

ZESZYTY NAUKOWE
Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego
w Warszawie

EKONOMIKA
i ORGANIZACJA
GOSPODARKI
ŻYWNOŚCIOWEJ

NR 84 (2010)

Wydawnictwo SGGW
Warszawa 2010

KOMITET REDAKCYJNY

Wojciech Ciechomski, Alina Daniłowska, Michał Pietrzak, Henryk Runowski, Izabella Sikorska-Wolak, Joanna Szwacka-Mokrzycka, Maria Zajączkowska – redaktor naczelna, Aneta Stańko – sekretarz Komitetu Redakcyjnego

RECENZENCI

Sławomir Juszczak, Bogdan Klepacki, Joanna Paliszkiewicz, Michał Pietrzak, Henryk Runowski, Wojciech Ziętara

Redaktor – Jan Kiryjow

Redaktor techniczny – Violetta Kaska-Zmarzłowska

ISSN 2081-6979

Wydawnictwo SGGW

ul. Nowoursynowska 166, 02-787 Warszawa

tel. (22) 593 55 20 (-22, -25 – sprzedaż), fax (22) 593 55 21

e-mail: wydawnictwo@sggw.pl

www.wydawnictwosggw.pl

Druk: Agencja Reklamowo-Wydawnicza A. Grzegorzcyk, www.grzeg.com.pl

Spis treści

Magdalena Kozera

Zasoby kapitału ludzkiego i intelektualnego gospodarstw rolnych –
– aspekt teoretyczny oraz wybrane implikacje praktyczne 5

Robert Rusielik

Zmiany efektywności działalności rolniczej w województwach polski po akcesji
do Unii Europejskiej 13

Krzysztof Firlej

Globalizacja i integracja europejska – szansa, czy mit dla polskiego
agrobiznesu 23

Andrzej Bessert

Strategie działania przedsiębiorstw przemysłu cukrowniczego w zależności
od formy własności 33

Sławomir Jarka

Znaczenie dzierżawy gruntów rolnych w Polsce 47

Ewa Koloszytz

Koszty żywienia krów mlecznych a wyniki ekonomiczne gospodarstw 57

Marta Czekaj, Łukasz Satola

Szanse i bariery rozwoju produkcji mleka w Małopolsce w opinii rolników 63

Artur Wilczyński

Makroekonomiczne uwarunkowania produkcji mleka w Unii Europejskiej
do 2020 roku 77

Olga Stefko

Uwarunkowania rozwoju polskiego ogrodnictwa 87

Tadeusz Filipiak, Mariusz Maciejczak

Sektor warzywniczy w Polsce i w wybranych krajach UE 99

Agnieszka Rola-Jarzębowska

Przygotowanie audytu systemu HACCP na przykładzie wybranej restauracji 111

Edyta Gajos

Dobrostan bydła mlecznego – implikacje ekonomiczne 123

Olga Zajkowska

Charakterystyka kobiet nieaktywnych zawodowo w wieku okołoemerytalnym
mieszkających na wsi 133

Magdalena Kozera

Katedra Ekonomiki Przedsiębiorstw Agrobiznesu
Uniwersytet Przyrodniczy w Poznaniu

Zasoby kapitału ludzkiego i intelektualnego gospodarstw rolnych – aspekt teoretyczny oraz wybrane implikacje praktyczne

Wstęp

W rozważaniach o sukcesie rynkowym podmiotów gospodarczych poświęca się wiele miejsca specyficznym, unikatowym zasobom i kompetencjom tworzącym tzw. aktywa strategiczne, które umożliwiają przedsiębiorstwom uzyskiwanie trwałej przewagi konkurencyjnej, a w efekcie stałych ponadprzeciętnych dochodów [Macias 2009]. Opinie te wiążą się z zapoczątkowanym w latach dziewięćdziesiątych XX w. podejściem zasobowym do przedsiębiorstwa, które kładzie nacisk na zasoby podmiotów gospodarczych, szczególnie te niematerialne, trudno imitowane, a także na przedsiębiorczość i innowacyjność generowaną przez ludzi w tych jednostkach [Jasińska 2007]. Rozważania te odnieść można również do podmiotów rynku rolnego – gospodarstw rolnych, które – mimo odmiennych uwarunkowań techniczno-organizacyjnych, a często również społecznych – poddawane są działaniu, tych samych co inne branże, mechanizmów konkurencyjnego rynku. Gospodarstwo rolne jako podmiot rynku jest unikatową wiązką materialnych i niematerialnych zasobów i kompetencji. Czynnikiem, który sprawia, że składowe te przeistoczone zostają w kapitały i przyczyniają się do osiągnięcia sukcesu, jest jednostka ludzka, jej wiedza, doświadczenie, ambicje, indywidualne predyspozycje i przekonania. Niezaprzeczalna rola człowieka w gospodarowaniu znalazła swój wyraz w uznaniu wiedzy i umiejętności oraz zarządzania (obok ziemi, pracy i kapitału) za istotne czynniki produkcji. Era gospodarki opartej na wiedzy przynosi kolejne przewartościowania podejścia do człowieka i tego, co wnosi on w proces produkcji. Coraz dobitniej podkreśla się znaczenie kapitału intelektualnego jako zagregowanego czynnika sprawczego sukcesu rynkowego gospodarstw rolnych.

Celem opracowania jest zaprezentowanie problematyki zasobów ludzkich w rolnictwie, zwłaszcza w aspekcie ich transformacji w kapitał intelektualny, oraz próba zilustrowania zróżnicowania tego zasobu w gospodarstwach rolnych.

Zasoby ludzkie i ich transformacja w kapitał intelektualny

Zasoby gospodarcze przedsiębiorstw to najogólniej wszystko to, czym dysponuje przedsiębiorstwo, to ilość, wartość i przydatność tworzących je składników [Begg, Fischer, Dornbusch 2003]. To wszystkie materialne i niematerialne składowe procesu produkcji, które są niezbędne do wytwarzania dóbr rynkowych. Właściwe ich powiązanie i wykorzystanie pozwala na zrealizowanie założonych przez podmiot celów. Zasoby dzieli się na cztery podstawowe grupy, z których najistotniejsze z punktu widzenia gospodarowania są zasoby ludzkie. Obok nich wyróżnia się zasoby pieniężne (finansowe), rzeczowe oraz informacyjne [Griffin 2004]. Zasoby ludzkie to nie tylko praca fizyczna osób zatrudnionych w gospodarstwie, ale przede wszystkim ich umiejętności, wiedza, zdolności oraz predyspozycje do sprawnego łączenia innych zasobów i uzyskiwania założonych efektów ekonomicznych. Człowiek w sposób twórczy wykorzystuje kapitał finansowy dla uruchomienia zasobów rzeczowych – surowców, półproduktów, pomieszczeń itd. Aby jednak sprawnie i skutecznie wykorzystać będące w dyspozycji zasoby, musi posiłkować się informacjami w postaci różnego rodzaju użytecznych danych o rynku, konsumentach, gospodarce itp. Współczesna ekonomia do zasobów przedsiębiorstwa zalicza też technologię i przedsiębiorczość.

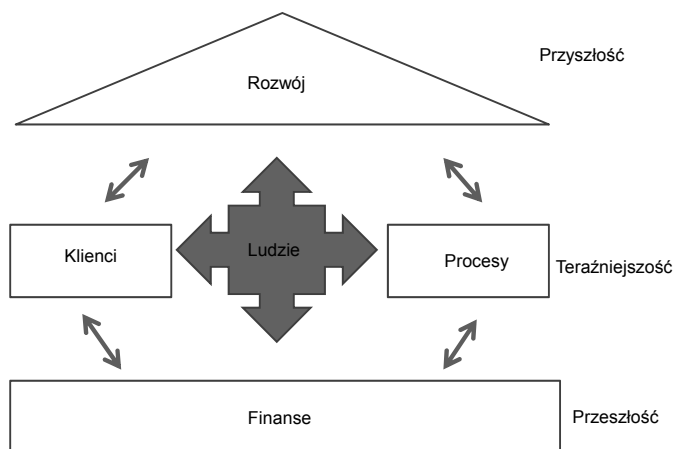
Tym, co decyduje o uruchomieniu zasobów są umiejętności, czyli wiedza nie tylko o tym, co i jak należy robić, ale także przekonania, intuicja i kreatywność człowieka [Sitek 1997]. Umiejętności łączone są w literaturze z takimi cechami jak: budowane przez organizację zdolności do szybkiego i odpowiedniego reagowania na trendy rynku i zmiany na nim zachodzące, zdolność trafnego kompilowania różnych zasobów w ramach przedsiębiorstwa czy użyteczność wynikająca z obsługiwanie unikatowych, wyspecjalizowanych lub rzadkich zasobów [Jasińska 2007]. W odróżnieniu od umiejętności kompetencje wiążą się ze specyfiką sektora czy branży, w których działa przedsiębiorstwo. Stanowią zespół właściwych danej branży, specyficznych cech i działań, które podmioty muszą opanować, aby utrzymać się na rynku. Z nimi wiążą się tzw. kluczowe czynniki sukcesu [Oblój 1993, Gierszewska, Romanowska 1995]. Wielu autorów jest zdania, że kluczowe kompetencje stanowią efekt synergii posiadania przez przedsiębiorstwo unikalnych zasobów oraz zdolności organizacyjnych [Chwistecka-Dudek, Sroka 2000]. Aby zasoby wyróżniły podmiot spośród wielu innych na rynku, muszą być cenne, rzadkie, trudne do imitacji oraz efektywnie zorganizowane [Romanowska 2004]. Cechy te określane są jako model VRIO (V – valuable, R – rare, I – inimitable, O – well organized resources).

Kapitał ludzki występuje jako zasób, który łączy w sobie wiedzę i umiejętności, pracę oraz przedsiębiorczość. Obejmuje również zdrowie i predyspo-

zycje człowieka, które przyczyniają się do wzrostu jego efektywności produkcyjnej. Jest źródłem obecnych i przyszłych dochodów lub przyszłego zadowolenia [Król, Ludwicyński 2007]. To właśnie kapitał ludzki określa możliwości dostosowawcze do zmian w otoczeniu oraz sprzyja kreacji nowych rozwiązań. Takie pojmowanie kapitału ludzkiego wskazuje na uzasadnione potrzeby jego kształtowania oraz powiększania za pośrednictwem inwestycji w potencjał biologiczny i intelektualny człowieka jako jeden z istotnych czynników przyszłych dochodów. Inwestycje te mogą przybierać postać wydatków na ochronę zdrowia, na teoretyczne i praktyczne kształcenie zawodowe, wydatki zwiększające mobilność jednostki ludzkiej itp.

Kapitał ludzki jest źródłem wiedzy w firmie oraz czynnikiem pierwotnym w odniesieniu do kapitału organizacyjnego i kapitału rynkowego. Ludzie i ich wiedza stają się najcenniejszym zasobem przedsiębiorstw, a przewagę na rynku zdobywają firmy potrafiące ukształtować lub zaangażować najlepszych pracowników, czyli pracowników o wysokiej jakości [Miś 2006].

E. Sveibi tworząc model Skandii, uważany za fundamentalny dla rozwoju rozważań nad kapitałem intelektualnym przedsiębiorstw, w centrum umieścił ludzi jako czynnik sprawczy, oddziałujący zarówno na procesy wewnętrzne zachodzące w przedsiębiorstwie, jak i na jego relacje z otoczeniem (rynek, klienci) w trzech perspektywach czasowych: przeszłości, teraźniejszości oraz przyszłości (rys. 1). Również pozostałe modele analityczne wyprowadzają kapitał intelektualny z bazy, którą stanowią zasoby ludzkie, nie pozostawiając wątpliwości co do ich roli.



Rysunek 1
Nawigator Skandii

Źródło: L. Edvinsson, M.S. Malone, Kapitał intelektualny, WN PWN, Warszawa 2001, s. 56.

Centralne umiejscowienie ludzi w modelu kapitału intelektualnego odzwierciedla sytuację wszystkich podmiotów gospodarczych, jednocześnie dość dokładnie obrazuje realia jednostki produkcyjnej, którą jest gospodarstwo rolne. Wychodząc od ogólnej koncepcji kapitału intelektualnego jako zasobu złożonego z wiedzy i umiejętności jej wykorzystania w celu osiągnięcia korzyści rynkowej [Paszek 2009], można przyjąć, że w specyficznych warunkach gospodarstwa możliwymi do wyodrębnienia będą takie elementy kapitału intelektualnego, jak:

- wiedza, która umożliwia przetwarzanie surowców w produkty generujące dochód gospodarstwa,
- praktyczne doświadczenia i zdolności umysłowe ludzi zatrudnionych w gospodarstwie, pozwalające na osiągnięcie sukcesu rynkowego,
- aktywa przedsiębiorstwa powstałe na podstawie czynności intelektualnych, np. uczenie się, nabywanie nowej wiedzy (inwestycje, wdrażanie innowacji w zakresie stosowanych technologii itp.).

Analizując zasoby wiedzy warto zauważyć, że w przypadku gospodarstwa rolnego niezwykle istotne jest posiadanie wiedzy technologicznej o charakterze dynamicznym, umożliwiającej przygotowanie i przeprowadzenie procesu produkcyjnego zgodnie z prowadzonym kierunkiem działalności rolniczej. Wiedza ta obejmuje procesy produkcyjne (konstrukcja i przebieg procesów produkcyjnych), system produkcji (informacje o możliwościach produkcyjnych, charakterystyki stanowisk produkcyjnych, maszyn i urządzeń wykorzystywanych w procesie produkcji itd.) oraz same produkty (planowanie produkcji w zakresie ilości i jakości). Obok struktury wiedzy istotne wydają się jej źródła oraz doświadczenie. Dlatego badając kapitał ludzki jako składnik kapitału intelektualnego przyjęto za Wosiem [2004], iż rozwój gospodarstwa odbywa się na zasadzie ewolucji naturalnej oraz przechodzi przez klasyczne fazy cyklu życia podmiotu opisane szeroko w literaturze marketingowej. Wynika z nich, że gospodarstwo przechodzi proces ewolucji, której cykliczność opisywana jest przez generacyjne zmiany pokoleniowe. Zmiany te wiążą się na ogół z reorganizacją gospodarstwa, przedłużeniem jego fazy dojrzałości i trwania na rynku.

Pomiar i ocena zasobów ludzkich gospodarstw rolnych odbywa się na ogół na podstawie połączonego zestawu mierników jakościowych i ilościowych. Wśród miar jakościowych wyróżnia się najczęściej wiek, płeć czy poziom wykształcenia formalnego rolników [Marcysiak, Szarek 2009, Dudek 2010]. Znacznie trudniej jest już zastosować miary ilościowe bazujące na informacjach statystyczno-finansowych (np. rentowność zasobów ludzkich). Jeszcze więcej trudności napotyka pomiar kapitału intelektualnego gospodarstw rolnych. Jest on możliwy w oparciu o zestaw twierdzeń o charakterze jakościowym, składających się na kartę oceny punktowej. W opracowaniu przedstawiono niektóre spostrzeżenia

będące wynikiem przeprowadzenia badań fokusowych zmierzających do weryfikacji empirycznej metody badawczej.

Grupę fokusową stanowiły gospodarstwa o zróżnicowanych kierunkach produkcji (między innymi: gospodarstwo trzodowe, mleczne, rybne, roślinne, agroturystyka połączona z produkcją roślinną). Gospodarstwa te wytypowane zostały do badań jako wiodące w branży przez pracowników ARiMR i ODR. Wszystkie osiągały ponadprzeciętne wyniki produkcyjne, a ich kierownicy czynnie uczestniczyli w życiu społecznym lokalnej społeczności.

Badanie wykazało, że we wszystkich przypadkach przejęcie gospodarstwa przez następcę wiązało się z podjęciem działalności inwestycyjnej oraz przeprowadzeniem radykalnych zmian modernizacyjnych zmierzających do wzrostu stopnia specjalizacji w wybranym kierunku produkcji przy jednoczesnym zwiększeniu jej skali. Okazało się, że relatywnie najmniejsze znaczenie dla podjętych działań miał wiek przejęcia gospodarstwa – niemal wszyscy uczestnicy badania przejęli gospodarstwa w wieku 25–35 lat i prowadzili je przez okres dłuższy niż 10 lat, przy czym wszyscy byli młodsi niż ustalona przez IERiGŻ mediana wieku rolników, tj. 47 lat [Dudek 2010]. W kontekście kreowania zasobu kapitału intelektualnego oceniano również efektywność korzystania z doświadczenia starszego pokolenia. Zdecydowana większość uczestników badania stwierdziła, iż znaczny postęp techniczny i technologiczny, a także informatyzacja życia sprawiają, że tradycyjnie pojmowane doświadczenie jako źródło wiedzy rolniczej straciło na znaczeniu na rzecz profesjonalnego doradztwa rolniczego. Na znaczeniu zyskało doradztwo firm komercyjnych, proponujących często rozwiązania innowacyjne, wychodzące naprzeciw oczekiwaniom rolników dążących do zwiększenia skuteczności ekonomiczno-finansowej swoich gospodarstw.

O kapitale ludzkim mówi się, iż jest głęboko osadzony w środowisku społecznym. Znajduje to odzwierciedlenie w skali i rodzaju powiązań rolników z lokalną społecznością. Rolnicy biorący udział w badaniu byli aktywnymi uczestnikami nie tylko organizacji sfery rynkowej (grupy producentów, wspólne użytkowanie maszyn, związki hodowców itd.), lecz również tych działających na rzecz poprawy warunków społeczno-ekonomicznych środowiska lokalnego, z którego się wywodzili.

Zwyczajowo przyjmuje się, iż wyznacznikiem jakości kapitału ludzkiego jest poziom wykształcenia formalnego rolników prowadzących gospodarstwo [Marcysiak, Szarek 2009]. Zastosowanie jednak tego kryterium jakości kapitału ludzkiego jako głównego, obok płci i wieku, wydaje się być wątpliwe. Okazuje się bowiem, że w badanej grupie znajdowali się rolnicy, którzy ukończyli tylko szkołę zawodową, a osiągnięte w gospodarstwie wyniki należały do wiodących w rejonie. W tym przypadku istotne jest podkreślenie roli kształcenia ustawicznego oraz samodzielnego zdobywania wiedzy ekonomicznej oraz fachowej rol-

niczej z czasopism branżowych, ośrodków doradztwa, na drodze współpracy sąsiedzkiej (tzw. wczesne naśladownictwo), czy przez uczestnictwo w targach rolniczych i innych imprezach tego typu.

Oprócz wymienionych już cech ludzi i ich działań niezwykle ważne dla kształtowania kapitału intelektualnego jest przywództwo. Stanowi ono pomost, który łączy kapitał ludzki ze strukturalnym, zatem łączy człowieka z tym, co stanowi wynik jego działań w sferze materialnej i kształtowanych relacji. Rolę przywódcy, lidera może pełnić tylko człowiek, który potrafi sprawić, aby pracownicy w określony sposób wypełniali swoje obowiązki, by właściwie korzystali z zapewnionej im infrastruktury, aby korzyści były jak największe i aby uzyskać efekt synergii. Przywództwo obejmuje również zapewnienie odpowiedniej współpracy pomiędzy systemami technicznymi, strategiami, strukturami, wartościami, otoczeniem biznesowym rynkiem i światem [Regulski 2003]. Właściwe przywództwo znajduje swoje przełożenie na skuteczność działań i osiągnięte wyniki ekonomiczne. Wiąże się ono również z charakterem podejmowania decyzji rozwojowych i związanym z tym ryzykiem odpowiedzialności za efekty. W większości wypadków decyzje związane z rozwojem gospodarstwa (ubieganie się o kredyt na inwestycje lub przeprofilowanie działalności gospodarstwa) podejmowane były przez prowadzących w sposób autorytarny, bez konsultacji z rodziną czy też następcą. Załedwie w jednym przypadku decyzję rozważano w konsultacji z żoną i starszym pokoleniem. Autorytarny sposób podejmowania decyzji uzasadnić można w dwojaki sposób: z jednej strony, przyjmując za Stonerem i Wankelem [1992], iż jest on typowy dla przedsiębiorstw przechodzących etap przemian, a do takich bez wątpienia zaliczyć można polskie gospodarstwa rolne, z drugiej strony, podejmowanie decyzji w gospodarstwach ma swoje uwarunkowania w tradycyjnym pojmowaniu osoby kierującej gospodarstwem jako głowy rodziny, do której należy ostateczna decyzja w każdej sprawie.

Podsumowanie

Doskonalenie działalności podmiotów jest celem działania wszystkich kierujących nimi osób. Doskonalenie to odbywa się na drodze poprawy techniki, jakości, rozwijania zakresu specjalizacji czy też skali produkcji. Bez wątpienia jednak wiąże się z zasobem intelektualnym tkwiącym w ludziach, pomysłem, ideą czy chęcią poszukania rozwiązania. Dotyczy to również gospodarstw rolnych, które tak jak i inne podmioty gospodarcze działają na konkurencyjnym rynku i uczestniczą w nieustannej grze rynkowej, w której ceną niedostosowania do reguł jest eliminacja z rynku. Świadomość tego faktu wśród rolników wzrasta i przekłada się na konkretne inwestycje, związane między innymi z wiedzą, edu-

kacją, rozwojem. W polskich gospodarstwach rolnych coraz silniej zaznacza się nowy zasób, dotychczas nienazwany, określany kapitałem intelektualnym. Bazą jego rozwoju są zasoby ludzkie, które umiejętnie transformowane tworzą kapitał ludzki, strukturalny i relacyjny, a te w efekcie przyczyniają się do sukcesu rynkowego przedsiębiorstwa. W opracowaniu przedstawiono niektóre spostrzeżenia związane z pomiarem kapitału intelektualnego w gospodarstwach. Wskazano na zasadność kompleksowego analizowania kapitału ludzkiego w łączności z otoczeniem zewnętrznym (lokalnym środowiskiem społecznym) jako stymulant rozwoju gospodarstw. Podkreślono, że centralne umiejscowienie ludzi w modelu kapitału intelektualnego sprawdza się w szczególny sposób w przypadku gospodarstw rolnych.

Literatura

- BEGG D., FISCHER S., DORNBUSCH R., 2003: *Ekonomia. Makroekonomia*. PWE, Warszawa.
- CHWISTECKA-DUDEK H., SROKA W., 2000: Core competencies – koncepcja strategiczna. *Przegląd Organizacji* nr 7-9.
- DUDEK M., 2010: Kapitał ludzki w rolnictwie oraz wybrane instrumenty wspierające jego rozwój. IERiGŻ, Komunikaty Raporty Ekspertyzy nr 540, Warszawa.
- EDVINSSON L., MALONE M.S., 2001: *Kapitał intelektualny*. PWN, Warszawa.
- GIERSZEWSKA G., ROMANOWSKA M., 1995: *Analiza strategiczna przedsiębiorstwa*. PWE, Warszawa.
- GRIFFIN R. W., 2004: *Podstawy zarządzania organizacjami*. PWE, Warszawa.
- JASIŃSKA A., 2007: Wybrane elementy kapitału intelektualnego w świetle założeń koncepcji zasobowej. *Prace naukowe Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu* nr 1187.
- KRÓL H., LUDWICZYŃSKI A. (red. nauk.), 2007: *Zarządzanie zasobami ludzkimi Tworzenie kapitału ludzkiego organizacji*. PWN, Warszawa.
- MACIAS J., 2009: Nowe koncepcje przewagi konkurencyjnej współczesnych przedsiębiorstw. *Przegląd Organizacji* nr 9.
- MARCYSIAK A., SZAREK S., 2009: Oddziaływanie cech jakościowych kapitału ludzkiego na wyniki ekonomiczne gospodarstw rolniczych. *RN SERiA* tom XI, zeszyt 1.
- MIŚ T.: Rola jakości kapitału ludzkiego w rozwoju regionu rozdrobnionego rolnictwa; dostęp on-line: <http://mikro.univ.szczecin.pl/bp/pdf/90/6.pdf>; stan na 25.07.2010.
- OBLÓJ K., 1993: *Strategia sukcesu firmy*. PWE, Warszawa.
- PASZEK A., 2009: Analiza procesów tworzenia kapitału intelektualnego w przedsiębiorstwach produkcyjnych. *Zarządzanie Przedsiębiorstwem* nr 2/2009, Wyd. Polskie Towarzystwo Zarządzania Produkcją, Opole.
- REGULSKI K.: Metody klasyfikacji i pomiaru kapitału intelektualnego. *Gazeta IT* dostęp on-line: <http://gazeta-it.pl/200305226087/Metody-klasyfikacji-i-pomiaru-kapitalu-intelektualnego.html#trzy>; stan na 25.07.2010.
- ROMANOWSKA M., 2004: *Planowanie strategiczne w przedsiębiorstwie*. PWE, Warszawa.

SITEK E., 1997: Strategia rozwoju w ujęciu zasobowej teorii firmy. Ekonomista 1997, Wydawnictwo Key Text sp. z o.o. Warszawa.

STONER J., WANKEL CH., 1992: Kierowanie. PWE, Warszawa.

WOŚ A., 2004: W poszukiwaniu rozwoju polskiego rolnictwa. IERiGŻ, Warszawa.

Recourses of human and intellectual capital in agricultural farms – theoretical aspect and its practice implications

Abstract

In this paper some implication of existence of intellectual capital was presented. It was also showed that, this recourse is most stronger accented in polish agriculture farms. The basis of progress of this capital is human capital. The skillful transformation of human resources made new resource of human, structural and relations capital. The effect is the market success of farm.

Robert Rusielik

Katedra Zarządzania Przedsiębiorstwami
Zachodniopomorski Uniwersytet Technologiczny w Szczecinie

Zmiany efektywności działalności rolniczej w województwach Polski po akcesji do Unii Europejskiej

Wstęp

W 2004 roku Polska wstąpiła do Unii Europejskiej. Rolnictwo polskie funkcjonuje w odmiennych uwarunkowaniach gospodarczych, które wyznacza wspólna polityka rolna (WPR) i polityka spójności. Instrumenty wykorzystywane w ramach Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2007–2013, a wcześniej Planu Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2004–2006 oddziałują na rolnictwo Polski w kluczowy sposób. Środki płynące na polską wieś z tych instrumentów skierowane są głównie na rozwój obszarów wiejskich, ale rolnictwo ciągle ma tu dominujące znaczenie. Ważne jest więc właściwe, czyli efektywne, wykorzystanie tych środków. Strategie rozwojowe wskazują na zmniejszanie się roli rolnictwa w rozwoju obszarów wiejskich i będzie się to wiązało ze zmniejszaniem się środków na jego rozwój. Tym bardziej staje się istotne podejmowanie działań zwiększających efektywność produkcji rolniczej. Istotne znaczenie w tym przypadku ma sposób pomiaru i monitoring zmian. Celem badań było zbadanie zmian efektywności działalności rolniczej po akcesji do Unii Europejskiej. W tym celu porównano rok 2005, czyli pierwszy pełny rok członkostwa w Unii, z rokiem 2008. Jednym z rodzajów pomiaru efektywności jest sposób wykorzystania zastosowanego nakładu w celu uzyskania danego efektu, a w sytuacji wielowymiarowej – wielu nakładów i wielu efektów. W badaniach zaprezentowano z jednej strony próbę pomiaru efektywności w skali makro w podziale na województwa, tzn. próbę określenia, jakie są osiągnięte efekty tej działalności przy danych zasobach, nakładach i technice. Natomiast z drugiej strony do tego pomiaru zostały wykorzystane cztery alternatywne metody analizy granicznej, w których pomiar efektywności odbywa się na podstawie porównania z obiektami uznanymi za efektywne przez oszacowanie odpowiedniej funkcji granicznej. Szacowanie tej funkcji można przeprowadzić przez wykorzystanie odpowiednich modeli ekonometrycznych lub sformalizowanych modeli matematycznych.

W przeprowadzonej analizie wykorzystano dwie metody: nieparametryczną metodę analizy granicznej DEA (*Data Envelopment Analysis*) i parametryczną metodę SFA (*Stochastic Frontier Analysis*). Ponadto dla każdej z metod zastosowano dwa alternatywne modele.

Metody

Metoda SFA wykorzystuje koncepcję zaproponowaną przez Aignera, Lovella i Schmidta [1977] oraz Meeussena i Van den Broecka [1977], którą można przedstawić za pomocą stochastycznej funkcji produkcji w następujący sposób:

$$\ln(y_i) = x_i\beta + v_i - u_i,$$

dla $i = 1, 2, \dots, N$,

gdzie: \ln – logarytm naturalny, y_i – produkcja, x_i – wektor wartości zmiennych objaśniających, β – estymowany wektor nieznanych parametrów, v_i – składniki losowe mające niezależne identyczne rozkłady normalne o średniej zero i skończonej wariancji (σ_v^2), u_i – nieujemna zmienna losowa reprezentująca nieefektywność.

Oszacowawszy funkcję graniczną, możemy określić dla każdego obiektu (w relacji do oszacowanej funkcji) efektywność techniczną (TE):

$$TE_i = \frac{y_i}{\exp(x_i\beta)} = \frac{\exp(x_i\beta - u_i)}{\exp(x_i\beta)} = \exp(-u_i).$$

Estymację można wykonać przez zastosowanie metod programowania liniowego. Powszechnie stosowana jest w tej sytuacji metoda najmniejszych kwadratów.

Do pomiaru metodą DEA wykorzystano jedną z najbardziej popularnych technik zaproponowanych w pracy *Production Frontiers* [Färe i inni 1995]. Do obliczenia efektywności technicznej wykorzystano koncepcję pomiaru efektywności przedstawioną przez Coelli, Prasada Rao i Battese'a w pracy *An introduction to efficiency and productivity analysis* [Coelli i inni 1988]. Koncepcja ta zakłada, że na całkowitą efektywność ekonomiczną wpływają dwa składniki, tj. efektywność techniczna i efektywność alokacyjna. Można oszacować krzywą efektywności, którą wyznaczają obiekty efektywne. Poza tą krzywą znajdują się obiekty wykazujące się pewnym stopniem nieefektywności, a za pomocy tej krzywej można ten stopień obliczyć. Ogólnym założeniem tej metody jest to, że efektywność danego czynnika produkcji jest ilorazem danego nakładu do zamierzonego efektu. Rozwijając to do sytuacji wielowymiaro-

wej, można przyjąć, że jeśli będziemy dysponować s -efektami i m -nakładami, efektywność przyjmie postać:

$$\frac{\sum_{r=1}^s u_r y_r}{\sum_{i=1}^m v_i x_i} = \frac{u_1 y_1 + u_2 y_2 + \dots + u_s y_s}{v_1 x_1 + v_2 x_2 + \dots + v_m x_m}$$

gdzie: y_r – wartość efektu, u_r – waga efektu, x_i – wartość nakładu, v_i – waga nakładu.

Po sprowadzeniu nakładów i efektów do wielkości syntetycznych istnieje możliwość obliczenia współczynnika efektywności przez rozwiązanie zadania programowania liniowego, gdzie obliczany współczynnik ma postać funkcji celu poddanej maksymalizacji. Funkcja taka obliczana jest dla każdego obiektu, natomiast zmiennymi optymalizowanymi są wagi efektów i wagi nakładów.

A. Charnes, W. W. Cooper, E. Rhodes w publikacji *Measuring the efficiency of decision making units* przedstawili sposób rozwiązania tej funkcji za pomocą metody programowania liniowego [Charnes i inni 1978].

Do pomiaru efektywności technicznej (*TE*) wykorzystano 4 modele ekonometryczne. Model BC1 zaproponowany przez Battese'a i Coelli'ego [Battese 1992] i model BC2 [Battese 1995], które można zaliczyć do grupy metod parametrycznych, oraz modele CCR [Charnes, Cooper, Rhodes 1978] i BCC [Banker, Charnes, Cooper 1984].

W badaniach wykorzystano następujący zestaw zmiennych: nakłady x_1 – powierzchnia użytków rolnych (tys. ha), x_2 – liczba ciągników (tys. jednostek pociągowych), x_3 – pracujący w rolnictwie (osoby), x_4 – nawożenie NPK (tys. ton), x_5 – nawożenie CaO (tys. ton), x_6 – pogłowie bydła (tys. szt.), x_7 – pogłowie trzody (tys. szt.), efekt y_1 – wartość skupu produktów rolnych (mln zł).

Wyniki

W tabeli 1 zostały zamieszczone wyniki pomiaru efektywności technicznej w roku 2005 i w roku 2008 dla modeli BC1 i BC2. Należy zaznaczyć, że w artykule nie podano pełnych wyników estymacji funkcji kosztów i produkcji, a jedynie otrzymane wskaźniki efektywności.

Zastosowanie modelu BC1 wykazało średnią efektywność w roku 2005 na poziomie 83,05%, natomiast w roku 2008 efektywność ta wyniosła 79,03%. Oznacza to spadek o około 4 pp. Najmniejszą efektywność techniczną w roku 2005 uzyskano w województwie lubelskim i wyniosła ona 51,80%, natomiast w roku 2008 w województwie lubuskim i w tym przypadku efektywność wyniosła 48,41%. Największą efektywnością w roku 2005 osiągnięto w województwie

Tabela 1

Efektywność działalności rolniczej w Polsce w latach 2005 i 2008 dla modeli BC1 i BC2

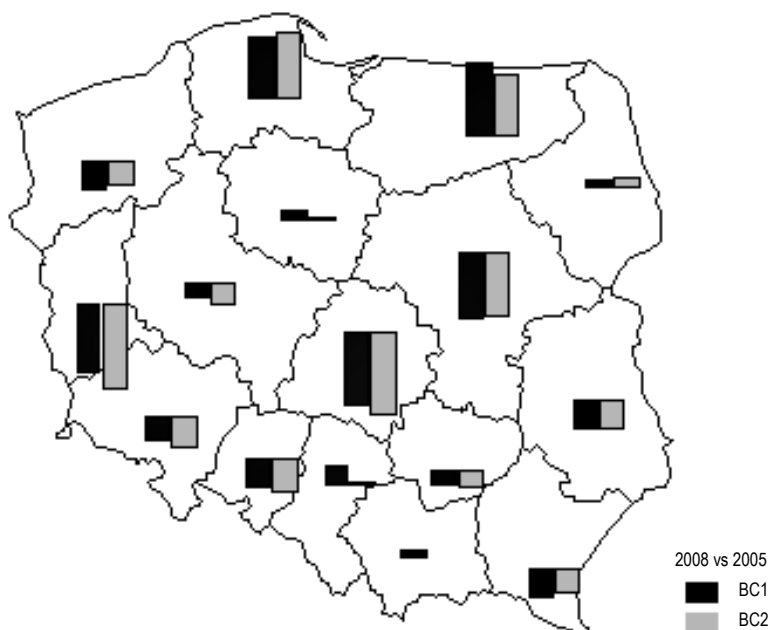
Województwo	Efektywność w roku 2005		Efektywność w roku 2008	
	BC1	BC2	BC1	BC2
dolnośląskie	79,71	81,41	68,43	67,69
kujawsko-pomorskie	92,16	92,94	97,92	95,32
lubelskie	51,80	52,41	65,60	65,60
lubuskie	79,36	86,11	48,41	47,56
łódzkie	98,99	99,91	64,93	60,79
małopolskie	69,03	69,96	72,42	70,30
mazowieckie	98,82	96,26	68,36	66,59
opolskie	95,70	95,84	81,02	78,98
podkarpackie	66,73	65,80	53,75	54,82
podlaskie	93,67	93,94	97,24	98,36
pomorskie	60,76	59,76	89,97	90,99
śląskie	85,13	90,89	95,02	93,64
świętokrzyskie	96,37	99,55	88,63	90,75
warmińsko-mazurskie	65,22	69,18	98,73	97,45
wielkopolskie	98,77	99,95	91,29	88,47
zachodniopomorskie	96,64	96,49	82,70	85,02
średnia	83,05	84,40	79,03	78,27
maksimum	98,99	99,95	98,73	98,36
minimum	51,80	52,41	48,41	47,56

Źródło: badania własne.

łódzkim (98,99%), natomiast w roku 2008 – w województwie warmińsko-mazurskim (98,73%).

W poszczególnych województwach zmiany pomiędzy efektywnością skalkulowaną w roku 2005 a tą efektywnością w roku 2008 były bardzo zróżnicowane. W dziewięciu województwach odnotowano spadek wskaźnika efektywności, natomiast w 7 odnotowano wzrost. Analiza tych zmian wykazuje, że największy spadek zanotowano w przypadku województwa łódzkiego. Zmiana ta wyniosła około 34%. W województwach lubuskim i mazowieckim odnotowano wysokie (około 30%) spadki efektywności. Największy wzrost wskaźnika efektywności odnotowano w województwie warmińsko-mazurskim. Wzrost ten wyniósł 33,51%.

W przypadku wykorzystania modelu BC2 średnia efektywność w roku 2005 wyniosła 84,4%, natomiast w roku 2008 – 78,27%. Oznacza to spadek o około 6%. Najmniejszą efektywność techniczną w 2005 roku wykazano również w województwie lubelskim i wyniosła ona 52,41%, natomiast w 2008 roku było to województwo lubuskie i w tym przypadku efektywność wyniosła 47,56%. Największą efektywnością w roku 2005 wykazało się województwo wielkopolskie (99,95%), natomiast w roku 2008 – województwo podlaskie (98,36%).



Rysunek 1

Różnice w efektywności działalności rolniczej w Polsce pomiędzy rokiem 2008 a 2005 w modelach BC1 i BC2

Źródło: badania własne.

W poszczególnych województwach zmiany pomiędzy efektywnością skalowaną w roku 2005 a tą efektywnością w roku 2008 były bardzo zróżnicowane. Podobnie jak w przypadku modelu BC1, w 9 województwach odnotowano spadek wskaźnika efektywności, natomiast w 7 odnotowano wzrost. Największy spadek zanotowano w województwie łódzkim i było to około 39%. Stosunkowo wysoki spadek wskaźnika odnotowano również w województwach lubuskim i mazowieckim (28%). Największy wzrost wskaźnika efektywności odnotowano w województwie pomorskim (31,23%).

W tabeli 2 zamieszczono wyniki pomiaru efektywności przy zastosowaniu modeli CCR i BCC. Średnia efektywność techniczna dla modelu CCR wyniosła w 2005 roku 87,23%, natomiast w roku 2008 – 95,62%. W 2005 roku najmniejszą efektywność miało województwo małopolskie, wyniosła ona 59,07%. W 2008 roku najmniejszą efektywność odnotowano w województwie podkarpackim i wyniosła ona 67,33%.

W przypadku modelu CCR w 2005 roku odnotowano 8 województw z wskaźnikiem efektywnym, a mianowicie były to województwa: dolnośląskie, lubuskie, łódzkie, mazowieckie, podlaskie, warmińsko-mazurskie, wielkopolskie i zachod-

Tabela 2

Efektywność działalności rolniczej w Polsce w latach 2005 i 2008 dla modeli CCR i BCC

Województwo	Efektywność w roku 2005		Efektywność w roku 2008	
	CCR	BCC	CCR	BCC
dolnośląskie	100,00	100,00	100,00	100,00
kujawsko-pomorskie	96,21	97,85	100,00	100,00
lubelskie	81,54	86,15	88,78	88,84
lubuskie	100,00	100,00	100,00	100,00
łódzkie	100,00	100,00	96,86	96,89
małopolskie	59,07	78,47	100,00	100,00
mazowieckie	100,00	100,00	100,00	100,00
opolskie	90,01	100,00	100,00	100,00
podkarpackie	62,46	100,00	67,33	100,00
podlaskie	100,00	100,00	100,00	100,00
pomorskie	63,71	72,97	86,16	94,53
śląskie	80,05	100,00	98,29	100,00
świętokrzyskie	62,57	100,00	92,52	100,00
warmińsko-mazurskie	100,00	100,00	100,00	100,00
wielkopolskie	100,00	100,00	100,00	100,00
zachodniopomorskie	100,00	100,00	100,00	100,00
średnia	87,23	95,97	95,62	98,77
minimum	59,07	72,97	67,33	88,84

Źródło: badania własne.

niopomorskie. W 2008 roku było tych województw 10. W porównaniu do roku 2005 województwo łódzkie utraciło wskaźnik efektywności, natomiast województwa kujawsko-pomorskie, małopolskie i opolskie wykazały wskaźnik efektywny.

Wśród województw z wskaźnikiem nieefektywnym w roku 2008 w porównaniu do roku 2005 zmiany stopnia nieefektywności wykazywały generalnie tendencję rosnącą. Największą różnicę w tej grupie zaobserwowano w województwie świętokrzyskim, w którym wyniosła ona 29,95%, zaś w województwie pomorskim wyniosła ona 22,45%.

Średnia efektywność techniczna dla modelu BCC wyniosła w 2005 roku 95,97%, a w 2008 roku – 98,77%. W roku 2005 najmniejszą efektywność miało województwo pomorskie, w którym wyniosła ona 72,97%. W 2008 roku najmniejszą efektywność miało województwo lubelskie z wskaźnikiem efektywności na poziomie 88,84%.

W przypadku modelu BCC w 2005 roku odnotowano aż 12 województw z wskaźnikiem efektywnym. Były to województwa: dolnośląskie, lubuskie, łódzkie, mazowieckie, opolskie, podkarpackie, podlaskie, śląskie, świętokrzyskie, warmińsko-mazurskie, wielkopolskie i zachodniopomorskie. W roku 2008 wo-

jewództw tych było 13. W porównaniu do roku 2005 tylko województwo łódzkie utraciło efektywność, natomiast województwa kujawsko-pomorskie i małopolskie wykazały wskaźnik efektywny.

Wśród województw z wskaźnikiem nieefektywnym zmiany stopnia nieefektywności w roku 2008 w porównaniu do roku 2005 miały generalnie tendencję rosnącą. Największą różnicę w tej grupie zaobserwowano w województwach małopolskim i pomorskim.

Podsumowanie i wnioski

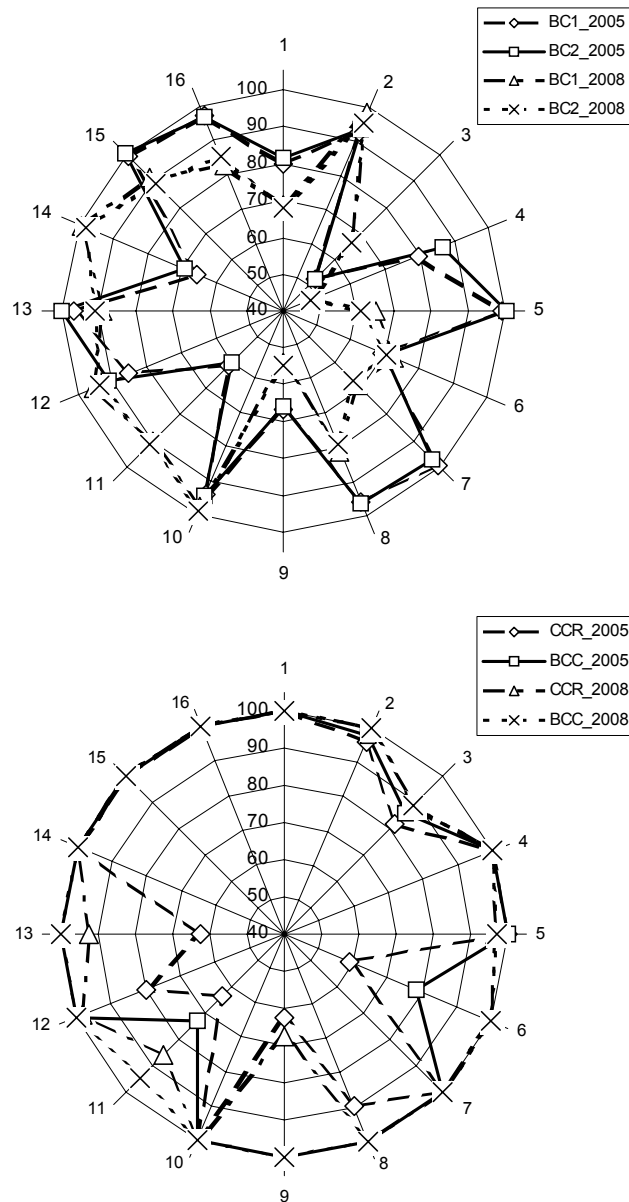
W badaniach porównano efektywność techniczną działalności rolniczej w 2005 roku, czyli pierwszym pełnym roku funkcjonowania po akcesji do Unii Europejskiej, i w 2008 roku, czyli po czterech latach funkcjonowania polskiego rolnictwa w nowych uwarunkowaniach. Zastosowano dwie alternatywne metody analizy granicznej, tj. parametryczną metodę SFA i nieparametryczną DEA. Ze względu na odmienność metod pomiaru nie można porównywać otrzymanych wskaźników efektywności i z tego powodu porównania zostały uogólnione.

