


S
C
I
E
N
T
I
A
R
U
M
P
O
L
O
N
O
R
U
M



ACTA

Oeconomia

2 (2) 2003

ACTA SCIENTIARUM POLONORUM

Czasopismo naukowe założone w 2001 roku przez polskie uczelnie rolnicze

Oeconomia

Ekonomia

2 (2) 2003



Bydgoszcz Kraków Lublin Olsztyn
Poznań Siedlce Szczecin Warszawa Wrocław

Rada Programowa *Acta Scientiarum Polonorum*

Zefiryn Adamski (Poznań), Kazimierz Banasik (Warszawa), Janusz Falkowski (Olsztyn),
Florian Gambuś (Kraków), Franciszek Kluza (Lublin), Janusz Prusiński (Bydgoszcz),
Jerzy Sobota (Wrocław) – przewodniczący, Wiesław Skrzypczak (Szczecin),
Stanisław Socha (Siedlce)

Rada Naukowa serii *Oeconomia*

Carol J. Cumber (South Dakota State University, Brookings, USA)
Lech Pałasz (Szczecin), Maria Parlińska (Warszawa),
Janina Sawicka (Warszawa) – przewodnicząca,
Michał Sznajder (Poznań), Loren Tauer (New York, USA)

Opracowanie redakcyjne
Jan Kiryjow, Zofia Orłowska, Jadwiga Rydzewska

Projekt okładki
Daniel Morzyński

ISSN 1644-5707

© Copyright by Wydawnictwo SGGW w Warszawie, Warszawa 2003



Wydawnictwo SGGW, ul. Nowoursynowska 166, 02-787 Warszawa
tel./fax (0 22) 847 28 92, e-mail: jmw_wyd@alpha.sggw.waw.pl
<http://www.sggw.waw.pl/jednostki/jednogoln/wydawnictwo>

Nakład 300 egz. Ark. wyd. 10,8. Ark. druk. 9,0
Druk: P.P. EVAN, ul. Pilicka 11, 02-629 Warszawa

Od Rady Naukowej

Oddajemy do Państwa rąk kolejny, czwarty już numer *Acta Scientiarum Polonorum* seria *Oeconomia*.

Zachęcamy do przysyłania artykułów o tematyce ekonomiczno-społecznej, będących zarówno raportami z badań, jak i opracowaniami teoretycznymi z zakresu nauk ekonomiczno-rolniczych. Możliwość zamieszczenia artykułu w *Acta...* – czasopiśmie, które jest jedną z serii wspólnego wydawnictwa uczelni rolniczych – jest to szansa na lepszą promocję i upowszechnianie dorobku naukowego w szerszym, interdyscyplinarnym środowisku uczelni rolniczych i wzajemnego poznania obszarów i dyscyplin badawczych.

Wszystkie serie czasopisma *Acta* są wydawane z tą samą regularnością, w ujednoliconej szacie graficznej, mają podobne wymogi redakcyjno-wydawnicze oraz merytoryczne. Dotychczasowe zaangażowanie uczelni rolniczych w wydawanie czasopisma w wymiarze kilkunastu serii tematycznych pozwala przypuszczać, że, przy zgodnym wysiłku autorów i Rady Naukowej, czasopismo *Acta Scientiarum Polonorum*, w tym seria *Oeconomia*, ma szansę stać się prestiżowym pismem naukowym.

Artykuły do serii mogą być przygotowywane w języku polskim z tytułem, słowami kluczowymi i streszczeniem w języku angielskim. Rada Naukowa serii zwraca uwagę na ważność tego typu informacji, a więc i potrzebę ich starannego opracowania, bowiem zawartość każdego numeru w postaci abstraktów w języku angielskim jest upowszechniana na stronach internetowych. Część artykułów autorów z Polski i z zagranicy może być publikowana w wersji angielskiej. Planujemy wydawanie dwóch numerów serii w ciągu roku. Dotychczasowe numery zostały wydane w Szkole Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie, na koszt tej uczelni. Rada Programowa *Acta...* na spotkaniu w listopadzie 2003 r. w Siedlcach ustaliła, iż od 2004 r. autorzy będą partycypować w kosztach publikacji w wysokości 250 zł od artykułu.

Zgłaszane artykuły prosimy przysyłać pocztą elektroniczną na jeden z poniższych adresów:

sawicka@alpha.sggw.waw.pl

kureki@alpha.sggw.waw.pl

W przypadku przysyłania wydruku (w 2 egzemplarzach) należy dołączyć również nośnik elektroniczny (dyskietkę lub CD). Przesyłkę z dopiskiem *Acta Scientiarum Polonorum* – *Oeconomia* prosimy kierować na adres:

Katedra Polityki Agrarnej i Marketingu
Wydział Ekonomiczno-Rolniczy
Szkola Główna Gospodarstwa Wiejskiego
ul. Nowoursynowska 166, 02-787 Warszawa

Z poważaniem,
Dr hab. Janina Sawicka, prof. nadzw. SGGW
Przewodnicząca Rady Naukowej serii *Oeconomia*

ZMIANY WSPÓLNEJ POLITYKI ROLNEJ UNII EUROPEJSKIEJ

Agnieszka Biernat-Jarka

Streszczenie. Celem opracowania było przedstawienie zmian Wspólnej Polityki Rolnej w UE oraz zarysowanie konsekwencji tych posunięć dla polskiego rolnictwa. Reforma WPR, przyjęta w Luksemburgu 26 czerwca 2003 r., zmieni formy wsparcia sektora rolnego. W przyszłości większa część dotacji będzie wypłacana niezależnie od wielkości produkcji. Otrzymanie nowych płatności, określanych jako jednolite płatności na gospodarstwo, będzie uwarunkowane przestrzeganiem przez rolników zasad wynikających z ochrony środowiska czy dobrostanu zwierząt. Reforma zostanie przeprowadzona między innymi na rynkach mleka, ryżu, pszenicy twardej, bydła i owiec.

Słowa kluczowe: reforma Wspólnej Polityki Rolnej, rozwój obszarów wiejskich, płatności bezpośrednie.

WSTĘP

Wspólna Polityka Rolna (Common Agricultural Policy – CAP) ukształtowała się jako historycznie pierwsza i najbardziej kompleksowa polityka społeczno-ekonomiczna Wspólnoty. Fundamentalną regulację prawną tego obszaru podejmują artykuły 38–47 Traktatu o Wspólnocie Europejskiej (TWE).

Pierwsze cele WPR ujmował artykuł 39 Traktatu Rzymskiego, formułując je jako dążenie do zapewnienia wzrostu produktywności rolnictwa i godziwego poziomu dochodów rolników, stabilizacji rynku produktów rolnych i zaopatrzenia ludności w artykuły żywnościowe oraz utrzymania właściwego, rozsądnego poziomu cen płaconych przez konsumentów. W aktualnych celach Wspólnej Polityki Rolnej, przedstawionych w dokumencie Agenda 2000, podkreśla się przede wszystkim zwiększenie konkurencyjności rolnictwa UE zarówno w skali rynku wewnętrznego, jak i międzynarodowego, zwiększenie bezpieczeństwa i jakości żywności. Głównym celem reform zawartych w Agendzie 2000 było zwiększenie orientacji rynkowej w rolnictwie jako wstępnego warunku rozwoju europejskiego sektora rolno-żywnościowego, wzrostu jego efektywności i konkurencyjności oraz wzmocnienie strukturalnego i ekologicznego rozwoju obszarów wiejskich jako uzupełniającego filaru Wspólnej Polityki Rolnej, która

przekształca się we Wspólną Politykę Rolną i Rozwoju Wsi. Priorytetem WPR stało się zintegrowane podejście do ochrony środowiska i wielofunkcyjnego rozwoju wsi oraz dywersyfikacja działalności gospodarczej, sprzyjające rozwojowi obszarów wiejskich w powiązaniu z rozwojem regionalnym. Reforma WPR zmierzała przede wszystkim do ustanowienia europejskiego modelu rolnictwa, charakteryzującego się większą konkurencyjnością, dbałością o środowisko naturalne oraz o wysoką jakość produktów żywnościowych.

Koncepcja Wspólnej Polityki Rolnej bazuje na trzech podstawowych zasadach: wspólnego rynku produktów rolnych (swobodny przepływ produktów rolnych i jednolite reguły interwencji w obrębie WE), preferencji europejskich (pierwszeństwo sprzedaży produktów wytworzonych we Wspólnocie), solidarności finansowej (wspólne pokrywanie kosztów funkcjonowania WPR).

Celem artykułu jest przedstawienie projektu reformy WPR, który zarysowano na spotkaniu ministrów rolnictwa UE w czerwcu 2003 r. Niektóre ze zmian będą odnosiły się do polskiego rolnictwa w bliższej przyszłości (np. zniesienie interwencyjnego skupu żyta), inne zaś dotyczyć będą perspektywy długoterminowej (np. propozycja uproszczenia systemu dopłat bezpośrednich w UE).

W opracowaniu zostały wykorzystane dokumenty Rady Ministrów oraz Komisji Europejskiej, opracowania i publikacje Fundacji Programów Pomocy dla Rolnictwa, w tym Sekcji Analiz Ekonomicznych Polityki Rolnej, opracowania i publikacje Urzędu Komitetu Integracji Europejskiej, artykuły zamieszczane w „Rzeczpospolitej”, a także publikacje książkowe.

FINANSOWANIE WSPÓLNEJ POLITYKI ROLNEJ Z BUDŻETU UE

Rolnictwo znalazło priorytetowe miejsce w unijnej polityce gospodarczej. Świadczy o tym przede wszystkim duży udział wydatków na WPR w budżecie UE. W 2003 r. wydatki te wyniosą ponad 47 mld euro (por. tab. 1).

Tabela 1. Struktura wydatków z budżetu UE w 2003 r.
Table 1. EU budgetary expenditures in 2003 year

Wyszczególnienie	Wydatki w mln euro	% budżetu
Rolnictwo	47 378	43,0
Fundusze strukturalne	33 968	31,0
Polityka wewnętrzna	6 796	6,2
Działalność zewnętrzna	4 972	4,5
Administracja	5 211	4,6
Rezerwy	434	0,4
Pomoc przedakcesyjna	3 386	3,1
Inne wydatki	7 888	7,2
Razem	110 033	100,0

Źródło: ukie.gov.pl
Source: ukie.gov.pl

Wydatki na Wspólną Politykę Rolną, ustalane na okres 7 lat, aktualizowane są co roku ze względu na inflację. WPR jest finansowana z budżetu ogólnego UE, którego źródłem wpływów są dochody uzyskane z cel, z tzw. składek cukrowych i opłat wyrównawczych, podatku VAT oraz wpłat krajów członkowskich.

Środki przeznaczone na rolnictwo pochodzą głównie z Europejskiego Funduszu Orientacji i Gwarancji dla Rolnictwa (FEOGA). W Funduszu FEOGA wyróżniamy dwie sekcje: Sekcję Gwarancji i Sekcję Orientacji. Z Sekcji Gwarancji finansowane są działania związane ze wsparciem rynków rolnych, np. dopłaty eksportowe, dopłaty za magazynowanie produktów, dotacje produkcyjne i konsumpcyjne, skup interwencyjny. Nowością jest finansowanie z Sekcji Gwarancji także wydatków na rozwój wsi, związanych z ochroną środowiska, zalesianiem, podatkami wyrównawczymi dla terenów słabo rozwiniętych, wcześniejszymi emeryturami dla rolników, inwestycjami w gospodarstwach rolnych, szkoleniami oraz transformacją obszarów wiejskich [UKIE 2003]. Z kolei Sekcja Orientacji ma udział w finansowaniu takich działań, jak poprawa infrastruktury na obszarach wiejskich, tworzenie alternatywnych miejsc pracy na wsi czy wspieranie inwestycji w turystyce.

Wydatki na rolnictwo z budżetu Wspólnoty wzrastały w ujęciu czasowym. W 1968 r. wynosiły 1863 mln ECU, następnie uległy zwiększeniu do 11 314 mln ECU w 1980 r., i do 40 994 mln euro w 2000 r. W budżecie na 2003 r. przewidziano sumę 47 378 euro (por. tab. 2).

Tabela 2. Wielkość wydatków Europejskiego Funduszu Orientacji i Gwarancji dla Rolnictwa na realizację Wspólnej Polityki Rolnej (mln ECU, mln euro)
Table 2. EAGGF expenditures on the Common Agricultural Policy

Lata	Wydatki na WPR
1968	1 863
1980	11 314
1985	19 728
1990	25 069
2000	40 994
2003	47 378

Źródło: Dane Komisji UE.

Source: European Commission.

Na spotkaniu 26 czerwca 2003 r. w Luksemburgu ministrowie rolnictwa krajów Unii Europejskiej i państw kandydujących przyjęli projekt nowej reformy Wspólnej Polityki Rolnej. Zmiany, nad którymi toczyła się dyskusja, zostały opublikowane przez Komisję Europejską 10 lipca 2003 r. Niektóre z propozycji zostaną przyjęte i wprowadzone jeszcze w obecnym okresie budżetowym (do 2006 r.), podczas gdy inne już w latach 2007–2013. Reforma istotnie zmieni system wsparcia rolnictwa, dając rolnikom większą swobodę wyboru kierunku produkcji rolnej. W przyszłości większość dotacji będzie wypłacana rolnikom niezależnie od wielkości produkcji. Aby uniknąć zaprzestania produkcji przez rolników, państwa członkowskie będą mogły część dotacji powiązać z określonym kierunkiem produkcji, a także z regionem tradycyjnej uprawy danej rośliny.

W dyskusji nad reformą WPR zaznaczył się istotny podział na kraje północy (Wielka Brytania, Dania, Szwecja, Niemcy, Holandia), wspierające propozycje Komisji, oraz kraje południa (Francja, Hiszpania, Irlandia), które dotychczas korzystają najwięcej ze środków unijnych i tym samym sprzeciwiają się poważniejszym zmianom. Przykładem może być Francja, która otrzymuje rocznie ponad 9 mld euro ze środków wydawanych przez Unię na finansowanie WPR.

Najważniejsze elementy reformy WPR są następujące [EU fundamentally... 2003]:

- wprowadzenie Jednolitej Płatności na Gospodarstwo (JPG), wypłacanej rolnikowi niezależnie od wielkości produkcji;
- uzależnienie uzyskania płatności od przestrzegania zasad ochrony środowiska naturalnego, dobrostanu roślin i zwierząt;
- rozwój obszarów wiejskich;
- redukcja płatności bezpośrednich w dużych gospodarstwach rolnych;
- utrzymanie budżetowej dyscypliny finansowej;
- zmiany na poszczególnych rynkach rolnych: mleka i produktów mleczarskich, bydła, owiec, zbóż, roślin wysokobiałkowych, ziemniaków skrobiowych, suszu paszowego.

ZASADY STOSOWANIA PŁATNOŚCI BEZPOŚREDNICH W UE

Głównym problemem dyskusji dotyczących reformowania WPR jest kwestia płatności bezpośrednich. Płatności bezpośrednie są instrumentem wprowadzonym w wyniku reformy Mac Sharrye'go w 1992 r. i zostały utrzymane w dokumencie Agenda 2000, zakładającym reformę Wspólnej Polityki Rolnej w latach 2000–2006. Systemem płatności w sektorze produkcji roślinnej zostały objęte zboża, rośliny oleiste, rośliny wysokobiałkowe, len i konopie włókniste, rośliny strączkowe, tzw. uprawy specjalne (tytoń, susz paszowy), a także rośliny przeznaczone na cele nieżywnościowe (np. rzepak na biopaliwo). Wielkość powierzchni odłogowanej, według Agendy 2000, została ustalona na poziomie 10% UR w gospodarstwie. Możliwe jest również dobrowolne odłogowanie dodatkowe. Wysokość płatności bezpośrednich z tytułu odłogowania gruntów wynosi 63 euro za tonę. Na gruntach odłogowanych istnieje możliwość uprawy roślin przeznaczonych na cele nieżywnościowe (rośliny przemysłowe, ozdobne, lecznicze), uprawa zaś roślin oleistych na cele nieżywnościowe na gruntach odłogowanych podlega ograniczeniom ilościowym.

Oprócz płatności bezpośrednich stosowanych z tytułu odłogowania części użytków rolnych gospodarstwa, stosowana jest płatność wyrównawcza. Jest ona związana z obniżaniem, począwszy od reformy Mac Sharrye'go, cen interwencyjnych na zboża, rośliny oleiste i wysokobiałkowe. Płatność ta wynosi obecnie, podobnie jak płatność z tytułu odłogowanej powierzchni, 63 euro za tonę. Oblicza się ją na podstawie średniego plonu referencyjnego zbóż w regionie/kraju w latach 1986–1990 i stawki dopłaty wyrażonej w euro (średni plon \times dopłata). W rezultacie płatności te są zróżnicowane w krajach członkowskich czy nawet w poszczególnych regionach kraju ze względu na różnice w plonach zbóż. Na przykład, we Francji dopłata ta na hektar zbóż wynosi

379,26 euro, a w Finlandii tylko 177,66 euro¹. W tej samej wysokości przysługują dopłaty do gruntów odłogowanych. Dopłaty w krajach Unii wypłacane są proporcjonalnie do obszaru odpowiadającego średniej powierzchni upraw objętych pomocą z lat 1989–1991. W Unii Europejskiej dla wszystkich krajów członkowskich obszar ten wynosi 53 639 tys. ha. Przekroczenie tej powierzchni powoduje obniżenie kwoty dopłat.

W krajach Wspólnoty stosowane są również płatności w produkcji zwierzęcej, nazywane premiami, których możliwość uzyskania i wysokość zależy od gatunku i grupy zwierząt, a także od obsady na 1 ha powierzchni paszowej w gospodarstwie. W wyniku reformy WPR z 1992 r. podniesiono wysokość dopłat, w odniesieniu do tych, które istniały przed reformą, a ponadto wprowadzono tzw. premię ekstensyfikacyjną.

REFORMA PŁATNOŚCI BEZPOŚREDNICH

Zgodnie z reformą zaproponowaną przez Hansa Fischlera, obecnego komisarza ds. rolnictwa w Komisji Europejskiej, od 2005 r. kraje Unii Europejskiej będą mogły oddzielić dopłaty dla rolników od wielkości produkcji w ich gospodarstwach. Podstawą wymiaru dopłat będzie średnia wysokość wsparcia, którą rolnicy otrzymywali w latach 2000–2002 [EU fundamentally... 2003]. Z tego wynika, iż rolnicy będą mogli decydować się na uprawę roślin czy hodowlę zwierząt nie objętych dotychczas pomocą, gdyż i tak nie tracą na tym finansowo.

Francja jako główny producent żywności w UE, wyróżniający się produkcją zbóż, mleka i cukru, zgodziła się na reformę pod warunkiem jej złagodzenia. Po pierwsze, wyraziła opinię, iż krajom trzeba dać czas na wprowadzenie nowych regulacji i ma to być 2007 r. Kraje członkowskie, które obawiają się zaniechania produkcji rolniczej w niektórych regionach w wyniku wprowadzenia jednolitej płatności na gospodarstwo (JPG), mogą wyłączyć z JPG do 25% obecnych płatności w przypadku upraw polowych i warunkować ich otrzymywanie faktem prowadzenia uprawy tych roślin. W przypadku hodowli bydła jest to możliwe nawet do 100% premii na krowy mamki i 40% premii ubojowej lub 100% premii ubojowej albo 75% premii wołowej [Ocena... 2003]. Z jednolitych płatności na gospodarstwo będzie można także wyłączyć do 50% premii na owce i kozy, w tym premie uzupełniające na obszarach LFA, czyli o niekorzystnych warunkach gospodarowania. Do 2008 r. odłożono włączenie płatności bezpośrednich do jednolitych płatności na gospodarstwo w przypadku mleka, czyli do zakończenia reformy.

Państwa członkowskie mogą również zachęcać rolników do prowadzenia określonych kierunków produkcji, ważnych np. z punktu widzenia ochrony środowiska czy jakości produkcji. Działania te będą mogły być sfinansowane maksymalnie kwotą 10% środków przypadających w danym kraju na płatności bezpośrednie.

W dalszym ciągu obowiązywać będzie obowiązkowe odłogowanie w odniesieniu do upraw polowych. Polska nie zostanie objęta nowym systemem, gdyż w Traktacie Akcesyjnym ostatecznie zapisano, iż w naszym kraju, w pięciu pierwszych latach członkostwa, będzie mógł obowiązywać system uproszczony (system ten ma funkcjo-

¹Plon we Francji został przyjęty na poziomie 6,02 t/ha, a w Finlandii 2,82 t/ha.

nować w latach 2004–2006, z możliwością przedłużenia o dwa kolejne lata, do 2008 r. łącznie). Wielkość płatności bezpośrednich przyznanych państwom członkowskim przedstawiono w tabeli 3.

Tabela 3. Wielkość płatności bezpośrednich przyznanych państwom członkowskim jako procent płatności w krajach Wspólnoty (w %)

Table 3. Share of direct payments in candidate countries of total payments in EU (in %)

Lata	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Dopłaty	25	30	35	40	50	60	70	80	90	100

Źródło: Traktat Akcesyjny. Bruksela 31.01.2003.

Source: Accession Treaty. Brussels 31.01.2003.

Warunkiem otrzymania płatności bezpośrednich będzie jednak ściśle przestrzeganie norm ochrony środowiska, regul sanitarnych, właściwej konserwacji gruntów, utrzymywanie tradycyjnego krajobrazu wiejskiego i dobrostanu zwierząt. Gospodarstwa będą szczególnie kontrolowane przez wyspecjalizowane instytucje, przeprowadzające audyty rolny [Rowiński 2003]. W przypadku nieprzestrzegania wymogów ochrony środowiska czy warunków utrzymania zwierząt dopłaty będą co rok pomniejszane, nawet z możliwością ich całkowitego odebrania. Ważną kwestią jest fakt, że również polscy rolnicy będą musieli przestrzegać od pierwszego dnia członkostwa przynajmniej część dyrektyw ekologicznych. Tych rolników, którzy nie spełnią dyrektyw ekologicznych, spotkają kary w postaci zmniejszenia poziomu płatności bezpośrednich, począwszy od 10% w przypadku zaniedbań aż do całkowitego ich odebrania w przypadkach skrajnych.

Tabela 4. Redukcja płatności bezpośrednich w latach 2005–2013 (w %)

Table 4. Reduction of the direct payments in 2005–2013 years (in %)

Wysokość płatności na gospodarstwo rocznie	Lata		
	2005	2006	2007–2013
Do 5000 euro	0	0	0
Powyżej 5000 euro	3	4	5

Źródło: EU fundamentally reforms its farm policy to accomplish sustainable farming in Europe, Luxembourg, 26 June 2003.

Source: EU fundamentally reforms its farm policy to accomplish sustainable farming in Europe, Luxembourg, 26 June 2003.

Ważnym punktem reformy jest zmniejszanie płatności bezpośrednich dla dużych gospodarstw, a więc otrzymujących je w wysokości powyżej 5 tys. euro rocznie. Płatności te będą obniżane sukcesywnie co rok, począwszy od 2005 r. (o 3%), o 4% w 2006 r., o 5% w 2007 r. i w następnych latach do 2013 r. Szacuje się, że obniżanie poziomu dopłat o 5% przyniesie około 1,2 mld euro rocznie dodatkowych oszczędności. Z zaoszczędzonych środków 1% pozostanie do dyspozycji każdego kraju członkowskiego, w którym środki te zostały zaoszczędzone. Pozostałe środki zostaną rozdzielone pomiędzy państwa członkowskie przy zastosowaniu następujących kryteriów:

- powierzchnia użytków rolnych;

- wielkość zatrudnienia w rolnictwie;
- poziom PKB w przeliczeniu na 1 mieszkańca.

Zaoszczędzone środki zostaną przeznaczone w poszczególnych krajach na rozwój obszarów wiejskich, z tym że co najmniej 80% tych środków pozostanie w danym kraju, a pozostałe 20% trafi do wspólnego funduszu w Brukseli, następnie zaś do najuboższych krajów Unii Europejskiej [Pierwszy Portal Rolny 2003]. W przypadku Niemiec udział ten będzie wyższy i wyniesie 90%, co ma stanowić rekompensatę za zniesienie interwencyjnego skupu żyta.

Obniżenie dopłat bezpośrednich nie dotyczy gospodarstw, które otrzymują poniżej 5 tys. euro rocznie. Jak podaje „Rzeczpospolita” [Bielecki 2003b], w takiej sytuacji znajdzie się 73% polskich producentów. Ponadto, przesunięcie środków w Polsce będzie możliwe dopiero po dziewięciu latach członkostwa, gdy nasi rolnicy otrzymają 100% dopłat bezpośrednich.

Przyjęcie limitu wydatków na finansowanie WPR na szczycie w Brukseli w październiku 2002 r. zakłada, iż mechanizm dyscypliny budżetowej zacznie obowiązywać od 2007 r. Będzie on polegał na redukcji płatności bezpośrednich w momencie, gdy prognoza wydatków na WPR na dany rok przekroczy limit wydatków, pomniejszony o 300 mln euro. Wówczas Rada Europejska ustali poziom dostosowań, na wniosek Komisji Europejskiej. Na postanowienie to nalegały szczególnie Niemcy, które wpłacają do budżetu UE około 5 mld euro rocznie.

REFORMA WPR NA NAJWAŻNIEJSZYCH RYNKACH ROLNYCH

Poza ogólnymi zapisami dotyczącymi reformy WPR, Komisja Europejska zajęła się poszczególnymi rynkami roślin i zwierząt. Poniżej zostaną przedstawione zmiany na podstawowych rynkach rolnych.

Zboża

Mimo wcześniejszych propozycji, cena interwencyjna na zboża będzie utrzymana na dotychczasowym poziomie, tzn. 101,31 euro/t. Cena ta została ustalona w ramach Agendy 2000. Wysokość płatności bezpośrednich pozostanie również bez zmian na poziomie 63 euro/t. Jediną zmianą w tym zakresie jest obniżenie o 50% istniejącej dopłaty z tytułu przechowywania zbóż (obecnie dopłata ta wynosi 0,93 euro/t).

Dla Polski niekorzystne jest przyjęcie przez ministrów krajów członkowskich Unii Europejskiej zniesienia, począwszy od 2004 r., interwencji na rynku żyta. Powszechnie wiadomo, że Polska należy do głównych jego producentów i co roku produkujemy 5 mln tego zboża z przeznaczeniem głównie na paszę. Jak ocenia Rowiński [2003], mimo tego, że interwencyjny skup żyta stanowił jedynie 10% skupu ogółem, od poziomu ceny interwencyjnej zależała cena w obrocie targowiskowym. Bez ceny interwencyjnej żyto w Polsce, zdaniem Rowińskiego, będzie znacznie tańsze.

Rośliną podlegającą innym zasadom wsparcia jest *pszenica twarda*. Wsparcie dodatkowe do produkcji pszenicy twardej w tradycyjnych regionach jej uprawy będzie prowadzone niezależnie od bieżącej produkcji. Kraje członkowskie UE mogą maksymalnie 40% płatności bezpośrednich uzależnić od prowadzenia uprawy pszenicy twar-

dej. Płatności te będą corocznie pomniejszane począwszy od 2004 r. (z 313 euro/ha do 285 euro/ha w 2006 r.) i zostaną włączone do jednolitej płatności na gospodarstwo.

Nowa premia do uprawy pszenicy twardej będzie wprowadzana w celu poprawy jej jakości (pszenica twarda przeznaczana jest głównie na kaszę mannę i makarony). Premia ta będzie wypłacana w obszarze tradycyjnej uprawy pszenicy twardej, do której produkcji rolnicy wykorzystują ziarno kwalifikowane odpowiedniej odmiany i jakości. Płatność z tego tytułu wyniesie 40 euro/t i będzie wypłacana w ramach limitu maksymalnej powierzchni gwarantowanej, co obecnie pokrywa się z powierzchnią tradycyjnej uprawy.

W odniesieniu do rynku *ryżu* Komisja zdecydowała obniżyć ceny interwencyjne o 50% (do 150 euro/t), co jest wynikiem dostosowywania cen do poziomu cen rynku światowego (aktualnie obowiązująca cena to 298,35 euro/t). Maksymalna wielkość skupu interwencyjnego została określona na 75 tys. ton rocznie. Rekompensatą za obniżenie cen interwencyjnych będzie podwyższenie płatności bezpośrednich z 52 euro/t do 177 euro/t, z których część (75 euro/t) będzie wypłacana w postaci tzw. płatności specyficznej. Pozostała kwota (102 euro/t) będzie włączona do jednolitej płatności na gospodarstwo i wypłacana w ramach maksymalnej powierzchni gwarantowanej, która została określona jako średnia z lat 1999–2001 lub powierzchnia aktualna (przyjmuje się powierzchnię niższą).

Rośliny pozostałe

Bezpośrednie płatności dodatkowe dla *roślin wysokobiałkowych* pastewnych zostały utrzymane w wysokości 55,57 euro/ha i wyłączone z jednolitej płatności na gospodarstwo. Będą one wypłacane w ramach nowego limitu powierzchni gwarantowanej, ustalonego na stałym poziomie 1,4 mln ha.

Kredyt dwutlenkowy to system, który ma zastosowanie do roślin „energetycznych” (upraw nieżywnościowych na gruntach odłogowanych). Wsparcie finansowe będzie wynosić 45 euro/ha, wypłacane do maksymalnej powierzchni 1,5 mln ha. Konieczna jest jednak umowa kontraktacyjna między rolnikiem a zakładem przetwórczym.

Niejednokrotnie środki finansowe w ramach płatności bezpośrednich rozkładają się między rolnikiem a przemysłem przetwórczym. Przykładem może być wspieranie produkcji suszu paszowego. Rolnicy otrzymają płatności włączone do JPG. Przemysł suszarniczy zaś otrzyma kwotę na poziomie 33 euro/t począwszy od roku 2004/2005.

Płatność bezpośrednia stosowana do *ziemniaków skrobiowych* pozostaje na niezmienionym poziomie (110,54 euro/t), jednak 40% płatności włączone będzie do JPG. Pozostałe 60% środków wypłacane będzie do tony skrobi.

Rynek mleka i przetworów mleczarskich

Kolejnym elementem reformy Wspólnej Polityki Rolnej jest obniżanie ceny interwencyjnej na odtłuszczone mleko w proszku (w ciągu trzech lat o 15%) i masło (25% w ciągu czterech lat do 2007 r.). Kwoty mleczne zostaną utrzymane do roku 2014/2015. Interwencyjne zakupy masła zostaną zawieszono po przekroczeniu limitu zakupów określonego na poziomie 70 tys. ton w 2004 r. i obniżonego do 300 tys. w 2007 r. Płatności zostały ustalone na poziomie 11,81 euro/t w 2004 r., 23,65 euro/t w 2005 r. i 35,5 euro/t w 2006 r. i następnym latach.

FINANSOWE WSPARCIE GOSPODARSTW ROLNYCH CELEM DOSTOSOWANIA DO STANDARDÓW OCHRONY ŚRODOWISKA I PODNIESIENIA JAKOŚCI PRODUKTÓW

Komisja Europejska w przedstawionych na najbliższe lata zmianach zwróciła uwagę na ochronę środowiska naturalnego oraz dobrostanu zwierząt, a także podkreśliła wagę jakości żywności produkowanej w gospodarstwach rolnych. W ramach działań na rzecz rozwoju wsi będzie udzielana rolnikom pomoc na dostosowanie do standardów ochrony środowiska. Płatności te będą wypłacane przez 5 lat do wysokości 10 tys. euro na gospodarstwo w pierwszym roku. W kolejnych latach wsparcie będzie stopniowo zmniejszane.

Gospodarstwa, które chcą poprawiać jakość produktów i sprzedają konsumentom bezpieczną żywność, mogą występować również o wsparcie finansowe w wysokości 3 tys. euro na gospodarstwo, maksimum przez 5 lat.

Grupy producenckie będą mogły liczyć na dotacje na wspieranie działań informujących konsumentów o produktach wytworzonych w ramach programów poprawy jakości. Wysokość pomocy określono maksymalnie do 70% kwalifikowanych kosztów projektów [Ocena... 2003].

PODSUMOWANIE

Reasumując, wprowadzenie reformy WPR w Unii Europejskiej przybliży system płatności bezpośrednich do systemu uproszczonego, na jaki zgodziła się Polska w Kopenhadze w grudniu 2002 r. Reforma ta nie będzie miała zasadniczego wpływu na warunki członkostwa Polski w pierwszych latach. Wysokość wynegocjowanych dopłat bezpośrednich nie ulegnie zmianie. Zgodnie z założeniami reformy i przyjętym stanowiskiem w negocjacjach akcesyjnych z Kopenhagi, dopłaty w okresie przejściowym będą rosły, a następnie będą proporcjonalne do powierzchni użytków rolnych gospodarstw.

