosi 1183. Wytwarza je 224 producentów, głównie czeskich.

<sup>2</sup> Na przykład, w ramach podejścia odgórnego, jako regionalne klasyfikowane są wyłącznie produkty spożywcze wytworzone z lokalnych surowców (minimum w 70%). W tym przypadku główny składnik musi być w 100% pochodzenia krajowego. Produkty te konkurują o znak „produktu regionalnego” oraz o ocenę jakości.

unijne programy, takie jak: Chronione Oznaczenie Geograficzne (ChOG), Chronione Nazwy Pochodzenia (ChNP) i Gwarantowane Tradycyjne Specjalności (GTS). Liczba produktów, które zostały zarejestrowane jako ChOG, ChNP i GTS wynosi obecnie 33, czyli więcej niż na Słowacji i na Węgrzech.

Czeski handel zagraniczny produktami rolnymi po przystąpieniu do UE znacząco wzrósł (rysunek 1). Obroty zwiększyły się ponad dwukrotnie, a zwłaszcza eksport. Główny udział czeskiego handlu zagranicznego (ponad 90%) ma charakter wewnątrzunijny.

Rysunek 1. Czeski handel zagraniczny produktami rolnymi (mld. koron)

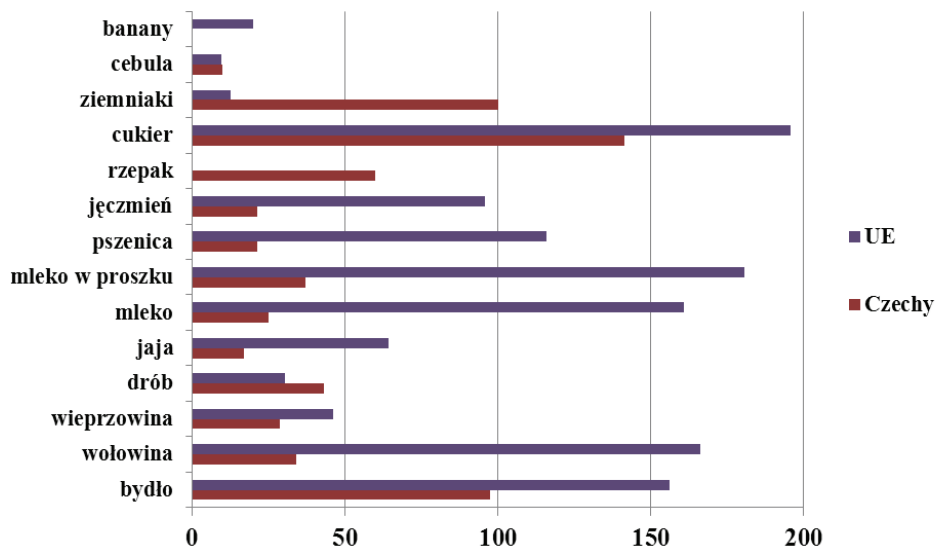


Źródło: opracowanie własne.

Rosnące obroty handlu zagranicznego, zwłaszcza wewnątrzunijnego, są również konsekwencją zniesienia barier celnych na jednolitym rynku UE. Jak przedstawiono na rysunku 2, po przystąpieniu do UE zmianie uległy bariery taryfowe względem innych krajów.

Rosnące znaczenie eksportu surowców względem rosnącego wolumenu importowanych produktów przetworzonych (tabela 2) ujawnia krajowe problemy w przemyśle spożywczym i jego niższą konkurencyjność, zwłaszcza w przypadku przetwórstwa pierwotnego.

Rysunek 2. Zmiany taryf celnych na produkty rolno-spożywcze po 2004 roku w Czechach i w UE



Źródło: opracowanie własne.

Tabela 2. Struktura towarowa salda czechkiej wymiany handlowej (mld koron)

Produkty	KN	2001-3 średnia	2010-12 średnia	Indeks
Zwierzęta żywe	01	1,08	3,78	350,0
Mięso i ryby (w tym produkty przetworzone)	02, 03, 16	-2,56	-16,61	648,8
Mleko, jaja, nabiał	04	3,11	3,01	96,8
Warzywa i owoce (w tym produkty przetworzone)	07, 08, 20	-14,08	-21,34	151,6
Zboże	10	0,38	8,82	2321,1
Przemiał zbóż i produkcja skrobi	11	1,58	1,82	115,2
Olej z nasion	12	2,13	2,29	107,5
Tłuszcze i oleje	15	-2,05	-0,12	5,9
Cukier i słodycze	17	1,23	2,07	168,3
Pasza	23	-5,06	-2,81	55,5

Źródło: opracowanie własne na podstawie Czeskiego Urzędu Statystycznego.

### **Wsparcie czechskiego przemysłu spożywczego w latach 1995-2012 i inne ważne instrumenty polityki wpływające na ten sektor**

Wsparcie czechskiego przemysłu spożywczego w latach 1995-2012 ze strony rządu<sup>3</sup> przedstawiono na rysunku 3. Przed przystąpieniem do UE wsparcie

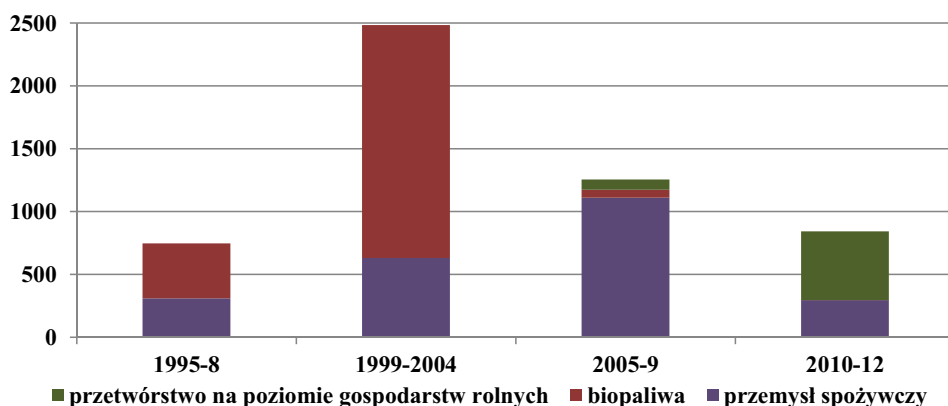
<sup>3</sup> W tym wydatki publiczne na promocję i marketing żywności, wymienione w części 1.3.

dla przemysłu spożywczego było stosunkowo niskie. Z kolei pomoc udzielona dla przetwórstwa związanego z produkcją biopaliw (wykorzystującego zwłaszcza rzepak) było bardzo wysokie. Po przystąpieniu do UE taka forma wsparcia była niedozwolona, choć bezpośrednie wsparcie dla przemysłu spożywczego nieznacznie wzrosło. W ciągu ostatnich trzech lat bezpośrednie wsparcie dla przemysłu spożywczego zmalało na korzyść wsparcia drobnego przetwórstwa w gospodarstwach rolnych. Działania te wynikają z celów zawartych w Programie Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2007-2013. Nie zmienia to faktu, że rząd oddziałuje na kondycję ekonomiczną krajowego przemysłu spożywczego za pomocą innych środków, takich jak:

- wsparcie dla gospodarstw, w tym na wykorzystanie biomasy do produkcji biogazu;
- ustalanie stawek VAT na żywność w porównaniu do sytuacji za granicą (w ciągu ostatnich lat nastąpił wzrost tego podatku z 5% do 15%);
- wpływ na kurs walutowy (np. deprecjacja w ubiegłym roku z około 25 CZK/euro do około 27 CZK/euro).

Rząd wspiera także działalność innowacyjną. Po przystąpieniu do UE powstała Platforma Przemysłu Spożywczego, prywatna organizacja większych czeskich przedsiębiorstw przemysłu spożywczego.

Rysunek 3. Wsparcie dla czeskiego przetwórstwa rolno-spożywczego w latach 1995-2012



Źródło: [Reports on the Czech agriculture 2001-2012].

Podstawą prawną funkcjonowania czeskiego przemysłu spożywczego jest ustawodawstwo żywnościowe oraz inne powiązane regulacje (weterynaryjne, fitosanitarne itp.), które od 2004 r. zostało zharmonizowane z prawem unijnym.

Obecnie, na podstawie Dyrektywy UE Nr 1169/211 w sprawie informacji dla konsumentów przygotowywane są zmiany w czeskim prawie.

### 2.3. Rozwój czeskiego przemysłu spożywczego po 2004 roku

#### *Pozycja przemysłu spożywczego w gospodarce narodowej*

W 2011 r. udział zatrudnienia w przemyśle spożywczym w zatrudnieniu ogółem zmniejszył się z 3,12% do około 2,48%. W porównaniu do średniej dla UE, udział ten pozostaje wyższy (w UE-27 wynosi on 2,15%, a w UE-15 –1,96%). Jednak od 2004 r. w zmiany zatrudnieniu w krajowym przemyśle spożywczym następują szybciej niż w UE-27 lub UE-15 (obniżenie się wskaźnika zatrudnienia w tym sektorze o 0,64 p.p.).

W latach 2004-2012 udział wartości dodanej brutto (WDB) przemysłu spożywczego w całkowitej krajowej WDB obniżył się z 3,27% do 2,44%. Jest on nadal wyższy niż w UE-27 (2,04%) oraz w UE-15 (2,16%). Spadek zatrudnienia w czeskim przemyśle spożywczym spowodował również zmniejszenie się udziału tego sektora WDB ogółem.

#### *Charakterystyki strukturalne*

Największą liczbę przedsiębiorstw przemysłu spożywczego stanowią małe i średnie przedsiębiorstwa. Liczba firm zatrudniających ponad 100 pracowników wykazuje tendencję spadkową (tabela 3). Jednak koncentrację własnościową przedsiębiorstw należy porównać z koncentracją technologiczną. Ta ostatnia jest nadal stosunkowo niska<sup>4</sup>.

Tabela 3. Struktura wielkościowa przemysłu spożywczego w Czechach

Liczba pracowników	Liczba firm		Indeks 2013/2008
	2008	2013	
100-199	143	137	95,8
200-499	98	86	87,8
500-999	22	15	68,2
1000-1999	7	6	85,7
2000 i więcej	3	3	100,0
<b>Ogółem</b>	<b>273</b>	<b>247</b>	<b>90,5</b>

Uwaga: uwzględniono podmioty zatrudniające powyżej stu pracowników.

Źródło: opracowanie własne na podstawie Czeskiego Urzędu Statystycznego.

<sup>4</sup> Na przykład jedna duża firma mleczarska obejmuje maksymalnie 10 mniejszych zakładów zlokalizowanych w różnych częściach Czech.

Zmiany zatrudnienia w poszczególnych branżach czeskiego przemysłu spożywczego w latach 2005-2012 przedstawiono w tabeli 4<sup>5</sup>. Najwyższy wzrost o około 3,3% nastąpił w branży inne produkty spożywcze (10.8), na niekorzyść zwłaszcza branży olejarskiej i tłuszczowej (10.4) i mleczarstwa (10.5). Zmiany zapotrzebowania na zasoby pracy można odnieść także do zmian zysków ze sprzedaży dla tego samego okresu (tabela 5).

Tabela 4. Zmiany w strukturze zatrudnienia w czeskim przemyśle spożywczym według branż (w %)

Nr	Branża	2005	2012	Różnica (p.p.)
10.1	Przetwórstwo mięsa	24,00	23,95	-0,05
10.2	Przetwórstwo ryb	0,63	0,87	0,24
10.3	Przetwórstwo owoców i warzyw	3,31	2,89	-0,42
10.4	Oleje i tłuszcze	2,63	0,82	-1,81
10.5	Mleczarstwo	10,17	9,00	-1,17
10.6	Przemiał zbóż i produkcja skrobi	3,34	3,18	-0,16
10.7	Piekarnicza	35,48	35,95	0,47
10.8	Inne	14,50	17,79	3,29
10.9	Paszowy	5,94	5,55	-0,39
<b>Ogółem</b>		<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>x</b>

Źródło: [Panorama of the Czech food industry 2013].

Tabela 5. Udział dochodów ze sprzedaży w zyskach ogółem w czeskim przemyśle spożywczym (w %)

Nr	Branża	2005	2012	Różnica (p.p.)
10.1	Przetwórstwo mięsa	26,02	23,45	-2,57
10.2	Przetwórstwo ryb	0,72	0,62	-0,10
10.3	Przetwórstwo owoców i warzyw	3,05	2,47	-0,58
10.4	Oleje i tłuszcze	7,55	4,01	-3,54
10.5	Mleczarstwo	18,59	17,13	-1,46
10.6	Przemiał zbóż i produkcja skrobi	4,17	4,27	0,10
10.7	Piekarnicza	14,51	13,51	-1,00
10.8	Inne	17,15	20,65	3,50
10.9	Paszowy	8,24	13,89	5,65
<b>Ogółem</b>		<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>x</b>

Źródło: [Panorama of the Czech food industry 2013].

Mimo spadku liczby zwierząt gospodarskich produkcja pasz (10.9) wykazała najwyższy wzrost zysków (o 5,7 p.p.). Pod tym względem na przeciwnym bie-

<sup>5</sup> Liczby branż są zgodnie z klasyfikacją NACE.

gunie znalazła się produkcja olejów i tłuszczów (10.4) (spadek zysków o 3,5 p.p.). W tym ostatnim przypadku spadek zysków powiązany był z redukcją zatrudnienia.

### **Kondycja ekonomiczna przemysłu spożywczego<sup>6</sup>**

Całkowita wartość produkcji żywności w Czechach wzrosła między 2004 a 2012 r.<sup>7</sup> o 32,6% (na Słowacji wzrost ten wyniósł 38,2%, na Węgrzech 13,0%, a w Austrii 41,4%). Produktywność można wyrazić w postaci WDB przeliczonej na tysiąc pracowników (w mln euro). W porównaniu z okresem przedakcyjnym (lata 2004-2011) WDB na tysiąc pracowników w czeskim przemyśle spożywczym wzrosła z 18,1 mln do 27,7 mln euro (o 53,3%). Wzrost tego wskaźnika dla UE-27 sięgnął około 8%. W przypadku Czech zwiększenie produktywności sektora wynikało przede wszystkim ze spadku zatrudnienia. Niemniej, w 2011 r. produktywność czeskiego przemysłu spożywczego stanowiła zaledwie 58,9% produktywności przemysłu spożywczego UE-27 (tabela 6).

Tabela 6. Zmiany WDB w przemyśle spożywczym UE (mld euro)

Wyszczególnienie	2004	2011	Różnica	Zmiana (%)
Czechy	18,07	27,69	9,62	53,27
UE-27	43,56	47,04	3,47	7,97
UE-15	53,03	56,81	3,78	7,13

*Źródło: Eurostat.*

Średnie miesięczne wynagrodzenie<sup>8</sup> w czeskim przemyśle spożywczym wzrosło w latach 2004-2011 z 474 do około 804 euro (o około 70%). Niezależnie od tego, w 2011 r. poziom wynagrodzeń w czeskim przemyśle spożywczym stanowił tylko 45,2% średniej unijnej (tabela 7).

Tabela 7. Średnie miesięczne wynagrodzenia w przemyśle spożywczym UE (w euro)

Wyszczególnienie	2004	2011	Różnica	Zmiana %
Czechy	474,00	803,68	329,68	69,55
UE-27	1639,90	1777,54	137,64	8,39
UE-15	2023,47	2237,14	213,67	10,56

*Źródło: Eurostat.*

<sup>6</sup> Dane dotyczące Rachunków Narodowych zaczerpnięto z Eurostatu. Wskaźniki wyrażono w cenach nominalnych. Obejmują one produkcję tytoniu.

<sup>7</sup> Dla 2012 roku uwzględniono dane tylko dla wybranych krajów UE (dostęp Eurostat).

<sup>8</sup> Wynagrodzenia są policzone bez kosztów osobowych.



Po przystąpieniu do UE wydajność pracy i poziom wynagrodzeń w czeskim przemyśle spożywczym rosły szybciej niż w UE-27 i UE-15. Jednak ze względu na bardzo niski poziom wyjściowy w 2004 r., obydwa wskaźniki pozostają nadal na zdecydowanie niższym poziomie niż w UE.

### **Kondycja ekonomiczna poszczególnych branż przemysłu spożywczego**

Rozwój ekonomiczny poszczególnych branż przemysłu spożywczego w latach 2005-2012 można odzwierciedlić za pomocą trzech wskaźników:

1. Zwrot ze sprzedaży własnych produktów i usług (tabela 8).
2. Wartość dodana w ujęciu rachunkowym<sup>9</sup> na pracownika jako miernik produktywności pracy (tabela 9).
3. Zwrot z przychodów (ROR) – udział zysków w przychodach ogółem (tabela 10).

Ogółem po przystąpieniu do UE sprzedaż w czeskim przemyśle spożywczym uległa stagnacji. Z tabeli 8 jasno wynika, że produkcja pasz przemysłowych (10.9) była najbardziej dynamiczną branżą czeskiego przemysłu spożywczego (do 2012 r. wzrost sprzedaży o prawie 70%).

Tabela 8. Dochód ze sprzedaży własnych produktów i usług (mln koron) w Czechach

Nr	Branża	2005	2012	Różnica (p.p.)
10.1	Przetwórstwo mięsa	58,15	52,50	90,3
10.2	Przetwórstwo ryb	1,62	1,38	85,5
10.3	Przetwórstwo owoców i warzyw	6,82	5,52	81,0
10.4	Oleje i tłuszcze	16,87	8,97	53,2
10.5	Mleczarstwo	41,54	38,35	92,3
10.6	Przemiał zbóż i produkcja skrobi	9,33	9,57	102,6
10.7	Piekarnicza	32,42	30,25	93,3
10.8	Inne	38,32	46,23	120,6
10.9	Paszowy	18,41	31,08	168,8
<b>Ogółem 10</b>		<b>223,49</b>	<b>223,87</b>	<b>100,2</b>
11	Napoje	55,50	58,26	105,0

Źródło: [Panorama of the Czech food industry 2013].

Według wstępnych danych Czeskiego Urzędu Statystycznego dla 2013 r. branża sygnalizuje roczny wzrost o ponad 20%<sup>10</sup>. Odwrotna sytuacja miała

<sup>9</sup> Wartość dodana w ujęciu rachunkowym obliczana jest jako: marża ze sprzedaży plus przychody ze sprzedaży własnych produktów i usług minus nakłady ponoszone na produkty i usługi.

<sup>10</sup> Jest to głównie konsekwencją rosnącego popytu krajowego na karmę dla zwierząt oraz eksportu (w 2011 i 2013 r. indeks eksportu liczony rok do roku był wyższy niż 140%!).

miejsce w branży olejarskiej i tłuszczowej. Od 2005 r. produkcja olejów i tłuszczów (10.4) spadła o prawie połowę.

W wyniku wysokiego wzrostu sprzedaży i redukcji zasobów pracy najwyższy wzrost (ponad dwukrotny) odnotowano w wydajności pracy w sektorze pasz przemysłowych (10.9). Na przeciwnym biegunie znajdowały się przemiał zbóż i produkcja skrobi (10.6), ze spadkiem o około 4%.

Tabela 9. Wydajność pracy w przemyśle spożywczym w Czechach (tys. koron)

Nr	Branża	2005	2012	Różnica (p.p.)
10.1	Przetwórstwo mięsa	350	372	106,4
10.2	Przetwórstwo ryb	460	442	96,2
10.3	Przetwórstwo owoców i warzyw	447	535	119,6
10.4	Oleje i tłuszcze	748	739	98,7
10.5	Mleczarstwo	422	660	156,6
10.6	Przemiał zbóż i produkcja skrobi	502	481	95,7
10.7	Piekarnicza	311	361	116,2
10.8	Inne	614	664	108,1
10.9	Paszowy	633	1340	211,7
<b>Ogółem 10</b>		<b>418</b>	<b>512</b>	<b>122,4</b>
11	Napoje	1156	1439	123,5

Źródło: [Panorama of the Czech food industry 2013].

Tabela 10. Zwrot z przychodów w przemyśle spożywczym w Czechach (%)

Nr	Branża	2005	2012	Różnica (p.p.)
10.1	Przetwórstwo mięsa	0,42	0,41	-0,02
10.2	Przetwórstwo ryb	-1,84	0,45	2,28
10.3	Przetwórstwo owoców i warzyw	2,17	3,28	1,11
10.4	Oleje i tłuszcze	-0,36	1,38	1,74
10.5	Mleczarstwo	0,13	1,94	1,81
10.6	Przemiał zbóż i produkcja skrobi	1,94	0,92	-1,02
10.7	Piekarnicza	3,01	1,95	-1,06
10.8	Inne	5,15	2,96	-2,19
10.9	Paszowy	0,32	4,07	3,75
<b>Ogółem 10</b>		<b>1,62</b>	<b>2,14</b>	<b>0,52</b>
11	Napoje	6,72	5,46	-1,26

Źródło: opracowanie własne na podstawie Czeskiego Urzędu Statystycznego.

W latach 2011-2012 udział karmy dla zwierząt w całkowitej sprzedaży branży (10.9) wzrósł o około 32%.

Wartość dodana w ujęciu rachunkowym przypadająca na pracownika zdecydowanie różni się w zależności od branży i odzwierciedla wydajność pracy. Z przeprowadzonych analiz wynika niezbicie, że dobre wyniki ekonomiczne mają firmy wykorzystujące wsparcie z Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich. Środki te są pozyskiwane głównie przez firmy zatrudniające do 200 pracowników. Z danych w tabeli 10 wynika, że w 2012 r. najwyższy zwrot z przychodów osiągnęła produkcja napojów (11) – 5,56%, a następnie produkcja pasz (10.9) – 4,07%. W latach 2005-2012 produkcja pasz odnotowała również pod opisywanym względem najwyższy wzrost (3,75 p.p.).

## 2.5. Wnioski

Pomimo znaczącego wzrostu, produktywność czeskiego przemysłu spożywczego nadal jest niska, zwłaszcza w porównaniu z konkurentami z UE. Problem ten dotyczy w szczególności przetwórstwa pierwotnego (rzeźnie, młyny, mleczarnie itp.). Niższa produktywność stanowi jeden z głównych powodów, dla którego w czeskim handlu zagranicznym produktami rolno-spożywczymi wzrasta eksport surowców (zboża, rzepak, bydło, świny itp.), a jednocześnie zwiększa się import bardziej przetworzonych towarów. Niemniej, po przystąpieniu do UE obroty czeskiego handlu zagranicznego artykułami rolno-spożywczymi wzrosły 2,4 razy. Dotyczyło to głównie handlu wewnątrzunijnego. Możliwości eksportu do krajów trzecich nie są dostatecznie wykorzystane.

Nadal następują zmiany strukturalne w produkcji rolnej. Wiąże się to ze wzrostem znaczenia produkcji roślinnej i ograniczaniem produkcji zwierzęcej. Zmiany te spowodowały np. zwiększenie wykorzystania produkcji roślinnej na cele nieżywnościowe (biopaliwa, energia elektryczna), a także zmniejszenie możliwości produkcyjnych rzeźni.

Jednakże oczekuje się i wspiera dalsze zmiany strukturalne oraz dostosowania w czeskim przemyśle spożywczym, prowadzące do jego wyższej efektywności i konkurencyjności. Rynek żywności jest stopniowo różnicowany w kierunku produktów regionalnych i „krótkich łańcuchów” dostaw, głównie za przyczyną inicjatyw lokalnych. Niemniej ich znaczenie w całkowitym obrocie rynkowym jest nadal marginalne. Ogólnie rzecz biorąc, po przystąpieniu do UE rynek żywności jest bardziej zróżnicowany, posiada większy asortyment i lepsze opakowania, zawierające informacje dla konsumentów. Widoczne jest również wyraźniejsze ukierunkowanie rządu na jakość i bezpieczeństwo żywności, ale przeważnie dotyczy to produktów importowanych.

Sytuacja czeskiego przemysłu spożywczego 10 lat po przystąpieniu do UE stanowi podstawę dla kształtowania nowego stanowiska, jak i celów sektora

w kolejnym okresie programowania na lata WPR 2014-2020. Wsparcie tego segmentu przewidywane jest tylko w II filarze WPR, zwłaszcza w ramach instrumentów związanych z marketingiem, innowacjami technologicznymi i organizacyjnymi, skierowanymi dla większych przedsiębiorstw oraz bezpośrednich inwestycji w możliwości przetwórcze na poziomie gospodarstw rolnych. W ramach innowacji produktowych może to być wsparcie produkcji żywności specjalnego przeznaczenia (np. dla diabetyków, osób z alergią żywnościową). Jednak, jak podpowiada doświadczenie, dobre rozwiązania na przyszłość zawsze stanowi otwarcie sektora na dalsze bezpośrednie inwestycje zagraniczne oraz odpowiednie zarządzanie przedsiębiorstwami.

## Literatura

1. Bašek V., Doucha T., (2010), *Czech food industry – its chances and risks for the future*, Food Industry Revue Nr 6, Czech Republic.
2. Czech Statistical Office, <http://www.czso.cz>.
3. Eurostat, <http://www.eurostat.eu>.
4. Kowalski A i in., (2011), *Common Agricultural Policy – new challenges in a global context. Expectation and challenges for food sector from the EU enlargements perspective*, IERIGŻ-PIB, Warsaw.
5. Lucey D., (2000), *Competitiveness issues affecting Agro-food Supply Chains in the Czech republic in the Light of EU Accession Negotiations. Agrarian Perspectives IX*, Czech Agricultural University. Prague, Czech Republic, (proceedings of plenary papers).
6. Mezera J., Němec R., Špička J., (2014), *Support of Strengthening Cooperation and Efficiency Factors Accelerating Innovation Processes in the Food industry*, (the article under assessment for Agricultural Economics, Prague 2014).
7. Ministry of Agriculture, Institute of Agricultural Economics and Information, *Reports on the Czech agriculture 2001-2012*, Czech Republic.
8. *Panorama of food industry 2003-2013*, Czech Republic.
9. Traill W.B., Pitts E., (1998), *Competitiveness in the Food Industry*, London.

### **3. Zmiany na polskim rynku cukru w okresie członkostwa w Unii Europejskiej**

#### **3.1. Wstęp**

Sektor cukrowniczy należy do najważniejszych działów gospodarki żywnościowej, gdyż cukier pozostaje głównym środkiem słodzącym w gospodarstwach domowych i wtórnym w przetwórstwie żywności. Rynek cukru w UE należy do najbardziej uregulowanych rynków, a regulacje są silną ingerencją w prawa rynku. System regulacji bazujący na kwotach produkcji i protekcyjnej polityce handlu zagranicznego wyznacza ramowe warunki funkcjonowania podmiotów sektora. Integracja z UE i reforma systemu regulacji rynkowych w latach 2006-2010 wymusiły głębokie zmiany strukturalne i własnościowe. Polski przemysł cukrowniczy przekształcił się z konkurencji monopolistycznej w klasyczny oligopol, gdyż czterech producentów wytwarza homogeniczny produkt. Oligopol to struktura rynku i forma niedoskonałej konkurencji, która ma istotny wpływ na dobrobyt producentów i konsumentów [Varian 2002]. System kwot produkcyjnych ma duże znaczenie dla gospodarstw rolnych i cukrowni, gdyż bezpośrednio określa potencjał produkcyjny i przetwórczy branży. W kontekście teorii obfitości zasobów Heckscher-Ohlina limitowanie podaży może ograniczać korzyści komparatywne na rynkach zewnętrznych. W wielowymiarowym ujęciu konkurencji wg Portera, kwoty produkcyjne mają wyraźny wpływ na natężenie sił konkurencji (*the five competitive forces*), które determinują strategię gry rynkowej podmiotów sektora.

#### **3.2. System regulacji rynku cukru w Unii Europejskiej**

Sektor cukrowniczy w Polsce od początku swego istnienia podlegał protekcyjnej polityce. Pierwszą cukrownię w Europie, przetwarzającą buraki cukrowe, uruchomił F.C. Achard w 1801 r. w Konarach na Dolnym Śląsku, a inwestycję finansowo wspierał Wilhelm II król Prus [Łuczak 1981]. W okresie międzywojennym w Polsce obowiązywała ustawowa regulacja rynku cukru<sup>1</sup>. Cukrownictwo w gospodarce planowanej było sektorem strategicznym

---

<sup>1</sup> Ustawa z dnia 22 lipca 1925 r. o uregulowaniu obrotu cukrem. Dz.U. Rzeczypospolitej Polskiej nr 90, poz. 630. Dekret Prezydenta Rzeczypospolitej o uregulowaniu gospodarki cukrowej i buraczanej z 3 grudnia 1935 r., Dz.U. Rzeczypospolitej Polskiej, nr 85, poz. 548.

i polityka państwa wpływała na jego funkcjonowanie [Wykrętowicz 1997]. Zmiana systemu polityczno-gospodarczego, stowarzyszenie z UE, zakończenie Rundy Urugwajskiej GATT/WTO oraz przemiany własnościowe i restrukturyzacja wymagały ustawowej regulacji rynku<sup>2</sup>.

Integracja z UE spowodowała, że branża została objęta WPR. Regulacje na unijnym rynku cukru wprowadzono w 1967 r.<sup>3</sup>, a ich celem była stabilizacja cen zapewniającej dochodowość uprawy buraków cukrowych i opłacalność produkcji cukru oraz gwarancja bezpieczeństwa żywnościowego (*food security*). Do 2006 r. regulacje nie ulegały większym zmianom<sup>4</sup>, gdyż reformy MacSharry'ego i Agenda 2000 nie wprowadziły istotnych zamian [Purgał 2010]. Większe zmiany dotyczyły tylko handlu zagranicznego w latach 1995-2000, które były wynikiem wielostronnego porozumienia w sprawie rolnictwa GATT/WTO. W latach 2000-2006 regulacje rynkowe obejmowały następujące instrumenty:

- Kwoty produkcji cukru: A – na zaopatrzenie rynku UE i B – na eksport z dopłatami lub na uzupełnienie podaży na rynku wewnętrznym. Produkcja powyżej kwot stanowiła cukier pozakwotowy (*out of quota sugar*), którego możliwości zagospodarowania były restrykcyjne: eksport poza UE bez refundacji wywozowych, zużycie na cele niespożywcze lub zaliczenie do produkcji kwotowej w następnym sezonie. W wyjątkowej sytuacji możliwa była sprzedaż części nadwyżek na rynku wewnętrznym.
- Ceny urzędowe obejmowały minimalną cenę skupu buraków cukrowych i cenę interwencyjną cukru (631,9 euro/t). Minimalna cena skupu surowca do produkcji kwoty A wynosiła 47,67 euro/t, a kwoty B 32,43 euro/t. Producenti wnosili opłaty 2% ceny interwencyjnej kwoty A+B oraz dodatkowo 37,5% ceny interwencyjnej cukru kwoty B, które służyły finansowaniu dopłat do eksportu.
- Regulacje handlu zagranicznego obejmowały ochronę celną (424-524 euro/t), wsparcie eksportu (ok. 1,3 mln t, a wartość wsparcia 497 mln euro) oraz monitoring obrotów (licencje). Wysokie stawki celne i narzędzia pozataryfowe powodowały, że cukier importowano w ramach preferencyjnych kontyngentów<sup>5</sup>:

---

<sup>2</sup> Ustawa z dnia 26 sierpnia 1994 r. o przekształceniach własnościowych w przemyśle cukrowniczym. Dz.U. 98, poz. 473. Ustawa z dnia 20 listopada 1996 r. o zmianie ustawy o regulacji rynku cukru i przekształceniach własnościowych w przemyśle cukrowniczym. Dz.U. 125, poz. 724.

<sup>3</sup> Council Regulation No 1009/67/EEC of 18 December 1967 on the common organisation of the market in sugar (Dz. U. 308 z 18 grudnia 1967).

<sup>4</sup> Rozporządzenie Rady (WE) nr 1260/2001 z dnia 19 czerwca 2001 r. w sprawie wspólnej organizacji rynków w sektorze cukru (Dz.U. L 178 z 30 czerwca 2001).

<sup>5</sup> Bezcłowy kontyngent 1294 tys. t – kraje Afryki, Karaibów i Pacyfiku, i 10 tys. t - Indie, bezcłowy kontyngent 98,1 tys. t – najslabiej rozwinięte kraje (*Least Developed Countries*) –

- Wsparcie popytu wewnętrznego (np. refundacje do zużycia cukru na cele niespożywcze) i działania stabilizujące rynek (np. skup interwencyjny).

Regulacje charakteryzowały się dużą skutecznością, gdyż nie występowała konieczność interwencji i były systemem samofinansującym się, gdyż wsparcie nie obciążało unijnego budżetu. Regulacje jednak krytykowano za wysokie ceny w UE i małą konkurencyjność cenową na międzynarodowym rynku, a także nie zachęcały plantatorów i producentów do poprawy efektywności gospodarowania [Chudoba 2004]. Dotowany eksport z UE zwiększał podaż i światowe ceny cukru były niskie, co negatywnie wpływało na sytuację gospodarczą krajów rozwijających się. W 2005 r. WTO zakwestionowała unijne dotacje eksportowe w cukrownictwie<sup>6</sup>. Komisja Europejska uwzględniając poprawę konkurencyjności, stanowisko WTO oraz interesy uczestników rynku żywnościowego wprowadziła reformę regulacji. Reformę przeprowadzono w latach 2006-2010 i dotyczyła następujących elementów<sup>7</sup>. Kwoty A i B połączono i zmniejszono do 13,3 tys. t. Minimalną cenę skupu obniżono o 40% do 26,29 euro/t, a cenę interwencyjną cukru zastąpiono o 36% niższą ceną referencyjną (404,4 euro/t). Spadek dochodów plantatorów wywołany niższą ceną skupu był częściowo rekompensowany dopłatami bezpośrednimi (płatności cukrowe). Zmniejszenie kwot produkcyjnych wymusiło na przemyśle restrukturyzację i część cukrowni wyłączono z produkcji. W celu złagodzenia społecznych i środowiskowych skutków zamykania fabryk utworzono fundusz restrukturyzacyjny (10% środków zarezerwowano plantatorom). Środki funduszu pochodziły z opłat pobieranych od producentów. W regionach szczególnie dotkniętych restrukturyzacją przewidziano dodatkowe środki (tzw. pomoc na rzecz dywersyfikacji).

Efektom reformy były zmiany w handlu zagranicznym, gdyż zrezygnowano z dotowanego eksportu, a wywóz cukru pozakwotowego znacząco się zmniejszył. Kwota produkcji mniejsza od popytu wewnętrznego (ok. 19,4 mln t) powoduje, że wzrósł udział importu w podaży. Rynek jest nadal chroniony wysokimi cłami (319-419 euro/t) i import odbywa się w preferencyjnych kontyn-

---

umowa EBA (*Everything But Arms*) oraz preferencyjny kontyngent na zaopatrzenie tradycyjnych rafinerii, 85,5 tys. t cukru surowego – dotyczy Brazylii i Kuby (cło 98 euro/t).

<sup>6</sup> European Communities Export Subsidies On Sugar, AB-2005-2, WTO, 28 April 2005.

<sup>7</sup> Rozporządzenie Rady (WE) nr 318/2006 z dnia 20 lutego 2006 r. w sprawie wspólnej organizacji rynków w sektorze cukru (Dz. U. L 51/1, 28 lutego 2008). Rozporządzenie Rady (WE) nr 319/2006 z dnia 20 lutego 2006 r. zmieniające rozporządzenie (WE) nr 1782/2003 ustanawiające wspólne zasady dla systemów wsparcia bezpośredniego w ramach wspólnej polityki rolnej i ustanawiające określone systemy wsparcia dla rolników (Dz.U. L 58/32, 28 lutego 2008). Rozporządzenie Rady (WE) nr 320/2006 z dnia 20 lutego 2006 r. ustanawiające tymczasowy system restrukturyzacji przemysłu cukrowniczego we Wspólnocie i zmieniające rozporządzenie (WE) nr 1290/2005 w sprawie finansowania wspólnej polityki rolnej (Dz.U. L 58/42, 28 lutego 2008).

gentach. Niewielkie zmiany dotyczyły mechanizmów wspomagających równowagę rynkową, gdyż utrzymano restrykcyjne przepisy dotyczące cukru poza-kwotowego, wsparcia prywatnego magazynowania oraz możliwości zakupów interwencyjnych.

Polityka UE w cukrownictwie stanowi silną ingerencję w prawa rynkowe. Administracyjne ograniczanie produkcji można zobrazować prawem podaży i popytu, gdyż kwota produkcyjna jest „sztywną krzywą podaży” [Samuelson 2004]. Wyznaczenie mniejszych limitów produkcyjnych przy niezmienniej krzywej popytu skutkuje wzrostem cen (renta kwotowa). Limity produkcyjne mogą niekorzystnie wpływać na efektywność gospodarowania, jeżeli zostały ustalone poniżej granicy zdolności produkcyjnych (*production-possibility frontier*) [Szajner 2012]. Limitowanie podaży wywiera wpływ na natężenie konkurencji w sektorze, która jest wypadkową pięciu sił (*five competitive forces*) [Porter 2006]. Kwoty produkcyjne są przydzielane producentom i utrudniają wejście do sektora nowych podmiotów. Wysokie cła ograniczają import, który nie stanowi dużej konkurencji. Siły przetargowe nabywców i dostawców są niewielkie. Relacje z plantatorami regulują umowy kontraktacyjne, a oligopol cukrowy powoduje, że gospodarstwa mają niewielkie możliwości wyboru odbiorców. Popyt na cukier nieelastyczny, a zagrożenie ze strony substytutów jest relatywnie niewielkie, pomimo rozwijającego się rynku syropów skrobiowych i niskokalorycznych środków słodzących.

### 3.3. Produkcja buraków cukrowych

Zmiany regulacji rynkowych skutkowały głęboką restrukturyzacją bazy surowcowej polskiego przemysłu cukrowniczego. W latach 2004-2013 powierzchnia uprawy buraków cukrowych zmniejszyła się ok. 35% do ok. 185 tys. ha. Udział buraków cukrowych w strukturze zasiewów zmniejszył się z 3% w 2006 r. do 1,7% w 2013 r. Liczba plantatorów zmniejszyła się o 59% do 35 tys. (tabela 1).

Buraki cukrowe są obecnie uprawiane w dużych i średnich gospodarstwach w regionach kraju o najkorzystniejszych uwarunkowaniach glebowo-klimatycznych. W rezultacie nastąpiła znacząca poprawa efektywności, czego wyrazem jest wzrost średniego plonu korzeni (do ok. 61 t/ha) i technologicznego plonu cukru (do 9,5 t/ha). Wzrost i poprawa jakości plonów zrekompensowały spadek powierzchni uprawy i zbiory wynoszą 11-11,5 mln t.