Porównując otrzymane wskaźniki efektywności w modelach BC1 i BC2 pomiędzy rokiem 2008 a rokiem 2005, można zauważyć, że średnia efektywność w skali kraju zmalała o kilka procent w obydwu modelach. W przypadku dziewięciu województw wartość wskaźnika efektywności zmalała. Spadek ten w niektórych przypadkach wyniósł ponad 30%. Były to województwa: lubuskie, łódzkie i mazowieckie. Z kolei największy wzrost wskaźnika efektywności nastąpił w województwie pomorskim.

Porównanie otrzymanych wskaźników efektywności przedstawiono na rysunku 2.

Poziom wskaźnika efektywności w modelach CCR i BCC w roku 2008 wzrósł w porównaniu z rokiem 2005. Działalność rolnicza w większości województw była efektywna w rozumieniu założeń przyjętych w zastosowanej metodzie. W roku 2005 przy zastosowaniu modelu CCR w ośmiu województwach działalność okazała się efektywna, a w roku 2008 – w dziesięciu. Natomiast w przypadku modelu BCC było to odpowiednio 12 i 13 województw.

Porównując wyniki pomiaru obydwu metod, można stwierdzić, że są one znacznie zróżnicowane. Ze względu na odmienność podejścia tych metod nie można otrzymanych wskaźników porównywać wprost. Jednak nawet ogólne wyniki w kilku przypadkach są odwrotne. Przykładowo działalność rolnicza w województwie lubuskim w przypadku zastosowania metody SFA wykazuje się niskim stopniem efektywności, natomiast w przypadku metody DEA jest efektywna (100%). W tym ostatnim przypadku może o tym decydować specyficzny układ zmiennych i brak możliwości porównania z innymi województwami.



Oznaczenia: 1 – dolnośląskie, 2 – kujawsko-pomorskie, 3 – lubelskie, 4 – lubuskie, 5 – łódzkie, 6 – małopolskie, 7 – mazowieckie, 8 – opolskie, 9 – podkarpackie, 10 – podlaskie, 11 – pomorskie, 12 – śląskie, 13 – świętokrzyskie, 14 – warmińsko-mazurskie, 15 – wielkopolskie, 16 – zachodniopomorskie

Rysunek 2

Porównanie poziomu efektywności działalności rolniczej w poszczególnych województwach przy zastosowaniu modeli BC1, BC2, CCR i BCC

Źródło: badania własne.

Analiza zmian w efektywności działalności rolniczej po akcesji do UE nie jest jednoznaczna. W kilku przypadkach otrzymane wyniki nie pozwalają stwierdzić, czy dane województwo polepszyło swoją efektywność, czy pogorszyło, ponieważ wyniki jednego modelu wykluczają inne. W związku z powyższym należy zastosować dodatkowe analizy.

Literatura

- AIGNER D.J., LOVELL C.A.K., SCHMIDT P. 1977: *Formulation and Estimation of Stochastic Frontier Production Function Models*, „Journal of Econometrics”, 6.
- BANKER R.D., CHARNES A., COOPER W.W. 1984: *Some Models for Estimating Technical and Scale Inefficiency in Data Envelopment Analysis*, „Management Science” 30.
- BATTESE G.E., COELLI T.J. 1992: *Frontier production functions, technical efficiency and panel data: With application to paddy farmers in India*, „Journal of Productivity Analysis”, 3.
- BATTESE G.E., COELLI T.J. 1995: *A Model for Technical Inefficiency Effects in a Stochastic Frontier Production Function for Panel Data*. „Empirical Economics”, 20.
- CHARNES A., COOPER W. W., RHODES E. 1978: *Measuring the efficiency of decision making units*, „European Journal of Operational Research”, vol. 2, issue 6.
- COELLI T., PRASADA R., BATTESE G. 1998: *An introduction to efficiency and productivity analysis*, Kluwer Academic Publishers, Boston-Dordrecht-London.
- FÄRE R., GROSSKOPF S., LOVELL A. K. 1995: *Production Frontiers*, Cambridge: Cambridge University Press.
- MEEUSEN W., VAN DEN BROECK J. 1977: *Efficiency Estimation from Cobb-Douglas Production Functions With Composed Error*, „International Economic Review”, 18.

Changes in the efficiency of farming in the provinces after the Polish accession to the European Union

Abstract

The article presents the results of measuring the technical efficiency of agriculture in Poland using two alternative methods of group analysis of the border (frontier analysis): method SFA (Stochastic Frontier Analysis) and DEA method (Data Envelopment Analysis). The main objective of this study was to determine what changes in the efficiency of agricultural activity took place after the Polish accession to the European Union. For this purpose, there were compared the effectiveness of the years 2005 and 2008. The results show that, depending on the econometric model may show the effectiveness of changes either increasing or decreasing trend in the case of the same province.

Krzysztof Firlej

Katedra Strategii Zarządzania i Rozwoju Organizacji
Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

Globalizacja i integracja europejska – szansa czy mit dla polskiego agrobiznesu

Wstęp

Przyglądając się funkcjonowaniu polskiej gospodarki w dobie globalizacji i integracji europejskiej, można zastanowić się nad stanem obecnym funkcjonowania poszczególnych jej działów i możliwościami w zakresie rozwoju. Moment przekształceń transformacyjnych, które wystąpiły w latach dziewięćdziesiątych ubiegłego stulecia, rozpoczął nową erę gospodarczą w naszym kraju oraz stworzył nowe możliwości rozwojowe, które wiele lat wcześniej były domeną wysoko rozwiniętych państw Europy Zachodniej. Samo włączenie naszego kraju do państw, w których funkcjonuje gospodarka rynkowa było krokiem umożliwiającym wstąpienie do zglobalizowanych struktur gospodarczych i legitymowało do czynnego uczestnictwa w międzynarodowej współpracy gospodarczej. Unia Europejska kierując się również swoim interesem nie mogła zauważyć perspektywicznych korzyści płynących ze współpracy z ogromnym rynkiem prawie 40-milionowego państwa leżącego w środku Europy. Była to również jedna z przyczyn wstąpienia naszego kraju do Unii Europejskiej, które nastąpiło w 2004 roku i zostało określone przez wielu ekonomistów jako zwieńczenie kilkunastoletnich starań. Sześć lat funkcjonowania w strukturach unijnych odmieniło nasz kraj zarówno pod względem gospodarczym, jak i politycznym. Zmianie uległa struktura gospodarki, nastąpiły dalsze przekształcenia prywatyzacyjne, zmodernizowano większość przedsiębiorstw, co jeszcze bardziej przyczyniło się do prorynkowych zachowań polskich przedsiębiorstw i wysokiego pozycjonowania naszej gospodarki na arenie międzynarodowej. W poprzednim roku polska gospodarka jako jedyna w Unii Europejskiej zanotowała wzrost gospodarczy, co szczególnie dobrze zostało odebrane w czasach powszechnej recesji na arenie międzynarodowej. Oceniając jako pozytywne ogólne kształtowanie się poziomu rozwoju gospodarczego w Polsce, należy zastanowić się, jak globalizacja i integracja europejska wpłynęła na funkcjonowanie agrobiznesu, a więc sektora gospodarki, który *de facto* zapewnia bezpieczeństwo żywnościowe, ale także

wpływa na kształtowanie się wielu ważnych wskaźników makroekonomicznych w naszym kraju.

Ewolucja i rola procesu globalizacji w funkcjonowaniu polskiego agrobiznesu

Aktualnie funkcjonujący agrobiznes, czyli dawniejsza gospodarka żywnościowa, nierozzerwalnie związany jest z procesem globalizacji, który z każdym dniem coraz szybciej rozprzestrzenia się we wszystkich zakątkach całego globu. Dzisiejszy świat, nazywany często globalną wioską, sprzyja możliwościom globalnej unifikacji towarów i ich późniejszej dywersyfikacji. Jednym z głównych problemów do rozwiązania przez współczesnych ekonomistów jest wykreowanie współczesnej globalnej koncepcji rozwoju obszarów wiejskich, która w precyzyjny sposób określiłaby najkorzystniejszą pod względem efektywności lokalizację wytwarzania produktów żywnościowych zarówno dla jej producentów, jak i konsumentów. Definiując proces globalizacji, mamy na myśli wzrost współzależności i integracji państw, społeczeństw, gospodarek i kultur, czego efektem jest tworzenie się „jednego świata” jako światowego społeczeństwa [Kempny 1998, s. 241]. W okresie przedakcesyjnym szczególnie na wsi polskiej rozpowszechniona była opinia, że procesy globalizacyjne można interpretować w myśl definicji globalizacji zaprezentowanej przez A.Giddensa, czyli że jest to zanikanie kategorii państwa narodowego, kurczenie się przestrzeni społecznej na rzecz wzrostu tempa interakcji poprzez wykorzystanie technologii informacyjnych [Giddens 2004, s. 74–75] oraz wzrost znaczenia organizacji ponad- i międzynarodowych, w szczególności ponadnarodowych korporacji [Sztompka 2005, s. 93–94]. Z kolei Penc uważa, że najlepsza jest dzisiaj taka organizacja, która zmienia się odpowiednio do potrzeb rynku i potrzeby te w określonym stopniu kreuje, tworząc spójną strategię działania i uwzględniając ograniczenia otoczenia [Penc 2003, s. 12]. Aby zrozumieć proces globalizacji i europeizacji polskiej gospodarki żywnościowej, należy prześledzić kolejne etapy jej rozwoju, które zachodziły na przestrzeni ostatnich 120 lat.

Proces rozwoju działań gospodarczych o zasięgu globalnym, powszechnie nazywany procesem globalizacji, został zapoczątkowany w latach dziewięćdziesiątych XIX w., a więc wtedy, gdy nasze ziemie znajdowały się w rękach zaborców. Osiąganie wysokich poziomów produkcji przy minimalnych kosztach związane było w początkowej fazie współpracy międzynarodowej ze wzrostem korzyści wynikających z postępu technicznego i stosowania coraz nowocześniejszych rozwiązań technologicznych w produkcji. W rozwoju globalizacji ważną rolę odegrał handel międzynarodowy, który nieprzerwanie rozwijał się do

momentu wystąpienia ogólnoświatowego kryzysu w latach trzydziestych XX w. Ówczesna polska gospodarka żywnościowa nie miała możliwości uczestniczenia w intensywnym rozwoju kapitalizmu i inwestycjach na całym świecie. Pomimo tego, w II połowie XIX w. i na początku XX w. na ziemiach polskich powstawały i rozwijały się cukrownie, browary, młyny przemysłowe, rzeźnie, konserwiarnie, palarnie cykorii, wytwórnie wódek, cukierków, wyrobów tytoniowych, octu, krochmalnie i syropiarnie, mleczarnie itp., które uczestniczyły w międzynarodowym handlu. Były to przedsiębiorstwa, które po odzyskaniu przez Polskę niepodległości i w całym okresie międzywojennym stanowiły podstawę funkcjonującego wówczas przemysłu spożywczego. Pomimo ogólnoświatowego kryzysu polskie przedsiębiorstwa przemysłu rolno-spożywczego przetrwały trudny okres i rozpoczęły swe funkcjonowanie na światowych rynkach. W 1937 roku na ziemiach polskich funkcjonowały 9342 zakłady przemysłu spożywczego, wśród których 80% stanowiły młyny, gorzelnie rolnicze i winiarnie, zatrudniające średnio po 3–4 pracowników. Struktura pozostałych była następująca: 1209 zakładów o stanie załogi 10–25 osób, 576 zakładów zatrudniających 26–49 osób, 215 zakładów więcej niż 50 pracowników. Skalę produkcji właściwą dla działalności przemysłowej osiągała tylko część zakładów w przemyśle tytoniowym, cukrowni, bekoniami, konserwiarni i szynkowni, przetwórnicy cykorii, palarni kawy, drożdżowni, browarów, makaroniarni, wytwórni wódek. Przedsiębiorstwa te w wystarczający sposób funkcjonowały zarówno w kraju, jak i na rynkach międzynarodowych. Okres II wojny światowej był bardzo trudny dla przedsiębiorstw żywnościowych, które musiały przetrwać trudy związane z działaniami wojennymi oraz powrócić do normalnego stanu funkcjonowania. W 1945 roku funkcjonowało 13,6 tys. zakładów przetwórstwa rolno-spożywczego zatrudniających powyżej 5 pracowników. Pierwsze lata powojenne były okresem odbudowy zakładów przemysłowych (zarówno spożywczych, jak i produkujących środki do produkcji rolnej) oraz ich nacjonalizacji i uspołdzielczania, zarówno firm przemysłowych, jak i większych zakładów rzemieślniczych. Trudno w nich mówić o procesie umiędzynarodawiania przedsiębiorstw, które ledwie nadszły z zaopatrzeniem krajowego rynku. W latach 1950–1955 polska gospodarka żywnościowa, jak i jej przedsiębiorstwa przechodziły okres przyspieszonej industrializacji, w którym produkcja przemysłu spożywczego wzrastała w tempie 15% rocznie. Następował rozwój współpracy międzynarodowej opartej na wymianie handlowej z tak zwanym blokiem wschodnim, w której największą rolę odgrywał ZSRR. Następny okres to lata 1956–1980, w których wystąpił rozwój państwowego przemysłu spożywczego, a tempo tego rozwoju wynosiło ponad 5% rocznie. W tych latach wystąpiła szybko postępująca koncentracja przetwórstwa spożywczego, zwłaszcza w sektorze państwowym. Liczba państwowych zakładów przemysłu spożywczego obniżyła się czterokrotnie (z 6 do 1,5 tys.), przy ponad

trzykrotnym wzroście produkcji. Zbudowano od podstaw przemysł chłodniczy, drobiarski, tłuszczowy, paszowy, owocowo-warzywny i koncentratów spożywczych. Coraz lepiej rozwijała się współpraca międzynarodowa przedsiębiorstw, wciąż niestety zawężona do terenów Europy Wschodniej. W latach 80. nastąpiła względna stabilizacja sektora, a produkcja została utrzymana na poziomie lat 70. Był to okres reformowania gospodarki centralnie planowanej w kierunku ściślejszego powiązania jej z rynkiem przez: system cen umownych, system bodźców eksportowych, zwiększanie samodzielności przedsiębiorstw, podejmowanie prób przywrócenia związku cen z kosztami. Był to okres występowania w Polsce coraz większej liczby akcji protestacyjnych, w których domagano się normalnej egzystencji polskiego społeczeństwa opartej na wzorcach zachodnich.

Lata 90. to okres radykalnych zmian strukturalnych i systemowych sektora rolno-spożywczego, zapoczątkowanych liberalnym ustawodawstwem o prowadzeniu działalności gospodarczej i tzw. urynkowaniem gospodarki żywnościowej. Zachodzące zmiany zainicjowały procesy transformacji przemysłu rolno-spożywczego i wzrost poziomu inwestowania. W początkowej fazie przekształceń lokowano inwestycje w małej przedsiębiorczości, co spowodowało przemieszczenie do przetwórstwa lokalnego prawie 1/3 produkcji przemysłu spożywczego. Jako znaczące efekty przekształceń przemysłu spożywczego w latach 90. można wymienić: poprawę oferty rynkowej, zwłaszcza pod względem bogactwa asortymentowego i atrakcyjności opakowań, rozwój działów produkcji o dużym udziale wartości dodanej, poprawę efektywności przetwórstwa i jego konkurencyjności (niestety pomimo wzrostu cen zbytu przemysłu spożywczego było niższe zarówno od stopy inflacji, jak i dynamiki cen żywności). Konkurencja o rynki zbytu i zróżnicowana struktura przetwórstwa przywróciły jego podmiotom zdolność reagowania na zmiany w otoczeniu rynkowym. Poważną kwestię w procesie włączania naszej gospodarki rolno-żywnościowej do struktur unijnych stanowiły poglądy mieszkańców polskiej wsi. W świadomości osób zamieszkujących tereny wiejskie wciąż tkwił pogląd, że globalizacja gospodarki prowadzi do zaniku tożsamości narodowej, przez co zanikają kultury lokalne. Doskonale została w przypadku naszego społeczeństwa odzwierciedlona teza, że tożsamość narodowa ustępuje wobec identyfikacji ze społeczeństwem globalnym, a przeciwwagą dla takich zachowań jest powrót do korzeni kultur lokalnych [Walczak-Duraj 2006, s. 265]. Kwestia poglądów mieszkańców polskiej wsi była bardzo istotnym problemem, gdyż na przełomie wieków przemysł spożywczy stał się ważną gałęzią polskiego przemysłu, zatrudniająca 0,5 mln osób, a wartość jego obrotów wynosiła około 13% wartości wytworzonego PKB. Dopiero włączenie polskich przedsiębiorstw przemysłu rolno-spożywczego w system dofinansowania ze środków przedakcesyjnych (Phare, Sapard, ISPA), działalność

funduszy i fundacji (FAPA – Fundacji Programów Pomocy dla Rolnictwa) zajmujących się administrowaniem środkami pomocy zagranicznej kierowanej do rolnictwa i sektorów z nim związanych, realizacja programów pomocowych UE dla obszarów wiejskich, jak: STRUDER, INRED, PAOW czy RAPID, działalność Europejskiego Funduszu Rozwoju Wsi Polskiej oraz pożyczki FDPA (Programu Promocji Przedsiębiorczości Wiejskiej) przyczyniły się do powolnego akceptowania i nieuchronności zaistnienia nowej sytuacji.

Reasumując, można stwierdzić, że druga połowa XX wieku przyczyniła się do dużego wzrostu produkcji przemysłu rolno-spożywczego i była okresem technologicznej, technicznej i organizacyjnej rewolucji w przetwórstwie żywności. Społeczność polskiej wsi zajmująca się w większości wytwarzaniem produktów spożywczych zaczęła zauważać korzyści płynące z procesu globalizacji i europeizacji gospodarki rolno-żywnościowej. Wzrastała liczba euroentuzjastów, która po pięciu latach członkostwa wzrosła do ponad 80%. Dominujące w drugiej połowie XX w. zakłady typu manufakturowego lub warsztaty rzemieślnicze zostały w większości zastąpione przez zakłady przemysłowe różnej wielkości, stosujące przemysłowe metody przetwórstwa oraz wydajne i bezpieczne technologie. Zachodzące zmiany systemowe zmieniły obraz przemysłu rolno-spożywczego oraz wpłynęły na dokonanie inwestycji o charakterze modernizacyjno-odtworzeniowym i rozwojowym, zapewniających konkurowanie na rynkach globalnych.

Prywatyzacja *versus* globalizacja polskiego agrobiznesu – mit czy szansa?

Prywatyzacja agrobiznesu i przemysłu rolno-spożywczego rozpoczęła się w 1989 roku, kiedy w przetwórstwie żywności funkcjonowało 16 000 firm rzemieślniczych, i była procesem przekształceń własnościowych mającym na celu transformację ustrojową w agrobiznesie, tj. przejęcie przedsiębiorstw państwowych przez jednostki prywatne w trybie wielu możliwych w zastosowaniu procedur prywatyzacyjnych. Umożliwiła ją ustawa o działalności gospodarczej i o inwestycjach z udziałem kapitału zagranicznego. Prywatyzacja zarówno w agrobiznesie, jak i przemyśle spożywczym dokonała się 3 drogami: przez powstanie nowych firm w drodze prywatnych inwestycji, prywatyzację przedsiębiorstw państwowych i przekształcenia w spółdzielczości. Największe przedsiębiorstwa agrobiznesu zostały sprywatyzowane metodą bezpośrednią, tj. przekształcono je w spółki Skarbu Państwa – dotyczyło to największych przedsiębiorstw przemysłu spożywczego (200) oraz przemysłu pracującego dla rolnictwa. W procesie prywatyzacji współuczestniczyły także Narodowe Fundusze

Inwestycyjne¹. W grupie firm przekształconych na podstawie ustawy o prywatyzacji najczęściej przekazywano je w odpłatne użytkowanie spółkom pracowniczym lub ich mienie przeznaczano na sprzedaż. Likwidowane przedsiębiorstwa z przyczyn ekonomicznych były głównie sprzedawane lub wnoszone do spółek.

Negatywną stroną prywatyzacji agrobiznesu i przemysłu rolno-spożywczego była koncentracja akcji w rękach menedżmentu i inwestorów zewnętrznych. Udział rolników w przekształceniach własnościowych przemysłu rolno-spożywczego miał niestety charakter symboliczny, gdyż inicjatywy prywatyzacyjne pozostawały w rękach załóg pracowniczych, rolnicy musieli opłacić gotówką obejmowane akcje (nie posiadali preferencji pracowniczych), poziom zorganizowania rolników jako dostawców surowca był niski, a złożone procesy prywatyzacyjne były niezrozumiałe dla rolników.

Odrębnie zostały sprywatyzowane państwowe gospodarstwa rolne, których przekształceń własnościowych dokonała Agencja Własności Rolnej Skarbu Państwa². Prywatyzację tych gospodarstw poprzedził proces restrukturyzacji mającej na celu stworzenie jednostek organizacyjnych o racjonalnej strukturze przestrzennej. Część gospodarstw, które nie zostały sprzedane lub wydzierżawione, pozostała w rękach wyznaczonych przez Agencję administratorów. W wyniku tych działań tworzone były nowe gospodarstwa, jak również powiększane istniejące gospodarstwa prywatne, gdyż część ziemi była sprzedawana indywidualnym rolnikom.

Zmiany własnościowe w przedsiębiorstwach polskiego przemysłu spożywczego były pochodną zmian w całym przemyśle, a cele stawiane prywatyzacji w odniesieniu do tych podmiotów były takie same jak w innych przedsiębiorstwach. Do najważniejszych celów mikroekonomicznych można zaliczyć: zmiany struktury produkcyjnej i organizacyjnej, zmiany w technice i technologii wytwarzania, podniesienie konkurencyjności i efektywności produkcji oraz pobudzanie eksportu.

W latach 1990–1996 przekształceniami własnościowymi objętych zostało prawie 80% państwowych przedsiębiorstw przemysłu rolno-spożywczego. W Polsce proces prywatyzacji przebiegał dość sprawnie, chociaż charaktero-

¹ Narodowe Fundusze Inwestycyjne, NFI, fundusze inwestycyjne utworzone przez Skarb Państwa w ramach Programu Powszechnej Prywatyzacji (PPP), działające w formie spółek akcyjnych. Majątek NFI stanowią akcje byłych przedsiębiorstw państwowych, przekształconych w spółki, wniesione do funduszy przez Skarb Państwa. http://portalwiedzy.onet.pl/70324,,,,narodowe_fundusze_inwestycyjne,haslo.html, dostęp 1.06.2010 r.

² Agencja Własności Rolnej Skarbu Państwa została powołana w październiku 1991 r. mocą ustawy o gospodarowaniu nieruchomościami rolnymi Skarbu Państwa po to, aby przejąć, zrestrukturyzować i sprywatyzować mienie po państwowych gospodarstwach rolnych, nieruchomości rolne Państwowego Funduszu Ziemi, a także inne mienie rolne stanowiące własność Skarbu Państwa.

wał się zmiennym nasileniem w poszczególnych częściach okresu transformacji. Do końca 2003 roku poddano zmianom własnościowym 5401 jednostek. Oznacza to, że 63% firm państwowych istniejących w roku 1990 (8453 jednostek) zmieniło swoją formę prawno-organizacyjną. Najpopularniejszą metodą prywatyzacji była prywatyzacja bezpośrednia (2035 jednostek), natomiast najmniejszym zainteresowaniem cieszyła się prywatyzacja pośrednia (342 jednostki). Nie było to zaskoczeniem, gdyż forma ta przewidziana była dla firm największych. W Polsce do końca 2003 r. stosowano wszystkie metody przekształceń własnościowych prywatyzując przedsiębiorstwa działające w branży spożywczej (dominowały małe i średnie przedsiębiorstwa). Prywatyzacja firm spożywczych jeszcze się nie zakończyła. Obecnie do sprywatyzowania pozostało ponad 40 podmiotów państwowych. Ministerstwo Skarbu Państwa chce dokończyć proces prywatyzacji i do końca 2010 roku sprywatyzować stacje unasienniania i hodowli zwierząt oraz rynki hurtowe. Obecnie przy zakupie akcji rolnicy są uprzywilejowaną grupą, będą je mogli kupić jako pierwsi i na preferencyjnych warunkach. Trudno spodziewać się szerszego zainteresowania ofertą Ministerstwa ze strony rolników, gdyż sprzedawane spółki z sektora rolno-spożywczego są w średniej kondycji finansowej i prawdopodobnie akcje będzie trzeba wystawić w ofercie publicznej, gdyż w wielu przypadkach jedynym ratunkiem dla nich jest przeprowadzenie szybkiej prywatyzacji. Rolnicy nie posiadają odpowiedniego kapitału, aby stać się właścicielami dużego pakietu akcji, co czyniłoby ich liczącym się graczem na polskim rynku. Z tego powodu uruchomione zostały działania wspierające wobec lokalnych grup działania, które w większym stopniu jak indywidualni rolnicy mogliby uczestniczyć w procesie prywatyzacji.

Oceniając sposób i przyczyny tak długotrwałego procesu prywatyzacji przemysłu rolno-spożywczego, można wskazać na jego słabości, które przejawiają się w: braku jednoznacznie określonej polityki prywatyzacyjnej, spadku zamożności polskiego społeczeństwa, bezrobociu, pauperyzacji społeczności wiejskiej, słabym dopływie kapitału zagranicznego, mocnym wpływem patriotyzmu lokalnego i lobbingu partyjnego, braku kapitału inwestycyjnego w zakładach przetwórczych, szerokim uczestnictwie w procesach prywatyzacji członków rad pracowniczych, blokowaniu procesów prywatyzacyjnych i wniosków przez członków rad pracowniczych. Ważną barierą prywatyzacji okazały się braki w uregulowaniu kwestii udziału rolników w prywatyzacji przedsiębiorstw przemysłu rolno-spożywczego. Wydaje się, że procesowi prywatyzacji powinna sprzyjać niska wycena wartości polskich przedsiębiorstw. Barierą jednak było to, że w momencie wyceny wartość księgowa i odtworzeniowa prywatyzowanych przedsiębiorstw były wysokie, ale wartość realna niska, co obniżało ich pozycję rynkową.

Po upadku bloku socjalistycznego kierunek polskiego handlu zagranicznego został zmieniony, a wraz z nim pojawili się nowi odbiorcy produktów rolno-żywnościowych. Pierwsze sześć lat przekształceń transformacyjnych przyczyniło się do tego, że polskie przedsiębiorstwa doskonale zaczęły kooperować z zagranicznymi partnerami, a 70% handlu przypadało na kraje Unii Europejskiej. Dopiero w tym momencie pojawiła się duża szansa rozwoju dla polskich przedsiębiorstw przemysłu rolno-spożywczego. Jednym z największych odbiorców polskich produktów żywnościowych okazały się Niemcy, które powoli zaczęły wypierać dotychczasowy rynek regionalny z krajami CEFTA. Prywatyzacja polskich przedsiębiorstw przemysłu spożywczego w okresie transformacji, chociaż nie w pełni przeprowadzona, przyczyniła się do tego, że po akcesji do Unii Europejskiej w Polsce następuje stabilny rozwój gospodarki żywnościowej i charakteryzuje ją wysokie tempo wzrostu eksportu rolno-spożywczego ogółem (średnioroczny wzrost wynosi około 19%). Równocześnie występuje szybki wzrost importu produktów rolno-spożywczych (średniorocznie blisko 18%), czego ostatecznym efektem jest wzrost dodatniego salda obrotów artykułami rolno-spożywczymi do ponad 2 mld euro średniorocznie. Należy jednak zauważyć, że w okresie członkostwa wzrósł jedynie handel z państwami UE. Podstawową przyczyną tego stanu rzeczy jest swobodny dostęp do rynków UE artykułów rolno-spożywczych spełniających standardy sanitarne i weterynaryjne UE, jak również konkurencyjne ceny³. Ponadto niedostosowanie polskiego handlu do wymagań globalizacyjnych w okresie transformacji polskiej gospodarki wynika z jego nadmiernego rozproszenia, trudności dotyczących procesów integracyjnych z Unią Europejską i dużych możliwości konkurencyjnych ze strony globalnych, światowych firm handlowych wchodzących szybko na atrakcyjny rynek polski [Szulce 1998, s. 95–96]. Należy podkreślić, że w okresie pełnego członkostwa na polski rynek żywnościowy powróciło znaczne ożywienie, które wspierane jest działaniami przedsiębiorców o charakterze inwestycyjnym i modernizacyjnym. Rozwój rynków zbytu żywności zapewnił trwałe ożywienie w produkcji zwierzęcej rolnictwa, wzrost powiązań tegoż rolnictwa z rynkiem oraz stały rozwój przemysłowego przetwórstwa żywności.

Reasumując, należy stwierdzić, że polska gospodarka żywnościowa po wejściu do UE wzmocniła swoją pozycję na wspólnym rynku europejskim, a funkcjonujące na nim przedsiębiorstwa zajmują coraz bardziej znaczącą pozycję na światowych rynkach żywności. Obecnie Polska należy do jednych

³ Bułkowska M., Rowiński J., Pozycja Polski jako eksportera produktów rolno-spożywczych na rynku Unii Europejskiej, http://www.ierigz.waw.pl/documents/Seminarium_Bulkowska.pdf, dostęp 1.07.2010 r.

z największych w UE producentów zbóż, mięsa, mleka, cukru i rzepaku, zwiększa swój udział w dostawach żywności na rynki unijne oraz rozwija powiązania handlowe z tymi rynkami.

Podsumowanie

W przedstawionych rozważaniach starano się zaprezentować, jaką rolę w tworzeniu zglobalizowanego sektora polskiego agrobiznesu odegrała ewolucja polskiej gospodarki żywnościowej od czasów zaborów. Każdy z rozpatrywanych okresów miał swój wydatny wkład w tworzenie nowoczesnej gospodarki rynkowej, która wskazuje drogę rozwoju i od której nie ma odwrotu. Niewątpliwie największą szansę sektor polskiego agrobiznesu otrzymał na początku lat dziewięćdziesiątych ubiegłego stulecia. Okres transformacji naszej gospodarki dotyczył wszystkich jej działów i przyniósł wiele korzyści. Funkcjonowanie w strukturach unijnych otworzyło wielką szansę dla polskiego agrobiznesu, dla wszystkich jego działów i tylko od zasobności w postaci kapitału ludzkiego i rzeczowego zależy jego rozwój o zasięgu globalnym.

Należy też brać pod uwagę, że uczestnictwo w światowym rynku producentów żywności naszych największych przedsiębiorstw napotyka wciąż na wiele przeszkód. Główne problemy sektora żywnościowego mają charakter strukturalny, gdyż są związane z nadmiernym rozdrobnieniem rolnictwa i głównych działów przetwórstwa, małą skłonnością producentów do współdziałania zamiast konkurowania. Nie zawsze sprawne jest także otoczenie instytucjonalne rolnictwa i przetwórstwa spożywczego. Dla funkcjonowania w nowocześnie zglobalizowanej światowej gospodarce żywnościowej jest jeszcze wiele do zrobienia, ale najważniejsze wstępne etapy zostały już wykonane. Na dzień dzisiejszy pozostaje przedsiębiorstwom spełnienie wymogów unijnych i dążenie do osiągnięcia najwyższych światowych standardów w produkcji.

Literatura

- GIDDENS A.: *Socjologia*. Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa 2004.
- KEMPNY M.: *Globalizacja*. [w:] *Encyklopedia socjologii*. Oficyna Naukowa, Warszawa 1998.
- PENC J.: *Zarządzanie w warunkach globalizacji*. Difin, Warszawa 2003.
- SZTOMPKA P.: *Socjologia zmian społecznych*. Znak, Kraków 2005.
- SZULCE H.: *Struktury i strategie w handlu*. PWE, Warszawa 1998.
- WALCZAK-DURAJ D.: *Podstawy współczesnej socjologii*. Omega-Praxis, Pabianice 2006.

Globalization and European integration – an opportunity or myth of the Polish agribusiness

Abstract

This article presents the problem of evolution of agri-business sector and its ability to function in the era of globalization and European integration. Describing the successive stages of development of Polish food the author wonders how they influenced the international cooperation of Polish enterprises and the opportunities arising from their positioning in the global economy. Special regard was given to privatization of enterprises in transition, subjected to the transformation and included in agri – food industry in the EU structures. The author argues that the mere inclusion of our country to the countries of market economy was a move to allow to join the globalized economic structures and legitimated active participation in international economic cooperation. It is considered that six years of operation in the EU structures changed our country both economically and politically. The EU membership has changed the structure of the economy and has continued transformation of privatization and modernization of most companies. Subsequent market-oriented transformation of corporate behavior forced the agribusiness sector and the high positioning of our economy to the international arena. Operation in the EU structures has opened a great opportunity for the Polish agri-business, for all its divisions, and only from wealth in the form of human and physical capital depends its development on a global scale.

Andrzej Bessert

Katedra Ekonomiki i Organizacji Przedsiębiorstw

Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Strategie działania przedsiębiorstw przemysłu cukrowniczego w zależności od formy własności

Wstęp

Od początku funkcjonowania w gospodarce rynkowej w polskim sektorze cukrowniczym występowała sytuacja kryzysowa. Wynikała ona m.in. z nadmiernej dekoncentracji produkcji, która ograniczała możliwości osiągnięcia efektu skali; powolnego procesu racjonalizacji produkcji i redukcji kosztów; dużej liczby konkurujących ze sobą podmiotów, wytwarzających cukier zazwyczaj w ilości przekraczającej popyt oraz niewystarczającej ochrony celnej. Powodowało to obniżenie siły przetargowej w stosunku do odbiorców cukru i kształtowanie się ceny poniżej kosztów produkcji. W przebiegających powolnie procesach prywatyzacji uczestniczyli zagraniczni inwestorzy posiadający wieloletnie doświadczenie w produkcji cukru w krajach macierzystych i poza ich granicami. W artykule dokonano porównania działań podejmowanych przez posiadające doświadczenie na rynku unijnym koncerny zagraniczne zaangażowane w polskie cukrownictwo z działaniami w cukrowniach należących do Skarbu Państwa, w okresie transformacji systemowej.

Zakres badań

Opracowania dokonano na podstawie badań przeprowadzonych w latach 2004–2005, które dotyczyły okresu 1996–2003. Badaniami zostały objęte cukrownie prywatne, należące do dwóch z czterech funkcjonujących ówczesnie w Polsce koncernów zagranicznych – British Sugar Overseas – BSO (10 cukrowni) i Pfeifer und Langen – P&L (11 cukrowni) oraz cukrownie należące do Skarbu Państwa, wchodzące w skład dwóch Spółek Cukrowych – Mazowiec-

ko-Kujawskiej S.C. – M-K S.C. (8 cukrowni) i Poznańsko-Pomorskiej S.C. – P-P S.C. (8 cukrowni). Dane empiryczne stanowiące podstawę analizy badanych obiektów pochodziły z dokumentów wtórnych (sprawozdań finansowych, produkcyjnych). Zostały one wzbogacone o informacje pierwotne dotyczące organizacji poszczególnych obszarów funkcjonalnych, zebrane w oparciu o kwestionariusz wywiadu kierowanego.

W celu wykazania różnic w stosowanych strategiach działania między badanymi grupami właścicielskimi dokonano dekompozycji działalności badanych cukrowni na następujące obszary funkcjonalne: produkcja, zbycie produktów, polityka kadrowa i finansowa.

Nawiązując do stwierdzenia Grupy Strategor, „że strategię przedsiębiorstwa lepiej odzwierciedlają decyzje inwestycyjne i wybory dotyczące alokacji zasobów niż deklaracje dyrektorów” [Strategor 1995, s. 25], w opracowaniu przyjęto następującą definicję strategii: „Strategia to zespół skoordynowanych, dostosowanych do sytuacji firmy oraz otoczenia, działań podejmowanych w określonym przedziale czasu”. Zgodnie z definicją strategię rozpatrywane były w ujęciu wynikowym, tzn. na podstawie analizy *ex post* rzeczywiście podejmowanych działań w badanych grupach przedsiębiorstw.

Organizacja i ekonomika badanych przedsiębiorstw przemysłu cukrowniczego

Przeprowadzone analizy danych, jak i informacje zebrane przy pomocy kwestionariusza wywiadu wskazują na istnienie różnic funkcjonowania poszczególnych grup cukrowni w badanym okresie. Podstawową z nich było silne ograniczenie samodzielności jednostek zależnych na rzecz realizacji strategii, wytyczonej na szczeblu centralnym w grupach prywatnych inwestorów, w przeciwieństwie do państwowych holdingów cukrowniczych. Decyzje podejmowane w jednostkach podporządkowanych ograniczały się do prowadzenia bieżącej działalności cukrowni. Pozostawiono jednak możliwość oddolnego inicjowania działań rozwojowych, które były realizowane w sytuacji zgodności z zamierzeniami określonymi dla całej grupy, po uzyskaniu akceptacji jednostki nadrzędnej. Pomimo iż jednym z zadań nałożonych na utworzone państwowe holdingi cukrownicze było opracowanie programów restrukturyzacji oraz koordynacja ich realizacji [Kondrakiewicz 2000, s. 130], jednostki nadrzędne pozostawiły spółkom partnerowym daleko idącą swobodę działania, ograniczając się do opiniowania i akceptacji przedłożonych przez poszczególne cukrownie planów in-

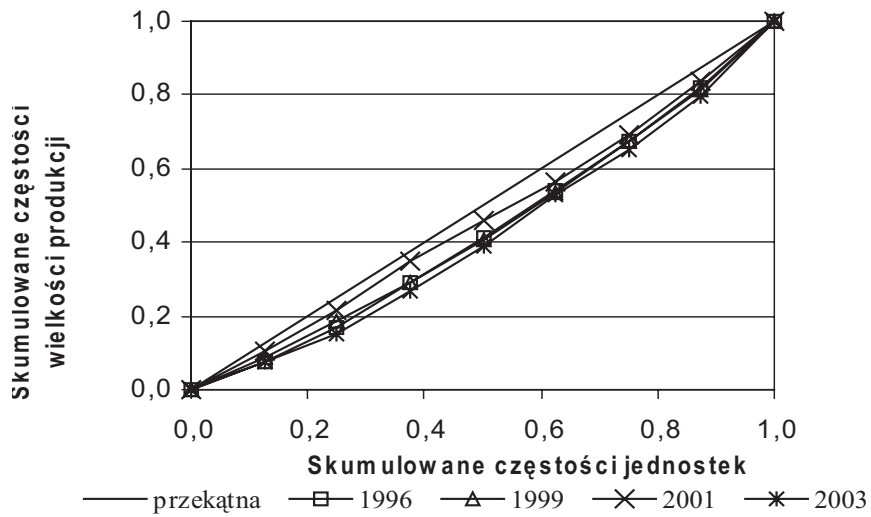
westycyjnych. W grupach inwestorów prywatnych, poza ogólnym określaniem kierunków zmian w organizacji podległych cukrowni, zachowujących osobowość prawną, scentralizowano część działań w poszczególnych obszarach funkcjonalnych realizowanych wcześniej w każdej cukrowni.

Organizacja procesu produkcji

Badane grupy właścicielskie różniły się tempem zmian w poziomie koncentracji produkcji. Państwowe holdingi cukrownicze prowadziły działania zachowawcze. Do 2002 r. wszystkie cukrownie podległe Spółkom Cukrowym przystępowały do pełnych kampanii. Skrajnie przeciwny charakter miały działania podejmowane w Grupie BSO. Nie czekając na zmianę regulacji prawnych uniemożliwiających całkowite zaprzestania produkcji w wybranych cukrowniach bez ryzyka utraty limitu, w zakładach o najmniejszym potencjale produkcyjnym tuż po ich przejściu prowadzono kampanie „jednodobowe”, przenosząc produkcję do pozostałych cukrowni. Ze względu na przyznawanie limitów produkcji poszczególnym cukrowniom pozostającym poza Spółkami Cukrowymi, według obowiązujących w okresie 1995–2001 rozwiązań ustawowych, koncentracja produkcji była możliwa w oparciu o umowy sprzedaży limitu bądź na podstawie tzw. umów przerobowych zawieranych między cukrowniami należącymi do tego samego inwestora. Nieco inne podejście do omawianego zagadnienia zastosowano w Grupie P&L. Do roku 2001 ograniczono procesy koncentracji, po czym już w warunkach nowych regulacji prawnych w 2002 r. natychmiast wyłączono z produkcji 3 z 11 posiadanych cukrowni.

Zmiany poziomu koncentracji w badanych grupach cukrowni w formie graficznej przedstawiono na rysunkach 1–4. Bliskie położenie wieloboku koncentracji w stosunku do przekątnej w grupach państwowych oraz ich nieznaczne zróżnicowanie w kolejnych latach świadczy o utrzymywaniu się niskiego poziomu koncentracji. Niewielki jego wzrost odnotowano w P-P S.C. w ostatnim prezentowanym roku. W grupach prywatnych w okresie 1996–2003 nastąpił znaczny wzrost stopnia koncentracji, przy czym w grupie BSO skoncentrowano produkcję już w 1999 r., a stan ten utrzymywano później. Natomiast niemiecki inwestor podjął tego rodzaju działania po roku 2001, jednak ich zdecydowanie spowodowało duży wzrost stopnia koncentracji w dwa lata później.

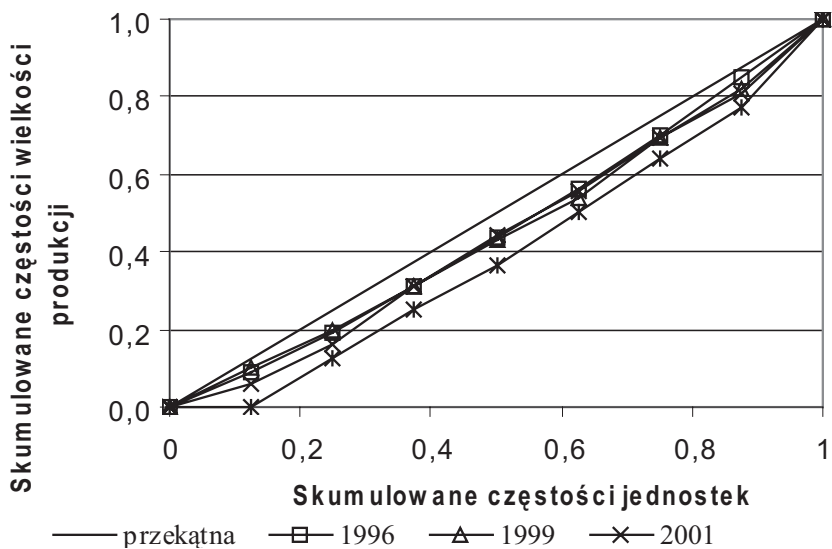
Graficzną formę przedstawienia koncentracji warto wzbogacić o współczynnik Giniego. Przyjmuje on wartości z zakresu od 0 do 1, gdzie dolna granica oznacza brak koncentracji (wszystkie jednostki posiadają taki sam udział w ogólnej wartości cechy), górna zaś wskazuje na zupełną koncentrację. Wartości wskaźnika w badanych grupach obrazuje tabela 1.



Rysunek 1

Wielobok koncentracji Lorenza dla produkcji cukru w Mazowiecko-Kujawskiej S.C. w latach 1996–2003

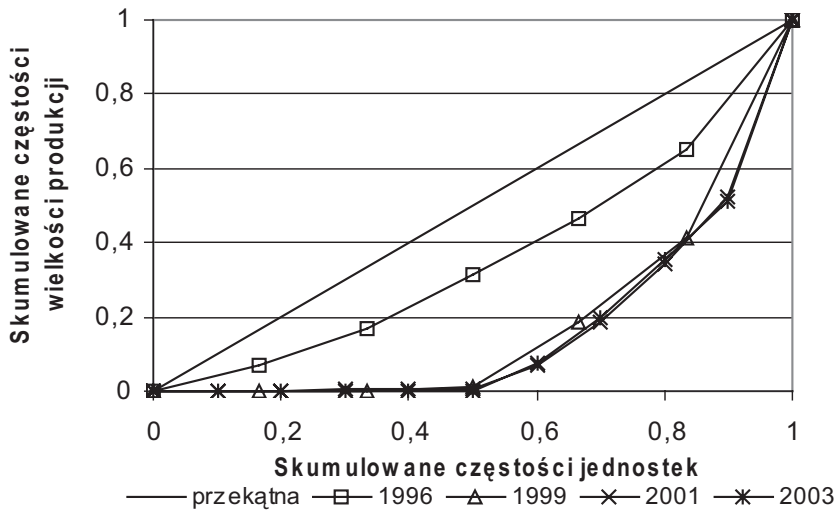
Źródło: opracowanie własne na podstawie „Informatora...” STC 1996–2003 oraz danych badanych cukrowni.