Oddzielenie płatności bezpośrednich od produkcji daje producentom większą możliwość wyboru kierunku produkcji, a tym samym lepsze dostosowanie się do wymagań konsumentów. Ma to także znaczenie dla polskiego rolnictwa z uwagi na większą specjalizację produkcji i handlu na jednolitym rynku europejskim [Ocena... 2003].

Unia zamierza także odejść od skupu interwencyjnego żyta, co jest niekorzystne dla Polski. Dotychczas w tym systemie skupowane było około 10% żyta produkowanego w Polsce. Ewentualne nadwyżki będzie można eksportować, korzystając z unijnych dopłat eksportowych. Reforma zakłada także obniżanie poziomu cen interwencyjnych na produkty mleczarskie. Kolejnym elementem nowej Wspólnej Polityki Rolnej będzie zaostreżenie norm sanitarnych weterynaryjnych i ekologicznych. Będą je musieli spełniać wszyscy rolnicy, aby mogli uzyskać prawo do dopłat [Bielecki 2003a]. Z uwagi na duże koszty wprowadzenia systemu kontroli Polska wystąpiła na szczycie w Luksemburgu o wprowadzenie systemu przejściowego do momentu osiągnięcia pełnego systemu płatności.

Istnieje duże niebezpieczeństwo, że Polska nie wykorzysta dostępnych funduszy strukturalnych na rozwój wsi. Zagrożenie to jednak powinno być bodźcem do działania nie tylko dla odbiorców indywidualnych, ale także dla instytucji i samorządów.

PIŚMIENNICTWO

- Adamowicz M., (red.), Dostosowanie podstawowych rynków rolnych w Polsce do integracji z Unią Europejską. Wydawnictwo SGGW. Warszawa, 1999.
- Adamowicz M., Perspektywiczne kierunki ewolucji Wspólnej Polityki Rolnej. [w:] Roczniki Nauk Rolniczych. PAN, Komitet Ekonomiki Rolnictwa, Wydział Ekonomiczno-Rolniczy, zeszyt 1, tom 90. Wyd. Wieś Jutra, Warszawa 2003.
- Bielecki J., 2003a: Porozumienie w sprawie CAP. [w:] Rzeczpospolita z dn. 30.06.2003 r.
- Bielecki J., 2003b: Wielka europejska reforma rolna. Pomoc niezależna od produkcji. [w:] Rzeczpospolita z dn. 27.06.2003 r.
- EU fundamentally reforms its farm policy to accomplish sustainable farming in Europe, Luxembourg, 26 June 2003. [w:] Internet: http://europa.eu.int/comm/agriculture/mtr/index_en.htm
- Informacje Urzędu Komitetu Integracji Europejskiej, 2003. [w:] Internet: <http://www.ukie.gov.pl>
- Informacje Pierwszego Portalu Rolnego, 2003. [w:] Internet: <http://www.ppr.pl>
- Ocena reformy WPR uzgodnionej w Luksemburgu 26 czerwca 2003 r. z perspektywy Polski (Wersja wstępna). FAPA, SAEPR. Warszawa, lipiec 2003 r.
- Rolnictwo. Zrozumieć negocjacje. Pełnomocnik Rządu do spraw negocjacji o członkostwo w Unii Europejskiej. Kancelaria Prezesa Rady Ministrów. Warszawa 2001.
- Rowiński J., 2003: Zmiany we Wspólnej Polityce Rolnej proponowane przez Komisję Europejską. [w:] Internet: <http://www.ierigz.waw.pl>

THE CHANGES OF THE COMMON AGRICULTURAL POLICY OF THE EUROPEAN UNION

Abstract. On 26 June 2003, EU Ministers of Agriculture adopted a fundamental reform of the Common Agricultural Policy (CAP). The reform will change the way the EU supports its agricultural sector. In future the vast majority of subsidies will be paid independently from the volume of production. These new "single farm payments" will be linked to the respect of environmental and food safety. The reform will be conducted on the following markets: milk, rice, cereals, durum wheat and others.

Key words: reform of the Common Agricultural Policy, rural development, direct payments.

*Agnieszka Biernat-Jarka, Katedra Polityki Agrarnej i Marketingu, Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego, ul. Nowoursynowska 166, 02-787 Warszawa
tel./fax 843 07 74; e-mail: biernat-jarka.agnieszka@wp.pl*

PONADNARODOWE STRATEGIE DZIAŁANIA WYBRANYCH KORPORACJI TRANSNARODOWYCH Z BRANŻY SPOŻYWCZEJ

Jakub Borchard, Jakub Kraciuk

Streszczenie. Artykuł przedstawia sposoby wejścia na rynki zagraniczne oraz strategie ponadnarodowej działalności korporacji transnarodowych. Scharakteryzowano funkcjonowanie trzech wybranych korporacji z branży rolno-spożywczej, wykorzystujących strategię globalną i transnarodową. Przedstawione zostały także korzyści, jakie przynosi tym korporacjom stosowanie strategii transnarodowych. Ukazano również wpływ działalności tych firm na rozwój gospodarczy Polski.

Słowa kluczowe: strategie, korporacje, branża spożywcza.

WSTĘP

Strategia działania jest podstawą skutecznej walki konkurencyjnej i jej opracowanie można uznać za jeden z podstawowych czynników warunkujących istnienie przedsiębiorstwa na rynku. Czynnik ten jest szczególnie istotny w przypadku korporacji transnarodowych, posiadających szerokie spektrum konkurentów – od małych, lokalnych przedsiębiorstw, po międzynarodowe giganty.

Strategia oznacza dla firmy formułę, według której zamierza ona konkurować, określa bowiem cele oraz zasady postępowania niezbędne do jej realizacji. Wybór odpowiedniej strategii jest kluczowy dla powodzenia działalności przedsiębiorstwa na rynku międzynarodowym. Dlatego też strategia przyjęta przez korporacje musi być elastycznym połączeniem wielu elementów, uwzględniającym wszystkie czynniki globalizacji, a jej charakter powinien być częściowo globalny, a częściowo dostosowany do wymagań lokalnych. W funkcjonowaniu korporacji transnarodowych kluczowe znaczenie odgrywają strategie ponadgraniczne. Strategie te polegają na optymalnym lokowaniu poszczególnych funkcji/operacji i realizujących je jednostek, ich specjalizacji, integrowaniu i koordynowaniu w taki sposób, aby następowało podnoszenie międzynarodowej przewagi konkurencyjnej oraz ogólnej efektywności korporacji [Nowakowski 2002].

To, jaką strategię przyjmie korporacja do realizowania swoich zadań jest w największym stopniu uwarunkowane dwoma czynnikami: presją na obniżenie kosztów oraz presją na dostosowanie globalnej produkcji do zróżnicowanych potrzeb rynków lokalnych. Te dwie tendencje z natury się wykluczają (zróżnicowanie produkcji prowadzi do zmniejszenia efektów skali i podniesienia ogólnych kosztów), dlatego też korporacje muszą uważnie przeanalizować warunki, w jakich działają i odpowiednio do tego skoncentrować się na wprowadzaniu produktów globalnych i dążeniu do obniżania kosztów lub też na dostosowaniu się do wymagań lokalnych.

SPOSOBY EKSPANSJI KORPORACJI TRANSNARODOWYCH NA RYNKI ZAGRANICZNE

Ze strategiami ponadnarodowymi w ścisłym związku pozostają strategie ekspansji korporacji transnarodowych na rynki zagraniczne (tab. 1). Określają one, na jakich nowych rynkach korporacja zamierza funkcjonować i jaką formę przyjmą jej działania (stąd też nazywane są one niekiedy strategiami obsługi rynku). Zadaniem strategii ponadnarodowej jest integracja tych rozproszonych geograficznie przedsięwzięć w celu osiągnięcia globalnej przewagi konkurencyjnej.

Tabela 1. Zalety i wady różnych sposobów wejścia na rynki zagraniczne

Table 1. Advantages and disadvantages of the different ways of entering on the foreign markets

Forma ekspansji	Zalety	Wady
1	2	3
Eksport	Niskie koszty wejścia Brak potrzeby podziału zysków Ryzyko ograniczone do wartości eksportowanego towaru	Brak wiedzy o rynku i odległość od klienta Utrudniona kontrola (odległość) Wysokie koszty transportu Istnienie barier handlowych
Poddostawy	Podniesienie efektywności działania (<i>just-in-time</i>) Duża elastyczność dostaw	Ryzyko niewywiązywania się poddostawców z umów
Montaż w regionie docelowym	Możliwość uzyskania niższych kosztów pracy i zmniejszenie kosztów transportu Tworzenie miejsc pracy w regionie Ominięcie barier importowych w kraju docelowym	Utrudniona kontrola standardów jakości Duże koszty transportu półproduktów i podzespołów
Licencje	Niewielki wydatek kapitału Pewien zakres kontroli nad działalnością Współdzielenie ryzyka Licencjodawca zna warunki lokalne	Ograniczony kontakt z klientami Brak bezpośredniej kontroli nad działalnością Zyski współdzielone z licencjodawcą Utrata kontroli nad technologią Przekształcanie się licencjodawcy w konkurenta
Franchyza	Niskie nakłady kapitałowe Zachowanie pewnego stopnia kontroli Współdzielenie ryzyka Lepsze dostosowanie do lokalnych uwarunkowań	Tylko częściowa kontrola nad podległymi jednostkami Zyski dzielone z franchyzodawcą

cd. tabeli 1

1	2	3
Bezpośrednie inwestycje zagraniczne	Pełna kontrola nad filią Możliwość omięcia restrykcji importowych Możliwość uzyskania niższych kosztów pracy Niższe koszty transportu	Konieczność poniesienia dużych nakładów kapitałowych Możliwe trudności z pozyskaniem wykwalifikowanej siły roboczej i początkowym dotrzymaniem standardów jakości
Wspólne przedsięwzięcia	Dostęp do wiedzy i możliwości działania partnera Wspólne ponoszenie kosztów i ryzyka Akceptacja ze strony lokalnej władzy	Trudne do utrzymania w dłuższym okresie Wolniejsze podejmowanie decyzji Możliwość wystąpienia konfliktu między partnerami
Filie	Zachowanie centralnej kontroli Zapewnienie wrażliwości na warunki lokalne Możliwość omięcia restrykcji importowych w kraju docelowym Brak konieczności dzielenia się dochodami Zachowanie kontroli nad technologiami	Możliwość wystąpienia konfliktu między zarządem centralnym i kierownictwem filii Ryzyko polityczne (nacionalizacja)
Przejęcia	Synergia Pełna kontrola działań	Konflikt interesów Możliwość zaistnienia nierównych korzyści Wysoki koszt przejęcia
Fuzje	Synergia Wspólne wykorzystanie wiedzy i umiejętności Wykorzystanie efektu skali	Możliwość zaistnienia problemów organizacyjnych w okresie tuż po połączeniu
Alianse strategiczne	Znajomość rynków lokalnych Wspólne wykorzystanie wiedzy i umiejętności partnerów Podział kosztów i ryzyka Dostęp do komplementarnych technologii	Działania konkurencyjne między partnerami Może pojawić się konflikt interesów Trudne do utrzymania w dłuższym okresie Wolniejsze podejmowanie decyzji

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Stonehouse i inni 2001, s. 119, Zorska 1998, s. 126, Bartol i Martin 1991, s. 752.

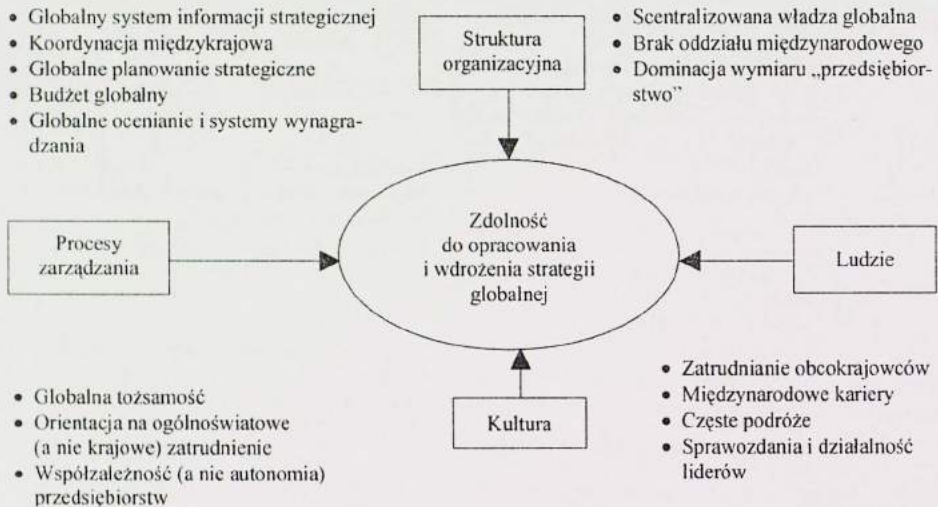
Source: Own elaboration based on: Stonehouse and others 2001, p. 119, Zorska 1998, p. 126, Bartol i Martin 1991, p. 752.

Wejście korporacji na rynki zagraniczne może mieć dwojaki charakter: tradycyjny lub nietradycyjny [Zorska 2002]. Droga tradycyjna polega na sekwencyjnym przechodzeniu korporacji przez wszystkie formy zaangażowania na rynku zagranicznym, istotą nietradycyjnej drogi ekspansji jest natomiast szybkie, bezpośrednie zaangażowanie na obcym rynku. Takie działanie wymaga znacznie większych zasobów niż podejście tradycyjne i równocześnie jest też bardziej ryzykowne. W dłuższej perspektywie czasowej może jednak przynieść o wiele większe korzyści.

Oczywiście nie każda z form obsługi rynku będzie jednakowo korzystna dla przedsiębiorstwa. Dlatego też każde przedsiębiorstwo, zanim wybierze konkretną opcję wejścia, powinno określić motywy swojego zaangażowania na rynkach zagranicznych, dokonać analizy otoczenia, występujących w nim szans i zagrożeń, a także cech samej organizacji, które niekiedy mogą narzucać pewne ograniczenia w wyborze sposobu ekspansji. Kolejnym etapem jest ocena stopnia dopasowania produktu do wybranych rynków lokalnych. Dopiero wtedy przedsiębiorstwo może ocenić opcje wejścia pod kątem własnych potrzeb i możliwości oraz wybrać tę najbardziej mu odpowiadającą. Na

wybór określonej strategii ekspansji ogromny wpływ wywiera, realizowana przez przedsiębiorstwo, strategia ponadnarodowa, ponieważ określa ona to, jak bardzo oferowany produkt ma przystawać do wymagań rynku lokalnego (celu ekspansji) i w jakim stopniu nowe jednostki organizacyjne mają podlegać decyzjom centrali.

Zdolność korporacji do opracowania i wdrożenia skutecznej strategii tkwi w składnikach ją budujących, przedstawionych na rysunku 1. Te cztery główne składniki odpowiadają za tworzenie układu zależności hierarchicznych, odpowiedzialności i decyzji, planowania, systemów informacyjnych, oraz zasad i wartości warunkujących zachowania w przedsiębiorstwie globalnym. Są one ze sobą ściśle powiązane i każdy z nich powinien być wzięty pod uwagę w procesie budowania strategii.



Rys. 1. Składniki organizacji globalnej

Fig. 1. Elements of the global organization

Źródło: G.S. Yip „Strategia globalna. Światowa przewaga konkurencyjna”. PWE, Warszawa 1996, s. 217.

Source: G.S. Yip "Global strategy. World competitive superiority". PWE, Warsaw 1996, p. 217.

STRATEGIE PONADGRANICZNEJ DZIAŁALNOŚCI KORPORACJI TRANSNARODOWYCH (KTN)

Istnieją cztery podstawowe typy ponadgranicznych strategii KTN:

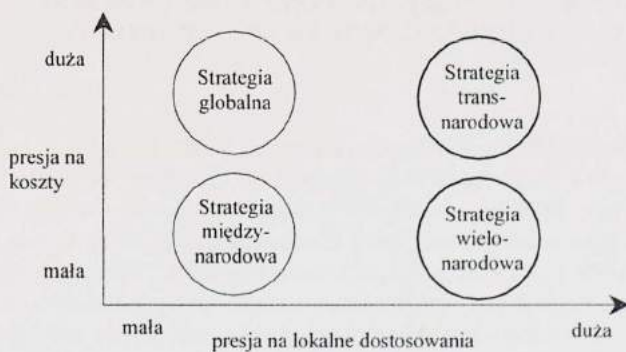
- strategia wielonarodowa – polega na decentralizacji działalności filii zagranicznych, co pozwala na lepsze dostosowanie produkcji do zbytu i potrzeb lokalnych rynków w krajach goszczących. Dobre dostosowanie działań korporacji do warunków lokalnych może przynieść wiele korzyści, jednakże są one równocześnie redukowane przez niskie efekty skali, doświadczenia czy też przez konieczność silnego rozbudowania kanałów dystrybucji. Jest to powodem, dla którego realizacja tej strategii może być bardzo kosztowna;

- strategia międzynarodowa – polega na nadzorowaniu i koordynowaniu przez centralę korporacji zasobów i zdolności przekazywanych poszczególnym filiom. Filie korporacji nie posiadają tak dużej autonomii, jak w przypadku strategii wielonarodowej. Sposób wykorzystania przez nie transferowanych z centrali zasobów i zdolności (są to głównie technologie i środki do prowadzenia kampanii marketingowych) jest ściśle nadzorowany i skoordynowany z działaniami innych filii. Zakres uprawnień przenoszonych z centrali do filii jest bardzo mały, a stopień kontroli stosunkowo wysoki;

- strategia globalna – nacisk w niej kładzie się przede wszystkim na redukcję kosztów. Procesy produkcyjne są zwykle lokowane w kilku miejscach posiadających optymalne warunki, a produkty są raczej niezbyt zróżnicowane i mają niskie ceny. Wszystkie procesy produkcyjno-handlowe są ściśle zintegrowane i skoordynowane. Silna jest również integracja filii z centralą korporacji, natomiast integracja między samymi filiami stosunkowo słaba;

- strategia transnarodowa – łączy w sobie działania zmierzające do obniżania kosztów produkcji przez zwiększenie skali produkcji oraz specjalizację poszczególnych jednostek z działaniami zmierzającymi w kierunku dostosowań do lokalnych rynków, na których działa korporacja. Przedsiębiorstwo, które zaimplementowało strategię transnarodową do swoich działań, spotyka się z wieloma trudnościami, związanymi z koniecznością odpowiedniego wyważenia przeciwstawnych układów w systemie korporacyjnym: centralizacji i decentralizacji, globalnego i lokalnego wymiaru działań, specjalizacji i elastyczności, standaryzacji i dostosowań do lokalnych wymagań. W tej strategii część operacji jest planowana i realizowana w skali ogólnoswiatowej, w sposób wyspecjalizowany, wielkoseryjny i standardowy. Jednocześnie wiele działań musi mieć unikalny charakter, być dostosowanych do potrzeb określonego segmentu rynkowego. Ich realizacja jest silnie rozproszona w skali światowej i odbywa się w lokalizacjach posiadających optymalne warunki do zwiększenia globalnej efektywności całego systemu korporacyjnego.

W poszczególnych ponadgranicznych strategiach korporacji transnarodowych występuje różny nacisk na obniżanie kosztów działalności czy też zwiększanie dostosowań do rynków lokalnych. Strategią która próbuje łączyć te dwa elementy działań jest strategia transnarodowa (rys. 2).



Rys. 2. Ponadgraniczne strategie działalności korporacji transnarodowych

Fig. 2. Strategies of functioning of the transnational corporations

Źródło: Hill, Jones za Nowakowskim [2000, s. 306].

Source: Hill, Jones after Nowakowski [2000, p. 306].

STRATEGIE DZIAŁANIA KORPORACJI TRANSNARODOWYCH W SEKTORZE ROLNO-SPOŻYWCZYM

Na świecie funkcjonuje obecnie wiele korporacji transnarodowych, prowadzących swoją działalność w najróżniejszych sektorach gospodarki. Do celów analizy wybrano trzy korporacje działające w sektorze przemysłu rolno-spożywczego: Nestlé, McDonald's oraz Cadbury Schweppes. O wyborze tych właśnie przedsiębiorstw przesądził fakt, iż każde z nich jest pod pewnym względem liderem na rynku. Nestlé jest największą firmą działającą w sektorze rolno-spożywczym. McDonald's stworzył największą na świecie sieć restauracji i działa w większości krajów. Cadbury Schweppes jest bezpośrednim konkurentem firmy Nestlé w dziale słodczy – mimo że samo nie jest tak duże jak Nestlé, to jednak pod względem wartości produkcji słodczy objęło niedawno pozycję światowego lidera. Porównanie wymienionych przedsiębiorstw warto rozpocząć od ich pozycji w rankingu 1000 największych przedsiębiorstw na świecie opracowanego przez Business Week (tab. 2).

Tabela 2. Pozycja analizowanych korporacji wśród największych firm świata w 2002 r.
Table 2. Position of the characterized corporations among the largest companies in the world in 2002

Firma	Pozycja w kraju macierzystym	Pozycja w rankingu Global 1000	Wartość rynkowa w mln USD	Sprzedaż w mln USD	Zyski w mln USD	Aktywa w mln USD
Nestlé	2	30	96 162	54 058	4 264	59 858
McDonald's	56	99	38 083	14 870	1 637	22 535
Cadbury Schweppes	23	279	15 023	8 075	879	10 864

Źródło: Business Week Global 1000.
Source: Business Week Global 1000.

CHARAKTERYSTYKA STRATEGII PONADNARODOWYCH W WYBRANYCH KORPORACJACH TRANSNARODOWYCH

Nestlé

Charakterystycznymi cechami funkcjonowania Nestlé są: wielość marek produkcyjnych, dążenie do dostosowania swoich działań do lokalnych wymagań, reprezentowanych przez systemy prawne, a przede wszystkim zróżnicowane normy kulturowe, oraz duży udział obrotów realizowanych poza krajem macierzystym, wynoszący 98%. Nestlé bierze też pod uwagę fakt szczególnego zróżnicowania preferencji klientów w stosunku do artykułów żywnościowych. Przykładowo, sztandarowy produkt firmy, kawa Nescafé, charakteryzuje się wieloma typami smaków, dostosowanych do upodobań konsumentów w poszczególnych krajach. Przez wiele lat cechy te pozwalały opisywać Nestlé jako korporację multilokalną.

Wraz z rozwojem działalności firmy i poszerzaniem rynków taka strategia stała się mało efektywna, powodując trudności w koordynacji i integracji działań. Dlatego też

nastąpiło przesunięcie ku bardziej globalnej formie działania, a realizowana strategia przybrała kształt strategii transnarodowej. W dalszym ciągu istnieje silny nacisk na lokalne dostosowania, jednakże jest on w pewien sposób ograniczany przez presję wynikającą z przyjęcia licznych norm wewnętrznych, wspólnych dla wszystkich rynków, na jakich działa firma, mających zapewnić wysoką jakość produktów, oraz presję na poprawę efektywności działania. Doprowadziło to do znacznie szerszej współpracy między poszczególnymi filiami (co jest cechą typową dla strategii transnarodowej). Taki układ pozwala lepiej dostosować nowo opracowywane technologie do lokalnych warunków, a centralna koordynacja zapobiega chociażby dublowaniu się prowadzonych działań rozwojowych. Całkowicie scentralizowane natomiast pozostają: kontrola finansowa, budżetowanie działalności oraz kultura organizacyjna. Ta ostatnia przyjmuje kształt zbioru wspólnych dla całej firmy wartości, implementowanych do swoich działań przez wszystkie jednostki grupy Nestlé.

Na transnarodowy charakter tego przedsiębiorstwa wskazuje również jego strategia przejęć i zarządzania lokalnymi markami. Przez wszystkie lata swego działania Nestlé powiększyło się o wiele wchłoniętych lokalnych przedsiębiorstw i należących do nich marek, które funkcjonują obecnie obok należących do tego koncernu marek typowo globalnych. Są one lepiej rozpoznawane na lokalnych rynkach i nie poddają się konkurencji ze strony zunifikowanych produktów, których rynkiem zbytu jest cały świat.

McDonald's

Zgodnie z wizją globalną firmy, McDonald's zamierza stać się czołowym dostawcą doskonałej żywności – dla każdego i wszędzie. Od wielu lat firma w swoich dążeniach opiera się na jednym celu: obsługiwać klienta lepiej i szybciej niż konkurenci, zwiększając jednocześnie wartość sprzedaży i zyski. Strategia globalna McDonald's oparta jest na pięciu czynnikach, wytyczających drogę rozwoju firmy, a są to:

- powszechna znajomość firmy na całym świecie, czego symbolem są „złote łuki” – znak firmowy McDonald's,
- posiadanie na własność lub sprawowanie kontroli nad wszystkimi placówkami działającymi pod znakiem McDonald's,
- oparcie ekspansji na rynek światowy za pomocą franczyzy – działa na tej zasadzie około 80% lokali McDonald's,
- światowy zasięg działania – McDonald's funkcjonuje w 121 krajach i posiada ponad 30 tys. restauracji,
- McDonald's opiera swoje istnienie na ciągłym wzroście. Jego strategia koncentruje się na otwieraniu kilkuset nowych restauracji rocznie, maksymalizowaniu wartości sprzedaży w restauracjach już istniejących poprzez inwestycje, marketing i rozwijanie oferowanego menu oraz dążenie do osiągnięcia ekonomii skali na poszczególnych rynkach (co wiąże się z osiąganiem większych zysków) poprzez ich penetrację.

W przeszłości strategia McDonald'sa, oparta na założeniach stworzonych przez założyciela sieci Raya Kroca, łączyła ściśle standardy czystości, szybkości i jednolitości ze zdecentralizowaną strukturą, co dawało koncesjorom ogromną siłę na lokalnych rynkach. W miarę rozwoju firmy i zdobywania nowych rynków sytuacja ulegała zmianie, działania całej sieci ulegały coraz większej centralizacji. Może to obrazować ewolucję ponadnarodowej strategii McDonald'sa od międzynarodowej do globalnej.

Filie McDonald'sa działają niezależnie od siebie, ale pod ścisłą kontrolą centrali. Ma ona również pewien wpływ na kształtowanie się cen oferowanych produktów. O ile są one dostosowywane do poziomu dochodów w danym kraju, to centrala może decydować o podejmowaniu akcji promocyjnych, opierających się na oferowaniu atrakcyjniejszej (a więc niższej) ceny oraz zmianach w menu, powodujących konieczność dokonania poważnych inwestycji.

Sposób działania firmy McDonald's można określić jako strategię ciągłego wzrostu. Do tego typu strategii odpowiednia była ekspansja na rynki zagraniczne przy użyciu franchyzy, ponieważ pozwalało to ograniczyć wkład własny firmy w nowe inwestycje i przerzucić w znacznej części koszty rozwoju sieci na franchyzioborców.

W ostatnich latach postawiono na większą decentralizację i lepsze dostosowanie oferty firmy do zróżnicowanych lokalnie wymagań. Efektem tego jest wprowadzenie kanapek z lososiem w Norwegii, burgerów bez mięsa w Indiach i koszernych w Izraelu czy też otwieranie w Szwecji restauracji drive-in dla kierowców pojazdów śnieżnych. Ponadto, w wielu krajach restauracje McDonald's przejęły cechy lokalnej kultury, tak jak we Francji, gdzie upodobniły się one do prawdziwych restauracji i zaczęły oferować do posiłków wino. Oznacza to odejście od zasad założyciela firmy Raya Kroca – zamiast dążyć do unifikacji, McDonald's stawia na różnorodność.

McDonald's postanowił również wyjść poza perspektywę hamburgera przez przejęcie sieci restauracji Chipotle Mexican Grill, Donatos Pizzeria i Boston Market, oferujących droższe, ale i lepszej jakości jedzenie. McDonald's nabył też mniejszościowe udziały w działającej na obszarze Wielkiej Brytanii sieci restauracji Pret A Manger.

Kroki te wskazują na coraz większą rolę lokalnych uwarunkowań społecznych, kulturowych i ekonomicznych w podejmowanych przez McDonald'sa działaniach. Są one jednocześnie dowodem na swoistą ewolucję jego strategii globalnej w kierunku strategii transnarodowej. Trudno się jednak spodziewać, żeby zmiany te doprowadziły do powstania korporacji transnarodowej o takim stopniu transnacionalizacji, jak np. w przypadku Nestlé. Odpowiedzialny jest za to fakt, iż sukces McDonald'sa wynika właśnie z silnego ujednolicenia oferowanych produktów.

Cadbury Schweppes

Obecnie realizowana przez Cadbury Schweppes strategia przejawia najwięcej cech strategii transnarodowej, jednakże jest ona efektem przebiegających w ostatnich latach silnych zmian w otoczeniu firmy. Poprzednie formy działania firmy na rynku międzynarodowym wskazywały raczej na strategię multilokalną. Dowodem na to była przede wszystkim ogromna niezależność poszczególnych jednostek budujących sieć korporacyjną Cadbury Schweppes. Centrala koncentrowała się prawie wyłącznie na wynikach finansowych poszczególnych filii i stopniu wypełnienia postawionych przed nimi celów w zakresie wartości sprzedaży czy też wielkości zysku. Filie mogły sobie pozwolić nawet na podejmowanie niewłaściwych decyzji, jeśli tylko nie ucierpiało na tym wykonanie planu. Taki sposób funkcjonowania niekorzystnie wpływał na efektywność i integrację działań całej korporacji, przejawiającą się chociażby w dublowaniu prac badawczo-rozwojowych. Kontakty między poszczególnymi jednostkami nie były zbyt szerokie, więc nie uczyły się one na własnych błędach i nie korzystały ze sprawdzonych gdzie

indziej rozwiązań. Niewątpliwie powodowało to wzrost kosztów działania całej sieci korporacyjnej, nieefektywną alokację środków i niemożność zbudowania trwałej przewagi konkurencyjnej względem innych firm.

Taka forma funkcjonowania przynosiła również pewne korzyści. Niższe były koszty administracyjne na poziomie centrali firmy, ponieważ filie samodzielnie organizowały swoje działania. Przede wszystkim jednak lepsze było dostosowanie działań i produktów do specyficznych, regionalnych potrzeb.

W ostatnich kilku latach nastąpiły w tym zakresie poważne zmiany. Przede wszystkim firma doprowadziła do większej integracji swoich działań (m.in. przez zmiany w strukturze), zwiększył się również znacznie stopień centralizacji. Co ważne, dążenie do ograniczenia autonomii poszczególnych jednostek nie było pomysłem centrali, ale kadry zarządczej filii. W jej mniemaniu oddanie większej władzy centrali, przy jednoczesnym zmniejszeniu własnej, miało prowadzić do poprawy efektywności działania całej sieci korporacyjnej. Przy przestawieniu się na strategię o bardziej globalnym charakterze Cadbury Schweppes postanowiło jednak dalej wykorzystywać efekt silnego, lokalnego dostosowania, co jest cechą typową dla strategii transnarodowej.

Pewne ryzyko wiąże się ze zbytnim uzależnieniem Cadbury Schweppes od partnerów biznesowych. Spora część działalności firmy opiera się na porozumieniach licencyjnych, szczególnie w zakresie butelkowania napojów na obszarze USA. Najważniejszym partnerem w tym zakresie jest bezpośredni konkurent Cadbury Schweppes – firma PepsiCo. Jednocześnie, mimo nawiązanej współpracy, oba te przedsiębiorstwa prowadzą zacieklą rywalizację o udział w rynku.

STRATEGIE KORPORACJI TRANSNARODOWYCH – PORÓWNANIE

Analizując strategie ponadnarodowej działalności opisanych powyżej korporacji można wskazać wiele zarówno podobieństw, jak i różnic. Najłatwiej uwidocznić je między McDonald'sem a pozostałymi dwoma przedsiębiorstwami, co ma swoje źródło w odmiennym segmencie rynku i polityce rozwoju firmy. W przypadku Nestlé można zauważyć pewną równowagę między centralizacją a niezależnością działań poszczególnych filii. Jeszcze kilka lat temu jednostki tworzące grupę Cadbury Schweppes cieszyły się znacznie większą autonomią niż w przypadku Nestlé, ograniczoną w zasadzie tylko w odniesieniu do wykonania planu finansowego. Ponieważ ta autonomia nie pozwalała na osiągnięcie wysokiej efektywności, m.in. ze względu na trudności w integracji zróżnicowanych i rozproszonych geograficznie działań, postanowiono pójść w kierunku wyznaczanym właśnie przez Nestlé – większej centralizacji.