Tabela 1. Baza surowcowa przemysłu cukrowniczego w Polsce

Wyszczególnienie	Jedn.	Jedn.	2004=100	2013	
				średnia roczna dynamika*	
				jedn.	%
<b>Liczba plantatorów</b>	tys.	35,0	40,7	-5,4	-10,0
<b>Powierzchnia uprawy</b>					
Ogółem	tys. ha	185,0	64,7	-12,8	-5,5
Średniej plantacji	ha	5,6	168,2	0,2	4,8
<b>Plony</b>					
Korzeni	ton/ha	60,8	118,3	2,4	4,6
Technologiczny cukru	ton/ha	9,5	136,0	0,2	4,8
<b>Zbiory</b>	mln ton	11,2	95,0	-0,1	-0,8

\*średnia roczna dynamika wyznaczona przy użyciu formuły procentu składanego i wykładniczej funkcji trendu.

Źródło: opracowanie własne, dane GUS, Krajowy Związek Plantatorów Buraka Cukrowego, Stowarzyszenie Techników Cukrowników).

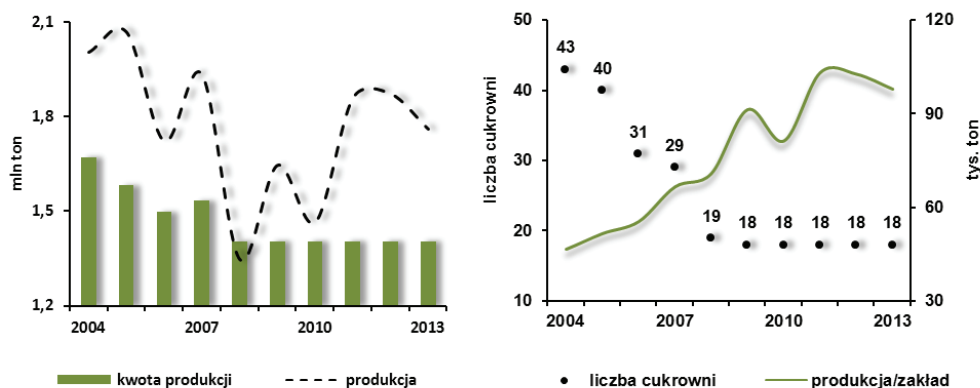
### 3.4. Przemysł cukrowniczy

Przemiany strukturalne w przemyśle cukrowniczym przebiegały bardzo powoli [Walkenhorst 1998; Urban 2004]. W sezonie 2000/2001, na trzy lata przed akcesją do UE i siedem lat po wprowadzeniu ustawowych regulacji, na rynku funkcjonowało 76 cukrowni, tj. tylko o dwie mniej niż w gospodarce planowanej. Obecnie branża posiada skoncentrowaną strukturę, gdyż cukier jest produkowany w 18 cukrowniach funkcjonujących w strukturach czterech koncernów cukrowniczych. Przekształcenia własnościowe przebiegały z udziałem zachodnioeuropejskich koncernów cukrowniczych, a bezpośrednie inwestycje zagraniczne wyniosły 1,06 mld USD [Chechelski 2008]. Trzy niemieckie koncerny cukrownicze posiadają łącznie 11 cukrowni i ok. 60% udział w rynku. Przemiany własnościowe nie są zakończone, gdyż spółka należąca do Skarbu Państwa ustawą z 1994 r. będzie prywatyzowana w formule plantatorsko-pracowniczej i nastąpi kapitałowa integracja przetwórstwa z bazą surowcową. Efektem restrukturyzacji był wzrost koncentracji produkcji, gdyż produkcja w przeliczeniu na zakład wzrosła dwukrotnie do 100 tys. t.

Produkcja cukru w Polsce charakteryzuje się zmiennością, a decydowały o tym zmiany kwot produkcyjnych oraz zmienne warunki pogodowe w okresie wegetacji. Narodowa kwota produkcyjna została zmniejszona o 16% i od 2008 r. wynosi 1045,6 tys. t w przeliczeniu na cukier biały. Kwota produkcji jest mniejsza od potencjału produkcyjnego (ok. 1,9 mln t) oraz od popytu wewnętrznego (1,65 mln t). Produkcja przewyższała kwotę produkcyjną, w niektórych

latach nawet o 33% i konieczny był duży eksport cukru pozakwotowego. Limit produkcyjny nie został wykonany tylko raz w 2009 r. (rysunek 1).

Rysunek 1. Produkcja cukru w Polsce



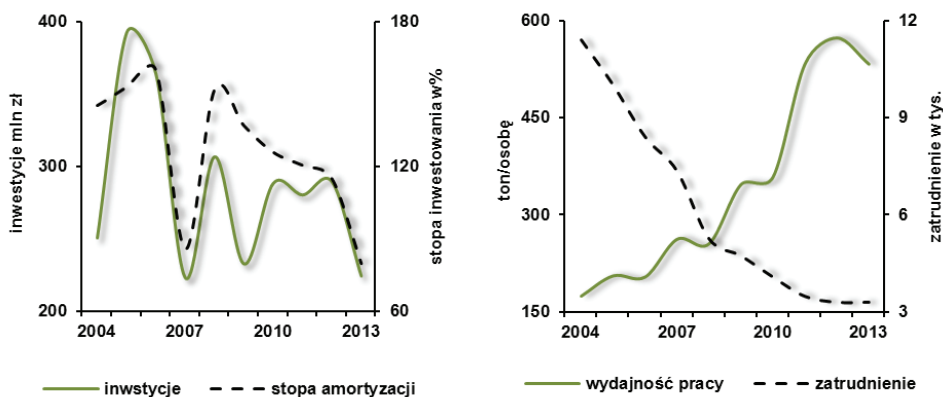
Źródło: opracowanie własne, dane GUS, Stowarzyszenie Techników Cukrowników.

Proces restrukturyzacji wymagał nakładów inwestycyjnych, które w latach 2004-2013 wyniosły łącznie 2,9 mld zł. Koncerny cukrownicze inwestowały w linie technologiczne (67%) oraz budynki i lokale (30%). Cukrownie zmodernizowały gospodarkę magazynową (silosy), systemy energetyczne (redukcja zużycia energii) oraz ochronę środowiska (np. oczyszczalnie ścieków, pyłów). W ostatnich latach wystąpiły zmiany w inwestycjach, które polegają na dywersyfikacji działalności gospodarczej (np. przetwórstwo zbóż, biogazownie, rafinacja cukru surowego, bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Mołdawii).

Restrukturyzacja spowodowała dużą redukcję zatrudnienia, które zmniejszyło się o 70% do 3,4 tys. w przeliczeniu na pełne etaty. Spadkowi zatrudnienia towarzyszył trzyipółkrotny wzrost wydajności pracy do 600 t cukru w przeliczeniu na zatrudnionego (rysunek 2). Produktywność pracy jest nadal dwa razy mniejsza niż w niemieckim przemyśle cukrowniczym [Rynek cukru... 2014].

Przemiany strukturalne i własnościowe skutkowały poprawą efektywności gospodarowania, która była mierzona wskaźnikową metodą: relacja efektów (produkcji, wartości dodanej, zysku itp.) do nakładów (opłaty pracy, kapitału itp.) [Urban 2008]. Efektywność gospodarowania można ocenić wykorzystując metody parametryczne, które bazują na funkcyjnej zależności efektów i nakładów (*production functions*) [Gruszczyński 2004].

Rysunek 2. Inwestycje i zatrudnienie w polskim przemyśle cukrowniczym



Źródło: opracowanie w własne, niepublikowane dane GUS.

W badaniu efektywności polskiego przemysłu cukrowniczego wykorzystano funkcję produkcji Cobba-Douglasa, której równanie oszacowano, wykorzystując metodę estymacji nieliniowej i dane statystyczne z lat 2002-2013 (1-1).

$$Q_{f(K,L)} = \alpha \cdot K^\alpha \cdot L^\beta \quad Q_{f(K,L)} = 2,802 \cdot K^{0,370} \cdot L^{0,044}; R^2=0,73 \quad (1-1)$$

gdzie

$Q_{f(K,L)}$  – przychody ze sprzedaży i zrównane z nimi [mld zł]

K – kapitał ogółem [mld zł]

L – opłata pracy [mld zł]

Pochodne cząstkowe funkcji obrazują krańcową produktywność czynników (*marginal productivity*), która jest dodatnia i malejąca. Malejąca produktywność krańcowa nakładów to własność funkcji, która uwzględnia prawo malejących przychodów (*diminishing marginal returns*). Produktywność krańcowa jest interpretowana jako przyrost produkcji wywołany krańcowo małym przyrostem nakładów danego czynnika w warunkach, gdy nakłady pozostałych czynników nie ulegną zmianie (*ceteris paribus*). Analiza wykazała, że produktywność krańcowa kapitału jest większa niż pracy (1-2).

$$\frac{\partial Q_{f(K,L)}^K}{\partial Q_{f(K,L)}} = 1,038 \cdot K^{-0,630} \cdot L^{0,44} \quad \frac{\partial Q_{f(K,L)}^L}{\partial Q_{f(K,L)}} = 0,092 \cdot K^{0,370} \cdot L^{-0,956} \quad (1-2)$$

Cząstkowa elastyczność funkcji względem czynnika jest interpretowana jako względny wzrost produkcji, gdy nakład czynnika zostanie zwiększony o 1% (*ceteris paribus*). Elastyczność jest relacją przyrostu funkcji do przyrostu nakładu i w funkcji Cobba-Douglasa jest ona stała. Badania wykazały, że elastyczność produkcji względem kapitału  $\alpha$  jest większa niż względem pracy  $\beta$  (1-3).

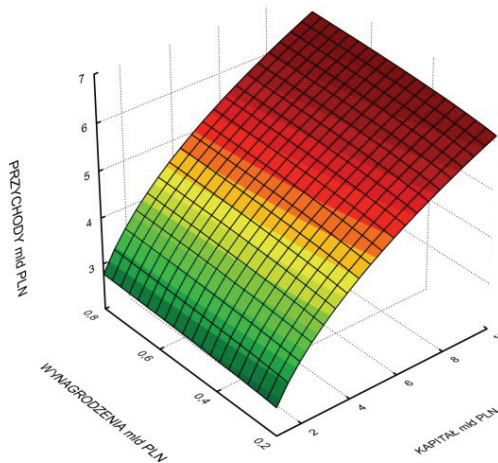
Zupełna elastyczność funkcji jest sumą elastyczności cząstkowych i obrazuje korzyści skali (*scale effect*). Jeżeli  $\lambda$ -krotnemu wzrostowi nakładów odpowiada  $\lambda$ -krotne zwiększenie wartości funkcji, to zachodzi zjawisko zerowych korzyści skali ( $\alpha+\beta=1$ ). W przypadku większego lub mniejszego wzrostu produkcji występują dodatnie lub ujemne efekty skali. W przemyśle cukrowniczym występują malejące korzyści efektów skali, co wskazuje, że równowaga rynkowa może wystąpić tylko krótkookresowo [Łyszkievicz 2000]. W długim okresie sektor nie może efektywnie funkcjonować z malejącymi efektami skali.

$$\epsilon_{f(K,L)}^K = \frac{\partial Q_{f(K,L)}^K}{Q_{f(K,L)}} \cdot K = \alpha = 0,37 \qquad \epsilon_{f(K,L)}^L = \frac{\partial Q_{f(K,L)}^L}{Q_{f(K,L)}} \cdot L = \beta = 0,044 \qquad (1-3)$$

Krańcowa stopa substytucji czynnika przez inny czynnik umożliwia ekonomiczną ocenę substytucji nakładów. Krańcowa stopa substytucji stanowi zmianę nakładu jaka powinna nastąpić, aby utrzymać produkcję na niezmiennym poziomie, gdy nakład drugiego czynnika zmienia się o jednostkę. Stopa substytucji jest relacją cząstkowych pochodnych funkcji produkcji. Z substytucją czynników produkcji wiąże się techniczne uzbrojenie pracy, które jest relacją nakładów pracy do nakładów kapitałowych (1-4). Z własności funkcji Cobba-Douglasa wynika, że im więcej kapitału przypada na jednostkę pracy (wyższe techniczne uzbrojenie), tym łatwiej zastąpić nakłady kapitałowe pracą (rysunek 3).

$$\frac{\partial Q_{f(K,L)}^K}{\partial Q_{f(K,L)}^L} \cdot \frac{K}{L} = \frac{\alpha}{\beta} = 8,4 \qquad \frac{\partial f_{(K,L)}^L}{\partial f_{(K,L)}^K} = \frac{1}{\frac{\beta}{\alpha}} = \frac{\beta}{\alpha} = 0,12 \qquad (1-4)$$

Rysunek 3. Funkcja produkcji Cobba-Douglasa przemysłu cukrowniczego

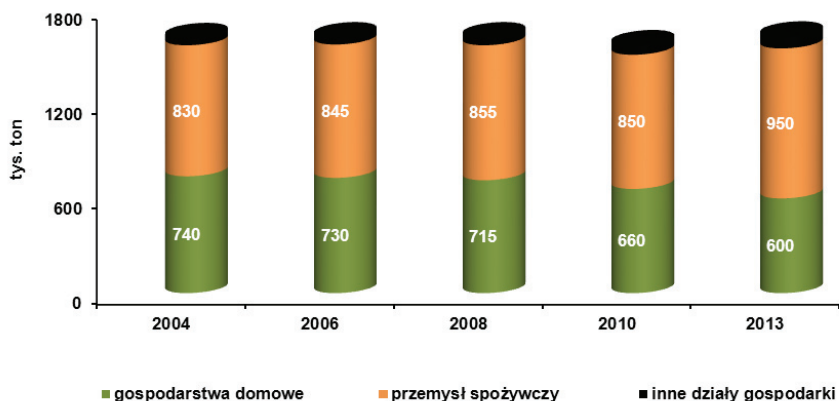


Źródło: obliczenia własne, niepublikowane dane GUS.

### 3.5. Zużycie cukru w Polsce

Popyt na cukier w Polsce wykazuje niewielkie zmiany, gdyż w okresie członkostwa w UE wahał się w granicach 1610-1630 tys. ton. Istotne zmiany dotyczyły struktury spożycia, gdyż zmniejszyła się konsumpcja w gospodarstwach domowych i wzrastało zużycie w przemyśle spożywczym (rysunek 4). Zużycie cukru w pozostałych działach gospodarki (np. pszczelarstwo, przemysł farmaceutyczny i chemiczny) jest niewielkie (ok. 60 tys. t).

Rysunek 4. Zużycie cukru w Polsce



Źródło: obliczenia własne, dane GUS.

Spadek spożycia cukru w gospodarstwach domowych ma kilka przyczyn. Po pierwsze, zmienia się model konsumpcji, gdyż coraz więcej cukru jest spożywane w formie artykułów spożywczych (np. słodycze, napoje bezalkoholowe, przetwory owocowe). W konsekwencji bilansowe spożycie cukru w kraju utrzymuje się na stabilnym poziomie ok. 40 kg *per capita*. Obserwowane tendencje są typowe dla gospodarki światowej i są określane jako westernizacja diety (*westernization of diets*) [Pingali 2007]. Potwierdzeniem tego są duże różnice w spożyciu w poszczególnych typach gospodarstw domowych. Największa konsumpcja „czystego cukru” występuje w gospodarstwach domowych rolników i emerytów, w których utrzymuje się tradycja domowego przygotowywania posiłków (np. wypiek ciast, przetwórstwo z owoców). Po drugie, spadek spożycia czystego cukru jest wynikiem prozdrowotnego odżywiania się, gdyż jego konsumpcja jest uznawana za przyczynę wielu chorób cywilizacyjnych. Cukier jest dobrem podstawowym (*inferior good*) i jego konsumpcja charakteryzuje się bardzo niską cenową [Cubbin 1973] i dochodową elastycznością [Kwasek 2009].

W związku z tym rosnące dochody krajowych konsumentów nie spowodują wzrostu popytu na cukier.

Wzrost zużycia cukru w przemyśle spożywczym jest wynikiem zmian w strukturze popytu wewnętrznego oraz rosnącego eksportu polskiej żywności [Handel zagraniczny... 2014]. Wtórne przetwórstwo żywności ma duże znaczenie gospodarcze, gdyż umożliwia podmiotom sektora żywnościowego osiągnąć korzyści z wartości dodanej i efektów skali.

Stabilny i nieelastyczny popyt wewnętrzny oraz rosnące zapotrzebowanie ze strony przemysłu spożywczego są bardzo korzystne dla przemysłu cukrowniczego. Zakłady przemysłu spożywczego są dużymi odbiorcami, w związku z tym niższe są koszty transakcyjne i pozytywnie wpływają na rentowność sprzedaży.

### 3.6. Handel zagraniczny

W polskim handlu zagranicznym cukrem występuje nadwyżka eksportu nad importem, gdyż produkcja przewyższa zapotrzebowanie rynku wewnętrznego. Reforma regulacji rynku spowodowała jednak duże zmiany. Przede wszystkim zmniejszyła się samowystarczalność (*self-sufficiency*)<sup>8</sup>, gdyż zmniejszono kwotę produkcji i zwiększył się udział importu w podaży (tzw. penetracja importowa rynku<sup>9</sup>). Kwota produkcji jest mniejsza od krajowego zużycia o 200-250 tys. t, a cukier pozakwotowy tylko w wyjątkowych sytuacjach może być wprowadzany na rynek wewnętrzny. W konsekwencji Polska bez względu na produkcję jest zmuszona importować 200-250 tys. t oraz równocześnie eksportować cukier pozakwotowy. Wzrost importu jest także wynikiem rafinacji cukru surowego, którą nowe kraje członkowskie mogą prowadzić od 2010 r.<sup>10</sup>. Rafinacja umożliwia lepsze wykorzystanie zasobów czynników produkcji w okresie międzykampanijnym, ale równocześnie stanowi konkurencję dla przetwórstwa buraków cukrowych. W okresie członkostwa w UE wartość wskaźnika samowystarczalności zmniejszyła się do 103,6%, a wskaźnika penetracji importowej wzrosła do 11,9%. Konsekwencją mniejszej samowystarczalności było także zmniejszenie eksportowej specjalizacji produkcji<sup>11</sup> do 18,2% [Szajner, Garay 2014].

<sup>8</sup> Samowystarczalność jest definiowana jako relacja produkcji do zapotrzebowania na rynku wewnętrznym.

<sup>9</sup> Penetracja importowa jest relacją importu do produkcji pomniejszonej o saldo handlu zagranicznego.

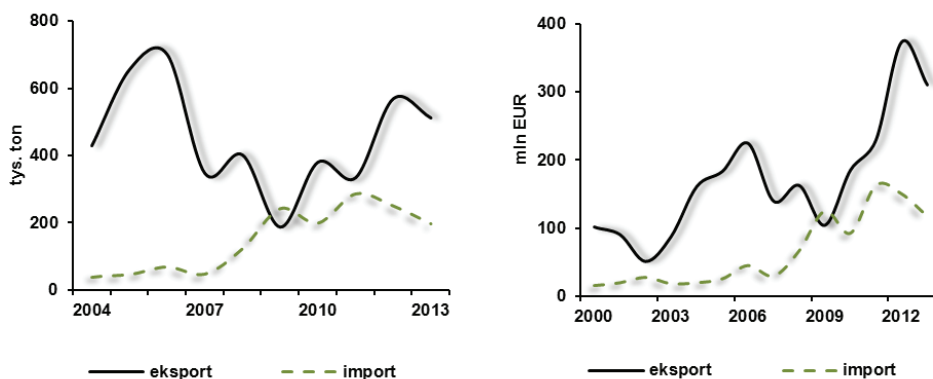
<sup>10</sup> Rozporządzenie Komisji (WE) Nr 828/2009 z dnia 10 września 2009 r. ustanawiające na lata gospodarcze 2009/2010–2014/2015 szczegółowe zasady przywozu i rafinacji produktów cukrowniczych objętych pozycją taryfową 1701 zgodnie z umowami preferencyjnymi.

<sup>11</sup> Specjalizacja eksportowa produkcji jest mierzona udziałem eksportu w produkcji.

Duża produkcja cukru pozakwotowego powodowała, że sektor cukrowniczy pozostał eksporterem netto. Niewielkie ujemne saldo w handlu zagranicznym wystąpiło tylko w 2009 r. w wyniku mniejszej produkcji od kwoty produkcyjnej (rysunek 5). Zmiany w handlu zagranicznym niekorzystnie wpłynęły na międzynarodową konkurencyjność przemysłu cukrowniczego, która była mierzona wskaźnikami ujawnionych przewag komparatywnych (RCAi), intensywności handlu wewnątrzgałęziowego (IITi) oraz wskaźnikiem Lafay'a (LFI) [Szczepaniak 2013].

Krajowy rynek cukru w coraz większym stopniu jest powiązany z rynkiem unijnym i światowym. Duży udział niemieckich koncernów w przemyśle cukrowniczym wywiera wpływ na funkcjonowanie rynku, ponadto eksport cukru pozakwotowego może być realizowany przez firmy zarejestrowane w innych krajach UE (zasada ekwiwalencji)<sup>12</sup>. Ceny na rynku światowym determinują wartość eksportu i importu oraz opłacalność transakcji handlowych. W ostatnich latach ceny surowców rolnych i produktów żywnościowych wykazywały silną tendencję wzrostową, ale równocześnie duże wahania (*volatility*) [Mitchell 2008; Szajner 2013]. Wzrost cen na światowym rynku spowodował, że wartość handlu zagranicznego wykazywała większą dynamikę niż wolumen. Wartość indeksu światowych cen cukru FAO wzrosła z 100,6 w 2004 r. do 368,9 w 2011 r., a w 2013 r. ponownie spadł do 251<sup>13</sup>.

Rysunek 5. Handel zagraniczny cukrem w Polsce



Źródło: obliczenia własne, dane Centrum Analityczne Administracji Celnej.

<sup>12</sup> Rozporządzenie Rady (WE) nr 951/2006 z dnia 30 czerwca 2006 r. ustanawiające szczegółowe zasady wykonywania Rozporządzenia Rady (WE) 318/2006 w odniesieniu do handlu z państwami trzecimi w sektorze cukru.

<sup>13</sup> FAO Food Price Index, <http://www.fao.org/worldfoodsituation/foodpricesindex/en/>, 17.09.2014.

### 3.7. Podsumowanie

Polskie cukrownictwo przeszło proces głębokiej restrukturyzacji i modernizacji. Istotną rolę w tym zakresie odegrała akcesja do UE i przyjęcie unijnego systemu regulacji, który w latach 2006-2010 został zreformowany. Przemiany strukturalne i własnościowe w przemyśle doprowadziły do tego, że krajowy rynek cukru przekształcił się z konkurencji monopolistycznej w oligopol. Liczba cukrowni zmniejszyła się do 18, które funkcjonują w strukturach czterech koncernów. Przekształcenia własnościowe i bezpośrednie inwestycje zagraniczne transnarodowych koncernów cukrowniczych spowodowały, że udział niemieckich koncernów w krajowym rynku wynosi ok. 60%. Prywatyzacja nie jest jeszcze zakończona, gdyż największy koncern będzie prywatyzowany w formule plantatorsko-pracowniczej. Restrukturyzacja doprowadziła do wzrostu koncentracji przemysłu, gdyż pomimo wyłączenia z produkcji wielu cukrowni potencjał przetwórczy sektora zmniejszył się w niewielkim stopniu.

Modernizacja zakładów skutkowała wzrostem produktywności czynników i poprawą efektywności gospodarowania. Struktura rynku, poprawa koniunktury i korzystne relacje cenowe oraz przede wszystkim wzrost efektywności gospodarowania przyczyniły się do poprawy wyników finansowych w latach 2009-2013 [Rynek cukru... 2014]. Przemysł cukrowniczy w Polsce dywersyfikuje działalność gospodarczą.

Przekształcenia w przemyśle cukrowniczym skutkowały dużymi zmianami w uprawie buraków cukrowych, która została skoncentrowana w regionach kraju o najkorzystniejszych uwarunkowaniach glebowo klimatycznych. Powierzchnia uprawy i liczba plantatorów zmniejszyły się. Spadek powierzchni został częściowo zrekompenzowany poprawą efektywności uprawy, która obrazuje wzrost plonów.

Przyszłość produkcji cukru w UE, w tym także w Polsce, będzie uzależniona od negocjacji WTO. Jeżeli w wyniku liberalizacji światowego handlu żywnością cła zostaną obniżone, to wzrośnie konkurencja ze strony importu cukru trzcinowego i produkcja utrzyma się tylko w najbardziej konkurencyjnych regionach UE.

Nie wiadomo jak wpłynie na rynek likwidacja kwot produkcyjnych w 2017 r., gdyż nie ma szczegółowych rozwiązań dotyczących cukru pozakwotowego. Produkcja cukru pokrywa zapotrzebowanie krajowego rynku i nie byłby konieczny import. Należy jednak pamiętać, że UE przyznała krajom rozwijającym się gospodarczo preferencyjne kontyngenty i import ten będzie realizowany. Negocjacje WTO w ramach Rundy Doha nie są zakończone, ale jeżeli ich wynikiem będzie dalsza liberalizacja handlu, to można oczekiwać wzrostu konkurencji ze strony importu.



## Literatura

1. Chechelski P., (2008), *Wpływ procesów globalizacji na polski przemysł spożywczy*, Studia i Monografie, nr 145, IERiGŻ-PIB, Warszawa.
2. Chudoba Ł., (2004), *Wpływ systemu regulacji rynku cukru na przemysł cukrowniczy w Polsce i 15 krajach Unii Europejskiej*, Komunikaty Ekspertyzy Raporty, nr 500, IERiGŻ, Warszawa.
3. Cubbin J., (1973), *Estimating the Elasticities of Demand for Sugar*, [w:] *Journal of Agricultural Economics*, tom 24, zeszyt 2, s. 381-392.
4. Gruszczynski M., Podgórska M., (2004), *Ekonometria*, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa.
5. *Handel zagraniczny produktami rolno-spożywczymi. Stan i perspektywy*, (2014), IERiGŻ-PIB, ARR, MRiRW, nr 39 Warszawa.
6. Hoag J.H., (2013), *Intermediate Microeconomics*, World Scientific, Singapore.
7. Kwasek M., (2011), *Wyżywienie – poziom i zróżnicowanie*, [w:] *Analiza produkcyjno-ekonomiczna sytuacji rolnictwa i gospodarki żywnościowej w 2009 roku*, IERiGŻ-PIB, Warszawa.
8. Köster U., (2010), *Grundzüge der landwirtschaftlichen Marktlehre*, Verlag F. Vahlen, München.
9. Łuczak C., (1981), *Dzieje cukrownictwa w Polsce*, Uniwersytet A. Mickiewicza, Poznań.
10. Łyszkiwicz W., (2009), *Industrial Organization. Organizacja rynku i konkurencja*, WSHiFM.
11. Pingali P., (2007), *Westernization of Asian diets and the transformation of food systems: Implications for research and policy*, Agricultural and Development Economics Division, (FAO), Rome.
12. Porter M.E., (2006), *Strategia konkurencji. Metody analizy sektorów i konkurentów*, MT Biznes, Warszawa.
13. Purgał P., (2010), *Ewolucja systemu regulacji rynku cukru w Unii Europejskiej*, Roczniki Ekonomiczne, nr 3, Kujawsko-Pomorska Szkoła Wyższa, Bydgoszcz.
14. *Rynek cukru. Stan i perspektywy*, (2014), IERiGŻ-PIB, ARR, MRiRW, nr 41, s. 18, 21, Warszawa.
15. Samuelson P.A., Nordhaus W.D., (2004), *Ekonomia*, PWN, Warszawa.
16. Szajner P., (2012), *Wpływ reformy regulacji rynku cukru w UE na efektywność polskiego przemysłu cukrowniczego*, [w:] *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego*, nr 246, Wrocław, s. 444-453.
17. Szajner P., (2013), *Wpływ zmienności światowych cen cukru na sytuację ekonomiczno-finansową sektora cukrowniczego*, [w] *Zeszyty Naukowe*, tom 13 (XXIII), SGGW, Warszawa, s. 137-145.

18. Szajner P., Garay R., (2014), *Development of the Sugar Sector in Poland and Hungary*, [w:] *Structural Changes in Polish and Hungarian Agriculture Since EU Accession: Lessons Learned and Implications for The Design of Future Agricultural Policy*, AKI, IERGŻ-PIB, Budapest, s. 239-263.
19. Szczepaniak I., (2012), *Monitoring i ocena konkurencyjności polskich producentów żywności (2)*, Program Wieloletni 2011-2014, nr 40, IERiGŻ-PIB, Warszawa.
20. Urban R., (2004), *Przemiany przemysłu spożywczego w latach 1988-2003*, Studia i Monografie, nr 121, IERiGŻ, Warszawa.
21. Urban R., (2008), *Wpływ integracji z UE na polską gospodarkę żywnościową*, Program Wieloletni 2005-2009, nr 90, IERiGŻ-PIB, Warszawa.
22. Varian H.R., (2002), *Mikroekonomia*, PWN, Warszawa.
23. Walkenhorst P., (1998), *Restructuring the Sugar Industry in Poland: Transition from State Socialism to the Common Agricultural Policy*, Barents, Berlin.
24. Wykrętowicz S., (1997), *Najnowsze dzieje cukrownictwa w Polsce (1944-1998)*, Muzeum Narodowe Rolnictwa i Przemysłu Rolno-Spożywczego, Poznań.

Prof. dr hab. Szczepan Figiel, dr Mariusz Hamulczuk, mgr Cezary Klimkowski,  
mgr Justyna Kufel  
Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej – PIB,  
Warszawa, Polska

## **4. Potencjalne skutki wprowadzenia euro dla polskiego handlu zagranicznego produktami rolno-żywnościowymi**

### **4.1. Wstęp**

Ostatnia dekada to okres szybko poprawiającego się bilansu w polskim handlu produktami rolno-żywnościowymi, głównie z krajami UE. W latach 1995-2013 w polskim sektorze rolno-żywnościowym miał miejsce bardzo dynamiczny wzrost wymiany handlowej z zagranicą, głównie w wyniku rozwoju eksportu, który w tym okresie wzrósł z 2 do 18 mld euro. Import wzrastał mniej dynamicznie z 3 do 14 mld euro. Bilans handlowy był ujemny do 2002 roku, po czym, zwłaszcza po wstąpieniu Polski do UE, zaczął osiągać wartości dodatnie. W 2013 roku Polska miała nadwyżkę w handlu produktami rolno-żywnościowymi na poziomie 4 mld euro. Światowy kryzys finansowy i będący jego konsekwencją kryzys gospodarczy, który dotknął wiele krajów, spowodował przy tym zaledwie niewielkie osłabienie eksportu i importu produktów rolno-żywnościowych w 2009 roku, po czym stopy wzrostu zarówno importu, jak i eksportu powróciły do poziomów sprzed 2008 roku, sięgając prawie 40% rocznie. W roku 2013 eksport wyniósł 18,7 mld euro, zaś import 13,7 mld euro. W okresie 1995-2013 handel rolno-żywnościowy stanowił 8-13% polskiego eksportu i 6-10% polskiego importu. W pierwszej połowie 2013 roku było to odpowiednio 12,5% i 9,2%. Można zatem stwierdzić, że sektor rolno-żywnościowy odgrywa ważną rolę w wymianie handlowej Polski z zagranicą. Na uwagę zasługuje również fakt, iż głównym kierunkiem importu i eksportu produktów polskiego sektora rolno-żywnościowego są kraje UE. W pierwszej połowie 2013 roku eksport produktów rolno-żywnościowych do tych krajów stanowił 77,0% całkowitego eksportu w tej grupie towarowej, zaś pochodzący z nich import tego rodzaju produktów obejmował 68,3% całkowitego importu zaliczonego do tej grupy [Seremak-Bulge i Łopaciuk 2011; Łopaciuk 2013].

W świetle tych faktów pojawia się pytanie dotyczące przyczyn leżących u podstaw dynamicznego wzrostu eksportu rolno-żywnościowego i związanej z tym poprawy bilansu handlowego. Interesującym problemem badawczym jest zwłaszcza to, jak potencjalne przyjęcie euro wpłynie na handel polskimi produktami rolno-żywnościowymi, zwłaszcza z krajami UE. Główną motywacją podję-

tych badań jest dość powszechna opinia, iż źródłem polskiego sukcesu w handlu zagranicznym produktami sektora rolno-żywnościowego jest przede wszystkim reżim płynnego kursu walutowego, który w Polsce został formalnie wprowadzony w 2000 roku. Mając to na uwadze w opracowaniu podjęto próbę określenia wpływu zmienności kursu złotego na dynamikę tej wymiany handlowej. Przedmiotem analizy były dane obejmujące lata 2004-2013, czyli okres od wejścia Polski do UE. Wykorzystując metody ekonometryczne poszukiwano dowodów, że wahania kursu walutowego (aprecjacja, deprecjacja) odgrywały istotną rolę w kształtowaniu polskiego handlu towarami rolno-żywnościowymi. Ponadto, porównując ceny względne wybranych produktów rolno-żywnościowych w Polsce i w UE starano się ocenić, w jaki sposób przyjęcie euro przy trzech różnych możliwych kursach konwersji (zbliżonym do obserwowanych ostatnio poziomów rynkowych, wyraźnie poniżej oraz wyraźnie powyżej tych poziomów) może wpłynąć na polski eksport produktami rolno-żywnościowymi.

Szczegółowymi celami opracowania są:

- przedstawienie uwarunkowań wprowadzenia euro w Polsce;
- zobrazowanie zmian wartości polskiego handlu zagranicznego produktami rolno-żywnościowymi, jak również wahań kursu złotego po wstąpieniu do UE;
- przedstawienie zmian cen względnych wybranych produktów rolno-żywnościowych na tle wahań kursów walutowych;
- oszacowanie wpływu zmian kursu walutowego na dynamikę handlu produktami rolno-żywnościowymi, zwłaszcza z krajami strefy euro;
- próba oceny wpływu przyjęcia wspólnej waluty euro na handel zagraniczny produktami rolno-żywnościowymi.

#### **4.2. Uwarunkowania wprowadzenia euro w Polsce**

Unię Gospodarczą i Walutową (UGiW), będącą jednym z elementów współpracy w ramach UE, powołano Traktatem z Maastricht w grudniu 1991 roku. Jej głównym zadaniem jest utworzenie wspólnej waluty europejskiej euro i przeniesienie polityki pieniężnej na szczebel wspólnotowy. Do UGiW należą wszystkie państwa UE, jednakże w III etapie – oznaczającym de facto przystąpienie do strefy euro – uczestniczy 18 z nich. W 1992 roku w Maastricht podpisano Traktat o Unii Europejskiej, w którym postanowiono o wprowadzeniu unii w trzech etapach. Od 1 lipca 1990 roku w ramach pierwszego etapu tworzone jednolity rynek wewnętrzny, zacieśniano współpracę między bankami centralnymi i wzmocniano koordynację polityk gospodarczych. Drugi etap rozpoczęty 1 stycznia 1994 roku oznaczał tworzenie podstawowych instytucji i struktur or-

ganizacyjnych, powołanie Europejskiego Instytutu Walutowego, wypełnianie kryteriów konwergencji, ustalenie nieodwołalnych kursów wymiany walut narodowych na euro i prowadzenie prac przygotowawczych do trzeciego etapu. Z dniem 1 stycznia 1999 roku w ramach trzeciego etapu nieodwołalnie usztywniono kursy wymiany walut narodowych na euro, wprowadzono euro do obiegu bezgotówkowego, a politykę pieniężną zaczął kształtować Europejski System Banków Centralnych. Utworzono także nowy mechanizm walutowy ERM II, którego celem jest ochrona i stabilizacja europejskich walut spoza strefy euro [Ministerstwo Spraw Zagranicznych 2011].

Polska jest członkiem UGiW od stycznia 2004 roku, lecz jest objęta derogacją, która zostanie uchylona, gdy spełnione zostaną kryteria konwergencji. Ponadto, mimo zobowiązania jako nowy kraj członkowski do przystąpienia do ERM II, Polski nie ma w tym systemie, co tłumaczone jest m.in. tym, iż usztywnienie krajowej waluty w stosunku do euro ograniczyłoby dodatkowo swobodę kształtowania wydatków w ustawie budżetowej. W tabeli 1 przedstawiono aktualny stan spełnienia przez Polskę kryteriów konwergencji. W czerwcu 2014 roku Polska nie spełniała trzech z tych kryteriów: fiskalnego, kursu walutowego i prawnego.

Generalnie, dyskusja odnośnie adekwatności i zasadności spełnienia kryteriów konwergencji, a także skutków przystąpienia i uczestnictwa Polski w ERM II ciągle trwa. W ramach tej dyskusji wiele uwagi poświęca się kosztom i korzyściom wynikającym z przyjęcia euro w Polsce. Problem ten rozpatrywany jest głównie na poziomie makroekonomicznym, co jest zrozumiałe, gdyż tylko na takim poziomie agregacji może być oceniana racjonalność ekonomiczna takiego kroku i jego znaczenie dla polskiej gospodarki jako całości.

W związku z przyjęciem euro oczekiwane są następujące korzyści: niższe koszty transakcyjne związane z ujednoceniem waluty, wyeliminowanie ryzyka walutowego, niższe stopy procentowe, zmniejszenie ryzyka kryzysu finansowego, większa przejrzystość i porównywalność cen, większa stabilność makroekonomiczna. Wśród kosztów wymienia się natomiast: brak autonomii w polityce monetarnej, ryzyko inflacji, ryzyko boomu kredytowego, czy też asymetrię w dystrybucji skutków zastąpienia krajowej waluty. Przeważające są przy tym opinie, mówiące, że całościowy bilans korzyści i kosztów przystąpienia do strefy euro będzie dla polskiej gospodarki bardzo pozytywny. Symulacje przeprowadzone przez Narodowy Bank Polski wskazują, że polski eksport powinien rosnąć, przynajmniej w okresie kilku pierwszych lat po wprowadzeniu euro, co ma się w znacznym stopniu przyczynić do wzrostu gospodarczego.

Ten oczekiwany pozytywny wpływ na handel w dużej mierze potwierdzają wyniki wielu badań, głównie opartych na modelach grawitacyjnych handlu

międzynarodowego, które również wskazują na pozytywny wpływ wspólnej waluty, czy unii monetarnych, na handel międzynarodowy [np. Rose 2000; Frankel i Rose 2002; Glick i Rose 2002]. Z drugiej jednak strony, brakuje w literaturze pogłębionych analiz wskazujących na zróżnicowanie efektów przyjęcia euro dla gospodarek różnych krajów oraz ich sektorów.