Rysunek 2

Wielobok koncentracji Lorenza dla produkcji cukru w Poznańsko-Pomorskiej S.C. w latach 1996–2003

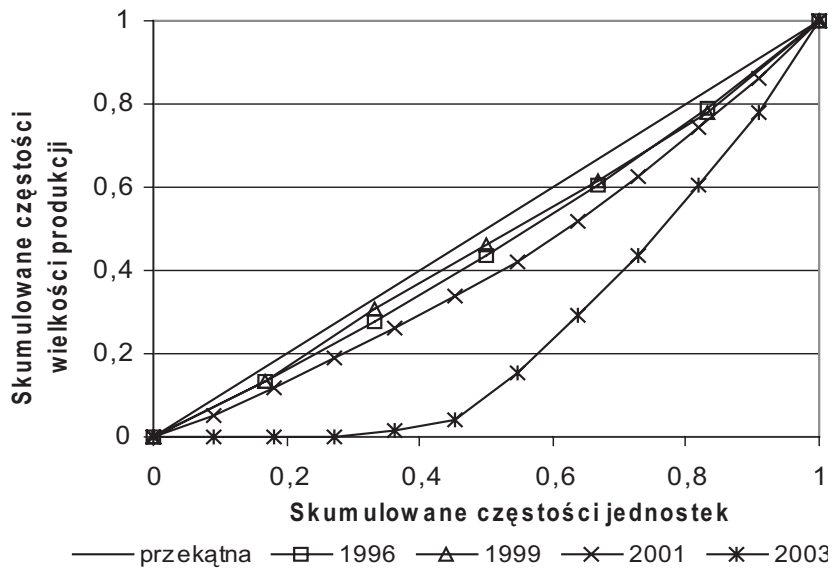
Źródło: jak wyżej.



Rysunek 3

Wielobok koncentracji Lorenza dla produkcji cukru w Grupie BSO w latach 1996–2003

Źródło: jak wyżej.



Rysunek 4

Wielobok koncentracji Lorenza dla produkcji cukru w Grupie P&L w latach 1996–2003

Źródło: jak wyżej.

Tabela 1

Wartość współczynnika Giniego dla poszczególnych badanych grup w latach 1996–2003

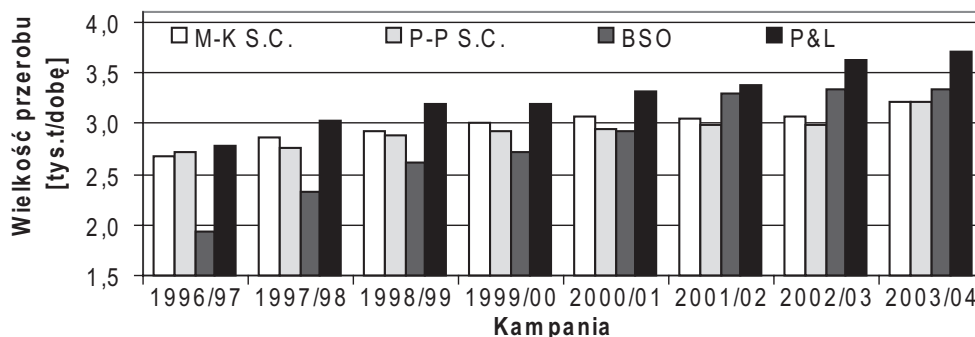
Lata	Grupa cukrowni			
	M-K S.C.	P-P S.C.	BSO	P&L
1996	0,13	0,09	0,28	0,08
1999	0,12	0,10	0,63	0,07
2001	0,07	0,12	0,67	0,16
2003	0,16	0,21	0,67	0,49

Źródło: jak wyżej.

Wartości powyżej 0,6 osiągnięte po roku 1999 w Grupie BSO potwierdzają najwyższy poziom koncentracji spośród badanych grup. Znaczący wzrost wskaźnika Giniego o 0,41 w okresie 1996–2003 do poziomu 0,49 odnotowano w Grupie P&L, podczas gdy w grupach państwowych produkcja w dalszym ciągu była zdekoncentrowana (wskaźnik nie przekroczył poziomu 0,21).

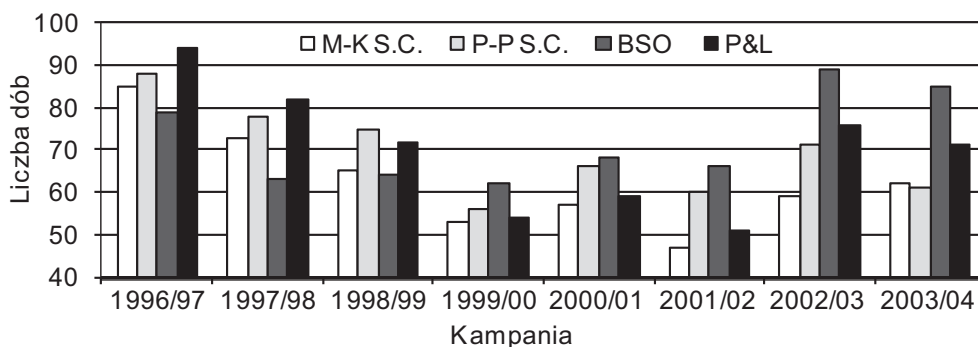
Zdecydowane działania w organizacji produkcji w Grupie BSO doprowadziły w okresie 1996–2003 do podwojenia średniego przerobu dobowego surowca (rys. 5), przy jednoczesnym wydłużeniu czasu trwania kampanii do optimum (80–90 dni) (rys. 6).

W tym czasie przyrost średniego przerobu dobowego w Grupie P&L wyniósł około 30%, powodując skracanie czasu przerobu do poniżej 55 dób w 2001 r. Redukcja liczby zakładów w następnych dwóch latach pozwoliła na jego wydłużenie do powyżej 70 dób w 2003 r. W grupach państwowych zwiększono przerób dobowy o 20%, co wraz z redukcją wielkości produkcji, celem dopasowania do przyznaných limitów, spowodowało skrócenie czasu trwania kampanii do ok. 60 dni. Działania na rzecz koncentracji w Grupie BSO pozwoliły w latach

**Rysunek 5**

Średni przerób dobowy buraka cukrowego w badanych grupach w latach 1996–2003

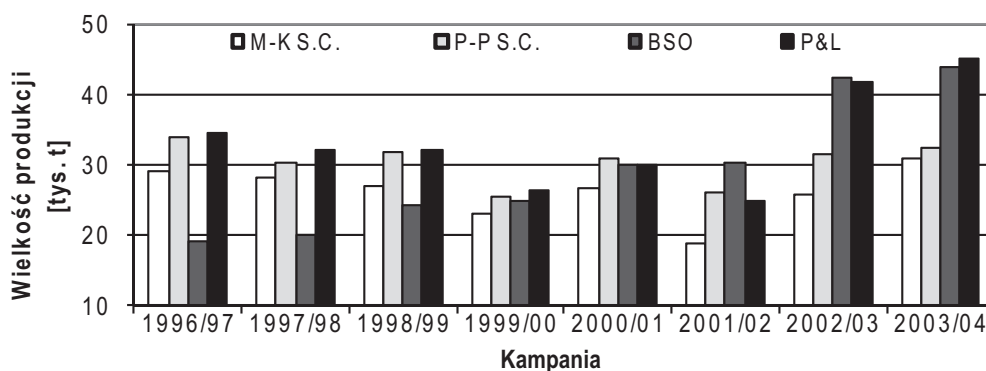
Źródło: jak wyżej.



Rysunek 6

Przeciętny czas przerobu surowca cukrowni aktywnych w badanych grupach w latach 1996–2003

Źródło: jak wyżej.



Rysunek 7

Produkcja cukru w przeliczeniu na 1 aktywną cukrownię w badanych grupach w latach 1996–2003

Źródło: opracowanie własne na podstawie „Informatora...” STC 1996–2003.

1996–2003 na ponad 2-krotny wzrost wielkości produkcji przypadającej na cukrownię aktywną¹, w Grupie P&L wynosił on 30%, a w grupach państwowych odnotowywano spadek przeciętnej produkcji do roku 2001 i jej ponowny wzrost w kolejnych dwóch latach do poziomu z 1996 r. (rys. 7).

W cukrowniach wszystkich badanych grup, choć w zróżnicowanym zakresie prowadzono prace modernizujące przebieg procesów technologicznych. Inwestycje poczynione w grupach prywatnych, przy czynnym współdziałaniu spe-

¹ Cukrownie prowadzące pełne kampanie (z pominięciem cukrowni „jednodobowych”).

cjalistów zagranicznych, zapewniających napływ rozwiązań wypracowanych w koncernach właścicielskich, doprowadziły do poprawy efektywności procesu produkcji przy jednoczesnej poprawie jakości wytwarzanego cukru w większym stopniu niż w holdingach państwowych. Szczególnie w tym zakresie wyróżniała się Grupa BSO, która od 2000 r. we wszystkich aktywnych cukrowniach produkowała cukier zakwalifikowany do kategorii 1 według PN. Dodatkowo jakość cukru wyprodukowanego w kampanii 2002/03 przez Cukrownię Ostrowite należącą do Grupy BSO, jako jedynej ze wszystkich badanych cukrowni, spełniała wymogi kategorii 1 wg norm unijnych. W sezonie 2002/03 cukier kategorii 1 w grupach państwowych produkowało 62,5% cukrowni P-PSC i 50% cukrowni M-KSC. W Grupie P&L odsetek ten ukształtował się na niskim poziomie 50%, co było spowodowane zaniechaniem działań w zakresie poprawy jakości produktów w części cukrowni wyłączonych w późniejszym okresie z produkcji. W grupach prywatnych znacznie wcześniej zainicjowano działania zmierzające do wdrożenia systemu ISO oraz obligatoryjnego w UE systemu HACCP w podległych cukrowniach. Systemy te w 3 cukrowniach Grupy BSO wdrożono już odpowiednio w 1995 i 1999 r., natomiast w pierwszej z cukrowni P&L zostały one certyfikowane w 1999 r. Do 2002 r. systemami objęto 3 z 5 aktywnych cukrowni BSO i 4 z 8 aktywnych cukrowni P&L. Spośród cukrowni należących do grup państwowych tylko jedna uzyskała certyfikaty na zgodność z systemem ISO i HACCP, co miało miejsce odpowiednio w 1998 i 2000 r.

Kształtowanie oferty rynkowej

W grupach prywatnych prowadzono bardziej aktywną politykę w zakresie sprzedaży niż w grupach państwowych. Polegała ona przede wszystkim na koordynacji pozyskiwania klientów i realizacji zamówień na szczeblu centralnym oraz koncentracji nakładów na badania rynku i promocję prowadzonych dla całej grupy. W państwowych holdingach realizację powyższych zadań pozostawiono poszczególnym cukrowniom. Miało to swoje wymierne skutki w postaci możliwości zaoferowania większych partii produktu, wyeliminowania części pośredników z kanału dystrybucji oraz zaprzestania walki konkurencyjnej o klienta między cukrowniami należącymi do tego samego inwestora strategicznego, podczas gdy nadal prowadziły ją między sobą cukrownie należące do holdingów państwowych. Ponadto koncerny prywatne mogły prowadzić bardziej efektywną promocję, koncentrując środki na kreowaniu jednolitych marek, pod którymi sprzedawane były produkty ze wszystkich podległych cukrowni. Silnie akcentowano przy tym wysoką jakość oferowanych produktów. Niemiecki inwestor strategiczny stosował strategię marki rodzinnej znakując całą gamę oferowanych produktów jedną marką, natomiast inwestor brytyjski promował

dwie marki, jedną z nich oznaczając cukier przeznaczony dla odbiorcy indywidualnego a drugą cukier dla przemysłu. Wszystkie nowe modyfikacje produktów powodowały rozszerzenie istniejących marek. Cukrownie należące do grup państwowych posiadały indywidualne marki, a ich działania w zakresie promocji ze względu na zazwyczaj słabą kondycję finansową były silnie ograniczone i zazwyczaj nie wykraczały poza zasięg lokalny. Głównie kierowano je na bezpośredniego odbiorcę (strategia typu push), podczas gdy koncerny prywatne dążąc do utrwalenia swojej marki w świadomości klientów, stosowały również narzędzia promocji pozwalające dotrzeć z informacją o produkcie i firmie do odbiorcy finalnego. Grupy prywatne oferowały znacznie bogatszy asortyment produktów niż cukrownie państwowe. Poza większym zróżnicowaniem wielkości opakowań do ofert wprowadzono m.in. cukry: żelujące, kandyzy, rafinadę, do pieczenia, brązowe oraz masy cukiernicze. Pomimo opisanych różnic w polityce sprzedaży między grupami państwowymi i prywatnymi, głównym sposobem konkurowania pozostawała cena.

Kształtowanie zasobów ludzkich

We wszystkich badanych grupach cukrowni dążono do racjonalizacji zatrudnienia. Jego redukcja w okresie 1997/98–2002/03 w grupach państwowych wynosiła 24 i 28% odpowiednio w M-K S.C. i P-P S.C. Wyższy jej poziom wynoszący 38% odnotowano w Grupie P&L. W tych trzech grupach zmniejszenie poziomu zatrudnienia odbywało się stopniowo we wszystkich cukrowniach, głównie przez ograniczenie zatrudniania nowych pracowników stałych, zmniejszenie liczby pracowników sezonowych oraz odejścia naturalne. Większy stopień redukcji zatrudnienia w Grupie P&L był ograniczony pakietami socjalnymi, do których realizacji niemiecki inwestor zobowiązał się zawierając transakcję przejęcia od Skarbu Państwa większościowych pakietów akcji cukrowni Grupy Kalisko-Konińskiej. Bardziej radykalne działania w okresie 1997/98–2002/03 prowadziła Grupa BSO. W 4 aktywnych cukrowniach, w których skupiono aż 92% produkcji cukru w sezonie 2002/03, dokonano redukcji zatrudnienia na zbliżonym poziomie do grup państwowych, wynoszącym 23%. Jednak w cukrowniach najwcześniej wyłączonych z produkcji redukcja ta w okresie 1997/98–2002/03 sięgała aż 76%. Efektem tych działań był wzrost produktywności pracowników mierzony produkcją cukru w przeliczeniu na 1 pracownika (tab. 2). Znacznie wyższą dynamikę przyrostu tego wskaźnika odnotowano w grupach prywatnych. Było to w większym stopniu wynikiem koncentracji produkcji w tych cukrowniach, ale również i redukcji zatrudnienia.

Działania w zakresie kreowania struktury kadr miały charakter dwukierunkowy ze względu na dwie kategorie pracowników, tj. stałych i sezonowych. W przy-

Tabela 2

Produkcja cukru w przeliczeniu na 1 pracownika stałego w badanych grupach [t]

Grupa	Kampania		przyrost [%]
	1997/98	2002/03	
M-K S.C	90	109	21,4
P-P S.C.	93	134	44,3
P&L	100	187	87,0
BSO	93	219	136,2

Źródło: dane badanych cukrowni.

padku pracowników sezonowych we wszystkich badanych grupach głównym celem było zatrudnienie odpowiedniej liczby osób na okres kampanii niezbędnych do sprawnego jej przeprowadzenia. Ze względu na zazwyczaj niskie potrzeby w stosunku do kwalifikacji pracowników obsadzanych na stanowiskach sezonowych stosowano strategię ilościową tej grupy pracowników. W stosunku do pracowników stałych stosowane działania miały charakter zróżnicowany między badanymi grupami. W przypadku cukrowni należących do grup państwowych ze względu na przerost zatrudnienia stosowano strategię zorientowaną na „wyjście”. Zaprzestano naboru nowych pracowników oraz stopniowo rozwiązywano umowy z pracownikami zazwyczaj przechodzącymi na emerytury. Przemieszczenia pracowników odbywały się w obrębie cukrowni i nie były koordynowane na poziomie grupy. Działania w zakresie rozwoju pracowników ograniczały się do niezbędnych szkoleń, m.in. bhp, obsługi zakupionych urządzeń, szkoleń aktualizujących wiedzę o zmianach przepisów prawnych.

W grupach prywatnych stosowano skoordynowaną politykę personalną. Z jednej strony była ona zorientowana na „wyjście”, ze względu na zasoby siły

Tabela 3

Kształtowanie struktury kadr w badanych grupach cukrowni

Grupy państwowe	Grupy prywatne
<ul style="list-style-type: none"> • Strategia zorientowana na „wyjście” • Brak koordynacji polityki personalnej na poziomie grupy • Przemieszczenia pracowników w obrębie cukrowni • Organizowanie niezbędnych szkoleń – m.in. bhp, obsługi zakupionych urządzeń, aktualizujących wiedzę o zmianach przepisów prawnych 	<ul style="list-style-type: none"> • Strategia zorientowana na „wyjście” • Skoordynowana polityka personalna na poziomie grupy • Aktywna polityka przemieszczeń najbardziej obiecujących pracowników w obrębie grupy • Organizowanie szkoleń związanych z wykonywaną pracą, wspomaganie inicjatyw podjęcia studiów, sponsorowanie studiów podyplomowych MBA, oferowanie tzw. „szkoleń miękkich” – znajomości j. obcych, komunikacji, zarządzania • Wprowadzenie systemów ocen pracowników oraz premii uznaniowych i nagród

Źródło: badania własne.

roboczej w dużym stopniu przekraczające zapotrzebowanie, m.in. w związku z wyłączeniem podległych cukrowni z produkcji, z drugiej strony aktywnie kształtowano strukturę zatrudnienia w cukrowniach rozwojowych.

W obydwu grupach prywatnych wprowadzono systemy ocen pracowników oraz zaoferowano im znacznie szerszy zakres szkoleń, będących czynnikiem wspierającym rozwój kadry, jak również jednym z elementów pozamaterialnych składników motywowania.

Polityka inwestycyjna i finansowa

W grupach prywatnych prowadzono skoordynowaną politykę finansową, adekwatną do działań podejmowanych w pozostałych obszarach funkcjonalnych, podczas gdy w grupach państwowych ograniczono się do opiniowania i zazwyczaj akceptacji projektów inwestycyjnych, udzielania poręczeń kredytów skupowych oraz monitorowania sytuacji finansowej w podległych cukrowniach. Poziom i kierunki nakładów inwestycyjnych w grupach prywatnych odzwierciedlają działania na rzecz koncentracji produkcji. Z około 140 mln zł nakładów poniesionych w okresie 1996–2003 na rzeczowy majątek trwały w cukrowniach, w których BSO było głównym akcjonariuszem, aż 70% wydatkowano w Cukrowni Głinojeck, przejmującej produkcję z zamykanych cukrowni. W kampanii 2002/03 wyprodukowano w niej niespełna połowę cukru dla całej Grupy. Zakres prac obejmował praktycznie każdy aspekt funkcjonowania cukrowni: od przyjęcia surowca, poprzez całkowitą modernizację procesu produkcyjnego, do wybudowania nowoczesnego silosu na cukier luzem oraz zainstalowania linii do paczkowania cukru. Pozostałe 30% nakładów poniesiono w 3 aktywnych cukrowniach w całym badanym okresie, podczas gdy w pozostałych sześciu zaniechano większych nakładów inwestycyjnych, co prowadziło do szybkiej dekapitalizacji majątku trwałego, dodatkowo wspartej przenoszeniem przydatnych składników do innych cukrowni lub ich sprzedażą po przeprowadzeniu ostatniej kampanii w 2001 r.

W okresie 1996–2003 w cukrowniach Grupy P&L zainwestowano ok. 210 mln zł (najwięcej z badanych grup). Prawie 65% tej kwoty wydano w latach 1996–1998 na modernizację 4 cukrowni (połączonych w 2002 r. w jeden podmiot o nazwie P&L Polska S.A.). We wszystkich tych cukrowniach prowadzono produkcję do końca badanego okresu. W pozostałych cukrowniach przeznaczonych do wyłączenia z produkcji silnie ograniczono nakłady inwestycyjne powodujące dekapitalizację majątku.

Nakłady inwestycyjne poniesione M-K S.C. i P-P S.C. w okresie 1996–2002 wynosiły odpowiednio 80 mln zł i 140 mln zł i były rozłożone między wszystkie cukrownie wchodzące w skład tych grup.

Biorąc pod uwagę różnice między wynikami finansowymi całych grup właścicielskich i osiągniętych przez podległe cukrownie, można stwierdzić, że koncerny prywatne stosowały odmienne podejście do kształtowania wyniku finansowego (tab. 4). Cukrowniom należącym do polskich holdingów pozostawiono swobodę również w tym zakresie. W przeciwieństwie do M-K S.C. i P-P S.C. zyski ze sprzedaży osiągnięte przez prywatne grupy właścicielskie ogółem były dużo niższe (ok. 30 mln zł) niż podległych im cukrowni. Potwierdza to tezę B. Klimczuka [2003, s. 127] o polityce kreowania wyników finansowych przez podmioty zagraniczne, polegającej m.in. na „minimalizacji zagrożeń podatkowych (związanych ze sprzedażą cukru poniżej ceny minimalnej lub interwencyjnej) na poziomie cukrowni i sprzedaży produkcji za pośrednictwem spółek zależnych (ze 100% udziałem inwestorów), przez co straty ponosiły podmioty nie związane z produkcją cukru”. Świadczy o tym również zbieżność okresów spadku ceny cukru z latami ponoszenia wysokich strat przez te podmioty. Straty

Tabela 4

Wartości wybranych pozycji rachunku wyników grup właścicielskich w badanym okresie [tys. zł]

Wyszczególnienie	Grupa właścicielska			
	M-K S.C. skonsolid.	P-P S.C. skonsolid.	BSO	P&L
Wynik ze sprzedaży	190 965	218 983	137 135	233 301
w tym cukrownie	167 336	223 462	168 986	260 259
Wynik ze sprzedaży w przeliczeniu na 1 t produkcji cukru	0,113	0,103	0,149	0,136
w tym cukrownie	0,099	0,105	0,183	0,152
Wynik na działalności operacyjnej	204 976	199 716	122 636	219 042
w tym cukrownie	189 917	201 242	158 095	254 425
Saldo z działalności finansowej	-85 971	-225 121	-94 292	-187 572
Wynik na działalności gospodarczej	119 005	-25 406	28 344	31 470
w tym cukrownie	33 299	-112 632	61 664	65 485
Zyski nadzwyczajne	3 525	249	3 834	20 869
Straty nadzwyczajne	749	456	2 165	1 045
Wynik finansowy brutto	123 553	-25 612	30 013	51 290
w tym cukrownie	36 219	-109 855	63 342	85 308
Wynik finansowy netto	54 480	-106 419	4 981	14 750
w tym cukrownie	-3 238	-151 132	33 843	42 613
Wynik finansowy netto w przeliczeniu na 1 t produkcji cukru	0,032	-0,050	0,005	0,009
w tym cukrownie	-0,002	-0,071	0,037	0,025

Źródło: obliczenia własne na podstawie sprawozdań finansowych badanych podmiotów.

ze sprzedaży spółki P&L Marketing w 1999 i 2002 r. wynosiły odpowiednio 21 i 25 mln zł, natomiast w przypadku firmy BSO Polska sp. z o.o. w sezonach 1998/99 i 2002/03 ok. 14 i 33 mln zł. W związku z tym cukrownie Grupy BSO i P&L osiągnęły zyski ze sprzedaży w przeliczeniu na 1 t wyprodukowanego cukru odpowiednio o ok. 80 zł i 50 zł wyższe niż cukrownie państwowe. Po uwzględnieniu wszystkich podmiotów powiązanych kapitałowo prywatne grupy właścicielskie wykazywały niższe zyski ze sprzedaży, jednakże w dalszym ciągu przekraczały one wartości uzyskane przez grupy państwowe o 23–46 zł w przeliczeniu na 1 t cukru.

Wzrost dystansu między wynikiem na działalności gospodarczej osiągniętym przez państwowe holdingi cukrownicze i podległe im cukrownie, na korzyść tych pierwszych, spowodowany był pozyskaniem środków finansowych z transakcji prywatyzacyjnych w wysokości powyżej 70 mln zł w M-K S.C. i powyżej 100 mln zł w P-P S.C. Najwyższy poziom wyniku finansowego netto w przeliczeniu na 1 t wyprodukowanego cukru na poziomie całej grupy osiągnięto w M-K S.C. Wynikało to z ograniczenia poziomu nakładów inwestycyjnych, minimalizowania wykorzystania kapitału zewnętrznego i kosztów z tym związanych oraz dopływu środków pochodzących ze sprzedaży akcji w cukrowniach zależnych na początku badanego okresu. O decydującym wpływie środków prywatyzacyjnych świadczy fakt poniesienia straty netto przez cukrownie zależne od M-K S.C. Najgorzej ze wszystkich badanych grup wypadła P-P S.C., której wysokie koszty obsługi zadłużenia (pomimo wpływów z transakcji sprzedaży akcji części podległych cukrowni – podobnie jak w przypadku M-K S.C.) spowodowały poniesienie wysokich strat.

Podsumowanie i wnioski

Przeprowadzone badania wskazują, że na poziomie strategicznej jednostki biznesu badane grupy zróżnicowane ze względu na formę własności realizowały inne strategie, mianowicie w grupach prywatnych była to strategia rozwoju, natomiast w grupach państwowych strategia zachowawcza.

Strategie rozwoju stosowane w grupach prywatnych charakteryzowały następujące cechy:

- aktywna rola spółek-matek w wytyczaniu kierunków zmian organizacji produkcji w zależnych podmiotach i koordynowaniu ich realizacji,
- ograniczenie swobody decyzyjnej na poziomie cukrowni do prowadzenia bieżących spraw,
- koncentracja nakładów inwestycyjnych i produkcji w wybranych podmiotach zależnych,

- centralizacja na poziomie grupy części zadań z poszczególnych obszarów funkcjonalnych,
 - prowadzenie aktywnej polityki personalnej.
- Jako cechy charakterystyczne strategii zachowawczych realizowanych w grupach państwowych można wymienić:
- bierną rolę podmiotu nadrzędnego – brak spójnej wizji reorganizacji powołanej w drodze ustawowej struktury celem poprawy jej efektywności,
 - pozostawienie prawie nieskrepowanej swobody decyzyjnej na poziomie podmiotów zależnych,
 - brak działań na rzecz koncentracji produkcji,
 - brak koordynacji sprzedaży cukru, powodujący walkę konkurencyjną między podległymi podmiotami na rynku krajowym.

Literatura

Informator: kampania w świetle liczb, Stowarzyszenie Techników Cukrowników, Instytut Przemysłu Cukrowniczego, nr 6/977/97, 2/997/98, 4/1022/99, 1/1042/2000, 1/1064/2001, 1/1085/2002, 2/1086/2002, 22/1128/2003, Warszawa.

KLIMCZUK B., *Konkurencyjność polskiego sektora cukrowniczego w warunkach integracji europejskiej*, praca doktorska. SGGW, Warszawa 2003.

KONDRAKIEWICZ T., *Holdingi w przemyśle cukrowniczym: procesy dostosowawcze do integracji z Unią Europejską*. Wyd. UMCS, Lublin 2000.

Strategor 1995, Zarządzanie firmą: strategię, struktury, decyzje, tożsamość, PWE, Warszawa 1995.

Operation strategies of the sugar industry enterprises according to the ownership form

Abstract

After 15 years since beginning of the economic system transformation in 1989, substantial share of the Polish sugar enterprises was characterised by domination of the state capital. In the research there were compared the strategies of operation in private sugar enterprises owned by chosen foreign investors and sugar processing companies grouped in the sugar holdings, possessed by the State. For that purpose operations of the research enterprises were decomposed into four function areas: production, human capital, marketing and finances. In result of undertaken analyses and comparisons of operation courses among groups of the sugar enterprises according to the above-mentioned areas, operation strategies realised by sugar enterprises grouped according to the differential ownership form were identified, described and evaluated.

Sławomir Jarka

Katedra Ekonomiki i Organizacji Przedsiębiorstw
Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Znaczenie dzierżawy gruntów rolnych w Polsce

Wstęp

Użytkowanie gruntów rolnych na zasadach dzierżawy stanowi od wielu lat wyznacznik przemian agrarnych i procesów koncentracji w rolnictwie. Natężenie tych działań może jeszcze nie jest wystarczające, żeby zmienić charakter polskiego rolnictwa, ale znacząco wpływa na wzrost efektywności gospodarstw towarowych. W wielu działach gospodarki, w tym także w rolnictwie, występuje rosnąca dynamika efektywności podstawowych czynników produkcji, tj. ziemi, pracy i kapitału. Procesy zachodzące w otoczeniu rolnictwa w ostatnich latach, a zwłaszcza po akcesji do Unii Europejskiej, jednoznacznie wskazują na tendencję rosnących cen nakładów pracy i ziemi w produkcji rolniczej. Dzierżawa umożliwi rolnikom użytkowanie ziemi bez konieczności ponoszenia kapitałochłonnych nakładów związanych z jej zakupem. Jest to niewątpliwie jeden z pozytywnych efektów znaczenia dzierżaw w Polsce [Lichorowicz 2009]. Poza tym właściciela przedsiębiorstwa rolnego obciążają nakłady związane z budynkami i wyposażeniem w środki trwałe, których można uniknąć w przypadku dzierżawy. Jak wynika z badań autora, często stroną negatywną, ale ściśle związaną z pozycją dzierżawcy, jest konieczność płacenia wysokiego czynszu w przeliczeniu na 1 ha użytkowanej ziemi, sięgającego niekiedy równowartości 20 dt pszenicy¹. Do innych mankamentów tego sposobu prowadzenia gospodarki rolnej można zaliczyć także ograniczenie możliwości decyzyjnych dzierżawcy w zakresie użytkowania gruntów czy też potencjalne zagrożenie wypowiedzenia umowy przez wydzierżawiającego, zwłaszcza przed amortyzacją poniesionych przez użytkownika nakładów na infrastrukturę przedsiębiorstwa.

Jak podkreśla Ostrowski [1999], zmiany ustrojowe zainicjowane w 1989 r. zmieniły warunki ekonomiczne i prawne dzierżaw w Polsce. Można przyjąć, że urealniły one ich ekonomiczną wartość, co oczywiście wpłynęło na kształ-

¹ W artykule przedstawiono część wyników badań zrealizowanych w ramach projektu badawczego pt. Outsourcing jako szansa poprawy efektywności gospodarowania w przedsiębiorstwach rolniczych. Numer projektu badawczego 504-10-08110011.

townanie się poziomu czynszu dzierżawnego zarówno w odniesieniu do dzierżaw z Zasobu Własności Rolnej Skarbu Państwa (ZWRSP), jak i w obszarze dzierżaw międzysąsiedzkich. Z tych ostatnich korzystały przede wszystkim gospodarstwa zasobne w ziemię, a więc dysponujące arealem znacznie przekraczającym średnią krajową powierzchnię. Według Renaty Marks-Bielskiej [2010], w grupie gospodarstw powyżej 20 ha znalazło się aż 70% dzierżawionej ziemi, a średni obszar dzierżawy na gospodarstwo wynosił 10 ha. Tymczasem ich udział w strukturze agrarnej nie przekracza 5% [Rocznik Statystyczny 2009]. Z przedstawionych danych wynika, że wraz ze spadkiem powierzchni gospodarstw zmniejsza się również znaczenie dzierżaw. Według przytoczonych wyników badań, w grupie obszarowej 10–20 ha wystąpiła tendencja spadku zainteresowania dzierżawą. Z kolei w gospodarstwach najmniejszych, o średniej powierzchni poniżej 10 ha, dzierżawa występowała sporadycznie i nie miała wpływu na ekonomikę produkcji.

W zachodnich krajach UE ziemia jest bardzo droga, jej ceny często odpowiadają wartości produkcji zbóż z 10–15 lat. W tych warunkach cenowych inwestycja w zakup ziemi staje się co najmniej mało racjonalna lub wręcz nieopłacalna. Dzierżawa wpływa także na wzrost efektywności czynnika pracy, m.in. przez wzrost efektów skali produkcji w przedsiębiorstwach rolniczych. Wymienione czynniki na rynku polskim nie mają już tak dużego znaczenia, jak w Europie Zachodniej. Wśród znaczącej większości producentów rolnych panuje przekonanie, że prawo własności gruntów świadczy o statusie rolnika i jego możliwościach inwestycyjnych. Poza tym wiele gospodarstw w Polsce spełnia inne funkcje niż produkcyjne, takie jak miejsce życia, ojcowizna czy nawet zabezpieczenie społeczne. Ciągłe opłaca się jeszcze być tylko rolnikiem ze względu na dostęp do określonych przywilejów społecznych, takich jak niższe ubezpieczenie społeczne.

Producenci niedysponujący dostatecznym kapitałem na zakup ziemi, a zainteresowani powiększaniem gospodarstw coraz częściej w tej sytuacji wybierali dzierżawę. Do wzrostu znaczenia dzierżaw w Polsce przyczyniła się także działalność Agencji Nieruchomości Rolnych. Do celów jej działalności należało zagospodarowanie gruntów przejętych do ZWRSP. Agencja realizowała zadania głównie na terenach o wysokim stopniu koncentracji rolniczego sektora państwowego, tj. w obszarze Polski północnej i zachodniej. Działalność ANR wprowadziła nowe standardy w zakresie regulacji stosunków pomiędzy dzierżawcą a wydzierżawiającym. Umowy zawierane są wyłącznie na piśmie, z określonymi terminem wymagalności i wysokością czynszu dzierżawnego.

Podstawowym celem badań było określenie kierunku przemian dzierżaw w Polsce i krajach UE oraz ich wpływu na strukturę agrarną. W badaniach wykorzystano dane pochodzące z IERiGŻ-PIB, ANR, literaturę przedmiotu oraz

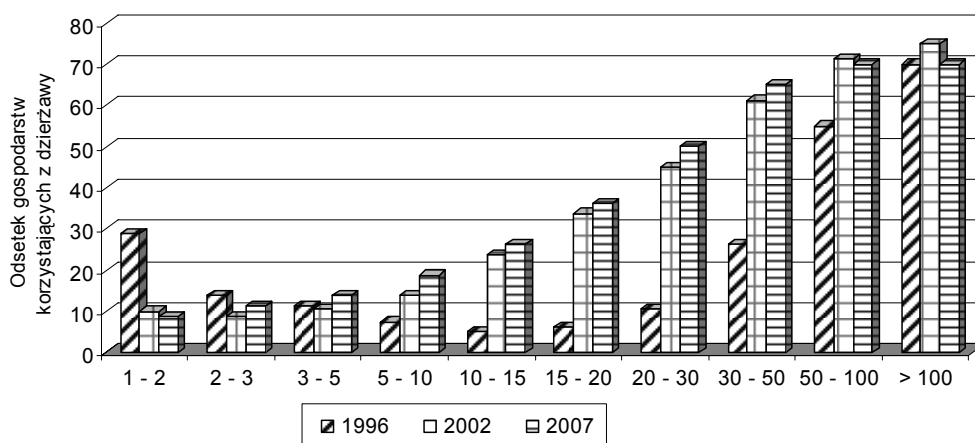
wyniki badań kwestionariuszowych autora. Wykorzystano następujące metody badawcze:

- obserwacji,
- dokumentacyjna,
- kwestionariuszowa.

Zakres dzierżaw międzysąsiedzkich

Przedmiotem dzierżaw międzysąsiedzkich są najczęściej niewielkie powierzchnie, które służą powiększeniu skali produkcji gospodarstw. Z danych IE-RiGŻ-PIB w Warszawie wynika [Dzun, Józwiak 2009], że największe znaczenie dzierżawa utrzymuje w gospodarstwach o największej powierzchni UR, wśród których około 70% wykorzystywało dzierżawę (rys. 1).

Gospodarstwa o średniej powierzchni przekraczającej 100 ha UR, często sięgające genezą początku pierwszej połowy lat dziewięćdziesiątych, opierają potencjał produkcyjny na dzierżawie. Z kolei w gospodarstwach mniejszych obszarowo (o średniej powierzchni do 3 ha), skrajnie odmiennych niż wyżej omawiana grupa, udział dzierżaw w porównaniu z rokiem 1996 zmniejszył się. Źródłem tego zjawiska można upatrywać między innymi w niepewności dzierżawców co do stabilności dzierżaw i związanym z tym dążeniu do wykupu ziemi, w tym



Rysunek 1

Odsetek gospodarstw wykorzystujących dzierżawę według grup obszarowych w latach 1996–2007

Źródło: Opracowano na podstawie: Dzun, Józwiak 2009, Problemy poprawy infrastruktury gospodarstw rolnych w Polsce, Wieś i Rolnictwo, nr 2.

przypadku relatywnie małych działek, będących poza zainteresowaniem gospodarstw największych dzierżawców.

Z tabeli 1 wynika, że dzierżawa jest ważnym czynnikiem zwiększania wielkości ekonomicznej gospodarstw, a więc wpływa na poprawę efektywności czynników produkcji, zwłaszcza pracy. Obserwuje się zależność, że udział gospodarstw dzierżawiących grunty rośnie proporcjonalnie do ich wielkości ekonomicznej. I tak w jednostkach o najmniejszym potencjale ekonomicznym (do dwóch ESU) z dzierżawy korzystało 8% gospodarstw. Z kolei w przedsiębiorstwach rolnych o największym potencjale ekonomicznym (powyżej 100 ESU) udział dzierżawców był ponad ośmiokrotnie wyższy i wynosił blisko 62%.

Tabela 1

Charakterystyka gospodarstw korzystających z dzierżawy według wielkości ekonomicznej w 2007 r.

Wyszczególnienie	Grupy wielkości ekonomicznej w ESU						
	0–2	2–4	4–8	8–16	16–40	40–100	> 100
Gospodarstwa dzierżawiące UR (% ogółu gospodarstw w grupie)	8,3	19,6	27	38,6	49	54,2	61,6
Średni obszar dzierżawy (ha UR na 1 dzierżawcę)	1,5	2,9	4,7	8,2	15,3	47	405,7
Średni obszar dzierżawy (ha UR na 1 gospodarstwo ogółem w grupie)	0,12	0,57	1,23	3,11	7,5	25,5	249,9
Średni obszar gospodarstwa w grupie (ha)	2,02	6,9	10,7	17,4	31,65	73,4	470,7
Powiększenie areалу gospodarstwa przez dzierżawę (%)	5,9	8,2	11,5	17,9	23,7	34,7	53,1

Źródło: Opracowano na podstawie: Dzun, Józwiak 2009, Problemy poprawy infrastruktury gospodarstw rolnych w Polsce, Wieś i Rolnictwo, nr 2.

Z badań autora wynika, że do rzadkości należą gospodarstwa prowadzące działalność tylko w oparciu o dzierżawę. Rolnicy zdecydowali się na przekazanie ziemi w dzierżawę wówczas, kiedy gospodarstwa rolne nie stanowiły podstawy bytowej rodziny. Produkcja była prowadzona ekstensywnie, a przychody nie przekraczały wartości 12 tys. zł². Do innych ograniczeń przekazywania ziemi w dzierżawę można zaliczyć także:

- niechęć do wyzbywania się własności,
- oczekiwanie na dalszy wzrost cen gruntów,

² Badania kwestionariuszowe przeprowadzone przez autora w latach 2006–2007 na terenie wybranych województw południowych i zachodnich.

- brak regulacji statusu własności prawnej gruntów, zwłaszcza w południowej Polsce,
- przyczyny losowe.

Dzierżawa z Zasobu Własności Rolnej Skarbu Państwa

Na początku lat dziewięćdziesiątych XX wieku dzierżawa w rolnictwie polskim nie odgrywała większej roli. Sytuacja zmieniła się dość wyraźnie po likwidacji państwowych gospodarstw rolnych i skierowaniu na rynek ziemi z tych jednostek oraz z Państwowego Funduszu Ziemi.

Od początku działalności do końca 2009 r. Agencja postawiła do dyspozycji dzierżawców blisko 7,0 mln ha, w tym część gruntów więcej niż jednokrotnie, a wydzierżawiła – narastająco – ponad 4,6 mln ha. Również część gruntów więcej niż jednokrotnie, podpisując około 320 tys. umów (tab. 2). W 2009 r. wydzierżawiono ogółem 19,0 tys. ha na podstawie około 1,5 tys. zawartych umów³.

O ile w całym okresie funkcjonowania Agencji najwięcej było umów zawieranych na dzierżawę działek rolnych do 1 ha (stanowiły one prawie 45% liczby

Tabela 2

Struktura obszarowa umów dzierżawy zawartych, zakończonych i aktualnych

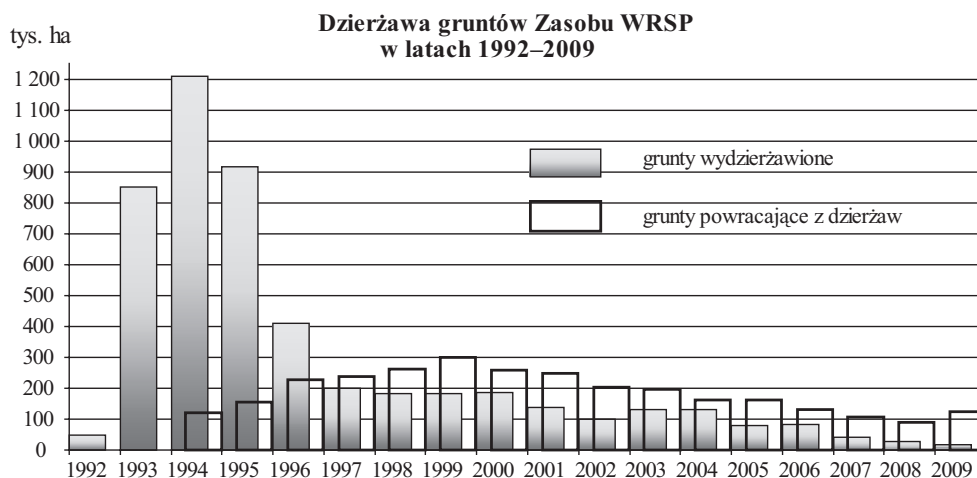
Wyszczególnienie	Wydzierżawiono do 31.12.2009 r.		Wygasto lub rozwiązano do 31.12.2009 r.		Stan na 31.12.2009 r.	
	liczba umów	powierzchnia	liczba umów	powierzchnia	liczba umów	powierzchnia
do 1,00 ha	141 418	70 689	100 390	51 148	41 028	19 541
1,01–1,99 ha	60 394	84 396	41 495	57 877	18 899	26 519
2,00–4,99 ha	46 545	143 779	29 951	92 159	16 594	51 620
5,00–9,99 ha	22 539	159 213	13 995	98 918	8 544	60 295
10,00–19,99 ha	16 086	223 267	9 640	132 155	6 446	91 112
20,00–49,99 ha	13 124	407 798	7 390	229 933	5 734	177 865
50,00–99,99 ha	4 519	312 232	2 509	172 844	2 010	139 388
100,00–499,99 ha	5 388	1 295 385	3 063	722 596	2 325	572 789
500,00–999,99 ha	1 408	975 239	1 050	706 678	358	250 687
1000,00 i więcej ha	560	939 046	407	685 834	153	289405
Razem	311 981	4 611 044	209 890	2 931 822	102 091	1 679 222

Źródło: Opracowanie na podstawie Raportu ANR 2009, Warszawa.