McDonald's postawił na silną jednolitość oferowanych w różnych częściach świata produktów i niską ich cenę (w przypadku rynków dobrze rozwiniętych), do czego najbardziej przydatne były silna centralizacja i narzucanie ścisłych standardów przez centralę. Wraz z wyczerpaniem się możliwości dalszego wzrostu także i on zaczął podążać w kierunku bardziej transnarodowej strategii, w większym stopniu uwzględniającej lokalne uwarunkowania, chociaż wciąż jest jeszcze dość daleko od Nestlé pod względem stopnia niezależności swoich filii, nie mówiąc już o Cadbury Schweppes.

W segmentach rynku, w których działają zarówno Nestlé, jak i Cadbury Schweppes, charakterystycznym zjawiskiem jest dążenie do posiadania już ustabilizowanych na rynku marek, ponieważ podążają za nimi przywiązani do nich klienci. Stąd też nabywanie praw do określonych znaków firmowych czy też przejmowanie całych przedsiębiorstw, które nimi dysponują zapewnia znacznie korzystniejsze i efektywniejsze możliwości wzrostu i rozwoju przedsiębiorstwa niż wprowadzanie na rynek zupełnie nowych marek, związane z koniecznością poniesienia ogromnych nakładów na ich promocję oraz obarczone o wiele większym ryzykiem, gdyby nie odniosły sukcesu rynkowego. Dlatego też oba te przedsiębiorstwa oparły swoją politykę rozwoju i powiększania udziału w rynku na przejęciach mniejszych firm i oba odniosły na tym polu liczne sukcesy. Dowodem na to może być znaczna liczba marek, jakie każda z nich posiada w swoim portfolio. Samo Nestlé posiadało ich do niedawna ponad 8000, ale tylko 750 było zarejestrowanych w więcej niż jednym kraju [Daft 1997]. Konkurencja w ramach poszczególnych krajów czy też regionów prowadzona jest w znacznym stopniu niezależnie. W ich obrębie zatrudniana jest miejscowa siła robocza i zakupywana jest przynajmniej część surowców, a technologie dostosowywane są często (wraz z finalnym produktem) do lokalnych możliwości i potrzeb.

PODSUMOWANIE

Zdecydowana większość korporacji transnarodowych działa również na rynku polskim, realizując strategię nie odbiegającą w większym stopniu od strategii wykorzystywanych na innych rynkach krajowych. Tak jak i w warunkach rynku globalnego, tak i w Polsce Nestlé prowadzi zdecydowanie bardziej zróżnicowaną pod względem asortymentu produktów działalność niż Cadbury Schweppes, natomiast sposoby wejścia obu przedsiębiorstw na polski rynek są podobne. Oba zaczynały od eksportu, by zaraz potem, pomijając etapy przejściowe, ułożyć tu swoją działalność produkcyjną. O ile jednak Nestlé ograniczyło się tylko do przejęcia kilku już istniejących zakładów, to Cadbury Schweppes podzieliło swoje środki między inwestycję w budowę zakładu produkcyjnego od podstaw i wykupienie znanej polskiej marki Wedel wraz z jej potencjałem produkcyjnym.

Analogiczna jest również rola polskiego rynku w budowaniu globalnej pozycji wymienionych przedsiębiorstw. Przejęte polskie marki są rozwijane w zasadzie tylko na potrzeby lokalnych, krajowych odbiorców. Marki globalne, pod którymi wytwarzane są w Polsce niektóre produkty, stają się przedmiotem eksportu do tych państw regionu, gdzie akurat nie są wytwarzane.

Podobnie jak Nestlé i Cadbury Schweppes, McDonald's również uznał, że szybko rozwijająca się w latach 90. polska gospodarka oferuje duże możliwości. Polska miała stać się kolejnym elementem w globalnej sieci korporacyjnej. Ponieważ McDonald's nie prowadzi działalności produkcyjnej takiej jak Nestlé i Cadbury Schweppes, więc jego inwestycje w Polsce miały nieco inny charakter. Wraz z McDonald'sem przybyły jednak do Polski inne przedsiębiorstwa, będące jego dostawcami, które zainwestowały w swoje zakłady produkcyjne i otworzyły swoje przedstawicielstwa.

Oczywiście strategie realizowane w obrębie Polski przez korporacje transnarodowe są integralną częścią posunięć podejmowanych przez te przedsiębiorstwa w skali globalnej. Oznacza to, że sposoby działania ulokowanych w Polsce filii korporacji muszą być ściśle zintegrowane z ogólnokorporacyjną strategią rozwoju i jej też podporządkowane, nawet za cenę ponoszenia okresowych strat związanych z ich niedostosowaniem do lokalnych warunków (mających jednak zdecydowanie krótkookresowy charakter). Tworząc strategię działania na polskim rynku, wszystkie trzy opisane powyżej korporacje widzą ją w szerszym aspekcie budowania przewagi konkurencyjnej firmy w skali globalnej.

Ponadnarodowe strategie realizowane w Polsce przez korporacje globalne i transnarodowe nie przynoszą gospodarce tak dużych korzyści, jakie byłyby teoretycznie możliwe. Wynika to z faktu, iż w największym stopniu wykorzystują one jej możliwości handlowe, związane z dużym, lokalnym rynkiem zbytu, a w mniejszym zdolności produkcyjne [Zorska 2002]. W pewnym zakresie dotyczy to również opisywanych korporacji, ponieważ pomimo ulokowania tutaj inwestycji o charakterze produkcyjnym, w dalszym ciągu obsługują znaczną część rynku przez import. Trudno się również spodziewać, aby jakiegokolwiek marki lokalne były rozwijane na tyle, by mogły zaistnieć na rynkach zagranicznych. Poszerzenie zasięgu działania jakiegokolwiek przedsiębiorstwa lokalnego doprowadziłoby do powstania wewnętrznej konkurencji. Nie można zapomnieć jednak, że właśnie dzięki działającym w Polsce korporacjom transnarodowym polska gospodarka w coraz większym stopniu integruje się z gospodarką światową.

PIŚMIENNICTWO

- Daft R.L., 1997: Management, The Dryden Press, Fort Worth.
- Eisenberg D.: Can McDonald's shape up? Time nr 14/2002.
- Gogoi P., Arndt M.: McPiekło. Business Week edycja polska, nr 4 (133) 2003.
- Goldsmith W., Clutterbuck D., 1998: The Winning Streak Mark II, Orion Business Books, Londyn.
- Nowakowski M.K. (red.) 2000: Biznes międzynarodowy. Obszary decyzji strategicznych. Key Text, Warszawa.
- Piklikiewicz M. (red.) 2000: Międzynarodowe stosunki gospodarcze na przełomie wieków. Difin, Warszawa.
- Stonehouse G., Hamill J., Campbell D., Purdie T., 2001: Globalizacja. Strategia i zarządzanie. Felberg SJA, Warszawa.
- Yip G.S., 1996: Strategia globalna. Światowa przewaga konkurencyjna, PWE, Warszawa.
- Zorska A. (red.) 2002: Korporacje międzynarodowe w Polsce. Wyzwania w dobie globalizacji i regionalizacji. Difin, Warszawa.
- Zorska A., 1998: Ku globalizacji? Przemiany w korporacjach transnarodowych i w gospodarce światowej, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- <http://www.ir.nestle.com/>
- <http://www.mcdonalds.com/corporate/investor/index.html>
- <http://www.cadburyschweppes.com/EN>

STRATEGIES OF FUNCTIONING OF THE SELECTED TRANSNATIONAL CORPORATIONS FROM THE FOOD SECTOR

Abstract. This paper presents ways of entering on the foreign markets and strategies of functioning of the transnational corporations. Methods of operating by three transnational companies from the food sector that use global and transnational strategy were characterised. Some advantages of doing such strategies have been presented. There has been shown the impact of the firms' activity on economic development of Poland.

Key words: strategy, corporations, food sector.

*Jakub Kraciuk, Jakub Borchard, Katedra Ekonomiki Rolnictwa i Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych, Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego, ul. Nowoursynowska 166, 02-787 Warszawa
e-mail: kraciuk@alpha.sggw.waw.pl, 2j40fb22@wp.pl*

TENDENCJE ZMIAN W PRODUKCJI I KONSUMPCJI ŚWIEŻYCH WARZYW W POLSCE

Maria Jeznach

Streszczenie. Tradycja uprawy warzyw w Polsce spowodowała utrwalenie rozmiarów ich spożycia oraz preferencji gatunkowych. Najwięcej spożywa się kapusty, a w następnej kolejności są: marchew, pomidory, ogórki i cebula. Wielkość spożycia w Polsce jest na ogół pozycją stabilną, w porównaniu z dużymi zmianami obserwowanymi w innych krajach europejskich. Pewien wzrost spożycia obserwuje się w latach dużego urodzaju warzyw.

Słowa kluczowe: rynek warzyw świeżych, spożycie warzyw.

WSTĘP

Produkcja warzyw w Polsce ma wieloletnią tradycję. Uprawa niektórych gatunków warzyw gruntowych znalazła tu odpowiednie warunki. Warzywa stały się ważnym elementem w tradycyjnej kuchni. Rady żywieniowców dotyczące spożycia warzyw wskazują na konieczność dalszego zwiększania ich konsumpcji.

MATERIAŁ I METODY BADAŃ

Ocenę zmian w produkcji i konsumpcji warzyw przeprowadzono na podstawie dostępnych danych statystyki masowej w ramach realizowanego tematu badawczego, grant KBN pt. Zachowania nabywcze na rynku warzyw (Nr IHO2D 038 19).

PRODUKCJA WARZYW GRUNTOWYCH W POLSCE

Produkcja warzyw gruntowych stanowiła w latach 1991–2002 średnio 94,7% produkcji całkowitej warzyw w Polsce. Całkowita roczna produkcja warzyw ukształtowała się średnio na poziomie 5564 tys. ton, jednak w poszczególnych latach produkcja warzyw gruntowych i warzyw spod osłon charakteryzowała się bardzo dużymi waha-

niami (tab. 1). W badanym okresie systematycznie wzrastała produkcja warzyw spod osłon. Średnie roczne tempo wzrostu warzyw spod osłon wyniosło 3% przy spadku zbiorów warzyw gruntowych wynoszącym średnio 1,2%. W zbiorach warzyw gruntowych w badanym okresie zaobserwowano duże wahania w poszczególnych latach. Najwyższy wzrost zbiorów warzyw gruntowych odnotowano w zbiorach 1993 r. i wyniósł on 30,3% w stosunku do roku poprzedniego oraz w 1998 r., w którym wzrost zbiorów wyniósł 19,9%. W zbiorach warzyw spod osłon, najwyższy wzrost zbiorów odnotowano w 1996 r. (11,9%), za pomyślne należy też uznać lata 1995 i 1997, kiedy wzrost wyniósł 8,8%.

Tabela 1. Zbiory warzyw gruntowych w Polsce w latach 1991–2002 w tys. ton

Table 1. Ground vegetables crop in Poland in 1991–2002 in thousands tons

Rok	Warzywa gruntowe	Warzywa spod osłon	Produkcja warzyw
1991	5737	282	6019
1992	4509	265	4774
1993	5875	263	6138
1994	5107	262	5369
1995	5643	285	5928
1996	5104	319	5423
1997	4936	347	5283
1998	5919	369	6288
1999	5250	377	5627
2000	5520	369	5889
2001	5195	380	5575
2002	4451	385	4451
Średnioroczna produkcja	5271	325	5564

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych GUS i Rynek owoców i warzyw, 2002.

Source: Own calculation based on data of GUS and Fruit and vegetable market, 2002.

Za najmniej korzystny w zbiorach warzyw gruntowych uznać należy 1992 r., w którym nastąpił spadek zbiorów o 21,4%. Do niekorzystnych należał również 2002 r., kiedy spadek zbiorów wyniósł 14,3%. W badanym okresie odnotowanemu systematycznemu wzrostowi zbiorów warzyw spod osłon towarzyszył spadek zbiorów warzyw gruntowych. Łączna produkcja warzyw w latach 1991–2002 wykazywała tendencję spadkową w średniorocznym tempie wynoszącym 1,6%.

Wśród warzyw gruntowych w Polsce uprawia się wiele gatunków. Szczególne znaczenie odgrywają: kapusta, marchew i cebula, buraki, ogórki, pomidory i kalafior, które łącznie w strukturze upraw warzyw gruntowych stanowią średnio 89,2% (tab. 2).

W strukturze gatunkowej warzyw uprawianych w Polsce dominuje kapusta ze średnim udziałem 33,2% w masie ogólnych zbiorów warzyw (najniższy udział odnotowano w 1992 r. i wyniósł on 28,5%, najwyższy, wynoszący 35,9%, odnotowano w latach 1996 i 1997). Marchew stanowi w zbiorach warzyw gruntowych średnio 16,1%, przy obserwowanym systematycznym wzroście udziału w zbiorach od 14,7% w 1991 r. do 18,1% w 2001 r. Cebula stanowiła 12,6% w strukturze zbiorów warzyw. Najniższy jej udział był w latach 1991 i 1994 i wynosił odpowiednio 11,7 i 11,6%; najwyższy

(13,5%) w 1995 r. Różnica w udziale cebuli w zbiorach warzyw wynosząca 1,9 punktu procentowego wskazuje na utrwaloną pozycję tego warzywa wśród innych gatunków. Podobna sytuacja charakteryzuje udział buraków w zbiorach warzyw, który wynosi średnio 9,5% (przy wahaniami od 8,6% w 2002 r. do 10,1% w latach 1993 i 1994) przy różnicy 1,5 punktu procentowego, co świadczy o stabilnej pozycji tego gatunku wśród zbiorów warzyw. Ogórki stanowią w zbiorach średnio 7%, przy wahaniami udziału od 6,1% (1996) do 8,8% (1992) i obserwowanej stałej tendencji spadku ich udziału. Zdecydowanie większą zmiennością charakteryzuje się udział pomidorów w zbiorach warzyw gruntowych, który wyniósł średnio 6,3% przy wahaniami od 4,4% (1997, 1996) do 9% (1992). Jest to m.in. wynikiem niekorzystnych warunków pogody w poszczególnych latach. Udział kalafiorów w zbiorach warzyw gruntowych jest stabilny i wynosi średnio 4,5% (przy wahaniami od 4,3% w latach 1999 i 1994 do 4,8% w latach 1997 i 1998).

Tabela 2. Zbiory warzyw gruntowych w latach 1991–2002 w tys. ton

Table 2. Ground vegetables crop in 1991–2002 in thousands tons

Rok	Kapusta	Cebula	Marchew	Buraki	Ogórki	Pomidory	Kalafiory
1991	1848	670	842	533	463	450	254
1992	1286	539	672	449	395	404	198
1993	1954	724	931	594	377	362	256
1994	1672	591	786	517	366	375	220
1995	1866	760	814	524	406	401	253
1996	1832	646	794	503	310	231	242
1997	1770	611	799	481	335	219	239
1998	2020	756	992	542	400	356	286
1999	1709	688	907	486	385	333	225
2000	1899	720	947	504	356	312	248
2001	1767	626	956	482	354	270	246
2002	1435	593	763	383	300	280	197
Średnio	1750	663	847	499	369	333	239
Struktura (%)	33,2	12,6	16,1	9,5	7,0	6,3	4,5

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych GUS i Rynek owoców i warzyw, 2002.

Source: Own calculation based on data of GUS and Fruit and vegetable market, 2002.

Przedstawiona analiza danych dotyczących zmian w strukturze zbiorów warzyw gruntowych pozwala na stwierdzenie, że w Polsce w latach 1991–2002 w zbiorach warzyw wysoką pozycję utrzymywała kapusta. Stabilne pozycje w strukturze zbiorów zajmowały cebula, buraki i kalafior. Zaobserwowano tendencję wzrostową udziału marchwi. Jest to wynikiem odpowiednich warunków uprawowych w Polsce dla tych gatunków warzyw oraz wyrazem preferencji konsumenckich w tym zakresie.

W strukturze zbiorów warzyw spod osłon dominują pomidory, stanowiące średnio 60,6% w strukturze zbiorów (tab. 3). Najniższy udział pomidorów odnotowano w 1991 r. (56,4%), najwyższy w 1998 r. (62,6%) i w 2002 r. (62,3%). Następuje systematyczny wzrost ich udziału w strukturze zbiorów, a średnioroczne tempo wzrostu wynosi 4,35%.

Tabela 3. Zbiory warzyw spod osłon w tys. ton
 Table 3. Shielded vegetables crop in thousands tons

Rok	Ogółem	Pomidory	Ogórki	Pozostałe
1991	282	159	103	20
1992	265	155	93	17
1993	263	152	88	23
1994	262	157	87	18
1995	285	174	89	22
1996	319	197	97	25
1997	347	205	100	42
1998	369	231	99	39
1999	377	231	107	39
2000	369	227	102	40
2001	380	235	97	48
2002	385	240	95	50
Średnio	325	197	96	32
Struktura (w %)	100	60,6	29,5	9,9

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych GUS.
 Source: Own calculation based on data of GUS.

Ogórki spod osłon stanowiły w strukturze zbiorów w badanym okresie średnio 29,5%, przy wahaniach od 24,7% w 2002 r. do 36,5% w 1991 r. Obserwowana jest, odwrotna niż w przypadku pomidorów, tendencja zmniejszania się udziału ogórków w zbiorach warzyw spod osłon. Odbywa się to kosztem wzrostu udziału pomidorów oraz pozostałych warzyw uprawianych pod osłonami. Udział pozostałych warzyw w uprawach pod osłonami wzrastał w średniorocznym tempie wynoszącym 12,2%. Najwyższy wzrost udziału tej grupy w strukturze zbiorów odnotowano w 1997 r., a w latach późniejszych również obserwowano systematyczny wzrost. W grupie pozostałych warzyw uprawianych pod osłonami znajdują się sałata oraz rośliny zielarskie.

SPOŻYCIE WARZYW

Zaprezentowana struktura produkcji warzyw przekłada się na ich spożycie. Ustalenie wielkości spożycia na jednego mieszkańca jest procesem pracochłonnym, a wyniki zwykle zależą od przyjętej metody szacunków.

Pierwsza z metod, nazywana bilansową, polega na ustaleniu wolumenu warzyw do dyspozycji w kraju (zbiory po odjęciu wolumenu eksportu, przetwórstwa i dodaniu wolumenu importu) oraz przeliczeniu otrzymanych wielkości na jednego mieszkańca. Wyniki zaprezentowano w tabeli 4.

Druga metoda polega na szacunku konsumpcji, która jest sumą wszystkich artykułów zakupionych za gotówkę i na kredyt, otrzymanych nieodpłatnie oraz pobranych z gospodarstwa indywidualnego w rolnictwie bądź z działalności gospodarczej prowadzonej na własny rachunek (spożycie naturalne). Metoda ta nie obejmuje spożycia w placówkach gastronomicznych.

Tabela 4. Spożycie warzyw w Polsce w kg na 1 mieszkańca na rok (według danych bilansowych)
 Table 4. Annual vegetables consumption in Poland in kg per person (according to the balance data)

Rok	Spożycie ogółem w kg/osobę/rok
1970	111
1980	101
1990	119
1991	126
1992	116
1993	122
1994	116
1995	120
1996	116
1997	116
1998	128
1999	120
2000	120
2001	121
2002*	120
Średnia 1990–2002	120,5
Średnioroczne tempo wzrostu w %	0,3

*szacunek

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych GUS i Rynek owoców i warzyw, 2002.

Source: Own calculation based on data of GUS and Fruit and vegetable market, 2002.

Konsumpcja warzyw w Polsce w ostatnich latach jest stabilna i podlega niewielkim wahaniom. Średnioroczne tempo wzrostu spożycia warzyw wynosi 0,3%. Jedynie lata znacznego urodzaju (1991 i 1998) spowodowały wzrost wskaźnika.

Niewielkie zmiany w konsumpcji warzyw zostały potwierdzone w wynikach badań budżetów domowych prowadzonych przez GUS, których dane zaprezentowano w tabelach 6–10.

Spożycie warzyw w Polsce od 1990 r. stale przekracza wartość 116 kg/osobę rocznie, jest dość stabilne i podlega niewielkim wahaniom. Pod koniec lat dziewięćdziesiątych (lata 1996 i 1997) odnotowano większy spadek spożycia warzyw.

Spożycie warzyw w Polsce na tle spożycia w krajach Unii Europejskiej kształtuje się na średnim poziomie. Niepokojący jest natomiast niewielki wzrost konsumpcji warzyw w Polsce w latach 1990–2000 (o 1,6%), co na tle pozostałych krajów jest wzrostem niewielkim (tab. 5). W krajach o niskim lub średnim poziomie spożycia odnotowano silną tendencję wzrostową. W Hiszpanii i Portugalii odnotowano spadek spożycia, lecz poziom wyjściowy w 1990 r. był tam już dość wysoki. Zalecenia żywieniowców dotyczące konieczności wzrostu spożycia warzyw w Polsce nie znalazły w analizowanym okresie odzwierciedlenia.

Spożycie warzyw w przeliczeniu na jednego mieszkańca w poszczególnych krajach Unii Europejskiej różni się znacznie (różnica wynosi 222 kg/osobę/rok); najniższe spożycie charakteryzuje kraje północnej części Unii, takie jak Finlandia, Szwecja, Irlandia,

w których poziom spożycia wzrósł w badanym dziesięcioleciu i osiągnął powyżej 70 kg/osobę/rok. Kraje o najwyższym spożyciu warzyw: Grecja (zdecydowany lider – 293 kg/osobę/rok), Włochy, Portugalia, Hiszpania, tworzą śródziemnomorski sposób odżywiania związany z konsumpcją znacznych ilości warzyw. Warunki uprawy warzyw w tych krajach sprzyjają ich niemal całorocznej uprawie, co daje możliwość korzystania ze świeżego surowca przez cały rok, a to wpływa na wzrost wielkości spożycia.

Tabela 5. Spożycie warzyw w krajach Unii Europejskiej i w Polsce w latach 1990 i 2000 (kg/osobę/rok)

Table 5. Vegetables consumption in EU countries and in Poland in 1990 and 2000 (kg/person/year)

Kraj	1990	2000	1990 = 100%
Austria	75	96	128,0
Belgia-Luksemburg	91	147	161,5
Dania	77	105	136,4
Finlandia	55	71	129,0
Francja	117	131	112,0
Grecja	216	293	135,7
Hiszpania	179	157	87,7
Holandia	75	84	112,0
Irlandia	70	73	104,3
Niemcy	80	74	92,5
Portugalia	179	177	98,9
Szwecja	65	72	110,8
Wielka Brytania	93	84	90,3
Włochy	163	186	114,1
Polska	123	125	101,6

Źródło: Obliczenia własne na podstawie bazy danych FAOSTAT 2002.

Source: Own calculation based on data of FAOSTAT 2002.

Tabela 6. Przeciętne miesięczne spożycie warzyw świeżych i grzybów w gospodarstwach domowych ogółem w kg na 1 osobę w Polsce

Table 6. Total average monthly fresh vegetables and mushrooms consumption in households in kg per person in Poland

Wyszczególnienie	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Warzywa i grzyby	5,34	5,07	5,12	4,95	4,78	5,16	5,05	4,95	4,92
w tym:									
Buraki	0,51	0,46	0,45	0,45	0,40	0,42	0,40	0,39	0,38
Marchew	0,80	0,77	0,74	0,77	0,72	0,75	0,71	0,72	0,70
Pomidory	0,70	0,70	0,78	0,59	0,64	0,79	0,79	0,77	0,79
Kapusta	0,98	0,89	0,88	0,93	0,85	0,84	0,78	0,83	0,75
Kalafiorowate	0,13	0,11	0,11	0,11	0,11	0,14	0,13	0,14	0,13
Cebula	0,61	0,58	0,57	0,55	0,53	0,57	0,56	0,57	0,57
Ogórki	0,62	0,67	0,67	0,59	0,64	0,67	0,73	0,61	0,60
Pozostałe	0,99	0,89	0,92	0,96	0,89	0,98	0,95	0,91	1,00

Źródło: Obliczenia własne na podstawie Budżetów gospodarstw domowych. GUS 1993–2001.

Source: Own calculation based on data of Households' budgets. GUS 1993–2001.

Tabela 7. Przeciętne roczne spożycie warzyw świeżych i grzybów w gospodarstwach domowych ogółem w kg na 1 osobę

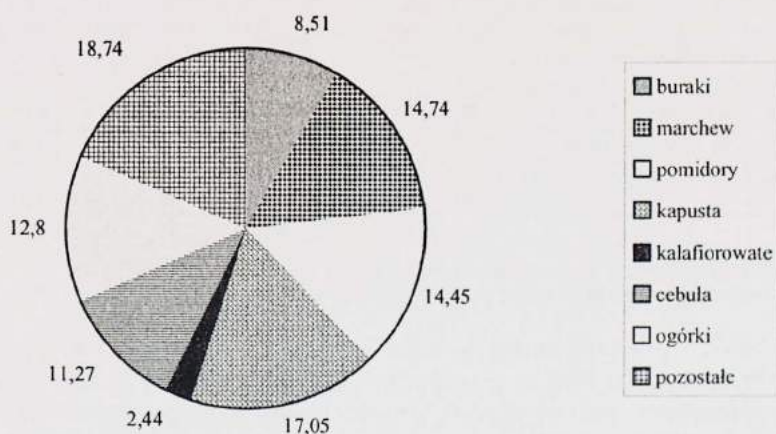
Table 7. Total average annual fresh vegetables and mushrooms consumption in households in kg per person

Wyszczególnienie	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Warzywa i grzyby	64,08	60,84	61,44	59,40	57,36	61,92	60,60	59,28	59,04
w tym:									
Buraki	6,12	5,52	5,40	5,40	4,80	5,04	4,80	4,68	4,56
Marchew	9,60	9,24	8,88	9,24	8,64	9,00	8,52	8,64	8,40
Pomidory	8,40	8,40	9,36	7,08	7,68	9,48	9,48	9,24	9,48
Kapusta	11,76	10,68	10,56	11,16	10,20	10,08	9,36	9,96	9,00
Kalafiorowate	1,56	1,32	1,32	1,32	1,32	1,68	1,56	1,68	1,56
Cebula	7,32	6,96	6,84	6,60	6,36	6,84	6,72	6,84	6,84
Ogórki	7,44	8,04	8,04	7,08	7,68	8,04	8,76	7,32	7,20
Pozostałe	11,88	10,68	11,04	11,52	10,68	11,76	11,40	10,92	12,00

Źródło: Obliczenia własne na podstawie Budżetów gospodarstw domowych. GUS 1993–2001.

Source: Own calculation based on data of Households' budgets. GUS 1993–2001.

Wśród warzyw najczęściej w Polsce tradycyjnie konsumuje się kapusty, aczkolwiek przeciętne miesięczne jej spożycie w latach 1993–2001 wykazywało tendencję malejącą (z 0,98 kg/osobę miesięcznie w 1993 r. do 0,75 kg/osobę w 2001 r.). Za tradycyjnie konsumowane w Polsce i o wysokim udziale w spożyciu należy uznać marchew, pomidory, ogórki i cebulę. Wielkość ich spożycia jest ustabilizowana i nie wykazuje znacznych różnic w zmianie preferencji względem tych gatunków. Średnią strukturę spożycia warzyw w latach 1993–2001 przedstawiono na rysunku 1.



Rys. 1. Średnia struktura spożycia warzyw świeżych w latach 1993–2001

Fig. 1. Average fresh vegetables consumption in 1993–2001

Źródło: Opracowanie własne.

Source: Own calculation.

Tabela 8. Struktura spożycia warzyw świeżych w latach 1993–2001
Table 8. Fresh vegetables consumption structure in 1993–2001

Wyszczególnienie	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Buraki	9,55	9,08	8,79	9,09	8,37	8,14	7,92	7,89	7,72
Marchew	14,98	15,19	14,45	15,56	15,06	14,53	14,06	14,57	14,23
Pomidory	13,11	13,81	15,23	11,92	13,39	15,31	15,64	15,59	16,06
Kapusta	18,35	17,55	17,19	18,79	17,78	16,29	15,45	16,80	15,24
Kalafiorowate	2,43	2,17	2,15	2,22	2,30	2,71	2,57	2,83	2,64
Cebula	11,42	11,44	11,13	11,11	11,09	11,05	11,09	11,54	11,59
Ogórki	11,61	13,21	13,09	11,92	13,39	12,98	14,46	12,35	12,20
Pozostałe	18,55	17,55	17,97	19,39	18,62	18,99	18,81	18,43	20,32

Źródło: Obliczenia własne na podstawie Budżetów gospodarstw domowych. GUS 1993–2001.
Source: Own calculation based on data of Households' budgets. GUS 1993–2001.

Przeciętne roczne spożycie warzyw w gospodarstwach domowych obliczone na podstawie danych budżetów gospodarstw domowych różni się od wielkości szacowanych na podstawie danych bilansowych. Ze względu na odmienny sposób pozyskiwania danych nie można ich porównywać.

Przeciętne miesięczne i roczne spożycie warzyw w gospodarstwach domowych z podziałem ich na typy społeczno-ekonomiczne zaprezentowano w tabelach 9 i 10.

Tabela 9. Przeciętne miesięczne spożycie warzyw świeżych i grzybów w gospodarstwach domowych (w kg/osobę) według grup społeczno-ekonomicznych w latach 1993–2000
Table 9. Average monthly fresh vegetables and mushrooms consumption in households (in kg/person) according to socio-economic groups in 1993–2000

Grupa gospodarstw domowych	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Pracowników	5,27	4,94	5,01	4,95	4,67	4,70	4,45	4,03
Rolników	6,89	6,80	6,73	6,34	6,55	6,40	6,73	5,83
Pracowników użytkujących gospodarstwo rolne	6,24	6,19	6,05	5,85	5,98	5,98	6,11	5,76
Emerytów i rencistów	7,56	7,18	7,23	7,05	6,95	7,11	6,88	6,25
Pracujących na własny rachunek	5,31	4,88	4,97	5,06	4,81	4,67	4,66	4,31
Utrzymujących się z niezarobkowych źródeł dochodu	4,70	4,34	4,65	4,61	4,18	4,30	4,26	4,45
Ogółem	6,02	5,73	5,79	5,67	5,54	5,57	5,45	4,94

Źródło: Obliczenia własne na podstawie Budżetów gospodarstw domowych. GUS 1993–2001.
Source: Own calculation based on data of Households' budgets. GUS 1993–2001.

W latach 1993–2000 zaobserwowano stałą spadkową tendencję w przeciętnym miesięcznym spożyciu warzyw w gospodarstwach domowych wynoszącą –2,8%. Najwyższe miesięczne spożycie warzyw zaobserwowano w gospodarstwach domowych emerytów i rencistów, chociaż wykazywało ono tendencję spadkową z 7,56 kg/osobę w 1993 r. do 6,25 kg/osobę w 2000 r. Wysoki poziom spożycia warzyw charakteryzował również gospodarstwa domowe rolników i pracowników użytkujących gospodarstwo rolne. Najniższym spożyciem warzyw charakteryzowały się gospodarstwa domowe utrzymujących się z niezarobkowych źródeł dochodu oraz gospodarstwa pracowników.

Tabela 10. Przeciętne roczne spożycie warzyw świeżych i grzybów w kg na 1 osobę w gospodarstwach domowych według grup społeczno-ekonomicznych w latach 1993–2000

Table 10. Average annual fresh vegetables and mushrooms consumption in households (in kg/person) according to socio-economic groups in 1993–2000

Wyszczególnienie	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Pracowników	63,24	59,28	60,12	59,40	56,04	56,40	53,40	51,96
Rolników	82,68	81,60	80,76	76,08	78,60	76,80	80,76	76,32
Pracowników użytkujących gospodarstwo rolne	74,88	74,28	72,60	70,20	71,76	71,76	73,32	73,92
Emerytów i rencistów	90,72	86,16	86,76	84,60	83,40	85,32	82,56	81,60
Pracujących na własny rachunek	63,72	58,56	59,64	60,72	57,72	56,04	55,92	55,92
Utrzymujących się z niezarobkowych źródeł dochodu	56,40	51,84	55,80	55,32	50,16	51,60	51,12	53,40
Ogółem	72,24	68,76	69,48	68,04	66,48	66,84	65,40	63,72

Źródło: Obliczenia własne na podstawie Budżetów gospodarstw domowych. GUS 1993–2001.

Source: Own calculation based on data of Households' budgets. GUS 1993–2001.

PODSUMOWANIE I WNIOSKI

Przeprowadzona analiza kształtowania się zbiorów warzyw w Polsce w latach 1990–2002 oraz analiza ich spożycia pozwala na stwierdzenie, iż spożycie warzyw świeżych jest zależne od wielkości zbiorów. Najwyższe spożycie warzyw związane było z latami ich dużego urodzaju, do których należały lata 1993, 1995 i 1998. W latach tych spożycie liczone zarówno metodą bilansową, jak i na podstawie wydatków budżetów gospodarstw domowych wykazywało podobne tendencje.