Tabela 1. Ocena spełnienia kryteriów konwergencji przez Polskę w VI 2014

Kryterium	Opis	Ocena spełnienia kryterium
Stabilności cen (inflacyjne)	Średnia stopa inflacji w danym kraju nie może przekraczać o więcej niż 1,5 p.p. średniej rocznych stóp inflacji z trzech krajów członkowskich o najbardziej stabilnych cenach.	<b>TAK</b> Średnia roczna stopa inflacji HICP wyniosła 0,6% i jest poniżej wartości referencyjnej wynoszącej 1,7%.
Fiskalne	Państwo członkowskie nie może być objęte procedurą nadmiernego deficytu, którą stosuje się, gdy deficyt sektora instytucji rządowych i samorządowych danego państwa w relacji do PKB przekracza 3% lub dług tego sektora przekracza 60%.	<b>NIE</b> Polska jest objęta decyzją Rady w sprawie nadmiernego deficytu. Deficyt sektora instytucji rządowych i samorządowych w 2013 r. wyniósł 4,3% PKB, wskaźnik długu publicznego do PKB wyniósł 57%.
Kursu walutowego	Wymaga się uczestnictwa waluty danego kraju w ERM II przez co najmniej dwa lata, w którym to okresie kurs waluty krajowej musi się utrzymać w przedziale wahań wynoszącym +/-15% wobec ustalonego parytetu centralnego i nie może podlegać silnym napięciom, a w szczególności nie może być dewaluowany w stosunku do euro.	<b>NIE</b> System kursu walutowego w Polsce jest płynny i Polska nie uczestniczy w ERM II, w którym samowolna dewaluacja waluty względem euro jest zakazana.
Stóp procentowych	Przez rok poprzedzający moment dokonania oceny wypełnienia kryterium średnia długoterminowa stopa procentowa nie może być wyższa o więcej niż 2 p.p. od średniej z analogicznych stóp procentowych w trzech krajach UE o najbardziej stabilnych cenach.	<b>TAK</b> Średnia długoterminowa stopa procentowa od maja 2013 roku do kwietnia 2014 roku wyniosła 4,2% i jest mniejsza od stopy referencyjnej wynoszącej 6,2%.
Konwergencji prawnej	Zgodność przepisów krajowych z art. 130 i 131 Traktatu o Unii Europejskiej oraz ze Statutem Europejskiego Systemu Banków Centralnych i Statutem Europejskiego Banku Centralnego.	<b>NIE</b> Prawo polskie nie spełnia wszystkich wymagań dotyczących niezależności banku centralnego, poufności, zakazu finansowania ze środków banku centralnego oraz integracji prawnej ze strefą euro.

*Źródło: opracowanie własne na podstawie [Ministerstwo Spraw Zagranicznych 2011, Europejski Bank Centralny 2014].*

Z teoretycznego punktu widzenia, poszczególne sektory gospodarki mogą w różnym stopniu korzystać z wprowadzenia euro ze względu na różnice dotyczące technologii i struktur rynkowych, jak również różnice w specjalizacji na

poziomie krajowym. Pappalardo i Vicarelli [2012] wskazują, że to zróżnicowanie może prowadzić do pojawienia się jednocześnie zwycięzców i przegranych w konkurencji eksportowej. Kwestia nierównomiernej dystrybucji korzyści poruszana była także w wielu innych pracach [np. de Nadris i Vocarelli 2003; Baldwin i in. 2005; de Nardis i in. 2008].

### **4.3. Zmienność kursu złotego a wyniki w polskim handlu rolno-żywnościowym**

Zgodnie z podstawową teorią handlu międzynarodowego, kurs walutowy ma kluczowy wpływ na wielkość handlu na poziomie krajowym. Deprecjacja waluty krajowej może bowiem wpływać na wzrost eksportu i spadek importu, zaś jej aprecjacja na spadek eksportu i wzrost importu. Opierając się na tym podstawowym założeniu teoretycznym, próbowano wykryć związek między zmianami kursu polskiego złotego a dynamiką eksportu i importu z wykorzystaniem testu kointegracji Johansena oraz modelu VECM [szerzej: Kusideł 2000; Peseran i in. 2001; Huchet-Bourdon i Korinek 2011]. Zmienną objaśnianą było saldo handlu zagranicznego produktami rolno-żywnościowymi Polski z krajami strefy euro (w mln euro), zaś zmiennymi objaśniającymi:

- realny kurs walutowy PLN/EUR;
- zmienność nominalnego kursu PLN/EUR liczona przy pomocy odchylenia standardowego z ostatnich 12 miesięcy;
- popyt na produkty rolno-żywnościowe w strefie euro i w Polsce przybliżony indeksem obrotów w handlu hurtowym i detalicznym produktami żywnościowymi odpowiednio w strefie euro i w Polsce (2010=100).

Z wartości zmiennej objaśnianej usunięto sezonowość z wykorzystaniem procedury X-12-ARIMA [szerzej: X-12-ARIMA 2011]. Wszystkie zmienne zostały dodatkowo wyrażone w postaci logarytmicznej. Przyjęcie do grupy zmiennych objaśniających zmienności kursowej oraz popytu krajowego i zagranicznego wynika z uznania ich za główne, oprócz kursu, determinanty kształtujące wielkość eksportu i importu rolno-żywnościowego.

Znaczenie popytu krajowego na dobra importowane oraz popytu zagranicznego na krajowe dobra eksportowane jest oczywiście kluczowe. Zgodnie z teorią dewaluacja<sup>1</sup> waluty krajowej powoduje ilościowy wzrost eksportu właśnie poprzez wzrost popytu na dobro, którego cena w walucie zagranicznej ulega obniżeniu. Równocześnie zmniejsza się import, gdyż maleje popyt krajowy na dobra importowe, których cena w walucie krajowej rośnie. Ten intuicyjnie

---

<sup>1</sup> Sytuacja w przypadku deprecjacji jest analogiczna. Jednocześnie rewaluacja (aprecjacja) przynosi efekty odwrotne.

oczywisty efekt dewaluacji waluty krajowej zawiera w sobie jednak założenie o względnie wysokiej elastyczności popytu krajowego i zagranicznego na dobra importowane, co nie zawsze ma miejsce. Należy bowiem pamiętać o warunku Marshalla-Lernera, mówiącego o tym, że dewaluacja waluty krajowej prowadzi do poprawy salda bilansu, gdy suma cenowych elastyczności popytu krajowego i zagranicznego na import przekracza 1. Warto również w tym miejscu wspomnieć o tak zwanym efekcie tzw. krzywej *J*. Jak wiadomo, cenowe dostosowania wielkości podaży i popytu nie następują natychmiastowo. W szczególności dotyczy to handlu międzynarodowego, gdzie udział kontraktów długoterminowych jest szczególnie wysoki. W krótkim okresie krzywe popytu i podaży pozostają nieelastyczne cenowo, co sprawia, że dewaluacja waluty krajowej początkowo przynosi pogorszenie salda bilansu handlowego.

Z drugiej jednak strony, w przypadku badań nad kierunkami zmian wielkości handlu międzynarodowego bardzo istotny jest również wpływ zmian w całkowitej wielkości popytu krajowego i zagranicznego, gdyż decyduje to o wielkości popytu na dobra będące przedmiotem handlu międzynarodowego. Należy bowiem zauważyć, że wraz ze wzrostem koniunktury krajowej pogarsza się saldo bilansu handlowego. Po pierwsze, wskutek wzrostu popytu krajowego, który nie może być zaspokojony wzrostem podaży krajowej. Po drugie, wskutek wzrostu procesów inflacyjnych, które prowadzą do osłabienia waluty krajowej. W analizie ekonometrycznej wykorzystano właśnie zmienną świadczącą o popycie na wszystkie produkty rolno-żywnościowe w strefie euro i w Polsce, nie ograniczając się jedynie do popytu na produkty będące przedmiotem handlu.

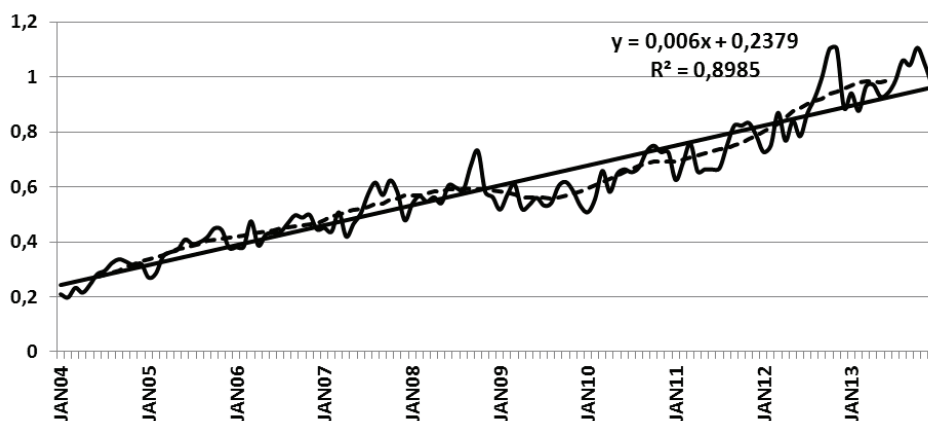
Znacznie trudniej, zarówno na gruncie teoretycznym, jak i na przykładzie wyników badań, ocenić wpływ zmienności kursu walutowego na eksport oraz import. W pracach teoretycznych wskazuje się zarówno na mechanizmy mogące sprawiać, że wzrost ryzyka kursowego będzie pogarszał saldo bilansu handlowego (awersja do ryzyka, koszty zarządzania tym ryzykiem na rynkach finansowych), jak i takie, których oddziaływanie jest odwrotne (wzrost ryzyka zwiększa oczekiwane wpływy firm przejawiających krańcowo silną awersję do ryzyka, które zakładają najgorszy możliwy scenariusz kształtowania się kursu). Podobnie w przypadku wyników różnych badań empirycznych ocena skutków wzrostu ryzyka kursowego pozostaje niejednoznaczna.

Na rysunku 1 przedstawiono kształtowanie się wartości polskiego eksportu rolno-żywnościowego na rynki światowe w latach 2004-2013. Cechował się on niezwykle silnym trendem wzrostowym, który wyjaśniał prawie 90% jego zmienności. Bardzo podobny trend wystąpił w przypadku eksportu produktów



sektora rolno-żywnościowego do krajów UE<sup>2</sup>, co jest w pełni zrozumiałe ze względu na geograficzną bliskość rynków krajów unijnych oraz mając na uwadze wolny dostęp do jednolitego rynku unijnego po akcesji Polski do UE w 2004 roku.

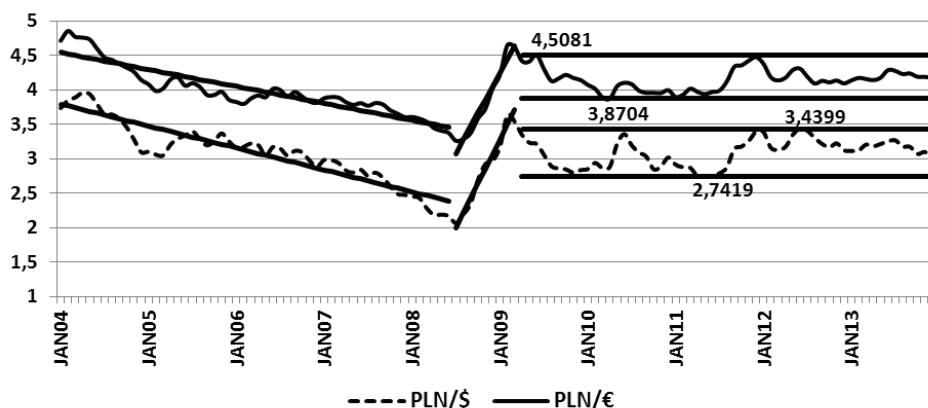
Rysunek 1. Eksport polskich produktów rolno-żywnościowych w latach 2004-2013 (mld euro)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych CAAC.

Z kolei, zilustrowane na rysunku 2 zachowanie się kursów walutowych PLN/USD i PLN/EUR w tym samym okresie było niezwykle zmienne i podlegało znacznym wahaniom.

Rysunek 2. Kursy wymiany PLN/USD PLN/EUR w latach 2004-2013



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych NBP.

<sup>2</sup> W tym przypadku trend tłumaczył 87% zmienności wartości eksportu.

Do lipca 2008 roku polski złoty ulegał systematycznej aprecjacji w stosunku do euro (poniżej poziomu 3,5), po czym miała miejsce jego gwałtowna deprecjacja do poziomu 4,51 w czerwcu 2009 roku. Od tego czasu trend ten przybrał charakter mniej lub bardziej horyzontalny. Rozkład zlogarytmowanych przyrostów okazał się być asymetryczny i leptokurtyczny, nie spełniając testów normalności. Podobnie było w przypadku szeregu zlogarytmowanych przyrostów złotego do dolara.

W kolejnym kroku podjęto próbę identyfikacji związku między wielkością handlu (saldo bilansu handlowego) a zmianami kursu walutowego za pomocą analiz ekonometrycznych. Testowanie stacjonarności zmiennych (saldo, kurs, zmienność kursu oraz popyt w Polsce i strefie euro) wykazało, że praktycznie wszystkie analizowane zmienne były zintegrowane w stopniu pierwszym, co oznacza, że za stacjonarne można uznać ich pierwsze przyrosty. W przypadku szeregu czasowego salda bilansu handlowego wyniki testów stacjonarności były niejednoznaczne. Można przyjąć, że mamy tutaj do czynienia z ułamkowym rzędem integracji ( $d = 0,75$ ).

Test śladu w ramach procedury Johansena świadczy o istnieniu jednego wektora kointegrującego<sup>3</sup>, co oznacza występowanie długookresowego związku między analizowanymi zmiennymi. Stąd w kolejnym kroku oszacowano wektorowy model korekty błędem VECM. Na podstawie kryterium Akaike'a liczbę opóźnień modelu VECM ustalono na jeden. Oprócz braku normalności rozkładu reszt model spełnia wymagane warunki. W oszacowanym modelu wszystkie zmienne, oprócz zmienności nominalnego kursu walutowego, w statystycznie istotny sposób dostosowywały się do ścieżki równowagi długookresowej. Wyniki dotyczące reakcji salda handlu zagranicznego na impulsy ze strony uwzględnionych zmiennych objaśniających zamieszczono na rysunku 3.

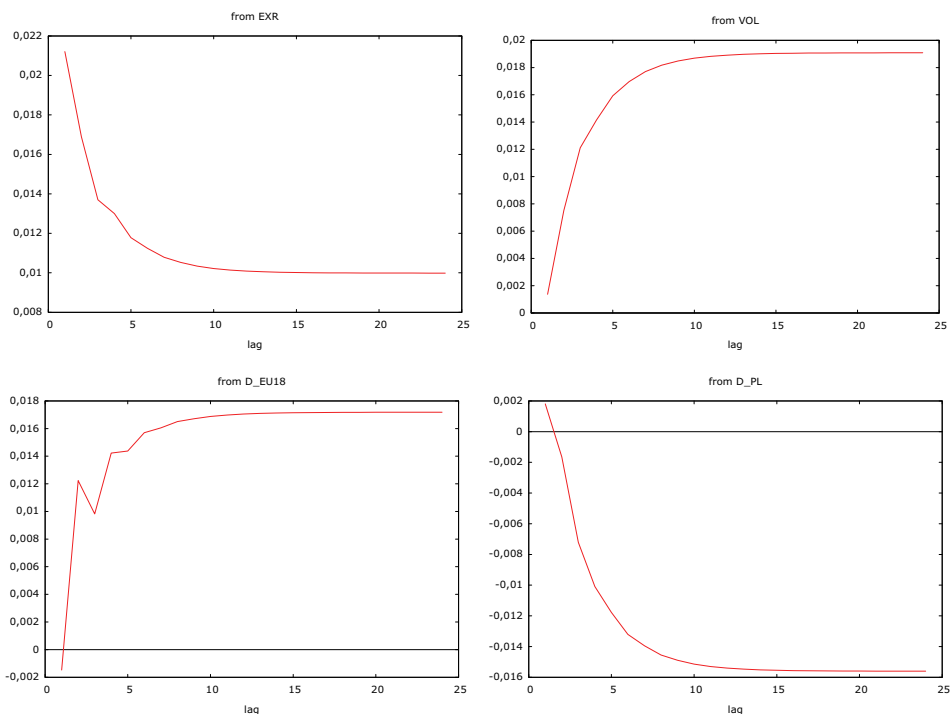
Zgodnie z oczekiwaniami okazuje się, że wraz z poprawą koniunktury gospodarczej w krajach strefy euro poprawie ulega również saldo bilansu handlowego, zaś wzrost popytu krajowego wiąże się z pogorszeniem tego salda. Przebiegi funkcji odpowiedzi na impuls wskazują ponadto, że deprecjacja polskiej waluty w stosunku do euro ma pewien krótkookresowy wpływ na poprawę bilansu handlowego produktami rolno-żywnościowymi, po czym wpływ ten ulega osłabieniu. Może to wiązać się ze wzrostem kosztów importu w wyniku osłabienia waluty bądź też wzrostem cen surowców rolnych będącej wynikiem transmisji z rynków światowych. Pozytywny wpływ osłabienia waluty na saldo wiąże się z tym, że efekty ilościowe przeważają nad efektami cenowymi, tzn. eksport wyrażony w walucie obcej (oraz saldo) rośnie, jeśli efekt wzrostu ilości eksportowanych towarów przeważa nad efektem spadku ich cen w wyniku dewaluacji

---

<sup>3</sup> Hipoteza zerowa o braku kointegracji została odrzucona na poziomie  $p < 0,01$ .

waluty. Istotny wpływ na ten proces ma cenowa elastyczność popytu zagranicznego i krajowego.

Rysunek 3. Reakcja salda handlu zagranicznego Polski z krajami strefy euro na impulsy ze strony uwzględnionych zmiennych objaśniających\*



\*EXR – realny kurs walutowy, VOL – zmienność kursu walutowego, D\_EU18 i D\_PL – popyt na produkty rolno-żywnościowe odpowiednio w strefie euro i w Polsce

Źródło: opracowanie własne.

Uzyskane wyniki obliczeń wskazują także na pozytywny wpływ zmienności kursowej na bilans handlowy. Świadczyć to może o niskim poziomie awersji do ryzyka wśród krajowych eksporterów. Dekompozycja wariancji błędów prognoz wskazuje jednak, iż zmiany realnego kursu walutowego wyjaśniają jedynie około 4% zmienności salda handlu zagranicznego produktami rolno-żywnościowymi w horyzoncie 2 lat. Nieco większe znaczenie można przypisać zmienności kursu walutowego PLN/EUR (około 9%).

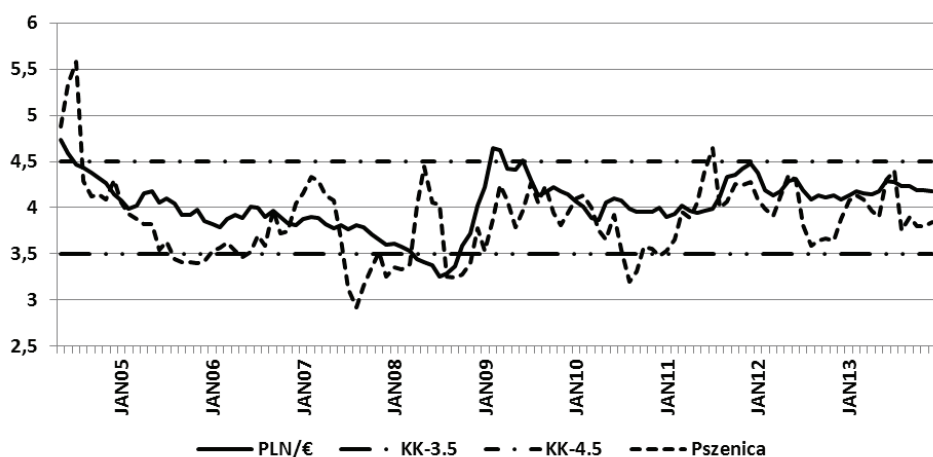
Należy przy tym zaznaczyć, że wyniki analiz przeprowadzonych w odniesieniu do wybranych produktów, dotyczących wpływu kursu walutowego i jego zmienności na bilans handlowy, różniły się dość istotnie w zależności od rozpatrywanego rynku.

#### 4.4. Ceny względne wybranych produktów rolno-żywnościowych na tle potencjalnych kursów konwersji złotego na euro

W nawiązaniu do prawa jednej ceny (*Law of One Price*, LOP) oraz teorii parytetu siły nabywczej<sup>4</sup> (*Purchasing Power Parity*, PPP) przeanalizowano poziomy i wahania cen względnych wybranych produktów rolno-żywnościowych w Polsce i na rynkach unijnych w okresie poakcesyjnym, czyli w latach 2004-2013. Celem tej analizy było ustalenie, w jaki sposób ceny te kształtują się w odniesieniu do poziomów i zmienności determinowanych przez rynek kursów walutowych. W szczególności chodziło o identyfikację ewentualnych przypadków niedowartościowania i przewartościowania polskiej waluty, jak również wskazanie oczekiwanych dostosowań cenowych, biorąc pod uwagę różne potencjalne kursy konwersji złotego na euro mieszczące się przedziale 3,5-4,5. Wnioski płynące z tej analizy mogą być istotne z punktu widzenia korzystnego dla konkurencyjności polskiego handlu rolno-żywnościowego kursu tej konwersji w momencie przystąpienia Polski do strefy euro.

Porównanie cen względnych, ważnych dla polskiego handlu rolno-żywnościowego produktów, takich jak pszenica, wieprzowina, drób i masło, z kształtowaniem się kursu PLN/EUR okazało się zdecydowanie lepszym wyjaśnieniem zmian w dynamice polskiego handlu produktami rolno-żywnościowymi niż zmienność kursu PLN (rysunki 4-7).

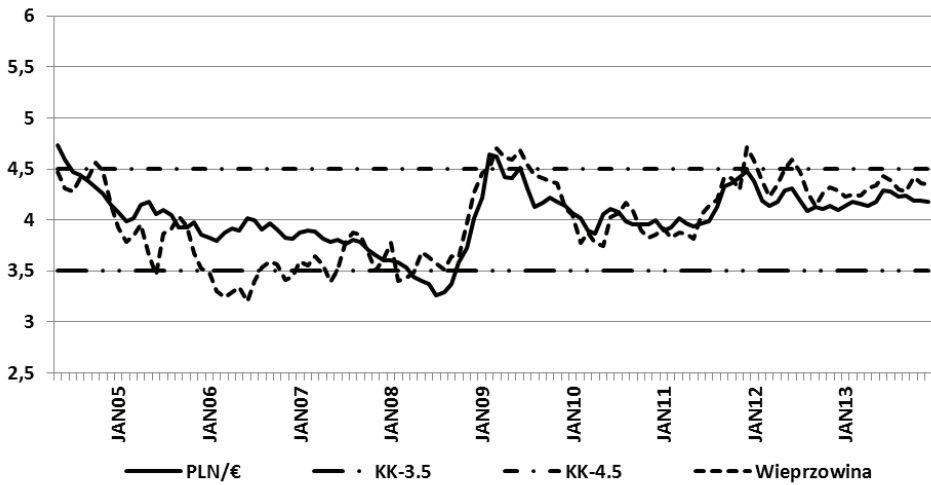
Rysunek 4. Cena względna pszenicy a potencjalne kursy konwersji PLN (KK)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych NBP i EC.

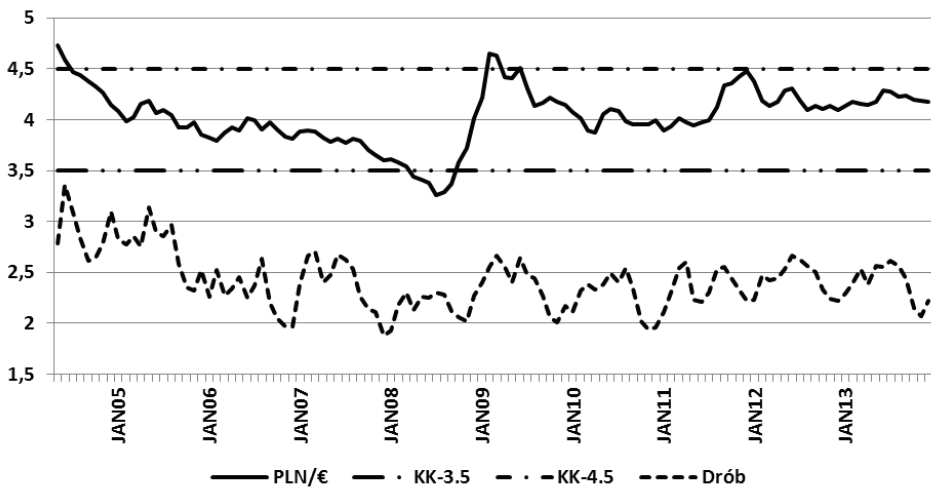
<sup>4</sup> Teoria mówiąca, że zmiany kursu walutowego w danym okresie determinowane są przez zmiany poziomu cen (stopy inflacji) w branżach pod uwagę krajach.

Rysunek 5. Cena względna wieprzowiny a potencjalne kursy konwersji PLN (KK)



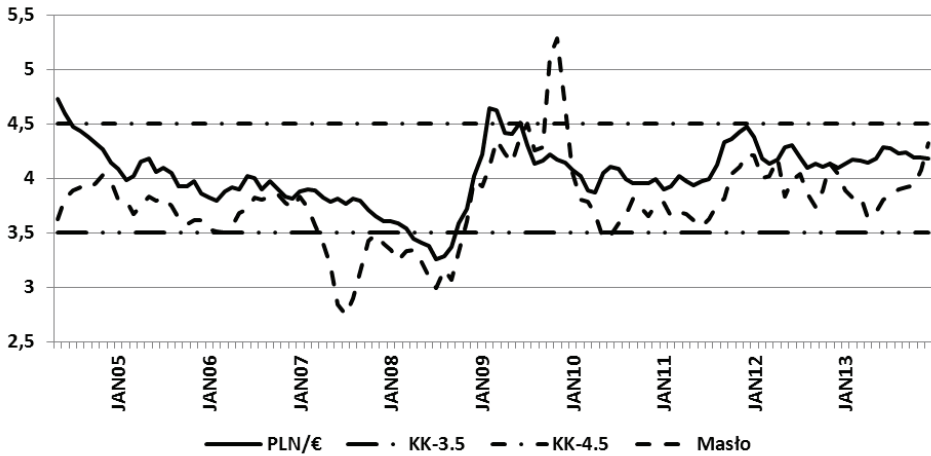
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych NBP i EC.

Rysunek 6. Cena względna drobiu a potencjalne kursy konwersji PLN (KK)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych NBP i EC.

Rysunek 7. Cena względna masła a potencjalne kursy konwersji PLN (KK)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych NBP i EC.

Cena względna może wpływać na eksport pozytywnie lub negatywnie. Niedowartościowana waluta działa jak niejawne subsyduum eksportowe, zaś przewartościowana waluta jak niejawny podatek importowy [Shuch 1974]. W związku z tym, wykorzystując dane miesięczne dla analizowanego okresu wyliczono udziały przypadków względnego niedowartościowania (przewartościowania) dla każdego z wziętych pod uwagę produktów rolno-żywnościowych, przyjmując za 100% liczbę wszystkich obserwacji. Były one następujące:

- pszenica – w 78,4% przypadków w analizowanym okresie występowało niedowartościowanie PLN (w większości niewielkie);
- wieprzowina – 45,7% przypadków niedowartościowania PLN w analizowanym okresie (w większości niedowartościowanie do roku 2008, po czym przewartościowanie);
- drób – przez cały analizowany okres niedowartościowanie PLN (wysoce niedowartościowany kurs złotego);
- masło – w 93,1% przypadków w analizowanym okresie występowało niedowartościowanie PLN.

Zakładając hipotetycznie, na podstawie historycznych wahań kursu PLN/EUR, iż kurs konwersji polskiej waluty w przypadku przyjęcia euro powinien mieścić się w granicach 3,5-4,5, można pokusić się o wskazanie tych branż polskiego sektora rolno-żywnościowego, które w przypadku przyjęcia euro mogą znaleźć się pod presją dostosowań koniecznych dla zachowania swej eksportowej konkurencyjności. Wydaje się, że konieczność takich dostosowań jest znacznie mniej prawdopodobna, jeśli chodzi o produkcję drobiu i masła niż

w przypadku produkcji pszenicy i wieprzowiny. *Ceteris paribus*, można uznać, że producenci drobiu znajdują się obecnie w najlepszej sytuacji konkurencyjnej mając na względzie przystąpienia Polski do strefy euro i związane z tym nieodwołane usztywnienie kursu PLN/EUR. Największe ryzyko pogorszenia pozycji konkurencyjnej związane z tą potencjalną zmianą, zwłaszcza przy możliwej aprecjacji złotego wobec euro, dotyczy producentów żywca wieprzowego.

#### **4.5. Podsumowanie**

Zarówno polski eksport rolno-żywnościowy, jak i import, w analizowanym okresie ulegał znacznym zmianom. W szczególności uwidocznił się silny trend wzrostowy salda wymiany międzynarodowej, który wedle dość powszechnej opinii mógł być skutkiem wahań kursu walutowego w granicach 3,26-4,85. Z przeprowadzonych analiz wynika jednak, iż tylko niewielki odsetek zmienności eksportu można wytłumaczyć zmiennością kursu złotego, pomimo tego, że niższej i wyższej dynamice eksportu towarzyszyła odpowiednio aprecjacja i deprecjacja złotego. Można zatem przypuszczać, że główne źródła dynamicznego wzrostu polskiego eksportu rolno-żywnościowego miały inny charakter. Można do nich zaliczyć: skuteczne dostosowania w okresie transformacji gospodarczej, przewagę kosztową (niższe koszty pracy), otwarcie rynków zagranicznych, rosnący popyt na polskie produkty spełniające coraz lepiej międzynarodowe wymogi i standardy jakościowe.

Porównując ceny względne z kursem walutowym zaobserwowano, że w większości przypadków na rynkach rolno-żywnościowych ma miejsce relatywne niedowartościowanie polskiej waluty, ale również konwergencja cen. Można zatem stwierdzić, że pojawienie się wśród branż sektora rolno-żywnościowego względnych wygranych i przegranych, czyli branż, które poradzą sobie lepiej lub gorzej, zależeć będzie od ostatecznie przyjętego kursu konwersji złotego na euro w chwili przystąpienia do unii walutowej. Co ważne, wydaje się, że obecny rynkowy kurs wymiany oscylujący wokół 4 zł za 1 euro, jako potencjalny kurs konwersji, byłby korzystny dla zachowania konkurencyjności polskiego eksportu produktów rolno-żywnościowych, sprzyjając jednocześnie stabilizacji osiągniętej w tym handlu nadwyżki.

#### **Literatura**

1. Baldwin R., Skudelny F., Taglioni D., (2005), *Trade Effects of The Euro: Evidence from Sectoral Data*, ECB Working Paper, 446.

2. de Nardis, S., Vicarelli C., (2003), *Currency Unions and Trade: The Special Case of EMU*, *Weltwirtschaftliches Archiv/Review of World Economics*, 139, s. 625–649.
3. de Nardis S., De Santis R., Vicarelli C., (2008), *The Euro's Effects on Trade in a Dynamic Setting*, *European Journal of Comparative Economics*, nr 5, s. 73-85.
4. Europejski Bank Centralny, (2014), *Raport o konwergencji. Czerwiec 2014*, Bruksela.
5. Frankel J., Rose A., (2002), *An Estimate Of The Effect Of Common Currencies On Trade And Income*, *The Quarterly Journal of Economics*, nr 117, s. 437-466.
6. Glick R., Rose A., (2002), *Does a Currency Union Affect Trade? The Time Series Evidence*, *European Economic Review*, 46, s. 1125-1151.
7. Huchet-Bourdon M., Korinek J., (2011), *To What Extent Do Exchange Rates and their Volatility Affect Trade?*, *OECD Trade Policy Papers*, 119, OECD Publishing, <http://dx.doi.org/10.1787/5kg3slm7b8hg-en>.
8. Kusideł E., (2000), *Modelowanie wektorowo-autoregresyjne VAR. Metodologia i zastosowanie w badaniach ekonomicznych*, Absolwent, Łódź.
9. Łopaciuk W., (2013), *Ogólna ocena handlu zagranicznego produktami rolno-żywnościowymi* [w:] Seremak-Bulge J. (red.), *Handel zagraniczny produktami rolno-spożywczymi. Stan i perspektywy. Analizy rynkowe*, IERiGŻ-PIB, Warszawa.
10. Ministerstwo Spraw Zagranicznych, (2011), *Euro. Wspólna waluta europejska*, Warszawa.
11. Pappalardo C., Vicarelli C., (2012), *Euro introduction and export behaviour of Italian firms*, MPRA Paper, 43386.
12. Pesaran M., Shin Y., Smith R., (2001), *Bound Testing Approaches to the Analysis of Level Relationships*, *Journal of Applied Econometrics*, nr 16, s. 289-326.
13. Rose A., (2000), *One Money, One Market: Estimating the Effect of Common Currencies on Trade*, *Economic Policy*, nr 15, s. 7-46.
14. Seremak-Bulge J., Łopaciuk W., (2011), *Ogólna ocena polskiego handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi w latach 1995-2009* [w:] Seremak-Bulge J. (red.), *Handel zagraniczny produktami rolno-spożywczymi w latach 1995-2009*, *Studia i Monografie*, nr 152, IERiGŻ-PIB, Warszawa, 2011.
15. Shuch G., (1974), *The Exchange Rate and U.S. Agriculture*, *American Journal of Agricultural Economics*, 56(1), s. 1-13.
16. *X-12-ARIMA Reference Manual. version 0.3*, (2011), US. Bureau of the Census. February 28, <http://www.census.gov/ts/x12a/v03/x12adocV03.pdf>.



## **5. Określenie potencjału rynku pieczywa na Ukrainie**

### **5.1. Wstęp**

Pieczywo jest jednym z podstawowych produktów w diecie przeciętnego obywatela Ukrainy. Wszystkie partie polityczne mają tendencję do wykorzystywania cen pieczywa i wyrobów piekarniczych w swoich kampaniach wyborczych jako środka łagodzenia napięć społecznych. Tendencja ta utrudnia rozwój przemysłu i stwarza nielegalne obroty na rynku pieczywa. Ze względu na ten fakt ceny pieczywa na Ukrainie są jednymi z najniższych w Europie i krajach WNP, a produkcja pieczywa stała się nieopłacalna dla 46% przedsiębiorstw przemysłu piekarniczego. Racjonalne normy konsumpcji lub normy, na podstawie których oblicza się podstawowy koszyk konsumencki stanowią podstawę obliczenia pojemności niektórych rynków spożywczych. Racjonalne normy spożycia obejmują wiele parametrów, w tym zapewnienie zrównoważonej diety i zaspokojenie potrzeb organizmu pod względem witamin, minerałów i energii. Na rzeczywisty poziom spożycia żywności wpływa również poziom siły nabywczej ludności, który określa rozmiar i koszt koszyka żywności.

### **5.2. Określenie wielkości rynku pieczywa**

We współczesnej literaturze przedmiotu istnieją różne podejścia do kategorii wielkości rynku. Eksperti ukraińscy szacują rozmiar rynku pieczywa na 4,1-4,2 miliona ton rocznie. Wynika to z obliczenia dziennych wskaźników spożycia na osobę (około 240 g dziennie).

Zgodnie z uchwałą rządu ukraińskiego z dnia 14 kwietnia 2000 nr 656 „w sprawie zatwierdzenia grup produktów spożywczych, grup towarów żywnościowych i usług dla najważniejszych kategorii społecznych i demograficznych ludności” [Uchwała 2000], wskaźniki spożycia, które określają minimum socjalne dla przeciętnego obywatela Ukrainy, stanowią podstawę do obliczenia wielkości rynku. W związku z wymienioną regulacją, istnieją różne wskaźniki konsumpcji pieczywa i wyrobów piekarniczych dla czterech grup ludności: dla dzieci w wieku od 0 do 6 lat, w wieku od 6 do 18 lat, dla dorosłych i osób niepełnosprawnych.

Przeprowadzone w 2012 roku badanie umożliwiło określenie wielkości ukraińskiego rynku pieczywa na 4291,68 tys. ton.

W celu określenia potencjalnej wielkości rynku można wykorzystać inną metodę. Metoda ta uwzględnia wskaźniki spożycia pieczywa i wyrobów piekarniczych dla ośmiu grup wiekowych [Tereshchenko i in. 2013]. Pozwoliła ona na określenie potencjalnej wielkości rynku pieczywa na poziomie 4169,52 tys. ton. Mimo odmienności w proponowanych metodach, różnica wielkości potencjalnego rynku pieczywa i wyrobów piekarniczych jest nieznaczna i wynosi około 3%. W 2012 roku wynosiła ona 122 tys. ton. Tym samym dla 2012 roku można oszacować przeciętną wartość rynku pieczywa na 4230,6 tys. ton. Uważa się, że bardziej racjonalne jest zastosowanie drugiej metody [Osaulenko 2013], ponieważ w większym stopniu uwzględnia ona zróżnicowanie w spożyciu pieczywa i wyrobów piekarniczych.

Tabela 1. Wielkości rynku pieczywa na Ukrainie (w tys. ton)

Rok	Wielkość rynku pieczywa według		Różnica		Średni rozmiar rynku
	pierwszej metody	drugiej metody	bezwzględna	względna, (%)	
2011	4302,47	4183,67	118,80	2,76	4243,07
2012	4291,68	4169,52	122,16	2,85	4230,6

*Źródło: opracowanie własne.*

### 5.3. Czynniki wpływające na wielkość rynku pieczywa

Rzeczywisty poziom produkcji pieczywa i wyrobów piekarniczych na Ukrainie spada. Spadek produkcji pieczywa związany jest zarówno z tendencją do zmniejszania się populacji, jak i z innymi czynnikami, w tym: ze zmianą wzorców konsumpcyjnych, zwiększeniem tendencji do wypiekania pieczywa w domu, pogorszeniem jakości pieczywa wytwarzanego przemysłowo.

W ciągu ostatnich 10 lat populacja Ukrainy zmniejszyła się o 5,5% [Rocznik Demograficzny 2013], natomiast produkcja zbóż spadła o 28,1% [Osaulenko 2013]. Tym samym wskaźnik zmian produkcji zbóż ponad czterokrotnie przekracza wskaźnik zmian populacji. Dlatego spadku produkcji pieczywa nie można tłumaczyć tylko produkcją zbóż.

Spadek spożycia pieczywa i wyrobów piekarniczych często tłumaczony jest zmianą poziomu dochodów, co spowodowało pewne zmiany w strukturze konsumpcji żywności. Więcej zaczęto konsumować wyrobów zwierzęcych (mięso i nabiał) oraz ryb. Czynnikiem ten, zdaniem niektórych ekspertów, doprowadził do zmniejszenia spożycia pieczywa i wyrobów piekarniczych. Jednak to przypuszczenie nie wydaje się do końca trafne, ponieważ szczytowe spożycie mleka i przetworów mlecznych na jednego mieszkańca miało miejsce w 2006 roku i wynosiło 235 kg rocznie. Do 2012 r. spożycie mleka spadło do 214,9 kg.

Ponadto, o ile do 2005 r. spożycie zbóż wzrastało, to od roku 2006 gwałtownie zaczęło ono spadać.