³ Bez umów przedłużanych lub przywróconych.

wszystkich umów), to w umowach zawieranych w 2009 r. dzierżawy tak małych nieruchomości stanowiły już tylko około 26% ogólnej liczby zawartych umów. Również w grupie obszarowej od 1 do 10 ha liczba zawieranych umów dzierżawy zmniejszyła się do 41% (z 43% w 2008 r.). Nieznaczny spadek odnotowano w grupie obszarowej 10–100 ha – z 35% w 2008 r. do 32% w 2009 r. Spadek liczby zawieranych umów dzierżawy relatywnie małych nieruchomości jest w dużym stopniu inspirowany przez samą ANR, co jest podyktowane przesłankami organizacyjnymi i finansowymi. Obsługa formalna dużej liczby małych dzierżaw angażowała znaczne nakłady organizacyjne i finansowe. W związku z tym przyjęto założenie, aby ograniczyć zawieranie umów na małe powierzchnie (do 5 ha) i przeznaczać takie nieruchomości w pierwszej kolejności do sprzedaży, m.in. dotychczasowym dzierżawcom.

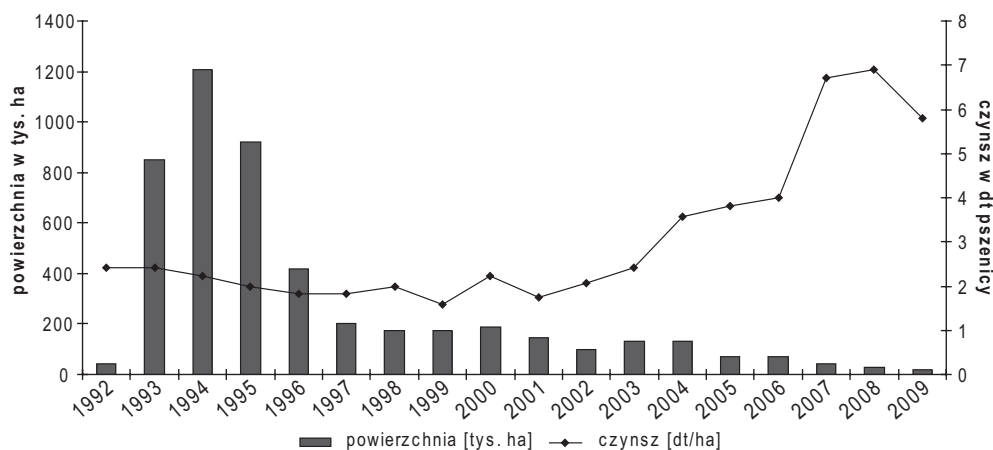
Charakterystyczną cechą dzierżaw jako sposobu użytkowania nieruchomości jest ich rotacja. Część wcześniej wydzierżawionych gruntów wraca do ponownego rozdysponowania. Jest to związane głównie z wygasaniem umów dzierżawy, a także z rozwiązaniem umów i wyłączaniem części nieruchomości z trwających dzierżaw. Rozwiązanie umowy może odbyć się na wniosek Agencji, jeśli dzierżawca nie dotrzymuje warunków umowy, bądź dzierżawcy, wówczas gdy rezygnuje z dalszego gospodarowania lub decyduje się na zakup nieruchomości na własność. Przez pojęcie „rozwiązanie umowy” rozumie się także sytuacje, gdy umowy kończą się przed terminem na skutek skorzystania przez dzierżawcę z pierwszeństwa nabycia. W 2009 r. z dzierżawy powróciło 124 tys. ha (rys. 2).



Rysunek 2

Dzierżawa i rotacja gruntów Zasobu WRSP w latach 1992–2009

Źródło: Opracowanie na podstawie Raportu ANR 2009, Warszawa.



Rysunek 3

Powierzchnia dzierżawy w tys. ha oraz poziom czynszu w dt na 1 ha

Źródło: Opracowano na podstawie materiałów ANR.

Jak wynika z danych za 2009 r., średni czynsz dzierżawny wyniósł 5,8 dt pszenicy za 1 ha i był o 16% niższy niż w roku poprzednim⁴. Została zahamowana utrzymująca się od początku dekady tendencja jego wzrostu (rys. 3). Sytuacja ta może świadczyć o pogarszających się warunkach otoczenia przedsiębiorstw rolnych i ich szybkiej ocenie poprzez poziom czynszu przez nowych dzierżawców. Zmiany czynszu są analogiczne jak na prywatnym rynku dzierżaw. Najwyższy czynsz dzierżawny w 2009 r. ANR uzyskiwała ponownie w województwach: podlaskim, dolnośląskim, wielkopolskim, kujawsko-pomorskim oraz śląskim. Z rysunku 3 wynika, że wartość czynszu dzierżawnego w kolejnych latach funkcjonowania Agencji wzrastała. Najwyższe tempo wzrostu czynszu wystąpiło po akcesji Polski do UE i było spowodowane ogólną sytuacją na rynku nieruchomości rolnych.

Dzierżawa jako czynnik przemian w strukturze agrarnej

W krajach UE o rozwiniętej gospodarce rynkowej dzierżawa ziemi jest powszechnym sposobem jej użytkowania. Producenci rolni nie są zainteresowani wykupem gruntów ze względu na długi okres zwrotu poniesionych nakładów inwestycyjnych i relatywnie wysokie koszty finansowe. Odsetki od kredytu na zakup ziemi przewyższają wartość czynszów dzierżawnych. W Belgii i Niem-

⁴ Raport z działalności Agencji Nieruchomości Rolnych. ANR. Warszawa 2010.

Tabela 3

Udział dzierżaw w wybranych krajach UE w % powierzchni UR

Wyszczególnienie	Udział dzierżaw w wybranych krajach w latach		Dynamika zmian 1995 = 100
	1995	2008	
Polska	7,0	24,1	344,3
Dania	21,1	27,0	128,0
Włochy	22,4	43,0	192,0
Holandia	35,1	43,5	123,9
Wielka Brytania	37,8	44,2	116,9
Niemcy	60,0	74,0	123,3
Belgia	65,0	76,1	117,1
Francja	58,9	82,3	139,7

Źródło. <http://ec.europa.eu/agriculture/agrista>

czech ponad 70% gruntów jest dzierżawionych. Jednak najwyższy odsetek dzierżaw występuje we Francji i wynosi ponad 80 (tab. 3). W większości krajów UE dzierżawa stanowi podstawę przemian w strukturze agrarnej, które prowadzą do zmniejszenia liczby gospodarstw i wzrostu ich powierzchni.

Z tabeli 3 wynika, że w wielu krajach odsetek dzierżaw utrzymuje się na wysokim poziomie. Dynamika zmian w ciągu blisko 15 lat była największa w tych w krajach gdzie dzierżawy są jeszcze mało wykorzystywane (Polska i Włochy). Znaczenie dzierżaw w krajach UE zależy w dużym stopniu od kształtowania się

Tabela 4

Powierzchnia gospodarstw w wybranych krajach UE w ha UR

Wyszczególnienie	Powierzchnia gospodarstw w wybranych krajach		Dynamika zmian 1995 = 100
	1995	2008	
Włochy	5,9	7,4	125,4
Polska	6,8	10,2*	150,0
Holandia	17,7	24,0	135,6
Belgia	18,8	27,5	146,3
Niemcy	30,3	46,2	152,5
Francja	38,5	49,2	127,8
Dania	37,1	55,1	148,5
Wielka Brytania	70,1	56,1	80,0

*Dane dotyczą roku 2010.

Źródło. <http://ec.europa.eu/agriculture/agrista>

cen ziemi. Im wyższe ceny gruntów, tym większe zainteresowanie producentów dzierżawą. Wysokie ceny ziemi przekładają się także na poziom czynszów dzierżawnych. Do najwyższych należą czynsze płacone przez dzierżawców w Danii (ponad 330 euro/1 ha) i Wielkiej Brytanii (ponad 250 euro/1 ha). W Polsce poziom czynszów, nieprzekraczający 100 euro, można uznać za niski w porównaniu do jego poziomu w krajach zachodnich UE.

W poszczególnych krajach UE występują odrębne regulacje odnośnie poziomu czynszu rolnego. Najbardziej rygorystyczne rozporządzenia wydają się obowiązywać w Holandii, gdzie wprowadzono minimalne i maksymalne stawki czynszu. Ich zgodność ustalona przez strony umowy stanowi jedną z przesłanek potwierdzenia jej ważności. W innych krajach przepisy regulujące poziom czynszów nie są już tak rygorystyczne. W każdym bądź razie nie zakładają unieważnienia umowy, gdy czynsz odbiega od obowiązujących stawek.

Wnioski

1. Wzrost znaczenia dzierżawy był związany w Polsce przede wszystkim ze wzrostem podaży gruntów z Zasobu WRSP.
2. Dzierżawa wpływa także na kształtowanie się efektywności czynnika pracy, m.in. przez wzrost efektów skali produkcji w przedsiębiorstwach rolniczych.
3. Działalność ANR wpłynęła korzystnie na rozwój rynku dzierżawy, jednak jej rola w przemianach agrarnych zmniejsza się wraz ze spadkiem powierzchni wydzierżawianych gruntów.
4. Wraz z wyrównywaniem się cen ziemi w Polsce i zachodnich krajach UE oczekuje się, że będzie rosło znaczenie dzierżawy, a tym samym znacząco wpłynie to na poprawę wydajności czynników produkcji w rolnictwie.

Literatura

- DZUN W., JÓZWIAK W., 2009: *Problemy poprawy infrastruktury gospodarstw rolnych w Polsce*, Wieś i Rolnictwo, nr 2.
- LICHOROWICZ A., 2009: *Dzierżawa gruntów rolnych*, [w:] Stelmachowski A. *Prawo rolne*, Wyd. Prawnicze LexNexis.
- MARKS-BIELSKA R., 2010: *Rynek ziemi rolniczej w Polsce, Uwarunkowania i tendencje rozwoju*, Wyd. UW-M w Olsztynie.
- OSTROWSKI L., 1999: *Międzynasiedzkie dzierżawy gruntów rolnych w Polsce w latach 1991–1997*. [w:] *Dzierżawa ziemi jako czynnik przemian struktury agrarnej w Polsce*. Wyd. SGGW, Warszawa.
- Raport z działalności Agencji Nieruchomości Rolnych. ANR, Warszawa 2010.
- Rocznik Statystyczny. GUS Warszawa 2009.

The meaning of leasing agricultural area in Poland

Abstract

The characteristic feature of the recent times is the high rate of change in an economical environment of agricultural enterprises. That significant process is mainly expressed by high rate of production factors in non-agricultural sectors and increase of agricultural area. It means the rate of increasing of leasing agricultural area will be depend on forming prices on agricultural property market.

Ewa Kołoszycz

Katedra Zarządzania Przedsiębiorstwami
Zachodniopomorski Uniwersytet Technologiczny w Szczecinie

Koszty żywienia krów mlecznych a wyniki ekonomiczne gospodarstw

Wstęp

Przewaga konkurencyjna polskich gospodarstw wyspecjalizowanych w chowie bydła mlecznego wynika przede wszystkim z niskich kosztów produkcji. Jednostkowe koszty rzeczywiste należą do jednych z niższych w Unii Europejskiej (UE) [Karolewska, Wilczyński 2007, s. 101, Wójcik 2009, s. 44]. Badania wskazują na wyraźny związek kosztów produkcji mleka z wielkością stada krów oraz wydajnością mleczną krów [Mańko 2007, s. 44, Sass 2007, s. 376, Czarnota 2009, s. 77]. Wzrost wydajności mlecznej prowadzi do większego rozłożenia kosztów stałych na wolumen produkcji, przez co koszty całkowite maleją. Przeciętna wydajność mleczna krów w 2008 r. wynosiła 4351 l [Rolnictwo 2009]. Coraz powszechniej spotyka się gospodarstwa, w których uzyskuje się wydajność powyżej 10 tys. l mleka. Należy też zwrócić uwagę na to, że ograniczone czynniki produkcji, którymi dysponują gospodarstwa, limitują swobodny wzrost produkcji. Powoduje to ich poszukiwanie na zewnątrz gospodarstwa, co w konsekwencji może prowadzić do wzrostu ich cen (dzierżawy siły roboczej, usług, pasz itp.) oraz wzrostu kosztów produkcji. Rolnicy, chcąc obniżyć koszty, starają się intensyfikować produkcję. Jednak wzrost wydajności wiąże się również z prawem malejącej efektywności kolejnych nakładów. Coraz częściej w badaniach dowodzi się, że nadmierna intensyfikacja prowadzi do wielu niekorzystnych zjawisk związanych ze spadkiem zdrowotności krów, pogarszaniem jakości mleka, a nawet skracaniem długości życia krów [Runowski 2007, s. 17]. Wzrost wydajności mlecznej w gospodarstwach odbywa się najczęściej przez zmiany żywienia i zwiększenie udziału w stadzie krów z tzw. lepszym potencjałem genetycznym. Pasze objętościowe dobrej jakości są cennym i tanim źródłem pożywienia dla zwierząt [Juszczak, Rękorajski 2007, s. 44], jednak nie zaspokoją w pełni potrzeb pokarmowych krów z wysoką wydajnością mleczną. Stąd też utrzymanie wysokiej wydajności przy produkcji opartej na paszach objętościowych wiąże się z wyższym poziomem zużycia pasz treściwych [Ziętara

2007, s. 32]. Określenie optymalnego udziału pasz objętościowych i treściwych (często z zakupu) w dawkach pokarmowych zwierząt powinno odbywać się na podstawie rachunku ekonomicznego, ale z uwzględnieniem dobrostanu zwierząt i dochodu całego gospodarstwa. W związku z tym nasuwają się pytania, czy nakłady na osiągnięcie wysokiej wydajności mlecznej krów (i obniżenie kosztów jednostkowych w produkcji mleka) są uzasadnione w odniesieniu do wyników ekonomicznych całego gospodarstwa.

Cel i metodyka badań

W opracowaniu podjęto próbę określenia wpływu zmian w żywieniu krów na wysokość kosztów produkcji mleka oraz na wielkość dochodów w gospodarstwach. Dla określenia wpływu zmian żywienia na sytuację ekonomiczną wykorzystano trzy gospodarstwa uczestniczące w analizach International Farm Comparison Network (IFCN) w 2008 r. Były to gospodarstwa wyspecjalizowane w chowie bydła mlecznego, jednak różniące się wielkością stada, wydajnością mleczną krów oraz nakładami na produkcję (tab. 1).

Zmiany żywienia krów i ich konsekwencje produkcyjne ujęto w dwóch wariantach:

- 1) wariant A: żywienie sianokiszoną produkowaną w gospodarstwach i paszami treściwymi, utrzymanie bazowej wydajności mlecznej krów; w analizowanych gospodarstwach dawki żywieniowe składały się z różnorodnych pasz, co utrudniało nie tylko organizację przygotowania i dostarczania pasz do stanowisk, ale również powodowało komplikację w bilansowaniu dawek oraz w ostatecznym rachunku kosztów produkcji mleka;

Tabela 1

Ogólna charakterystyka gospodarstw w 2008 r.

Wyszczególnienie	Jednostka miary	Wielkości w gospodarstwie		
		PL-15	PL-65	PL-147
Liczba krów	szt.	15	65	147
Wydajność mleczna krów	kg ECM/krowę/rok	6895	7410	8955
Powierzchnia paszowa	ha	31	70	98
Nakłady pracy	AWU*	2,3	3,5	4,5
Cena mleka	zł/100 kg ECM	103,7	104,6	104,4

*AWU – *Annual Work Unit*, jednostka przeliczeniowa pracy, 1 AWU = 2200 godzin pracy rocznie.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych IFCN.

Tabela 2

Koszty całkowite i wydajność mleczna krów w 2008 r. w różnych wariantach żywienia krów

Wyszczególnienie	Wariant bazowy			Wariant A			Wariant B		
	PL-15	PL-65	PL-147	PL-15	PL-65	PL-147	PL-15	PL-65	PL-147
Wydajność mleczna (kg ECM/rok/krowę)	6894	7409	8954	6894	7409	8954	4613	4668	5614
Koszty całkowite (zł/krowę/rok)	7726	7804	9136	7343	7473	7974	6050	5665	4699

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych IFCN.

- 2) wariant B: wykluczenie pasz treściwych z dawki pokarmowej, obniżenie wydajności mlecznej krów i żywienie paszami objętościowymi w formie sianokiszonki produkowanej w gospodarstwach; pasze łąkowo-pastwiskowe mogą stanowić wyłączne źródło pożywienia dla krów w okresie letnim i zimowym [Juszczyk, Rękoraj 2007, s. 36]; w uproszczeniu przyjęto, że takie żywienie pozwala na osiągnięcie dziennej produkcji mleka na poziomie około 18 litrów, przy czym utrzymano niewielkie różnice w wydajności mlecznej krów między gospodarstwami.

Roczne koszty produkcji mleka w przeliczeniu na krowę i wydajność mleczną krów w różnych wariantach zaprezentowano w tabeli 2. Aby porównać koszty produkcji mleka między gospodarstwami, dokonano przeliczenia rzeczywistej wielkości produkcji mleka na *Energy Corrected Milk* (ECM) – mleko o standaryzowanej zawartości energii.

Wyniki

Zmiany w żywieniu krów wydatnie wpłynęły na koszty produkcji mleka. W pierwszym wariantcie zmiany żywienia były dostosowane do zaspokojenia potrzeb pokarmowych krów o tej samej wydajności mlecznej co w wariantcie bazowym. Wprowadzenie sianokiszonki produkowanej w gospodarstwach jako podstawowej paszy objętościowej w żywieniu spowodowało obniżenie kosztów bezpośrednich. Wynikało to głównie z niższych nakładów na produkcję tej paszy. Wykluczenie pasz treściwych w wariantcie B spowodowało dalszy spadek kosztów bezpośrednich, zwłaszcza w gospodarstwie PL-147, w którym koszty bezpośrednie na 100 kg ECM spadły prawie trzykrotnie pomimo spadku wydajności mlecznej krów.

Tabela 3

Opłacalność produkcji mleka w różnych wariantach produkcji w 2008 r.

Wyszczególnienie	Wariant bazowy			Wariant A			Wariant B		
	PL-15	PL-65	PL-147	PL-15	PL-65	PL-147	PL-15	PL-65	PL-147
Koszty(zł/100 kg ECM)									
bezpośrednie	48,3	36,9	57,9	42,6	32,4	44,8	43,4	25,4	19,6
ogólnogospodarcze	55,6	35,7	25,8	55,6	35,7	25,8	76,5	54,0	36,2
czynników zewnętrznyc	0,9	17,1	7,5	0,9	17,1	7,5	1,3	17,2	10,4
amortyzacji	10,1	15,6	12,1	10,1	15,6	12,1	15,1	24,8	19,2
całkowite	115,0	105,3	103,3	109,3	100,9	90,2	136,3	121,3	85,4
Przychody z produkcji mleka (zł/100 kg ECM)	139,5	126,6	121,3	134,4	125,6	120,4	149,6	138,0	129,9
Dochód rolniczy netto (zł/100 kg ECM)	13,9	29,0	25,4	19,6	33,4	38,5	5,0	30,4	57,7
Dochód z tytułu zaangażowanego kapitału i zarządzania (zł/100 kg ECM)	-45,8	3,3	10,3	-40,9	7,7	23,5	-85,4	-10,3	34,0
Dochód rolniczy netto (tys. zł/gospodarstwo)	14,4	139,5	333,7	20,3	161,0	506,6	3,5	92,3	476,4
Dochód z tytułu zaangażowanego kapitału i zarządzania (tys. zł/gospodarstwo)	-47,4	15,7	135,9	-42,3	37,2	309,4	-59,1	-31,3	280,8

Źródło: opracowanie własne.

Koszty ogólnogospodarcze w dwóch pierwszych wariantach nie uległy większym zmianom. W wariantcie B z niższą wydajnością mleczną koszty te oraz koszty czynników zewnętrznych i amortyzacji były wyższe niż w wariantach bazowym i A. Najwyższe koszty całkowite wystąpiły w gospodarstwie PL-15 we wszystkich trzech wariantach, przy czym najwyższe były w wariantcie B i wyniosły 136,3 zł/100 kg ECM. Z kolei najniższe koszty całkowite wystąpiły w gospodarstwie PL-147, przy czym w wariantcie B były one najniższe i wyniosły 85,4 zł/100 kg ECM.

Przychody z produkcji mleka w gospodarstwach wahały się od 120,4 zł/100 kg ECM w gospodarstwie PL-147 w wariantcie B do 149,6 zł/100 kg ECM w gospodarstwie PL-15 w tym samym wariantcie (tab. 3).

Zmiany w sytuacji dochodowej przedstawiały się podobnie w gospodarstwach PL-15 i PL-65. Wdrożenie wariantu A powodowało wzrost dochodu rolniczego netto i dochodu z tytułu zaangażowanego kapitału i zarządzania, natomiast zastosowanie wariantu B pogarszało wyniki obydwu gospodarstw.

Gospodarstwo PL-147 w wariantach A i B odnotowało wyższe dochody niż w wariantcie bazowym. Wprowadzenie wariantu A pozwoliło na osiągnięcie dochodu z tytułu zaangażowanego kapitału i zarządzania na poziomie 23,5 zł/100 kg ECM; dochód ten był dwukrotnie wyższy niż w wariantcie bazowym. Wprowadzenie wariantu B prawie trzykrotnie poprawiło wynik w dochodzie z tytułu zaangażowanego kapitału i zarządzania w stosunku do wariantu bazowego (34 zł/100 kg ECM). Procentowy przyrost dochodu rolniczego netto w tym gospodarstwie w wariantcie B wyniósł blisko 130% w stosunku do wariantu bazowego.

Dochód rolniczy netto był najwyższy w gospodarstwie PL-147 w wariantcie A i wynosił 506,6 tys. zł, przy czym w wariantcie B był on niższy o zaledwie 30,2 tys. zł w tym gospodarstwie. W gospodarstwach PI-15 i PI-65 obydwie analizowane kategorie dochodów w stosunku do wariantu bazowego wzrastały w wariantcie A, natomiast ulegały zmniejszeniu w wariantcie B, przy czym w gospodarstwie PL-65 dochód z tytułu zaangażowanego kapitału i zarządzania przyjmował wartości ujemne w wariantcie B.

Wnioski

Porównanie dochodowości produkcji mleka w różnych wariantach żywienia było przeprowadzone na podstawie danych z trzech gospodarstw. Wyniki mogą stanowić przyczynek do przeprowadzenia szerszych badań nad wpływem zmian żywienia zarówno na sytuację dochodową gospodarstw, jak i na aspekty organizacyjne produkcji mleka. Pomimo małej reprezentatywności grupy, na podstawie przeprowadzonych badań można sformułować następujące wnioski:

1. Gospodarstwa powinny poszukiwać nowych wariantów żywienia, które obniżyłyby koszty produkcji mleka oraz ułatwiłyby organizację produkcji.
2. Zastosowanie sianokiszonki w żywieniu krów spowodowało obniżenie kosztów produkcji mleka we wszystkich gospodarstwach.
3. Wyeliminowanie pasz treściwych z żywienia krów najwydatniej wpłynęło na spadek kosztów bezpośrednich w gospodarstwie PL-147, które charakteryzowało się największą wydajnością mleczną krów i największą liczebnością stada.
4. Najwyższy dochód rolniczy netto w przeliczeniu na 100 kg ECM osiągnęło gospodarstwo PL-147 w wariantcie żywienia bez pasz treściwych.
5. Dochód rolniczy netto w gospodarstwie PL-147 wariantcie B, w którym żywiono sianokiszonką bez korzystania z pasz treściwych, był tylko o 6% niższy niż w wariantcie A zakładającym wysoką wydajność mleczną krów i stosowanie pasz treściwych.

Literatura

- CZARNOTA P., 2009: *Koszty produkcji mleka w gospodarstwach wyspecjalizowanych w chowie bydła mlecznego*. „Roczniki Naukowe SERiA”, t. XI, z. 1.
- JUSZCZYK S., RĘKORAJSKI M., 2007: *Koszty bezpośrednie pasz łąkowo-pastwiskowych w gospodarstwach mlecznych województwa łódzkiego*. „Roczniki Nauk Rolniczych”, Seria G, t. 94, z. 2.
- KAROLEWSKA M., WILCZYŃSKI A., 2007: *Analiza opłacalności produkcji mleka polskich gospodarstwach na tle wybranych krajów Europy*. „Folia Universitatis Agriculturae Stetinensis. Oeconomica” nr 47.
- MAŃKO S., 2007: *Wpływ wielkości stada i wydajności mlecznej krów na koszty produkcji mleka*. „Roczniki Nauk Rolniczych. Seria G”, t. 93, z. 2.
- Rolnictwo w 2008 r.*, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa 2009.
- RUNOWSKI H., 2007: *Poszukiwanie równowagi ekonomiczno-ekologicznej i etycznej w produkcji mleka*. „Roczniki Nauk Rolniczych”, Seria G, t. 93, z. 2.
- SASS R., 2009: *Koszty produkcji mleka w województwie kujawsko-pomorskim na tle makroregionu Wielkopolski i Śląska oraz Polski*. „Roczniki Naukowe SERiA”, t. XI, z. 1.
- WÓJCIK A., 2009: *Poziom i struktura kosztów produkcji mleka*. [w:] *Analiza efektywności produkcji mleka i żywca wołowego. Raport 2009*. Praca zbiorowa pod red. M. Świtłyka, Wydawnictwo Uczelniane Zachodniopomorskiego Uniwersytetu Technologicznego w Szczecinie, Szczecin.
- ZIĘTARA W., 2007: *Ekonomiczne i organizacyjne problemy produkcji mleka przy wysokiej wydajności mlecznej krów*. „Roczniki Nauk Rolniczych, Seria G, t. 93, z. 2.

Costs of feeding dairy cows and economic results of dairy farms

Abstract

The paper presents results of studies on costs and profitability of milk production in various diets of dairy cows. For the three farms specialized in milk production, were developed two variants of feeding cows on the basis of hay silage produced on the farm. One scenario assumes maintenance of current milk yield of dairy cows and use of concentrates. The second eliminated concentrates from the feed and assumes a reduction of milk yield of cows. The analysis included the costs and profitability of milk production in farms.

Marta Czekaj, Łukasz Satola

Katedra Zarządzania i Marketingu w Agrobiznesie
Uniwersytet Rolniczy im. H. Kołłątaja w Krakowie

Szanse i bariery rozwoju produkcji mleka w Małopolsce w opinii rolników

Wstęp

Zachodzące na rynkach rolno-żywnościowych procesy liberalizacji oddziałują w sposób bezpośredni na producentów rolnych w Unii Europejskiej, w tym także w Polsce. Polskie rolnictwo cechujące się dużym zapóźnieniem w stosunku do rolnictwa większości krajów unijnych jest obecnie na poziomie rozwoju rolnictwa Wielkiej Brytanii, Danii, Holandii czy Niemiec osiąganego w tych krajach kilkadziesiąt lat temu [Bański 2007, s. 228]. Podejmowane są więc próby zmierzające do jak najłagodniejszego przejścia przez kolejne zmiany, które zbliżają nas do stworzenia rolnictwa na poziomie występującym w wymienionych krajach. Kwestią niezwykle ważną jest różnokierunkowy rozwój obszarów wiejskich w Polsce i stopniowe wycofywanie bądź ograniczanie funkcji rolniczych, które teraz te obszary pełnią. Unia Europejska dysponuje w tym zakresie specjalnie przygotowanymi funduszami strukturalnymi, które mają załagodzić pojawiające się dysproporcje społeczne i ekonomiczne [Bański 2007, s. 234].

Jednym z bardziej newralgicznych punktów produkcji rolniczej w Polsce jest chów bydła. Z jednej strony ma on długoletnią tradycję, z drugiej – jego znaczenie systematycznie spada od połowy lat 70. [Rogacki 2007, s. 248]. Zmniejsza się pogłowie bydła mlecznego: w roku 2007 zanotowano w Polsce spadek liczby krów mlecznych o 3,53% [Sałacki 2010, s. 37]. Zmiany te dotyczą głównie gospodarstw małych i średnich, które są najmniej odporne na zmiany relacji kosztów produkcji do cen uzyskiwanych za mleko.

Głównym celem opracowania jest prezentacja szans i barier rozwoju produkcji mleka, które obserwują w swoim otoczeniu producenci mleka prowadzący gospodarstwa na terenie województwa małopolskiego.

Materiał i metody

Badania niezbędne do opracowania poruszanego problemu przeprowadzone zostały na obszarze województwa małopolskiego. Gospodarstwa, w których

przeprowadzono ankiety, wskazane zostały przez działające na terenie województwa małopolskiego podmioty skupujące mleko. Założono wstępnie, że będą to rolnicy, którzy w roku 2007 prowadzili produkcję mleka w Małopolsce i posiadali co najmniej 5 krów mlecznych w stadzie. Granica 5 krów mlecznych została przyjęta ze względu na specyfikę produkcji mleka w województwie, bowiem charakteryzuje się ono najniższą w kraju średnią powierzchnią przypadającą na gospodarstwo oraz rozdrobnioną strukturą agrarną. Po wstępnej weryfikacji i rozmowach z rolnikami przebadano 168 gospodarstw, dane zbierane były w roku 2008 i dotyczyły wyników gospodarczych z 2007 roku. Ponadto informacje te uzupełnione zostały o wiadomości pozyskane z literatury oraz dane ze statystyki masowej GUS.

Badane gospodarstwa zostały pogrupowane w zależności od liczby krów mlecznych utrzymywanych w stadzie i w ramach tych grup prowadzona była analiza dotycząca szans i barier, które dostrzegają dla produkcji mleka ich właściciele. Wyznaczono 4 grupy gospodarstw: grupa pierwsza, w której znalazły się gospodarstwa utrzymujące od 5 do 10 krów mlecznych w stadzie (65 gospodarstw), grupa druga obejmująca rolników, którzy posiadali od 11 do 20 krów (75 jednostek), trzecia grupa, do której zaliczono właścicieli gospodarstw utrzymujących od 21 do 30 krów (17 podmiotów) i czwarta grupa, w której znaleźli się najwięksi producenci mleka, utrzymujący 31 i więcej krów mlecznych (12 gospodarstw).

Wyniki

Województwo małopolskie charakteryzuje się zmniejszaniem z roku na rok powierzchni użytków wykorzystywanych w celu prowadzenia produkcji rolnej. Obecnie rolniczo użytkuje się około 46% powierzchni województwa, z czego 96% ziemi znajduje się w rękach właścicieli gospodarstw indywidualnych. Zgodnie z tendencją krajową, systematycznie zmniejsza się zatrudnienie w gospodarstwach, jest to jednak proces zachodzący wolniej niż w skali całego kraju [Gawlik 2008, s. 8–9]. Odpływ siły roboczej z terenów wiejskich jest zjawiskiem korzystnym z punktu widzenia występującego dotychczas nadmiernego zatrudnienia, czego głównymi powodami są mała atrakcyjność pracy w rolnictwie oraz niskie dochody osiągane przez rolników.

Chów bydła mlecznego w Polsce oraz w Unii Europejskiej (UE) jest jedną z podstawowych gałęzi produkcji rolniczej. Produkcja mleka prowadzona w gospodarstwach Małopolski umożliwia wykorzystanie naturalnych zasobów, jakimi dysponuje województwo. Znaczna powierzchnia wykorzystywana pod trwałe użytki zielone pozwala pozyskiwać tanią i cenną paszę dla krów mlecznych, co

skutkuje możliwością produkowania mleka po kosztach niższych niż w innych krajach UE czy nawet w innych województwach w Polsce. Jednakże prowadzenie produkcji mleka na terenie województwa małopolskiego związane jest z wieloma utrudnieniami, charakterystycznymi tylko dla tego terenu, a wynikającymi z przyrodniczych warunków produkcji. Świadczyć może o tym chociażby to, że na terenie województwa znajduje się 10 obszarów chronionego krajobrazu oraz 11 parków krajobrazowych.

W badanych gospodarstwach producenci mleka zostali poproszeni o wskazanie najważniejszych w ich opinii utrudnień wpływających na prowadzoną produkcję, a związanych z lokalizacją gospodarstwa. Wśród utrudnień tych rolnicy mieli do wyboru następujące opcje: jakość gleb, klimat, rzeźba terenu, rozdrobnienie, dojazd do pól i przeszkody na nich występujące, oddalenie od punktów zaopatrzenia i zbytu. W tabeli 1 zbiorczo zaprezentowane zostały uzyskane od rolników odpowiedzi, które pogrupowano w zależności od liczby krów utrzymywanych w stadzie.

Jakość gleb, na których prowadzona była produkcja, jako najważniejsze utrudnienie o charakterze lokalizacyjnym najczęściej wymieniana była przez właścicieli najmniejszych stad – 37% badanych z tej grupy wymieniło takie utrudnienie. Odsetek rolników uskarżających się na jakość ziemi użytkowanej w gospodarstwie zmniejszał się wraz ze wzrostem liczby krów utrzymywanych w stadzie. W gospodarstwach posiadających powyżej 30 krów mlecznych tylko 9% badanych wskazało taką odpowiedź. Utrudnienia związane z klimatem i problemami z niego wynikającymi nie były wskazywane przez właścicieli największych stad, natomiast w pozostałych grupach nie więcej niż 6% rolni-

Tabela 1

Najważniejsze utrudnienia prowadzenia produkcji rolniczej wynikające z położenia gospodarstwa [%]

Rodzaj utrudnienia	Udział odpowiedzi rolników z liczbą krów w gospodarstwie			
	5–10	11–20	21–30	powyżej 30
Jakość gleb	36,9	24,0	23,5	9,1
Klimat	3,1	5,3	5,9	0,0
Rzeźba terenu	7,7	18,7	0,0	18,2
Rozdrobnienie gospodarstw	38,5	40,0	58,8	45,5
Przeszkody na polach	1,5	4,0	5,9	0,0
Dojazd do pól	4,6	5,3	5,9	18,2
Oddalenie od punktów zaopatrzenia i zbytu	6,2	2,7	0,0	0,0
Inne	1,5	0,0	0,0	9,1

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań.

ków wyraziło opinię, że jest to poważne utrudnienie wpływające na prowadzoną przez nich produkcję rolniczą. Rzeźba terenu, która w Małopolsce może utrudniać prowadzenie wybranych rodzajów produkcji rolniczej, nie była przeszkodą dla rolników utrzymujących od 21 do 30 krów mlecznych w stadzie – w grupie tej nie znalazł się ani jeden producent, który uznałby to utrudnienie za wpływające na produkcję mleka w jego gospodarstwie. Ponad 18% rolników utrzymujących największe stada (powyżej 30 sztuk) oraz posiadających od 11 do 20 krów uznało rzeźbę terenu za jedno z najważniejszych utrudnień o charakterze lokalizacyjnym. Wśród właścicieli najmniejszych stad 8% badanych wskazało taką odpowiedź. Warto tu nadmienić, że rzeźba terenu bezpośrednio wpływa na sposób prowadzenia produkcji rolniczej oraz na dobór odpowiednich maszyn. Pochyłe stoki i inne przeszkody wynikające z rzeźby terenu – a te w Małopolsce są nieodłącznym składnikiem krajobrazu obszarów wiejskich, szczególnie w południowej części województwa – wymagają odpowiednich działań zaradczych, które zazwyczaj podnoszą koszty prowadzonej produkcji [Bański 2007, s. 51].

Jednym z ważniejszych problemów prowadzenia działalności rolniczej w Małopolsce jest rozdrobnienie gospodarstw. Związane jest ono z przeszłością historyczną i gospodarczą województwa. Często dochodzi do paradoksalnych sytuacji polegających na tym, że rolnik użytkuje nawet ponad 50 działek rolnych, z których większa część ma powierzchnię niekwalifikującą się nawet do płatności bezpośrednich, czyli poniżej 10 arów. Wynika to m.in. z podziałów rodzinnych, które prowadzą do tworzenia kilkuarowych działek, których uprawa orna lub użytkowanie kośne bądź pastwiskowe jest albo bardzo utrudnione, albo wręcz niemożliwe, np. z powodu braku dojazdu. Rozdrobnienie ma więc wpływ na procesy odłogowania ziemi, ale również na procesy jej zakrzaczenia i zalesienia [Musiał 2008, s. 326–327]. Na podstawie wyników badań (tab. 1) można stwierdzić, że rozdrobnienie jest problemem o największym znaczeniu dla rolników. W każdej z wyodrębnionych grup, niezależnie od wielkości stada, dominowały poglądy, że ten problem w największym stopniu wpływa na prowadzoną produkcję mleka. Warto jednak podkreślić, iż kwestia ta była postrzegana jako kluczowa szczególnie przez właścicieli gospodarstw utrzymujących relatywnie duże stada (powyżej 21 sztuk). W dwóch grupach utrzymujących stada o mniejszej liczebności na rozdrobnienie gospodarstw – wciąż wprawdzie jako najistotniejszy problem – wskazało około 40% respondentów, czyli wyraźnie mniej niż w przypadku ankietowanych prowadzących chów większej liczby krów mlecznych. Wyjaśnienie takiego stanu rzeczy wynikać może ze stosowanych w tych (większych) gospodarstwach technologii, głównie w przypadku produkcji surowców roślinnych z przeznaczeniem na wytwarzanie pasz we własnym zakresie. Potrzeby wyżywienia większej liczby zwierząt implikują bowiem stosowanie maszyn o wyższych wydajnościach jednostkowych, które mogą być w pełni wykorzystywane tylko na

większych arealach. Rolnicy posiadający i użytkujący takie środki techniczne są przekonani o tym, że na polach o niewielkiej powierzchni ich wydajność nie jest wykorzystywana i stąd traktują to jako najistotniejszą barierę w dalszym rozwoju. Technologie stosowane w mniejszych gospodarstwach nie są tak zaawansowane i dlatego postrzeganie rozdrobnienia jako czynnika ograniczającego rozwój przez ich właścicieli nie jest już tak powszechne.

Kolejnym utrudnieniem, które mogli wskazać rolnicy, były przeszkody na polach, czyli inne niż związane z rzeźbą terenu utrudnienia występujące na polach. Wśród rolników utrzymujących największe stada żaden nie wskazał, że na użytkowanej przez niego ziemi istnieją takie utrudnienia. W przypadku pozostałych gospodarstw udział rolników wskazujących taką odpowiedź zwiększał się wraz ze wzrostem liczby krów utrzymywanych w stadzie (od 1,5 do 5,9%). Wśród utrudnień, które wskazywali rolnicy w tym zakresie, znajdowały się np. skałki wapienne, głązy czy wiekowe drzewa. Warto tu nadmienić, że od marca 2010 roku część z tych przeszkód objęta jest ochroną i przy spełnieniu kilku warunków stały się pomnikami przyrody, a ich utrzymanie w dobrym stanie jest elementem „minimalnych norm” dla rolników. Niestosowanie się do tych norm ma skutkować sankcjami w otrzymywanych przez producentów rolnych płatnościach.

Następny rodzaj utrudnienia – oddalenie od punktów zaopatrzenia i zbytu, wynikające z lokalizacji gospodarstwa – był wymieniany przez rolników utrzymujących najmniej krów i posiadaczy stad od 11 do 20 krów. Właściciele stad o liczebności przekraczającej średnią w całej populacji nie postrzegali już tego czynnika jako istotnego utrudnienia w prowadzonej działalności. Może być to wynik tego, że skala prowadzonej przez nich produkcji jest wystarczająca, aby problemy związane zarówno z zaopatrzeniem, jak i zbytem były przedmiotem zainteresowania przedsiębiorstw odpowiednio: dostarczających środki produkcji i zajmujących się przetwórstwem mleka. W tym przypadku firmy – kontrahenci rolników producentów mleka przejmowali na siebie obowiązki w zakresie logistyki zaopatrzenia i zbytu, a w konsekwencji ponosili związane z tym koszty. Skutkowało to istotnym odciążeniem zarówno w wymiarze organizacyjnym, jak i ekonomicznym samych gospodarstw rolnych zajmujących się produkcją mleka.

Rolnicy mogli również wskazać inne utrudnienia, które dla nich są uciążliwe, a nie zostały wcześniej wymienione. Pojawiły się tu takie odpowiedzi, jak brak właściwie przeprowadzonej melioracji czy niespójność przepisów prawnych dotyczących m.in. terenów gospodarstwa.

Właściciele badanych gospodarstw zostali ponadto poproszeni o wskazanie najważniejszych barier o charakterze gospodarczym, wpływających na prowadzone przez nich gospodarstwa. W tym przypadku do wyboru przedstawiono im następujący zestaw odpowiedzi: problemy związane ze sprzedażą produkcji, wysokie ceny środków produkcji oraz wysokie podatki i opłaty, drogie kredyty,

brak siły roboczej. Trudności ze sprzedażą wyprodukowanego mleka wymieniane były przez rolników trzech pierwszych grup, tylko właściciele największych stad nie mieli problemów ze sprzedażą (tab. 2). W tej grupie skala towarowej produkcji jest bowiem na tyle wysoka, że producenci mleka związani są z zakładami mleczarskimi wieloletnimi umowami współpracy, w ramach których premiowani są m.in. za wielkość dostaw, a w przypadku spółdzielni mleczarskich – również za bycie jej członkiem. Wysokie nakłady ponoszone na zakup środków produkcji we wszystkich grupach były najczęstszą deklaracją – co najmniej 87% rolników wskazywało taką właśnie odpowiedź.

Brak siły roboczej w sytuacji olbrzymiego nadmiaru tego czynnika produkcji na wsi, a szczególnie w województwie małopolskim, wydaje się utrudnieniem, które nie powinno występować [Moskal 2003, s. 98–99]. Jednakże wśród rolników znaleźli się tacy, którzy takie utrudnienie wymieniali, a związane ono było głównie z sezonowym brakiem siły roboczej w większych gospodarstwach i słabym zapleczem maszynowym w mniejszych gospodarstwach. Odsetek rolników deklarujących, że w gospodarowaniu przeszkadza im brak siły roboczej zwiększał się wraz ze wzrostem liczby krów utrzymywanych w stadzie i wynosił od 29,2% w najmniejszych gospodarstwach do 63,6% w tych największych. Brak siły roboczej mógł być spowodowany relatywnie niską atrakcyjnością sezonowej pracy najemnej w rolnictwie, która wynika z jej uciążliwości oraz niewysokiego w porównaniu z innymi sektorami gospodarki wynagrodzenia.

Znaczna część rolników z każdej grupy wskazywała na problemy związane z wysokimi podatkami i różnego rodzaju opłatami. Warto przy tym zwrócić uwagę, iż odsetek ankietowanych uważających obciążenia fiskalne za utrudnienie był najwyższy w grupie utrzymujących najmniejsze stada (40%) i zmniejszał się wraz ze wzrostem wielkości gospodarstwa (tab. 2). Dość znaczny był także odsetek rolników wskazujących na problemy wynikające z wysokich kosztów obsługi kredytów. Wśród właścicieli największych gospodarstw 18% badanych wskazało taką odpowiedź, natomiast ponad 40% rolników z grupy utrzymującej od 11 do 20 krów mlecznych, uznało, że drogie kredyty są dla nich znaczącym utrudnieniem o charakterze gospodarczym. Producenci rolni wskazywali również inne utrudnienia, wśród których wymieniali m.in. niskie ceny mleka czy nadmierną biurokrację, związaną między innymi z funkcjonowaniem systemu kwot mlecznych.

Badani rolnicy, oprócz barier napotykanych podczas procesu produkcji mleka, mogli również wskazać pewne ograniczenia znajdujące się w ich otoczeniu, które wpływały na prowadzoną przez nich działalność (tab. 3). Jednym z często wymienianych braków była przedsiębiorczość mieszkańców. Wraz ze wzrostem liczby krów utrzymywanych w stadzie zwiększał się w każdej grupie udział rolników, którzy dostrzegali jej brak i uznawali, że inicjatywa i większa skłonność

Tabela 2

Zestawienie opinii rolników na temat najważniejszych utrudnień o charakterze gospodarczym* [%]

Rodzaj utrudnienia	Udział odpowiedzi rolników z liczbą krów w gospodarstwie			
	5–10	11–20	21–30	powyżej 30
Trudności ze sprzedażą produkcji	7,7	4,0	11,8	0,0
Wysokie ceny środków produkcji	87,7	98,7	88,2	100,0
Brak siły roboczej	29,2	34,7	47,1	63,6
Wysokie podatki i opłaty	40,0	34,7	35,3	27,3
Wysokie oprocentowanie kredytów	27,7	41,3	29,4	18,2
Inne	1,5	1,3	5,9	0,0

* wartości nie sumują się do 100, ponieważ możliwe było wskazanie więcej niż 1 utrudnienia.

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań.