W strukturze gatunkowej spożycia warzyw nadal wiodącą rolę pełni kapusta, aczkolwiek jej spożycie wykazuje tendencję malejącą. Do najczęściej konsumowanych gatunków warzyw należą: marchew, pomidory, ogórki i cebula. Pozycja tych warzyw jest stabilna i nie ulega znacznym zmianom, co może świadczyć o już utrwalonych wzorcach konsumpcji.

Najwyższym spożyciem warzyw charakteryzowały się gospodarstwa domowe emerytów i rencistów oraz rolników i osób użytkujących gospodarstwo rolne. Związane jest to z możliwością spożycia naturalnego oraz prawdopodobnie większą ilością czasu wolnego w grupie emerytów i rencistów, mogących poświęcać czas na pracochłonne przygotowanie warzyw.

PIŚMIENNICTWO

Budżety gospodarstw domowych w latach 1993–2001. Informacje i opracowania statystyczne. GUS Warszawa.

Roczniki Statystyczne z lat 1995–2001. GUS Warszawa.

Rynek owoców i warzyw. Stan i perspektywy. Analizy rynkowe. Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi, Agencja Rynku Rolnego, Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej. Nr 20 i Nr 21 z 2002 roku.

TRENDS IN FRESH VEGETABLES PRODUCTION AND CONSUMPTION IN POLAND

Abstract. A long tradition of growing vegetables in Poland resulted in stable consumption and preferences. These include cabbage, and also carrots, tomatoes, cucumbers and onions. The consumption in Poland is stable despite significant changes that can be observed in the other European countries. Some increase in consumption was observed in the years of a good harvest of vegetables.

Key words: fresh vegetables market, vegetables consumption.

*Maria Jeznach, Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie, Katedra Organizacji i Ekonomiki Konsumpcji, ul. Nowoursynowska 159C, 02-776 Warszawa
e-mail: jeznachm@alpha.sggw.waw.pl*

POZYCJA KONKURENCYJNA POLSKIEGO SEKTORA CUKROWNICZEGO

Bogdan Klepacki, Bogusław Klimczuk

Streszczenie. W opracowaniu przedstawiono ocenę sytuacji i pozycji konkurencyjnej polskiego sektora cukrowniczego. Wskazano, iż polski sektor cukrowniczy jest mocno skoncentrowany, brak też jest możliwości powstania nowych cukrowni. Korzystniejszą pozycję konkurencyjną aniżeli cukrownie polskie posiadają cukrownie z udziałem kapitału zagranicznego.

Słowa kluczowe: przemysł cukrowniczy, rynek cukru, konkurencyjność.

WSTĘP

Integracja i funkcjonowanie struktur Unii Europejskiej ma zasadniczy wpływ na prowadzenie działalności gospodarczej w obecnych i przyszłych krajach członkowskich. Cele polityczne integracji ściśle wiążą się z warunkami funkcjonowania gospodarek krajowych. Swobodny przepływ towarów to jedna z zasad jednolitego rynku wewnętrznego Unii Europejskiej. Jednak w bardzo wielu obszarach rynek wspólnotowy poddany jest głębokim, bardzo drobiazgowym regulacjom prawnym, które mają często decydujący wpływ na funkcjonowanie przedsiębiorstw i możliwości kształtowania przez nie swojej pozycji rynkowej.

W tym kontekście istotne jest określenie sytuacji krajowego sektora cukrowniczego przed przystąpieniem Polski do Unii Europejskiej. Ziemie polskie były kolebką światowego przemysłu cukrowniczego, opartego na produkcji buraka cukrowego. W 1802 r. Karol Franciszek Achard w Konarach na Śląsku przeprowadził pierwszą w historii buraczaną kampanię cukrowniczą, co przyczyniło się do szybkiego rozwoju produkcji buraka cukrowego i cukru w Europie. W drugiej połowie dwudziestego wieku Polska stała się trzecim w Europie i szesnastym na świecie producentem cukru.

W okresie transformacji systemowej przemysł cukrowniczy nie został poddany procesowi restrukturyzacji i pod koniec lat 90. odbiegał znacznie, pod względem wyników technologicznych i ekonomicznych, od przeciętnych w krajach Unii Europejskiej. Brak restrukturyzacji i problemy finansowe w przededniu integracji pogarszają sytuację

w warunkach konkurowania z silnymi finansowo i dobrze zorganizowanymi zagranicznymi koncernami cukrowniczymi. Przyszłość przedsiębiorstw zatrudniających trzynaście tysięcy pracowników i około stu tysięcy plantatorów jest niepewna.

Z uwagi na powyższe fakty w latach 1998–2002 przeprowadzono badania otoczenia konkurencyjnego w sektorze cukrowniczym w Polsce. Zastosowano metodę pięciu sił Portera, a przy szczegółowych analizach zastosowano wskaźnik Herfindahla-Hirschmanna oraz wskaźnik koncentracji. W celu określenia siły oddziaływania dostawców i odbiorców przeprowadzono badania metodą wywiadu swobodnego. Wywiady przeprowadzono z 20 przedstawicielami przemysłu cukrowniczego reprezentującymi przedsiębiorstwa krajowe i zagraniczne. Korzystając z wyników badań Chudoby [2003] opracowano także, za pomocą metody punktowej, ranking spółek i grup cukrowni w Polsce.

PROBLEM KONKURENCYJNOŚCI W ANALIZIE SEKTOROWEJ

Analiza sektora powinna dostarczać informacji na temat stanu i intensywności konkurencji, jego atrakcyjności dla potencjalnych inwestorów, układu szans i zagrożeń dla istniejących przedsiębiorstw. Powinna także umożliwić ocenę obecnej i przyszłej atrakcyjności sektora oraz ryzyko związane z przebywaniem w nim [Gierszewska, Romanowska 2002].

Porter [2000], analizując strategię konkurencji, definiuje pojęcie sektora jako część przemysłu, grupując przedsiębiorstwa produkujące wyroby lub usługi o podobnym przeznaczeniu i sprzedające je na tym samym geograficznie rynku. Proponuje także analizę sektora (otoczenia konkurencyjnego) działalności przedsiębiorstwa przez zbadanie jego atrakcyjności dla bieżących i przyszłych inwestorów za pomocą pięciu sił:

- siły oddziaływania dostawców,
- siły oddziaływania nabywców,
- natężenia walki konkurencyjnej wewnątrz sektora,
- groźby pojawienia się nowych producentów,
- groźby pojawienia się substytutów.

O sile oddziaływania dostawców (odbiorców), zdaniem Gierszewskiej i Romanowskiej [2002], decyduje:

- stopień koncentracji ich sektora,
- uzależnienie jakości produktu finalnego od jakości wyrobu dostawcy,
- niepowtarzalność produktu,
- łatwość i koszt jego zmiany,
- duży udział w tworzeniu zysku producentów,
- możliwość podjęcia produkcji wyrobu finalnego,
- ostrość walki konkurencyjnej w sektorze dostawców (odbiorców).

Woś [2001] stwierdza, że ekonomiści w ostatnich latach coraz większy nacisk kładą na marketingową perspektywę badań współzawodnictwa rynkowego firm i na praktyczne wykorzystanie ich wyników. Konkurencyjność jest, jego zdaniem, zdolnością do wytwarzania produktów po jak najniższych kosztach i umiejętnością sprzedaży tych produktów po cenach przynoszących dochód.

Podobne podejście do badań konkurencyjności zastosowali Giffhorn i Deeken [2000], którzy przeprowadzili w 2000 r. badania konkurencyjności produkcji mleka w Niemczech. Za konkurencyjne uznali oni te zakłady i gospodarstwa, które były w stanie pokryć swoje koszty i uzyskać dochód przy istniejących cenach rynkowych.

W celu określenia stanu koncentracji sektora, który ma bezpośredni wpływ na siłę walki konkurencyjnej, stosuje się często [Samuelson 2000, Gierszewska 2002]:

- wskaźnik koncentracji – udział k największych przedsiębiorstw w rynku

$$CR_k = s_1 + s_2 + \dots + s_k$$

gdzie: $s_1 \geq s_2 \geq \dots \geq s_k$ – udziały k kolejnych największych firm w sprzedaży rynkowej;

- wskaźnik Herfindahla-Hirschmana:

$$HHI = \sum_{i=1}^n s_i^2$$

gdzie: s_i – udział i -tego przedsiębiorstwa w rynku,

n – liczba przedsiębiorstw.

SYTUACJA KONKURENCYJNA W SEKTORZE CUKROWNICZYM W POLSCE

Największym państwowym producentem cukru w Polsce w początkowym okresie badań była Lubelsko-Małopolska Spółka Cukrowa S.A. z siedzibą w Zamościu. Na jej terenie działały także najnowsze i najnowocześniejsze cukrownie państwowe, wybudowane po II wojnie światowej (Łapy, Werbkowice, Ropczyce, Krasnystaw).

W latach 1998–2002 udział przedsiębiorstw prywatnych w całkowitej produkcji cukru zwiększył się z 19,6 do 42,3%. Największymi producentami w roku gospodarczym 2001/2002 były Pfeifer und Langen – 272,5 tys. ton (17,7%), Lubelsko-Małopolska Spółka Cukrowa S.A. – 268,2 tys. ton (17,4%) oraz Śląska Spółka Cukrowa S.A. – 243,7 tys. ton (16,9%) (tab. 1).

Tabela 1. Udział w całkowitej produkcji cukru poszczególnych producentów w latach 1998–2002
Table 1. Structure of the producers' participation in whole sugar production in 1998–2002

Wyszczególnienie	Udział w latach [%]				
	1997/1998	1998/1999	1999/2000	2000/2001	2001/2002
LMSC S.A.	23,2	22,7	23,9	17,3	17,4
MKSC S.A.	18,0	18,7	17,7	10,6	9,7
PPSC S.A.	21,8	23,2	21,4	13,4	14,7
ŚSC S.A.	17,3	16,5	17,5	16,9	15,8
Cukrownie prywatne	19,6	18,9	19,5	41,9	42,3
Razem	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Źródło: Rynek Cukru Nr 20/2001, 21/2002.

Source: Sugar Market Nr 20/2001, 21/2002.

W celu określenia siły oddziaływania poszczególnych dostawców w sektorze cukrowniczym przeprowadzono badania metodą wywiadu swobodnego. Respondenci określali w skali pięciostopniowej (0 – bez oddziaływania, 5 – silne oddziaływanie) wpływ poszczególnych dostawców na funkcjonowanie przedsiębiorstw w sektorze cukrowniczym (tab. 2).

Tabela 2. Siła oddziaływania poszczególnych grup dostawców w sektorze cukrowniczym w 2002 r.
Table 2. Intensity of the groups of delivlers' impact in sugar sector in 2002

Wyszczególnienie	Struktura odpowiedzi [%]				
	b. wysoka	wysoka	średnia	niska	b. niska
Plantatorzy buraka cukrowego	0	20	50	30	0
Sprzedawcy nośników energii	10	10	20	40	20
Dostawcy kamienia wapiennego	0	5	40	40	15
Dostawcy środków chemicznych	0	5	40	45	10
Sprzedawcy urządzeń	5	10	30	30	25
Dostawcy usług	0	10	30	50	10

Źródło: Badania własne.

Source: Own researches.

Na podstawie uzyskanych opinii można stwierdzić, iż siła oddziaływania dostawców, z wyjątkiem plantatorów buraka cukrowego, była średnia lub niska. Wynikało to, zdaniem przedstawicieli przedsiębiorstw, z następujących przyczyn:

- podstawowym źródłem kosztów w produkcji cukru jest zakup i dostawa buraków,
- buraki są dostarczane przez znaczną grupę producentów (w sumie w 2001 r. 99 tys., przeciętnie 1300/cukrownię),
- rolnicy, z uwagi na uwarunkowania prawne i organizacyjne, praktycznie nie mogą zmienić odbiorcy (pozycja monopolistyczna cukrowni w zakresie zakupu buraków),
- brak współpracy między organizacjami rolniczymi ogranicza siłę przetargową w trakcie negocjacji z producentami cukru,
- znajomość technik negocjacyjnych i warunków prawnych funkcjonowania sektora jest większa wśród producentów cukru niż wśród plantatorów buraka cukrowego.

Ponad 50% odpowiedzi w stosunku do pozostałych dostawców określało ich siłę oddziaływania jako niską. Było to uwarunkowane następującymi czynnikami:

- niezbyt dużym udziałem w kosztach produkcji,
- ostrą walką konkurencyjną (np. wśród dostawców węgla, nasion, środków chemicznych),
- niskim stopniem koncentracji sektora (sprzedawcy usług, urządzeń, węgla).

Głównymi odbiorcami cukru pozostają gospodarstwa domowe. W 2001 r. zużytkowały one 935 tys. ton. Jednakże od 1991 r. zauważalna jest tendencja spadkowa (tab. 3). Zaopatrzenie ich odbywa się za pośrednictwem sieci handlowych i sklepów spożywczych oraz hurtowni.

Wzrost zużycia cukru nastąpił w przemyśle spożywczym. W latach 1991–2001 wyniósł on ponad 50%. Dodatkowo od 1996 r. odnotowano lukę w danych sprzedaży, którą nazwano sprzedażą o niezidentyfikowanym przeznaczeniu. W tej kategorii mieści się sprzedaż przygraniczna dla obcokrajowców, nie rejestrowana przez służby celne.

Tabela 3. Zużycie cukru w Polsce w latach 1991–2001

Table 3. Consumption and other types of usage of sugar in 1991–2001

Lata	Zużycie [tys. ton]				
	gospodarstwa domowe	przetwórstwo spożywcze	pozostałe	nieznane przeznaczenie	razem
1991	1023	400	57	0	1480
1992	1020	420	60	0	1500
1993	1010	440	40	0	1490
1994	980	490	40	0	1510
1995	960	520	50	0	1530
1996	940	570	55	55	1620
1997	920	610	55	25	1610
1998	920	600	50	20	1590
1999	940	580	45	15	1580
2000	935	605	45	10	1595
2001	935	610	45	10	1600

Źródło: Rynek Cukru Nr 21/2002.

Source: Sugar Market Nr 21/2002.

W przemyśle spożywczym głównymi odbiorcami cukru były [Rynek... 2002]:

- zakłady wytwarzające soki owocowe, warzywne oraz dżemy,
- browary,
- firmy cukiernicze i ciastkarskie,
- producenci wyrobów czekoladowych,
- zakłady produkujące lody.

Podobnie jak w przypadku dostawców, o ocenę siły oddziaływania klientów cukrowni zapytano 20 przedstawicieli przemysłu cukrowniczego. Struktura ich odpowiedzi zawarta jest w tabeli 4.

Tabela 4. Siła oddziaływania poszczególnych grup klientów w sektorze cukrowniczym w Polsce w 2002 r.

Table 4. Intensity of the groups of customers' impact in sugar sector in Poland in 2002

Siła oddziaływania	Struktura odpowiedzi [%]				
	b. wysoka	wysoka	średnia	niska	b. niska
Odbiorcy hurtowi cukru	90	10	0	0	0
Sieci handlowe	100	0	0	0	0
Browary	80	20	0	0	5
Firmy cukiernicze i ciastkarskie	40	20	20	20	0
Producenci lodów	40	40	20	0	0
Producenci czekolady	50	30	20	0	0
Wytwórcy soków i napojów	60	30	10	0	0
Odbiorcy melasy	90	10	0	0	0

Źródło: Badania własne.

Source: Own researches.

Analiza odpowiedzi respondentów pozwala stwierdzić, iż odbiorcy cukru oddziaływali bardzo silnie na producentów, w szczególności dotyczyło to dużych hurtowni i sieci handlowych oraz producentów lodów, soków i napojów. Związane jest to przede wszystkim z brakiem uregulowania rynku cukru i złą sytuacją finansową cukrowni (takie opinie wyrażali głównie przedstawiciele przedsiębiorstw państwowych) oraz niewłaściwą organizacją sprzedaży w przedsiębiorstwach Krajowej Spółki Cukrowej S.A. (zdanie inwestorów zagranicznych) (tab. 5).

Tabela 5. Przyczyny silnej pozycji odbiorców cukru w Polsce w 2002 r.
Table 5. Reasons of strong position of sugar customers in Poland in 2002

Wyszczególnienie przyczyn	Struktura odpowiedzi [%]
Brak uregulowania rynku cukru	50
Zła sytuacja finansowa cukrowni	20
Zły system sprzedaży	20
Niekorzystne uregulowania prawne	10
Razem	100

Źródło: Badania własne.
Source: Own researches.

POZIOM KONCENTRACJI SEKTORA CUKROWNICZEGO

W warunkach niemieckich wartość wskaźnika koncentracji dla 1 firmy > 33,3%, 3 firm > 50,0%, a 5 firm > 66,7% oznacza uzyskanie pozycji dominującej na rynku. W Polsce pozycja dominująca przedsiębiorstwa jest określona ustawowo na poziomie 40% udziału w rynku [Ustawa... 2000].

Wskaźnik koncentracji dla 5 największych firm w Polsce w 2002 r. osiągnął poziom 93,2% (w 1999 r. – 86,4%). Oznacza to, że sektor cukrowniczy w Polsce był bardzo silnie skoncentrowany (tab. 6).

Tabela 6. Wskaźnik koncentracji na rynku cukru w Polsce w 2002 r.
Table 6. Rate of concentration in sugar market in Poland in 2002

Wyszczególnienie	Udział w całkowitej sprzedaży cukru kwotowego [%]
Krajowa Spółka Cukrowa S.A.	40,9
Pfeifer und Langen	17,7
Śląska Spółka Cukrowa	15,8
British Sugar Overseas	9,9
Nordzucker	8,9
Razem	93,2

Źródło: Chudoba L. 2003: Polski rynek cukru w procesie dostosowań do funkcjonowania w Unii Europejskiej. [w:] Dostosowanie polskiego rynku rolnego do wymogów Unii Europejskiej. Warszawa, 2003.
Source: Chudoba L. 2003: Polish sugar market in process of adjustment to functioning in European Union. [in:] The adjustment of Polish agricultural market to European Union requirements. Warsaw, 2003.

W celu przeanalizowania udziału poszczególnych firm w rynku i stanu koncentracji obliczono także wartość wskaźnika Herfindahla-Hirschmana (tab. 7). Stosowane są następujące przedziały analizy:

- poniżej 0,10 – niska koncentracja,
- $> 0,10 < 0,18$ – średnia koncentracja,
- $> 0,18$ – wysoka koncentracja [Samuelson... 2000].

Tabela 7. Wartość wskaźnika Herfindahla-Hirschmana dla polskiego sektora cukrowniczego w 2002 r.
Table 7. Herfindahl-Hirschman's rate for Polish sugar sector in 2002

Wyszczególnienie	Wartość wskaźnika
Krajowa Spółka Cukrowa S.A.	0,1672
Pfeifer und Langen	0,0313
Śląska Spółka Cukrowa	0,0250
BSO	0,0098
Nordzucker	0,0079
Sudzucker	0,0046
Razem	0,2458

Źródło: Badania własne.
Source: Own researches.

W warunkach Unii Europejskiej jedynie we Francji wartość tego wskaźnika wskazuje na średnią koncentrację sektora (tab. 8), natomiast w pozostałych krajach była ona wyższa niż 0,18 (rynek silnie skoncentrowany), w 5 krajach wartość wskaźnika wynosiła 1 (monopolistyczna struktura rynku). Według Evaluation... [2000], rynek cukru w poszczególnych krajach UE był bardzo skoncentrowany, ale na poziomie Unii Europejskiej jako całości wskaźnik Herfindahla-Hirschmana mieścił się w przedziale 0,07-0,08, co oznacza, że w całym ugrupowaniu był to rynek zdekoncentrowany.

Tabela 8. Wartość wskaźnika Herfindahla-Hirschmana w sektorze cukrowniczym dla wybranych krajów Unii Europejskiej w 2001 r.

Table 8. Herfindahl-Hirschman's rate of sugar sector in chosen European Union members in 2001

Wyszczególnienie	Wartość wskaźnika
Francja	0,1352
Niemcy	0,2915
Włochy	0,3315
Holandia	0,5307
Belgia	0,6018
Austria	1,0000
Dania	1,0000

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Evaluation... [2000].
Source: Own calculation based on Evaluation... [2000].

Jeżeli zastosuje się podejście do obliczenia wskaźnika Herfindahla-Hirschmana, w którym uwzględni się rzeczywistą swobodę cukrowni państwowych w zakresie sprzedaży cukru, to jego wartość w warunkach polskich spada poniżej 0,09, co świad-

czy o niskiej koncentracji rynku cukru. Takie podejście analityczne było bardziej adekwatne do zjawisk na rynku cukru w Polsce.

Kolejnym czynnikiem kształtującym sytuację konkurencyjną w polskim sektorze cukrowniczym było zagrożenie z tytułu pojawienia się nowych producentów. Możliwość budowy nowej cukrowni przez inwestora teoretycznie istnieje, napotkać on może jednak na wiele barier wejścia. Do najważniejszych zaliczyć należy:

- wysokie bariery kapitałowe (koszt wybudowania nowej cukrowni wynosi ok. 1 mld zł) [Wstępny... 2002],
- konieczność przejęcia limitów od innego producenta cukru (bariery prawne),
- ograniczona możliwość uczestnictwa w prywatyzacji sektora (procedury prywatyzacji zostały zakończone, Krajowa Spółka Cukrowa S.A. będzie stosownie do Ustawy o regulacji rynku cukru [2001] prywatyzowana z udziałem pracowników i plantatorów),
- niepewna przyszłość wspólnotowej regulacji rynku cukru stwarza bariery opłacalności inwestycji.

W latach 1993–2002 w polskim sektorze cukrowniczym odnotowano kilka wejść i wyjść zagranicznych koncernów cukrowniczych i krajowych podmiotów gospodarczych:

- w 1995 r. angielska firma Tate and Lyle zainwestowała w cukrownię Garbów S.A. pod Lublinem – w 1999 r. sprzedała swoje udziały niemieckiej firmie Sudzucker,
- w 1995 r. ROLIMPEX S.A. zaangażował się w prywatyzację cukrowni Dobre S.A. i Kętrzyn S.A., w 1998 r. wspólnie z firmą Danisco utworzono firmę Roldan Sp. z o.o., która miała uczestniczyć w prywatyzacji polskiego sektora cukrowniczego; w 2000 r. aktywa Roldan Sp. z o.o. sprzedano brytyjskiej firmie BSO,
- w trakcie tzw. prywatyzacji grupowej w 1999 i 2000 r. swoją ofertę zakupu cukrowni LMSC S.A. i MKSC S.A. złożyła firma Eridania, która jednak na skutek własnych problemów finansowych wycofała się z działań w Polsce.

W efekcie w polskim sektorze cukrowniczym największe inwestycje zrealizowały firmy niemieckie (Pfeifer und Langen, Sudzucker, Nordzucker), francuskie (SLS – 99,5% akcji należy do Sudzucker) i brytyjskie (BSO). Z uwagi na wysokie bariery wejścia oraz zaangażowanie się największych europejskich producentów cukru w prywatyzację polskiego sektora cukrowniczego nie należy spodziewać się wejścia kolejnych inwestorów.

Ostatnim analizowanym czynnikiem oddziaływania na sytuację konkurencyjną w sektorze cukrowniczym jest zagrożenie ze strony substytutów. W warunkach polskich takim realnym i bezpośrednim konkurentem firm cukrowniczych jest Cargill. Jest to duży amerykański koncern zajmujący się produkcją żywności, pasz, handlem produktami rolno-spożywczymi oraz inwestycjami finansowymi w sektorze żywnościowym, o rocznych obrotach ponad 50 mld USD [Cargill 2003]. W Polsce wytwarza syropy skrobiowe, ze szczególnym uwzględnieniem syropów maltozowych oraz glukozowo-fruktozowych (izoglukozę). Posiada zakład produkcyjny w Bielanach Wrocławskich. Jego możliwości produkcyjne wynoszą 120 tys. t/rok.

Z uwagi na to, że ustawa o regulacji rynku cukru i przekształceniach własnościowych w przemyśle cukrowniczym [1994] nie obejmowała produkcji izoglukozy, Cargill rozbudowywał swoje moce wytwórcze. W ustawie z 2001 r. wprowadzono zapisy o limitowaniu tego środka słodzącego. W 2001 r. Cargill posiadał limit w wysokości

40 tys. ton w kwocie A, w 2002 r. zwiększono go do 60 tys. ton. Poza izoglukozą w Polsce nie produkuje się na skalę przemysłową innych środków słodzących. Z uwagi na ograniczenia prawne produkcja substytutów cukru poza kwotami w przyszłości będzie niemożliwa (przynajmniej do 2006 r.).

POZYCJA KONKURENCYJNA SPÓŁEK I GRUP CUKROWNI

Na podstawie badań konkurencyjności polskiego przemysłu cukrowniczego i zestawienia zbiorczego przygotowanego przez Chudobę [2003] opracowano punktową ocenę konkurencyjności spółek i grup cukrowni w Polsce w sezonie 2001/2002 (tab. 9 i 10).

Tabela 9. Wybrane czynniki konkurencyjności firm i grup cukrowni w Polsce w sezonie 2001/2002
Table 9. Chosen competitive factors of the firms and groups of firms in Poland in 2001/2002 season

Nazwa grupy lub spółki	Udział w produkcji na potrzeby krajowe [%]	Średnia powierzchnia plantacji [ha]	Produkcja cukru [t/ha]
Krajowa Spółka Cukrowa S.A.	40,9	2,55	5,15
Pfeifer und Langen Polska	17,7	2,85	5,81
Śląska Spółka Cukrowa S.A.	15,8	4,64	5,23
BSO Polska	9,9	2,80	4,40
Nordzucker Polska	8,9	3,90	5,43
Sudzucker Polska	6,8	2,11	4,19

Źródło: Jak w tabeli 6.

Source: Like in table 6.

Tabela 10. Wybrane czynniki konkurencyjności firm i grup cukrowni w Polsce w sezonie 2001/2002 (c.d.)

Table 10. Chosen competitive factors of the firms and groups of firms in Poland in 2001/2002 season (continued)

Nazwa grupy lub spółki	Wydajność cukru z buraków cukrowych [%]	Zużycie paliwa umownego [% masy buraków]	Zużycie wody świeżej [% masy buraków]
Pfeifer und Langen Polska	14,41	3,29	15
Krajowa Spółka Cukrowa S.A.	13,53	4,09	42
Śląska Spółka Cukrowa S.A.	13,16	4,43	48
Sudzucker Polska	13,15	3,42	63
BSO Polska	13,86	3,65	10
Nordzucker Polska	13,70	3,85	31

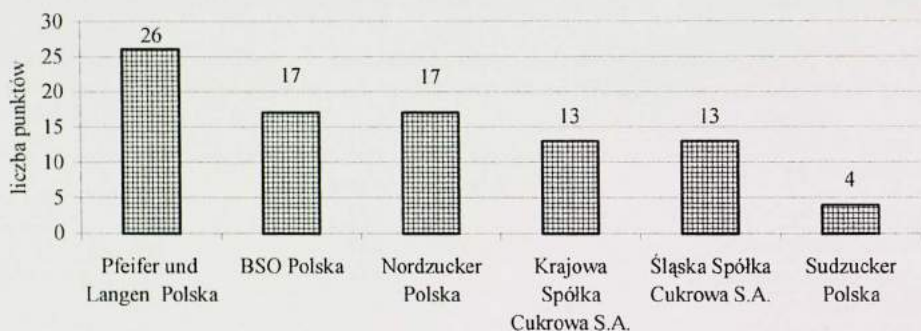
Źródło: Jak w tabeli 6.

Source: Like in table 6.

Firma lub grupa cukrowni należąca do jednego właściciela za zajęcie pierwszego miejsca pod względem wartości danego czynnika uzyskiwała 5 punktów, drugiego – 4, trzeciego – 3, czwartego – 2, piątego – 1 i szóstego – 0. Czynniki konkurencyjności, które poddano ocenie były:

- udział w produkcji cukru na potrzeby krajowe,
- średnia powierzchnia plantacji,
- produkcja cukru z 1 hektara uprawy buraków,
- wydajność (uzysk) cukru z buraków cukrowych,
- zużycie paliwa umownego na cele technologiczne,
- zużycie wody świeżej na cele technologiczne.

Najwyższą pozycję w rankingu zajęły cukrownie należące do Pfeifer und Langen Polska, przy czym nad kolejnymi grupami przedsiębiorstw i firm miały one co najmniej 9-punktową przewagę (rys. 1).



Rys. 1. Ranking spółek i grup cukrowni w Polsce w sezonie 2001/2002 pod względem wybranych czynników konkurencyjności

Graph 1. Ranking of companies and group of sugar firms in Poland in 2001/2002 season, in terms of chosen competitive factors

Źródło: Opracowanie własne na podstawie [Chudoba 2003].

Source: Own calculation based on [Chudoba 2003].

Był to efekt uzyskania przez nie pierwszych pozycji pod względem produkcji cukru z hektara uprawy buraków, wydajności cukru z buraków cukrowych i zużycia energii oraz drugiego miejsca w zakresie udziału w krajowym rynku cukru i zużycia wody świeżej.

WNIOSKI

Podsumowując analizę sytuacji konkurencyjnej w polskim sektorze cukrowniczym należy stwierdzić, że:

- znajduje się on w trakcie przemian i jego struktura zmierza w kierunku oligopolu,
- wskaźniki koncentracji wskazują, że jest to sektor skoncentrowany, jednak po uwzględnieniu samodzielności cukrowni państwowych w zakresie handlu wskaźniki przyjmują wartości niskie, właściwe dla rynków zdekoncentrowanych,
- ceny cukru, realnie często znacznie niższe niż ceny minimalne lub interwencyjne, przy jednocześnie dużych wartościach wskaźników koncentracji świadczą o słabym poziomie zarządzania i współpracy między przedsiębiorstwami na rynku,

- klienci wywierają silny nacisk i mają wysoką siłę przetargową w stosunku do cukrowni,
- w najbliższych latach nie należy oczekiwać pojawienia się nowych przedsiębiorstw w branży, ale w przypadku dalszych prywatyzacji lub upadłości inwestorzy zagraniczni obecni w Polsce będą zainteresowani zakupem nowych limitów produkcyjnych,
- przedsiębiorstwa zagraniczne w Polsce zajmują najwyższe pozycje w zakresie analizowanych czynników konkurencyjności.

PIŚMIENNICTWO

- Chudoba Ł., 2003: Polski rynek cukru w procesie dostosowań do funkcjonowania w Unii Europejskiej. [w:] Dostosowanie polskiego rynku rolnego do wymogów Unii Europejskiej. Warszawa 2003.
- Cargill Financial Highlights 1998–2002, www.cargill.com/finance/index, 2003.
- Evaluation of the Common Organization of the Markets in the Sugar Sector, NEI, Brussels 2000.
- Gierszewska G., Romanowska M., 2002: Analiza strategiczna przedsiębiorstwa PWE, Warszawa.
- Giffhorn E., Dekeen E., 2000: Wettbewerbfähigkeit der Milchproduktion in Deutschland, Institut für Betriebswirtschaft, Agrarstruktur und ländliche Räume (FAL), Braunschweig.
- Rynek Cukru nr 20/2002, IERiGŻ, Warszawa.
- Rynek Cukru nr 21/2002, IERiGŻ, Warszawa.
- Samuelson W., Marks S., 1998: Ekonomia menedżerska, PWE, Warszawa.
- Ustawa z dnia 15 grudnia 2000 r. O ochronie konkurencji i konsumentów. DzU Nr 122, poz. 1319.
- Ustawa z dnia 21 czerwca 2001 r. (a) O regulacji rynku cukru. DzU Nr 76, poz. 810.
- Woś. A., 2001: Konkurencyjność wewnętrzna rolnictwa. IERiGŻ, Warszawa.
- Wstępny projekt restrukturyzacji Krajowej Spółki Cukrowej S.A. Maszynopis powielony, Toruń 2003.

COMPETITIVE POSITION OF POLISH SUGAR SECTOR

Abstract. In the paper the competition of Polish sugar industry has been presented. The authors have pointed that the sector is very concentrated. There are rather no possibilities to set up new sugar factories next few years. Sugar companies with foreign capital have better competitive position than Polish firms.

Key words: sugar industry, sugar market, competition.