Tabela 2. Spożycie żywności na Ukrainie *per capita* rocznie (w kg)

Produkty spożywcze	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Mięso i produkty mięsne	35	39	39	42	46	51	50	52	51	54,4
Mleko i produkty mleczne	226	226	226	235	220	214	212	206	205	214,9
Produkty zbożowe	125	126	124	120	114	115	112	111	110	109

*Zródło: [Osaulenko 2013; Vlasenko 2013].*

Oprócz tego, począwszy od lat 2006-2007, istnieją pewne wątpliwości co do prawidłowości przedstawianych oficjalnych danych statystycznych dotyczących pozytywnej dynamiki spożycia najbardziej podstawowych produktów spożywczych. Od 2008 do 2010 roku rosły wydatki na żywność (od 53,0% do 56,7%), a w kolejnych dwóch latach następowało stopniowe ich zmniejszanie (o 1 p.p.), do poziomu 55,7%. Dodatkowo koszty żywności zwiększyły się w całym rozpatrywanym okresie ponad czterokrotnie. Jednocześnie udział ludności o dochodach poniżej minimum socjalnego nadal jest wysoki. W 2008 r. odsetek ten wynosił 11,4%, natomiast w 2012 r. już 15,1%. W latach 2008-2012 średnie spożycie produktów zbożowych spadło o 6 kg (w 2012 roku wynosiło ono 109 kg), przy czym spożycie mięsa i produktów mięsnych zwiększało się o 3,4 kg rocznie. Dodatkowo jednym z powodów zmniejszenia spożycia pieczywa przemysłowego jest tendencja do wypieku pieczywa w domu. Ekspertki szacują, że ilość pieczywa wypiekanego w domu to około 400 tys. ton. Zastąpienie produkcji przemysłowej pieczywa wypiekanem go w domu powinno stymulować wzrost produkcji mąki. Według oficjalnych statystyk istotnym czynnikiem wpływającym na wielkość produkcji pieczywa był rosnący nielegalny rynek tego produktu.

#### 5.4. Określenie nielegalnego rynku pieczywa

Dane wskazują, że tezy o znacznym spadku spożycia wytwarzanych przemysłowo pieczywa i wyrobów piekarniczych są nieprawdziwe. Znacząco wzrosła bowiem produkcja formalnie nigdzie nieodnotowywana. Taką działalność mogły prowadzić małe firmy, które nie składają sprawozdań organom statystycznym oraz przedsiębiorstwa przemysłowe mogące oficjalnie produkować pieczywo nierozliczone.

Większość publikacji wskazuje na znaczny wzrost rynku nierozliczonych wyrobów piekarniczych [Vasil'chenko 2013]. Analitycy są zgodni, że, według oficjalnych danych co roku, przemysł piekarniczy zaspokaja tylko jedną trzecią zapotrzebowania konsumentów.

Ustaliliśmy ilość produkowanego pieczywa nieujęta w oficjalnych statystykach rynkowych. W tym celu zastosowano wcześniej opisane metody pomiaru rozmiaru rynku (tabela 3). W tym przypadku obliczeń dokonano na podstawie wielkości produkcji mąki, możliwości produkcji wyrobów gotowych otrzymanych z jednej tony mąki oraz potencjalnej produkcji pieczywa wypiekanego w domu.

Tabela 3. Nielegalny rynek pieczywa i wyrobów piekarniczych na Ukrainie w latach 2011-2012

Wyszczególnienie	2011	2012
Produkcja mąki (tys. ton)	2595	2603
Potencjalna produkcja pieczywa i wyrobów piekarniczych w oparciu o wielkość produkcji mąki	3373,5	3383,9
Rzeczywista produkcja pieczywa i wyrobów piekarniczych w oparciu o oficjalne statystyki (tys. ton)	1769	1668
Produkcja pieczywa w domu	400,0	400,0
Produkcja pieczywa w domu w oparciu o oficjalne statystyki (tys. ton)	2169	2068
Wielkość nierozliczonych wyrobów piekarniczych (tys. ton)	1204,5	1315,9
Rozmiar właściwy nielegalnego rynku, na podst. ilości produkcji mąki, %	35,7	38,9
<b>Rynek pieczywa i wyrobów piekarniczych na Ukrainie na podstawie przeprowadzonych obliczeń (tys. ton)</b>		
Według Metody 1	4302,47	4183,7
Według Metody 2	4291,7	4169,5
<b>Wielkość nielegalnego rynku pieczywa i wyrobów piekarniczych na Ukrainie (tys. ton)</b>		
Według Metody 1	2133,47	2115,7
Według Metody 2	2122,70	2101,5
<b>Udział nielegalnego rynku w rynku całkowitym (w %)</b>		
Według Metody 1	49,59	50,57
Według Metody 2	49,46	50,40

*Źródło: obliczenia własne.*

Jeśli skala produkcji mąki zostanie przyjęta jako podstawa do obliczenia wielkości rynku pieczywa, to rozmiar nielegalnych obrotów pieczywem w latach 2011-2012 wynosił odpowiednio 1,2 i 1,3 mln ton, lub w ujęciu względnym 35,7% i 38,9% całego rynku. Z kolei wielkość rynku nielegalnego pieczywa obliczona według norm spożycia, w latach 2011-2012 kształtowała się na pozio-

mie 2,1-2,13 mln ton, co odpowiadało prawie połowie transakcji na nim przeprowadzanych.

## 5.5. Wnioski

Spadku wielkości produkcji pieczywa i wyrobów piekarniczych według oficjalnych statystyk nie da się wytłumaczyć wyłącznie zmniejszeniem liczby ludności zamieszkujących Ukrainę, gdyż spadek poziomu produkcji znacznie przewyższa wskaźnik wyludnienia. Dobrym wytłumaczeniem nie jest tu także rosnący poziom przychodów ani nowe wzorce konsumpcji, ponieważ odsetek populacji o najniższych dochodach rośnie. W 2012 roku wynosił on 15,1%. Jedną z przyczyn rozkwitu nielegalnego rynku pieczywa na Ukrainie była nadmierna regulacja administracyjna tej branży przemysłu spożywczego.

## Literatura

1. Vasil'chenko A.N., (2013), *Bakery industry is facing hard times*, access: <http://ukranews.com/ru/interview/2013/02/13/481>.
2. Vlasenko N.S., (2013), *Statistical Yearbook 2012 Agriculture in Ukraine*, Kyiv, State Statistics Service of Ukraine, p. 402.
3. *Demographic Yearbook The population of Ukraine in 2012*, (2013), State Statistics Service of Ukraine, Kyiv p. 449.
4. Osaulenko O.G., (2013), *Statistical Yearbook 2012 Ukraine in Figures*, Kyiv, State Statistics Service of Ukraine, p. 251.
5. Resolution of Cabinet of ministers of Ukraine of the 14th of April 2000 no 656 "On approval of food sets, nonfood goods sets and services for major social and demographic groups".
6. Tereshchenko N.N., Puchkovskaya A.E., *Modern approaches to the definition of bread and bakery products market capacity of Krasnoyarsk Territory*.

### **III. Kapitał ludzki i rozwój obszarów wiejskich**

Dr Vesna Miličić

Wydział Rolniczy, Uniwersytet w Lublaniu, Słowenia

Dr Nouredin Driouech, dr Hamid El Bilali,

Śródziemnomorski Instytut Rolniczy w Bari, Włochy

Dr Siniša Berman

Wydział Rolniczy, Uniwersytet we Wschodnim Sarajewie, Bośnia i Hercegowina

#### **1. Słoweńskie rolnictwo i obszary wiejskie w okresie poakcesyjnym: osiągnięcia i wyzwania**

##### **1.1. Wstęp**

W 2004 do Unii Europejskiej (UE) przystąpiło osiem krajów Europy Środkowej i Wschodniej (Czechy, Estonia, Węgry, Łotwa, Litwa, Polska, Słowacja i Słowenia), jak również dwa kraje basenu Morza Śródziemnego: Malta i Cypr. W związku z tym proces przejścia z dawnego systemu socjalistycznego na rolnictwo zorientowane na rynek oficjalnie dobiegł końca. Niemniej, pomimo długotrwałych przygotowań wymienionych państw w okresie przedakcesyjnym, przystąpienie do UE stanowiło w pewnym sensie krok w nieznanym terytorium. Stwierdzenie to jest szczególnie prawdziwe w odniesieniu do sektora rolnego i obszarów wiejskich. Może to wyjaśniać, dlaczego wpływ rozszerzenia UE na rolnictwo w nowych państwach członkowskich (NPC) był jednym z najbardziej dyskutowanych obszarów [Csáki i Jámbor 2009, 2010, 2013; Kiss 2011]. Dziesiąta rocznica przystąpienia do UE to dobra okazja do przeanalizowania osiągnięć i wyzwań w sektorze spożywczym i obszarach wiejskich na przestrzeni 10 lat po przystąpieniu do UE, oceny rozwoju rolnictwa NPC i oszacowania bieżącego stanu sektora rolnego i obszarów wiejskich. Ważne jest również określenie zjawisk, które obserwowano w sektorze rolno-spożywczym i obszarach wiejskich w nowych państwach członkowskich UE w ciągu ostatnich dziesięciu lat, jak również ocena trwałości tych procesów, z jednoczesnym podkreśleniem podobieństw i różnic między NPC.

Dostępna literatura naukowa wskazuje, że przystąpienie NPC do UE miało znaczący wpływ na wyniki produkcyjne rolnictwa NPC [Csáki i Jámbor 2013]. Wydaje się, że w znacznym stopniu przyczyniła się do tego polityka rolno-wytwórcza w poszczególnych krajach w okresie przedakcesyjnym, zwłaszcza w latach 1998-2004. Kraje kandydujące wdrażały dość różne polityki [Swinnen i Rozelle

2006]. Najbardziej krytycznym ich elementem był poziom wsparcia produkcji rolnej [Csáki i Jámbor 2009]. NPC znacznie się różniły się pod względem otwartości rynku, poziomu rozwoju sektora, realizowanych polityk [Csáki i Jámbor 2013]. Wykorzystanie zaproponowanych przez UE instrumentów pomocy przedakcesyjnej, takich jak SAPARD, ISPA i PHARE, również miało wpływ na wyniki rolnictwa. Kraje nastawione na poprawę konkurencyjności i zwiększenie produkcji bardziej skorzystały z tej oferty [Swinnen i Rozelle 2006]. W niektórych krajach ważnym okazał się także sposób tworzenia ram instytucjonalnych dla realizacji WPR. Pewne trudności stworzyło opóźnienie w tworzeniu wymaganych instytucji. Nie w pełni sfinalizowane ramy instytucjonalne niekiedy przekładały się na wsparcie [Csáki i Jámbor 2009].

Udział obszarów wiejskich w całkowitej powierzchni Słowenii jest powyżej średniej unijnej. Zgodnie z kryteriami OECD, 67% wszystkich gmin kraju, które stanowią 77% terytorium, wyznaczono jako obszary wiejskie. Zamieszkuje je 41% całej populacji. Struktura demograficzna obszarów wiejskich w Słowenii jest niekorzystna, głównie ze względu na starzenie się populacji i jednoczesną emigrację młodzieży z terenów wiejskich. Niekorzystna struktura wiekowa wsi jest szczególnie widoczna w gospodarstwach rolnych. Istnieją dwa rodzaje przepływów migracyjnych na obszarach wiejskich. Na terenach zlokalizowanych w pobliżu ośrodków miejskich (okołomiejskich) zarejestrowano zwiększoną gęstość zaludnienia. Jednakże bardziej marginalne obszary wiejskie pozostają wyludnione. Negatywne tendencje demograficzne i ekonomiczne są tym samym szczególnie w głębi kraju i na jego peryferiach. Tereny te cechuje brak infrastruktury, która jest ważnym czynnikiem rozwoju gospodarczego i społecznego [Ministerstwo Rolnictwa 2013]. Niniejszy rozdział stanowi próbę oceny skutków przystąpienia Słowenii do UE dla jej sektora rolnego i obszarów wiejskich.

## **1.2. Dane i metody**

W analizach skutków przystąpienia do UE dla rolnictwa i rozwoju obszarów wiejskich wykorzystano dane wtórne, zwłaszcza informacje pochodzące z Komisji Europejskiej (Eurostat), FAOSTAT i Banku Światowego z lat 2000-2013. Główny nacisk położono na wybrane wskaźniki ekonomiczne (np. udział rolnictwa w PKB, wielkość i liczba gospodarstw rolnych, siła robocza w rolnictwie itp.), środowiskowe (np. udział gruntów ornych, udział gruntów z uprawami ekologicznymi) i społeczne (np. wykształcenie i wiek rolnika, zatrudnienie w rolnictwie według płci). Przeprowadzono statystyczną analizę opisową i scharakteryzowano najważniejsze tendencje rozwojowe.

### 1.3. Wyniki i dyskusja

#### *Znaczenie rolnictwa w gospodarce narodowej*

Rolę rolnictwa w gospodarce narodowej najlepiej charakteryzuje udział tego sektora w PKB. W 2000 roku w większości NPC wynosił on od 3 do 5% [Bank Światowy 2014]. Po przystąpieniu do UE wskaźnik ten we wszystkich przypadkach obniżył się, choć największe redukcje dotyczyły krajów o wysokim udziale rolnictwa w PKB w przeszłości [Csáki i Jámbor 2009]. W przypadku Słowenii udział rolnictwa w PKB spadł z 3,3% w 2000 do 2,4% w 2007 roku (tabela 1). Po przystąpieniu do UE znaczenie rolnictwa dla gospodarek NPC nadal ulegało obniżeniu [Csáki i Jámbor 2013].

Tabela 1. Udział rolnictwa w PKB w Słowenii i w grupach państw członkowskich UE (w %)

Wyszczególnienie	2000	2003	2006	2010
Słowenia	3,30	2,50	2,39	2,46
UE-12	1,94	1,61	1,53	1,45
UE-15	2,21	1,88	1,72	1,68
UE-25	3,07	2,64	2,34	2,13
UE-27	3,76	3,31	2,76	2,39
UE-28	3,85	3,38	2,84	2,48

*Źródło: [Bank Światowy 2014].*

Wysoka intensywność działalności gospodarczej w UE-27, mierzona udziałem wartości dodanej brutto (WDB), skupia się głównie w ośrodkach miejskich. Regiony w przeważającym stopniu wiejskie generują ponad 35% całkowitej aktywności gospodarczej w Słowenii [WE 2013].

#### *Użytkowanie gruntów rolnych*

W UE-27 można zidentyfikować różne grupy krajów według formy użytkowania gruntów. Grunty orne dominują niemal we wszystkich krajach członkowskich. Z kolei w Irlandii, Wielkiej Brytanii, Słowenii i Luksemburgu ponad połowę UR stanowią trwałe użytki zielone i łąki (rysunek 1). Plantacje trwałe największe znacznie mają w krajach śródziemnomorskich [WE 2013].

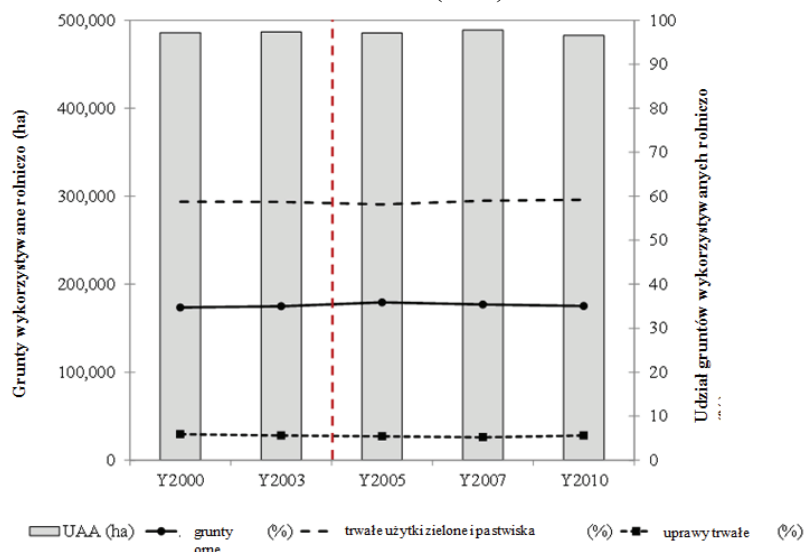
W porównaniu do innych NPC Słowenię charakteryzuje niższy udział gruntów ornych (GO) w całkowitej powierzchni UR [Csáki i Jámbor 2009]. Po przystąpieniu do UE nie zaszły pod tym względem zmiany (tabela 2).

Odmienne realizowana polityka scalania gruntów i koncentracji ziemi w NPC miała zróżnicowany wpływ na wyniki rolnictwa słoweńskiego po przystąpieniu do UE. Restrykcyjne zarządzanie gruntami rolnymi oraz brak scalania



gruntów i koncentracji gospodarstw (np. na Węgrzech) negatywnie oddziaływały po akcesji. Nie korzystano z otwarcia rynków, a przepływ kapitału zewnętrznego do sektora rolnego był ograniczony [Csáki i in. 2008; Ciaian i in. 2010].

Rysunek 1. Powierzchnia użytków rolnych (ha) i struktura ich użytkowania w Słowenii (w %)



Źródło: [Eurostat 2014].

Tabela 2. Zmiany użytkowania gruntów w Słowenii w latach 2003-2007

Kraj	2003		2005		2007		2007/2003 (%)
	ha	w tym grunty orne (%)	ha	w tym grunty orne (%)	ha	w tym grunty orne (%)	
Słowenia	510	34	510	35	500	35	98

Źródło: [FAOSTAT 2014].

### Struktura agrarna i wielkość gospodarstw rolnych

Reformy z lat 90. stworzyły w NPC mieszaną strukturę rolnictwa. Tworzyły ją duże i małe gospodarstwa rolne. Wyjątkiem była w tym przypadku Polska i Słowenia [Csáki i Forgács 2008]. W okresie socjalistycznym rolnictwo tych państw zdominowane było przez małe gospodarstwa. Stan ten nie uległ zasadniczej zmianie po 1990 roku. NPC charakteryzuje zróżnicowana struktura agrarna. W 2003 roku pięć spośród dziesięciu krajów (w tym Słowenia) cechowała dominacja drobnych gospodarstw rolnych, w których skupiona była większość ziemi rolniczej. Z drugiej strony, w innych NPC (Czechy, Estonia, Węgry

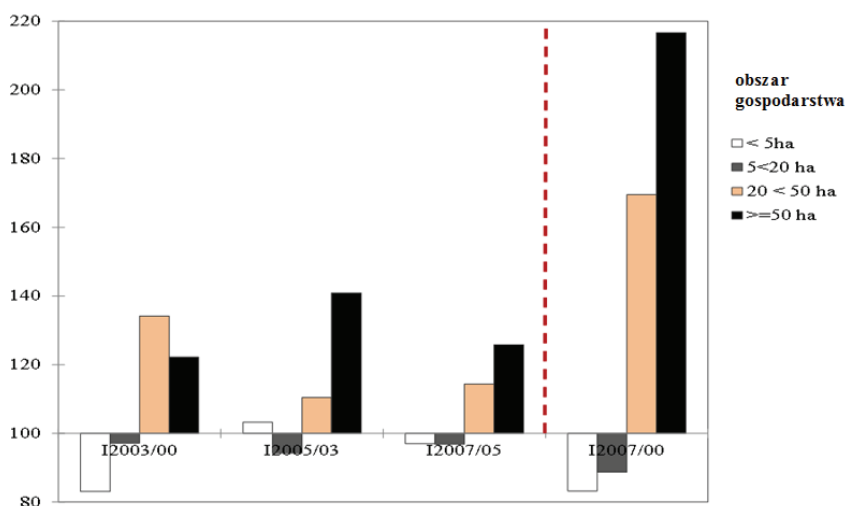
i Słowacja) większość gruntów zagospodarowane było przez duże jednostki. Po przystąpieniu do UE przeważała spolaryzowana struktura agrarna, która w kolejnych latach uległa jeszcze większemu utrwaleniu.

Duża liczba bardzo małych gospodarstw to specyficzna cecha NPC. Po przystąpieniu do UE ogólna liczba gospodarstw zmniejszyła się. Dualna struktura rolnictwa utrzymała się, przy czym zróżnicowania w tym zakresie zaznaczyły się wyraźniej. Po przystąpieniu do UE udział gruntów należących do dużych gospodarstw rolnych zwiększył się w przypadku Bułgarii, Estonii, Węgier, Łotwy, Litwy i Słowenii (rysunek 2). Wzrosła także średnia wielkość małych gospodarstw (o 20%), podczas gdy dużych jednostek zmniejszyła się (o 10%), co sugeruje, zmniejszenie różnicy między wielkością małych i dużych gospodarstw rolnych [Csáki i Jámbor 2009].

Dane statystyki publicznej z 2010 r. w Słowenii sugerują, iż struktura agrarna uległa nieznacznej poprawie. Oznacza to, że część gospodarstw rolnych powiększyła zasoby gruntów rolnych. Innymi słowy, grunty rolne są nieco mniej rozdrobnione [Urząd Statystyczny Republiki Słowenii 2012].

Dotacje rolnicze odgrywają kluczową rolę w utrzymywaniu gospodarstw rolnych. Bojnc i Latruffe [2013] twierdzą, że poakcesyjne wsparcie finansowe umożliwia przetrwanie małych jednostek, ale nie sprzyja zachowaniu średnich. Nie są zapewnione także zachęty proefektywnościowe dla dużych gospodarstw rolnych, które – zdaniem wspomnianych autorów – decydują o konkurencyjności produkcji rolnej.

Rysunek 2. Zmiany wielkości gospodarstw rolnych w Słowenii w latach 2000-2007

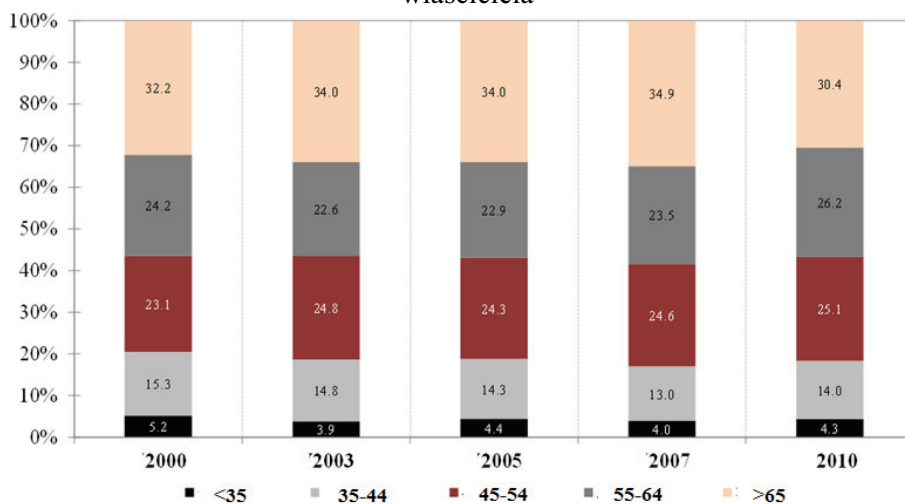


Źródło: [Eurostat 2014].

### **Struktura wiekowa ludności wiejskiej i poziom wykształcenia rolników**

Ludność wiejska większości regionów UE starzeje się, co pociąga za sobą daleko idące społeczno-ekonomiczne konsekwencje. Osoby w wieku produkcyjnym stanowią około 70% słoweńskiej ludności zamieszkującej tereny w przeważającym stopniu wiejskie. Od 2007 roku odsetek młodzieży w regionach wiejskich zmniejszył się w dziewiętnastu krajach członkowskich, natomiast odsetek osób starszych wzrósł we wszystkich państwach z wyjątkiem Belgii i Hiszpanii [WE 2013]. W latach 2000-2010 nieznacznie spadła liczba rolników w wieku poniżej 35 lat, ale z drugiej strony liczba rolników w wieku od 45 do 54 lat nieznacznie się zwiększyła (rysunek 3).

Rysunek 3. Struktura gospodarstw rolnych w Słowenii (%) według wieku właściciela



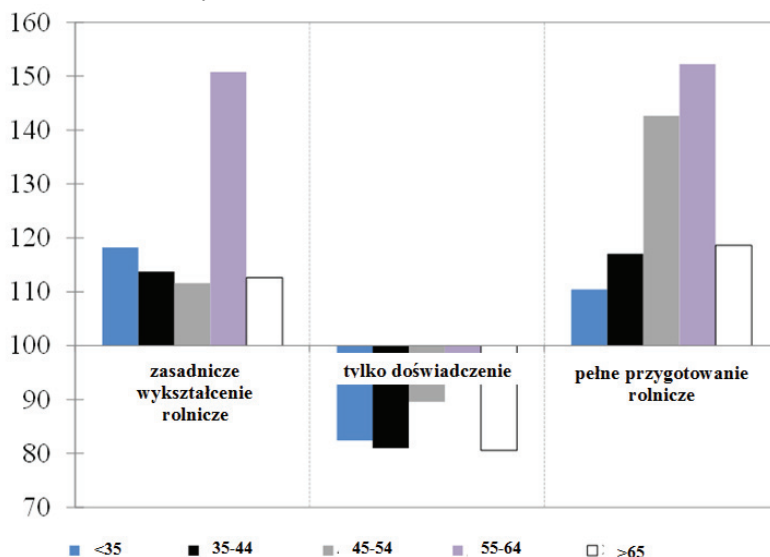
Źródło: [Eurostat 2014].

W ramach osi 1 PROW (Poprawa konkurencyjności sektora rolnego i leśnego) znajdowało się działanie nr 112 (Ułatwianie startu młodym rolnikom), które ma na celu promowanie rolnictwa wśród młodszego pokolenia oraz poprawę struktury wiekowej właścicieli gospodarstw rolnych, jak również działanie 113 (Renty strukturalne), skierowane do starszych osób odchodzących z rolnictwa. Wymienione instrumenty z jednej strony zachęcają młodych rolników, do kontynuacji działalności rolniczej, a z drugiej strony stanowią bodziec dla starszych rolników do wcześniejszego zaniechania prowadzenia swoich gospodarstw i przekazania ich w ręce następców. Efektem wprowadzenia tych narzędzi miała być lepsza struktura wiekowa zarządzających gospodarstwami. W okresie 2007-2013 ogólne wydatki na działanie 112 wyniosły 5 mld euro,

a na działanie 113 – 4,1 mld euro [Murphy 2012]. Największe środki finansowe na działanie 112 przewidziano we Włoszech (339 mln euro). W Słowenii kwota ta wyniosła 27 mln euro. W odniesieniu do działania 113 do 2011 roku największej środków na renty strukturalne przeznaczyła Polska (74% całkowitej kwoty unijnej na to działanie).

Część unijnych środków finansowych poświęcono na kształcenie i transfer wiedzy w sektorze rolnym. W efekcie zwiększyła się liczba rolników w wieku od 55 do 64 lat posiadających podstawowe i pełne przeszkolenie rolnicze (rysunek 4).

Rysunek 4. Wiek i wykształcenie rolników w latach 2005-2010 w Słowenii



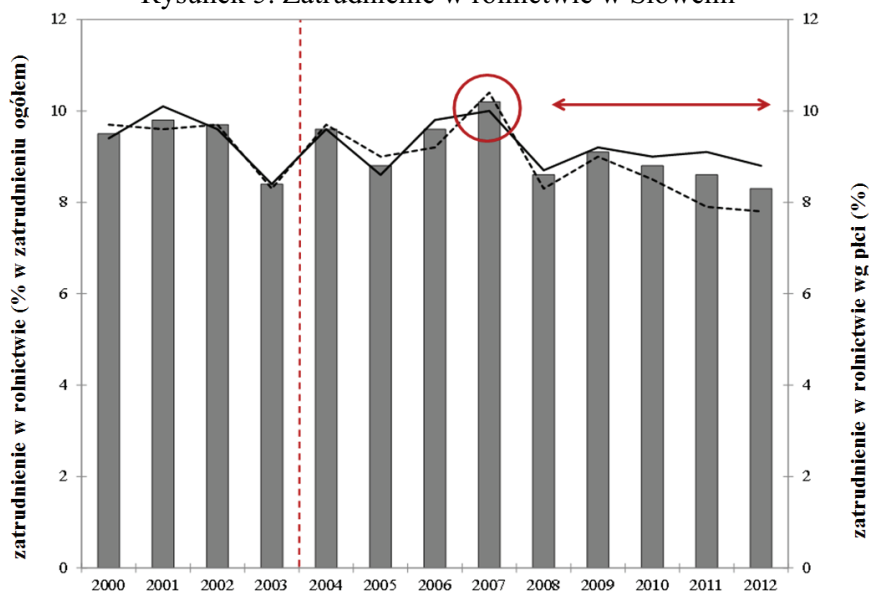
Źródło: [Eurostat 2014].

### **Praca w sektorze rolnym**

Wydaje się, że wiejski lub miejski charakter regionu nie ma bezpośredniego wpływu na fakt podejmowania przez właścicieli gospodarstw pozarolniczej aktywności zawodowej. W niektórych krajach (Bułgaria, Rumunia, Słowenia, Estonia i Holandia) odsetek rolników prowadzących inną działalność zarobkową jest najwyższy w regionach przeważającym stopniem wiejskich [WE 2013]. Należy stwierdzić, że po przystąpieniu Słowenii do UE zatrudnienie w rolnictwie nieznacznie się zmniejszyło (rysunek 5).

W 2012 roku największa liczba zatrudnionych w przemyśle spożywczym charakteryzuje takie państwa, jak Niemcy, Francja i Polska. Najmniejszy udział zatrudnionych w tym sektorze odnotowano z kolei w Czechach, w Słowenii, Słowacji i Szwecji (poniżej 10%).

Rysunek 5. Zatrudnienie w rolnictwie w Słowenii



Źródło: [Bank Światowy 2014].

W latach 2007-2012 zatrudnienie w przemyśle spożywczym w UE-27 spadło o 335 tys. Najwyższy względny spadek nastąpił w Bułgarii, Danii, na Litwie, w Luksemburgu, na Malcie i w Słowenii (przeszło 4% rocznie). Udział przemysłu spożywczego w PKB był wyższy w UE-12 niż w UE-15 (3,3% i 1,9%, odpowiednio). W 2012 roku w takich krajach, jak Luksemburg, Szwecja, Dania i Słowenia wskaźnik ten należał do najniższych (1,5%) [WE 2013].

### Wyniki ekonomiczne rolnictwa

Kapitał, jako kolejny czynnik produkcji, zazwyczaj mierzony jest w rolnictwie przez zasób aktywów przypadający na hektar gruntów rolnych. Najogólniej, kraje o najniższej efektywności produkcji rolnej są względnie najbardziej zapóźnione, jeśli chodzi o wyposażenie w kapitał. W 2004 roku Słowenia posiadała relatywnie największą ilość kapitału na jednostkę powierzchni wśród wszystkich NPC [Csáki i Jámbor 2009]. Według danych FADN po przystąpieniu do UE w przypadku Słowenii wskaźnik ten zwiększył się (tabela 3).

Tabela 3. Zasoby kapitałowe przypadające na jednostkę powierzchni (euro/ha)

Kraj	2004	2006	2006/2004 (%)
Słowenia	16,022	16,397	102

Źródło: [FADN 2014].

Wzrost skali produkcji rolnej stanowi jeden ze wskaźników służących ocenie wpływu członkostwa w UE na sektor rolny. Wśród NPC istnieją bardzo znaczne różnice w odniesieniu do produktywności ziemi [Csáki i Jámbor 2009]. Po przystąpieniu do UE (w latach 2004-2010) produkcja rolna w NPC wahała się od 500 do 1000 euro na 1 hektar. We wszystkich analizowanych latach najwyższe wartości produkcji rolnej na hektar odnotowano w Słowenii (około 2000 euro/ha), a najniższe na Łotwie. Produktywność ziemi po rozszerzeniu UE o NPC znacznie wzrosła [Csaki i Jambor 2013]. Przeciętny jej poziom dla NPC wyniósł w 2003 roku 701 euro/ha, a w 2007 – 1013 euro/ha, co oznaczało wzrost o 44% w ciągu czterech lat. W 2007 roku Węgry, Polska i Słowenia osiągnęły poziom produkcji rolnej wynoszący ponad 1000 euro/ha (tabela 4). Jednak tylko Słowenię charakteryzuje produktywność ziemi obserwowana na poziomie UE-15 [Csáki i Jámbor 2009].

Tabela 4. Wartość produkcji rolnej na UR (w cenach bieżących, euro/ha)

Kraj	2004	2006	2006/2004 (%)
Słowenia	16,022	16,397	102

Źródło: [Eurostat 2014 i FAOSTAT 2014].

Wyniki produkcyjne rolnictwa trzeba rozpatrywać również w cenach stałych. W niektórych państwach członkowskich wzrost wartości produkcji nie był znaczący. W ujęciu realnym wartość produkcji rolnej brutto wzrosła tylko w Polsce i w krajach nadbałtyckich (od 10 do 50%). Są to jedyne NPC, gdzie można zaobserwować znaczący pozytywny wpływ na produkcję. W przypadku Słowenii wartość produkcji była zmienna i w 2007 roku kształtowała się na poziomie notowanym przed akcesją do UE (tabela 5) [Csáki i Jámbor 2009].

Tabela 5. Indeksy wartości produkcji rolnej (2000=100)

Kraj	2003	2004	2005	2006	2007	2007/2003 (%)
Slovenia	1,883	2,223	2,089	2,167	2,227	118

Źródło: [Eurostat 2014].

### ***Wielkość plonów i handel zagraniczny***

Ważnym aspektem wyników ekonomicznych rolnictwa jest produktywność [Csáki i Jámbor 2013]. Dobry wskaźnik stanowi również wielkość plonów. Jeśli chodzi o wielkość plonów zbóż, między NPC odnotowano znaczące odmienności. W latach 2004-2007 najwyższe plony zaobserwowano w Słowenii, a najniższe na Cyprze. Średnie plony zbóż z jednostki powierzchni w NPC wynosiły 3,3-3,7 ton/ha (w UE-15 5,5-6,0). Jednakże po przystąpieniu do UE dysproporcje te uległy zmniejszeniu, gdy prawie wszystkie kraje zwiększyły swoją

produktywność w produkcji zbóż [Csáki i Jámbor 2009]. W 2010 roku najwyższe plony zbóż z hektara zaobserwowano w Słowenii (5,97 ton/ha), a najniższe na Cyprze (1,60 ton/ha). Po przystąpieniu do UE wszystkie NPC, oprócz Cypru i Litwy, były w stanie zwiększyć swoje plony zbóż z hektara. Pod względem produktywności NPC wciąż dzieli do UE-15 znaczący dystans [Csáki i Jámbor 2013].

Przystąpieniu do UE w NPC towarzyszyło zwiększenie dywersyfikacji produkcji rolnej [Csáki i Jámbor 2013]. Według danych Eurostatu nastąpiła ekstensyfikacja rolnictwa i względnie większa orientacja w kierunku produkcji roślinnej. W 2007 roku produkcja zwierzęca stanowiła we wszystkich NPC nie więcej niż połowę całkowitej wartości produkcji rolnej. Tempo ekstensyfikacji produkcji należało do najszybszych w takich krajach, jak Słowacja, Słowenia i Czechy [Csáki i Jámbor 2009].

Po przystąpieniu do UE import i eksport produktów rolno-spożywczych NPC nominalnie się zwiększył. Nastąpił znaczący wzrost udziału surowców rolnych w eksporcie produktów rolno-spożywczych NPC, przy czym między krajami odnotowano tu istotne różnice [Csáki i Jámbor 2013]. Przed 2004 rokiem udział eksportowanych produktów przetworzonych był najwyższy na Łotwie, Malcie i w Słowenii. Jednakże po przystąpieniu do UE większość państw zmieniło strukturę eksportu rolno-spożywczego na rzecz wzrostu udziału surowców [Csáki i Jámbor 2009]. W większości NPC nastąpił również wzrost importu przetworzonych produktów rolno-spożywczych [Csáki i Jámbor 2013]. W porównaniu do lat 2000-2003 nominalnie zwiększył się także import produktów rolnych. W rezultacie poziom importu Estonii, Łotwy, Litwy, Słowacji i Słowenii przekroczył miliard dolarów [Csáki i Jámbor 2009]. Największymi eksporterami produktów rolno-spożywczych wśród NPC były Polska i Węgry. W pozostałych ośmiu NPC nastąpił rosnący deficyt handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi [Csáki i Jámbor 2013]. Dodatkowo, wszystkie NPC odnotowały ujemne saldo handlu produktami rolnymi (z wyjątkiem Węgier). Po 2004 roku ujemne saldo handlu zagranicznego zwiększyło się we wszystkich rozpatrywanych krajach, z wyjątkiem Polski, Węgier i częściowo Litwy. W latach 2003-2007 Cypr i Słowenia prawie potroiły swoje ujemne saldo handlowe. Przystąpienie do UE spowodowało zwiększony deficyt handlu produktami rolno-spożywczymi w większości NPC [Csáki i Jámbor 2009].

Akcesja do UE miała wpływ również na rynki rolno-spożywcze oraz ceny produktów rolnych. Sytuacja ta odnosiła się zwłaszcza do NPC. Nastąpił tam znaczny wzrost cen producentów rolnych w ujęciu nominalnym, natomiast realne pozostały one poniżej poziomu notowanego w UE-15. Dostosowanie cen było większe w NPC o niższych poziomach notowanych przed akcesją [Csáki i Jámbor 2013]. W latach 2000-2007 ceny zbóż w NPC były zróżnicowane

i podlegały wahaniom. Z wyjątkiem Słowenii przed przystąpieniem do UE znajdowały się one znacznie poniżej poziomu unijnego. Po rozszerzeniu nastąpiło szybkie dostosowanie i ceny zbóż zbliżyły się do średniej dla UE-15. Niemniej, wysokie wsparcie przedakcesyjne, głównie na Węgrzech i w Słowenii, stabilizowało rynek zbóż [Csáki i Jámbor 2009].

### ***Wsparcie finansowe dla rolnictwa i jego oddziaływanie***

W niektórych krajach, takich jak Rumunia, Węgry i Czechy, poziom wsparcia przedakcesyjnego dla rolnictwa był bliski poziomowi notowanego w UE. Inne kraje, zwłaszcza Polska i Słowacja, cechował bardzo niski poziom wsparcia. Wysoki poziom wsparcia mógł okazać się korzystny w okresie poakcesyjnym. Warunkiem było jego skoncentrowanie na kwestii konkurencyjności. Niestety, interwencjonizm nie miał takiego charakteru. Skutkiem tego długoterminowy wpływ pomocy publicznej był negatywny. Z drugiej strony, w krajach o niskim poziomie interwencjonizmu przed przystąpieniem do UE, po akcesji sytuacja sektora rolnego była korzystna [Csáki i Jámbor 2009].

Proces integracji europejskiej znacząco zmienił strukturę i zakres wsparcia rolnictwa w Słowenii [Rednak i in. 2003], jak również w innych NPC. Płatności bezpośrednie stały się najważniejszym elementem polityki rolnej, wywierając znaczący wpływ na dochody rodzin rolniczych [Csáki i Jámbor 2009]. Wprowadzenie WPR w oparciu o porozumienie kopenhaskie przewidywało jednolite ramy krajowych polityk rolnych w NPC. Porozumienie zawierało jednak pewne wyłączenia w zależności od lokalnych uwarunkowań. Poziom wsparcia ustalono na podstawie wielkości plonów z okresu przedakcesyjnego [Swinnen i Rozelle 2006]. W związku z tym w poszczególnych krajach istniały znaczne różnice w wysokości dopłat [Csáki i Jámbor 2009]. Zgodnie z porozumieniem kraje mogły wybrać uproszczony system płatności obszarowych (SAPS) uzupełniony o wsparcie dodatkowe lub system płatności obojętujący w UE-15. Wszystkie NPC, z wyjątkiem Słowenii, zdecydowały się na uproszczony system płatności [Swinnen i Rozelle 2006].