Tabela 3

Zestawienie wypowiedzi respondentów na temat tego, czego brakuje, aby rolnictwo i produkcja mleka mogły się rozwijać* [%]

Rodzaj bariery zewnętrznej	Udział odpowiedzi rolników z liczbą krów w gospodarstwie			
	5–10	11–20	21–30	powyżej 30
Przedsiębiorczość mieszkańców	23,1	32,0	35,3	36,4
Możliwość pozyskania środków finansowych	26,2	32,0	35,3	18,2
Pomoc instytucji doradczych	15,4	20,0	35,3	9,1
Praca samorządu terytorialnego	30,8	37,3	64,7	54,5
Atmosfera polityczna	24,6	38,7	41,2	27,3
Brak zdania	10,8	9,3	0,0	0,0
Inne	20,0	16,0	5,9	27,3

* wartości nie sumują się do 100, ponieważ możliwe było wskazanie więcej niż 1 odpowiedzi.

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań.

do samodzielnych działań mogłyby pozytywnie wpływać na prowadzoną produkcję rolniczą.

Ograniczone możliwości pozyskania dodatkowych źródeł finansowania działalności były dotkliwym problemem w gospodarstwach mniejszych i średnich. W grupie utrzymującej najliczniejsze stada tylko niespełna co piąty rolnik wskazał, że dotyczy go ten problem.

Kolejną barierą, na którą wskazała część rolników z każdej z wyodrębnionych grup była niedostateczna pomoc ze strony instytucji doradczych i doradców. Sam doradca dysponujący określoną wiedzą fachową, zaangażowany w działa-

nia instruktorsko-techniczne, musi się cechować charyzmą, która pozwala na zdobycie akceptacji w środowisku rolników [Wawrzyniak 2003, s. 9–10]. To, że rolnik dostrzeża konieczność uzyskania pomocy ze strony służb doradczych jest pozytywnym sygnałem świadczącym o chęci pogłębiania wiedzy i nabywania nowych umiejętności. Najczęściej na brak pomocy ze strony instytucji doradczych wskazywali rolnicy utrzymujący od 21 do 30 krów – 35,3%, natomiast najrzadziej właściciele największych stad – 9,1% badanych rolników.

Dużo uwagi badani rolnicy poświęcili atmosferze politycznej i powiązanej z nią pośrednio pracy samorządu terytorialnego. Na niekorzystną atmosferę polityczną, niesprzyjającą rozwojowi produkcji mleka i rolnictwa, wskazało od 24,6% właścicieli najmniejszych gospodarstw do 41,2% rolników utrzymujących od 21 do 30 krów mlecznych. Praca samorządu terytorialnego była także oceniana słabo, w każdej z grup co najmniej 30% rolników uznało, że starania ze strony samorządu są niewystarczające i w pewnym stopniu utrudniają rozwój rolnictwa, a w szczególności produkcji mleka.

Oprócz wymienionych opcji rolnicy mogli wskazać inne braki, które są przez nich mocno odczuwalne. Wśród odpowiedzi, których udzielili ankietowani, pojawiły się takie jak: brak dostępu do Internetu, brak kanalizacji i wodociągów, brak scalenia gruntów i możliwości zakupu ziemi oraz odpływ młodych ludzi chętnych do pracy na terenach wiejskich

Oprócz barier i braków wpływających na rozwój rolnictwa, w otoczeniu każdego gospodarstwa obecne są również możliwości, których zauważenie i właściwe wykorzystanie staje się szansą dla rolników oraz całej miejscowości. Obecnie kładzie się coraz większy nacisk na poszukiwanie pozaprodukcyjnych funkcji rolnictwa, co umożliwi racjonalne wykorzystanie zasobów obszarów wiejskich oraz zapobiega migracji z rolnictwa i tych obszarów. Gospodarstwa wielofunkcyjnie rozwijające się spełniają ważne zadania społeczne i środowiskowe, a także są pośrednim ogniwem między rolnictwem konkurencyjnym a rolnictwem funkcjonującym całkowicie poza strukturą agrobiznesu [Czudec 2009, s. 163].

Badanym rolnikom zadano pytanie, jaki kierunek rozwoju obszarów wiejskich jest najlepszą alternatywą dla miejscowości, w której żyją, i jej mieszkańców. Udział rolników, którzy wskazali, że tylko dalszy rozwój rolnictwa jest szansą dla ich miejscowości, zwiększał się wraz ze wzrostem liczby krów utrzymywanych przez rolnika (tab. 4). Na rozwój turystyki, w tym agroturystyki, jako na szansę rozwoju dla miejscowości i jej mieszkańców wskazywano jedynie w dwóch grupach utrzymujących najmniejsze stada (od 5 do 10 i od 11 do 20 krów). W grupach tych stanowisko takie może być wyjaśnione niedostatecznym poziomem dochodów pozyskiwanych z produkcji mleka, a w związku z tym – z poszukiwaniem relatywnie łatwych do uruchomienia form różnicowania działalności. Przechodzenie na działalność pozarolniczą nie jest szansą rozwoju dla

Tabela 4

Zestawienie szans rozwoju dla całej miejscowości i jej mieszkańców w opiniach producentów mleka [%]

Wyszczególnienie	Udział odpowiedzi rolników z liczbą krów w gospodarstwie			
	5–10	11–20	21–30	powyżej 30
Rozwój rolnictwa	21,5	34,7	35,3	36,4
Rozwój turystyki, w tym agroturystyki*	13,8	2,7	0,0	0,0
Przechodzenie na działalność pozarolniczą	23,1	20,0	29,4	9,1
Rozwój rolnictwa, turystyki i rzemiosła**	41,5	41,3	35,3	36,4
Brak zdania	0,0	1,3	0,0	18,1

* rozwój turystyki, w tym agroturystyki, rozumiany jest jako zaprzestanie pozostałych rodzajów działalności i pozyskiwanie dochodów jedynie z wymienionych źródeł, czyli turystyki, w tym agroturystyki, ** rozwój rolnictwa, turystyki i rzemiosła oznacza pozyskiwanie dochodu przez rolnika ze wszystkich trzech źródeł.

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań.

miejscowości tylko według właścicieli gospodarstw utrzymujących najwięcej krów w stadzie. W każdej z pozostałych grup co najmniej 20% rolników uważa, że taki kierunek rozwoju jest szansą dla ich miejscowości.

Szansy i zagrożenia, które pojawiają się w otoczeniu rolnictwa, mogą być wykorzystywane przez producentów rolnych do podejmowania decyzji dotyczących przyszłego funkcjonowania gospodarstwa. Szansy są odpowiedzią do rozwiązania dylematu, co robić, aby prowadzona działalność przynosiła lepsze wyniki. Efektem dostrzeżenia zagrożeń może być wycofanie się z ryzykownych przedsięwzięć bądź decyzja o odejściu od ich podjęcia.

Właścicielom wybranych gospodarstw mlecznych w województwie małopolskim zadano pytania dotyczące planowanych zmian w gospodarstwie w perspektywie kilku najbliższych lat (tab. 5). Zwiększanie skali produkcji deklarowali najczęściej rolnicy utrzymujący powyżej 30 krów – niemal 2/3 badanych wskazało taką odpowiedź. W pozostałych grupach udział rolników zdecydowanych na dalsze zwiększanie stada wahał się od 40 do 60%, przy czym najniższy był w grupie ankietowanych posiadających najmniejsze stada.

Poprawę jakości produkcji oraz lepsze dostosowanie się do norm i wymagań stawianych przez UE deklarowało co najmniej 2/3 rolników z każdej grupy. Warto podkreślić, że względnie najmniej takich odpowiedzi uzyskano w grupie największych gospodarstw, gdyż u nich proces dostosowywania do wymogów wspólnego rynku oraz poprawa jakości już się dokonały. Relatywnie najczęściej ankietowanych, którzy wskazali na konieczność takich zmian w swoich gospodarstwach, należało do dwóch grup o liczebności stad odpowiednio: 11–20 oraz 21–30 sztuk.

Tabela 5

Planowane przez rolników zmiany w gospodarstwie w perspektywie kilku najbliższych lat* [%]

Wyszczególnienie	Udział odpowiedzi rolników z liczbą krów w gospodarstwie			
	5–10	11–20	21–30	powyżej 30
Zwiększenie skali produkcji	40,0	48,0	47,1	63,6
Poprawa jakości produkcji i dostosowanie się do norm unijnych	73,8	81,3	82,4	72,7
Różnicowanie działalności	7,7	2,7	11,8	9,1
Zalesienie gruntów	6,2	9,3	5,9	0,0
Przestawienie na produkcję ekologiczną	15,4	6,7	5,9	0,0
Zmiana kierunku produkcji	6,2	6,7	–	9,1
Rezygnacja z produkcji rolnej	6,2	5,3	–	–

* w tabeli zamieszczono odsetek odpowiedzi twierdzących.

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań.

Jakkolwiek pozytywne opinie o różnicowaniu działalności pojawiały się wśród respondentów z wszystkich grup, niemniej jednak na kierunek taki wskazywało maksymalnie 11,8% przebadanych rolników. Można zatem wnioskować, iż różnicowanie działalności ma dla ankietowanych marginalne znaczenie i nie jest alternatywą dla aktualnego kierunku produkcji.

Niewielki odsetek rolników (i tylko w trzech pierwszych spośród czterech wyodrębnionych grup) był zainteresowany zalesieniem części posiadanych i użytkowanych gruntów. Całkowitą zmianę kierunku produkcji rozważało około 6% rolników z dwóch pierwszych grup oraz 9,1% właścicieli najliczniejszych stad krów mlecznych, natomiast rezygnację z prowadzonej produkcji rolnej deklarowało 6,2% właścicieli najmniejszych gospodarstw i 5,3% rolników posiadających od 11 do 20 krów mlecznych. Należy jednak pamiętać, że deklaracje rolników dotyczące zmian w prowadzonych gospodarstwach na tle stale zmieniającego się otoczenia, w którym funkcjonują, w krótkim okresie mogą być całkowicie odmienne.

Szanse i bariery rozwoju gospodarstw mogą być różnie postrzegane w zależności od sytuacji, w której znajduje się dany rolnik i prowadzone przez niego gospodarstwo. Czynnikiem, który może mieć wpływ na rozwój produkcji mleka w badanych gospodarstwach, jest posiadanie następcy, odmiennie bowiem gospodarować będzie rolnik, który posiada niewielkie stado krów i gospodarstwo o małej powierzchni, ale ma następcę, a odmiennie ten, który pomimo dużej skali produkcji nie ma perspektyw przekazania dorobku całego życia swojemu potomkowi.

Tabela 6

Obecność następcy a liczebność utrzymywanego stada [%]

Wyszczególnienie		Udział odpowiedzi rolników z liczbą krów w gospodarstwie			
		5–10	11–20	21–30	powyżej 30
Czy rolnik ma następcę?	tak	38,5	44,0	52,9	54,5
	jeszcze nie wiadomo	40,0	37,3	47,1	45,5
	nie	21,5	18,7	–	–

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań.

Rolnikom zadano pytanie dotyczące możliwości przekazania następcy posiadanego gospodarstwa (tab. 6). Rolnik mógł odpowiedzieć: „tak”, „nie” lub „jeszcze nie wiadomo” (jeśli jego dzieci były zbyt małe na podjęcie takiej decyzji bądź też jeszcze decyzję taką rozważały). Łatwo zauważyć, że im więcej krów użytkował rolnik, tym większy był odsetek producentów rolnych, którzy deklarowali, że mają następcę. W dwóch ostatnich grupach, w których znaleźli się rolnicy utrzymujący od 21 do 30 i powyżej 30 krów, nie było ani jednego rolnika, który stwierdziłby, że nie ma następcy gotowego przejąć po nim gospodarstwo. Ponad 1/5 ankietowanych z grupy gospodarstw z najmniej licznymi stadami zadeklarowała natomiast, iż następcy nie ma. Nieco mniej wypowiedzi świadczących o braku następcy (18,7%) zanotowano w grupie rolników utrzymujących od 11 do 20 sztuk bydła. Można więc stwierdzić, że jednym z elementów wpływających na rozwój produkcji mleka w badanych gospodarstwach i dającym mu szansę na dalsze funkcjonowanie było posiadanie przez rolnika następcy.

Wnioski

Materiał empiryczny zgromadzony podczas badań terenowych i przeprowadzona na jego podstawie analiza pozwalają na sformułowanie następujących wniosków:

1. Zdaniem rolników, największymi barierami o charakterze lokalizacyjnym wpływającymi na rozwój i dalszą produkcję mleka są jakość gleb i rozdrobnienie posiadanych gospodarstw. Jakość gleb jest bardziej uciążliwa dla właścicieli mniejszych stad, natomiast rozdrobnienie stanowi barierę w dalszym rozwoju dla co najmniej 38% rolników z każdej z badanych grup.
2. W zakresie utrudnień o charakterze gospodarczym najczęściej pojawiającą się odpowiedzią we wszystkich grupach były wysokie ceny środków produkcji. Odpowiedź taką wskazywało ponad 80% rolników z każdej grupy.

3. Ocena barier o charakterze instytucjonalnym, które wpływają na rozwój rolnictwa i produkcji mleka nie dała jednoznacznej odpowiedzi na pytanie o to, która z nich ma szczególnie istotne znaczenie. Można jedynie stwierdzić, że pozytywnie na tle innych została oceniona praca służb doradczych. Dotyczy to szczególnie gospodarstw o największej skali produkcji.
4. W przypadku wskazywania szans rozwoju dla miejscowości, jej mieszkańców, a więc również dla rolnika, wśród producentów posiadających większe stada dominowały opinie, że szansą rozwoju jest rolnictwo bądź równomierny rozwój rolnictwa, turystyki i rzemiosła. Właściciele najmniejszych gospodarstw w porównaniu do pozostałych grup najrzadziej szansę taką widzieli w dalszym rozwoju rolnictwa. Uważali natomiast, że takiej szansy należy upatrywać w turystyce, w tym w agroturystyce.
5. Szanse i bariery określone przez rolników determinowały w dużym stopniu ich plany dotyczące dalszej działalności. W każdej z badanych grup znaleźli się rolnicy, którzy deklarowali powiększenie skali produkcji – plany takie miało ponad 60% właścicieli gospodarstw największych i nieco ponad 40% z każdej z pozostałych grup. Zdecydowanie najwięcej rolników, bo ponad 3/4 z każdej z badanych grup, stwierdziło, że mają zamiar lepiej dostosować się do wymagań stawianych im przez Unię Europejską.

Literatura

- BAŃSKI K.: *Geografia rolnictwa Polski*. PWE, Warszawa 2007.
- CZUDEK A.: *Ekonomiczne uwarunkowania rozwoju wielofunkcyjnego rolnictwa*. Wyd. Uniwersytetu Rzeszowskiego, Rzeszów 2009.
- GAWLIK J.: Regionalna Strategia Innowacji Województwa Małopolskiego 2008–2013. (dostęp online z 10.06.2010 r. www.malopolskie.pl)
- MOSKAL S.: Społeczno-gospodarcze przeobrażenia wsi i problemy rozwoju lokalnego w procesie polskiej transformacji ustrojowej. [w:] *Rozwój agrobiznesu na obszarach wiejskich wobec integracji z Unią Europejską*. Wyd. AR w Krakowie, Kraków 2003.
- MUSIAŁ W.: *Ekonomiczne i społeczne problemy rozwoju obszarów wiejskich Karpat Polskich*. Instytut Rozwoju Wsi i Rolnictwa PAN, Warszawa 2008.
- ROGACKI H.: *Geografia społeczno-gospodarcza Polski*. Wyd. Naukowe PWN, Warszawa 2007.
- SALAŃSKI K.: *Sytuacja sektora mleczarskiego w Unii Europejskiej w 2009 r.* Przegląd Mleczarski 6/2010.
- WAWRZYNIAK B.M.: *Doradztwo i postęp w rolnictwie polskim*. Włocławskie Towarzystwo Naukowe, Włocławek 2003.

The farmers' opinions about possibilities and barriers of milk production in Malopolska region

Abstract

The article presents the results of researches based on interviews among farm with milk production about possibilities and barriers of this production in Malopolska region. Detailed analyzing were the barriers and opportunities, including: barriers of location and economic. The study shows also deficiencies that hinder the most milk production, and the opportunities that may be used by farmers to production. The article contains information about the changes that the respondents intended to introduce on their farms in the coming years. The findings were presented to the division of farms into groups depending on the number of dairy cows in the herd.

Artur Wilczyński

Katedra Zarządzania Przedsiębiorstwami
Zachodniopomorski Uniwersytet Technologiczny w Szczecinie

Makroekonomiczne uwarunkowania produkcji mleka w Unii Europejskiej do 2020 roku

Wstęp

Każdy podmiot gospodarczy, w tym gospodarstwa rolne, jeśli chce funkcjonować na określonym rynku, musi w swej działalności uwzględniać czynniki makroekonomiczne. Czynniki makroekonomiczne nie można kontrolować, a jednym działaniem gospodarstwa jest przystosowanie się do warunków i wymagań stawianych przez te czynniki. Oddziaływanie zewnętrznych czynników wpływających na polskie rolnictwo i sektory wzmocniło się od czasu integracji z Unią Europejską (UE). Przejawem oddziaływań są chociażby zmiany cen produktów rolnych [Stańko 2008, s. 66]. Czynniki te powinny być uwzględniane podczas planowania strategicznego, sprzyjającego racjonalności gospodarowania i realizacji założonych celów [Wilkin 2003, s. 11].

Celem opracowania jest określenie sytuacji na rynku mleka do 2020 roku w różnych scenariuszach, która determinuje działalność gospodarstw rolnych prowadzących chów bydła mlecznego. Przedstawienie przyszłych tendencji ekonomicznych ma pozwolić producentom mleka na szybkie reagowanie i ułatwienie przystosowania się do nowych warunków, w których mogą prowadzić działalność.

Materiał i metody

Materiał źródłowy stanowiły dane empiryczne publikowane przez instytucje zajmujące się badaniem przyszłej sytuacji ekonomicznej w rolnictwie, takie jak: Food and Agricultural Policy Research Institute (FAPRI), Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD) and the Food and Agriculture Organization (FAO) of the United Nations i European Commission Directorate-General for Agriculture and Rural Development (ECDG AGRI).

Ze względu na to, że prognozowanie przyszłości może zostać uznane za myślenie „jednokierunkowe”, obciążone zbyt dużym błędem, dlatego należy wskazywać wiele kierunków dla rozwoju przyszłości [Schwab i inni 2003, s. 55]. Stąd też przeprowadzona analiza została oparta na metodzie scenariuszowej, której głównym celem nie jest dostarczenie prognozy w ścisłym tego słowa znaczeniu, ale zapewnienie informacji pozwalających na podejmowanie racjonalnych decyzji bazujących na lepszym zrozumieniu potencjalnych uwarunkowań [Fuller-Love i inni 2006, s. 293].

W przeprowadzonej analizie wykorzystano dokumenty dotyczące przyszłych zmian na rynku mleka opracowane przez ECDG AGRI. W pierwszym z dokumentów pt. *Economic Impact of the Abolition of the Milk Quota Regime – Regional Analysis of the Milk Production in the EU* zakłada się dwa scenariusze, okres prognozy kończy się na 2020 roku:

1. Scenariusz bazowy (BAZ), oparty na zmianach we wspólnej polityce rolnej (WPR) zgodnie z założeniami reformy uzgodnionej w Luksemburgu w 2003 roku. Głównymi determinantami rynku mleka w tym scenariuszu są: oddzielenie płatności bezpośrednich od produkcji oraz redukcja interwencyjnej ceny masła i odtłuszczonego mleka w proszku. Scenariusz ten został przyjęty jako zachowujący *status quo* w polityce rolnej UE, która uwzględnia zmiany przyjęte w 2003 roku.
2. Scenariusz zniesienia kwot mlecznych (AMQ), który zakłada rezygnację z systemu kwotowania produkcji mleka w 2015 roku. Pozostałe elementy organizacji tego rynku w ramach WPR są identyczne jak scenariusza bazowego.

Drugim uwzględnionym w badaniach opracowaniem jest dokument pt. *Scenar 2020 II Update of Analysis of Prospects in the Scenar 2020 Study* [za: Nowicki i inni 2009]. Założono w nim trzy scenariusze zmian WPR do 2020 roku.

Pierwszy z nich, scenariusz referencyjny (REF), bazuje na obecnym kształcie WPR, której budżet zostanie zredukowany o 20% w ujęciu realnym (w ujęciu nominalnym pozostaje na tym samym poziomie) w porównaniu z rokiem 2007 (tab. 1). Do 2013 roku nastąpi wdrożenie we wszystkich krajach UE systemu jednolitej płatności obszarowej, całkowite oddzielenie płatności bezpośrednich od produkcji i obniżenie płatności bezpośrednich o 30% w ujęciu nominalnym, a budżet European Agricultural Fund for Rural Development (EAFRD) wzrośnie o 105% w stosunku do 2007 roku. W tym scenariuszu system kwotowania produkcji mleka zostanie zniesiony od 2015 roku. Regulacje w zakresie handlu zagranicznego zostały oparte na propozycjach Crawforda Falconera przedstawionych w grudniu 2008 roku, wedle których zakłada się średnie obniżenie stawek celnych na produkty rolne o 54% [Rytko 2009, s. 89]. W scenariuszach referencyjnym, konserwatywnym i liberalnym udział biopaliw w rynku paliw będzie wynosił 10% i nie przewiduje się rozszerzenia UE.

Tabela 1

Charakterystyka wybranych scenariuszy rozwoju WPR do 2020 roku

Regulacja	Scenariusz referencyjny (REF)	Scenariusz konserwatywny (KON)	Scenariusz liberalny (LIB)
Perspektywa finansowa 2014–2020	Redukcja budżetu WPR o 20% w ujęciu realnym w stosunku do 2007 roku	Redukcja budżetu WPR o 20% w ujęciu realnym w stosunku do 2007 roku	Redukcja budżetu WPR o 75% w ujęciu realnym w stosunku do 2007 roku
Organizacja rynków rolnych	Równowaga rynkowa utrzymana przez skup interwencyjny	Utrzymanie po 2013 roku postanowień wynikających z przeglądu WPR – Health Check	Brak interwencji na rynkach rolnych
System interwencji	System interwencji zgodny z przeglądem WPR – Health Check	System interwencji zgodny z przeglądem WPR – Health Check	Brak interwencji
Poziom interwencji	Odpowiedni do utrzymania równowagi rynkowej	Poziom wynikający z przeglądu WPR – Health Check	
Płatności bezpośrednie	Pełne oddzielenie płatności bezpośrednich od produkcji po 2013 roku oraz ich 30% obniżenie w ujęciu nominalnym w stosunku do 2007 roku	Płatności bezpośrednie w formie ryczałtu do ha Płatności powiązane z produkcją rolną – zgodnie z Health Check Obniżenie płatności bezpośrednich o 15% w ujęciu nominalnym w stosunku do 2007 roku	Zniesienie płatności bezpośrednich
Rozwój obszarów wiejskich	Wzrost EAFRD o 105%	Wzrost EAFRD o 45%	Wzrost EAFRD o 100%
Handel zagraniczny	Oparty na opracowaniu Falconera	Oparty na opracowaniu Falconera	Zniesienie barier w imporcie i wycofanie dotacji do eksportu

Źródło: opracowanie własne na podstawie [Nowicki i inni 2009].

Scenariusz konserwatywny (KON) zakłada redukcję budżetu WPR o 20% w ujęciu realnym (w ujęciu nominalnym pozostaje na tym samym poziomie) w porównaniu z rokiem 2007. Po 2013 roku nastąpi zmniejszenie wysokości płatności bezpośrednich o 15% w ujęciu nominalnym w stosunku do scenariusza referencyjnego. W tym scenariuszu kontynuuje się zalecenia wynikające z Health Check (HC), a płatności bezpośrednie będą miały formę ryczałtu do hektara (model regionalny) na poziomie krajowym i część z nich będzie powiązana z wielkością produkcji (system ma być opracowany w taki sposób, aby uniknąć sytuacji, w której premie hodowlane, np. premia do krów mamek, będą wysokie, a ryczałt do hektara będzie od nich niższy). Z kolei środki przeznaczone na EAFRD będą o 45% mniejsze w porównaniu z tymi ujętymi w scenariuszu

referencyjnym. Regulacje w ramach handlu zagranicznego są identyczne jak te w scenariuszu referencyjnym.

W scenariuszu liberalnym (LIB) następuje zniesienie barier w handlu zagranicznym oraz takich instrumentów WPR, jak płatności bezpośrednie czy regulacje rynkowe (interwencja na rynkach rolnych). Budżet EAFRD wzrośnie o 100% w stosunku do 2007 roku. Nastąpi także redukcja budżetu WPR o 75% w ujęciu realnym (w ujęciu nominalnym o 55%).

Sektor mleka w latach 2004–2020

Badaniami objęto państwa należące do UE, znajdujące się w pierwszej szóstce największych producentów mleka. W analizach poszczególnych zmierzających do charakteryzacji rynku mleka za okres odniesienia przyjęto średnią z lat 2003–2005 (tab. 2).

Tabela 2

Zmiany na rynku mleka surowego w 2020 roku

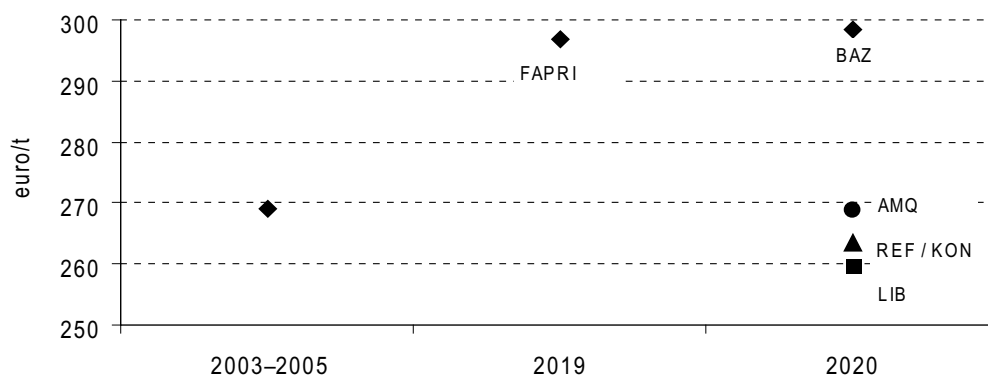
Rok oraz scenariusz	Wielkości w kraju/grupie krajów						
	Niemcy	Francja	Wlk. Brytania	Polska	EU-15	EU-10	EU-27
Liczba krów mlecznych [tys. sztuk]							
Średnia 2003–2005	4316	3942	2106	2656	19137	4382	25383
2020 BAZ	3887	3473	1883	2030	17007	3519	22157
2020 AMQ	4155	3462	1774	2121	17789	3631	23088
Wydajność mleczna [kg/rok]							
Średnia 2003–2005	6641	6270	6958	4428	6370	4851	5893
2020 BAZ	7540	7240	8000	5580	7290	6030	6820
2020 AMQ	7550	7280	8010	5580	7290	6030	6840
Produkcja mleka [tys. t]							
Średnia 2003–2005	28664	24717	14657	11759	121896	21254	149596
2020 BAZ	29297	25157	15063	11322	124003	21222	151156
2020 AMQ	31348	25207	14204	11854	129831	21922	157807
Cena skupu mleka [euro/t]							
Średnia 2003–2005	281,4	274,3	254	175	286,2	195,3	269,1
2020 BAZ	313,0	300,0	277,6	212,8	315,2	231,1	298,3
2020 AMQ	275,8	267,3	264,9	193,2	282,6	212,1	268,8

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych European Commission Joint Research Center 2009.

W scenariuszu bazowym (BAZ) i zniesienia kwot mlecznych (AMQ) prognozuje się, że liczba krów mlecznych w UE do 2020 r. ulegnie zmniejszeniu. W przypadku BAZ spadek ten wyniesie prawie 13%, natomiast w AMQ – 9%. Podczas analiz dotyczących poszczególnych krajów można zauważyć, że w scenariuszu BAZ największe zmniejszenie stada krów ma wystąpić w Polsce (23%), a najmniejsze w Niemczech (10%). W państwach, które przystąpiły do UE w 2004 roku, spadek ten wyniesie 20%, natomiast w krajach „starej piętnastki” –11%. Identyczne tendencje pojawiają się w scenariuszu AMQ, w którym spadek pogłowia krów mlecznych do 2020 roku we wszystkich państwach UE wyniesie średnio 9%. Największy wystąpi w Polsce, gdyż będzie kształtował się na poziomie 20%, a najniższy w Niemczech – około 4%.

W scenariuszu BAZ szacuje się jednocześnie, że produkcja mleka w UE zostanie zachowana na niemal identycznym poziomie (jak w latach 2003–2005), a w scenariuszu AMQ przypuszcza się, że będzie wyższa o 5,5% od tego poziomu. Sytuacja ta wynika z rosnącej wydajności krów mlecznych, która ma ulec zwiększeniu średnio o 16% (bez względu na scenariusz) w porównaniu ze średnią z lat 2003–2005 i o około 12% w porównaniu do 2008 roku.

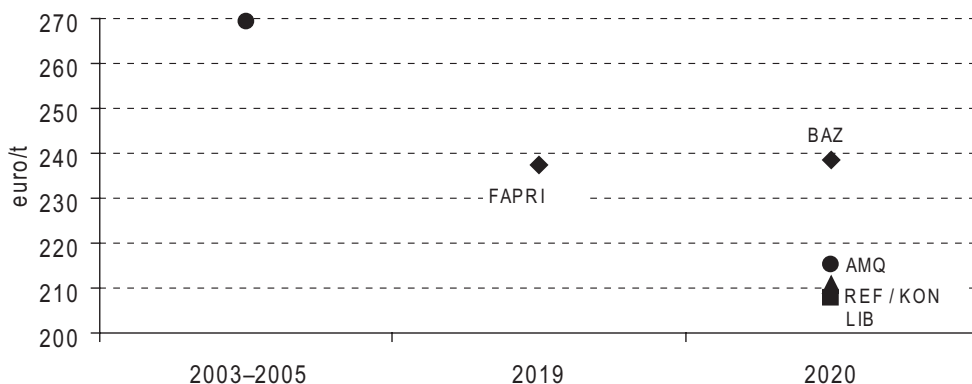
Analiza zmian nominalnej ceny skupu mleka w przyjętych scenariuszach wskazuje, że w scenariuszu BAZ oraz według prognoz FAPRI nastąpi jej wzrost w latach 2019–2020 średnio o 10% w stosunku do średniej ceny z lat 2003–2005. W scenariuszach AMQ spadek cen do 2020 roku nastąpi na poziomie od 1 do 3%. W Polsce i w krajach, których akcesja do UE nastąpiła w 2004 roku (UE-10), nominalna cena skupu mleka będzie wyższa od ceny z lat 2003–2005 średnio o 10%. Spadek ceny wystąpi w Niemczech i we Francji, ale poziom



Rysunek 1

Zmiany średnich nominalnych cen skupu mleka w UE do 2020 roku w różnych scenariuszach

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych FAPRI, Eurostat, European Commission Joint Research Center 2009, [Nowicki i in 2009].

**Rysunek 2**

Zmiany średnich realnych cen skupu mleka w UE do 2020 roku w różnych scenariuszach
 Źródło: opracowanie własne na podstawie danych FAPRI, Eurostat, European Commission Joint Research Center 2009 [Nowicki i inni 2009].

ten nie przekroczy 3%. Należy przy tym wskazać na fakt, że przewiduje się, że w krajach UE-10 cena ta będzie o 25% niższa niż w krajach UE-15.

Do 2020 roku we wszystkich scenariuszach średnie realne ceny skupu mleka w UE ulegną zmniejszeniu (rys. 2). W scenariuszu BAZ spadek ten wyniesie około 10%, natomiast w scenariuszach AMQ przekroczy 20%.

Tabela 3

Zmiany na rynku masła w blokach w 2020 roku

Rok lub scenariusz	Wielkości w kraju lub grupie krajów						
	Niemcy	Francja	Wik. Brytania	Polska	EU-15	EU-10	EU-27
Nominalna cena zbytu masła w blokach [euro/t]							
Średnia 2003–2005	2807	3721	2320	2311	2971	2391	2906
2020 BAZ	2649	3512	2190	2185	2804	2249	2743
2020 AMQ	2472	3277	2043	1995	2599	2053	2543
Produkcja masła w blokach [tys. t]							
Średnia 2003–2005	439,1	421,6	126,1	119,3	1921,8	221,5	2157,4
2020 BAZ	388,7	368,4	104,4	117,9	1750,1	196,7	1959,3
2020 AMQ	421,7	360,3	99,5	121,9	1835,8	201,5	2049,1
Popyt wewnętrzny na masło [tys. t]							
Średnia 2003–2005	525,0	484,7	193,9	117,9	1915,4	203,6	2135,3
2020 BAZ	479,4	501,7	171,4	108,0	1837,0	182,4	2031,7
2020 AMQ	488,6	506,0	173,2	109,1	1875,6	183,8	2072,6

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych European Commission Joint Research Center 2009.

Tabela 4

Zmiany na rynku odtłuszczonego mleka w proszku (OMP) w 2020 roku

Rok lub scenariusz	Wielkości dla kraju lub grupy krajów						
	Niemcy	Francja	Wlk. Brytania	Polska	EU-15	EU-10	EU-27
Nominalna cena zbytu OMP [euro/t]							
Średnia 2003–2005	2207	2018	2282	1291	2166	1491	2046
2020 BAZ	2609	2385	2697	1523	2571	1719	2373
2020 AMQ	2445	2235	2527	1470	2409	1650	2235
Produkcja OMP [tys. t]							
Średnia 2003–2005	268,1	203,5	93,0	118,8	898,9	190,7	1099,9
2020 BAZ	192,6	147	78,7	147,7	714,1	212,5	932,0
2020 AMQ	208,1	161,3	71,6	157,2	761,8	223,0	989,8
Popyt wewnętrzny na OMP [tys. t]							
Średnia 2003–2005	150,7	183,5	87,3	28,9	893,9	49,9	960,1
2020 BAZ	124,6	165,4	87,0	26,9	799,4	44,3	858,5
2020 AMQ	128,8	171,3	88,0	27,3	835,8	44,6	896,8

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych European Commission Joint Research Center 2009.

Zarówno w BAZ, jak i w AMQ na rynku masła przewiduje się spadek jego produkcji, ceny oraz popytu wewnętrznego (tab. 3). Do 2020 roku nominalna cena zbytu masła w scenariuszu BAZ ulegnie zmniejszeniu o około 6% w stosunku do średniej z lat 2003–2005 i o około 13% w scenariuszu AMQ. Ta niekorzystna zmiana najbardziej dotknie państwa UE-10, w których spadki cen będą wyższe średnio o około 2% w porównaniu z krajami UE-15.

Produkcja masła w blokach do 2020 roku, podobnie jak cena, ulegnie zmniejszeniu. W scenariuszu BAZ będzie niższa o 10% w stosunku do okresu 2003–2005, natomiast w scenariuszu AMQ spadek ten wyniesie 5%.

Na rynku odtłuszczonego mleka w proszku (OMP) we wszystkich analizowanych krajach prognozuje się wzrost nominalnej ceny zbytu tego produktu do 2020 roku (tab. 4). W scenariuszu BAZ ma on przekroczyć poziom 15% w stosunku do średniej z lat 2003–2005, a w scenariuszu AMQ nie będzie on wyższy niż 9%. Do 2020 roku w państwach UE-15 przewiduje się spadek produkcji OMP. W scenariuszu BAZ o 21%, zaś w scenariuszu AMQ o 15% w stosunku do średniej z lat 2003–2005. W grupie państw, które wstąpiły do UE w 2004 r., w badanym okresie prognozuje się wzrost produkcji OMP o ponad 10% w scenariuszu BAZ i o 17% w scenariuszu AMQ.

Wnioski

Coraz częściej pojawiają się doniesienia o likwidacji systemu kwot mlecznych w ramach funkcjonowania WPR, dlatego też istotne znaczenie ma wskazanie możliwych do zaistnienia zmian, na które szybko i sprawnie będą reagować interesariusze rynku.

Z przeprowadzonych badań wynika, że do 2020 roku po eliminacji systemu kwotowania produkcji mleka w UE wzrośnie jego produkcja o około 16% w porównaniu ze średnią z lat 2003–2005 i o około 12% w stosunku do 2008 roku. Niekorzystny wpływ na działalność w zakresie produkcji mleka będzie miała cena skupu tego surowca, gdyż jej realny poziom do 2020 roku będzie niższy we wszystkich analizowanych scenariuszach przewidujących zniesienie kwot mlecznych o około 20% w stosunku do średniej z lat 2003–2005.

Na rynku masła przewiduje się spadek podaży, ceny oraz popytu wewnętrznego. Należy jednak zauważyć, że w scenariuszu przewidującym likwidację kwot mlecznych zmniejszenie ceny oraz produkcji będzie niższe niż w momencie utrzymania zasad funkcjonowania WPR w obecnym kształcie do 2020 roku.

Odmiennymi tendencjami w stosunku do rynku masła charakteryzować się będzie produkcja i cena zbytu na rynku odtłuszczonego mleka w proszku, na którym prognozuje się wzrost nominalnej ceny zbytu tego produktu o prawie 10% w porównaniu ze średnią z lat 2003–2005.

Wyniki badań wskazują także na to, że większość sytuacji związanych z niekorzystnym oddziaływaniem uwarunkowań makroekonomicznych na sytuację ekonomiczną gospodarstw zajmujących się produkcją mleka oraz podmiotów funkcjonujących na rynku produktów mlecznych będzie miała miejsce w państwach, które przystąpiły do UE w 2004 roku.

Literatura

- FULLER-LOVE N., MIDMORE P., THOMAS D. 2006: *Entrepreneurship and rural economic development: a scenario analysis approach*, „International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research” vol. 12, nr 5, Emerald Group Publishing Limited.
- NOWICKI P., GOBA V., KNIERIM A., VAN MEIJL H., BANSE M., DELBAERE B., HELMING J., HUNKE P., JANSSON K., JANSSON T., JONES-WALTERS L., MIKOS V., SATTLER C., SCHLAEFKE N., TERLUIN I., VERHOOG D. 2009: *Scenar 2020-II – Update of Analysis of Prospects in the Scenar 2020*, European Commission, Directorate-General Agriculture and Rural Development, Brussels.
- RYTKO A., 2009, *Współczesne procesy regulacji w handlu artykułami rolnymi i ich wpływ na polską wymianę handlową*, „Zeszyty Naukowe SGGW, Polityki Europejskie, Finanse i Marketing”, nr 2 (51 – t. I).

- SCHWAB P., CERRUTI F., REIBNITZ U. 2003: *Foresight – using scenarios to shape the future of agricultural research*, Foresight 51, MCB UP Limited.
- STAŃKO S. 2008: *Zewnętrzne uwarunkowania rozwoju rolnictwa*, „Roczniki Nauk Rolniczych”, Seria G, t. 94, z. 2.
- WILKIN J. 2003: *Podstawy strategii zintegrowanego rozwoju rolnictwa i obszarów wiejskich w Polsce*, Wydawnictwo Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa.

Macro-economic trends in EU dairy sector until 2020

Abstract

The dairy market in the EU is regulated by the Common Market Organization for milk and milk products. This policy is influencing together with changes in the Common Agricultural Policy. Within the Health Check the European Commission proposed a milk quota abolition, which will come into force from the year 2015. This paper presents a scenario analysis of milk quota abolition and the influence on production, price and demand on farm gate milk, butter and skimmed milk powder. Analysis was divided on two groups EU-15 and ten countries whose accession to EU in the year 2004. Special case was made for Germany, France, Great Britain and Poland as the largest milk producers in the EU. Conclusions flowing from analysis show decline of real milk farm gate price to the year 2020, about 20% in the comparison with the average from the period 2003–2005. The supply of milk will increase with simultaneous decline of butter production and skimmed milk powder. Unfortunately the majority of unfavorable changes will in the group of countries UE-10.

Olga Stefko

Katedra Ekonomiki Przedsiębiorstw Agrobiznesu
Uniwersytet Przyrodniczy w Poznaniu

Uwarunkowania rozwoju polskiego ogrodnictwa

Wstęp

Jedną z cech charakterystycznych gospodarki rynkowej są ciągle zmiany w niej zachodzące. Podobnie jak w przyrodzie, nie ma tu miejsca na stagnację czy trwale niezagospodarowane w żaden sposób obszary. Jedne podmioty gospodarcze umacniają swoją pozycję, dokonują ekspansji na nowe rynki, inne są z różnych względów eliminowane, a na ich miejsce natychmiast pojawiają się nowe. Ta ciągła walka o przetrwanie dotyka wszystkich obszarów ludzkiej działalności, choć w odmienny sposób. Nie są wyłączeni z niej także rolnicy, w tym osoby zajmujące się działalnością ogrodniczą. Aby jednak byli w stanie podołać konkurencji ze strony pozostałych uczestników rynku, należy im udzielić wsparcia, na co zwracają uwagę liczni ekonomiści, w tym między innymi: Tangermann [2004], Poczta [2005], Rowiński [2006], Hunek [2006], Banaszczyk [2007] czy Zawajska [2008]. Podkreślają oni znaczenie pomocy zarówno instytucjonalnej, jak i finansowej czy organizacyjnej. Faktem jednak pozostaje, że wszystko co można zrobić w ramach szeroko rozumianego interwencjonizmu to dać możliwości, ułatwić niektóre działania, stworzyć szanse tak, aby każdy indywidualny producent sam mógł zbudować i utrwalić mocne strony prowadzonej działalności i zniwelować słabe.

Biorąc pod uwagę różnorodność, która występuje w działalności ogrodniczej, gdzie obok upraw polowych znaleźć można plantacje trwałe, produkcję prowadzoną w warunkach kontrolowanych (osłony, pieczarkarnie), o wielości odmianowej występujących tu roślin nie wspominając, wyznaczenie uniwersalnych uwarunkowań rozwoju tego działu gospodarki nie jest rzeczą łatwą. Zdecydowano się zatem skoncentrować na trzech zasadniczych aspektach, takich jak: integracja produkcji i producentów, pozyskanie wsparcia finansowego, a także podnoszenie konkurencyjności prowadzonej działalności ogrodniczej. Celem artykułu uczyniono przybliżenie wymienionych zagadnień zarówno od strony samych producentów, jak i instytucji oraz podmiotów znajdujących się w ich otoczeniu.

Materiały i metody

Przy opracowaniu zagadnień poświęconych uwarunkowaniom rozwoju polskiego ogrodnictwa posłużono się licznymi materiałami, głównie o charakterze wtórnym, pochodzącymi między innymi z bazy danych statystycznych GUS, licznych analiz i ekspertyz udostępnionych przez Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej (IERiGŻ), a także innych pozycji literaturowych omawiających bądź jedynie wybiórczo podnoszących zagadnienia związane z produkcją rolniczą i ogrodnictwem, a mającymi związek z rozwojem całego działu.

Opracowując zebrany materiał badawczy posłużono się grupą metod szczegółowych, w tym przede wszystkim analizami jakościowymi i wybranymi o charakterze ilościowym. Do oceny konkurencyjności polskiej produkcji ogrodniczej jako jednego z uwarunkowań jej rozwoju wykorzystano wskaźniki ujawnionych przewag komparatywnych (RCA) i konkurencyjności handlu zagranicznego Lafaya (LFI) o następującej postaci:

- a) wskaźnik ujawnionych przewag komparatywnych (RCA) polega na określeniu, czy udział danego produktu (bądź grup produktów) w eksporcie określonego kraju jest wyższy czy też niższy od udziału danego produktu (bądź grup produktów) w światowym eksporcie na określony rynek,

o wzorze:

$$RCA = \frac{X_{ij}}{\sum_{i=1}^n X_{ij}} \div \frac{X_{iw}}{\sum_{i=1}^n X_{iw}}$$

gdzie:

X_{ij} – eksport i -tego produktu przez kraj j na dany rynek m ,

X_{iw} – eksport i -tego produktu przez grupę krajów w na dany rynek m ,

n – liczb produktów (wymiany handlowej danego kraju).