*Bogdan Klepacki, Bogusław Klimczuk, Katedra Ekonomiki i Organizacji Gospodarstw Rolniczych SGGW, 02-787 Warszawa, ul. Nowoursynowska 166, tel. (022) 847 17 82
e-mail: klepacki@alpha.sggw.waw.pl*

ODKRYWANIE LINIOWYCH TRENDÓW W WARTOŚCIACH WZGLĘDNYCH KURSÓW AKCJI Z ZASTOSOWANIEM METODY WNIOSKOWANIA OPARTEJ NA BAZIE PRZYPADKÓW

Andrzej Kluza

Streszczenie. Względne wartości przyrostów cen akcji stanowią wiarygodny sposób porównywania trendów w szeregach czasowych cen akcji giełdowych. Na podstawie jednosesyjnych stóp zwrotu utworzono liniowy wzorzec przebiegu cen akcji. Wykonana adaptacja metody wnioskowania na podstawie bazy przypadków pozwoliła na wyszukiwanie przebiegów cen akcji podobnych do wzorca. Dane empiryczne obejmowały 1130 notowań spółki TP S.A. W rezultacie wykonanych obliczeń wykryto ciągi o zadanej długości wynoszącej od 2 do 7 sesji i zadanej jednosesyjnej stopie zwrotu, podobne do wzorca liniowego, mające określoną wartość funkcji podobieństwa do wzorca.

Słowa kluczowe: odkrywanie trendów, szeregi czasowe, wnioskowanie na podstawie bazy przypadków.

WSTĘP

Do najpopularniejszych metod oceny instrumentów finansowych stosowanych w podejmowaniu decyzji inwestycyjnych należy zaliczyć analizę techniczną, fundamentalną i portfelową. Analiza techniczna stanowi podejście do inwestowania na giełdzie, w którym za jeden z głównych wyznaczników oceny zachowania się rynku przyjmuje się kształtowanie się cen akcji i wolumenu transakcji. Obserwując szeregi czasowe powyższych wskaźników, dokonuje się analiz, aby rozpoznać trendy, punkty zwrotne, w których dochodzi do zmiany tendencji, jak również aby przewidywać przyszłe warianty kształtowania się cen na podstawie ich zachowania historycznego [Pring 1998]. Analizę szeregów czasowych i odkrywanie prawidłowości w przebiegach produktów finansowych zalicza się do nurtu opisowo-prognostycznego metod ilościowych [Krawczak i in. 2000]. Wypracowano wiele metod analizy technicznej, głównie służących do wnioskowania o przyszłych wartościach kursów, przy czym większość z nich nie ma silnego umocowania w teoriach naukowych.

W obszarze badań nad sztuczną inteligencją do analiz instrumentów finansowych używane są różnorakie metody: sieci neuronowe, logika rozmyta i algorytmy genetyczne [Rutkowska 1997, Hellström 1998], wnioskowanie oparte na bazie reguł (Rule-Based Reasoning, RBR) oraz wnioskowanie oparte na bazie przypadków (inaczej wnioskowanie oparte na precedensach, Case-Based Reasoning, CBR) [Kolodner 1993]. Przykładowymi obszarami zastosowania analizy szeregów czasowych i odkrywania wzorców są: prognozowanie na rynku papierów wartościowych [Hellström 1998], odkrywanie plagiatów [Shivakumar 1995], odkrywanie wzorców w łańcuchach białkowych i DNA [Gung Wei 1997].

OPIS METODY

Celem pracy jest zaadaptowanie metody wnioskowania opartego na bazie przypadków do wykrywania ciągów podobnych do wzorca liniowego w szeregach względnych zmian cen akcji spółki notowanej na Warszawskiej Gieldzie Papierów Wartościowych. Zastosowana metoda, opisana wyczerpująco w pracach Kolodner [1993], Lenz i in. [1998], jest względnie nowa w porównaniu do innych metod z obszaru sztucznej inteligencji i o wiele mniej od innych popularna. W monografiach predykcja szeregów czasowych jest często wymieniana w zakresie aplikacji metody CBR. Na podstawie przeglądu publikacji można stwierdzić, że zastosowania metody CBR do analiz instrumentów finansowych są rzadkie [Słade 1991].

Wnioskowanie na podstawie bazy przypadków jest metodą pozwalającą na rozwiązywanie nowych problemów za pomocą sposobów, które okazały się skuteczne w przeszłości, zostały opisane i zachowane. Podstawą wyznaczania rozwiązania jest znajdowanie najbardziej podobnego problemu z przeszłości. Do tego celu służy funkcja podobieństwa. Funkcja ta może być określona na różne sposoby: za pomocą metryki najbliższego sąsiedztwa, może wykorzystywać algorytmy indukcyjne tworzące drzewa decyzyjne, do oceny podobieństwa można używać również logiki rozmytej lub języka zapytań baz danych SQL [Watson 1999].

Szeregi czasowe badanych instrumentów finansowych spełniają niezbędne warunki zastosowania metody CBR [Kolodner 1993]:

- istnieje regularność przebiegów, tzn. ich wartości mieszczą się w określonych granicach i następują po sobie w pewnych interwałach czasowych,
- powtarzalność zjawisk mówi o tym, że przebiegi wartości mają tendencję do powtarzania się co jakiś czas z pewną dokładnością w zakresie wartości i w wymiarze czasu.

ADAPTACJA METODY CBR DO ODNAJDYWANIA TRENDÓW LINIOWYCH DLA WARTOŚCI STÓP ZWROTU

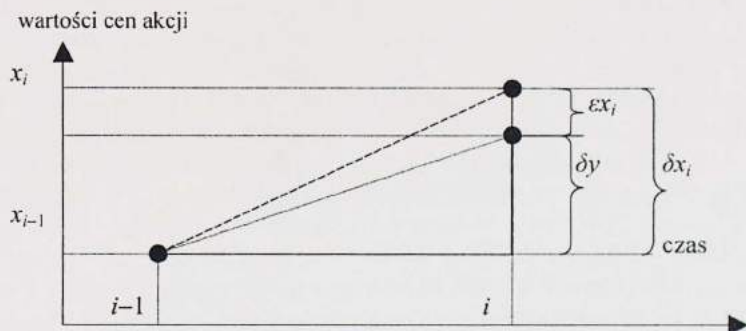
Wartości kursów instrumentów finansowych mierzone w walucie danego kraju są podstawą do oceny poziomu kursów. Z powodu mechanizmu zmiany wartości, występującego na rynku giełdowym, bezwzględne różnice cen instrumentów nie dają jednak

wiarygodnej informacji o wzroście bądź spadku notowań przy porównaniach dwóch instrumentów lub przy porównaniu dwóch odległych od siebie okresów zmian wartości dla jednego instrumentu. Do tego celu używane są metody porównywania wartości względnych lub wartości zlogarytmowanych [Hellström 1998]. Powszechnie używana przez członków społeczności giełdowej jest jednosesyjna wartość stopy zwrotu, definiowana jako $R(i) = (x_i - x_{i-1})/x_{i-1}$, gdzie i to numer sesji, x_i – cena zamknięcia instrumentu na i -tej sesji, $i \in N^+$. Jednosesyjna logarytmiczna wartość stopy zwrotu $R_{\log}(i) = \log(x_i/\log x_{i-1})$ jest natomiast często stosowana w kręgach akademickich. Jednosesyjna wartość względna stopy zwrotu uogólniona na k -tej sesji wynosi $R_k(i) = (x_i - x_{i-k})/x_{i-k}$, $k \in N^+$. Względna k -sesyjna stopa zwrotu może być interpretowana jako k -sesyjny trend dla tego instrumentu.

Podstawowym elementem metody wnioskowania CBR jest przypadek. W szeregu czasowym wartości cen akcji x_i , $i = 1, 2, \dots, n$, j -tym przypadkiem będziemy określać j -ty podciąg, zawierający k wartości względnych różnic $\delta x_j = (\delta x_{j+1}, \delta x_{j+2}, \dots, \delta x_{j+k})$, gdzie $\delta x_j = R(j)$, $k = 1, 2, \dots, n$, $j = 1, 2, \dots, n - k$. Przypadki określone na szeregu czasowym w metodzie CBR są porównywane ze wzorcem, a najbardziej podobne z nich są wyróżniane i sortowane według malejącej wartości funkcji podobieństwa.

W przypadku ustalenia liniowego przebiegu wzorcowego kolejne wartości w wektorze wzorcowym $\delta y_j = (\delta y_1, \delta y_2, \dots, \delta y_k)$ powinny różnić się między sobą o wzorcową wartość względną jednosesyjnego przyrostu δy tak, że $\delta y_l = \delta y$, gdzie $l = 1, 2, \dots, k$. Wartości wzorcowe przyrostu δy możemy dowolnie określać z przedziału, w jakim zmienia się rzeczywiście wartość jednosesyjnej stopy zwrotu dla waloru $\delta y \in [\min(\delta y_i), \max(\delta y_i)]$, $i = 2, \dots, n$. Dla ujemnych wartości δy wzorec prezentuje sobą idealny, k -sesyjny trend malejący.

Podobieństwem lokalnym określamy wartość mówiącą o tym, jak bardzo podobne są do siebie przypadek i wzorec w zakresie jednej cechy. Cechą będziemy określać jednosesyjną stopę zwrotu po i -tej sesji. Błąd jednosesyjnej stopy zwrotu ϵx_i odzwierciedla nieidealną zgodność rzeczywistego przyrostu wartości akcji δx_i w stosunku do założonego przyrostu wzorcowego δy między cenami zamknięcia na sesjach $i-1$ -szej a i -tej. Wartość błędu przyrostu $\epsilon x_i = \delta y - \delta x_i$, dla $i = 2, 3, \dots, n$ (zob. wykres 1).



Wykres 1. Wartość jednosesyjnej stopy zwrotu wartości akcji w stosunku do wzorca
Graph 1. One-session return compared to trend pattern

Źródło: Badania własne, 2003.

Source: Author's research, 2003.

W celu zestandaryzowania błędu przyrostu εx_i wyznaczmy jego maksymalną wartość, którą będziemy traktować jako wartość odniesienia jednosesyjnej stopy zwrotu $\varepsilon x_{MAX} = -\min(\delta x_i) + \max(\delta x_i)$, $i = 2, \dots, n$. Teraz możemy zdefiniować funkcję podobieństwa lokalnego p_i jako opartą na odległości względnej [Richter 1995]:

$$p_i = 1 - \left| \frac{\varepsilon x_i}{\varepsilon x_{MAX}} \right|, \quad i = 2, \dots, n.$$

Zastosowana metoda najbliższego sąsiedztwa mówi, iż dwa obiekty są do siebie najbardziej podobne, gdy odległość między nimi w pewnej metryce jest najmniejsza. Konstrukcja zastosowanej funkcji podobieństwa globalnego jest modyfikacją metryki Hamminga [Lenz i in. 1998]. Podobieństwo globalne dla j -tego przypadku, $j = 2, 3, \dots, n - k$, określimy jako względną sumę podobieństw lokalnych z k kolejnych sesji:

$$SIM(j) = \frac{\sum_{i=1}^k \left(1 - \left| \frac{\varepsilon x_j}{\varepsilon x_{MAX}} \right| \right)}{k}, \quad k = 1, 2, \dots, n.$$

Funkcje podobieństwa zarówno lokalnego, jak i globalnego mogą osiągać wartości z przedziału $[0, 1]$.

OBLICZENIA WYKONANE NA DANYCH EMPIRYCZNYCH

Do obliczeń wykorzystano dane empiryczne określające 1130 wartości notowań cen zamknięcia dla akcji spółki TP S.A. na Warszawskiej Giełdzie Papierów Wartościowych w okresie od 04.01.1999 r. do 16.07.2003 r. Najmniejsza wartość cen akcji spółki wynosiła 10,20 zł, a największa 40,00 zł. Największy spadek wyniósł 3,40 zł, a największy wzrost 3,50 zł. Dla jednosesyjnych stóp zwrotów wartość największa wynosiła 10,71%, najmniejsza $-9,85\%$, wartość odniesienia $\varepsilon x_{MAX} = 20,56\%$. Najmniejsza wartość jednosesyjnej stopy zwrotu, obliczanej metodą logarytmiczną, wyniosła $-0,04506$, największa $-0,04420$.

Obliczenia wykonano przyjmując długość wzorca od 2 do 7 sesji, wzorzec stopy zwrotu $-10,00\%$, $-5,00\%$, $0,00\%$, $5,00\%$, $10,00\%$. Dla tworzenia przypadków wybrano wszystkie 2- do 7-wyrazowe podciągi z 1130 notowań. W trakcie porównania wzorca z przypadkami były obliczane wartości podobieństwa globalnego. Dla każdej kombinacji długość wzorca – wzorzec stopy zwrotu wyznaczono ranking ciągów notowań, rozpoczynając od notowania o największej wartości funkcji podobieństwa globalnego.

Tabele 1 i 2 przedstawiają część rezultatów z wykonanych obliczeń, odpowiednio dla zerowego i pięcioprocentowego idealnego przyrostu sesyjnego. W kolumnach pionowych umieszczono informacje o pięciu ciągach notowań najbardziej podobnych według funkcji podobieństwa globalnego do wzorców o długości 2, 3, 5 i 7 sesji. Dane o ciągach zawierają daty pierwszej sesji oraz wartości funkcji podobieństwa globalnego (SIM) dla każdego ciągu.

Tabela 1. Ciągi notowań najbardziej podobne do wzorca o przyroście 0,00%
 Table 1. One-session return compared to trend pattern

Ranking	Liczba sesji 2		3		5		7	
	data	SIM	data	SIM	data	SIM	data	SIM
1	10-02-2003	1,000	30-08-1999	1,000	05-07-1999	0,993	02-01-2003	0,973
2	06-01-2003	1,000	06-07-1999	1,000	06-01-2003	0,993	31-12-2002	0,973
3	23-06-2000	1,000	07-07-1999	0,994	02-07-1999	0,979	05-06-2002	0,973
4	21-03-2000	1,000	05-07-1999	0,994	05-10-1999	0,977	24-08-1999	0,972
5	07-03-2000	1,000	06-01-2003	0,994	06-07-1999	0,976	04-06-2002	0,970

Źródło: Badania własne, 2003.

Source: Author's research, 2003.

Tabela 2. Ciągi notowań najbardziej podobne do wzorca o przyroście 5,00%
 Table 2. One-session return compared to trend pattern

Ranking	Liczba sesji 2		3		5		7	
	data	SIM	data	SIM	data	SIM	data	SIM
1	02-11-2000	0,975	02-11-2000	0,935	20-03-2003	0,897	04-10-2001	0,895
2	13-12-2000	0,973	12-12-2000	0,927	20-08-1999	0,896	09-11-1999	0,874
3	13-11-2001	0,966	20-08-2001	0,927	18-08-1999	0,896	10-11-1999	0,864
4	25-09-2001	0,961	10-10-2001	0,923	19-08-1999	0,890	08-11-2001	0,861
5	26-07-2002	0,959	17-11-1999	0,923	19-03-2003	0,887	11-12-2000	0,850

Źródło: Badania własne, 2003.

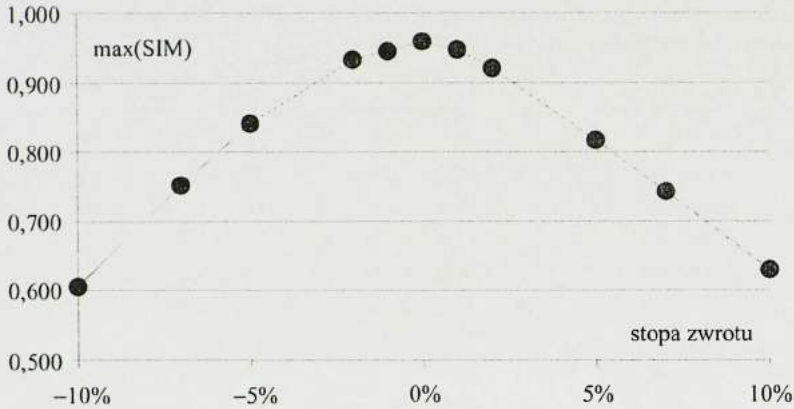
Source: Author's research, 2003.

Z danych zawartych w tabelach 1 i 2 wynika, że największe wartości podobieństwa globalnego otrzymywane były dla ciągów o najmniejszych długościach. Większe wartości podobieństwa globalnego dla ciągów krótszych oznaczają, że wśród ciągów krótszych można znaleźć ciągi znacznie bardziej podobne do wzorca liniowego niż wśród ciągów o większej długości.

Zależność widoczna na wykresie 2, na którym przedstawiono największe uzyskane wartości podobieństwa dla ciągów 20. sesji, wskazuje na to, iż im bliższa zeru jest wzorcowa stopa zwrotu, tym bardziej podobne do wzorca przypadki można odnaleźć.

Wykres 3 przedstawia pięć 7-sesyjnych ciągów stóp zwrotu, najbardziej podobnych do wzorca liniowego o przyroście 0,0% ze wszystkich badanych ciągów w zakresie. W legendzie wykresu zamieszczono numer ciągu w klasyfikacji od najbardziej podobnego do wzorca, datę pierwszej sesji ciągu oraz wartość podobieństwa globalnego dla tego ciągu. Wykres 3 przedstawia ciągi o stopie zwrotu najbardziej podobnej do 5,0%.

Wykres 5 ukazuje bezwzględne przyrosty cen akcji dla ciągów, których wykresy stóp zwrotu pokazuje wykres 4. Mimo iż na pierwszy rzut oka przebiegi z wykresu 4 wyglądają na nieuporządkowane, to na wykresie 5 widoczna jest, wykryta w obliczeniach, zdecydowana tendencja wzrostowa. Między pierwszym a piątym w klasyfikacji ciągiem można zauważyć różnicę w stopniu nieliniowości, różnica wartości podobieństwa między nimi sięga ok. 5%.

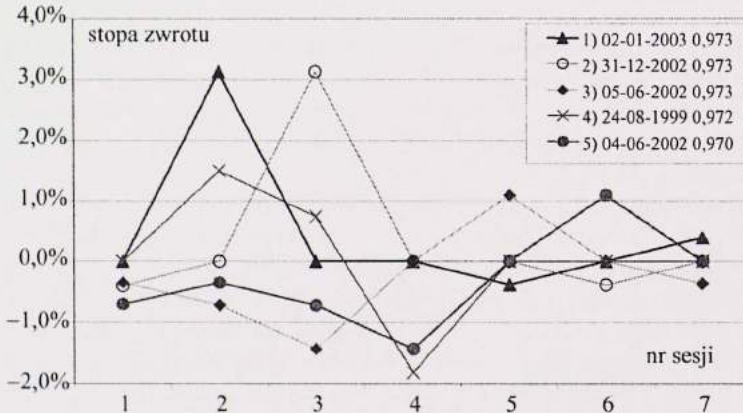


Wykres 2. Zależność wartości maksymalnego prawdopodobieństwa globalnego od założonej idealnej stopy zwrotu dla liniowego wzorca 20-sesyjnego

Graph 2. Dependence of maximal 20-sessional sequence global similarity value on set ideal return

Źródło: Badania własne, 2003.

Source: Author's research, 2003.

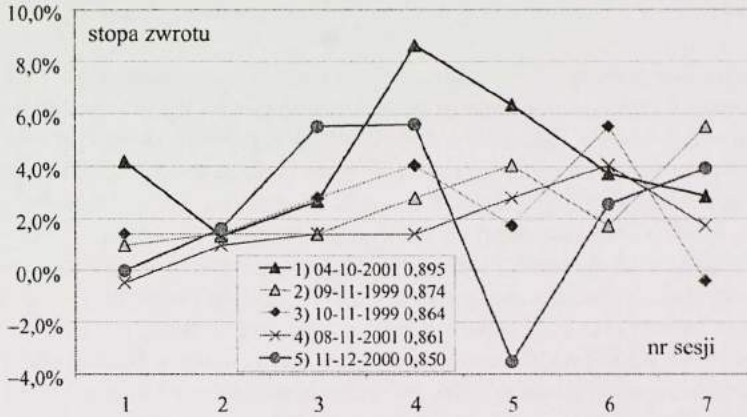


Wykres 3. Odkryte ciągi wartości jednosesyjnych stóp zwrotów, najbardziej podobne do 7-sesyjnego wzorca o przyroście 0,00%

Graph 3. Discovered sequences of one session returns, most similar to the pattern of 7-sessions 0.00% increase

Źródło: Badania własne, 2003.

Source: Author's research, 2003.

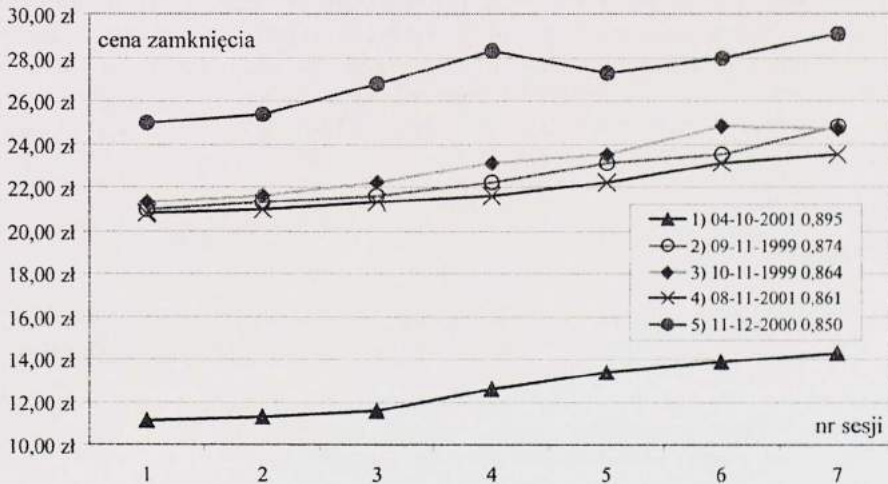


Wykres 4. Odkryte ciągi wartości jednosesyjnych stóp zwrotów, najbardziej podobne do 7-sesyjnego wzorca o przyroście 5,00%

Graph 4. Discovered sequences of one session returns, most similar to the pattern of 7-sessions 5.00% increase

Źródło: Badania własne, 2003.

Source: Author's research, 2003.



Wykres 5. Odkryte 7-sesyjne ciągi wartości akcji, najbardziej podobne do wzorca stopy zwrotu o przyroście 5,00%

Graph 5. Discovered sequences of session close values, most similar to the pattern of 7-sessions 5.00% increase

Źródło: Badania własne, 2003.

Source: Author's research, 2003.

WNIOSKI

Zastosowanie metody CBR cechuje się dużą efektywnością, co potwierdziły mało skomplikowane i szybkie obliczenia na danych empirycznych z zastosowaniem utworzonej funkcji podobieństwa, dające konkretne wartości liczbowe podobieństwa do wzorca.

Ustalenie podczas obliczeń zerowego przyrostu dla wzorca stopy zwrotu dawało odszukiwanie notowań o najmniejszych wzrostach i spadkach cen jednocześnie. Kolejno wzorzec o stopie zwrotu ustalonej na wartość najmniejszą z występujących w szeregu czasowym wyznaczał okresy największych spadków, a wzorzec o ustalonej maksymalnej stopie zwrotu wyznacza wzrosty największe. W każdym jednak przypadku rezultaty obliczeń, a zwłaszcza rankingi ciągów notowań zależą od ustalonej metryki.

Mając na względzie to, iż liniowa zależność występująca w funkcji podobieństwa lokalnego prawdopodobnie słabo odróżnia wartości wzrostów istotnie różne od wzorca, można zweryfikować zaostrenie kryterium wyszukiwania przebiegów przez zastosowanie funkcji podobieństwa lokalnego, opartej na kwadracie różnicy wartości zwrotu [Richter 1995].

Wartości wektora wzorcowego tworzą liniowy trend wzorcowy. Można również zastosować dowolną inną funkcję, aby odkrywać przebiegi do niej podobne, np. mogą być to szeregi uznawane w analizie technicznej jako wzorce zachowań kursów.

Wykrywanie podobieństw dwóch różnych szeregów czasowych, np. cen akcji dwóch spółek, może dać istotne informacje, w których odcinkach czasowych przebiegi te miały podobne do siebie wartości. Podobieństwo może istnieć jednak nie tylko w rozumieniu wartości bezwzględnych, może się ono ujawniać w porównaniach przebiegów wartości względnych albo przy porównaniach przebiegów przeskalowanych w dziedzinie czasu lub wartości cen akcji. Innym zastosowaniem może być badanie pewnego rodzaju funkcji samopodobieństwa ciągu cen akcji dla dwóch okresów w obrębie notowań tej samej spółki. Na podstawie wartości historycznych notowań cen akcji, za pomocą opracowanej adaptacji metody CBR, można wysnuwać hipotezy o przyszłych przebiegach wartości cen akcji.

PIŚMIENNICTWO

- Gung Wei Chirn, 1997: Pattern discovery in sequence databases: algorithms and applications to DNA/protein classification. Thesis, Department of Computer and Information Science, New Jersey Institute of Technology, Newark.
- Hellmström K., 1998: Predicting the Stock Market, Technical Report IMA-TOM-1997-07, Department of Mathematics and Physics, Mälardalen University, Sweden.
http://www.ima.mdh.se/tom/tom-prints/print-ima_tom-1997_07.ps
- Kolodner J., 1993: Case-Based Reasoning. Morgan Kaufman Publishers Inc. San Francisco, CA.
- Krawczak M., Miklewski A., Jakubowski A., Konieczny P., 2000: Zarządzanie ryzykiem inwestycyjnym, wybrane zagadnienia. Polska Akademia Nauk, Instytut Badań Systemowych.
- Lenz M, Bartsch B, Burkhard H-D., Wess S. (red.), 1998: Case-Based Reasoning Technology, From Foundations to Applications. Lecture Notes in Computer Science, Springer, Heidelberg.
- Pring J.M., 1998: Podstawy analizy technicznej. WIG Press, Warszawa.

- Richter M., 1995: The Knowledge Contained in Similarity Measures. Invited talk at ICCBR'95, Portugal. <http://www.cbr-web.org/documents/Richtericebr95remarks.html>.
- Rutkowska D., Piliński M., Rutkowski L., 1997: Sieci neuronowe, algorytmy genetyczne i systemy rozmyte. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Shivakumar N., Garcia-Molina H., 1995: SCAM: A copy detection mechanism for digital documents. 2nd Annual Conference on the Theory and Practice of Digital Libraries, Austin, TX.
- Slade S., 1991: Case-based Reasoning for Financial Decision Making. First International Conference on Artificial Intelligence Applications on Wall Street, New York, NY.
- Watson I., 1999: Case-based reasoning is a methodology not a technology. Knowledge-Based Systems 1999; 4: 303-308.

LINEAR TREND DISCOVERY IN STOCK RETURNS USING ARTIFICIAL INTELLIGENCE CASE-BASED METHOD

Abstract. Relative values are reliable stock comparison tool. A stock value linear pattern was created, basing on one session return rate. Adaptation of Case-Based Reasoning method was developed for discovering sequences of session return rates, most similar to the linear pattern. The used local and global similarity functions were described. Empirical data covered 1130 close values of a Polish stock market main telecommunication company share. Two to seven session long session sequences, with highest similarity to linear model pattern with given increment value were discovered in the calculations.

Key words: trend discovery, time series, Case-Based Reasoning.

*Andrzej Kluza, Katedra Ekonometrii i Informatyki, Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie, ul. Nowoursynowska 161, 02-787 Warszawa
ak@pancake.sggw.waw.pl*

POSTAWY KONSUMENTÓW WOBEC PRODUKTÓW MARKOWYCH ORAZ PODOBNYCH DO MARKOWYCH

Iwona Kowalczuk, Krystyna Żelazna

Streszczenie. W artykule zaprezentowano rozważania na temat roli marki jako czynnika warunkującego zachowania nabywcze konsumentów. Szczególną uwagę zwrócono na takie zagadnienia, jak wartość (kapitał) marki oraz jej wpływ na postępowanie konsumenta w poszczególnych fazach procesu decyzyjnego. Następnie, na podstawie badań empirycznych, przedstawiono znaczenie marki na tle innych determinantów wyboru produktów. W związku z nasilającym się zjawiskiem naśladownictwa produktów markowych zaprezentowano teoretyczną charakterystykę problemu (sposoby i źródła naśladownictwa), a następnie wyniki badań, obrazujące stosunek polskich konsumentów do produktów podobnych do markowych.

Słowa kluczowe: marka, produkt, zachowanie konsumenta.

WSTĘP

W gospodarce rynkowej marka jest jednym z podstawowych czynników wyboru produktu przez nabywcę. Podstawową funkcją marki jest odróżnienie produktu firmy od oferty konkurencji. Znakowanie powoduje tzw. psychologiczne różnicowanie produktu. Oznacza to, że nawet gdy produkty wykazują znikome różnice funkcjonalne i jakościowe, marka indywidualizuje ich postrzeganie przez konsumentów [Altkorn 1999]. Oprócz funkcji identyfikacyjnej, marka pełni funkcję gwarancyjną, polegającą na zobowiązaniu się producenta do utrzymania produktu danej marki na odpowiednim poziomie. Z kolei funkcja promocyjna marki oznacza, że marka jest narzędziem promocji i powinna przyciągać uwagę konsumentów oraz zachęcać ich do zakupu. Dodatkowo marka ułatwia podejmowanie decyzji nabywczych, a także jest źródłem satysfakcji i pozwala na auto-prezentację.

W literaturze pojęcie „marka” występuje w wielu znaczeniach i jest różnie definiowane.

Według Musiałkiewicza [2001], „marka” jest znakiem firmowym, typowym dla danego produktu lub grupy produktów, mającym postać znaku graficznego (logo) lub nazwy.

American Marketing Association definiuje markę w następujący sposób: „...marka to nazwa, termin, symbol, wzór lub ich kombinacja stworzona w celu identyfikacji dóbr lub usług sprzedawcy i wyróżnienia ich spośród konkurencji”.

Zgodnie z obowiązującą w Polsce ustawą o znakach towarowych z 1985 r., znakiem towarowym (legalne określenie marki w polskich przepisach prawnych) jest każdy znak, służący odróżnieniu towarów lub usług określonego przedsiębiorstwa od towarów lub usług tego samego rodzaju innych przedsiębiorstw, przy czym ustawa wyraźnie stwierdza, że: „...znakiem towarowym może być w szczególności wyraz, rysunek, ornament, kompozycja kolorystyczna, forma plastyczna, melodia lub inny sygnał dźwiękowy bądź zestawienie tych elementów”.

W opinii Kall [2001] marka stanowi kombinację produktu fizycznego, jego nazwy, opakowania, reklamy oraz towarzyszących im działań z zakresu dystrybucji i ceny, która odróżniając ofertę danego „marketera” od ofert konkurencyjnych, dostarcza konsumentowi wyróżniających korzyści funkcjonalnych i/lub symbolicznych, dzięki czemu tworzy lojalne grono nabywców i umożliwia tym samym osiągnięcie wiodącej pozycji na rynku.

Bardzo szeroko pojęcie marki rozumie Kotler [1994]. Według jego koncepcji, marka może mieć aż sześć znaczeń: cechy, korzyści, wartości, kultura, użytkownik, osobowość. Najtrwalszymi wyróżnikami marki spośród wyżej wymienionych są: wartość, kultura i osobowość, na nich bowiem opiera się tożsamość marki.

SKŁADOWE KAPITAŁU MARKI

Wartość marki, inaczej określana mianem kapitału marki, to zbiór aktywów i pasywów związanych z marką, jej nazwą i symbolem, które dodają jakąś wartość do oferowanego produktu.

Aktywa (zalety, zasoby) i pasywa (obciążenia), stanowiące podstawę kapitału marki, mogą się różnić zależnie od sytuacji konkretnej firmy. Można je pogrupować w pięć uniwersalnych kategorii [Boruc, 1998]:

- 1) świadomość nazwy marki,
- 2) oczekiwania jakości, jaką obiecuje i gwarantuje marka,
- 3) skojarzenia z marką,
- 4) lojalność klientów wobec marki,
- 5) inne zalety, tj.: patenty, znaki towarowe, serwis, kanały dystrybucji, obsługa klienta.

Szczególą funkcję wśród wymienionych powyżej kategorii pełni stopień świadomości marki, ponieważ stanowi zdolność potencjalnego klienta do rozpoznawania lub przypomnienia w jego świadomości istnienia marki. Wśród kategorii świadomości marki wyróżniamy markę obecną (tzw. pierwsze skojarzenie), markę znaną, rozpoznawaną i nieznaną.

Znaczącym składnikiem wartości marki, który może przesądzić o jej powodzeniu na rynku, jest także jakość marki postrzegana przez nabywcę. Jakość ta różni się od obiektywnej jakości, gdyż jest budowana na wrażeniu nabywcy, nie zaś na jakości składników, stosowaniu norm jakościowych lub koncepcji „zero defektów”.