W latach 2004-2007 najwyższą kwotę płatności bezpośrednich na hektar (52-84 euro/ha) notowano dla Czech, Węgier i Słowenii. Z kolei najniższe dopłaty obowiązywały w Estonii, na Łotwie i Litwie (17-44 euro/ha). Każde NPC było uprawnione do uzupełniania płatności z własnego budżetu krajowego (TOP-UP) jako dodatek do związanych z rolnictwem wydatków sektora publicznego (administracja, edukacja, badania). W większości przypadków krajowe wsparcie rolnictwa w NPC było na ogół niższe niż poziom wydatków unijnych. W 2007 roku krajowe wsparcie wynosiło około jednej czwartej pomocy unijnej. Największy udział wydatków krajowych w porównaniu z wydatkami UE zaobserwowano dla



Węgier i Słowenii. Oprócz płatności bezpośrednich drugi filar WPR zapewniał również wsparcie dla gospodarstw rolnych, a także obejmował on wiele celów związanych z rozwojem obszarów wiejskich. W latach 2004-2007 najwyższe kwoty płatności z drugiego filara notowano w Polsce i na Węgrzech, a najniższe w Słowenii [Csáki i Jámbor 2009].

Kožar i in. [2005] dokonali analizy wpływu różnych opcji polityk płatności bezpośrednich na dochody słoweńskich gospodarstw rolnych i stwierdzili, że po przystąpieniu do UE prawdopodobna jest poprawa w ramach wszystkich scenariuszy polityki rolnej. W rzeczywistości dochód brutto producentów rolnych w większości NPC wzrósł (notował on wahania tylko na Słowacji i w Słowenii). W porównaniu z okresem przedakcesyjnym w 2007 r. dochody rolnicze we wszystkich krajach wzrosły. Najwyższe dochody można było zaobserwować w Słowenii, a najniższe na Słowacji [Csáki i Jámbor 2009]. Znaczący wzrost dochodów rolniczych w NPC nastąpił głównie w wyniku wprowadzenia dopłat bezpośrednich. Początkowe różnice w dochodach rolniczych między krajami utrzymały się [Csáki i Jámbor 2013].

### ***Rolnictwo i ochrona środowiska***

Oprócz najważniejszego celu, polegającego na dostarczaniu ludziom wysokiej jakości żywności, produkcja rolna przyczynia się do zachowania krajobrazu. Ma to pozytywny wpływ na rozwój obszarów wiejskich. Sektor rolny oddziałuje na zachowanie wsi, zwłaszcza w obszarach zagrożonych demograficznie i tworzy miejsca pracy. Dlatego coraz większy nacisk kładzie się na integrację rolnictwa ze środowiskiem (zachowanie różnorodności biologicznej, poprawa dobrostanu zwierząt gospodarskich, zrównoważone rolnictwo).

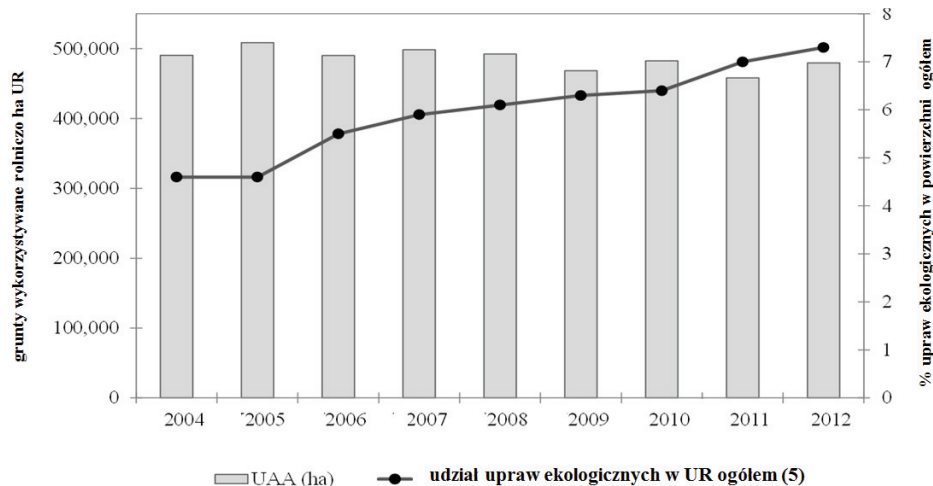
Udział trzech kategorii obszarów o niekorzystnych warunkach gospodarowania (obszary górskie, obszary rolne zagrożone porzuceniem, obszary dotknięte szczególnymi utrudnieniami) jest w państwach członkowskich zróżnicowany. W Słowenii znaczny odsetek użytków rolnych (74%) jest zaklasyfikowany jako ONW. Odsetek użytków rolnych w obszarach górskich o niekorzystnych warunkach gospodarowania przekracza 50% w Austrii (50,4%), Finlandii (50,4%), Grecji (53,9%) i Słowenii (69,5%). W UE-27 udział UR położonych na obszarach Natura 2000 jest najwyższy w Bułgarii i Słowenii (21,3%), a najniższy w Finlandii i Wielkiej Brytanii. Najwyższy odsetek gruntów o wysokiej wartości przyrodniczej (HNV) (ponad 60%) można zaobserwować w Austrii i Słowenii [WE 2013].

Degradacja gleby w wyniku erozji jest szczególnie poważna w niektórych krajach na południu Europy, a mianowicie we Włoszech (7,8 ton/ha/rok), Portugalii i Grecji, ale także w krajach górzystych takich, jak Słowenia (7,2 ton/ha/rok),

Austria i Wielka Brytania [WE 2013]. Odsetek użytków rolnych szacowany jako dotknięty umiarkowaną lub poważną erozją był najwyższy w Słowenii (37,1%), we Włoszech (27,8%) i w Portugalii (18,6%) [JRC-ISPRA 2011].

Rolnictwo ekologiczne w Słowenii szybko się rozwija, ale podaż słoweńskich ekologicznych produktów spożywczych nie wzrasta proporcjonalnie do liczby gospodarstw ekologicznych. Jednym z powodów jest tu zaangażowanie gospodarstw ekologicznych w chów zwierząt, niezależnie od tego, że najwyższy popyt zgłaszany jest na warzywa, owoce i przetworzone niemięsne produkty spożywcze. Większość produktów ekologicznych sprzedawanych jest w tradycyjnej sprzedaży detalicznej. Od 2004 roku udział powierzchni upraw ekologicznych w użytkach rolnych ogółem wzrósł o 3% i nadal rośnie (rysunek 6). Plan długoterminowego rozwoju rolnictwa ekologicznego (2005-2015) zakłada, że odsetek UR pod uprawami ekologicznymi ma osiągnąć do 2015 roku 20%, a w ciągu najbliższych 5 lat liczba gospodarstw ekologicznych powinna wzrosnąć trzykrotnie. Przyszłe wyzwania dla rolnictwa ekologicznego dotyczą wzrostu popytu, co wiąże się z poprawą wiedzy i świadomości konsumentów [Klopčič i Pohar 2014].

Rysunek 6. Udział upraw ekologicznych w użytkach rolnych w Słowenii w latach 2004-2012



Źródło: [Eurostat 2014].

#### 1.4. Wnioski

Rozszerzony rynek unijny obejmujący około pół miliarda ludzi, oferuje sektorom rolnym NPC ogromne możliwości. Przystąpienie do UE zwiększyło

dochody rolników, jak również zapewniło solidne i jednolite ramy polityczne oraz instytucjonalne, w których wdrażane są krajowe polityki rolne. Jednak po akcesji do UE pojawiły się także trudności, np. niewielka możliwość ograniczenia presji konkurencyjnej; brak zharmonizowanych poziomów wsparcia; utrudnienia dla drobnych rolników i dysproporcje dochodowe między miastem a wsią. Jednolite ramy polityki, różne poziomy wsparcia krajowego i wpływ makropolityk miały najbardziej istotny wpływ na rolnictwo NPC po przystąpieniu do UE [Csáki i Jámbor 2013].

Przegląd osiągnięć w sektorze rolnym NPC doprowadził Csáki i Jámbor [2009, 2013] do kilku wniosków:

- Przystąpienie do UE miało pozytywny wpływ na sektor rolny, ponieważ spowodowało koncentrację produkcji, wzrost cen, eksportu i importu, a zwłaszcza wzrost dochodów rolników.
- Między NPC istnieją różnice. Ta różnorodność spowodowana jest, m.in.: warunkami początkowymi, politykami przedakcesyjnymi, politykami poakcesyjnymi, sposobem realizacji WPR oraz polityką makroekonomiczną i otoczeniem instytucjonalnym.
- Członkostwo w UE sprawiło, że NPC stały się częścią dużego, dość konkurencyjnego rynku, który oferuje ogromne możliwości dla sektora rolnego, ale jednocześnie krajowe sektory rolne stoją w obliczu znacznie większej konkurencji na swoich rynkach krajowych.
- Wydaje się, że kraje o utrwalonej strukturze gospodarstw rolnych (np. Polska, Słowenia) dostosowały się szybciej i bardziej skutecznie do zapotrzebowania poszerzonych rynków niż kraje objęte reformami agrarnymi.
- Członkostwo w UE doprowadziło do znacznego zwiększenia dotacji otrzymanych przez rolników, a więc do wzrostu ich dochodów. Jednakże wsparcie nie jest równomiernie rozłożone, a najbardziej poszkodowani są drobni rolnicy.
- W przypadku Słowenii wpływ przystąpienia do UE na rolnictwo i obszary wiejskie jest niejednoznaczny. Wprowadzono wiele udoskonaleń, ale nadal istnieją pewne obszary budzące wątpliwości. Niemniej wydaje się, że po przystąpieniu do UE Słowenia jest w lepszej sytuacji w porównaniu do innych krajów, które przystąpiły do UE w roku 2004. Jest to związane z efektywnością sektora rolnego, ale również wynika ze skutecznych dostosowań. Jednakże przystąpienie do UE stanowił dla sektora „wysiłek”, ponieważ zaznaczyły się jego mocne, ale też i słabe strony. Te ostatnie należy terminowo i efektywnie przezwyciężyć, aby zapewnić zarówno konkurencyjność słoweńskiego sektora rolnego, jak i żywotność oraz rozwój słoweńskich obszarów wiejskich.

## Literatura

1. Bojnec Š., Latruffe L. *Farm size, agricultural subsidies and farm performance in Slovenia*, Land use Policy, 32, s. 207-217, 2013.
2. Ciaian P., D'Artis K., Swinnen J.F.M., (2010), *EU land markets and the Common Agricultural Policy*. European Union and Centre for European Policy Studies, Brussels.
3. Csáki C., Forgács C., (red.), (2008), *Agricultural economics and transition: what was expected, what we observed, the lessons learned*, Proceedings of Joint IAAE-EAAE Seminar. IAMO, Halle, Germany.
4. Csáki C., Jámbor A., (2010), *After the first five years: The diversity of effects of EU membership on agriculture in new member states* [w:] *Agriculture in late transition-experience of Serbia*, Belgrade.
5. Csáki C., Jámbor A., (2013), *Impacts of the EU enlargements on the new member states agriculture*, Acta Oeconomica et Informatica, 16:1, s. 35-50.
6. Csáki C., Jámbor A., (2009), *The Diversity of Effects of EU Membership on Agriculture in New Member States*, Policy Studies on Rural Transition Nr. 2009-4, October, FAO, Budapest.
7. EC, (2013), *Rural Development in the EU: Statistical and Economic Information. Report 2013*, European Commission (EC), Directorate-General for Agriculture and Rural Development, Brussels.
8. Eurostat, (2014), *Statistics*, European Commission.
9. FADN, (2014), Farm Accounting Data Network, *Public Database*, European Commission.
10. FAOSTAT, (2014), Food and Agriculture Organization of the United Nations.
11. JRC-ISPRA, (2011), *Agri-environmental indicator draft factsheet*, Soil water erosion (AEI 21). European Commission's Joint Research Centre (JRC), Ispra, Varese.
12. Kiss J., (2011), *Some impacts of the EU accession on the new member states' agriculture*, Eastern Journal of European Studies, 2:2, s. 49-60.
13. Klopčič M., Pohar J., (2014), *Organic production in Slovenia*, University of Ljubljana, Biotechnical Faculty, Department of Animal Science, Domžale.
14. Kožar M., Kavčič S., Erjavec E., (2005), *Income situation of agricultural households in Slovenia after EU accession: impacts of different direct payments policy options*. Acta agriculturae Slovenica, 86: 1, Ljubljana, s. 39-47.
15. Ministry of Agriculture, (2010), Forestry and Food, Rural Development Programme of the Republic of Slovenia 2007-2013, Ljubljana.
16. Murphy D., (2012), *Young Farmer Finance Schemes*, Nuffield, Australia.

- 17.Rednak M., Volk T., Erjavec E., (2003), *Der Transformationsprozess und die EU-Beitrittsanpassungen in der slowenischen Landwirtschaft* [The transformation process and the EU accession adjustments in the Slovenian agriculture]. *Berichte über Landwirtschaft*, 81:4, s. 614-636.
- 18.Statistical Office of the Republic of Slovenia, (2012), *The 2010 Agricultural Census-Every Farm Counts!*, Ljubljana.
- 19.Swinnen J., Rozelle S., (2006), *From Marx and Mao to the Market: The Economics and Politics of Agricultural Transition*, New York, Oxford University Press.
- 20.The World Bank, (2014), *World Development Indicators*, Agriculture & Rural Development.

## **2. Czeska wieś: rozwój po rozszerzeniu Unii Europejskiej**

### **2.1. Wprowadzenie**

Czeskie społeczeństwo stopniowo się zmienia i coraz bardziej zbliża się do zachodnioeuropejskich tendencji społeczno-demograficznych. Przystąpienie do UE w 2004 roku było dla Czech ważnym wydarzeniem, które miało konsekwencje gospodarcze i społeczne. Pojawiła się konieczność przestrzegania zasad Wspólnej Polityki Rolnej i rozwoju obszarów wiejskich. W różny sposób zmieniają się warunki życia ludności wiejskiej. Zmniejszył się odsetek osób zatrudnionych w rolnictwie. Nadal istnieje bezrobocie w pewnych grupach wiekowych i zawodowych. Rolnictwo znalazło się wśród najniżej płatnych branż. Niektóre grupy ludności wiejskiej dotknięte są wykluczeniem społecznym, ponieważ nie są w stanie lub nie chcą elastycznie reagować na obecne wysoce konkurencyjne środowisko rynkowe. Niektóre kategorie są pokrzywdzone przez obniżenie wydatków socjalnych. Wzrasta konsumpcja żywności i usług. Jest ona zróżnicowana, na co wpływa wiele czynników: opodatkowanie produktów spożywczych, niekorzystnych dla zdrowia (np. tytoń i alkohol), promocja żywności i wsparcie produktów pochodzenia regionalnego lub krajowego, zwiększająca się siła nabywcza populacji, nowe strategie marketingowe. Akcesja do UE pomaga budować gospodarkę czeskiej wsi i wpływa na niektóre tendencje społeczne wśród jej mieszkańców.

### **2.2. Rozwój społeczny w Czechach w latach 2004-2013**

Rozwój gospodarczy w ostatnim dziesięcioleciu należy przeanalizować w związku ze społecznymi i ekonomicznymi warunkami życia na wsi oraz w odniesieniu do ogólnych tendencji europejskich i krajowych.

Do najbardziej krytykowanych sfer życia w Czechach przed 1989 rokiem należała sytuacja społeczno-demograficzna oraz zanieczyszczenie środowiska (te dziedziny były też ze sobą powiązane). Styl życia odzwierciedlał możliwości gospodarcze i obowiązujące wartości społeczne. Lata siedemdziesiąte i osiemdziesiąte XX wieku charakteryzowały się silnym zorientowaniem na życie prywatne i własną rodzinę. Znaczące kariery zawodowe dotyczyły nielicznych. Wielu mieszkańców miast posiadało drugie mieszkania na wsi, a mieszkańcy obszarów wiejskich zajmowali się ogrodnictwem, pry-

watnymi działkami, remontem domów i mieszkań, rękodziełem, przetwórstwem produktów rolnych i inną działalnością związaną z życiem rodzinnym. Aktywność w wymienionych dziedzinach w dużym stopniu zastępowała niewystarczające dostawy żywności i brakujące usługi. Działalność w sferze prywatnej wyrażała się także poprzez rezygnację z zaangażowania publicznego. Na codzienny styl życia wpływało zrównanie płac, pomoc socjalna (np. dla młodych rodzin i samotnych matek) oraz oferowane możliwości spędzania wolnego czasu [Majerova 1984]. Po upadku systemu socjalistycznego następowały zmiany w sytuacji społeczno-demograficznej, które przełożyły się także na wzrost poziomu opieki zdrowotnej, stopniową poprawę środowiska naturalnego, jak również rozpowszechnienie różnych koncepcji życia rodzinnego i budowania osobistej kariery zawodowej. W 1993 r. Czechosłowacja z 15 mln mieszkańców została podzielona na dwa niezależne państwa: Czechy (około 10 mln) i Słowację (około 5 mln mieszkańców).

Po 1989 roku sytuacja społeczno-demograficzna uległa głębokiej zmianie. Istotnie wzrosła liczba rozwodów. Ponad połowa zawartych obecnie małżeństw ulega rozpadowi (tabela 1). Śmiertelność niemowląt, która tradycyjnie w Czechach była niska, spadła nawet o połowę. Znacząco zmniejszyła się liczba aborcji, co jest prawdopodobnie wynikiem łatwiejszego dostępu do antykoncepcji, większej świadomości medycznej, rosnącej odpowiedzialności młodych par, jak również wzrostu opłat za przerwanie ciąży (tabela 2).

Tabela 1. Podstawowe dane społeczno-demograficzne dla Czech

Lata	Małżeństwa		Rozwody		Aborcje	
	ogółem	na tys. mieszkańców	ogółem	na tys. mieszkańców	ogółem	na tys. urodzeń
1989	81 262	7,8	31 376	3,0	126 507	98,2
2004	51 447	5,0	33 060	3,2	41 324	42,2
2005	51 829	5,1	31 288	3,1	40 023	39,0
2006	52 860	5,1	31 415	3,1	39 959	37,7
2007	57 157	5,5	31 129	3,0	40 917	35,6
2008	52 457	5,0	31 300	3,0	41 446	34,6
2009	47 862	4,6	29 133	2,8	40 528	34,2
2010	46 746	4,4	30 783	2,9	39 273	33,4
2011	45 137	4,3	28 113	2,7	38 864	35,7
2012	45 206	4,3	26 402	2,5	37 733	34,6

*Źródło: [Czech Statistical Office 2013].*

W rozpatrywanym okresie znacząco wzrósł odsetek urodzeń pozamażeńskich. W końcu lat osiemdziesiątych wspólne życie par bez ślubu i narodziny nieślubnych dzieci były piętnowane społecznie. Młode kobiety preferowały zawieranie małżeństw na określony czas, ponieważ status społeczny samotnej ko-

biety był niższy niż kobiety rozwiedzionej, niezależnie od przywilejów państwowych. Samotne matki były wspierane finansowo, a ich dzieci przyjmowano do przedszkoli na preferencyjnych warunkach. Jednak wymienione formy pomocy nie mogły zrekompensować ekonomicznych i społecznych korzyści życia w związkach małżeńskich.

Tabela 2. Podstawowe dane społeczno-demograficzne dla Czech

Lata	Urodzenia żywe		Urodzenia martwe	Urodzenia pozamałżeńskie	
	ogółem	na tys. mieszkańców	ogółem	ogółem	%
1989	128 356	12,4	525	10 141	7,9
2004	97 664	9,6	265	29 839	30,5
2005	102 211	10	287	32 409	31,6
2006	105 831	10,3	299	35 259	33,2
2007	114 632	11,1	315	39 537	34,4
2008	119 570	11,5	272	43 457	36,3
2009	118 348	11,3	319	45 954	38,7
2010	117 153	11,1	293	47 164	40,3
2011	108 673	10,4	317	45 421	41,8
2012	108 576	10,3	379	47 088	43,4

*Źródło: [Czech Statistical Office 2013].*

Zmiany społeczne w Czechach następowały krok po kroku i upodabniały się do wzorców zachodnioeuropejskich. Dla młodych ludzi pojawiły się możliwości nieznane przed 1989 rokiem, takie jak podróże zagraniczne, edukacja (w tym za granicą), przedsiębiorczość i swobodne decydowanie o własnym życiu. Jednocześnie zmieniły się poglądy dotyczące życia rodzinnego. Wspólne mieszkanie i prowadzenie gospodarstwa domowego przez młodych ludzi już nie podlegało tak silnie konwenansom społecznym. Wzrósł odsetek par żyjących bez ślubu i tak zwanych „singli“ (młodych ludzi dobrowolnie żyjących samotnie). Zmienił się również stosunek do par homoseksualnych i zalegalizowano małżeństwa osób tej samej płci.

W latach 2004-2012 odnotowano wzrost średniej długości życia mężczyzn w chwili narodzin z 72,5 do 75,1 lat oraz wzrost tego wskaźnika dla kobiet z 79,1 do 81,2 lat (tabela 3). Prawdopodobnych przyczyn tego zjawiska jest wiele, np.: poprawa opieki zdrowotnej, postęp metod diagnostycznych, dobry stan środowiska czy zmiana nawyków żywieniowych. Większy jest też wybór żywności wysokiej jakości oraz jej dostępność. Częściej spożywane są warzywa, owoce i białe mięso.

W świetle danych dotyczących długości życia z krajów europejskich ogólne można powiedzieć, iż nadal istnieją różnice pod tym względem między



placiami. Jednocześnie na te odmiennosci nakladaja sie roznicz miedzukrajowe. Wyzsza od europejskiej srednia dlugosc zycia męzczyzn występuje w takich krajach, jak: Islandia, Szwajcaria i Szwecja. Poniżej sredniej są Czechy, Polska, Bułgaria, Łotwa i Litwa. Średnia dlugosc zycia kobiet przekracza srednią UE-28 w Hiszpanii, we Francji i w Liechtensteinie. Poniżej sredniej są Czechy, Polska, Bułgaria, Serbia i Macedonia.

Wydluzenie sredniej dlugosci zycia w badanym okresie w obydwu grupach (męzczyzni i kobiety), a także w przypadku wszystkich wybranych krajów (o najwyzszej i najniższej wartosci dlugosci zycia) waha się w granicach około 2 lat. Odchylenia zarówno w górę, jak i w dół są nieznacznz. Wydaje się, że w skali Europy poprawa tego wskaźnika jest trwała.

Tabela 3. Oczekiwana dlugosc zycia w wybranych państwach

Kraj	Kobiety (lata)		Męzczyzni (lata)	
	2004	2012	2004	2012
UE-28	81,5	83,1*	75,2	77,5*
Hiszpania	83,7	85,5	78,9	81,6
Francja	83,8	85,4	78,6	80,6
Lichtenstein	85,1	85,2	78,4	79,9
Czechy	79,1	81,2	72,5	75,1
Polska	79,2	81,1	70,6	72,7
Bułgaria	76,2	77,9	69	70,9
Serbia	75,5	77,5	65,6	68,9
Macedonia	75,8	76,9	66,2	68,4

\* dane wstepne.

Źródło: [Czech Statistical Office 2014].

Niemniej, pojawiają się i zwiększają inne zagrożenia dla zdrowia. Niepokojący jest odsetek osób z nadwagą (w tym dzieci). Spada sprawność fizyczna czeskiego społeczeństwa. Dzieci spędzają zbyt mało czasu na ćwiczeniach; wolny czas poświęca się na bierne hobby (oglądanie TV, gry komputerowe, surfowanie w Internecie itp.). Brakuje dobrej klasy, tanich i łatwo dostępnych obiektów wypoczynkowo-sportowych dla młodzieży, jak również dla pozostałych grup wiekowych. Możliwość dostępu do odpowiednich obiektów sportowych dla seniorów praktycznie nie istnieje lub jest dla nich nieakceptowalna pod względem finansowym.

Niektóre z wymienionych zjawisk relatywnie bardziej dotyczą mieszkańców wsi. Nie istnieją różnice we wskaźnikach dotyczących zycia rodzinnego i dlugosci zycia. Pewne odmiennosci między ludnością wiejską a miejską zaznaczają się ze względu na wielkości obu zbiorów, które przekładają się na strukturę społeczną mieszkańców, a zwłaszcza strukturę wiekową. Starsze grupy

wiekowe preferują bardziej tradycyjną koncepcję życia i rodziny. Aktywności, takie jak podróże, kształcenie czy zakładanie firm, częste wśród młodych osób, nie są podejmowane przez starszą generację.

### **2.3. Wpływ Wspólnej Polityki Rolnej na czeskie rolnictwo**

Wspólna Polityka Rolna (WPR) ma obecnie ponad pięćdziesiąt lat. Jest to jeden z najważniejszych obszarów działalności UE. Polityka wspólnego rynku produktów rolnych jest jednym z najstarszych działań politycznych WE/UE.

Czechy przystąpiły do UE w dniu 1 maja 2004 roku i musiały przyjąć regulacje WPR oraz inne zasady prawa europejskiego. WPR spowodowała wiele skutków w czeskim rolnictwie, zarówno pozytywnych, jak i negatywnych. Pozytywne konsekwencje akcesji widoczne są głównie poprzez zwiększenie źródeł finansowania dla rolników, ale wiąże się to także ze wzrostem wymogów administracyjnych. Najbardziej spektakularny skutek WPR to spadek produkcji zwierzęcej [Svobodová, Věžník 2011]. Dostęp do rynków UE oznaczał dla czeskich rolników wiele korzyści, zwłaszcza w postaci zwiększenia dochodów i poziomu życia, wyższych cen skupu i poszerzenia możliwości eksportu. W poszczególnych sektorach gospodarki żywnościowej przystąpienie do UE wywołało różne skutki.

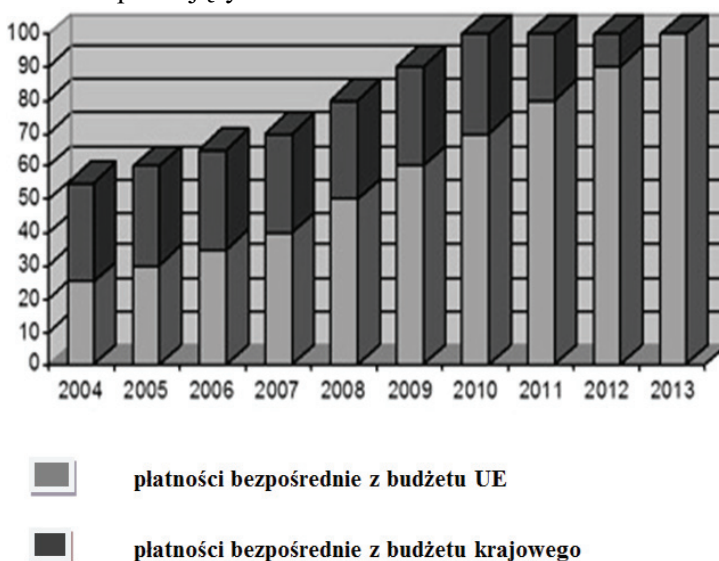
Czechy stopniowo dostosowują się do systemu regulacji rynku UE (np. kwoty cukrowe, mleczne czy zakaz sadzenia nowych winorośli). Regulacje spowodowały zmiany w poszczególnych branżach przemysłu spożywczego. Zmiany nastąpiły przede wszystkim w czeskim cukrownictwie. Podczas reformy rynku cukru kwota cukrowa przewidziana dla Czech spadła o 22,5%, proporcjonalnie do spadku produkcji buraka cukrowego.

Wymiana z krajami UE stanowi zdecydowaną większość czeskiego handlu zagranicznego, a wspólny rynek UE ma decydujący wpływ na rynek krajowy. Po przystąpieniu do UE czeski sektor rolny wystawiony jest na bezpośrednią konkurencję ze strony 26 innych państw. Stan gospodarek, włączając w to wsparcie z budżetu UE i budżetów krajowych, różni się jednak pomiędzy państwami członkowskimi.

Warunki wynegocjowane przed przystąpieniem dziesięciu nowych państw członkowskich do UE w 2004 roku sprawiły, że rolnicy z tych krajów znaleźli się w gorszej sytuacji w porównaniu do producentów z tzw. „starych krajów UE”. Rolnicy z „nowych państw członkowskich” otrzymali w pierwszym roku członkostwa tylko 25% płatności bezpośrednich przysługujących w UE-15. Kwota dopłat była stopniowo zwiększana. Różnice utrzymały się aż do roku 2013, kiedy to stawki uległy wyrównaniu. Nowe państwa członkowskie mogły

uzupełniać kwoty płatności bezpośrednich krajowymi płatnościami uzupełniającymi. Rocznie można było zwiększać płatności o 30%.

Rysunek 1. Udział płatności bezpośrednich z budżetu UE i płatności uzupełniających w Czechach w latach 2004-2013



Źródło: <https://www.euroskop.cz/8924/sekce/zemedelstvi>.

Czechy nie ubiegały się o realizację płatności bezpośrednich w ramach systemu płatności jednolitej (SAS), ale o system uproszczony, zwany systemem jednolitej płatności obszarowej (SAPS). W ramach tego ostatniego rolnicy otrzymują płatności jednolite na hektar gruntów rolnych. System ten obowiązywał do 2013 roku.

Oprócz płatności w ramach systemu płatności jednolitych możliwe było uzyskiwanie środków z tytułu prowadzenia działalności rolniczej na obszarach o niekorzystnych warunkach gospodarowania i obszarach podlegających ograniczeniom ekologicznym (ONW). Celem tych płatności było wsparcie finansowe obszarów rolnictwa prowadzonego w niekorzystnych warunkach, a zwłaszcza na terenach podgórskich i górskich. W oparciu o strategię określoną w Programie Rozwoju Obszarów Wiejskich (PROW) rolnicy mogli uzyskać środki z Europejskiego Funduszu Rolnego na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich. Za wdrażanie WPR w Czechach odpowiada Ministerstwo Rolnictwa we współpracy z Państwowym Funduszem Interwencji Rolnej (jest to instytucja realizująca płatności bezpośrednie, krajowe płatności uzupełniające, programy wsparcia strukturalnego oraz instrumenty PROW).

### ***Reforma Wspólnej Polityki Rolnej w latach 2014-2020***

Parlament Europejski zatwierdził nową WPR, która będzie obowiązywała do 2020 roku. Od 2017 roku wprowadzone zostaną inne, niższe płatności dla dużych gospodarstw oraz zniesione będzie kwotowanie cukru. Czescy członkowie Parlamentu Europejskiego zgadzają się, że zreformowana WPR będzie chronić interesy czeskich rolników. Pierwsza reforma WPR UE została zatwierdzona po trzech latach negocjacji między Parlamentem a Radą. Ponieważ jej wdrożenie w państwach członkowskich zajmie co najmniej pół roku, postanowiono, że w 2014 roku zasadniczo stosowane będą istniejące przepisy, a nowa polityka będzie obowiązywać od 1 stycznia 2015 roku. WPR stanowi część wieloletnich ram finansowych na lata 2014-2020, na które przeznaczono 373,2 mld euro. Po 2013 roku położony zostanie większy nacisk na ochronę środowiska, zapewnienie bardziej sprawiedliwego podziału funduszy unijnych i pomoc rolnikom w lepszym radzeniu sobie z wyzwaniami rynkowymi.

### ***Skutki dla rolnictwa czeskiego***

Według zatwierdzonych reform tymczasowo pozostaje kilka systemów kwotowania: mleka do 2015, cukru do 2017 oraz wina do 2030 roku. Na czeskie rolnictwo wpływać będzie zmiana w systemie płatności bezpośrednich, czyli podstawowej formy wsparcia udzielanej rolnikom. Wspierane będą małe gospodarstwa, co oznacza redukcję dotacji dla dużych podmiotów. Jest to niekorzystne dla czeskich gospodarstw rolnych, które przeciętnie są większe niż w innych krajach UE.

W celu zapewnienia, że dopłaty bezpośrednie trafią tylko do aktywnych rolników, członkowie Parlamentu Europejskiego przekonali Radę, aby sporządziła czarną listę podmiotów, takich jak porty lotnicze czy kluby sportowe, które mają być automatycznie wyłączone z finansowania unijnego, chyba, że udowodnią, iż dzięki rolnictwu uzyskują znaczną część swoich dochodów. Parlament nalegał także na obowiązkowy ogólnounijny system udzielania młodym rolnikom dodatkowych 25% płatności uzupełniających dla pierwszych hektarów (od 25 do 90 ha). Drobni rolnicy również mogą otrzymać więcej pieniędzy, natomiast płatności dla dużych gospodarstw otrzymujących ponad 150 000 euro zostaną obniżone.

W ramach nowej WPR państwa członkowskie mogą przeznaczyć 30% budżetu na dopłaty tylko w przypadku prowadzenia obowiązkowych praktyk związanych z zazielenieniem, takich jak: dywersyfikacja upraw, utrzymanie trwałych użytków zielonych oraz utrzymanie obszarów proekologicznych. „Podwójne finansowanie”, tj. płacenie rolnikom dwa razy za świadczenie tego samego zestawu usług dla środowiska nie będzie dozwolone, a rolnicy, którzy nie

zastosują obowiązkowych działań, będą musieli zapłacić kary (oprócz utraty swoich dopłat „ekologicznych”, które będą stopniowo wycofywane w ciągu pierwszych czterech lat nowej WPR).

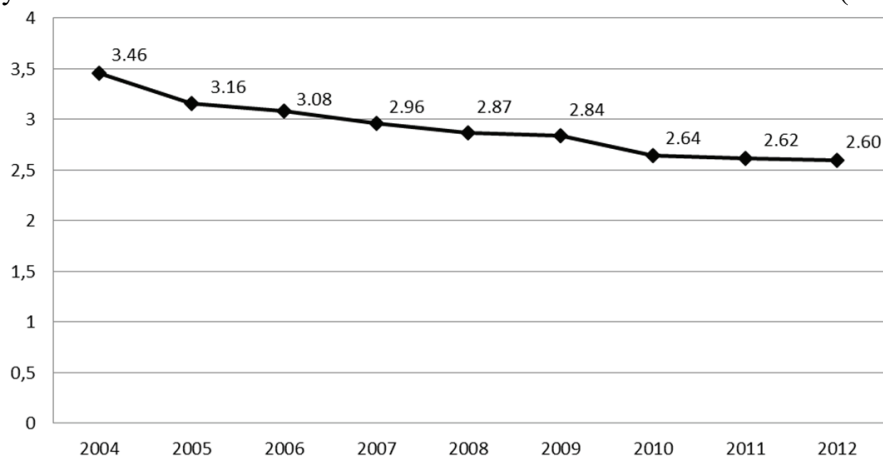
#### **2.4. Zatrudnienie na obszarach wiejskich w Czechach**

Obszary wiejskie charakteryzują się wyższym zatrudnieniem w sektorze rolnictwa i przemyśle (rolnictwo, przemysł i budownictwo) i niższym zatrudnieniem w sektorze usług. W latach 2001-2011 wskaźnik zatrudnienia w Czechach obniżył się z 66,6% do 63,0%. W 2001 roku istniały niewielkie różnice pomiędzy obszarami wiejskimi (65%) i miejskimi (66,9%), ale w chwili obecnej wartości wskaźnika zatrudnienia są praktycznie takie same dla obydwu obszarów. Odsetek osób aktywnych zawodowo na obszarach wiejskich był praktycznie taki sam jak w mieście (w 2011 roku wynosił 49%). Jednak w najmniejszych wsiach (poniżej 200 mieszkańców) wynosił on tylko 47,6%.

Problemem obszarów wiejskich w Czechach jest nadal wyższa stopa bezrobocia (zwłaszcza wśród osób w wieku powyżej 50 lat i wśród kobiet), niższa aktywność ekonomiczna i mniejsze możliwości znalezienia pracy. Wzrost bezrobocia wynikał z procesów transformacji i prywatyzacji, które po 1989 roku spowodowały spadek zatrudnienia w sektorze rolnictwa o 60%. Choć obserwuje się dysproporcje ekonomiczne między obszarami miejskimi i wiejskimi, to w niektórych wsiach nie są one widoczne. Różnice są mniejsze, zwłaszcza w miejscowościach położonych w pobliżu terenów, gdzie prowadzone są duże inwestycje budowlane. Miejscowości te są znane jako osady satelitarne. Choć materialne warunki życia są niemal identyczne jak w miastach, to w tego typu wsiach podmiejskich nie tworzą się funkcjonalne sieci społeczne, a czasami wręcz ich zupełnie brak.

Rolnictwo można uznać za jeden z ważniejszych filarów rozwoju gospodarczego obszarów wiejskich. Liczba osób zatrudnionych w rolnictwie w 1989 roku sięgnęła miliona osób, czyli prawie 10% ogółu osób zatrudnionych na stałe w gospodarce narodowej. Jednak po 1989 roku stopniowo liczba pracowników w sektorze rolnictwa zmniejszyła się, a wydajność pracy wzrosła. Sprywatyzowane przedsiębiorstwa nie mogły zatrudniać zbędnych pracowników. Odsetek pracowników zatrudnionych na stałe w rolnictwie spadł do 9,8%. Proces ten utrzymuje się po przystąpieniu do UE. Odsetek zatrudnionych w rolnictwie w latach 2004-2012 zmniejszył się z 3,46% do 2,60% (rysunek 2).

Rysunek 2. Zatrudnienie w rolnictwie w Czechach w latach 2004-2012 (w %)



Source: [The Ministry of Agriculture of the Czech Republic 2012].

Przystąpienie Czech do UE nie zatrzymało wzrostu wynagrodzeń, który odnotowano po 1989. Niemniej, przeciętne wynagrodzenie brutto w rolnictwie jest niższe od wynagrodzeń w większości innych branż. Rolnictwo charakteryzuje się rozbieżnością płac. Płace w tym sektorze wynosiły 78% przeciętnego wynagrodzenia odnotowanego w 2012 roku. Dysproporcja ta spowodowana była niższą produktywnością zasobów pracy w rolnictwie.

Chociaż średnia płaca brutto w rolnictwie, leśnictwie i rybołówstwie osiągnęła w 2012 roku 20 tys. CZK, co oznacza wzrost o 6 tys. CZK (od 2005 roku), to nadal kwota ta nie jest zbliżona do średniej krajowej (tabela 4). Znaczenie ekonomiczne rolnictwa ogólnie spada, choć nadal sektor ten stwarza wiele miejsc pracy na obszarach wiejskich. Można to uznać za problem, szczególnie dla rodzin, które są zależne od dochodu z działalności rolniczej i są liczniejsze osobowo niż przeciętne gospodarstwo domowe w Czechach.