Gdy wskaźnik RCA przyjmuje wartości wyższe od jedności, oznacza to, że udział danego produktu czy grupy produktów w eksporcie danego kraju jest wyższy od udziału tego produktu czy grupy produktów w światowym eksporcie na określony rynek; w takiej sytuacji dany kraj posiada przewagi komparatywne w eksporcie na ten rynek; w przypadku natomiast gdy wskaźnik przyjmuje wartości niższe od jedności – dany kraj nie posiada ujawnionych przewag komparatywnych w eksporcie na analizowany rynek,

- b) wskaźnik konkurencyjności handlu zagranicznego Lafaya (LFI), opiera się on na strumieniach eksportu i importu danego kraju, a w szczególności na charakterze salda obrotów handlowych; nadwyżka w saldzie obrotów utożsamiana jest z posiadaniem przewag komparatywnych w eksporcie, a deficyt – z ich brakiem,

o wzorze¹:

$$LF_j^i = 100 \left(\frac{x_j^i - m_j^i}{x_j^i - m_j^i} - \frac{\sum_{j=1}^N (x_j^i - m_j^i)}{\sum_{j=1}^N (x_j^i + m_j^i)} \right) \frac{x_j^i + m_j^i}{\sum_{j=1}^N (x_j^i + m_j^i)}$$

gdzie:

x_j^i – eksport j -tego produktu i -tego kraju,

m_j^i – import j -tego produktu i -tego kraju,

N – liczba produktów.

Przyjęcie przez wskaźnik wartości większych od zera oznacza, że dany kraj ma względem zagranicy przewagę komparatywną w eksporcie określonego produktu bądź grupy produktów; jeżeli natomiast wartość wskaźnika spada poniżej zera, dany kraj nie posiada przewagi komparatywnej względem zagranicy w eksporcie określonego produktu lub grupy produktów.

Integracja produkcji i producentów

Duża liczba producentów, a zarazem rozdrobnienie występujące wśród gospodarstw zajmujących się produkcją ogrodniczą w Polsce powodują, że do najważniejszych problemów warunkujących poprawny rozwój branży należą kwestie związane z jej integracją. Właściwie skonstruowane, długoletnie kontrakty i umowy, występujące zarówno w powiązaniach pionowych, jak i poziomych, mają szansę zapewnić szybszy, a przy tym bardziej stabilny rozwój całego sektora.

W okresie transformacji gospodarczej rozpad istniejących do tej pory i brak nowych struktur integracyjnych w obrębie ogrodnictwa spowodował poważne problemy zarówno z zaopatrzeniem w surowce, produkcją, jak i ze zbytem towarów gotowych. W miarę upływu lat podejmowano wiele działań mających na celu przywrócenie związków integracyjnych na płaszczyźnie pionowej i poziomej. Aktywność na tym polu, wspierana przez państwo, nasiliła się zwłaszcza w obliczu integracji Polski z Unią Europejską [Stefko, Łącka 2009].

Integracja pionowa to przede wszystkim wzajemne powiązania występujące pomiędzy poszczególnymi fazami procesu produkcyjnego. W ich efekcie klient otrzymuje gotowy towar. Z punktu widzenia gospodarstwa jako jednostki pro-

¹ W opracowaniu przyjęto, że liczba produktów będzie ograniczona tylko do produktów ogrodniczych, zatem $\sum_{j=1}^N (x_j^i + m_j^i)$ i $\sum_{j=1}^N (x_j^i - m_j^i)$ oznaczać będą wyłącznie obroty w handlu produktami ogrodniczymi, a nie w handlu ogółem.



1. Zrzeszenie Producentów Owoców i Warzyw "UNIA" w Karmanowicach
2. Zrzeszenie Producentów Owoców i Warzyw w Łęcznej
3. Zrzeszenie Producentów Owoców i Warzyw "SAD-POL" zs. w Polubiczach
4. Zrzeszenie Producentów Owoców i Warzyw "HOR-POL" w Horodyszczu
5. Zrzeszenie Producentów Owoców i Warzyw w Milejowie
6. Spółdzielnia Grupa Producentów Owoców i Warzyw dla Przetwórstwa w Krobi
7. Spółdzielnia Grupa Producentów Owoców i Warzyw dla Przetwórstwa "TOMAPOL"
8. Wielkopolskie Zrzeszenie Producentów Owoców i Warzyw "Wielkopolanie" w Kotlinie
9. Zrzeszenie Producentów Owoców i Warzyw "PROMWITRUS"
10. Grupa Producentów warzyw szklarniowych "VEGAPOL" Sp. z. o.o.
11. Zrzeszenie Plantatorów Owoców i Warzyw w Łowiczu
12. Grupa Producentów Warzyw i Owoców "POL-FRUT" Sp. z. o.o.

Rysunek 1

Wykaz uznanych organizacji producentów owoców i warzyw (na dzień 29.08.2009 r.)

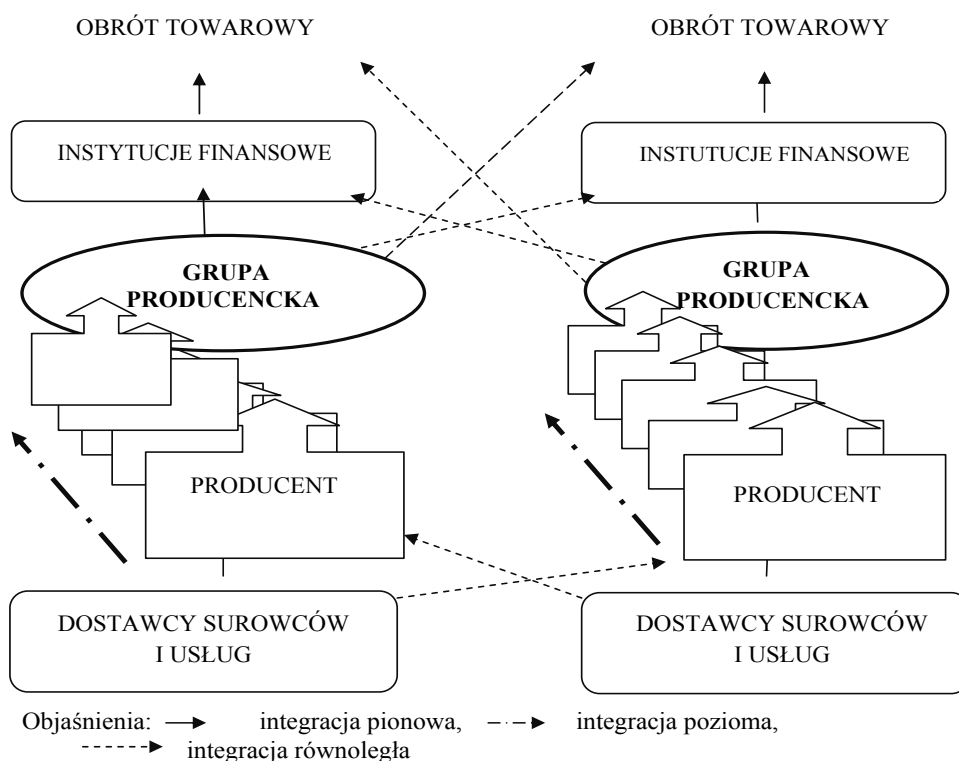
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Agencji Rynku Rolnego.

dukcyjnej elementami integracji pionowej są oprócz niego: przedsiębiorstwa, w których zaopatruje się w środki produkcji i usługi, przetwórnice, przechowalnie i w końcu jednostki zajmujące się obrotem towarowym zarówno na skalę hurtową, jak i detaliczną. Stworzone w ten sposób więzi integracyjne, poprzez różnego rodzaju umowy handlowe i kontraktacyjne, są wynikiem dobrej woli i chęci współdziałania w celu osiągnięcia wspólnych korzyści. Rozwój ich spowodowały z jednej strony zmiany zachodzące na rynku (oczekiwania jednorodnej, dostarczonej na określony termin wielkości produkcji), z drugiej – wymogi proceduralne stawiane ubiegającym się o określone fundusze pochodzące ze środków Unii Europejskiej (przy części dofinansowania bowiem wymagane jest przedłożenie umów kontraktacyjnych zawartych z przetwórcą).

Integracja pozioma w ogrodnictwie sprowadza się przede wszystkim do łączenia poszczególnych producentów w grupy producenckie. Łączenie się producentów w grupy nie przebiega jednak ani szybko, ani bezproblemowo. Najczęstszym argumentem przeciwko zaangażowaniu się we wspólne przedsięwzięcie jest brak zaufania i podejrzliwość o brak lojalności w stosunku do potencjalnych

kooperantów [Prus 2006]. Inną poważną przeszkodą w podjęciu współpracy jest brak odpowiednich osób, które pokierowałyby powstaniem i funkcjonowaniem takiej grupy. Istotnym czynnikiem jest również poziom wykształcenia osób zarządzających. W przypadku polskich producentów poziom ten jest raczej niski. Występują wyraźne braki wiedzy z zakresu zarządzania i ekonomiki oraz świadomości o potrzebie wprowadzania nowych rozwiązań [Winnicki 2007]. Do przyczyn bardziej wymiernych, utrudniających integrację poziomą producentów, zaliczyć można przede wszystkim brak kapitału zakładowego i niezbędnej bazy magazynowej, jak również szerszej rozumianej bazy kapitałowej, niezbędnej do realizacji podstawowych działań statutowych grupy [Gołaszewska 2004].

Konsekwencją tego stanu rzeczy jest bardzo mała liczba uznanych do tej pory organizacji producentów owoców i warzyw. Na rysunku 1 zaprezentowano rozkład terytorialny wszystkich zarejestrowanych do sierpnia 2009 roku grup w liczbie dwunastu. Znacznie więcej organizacji, bo 138 (stan na 27 sierpnia 2009), wchodzi w skład tak zwanych grup wstępnie uznanych. Najliczniej występują one w



Rysunek 2

Przykład powiązań integracji poziomej, pionowej i równoległej w ogrodnictwie

Źródło: Opracowanie własne.

województwach: mazowieckim (40), kujawsko-pomorskim (24), wielkopolskim (17) i lubelskim (15). Biorąc jednak pod uwagę standardy unijne, jak również fakt, iż w UE pomoc finansowa skierowana jest przede wszystkim do grup, a nie indywidualnych producentów, jest ich wciąż stanowczo za mało.

Na rysunku 2 zilustrowano połączenie integracji pionowej, poziomej i równoległej. Dotyczy to sytuacji, kiedy przedsiębiorstwa będące oddzielnymi grupami produkcyjnymi posiadają tych samych dostawców i odbiorców, którzy konkurują w ramach tego samego rynku zbytu.

Każdy rodzaj integracji posiada swoje wady i zalety. Ogólnie powiedzieć można, że podejmowanie działań, w wyniku których powstają powiązania integracyjne zmniejsza ryzyko prowadzonej działalności. Ogranicza się bowiem w ten sposób stopień zależności od dostawców i odbiorców pośredniczących w wymianie. Do ewentualnych negatywnych skutków integracji zaliczyć można przede wszystkim ograniczenie stopnia elastyczności działań firmy i skuteczności dostosowywania się do zmiennych warunków otoczenia [Stefko, Łącka 2009].

Pozyskiwanie wsparcia finansowego

Oprócz samej integracji kolejnym bardzo ważnym elementem warunkującym rozwój produkcji ogrodniczej jest możliwość, a także umiejętność pozyskania wsparcia finansowego, głównie na działalność o charakterze inwestycyjnym.

Możliwości podejmowania działań w tym zakresie dla gospodarstw rolniczych, w tym również ogrodniczych, w Polsce stwarza przede wszystkim pomoc krajowa i unijna. Zadaniem obu tych źródeł jest wsparcie rozwoju i strukturalnego dostosowania całego sektora, ale przede wszystkim regionów słabiej rozwiniętych.

Pomoc krajowa przejawia się przede wszystkim w dopłacie do oprocentowania kredytów przeznaczonych dla rolników, nazywanych kredytami preferencyjnymi. Możliwość uzyskania kredytu na preferencyjnych zasadach istniała w Polsce od momentu powstania Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa (ARiMR), czyli od roku 1993. Na przestrzeni lat zmieniała się liczba dostępnych linii kredytowych, celowość ich przeznaczenia, jednak wiele z nich (choćby oznaczonych symbolami mIP, mMR, mKZ) istnieje, w prawie niezmiennionej postaci, do dnia dzisiejszego. Źródłem pomocy unijnej natomiast były i są w głównie fundusze: strukturalny i spójności. Najważniejsze programy realizowane z wykorzystaniem środków unijnych od roku 2004 to: SPO, PROW 2004–2006 i obowiązujący nadal PROW 2007–2013 [Stefko 2009].

Same jednak możliwości, choćby wyjątkowo atrakcyjne dla pozostałych uczestników rynku, nie zawsze jednak przekładają się na wymierne efekty u producentów ogrodniczych. Jednym z warunków bowiem uzyskania wsparcia finan-

sowego jest właściwe zaplanowanie określonego przedsięwzięcia, co w praktyce sprowadza się do wykonania nie tylko poprawnego, ale i atrakcyjnego (z punktu widzenia dawcy kapitału) biznesplanu. Jak wynika z badań przeprowadzonych na Uniwersytecie Przyrodniczym w Poznaniu w 2009 roku, w których uczestniczyły banki wskazane przez Agencję Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa jako współpracujące przy udzielaniu kredytów preferencyjnych, potencjalni beneficjenci mają ogromne trudności w poprawnym przygotowaniu wymaganego dokumentu. Choć najczęściej wymagany i wykorzystywany jest tzw. wzorcowy plan inwestycji (kompletny, dostępny w Internecie przykładowy wzorzec biznesplanu, w którym należy uzupełnić jedynie brakujące elementy), do wyjątkowych należą sytuacje, w której zostaje on przyjęty, bez poprawek, za pierwszym razem.

Bez względu zatem na to, jak burzliwe byłyby dyskusje na temat poprawności i zakresu wsparcia finansowego całego sektora rolnego, uczciwie należy powiedzieć, że kłopoty na tym polu mają zarówno instytucje, jak i sami zainteresowani, których wiedza na temat umiejętnego planowania podjętych do realizacji działań pozostawia sporo do życzenia.

Podnoszenie konkurencyjności

Zarówno integracja produkcji i producentów, jak również pozyskiwanie wsparcia finansowego mają tak naprawdę za zadanie podnoszenie konkurencyjności jednostek i całej branży ogrodniczej. Sama konkurencyjność rozumiana bywa na wiele sposobów, ale przyjmując za Szczepaniak [2005], że jest to zdolność do konkurowania, można odnieść ją w produkcji ogrodniczej przede wszystkim do jakości, wielkości produkcji i sprzedaży.

Standardy dotyczące jakości z jednej strony narzucane są ogrodnikom odgórnie. W Polsce obowiązują obecnie przede wszystkim trzy systemy:

- HACCAP – Analiza Zagrożeń i Krytyczny Punkt Kontrolny – dotyczy wszystkich przedsiębiorstw branży spożywczej,
- GMP – Dobra Praktyka Produkcyjna,
- GHP – Dobra Praktyka Higieniczna.

Systemy GMP i GHP obowiązują na etapie produkcji pierwotnej. Standardy jakości dotyczą głównie: ogólnych spraw związanych z jakością, sortowaniem, tolerancją dotyczącą jakości i wielkości, znakowania i opakowania. Z drugiej strony, producenci konkurują o klienta jakością obsługi, dostosowując się częstokroć do indywidualnych gustów i upodobań swoich odbiorców, którzy, jak wynika z badań przeprowadzonych przez Jabłońską i Pawlak [2005], interesują się przede wszystkim świeżością, stopniem dojrzałości i czystością. Zarówno na rynkach detalicznych, jak i hurtowych odbiorcy zwracają uwagę na sposób wyeksponowania to-

waru, jego opakowanie i wiele innych walorów związanych z rodzajem produktu. Chcąc być zatem konkurencyjnymi na płaszczyźnie jakości, polscy ogrodnicy powinni znać i bacznie śledzić ewentualne zmiany nie tylko w przepisach prawnych, ale również w upodobaniach i potrzebach swoich klientów.

Jak wynika z danych statystycznych, dostępnych niestety jedynie dla owoców i warzyw, pod względem wielkości produkcji i zajmowanej powierzchni uprawnej w Polsce prym wiodą sady owocowe i warzywa polowe, takie jak kapusta, cebula i marchew jadalna [GUS 2010]. Mając jednak na uwadze, że w produkcji ogrodniczej niemalą rolę odgrywają także warzywa i kwiaty uprawiane pod osłonami, trudno porównywać wielkość czy powierzchnię produkcyjną między tak różnymi rodzajami działalności. I choć łączna powierzchnia upraw zajmowanych przez produkcję ogrodniczą jest znikoma w porównaniu z zajmowaną przez produkcję rolniczą (stanowi około 3% wszystkich terenów przeznaczonych na cele rolnicze), bezsprzecznie słuszny wydaje się jednak postulat wysuwany w opracowaniu pod redakcją Chmielewskiej [Kierunki rozwoju rolnictwa... 2008] o potrzebie koncentracji ziemi w rękach producentów, których gospodarstwa osiągają nie mniej niż 8 ESU standardowej nadwyżki bezpośredniej. Gospodarstwa takie uważane są za rozwojowe i w produkcji ogrodniczej wzrastająca ich liczba przyczynić się może w znaczący sposób nie tylko do zwiększenia obrotu towarowego całej branży, ale również do podniesienia jej konkurencyjności.

Wspomniany właśnie obrót towarowy jest kolejnym ważnym aspektem przy rozpatrywaniu konkurencyjności polskiej produkcji ogrodniczej w kontekście uwarunkowań jej rozwoju. Odbywa się on w różny sposób, od zaopatrzenia bezpośrednio u producenta, przez rynki lokalne na wymianie poprzez duże hurtownie i giełdy kończąc. Z punktu widzenia gospodarczego państwa najważniejsza jest jednak wymiana międzynarodowa, która w przypadku owoców i warzyw eksportowanych z naszego kraju odbywa się przede wszystkim z Niemcami, Wielką Brytanią, Holandią i Francją i stanowi 32–35% całej wysyłanej za granicę polskiej produkcji roślinnej. Aby określić poziom konkurencyjności polskiego eksportu owoców, warzyw i ich przetworów zestawiono w tabeli 1 poziom wskaźników ujawnionych przewag komparatywnych (RCA) i konkurencyjności handlu zagranicznego Lafaya (LFI).

Przy założeniu, że poziom wskaźnika RCA wyższy od jedności świadczy o ujawnianiu przewag komparatywnych w eksporcie, stwierdzić należy, iż wszystkie wymienione w tabeli 1 produkty ogrodnicze mają udział w polskim eksporcie na poziomie wyższym od udziału tych grup produktów w eksporcie światowym. Ogół polskich produktów rolno-spożywczych charakteryzuje się również podobnymi parametrami, ale produkty ogrodnicze przewyższają je (z wyjątkiem owoców i orzechów) w prawie każdym z analizowanych okresów. Obliczenia wskaźników Lafaya (LFI) potwierdzają tę sytuację. W tym przy-

Tabela 1

Wskaźniki ujawnionych przewag komparatywnych (RCA) i konkurencyjności handlu zagranicznego Lafaya (LFI) w polskim eksporcie wybranych artykułów ogrodnich na rynek światowy.

Wyszczególnienie	2003	2005	2007	2008
RCA				
Warzywa	2,03	2,15	2,04	2,14
Owoce i orzechy	1,66	1,36	1,41	1,57
Przetwory z owoców i warzyw	2,38	2,48	2,19	2,25
Produkty rolno-spożywcze ogółem	1,08	1,46	1,44	1,34
LFI				
Warzywa	2,96	1,53	1,04	1,09
Owoce i orzechy	-2,27	-2,98	-2,68	-2,04
Przetwory z owoców i warzyw	3,20	1,31	1,05	1,60

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Ocena konkurencyjności... 2009, IERiGŻ, Warszawa.

padku bowiem najkorzystniej wypadają wskaźniki o wartościach wyższych od zera, oznaczające, że Polska ma względem zagranicy przewagę komparatywną w eksporcie omawianych produktów. Ponownie najmniej korzystną sytuację odnotowano w przypadku owoców i orzechów, natomiast potwierdzono wysoką pozycję przetworów z owoców i warzyw, które najczęściej opuszczają nasz kraj w postaci koncentratów soków lub mrozonek.

Zdobytą przez lata pozycję w obrocie międzynarodowym produktami ogrodnymi należy zatem umacniać, a także stwarzać możliwości jej rozwoju w stosunku do pozostałego, bardzo szerokiego asortymentu produktów ogrodnich.

Podsumowanie

Podobnie jak różnorodna jest sama produkcja ogrodnicza, tak i wielorakie są uwarunkowania jej rozwoju. Dotyczą licznych aspektów działalności, zarówno w skali mikro-, jak i makroekonomicznej, od produkcji, przez jej przygotowanie do sprzedaży, na zbycie kończąc. Każdy z nich jest ważny i pełni określoną rolę w rozwoju produkcji ogrodnich jako całości.

W artykule zdecydowano się jednak skoncentrować na trzech zasadniczych zagadnieniach związanych z integracją produkcji i producentów, pozyskaniem wsparcia finansowego, a także podnoszeniem konkurencyjności polskiego ogrodnictwa. Szczególną uwagę poświęcono konieczności współpracy zarówno w powiązaniach poziomych, pionowych, jak i równoległych między samymi producentami, ale także podmiotami znajdującymi się w ich bezpośrednim oto-

czeniu. Podniesiono problematyczną kwestię łączenia się ogrodników w grupy producenckie i brak dużych sukcesów na tym polu w skali kraju. Ponadto poruszono sprawy związane ze wsparciem przez państwo działań, zwłaszcza o charakterze inwestycyjnym, w ramach udostępniania i koordynowania pomocy zarówno krajowej, jak i unijnej. Zwrócono przy tej okazji uwagę na fakt, iż samo zorganizowanie możliwości nie wystarcza w momencie, kiedy wielu potencjalnie zainteresowanych nie ma umiejętności skorzystania z nich (choćby nieumiejętność wykonania niezbędnie wymaganych przy udzielaniu wsparcia finansowego biznesplanów). Przy aspekcie podnoszenia konkurencyjności wskazano na konieczność likwidacji małych, nieefektywnych gospodarstw przez przejmowanie ich przez jednostki bardziej wydajne ekonomicznie. Sporo uwagi poświęcono kwestiom związanym z jakością, a także pozycją Polski na arenie międzynarodowej w wymianie produktami ogrodnictwami.

Warto podkreślić, iż w każdym z omawianych obszarów zarówno państwo, jako koordynator wielu działań, jak i polscy ogrodnicy osiągają wiele sukcesów. Sporo jest jednak jeszcze do zrobienia. Zmiany wprowadzać trzeba, nie zawsze dokładnie naśladowując drogę wybraną w przeszłości przez producentów unijnych. Może warto poszukać własnych rozwiązań, co zasugerowali autorzy opracowania poświęconego kierunkom rozwoju rolnictwa i obszarów wiejskich w Polsce [Kierunki rozwoju rolnictwa... 2008] i na przykład więcej uwagi poświęcić ekologii i dziedzictwu kulturowemu, co zostało zaniedbane przez państwa zachodnie. Bez względu na to, którą drogę się wybierze, bezwzględnie należy przede wszystkim dbać o to, co już się osiągnęło, i dokładać wszelkich starań nie tylko o stworzenie nowych możliwości w przyszłości, ale i o faktyczny rozwój produkcji ogrodniczej w Polsce.

Literatura

- BANASZCZYK M. 2007: *Sposoby wspierania gospodarstw rolnych przez ARiMR*. Problemy współczesnej praktyki zarządzania, tom II. Wyd. Politechniki Łódzkiej, Łódź, s. 86.
- CHMIELEWSKA B. 2008: *Kierunki rozwoju rolnictwa i obszarów wiejskich w wybranych krajach europejskich*. IERiGŻ, Warszawa.
- GOŁASZEWSKA B. 2004: *Szanse i bariery funkcjonowania grup producentów rolnych w Polsce*. Roczniki Naukowe SERiA, t. VI, z. 2, s. 150–153.
- HUNEK T. 2006: *Modelowanie plasowania sektora rolnego Polski w poszerzonej Unii Europejskiej*. Perspektywy rolniczej Polski w Unii Europejskiej – 25. red. T. Hunek, Wyd. Wieś Jutra, Warszawa, s. 13.
- JABŁOŃSKA L., PAWLAK J. 2005: *Wymagania jakościowe na rynku ogrodnictwem*. Owoce – Warzywa – Kwiaty, nr 3/2005, s. 2–3.
- POCZTA W. 2005: *Ocena skutków integracji Polski z UE dla sektora rolnego (raport dla UKIE)*. Poznań, maszynopis, s. 52.

- PRUS P. 2006: *Opinie rolników na temat współpracy w ramach grup producentów rolnych*. Roczniki Naukowe SERiA, t.VII, z. 1, s. 150–153.
- ROWIŃSKI J. 2006: *Miejsce rolnictwa polskiego w rolnictwie europejskim*, Perspektywy rolniczej Polski w Unii Europejskiej – 25, red. T. Hunek. Wyd. Wieś Jutra, Warszawa, s. 38.
- STEFKO O. 2009: *Wsparcie finansowe gospodarstw rolnych woj. wielkopolskiego po wejściu Polski do Unii Europejskiej*. ZN SGGW, t. 8 (XXIII), Warszawa, s. 174–181.
- STEFKO O., ŁACKA I. 2009: *Inwestycje w ogrodnictwie i metody oceny ich efektywności*. Wyd. UP Poznań, Poznań, s. 10.
- SZCZEPANIAK I. 2005: *Ocena konkurencyjności polskich producentów żywności*. IERiGŻ, nr 15, Warszawa, s. 7.
- TANGERMANN S. 2004: *How Can Policy Contribute to Enhancing Competiveness of Agriculture?* Planting seeds for rural Europe – Rural policy perspectives for a wider Europe. Second European Conference on Rural Development. Salzburg Conference Center. Salzburg, Austria 12–14 November 2003. Office for Official Publications of European Communities.
- WINNICKI T. 2007: *Dystrybucja warzyw w Polsce w kontekście rynku UE*. Roczniki Naukowe SERiA, t. IX, z. 5, Kraków, s. 225.
- ZAWOJSKA A. 2008: *Uwarunkowania i kanały finansowania rolnictwa w Polsce*. ZN SGGW nr 65, Warszawa, s. 95.

Conditions on development of Polish horticulture

Abstract

In article was presented conditions on development of Polish horticulture, connected with the aspects: integration production and producers acquire the financial support and rising of competitiveness. The problem was presented both in micro and macroeconomic side. There were turned the solution for the necessity changes in state and horticultural producers activities.

Tadeusz Filipiak, Mariusz Maciejczak

Katedra Ekonomiki i Organizacji Przedsiębiorstw

Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Sektor warzywniczy w Polsce i w wybranych krajach UE¹

Wstęp

Warzywnictwo jest jednym z najważniejszych działów polskiego ogrodnictwa. Jego znaczenie przejawia się udziałem w generowaniu wartości dodanej na etapie produkcji oraz tworzeniu warunków wstępnych do rozwoju łańcuchów żywnościowych. Wartość produkcji warzyw w Polsce w 2008 r. wyniosła ponad 5,2 mld zł, co stanowiło około 6,4% globalnej produkcji rolniczej oraz około 11,1% globalnej produkcji roślinnej. Wartość produkcji towarowej warzyw wyniosła ponad 3,8 mld zł, co stanowiło w produkcji rolniczej 6,9% oraz 15,3% w produkcji roślinnej. Wartość eksportu warzyw i ich przetworów wyniosła ponad 513,3 mln euro, co stanowiło 4,5% eksportu rolno-spożywczego ogółem.

W 2008 r. łączna produkcja świeżych warzyw na świecie (włączając w tę wielkość melony) wyniosła 893,4 mln ton, przy całkowitej powierzchni upraw wynoszącej 52,44 mln ha. Dla porównania rok wcześniej produkcja ta wyniosła odpowiednio 889,7 mln ton zebranych z 52,04 mln ha. W 2007 r. największe zbiory warzyw miały miejsce w Azji (około 658,6 mln ton), następnie w Europie (ponad 94,5 mln ton), w Afryce (ponad 55,75 mln ton), w Ameryce Północnej (prawie 41,0 mln ton) i w Ameryce Południowej (ponad 22,0 mln ton). Dla porównania jeszcze na początku lat osiemdziesiątych ubiegłego wieku łączna produkcja warzyw i owoców kształtowała się na świecie na poziomie 630,0 mln ton, w latach dziewięćdziesiątych było to już około 820 mln ton, a na przełomie lat 2000–2001 wolumen produkcji wzrósł do 1,20 mld ton [Długokęcka 2008]. Największym producentem warzyw na świecie od kilku lat są Chiny wytwarzające około 50% światowej produkcji. W pierwszej dziesiątce producentów warzyw na świecie znajdują się dwa kraje Unii Europejskiej (UE): Włochy (13,6 mln ton) i Hiszpania (12,7 mln ton).

¹ Praca naukowa finansowana ze środków na naukę w latach 2008–2011 jako projekt badawczy nr NN 310 148635.

Polska w globalnej produkcji warzyw w Europie zajmuje 4. miejsce, po Włoszech, Hiszpanii i Francji. W latach 2004–2008 produkcja warzyw w Polsce wynosiła około 5,5 mln ton, co stanowiło około 9% łącznych zbiorów warzyw w UE-27. Polska jest największym w UE producentem buraków ćwikłowych, kapusty oraz marchwi, których udział w zbiorach wyniósł odpowiednio: 46%, 23% i 15%. W produkcji ogórków i cebuli zajmujemy drugie miejsce w UE. Polska jest drugim w UE, po Belgii, producentem warzyw mrożonych i największym producentem kwaszonych warzyw oraz suszonej marchwi. Dostawy z naszego kraju mają istotne znaczenie w pokryciu unijnego zapotrzebowania na cebulę, kalafiora oraz warzywa mrożone, kwaszone i suszone.

Celem opracowania jest określenie uwarunkowań rozwoju sektora warzywniczego w Polsce jako jednego z największych producentów warzyw w UE. Analiza zostanie przeprowadzona na tle wybranych krajów UE w celu określenia podobieństw i różnic w kontekście organizacji jednolitego rynku.

Metodologia i źródła danych

W opracowaniu poddano analizie produkcję oraz spożycie warzyw, a także rozwiązania organizacyjno-prawne dla sektora warzywniczego. Zakres czasowy dokonanej analizy został dobrany celowo z uwagi na wejście Polski w struktury UE i obejmował lata 2002–2008. Analizę przeprowadzono na podstawie materiałów i danych źródłowych instytucji zaangażowanych w organizację, nadzór i monitoring sektora. W badaniach wykorzystano narzędzia analizy dokumentów źródłowych oraz metody statystyki opisowej i metody heurystyczne.

Produkcja warzyw w Polsce i w wybranych krajach UE

Produkcja warzyw w UE-27 w latach 2002–2008 wynosiła średnio 68,5 mln ton, w tym w krajach UE-15 około 54,7 mln ton, w krajach UE-12 około 13,8 mln ton oraz w Polsce prawie 5,5 mln ton (tab. 1). Produkcja warzyw w UE-27 zmniejszyła się z 69,1 mln ton w 2002 r. do 65,5 mln ton w 2008 r., czyli o 5,2%. W badanym okresie nastąpiło zmniejszenie produkcji w krajach UE-15 z 56 mln ton do 52,5 mln ton (spadek o 7,3%), przy czym największe było w 2006 r. (spadek o 9%). Produkcja warzyw w krajach UE-12 w analizowanych latach utrzymywała się na podobnym poziomie około 13 mln ton, jedynie w latach 2003–2004 wynosiła 15 mln ton. W latach 2002–2008 produkcja warzyw

w Polsce zwiększyła się z 4,9 mln ton do 5,4 mln ton (wzrost o 0,5 mln ton, czyli o 11%). W analizowanym okresie średnioroczny wzrost wyniósł 1,7%, przy czym występowały wahania o charakterze niecyklicznym. W latach 2005, 2006 oraz 2008 występował spadek produkcji odpowiednio o 3,4%, 5,4% oraz 8,5%. W latach 2003–2004 oraz w 2007 r. nastąpił wzrost produkcji odpowiednio o 8,2%, 9,4% oraz 11,3%. W przeliczeniu na jednego mieszkańca poziom produkcji warzyw w UE-27 wynosił około 140 kg.

W poszczególnych krajach UE tempo zmian produkcji warzyw w latach 1995–2006 różniło się zarówno wielkością, jak i kierunkiem. Do krajów UE-27 o trwałym wzroście produkcji warzyw można zaliczyć: Włochy, Hiszpanię oraz Holandię i Austrię. W Polsce w latach 1995–2006 można zauważyć niewielką tendencję spadkową (rewizja danych statystycznych po 2002 r. przeprowadzona przez GUS przy Narodowym Spisie Powszechnym). Szczególnie wyraźne tendencje spadkowe zanotowano w nowych krajach członkowskich UE, w których wystąpiły problemy związane z przekształceniami własnościowymi (Bułgaria, Czechy, Litwa, Słowacja i Węgry). W UE występuje wysoka geograficzna koncentracja produkcji. W państwach o największej produkcji warzyw (Włochy, Hiszpania, Francja, Polska) w latach 2004–2006 produkowano prawie 60% produkcji UE-27 (tab. 2).

Struktura gatunkowa produkowanych warzyw w UE-27 i w Polsce jest odmienna (rys. 1). Wyraźnie dominującym gatunkiem w strukturze produkcji UE-27 były pomidory (26%), natomiast w Polsce największy był udział kapustu (25%). Cztery gatunki warzyw: kapusty, marchew, cebula oraz pomidory, w Polsce stanowiły 69%, a w krajach UE-27 – 51%. Z kolei udział sześciu najczęściej uprawianych warzyw wynosił 80% w Polsce, zaś w UE-27 prawie 60%. Udział pozostałych warzyw w Polsce stanowił tylko 18%, a w UE-27 aż 40%. Zestawione dane wskazują na większą koncentrację struktury produkcji w Polsce niż w innych krajach UE-27.

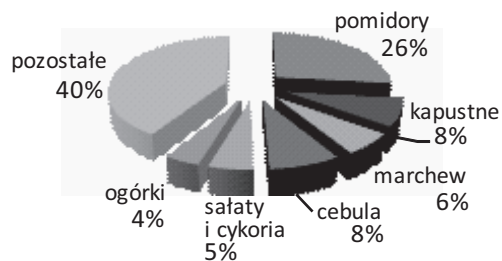
Tabela 1

Produkcja warzyw w Unii Europejskiej w latach 2002–2008

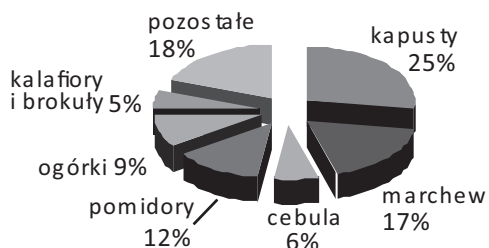
Wyszczególnienie	Produkcja warzyw w roku w mln ton						
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
UE-27	69,1	71,1	71,7	70,9	66,2	64,9	65,5
UE-15	56,0	56,0	56,7	57,7	52,5	51,4	52,5
UE-12	13,1	15,1	15,0	13,2	14,1	13,5	13,0
Polska	4,9	5,3	5,8	5,6	5,3	5,9	5,4

Źródło: Rynek owoców i warzyw 2008.

UE-27



Polska



Rysunek 1

Struktura produkcji warzyw w UE-27 oraz w Polsce w latach 2004–2006

Źródło: dane GUS, Eurostat.

Tabela 2

Zmiany produkcji warzyw w UE w latach 1995–2006

Kraj	Zbiory warzyw [tys. ton]		Udział w zbiorach UE-27 w % w latach 2004–2006
	1995–1997	2004–2006	
UE-27	64 473	69 207	100,0
Włochy	14 442	15 826	22,9
Hiszpania	11 014	13 084	18,9
Francja	6 400	6 069	8,8
Polska	5 700	5 550	8,0
Rumunia	4 214	4 248	6,1
Holandia	3 616	4 235	6,1
Niemcy	3 211	3 195	4,6
Wielka Brytania	2 942	2 726	3,9
Węgry	1 597	1 679	2,4
Bułgaria	1 440	767	1,1

Źródło: Nosecka i inni 2008.

Tabela 3
Produkcja warzyw w Polsce w latach 2002–2008

Wyszczególnienie	Produkcja warzyw w roku [tys. ton]						
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Warzywa ogółem	4701,2	5090,8	5590,0	5458,3	5120,0	5710,0	5202,0
Warzywa gruntowe	3947,2	4419,6	4916,2	4785,3	4408,0	4987,0	4430,0
Kapusta	1188,2	1236,7	1371,0	1320,0	1189,4	1325,0	1200,0
Kalafiory	176,4	188,8	205,7	204,3	211,8	228,0	221,0
Cebula	584,9	678,3	865,7	714,1	590,2	725,0	618,0
Marchew	692,1	834,6	927,9	929,0	833,2	938,0	817,0
Buraki ćwikłowe	311,2	333,5	356,9	356,0	340,6	375,0	322,0
Ogórki gruntowe	259,7	289,7	255,9	257,5	271,9	293,0	272,0
Pomidory gruntowe	221,4	234,1	212,7	232,4	246,7	277,0	257,0
Pozostałe warzywa	513,0	623,9	720,4	772,0	724,2	797,0	721,0
Warzywa spod osłon	754,0	671,2	673,8	673,0	712,0	723,0	772,0
Pomidory	393,0	372,3	369,6	369,0	405,0	412,0	445,0
Ogórki	223,0	198,7	208,0	211,0	220,0	218,0	229,0
Pozostałe warzywa	138,0	100,2	96,2	93,0	87,0	92,0	97,0

Źródło: Rynek owoców i warzyw 2005, 2008.

W Polsce warzywa produkowane są głównie w uprawie polowej. Wielkość produkcji warzyw gruntowych w analizowanych latach kształtowała się na poziomie 3,9–4,9 mln ton. Produkcja warzyw spod osłon wahała się od 671 tys. ton w 2003 r. do prawie 772 tys. ton w 2008 r. Warzywa spod osłon w 2008 r. stanowiły 14,8% w ogólnych zbiorach (tab. 3).

Spożycie warzyw i ich przetworów

Spożycie warzyw i ich przetworów w Polsce w latach 2002–2008 wyniosło średnio około 111 kg/mieszkańca (wg danych bilansowych: produkcja, eksport i import). Natomiast konsumpcja warzyw w latach 2002–2008 wahała się od 109 do 111 kg i wzrosła w 2007 i 2008 r. do 115 kg (tab. 4).

Spożycie warzyw świeżych, chłodzonych i mrożonych oraz przetworów warzywnych w Polsce według badania budżetów rodzinnych gospodarstw domowych prowadzonych przez GUS (badaniem nie objęto spożycia w publicznych zakładach żywieniowych, tj. szpitalach, barach, restauracjach itp.) w latach 2002–2008 wyniosło średnio 63,8 kg/osobę (tab. 5). W analizowanym okresie spożycie warzyw i ich przetworów zmniejszyło się z 64,5 kg do 60,8 kg w 2008 r. (spadek o 6,7%). Największe spożycie warzyw odnotowano w 2005 r., nato-

miast najniższe w 2007 r.; wyniosło ono odpowiednio 67,1 oraz 60,5 kg/osobę. W badanym okresie największy wzrost spożycia warzyw odnotowano w 2005 r. (6,1%), natomiast największy spadek spożycia był w 2006 r. i wyniósł 7%.

Tabela 4

Spożycie niektórych produktów żywnościowych w Polsce w latach 2002–2008

Nazwa produktu	Spożycie w roku [kg/mieszkańca] ²						
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Ziarno 4 zbóż	120	120	119	119	117	115	112
Ziemniaki	131	130	129	126	121	121	118
Warzywa	111	110	111	110	109	115	115
Owoce	56,7	54,5	55,0	54,1	54,4	41,0	55
Mięso	69,5	72,1	71,8	71,2	74,3	77,0	75
Mleko krowie [l]	182	181	174	173	176	178	182

Źródło: Kowalski 2008.

Tabela 5

Przeciętne roczne spożycie warzyw i ich przetworów w gospodarstwach domowych

Produkty	Spożycie warzyw i ich przetworów w roku [kg/osobę]						
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Warzywa, grzyby i przetwory	64,56	64,92	63,24	67,08	62,40	60,48	60,84
Warzywa i grzyby świeże	60,72	61,08	59,64	59,16	54,12	52,2	52,56
Kapusta	8,76	8,76	8,88	8,16	7,44	7,44	7,08
Kalafiorowate	2,04	1,8	2,04	1,92	1,80	1,80	2,04
Pomidory	10,08	10,56	10,44	10,68	10,20	9,84	10,32
Ogórki	8,40	8,16	6,96	8,18	7,92	7,08	7,08
Buraki	4,44	4,44	4,32	4,08	3,48	3,36	3,24
Marchew	8,04	8,16	8,04	8,04	6,96	6,72	6,72
Cebula	6,96	6,84	6,72	6,60	6,00	5,76	5,76
Pozostałe	12,00	12,36	12,24	11,40	10,32	10,20	10,32

1 – bez strączkowych; od 2001 r. warzywa świeże, chłodzone i mrożone,

2 – od 2005 r. GUS zmienił klasyfikację przetworów spożywanych w gospodarstwach domowych.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

W latach 2002–2008 nastąpiło zmniejszenie spożycia warzyw świeżych z 60,7 kg do 52,5 kg/osobę (spadek o 13,6%). Udział warzyw świeżych w spożyciu warzyw i ich przetworów zmniejszył się z 94,1% do 86,4%. W analizowanym okresie zmniejszyło się spożycie prawie wszystkich warzyw świeżych. Największy spadek spożycia odnotowano w takich gatunkach warzyw jak: buraki ćwikłowe (spadek o 27,0%), kapusty (o 19,2%), cebula (o 17,2%), marchew

² Dane bilansowe.

(o 16,4%). Nie zmieniła się wielkość spożycia pomidorów (około 10,3 kg/osobę) oraz kalafiorów (około 3,4 kg/osobę). W strukturze konsumpcji świeżych warzyw udział kapusty, pomidorów, ogórków, marchwi i cebuli zmniejszył się z 69,6% w 2002 r. do 60,9% w 2008 r. Struktura konsumpcji warzyw w latach 2002–2008 przedstawiała się następująco:

- 15% (papryka, cukinia, sałaty, endywia, szpinak, pory itp.),
- 14% pomidory,
- 11% kapusta,
- 11% ogórki,
- 10% marchew,
- 9% cebula,
- 5% buraki,
- 22% przetwory z warzyw,
- 3% kalafior i brokuły.

W latach 2002–2008 w porównaniu z poprzednim okresem obniżyło się spożycie kapusty, buraków i marchwi. Nie zmienił się udział spożycia ogórków, cebuli i przetworów. Wzrósł udział spożycia brokułów, kalafiorów i pozostałych warzyw. Świadczy to o nieznacznym rozszerzaniu asortymentu spożywanych warzyw w Polsce.