Postrzegana przez konsumenta jakość różni się też od satysfakcji (zadowolenia) z niej. Nabywca może mieć stosunkowo niewielkie oczekiwania wobec marki i dlatego odczuwany przez niego poziom satysfakcji wynikający z jej posiadania i użytkowania jest wysoki.

Ważnym czynnikiem wyboru określonej marki przez konsumentów jest sposób jej postrzegania i wynikające z niego skojarzenia. Każdy klient postrzega markę inaczej, może mieć w stosunku do niektórych bardziej złożone i bogate skojarzenia. Bogactwo to może przyspieszać tempo reakcji na markę, wpływać na emocje i rzutować na wrażliwość cenową. Proces nabywania skojarzeń związanych z określoną marką ma ważne implikacje dla koncepcji marketingu i natury konkurencji. Jeżeli klienci wiedzą, czego chcą, to tworzą rodzaj percepcyjnych skal, przez pryzmat których postrzegają marki.

W sytuacji zadowolenia z zakupionej marki pojawia się duża szansa na ponowienie jej zakupu, a zachowanie to prowadzi do lojalności wobec marki. Posiadanie grona lojalnych klientów jest jednym z wyznaczników silnej marki.

Lojalność różni się od innych składników wartości marki tym, że jest ściślej związana z bezpośrednim doświadczeniem z użytkowania produktu. Lojalność wobec marki rodzi się dopiero po zakupie i użyciu produktu. Pozostałe elementy wartości marki, tj. świadomość marki, asocjacje oraz postrzegana jakość, mogą się odnosić do marek niekupionych przez klienta.

W ostatnich latach obserwuje się trend osłabienia zjawiska przywiązania do marki, zwiększa się natomiast skłonność konsumentów do zmieniania marek. Konsumentom coraz częściej kupują na przemian różne marki. Jest to spowodowane przede wszystkim poszukiwaniem przez konsumentów różnorodności, brakiem zadowolenia z markowych produktów, powszechną dostępnością produktów oznaczonych markami własnymi oraz produktów podobnych do markowych.

MARKA JAKO DETERMINANTA ZACHOWAŃ KONSUMENTÓW

Marka oddziałuje na zachowania konsumentów na każdym etapie procesu decyzyjnego. Proces ten zaczyna się od uświadomienia i rozpoznania przez konsumenta potrzeby posiadania produktu. W zależności od pilności potrzeby, sytuacji finansowej konsumenta, siły przekonania do zakupu lub dostrzeganego ryzyka, konsument może dokonać zakupu natychmiast bądź też, co bardziej prawdopodobne, zdecydować się na zakup po przejściu przez pozostałe etapy procesu decyzyjnego. Etap poszukiwania informacji rozpoczyna się w świadomości konsumenta, który, aby dokonać wyboru, przywołuje z pamięci informacje dotyczące znanych mu bezpośrednio lub pośrednio marek, dokonując projekcji ich wizerunków. W sytuacji, gdy zbiór posiadanych przez niego wiadomości jest niewystarczający, poszukuje on informacji ze źródeł zewnętrznych, tj. marketingowych (reklama, promocja sprzedaży itp.), publicznych (artykuły w prasie, audycje telewizyjne i radiowe), personalnych formalnych (sprzedawcy, specjaliści) i nieformalnych (znajomi, rodzina). Następnym krokiem jest wybór spośród rozważanego zbioru marek tej, która z punktu widzenia różnych kryteriów w subiektywnej ocenie konsumenta jest najbardziej użyteczna. Największe prawdopodobieństwo zakupu dotyczy marki, która cechuje się silnym i pozytywnym wizerunkiem. Po dokonaniu zakupu wybrana marka

podlega ocenie podczas użytkowania. Analizie zostaje poddany stopień, w jakim marka spełnia oczekiwania konsumenta. Konsekwencją odczucia satysfakcji jest wzrost skłonności do zakupu przy następnym odczuciu potrzeby. W efekcie powtarzalności zakupów i związanego z nimi odczucia zadowolenia wykształca się wspomniana wcześniej lojalność konsumenta wobec marki, która sprawia, iż nie tylko staje się on stałym nabywcą produktów nią sygnowanych, ale także wyraża pozytywne opinie o nich i zachęca do zakupu osoby ze swojego otoczenia. Przeciwna reakcja ma miejsce w sytuacji, gdy podczas użytkowania nastąpi dysonans pomiędzy oczekiwaniami a stanem realnym. W takim przypadku spodziewać się należy odrzucenia marki przez konsumenta, a dodatkowo może on być źródłem negatywnych opinii o niej.

Badania empiryczne dowodzą wpływu marki na zachowania konsumentów. Z danych uzyskanych przez Karcz i Kędzior [cyt. za Figiel 2000] wynika, iż jeśli chodzi o dobra trwałego użytku, to marka jest najważniejszym czynnikiem wyboru i wyprzedza w hierarchii istotności takie uwarunkowania, jak jakość, cena oraz cechy użytkowe. W przypadku chemii i kosmetyków znaczenie marki okazało się być nieco mniejsze – uplasowała się ona na trzecim miejscu, po jakości i cenie. Najmniejszy wpływ na decyzje nabywcze konsumentów ma marka w odniesieniu do żywności – jest ona mniej ważna niż cena, jakość, przyzwyczajenie, bardziej zaś istotna od cech użytkowych towaru, kraju pochodzenia, opakowania i mody.

Potwierdzeniem zaobserwowanego przez Karcz i Kędzior dużego znaczenia marki przy zakupie dóbr trwałych są wyniki badania przeprowadzonego przez Garczarczyka [1998], które dotyczyło uwarunkowań decyzji nabywczych konsumentów w zakresie dóbr wyposażenia mieszkań. Na tej podstawie zauważono, iż jeżeli chodzi o sprzęt zmechanizowany, to marka plasuje się na drugim miejscu w hierarchii uwarunkowań wyboru zaraz po cenie. W przypadku sprzętu elektronicznego marka jest najważniejszym czynnikiem wyboru, jeśli zaś chodzi o wykładziny i dywany, to istotność marki jest najniższa, uplasowała się ona bowiem dopiero na czwartym miejscu po wyglądzie, cenie i jakości. W przypadku wszystkich omawianych grup produktów marka okazała się najbardziej istotna dla osób z wyższym wykształceniem i w średnim wieku, prowadzących własną działalność gospodarczą, a wpływ marki na decyzje nabywcze konsumentów rośnie wraz ze wzrostem dochodów, posiadanych zasobów dóbr trwałych oraz wielkością mieszkania.

Jeżeli chodzi o produkty żywnościowe, to, jak zauważyły Karcz i Kędzior, wpływ marki na decyzje konsumentów o ich zakupie nie jest tak istotny, jak w przypadku dóbr trwałych, kosmetyków czy artykułów chemii gospodarczej. Spostrzeżenie to zostało potwierdzone przez innych autorów. Na przykład, zdaniem Figla [2000], najważniejszymi czynnikami branymi pod uwagę przez konsumentów w procesie podejmowania decyzji o zakupie żywności są cena (kieruje się nią 64% badanych), jakość (60%), przyzwyczajenie (49%) oraz marka i producent (30%).

Również z badań przeprowadzonych przez Rachocką [2000], dotyczących zakupu dóbr codziennego użytku, do których należy przede wszystkim żywność, wynika, iż głównym kryterium podejmowania decyzji jest cena, którą wskazało aż 71% ogółu badanych. Oprócz ceny, ważnymi czynnikami wyboru okazały się być także: jakość (54%), cechy użytkowe (ponad 50%), przyzwyczajenie (31% wskazań), marka i produ-

cent (21% wskazań), miejsce zakupu i krajowe pochodzenie towaru (po 17%), moda (3%) i opakowanie (2%).

Z badań Jaworskiej [2002] wynika, iż mimo powszechnego nabywania przez respondentów markowej żywności, wpływ marki na ich decyzje nabywcze uznać należy za umiarkowany i uzależniony w dużej mierze od grupy asortymentowej produktów żywnościowych. Największe znaczenie marki przy dokonywaniu wyborów rynkowych dotyczy takich produktów, jak kawa i herbata, słodczyce oraz napoje bezalkoholowe, czyli produktów, których rynki cechuje występowanie silnych marek o zróżnicowanej tożsamości. Również poziom lojalności wobec marki w obrębie wymienionych grup produktów należy uznać, na podstawie deklaracji badanych, za najwyższy. Charakterystyczne jest, iż mimo rosnącej powszechności stosowania w przypadku produktów żywnościowych marek własnych sieci handlowych, zainteresowanie respondentów towarami nimi sygnowanymi nie jest duże i wynika przede wszystkim z ich niskiej ceny.

Stopień postrzegania istotności marki podczas zakupu żywności związany jest z takimi cechami demograficzno-ekonomicznymi, takimi jak płeć, wiek, wykształcenie i dochód. Kobiety zdecydowanie powszechniej twierdzą, iż marka ma wpływ na ich decyzje nabywcze, mężczyźni natomiast częściej deklarują lojalność wobec marki. Jeżeli chodzi o wpływ wieku badanych na ich stosunek wobec marki, to jej znaczenie jest największe dla skrajnych wiekowo grup respondentów, tj. osób w wieku do 20 lat oraz ludzi starszych. Stwierdzono także pozytywną korelację między wykształceniem i dochodami a postrzeganiem istotności wpływu marki na decyzje nabywcze w zakresie produktów żywnościowych.

Z kolei z badań zrealizowanych przez Sajdakowską i Gutkowską [2001] na rynku produktów żywnościowych wynika, że żywność staje się coraz częściej produktem, przy którego wyborze konsument zwraca uwagę na markę – gwarancję odpowiedniej jakości. Wśród preferowanych przez badane osoby polskich oraz zagranicznych marek żywności wymieniane były najczęściej: Danone, Coca-Cola, Knorr, Nestlé, Hochland, Wedel, Winiary, Hortex, Bakoma, Pudliszki.

Zbliżone dane uzyskała Jaworska [2002], według której do najbardziej znanych (znajomość spontaniczna) polskim konsumentom marek żywności należą: Danone, Winiary, Bakoma, Knorr, Nestlé i Pudliszki.

Nieco inne wyniki uzyskała Górską-Warsewicz [2000], badając znajomość marek produktów żywnościowych oraz lojalność konsumentów wobec marek różnych grup produktów spożywczych. Wśród najbardziej znanych marek wymieniane były: Danone, Wedel, Jacobs, Hortex oraz Coca-Cola. Jeżeli natomiast chodzi o lojalność konsumentów, przeprowadzone przez Górską-Warsewicz badanie wykazało, że największy odsetek osób wybierających zawsze produkty tej samej marki wystąpił w odniesieniu do jogurtów. Kolejne pozycje, jeżeli chodzi o lojalność nabywców wobec marki, zajęły takie grupy produktów, jak kawa, gotowe dania w proszku oraz mleko UHT.

Problemem lojalności konsumentów wobec marki zajęła się także Nowak [1999]. Uzyskane przez nią wyniki wskazują, że aż 63% Polaków stale kupuje tę samą markę płynu do mycia naczyń. Spośród produktów żywnościowych najwięcej lojalnych konsumentów znajduje kawa (56%). Polscy konsumenci są najmniej lojalni wobec marki mydła (39%) i proszku do prania (37%).

SPOSOBY IMITACJI PRODUKTÓW MARKOWYCH

Jak wynika z powyższych rozważań, wpływ marki na zachowania konsumentów jest znaczący, co przekłada się w istotny sposób na wyniki ekonomiczne wytwórców markowych produktów. Nic więc dziwnego, że image znanej marki kusi nieuczciwych producentów, chcących skorzystać z sukcesu rynkowego markowego pierwowzoru. Przedsiębiorstwa mające silną markę muszą się liczyć z ryzykiem jej podrabiania. Trudności z wykreowaniem własnej marki, brak odpowiednich funduszy oraz umiejętności czy wreszcie brak gwarancji, że stworzona marka odniesie sukces rynkowy, sprawia, iż pokusa skopiowania czyjegoś znaku towarowego jest wielka. Nieuczciwi przedsiębiorcy oznaczają swoje wyroby w sposób ludzako podobny do popularnych marek, próbując w ten sposób podszyć się pod dobre imię tych ostatnich. Nie zapewniając jednak odpowiednio wysokiej jakości, rozczarowują nabywców, przekonanych o zakupie oryginalnego produktu.

Można wyróżnić trzy podstawowe sposoby wykorzystania renomy znanych marek [www.promarka.pl]:

- podrabianie produktów i znaków towarowych,
 - wykorzystanie powszechnie znanych marek i nazw do oznaczania produktów z innych grup towarowych,
 - oferowanie produktów podobnych, imitujących opakowania i znaki towarowe znanych produktów i marek.
- Wizerunek popularnych marek wykorzystują najczęściej:
- mali lub średni lokalni wytwórcy, których nie stać na promocję własnych marek; ich produkty pojawiają się zazwyczaj na rynkach lokalnych, w małych sklepach lub na bazarach; skala tego zjawiska jest trudna do oszacowania, gdyż imitacje pochodzące z tego źródła pokazują się na rynku sezonowo, a ich producenci często zmieniają profil produkcji lub znikają z rynku;
 - wielkie sieci handlowe, wprowadzając do swoich sklepów produkty oznaczone tzw. marką własną bądź marką handlową; marki handlowe są markami należącymi do przedsiębiorstw handlu detalicznego lub hurtowego i dotyczą produktów sprzedawanych wyłącznie przez te przedsiębiorstwa lub pod ich bezpośrednią kontrolą, są więc oznaczeniami produktów, zleconych do wykonania producentom i rozprowadzanych następnie wyłącznie w jednostkach danej sieci handlowej; marką handlową mogą być objęte wszystkie produkty w sklepie, ich część lub tylko wybrane kategorie; zjawisko wykorzystania marek handlowych może ulec nasileniu z uwagi na ekspansję sieci handlowych i ich dążenie do koncentracji;
 - sklepy dyskontowe, wprowadzając do swoich sklepów zamawiane przez siebie tanie produkty i stosując strategie wprowadzanie klientów w błąd przez oferowanie im tanich produktów, wykonanych na zlecenie sieci, w opakowaniach przypominających wyroby markowe;
 - wytwórcy produktów, których promocja jest zakazana lub ograniczona (np. alkohol).

Według Urbanka [2002], najczęstsze formy podrabiania znanych marek to: imitacja, polegająca na skopiowaniu wyrobu i naniesieniu na niego odpowiednich oznaczeń marki, naśladownictwo, czyli oznaczanie wyrobów identyfikatorami ludzako podobnymi do znanej marki oraz przejęcie pierwszeństwa we własności marki na danym terenie,

które możliwe jest w krajach, w których prawo zezwala na hurtową rejestrację różnych marek. W ten sposób dowolna osoba może zarejestrować w swoim imieniu wiele znanych marek, a następnie odsprzedać prawa do ich użytkowania firmie zainteresowanej produkowaniem fałszywych produktów lub firmie będącej pierwotnym właścicielem marek, gdy ta zdecyduje się na wejście do danego kraju.

POSTAWY KONSUMENTÓW WOBEC PRODUKTÓW PODOBNYCH DO MARKOWYCH

Wyniki badań przeprowadzonych przez Kwiatkowską [2003] wskazują, iż pojęcie produktu podobnego do markowego znane jest zdecydowanej większości konsumentów (91,9%), jednak rozumienie tego pojęcia nie jest jednoznaczne. Aż 88,6% badanych za produkt podobny do markowego uważa odwzorowanie produktu oryginalnego, 86,1% twierdzi, że wystarczy podrobienie nazwy marki i jej logo, a 70,9% uważa, iż już odwzorowanie opakowania sprawia, że produkt staje się imitacją.

Jeżeli chodzi o powszechność występowania produktów podobnych, to ponad połowa badanych (53%) twierdzi, iż spotyka się z tym zjawiskiem często, blisko 40% – bardzo często, 5,3% – rzadko, a tylko 2,6% – bardzo rzadko.

Wśród produktów podobnych do markowych do najczęściej występujących należą kosmetyki (97,4%), odzież sportowa (94,7%), płyty kompaktowe, DVD, kasety (92,1%), sprzęt AGD (89,5%) oraz środki chemii gospodarczej (86,8%).

Najczęściej produkty podobne do markowych oferowane są na bazarach (94,5%) oraz w sklepach wielkopowierzchniowych (61,8%). Poza tym, zdaniem respondentów, imitacje produktów markowych można nabyć w ramach sprzedaży obnośnej (57,9%), w centrach handlowych (52,6%), w sprzedaży ulicznej (50%). Badani spotkali się z nimi również korzystając z oferty sklepów internetowych (28,9%) oraz ze sprzedaży wysyłkowej (21%).

Do nabycia produktu podobnego do markowego przyznało się 84,2% ankietowanych. Ponad połowa z nich została wprowadzona w błąd – nabywając produkt sądzili, iż kupują towar markowy. Pozostała część konsumentów świadomie sięgnęła po produkt podobny, przy czym zdecydowanie najistotniejszym powodem takiej decyzji była chęć wypróbowania nowego produktu (90,6%). Drugim co do istotności motywem skłaniającym respondentów do zakupu produktów imitujących towary markowe była ich powszechna dostępność (78,1%), trzecim zaś niska cena (68,7%). Wpływ ceny na decyzje konsumentów dotyczące zakupu produktów podobnych potwierdzają badania Kopczewskiej [2003], według których cena jest podstawową determinantą wyboru produktów podobnych.

Również Korneluk [2002], badając stosunek Polaków do produktów sygnowanych markami własnymi pośredników handlowych, stwierdziła, iż podstawowym powodem kupowania tego typu produktów jest niska cena (80%) oraz brak przywiązania do innych marek (30%). Zbliżone wyniki uzyskała Krysiak [2002], według której konsumenci „raczej rzadko” nabywają produkty sygnowane markami handlowymi i czynią to głównie z powodu ich niskiej ceny (56%) oraz braku lojalności wobec marek producentów (22%).

Opinia respondentów na temat produktów imitujących dobra markowe nie jest jednoznaczna. Wprawdzie blisko 50% twierdzi, że ich jakość jest zdecydowanie gorsza od jakości produktów oryginalnych, ale około 40% nie potrafi sprecyzować swojej opinii na ten temat, a 3,5% uważa, że są one lepszej jakości od produktów markowych. Jeżeli chodzi natomiast o percepcję cen produktów podobnych, to 51,2% badanych uważa je za tanie i bardzo tanie, w opinii 10,1% produkty te są drogie, 23,4% uważa ich ceny za przeciętne, a 15,6% deklaruje, iż nie zwraca uwagi na ceny.

Z zaprezentowanych danych wynika, iż decyzja o zakupie produktu podobnego to najczęściej rezygnacja z jakości na rzecz przystępnej ceny. Czy efekt takiego wyboru satysfakcjonuje konsumentów?

Z badań przeprowadzonych przez Kwiatkowską [2003] wynika, iż niezadowolenie z podjętej decyzji zakupu deklaruje 52,7% badanych, umiarkowanie zadowolonych jest 32,7% respondentów, a bardzo zadowolonych 14,6% nabywców. Blisko 30% badanych deklaruje, iż w efekcie nabytego doświadczenia nigdy więcej nie zdecyduje się na zakup produktów podobnych do markowych, 21,8% twierdzi, że będzie je nabywać sporadycznie, a jedynie 10% jest skłonnych systematycznie korzystać z tego typu oferty.

Konsumenci dość krytycznie oceniają sam proceder podrabiania produktów markowych. Według Kwiatkowskiej [2003], 81% respondentów jest zdania, że produkcja i dystrybucja produktów podobnych do markowych jest niekorzystna dla producentów i sprzedawców wyrobów oryginalnych, gdyż zagraża tożsamości znanych marek. Blisko 56% ankietowanych uważa takie postępowanie za wprowadzanie w błąd konsumentów. Korzyści we wprowadzaniu do obrotu produktów podobnych dostrzega 19% badanych, argumentując swoją opinię większym wyborem i niższymi cenami.

PRAWNA OCHRONA MARKI W POLSCE

Polskie prawo (Ustawa o znakach towarowych, przepisy kodeksu cywilnego, Ustawa o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji, Ustawa o prawie autorskim i prawach pokrewnych) oraz system jego egzekucji nie chroni w pełni producentów przed produktem podobnym. Muszą oni radzić sobie sami, mając do wyboru niżej omówione środki zaradcze.

Rejestracja znaku towarowego. W Polsce można zarejestrować markę, która staje się wówczas znakiem towarowym, zastrzeżonym w Urzędzie Patentowym. Według obowiązujących w naszym kraju przepisów prawnych, rejestracji może podlegać jedynie taka nazwa firmy lub produktu, która charakteryzuje się następującymi cechami: ma dostateczne znamiona odróżniające, nie jest sprzeczna z obowiązującym prawem lub zasadami współżycia społecznego, nie narusza cudzych spraw osobistych lub majątkowych, nie jest podobna do znaku towarowego innego przedsiębiorstwa w stopniu grożącym wprowadzeniu w błąd klientów co do pochodzenia oznaczonych produktów.

Zasady rejestracji znaków są następujące:

- rejestracja znaku towarowego może być dokonana na rzecz przedsiębiorstwa i tylko dla towarów będących przedmiotem jego działalności gospodarczej,
- rejestracja znaku towarowego dla określonych produktów nie wyłącza rejestracji innych znaków towarowych dla innych produktów będących przedmiotem jego działalności,

- jako znak towarowy może być zarejestrowany tylko znak, który ma dostateczne znamiona odróżniające w zwykłych warunkach obrotu gospodarczego.

Po pozytywnym rozpatrzeniu wniosku o rejestrację prawo chroni znak towarowy przez 10 lat, gwarantując jednocześnie, że żadna inna podobna marka nie będzie zarejestrowana, jeżeli miałyby być nią oznaczone produkty z tej samej grupy towarowej. Dopuszcza się natomiast zarejestrowanie kilku podobnych lub identycznych znaków towarowych, które będą wykorzystane na różnych rynkach.

Autoryzowane punkty sprzedaży. Kontrolując kanały dystrybucji można chronić nabywców przed zakupem fałszywych marek. By działanie to okazało się skuteczne, należy bardzo wyraźnie oznaczać te punkty sprzedaży, które mogą handlować produktami przedsiębiorstwa. Oprócz tego konieczne są systematycznie prowadzone kampanie promocyjne, informujące o tym, że oryginalne produkty można nabyć wyłącznie w autoryzowanych punktach sprzedaży.

Powołanie zespołu ekspertów. Niektóre przedsiębiorstwa przystępując do walki z podróbkami decydują się na zatrudnienie ekspertów, którzy kontrolują sprzedawane na rynku produkty. Ich zadaniem jest monitoring rynku oraz identyfikacja podróbek znajdujących się w obrocie. Po wykryciu takiego zjawiska kontrolerzy starają się dotrzeć do nieuczciwego producenta, a następnie drogą negocjacji doprowadzić do likwidacji nielegalnego źródła. Około połowa tego typu rozmów kończy się polubowym załatwieniem sprawy.

Szkolenie służb celnych. Ponieważ zjawisko podrabiania marek ma często wymiar międzynarodowy, producenci przeprowadzają szkolenia dla służb celnych, wyjaśniając, jak odróżnić produkt oryginalny od podrobionego. W ten sposób nie dopuszcza się do wwozu i dystrybucji towarów podrobionych.

WNIOSKI

1. Zaprezentowane powyżej informacje teoretyczne oraz dane empiryczne świadczą o rosnącym wpływie marki na zachowania konsumentów. Jest ona szczególnie istotna przy wyborze produktów, których zakup wiąże się z dużym ryzykiem funkcjonalnym, ekonomicznym, psychologicznym i społecznym, w stosunku do których decyzje nabywcze mają charakter nierutynowy. Duży wpływ marki na decyzje nabywcze konsumentów dotyczy także tych produktów, na rynkach których istnieją silne, intensywnie promowane marki, o sprecyzowanej tożsamości.

2. Wobec silnego oddziaływania marki na postawy konsumentów i w efekcie na wyrażane przez nich na rynku preferencje, przejawiające się w przedkładaniu produktów markowych nad te, których marki są mniej znane, nieuczciwi producenci nagminnie podrabiają towary markowe, bezprawnie dyskontując ich sukces rynkowy. Imitowanie markowych produktów jest powszechne głównie w odniesieniu do tych wyrobów, przy zakupie których marka jest istotnym czynnikiem wyboru, tj. sprzętu RTV i AGD, odzieży, kosmetyków itp. Mimo iż konsumenci zdecydowanie negatywnie oceniają proceder fałszowania markowych wyrobów, w praktyce często dokonują zakupu nieautentycznych produktów, kierując się przede wszystkim ich niską ceną.

3. Polskie ustawodawstwo nie zapewnia pełnej ochrony wytwórcom produktów markowych. Wśród możliwych do zastosowania środków zaradczych można wymienić: rejestrację znaku towarowego, monitoring rynku, kontrolę kanałów dystrybucji oraz szkolenie służb celnych. Każdy z wymienionych sposobów przyczynia się do utrzymania dobrego wizerunku marki, lecz żaden nie zapewnia całkowitego bezpieczeństwa. Mimo to, mając na uwadze skalę potencjalnych strat wynikających z powszechności faktu fałszerstwa, przedsiębiorstwa podejmują wiele działań w celu eliminacji zarówno przyczyn, jak i skutków tego procederu.

PIŚMIENICTWO

- Altorn J., 1999: Strategia marki. PWE, Warszawa.
- Boruc M.A., 1998: Marki firmowe i towarowe. *Przemysł Spożywczy* 9 (52), 64–67.
- Figiel A., 2000: Etnocentryzm konsumencki a preferencje zakupowe Polaków. *Mat. konf. Konsument żywności i jego zachowania rynkowe*. Warszawa, 12–13 października 2000. Wyd. SGGW, Warszawa, 287–294.
- Garczarczyk J., 1998: Uwarunkowania zachowań gospodarstw domowych na rynku dóbr wyposażenia mieszkań w Polsce. *Konsument, przedsiębiorstwo, przestrzeń*. Wyd. AE Katowice, 112–142.
- Górska-Warsewicz H., 2000: Preferencje wobec marek produktów jako jeden z elementów zachowań konsumenckich. *Mat. konf. Konsument żywności i jego zachowania rynkowe*. Warszawa, 12–13 października 2000. Wyd. SGGW, Warszawa, 312–317.
- Jaworska A., 2002: Wpływ marki na zachowania rynkowe konsumentów na przykładzie wybranych dóbr materialnych. Praca magisterska. SGGW Warszawa.
- Kall J., 2001: Silna marka. PWE, Warszawa.
- Kotler P., 1994: *Marketing*. Gebethner & Ska, Warszawa.
- Kopczewska S., 2003: Analiza postaw polskich konsumentów wobec produktów podobnych do markowych (na przykładzie odzieży). Praca magisterska. WSEI, Warszawa.
- Korneluk K., 2002: Zwyczaje zakupowe polskich konsumentów. Praca magisterska. SGGW, Warszawa.
- Krysiak S., 2002: Charakterystyka zachowań nabywczych konsumentów ze szczególnym uwzględnieniem wpływu działań z zakresu merchandisingu na ich stymulację. Praca magisterska. SGGW, Warszawa.
- Kwiatkowska A., 2003: Postawy polskich konsumentów w stosunku do kosmetycznych produktów naśladujących znane marki. Praca magisterska. WSEI, Warszawa.
- Musialkiewicz J., 2001: *Marketing*. Ekonomik, Warszawa.
- Nowak E., 1999: Styl życia a lojalność wobec marki. *Marketing w Praktyce* 1 (23), 4–6.
- Rachocka J., 2000: Ocena kondycji finansowej gospodarstw domowych i sytuacji rynkowej w Polsce w świetle badań ankietowych. *Mat. konf. Konsument żywności i jego zachowania rynkowe*. Warszawa, 12–13 października 2000. Wyd. SGGW, Warszawa, 426–431.
- Sajdakowska M., Gutkowska K., 2001: Znajomość marek na rynku artykułów żywnościowych. *Przemysł Spożywczy* 8 (55), 20–23.
- Urbanek G., 2002: Zarządzanie marką. PWE, Warszawa. www.promarka.pl

CONSUMERS' ATTITUDES TOWARDS BRAND PRODUCTS AND GOODS SIMILE TO BRAND PRODUCTS

Abstract. In the paper there have been presented reflections on the role of brand, as a factor influencing consumers shopping behaviour. The main attention has been paid on such problems like brand value (capital) and brand influence on consumers proceeding in particular phases of decision process. Then, based on empirical researches, importance of brand in comparison with other determinants of different products choice has been showed. In connection with growing phenomenon of imitation of brand products theoretical characteristic of the problem has been presented (ways and sources of imitations), and then the results of researches pointing Polish consumers attitudes towards goods similar to brand products.

Key words: brand, product, consumer behaviour.

*Iwona Kowalczyk, Wydział Nauk o Żywieniu Człowieka i Konsumpcji SGGW, Katedra Ekonomiki i Organizacji Konsumpcji, 02-787 Warszawa, ul. Nowoursynowska 159C
tel. 847 27 83; e-mail: kowalczyk@alpha.sggw.waw.pl*

NADZIEJE I OBAWY POLSKICH PRZEDSIĘBIORCÓW WOBEK INTEGRACJI Z UNIĄ EUROPEJSKĄ

Iwona M. Kurek, Janina Sawicka

Streszczenie. W opracowaniu przedstawiono wyniki badań ankietowych przeprowadzonych w 2003 r. na zbiorowości 200 kobiet, prowadzących małe firmy na obszarach wiejskich. Artykuł dotyczy w szczególności opinii, obaw i nadziei kobiet-przedsiębiorczyń wobec zbliżającego się przystąpienia Polski do struktur jednolitego rynku europejskiego. Na podstawie badań oraz dostępnej literatury przedstawiono analizę szans i zagrożeń dla polskiego sektora małych i średnich przedsiębiorstw w związku z integracją europejską.

Słowa kluczowe: przedsiębiorczość, sektor MSP, kobiety wiejskie, integracja europejska.

WSTĘP

W systemie gospodarki socjalistycznej, ze względów ustrojowych, przez wiele lat największe znaczenie miał sektor dużych przedsiębiorstw państwowych. Małe i średnie firmy, szczególnie te z sektora prywatnego, pozostawały na marginesie życia gospodarczego. Tymczasem, mimo wielu przeszkód, sektor małych i średnich przedsiębiorstw przetrwał, zajmując znaczącą pozycję w wytwarzaniu niektórych dóbr i usług. W latach dziewięćdziesiątych stanowił on istotną siłę w procesie transformacji systemu społeczno-gospodarczego.

W ostatnim dziesięcioleciu liczba małych i średnich firm wzrosła kilkakrotnie. Obecnie stanowią one istotny filar rozwoju gospodarczego kraju oraz gospodarki w regionach, m.in. przez tworzenie nowych miejsc pracy i ograniczanie bezrobocia. Drobne firmy charakteryzują się elastycznością działalności i dużą mobilnością. Jednocześnie małe i średnie przedsiębiorstwa wpływają na poprawę warunków i wzrost konkurencji na polskim rynku, czego efekty odczuwają konsumenci w wyniku tanienia towarów i usług, a także poprawy ich jakości, łatwości dostępu oraz zróżnicowanego asortymentu.

W Polsce już od ośmiu lat podejmowane są działania rządowe, mające na celu zorganizowanie krajowego systemu wspierania sektora MSP. Stworzono sieć ośrodków Krajowego Systemu Usług dla MSP, wprowadzane są ujednolicone standardy jakości

pracy ośrodków oraz świadczenia usług szkoleniowych, informacyjnych, doradczych i finansowych. W ramach rozpoczętej w tym roku realizacji programu, ujętego w dokumencie *Kierunki działań rządu wobec małych i średnich przedsiębiorstw od 2003 do 2006 roku*, realizowane są kolejne projekty finansowane z budżetu państwa. Ważnym źródłem wsparcia małych i średnich firm są również środki pomocowe Unii Europejskiej.

Struktura sektora przedsiębiorstw dużych, małych i średnich według poszczególnych sekcji gospodarki jest zbliżona w Polsce i w krajach Unii Europejskiej. Głównymi obszarami działalności małych i średnich przedsiębiorstw w 2002 r. – zarówno polskich, jak i działających na terenie Unii Europejskiej – były produkcja, budownictwo i handel [Europejski... 2003]. Działaniem, jakie UE podjęła ostatnio wobec MSP, było przygotowanie w pierwszej połowie 2000 r., przez Komisję Europejską *Wieloletniego programu dla przedsiębiorstw oraz przedsiębiorczości na lata 2000–2005*. Wdrożenie tego programu ma na celu pobudzenie wzrostu inwestycji oraz rozpowszechnienie nowych technologii w małych i średnich przedsiębiorstwach. Oprócz programów UE, poszczególne państwa członkowskie stosują na szeroką skalę własne strategie wspierania rodzimych małych i średnich firm.