Dojazdy poza miejsce zamieszkania stanowią typowe rozwiązanie problemu braku pracy na obszarach wiejskich. Pod względem zatrudnienia istnieją znaczne różnice między obszarami miejskimi a wiejskimi. Odsetek ludności wiejskiej czynnej zawodowo dzięki dojazdom wyniósł 70,7% (w gminach o populacji poniżej 2000 mieszkańców wynosił on 25,3%) [Pěluha i in. 2006].

Przyczyny niższej aktywności zawodowej populacji wiejskiej wynikają ze struktury wiekowej i struktury wykształcenia. Brak ofert pracy na wsi prowadzi do tego, że dobrze wykształcona ludność przenosi się do miast. Sektor usługowy nie jest na wsi rozwinięty ze względu na brak wykwalifikowanych zasobów pracy i niskiej gęstości zaludnienia. Rolnictwo nadal stanowi decydującą działalność gospodarczą na niektórych obszarach wiejskich. W tym kontekście należy

szukać nowych źródeł rozwoju i zróżnicowania dochodów. Agroturystyka stanowi istotny rodzaj działalności, która mogłaby poprawić sytuację ekonomiczną ludności wiejskiej. Przewidywane korzyści z rozwoju turystyki to nowe miejsca pracy i możliwość zatrudnienia niewykwalifikowanych zasobów pracy. Szacowany potencjał dalszego rozwoju agroturystyki dotyczy aż 80% terytorium Czech.

Tabela 4. Przeciętne wynagrodzenie brutto wg branż w Czechach (w CZK)

Lata	Rolnictwo, leśnictwo, rybołówstwo	Przemysł	Finanse	Sektor badawczy i techniczny	Edukacja	Ogółem
2005	13 950	17 814	36 258	23 727	18 762	18 283
2006	14 802	19 010	38 687	24 742	20 008	19 447
2007	16 189	20 432	41 509	26 799	21 225	20 927
2008	17 909	22 167	44 629	30 364	22 233	22 653
2009	17 766	22 740	45 861	31 881	23 508	23 425
2010	18 092	23 649	45 638	31 928	23 349	23 903
2011	18 622	24 412	47 378	32 441	23 505	24 466
2012	20 010	25 159	51 351	32 771	24 389	25 112

*Źródło: [Czech Statistical Office 2013].*

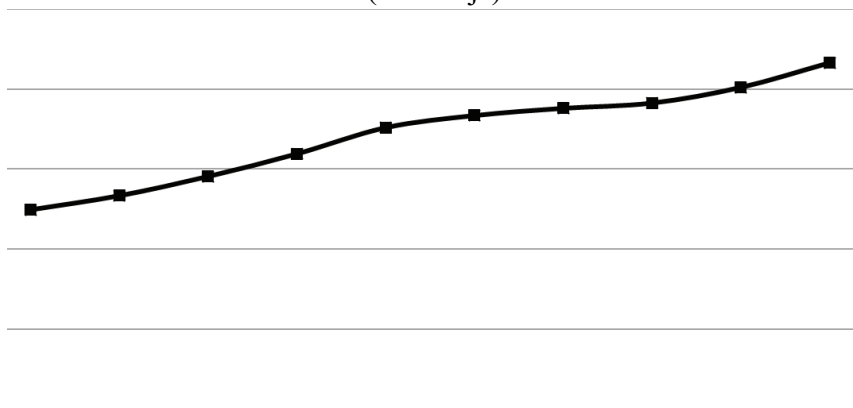
## 2.5. Zmiana nawyków konsumpcyjnych

Lat siedemdziesiąte i osiemdziesiąte XX wieku były do pewnego stopnia pomyślne dla rozwoju obszarów wiejskich. Rolnictwo należało do wspieranych branż gospodarki narodowej, płace były niemal najwyższe, ludność mieszkała głównie we własnych domach rodzinnych i odbudowanych gospodarstwach rolnych. Działki i ogrody zapewniały dodatkowe zyski i żywność dla rodziny. Wytworzona żywność była tania i świeża. Większość prac domowych, rękodzieła, remontów i usług była wykonywana samodzielnie lub przy pomocy sąsiadów, dzięki temu oszczędzano na utrzymaniu domu. Na rynku brakowało większości atrakcyjnych towarów, a import z zagranicy był niemal niedostępny dla zwykłego obywatela. Pożądane produkty (kolorowy telewizor, zamrażarki, pralki, samochody, rowery itp.) były sprzedawane według długiej (kilkuletniej) listy oczekujących. Niekiedy zdobywano je dzięki przekupywaniu sprzedawców. Na instalację telefonu oczekiwano wiele lat. Pieniądzy nie wydawano na drogie artykuły sportowe, kosztowne hobby czy też podróże za granicę. Koszty imprez kulturalnych i społecznych były adekwatne do możliwości mieszkańców obszarów wiejskich. Organizowano zbiorowe wycieczki do miast na przedstawienie teatralne lub koncerty. Opłata za lokalne usługi kulturalne i społeczne była sym-

boliczna. Sieć transportowa była bardzo gęsta, a ceny paliwa oraz opłaty za przejazd autobusem i pociągiem niskie. Jednakże jakość dróg i środków transportu publicznego była niska. Krótko mówiąc, epokę tę można scharakteryzować jako okres względnej dostępności środków finansowych, których wydawanie nie było możliwe. Towary dostarczane w małych ilościach zdobywano dzięki staniu w kolejce, listom oczekujących lub przekupywaniu sprzedawców. Kiedy w latach osiemdziesiątych odblokowano granicę i można było wyjechać, niezadowolone społeczeństwo wzrosło.

Przed 1989 rokiem ceny w Czechosłowacji były ujednolicone. Nie istniała konkurencja w sklepach (które były tylko państwowe lub spółdzielcze). Odblokowanie cen i konkurencja detaliczna po 1989 było zaskakujące. Ceny rosły tak jak płace. W ostatnim dziesięcioleciu średnie płace nadal rosły (rysunek 3).

Rysunek 3. Przeciętne wynagrodzenie w Czechach w latach 2004-2013 (tendencja)



Source: [Investia.cz 2013].

Porównanie cen z lat 2004-2013 pokazuje, że wszystkie rodzaje produktów stopniowo drożeją. Wzrosło urozmaicenie oferty, ale przede wszystkim zmieniła się struktura nabywanych produktów i sposób korzystania z usług. Zmianie uległy nawyki żywieniowe. Zapanowała moda na zdrowsze odżywianie. Nabywane są droższe i wysokiej jakości produkty, w tym towary markowe. Początkowo po 1989 roku kupowano towary nieznanne i dotychczas niedostępne, raczej z ciekawości i w ramach eksperymentowania. Nawyki konsumpcyjne krystalizowały się krok po kroku, a społeczeństwo przyzwyczało się do pewnych typów produktów. Oczywiście, ogromną rolę odgrywa reklama. Typowym przykładem jest wysokie spożycie wody butelkowanej, której jakość jest (zgod-



nie z okresowymi kontrolami) taka sama lub czasami gorsza niż w przypadku wody z kranu. Jednak szeroko zakrojona reklama akcentująca stan przydatności do picia zawsze jest skuteczna.

Charakter współczesnej konsumpcji, gdy zakup nowego produktu jest tylko nieco droższy niż naprawa starego, przyspiesza obrót towarów. Efektem tego jest wytwarzanie odpadów oraz drogie i pracochłonne ich unieszkodliwianie lub recykling.

Obszary wiejskie nie różnią się od miast w odniesieniu do korzystania z dóbr trwałych. Niższe zainteresowanie dotyczy korzystania z usług specjalistycznych (np. centra fitness i atelier nowej mody itp.). W przestrzeni wiejskiej świadczy się je w ograniczonym zakresie i z reguły na niższym poziomie (jeśli w ogóle). Istnieje różnica w konsumpcji żywności, którą częściowo zapewniają własne ogrody i działki.

Tabela 5. Porównanie cen podstawowych produktów i usług w Czechach w latach 2004-2013

Produkt	Chleb 1kg	Kurczak 1 kg	Mleko 1l	Jaja (szt.)	Masło 1kg	Para skarpet męskich	Znaczek pocztowy	Bilet do teatru
Cena w 2004 (w CZK)	15,3	51,8	14,4	2,5	115,5	44,2	6,5	144,1
Cena w 2013 (w CZK)	23,1	69,6	20,5	3,0	164,3	55,8	13,0	236,9
Liczba produktów za przeciętną pensję (2004)	1 145	337	1217	7 071	151	395	2 687	121
Liczba produktów za przeciętną pensję (2013)	1 153	383	1300	9 029	162	477	2 049	112
Wzrost ceny (w %)	51,5	34,4	42,8	19,4	42,3	26,3	100,0	64,3
Wzrost/spadek siły nabywczej	+8	+46	+83	+198	+48,9	+82	-638	-9

*Źródło: [Czech Statistical Office 2013].*

## 2.6. Podsumowanie

W rozdziale ukazano przykłady niektórych dziedzin życia w Czechach, w których zaszły istotne zmiany, zarówno po 1989 r., a zwłaszcza po 2004 r. aż do chwili obecnej. Możemy zapytać, jakie są najważniejsze korzyści społeczne z tych przemian. Niestety, nie ma na to prostej i jednoznacznej odpowiedzi. Bez wątplenia demokratyzacja, niepojęta dla starszego pokolenia, zmienia szanse społeczne osób, które są w stanie konkurować na rynku pracy. Korzyści ze zmian systemowych obejmują szerokie możliwości kształcenia, kariery zawodowej, podróży, przedsiębiorczości i wolności słowa.

Dane statystyczne odzwierciedlają standardy życia i wzrost możliwości życiowych. Jednak nie dotyczy to wszystkich obywateli. Na przegranej pozycji są ci, którzy z przyczyn obiektywnych i subiektywnych, nie mogą korzy-

stać ze wszystkich dobrodziejstw obecnego systemu. W tym przypadku są to grupy społeczne, które nie posiadają środków na życie publiczne. Przyjęcie Czech do UE daje pewną gwarancję rozwoju demokratycznego, ponieważ czeskie instytucje stały się częścią europejskiego systemu. W tym systemie, jako zamkniętym i połączonym, nie ma zbyt wiele miejsca na negatywne zjawiska. Dlatego możemy uznać, że rozwój Czech po 1989 roku miał w dużej mierze charakter pozytywny.

## Literatura

1. Majerová V., (1984), *Životní způsob pracovníků v zemědělství*, in: Sociologie zemědělství, č. 2.
2. *Population and vital statistics of the Czech Republic 1785-2007*, (2008), ČSÚ, Praha.
3. *Vývoj hlavních ekonomických a sociálních ukazatelů*, (2008), VÚPSV, Praha.
4. *Agrární poradensko informační centrum Agrární komory ČR*, (2014), Podpora sociálního začleňování, snižování chudoby a hospodářského rozvoje ve venkovských oblastech.
5. Czech Statistical Office, (2014), *Průměrný počet zaměstnanců v národním hospodářství podle ekonomické činnosti*.
6. Czech Statistical Office, (2014), *Spotřebitelské ceny vybraných druhů zboží a služeb*.
7. Czech Statistical Office, (2014), *Zdravá délka života a naděje dožití při narození, v členění podle pohlaví*.
8. Investia.cz. Průměrná mzda, (2011), <http://www.investia.cz/prumerna-mzda>.
9. Pělucha i in., (2006), *Rozvoj venkova v programovacím období 2007-2013 v kontextu reformy SZP EU*, Praha.
10. Svobodová H., Věžník A., (2011), *Impacts of the Common Agricultural Policy of the European Union in the Vysočina Region (Czech Republic) by the View of the Farmers*, Journal of Central European Agriculture, Zagreb, University of Zagreb, tom 12, nr 4, s. 726-736.
11. The Ministry of Agriculture of the Czech Republic, (2013), *Zpráva o stavu zemědělství ČR za rok 2012 (Green Report)*.

### **3. Kapitał ludzki na obszarach wiejskich w Polsce dziesięć lat po wejściu do Unii Europejskiej**

#### **3.1. Wprowadzenie**

Od drugiej połowy ubiegłego wieku wiele rozważań dotyczących problematyki społecznej pozostaje pod wpływem nowej ekonomii. Pojęcie to jest ściśle związane z oddziaływaniem czynnika ludzkiego na wzrost gospodarczy. Dlatego też prawidłowością rozwojową krajów świata jest wzrost znaczenia inwestycji w człowieka w osiąganiu kolejnych etapów postępu ekonomicznego. W literaturze przedmiotu wydatki na edukację czy ochronę zdrowia traktowane są jako inwestycje w jakość kapitału ludzkiego<sup>1</sup>, którego potencjał powiększa się właśnie poprzez inwestowanie w człowieka. Jakość kapitału ludzkiego wzrasta przede wszystkim poprzez: kształcenie, doksztalcanie i doskonalenie kadr, badania naukowe, gromadzenie informacji (w tym także zapewnienia do nich dostępu) czy też poprzez działania dotyczące ochrony zdrowia, które z kolei wpływają na długość życia człowieka oraz jego witalność.

Po wejściu Polski do UE na obszarach wiejskich nastąpił znaczący wzrost kapitału ludzkiego na obszarach wiejskich. Zarysowało się nadrabianie braków cywilizacyjnych (wzrost poziomu wykształcenia, aktywności edukacyjnej mieszkańców wsi) przy jednoczesnych działaniach modernizacyjnych, wzroście przeciętnej wielkości gospodarstw rolnych. Zarysowująca się dezagraryzacja wsi także pośrednio przyczyniła się do stopniowego zaniku różnic w poziomie życia mieszkańców wsi i miast. Jednocześnie ostatnie 10 lat umożliwiło ludności wiejskiej korzystanie ze wsparcia finansowego UE, w tym instrumentów WPR, otworzył się także rynek pracy Zjednoczonej Europy. W tym kontekście wiedza czy też umiejętne wykorzystanie szeregu cech i umiejętności człowieka oraz zdobywanie nowych wydaje się bardzo ważne.

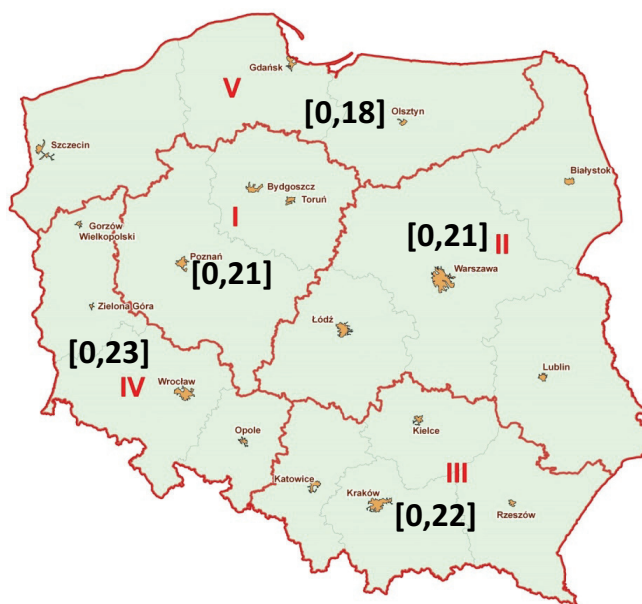
W niniejszym opracowaniu podjęto próbę analizy wybranych determinant kształtowania kapitału ludzkiego na obszarach wiejskich w Polsce w ostatnich dziesięciu latach. Analizie poddano poziom wykształcenia, aktywność edu-

---

<sup>1</sup> Podkreślenia wymaga fakt, iż kapitał ludzki jest pojęciem złożonym dlatego też trudno jest go zdefiniować w sposób jednoznaczny, zazwyczaj w literaturze przedmiotu jako jego wyznaczniki uznaje się: kwalifikacje formalne (poziom wykształcenia), umiejętności, stan zdrowia, energię witalną oraz kompetencje cywilizacyjne człowieka.

cyjną oraz kompetencje cywilizacyjne mieszkańców na obszarach wiejskich. Materiał badawczy stanowią dane GUS oraz wyniki badań ankietowych IERiGŻ-PIB przeprowadzonych w 2011 roku wśród ponad 8 477 rodzin wiejskich, z czego 3 331 rodzin posiadało gospodarstwa rolne o powierzchni większej niż 1 hektar użytków rolnych. Rodziny objęte badaniem znajdowały się na terenie 76 wsi położonych w różnych regionach kraju (rysunek 1). Dobór wsi objętych badaniem miał charakter celowy i reprezentacyjny ze względu na cechy społeczno-ekonomiczne oraz strukturę agrarną gospodarstw rolnych położonych w granicach wyróżnionych regionów. Wszystkie rodziny zamieszkujące na terenie wybranych wsi zostały objęte badaniem ankietowym. Przy określaniu dynamiki zachodzących zmian, punktem odniesienia były wyniki badań analogicznej zbiorowości w 2000 i 2005 roku.

Rysunek 1. Położenie wsi objętych badaniem ankietowym IERiGŻ-PIB w podziale regionalnym z uwzględnieniem wielkości próby gospodarstw indywidualnych



\* Poszczególnym makroregionom odpowiadają następujące oznaczenia i województwa: środkowozachodni (I) – kujawsko-pomorskie i wielkopolskie; środkowowschodni (II) – mazowieckie, lubelskie, łódzkie i podlaskie; południowo-wschodni (III) – małopolskie, podkarpackie, śląskie i świętokrzyskie; południowo-zachodni (IV) – dolnośląskie, lubuskie i opolskie; północny (V) – pomorskie, warmińsko-mazurskie i zachodniopomorskie.

[...] – wielkość badanej próby określonej procentem rzeczywistej liczby gospodarstw indywidualnych położonych w obrębie danego makroregionu.

Źródło: ankieta IERiGŻ-PIB 2011.

### 3.2. Uwarunkowania demograficzne

W ciągu ostatnich 10 lat ludność na tych obszarach wzrosła o blisko pół miliona osób, zmalał odsetek ludności w wieku przedprodukcyjnym, jednocześnie zwiększeniu uległ odsetek osób w wieku produkcyjnym. Wyraźnie zarysował się proces starzenia społeczeństwa.

Według danych GUS w 2012 roku na obszarach wiejskich zamieszkiwało około 39,4% ludności Polski, tj. 15,5 mln osób. W stosunku do roku 2000 liczba ludności zamieszkującej te tereny wzrosła o blisko 613 tys. (tj. o około 4,2%). Znaczący wzrost liczby ludności na obszarach wiejskich miał miejsce głównie po akcesji Polski do UE. Pomimo wzrostu bezwzględnej liczby ludności wiejskiej w latach 2004-2012 jej udział wśród ogółu ludności powiększył się bardzo nieznacznie (tabela 1).

Tabela 1. Ludność na obszarach wiejskich w Polsce w latach 2000-2012

Wyszczególnienie	2000	2005	2012
Ludność w tys.	14 584	14 733	15 197
Odsetek mieszkańców kraju (%)	38,1	38,6	39,4
Mediana wieku	33,5	34,8	36,6
Osoby w wieku 65 i więcej lat na 1000 dzieci w wieku 0-14 lat	604	720	759
Ludność w wieku nie-produkcyjnym na 100 osób w wieku produkcyjnym	76	65	58
Odsetek ludności w wieku:			
Przedprodukcyjnym	27,6	23,8	20,7
Produkcyjnym	56,8	60,8	63,4
Poprodukcyjnym	15,6	15,4	15,9

*Źródło: na podstawie danych GUS 2005-2013.*

Pozytywną oznaką przemian demograficznych w Polsce jest stałe zwiększanie się długości przeciętnego trwania życia. W 2012 roku, w porównaniu do roku 2004, nastąpiło zwiększenie życia kobiet i mężczyzn w mieście i na wsi o blisko 2 lata. W stosunku do lat wcześniejszych wskaźniki te są jeszcze wyższe. Na przykład w stosunku do roku 2000 życie kobiet na wsi wydłużyło się o 2,5 roku, a w przypadku mężczyzn o 2,2 lata. Nie zaobserwowano istotnych różnic w prognozowanej długości życia mieszkańców miast i wsi. Dla urodzonych na terenach wiejskich w 2012 roku kobiet prognozuje się, że przeżyją 80,9 lat, natomiast dla mężczyzn będzie to 71,6 lat.

Przy jednoczesnym wydłużaniu się życia na obszarach wiejskich odnotowano spadek liczby dzieci do 14 lat. W latach 2005-2012 liczba ta zmniejszyła

się o 208,7 tys. W konsekwencji czego w roku 2012 tereny wiejskie zamieszkiwało 2575,9 tys. dzieci (do 14 roku życia) oraz 1954,7 tys. osób po 65 roku życia. Co prawda w okresie 2005-2012 liczba osób w wieku 65 lat i więcej przypadająca na 1000 dzieci (do 14 lat) zwiększyła się o 39 osób, jednak wzrost ten był dużo powolniejszy niż w latach 2000-2005 (tabela 1).

Z punktu widzenia wpływu uwarunkowań demograficznych na gospodarkę kraju istotna jest zarówno struktura ogółu ludności według wieku, jak i zmiany proporcji pomiędzy poszczególnymi grupami osób w wieku produkcyjnym i nieprodukcyjnym. Liczba ludności w wieku przedprodukcyjnym na terenach wiejskich w 2012 roku wynosiła 3,2 mln, co stanowiło 44,8% ludności Polski w tej grupie wiekowej. Udział osób w wieku przedprodukcyjnym wśród ogółu ludności wiejskiej wynosił 21,1%, co oznacza, że od 2004 roku ta grupa wiekowa zmniejszyła się o 3,4 p.p., a od 2000 roku o 6,5 p.p. Pomimo znacznego zmniejszenia się udziału dzieci i młodzieży, polska wieś charakteryzowała się nadal większym udziałem tej grupy ludności w porównaniu do mieszkańców miast<sup>2</sup>.

Zmniejszenie się udziału osób posiadających mniej niż 18 lat w ogólnej liczbie ludności zarówno na wsi jak i w mieście, w ostatnich latach wynikało również z wstępowania w wiek produkcyjny osób, które urodziły się na początku lat osiemdziesiątych, tj. w czasie wyżu demograficznego. W 2012 roku na terenach wiejskich mieszkało prawie 9,6 mln osób w wieku produkcyjnym co oznacza, że w porównaniu do 2004 roku ich liczba zwiększyła się o 755 tys. (o 8,6%), a w porównaniu do 2000 roku zanotowano wzrost o 1 307 tys., tj. o 15,8%. Wraz ze wzrostem liczby osób w wieku 18-59/64 lat wzrósł również udział tej grupy ludności w ogólnej liczbie mieszkańców wsi (w latach 2000-2012 o 6,4 p.p., a w latach 2004-2012 o 3,2 p.p.). Pomimo, że tylko 38,7% ludności Polski w wieku produkcyjnym mieszkało na terenach wiejskich, przyrost tej grupy ludności w ostatnich latach był wywołany głównie przez ludność wiejską<sup>3</sup>.

Liczba ludności w wieku poprodukcyjnym na terenach wiejskich w 2012 roku wyniosła prawie 2,4 mln, co stanowiło około 36% ludności Polski w tej grupie wiekowej. Udział osób w wieku 60/65 i więcej lat wśród ludności wiejskiej wyniósł blisko 15,6%, co nie różniło się znacznie od odsetka, jaki zaobserwowano wśród ludności miejskiej (blisko 18,3%) oraz stanowiło porównywalny odsetek jaki zanotowano na terenach wiejskich w 2004 roku (15,5%), a także w 2000 roku (15,6%).

---

<sup>2</sup> Udział osób w wieku przedprodukcyjnym w miastach w 2012 roku był niższy aż o 3,19 p.p. niż na terenach wiejskich, choć w wielkościach absolutnych liczba dzieci i młodzieży w miastach była o prawie 749 tys. większa niż na wsi.

<sup>3</sup> W latach 2004-2012 ludność w wieku produkcyjnym na terenach wiejskich zwiększyła się o 755 tys, a miastach w tym samym okresie o 256 tys.

Przy ocenie wpływu cech demograficznych ludności na uwarunkowania ekonomiczne zazwyczaj stosuje się współczynnik obciążenia demograficznego, wskazujący ile łącznie osób młodszych, tj. mających mniej niż 18 lat oraz starszych, będących w wieku 60/65 lat i więcej, przypada na 100 osób w wieku produkcyjnym. Na terenach wiejskich w 2012 roku ten wskaźnik wynosił 58, co oznacza, że od roku 2004 zmniejszył się o 9 punktów. Do zmniejszenia się obciążenia osobami w wieku nieprodukcyjnym przyczynił się obserwowany ostatnich latach, wzrost liczebności oraz odsetka osób w wieku produkcyjnym. Współczynniki obciążenia demograficznego wyliczone dla ludności zamieszkałej na wsi były wyższe niż w miastach (58 wobec 54 w roku 2012), co oznacza, że w miastach w całym analizowanym okresie utrzymuje się mniejsze niż na wsi obciążenie osobami w wieku nieprodukcyjnym. Różnice w wysokości wspomnianego wskaźnika pomiędzy terenami wiejskimi i miastami wynikały z odmienności w kształtowaniu się odsetka osób w wieku produkcyjnym. W 2012 roku w miastach odsetek osób w wieku 18-59/64 lat wynosił 64,8% i był o 1,6 p.p. wyższy niż na wsi.

W 2012 roku według danych GUS, podobnie jak w roku 2004, na 100 mężczyzn przypadało 101 kobiet. Tak więc tereny wiejskie charakteryzowały się równowagą płci w przeciwieństwie do miast, gdzie na 100 mężczyzn przypadało 111 kobiet. Równowaga płci dotyczyła ogółu ludności wiejskiej, zanotowano jednak różnice w poszczególnych grupach wiekowych. Podobnie jak w odniesieniu do ludności miejskiej, przewaga mężczyzn nad kobietami uwidoczniła się w młodszych grupach wiekowych. O ile w przypadku ludności wiejskiej przewaga kobiet rozpoczynała się w grupie wiekowej 55-59 lat, to w przypadku ludności miejskiej zjawisko to zaobserwowano już w grupie wiekowej 35-39 lat. W wyniku przeciętnego dłuższego trwania życia kobiet współczynniki feminizacji były zdecydowanie wyższe w starszych grupach wiekowych. Na wsi w grupie wiekowej 70-74 lata na 100 mężczyzn w roku 2012 przypadało 139 kobiet, podczas gdy wśród osób powyżej 80 roku życia analogiczny wskaźnik wynosił aż 236.

### **3.3. Poziom wykształcenia formalnego**

Problem wykształcenia ludności, w tym ludności wiejskiej należy rozpatrywać wielopłaszczyznowo. Ze względu na specyfikę zajęć w gospodarstwie warsztat pracy rolnika można postrzegać w wielu aspektach, które mogą mieć charakter przyrodniczy, społeczny, ekonomiczny lub techniczny. Prowadzenie gospodarstwa wymaga także wiedzy z zakresu stosunków społecznych, politycznych, wiedzy o przepisach prawnych i o sposobach działania władzy oraz

podmiotów zajmujących się zaopatrzeniem i skupem. Znajomość tych zagadnień niezbędna jest rolnikowi nie tylko jako podstawa udziału w życiu publicznym, ale także jako przesłanka określania szans rozwojowych gospodarstwa. Wiedza polityczna, administracyjno-społeczna w takich okresach jak zmiany ustrojowe ma decydujące znaczenie w dostosowywaniu swojej działalności do zmieniających się uwarunkowań.

Pomiędzy terenami wiejskimi a miejskimi od lat występują znaczne dysproporcje w wykształceniu ludności, choć na wsi, podobnie jak w miastach, zwiększają się aspiracje edukacyjne. W 2012 roku, podobnie jak i w latach wcześniejszych, na obszarach wiejskich, w porównaniu do miast, zanotowano mniejszy odsetek osób z wykształceniem co najmniej średnim i ponad dwukrotnie mniejszy odsetek osób z wykształceniem wyższym (tabela 2).

Tabela 2. Poziom wykształcenia ludności w wieku 13 lat i więcej w latach 2002-2012 na wsi i w mieście (w %)

Lata	Podstawowe	Gimnazjalne	Zasadnicze zawodowe	Średnie i policealne	Wyższe
<b>Wieś</b>					
2002	38,3	x	29,2	22,4	4,3
2004	31,9	5,8	29,4	24,5	5,4
2012	25,6	6,0	26,5	25,5	9,9
<b>Miasto</b>					
2002	22,2	x	21,1	38,5	13,7
2004	16,8	4,4	21,3	38,0	17,5
2012	13,7	4,3	18,5	35,3	21,4

Źródło: na podstawie danych GUS 2005-2013.

Jednak podkreślić należy, iż w latach 2004-2012 dysproporcje te ulegały zmniejszeniu w stosunku do lat wcześniejszych. Badania wykazały, iż ogółem na obszarach wiejskich w 2012 roku, nieco ponad jedna trzecia mieszkańców w wieku powyżej 13 lat (35,4% ludności) posiadało wykształcenie średnie, policealne lub wyższe (w tym wyższe bez mała co dziesiąta osoba). W porównaniu do 2004 roku odsetek osób legitymujących się wyżej wymienionym poziomem wykształcenia zwiększył się o 5,5 p.p (w tym z wykształceniem wyższym o 4,5 p.p). Jednocześnie w strukturze wykształcenia ludności wiejskiej odnotowano znaczne zmniejszenie udziału ludności z wykształceniem podstawowym. Należy przypuszczać, że zjawisko to było silnie powiązane ze zmianami w strukturze demograficznej, ponieważ taki typ wykształcenia dotyczył głównie roczników, które uczyły się do szkół w okresie międzywojennym. Wszystkie te pozytywne



zmiany są jeszcze bardziej widoczne w porównaniu z rokiem 2002. Zaobserwowano je zarówno w grupie kobiet wiejskich jak i w przypadku mężczyzn (tabela 3).

Tabela 3. Poziom wykształcenia ludności wiejskiej w wieku 13 lat i więcej w latach 2002-2012 według płci

Lata	Podstawowe	Gimnazjalne	Zasadnicze zawodowe	Średnie i policealne	Wyższe
<b>Mężczyźni</b>					
2002	36,2	x	37,1	18,9	3,6
2004	29,4	5,9	37,2	21,7	4,7
2012	23,5	6,5	33,6	23,1	7,7
<b>Kobiety</b>					
2002	41,7	x	20,7	24,8	4,9
2004	34,4	5,7	21,6	27,2	6,1
2012	27,8	5,5	19,6	27,9	12,1

Źródło: na podstawie danych GUS 2005-2013.

Tabela 4. Poziom wykształcenia ludności w rodzinach rolnych i bezrolnych w latach 2000-2011 (odsetek ludności)

Lata	Gimnazjalne i podstawowe	Zawodowe	Średnie i policealne	Wyższe
<b>Ludność rolna</b>				
2000	41,7	39,2	17,0	2,1
2005	34,4	37,4	23,2	5,0
2011	24,9	30,7	32,1	12,3
<b>Ludność bezrolna</b>				
2000	39,5	38,8	18,1	3,6
2005	36,1	36,1	22,5	5,3
2011	26,8	33,1	29,1	11,1

Źródło: na podstawie Ankiety IERiGŻ-PIB.

Z prowadzonych badań ankietowych IERiGŻ-PIB wynika iż wzrost poziomu wykształcenia dotyczył obu wyróżnionych społeczności wiejskich, czyli zarówno osób zamieszkałych w rodzinach rolniczych – posiadających gospodarstwo rolne o powierzchni ponad 1 ha UR, oraz osób z rodzin bezrolnych, które bądź nie posiadały w ogóle gospodarstwa rolnego bądź jego wielkość była mniejsza niż 1 ha UR. (tabela 4). Podkreślić należy, iż relatywnie większe pozytywne zmiany odnotowano w zbiorowości rodzin rolniczych.

Pomimo że w ostatnich latach odnotowano korzystne zmiany obejmujące dwukrotne zwiększenie odsetka osób z wykształceniem wyższym, które zamieszkiwały tereny wiejskie, to w dalszym ciągu różnice w stosunku do ludności z miast były znaczące. Z badań ankietowych wynika, iż głównymi czynni-

kami wpływającymi na wzrost aspiracji edukacyjnych młodzieży wiejskiej były plany zawodowe związane z aktywnością w pozarolniczych działach gospodarki na terenach wiejskich, a także w pobliskich miastach lub za granicami kraju. Należy również zwrócić uwagę, że dużą rolę w podnoszeniu poziomu wykształcenia ludności wiejskiej spełniają niepubliczne placówki oświatowe. Wiele uczelni zostało zlokalizowanych w centrum obszarów wiejskich i przez to charakteryzuje się łatwym dostępem dla młodzieży ze wsi.

### **3.4. Poszerzanie wiedzy oraz kompetencji cywilizacyjnych ludności wiejskiej**

Zmiany społeczno-gospodarcze, zmniejszające się potrzeby siły roboczej, lepsze umaszynowanie wymuszają odchodzenie ludności wiejskiej od rolnictwa i poszukiwanie alternatywnych zajęć w celu osiągnięcia satysfakcji ekonomicznej. Wiąże się to z koniecznością podnoszenia poziomu wykształcenia zawodowego i ogólnego. Ogromnego znaczenia nabiera zatem zrozumienie przez ludność rolniczą potrzeby doksztalcania i doskonalenia, w tym również o charakterze pozarolniczym, gdyż wielofunkcyjny rozwój wsi wymusza konieczność wkomponowania w przestrzeń wiejską coraz większej liczby funkcji pozarolniczych. Stwarza to szanse na alternatywne źródła dochodu. Gorzej wykształcona ludność wiejska charakteryzuje się najczęściej małą aktywnością zawodową i kulturalną, rzadkością zachowań przedsiębiorczych, co również hamuje możliwości wielofunkcyjnego rozwoju obszarów wiejskich. Tymczasem rozwój pozarolniczych kierunków aktywności ekonomicznej wymaga umiejętności poszukiwania informacji, kontaktów z klientami, odbiorcami, poszukiwania rynków zbytu itp.

Rola wiedzy także w odniesieniu do polskich rolników jest tym bardziej znacząca, że konkurencja z innymi państwami UE jest duża, a współczesne rolnictwo, coraz bardziej intensywne oraz precyzyjne, staje się wiedzochłonne. W tej sytuacji wymogom nowoczesnego gospodarowania trudno sprostać rolnikom bez odpowiedniego wykształcenia oraz bez możliwości jego poszerzania czy też uzupełniania, aby odnaleźć się w zmieniającej się rzeczywistości. Brak umiejętności lub spóźnianie się z wdrażaniem postępu technologicznego eliminuje rolnika z rynku. Producenci zamierzający rozwijać swoje przedsiębiorstwa będą musieli utrzymać klientów, o których zabiegają inni rolnicy. Niezbędne więc im będą umiejętności związane z rozpoznaniem rynku, nawiązywanie kontaktów z odbiorcą i tworzenie własnej marki. Zmieniające się warunki ekonomiczne oraz postęp cywilizacyjny wymuszają takie działania. Zaangażowanie w podnoszenie kwalifikacji, postrzegane jest w teorii ekonomii jako jedno z najważniejszych rodzajów inwestycji w kapitał ludzki, który ma bezpośrednie przełożenie zarówno na poziom dochodów jak i występowanie względnie

mniejszego ryzyka utraty pracy. Jest ono szczególnie ważne w odniesieniu do osób w średnim i starszym wieku, od dawna aktywnych zawodowo i z tego względu istotna jest aktywność edukacyjna osób dorosłych. Podkreślenia wymaga fakt, iż współczesny człowiek powinien zdobywać i poszerzać wiedzę przez całe swoje zawodowe życie. Jednak aktywność edukacyjna osób dorosłych na terenach wiejskich, rozumiana jako udział ludności powyżej 18 roku życia w różnych formach kształcenia, jest na dużo niższym poziomie niż w miastach (tabela 5).

Tabela 5. Aktywność edukacyjna dorosłych w latach 2000-2013 według miejsca zamieszkania

Lata	Odsetek osób korzystających z usług edukacyjnych świadczonych w trybie szkolnym i pozaszkolnym			
	20-24 lata	25-29 lat	30-39 lat	powyżej 30 lat
<b>Wieś</b>				
2000	26,0	7,1	0,3	0,3
2005	50,8	8,9	1,8	0,9
2013	48,0	8,5	2,7	0,8
<b>Miasta*</b>				
2000	61-46	17-9	5-2	0,5-1,3
2005	70-54	25-18	11-6	3,2-0,8
2013	79-53	20-17	9-5	2,1-1,5

\* podano skrajne wielkości dla: miast powyżej 500 tys. oraz poniżej 20 tys. mieszkańców

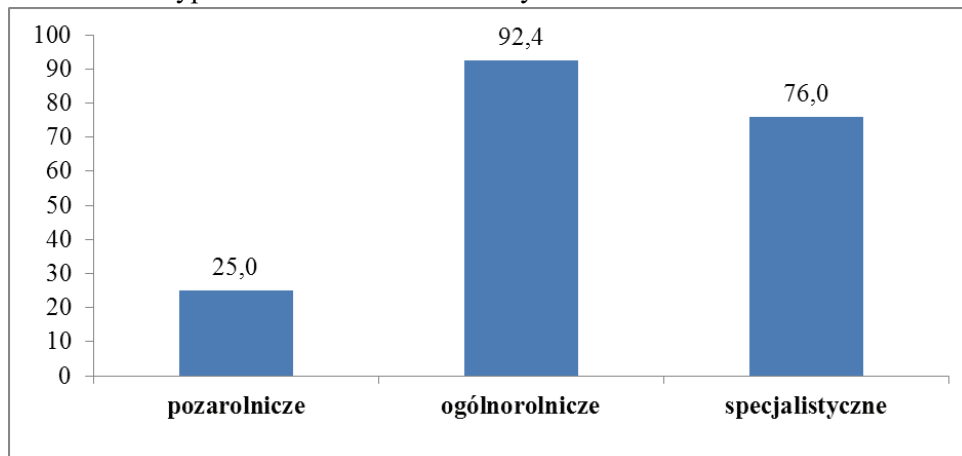
*Źródło: na podstawie Diagnozy Społecznej.*

W mieście bowiem tempo wzrostu odsetka osób, w wieku 20-24 lata, kontynuujących naukę było jeszcze szybsze i stabilizacja tego udziału dla mieszkańców wsi przyczynia się do dalszego narastania i tak niekorzystnych dla terenów wiejskich różnic w strukturze wykształcenia ludności.

Tradycyjną formą kształcenia pozaszkolnego na obszarach wiejskich są wszelkiego rodzaju kursy. W latach 2005-2011 były one organizowane w co piątej ankietowanej wsi [Dudek 2013]. Nasze badania ankietowe wykazały duże zainteresowanie szczególnie ludności rolniczej tą formą edukacji. Nawet w kursach o profilu pozarolniczym, jedną czwartą uczestników stanowili członkowie rodziny rolniczej, a w zorganizowanych kursach specjalistycznych ich odsetek wśród kursantów wyniósł 75,0%, a na kursach ogólnorolniczych 92,4% (rysunek 2).