Tabela 6

Przeciętne roczne spożycie przetworów³ i soków warzywnych w Polsce w latach 2002–2008

Produkty	Spożycie przetworów i soków warzywnych w roku [kg/osobę]						
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Przetwory warzywne, w tym:	14,9	14,7	15,0	16,5	18,0	18,5	19,3
Mrożonki	2,5	2,7	2,5	3,7	5,2	6,0	6,2
Konserwy	3,0	3,3	3,8	4,0	3,7	3,7	4,6
Marynaty	2,1	1,9	2,1	2,0	2,2	1,6	1,8
Kapusta kwaszona	3,8	3,8	3,6	3,5	3,2	3,0	2,9
Koncentrat pomidorowy	0,4	0,4	0,4	0,6	0,7	0,7	0,7
Ketchup i sosy pomidorowe	1,7	1,7	1,6	1,7	2,1	2,5	2,4
Soki warzywne i owocowo-warzywne	0,9	1,1	1,3	1,3	1,7	1,5	1,8

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

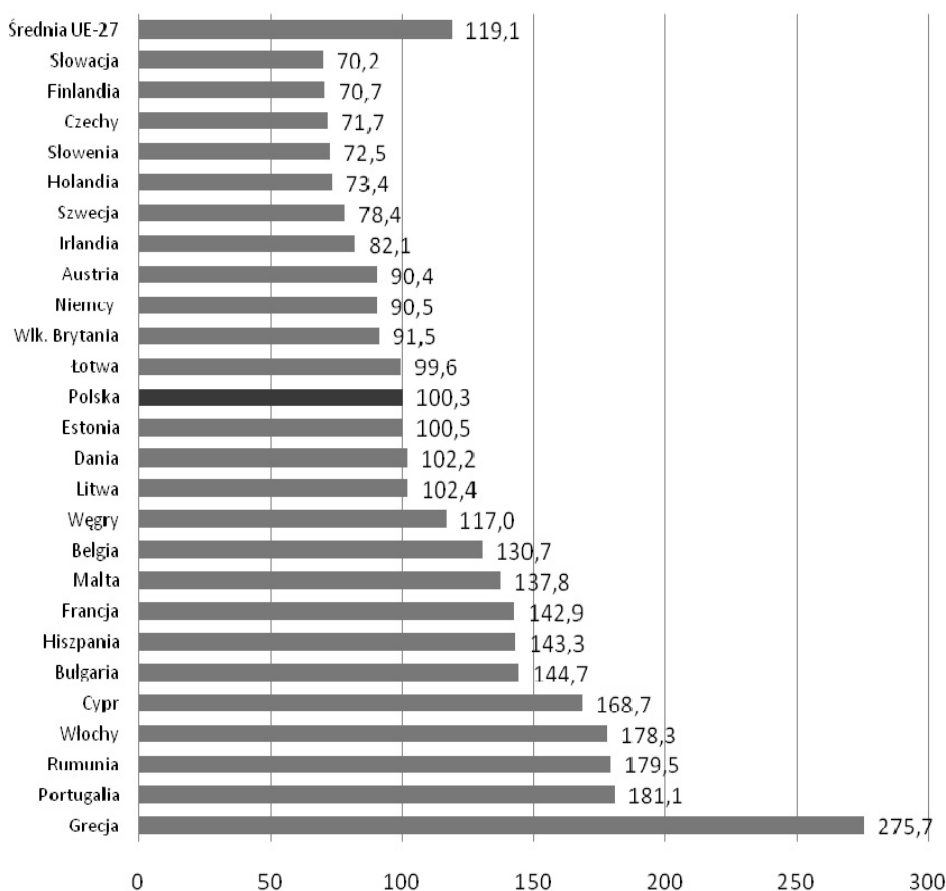
Konsumpcja przetworów warzywnych w Polsce wzrosła z 14,9 do 19,3 kg/mieszkańca (wzrost o 29,5%) (tab. 6). W spożyciu przetworów warzywnych największa konsumpcja dotyczyła mrożonek (wzrost z 2,5 do 6,2 kg/mieszkańca),

³ Spożycie bilansowe: produkcja, import i eksport.

konserw warzywnych (wzrost z 3,0 do 4,6 kg/mieszkańca) oraz kapusty kiszzonej (zmniejszenie spożycia z 3,8 do 2,9 kg/mieszkańca). W latach 2002–2008 zwiększyło się w Polsce spożycie soków pitnych i napojów owocowych oraz owocowo-warzywnych z 28,0 do 39,9 kg/mieszkańca (wzrost o prawie 42,5%). Zwiększyło się prawie dwukrotnie również spożycie soków warzywnych i osiągnęło w 2008 r. poziom 1,8 kg/mieszkańca.

Spożycie warzyw w krajach UE charakteryzuje silne zróżnicowanie. Najwyższy poziom spożycia warzyw w 2003 r. odnotowano w Grecji (275,5 kg/

Spożycie warzyw i ich przetworów w UE-27



Rysunek 2

Spożycie warzyw i ich przetworów w krajach UE-27 w 2003 r. w kg na jednego mieszkańca rocznie

Źródło: opracowanie własne na podstawie [Food Balance 2010].

/mieszkańca), natomiast najniższy w Słowacji (70,2 kg/mieszkańca), różnica między najwyższym a najniższym poziomem spożycia wyniosła aż 205,5 kg na mieszkańca (rys. 2) [Kwasek 2008]⁴. Wysoki poziom spożycia warzyw był w Portugalii (181,1 kg), Rumunii (179,5 kg), we Włoszech (178,3 kg) oraz na Cyprze (168,7 kg). Powyżej 100 kg warzyw rocznie spożywano w takich krajach jak: Polska, Estonia, Dania, Litwa, Węgry, Belgia, Malta, Francja, Hiszpania i Bułgaria (od 100,3 kg w Polsce do 144,7 kg w Bułgarii). W pozostałych krajach spożywano poniżej 100 kg warzyw na mieszkańca, przy czym poniżej 80 kg spożycie występowało w takich krajach jak: Słowacja (najniższe w całej UE-27), Finlandia, Czechy, Słowenia, Holandia oraz Szwecja.

Poziom spożycia warzyw w Polsce stanowił 90% średniego spożycia w krajach UE-27. Według danych FAO spożycie warzyw ogółem w Polsce w 2003 r. wyniosło ponad 100kg/mieszkańca i Polska zajmowała 12. miejsce wśród krajów UE. W Polsce dominuje głównie spożycie warzyw kapustnych, korzeniowych, pomidorów oraz ogórków. Konsumpcja kapusty, kalafiorów, pomidorów, ogórków, marchwi, cebuli oraz przetworów z tych warzyw (w przeliczeniu na produkty świeże) w Polsce w latach 2000–2005 stanowiła około 118% średniej konsumpcji w UE-27. Więcej tych produktów spożywa się tylko w Grecji, Rumunii, Włoszech i Belgii. Zdecydowanie wyższe jest w Polsce niż w większości krajów europejskich spożycie kapusty (31,6 kg wobec 12,8 kg w UE-27), marchwi (21,4 kg wobec 10,1 kg), cebuli (14,4 kg wobec 10,2 kg) i kalafiorów (3,8 kg wobec 3,0 kg). Niższa jest natomiast konsumpcja pomidorów i przetworów pomidorowych (9,6 kg/mieszkańca wobec 31,1 kg średnio w UE-27), a także większości pozostałych warzyw. Od przeciętnego poziomu w UE nie odbiega w Polsce konsumpcja marynat warzywnych, a wyższe jest spożycie warzyw kwaszonych.

Wsparcie dla sektora warzywniczego w Unii Europejskiej

Po obserwacji funkcjonowania rynków owocowo-warzywnych w ostatnich latach Komisja Europejska uznała, że obowiązujący do 2007 r. system dotyczący sektora owoców i warzyw, ustanowiony rozporządzeniami WE nr 2201/96 z dnia 28 października 1996 r. w sprawie wspólnej organizacji rynków przetworów owocowych i warzywnych oraz WE nr 2202/96 z dnia 28 października 1996 r. w kwestii wprowadzenia programu pomocy wspólnotowej dla producentów niektórych owoców cytrusowych, wymaga zmian, aby osiągnąć zwiększenie konkurencyjności i orientacji rynkowej tego sektora [Walczak 2008]. W związku

⁴ Najnowsze dane FAOSTAT-u dotyczą 2003 roku.

z tym podjęta została decyzja o zreformowaniu systemu wspólnej organizacji rynku owoców i warzyw od 2008 r. Głównymi celami i założeniami reformy są:

- lepsze zorientowanie na rynek i większa konkurencyjność sektora,
- zmniejszenie wahań w dochodach rolników,
- działanie na rzecz lepszej równowagi w łańcuchu zbytu owoców i warzyw (zwiększenie stopnia zorganizowania rynku),
- lepsze uwzględnienie zróżnicowania sektora,
- wzmocnienie zdolności producentów w zarządzaniu kryzysami,
- zmniejszenie negatywnego wpływu na środowisko naturalne,
- zwiększenie spożycia owoców i warzyw,
- zapewnienie spójności z zasadami WTO i polityką rozwoju,
- zwiększenie przewidywalności i kontroli wydatków publicznych,
- uproszczenie zarządzania (zminimalizowanie obciążeń administracyjnych) i usprawnienie kontroli.

Aby zrealizować założone cele reformy, przewiduje się wiele szczegółowych rozwiązań. Podstawowym z nich jest likwidacja wsparcia produkcji kierowanej do przetwórstwa (w tym systemu pomocy finansowej z tytułu dostarczenia pomidorów do przetwórstwa) oraz objęcie owoców i warzyw systemami płatności obszarowych (decoupling). W krajach stosujących system jednolitej płatności obszarowej (SAPS) owoce i warzywa są objęte systemem dopłat bezpośrednich. Środki finansowe przewidziane na wsparcie produkcji kierowanej do przetwórstwa zostaną przekazane państwom członkowskim w formie kopert krajowych. W przypadku pomocy finansowej do pomidorów państwa członkowskie będą mogły w czteroletnim okresie przejściowym (2008–2011) stosować płatności bezpośrednie do upraw pomidorów pod warunkiem, że część płatności związana z wielkością produkcji nie przekroczy 50% pułapu krajowego.

Stymulowanie procesu powstawania uznanych organizacji producentów to kolejny mechanizm wsparcia producentów warzyw. Ma on polegać na zwiększeniu udziału wsparcia wspólnotowego (z 50% do 60%) w funduszach operacyjnych organizacji producentów w określonych przypadkach (w tym m.in. dla nowych krajów członkowskich i krajów o niskim stopniu zorganizowania rynku, tj. poniżej 20% udziału sprzedaży organizacji producentów w całkowitej produkcji owoców i warzyw). Dodatkowo przewidziane jest zwiększenie limitu pomocy na dofinansowanie funduszu operacyjnego z 4,1% do 4,6% wartości produktów sprzedanych, pod warunkiem wykorzystania nadwyżki pomocy wyłącznie w celu zapobiegania sytuacjom kryzysowym i zarządzania nimi. Państwa członkowskie mogą wypłacić organizacjom producentów krajową pomoc finansową, w wysokości do 80% wkładu producentów, jeżeli organizacje producentów sprzedają mniej niż 15% wartości produkcji owoców i warzyw, a produkcja owoców i warzyw stanowi przynajmniej 15% ich całkowitej produkcji rolnej. Pomoc ta jest

dotatkowa w stosunku do funduszu operacyjnego i może być zwrócona przez UE na wniosek państwa członkowskiego. Jednocześnie przewidziano zwiększenie wsparcia dla wstępnie uznanych grup producentów owoców i warzyw na pokrycie kosztów związanych z utworzeniem grupy producentów i z prowadzeniem działalności administracyjnej do 10% wartości produktów sprzedanych w pierwszym roku realizacji planu dochodzenia do uznania, 10% – w drugim, 8% – w trzecim, 6% – w czwartym oraz 4% – w piątym roku.

W związku z tym, że reforma uwzględnia aspekty ochrony środowiska, organizacje producentów owoców i warzyw muszą przeznaczyć co najmniej 10% wydatków przewidzianych w każdym z programów operacyjnych na środki ochrony środowiska. Dodatkowo program operacyjny musi zawierać przynajmniej dwa działania związane z ochroną środowiska. W ramach programu operacyjnego organizacji producentów UE będzie współfinansować produkcję ekologiczną do poziomu 60%.

Jednocześnie przewidziano inne mechanizmy wsparcia, m.in. promocję spożycia owoców i warzyw, szczególnie przez dzieci i młodzież, a także wprowadzenie mechanizmów zarządzania kryzysowego dla organizacji producentów. Przewiduje się m.in. następujące narzędzia, które mają przeciwdziałać lub zapobiegać sytuacjom kryzysowym na rynku: wycofanie owoców i warzyw z rynku, zbieranie niedojrzałych owoców i warzyw lub rezygnacja z ich zbioru, informowanie i działania szkoleniowe w sytuacjach kryzysowych, ubezpieczanie zbiorów, pomoc na zabezpieczenie pożyczek bankowych czy wsparcie kosztów administracyjnych tworzenia funduszy wzajemnego ubezpieczenia. Środki zarządzania kryzysowego nie mogą stanowić więcej niż jedną trzecią wydatków w ramach programu operacyjnego. W celu finansowania zarządzania kryzysowego organizacja producentów będzie mogła zaciągać pożyczki na warunkach komercyjnych. Spłata kapitału oraz odsetek od takich pożyczek może stanowić część programu operacyjnego, nieprzekraczającą limitu 20% wydatków ogółem programu operacyjnego w danym roku. Poniesione przez organizację producentów na spłatę pożyczki wydatki będą mogły być dofinansowane w ramach pomocy finansowej do funduszu operacyjnego.

Literatura

- Rynek owoców i warzyw – stan i perspektywy*, numery 23–33/2003–2008.
ARR, Agencja Rynku Rolnego. Strona internetowa: www.arr.gov.pl, odczytane 25.02.2009.
Agencja Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa. Strona internetowa: www.arimr.gov.pl, odczytane 25.02.2009.
DŁUGOKĘCKA M., 2008: *Światowy rynek owoców i warzyw*. Opracowanie sygnałne. FAPA, Warszawa.

Food Balance Sheets. FAO, 2010.

KOWALSKI A. (red.), 2008: *Analiza produkcyjno-ekonomicznej sytuacji rolnictwa i gospodarki żywnościowej w 2007r.* Wydawnictwo, IERiGŻ-PIB, Warszawa.

KWASEK M., 2008: *Typologia krajów Unii Europejskiej według wzorców konsumpcji żywności.* Wydawnictwo IERiGŻ-PIB, Warszawa.

NOSECKA B., 2007: *Eksport polskich owoców, warzyw oraz ich przetworów na rynki krajów trzecich.* Wydawnictwo IERiGŻ, Warszawa.

NOSECKA B., STRYJEWSKA I., MIERWIŃSKI J., 2008: Perspektywy polskiego rynku warzyw i ich przetworów. Skierniewicki Portal Ogrodniczy, <http://www.horticulture.pl/index.php/marketarticle/prop/id/15>, odczytane – luty 2009.

Przemysł spożywczy w Polsce 2008. Raport ING. http://www3.ingbank.pl/_itemserver/wholesale/raporty/ING_Raport_Spozywczy_2008.pdf, odczytane – luty 2009.

WALCZAK J., 2008: *Reforma wspólnej organizacji rynków owoców i warzyw w Unii Europejskiej.* Wydawnictwo Małopolskiego Ośrodka Doradztwa Rolniczego, Kraków.

Production of vegetables in Poland and selected countries of the EU

Abstract

The paper aims to analyze the state of the art and the conditions of development of vegetable sector in Poland and selected countries of the European Union. It argues that the further development of the sector will depend on the dynamics of increasing competitive positions on the EU Single Market as well as taking advantages of EU funds and the level of cooperation between sector's stakeholders.

Agnieszka Rola-Jarzębowska

Katedra Ekonomiki i Organizacji Przedsiębiorstw

Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Przygotowanie audytu systemu HACCP na przykładzie wybranej restauracji

Wstęp

Bezpieczeństwo żywności to kwestia o zasięgu globalnym, mająca wpływ zarówno na konsumentów, jak i na przedsiębiorstwa działające w branży spożywczej. Konsumenci są coraz bardziej świadomi i chcą mieć pewność, że spożywana przez nich żywność jest bezpieczna. Producenci żywności natomiast dokładają wielu starań, by sprostać oczekiwaniom swoich klientów w zakresie bezpieczeństwa produkowanych wyrobów. W tym celu wdrażają m.in. systemy ułatwiające monitorowanie i wyeliminowywanie potencjalnych zagrożeń dla żywności, a najważniejsze z nich to HACCP (Analiza Zagrożeń i Krytyczne Punkty Kontroli, ang. Hazard Analysis and Critical Control Point), a także Dobra Praktyka Higieniczna (GHP, ang. Good Hygiene Practice) i Dobra Praktyka Produkcyjna (GMP, ang. Good Manufacturing Practice). Samo jednak wdrożenie systemu HACCP nie jest wystarczające do prawidłowego nadzorowania i wyeliminowywania potencjalnego zagrożenia z produkowanej żywności. Po wdrożeniu systemu bezpieczeństwa zdrowotnego żywności należy go weryfikować w celu sprawdzenia jego aktualności, uzupełnienia i poprawienia tych elementów, które przyczyniają się do obniżania jakości oferowanych wyrobów.

Cel i metodyka badań

Celem opracowania jest przedstawienie i zbadanie najważniejszych elementów fazy przygotowania audytu wewnętrznego systemu HACCP wraz z Dobrą Praktyką Produkcyjną i Dobrą Praktyką Higieniczną dla lokalu gastronomicznego – restauracji.

Obiektem badawczym była restauracja „Gościniec Kołomyja”, zlokalizowana w miejscowości Konstancin-Jeziorna, nieopodal Warszawy. Lokal gastronomiczny prowadzony jest od września 2005 roku, posiada 250 miejsc konsumenc-

kich, do których obsługi zatrudnionych jest 19 pracowników. System HACCP w badanym zakładzie został wdrożony na początku 2007 roku i od tego czasu nie był weryfikowany.

Materiał badawczy zebrano w wyniku wywiadów przeprowadzonych z pracownikami lokalu gastronomicznego i analiz materiałów empirycznych dostarczonych przez restaurację. Materiał do badań stanowiły podręcznik HACCP opracowany dla badanej restauracji, jak również dokumentacja i zapisy z działań podejmowanych na terenie zakładu. W opracowaniu posłużono się metodą opisaną i graficzną.

System HACCP to metoda, której podstawowym zadaniem jest zagwarantowanie bezpieczeństwa zdrowotnego produktu żywnościowego przez właściwe zidentyfikowanie, skontrolowanie i ocenę różnych typów zagrożeń, istotnych dla jego bezpieczeństwa – fizycznych, chemicznych oraz mikrobiologicznych¹. Zapobieganie zagrożeniom związanym z surowcami oraz materiałami pomocniczymi, personelem, maszynami i urządzeniami, a także procesem technologicznym, jest najefektywniejszym sposobem gwarantowania bezpieczeństwa produktu finalnego².

Weryfikacja systemu HACCP jest równie istotna jak wdrożenie zasad tego systemu. Weryfikacja jest procesem, który pozwala na określenie, czy wszystkie elementy planu HACCP są prawidłowo wdrożone, a także czy wszystkie etapy procesu produkcji, w których istnieje ryzyko wystąpienia zanieczyszczenia żywności, są prawidłowo wyznaczone, kontrolowane i monitorowane. Weryfikacja ma wykazać, że działania podejmowane w czasie produkcji żywności wykonywane są zgodnie z zamierzonymi, zapisanymi w Księdze HACCP. Proces weryfikacji ma zatem potwierdzić, że system HACCP jest wdrożony i funkcjonuje zgodnie z planem³.

Audyt systemu HACCP

Audyt jest jednym ze sposobów weryfikacji systemów zapewnienia jakości zdrowotnej żywności w zakładach produkcji i przetwórstwa wyrobów spożywczych. Metody za pomocą których przeprowadza się weryfikację systemu HACCP, można podzielić na bezpośrednie (audyt systemu) i pośrednie (badania

¹ Wiśniewska M., Malinowska E., 2003: *Audytowanie w systemie HACCP*. Żywnienie Człowieka i Metabolizm, 3/4, s. 940–943.

² Dzwolak W., Ziajka K., Kröll J., 1999: *Dobra Praktyka Produkcyjna GMP w produkcji żywności*. Studio 108, Olsztyn.

³ Sperber W. H., 1998: *Auditing and verification of food safety and HACCP*. Food Control, t. 9, 2–3, s. 157–162.

mikrobiologiczne produktów końcowych, analiza odchyień od limitów krytycznych, analiza parametrów technologicznych, analiza ilości reklamacji, audyty GMP/GHP)⁴. Audyty mają charakter analityczny, pozwalający uzyskać wiedzę, czy system funkcjonuje prawidłowo. Informacje niezbędne do oceny sposobu funkcjonowania systemu można uzyskać dzięki rozmowom z pracownikami, poprzez przegląd procedur i instrukcji, dzięki analizie raportów z poprzednich audytów (sprawdzenie, czy poprzednio zlecone działania korygujące zostały wprowadzone i czy są skuteczne), dzięki analizie zapisów w formularzach⁵. Działania te umożliwiają ocenę, w jakim stopniu ustanowione zasady planu HACCP wdrożone są w praktyce. Pozytywny wynik audytów powinien wskazywać, że procedury i instrukcje są adekwatne do charakteru podejmowanych działań, a wymagania w nich zawarte są realizowane we właściwy sposób⁶.

Audyt systemu HACCP jest to systematyczne i niezależne badanie, mające określić, czy system ten, włączając w to plan HACCP oraz jego efekty, spełnia planowane ustalenia, jest skutecznie wdrożony i odpowiedni do osiągania zakładanych celów. Istotnym elementem tego audytu jest badanie prawidłowości przeprowadzenia analizy zagrożeń⁷.

Na rysunku 1 przedstawiono rodzaje audytu jakości, który może być przeprowadzony jako audyt wewnętrzny lub audyt zewnętrzny. Audyty te mogą ponadto mieć postać audytu systemu jakości, audytu procesu, a także audytu wyrobu i/lub usługi.

Audyt jakości jest systematycznym i niezależnym badaniem, mającym określić, czy działania dotyczące jakości i ich wyniki odpowiadają zaplanowanym ustaleniom, i czy te ustalenia są skutecznie realizowane⁸. Audyt jakości przeprowadza się głównie w odniesieniu do systemu jakości lub jego elementów (struktura organizacyjna, podział odpowiedzialności, procedury), procesów, jak również wyrobów lub usług⁹.

Audyty wewnętrzne mają na celu ocenę działania wdrożonego systemu wewnętrznie przez organizację¹⁰. Ich podstawowym zadaniem jest poprawa i ciągłe

⁴ Ziajka S., Dzwolak W., 2000: *Praktyczny audyt systemu HACCP*. Studio 108, Olsztyn.

⁵ Merican A., 2000: *The role of government agencies in assessing HACCP – the Malaysian procedure*. Food Control, 11, s. 371–372.

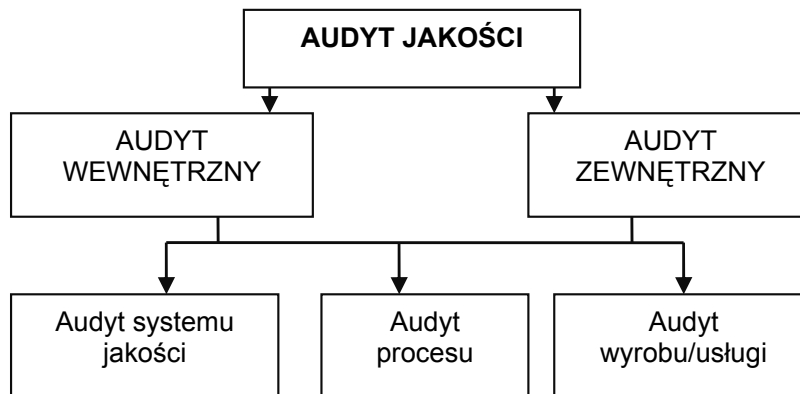
⁶ Wiśniewska M., 2000: *Normy ISO serii 9000 oraz metod HACCP w zakładowym systemie jakości przedsiębiorstwa spożywczego*. Ośrodek Doradztwa i Doskonalenia Kadr, Gdańsk.

⁷ Assessment Criteria HACCP, 1998: *Criteria for the Assessment of an Operational HACCP – system Compiled by the Dutch National Board of Experts HACCP*. www.bsi-global.com; 21.10.2007.

⁸ PN-EN 28402:1993 *Jakość – Terminologia*.

⁹ Ziajka S., Dzwolak W., 2000: *Praktyczny audyt systemu HACCP*. Studio 108, Olsztyn.

¹⁰ Zadernowski M. R. (red.), 2004: *Audyt wewnętrzny GMP, GHP, HACCP. Poradnik praktyczny*. Ośrodek Doradztwa i Doskonalenia Kadr, Gdańsk.

**Rysunek 1**

Podstawowe rodzaje audytu jakości

Źródło: Ziajka, Dzwolak, 2000, *Praktyczny audyt systemu HACCP*. Studio 108, Olsztyn

doskonalenie własnego systemu jakości¹¹. Zmierzają one do ustalenia mocnych i słabych stron własnego systemu HACCP, formułują zalecane kierunki poprawy. Audyty te mogą być prowadzone przez wyszkolony personel przedsiębiorstwa lub osoby spoza organizacji¹².

Audyty zewnętrzne są badaniem przeprowadzanym przez audytorów niezależnych od badanej organizacji. Mogą one mieć postać audytu drugiej strony (wówczas gdy przeprowadzającym audyt jest potencjalny odbiorca wyrobów) lub audytu trzeciej strony (gdy audyt jest przeprowadzany przez niezależną jednostkę certyfikującą).

Fazy audytu systemu HACCP

Audit powinien być przeprowadzony sprawnie i dokładnie; aby to było możliwe, należy przed jego rozpoczęciem zaplanować działania, wyznaczyć cele i zakres, określić, które obszary systemu będą weryfikowane¹³. Audit systemu HACCP przeprowadza się zgodnie z 6 etapami.

Etap 1. Przegląd planu HACCP.

¹¹ Parysiewicz W., Drabik G., 2004: *Przewodnik ISO 9000. Materiały informacyjne nt. wdrażania systemu zarządzania jakością wg norm ISO serii 9000:2000*. Główny Instytut Górnictwa, Katowice.

¹² Owczarek L. (red.), 2002: *HACCP i higiena żywności*. WEKA Wydawnictwo Informacji Zawodowej.

¹³ Ziajka S., Dzwolak W., 2000: *Praktyczny audyt systemu...*, op.cit.

- Etap 2.** Analiza dokumentacji – etap ten wymaga przeglądu procedur postępowania, instrukcji stanowiskowych i kart kontroli¹⁴.
- Etap 3.** Planowanie audytu – określenie obszaru systemu, który będzie audytowany.
- Etap 4.** Przygotowanie listy pytań kontrolnych audytu.
- Etap 5.** Przeprowadzenie audytu – badanie i zbieranie informacji.
- Etap 6.** Raport z audytu.

Pierwsze cztery etapy mają na celu zapoznanie się z funkcjonującym w danym lokalu gastronomicznym systemem, obowiązującymi procedurami, instrukcjami i zachodzącymi procesami. W literaturze fazy te określa się jako etap przygotowania audytu systemów jakości żywności. Wnikliwe przeprowadzenie tych etapów umożliwia wykrycie nieprawidłowości w funkcjonowaniu systemu HACCP, pozwala na sprawdzenie aktualności zapisów w świetle wciąż zmieniającego się prawa żywnościowego.

Etap przygotowania audytu systemów jakości żywności dla wybranej restauracji

Przygotowanie audytu systemów jakości żywności dla badanej restauracji obejmowało cztery pierwsze etapy audytu systemu HACCP. Celem przeprowadzonej weryfikacji było ustalenie, czy system bezpieczeństwa zdrowotnego produkowanej żywności w badanej restauracji został opracowany i wdrożony w sposób prawidłowy, czy analiza zagrożeń została właściwie przeprowadzona i czy funkcjonujący system jest efektywny dla zapewnienia bezpieczeństwa zdrowotnego produkowanej żywności. Przygotowanie audytu wewnętrznego miało poddać ocenie wszystkie działania podejmowane w zakładzie gastronomicznym, w szczególności mające wpływ na zapewnienie bezpieczeństwa zdrowotnego produkowanej żywności.

Przedmiotem badań był Plan HACCP opracowany dla restauracji, ze szczególnym uwzględnieniem jego aktualności i prawidłowości zawartych w nim procedur i instrukcji. Plan audytu wewnętrznego został przygotowany na podstawie udostępnionej przez kierownictwo Księgi HACCP z elementami GMP i GHP, sporządzonej dla badanej restauracji. Do analizy wykorzystano także dokumentację i zapisy sporządzane w trakcie pracy restauracji, obejmujące wyniki dokonywanych pomiarów i efekty stosowanych działań naprawczych podejmowanych w sytuacji wykrytych nieprawidłowości w wyznaczonych punktach pomiarowych.

¹⁴ Zadernowski M. R. (red.), 2004: *Audyt wewnętrzny...*, op.cit.

W pierwszym etapie dokonano przeglądu Planu HACCP. Ze względu na obszerność Księgi HACCP i rozproszenia istotnych treści wyznaczone zostały zagadnienia wymagające szczególnej uwagi. Zagadnienia te dotyczyły:

- 1) przeglądu i rewizji Planu HACCP,
- 2) dostosowania pomieszczeń, urządzeń, stanowisk pracy do wymagań Dobrej Praktyki Produkcyjnej,
- 3) kontroli stosowania procedur i instrukcji zapisanych w Księdze HACCP,
- 4) przeglądu zapisów tworzonych w trakcie codziennej pracy restauracji,
- 5) zapoznania się z procesami i ich wymaganiami zapisanymi w Księdze HACCP,
- 6) sprawdzenia prawidłowości przeprowadzenia analizy zagrożeń i weryfikacja, czy wyznaczone Krytyczne Punkty Kontrolne (CCP) i Punkty Kontrolne (CP), jak również ustalone parametry i zaproponowane działania naprawcze są wystarczające dla zapewnienia bezpieczeństwa zdrowotnego wytwarzanych produktów.

W celu właściwego przygotowania się do audytu, który miał się odbyć na terenie zakładu produkcyjnego, poddano szczegółowej analizie treści zapisane w Księdze HACCP. Pozwoliło to na dokonanie wstępnej oceny poprawności jej treści i formy, ponadto umożliwiło zapoznanie się z obowiązującymi procedurami, instrukcjami i sposobem przeprowadzania procesów technologicznych ustalonych dla określonych faz procesów wytwórczych. Analiza Księgi wykazała, że została ona prawidłowo sporządzona, obejmuje ona wszystkie obszary pracy zakładu i jest nadal aktualna w świetle obowiązującego prawa żywnościowego. Analiza treści dostarczonej Księgi HACCP wraz z GMP i GHP wykazała, że plan HACCP wdrożony w audytowanej restauracji został opracowany zgodnie z 12 etapami i 7 zasadami systemu HACCP według Codex Alimentarius. Krytyczne Punkty Kontrolne zostały prawidłowo zdiagnozowane. Obowiązujące procedury kontroli i monitorowania parametrów w CCP jak również przyjęte limity krytyczne i zaproponowane działania naprawcze, w przypadku przekroczenia wartości krytycznych, są wystarczające dla zapewnienia bezpieczeństwa w tych istotnych miejscach dla prawidłowego przebiegu procesu produkcyjnego. W wyniku analizy treści Księgi HACCP wykazano brak istotnych procedur, m.in. brak procedury audytu wewnętrznego systemu HACCP oraz brak harmonogramu audytów wewnętrznych. Są to istotne elementy Planu HACCP ze względu na ich przydatność w sprawowaniu kontroli nad terminami audytów, jak również w celu określenia sposobów przeprowadzenia audytów wewnętrznych.

W kolejnym etapie weryfikacji dokonana została analiza dokumentacji i zapisów sporządzanych podczas codziennej pracy zakładu od momentu wdroże-

nia systemu HACCP. Zapisy i pomiary dokonywane przez pracowników zakładu produkcyjny ma obowiązek przechowywania w celu umożliwienia kontroli lub sprawdzenia prawidłowości przeprowadzonych procesów, bądź ustalenia przyczyn wykrytych nieprawidłowości. Na podstawie udostępnionej dokumentacji dokonano kontroli prawidłowości zapisów, a także poddano analizie wartości parametrów zanotowanych w Krytycznych Punktach Kontrolnych. Sprawdzono ponadto, czy w przypadku przekroczenia limitów krytycznych podjęte zostały działania naprawcze i czy były one zgodne z tymi wymaganymi w Księdze HACCP. Weryfikacja tych elementów systemu jest niezwykle ważna ze względu na istotność CCP w procesie produkcji, jak również duży wpływ parametrów osiągniętych w CCP na właściwą jakość zdrowotną produktu finalnego. Przypadek wykrycia informacji o przekroczeniu limitów krytycznych w CCP i brak informacji o podjętych działaniach naprawczych są sygnałami, że w czasie audytu na terenie zakładu należy zwrócić szczególną uwagę na procesy określone jako CCP. Analiza dokumentacji pochodzącej z restauracji wykazała wiele nieprawidłowości. W zapisach z codziennej pracy restauracji pojawiały się puste rubryki, świadczące o niedopełnieniu obowiązku monitorowania i notowania wartości parametrów procesów, również w Krytycznych Punktach Kontrolnych. Braki w zapisach pojawiały się wielokrotnie na różnych kartach kontrolnych. Jest to duże zaniedbanie ze strony pracowników oraz kierowników restauracji, którzy nie zwrócili wcześniej uwagi na pojawiające się nieprawidłowości. W analizowanych zapisach w wielu miejscach brakowało podpisu osoby dokonującej pomiaru, na co również należy zwrócić uwagę i dokonać zapisu o zaistniałym fakcie w raporcie z audytu.

Trzeci etap przygotowań polegał na sporządzeniu planu audytu. Po analizie dostarczonego Planu HACCP, dokumentacji i zapisów zdecydowano, że weryfikacji powinien być poddany cały zakład produkcyjny wraz z kontrolą procesów zachodzących w restauracji, stanu pomieszczeń i urządzeń wykorzystywanych w procesie wytwórczym, a także wiedzy i przygotowania pracowników w zakresie obowiązującego systemu zapewnienia jakości zdrowotnej żywności. Obszary te określono jako istotne ze względu na krótki okres funkcjonowania restauracji i fakt, że system HACCP od czasu jego implementacji nie był weryfikowany. Fakty te zdecydowały o konieczności sprawdzenia, czy system HACCP został prawidłowo wdrożony. W planie audytu zawarto także informację o konieczności sprawdzenia, czy wszystkie procedury zostały prawidłowo przeniesione na teren zakładu i czy wszystkie instrukcje są adekwatne do procesów rzeczywiście zachodzących w czasie produkcji. W etapie tym ustalono dokładny termin audytu i poinformowano kierownictwo zakładu o dacie i zaplanowanym przebiegu audytu.

Tabela 1
Przegląd planu HACCP dla wybranej restauracji

Wymaganie	P/N/B*	Uwagi
1. Weryfikacja		
1.1. Czy w zakładzie jest opracowana procedura weryfikacji?	P/N	Nieszczegółowa
2.2. Czy jest opracowany harmonogram audytów?	N	
2.3. Czy schemat technologiczny był weryfikowany?	N	
2. Przyjęcie towaru		
2.1. Czy jest utworzona instrukcja przyjęcia towaru?	P	
2.2. Czy instrukcja przyjęcia towaru jest umieszczona w miejscu dostępnym dla pracowników przyjmujących towar?	B	
2.3. Czy podczas przyjęcia towarów mrożonych i chłodzonych dokonywany jest pomiar temperatury?	N	
2.4. Czy istnieją „Karty oceny jakości towaru”?	P	
2.5. Czy karta ta jest wypełniana podczas przyjmowania dostaw?	N	
2.6. Czy wpisy do „Karty oceny jakości towaru” są potwierdzone podpisem osoby dokonującej pomiaru?	N	
2.7. Czy określone zostało postępowanie w przypadku niespełnienia przez dostawcę zalecanych parametrów transportu i/lub jakości surowców?	P	
2.8. Czy pracownicy stosują się do powyższych instrukcji?	P/N	Nie zawsze
3. Przechowywanie w warunkach chłodniczych		
3.1. Czy istnieje „Instrukcja monitorowania procesu przechowywania surowców w warunkach chłodniczych”?	P	
3.2. Czy instrukcja ta jest umieszczona w miejscu dostępnym dla pracowników?	B	
3.3. Czy jest „Karta kontroli temperatur w chłodniach i mroźniach”?	P	
3.4. Czy „Karty kontroli temperatur” są wypełniane regularnie i na bieżąco?	P/N	Nie zawsze
3.5. Czy ustalone zostały działania korygujące w przypadku niespełnienia wymagań temperatur przechowywania?	P	
3.6. Czy pracownicy są przeszkoleni i czy stosują się do przedstawionych instrukcji?	B	
4. Obróbka cieplna		
4.1. Czy istnieje „Instrukcja monitorowania parametrów obróbki cieplnej”?	P	
4.2. Czy instrukcja ta jest umieszczona w miejscu dostępnym dla pracowników?	B	
4.3. Czy istnieje „Karta kontroli temperatury wewnątrz produktu poddawanego obróbce cieplnej”?	N	
4.4. Czy dokonywany jest pomiar temperatury w produkcie poddawany obróbce cieplnej?	N	
4.5. Czy „Karta kontroli temperatury” jest wypełniana regularnie i na bieżąco?	N	
4.6. Czy określone zostały działania korygujące w przypadku niespełnienia założonych parametrów temperatur?	N	
4.7. Czy „Instrukcje podjęcia działań korygujących” są dostępne dla pracowników?	B	
4.8. Czy pracownicy są przeszkoleni i stosują się do przedstawionych instrukcji?	B	

*P – prawidłowo; N – nieprawidłowo; B – brak informacji

Źródło: opracowanie własne.

W ostatnim etapie przygotowań do audytu systemu zapewnienia bezpieczeństwa zdrowotnego żywności sporządzona została lista pytań kontrolnych, które znacznie usprawniają przebieg audytu podczas obecności na terenie zakładu. Lista pytań kontrolnych sporządzona została na podstawie dostarczonej dokumentacji. Pytania zostały pogrupowane w taki sposób, aby każdy zbiór dotyczył ściśle określonego audytowanego obszaru. Tak sporządzony kwestionariusz umożliwi skontrolowanie wszystkich uwzględnionych w planie audytu obszarów, zapobiega również pominięciu istotnych zagadnień. Kwestionariusz zawiera szereg pytań zamkniętych, na które odpowiedzi udziela audytor na podstawie własnej obserwacji w czasie wizyty w lokalu. Pytania zamknięte umożliwiają szybką odpowiedź, czy dany wyznacznik funkcjonuje prawidłowo czy też wykryto nieprawidłowości (w tym przypadku audytor powinien zaznaczyć, na czym one polegają). W tabeli 1 przedstawiono listę pytań kontrolnych planu HACCP przygotowaną do audytu w lokalu gastronomicznym. W tak przygotowanej tabeli część pytań zawiera już informację, czy dany element jest prawidłowy czy też nie, co wynika z przeprowadzonego uprzednio etapu przygotowań do audytu systemów bezpieczeństwa żywności.

Podsumowanie

Audyt jest niezbędny w celu zweryfikowania, czy funkcjonujący w zakładzie gastronomicznym system zapewnienia bezpieczeństwa zdrowotnego żywności działa prawidłowo i czy nadal jest efektywny. Jak wynika z przedstawionej procedury działań, które należy podjąć przed audytem na terenie zakładu produkcyjnego, bardzo wiele zależy od właściwego przygotowania do audytu. Analiza treści Księgi HACCP daje możliwość zweryfikowania, czy zawarte w niej procedury i instrukcje zostały określone w sposób prawidłowy i czy są nadal aktualne w świetle prawa żywnościowego. Audytor może prześledzić sposób i prawidłowość przeprowadzenia analizy zagrożeń i wyznaczenia Krytycznych Punktów Kontrolnych, jak również ocenić zaproponowane limity krytyczne i środki naprawcze. Wcześniejsza szczegółowa analiza Podręcznika HACCP, dokumentacji i zapisów umożliwia wykrycie nieprawidłowości w funkcjonowaniu określonych procesów, ukazuje braki regularności pomiarów. Uchybienia te mogą zostać pominięte w czasie audytu właściwego na terenie zakładu gastronomicznego ze względu na obszerność całej dokumentacji. Najważniejszą zaletą właściwego przygotowania do procesu weryfikacji jest znajomość zapisów i procedur obowiązujących w zakładzie, dzięki tej wiedzy audytor przeprowadza proces weryfikacji w sposób sprawny i skuteczny,

wie, jakie pytania powinien zadać, aby wykazać, czy potencjalne zagrożenia są właściwie kontrolowane i wystarczające dla zapewnienia właściwej jakości produktu końcowego.

Literatura

- ASSESSMENT CRITERIA HACCP, 1998: Criteria for the Assessment of an Operational HACCP – system Compiled by the Dutch National Board of Experts HACCP. www.bsi-global.com; 21.10.2007.
- DZWOLAK W., ZIAJKA K., KROLL J., 1999: Dobra Praktyka Produkcyjna GMP w produkcji żywności. Studio 108, Olsztyn.
- MERICAN A., 2000: The role of government agencies in assessing HACCP – the Malaysian procedure. Food Control, nr 11.
- OWCZAREK L. (red.), 2002: HACCP i higiena żywności. WEKA Wydawnictwo Informacji Zawodowej.
- PARYSIEWICZ W., DRABIK G., 2004: Przewodnik ISO 9000. Materiały informacyjne nt. wdrażania systemu zarządzania jakością wg norm ISO serii 9000:2000. Główny Instytut Górnictwa, Katowice.
- PN-EN 28402:1993. Jakość – Terminologia.
- SPERBER W. H., 1998: Auditing and verification of food safety and HACCP. Food Control, t. 9, 2–3.
- WIŚNIEWSKA M., 2000: Normy ISO serii 9000 oraz metod HACCP w zakładowym systemie jakości przedsiębiorstwa spożywczego. Ośrodek Doradztwa i Doskonalenia Kadr, Gdańsk.
- WIŚNIEWSKA M., MALINOWSKA E., 2003: Audytowanie w systemie HACCP. Żywnienie Człowieka i Metabolizm, 3/4.
- ZADERNOWSKI M. R. (red.), 2004: Audyt wewnętrzny GMP, GHP, HACCP. Poradnik praktyczny. Ośrodek Doradztwa i Doskonalenia Kadr, Gdańsk.
- ZIAJKA S., DZWOLAK W., 2000: Praktyczny audyt systemu HACCP, Studio 108, Olsztyn.

Preparation of the audit of the HACCP system in case study restaurant

Abstract

The article describes the phase of the audit of the HACCP system, together with Good Manufacturing Practice and Good Hygiene Practice, as well as highlighted the importance of verification of systems to ensure food safety for the quality of the health-produced food products in restaurants. Presenting the

phase of preparation for internal audit of the HACCP system for restaurants, identifying the areas to which the auditor should read and consider before proceeding to the verification process, on-site catering. The proper preparation of the audit allows for quick and efficient conduct of the process, and above all to prevent the omission of material misstatement.

Edyta Gajos

Wydział Nauk Ekonomicznych

Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Dobrostan bydła mlecznego – implikacje ekonomiczne

Wstęp

Celem artykułu jest przedstawienie wyników dotychczasowych badań w zakresie ekonomicznych aspektów dobrostanu bydła mlecznego. Problematyka dobrostanu zwierząt gospodarskich jest aktualnie szeroko dyskutowana na forum Komisji Europejskiej. Mówi się o istniejącej potrzebie doprecyzowania i podwyższenia istniejących standardów dobrostanu zwierząt. Unia Europejska w drugiej połowie lat dziewięćdziesiątych wprowadziła normy utrzymania zwierząt spełniające wymogi ich dobrostanu. Ostatnio, w ramach reformy wspólnej polityki rolnej z 2003 roku, konieczność przestrzegania zasad dobrostanu zwierząt została sformułowana w ramach wymogów tzw. wzajemnej zgodności (cross-compliance), których spełnienie warunkuje m.in. otrzymanie płatności bezpośrednich przez rolników. Jednym z przejawów toczącej się dyskusji jest także Wspólnotowy Plan na rzecz Dobrostanu Zwierząt (Community Action Plan on Animal Welfare). Aż 77% mieszkańców Unii uważa, że dalsze zaostrzenie norm dobrostanu jest konieczne, ponieważ ochrona dobrostanu zwierząt jest dla nich bardzo ważna [Cozzi i in. 2008].

W sytuacji wprowadzenia zaostrzonych norm dobrostanu w Unii Europejskiej Polska będzie musiała dostosować odpowiednio swoje prawodawstwo. To z kolei będzie obligowało rolników do wprowadzenia koniecznych zmian w swoich gospodarstwach. Może to rodzić istotne konsekwencje dla ekonomiki gospodarstw [Lewandowski 2008b], tym bardziej że polskie gospodarstwa nie są jeszcze w pełni dostosowane do obecnych wymogów. Problem dobrostanu dotyczy zarówno gospodarstw konwencjonalnych, jak i ekologicznych [Hovi i in. 2003; Loberg i in. 2004].

W zaistniałej sytuacji zasadne jest dokonanie przeglądu istniejącego stanu wiedzy na temat ekonomicznych aspektów dobrostanu bydła mlecznego. Umożliwi to wskazanie, czy aktualny stan wiedzy pozwala na określenie skutków ekonomicznych konieczności dostosowania się polskich gospodarstw do aktualnych wymogów dobrostanu oraz ewentualnego podwyższenia tych norm.