Zakres podejmowanych w ostatnich dwóch dekadach działań świadczy o tym, że polityka wspólnotowa wobec małych i średnich przedsiębiorstw stała się priorytetem dla Unii Europejskiej. Jest to efektem ogromnej roli, jaką sektor MSP pełni w tworzeniu nowych miejsc pracy oraz w oddziaływaniu na wzrost i konkurencyjność gospodarki [Kwieciński 1999]. Ponadto, małe i średnie firmy odgrywają ważną rolę w harmonijnym rozwoju lokalnym i regionalnym oraz są najbardziej elastyczne pod względem dostosowań do zmieniających się warunków rynkowych.

Dla środowiska polskich przedsiębiorców integracja z Unią Europejską jest już w zasadzie faktem dokonany, polskie prawo od wielu lat było bowiem harmonizowane z unijnym. Naturalnie, integracja z Unią Europejską nie ogranicza się jedynie do dostosowań prawno-instytucjonalnych. Oznacza również zmianę warunków konkurencji wobec większego otwarcia gospodarki i przewidywanego napływu inwestorów zagranicznych.

METODA BADAŃ

W grudniu 2002 r. zamknięto negocjacje Polski z Unią Europejską, a termin akcesji ustalono na 1 maja 2004 r. Niezwykle istotnym zagadnieniem jest poznanie poglądów i stanu wiedzy polskich przedsiębiorców w przeddzień naszego członkostwa co do warunków funkcjonowania małych i średnich przedsiębiorstw na jednolitym rynku europejskim.

W Katedrze Polityki Agrarnej i Marketingu SGGW prowadzone są badania nad przedsiębiorczością kobiet, w ramach projektu badawczego KBN pt. *Rola kobiet w aktywizacji i wielofunkcyjnym rozwoju obszarów wiejskich*. Badania empiryczne populacji kobiet prowadzących małe przedsiębiorstwa na obszarach wiejskich w 2003 r. były powtórzeniem badań ankietowych w tej samej zbiorowości kobiet, prowadzących firmy w 1997 r. Wyniki pierwszego etapu badań zostały opublikowane w wydaniu książkowym [Sawicka 1998]. Wybrano wówczas 60 gmin, o różnym charakterze

rozwoju, w regionach kontrastujących pod względem warunków społeczno-ekonomicznych, z terenu całej Polski. Wyodrębniono dwa typy gmin: miejsko-wiejskie i podmiejskie razem oraz gminy wiejskie.

Dane empiryczne zebrano metodą kwestionariuszy ankiet, które zostały wysłane do 600 kobiet-przedsiębiorczyń. Celem drugiego etapu badań było poznanie przyczyn i uwarunkowań zmian, jakie zaszły w tych samych przedsiębiorstwach po pięciu latach ich funkcjonowania. Wykorzystano możliwość dodania kilku pytań, pozwalających na zbadanie opinii kobiet-przedsiębiorczyń na temat postępującej integracji z Unią Europejskiej oraz wizji przyszłości prowadzonych przez nie firm i te właśnie odpowiedzi są podstawą niniejszej publikacji.

Ankietowane były zarówno właścicielki aktywnych firm, jak i te kobiety, które prowadziły przedsiębiorstwa w 1997 r., a obecnie zaprzestały działalności. Wypełnione ankiety nadesłały 143 kobiety, spośród których 33 osoby nie prowadziły już przedsiębiorstwa. Ponadto 17 firm zmieniło profil działalności gospodarczej. Otrzymano także 57 zwrotów z urzędów pocztowych, których główne przyczyny to zmiana miejsca zamieszkania adresatki, bądź – w niektórych przypadkach – jej śmierć.

Wśród badanych przedsiębiorczyń około 58% zajmowało się handlem, niecałe 28% – usługami, prawie 11% produkcją i przetwórstwem. W gminach miejskich i podmiejskich niewiele ponad połowa badanych zajmowała się handlem, natomiast w gminach wiejskich działalność handlową prowadziło prawie 62% kobiet. Na terenach wiejskich także więcej kobiet zajmowało się produkcją i przetwórstwem, głównie rolno-spożywczym. Z kolei działalność usługową częściej prowadziły przedsiębiorczynie w miastach i w gminach podmiejskich.

Z wyników badań z lat 1997 i 2003 wyraźnie widać spadkową tendencję w dochodach właścielek małych firm. W 2002 r. aż 73% z nich zadeklarowało, iż osiąga dochód na poziomie porównywalnym bądź niższym w porównaniu ze średnim wynagrodzeniem miesięcznym brutto w gospodarce narodowej, które według danych GUS wynosiło wówczas 2133 zł. Był to udział o około 22 punkty procentowe wyższy niż w 1996 r., kiedy to średnie wynagrodzenie miesięczne brutto w gospodarce narodowej wynosiło 873 zł. Ponadto, w 2002 r. aż 49% kobiet uzyskało dochód miesięczny poniżej średniej krajowej. W tymże roku w gminach miejsko-wiejskich prawie o 12% więcej kobiet miało dochód porównywalny ze średnią krajową niż w przypadku przedsiębiorczyń z gmin wiejskich. Na obszarach podmiejskich w 1996 r. w około 36% przypadków właścielek małych firm dochód był niższy lub porównywalny ze średnią płacą krajową, a sześć lat później aż 72% kobiet zadeklarowało, że uzyskane przez nie średnie wynagrodzenie miesięczne nie przekraczało średniej płacy krajowej w danym roku. Szacunkowe dochody miesięczne właścielek badanych firm przedstawia tabela 1.

Wśród ankietowanych kobiet, które nadal prowadzą przedsiębiorstwa, prawie 80% stanowią panie w wieku powyżej 40 lat. Jest to szczególnie charakterystyczne w przypadku gmin wiejskich. Na obszarach podmiejskich także przeważała ta grupa wiekowa, z tym że aż 24% pań nie ukończyło jeszcze 40. roku życia. W całej populacji jedynie 5% badanych nie przekroczyło 30. roku życia. Szczegóły przedstawia tabela 2.

Tabela 1. Szacunkowe dochody miesięczne właściolek badanych firm według typów gmin w latach 1997 i 2003 (%)
 Table 1. Estimated incomes of women-entrepreneurs due to types of communes in 1997 and 2003 (%)

Wysokość dochodów	1996*			2002**		
	firmy ogółem	gminy miejsko-wiejskie i podmiejskie	wiejskie	firmy ogółem	gminy miejsko-wiejskie i podmiejskie	wiejskie
Niższe od średniej płacy krajowej	–	–	–	49,1	40,5	54,4
Porównywalne ze średnią płacą krajową	–	–	–	23,6	31,0	19,1
Niższe lub porównywalne ze średnią płacą krajową	50,9	35,7	60,3	72,7	71,5	73,5
Wyższe od średniej płacy krajowej	46,4	64,3	35,3	18,2	19,0	17,7
Nie potrafię powiedzieć	2,7	0	4,4	9,1	9,5	8,8
Razem	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

*średnie wynagrodzenie miesięczne brutto w gospodarce narodowej w 1996 r. = 873,00 zł

**średnie wynagrodzenie miesięczne brutto w gospodarce narodowej w 2002 r. = 2133,21 zł

Źródło: Badania własne w KPAiM SGGW w latach 1997 i 2003.

Source: Own researches in 1997 and 2003.

Tabela 2. Wiek kobiet, prowadzących firmy w 2003 r., według typów gmin
 Table 2. Women-entrepreneurs' age in 2003, due to types of communes

Wiek właściolek firmy	Firmy ogółem		Gminy miejsko-wiejskie i podmiejskie		Gminy wiejskie	
	liczba kobiet	(%)	liczba kobiet	(%)	liczba kobiet	(%)
do 29 lat	5	4,6	1	2,4	4	5,9
30–39 lat	17	15,4	9	21,4	8	11,8
40–49 lat	50	45,5	21	50,0	29	42,7
50 i więcej lat	36	32,7	11	26,2	25	36,8
brak danych	2	1,8	0	0,0	2	2,8
Razem	110	100,00	42	100,00	68	100,00

Źródło: Badania własne w KPAiM SGGW w latach 1997 i 2003.

Source: Own researches in 1997 and 2003.

OPINIE BADANYCH KOBIEŃ DOTYCZĄCE INTEGRACJI POLSKI Z UNIĄ EUROPEJSKĄ

Jedno z pytań zadanych przedsiębiorczyniom dotyczyło korzyści, jakie mogłyby osiągnąć ich firmy po przystąpieniu Polski do Unii Europejskiej. Aż 59% ankietowanych nie przewiduje żadnych korzyści ani dla siebie, ani w warunkach prowadzenia działalności gospodarczej w związku z przystąpieniem Polski do Unii Europejskiej, a 10% uważa, że nie ma rzetelnej informacji, aby to ocenić.

Ponad 11% przedsiębiorczyń liczy na poszerzenie się rynku zbytu. Są to głównie przedsiębiorstwa zatrudniające kilku lub kilkunastu pracowników, posiadające pewną pozycję na rynku lokalnym. Podobnie 7% właścielek małych firm wiąże nadzieje ze wzrostem opłacalności działalności, a kolejne 10% ze wzrostem zamożności mieszkańców, głównie rolników – chodzi tu m.in. o system dopłat bezpośrednich do produkcji rolniczej (6%), co powinno zwiększyć dochód dyspozycyjny rolnika, a wówczas będzie on bardziej niż obecnie skłonny zwiększać swoje wydatki na zakup i konsumpcję dóbr i usług oferowanych przez badane przedsiębiorstwa. Podobnie zmniejszenie rozmiarów bezrobocia, na co liczy tylko 4% zapytanych właścielek firm, powinno przynieść korzyści ich przedsiębiorstwom.

Kobiety liczą również na lepszy dostęp do kredytów preferencyjnych i innych, zewnętrznych źródeł finansowania działalności (4%). Szanse rozwoju swoich firm po akcesji kobiety widzą również w uproszczeniu biurokracji (4%) i większej spójności prawa (3%). Wskazywano również na takie korzyści, jak wzrost gospodarczy kraju, wprowadzenie ulg podatkowych czy też likwidacja szarej strefy. Wiele z nich uważa także, iż korzyścią będzie podniesienie jakości produktów, związane z koniecznością dostosowania ich do norm UE.

Tabela 3. Przewidywane korzyści i szanse dla małych przedsiębiorstw z integracji Polski z UE, według typów gmin, w 2003 r.

Table 3. Estimated opportunities and advantages for small enterprises from Poland and EU integration due to types of communities, in 2003

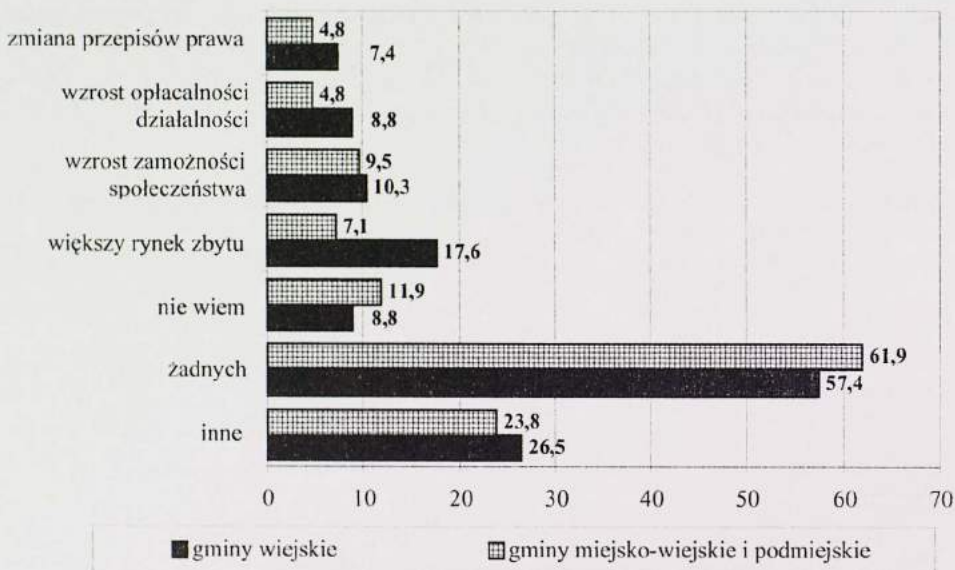
Wyszczególnienie	Ogółem firmy aktywne		Gminy miejsko-wiejskie i podmiejskie		Gminy wiejskie	
	liczba odpowiedzi	liczba firm aktywnych ogółem = 100%	liczba odpowiedzi	liczba firm aktywnych w danym typie gmin = 100%	liczba odpowiedzi	liczba firm aktywnych w danym typie gmin = 100%
Żadnych	65	59,1	26	61,9	39	57,4
Większy rynek zbytu	15	13,6	3	7,1	12	17,6
Nie wiem	11	10,0	5	11,9	6	8,8
Wzrost zamożności społeczeństwa	11	10,0	4	9,5	7	10,3
Wzrost opłacalności prowadzenia działalności gospodarczej	8	7,3	2	4,8	6	8,8
Dopłaty do produkcji rolniczej	7	6,4	2	4,8	5	7,4
Rozwój gospodarczy Polski	5	4,5	1	2,4	4	5,9
Lepszy dostęp do kredytów preferencyjnych	4	3,6	2	4,8	2	2,9
Zmniejszenie bezrobocia	4	3,6	1	2,4	3	4,4
Zmniejszenie biurokracji	4	3,6	1	2,4	3	4,4
Spójność prawa	3	2,7	1	2,4	2	2,9
Inne	8	7,3	4	9,5	4	5,9

Źródło: Badania własne w KPAiM SGGW w 2003 r.

Source: Own researches in 2003.

Według opinii przedsiębiorczyń z gmin wiejskich, największe znaczenie mają takie korzyści, jak: większy rynek zbytu (18%), wzrost zamożności społeczeństwa (10%), wzrost opłacalności działalności (9%) oraz zmiana przepisów prawa, związana ze zmniejszeniem biurokracji i poprawą jego spójności (7,4%). W gminach tych było także mniej kobiet niezdecydowanych oraz pesymistek, które nie przewidywały żadnych korzyści wynikających z integracji. Osoby te również częściej, niż ankietowane kobiety z gmin miejsko-wiejskich i podmiejskich, wskazywały na inne aspekty integracji, jak np. dopłaty do produkcji rolnej, rozwój gospodarczy Polski oraz zmniejszenie bezrobocia.

Najważniejsze korzyści i szanse aktywnych przedsiębiorstw, wynikające z integracji Polski z Unią Europejską, przewidywane przez ich właścicielki, zostały przedstawione na wykresie 1.



Wykres 1. Najważniejsze korzyści i szanse dla małych przedsiębiorstw, wynikające z integracji Polski z Unią Europejską, przewidywane przez ich właścicielki w 2003 r. (w %)

Graph 1. The most important advantages and opportunities for enterprises due to integration of Poland and EU, estimated by the entrepreneurs in 2003 (in %)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych w KPAiM SGGW w 2003 r.

Source: Calculation based on own researches in 2003.

Kobiety zostały również zapytane o to, jakie koszty i zagrożenia przewidują w związku z wejściem Polski do UE. I znów najczęściej z nich (30%) odpowiedziało, iż nie przewiduje żadnych zagrożeń, co jest z jednej strony niepokojące, gdyż mogą one nie dysponować rzetelną informacją na ten temat, do czego przyznaje się jedynie 6% z nich. Z drugiej zaś strony kobiety często podkreślały, że, prowadząc działalność na lokalnym rynku, nie muszą obawiać się konkurencji na rynkach zachodnich. Zagrożenie dla firmy ze strony konkurencji wymieniło prawie 25% właściolek, z czego 12% obawia się konkurencji ze strony dużych przedsiębiorstw.

Okolo 18% wskazało na konieczność poprawienia jakości produktów firmy, co wiąże się z relatywnie wysokimi kosztami, jeśli porównać je z przychodami z działalności. Ponad 16% kobiet myśli o likwidacji firmy z uwagi na brak dostosowania do warunków konkurencji panujących na jednolitym rynku oraz brak środków na niezbędne działania dostosowujące przedsiębiorstwo do obowiązujących w UE norm.

Inne odpowiedzi koncentrowały się na: trudnościach ze zbytem produktów (8%), zagrożeniu upadkiem gospodarstw rolnych (6%), zwłaszcza tych najmniejszych, a przez to zubożeniu lokalnego społeczeństwa (6%) oraz wzroście poziomu obecnych i pojawieniu się nowych podatków (5%), a wraz z nimi konieczności zakupu usług doradczych i finansowych. Pozostałe opinie dotyczyły m.in. wykupu ziemi przez obcokrajowców i wzrostu bezrobocia na skutek likwidacji firm.

Tabela 4. Przewidywane koszty i zagrożenia dla małych przedsiębiorstw, wynikające z integracji Polski z UE, według typów gmin, w 2003 r. (przedsiębiorstwa aktywne)

Table 4. Estimated costs and threatens for small enterprises, from Poland and EU integration due to types of communities, in 2003 (active firms)

Wyszczególnienie	Ogółem firmy aktywne		Gminy miejsko-wiejskie i podmiejskie		Gminy wiejskie	
	liczba odpowiedzi	liczba firm aktywnych ogółem = 100%	liczba odpowiedzi	liczba firm aktywnych w danym typie gmin = 100%	liczba odpowiedzi	liczba firm aktywnych w danym typie gmin = 100%
Żadnych	33	30,0	13	31,0	20	29,4
Niedostateczna wiedza nt. integracji, aby to oceniać	7	6,4	3	7,1	4	5,9
Zubożenie społeczeństwa	7	6,4	1	2,4	6	8,8
Zagrożenie ze strony dużych przedsiębiorstw	13	11,8	4	9,5	9	13,2
Wzrost konkurencji	27	24,5	13	31,0	14	20,6
Upadek gospodarstw rolnych	7	6,4	4	9,5	3	4,4
Trudności ze zbytem produktów firmy	9	8,2	4	9,5	5	7,4
Podatki (wzrost, pojawienie się nowych)	5	4,5	1	2,4	4	5,9
Konieczność dostosowania do norm UE	20	18,2	5	11,9	15	22,1
Likwidacja firmy	18	16,4	7	16,7	11	16,2
Inne	3	2,7	0	0,0	3	4,4

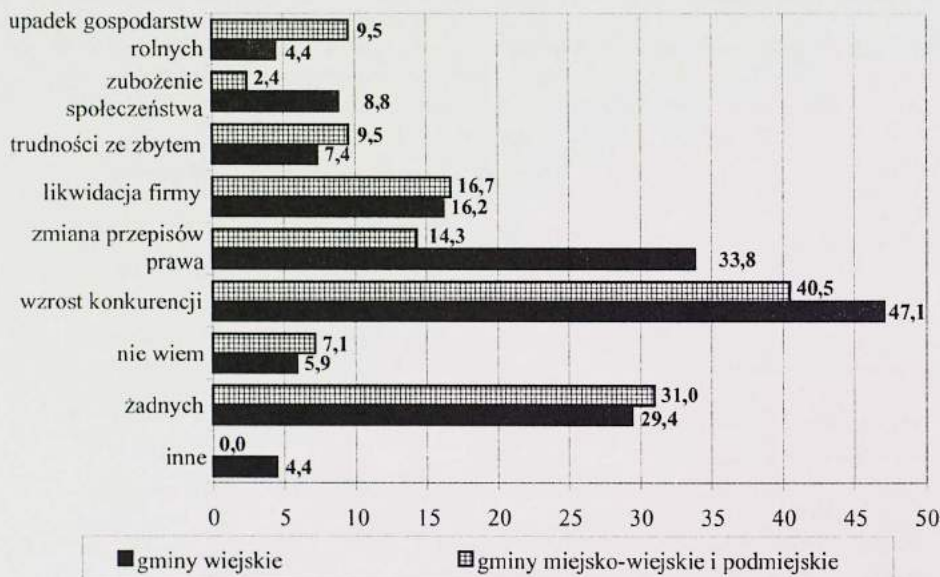
Źródło: Badania własne w KPAiM SGGW w 2003 r.

Source: Own researches in 2003.

Ankietowane kobiety z gmin wiejskich częściej niż pozostałe osoby wyrażały obawę, iż integracja Polski z Unią Europejską przyniesie wzrost konkurencji (47%), zmiany w przepisach prawa i zwiększenie kosztów związanych z dostosowaniem się do norm UE, jak również zapoznaniem się z nowymi przepisami prawnymi, wzrost podatków (34%) oraz doprowadzi do większego niż obecnie zubożenia społeczeństwa, co niewątpliwie wpłynie na ograniczenie obrotów firmy (9%). Upadku małoobszarowych gospo-

darstw rolnych obawiają się zwłaszcza właścicielki przedsiębiorstw, których działalność koncentruje się na produkcji dóbr i świadczeniu usług dla tego właśnie sektora. Więcej takich firm znajdowało się w gminach miejsko-wiejskich i podmiejskich. W tych także rejonach przedsiębiorczynie częściej zwracały uwagę na trudności ze zbytem (10%). Jednocześnie kobiety te w porównaniu z mieszkankami gmin wiejskich bardziej optymistycznie postrzegały integrację, a zarazem były gorzej poinformowane, jeśli chodzi o przewidywane koszty i zagrożenia, wynikające z integracji Polski z Unią Europejską.

Wybrane sądy i opinie właściolek aktywnych przedsiębiorstw, dotyczące zagrożeń wynikających z integracji Polski z Unią Europejską, zostały zaprezentowane na wykresie 2.



Wykres 2. Przewidywane koszty i zagrożenia małych przedsiębiorstw, wynikające z integracji Polski z Unią Europejską, w opinii ich właściolek w 2003 r. (w %)

Graph 2. Estimated costs and threatens for small enterprises from Poland and EU integration due to types of communities, in opinion of the entrepreneurs, in 2003 (in %)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych w KPaiM SGGW w 2003 r.

Source: Own calculation based on own researches in 2003.

PODSUMOWANIE I WNIOSKI

W literaturze można znaleźć kilka opracowań, w których zawarto oceny szans i zagrożeń dla polskiego sektora MSP po wejściu do UE [Bilans... 2003; Maziarski, Maszek 2002; Nowaczek 1997; Piasecki i in. 2000; Pszczółkowska, Niklewicz 2002; Suchenek 2002; Wysokińska 2002]. Korzystając z wyników naszych badań, a także z ww. literatury, sformułowano następujące mocne i słabe strony oraz szanse i zagrożenia dla przedsiębiorstw. Analizę SWOT zestawiono w tabelach 5 i 6.

Tabela 5. Analiza SWOT możliwości rozwoju polskiego sektora MSP po rozszerzeniu UE – mocne i słabe strony

Table 5. The SWOT analysis of SME sector possibilities of development after EU widening – strengths and weaknesses

Mocne strony	Słabe strony
<ul style="list-style-type: none"> – doświadczenia i znajomość procedur w zakresie wykorzystania środków pomocowych; – elastyczność działania; – umiejętność poszukiwania innowacyjnych rozwiązań w celu polepszenia konkurencyjności i rentowności firm; – poprawa poziomu wykształcenia i umiejętności kierowników firm oraz jakości zarządzania; – niższe w porównaniu z unijnymi MSP realne koszty pracy – praca polskich pracowników w tym sektorze jest bardziej wydajna; – zaplecze materiałowe; – tradycja oraz doświadczenie niektórych branż (przedsiębiorstwa wytwarzające maszyny dla górnictwa, kopalnictwa i prac budowlanych, przetwórstwa żywności, rolnictwa i leśnictwa, jak również prywatne średnie firmy produkujące sprzęt medyczny, chirurgiczny i ortopedyczny). 	<ul style="list-style-type: none"> – przewaga udziału małych i mikroprzedsiębiorstw; – słaba kondycja finansowa, technologiczna i kadrowa przedsiębiorców; – rynek lokalny i słaba ekspansja eksportowa; – niska produktywność; – niski stopień kooperacji między przedsiębiorcami; – niedostateczny rozwój instytucji otoczenia przedsiębiorców; – brak współpracy o charakterze sieciowym między instytucjami wspierającymi, instytucjami naukowo-badawczymi, przedsiębiorstwami oraz instytucjami badawczo-rozwojowymi; – niska konkurencyjność produktowa i technologiczna przedsiębiorstw; – niewielkie doświadczenie większości z nich w międzynarodowym obrocie gospodarczym; – niezadowalający stan ogólnej infrastruktury oraz niska wydajność pracy i niewystarczający poziom inwestycji.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań własnych oraz [Bilans... 2003; Maziarski, Maszek 2002; Nowacek 1997; Piasecki i in. 2000; Pszczółkowska, Niklewicz 2002; Suchenek 2002; Wysokińska 2002].

Source: Own researches and [Bilans... 2003; Maziarski, Maszek 2002; Nowacek 1997; Piasecki i in. 2000; Pszczółkowska, Niklewicz 2002; Suchenek 2002; Wysokińska 2002].

Tabela 6. Analiza SWOT możliwości rozwoju polskiego sektora MSP po rozszerzeniu UE – szanse i zagrożenia

Table 6. The SWOT analysis of SME sector possibilities of development after EU widening – opportunities and threatens

Szanse	Zagrożenia i koszty
1	2
<ul style="list-style-type: none"> – poprawa poziomu technicznego, jakości i nowoczesności produkcji prowadzącej do wzrostu konkurencyjności polskich produktów; – handel „bez granic” na terenie UE; – ochrona Polski jako uczestnika jednolitego rynku przed nieuczciwą konkurencją cenową ze strony państw trzecich; – znaczne szanse na wzrost eksportu wyrobów i usług dostarczanych ma rynki dawnego Związku Radzieckiego; – większe możliwości nawiązywania kontaktów kooperacyjnych między przedsiębiorstwami i pozyskiwania inwestorów unijnych; – wzrost zatrudnienia spowodowany usunięciem barier technicznych, zwłaszcza w przypadku firm z sekcji przemysł i budownictwo, oraz barier fiskalnych; 	<ul style="list-style-type: none"> – koszty dostosowania do nowych, ostrzejszych norm UE: norm ekologicznych i przepisów bezpieczeństwa i higieny pracy; – przedsiębiorstwa działające w obszarach charakteryzujących się znaczną rozbieżnością między regulacjami polskimi i standardami UE są zagrożone likwidacją, gdyż mogą nie sprostać poniesieniu niezbędnych wydatków; – zniesione zostaną preferencje krajowe dla dostawców i wykonawców zamówień na polskim rynku zamówień publicznych; – wzrost konkurencji – dotknie szczególnie te przedsiębiorstwa, które były i są nadal ukierunkowane na lokalne lub regionalne niszowe rynki i których menedżerowie nie widzą potrzeby opracowania strategii niezbędnych zmian;

cd. tabeli 6

1	2
<ul style="list-style-type: none"> - możliwość zatrudniania wysoko kwalifikowanych specjalistów i pracowników pochodzących z państw unijnych; - stabilizacja prawa; - szanse rynkowe dla producentów niektórych wyrobów wysokoprzetworzonych, kierowanych na rynki: niemiecki, skandynawski i austriacki; - przyjęcie euro przez Polskę przyczyni się do zniwelowania ryzyka kursowego oraz obniżenia kosztów produkcji (redukcja kosztów transakcyjnych i informacyjnych); - wskutek wzrostu konkurencji w sektorze bankowym i usług finansowych obniżeniu ulegną koszty transferów i inne opłaty bankowe; - wzrost bezpośrednich inwestycji zagranicznych, zwłaszcza w zakresie wysokich technologii; - szerszy dostęp do doświadczeń oraz programów pomocowych UE w zakresie wspierania przedsiębiorczości; - powstawanie i rozwój inicjatyw lokalnych, zwłaszcza w obszarach wiejskich, skoncentrowanych wokół sektora MSP. 	<ul style="list-style-type: none"> - wzrost ryzyka dla kontraktów zawieranych w innych walutach niż euro; - koszty związane z alokacją gałęzi przemysłu i zasobów (przewidywane przemieszczenie do Polski pracochłonnych gałęzi przemysłu może oznaczać odpływ branż kapitałochłonnych i tym samym spowolnienie tempa absorpcji i wprowadzania nowych technologii); - koszty dostosowania systemu podatkowego (stawki, zasady pobierania, transfer); - koszty wprowadzenia unijnych zasad pomocy publicznej (przewidywane osłabienie budżetów i możliwości rozwojowych wielu przedsiębiorstw, zwłaszcza w istotnych dla polskiego przemysłu branżach); - koszty dostosowania do przepisów socjalnych oraz standardów bezpieczeństwa i higieny pracy.

Źródło: Jak w tabeli 5.

Source: Like in table 5.

Przystąpienie Polski do Unii Europejskiej niewątpliwie spowoduje zaostrzenie konkurencji, jednak – wbrew obawom – fakt ten nie powinien spowodować fali bankructw w sektorze MSP, szczególnie w tych, które działają na małą skalę w gminach wiejskich. Na pewno część firm będzie zmuszona zakończyć swoją działalność – mowa tu o tych MSP, które nie spełniają wymogów UE oraz nie przejawiają żadnych inicjatyw rozwojowych, a są uzależnione od wymiany handlowej. Jednakże na ich miejsce powstaną nowe przedsiębiorstwa, zakładane często przez byłych przedsiębiorców, posiadających już znaczne doświadczenie w prowadzeniu własnej firmy i potrafiących wykorzystać pomoc i udogodnienia, jakie stwarza lub będzie zapewniać krajowa i wspólnotowa polityka wspierająca nowo powstające lub modernizujące się firmy z tego sektora. Konkurencyjność MSP zależy w znacznym stopniu od warunków zewnętrznych, w jakich one funkcjonują, jednak istotny wpływ ma też sposób oraz jakość zarządzania przez właściciela lub menedżerów.

Wstąpienie Polski do Unii Europejskiej przyniesie niewątpliwie wiele zmian. Będą one dotyczyły w znacznej mierze środowiska przedsiębiorców. W jakim stopniu zmiany te okażą się korzystne, będzie można ocenić dopiero za kilka lat.

PIŚMIENNICTWO

- Bilans korzyści i kosztów przystąpienia Polski do Unii Europejskiej. Prezentacja wyników prac polskich ośrodków badawczych, Urząd Komitetu Integracji Europejskiej, kwiecień 2003, Warszawa.
- Europejski Sondaż Małych i Średnich Przedsiębiorstw. 2002. [w:] Internet: www.parp.gov.pl
- Kwieciński J., 1999: Wspólnotowa polityka UE wobec małych i średnich przedsiębiorstw. [w:] Kołodziej T., 1999: Polskie przedsiębiorstwa w perspektywie członkostwa w Unii Europejskiej. PWE, Warszawa.
- Maziarski J., Maszek M., 2002: Małe i średnie przedsiębiorstwa w Unii Europejskiej. Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości.
- Nowaczek J., 1997: Koszty i korzyści integracji z Unią Europejską dla polskich przedsiębiorstw. [w:] Polskie przedsiębiorstwa a Jednolity Rynek Unii Europejskiej. Korzyści i koszty. Komitet Integracji Europejskiej, Warszawa.
- Piasecki B., Rogut A., Smallbone D., 2000: Wpływ integracji Polski z Unią Europejską na sektor Małych i Średnich Przedsiębiorstw. Polska Fundacja Promocji i Rozwoju Małych i Średnich Przedsiębiorstw, Warszawa.
- Pszczółkowska D., Niklewicz K., 2002: Europa przychodzi do Kowalskiego. [w:] Gazeta Wyborcza, Nr 291/4199, z dn. 14–15.12.2003 r., Warszawa.
- Sawicka J. (red.), 1998: Aktywizacja zawodowa kobiet wiejskich poprzez rozwój drobnej przedsiębiorczości. Fundacja „Rozwój SGGW”, tom I i II, Warszawa.
- Suchenek A., 2002: Czym jest Jednolity Rynek. [w:] Integracja europejska. Poradnik dla małych i średnich przedsiębiorstw. Ministerstwo Gospodarki, Warszawa, grudzień 2002.
- Wysokińska Z., 2002: Silne i słabe strony polskich przedsiębiorstw na jednolitym rynku. [w:] Integracja europejska. Poradnik dla małych i średnich przedsiębiorstw. Ministerstwo Gospodarki, Warszawa, grudzień 2002.

POLISH ENTREPRENEURS EXPECTATIONS AND FEARS IN THE FACE OF THE INTEGRATION WITH EUROPEAN UNION

Abstract. The aim of the paper is to present results of the survey that was conducted among 200 women running small firms in rural areas in 2003. Particularly the opinions, fears and hopes, connected with the European integration have been presented. On the grounds of own researches as well as the available literature, the authors has presented the analysis of opportunities and threatens (SWOT) of Polish small and medium-sized enterprises (SME) sector in relation to the integration.