Dodatkowo w ponad połowie wsi zorganizowane były kursy czy też szkolenia skierowane do osób bezrobotnych. Odsetek ten wzrósł znacząco o 16,6 p.p. w stosunku do poprzedniego okresu badań (rysunek 3).

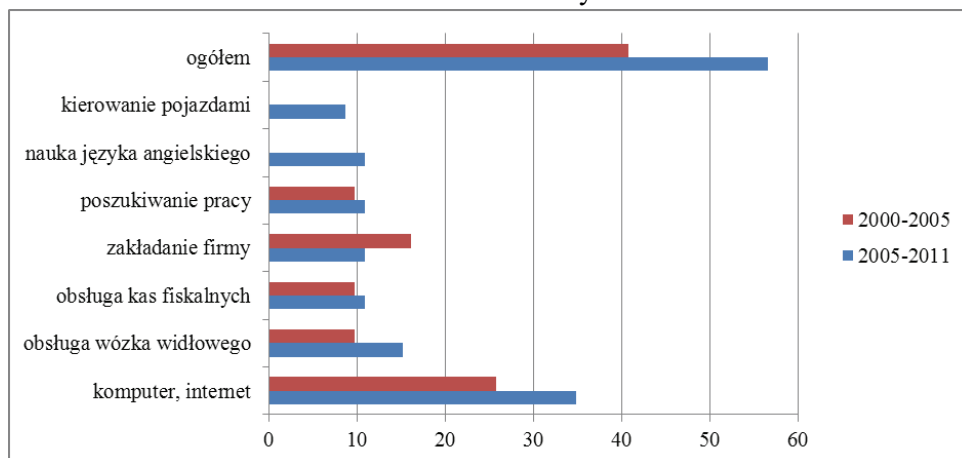
Rysunek 2. Odsetek ludności z rodzin rolniczych wśród osób objętych różnymi typami kursów w ankietowanych wsiach w 2011 roku



Źródło: na podstawie ankiety IERiGŻ-PIB.

Najbardziej powszechne były kursy komputerowe (zorganizowane na terenie ponad jednej trzeciej wsi). W co dziesiątej wsi zorganizowano kursy języka angielskiego, kursy odnośnie zakładania własnej firmy i aktywnego poszukiwania pracy. Ogółem takimi działaniami objęto blisko co czwartego bezrobotnego. Pomimo zorganizowanych szkoleń i kursów zarówno do osób bezrobotnych, jak i pozostałych mieszkańców wsi, ankietowani zgłaszali zapotrzebowanie na takie działania edukacyjne (rysunek 4).

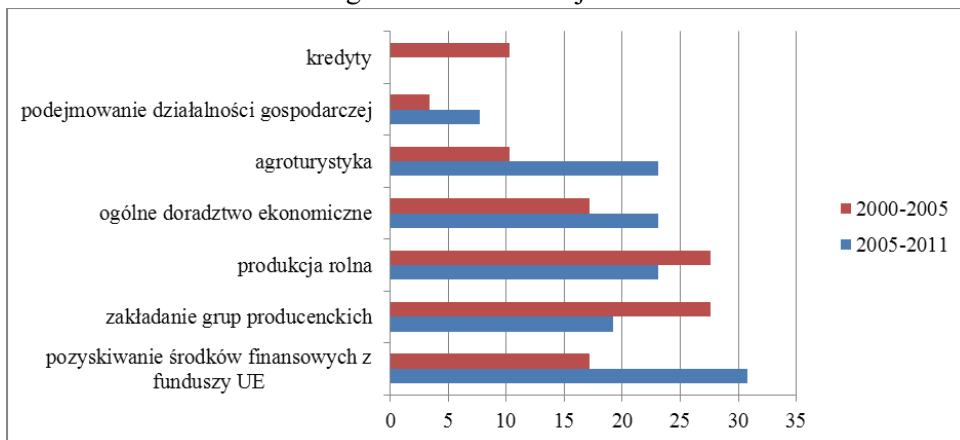
Rysunek 3. Odsetek ankietowanych wsi, w których odbyły się adresowane do osób bezrobotnych



Źródło: na podstawie ankiety IERiGŻ-PIB.

W prawie co trzeciej wsi zgłaszano zapotrzebowanie na doradztwo w zakresie pozyskiwania środków finansowych z funduszy UE, w co czwartej na działalność agroturystyczną, ogólne doradztwo ekonomiczne oraz produkcję rolną.

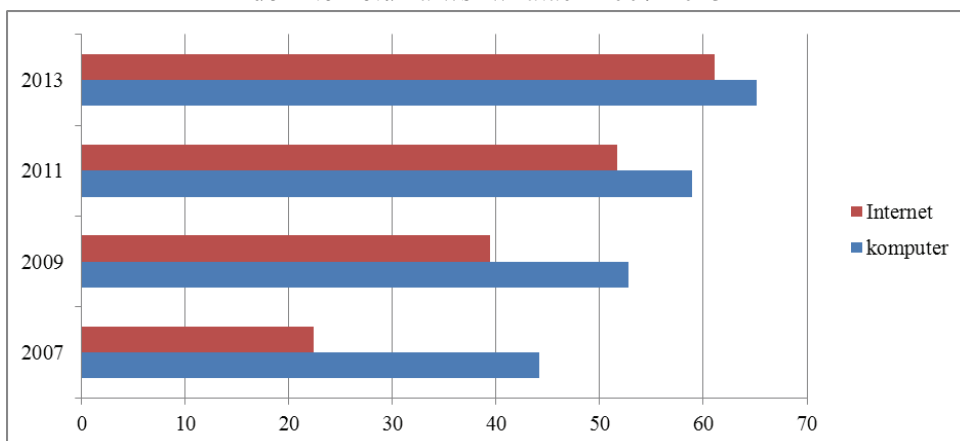
Rysunek 4. Odsetek ankietowanych wsi, w których zgłaszano zapotrzebowanie na usługi doradcze w danej dziedzinie



Źródło: na podstawie Ankiety IERiGŻ-PIB.

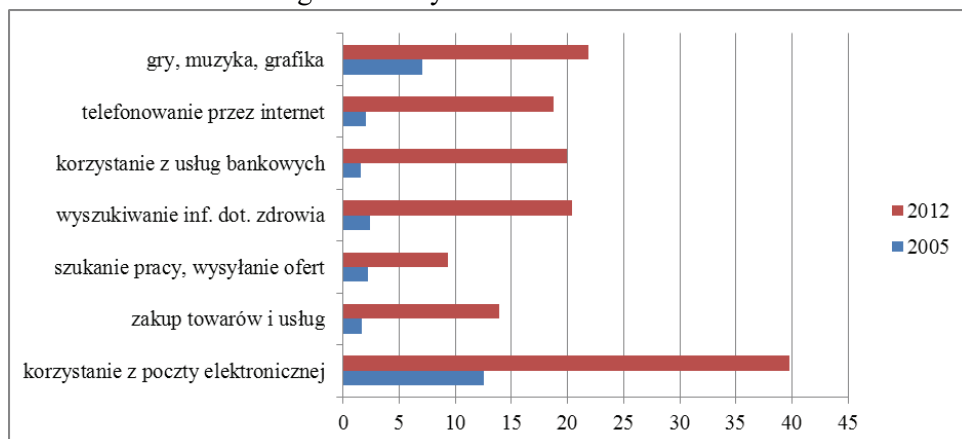
Jednym z ważniejszych wyznaczników przystosowania do funkcjonowania we współczesnym społeczeństwie jest dostęp i umiejętność korzystania z nowych technologii. W analizowanym okresie znacząco poprawiło się wyposażenie gospodarstw domowych w komputery i dostęp do Internetu (rysunek 5).

Rysunek 5. Odsetek gospodarstw domowych posiadających komputer i dostęp do Internetu na wsi w latach 2007-2013



Źródło: na podstawie danych GUS.

Rysunek 6. Odsetek osób w wieku 16-74 lata korzystających z Internetu na wsi według celu korzystania w 2005 i 2012 roku



Źródło: opracowanie własne na danych GUS 2013.

W roku 2013 komputery posiadało prawie dwie trzecie wiejskich gospodarstw domowych, prawie wszystkie te gospodarstwa miały dostęp do Internetu. W ostatnim dziesięcioleciu odnotowano znaczący wzrost odsetka zarówno mieszkańców wsi jak i rolników posługujących się Internetem.

Analiza celów korzystania z Internetu (rysunek 6) przez mieszkańców wsi wyraźnie wskazuje na coraz większy odsetek osób korzystających z poczty elektronicznej, banków internetowych, użytkujących komunikatory internetowe czy też wyszukujących potrzebne informacje np. dotyczące zdrowia.

Kolejnym wyznacznikiem przystosowania się do zmieniającej się rzeczywistości jest znajomość języków obcych. W ostatnich latach na obszarach wiejskich wzrósł odsetek osób znających język angielski i język niemiecki. Badania ankietowe przeprowadzone w roku 2011 wykazały, iż wśród ogółu mieszkańców wsi 11,3% zna jeden język obcy (tabela 6).

Tabela 6. Odsetek ankietowanych osób posługujących się językami obcymi w 2011 roku

Język obcy	Rodziny rolne	Rodziny bezrolne	Razem
Jeden język	11,0	11,5	11,3
Angielski	7,8	7,9	7,9
Niemiecki	1,8	2,1	2,0
Rosyjski	1,0	1,1	1,0
Inny	0,4	0,4	0,4
Dwa języki	2,0	2,7	2,4

Źródło: na podstawie Ankiety IERiGŻ-PIB.

Najbardziej powszechna była znajomość języka angielskiego (7,9% mieszkańców), kolejnym był język niemiecki, ale już tylko 2% mieszkańców wsi umiało się nim posługiwać. Nieco ponad 2% mieszkańców wsi znało dwa języki obce. Znajomość języków obcych zarówno w rodzinach rolnych jak i bezrolnych była na porównywalnym poziomie. Umiejętność ta przekłada się także na kontakty handlowe rolników. Zwłaszcza relatywnie powszechna wśród rolników znajomość języka rosyjskiego<sup>4</sup> ułatwia kontakty handlowe z sąsiadami ze wschodu.

### 3.5. Podsumowanie

W obecnych warunkach, kiedy to kapitał ludzki ma coraz większe znaczenie w kreowaniu procesów rozwojowych w gospodarce wykształcenie ludności odgrywa coraz większą rolę, zarówno w wymiarze ogólnych przekształceń, jak i w wymiarze jednostkowym określającym szanse jednostki na rynku pracy, zaspokojenie aspiracji zawodowych i kulturalnych. Niezależnie od rodzaju niezbędnych umiejętności, podstawą wykształcenia jest edukacja szkolna.

Wśród pozytywnych zmian dotyczących kapitału ludzkiego na obszarach wiejskich w ciągu ostatnich dziesięciu lat, przede wszystkim zaznaczył się wzrost poziomu wykształcenia. Zwłaszcza w odniesieniu do poziomu wyższego i podstawowego. W roku 2012 blisko co dziesiąty mieszkaniec wsi legitymował się wykształceniem wyższym. Jednak nadal utrzymywało się zróżnicowanie w stosunku do mieszkańców miast.

Z prowadzonych badań ankietowych w IERiGŻ-PIB wynika iż wzrost poziomu wykształcenia dotyczył obu wyróżnionych społeczności wiejskich, czyli zarówno osób zamieszkałych w rodzinach rolniczych – posiadających gospodarstwo rolne o powierzchni ponad 1 ha UR, oraz osób z rodzin bezrolnych, które bądź nie posiadały w ogóle gospodarstwa rolnego bądź jego wielkość była mniejsza niż 1 ha UR. Podkreślić należy, iż relatywnie większe pozytywne zmiany odnotowano w zbiorowości rodzin rolniczych.

Na sprawnie działający system edukacji bardzo duży wpływ ma odległość przestrzenna do tego typu placówek. Wskaźnik odległości do szkół w stosunku do roku 2005 uległ dalszemu nieznacznemu pogorszeniu.

Zaangażowanie w podnoszenie kwalifikacji, postrzegane jest w teorii ekonomii jako jedno z najważniejszych rodzajów inwestycji w kapitał ludzki, który ma bezpośrednie przełożenie zarówno na poziom dochodów jak i występowanie względnie mniejszego ryzyka utraty pracy. Jest ono szczególnie ważne

---

<sup>4</sup> Według danych Diagnozy społecznej z 2005 i 2007 roku, odpowiednio: 33,8% oraz 41,8% rolników zadeklarowało czynną i bierną znajomość języka rosyjskiego.

w odniesieniu do osób w średnim i starszym wieku, od dawna aktywnych zawodowo i z tego względu istotna jest aktywność edukacyjna osób dorosłych. Podkreślić należy fakt, iż zwłaszcza na obszarach wiejskich odsetek takich osób znacząco wzrósł. W roku 2013 w stosunku do roku 2000 grupie wiekowej 20-24 lata niemalże dwukrotnie, a także w grupie wiekowej 30-39 lat, chociaż w stosunku do miast poziom ten nadal jest dużo niższy, to dynamika zmian w zborowości wiejskiej była większa niż w zborowości miejskiej.

Badania ankietowe wykazały, iż w roku 2011 w niespełna co piątej badanej wsi mieszkańcy zdobyli pozaszkolne kwalifikacje zawodowe poprzez udział w pozarolniczych kursach zawodowych oraz kursach ogólnorolniczych. W niemal co ósmej wsi deklarowano uczestnictwo ludności w kursach specjalistycznych.

Tradycyjną formą kształcenia pozaszkolnego na obszarach wiejskich są wszelkiego rodzaju kursy. W latach 2005-2011 były one organizowane w co piątej ankietowanej wsi. Nasze badania ankietowe wykazały duże zainteresowanie ludności rolniczej tą formą edukacji. Nawet w kursach pozarolniczych co jedna czwarta uczestników była członkiem rodziny rolniczej.

Podkreślenia wymaga fakt, iż ludność wiejska zgłaszała zapotrzebowanie na organizowanie kursów związanych z nowymi formami działalności niż szkoleń związanych bezpośrednio z produkcją rolniczą, czyli zapotrzebowanie na wiedzę agronomiczną ulega ograniczeniu na rzecz współczesnych problemów.

W ostatnim dziesięcioleciu wzrastał odsetek zarówno mieszkańców wsi jak i rolników posługujących się Internetem. Coraz większy odsetek osób korzysta z poczty elektronicznej, banków internetowych, telefonuje przez Internet czy też wyszukuje potrzebne informacje np. dotyczące zdrowia.

Poprawa sytuacji społecznej (przede wszystkim poziomu wykształcenia oraz szeroko rozumianej aktywności edukacyjnej) ludności na obszarach wiejskich ma wymiar nie tylko cywilizacyjny ale także ekonomiczny, gdyż ma: bezpośredni wpływ na intensywność produkcji, otwartość na wdrażanie innowacji oraz efektywność gospodarowania.

## Literatura

1. Bencheva N., Malamova N., Wrzochalska A. (red nauk.), (2012), *Agriculture and Rural Development in Bulgaria and Poland-CAP 2014-2020*, Scientific Works, Vol. LVII, 2013:, Academic Publishing House of the Agricultural University, Plovdiv.
2. Chmieliński P., Dudek M., Karwat-Woźniak B., Wrzochalska A. (red.), (2012), *Mobilność przestrzenna i społeczna ludności wiejskiej*, Program Wie-  
loletni 2011-2014, nr 45, IERiGŻ-PIB, Warszawa.



3. Chmieliński P., Dudek M., Karwat-Woźniak B., Wrzochalska A., (2011), *Uwarunkowania rozwoju kapitału ludzkiego w rolnictwie i na obszarach wiejskich*, Program Wieloletni 2011-2014, nr 1, IERiGŻ-PIB, Warszawa.
4. Chmieliński P., Wrzochalska A., (2014), *Rural transformations: human capital, labour market and migration partners in Poland*, [w:] Mitchell E., *Diverse Regions: Building Resilient Communities and Territories*, Regional Studies Association, Dokuz Eylul University Faculty of Business, Izmir Turkey, s.28.
5. Dudek M., (2013), *Określenie roli kapitału ludzkiego w rozwoju obszarów wiejskich*, projekt badawczy nr 0021/B/H03/2011/40, IERiGŻ-PIB, Warszawa.
6. Dudek M., (2013), *Wybrane wymiary cyfrowego wykluczenia mieszkańców polskiej wsi*, [w:] Lis S., Ziemia M. (red.), *Społeczeństwo wiedzy. Uwarunkowania społeczne i kulturowe*, Wydawnictwo PWSZ im. Stanisława Tarnowskiego w Tarnobrzegu, Tarnobrzeg, s. 195-213.
7. Dudek M., (2013), *Dostęp do wybranych technologii informacyjno-komunikacyjnych w gospodarstwach domowych na obszarach wiejskich*, SERiA, Roczniki Naukowe, t. XV, z. 2, Warszawa-Poznań-Rzeszów 2013.
8. Dudek M., Wrzochalska A., (2013), *Human capital as a factor of competitiveness of rural areas*, [w:] *Growth and competitiveness factors of the agricultural sector in Poland and Ukraine against the background of global trends*, National University of Food Technologies, NRI Institute of Agricultural and Food Economics, Centre of Sociological Research, Kyiv-Warsaw.
9. Sikorska A., (2013), *Procesy przekształceń strukturalnych w wiejskiej społeczności i chłopskim rolnictwie. Synteza*, Projekt Badawczy nr 0021/B/H03/2011/40, IERiGŻ-PIB, Warszawa.
10. Wrzochalska A., Dudek M., Zwoliński Ł., (2009), *Uwarunkowania społeczne w rozwoju obszarów wiejskich po akcesji do UE*, Program Wieloletni 2005-2009, nr 168, IERiGŻ-PIB, Warszawa.
11. Wrzochalska A., (2012), *Współczesne społeczeństwo wiejskie w świetle osiąganego poziomu wykształcenia i korzystania z technologii cyfrowych*, SERiA, Roczniki Naukowe, t. XIV, z. 3, Warszawa-Poznań-Białystok.
12. Wrzochalska A., (2013), *Развитие на човешкия капитал в селските райони на Полша след присъединяването ѝ към Европейския Съюз*, Институт по икономика на селското стопанство и продоволствие-Национален изследователски институт, Аграрен Университет-Пловдив, Варшава-Пловдив.

## **4. Osiągnięcia i wyzwania na obszarach wiejskich Serbii przed przystąpieniem do Unii Europejskiej**

### **4.1. Wprowadzenie**

Kraje w okresie przejściowym, których system gospodarczy oparty jest na dziesięcioleciach marginalizacji oraz eksploatacji rolnictwa i obszarów wiejskich stanęły w obliczu problemu: w jaki sposób zagwarantować długotrwały zrównoważony rozwój obszarów wiejskich i zapewnić korzystne warunki ich udziału w rozwoju gospodarczym. Obszary wiejskie w Serbii charakteryzują się wysokim stopniem zróżnicowania pod względem warunków prowadzenia produkcji rolnej, jak również realizacji strategii marketingowej produktów. Struktura gospodarcza obszarów wiejskich w Serbii jest wysoce uzależniona od sektora rolnego i wykorzystania zasobów naturalnych. W rezultacie obszary wiejskie w Serbii uznano w większości dokumentów strategicznych za tereny o wyraźnym ubóstwie i znacznych ograniczeniach rozwojowych.

Brak informacji, słaby dostęp do usług, niski poziom własnej inicjatywy i niedostateczne zdolności administracyjne na szczeblu lokalnym to główne przeszkody dla bardziej aktywnego wykorzystania wsparcia ze strony państwa. Dominująca część siły roboczej na obszarach wiejskich w Serbii pracuje w rolnictwie. W efekcie Serbia jest jednym z najbardziej agrarnych krajów europejskich. Jest to skutek słabo rozwiniętej i niezróżnicowanej struktury gospodarczej, nadal w dużym stopniu rozpowszechnionej w przemyśle rolno-spożywczym. Główne cechy wiejskiego rynku pracy to mała liczba miejsc pracy i ograniczone szanse znalezienia zatrudnienia. Z drugiej strony, krajowe rolnictwo bazuje na małych gospodarstwach rodzinnych, cechujących się niską produktywnością, słabo powiązanych z rynkiem oraz nie zapewniających dochodów na odpowiednim poziomie.

Zgodnie z definicją OECD obszarów wiejskich, istnieją dwa rodzaje jednostek terytorialnych: lokalne i regionalne. OECD definiuje obszary wiejskie na poziomie lokalnym według gęstości zaludnienia poniżej 150 mieszkańców/km<sup>2</sup>. Z drugiej strony, na poziomie regionalnym, OECD uznaje większe jednostki funkcjonalne i administracyjne, w zależności od odsetka populacji zamieszkującej w gminach wiejskich w całkowitej populacji danego regionu:

- regiony, w których ponad 50% populacji mieszka w gminach wiejskich – regiony w przeważającym stopniu wiejskie;

- regiony, w których od 15% do 50% populacji mieszka w gminach wiejskich – regiony pośrednie;
- regiony, w których poniżej 15% populacji mieszka w gminach wiejskich – regiony w przeważającym stopniu miejskie.

Republika Serbii nie posiada oficjalnej definicji obszarów wiejskich, ponieważ nie dokonała synchronizacji z unijnymi standardami geokodowania, które podzieliły Europę na regiony administracyjne (tzw. regionalizacja NUTS). Urząd Statystyczny (RSO) nie stosuje znanych w praktyce międzynarodowej wskaźników cech obszarów wiejskich, takich jak: liczba mieszkańców, gęstość zaludnienia, odsetek populacji rolniczej itd. Dlatego za obszary wiejskie w Serbii uznaje się części kraju, które nie stanowią ośrodków miejskich. Klasyfikacja ta opiera się głównie na decyzji gminy. Miejscowości przyznawany jest status miasta, jeżeli dysponuje ona odpowiednim planem. Fakt ten utrudnia charakterystykę obszarów wiejskich w kraju. Do czasu pełnego wdrożenia systemu NUTS wymagane jest stosowanie zmodyfikowanej kategoryzacji SBS, w ramach której obszary wiejskie obejmują wszystkie terytoria z wyjątkiem 24 miast, których status zdefiniowano w ustawie o podziale administracyjnym kraju. Z uwagi na to, że w niektórych gminach w Belgradzie i Nie odnotowano prowadzenie działalności rolniczej, w tych dwóch miastach zastosowano klasyfikację terytorialną OECD.

Obszary wiejskie w Serbii obejmują 65 952 km<sup>2</sup>. Zlokalizowanych jest tam 3904 miejscowości, a średnia gęstości zaludnienia wynosi 63,10 osób na km<sup>2</sup>. Według spisu z 1991 i 2002 roku, liczba mieszkańców obszarów wiejskich zmalała z 4,3 do 4,3 mln osób.

## **4.2. Infrastruktura techniczna na obszarach wiejskich w Serbii**

Obszary wiejskie charakteryzują się słabo rozwiniętą infrastrukturą techniczną. Na tysiąc mieszkańców przypada 284 telefonów. Liczba obywateli przypadających na jednego lekarza wynosi z kolei 512, czyli znacznie mniej niż przeciętnie w kraju (369). Większość terenów wiejskich (80%) cechuje dostęp do sieci drogowej, energii elektrycznej, sieci telefonii stacjonarnej i komórkowej. Ograniczone jest za to korzystanie z wodociągów, gazociągów, kanalizacji i wysypisk śmieci. Generalnie infrastruktura publiczna jest zaniedbana i słabo rozwinięta i jako taka nie zaspokaja potrzeb ludności wiejskiej. W ciągu ostatnich 10 lat inwestycje w infrastrukturę ukierunkowane były na budowę nowych urządzeń niż na naprawę istniejącej infrastruktury. Inwestycje odnotowuje się w przypadku urządzeń telekomunikacyjnych. Najrzadziej inwestuje się w sieci przesyłu gazu oraz zorganizowany wywóz śmieci. W terenach równinnych in-

frastruktura jest w dużej mierze naprawiona i odrestaurowana, a w górach wybudowano nową.

Analiza stopnia zaspokojenia podstawowych potrzeb ludności wiejskiej wykazała istnienie następujących problemów:

- rodziny wiejskie negatywnie oceniały zarządzanie publiczne na poziomie gmin;
- wśród mieszkańców wsi świadomość dostępnych usług jest często niewielka;
- wyraźnie zaznaczają się różnice regionalne w poziomie życia mieszkańców wsi. Rośnie niezadowolenie gospodarstw domowych na obszarach nizinnych. Największym problemem jest zapewnienie dostaw wody i funkcjonowanie służby zdrowia. Oprócz tego o negatywnych opiniach odnośnie poziomu życia na wsi decydują takie czynniki, jak: bezrobocie, standard życia, ograniczony dostęp do kultury.

Programy wspierania rozwoju obszarów wiejskich mogą mieć znaczący wpływ, jeśli są ukierunkowane na konkurencyjność, innowację i wzrost zatrudnienia. Wprowadzenie lokalnych strategii rozwoju obszarów wiejskich (podejście LEADER), poprzez wspieranie interesów społeczności lokalnej i aktywny jej udział (tworzenie lokalnych grup działania – LGD), może znacznie zwiększyć kapitał społeczny na opisywanych terenach. We wrześniu 2005 roku UE zatwierdziła gruntowną reformę rozwoju obszarów wiejskich na lata 2007-2013. W nowej polityce rozwoju obszarów wiejskich inicjatywa LEADER stała się wiodącym podejściem, jeżeli chodzi o podział środków i uproszczenie procedur. Jako całość polityka UE obejmuje cztery główne elementy: środki, które zwiększają konkurencyjność sektora rolnego; instrumenty poprawy środowiska naturalnego i wsi; dywersyfikację gospodarczą i ekonomiczną oraz poprawę jakości życia na obszarach wiejskich oraz tzw. „horyzontalny” składnik lub czwarta oś finansowania, czyli inicjatywę LEADER. Zintegrowane podejście w dziedzinie rozwoju obszarów wiejskich Serbii z powodzeniem stosowano już wcześniej (inicjatywy lokalne i wsparcie władz, np. Ministerstwa Rolnictwa, Leśnictwa i Gospodarki Wodnej). Pozytywny wpływ zintegrowanego podejścia znalazł odzwierciedlenie przede wszystkim w tworzeniu odpowiednich instrumentów wsparcia.

### **4.3. Struktura wiekowa i edukacyjna obszarów wiejskich**

Na obszarach wiejskich Serbii zaznaczyły się negatywne tendencje demograficzne. Struktura wiekowa ludności jest niekorzystna. Odsetek populacji powyżej 65 lat wynosi 17,49%, a poniżej 15 lat – 16,17%, natomiast wskaźnik sta-

rzenia się populacji kształtuje się na poziomie 1,08. Ponadto tzw. saldo migracji na obszarach wiejskich pozostaje ujemne (-0,14). Te negatywne zjawiska wynikają w dużej mierze z niekorzystnych warunków życia, słabo rozwiniętej gospodarki, ale również z niskiej liczby kobiet w wieku rozrodczym. Najwłaściwszą reakcją na problemy demograficzne byłoby dążenie do sprawiedliwego i zrównoważonego wzrostu gospodarczego.

Poziom i jakość wykształcenia populacji wiejskiej nie odpowiada zapotrzebowaniu na rynku pracy. Struktura mieszkańców wsi w wieku powyżej 15 lat jest następująca: brak formalnego wykształcenia dotyczy 28,19% ludności wiejskiej; wykształceniem podstawowym dysponuje 26,69%; średnim 36,09%; a wyższym 6,95%. W przypadku 2,07% mieszkańców nie ustalono poziomu wykształcenia. Ponadto większość populacji wiejskiej nie uczęszczała na szkolenia i nie posiada odpowiedniej wiedzy i umiejętności praktycznych. W dziedzinie edukacji brakuje inwestycji, mimo że rozwój wsi wymaga wykwalifikowanej i efektywnej siły roboczej. Jednocześnie ze względu na niekorzystną sytuację ekonomiczną wykształcona siła robocza emigruje do miast. Doskonalenie wiedzy i umiejętności ludności wiejskiej stanowi strategiczny cel serbskiego rolnictwa, ponieważ w nowoczesnej gospodarce przewagi konkurencyjnej nie można budować w oparciu o eksploatację zasobów naturalnych i wykorzystywanie taniej siły roboczej.

#### **4.4. Sytuacja gospodarcza na obszarach wiejskich**

Gospodarka obszarów wiejskich bazuje właśnie na wyczerpywalnych zasobach naturalnych i sektorze rolnictwa. Obszary wiejskie obejmują 85% terytorium Serbii. Zamieszkuje je 55% populacji kraju. Wytwarza się tam 41% PKB. Według urzędu statystycznego, struktura gospodarcza obszarów wiejskich w Serbii jest następująca: sektor rolnictwa – 32,48%; sektor przetwórczy – 41,12%; sektor usługowy – 26,06%; sektor publiczny – 0,34%; pozostałe – 0,34%. Jednocześnie udział rolnictwa w PKB na obszarach wiejskich wynosi 29,81%, czyli znacznie więcej niż w innych krajach kandydujących do UE. Jednakże niski standard życia rolników jest wynikiem małej produktywności i intensywności rolnictwa. Produktywność na obszarach wiejskich w rolnictwie wynosi 87%, w przemyśle przetwórczym 74,93%, a w usługach 62,48%, produktywności w ośrodkach miejskich.

Udział zatrudnionych w rolnictwie w zatrudnieniu ogółem wynosi około 20%. Dlatego Serbia należy do grupy państw o najbardziej rolniczej gospodarce. Obecnie opisywany wskaźnik zmniejsza się, ale nie w takim samym stopniu jak w innych krajach transformujących się, co wynika z powolnej restrukturyzacji

przedsiębiorstw i bolesnych reform gospodarczych, które wywołały niekorzystną sytuację na rynku pracy i wysoki poziom bezrobocia.

Serbski rynek pracy charakteryzuje się wysokim bezrobociem ukrytym i niską mobilnością siły roboczej. Dodatkowo na obszarach wiejskich Serbii mamy do czynienia z niskim udziałem sektora prywatnego w gospodarce, niekorzystną strukturą wiekową i edukacyjną mieszkańców, rosnącym bezrobociem ludności aktywnej zawodowo. Sektorowa struktura zatrudnienia na obszarach wiejskich jest następująca: rolnictwo – 32,98%; przetwórstwo – 30,69%; sektor usług – 18,60%; sektor publiczny – 14,84%; niestalone – 2,89%. W strukturze przychodów rodzin wiejskich największy udział miały dochody ze źródeł pozarolniczych, środki pochodzące ze sprzedaży produktów rolnych oraz emerytury i renty. Struktura zatrudnienia i dochodów populacji wiejskiej wskazuje, że w Serbii dominuje „sztuczna” dywersyfikacja dochodów, wynikająca z niekorzystnych warunków gospodarczych i ubóstwa. W rzeczywistości największy udział w całkowitym dochodzie populacji wiejskiej we wszystkich obszarach powinien dotyczyć wynagrodzeń za pracę poza rolnictwem, a w dalszej kolejności dochodów z tego sektora. Dane statystyczne świadczą o nieproporcjonalnej stopie zatrudnienia w rolnictwie (45%) w stosunku do udziału dochodów z rolnictwa w całkowitym budżecie gospodarstw domowych (25%). Świadczy to m.in. o niskiej produktywności rolnictwa.

Rozwój gospodarczy obszarów wiejskich musi oznaczać nie tylko rozwój rolnictwa. Zgodnie z art. 12 ustawy o rolnictwie i rozwoju obszarów wiejskich „... środki rozwoju obszarów wiejskich stanowią rodzaj bodźców, które zachęcają do poprawy konkurencyjności rolnictwa i leśnictwa (inwestycje w rolnictwo i leśnictwo i wprowadzenie nowych standardów w produkcji i handlu produktami rolnymi), poprawy stanu środowiska, ochrony różnorodności biologicznej, a także zróżnicowania gospodarki wiejskiej oraz polepszeniu jakości życia na tych terenach”. Rozwój obszarów wiejskich zakłada zatem różne działania społeczno-ekonomiczne, zdefiniowane przez politykę obszarów wiejskich i skoncentrowane na obszarach wiejskich. Powinny one przyczynić się do polepszenia jakości życia i rozwoju działalności gospodarczej, głównie poprzez inwestycje w środki produkcji rolnej, budowę i odbudowę infrastruktury, szkolenia i edukację populacji wiejskiej, promocję wartości tradycyjnych i kulturowych, ochronę środowiska naturalnego, jak również rozwój turystyki.

Rozwój rolnictwa oznacza pełną integrację sektora z gospodarką serbską. Nowoczesna produkcja rolna charakteryzuje się silnym zintegrowaniem z całym agrobiznesem, który stanowi ważny podsystem gospodarki narodowej i obejmuje: (1) środki przemysłowe do produkcji rolnej i żywnościowej; (2) pierwotną produkcję rolną; (3) przemysł przetwórstwa produktów rolnych (gotowe prze-

mysłowe produkty spożywcze i nieżywnościowe); (4) handel produktami rolno-spożywczymi; (5) końcową konsumpcję żywności. Główna cecha tego wielkiego podsystemu gospodarki narodowej to złożoność funkcjonalnych powiązań i relacje współzależności między poszczególnymi jego segmentami. Rozpad konglomeratów rolno-przemysłowych w latach 90. ubiegłego wieku w Serbii spowodował dezorganizację rynków. Proces prywatyzacji i wzmacniania handlu detalicznego żywności stworzył nowy kontekst rozwoju rynków produktów rolnych. W krajowej produkcji żywności istnieje stosunkowo dobrze rozwinięty sektor owocowo-warzywny i mleczarstwo. Te branże mają stabilną pozycję na rynkach krajowych i międzynarodowych, i zostały wcześniej sprywatyzowane. Pełnej stabilności nie osiągnęła jeszcze branża zbożowa i mięsna.

Rozwój obszarów wiejskich można osiągnąć poprzez wzrost poziomu współpracy rolników. Jedną z głównych barier dla poprawy konkurencyjności gospodarstw rolnych na obszarach wiejskich jest rozdrobnienie agrarne. Małe i średnie gospodarstwa rolne z trudem utrzymują się na rynku. Większe współdziałanie daje za to możliwość przetrwania w warunkach silnej konkurencji. Serbska spółdzielczość, jako najważniejsza forma stowarzyszenia się rolników, stała także w obliczu licznych problemów. Wśród nich znajdują się m.in.: nieodpowiednie ustawodawstwo; brak polityki wsparcia spółdzielni jako specyficznej formy działalności gospodarczej; deficyt kapitału, ograniczona możliwość finansowania zewnętrznego; nieznanostwo podstawowych zasad spółdzielczości; brak umiejętności i wiedzy w zakresie zarządzania. Niezależnie od tych trudności spółdzielnie stanowią instytucje, umożliwiające stabilizację rynków rolnych i zmniejszenie ryzyka biznesowego, przez co powinny wspierać rozwój produkcji rolnej.

Większość wiejskich gospodarstw domowych (50%) ocenia swój standard życia jako średni. Jednak 41% z nich uznaje go za niski lub bardzo niski, a tylko 10% deklaruje, że żyje na ponadprzeciętnym standardzie. Jedną z głównych cech ubóstwa w Serbii jest jego wiejski charakter. Najbardziej narażone na to zjawisko są następujące grupy społeczne: rolnicy, którzy zajmują się wyłącznie rolnictwem, emeryci i ludzie starsi, kobiety, młodzież oraz osoby przesiedlone.

Główne przyczyny ubóstwa wśród rodzin rolniczych tkwią w niekorzystnej strukturze agrarnej, słabo rozwiniętych rynkach, niewystarczających zasobach ludzkich oraz braku dywersyfikacji dochodów. Istnieje tendencja wzrostowa udziału rodzin z gospodarstw rolnych o średniej wielkości (1-5 ha) w ubogich warstwach społecznych, co jest spowodowane wzmocnieniem procesów polaryzacji struktur rolnictwa. Za przyczynę niekorzystnej sytuacji średnich gospodarstw rolnych uznaje się często niemożność osiągnięcia przez te jednostki zdolności konkurencyjnej. Kończąc wątek ubóstwa, należy dodać, że zjawisko

to dominuje na terenach o niekorzystnej sytuacji demograficznej, tj. w południowej i południowo-wschodniej części kraju.

#### 4.5. Grunty rolne

Struktura własnościowa gruntów rolnych w Serbii po 2000 roku uległa przekształceniu z własności państwowej/publicznej w prywatną. Jednocześnie prywatny obrót ziemią był nieznaczny. Kupowano duże majątki, które posiadały niezbędną infrastrukturę, urządzenia i maszyny, natomiast handel małymi arealami ziemi pozostawał niewielki. Struktura własności gruntów rolnych stała się bardzo skomplikowana. Widoczne stały się mikrogospodarstwa należące do ubogich rolników lub spadkobierców, którym zwrócono ziemię, małe rodzinne gospodarstwa i jednostki mieszane (duże majątki, rodzinne lub stanowiące własność elity gospodarczej). Największa część gruntów rolnych w Serbii stanowi własność prywatną (67%). Do państwa należy 30% ziemi rolnej. Własność społeczna, spółdzielcza, mieszana obejmuje 3% gruntów. Większość gruntów rolnych znajduje się w posiadaniu małych gospodarstw rolnych. Spolaryzowana struktura własnościowa ziemi rolniczej zaznacza się na terenach, gdzie rozpowszechnione są dzierżawy i rynkowy obrót gruntami (Wojwodina, region Dunaju). Na podstawie wyników badań z lat 2002 i 2007 można zaobserwować następujące tendencje na serbskim rynku ziemi rolniczej:

- zwiększenie odsetka gospodarstw rolnych, które oddawały grunty w dzierżawę z 6,0% do 9,2% (wskaźnik 2007/2002 = 65);
- zwiększenie odsetka gospodarstw rolnych, które dzierżawiły ziemię z 6,7% do 11,7% (wskaźnik 2007/2002 = 175);
- zwiększenie średniego obszaru gospodarstwa z 301 akrów do 336 akrów (wskaźnik 2007/2002 = 112);
- zwiększenie przeciętnego obszaru dzierżawy z 377 akrów do 513 akrów (wskaźnik 2007/2002 = 136);
- zwiększenie przeciętnego wykorzystania gruntów rolnych z 329 akrów do 493 akrów (wskaźnik 2007/2002 = 150).

Liczba gospodarstw rolnych w Serbii zmniejszyła się. Jednocześnie wyraźniej zaznaczyły się procesy polaryzacyjne. Na podstawie wyników badań można stwierdzić, że gospodarstwa do 5 ha stanowiły 73% całkowitej liczby gospodarstw rolnych w Serbii (w 2002 r. odsetek ten wynosił 80%). W latach 2002-2007 średnia powierzchnia gospodarstw zmniejszyła się o 6% do 4,34 ha. W regionie Wojwodiny obserwowany jest proces przekształceń gospodarstw rodzinnych w duże jednostki komercyjne i przedsiębiorstwa rolne. Jest to szcze-



gólnie widoczne na słabo zaludnionych obszarach, na których zaznacza się proces starzenia ludności (znaczna ilość gruntów jest oferowana w dzierżawę).