Dobrostan bydła mlecznego – zagadnienia ogólne

Pojęcie dobrostanu zwierząt jest definiowane na bardzo wiele różnych sposobów [Herbut, Walczak 2003; Kołacz, Bodak 1999; Malak-Rawlikowska i in. 2010]. Dobrostan bywa definiowany w odniesieniu do możliwości zwierząt do kontrolowania środowiska, w którym przebywają [Broom 1986]. Równie popularne jest podejście niejako od drugiej strony, mówiące, że dobrostan jest to stan, w którym zwierzę jest w stanie dostosować się do warunków otoczenia [Broom 1996]. Dobrostan można także traktować jako odczucia zwierząt [Duncan 1996] lub jako stan harmonii pomiędzy zwierzęciem a jego środowiskiem, wyrażający się: prawidłowym funkcjonowaniem fizjologicznym i psychicznym, żywotnością oraz wysoką jakością życia [Hurnik 1995, za Pisula 1999]. Bardzo istotne jest tu prawo zwierząt do humanitarnego ich traktowania, zgodnego z ich naturą i naturalnym środowiskiem [Benson, Rollin 2004].

Istniejąca literatura przedmiotu dość szeroko omawia zagadnienie dobrostanu zwierząt gospodarskich z punktu widzenia nauk biologicznych, zootechnicznych, etycznych, prawnych i innych. W licznych monografiach i artykułach autorzy poświęcają dużo uwagi pozaekonomicznym aspektom dobrostanu zwierząt. Na potrzeby artykułu przedstawione zostaną tylko niektóre, istotne z punktu widzenia ekonomii, aspekty tego zagadnienia. Należy bowiem zaznaczyć, iż nawet gdy autor nie przedstawia wprost implikacji ekonomicznych, można przypuszczać, iż one istnieją, np. zwiększone ryzyko występowania chorób nóg u bydła w przypadku stosowania systemów wolnostanowiskowych [Sossidou i in. 2004] prawdopodobnie przekłada się na większe koszty usług weterynaryjnych powiększając koszty prowadzonej działalności.

Bydło mleczne jest utrzymywane w budynkach przez przynajmniej część roku. W ostatnich latach coraz popularniejsze jest utrzymywanie stad krów mlecznych w zamknięciu przez cały rok. Rodzi to wiele konsekwencji dla dobrostanu zwierząt, m.in.: predyspozycje do różnego rodzaju schorzeń, zmiany zachowania, ograniczenie ruchu, wzrost poziomu stresu [Sossidou i in. 2004]. Już w 1983 roku stwierdzono, że całoroczne utrzymywanie bydła w budynkach wywiera negatywny wpływ na ich rozrodczość. Wymienić tu należy aspekty takie jak brak pastwiska, czynniki stresogenne i niekorzystne warunki środowiskowe [Grzegorzak i in. 1983]. Istotne są także warunki mikroklimatyczne panujące w budynkach inwentarskich [Solan, Józwik 2009], ich wyposażenie, a także żywienie, ponieważ wpływają na zdrowie i zachowania zwierząt [Walczak 2005a]. Niedobór pasz objętościowych i nadmiar węglowodanów w dawkach pokarmowych prowadzi do kwasicy. Brak pastwiska i ograniczenie możliwości ruchu wpływa na częstość występowania kulawizn [Lewandowski 2008a]. Z drugiej

strony wykazano, że regularny ruch na świeżym powietrzu w przypadku krów utrzymywanych w systemach uwięziowych wyraźnie poprawia zdrowotność zwierząt [Keil i in. 2006; Loberg i in. 2004].

Systemy uwięziowe i wolnostanowiskowe utrzymania krów mlecznych mają wiele wad i zalet. System uwięziowy redukuje ból wywołany kulawizną, jednak mocno ogranicza naturalne zachowania zwierząt. W systemie wolnostanowiskowym istnieje większe ryzyko chorób nóg, natomiast znacznie niższe zapalenia wymion [Sossidou i in. 2004]. Dodatkowo, w systemie wolnostanowiskowym zwierzętom łatwiej jest się przystosować do niskich temperatur występujących w Polsce zimą [Walczak 2005a].

W odniesieniu do systemów utrzymania bydła ważnym aspektem jest także rodzaj podłoża. Podłoże betonowe nie jest w pełni komfortowe dla krów. Zaobserwowana niższa częstotliwość zmiany pozycji ze stojącej w leżącą i na odwrót sugeruje, że krowy na takim podłożu mają trudności ze wstawaniem i kładzeniem się [Haley i in. 2001]. Potwierdzają to inne badania, w których wskazano, że najczęściej zaburzeń motorycznych występuje w oborach z betonową podłogą i zgarniakiem [Beaudeau i in. 2000, za Herbut, Walczak 2003]. Różnego rodzaju urazy fizyczne oraz zaburzenia motoryczne są jedną z przyczyn występowania chorób u zwierząt [Rokicki, Kolbuszewski 2004].

Z podanych powodów bardzo ważnym aspektem dobrostanu zwierząt jest legowisko i ścielenie. Legowiska płytko ścielone nie zapewniają czystości oraz stanowią zagrożenie dla stanu zdrowotnego wymienia. Powodują tym samym obniżenie dobrostanu [Winnicki i in. 2004]. Najlepszym legowiskiem dla krów jest ściółka ze słomy [Walczak 2005a]. W niektórych oborach z różnych przyczyn nie stosuje się tego rodzaju ściółki zastępując ją matami i materacami. Te dwa ostatnie rozwiązania nie różnią się od siebie pod względem zapewnienia dobrostanu krowom mlecznym i mogą być bez przeszkód stosowane [Chaplin i in. 2000].

Badania wskazują, że stosowana w stadach o dużych wydajnościach (powyżej 8000 kg mleka od krowy rocznie) praktyka, polegająca na wydłużaniu okresu międzywycieleniowego, sprzyja poprawie dobrostanu zwierząt. Jej efektem jest bowiem fakt, że krowy przechodzą w ciągu życia mniej okresów okołoporodowych, w czasie których są bardziej podatne na choroby, co skutkuje wydłużeniem okresu użytkowania krów [Walczak 2005a].

Pośredni wpływ na wyniki ekonomiczne gospodarstw ma również prawodawstwo. Wprowadzając nowe rozwiązania prawne zmusza się rolników do dostosowywania się, co przekłada się nie tylko na koszty bezpośrednich dostosowań, lecz także na dalsze wyniki ekonomiczne [Kończ 2000; Walczak 2005b; Szyborski 2004].

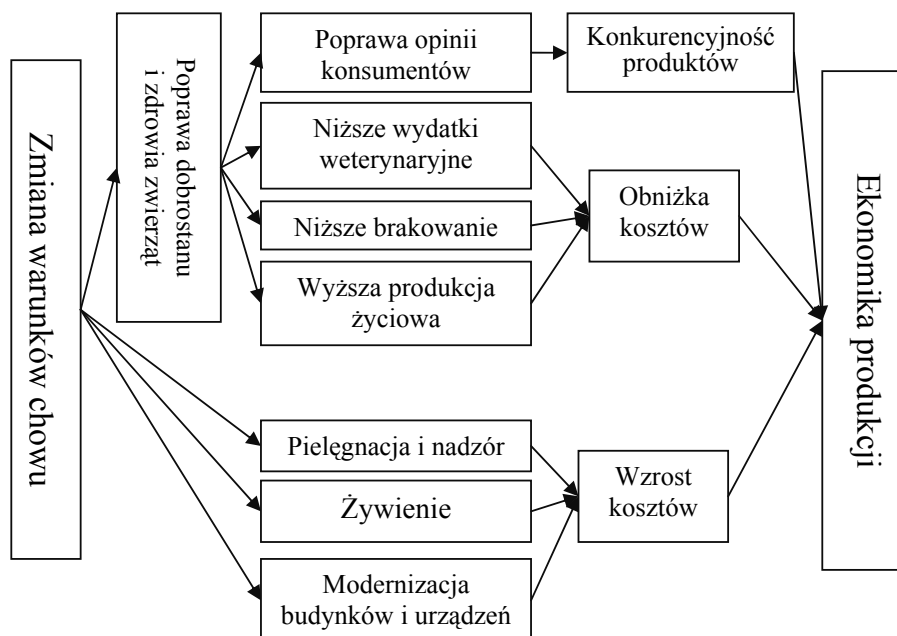
Dobrostan bydła – aspekty produkcyjne i ekonomiczne

W produkcji zwierzęcej występuje konflikt między użytecznością ludzi i zwierząt – przyrost jednej oznacza spadek drugiej. Optimum z punktu widzenia człowieka nie leży jednak w punkcie minimalnego dobrostanu zwierząt. Podobnie nie jest zasadne produkowanie w punkcie maksymalnego dobrostanu. Optimum leży gdzieś pośrodku, jednak dokładne wyznaczenie jego położenia zależy od indywidualnych przekonań każdego człowieka [McInerney 2004]. Stwierdza się ponadto, że „obserwowane obecnie dążenie do zapewnienia dobrostanu zwierzętom gospodarskim wywodzi się przede wszystkim z przesłanek moralnych”, tymczasem dążenie to ma swoje konsekwencje ekonomiczne – pozytywne i negatywne. Stwierdzono, że około 30% różnic w wydajności między różnymi obserwowanymi stadami krów mlecznych związane jest z poziomem strachu, jaki odczuwają zwierzęta w stosunku do ludzi [Walczak 2005a]. Według innych badań, czynnik strachu przed ludźmi odpowiedzialny jest za 19% różnic w wydajnościach [Breuer i in. 2000]. Wykazano również (w warunkach eksperymentalnych), że krowy traktowane łagodnie dawały rocznie o 600 kg mleka więcej niż zwierzęta traktowane brutalnie. Był to wzrost o 13% [Walczak 2005a].

Systemy chowu zwierząt uwzględniające ich dobrostan mogą sprzyjać zyskom ekonomicznym nie tylko z uwagi na ilościowy wzrost produkcji, lecz także z tytułu wzrostu uzyskiwanych cen. Ilościowy wzrost produkcji uzyskuje się dzięki pełnemu wykorzystaniu potencjału biologicznego zwierząt [Kołaczkowski 2006]. Udowodniono także, że z punktu widzenia wydajności mlecznej w pierwszej fazie laktacji wskazane jest uwięziowe utrzymywanie krów, w kolejnych fazach laktacji lepsze wyniki uzyskuje się w przypadku systemu wolnostanowiskowego [Lasek i in. 2004]. W Europie Zachodniej produkty pochodzące z hodowli o podwyższonym poziomie dobrostanu zwierząt uzyskują wyższą cenę, co wynika m.in. z ich lepszych parametrów technologicznych i wyższej trwałości [Kołaczkowski 2000].

Konsumenci mogą wywierać znaczny wpływ na kształt procesu wytwarzania produktów zwierzęcych przez dokonywane codzienne zakupy. Wybierając produkty wytworzone z zachowaniem norm dobrostanu zwierząt, przyczyniają się do popularyzacji takiego systemu produkcji [Sandoe, Christiansen 2008]. Dodatkowo istnieje również aspekt marketingowy – opinia publiczna ma duży wpływ na rozwój rynku tych produktów [Walczak 2005a]. Należy jednak stwierdzić, iż wiedza konsumenta na temat dobrostanu zwierząt gospodarskich jest znikoma [Malak-Rawlikowska i in. 2010].

Wskaźniki produkcji, takie jak mleczność czy przyrosty masy ciała, są bardzo czułymi markerami zdrowia zwierząt, a zatem poziom ich dobrostanu. Zdro-



Rysunek 1

Wpływ dobrostanu zwierząt na ekonomikę produkcji

Źródło: Walczak J. (red.) 2005: Dobrostan bydła a warunki ich utrzymania, Wydawnictwo Instytutu Zootechniki, Kraków, s. 93.

we zwierzęta osiągają lepsze wyniki produkcyjne [Kołaczkowski 2006]. Można zauważyć także wpływ temperatury powietrza na produktywność zwierząt. Gdy temperatura powietrza wykracza poza przedział optymalny (6–25°C w budynkach zamkniętych oraz –10–25°C w budynkach otwartych [Walczak 2005a]), krowy przeznaczają więcej energii na utrzymanie prawidłowej temperatury ciała, co oznacza zmniejszenie ilości energii przeznaczanej na produkcję mleka [Sossidou i in. 2004]. Bydło należy do zwierząt, które łatwiej znoszą temperatury zbyt niskie niż zbyt wysokie [Walczak 2005a].

Stwierdza się, że wysokomleczne krowy zaprzestają produkcji mleka po około 8–10 godzinach od ostatniego doju. W celu utrzymania wysokiej produktywności należy zatem zapewnić regularność doju [Sossidou i in. 2004]. W badaniach potwierdzono tezę, że zwiększenie częstotliwości doju powoduje z jednej strony wzrost ilości pozyskiwanego mleka, a z drugiej wzrost kosztów doju. Największą efektywność wzrostu wydajności uzyskuje się przy przejściu z doju 2-krotnego na 3-krotny. Z punktu widzenia dobrostanu zwierząt im częstszy dój, tym lepiej, jednak z praktycznego punktu widzenia tylko dój 2- i 3-krotny jest brany pod uwagę [Barej 1991].

Bydło mleczne jest gatunkiem stadnym i najlepiej czuje się w stałych grupach. Zmiana składu stada powoduje konieczność ustalenia nowej hierarchii, czego efektem jest często spadek produktywności krów wprowadzonych do nowej grupy, który trwa od kilku dni do dwóch tygodni [Walczak 2005a]. W badaniach doświadczalnych stwierdzono, że 5-krotne przegrupowywanie stada 8 krów co 28 dni powodowało jednodniowe obniżenie ilości mleka o 0,7 kg [Brakel, Leis 1974, za Barej 1991]. Inne badania wskazują, że przemieszczanie krów pomiędzy grupami powoduje obniżenie dziennej wydajności mlecznej o około 3 kg mleka, a okres adaptacji trwa od 3 do 5 dni [Herbut 2009]. Również odizolowanie krowy od stada skutkuje zmniejszeniem ilości produkowanego mleka [Rushen, Passille 1998 za Herbut, Walczak 2003].

W przypadku krów mlecznych istotnym problemem dobrostanu jest wiek oddzielenia cielęcia od matki. Logicznym następstwem wcześniejszego oddzielenia jest wzrost ilości mleka uzyskanego od krowy, ponieważ cielęta można karmić preparatami mlekozastępczymi. Jednakże badania grup cieląt oddzielonych od matek w 6 godzin, 1, 4 i 14 dni po urodzeniu wyraźnie wskazują, że istnieją wskazania zdrowotne do późniejszego oddzielania. Ponadto, cielęta oddzielone po 14 dniach wykazywały się 3 razy lepszymi przyrostami dziennymi niż cielęta oddzielone już po 1 dniu od ocielenia [Weary, Chua 2000, 2001].

Należy zaznaczyć, że podnoszenie dobrostanu zwierząt to nie tylko wzrost efektów produkcyjnych i poprawa wyników ekonomicznych. Wyniki licznych badań wskazują, że wprowadzenie zaostzonych norm dobrostanu może spowodować wzrost kosztów produkcji zwierzęcej o 5–30% [Blandford, Fulponi 1999, 2000 oraz Bennett 1997, za Mitchell], co znajdzie z pewnością przełożenie na ceny produktów zwierzęcych [Mitchell].

Bardzo trudne jest oszacowanie wartości netto efektów ekonomicznych powodowanych zmianami norm dobrostanu zwierząt [Blandford 2006].

Dbanie o dobrostan zwierząt możliwe jest nawet w gospodarstwach z wysokowydajnym stadem krów. Selektywny rozród zwierząt prowadzący do poprawy wyników produkcyjnych może być także nastawiony na poprawę cech funkcjonalnych [Reklewski 2004]. Jednakże przemysłowa hodowla zwierząt nastawiona na efekty ekonomiczne często prowadzi do pogorszenia się dobrostanu w przypadku wszystkich gatunków [D’Silva 2006].

Podsumowanie

Jak wynika z przytoczonego przeglądu literatury przedmiotu, istnieją bardzo wyraźne implikacje ekonomiczne norm dobrostanu bydła mlecznego. Nie jest to więc zagadnienie natury czysto biologicznej czy zootechnicznej, lecz także eko-

nomicznej. Jest to bardzo istotny problem naukowy, będący przedmiotem licznych prac badawczych. Dotychczas prowadzone badania dotyczyły w znacznej mierze pojedynczych aspektów dobrostanu. Często były to doświadczenia pokazujące, jak pojedynczy czynnik wpływa na produktywność, zachowanie, zdrowie zwierząt lub wyniki ekonomiczne gospodarstw. Wskazane są dalsze badania w tym zakresie, ponieważ kwestie te nie są nadal do końca rozpoznane. Kluczowe w tym obszarze są badania bardziej kompleksowe, dotyczące kilku aspektów dobrostanu. Wpływ poszczególnych czynników na produktywność zwierząt przy założeniu *ceteris paribus* pozostałych jest z całą pewnością inny niż suma wpływu kilku czynników. Mogą pomiędzy nimi występować powiązania o charakterze synergii lub wręcz przeciwnie. Dobrostan zwierząt gospodarskich jest problemem bardzo aktualnym. Czynniki z nim związane mają istotny wpływ na wyniki ekonomiczne gospodarstw, dlatego też konieczne jest prowadzenie dalszych badań w tym zakresie.

Literatura

- BAREJ W. (red.) 1991: *Środowisko a zdrowie i produktywność zwierząt*, Państwowe Wydawnictwo Rolnicze i Leśne, Warszawa.
- BENSON G.J., ROLLIN B.E. 2004: *The well-being of Farm Animals. Challenges and Solutions*. Backwell Publishing.
- BLANDFORD D. 2006: *Animal Welfare*. Choices, 21(3), 195–198.
- BREUER K. i in. 2000: *Behavioural response to humans and the productivity of commercial dairy cows*. Applied Animal Behaviour Science, 66, s. 273–288.
- BROOM D.M. 1986: *Indicators of poor welfare*. British Veterinary Journal, t. 142, nr 6, s. 524–526.
- BROOM D.M. 1996: *Animal welfare defined in terms of attempts to cope with the environment*. Acta Agr. Scand. Animal Science, Supplement 27, s. 22–28.
- CHAPLIN S.J. i in. 2000: *An evaluation of mattresses and mats in two dairy units*. Applied Animal Behaviour Science, 66, s. 263–272.
- COZZI G. i in. 2008: *Animal welfare as a pillar of a sustainable farm animal production*. Acta Agriculturae Slovenica, 2, s. 23–31.
- D'SILVA J. 2006: *Niekorzystny wpływ przemysłowej hodowli zwierząt na ich zdrowie i dobrostan*. Integrative Zoology, 1/2006, s. 53–58.
- DUNCAN I.J.H. 1996: *Animal welfare defined in terms of feeling*. Acta Agr. Scand. Animal Science, Supplement 27, s. 29–35.
- GRZEGORZAK A. I IN. 1983: *Wpływ warunków utrzymania krów na stan ich zdrowia i wydajność w wolnostanowiskowej fermie przemysłowej*. Medycyna Weterynaryjna, t. 39, nr. 5, s. 291–293.
- HALEY D.B. I IN. 2001: *Assessing cow comfort: effects of two floor types and two tie stall designs on the behavior of lactating dairy cows*. Applied Animal Behaviour Science, 71, s. 105–117.

- HERBUT E. 2009: *Dobrostan zwierząt i jego wpływ na efekty produkcyjne*. [w:] I Kongres Nauk Rolniczych Nauka – Praktyce, s. 155–162.
- HERBUT E., WALCZAK J. 2004: *Wpływ środowiska na dobrostan zwierząt*. Zeszyty Naukowe Przeglądu Hodowlanego, 73, s. 19–40.
- HOVI M. i in. 2003: *Socio-economic aspects of animal health and food safety in organic farming systems*. Proceeding of the 1st SAFO Workshop, 5–7 września 2003, Włochy.
- KEIL N.M. i in. 2006: *Effects of frequency and duration of outdoor exercise on the prevalence of hock lesions in tied Swiss dairy cows*. Preventive Veterinary Medicine, 74, s. 142–153.
- KOŁACZ R. (red.) 2000: *Standardy higieniczne, dobrostan zwierząt oraz ochrona środowiska w produkcji zwierzęcej w świetle przepisów UE*. Fundacja na rzecz Edukacji i Doradztwa Rolniczego oraz Gospodarki Przestrzennej „FUNDAR”, Wrocław.
- KOŁACZ R. (RED.) 2006: *Higiena i dobrostan zwierząt gospodarskich*. Wydawnictwo Akademii Rolniczej we Wrocławiu, Wrocław.
- KOŁACZ R., BODAK E. 1999: *Dobrostan zwierząt i kryteria jego oceny*. Medycyna Weterynaryjna, 3/1999, s. 147–154.
- LASEK A. i in. 2004: *Wpływ systemów utrzymania krów na wydajność w szczytowym okresie laktacji i całej laktacji*. Wiadomości Zootechniczne, XLII, 4, s. 9–15.
- LEWANDOWSKI E. 2008A: *Życie krowy*. Farmer, 8/2008.
- LEWANDOWSKI E. 2008b: *Dobrostan i ekonomia*. Farmer, 18/2008.
- LOBERG J. i in. 2004: *Behaviour and claw health in tied dairy cows with varying access to exercise in an outdoor paddock*. Applied Animal Behaviour Science, 89, s. 1–16.
- MALAK-RAWLIKOWSKA A., GĘBSKA M., SPALTABAKA E.: *Spoleczne i prawne aspekty podwyższenia norm dobrostanu bydła mlecznego w wybranych krajach europejskich i w Polsce*. Roczniki Nauk Rolniczych, Seria G, T. 97, Z 1, 2010, s. 28–42.
- MCINERNEY J.P. 2004: *Animal Welfare, Economics and Policy*. Journal of the Royal Agricultural Society of England, s. 165.
- MITCHELL L.: *The Economics of Animal Welfare Issues*, maszynopis dostępny w Katedrze Ekonomiki i Organizacji Przedsiębiorstw WNE SGGW.
- PISULA W. (1999). *Dobrostan zwierząt użytkowych, wybrane zagadnienia psychologii zwierząt*. Przegląd Hodowlany 1/1999.
- REKLEWSKI Z. 2004: *Systemy utrzymania i zarządzania stadem bydła mlecznego uwzględniające dobrostan zwierząt*. Zeszyty Naukowe Przeglądu Hodowlanego, 71, s. 35–45.
- ROKICKI E., KOLBUSZEWSKI T. 2004: *Wybrane zagadnienia z medycyny weterynaryjnej*, Fundacja Rozwój SGGW, Warszawa.
- SANDOE P., CHRISTIANSEN S.B. 2008: *Ethics of Animal Use*. Blackwell Publishing, Copenhagen.
- SOLAN M., JÓZWIK M. 2009: *Wpływ mikroklimatu oraz system utrzymania na dobrostan krów mlecznych*. Wiadomości Zootechniczne, XLVII, 1, s. 25–29.
- SOSSIDOU E. (red.) 2007: *Farm Animal Welfare, Environment & Food Quality interaction studies*. National Agricultural Research Foundation, Giannitsa.
- SZYMBORSKI J. 2004: *Dobrostan zwierząt w prawodawstwie rozszerzonej Unii Europejskiej*. Życie Weterynaryjne, 79, nr 1, s. 1–14.

- WALCZAK J. (red.) 2005a: *Dobrostan bydła a warunki ich utrzymania*. Wydawnictwo Instytutu Zootechniki, Kraków.
- WALCZAK J. (red.) 2005b: *Prawo a dobrostan zwierząt – przepisy i ich oddziaływanie*. Wydawnictwo Instytutu Zootechniki, Kraków.
- WEARY D.M., CHUA B. 2000: *Effects of early separation on the dairy cow and calf 1. Separation at 6 h, 1 day and 4 days after birth*. Applied Animal Behaviour Science, 69, s. 177–188.
- WEARY D.M., CHUA B. 2001: *Effects of early separation on the dairy cow and calf 2. Separation at 1 day and 2 weeks after birth*. Applied Animal Behaviour Science, 70, s. 275–284.
- WINNICKI S. i in. 2004: *Legowisko płytko ścielone a dobrostan krów*. Zeszyty Naukowe Akademii Rolniczej we Wrocławiu, 505, s. 293–299.

Economic aspects of dairy cattle welfare norms

Abstract

Carried out literature studies indicates very clear economic implications of dairy cattle welfare norms. Animal welfare is not a purely biological or zootechnical issue. It is also an economic issue. It is a very important scientific problem, which is the subject of numerous scientific researches. Further investigations in this field should be carried out, because economic aspects of dairy cattle welfare norms are not fully recognized and have a significant impact on the economic performance of farms.

Olga Zajkowska

Katedra Ekonometrii i Statystyki

Wydział Zastosowań Informatyki i Matematyki

Charakterystyka kobiet nieaktywnych zawodowo w wieku okołoemerytalnym mieszkających na wsi

Wstęp

W ciągu najbliższych 10 lat polskie społeczeństwo stanie przed niezwykle istotnymi wyzwaniami demograficznymi. Prognozy demograficzne przewidują, że po roku 2020 znacznie zwiększy się w populacji udział osób po 60. roku życia. Taka zmiana struktury demograficznej stanowi potencjalne zagrożenie zarówno dla polskiego rynku pracy w postaci niewystarczającej podaży pracy, jak i dla systemów zabezpieczenia społecznego [Kotowska 2009]. Wobec powyższego argumentu zasadna wydaje się być dyskusja nad koniecznością zarówno zwiększania aktywności zawodowej, jak i opóźniania związanej z emeryturą dezaktywizacji osób aktywnych zawodowo. Kobiety w związku ze swoją stosunkowo niską aktywnością zawodową oraz dłuższym w porównaniu z mężczyznami oczekiwanym trwaniem życia oraz wcześniejszym ustawowym wiekiem przechodzenia na emeryturę wydają się być grupą o dużym potencjale wzrostu aktywności. W literaturze przedmiotu dotyczącej polskiego rynku pracy wiele uwagi poświęcono zagadnieniu aktywności zawodowej kobiet [Kotowska, Wóycicka 2008; Boni 2009], jednak specyfika sytuacji kobiet wiejskich w tym kontekście jest obszarem rzadko podejmowanym w badaniach. Celem niniejszej pracy jest próba opisu najważniejszych cech charakteryzujących kobiety nieaktywne zawodowo mieszkające na wsi na tle całej populacji kobiet w wieku okołoemerytalnym oraz weryfikacja wpływu zamieszkania na wsi na decyzje o dezaktywizacji zawodowej.

Aktywność zawodowa kobiet w wieku około emerytalnym – aspekty teoretyczne

Polski rynek pracy nie generuje bodźców wspierających późniejsze wygaszanie aktywności zawodowej kobiet. Wobec o wiele wyższego niż w przypadku

osób młodych zagrożenia długotrwałym bezrobociem, decyzja o wcześniejszym opuszczeniu rynku pracy wydaje się być decyzją racjonalną, ograniczającą ryzyko obniżenia dochodów. Likwiduje ona także presję na stałe podnoszenie kwalifikacji zawodowych.

Sytuacja kobiet wiejskich jest szczególnie trudna. Częściej niż w przypadku kobiet w miastach przeszkodą ich aktywności zawodowej staje się brak infrastruktury społecznej, a w szczególności brak usług opiekuńczych zarówno w zakresie opieki nad dziećmi (brak żłobków, przedszkoli, świetlic), jak i osobami starszymi. Usługi te, o ile są dostępne, niejednokrotnie przekraczają możliwości finansowe gospodarstw domowych, zwłaszcza wiejskich. Często też nie są one dostosowane przez świadczące je instytucje do potrzeb potencjalnych usługobiorców [Wóycicka 2007], przy czym dotyczy to zarówno instytucji państwowych, jak i prywatnych [Ustawa]. Nie jest to jedynie problem młodych kobiet, ale także tych po 50. roku życia, wygaszających przedwcześnie swoją aktywność zawodową, aby wesprzeć w obowiązkach opiekuńczych kobiety z ich rodzin dopiero wchodzące na rynek pracy (córki, synowie) [Kotowska, Wóycicka 2008].

Kobiety mieszkające na wsi częściej żyją w rodzinach funkcjonujących według tradycyjnego jej modelu, obarczającego kobietę niemal wszystkimi obowiązkami domowymi [Lisowska, Sawicka 2009]. Stąd też konflikt między domem a pracą jest szczególnie silny i zmusza kobiety do dokonania dychotomicznego wyboru [Kotowska 2009]

Kobiety mieszkające na wsi zagrożone są długotrwałym bezrobociem oraz opuszczaniem rynku pracy ze względu na zniechęcenie spowodowane znacznymi trudnościami lub wręcz niemożnością znalezienia pracy. Interesującym zjawiskiem obserwowanym przez badaczy polskiego rynku pracy jest znacząco niższe bezrobocie na wsi wśród kobiet związanych z użytkowaniem gospodarstwa domowego niż wśród kobiet podejmujących inną działalność [Kobiety i... GUS].

Metodologia i wyniki

Poniższa analiza wykonana została w oparciu o wyniki badania ankietowego „Diagnoza Społeczna 2009”¹. Reprezentatywną próbę badawczą stanowią kobiety w wieku 50–67 lat zdefiniowane na potrzeby niniejszej analizy jako osoby w wieku okołoemerytalnym. Uzasadnienie tak wyodrębnionej próby jest następujące:

- Kobiety po 50. roku życia są szczególnie narażone są na (wcześniejszą) dezaktywizację zawodową.

¹ Rada Monitoringu Społecznego (2009). Diagnoza społeczna: zintegrowana baza danych www.diagnoza.com.

- W związku z planowanymi reformami KRUSu wydłużenia wieku emerytalnego oraz jego zrównania dla kobiet i mężczyzn celowe jest włączenie do próby kobiet do 67. roku życia.

Próba liczy $n = 4906$ jednostek.

Spośród przebadanych $n = 4906$ kobiet 1815 (37%) z nich mieszka na wsi. Określenie miejsca zamieszkania określone było na podstawie miejsca przeprowadzenia wywiadu². Mieszkancki wsi są zatem grupą stosunkowo liczną wśród kobiet w wieku okołoemerytalnym. Rozkład populacji kobiet w wieku 50–67 lat został przedstawiony w tabeli 1.

Tabela 1

Liczebność populacji kobiet w wieku 50–67 lat według klasy miejscowości

Klasa miejscowości	Liczebność kobiet w wieku 50–67 lat
Miasta o liczbie mieszkańców 500 tys. i więcej	454
Miasta o liczbie mieszkańców 200–500 tys.	537
Miasta o liczbie mieszkańców 100–200 tys	359
Miasta o liczbie mieszkańców 20–100 tys.	993
Miasta o liczbie mieszkańców poniżej 20 tys.	748
Wieś	1815

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych „Diagnozy Społecznej 2009”.

Zadeklarowane przez respondentki statusy społeczno-zawodowe zostały przedstawione w tabeli 2. Na podstawie udzielonych odpowiedzi można zauważyć, iż kobiety w wieku 50–67 lat mieszkające na wsi na tle całej populacji kobiet w wieku 50–67 lat znacznie rzadziej pracują w sektorze publicznym, co może świadczyć o braku publicznych zakładów pracy zlokalizowanych na wsiach. Rzadziej też są emerytkami. Znacznie częściej natomiast pobierają świadczenia rentowe, co może być sygnałem gorszego stanu zdrowia kobiet mieszkających na wsi. Częściej też są one bierne zawodowo z przyczyn innych niż emerytalno-rentowych, a więc takich jak prowadzenie gospodarstwa domowego czy opieka nad osobami starszymi. Ponadto, należy zwrócić uwagę, iż zaledwie 7,76% respondentek mieszkających na wsi zawodowo zajmuje się rolnictwem.

Na podstawie powyższych danych można przyjąć, iż aktywność zawodowa kobiet w wieku 50–67 lat w całej populacji wynosi 31,02%, natomiast wśród kobiet mieszkających na wsi współczynnik aktywności zawodowej wynosi zaledwie 27,27%. Za kobiety aktywne zawodowo uznane zostały osoby deklarujące wykonywanie pracy zarobkowej najemnej lub na własny rachunek, pracę w go-

² Rada Monitoringu Społecznego (2009). Diagnoza społeczna, kwestionariusz 2009.

Tabela 2
Status społeczno-zawodowy respondentek

Status społeczno-zawodowy zadeklarowany przez respondentki	Liczebność w całej populacji	Udział w całej populacji [%]	Liczebność wśród kobiet mieszkających na wsi	Udział wśród kobiet mieszkających na wsi [%]
Pracownicy sektora publicznego	600	12,33	137	7,6
Pracownicy sektora prywatnego	428	8,80	96	5,32
Prywatni przedsiębiorcy	94	1,93	22	1,22
Rolnicy	149	3,06	140	7,76
Bezrobotni	251	5,16	100	5,55
Renciści	621	12,76	289	16,03
Emeryci	2161	44,41	743	41,21
Inni bierni zawodowo	562	11,55	275	15,25
Suma	4866	100,00	1803	100,00

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych „Diagnozy Społecznej 2009”.

spodarstwie rolnym oraz aktywne poszukiwanie pracy (bezrobocie). Za osoby nieaktywne zawodowo uznano osoby deklarujące pobieranie świadczeń rentowych lub emerytalnych oraz bierne zawodowo z innych powodów (niepracujące, nieposzukujące aktywnie pracy).

Wśród wskazywanych przez respondentki przyczyn ich nieaktywności zawodowej Polki w wieku 50–67 lat najczęściej wymieniają zniechęcenie poszukiwaniem pracy, a zatem przekonanie o niemożliwości jej znalezienia – 63,25%. W dalszej kolejności wymieniają nieodpowiedni (zbyt zaawansowany) wiek – 18,36% oraz konieczność opieki nad dziećmi (wnukami) – 6,98%.

Kobiety w wieku 50–67 lat mieszkające na wsi pod względem głównych przyczyn nieaktywności zawodowej nie różnią się od całej populacji kobiet w tym wieku. Również za główne przyczyny swojej nieaktywności uznają: zniechęcenie (56,70%), wiek (21,25%) oraz opiekę nad dziećmi lub wnukami (8,66%). Częściej natomiast ich decyzje o nieaktywności zawodowej powodowane są obowiązkami opiekuńczymi nad osobami starszymi lub niepełnosprawnymi, stanem zdrowia oraz otrzymywaniem świadczeń, które w przypadku podjęcia pracy zostałyby utracone. Szczegółowe wyniki odpowiedzi przedstawione zostały w tabeli 3.

Metodą pozwalającą na zbadanie wpływu zamieszkania na wsi przez badane kobiety jest metoda difference in difference [Wooldridge 2007]. W celu jej za-

Tabela 3

Przyczyny nieaktywności zawodowej kobiet w wieku 50–67 lat

Czynniki wymieniane jako przyczyny nieposzukiwania pracy przez kobiety w wieku 50–67 lat	Liczebność w całej populacji kobiet w wieku 50–67 lat	Liczebność w populacji kobiet w wieku 50–67 lat mieszkających na wsi	Udział kobiet wiejskich w danej kategorii [%]
Zajmuje się domem	3	1	33,33
Ze względu na opiekę nad dziećmi	206	97	47,09
Ze względu na opiekę nad niepełnosprawnym	12	7	58,33
Ze względu na stan zdrowia	54	29	53,70
Ze względu na nieodpowiedni wiek	542	238	43,91
Ze względu na brak kwalifikacji	112	47	41,96
Jest na emeryturze	8	7	87,50
Jest przekonana, że nie znajdzie pracy	1867	635	34,01
Nie chce utracić prawa do otrzymywania świadczeń	71	32	45,07
Nie ma ochoty pracować	47	21	44,68
Inne powody	30	6	20,00
Suma	2952	1120	37,94

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych „Diagnozy Społecznej 2009”.

stosowania wykorzystane zostało także badanie ankietowe „Diagnoza Społeczna 2007”³. Próba wykorzystywana we wcześniejszych analizach została ograniczona do n = 1561 respondentek, które wzięły udział zarówno w badaniu w roku 2007, jak i 2009. Cechą różnicującą próbę na podpróby był fakt zamieszkania na wsi. Wyniki estymacji zostały przedstawione w tabeli 4. Na ich podstawie można wnioskować, iż ani efekt czasowy (wynikający z dynamiki zjawisk ekonomicznych), ani efekt powodowany cechą wyróżniającą, jak również oba te efekty łącznie nie różnicują próby w sposób istotny statystycznie.

Wobec powyższych wyników zasadną wydaje się analiza wpływu wyżej opisanych efektów w podpróbie o zwiększonym prawdopodobieństwie podejmowania przez respondentki decyzji o przejściu na wcześniejszą emeryturę, a zatem wśród respondentek w wieku 55–60 lat. Wyniki estymacji zostały przedstawione w tabeli 5. Na ich podstawie uprawnione jest wyciągnięcie wniosków analogicznych do szerszej próby (respondentek w wieku 50–67 lat) o statystycznej nieistotności analizowanych efektów.

3 Rada Monitoringu Społecznego (2007). Diagnoza społeczna, kwestionariusz 2007.

Tabela 4

Wyniki estymacji wpływu zamieszkania na wsi na decyzje emerytalne w grupie wiekowej 50–67 lat metodą difference in difference (n = 1561)

Zmienne wynikowe	Moment bazowy (poprzedzający)			Moment następujący			DIFF-IN- -DIFF
	Kobiety mieszkające w mieście	Kobiety mieszkają- ce na wsi	Diff(BL)	Kobiety mieszkające w mieście	Kobiety mieszkające na wsi	Diff(FU)	
Aktywne	85,000	120,102	35,102	84,958	120,042	35,085	-0,017
Odchylenie standardowe.	21,957	27,342	35,068	21,946	27,329	35,050	0,017
Statystyka testowa t	3,870	86,280	1,000	85,000	120,060	35,100	-1,000
P > t	0,000	0,000	0,317	0,000	0,000	0,317	0,317

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych „Diagnozy Społecznej 2007” oraz „Diagnozy Społecznej 2009”.

Tabela 5

Wyniki estymacji wpływu zamieszkania na wsi na decyzje emerytalne w grupie wiekowej 55–60 lat metodą difference in difference (n = 577)

Zmienne wynikowe	Moment bazowy (poprzedzający)			Moment następujący			DIFF-IN- -DIFF
	Kobiety mieszkające w mieście	Kobiety mieszkają- ce na wsi	Diff(BL)	Kobiety mieszkające w mieście	Kobiety mieszkające na wsi	Diff(FU)	
Aktywne	175,581	189,345	13,764	175,494	189,251	13,757	-0,007
Odchylenie standardowe	35,366	42,058	54,952	35,349	42,037	54,924	0,027
Statystyka testowa t	4,960	175,910	0,250	175,580	189,260	13,760	-0,250
P > t	0,000	0,000	0,802	0,000	0,000	0,802	0,802

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych „Diagnozy Społecznej 2007” oraz „Diagnozy Społecznej 2009”.

Tabela 6

Subiektywne postrzeganie przemian po roku 1989

Kiedy żyło się Pani łatwiej – przed 1989 rokiem czy obecnie?	Liczebność w całej populacji	Udział w całej populacji [%]	Liczebność wśród kobiet mieszkają- cych na wsi	Udział wśród kobiet mieszkają- cych na wsi [%]
Łatwiej żyło mi się przed rokiem 1989	2271	49,38	892	52,47
Obecnie żyje mi się łatwiej	1175	25,55	371	21,82
Trudno powiedzieć	1153	25,07	437	25,71

Źródło: Opracowanie własne na podstawie „Diagnozy Społecznej 2009”.

Interesująca w kontekście omawianego zagadnienia może być odpowiedź respondentek na pytanie, czy żyło im się łatwiej przed rokiem 1989. Istotne jest tu, aby zwrócić uwagę na fakt, iż respondentki w wybranej podpróbie po raz pierwszy podejmowały decyzję o wejściu na rynek pracy przed transformacją ustrojową. Na poprawę sytuacji wskazuje zaledwie co czwarta respondentka (25,55%), a wśród kobiet mieszkających na wsi zaledwie co piąta (21,82%). Szczegółowe odpowiedzi zostały przedstawione w tabeli 4.

Wnioski

Podsumowując, kobiety w wieku okołoemerytalnym 50–67 lat podejmowały decyzję o wejściu na rynek pracy przed 1989 rokiem. Obecnie te mieszkające na wsi stosunkowo rzadko zajmują się rolnictwem w ramach pracy zawodowej, a ich miejsce zamieszkania nie różnicuje ich skłonności do dezaktywizacji w porównaniu z kobietami mieszkającymi w miastach. Niska też jest ich aktywność zawodowa. Spowodowana jest ona przede wszystkim zniechęceniem i brakiem perspektyw na znalezienie pracy, ale także obowiązkami opiekuńczymi, stanem zdrowia oraz otrzymywanymi świadczeniami zniechęcającymi do wykonywania pracy zarobkowej.

Dwie ostatnie z wymienionych przyczyn wymagają dalszych, bardziej szczegółowych badań. Trudno bowiem jednoznacznie określić, w jakim stopniu świadczenia otrzymywane przez kobiety w wieku okołoemerytalnym na terenach wiejskich są faktycznie bodźcem zniechęcającym do partycypacji w rynku pracy, a na ile ukrywają one rzeczywistą liczbę kobiet przekonanych o niemożliwości znalezienia pracy lub nieaktywnych ze względu na stan zdrowia. Aspekty zdrowotne również wymagają dokładniejszej uwagi, ponieważ przy pominięciu tego aspektu zagadnienia aktywności zawodowej kobiet niemożliwe jest skonstruowanie efektywnej polityki aktywizującej kobiety w wieku okołoemerytalnym. Szczególnie ważne jest to wśród kobiet pracujących w rolnictwie, które z jednej strony pracują fizycznie, a z drugiej ze względu na specyfikę wykonywanej pracy oraz miejsce zamieszkania mają ograniczone możliwości zmiany zawodu.

Literatura

- KOTOWSKA I.E. 2009: *Zmiany modelu rodziny a zmiany aktywności zawodowej kobiet w Europie*. [w:] Strukturalne i kulturowe uwarunkowania aktywności zawodowej kobiet w Polsce. Warszawa.
- KOTOWSKA I.E., WÓYCICKA I., (red.). 2008: *Sprawowanie opieki oraz inne uwarunkowania podnoszenia aktywności zawodowej osób w starszym wieku produkcyjnym. Raport z badań*. Departament Analiz Ekonomicznych i Prognoz, Ministerstwo Pracy i Polityki Społecznej, Warszawa.

- BONI M. (red.) 2009: *Polska 2030. Wyzwania rozwojowe*. Kancelaria Prezesa Rady Ministrów, Zespół Doradców Strategicznych Prezesa Rady Ministrów, Warszawa.
- WÓYCICKA I. (red.) 2007: *Model opieki w Polsce. Aktywność zawodowa i edukacyjna, obowiązki rodzinne w Polsce w świetle badań empirycznych*. Warszawa.
- Ustawa z dnia 30 sierpnia 1991 r. o zakładach opieki zdrowotnej (Dz.U. z dnia 14 października 1991 r. z późniejszymi zmianami).
- LISOWSKA E., SAWICKA, J. 2009: *Kobiety i gospodarka. RAPORT Kobiety dla Polski. Polska dla kobiet. 20 lat transformacji 1989–2009*. Fundacja Feminoteka, Warszawa.
- KOTOWSKA I. 2009: *Strukturalne i kulturowe uwarunkowania aktywności zawodowej kobiet w Polsce*. Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa.
- Kobiety i mężczyźni na rynku pracy*. Zakład Wydawnictw Statystycznych, GUS, Warszawa. 2008.
- WOOLDRIDGE J. 2007: *What's New in Econometrics? Lecture 10 Difference-in-Differences Estimation*. NBER Summer Institute.
- Rada Monitoringu Społecznego (2007). *Diagnoza społeczna: zintegrowana baza danych* <http://www.diagnoza.com>.
- Rada Monitoringu Społecznego (2009). *Diagnoza społeczna: zintegrowana baza danych* <http://www.diagnoza.com>.

Survey of outside the labor force women aged 50–67 years inhabiting rural areas

Abstract

The paper describes problems of low labor supply among women ages 50–67 years inhabiting rural areas. On the basis of “Social Diagnosis” Survey 2009 several reasons of women’s early labor market quitting are reported by women. Main of them are: inability of finding a job for a long time, caring responsibilities, poor health and received social benefits (including pensions).