W regionach Serbii, gdzie dużą część stanowią gospodarstwa niskotowarowe i gdzie dominuje rolnictwo ekstensywne, zaznaczają się zróżnicowane tendencje. Średnia powierzchnia gospodarstwa rolnego nie odbiega tam od przeciętnej krajowej, ale z powodu złej jakości gleb, wysokich kosztów przetworstwa i niskiej jego dostępności, około dwie trzecie gruntów leży odłogiem. Jednocześnie, w przypadku lepszej jakości gruntów, ceny dzierżaw są wysokie.

#### **4.6. Zróżnicowanie obszarów wiejskich w Serbii**

Zgodnie z zaobserwowanymi tendencjami demograficznymi, ekonomicznymi, społecznymi, infrastrukturalnymi można stwierdzić, że obszary wiejskie w Serbii wykazują wysoki stopień zróżnicowania.

Za pomocą analizy skupień opartej na ponad czterdziestu wskaźnikach, zidentyfikowano jednorodne grupy obszarów wiejskich, które odzwierciedlają specyfikę wsi w Serbii.

1. Tereny bardzo intensywnej produkcji rolnej i zintegrowanej gospodarki wiejskiej, położone w północnej części kraju. Obejmują one terytorium Wojwodiny i północno-zachodnie regiony (Mačwa). Charakteryzują się nizinym ukształtowaniem powierzchni, wysoką jakością gruntów rolnych i znaczącymi zasobami wodny (duże rzeki przepływające przez ten region to Dunaj, Sawa i Tisa). Na obszarze około 21 000 km<sup>2</sup> znajdują się systemy melioracyjne, które wykorzystuje się do usuwania nadmiaru wody. Cechy demograficzne, struktura gospodarki i poziom rozwoju różnicują opisywane obszary na dwa subregiony (zachodni i wschodni). W zachodniej części występuje większa koncentracja ludności, inwestycji oraz rozwoju gospodarczego. Specyficzne krajobrazy nizinne, rzeki, jeziora, parki narodowe i piaskowce Deliblatska stanowią ważną część oferty turystycznej regionu (ponad 200 zasobów naturalnych znajduje się pod szczególną ochroną).

2. Tereny słabo zurbanizowane z intensywnym rolnictwem. Obejmują północ centralnej części Serbii, region Šumadiji i niektóre obszary Mačwy i Stigu. Obszar ten otoczony jest dużymi ośrodkami miejskimi, co wpływa na tendencje demograficzne, gospodarcze i społeczne. Powierzchnia wyróżnionych obszarów stanowi 16,31% całkowitego terytorium Serbii. Panuje tu względna homogeniczność warunków naturalnych i geograficznych. Pagórkowaty krajobraz zdominowany jest przez góry zachodniej i wschodniej krawędzi regionu. Infrastruktura jest tu porównywalna z innymi regionami wiejskimi środkowej Serbii. Położenie w pobliżu dużych ośrodków miejskich przekłada się na lepszą

infrastrukturę, jak również łatwiejszy dostęp do usług użyteczności publicznej. Sieć drogowa mieści się w średniej krajowej i jest równomiernie rozmieszczona na terytorium regionu.

3. Tereny górskie z gospodarką opartą na zasobach naturalnych. To najbardziej wiejski region w Serbii, obejmujący 29% terytorium kraju. Znaczna część tego obszaru znajduje się na wysokości ponad 500 m i dzieli się na obszar pagórkowaty i górzysty. W dolinie Dunaju, Morawy i południowego Timoku występują obszary nizinne, gdzie różnorodność krajobrazów i charakter zasobów środowiskowych przyczyniły się do powstania skrajnie zróżnicowanej gospodarki i struktury rolniczej. Główne czynniki ograniczające rozwój rolnictwa w tym regionie to niewykorzystany potencjał gruntów rolnych, brak siły roboczej, niezorganizowany rynek i brak odpowiedniej infrastruktury.

4. Tereny o wysokim potencjale turystycznym z niekorzystną strukturą agrarną. To najmniejszy region wiejski w Serbii. Obejmuje on 14% terytorium i biorąc pod uwagę jego warunki naturalne i geograficzne cechuje go względna jednorodność. Region ten stanowi jeden z najpotężniejszych atutów skutecznego pozycjonowania produktu turystycznego Serbii, jako niezwykle połączenie tradycji, historii i piękna przyrody. Priorytet rozwoju w regionie to budowa autostrady Ibar, przy jednoczesnej ochronie i racjonalnym wykorzystywaniu środowiska naturalnego.

#### **4.7. Wnioski**

Na podstawie analizy cech obszarów wiejskich w Serbii wyróżniono zasadnicze przyczyny ich opóźnionego rozwoju. Należą do nich: migracja ludności wiejskiej do miast, niekorzystna struktura wiekowa, brak inwestycji, monofunkcyjność gospodarki. Dlatego konieczne jest wsparcie instytucji regionalnych i lokalnych działających na rzecz rozwoju obszarów wiejskich poprzez poprawę współpracy Ministerstwa Rolnictwa z samorządami lokalnymi. Niezbędne jest również zwiększenie inwestycji w rozwój obszarów wiejskich, a w szczególności pomoc w procesach dywersyfikacji gospodarki wiejskiej.

## Literatura

1. *Labour Force Survey*, (2008), Republic Bureau for Statistics, the Republic of Serbia.
2. Bogdanov N., (2007): „*Small rural households in Serbia and rural non-farm economy*”, UNDP, Beograd.
3. [http://www.parlament.gov.rs/content/lat/akta/akta\\_detalji.asp?id=466&t=z#](http://www.parlament.gov.rs/content/lat/akta/akta_detalji.asp?id=466&t=z#)
4. *National Strategy on Ageing 2006- 2015*;  
[http://www.srbija.gov.rs/vesti/dokumenti\\_sekcija.php?id=45678](http://www.srbija.gov.rs/vesti/dokumenti_sekcija.php?id=45678)
5. *Republic Geodetic Authority*, Republic of Serbia; <http://www.rgz.gov.rs/>.
6. *Republic Bureau for Statistics*; <http://webrzs.stat.gov.rs/axd/index.php>.
7. Regulation EC, No. 1698/2005 on support for rural development by the European Agricultural Fund for Rural Development (EARDF), in the EC and the Community strategic guidelines for rural development (programming period 2007-2013).
8. Law on Agriculture and Rural Development, *Official Gazette of RS*, No. 41/09.
9. *Law on territorial organization of the Republic of Serbia*, voted 28 12 2007a., OG: 129-07.

## **5. Poziom i rozwój kapitału ludzkiego w gospodarstwach sadowniczych po przystąpieniu Bułgarii do Unii Europejskiej**

### **5.1. Wstęp**

Sadownictwo to jedna z tradycyjnych gałęzi rolnictwa w Bułgarii. W poprzednim systemie gospodarczym, w wyniku przemian, udział produkcji owoców w całkowitej produkcji rolnej uległ drastycznemu zmniejszeniu.

Mimo stabilizacji środowiska makroekonomicznego po przystąpieniu Bułgarii do UE, sadownictwo nadal osiąga wyniki znacznie poniżej swoich możliwości. Jedną z głównych przyczyn jest niski poziom kompetencji zawodowych i kwalifikacji pracowników sektora, a także nieskuteczne zarządzanie kapitałem ludzkim [Bencheva 2011, 2012].

Brak dobrego zarządzania, a także niski poziom wiedzy, umiejętności i kompetencji zawodowych wpływają niekorzystnie na wyniki ekonomiczne sektora sadowniczego. Dlatego też należy przeanalizować sytuację i przedstawić możliwości skutecznego zarządzania kapitałem ludzkim oraz jego rozwoju.

Celem niniejszego rozdziału jest analiza sytuacji, kluczowych problemów i możliwości skutecznego zarządzania kapitałem ludzkim oraz jego rozwojem w różnych, pod względem wielkości, statusu i tytułu własności, gospodarstwach sadowniczych.

Opracowanie składa się z dwóch głównych części. Pierwsza poddaje analizie poziom i główne problemy kapitału ludzkiego w sektorze sadowniczym. Druga przedstawia kluczowe czynniki skutecznego zarządzania kapitałem ludzkim oraz jego rozwoju w badanych gospodarstwach.

### **5.2. Materiały i metody**

W analizie poziomu i rozwoju kapitału ludzkiego w różnych gospodarstwach sektora sadowniczego, zastosowano cztery kryteria oraz odpowiednie wskaźniki. (tabela 1) Uwzględniając specyfikę tych jednostek, dla potrzeb analizy wybraliśmy następujące kryteria: „liczba, struktura i doświadczenie pracowników”, „profil edukacyjny i zawodowy”, „efektywne wykorzystanie pracowników” oraz „wynagrodzenia”. Każde kryterium obejmowało odpowiednie wskaźniki, które dogłębnie

ujawniają poziom kapitału ludzkiego. Wskaźniki te wykorzystano do przedstawienia struktury wieku i płci, stażu pracy, profilu edukacyjnego i zawodowego, produktywności, poziomu płacy podstawowej i dodatkowej (zgodnie z kodeksem pracy oraz przepisami wewnętrznymi przedsiębiorstw sektora sadowniczego).

W celu zbadania stanu i rozwoju kapitału ludzkiego, przeanalizowano 79 różnych gospodarstw sadowniczych. Większość z nich znajdowała się w regionie południowo-środkowym (RPS) W 2007 r. (na początku badania) zlokalizowanych było tam 32% plantacji krajowych.

Tabela 1. Kryteria i wskaźniki analizy poziomu i rozwoju kapitału ludzkiego w gospodarstwach sektora sadowniczego w Bułgarii

Liczba, struktura i doświadczenie pracowników	Profil edukacyjny i zawodowy	Efektywność wykorzystania pracowników	Wynagrodzenia
1. Całkowita liczba zatrudnionych	1. Wykształcenie	1. Produkcja brutto z jednego ha (BGN)	1. Płaca podstawowa i ubezpieczenie społeczne pracowników (miesięczne)
w gospodarstwie	a/ średnie ogólnokształcące;	2. Produkcja brutto na pracownika (BGN)	2. Socjalne płatności dodatkowe w BGN/ miesiąc.
a/ w tym zarząd	b/ średnie profilowane;	3. Dzienna produkcja brutto (BGN)	3. Dodatkowe zachęty w BGN/ miesiąc
2. Struktura wiekowa zarządu	c/ licencjat;	4. Dzienna produkcja brutto zarządu (BGN)	
a/ 15-35 lat;	d/ magister.		
b/ 36-55 lat;	2. Doświadczenie		
c/ ponad 56 lat.	w danej specjalności		
3. Płeć	a/ do 15 lat;		
a/ mężczyźni;	b/ 16-35 lat;		
b/ kobiety.	c/ ponad 36 lat.		
4. Doświadczenie zawodowe	3. Specjalizacje		
a/ do 15 lat;	a/ w kraju;		
b/ 16-35 lat;	b/ za granicą.		
c/ ponad 36 lat.	4. Nauka i znajomość języków obcych		
	a/ angielski;		
	b/ francuski;		
	c/ niemiecki;		
	d/ rosyjski;		
	e/ inne języki.		

Źródło: opracowanie własne.

Gospodarstwa sadownicze podzielono na dwie grupy. Pierwsza grupa obejmowała jednostki przynoszące zysk. Badanie i analiza zarządzania gospodarstwami przynoszącymi zysk może odkryć rzeczywiste możliwości optymalnego wykorzystania i rozwoju kapitału ludzkiego w celu osiągnięcia wyższej produktywności i konkurencyjności. W tym sensie zysk postrzegany jest jako funkcja właściwych decyzji w zakresie zarządzania, podejmowanych przez kierownictwo w procesie produkcji i *product placement*.

Druga grupa obejmowała gospodarstwa, które nie przyniosły zysku i wykazywały straty ekonomiczne w badanym okresie. Wynik ekonomiczny mierzony był wielkością zysków gospodarstwa.

Ustalone kryteria i wskaźniki traktowane były jako czynniki zarządzania. Działanie i interakcję głównych czynników zarządzania kapitałem ludzkim, wpływających na zysk gospodarstw sadowniczych zbadano przy pomocy analizy korelacji Pearsona. Dla celów analitycznych gospodarstwa podzielono na trzy grupy, zgodnie z ich strukturą organizacyjną i biznesową. Pierwsza grupa obejmowała gospodarstwa jednoosobowe (GJ). Były to głównie małe gospodarstwa, gdzie większość produkcji przeznaczano na rynek krajowy. Drugą i trzecią grupę tworzyły spółki kapitałowe (spółki jednoosobowe z ograniczoną odpowiedzialnością: Sp.J z o.o. oraz spółki z ograniczoną odpowiedzialnością: Sp. z o.o.). W gospodarstwach tych podstawą osiągania dobrych wyników ekonomicznych było kształcenie zawodowe, szkolenia oraz doświadczenie w procesach produkcji.

Badanie obejmuje okres 2007-2013. Dane i informacje gromadzone były bezpośrednio, w oparciu o specjalne opracowania, raporty, analizy, wykresy, dokumentacje firmy itp. Analiza danych końcowych zawiera dane uśrednione. Dla potrzeb przetwarzania i analizy danych wykorzystaliśmy pakiet statystyczny SPSS 13.0.

### **5.3. Wyniki i omówienie**

Kapitał ludzki zdefiniowany jest jako zbiór wiedzy i umiejętności, które prowadzą do zwiększenia produktywności i skuteczności produkcji. Jakość kapitału ludzkiego w gospodarstwach i jego efektywne wykorzystanie w dużym stopniu wpływają na ich rozwój gospodarczy [Tepavicharova 2010; Bencheva i Tepavicharova 2011].

Dla potrzeb prawidłowego funkcjonowania każdego gospodarstwa ważne jest efektywne zarządzanie, które wpływa bezpośrednio na wyniki ekonomiczne. Te ostatnie dają informacje na temat jakości działań zarządczych i efektywnego wykorzystania kapitału ludzkiego. Pod tym względem osiąganie zysku również postrzegane jest jako ogólna wartość wskaźnika wyrażająca stopień osiągniętej efektywności produkcyjnej i ekonomicznej. W badanym okresie spośród analizowanych 79 gospodarstw sadowniczych 79,74% wygenerowało zysk, natomiast 20,26% odnotowało straty.

#### **A. Analiza poziomu i rozwoju kapitału ludzkiego wg kryterium: „Liczba, struktura i doświadczenie pracowników”**

Na potrzeby analizy poziomu i rozwoju ludzkiego kapitału zbadaliśmy liczbę kadry zarządzającej w gospodarstwach, strukturę wieku i płci oraz staż pracy (tabela 2).

Tabela 2. Stan kapitału ludzkiego w Bułgarii wg kryterium: „Liczba, struktura i doświadczenie pracowników”

Wskaźniki	Gospodarstwa z zyskiem (1)		Gospodarstwa ze stratą (2)		(2)/(1) (w %)
	N	%	N	%	
1. Zatrudnienie ogółem	18,69	100,0	11	100,0	58,86
2. w tym kadra zarządzająca	3,96	21,2	2,4	21,8	60,61
3. wiek 15-35	1,04	26,2	0,2	8,3	19,23
4. wiek 36-55	1,5	37,9	1,4	58,4	93,33
5. wiek powyżej 56	1,42	35,9	0,8	33,3	56,34
6. mężczyźni	2,46	62,1	1,6	66,7	65,04
7. kobiety	1,5	37,9	0,8	33,3	53,33
8. doświadczenie zawodowe do 15 lat	1,11	28,2	0,6	25,0	54,05
9. doświadczenie zawodowe 16-35	1,5	37,9	1	41,7	66,67
10. doświadczenie zawodowe powyżej 36	1,35	33,9	0,8	33,3	59,26

*Źródło: opracowanie własne.*

Analiza gospodarstw przynoszących zysk pokazuje, że członkowie kadry zarządzającej stanowią tam 21,2% ogółu zatrudnionych; natomiast w gospodarstwach, które zadeklarowały straty – 21,8%. Wskaźnik istotnie nie różnicuje obu grup gospodarstw. Jednakże wskazuje on na fakt, że odmienności w sytuacji ekonomicznej gospodarstw sadowniczych wynikają bardziej z różnic w cechach jakościowych osób zarządzających i ich umiejętności, niż z ich liczby.

Rozpatrując strukturę wieku kadry zarządzającej, dane świadczą o tym, że podstawowy i szczególnie dotkliwy problem stanowi starzenie się osób zarządzających. W gospodarstwach przynoszących zyski odsetek młodych członków kadry zarządzającej, w wieku od 15 do 35 lat, wynosi 26,2%, a osób zarządzających w wieku powyżej 56 lat – 35,9%. Dane dotyczące gospodarstw przynoszących straty w okresie badawczym odzwierciedlają jeszcze bardziej negatywną tendencję. Odsetek osób zarządzających w wieku 35 lat wynosi zaledwie 8,3%, a tych w wieku powyżej 56 lat – 33,3%. Brak równowagi demograficznej, zwłaszcza w branżach o silnie sezonowym charakterze i okresach intensywnej pracy, takich jak sadownictwo, ma negatywny wpływ na rozwój kapitału ludzkiego w gospodarstwach. Niedostatek młodych osób w kadrze zarządzającej,

którzy przyjmowaliby i stosowali innowacje, prowadzi do nieefektywnej produkcji i słabych wyników ekonomicznych.

W odniesieniu do struktury płci w zarządzie w badanych gospodarstwach istniała nieznaczna przewaga mężczyzn nad kobietami. Dotyczyło to zarówno gospodarstw przynoszących zyski, jak i tych ze stratami. Dlatego rozwój kapitału ludzkiego w gospodarstwach nie może być powiązany z płcią zarządzających nimi osób.

Staż pracy wyrażony jest przez poziom doświadczenia w wykonywaniu obowiązków zawodowych. Stanowi on źródło wiedzy i umiejętności wykorzystywanych w praktyce przez osoby zarządzające. Jeśli chodzi o ten miernik, to badane gospodarstwa z zyskami wykazywały wskaźniki podobne do danych odnoszących się do grup wiekowych.

W gospodarstwach przynoszących straty odsetek osób zarządzających z doświadczeniem powyżej 36 lat (33,3%) był zbliżony do udziału osób z doświadczeniem od 16 do 35 lat (41,7%). Odsetek kadry zarządzającej z doświadczeniem do 15 lat wynosił 25,0%. Należy zauważyć, że staż pracy odgrywa kluczową rolę w rozwoju kapitału ludzkiego tylko wtedy, gdy jest on związany z jakością zastosowania nabytej wiedzy i umiejętności w praktyce. Pod tym względem nagromadzenie lat działalności zawodowej należy łączyć z rozwijaniem i doskonaleniem wiedzy fachowej i doświadczenia. Tylko wtedy staż pracy osób zarządzających może stanowić gwarancję rozwoju kapitału ludzkiego i zwiększenia efektywności produkcyjnej i ekonomicznej w gospodarstwach sadowniczych.

### ***B. Analiza poziomu i rozwoju kapitału ludzkiego wg kryterium „Profil edukacyjny i zawodowy”***

Na potrzeby określenia poziomu i rozwoju ludzkiego kapitału w gospodarstwach sektora sadowniczego wg kryterium „Profil edukacyjny i zawodowy” przeanalizowano zdobyte wykształcenie, doświadczenie zawodowe oraz możliwości dalszego kształcenia. Zebrane dane z lat 2007-2013 przedstawiono w tabeli 3.

W gospodarstwach, które osiągnęły pozytywne wyniki ekonomiczne, osoby zarządzające posiadające wyższe wykształcenie stanowiły niemal połowę kadry – 48,6%. Z tego 30,1% posiadała tytuł magistra, a 18,50% tytuł licencjata. Osoby ze średnim wykształceniem stanowiły 51,4%, z czego 26,2% posiadała wykształcenie średnie profilowane. Okresy nieregularnych płatności, niekorzystne warunki pracy, silna zależność produkcji od warunków przyrodniczych i klimatycznych w sadownictwie sprawia, że sektor ten jest nieatrakcyjny dla kadry zarządzającej posiadającej wyższe wykształcenie.



Tabela 3. Poziom kapitału ludzkiego w Bułgarii wg kryterium „Profil edukacyjny i zawodowy”

Wskaźniki	Gospodarstwa z zyskiem (1)		Gospodarstwa ze stratą (2)		(2)/(1) (w %)
	N	%	N	%	
Magister	1,19	30,1	0,4	16,7	33,6
Licencjat	0,73	18,5	0,2	8,3	27,4
Wykształcenie średnie ze specjalizacją	1,04	26,2	1,0	41,7	96,2
wykształcenie średnie	1,00	25,2	0,8	33,3	80,0
Doświadczenie do 15 lat	1,65	41,8	1,2	50,0	72,7
Doświadczenie 16-35 lat	1,42	35,9	1,0	41,7	70,4
Doświadczenie 36 i więcej lat	0,88	22,3	0,0	8,3	22,7
Specjalizacja	0,38	9,7	0,0	0,0	0,0
• w kraju	0,23	60,0	0,0	0,0	0,0
• za granicą	0,15	40,0	0,0	0,0	0,0
Znajomość języka obcego	2,58	65,1	0,6	25,0	23,3
• angielski	0,96	37,3	0,4	66,7	41,7
• francuski	0,23	9,0	0,0	0,0	0,0
• niemiecki	0,12	4,5	0,0	0,0	0,0
• rosyjski	0,31	11,9	0,2	33,3	64,5
• inne	0,96	37,3	0,0	0,0	0,0

*Źródło: opracowanie własne.*

Interesująco przedstawiają się wyniki gospodarstw, które zadeklarowały straty. W gospodarstwach tych osoby zarządzające z wyższym wykształceniem stanowiły jedynie 25,0%. Natomiast badani z wykształceniem średnim stanowili 75,0%. Z tego większość posiadała wykształcenie średnie profilowane (41,7%), choć bardzo wysoki był także odsetek osób zarządzających bez kwalifikacji (33,3%). Oznacza to, że poziom wykształcenia kadry zarządzającej w gospodarstwach ze stratami był znacznie niższy niż w przypadku przedsiębiorstw z pozytywnymi wynikami ekonomicznymi. Tym samym wyższe wykształcenie i kształcenie zawodowe okazały się być szczególnie istotne w rozwoju kapitału ludzkiego i efektywnego zarządzania tym kapitałem w gospodarstwach sektora sadowniczego.

Analiza wg kryterium „Profil edukacyjny i zawodowy” uwzględniła wskaźnik „doświadczenie zawodowe”. Dłuższe doświadczenie tego typu wskazuje na większą ilość i jakość zdobytej wiedzy oraz możliwości jej wdrożenia. W badanych gospodarstwach przynoszących zyski osoby zarządzające posiadające doświadczenie nie większe niż 15 lat (41,8%) stanowiły największy odsetek. Znajdujące się na zbliżonym poziomie udziały innych dwóch grup – badanych o doświadczeniu zawodowym od 16 do 35 lat (35,9%) oraz o doświadcze-

niu powyżej 36 lat (22,3%) pokazują, że istnieje możliwość trwałego przekładania wiedzy i umiejętności na praktykę.

W gospodarstwach przynoszących straty odsetek osób zarządzających z doświadczeniem do 15 lat (50,0%) był najwyższy. Udział badanych z doświadczeniem od 16 do 35 lat wynosił 41,7%, a osób posiadających doświadczenie powyżej 36 lat kształtował się na poziomie 8,3%. Negatywne wyniki dla tej zbiorowości świadczą o tym, że niewystarczające doświadczenie osób zarządzających ma bezpośredni wpływ na rozwój kapitału ludzkiego w sadownictwie. Analiza wskaźnika „specjalizacja” wyjaśnia ponadto przyczyny różnic w sytuacji ekonomicznej badanych gospodarstw. W gospodarstwach, które zadeklarowały zysk, 9,7% kadry zarządzającej zdobywało specjalizację w kraju i/lub za granicą. Większość (60,0%) zdobywała specjalizację w kraju, ale odsetek tych, którzy zdobywali specjalizację za granicą (40,0%) również nie jest bez znaczenia. Tymczasem w gospodarstwach przynoszących straty, żadna z osób zarządzających nie zdobyła specjalizacji. Prowadzi nas to do wniosku, że podnoszenie kwalifikacji osób zarządzających i poszerzanie ich wiedzy oraz doświadczenia poprzez kształcenie może wywrzeć silny, pozytywny wpływ na rozwój kapitału ludzkiego w gospodarstwach sektora sadowniczego.

Rozwój kapitału ludzkiego wymaga ciągłego ulepszania i samodoskonalenia zarządu oraz wdrażania najlepszych praktyk i innowacyjnych rozwiązań. W dużej mierze jest to zależne od możliwości komunikacji i swobodnego posługiwania się językami obcymi. Dlatego wskaźnik „Nauka i znajomość języków obcych” ma szczególne znaczenie w analizie stanu i rozwoju kapitału ludzkiego w sadownictwie.

Dane z gospodarstw, które wygenerowały zyski, dokumentują fakt, że ponad połowa zarządzających nimi osób (65,1%) potrafiła posługiwać się językiem obcym. 37,3% znała biegle język angielski. Niemieckim posługiwało się 4,5%, a francuskim 9,0% kadry zarządzającej. Język rosyjski znało 11,9%, a 37,3% osób zarządzających twierdziła, że w swojej codziennej działalności posługiwała się innymi językami. W gospodarstwach przynoszących straty odsetek wielojęzycznych osób zarządzających był znacznie niższy – 25,0%. Znajomość języków umożliwia łatwy dostęp do międzynarodowych osiągnięć naukowych w dziedzinie sadownictwa. Pomaga to osobom zarządzającym w ciągłym uzupełnianiu wiedzy. Wykorzystywanie najnowszych technik i technologii produkcji skutkuje zwiększoną wartością kapitału ludzkiego w gospodarstwach sektora sadowniczego.

### C. Analiza poziomu i rozwoju kapitału ludzkiego wg kryterium „Efektywność wykorzystania pracowników”

Efektywne wykorzystanie pracowników jako kluczowy czynnik w analizie stanu i rozwoju kapitału ludzkiego łączy jakość wiedzy i umiejętności oraz ich zastosowanie do procesów produkcji [Bencheva 2011, 2012]. Badanie produktywności pracy w sadownictwie pozwala nam zrozumieć, w jaki sposób i do jakiego stopnia kwalifikacje kadry zarządzającej znajdują odzwierciedlenie w wynikach ekonomicznych gospodarstw.

Tabela 4 przedstawia średnie wartości produktywności pracy w badanych gospodarstwach w latach 2007-2013. Dane wskazują, że wartość produkcji z jednego ha w przedsiębiorstwach, które zadeklarowały straty, była trzykrotnie niższa (33,62%) niż w przypadku gospodarstw przynoszących zyski. Wskaźnik produkcji na roboczodniówkę kadry zarządzającej w gospodarstwach przynoszących straty w porównaniu z tym samym wskaźnikiem gospodarstw, które wygenerowały zysk wynosił zaledwie 36,65%.

Na podstawie przedstawionych danych można sformułować wniosek, iż niska produktywność wynika z nieefektywnego zarządzania kapitałem ludzkim I ma negatywny wpływ na jego rozwój.

Tabela 4. Poziom kapitału ludzkiego w Bułgarii w ramach kryterium „Efektywność wykorzystania pracowników”

Wskaźniki	Gospodarstwa z zyskiem (1)		Gospodarstwa ze stratą (2)		(2)/(1) (w %)
	N	%	N	%	
Produkcja brutto na ha	785,89	55,85	264,2	45,42	33,62
Produkcja brutto na zatrudnionego	13777,69	2176	4470,4	1241,28	32,45
Produkcja brutto na dzień pracy	54,67	8,63	19,96	4,93	36,52
Produkcja brutto na zarządzającego	244,91	35,22	89,76	29,93	36,65

Źródło: opracowanie własne.

### D. Analiza poziomu i rozwoju kapitału ludzkiego wg kryterium „Wynagrodzenia”

Płace i zachęty materialne stanowią środek wynagrodzenia za pracę i energię zainwestowaną przez kapitał ludzki w wytwarzanie niektórych produktów. Pracownicy są zmotywowani do bardziej skutecznego wykonywania swoich zadań w przyszłości, kiedy wynagrodzenie jest adekwatne do zainwestowanej pracy. Zachęty finansowe w dużej mierze przyciągają więcej i lepiej wykwalifikowany kapitał ludzki w gospodarstwach sektora sadowniczego.

Analiza kryterium „Zachęty płacowe i do pracy” wskazuje, że dodatkowe zachęty osób zarządzających w gospodarstwach przynoszących straty stanowiły zaledwie połowę (49,45%) zachęt w gospodarstwach przynoszących zysk (tabe-

la 5). Działo się tak ze względu na fakt, że dodatkowe zachęty materialne były powiązane z osiągniętymi wynikami produkcji – im lepsze wyniki produkcji, tym wyższe musiały być wynagrodzenia.

Wyniki gospodarstw sadowniczych wskazują, że nawet w jednostkach przynoszących zyski wynagrodzenie kadry zarządzającej było stosunkowo niskie. Nie było ono związane z produkcją końcową i wynikami ekonomicznymi, co sprawia, że nie spełniało odpowiednio swojej funkcji. Dodatkowe zachęty stanowiły dopłaty socjalne do płac, ale kształtowały się one na niewielkim poziomie i w większości przypadków wyrównywały jedynie inflację.

Część badanych gospodarstw stosowała odmienny typ wynagrodzeń. Dodatkowe środki powyżej płacy podstawowej wypłacano za prawidłowe wykonanie planów produkcyjnych. Ten dodatkowy motywator wynikał z uznaniowej decyzji właściciela lub właścicieli gospodarstw, przez co cechował się dużą zmiennością.

Tabela 5. Poziom kapitału ludzkiego w Bułgarii wg kryterium „Wynagrodzenia”

Wskaźniki	Gospodarstwa z zyskiem (1)		Gospodarstwa ze stratą (2)		(2)/(1) (w %)
	N	%	N	%	
Płaca zasadnicza oraz składka ubezpieczeniowa (na miesiąc w BGN)	727,78	22,03	720	57,59	98,93
Dodatkowe płatności (na miesiąc w BGN)	6,67	1,01	0	0	0
Inne dodatki (na miesiąc w BGN)	101,11	23,06	50	18,87	49,45

*Źródło: opracowanie własne.*

#### 5.4. Czynniki efektywnego zarządzania kapitałem ludzkim oraz jego rozwoju

W analizie czynników wpływających na rozwój kapitału ludzkiego w gospodarstwach sadowniczych zastosowano analizę korelacji (tabela 6). Wielkość zysku była zmienną zależną. Przeprowadzone badania świadczą o tym, że różnica wpływu wybranych czynników na sytuację ekonomiczną gospodarstw był różnicowana.

Wielkość obszarowa gospodarstwa ( $r = 0,721$  przy  $\alpha = 0,01$ ) oraz wielkość produkcji ( $r = 0,806$  przy  $\alpha = 0,01$ ) znacząco oddziaływały na wyniki ekonomiczne badanych jednostek. Wpływ tych czynników był istotny statystycznie i najsilniejszy w przypadku spółek kapitałowych ( $r = 0,954$  i  $r = 0,869$ ). Wspomnianą grupę tworzyły duże gospodarstwa posiadające ponad 500 ha sadów. Ze względu na swoją stabilność finansową, gospodarstwa te przyciągały wysoko wykwalifikowaną kadrę zarządzającą. Skutki najlepszych praktyk zarządzania miały pozytywny wpływ na rozwój kapitału ludzkiego. Kompetencje i umiejętności młodych profesjonalistów w wieku do 35 lat (wartość współczynnika korelacji  $r = 0,823$  i  $r = 0,617$ ) miały najlepsze perspektywy rozwoju w tych go-

spodarstwach. Jednocześnie w mniejszych jednostkach specjaliści do 55 roku życia ( $r = 0,733$ ) tworzyli grupę działającą na rzecz rozwoju i innowacyjnego myślenia.

Tabela 6. Czynniki wpływające na rozwój kapitału ludzkiego w bułgarskim sadownictwie. Współczynniki korelacji

Zmienna	Ogółem	GJ	SJ z o.o.	Sp. z o.o.
<b>Obszar gospodarstwa (ha)</b>	0,721**	0,426*	0,823**	0,954**
<b>Wielkość produkcji (kg)</b>	0,806**	0,511**	0,916**	0,869**
<b>Zasoby pracy</b>				
Zatrudnienie ogółem	0,911**	0,819**	0,958**	0,629**
w tym zarządzający	0,863**	0,868**	0,932**	0,806**
wiek 15-35	0,678**	0,024	0,823**	0,617**
wiek 36-55	0,616**	0,733**	0,369	0,341
wiek 56 i więcej	0,239	-0,114	0,211	-0,018
mężczyźni	0,455*	0,174	0,493*	0,211
kobiety	0,499*	0,121	0,511**	0,087
doświadczenie do 15 lat	0,836**	0,084	0,913**	0,661**
doświadczenie 16-35 lat	0,528**	0,927**	0,458*	0,291
doświadczenie 36 i więcej lat	0,16	-0,127	0,114	0,007
<b>Profil edukacyjny i zawodowy</b>				
magister	0,569**	0,299	0,881**	0,839**
licencjat	0,710**	0,386*	0,911**	0,974**
doświadczenie zawodowe do 15 lat	0,881**	0,486*	0,723**	0,869**
doświadczenie zawodowe 16-35 lat	0,664**	0,917**	0,515**	0,634**
doświadczenie zawodowe 36 i więcej lat	-0,203	-0,743**	-0,403*	0,009
specjalizacja w kraju	0,739**	0	0,539**	0,917**
specjalizacja za granicą	0,694**	0	0,624**	0,894**
znajomość języka angielskiego	0,568**	0,188	0,603**	0,836**
<b>Efektywność zasobów pracy</b>				
Produkcja brutto na ha	0,669**	0,239	0,811**	0,643**
Produkcja brutto na zatrudnionego	0,399*	0,468*	0,316	0,217
Produkcja brutto na dzień pracy	0,484*	0,228	0,548**	0,386*
Produkcja brutto na zarządzającego				
Płaca zasadnicza oraz składka ubezpieczeniowa	0,789**	0,968**	0,661**	0,556**
Dodatkowe płatności	0,463*	0,423*	0,593**	0,827**
<b>Udział (%)</b>	100	45	22	33

GJ: gospodarstwa jednoosobowe; SJ z o.o.: spółki jednoosobowe z ograniczoną odpowiedzialnością; Sp. z o.o.: spółki z ograniczoną odpowiedzialnością.

\*\* zmienna istotna na poziomie 0,01; \* zmienna istotna na poziomie 0,05.

Źródło: opracowanie własne.

Ważnym czynnikiem w sadownictwie jest zatrudnienie. Analiza danych wskazuje, że wprowadzenie nowych technologii i innowacyjnych rozwiązań, miało miejsce głównie dzięki specjalistom ze stażem co najmniej wynoszącym 15 lat ( $r = 0,836$ ). Jakość ich decyzji zarządczych jest najbardziej widoczna w SJ z o.o. ( $r = 0,913$ ). W mniejszych gospodarstwach wpływ profesjonalizmu, skutkującego lepszymi wynikami ekonomicznymi, odnotowano w przypadku kierowników z doświadczeniem do 35 lat. Na podstawie zgromadzonych danych możemy wywnioskować, że jakość decyzji zarządczych nie zawsze jest bezpośrednio związana ze zdobytym doświadczeniem.

Sadownictwo to sektor, w którym elastyczne zarządzanie, innowacyjne myślenie i stosowanie nowych technologii są niezbędne, aby osiągnąć dobre wyniki produkcyjne i ekonomiczne. W większości przypadków nośnikami tych wartości są młode osoby zarządzające, o niezbyt długim doświadczeniu.

Szkolenie w zakresie kwalifikacji zawodowych oraz doświadczenie ekspertów również mają bardzo duży wpływ na rozwój kapitału ludzkiego w sektorze sadowniczym. Zarówno tytuł licencjata, jak i magistra miały niemal równie silny wpływ. W celu wdrożenia najlepszych praktyk produkcji i standardów europejskich, specjaliści, którzy uczestniczyli w programach szkoleniowych w kraju i za granicą wykorzystywali zaawansowane urządzenia i technologie ( $r = 0,739$  i  $r = 0,694$ ).

Dobre płace oraz dodatkowe zachęty to kluczowe czynniki zatrzymania wykwalifikowanych specjalistów i rozwoju ekonomicznie opłacalnych gospodarstw sadowniczych.

## 5.5. Wnioski

Przedstawiona analiza dokumentuje istnienie znaczącego wpływu czynników zarządzania kapitałem ludzkim na sytuację ekonomiczną gospodarstw. Na jej podstawie można wyróżnić elementy wywierające największy wpływ na rozwój kapitału ludzkiego i jego skuteczne zarządzanie w gospodarstwach sadowniczych.

Ważnym czynnikiem rozwoju kapitału ludzkiego jest optymalna liczba kadry zarządzającej. Okresowe przeglądy przyczyniają się do optymalizacji liczby kadry zarządzającej i kierowniczej.

- Kompetencje i umiejętności młodych specjalistów stanowią ważny czynnik w ożywieniu i rozwoju gospodarstw sadowniczych. Doświadczenie zawodowe stanowi tu istotną determinantę wyłącznie w połączeniu z innowacyjnym myśleniem i stosowaniem nowych technik oraz technologii produkcji.

- Wyższy poziom wykształcenia osób zarządzających jest niezbędny dla rozwoju i doskonalenia kapitału ludzkiego.
- Kształcenie za granicą, a także swobodne posługiwanie się językami obcymi to czynniki mające pozytywny wpływ na rozwój kapitału ludzkiego.
- Zadowolające płace stymulują pracowników gospodarstw sadowniczych do mobilizacji potencjału fizycznego i psychicznego.

Modelowanie czynników zarządzania mających pozytywny wpływ na rozwój kapitału ludzkiego pomaga zbudować zintegrowany system wyboru, szkolenia i rozwoju zawodowego osób zarządzających i pracowników.

## Literatura

1. *Agricultural reports*, MAF, 2007-2013, <http://www.mzh.government.bg>.
2. *Study on agricultural holdings 2007-2013*.
3. Bencheva N., Tepavicharova M., (2011), *Autodidactic instruments for increasing the expertise of managers and staff*, National Conference „Learning from the crisis – lessons learned, recommendations and strategies”, CEA, 13 may 2011, Plovdiv, s. 155-167.
4. Bencheva N., (2011), *Regional clusters to improve efficiency and competitiveness of agricultural production*, Publishing House of Academic Agricultural University, Plovdiv.
5. Bencheva N., (2012), *State, problems and development of the agricultural sector in Bulgaria under the Common Agricultural Policy*, Agricultural sciences, t. 4, z. 9, s. 7-17.
6. Tepavicharova M., (2012), *Status, problems and development of human resources in the agricultural sector in Bulgaria under the Common Agricultural Policy*, Agricultural Sciences, t. 4, z. 9, s. 59.





**EGZEMPLARZ BEZPŁATNY**

*Nakład 440 egz., ark. wyd. 12,7  
Druk i oprawa: EXPOL Włocławek*