Key words: entrepreneurship, SME sector, rural women, European integration.

*Sawicka Janina, Katedra Polityki Agrarnej i Marketingu, Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego, ul. Nowoursynowska 166, 02-787 Warszawa
tel./fax 843 07 74; e-mail: sawicka@alpha.sggw.waw.pl*

*Kurek Iwona M., Katedra Polityki Agrarnej i Marketingu, Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego, ul. Nowoursynowska 166, 02-787 Warszawa
tel./fax 843 07 74; e-mail: kureki@alpha.sggw.waw.pl*

ZASOBY ORAZ WYKORZYSTANIE I OBRÓT GRUNTAMI ROLNYMI W POLSCE

Lech Pałasz

Streszczenie. Podstawowym celem artykułu jest przedstawienie zasobów, wykorzystania ziemi rolniczej oraz jej obrotu i ceny. Uzyskane materiały pochodzą głównie z literatury i badań empirycznych. Zakres czasowy materiału źródłowego obejmuje lata 1992–2000. Opracowanie zakończone jest praktycznymi wnioskami.

Słowa kluczowe: zasoby ziemi rolniczej, ceny ziemi, Polska.

WSTĘP

W każdym dziale produkcji ważny jest potencjał wytwórczy. Do czynników tego potencjału zalicza się zasoby pracy, kapitału i ziemi. Czynniki te biorą udział w wytwarzaniu wartości użytkowych, co jest celem każdego procesu produkcji. Potencjał wytwórczy w procesie produkcji występuje w odpowiednich proporcjach zasobów. Zmiany w jednym z nich powodują również zmiany w pozostałych czynnikach. W ten sposób powstaje równowaga dynamiczna oraz kształtuje się optymalna wielkość zasobów czynników produkcji i odpowiednich proporcji między nimi.

W rolnictwie podstawowym czynnikiem produkcji jest ziemia. Stanowi ona przestrzenne i przyrodnicze środowisko produkcji. Zajmuje szczególne miejsce w wytwórczości rolniczej. Jest podstawą produkcji oraz jej siedliskiem. Liczy się jej ilość, jakość i położenie. Jest dobrem ograniczonym i niepomnażalnym. To wpływa na jej zasoby, obrót nią, jej wykorzystanie i cenę.

ZAKRES ORAZ MATERIAŁ I METODA BADAŃ

Zakres pracy obejmuje kształtowanie się zasobu i obrotu ziemią rolniczą. Ważne są także jej dzierżawa oraz nabywanie i cena. Zasoby ziemi przedstawione są na przykładzie Polski i państw członkowskich Unii Europejskiej. Zaprezentowana będzie także struktura użytków rolnych oraz podstawowych upraw za okres 2000–2001.

Obrót ziemią rolniczą dotyczy kupna-sprzedaży między rolnikami, jak również w formie dzierżawy. Ważna też są gospodarka gruntami prowadzona przez Agencję Własności Rolnej Skarbu Państwa w latach 1992–2000 oraz cena ziemi.

W okresie akcesji Polski do Unii Europejskiej istotny jest problem nabywania gruntów rolnych przez cudzoziemców. Nabywanie nieruchomości przez obcokrajowców dotyczy lat 1992–2000.

Materiał do opracowania pochodzi głównie z literatury, Biura Studiów i Ekspertyz Kancelarii Sejmu, Agencji Własności Rolnej Skarbu Państwa oraz GUS. Materiał źródłowy dotyczący cen jest wynikiem badań empirycznych na terenie wybranych gmin woj. zachodniopomorskiego w 2000 r.

W badaniach zastosowano metodę analizy statystycznej i opisową. Wykorzystano w formie studiów aktualną literaturę przedmiotu oraz dokonano analizy materiałów dokumentalnych z kilku instytucji. Ceny przeanalizowano na podstawie losowo wybranych trzech gmin wiejskich (Stepnica, Przybiernów, Osina) i dwóch gmin miejsko-wiejskich (Goleniów, Maszewo).

ZASOBY I WYKORZYSTANIE GRUNTÓW ROLNYCH

Znaczenie ziemi dla rolnictwa wynika z jej niezbędności dla produkcji rolnej, jednak jej mobilność dla produkcji może być różna. Przez rozwój nauki i techniki można częściowo ograniczyć uzależnienie produkcji rolniczej od jej związku z ziemią.

Zasoby ziemi rolniczej w Polsce wynoszą ponad 18,4 mln ha użytków rolnych. Stanowi to prawie 14% ogółu powierzchni użytków rolnych w Unii Europejskiej, która posiada ok. 132,3 mln ha. Większy zasób użytków rolnych posiada tylko rolnictwo francuskie (ponad 29,8 mln ha), niemieckie (ponad 17 mln ha) i hiszpańskie (ponad 25,4 mln ha) (tab. 1).

O produktywności ziemi rolniczej świadczy jej areal przypadający na jednego mieszkańca. Powszechnie wiadomo, że im mniejsze zasoby ziemi przypadają na jednego mieszkańca, tym bardziej niezbędne jest uzyskiwanie większej jej produktywności. W tym względzie Polska należy do państw o średnich zasobach ziemi. Wynoszą one 0,48 ha na jednego mieszkańca. W ten sposób obszar użytków rolnych na jednego mieszkańca jest większy o 25% w stosunku do średniej w Unii Europejskiej. Największy on jest w Irlandii (1,26 ha), a najmniejszy w Holandii (0,13 ha) oraz Belgii i Luksemburgu (0,15 ha) (tab. 1).

Korzystniejszy dla Polski miernik to wielkość gruntów ornych przypadających na jednego mieszkańca. Powierzchnia ta wynosi 0,36 ha. W tym przypadku różnice obszarowe gruntów ornych w Polsce i średnio w Unii są znacznie większe. W Polsce wskaźnik ten, w porównaniu z piętnastką Unii Europejskiej, jest większy o 44%. Największy on jest w Danii (0,47 ha) i Finlandii (0,42 ha), a najmniejszy w Holandii (0,06 ha) oraz Belgii i Luksemburgu (0,09 ha). Wielkość i struktura użytków rolnych zależą od wielu czynników, ale do najważniejszych należą warunki przyrodnicze, np. stosunki wodne, wielkość i rozkład opadów, okres wegetacji, rzeźba terenu czy też przydatność ziemi do produkcji rolnej.

Tabela 1. Wykorzystanie użytków rolnych w krajach Unii Europejskiej i w Polsce w 2000 r.
Table 1. Agricultural land usage in UE countries and in Poland in 2000

Kraje Countries	Udział UR w ogólnej powierzchni (%) Share of AL in total area	Powierzchnia UR (tys. ha) Area of AL (th of ha)	Powierzchnia UR na 1 mieszkańca (ha) AL area per capita	Powierzchnia GO na 1 mieszkańca (ha) Plough area per capita	Struktura UR Arable land structure						
					w tym (%) including (%)						
					grunty orome plough area	zboża (bez ryżu) w 2001 r. corns (without rice) in 2001	ziemniaki w 2001 r. potatoes in 2001	buraki cukrowe w 2001 r. sugar beets in 2001	oleiste w 2001 r. oil plants in 2001	trwale użytki zielone green land	plantacje wieloletnie multiannual plants
Austria	40,7	3 411	0,44	0,17	40,3	65,6	1,7	3,1	5,4	57,2	2,1
Belgia/Luksemburg	46,0	1 523	0,15	0,09	60,9	36,9	7,0	10,4	4,7	41,8	1,6
Dania	61,9	2 666	0,52	0,47	94,1	61,8	1,5	2,3	5,8	5,7	0,3
Finlandia	6,5	2 211	0,44	0,42	98,6	54,4	1,8	1,6	2,5	1,2	0,2
Francja	54,2	29 865	0,53	0,31	60,9	49,3	0,9	2,4	10,7	34,6	3,9
Grecja	43,2	5 698	0,56	0,26	49,2	45,4	1,7	1,6	0,8	31,4	19,4
Hiszpania	50,2	25 425	0,65	0,33	51,0	49,0	0,9	1,0	6,8	28,3	20,5
Holandia	47,0	1 952	0,13	0,06	50,5	23,7	18,6	11,1	0,4	46,2	1,6
Irlandia	62,9	4 418	1,26	0,25	21,7	29,5	1,8	3,3	0,3	75,6	0,0
Niemcy	47,8	17 067	0,21	0,14	69,2	59,8	2,6	3,8	10,2	29,6	1,2
Portugalia	42,2	3 881	0,39	0,22	56,1	23,7	3,9	0,4	2,1	23,3	19,9
Szwecja	6,6	2 980	0,35	0,29	87,4	45,8	1,2	2,1	2,3	12,5	0,1
Wielka Brytania	52,2	15 722	0,27	0,10	38,1	49,5	2,8	2,5	8,0	61,7	0,3
Włochy	64,2	15 606	0,28	0,14	53,0	51,1	1,0	3,3	3,1	28,5	18,5
UE-15	40,8	132 296	0,36	0,20	55,7	50,3	1,9	2,6	7,4	35,3	8,7
Polska	57,0	18 413	0,48	0,36	76,4	62,7	8,5	2,3	3,2	22,2	1,5

Źródło: Statistisches Jahrbuch über Ernährung, Landwirtschaft und Forsten der Bundesrepublik Deutschland 2001, Landwirtschaftsverlag GmbH, Münster-Hiltrup;
FAOSTAT; Rocznik Statystyczny RP 2001. GUS Warszawa.
Source: Statistical Yearbook of Poland 2001 Warsaw.

Odmierna w Polsce jest także struktura zasiewów. Mamy wysoki udział zbóż w strukturze zasiewów, wynoszący prawie 63%, gdy w państwach Unii średnio niewiele ponad 50%. Austria i Dania ze względu na znaczny rozwój chowu trzody chlewnej są w czołówce. W Holandii i Portugalii natomiast zboża w strukturze zasiewów stanowią zaledwie 24% powierzchni gruntów ornych (tab. 1).

W Holandii niski jest udział zbóż w strukturze zasiewów, ponieważ uprawia się znaczne ilości warzyw, buraków cukrowych i ziemniaków. Największy udział w uprawie buraków cukrowych występuje w strukturze upraw w Holandii (11,1%) oraz w Belgii i Luksemburgu (10,4%). Największy udział oleistych występuje we Francji (10,7%) i w Niemczech (10,2%). W Polsce udział buraków cukrowych wynosi 2,3% (w UE – 2,6%), oleistych – 3,2% (w UE – 7,2%). Wyjątkowo duży udział w strukturze upraw w Polsce występuje w uprawie ziemniaków, bo stanowi on 8,5%, a w Unii – 1,9%. Tak duży udział ziemniaków w strukturze upraw, w porównaniu z mniejszymi państwami Unii, należy uznać za niekorzystny. Wynika to głównie z uzyskiwanych niskich plonów (tab. 1).

OBRÓT ZIEMIĄ ROLNICZĄ I JEJ DZIERŻAWA

Wyróżnia się dwa podstawowe rodzaje dokonywanych transakcji między rolnikami:

- 1) obrót między rolnikami (osobami fizycznymi),
- 2) obrót między osobami prawnymi (spółkami prawa handlowego).

Rolnicy indywidualni w niewielkim odsetku dokonują transakcji kupna-sprzedaży ziemi rolniczej. Na przykład, w 2000 r. tylko 2,1% ogółu rolników indywidualnych przeprowadziło transakcje kupna-sprzedaży gruntów rolnych. Powierzchnia gruntów objęta obrotem wyniosła wówczas 193,6 tys. ha. Z tej liczby na obrót między rolnikami (osobami fizycznymi) przypadło 110,7 tys. ha.

Na jedną transakcję przypada niewielka powierzchnia użytków rolnych. W obrocie pomiędzy osobami fizycznymi areal ten wynosił ok. 3,8 ha, a między rolnikami i osobami prawnymi – 20 ha.

W obrocie gruntami rolnymi ważną rolę odgrywa dzierżawa międzysąsiedzka. Ranga i skala tego problemu w Polsce, w porównaniu z krajami członkowskimi Unii Europejskiej, jest jednak niewielka. Proces oddzierżawienia gruntów rolnych jest w sumie korzystny, daje bowiem możliwość otrzymywania renty dzierżawnej oraz przetrwania okresów trudnych ekonomicznie dla ich właścicieli. Dzierżawa nie narusza własności posiadanej ziemi.

Dzierżawa gruntów stosowana jest w Polsce od dawna. Oddzierżawiają ją często także osoby, które podejmują prace poza gospodarstwem. Po 1990 r. zmalała liczba rodzin dwuzawodowych. Zjawisko dwuzawodowości było szczególnie charakterystyczne w pierwszej połowie lat pięćdziesiątych, kiedy rolników obciążano dodatkowo dotkliwymi świadczeniami. Obecnie nadal pewna część rolników czerpie dodatkowe dochody spoza gospodarstwa. To często skłania ich do międzysąsiedzkiego wydzierżawienia gruntów rolnych. Zwykle pozostawiają 1–2 ha ziemi rolniczej na zaspokojenie swoich potrzeb w zakresie zaopatrzenia w artykuły żywnościowe.

W 2000 r. skalę dzierżawy określono na ok. 360 tys. ha. Dotyczyła ona 60 tys. gospodarstw rolnych, przy czym rok wcześniej skala dzierżawy była większa. Dzierżawiono wówczas 330 tys. ha, które pochodziły z 73,3 tys. gospodarstw rolnych.

W latach 1999–2000 wzrósł średni obszar wydzierżawionych gruntów rolnych (z 4,5 ha do 5,9 ha). W tym okresie wzrosła popularność dzierżawy na dłuższy okres. Na przykład, dzierżawa ziemi rolniczej na 6–10 lat na rynku międzysąsiedzkim w 1999 r. stanowiła 35% umów dzierżawnych, natomiast w następnym roku wzrosła do 53% umów. Wyniki badań nad dzierżawą gruntów rolnych wskazują, że z dzierżawy korzystają głównie gospodarstwa większe. Na przykład, w 2000 r. gospodarstwa dzierżawiące ziemię rolniczą i mające powyżej 20 ha korzystały z 70% ogółu dzierżawionych gruntów. Jednak na przestrzeni ostatnich kilku lat obserwuje się tendencję spadkową zainteresowania dzierżawą międzysąsiedzką.

ZAGOSPODAROWANIE ZIEMI PRZEZ AGENCJĘ WŁASNOŚCI ROLNEJ SKARBU PAŃSTWA

Wraz z upływem lat, od momentu utworzenia Agencji Własności Rolnej Skarbu Państwa, zmniejsza się intensywność zagospodarowania ziemi rolniczej będącej w jej posiadaniu. Wynika to z rozdysponowania większości areалу i pozostawienia mniej atrakcyjnych obszarów. Największa sprzedaż gruntów miała miejsce w 1996 r., sprzedano wówczas 192 tys. ha gruntów.

W następnych latach zmniejszyła się sprzedaż ziemi rolnej, przy czym w latach 1999–2000 utrzymywała się ona na zbliżonym poziomie, tj. 119–120 tys. ha. Z tej liczby ok. 5% sprzedanej powierzchni gruntów rolnych stanowiły działki przeznaczone na cele nierolnicze. W latach 1999–2000 rozdysponowano ok. 114 tys. ha typowo rolniczych gruntów. Jedna transakcja dotycząca sprzedaży gruntów rolnych obejmowała w 1999 r. 8,7 ha, a w 2000 r. 9,6 ha (tab. 2).

Część gruntów rolnych przekazano gminom, spółdzielniom mieszkaniowym, lasom państwowym, kościołowi. Wraz z upływem lat od 1995 r. wyraźnie wzrosła powierzchnia przekazywanego areálu. Jeśli w 1992 r. przekazano tylko 1 tys. ha, to w 2000 r. – 33 tys. ha. Najwięcej gruntów oddano w 1998 r. (38 tys. ha). Ogólnie najwięcej gruntów rolnych rozdysponowano w 1996 r. (227 tys. ha), a w ostatnim analizowanym roku 158 tys. ha (tab. 2).

Nadal niemała powierzchnia gruntów rolnych wymaga rozdysponowania. Na koniec 2000 r. stan zasobu Agencji Własności Rolnej Skarbu Państwa wynosił 3492 tys. ha. Z tej liczby jest w użytkowaniu:

- 1) zarządu i wieczystego użytkowania – 153 tys. ha,
- 2) administracji – 39 tys. ha,
- 3) dzierżawnym – 2618 tys. ha.

Na zagospodarowanie oczekuje 682 tys. ha (tab. 2). Najwięcej gruntów wydzierżawiono, wg IERiGŻ, w latach 1993–1994, bo ok. 100 tys. ha miesięcznie. Jednak w następnych latach zainteresowanie dzierżawą gruntów z AWRSP zmalało. Do końca 2000 r. z dzierżaw wycofano, wg IERiGŻ, ponad 1,5 mln ha. Stanowi to ok. 37% dzier-

Tabela 2. Działalność Agencji Własności Rolnej Skarbu Państwa w zakresie przejmowania i zagospodarowania państwowych gospodarstw rolnych oraz gruntów z Państwowego Funduszu Ziemi

Table 2. Agricultural Property Agency (APA) activity in the field of overtaking and using state farms and land from State Land Fund

Wyszczególnienie Specyfikat	Jedn. miary units	Przyjęto ogółem Overtaken total								
		1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Powierzchnia ogólna gruntów Total area	tys. ha th of ha	1432	1868	932	182	92	86	57	20	29
Z państwowych gospodarstw rolnych/From state farms										
Powierzchnia ogólna gruntów Total area	tys. ha th of ha	1370	1659	699	14	8	1	1	1	5
Z Państwowego Funduszu Ziemi/From State Land Fund										
Powierzchnia ogólna gruntów Total area	tys. ha th of ha	59	200	177	102	32	9	18	7	9
Z innych tytułów/From other sources										
Powierzchnia ogólna gruntów Total area	tys. ha th of ha	3	9	56	66	52	76	38	12	15
Rozdysponowano/Distributed										
Powierzchnia ogólna gruntów Total area	tys. ha th of ha	10	59	82	147	227	172	192	155	158
w tym grunty: 1) sprzedane Total area 1) sold	tys. ha th of ha	9	49	65	115	193	150	147	119	120
2) przekazanie nieodpłatnie ^{a)} 2) given free	tys. ha th of ha	1	8	12	30	34	22	38	34	33
Stan zasobu ^{b)} /State of resources										
Powierzchnia ogólna gruntów Total area	tys. ha th of ha	1422	3231	4081	4116	3981	3895	3757	3622	3492
w tym grunty przekazane w: total area including land given to:	tys. ha th of ha			22	41	66	107	122	124	153
1) zarząd i wieczyste użytkowanie 1) long-term lease of administration	tys. ha th of ha									
2) administrację 2) administration	tys. ha th of ha	0	93	285	333	268	248	208	135	39
3) dzierżawę 3) leasing/rent	tys. ha th of ha	49	900	1981	2745	2928	2890	2810	2692	2618
4) oczekujące na zagospodarowanie (między innymi – w bezumownym użyt- kowaniu) 4) waiting for distribution (f.e. used without agreement)	tys. ha th of ha	1373	2238	1793	997	719	650	617	671	682

^{a)}Na własność gminom, spółdzielniom mieszkaniowym, lasom państwowym, na rzecz osób prawnych, kościoła katolickiego i osób posiadających działki w dożywotnim użytkowaniu/For local communes, housing cooperatives, state.

^{b)}Stan na koniec roku/Status on year end.

Źródło: Rocznik Statystyczny Rolnictwa, GUS, Warszawa, grudzień 2001 r.

Source: Statistical Yearbook of Agriculture 2001, MSO, Warsaw, December 2001.

zawionej powierzchni z AWRSP. Rozwiązanie umów dzierżawnych wynikało głównie z inicjatywy dzierżawców. Część gruntów rolnych wyłączono z dzierżaw na podstawie np. nabycia nieruchomości przez samego dzierżawcę.

NABYWANIE GRUNTÓW ROLNYCH PRZEZ CUDZOZIEMCÓW

Sprzedaż nieruchomości dla obcokrajowców reguluje ustawa z 24 marca 1920 r. o nabywaniu nieruchomości przez cudzoziemców (DzU z 1996 r., nr 54, poz. 245 z późniejszymi zmianami). W myśl tej ustawy, zakup nieruchomości przez obcokrajowców wymaga zezwolenia z Ministerstwa Spraw Wewnętrznych i Administracji, przy akceptacji Ministra Obrony Narodowej. W przypadku zaś nieruchomości rolnych wymagana jest także zgoda Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi.

Liczba wniosków składanych przez cudzoziemców o kupno ziemi rolniczej wyraźnie wzrosła w latach 1990–2000. Jeśli w 1990 r. złożono 30 wniosków, to w 2000 r. 202. Najwięcej ich zgłoszono w 1997 r. (284) i w 1996 r. (267) (tab. 3).

Tabela 3. Liczba złożonych przez cudzoziemców wniosków i wydanych zgód na zakup ziemi rolniczej

Table 3. Number of foreign investor's applications and issued permissions for land purchase

Rok Years	Liczba wniosków Number applications	Obszar gruntów (ha) Area of land (ha)	Liczba wydanych zgód Number of issued permissions	Obszar gruntów, na które wydano zgodę (ha) Area of land permitted to be sold (ha)
1990	30	1 316,00	–	–
1991	43	1 229,20	2	3,80
1992	84	3 076,10	2	6,40
1993	109	790,70	28	122,80
1994	64	641,20	10	53,20
1995	97	1 065,30	29	134,90
1996	267	1 684,90	63	156,70
1997	284	621,80	105	169,60
1998	223	1 827,71	135	429,43
1999	226	838,29	140	242,37
2000	202	697,37	129	192,65
Razem/Total	1629	13 788,57	643	1 511,85

Źródło: Rynek ziemi rolniczej. Stan i perspektywy, Raport nr 4, Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej, Warszawa, lipiec 2001 r. (wg danych Ministerstwa Rolnictwa i Rozwoju Wsi).

Source: Agricultural land market. Status and perspectives. Report No 4, Institute for Agricultural and Food Economics, Warsaw July 2001 (according to Ministry of Agriculture and Rural Development data).

Różnie też kształtował się obszar gruntów w latach, na które składano wnioski w celu ich zakupu. Choć w 1990 r. najmniej ich było liczebnie, to obszar w porównaniu z innymi latami był znaczący (1316 ha). Zgodę na największy areal zakupu ziemi rolniczej wyrażono w 1992 r. (3076,1 ha). W ostatnim analizowanym roku chciano zakupić 697,4 ha (tab. 3).

Rozmiar sprzedaży ziemi rolniczej cudzoziemcom przedstawia liczba wydanych zgód i obszar gruntów, na zakup których wydano zgodę. Jeśli w latach 1991 i 1992 wydano tylko po 2 zgody, to w 2000 r. – 129. Najwięcej zgód wydano w 1999 r. – 140. Zdarza się też, że cudzoziemiec otrzymał zgodę na kupno ziemi, ale z transakcji tej zrezygnował.

Powierzchnia gruntów sprzedanych cudzoziemcom nie była adekwatna do liczby zgód wydanych na jej zakup. Pierwsze grunty rolne sprzedano w 1991 r. (3,8 ha), a w 2000 r. – 192,65 ha. Szczególnie dużo sprzedano ziemi rolniczej w 1998 r. – 429,43 ha (tab. 3).

Z danych liczbowych Ministerstwa Rolnictwa i Rozwoju Wsi wynika, że w 2001 r. wydano 159 zgód na zakup gruntów rolnych przez obcokrajowców na powierzchnię ponad 353 ha. W tym też roku wydano najwięcej zgód na kupno ziemi rolniczej przez cudzoziemców.

Od 1997 r. obcokrajowcy mogą nabywać udziały lub akcje w spółkach, które posiadają grunty rolne. Na taki zakup zgodę wyraża Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi. W latach 1997–2001 zgód na kupno ziemi wydano 180. Rocznie wydawano ich od 23 w 2001 r. do 52 w 1997 r. Zgody na nabycie przez cudzoziemców udziałów lub akcji w spółkach mających grunty rolne objęły ponad 3595 ha. Powierzchnia sprzedana cudzoziemcom jest więc znikoma w porównaniu do ogólnego areалу użytków rolnych – 0,94% (tab. 4).

Tabela 4. Liczba pozytywnie rozpatrzonych wniosków cudzoziemców o objęcie akcji lub udziałów w spółkach dysponujących gruntami rolnymi

Table 4. Number of positive estimated foreign citizens applications of shares or actions overcoming in partnerships with agricultural land

Rok Years	Liczba wydanych zgód Number of issued permissions	Powierzchnia gruntów rolnych w dyspozycji spółek (ha) Acreage of agricultural land owned by partnership (ha)
1997	52	558,18
1998	37	177,27
1999	40	2512,85
2000	28	178,40
2001	23	168,74
Razem/Total	180	3595,44

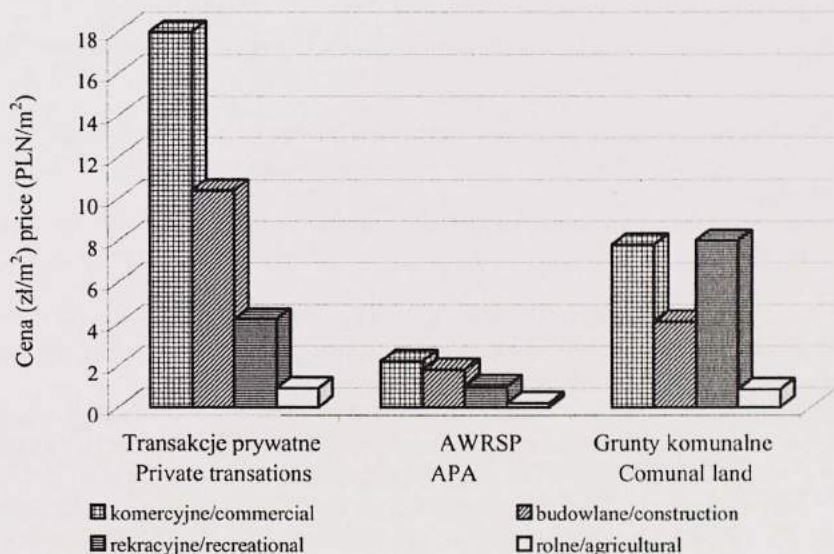
Źródło: Rynek ziemi rolniczej. Stan i perspektywy, Raport nr 4, Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej, Warszawa, lipiec 2001 r., Rynek ziemi rolniczej...; Raport nr 3, IERiGŻ, Warszawa, lipiec 2000 r., oraz informacje z Departamentu Gospodarki Ziemią i Infrastruktury Wsi Ministerstwa Rolnictwa i Rozwoju Wsi.

CENA KUPNA-SPRZEDAŻY I DZIERŻAWY GRUNTÓW ROLNYCH

Cena ziemi rolniczej zależy od bardzo wielu czynników o charakterze przyrodniczym i ekonomicznym. Na przykład, w 2000 r. średnia ocena gruntów rolnych w obrocie międzysąsiedzkim wyniosła 4786 zł za ha. Szczególnie wysokie ceny ziemi odnotowano w woj. małopolskim (7,1 tys. zł za ha), a najniższe w woj. lubuskim (3 tys. zł). Rok

wcześniej średnia cena gruntu rolnego wyniosła 4390 zł za 1 ha. Wówczas to ceny najwyższe i najniższe odnotowano w tych samych województwach. Cena w woj. małopolskim osiągnęła 6,7 tys. zł, a w woj. lubuskim (2,6 tys. zł). Uwzględniając jednak wskaźnik inflacji, cena ziemi w latach 1999–2000 uległa obniżeniu.

Analiza wyników badań wykazała, że najniższe ceny gruntów występowały w przypadku ziemi sprzedawanej przez AWRSP. Wynikało to prawdopodobnie z konieczności wyłączenia ich z produkcji. Najwyższe zaś ceny odnotowano w transakcjach prywatnych. Różne też były ceny ziemi rolniczej w zależności od ich przeznaczenia. W każdej z trzech grup form własności najwyższe ceny uzyskiwano ze sprzedaży komercyjnej i kolejno mniejsze ze sprzedanych ziem budowlanych, rekreacyjnych i rolnych (rys. 1).



Rys. 1. Poziom cen gruntów w zależności od formy własności i funkcji zagospodarowania

Graph 1. Prices of the land according to ownerships form and usage function

Źródło: M. Mejszelis, 2002; Rynek nieruchomości gruntowych a rozwój gospodarczy wybranych gmin. Akademia Rolnicza w Szczecinie, Szczecin (maszynopis).

Source: M. Mejszelis 2002; Red estate land market and economic development of selected local communities. University of Agriculture, Szczecin (manuscript).

Na ogół wyższe ceny ziemi rolniczej zaobserwowano w gminach ukierunkowanych głównie na rozwój pozarolniczych kierunków działalności gospodarczej (komercyjną, budowlaną, rekreacyjną). Szczególnie wysokie ceny występowały w pasie rozwojowym aglomeracji szczecińskiej i nadmorskiej. Nabywcy płacili także wysokie ceny za grunty położone w sąsiedztwie dużych zbiorników wodnych.

Jak przy sprzedaży ziemi rolniczej, tak i w przypadku ceny jej dzierżawy występują znaczne różnice. Z analizy dzierżawy gruntów w 2000 r. wynika, że wysokość czynszów dzierżawnych waha się w granicach od 40 do 450 zł za 1 ha. Bywają czynsze dzierżawne, stanowiące opłatę równowartości podatku rolnego. Są też świadczone

w naturze, usługach i pomocy sąsiedzkiej (22,8% dzierżaw). Natomiast opłaty tylko w środkach pieniężnych stanowią 52,2%.

Na przestrzeni ostatnich lat znaczenie czynszu w formie pieniężnej stale rośnie. Jeśli kilka lat temu opłata za dzierżawę w formie podatku rolnego stanowiła 1/3 ogółu umów dzierżawy, to obecnie stanowi ok. 16%. W ujęciu regionalnym szczególnie duży odsetek umów dzierżawy określa czynsz tylko w formie podatku, zwłaszcza w północnej części Polski, bo tu cena ziemi jest najniższa, a jej podaż – najwyższa.

Warto również wspomnieć o cenie ziemi w Polsce w konfrontacji z jej ceną w państwach członkowskich Unii Europejskiej. W Polsce jest ona stosunkowo niska, głównie w porównaniu z Luksemburgiem i Holandią. Należy liczyć się z tym, że po przyjęciu Polski do Unii cena ziemi w Polsce wyraźnie wzrośnie.

WNIOSKI

1. Rolnictwo polskie ma duży potencjał produkcyjny, zwłaszcza ziemi i pracy, bo w krajach Unii Europejskiej Polska będzie miała największe zasoby ziemi, a na trzecim miejscu – pracy.

2. Powierzchnia ziemi rolnej na 1 mieszkańca w Polsce, w porównaniu z Unią, w zakresie użytków rolnych jest wyższe (o ok. 25%), a powierzchnia gruntów ornych o 44%.

3. Dynamika obrotu nieruchomościami gruntowymi zależy od poziomu rozwoju gospodarczego regionu i jego przeznaczenia – komercyjnego, budowlanego, rekreacyjnego (najwyższe ceny) i rolnego (najniższe ceny).

4. Obrót ziemią rolniczą w Polsce jest na niskim poziomie, bo relatywnie ekstenywna i niska jest jej produktywność, co umożliwia wytwarzanie tańszej i zdrowszej żywności w zgodzie z wymogami środowiska naturalnego.

5. Sprzedaż nieruchomości rolnych cudzoziemcom jest niewielka, a sprzedaje się głównie obywatelom narodowości polskiej, pochodzenia polskiego i małżonkom obywateli polskich.

6. W ostatnich latach zmniejszyło się trwale zagospodarowanie gruntów rolnych Agencji Własności Rolnej Skarbu Państwa, co wynika głównie z rozdysponowania już w przeszłości obszarów atrakcyjniejszych.

7. Niewielka jest skala międzysąsiedzkiej dzierżawy gruntów rolnych, zwłaszcza w odniesieniu do państw członkowskich Unii Europejskiej, chociaż może być korzystna dla jej właścicieli, ale w Polsce nie sprzyja jej koniunktura w rolnictwie.

8. Cena ziemi w Polsce, w porównaniu z jej ceną w Unii, jest wyraźnie niższa, ale po przystąpieniu do Wspólnoty Europejskiej należy spodziewać się jej znacznego wzrostu.

PIŚMIENNICTWO

- Mejszelis M., 2002: Rynek nieruchomości gruntowych a rozwój gospodarczy wybranych gmin. Akademia Rolnicza w Szczecinie, Wydział Ekonomiki i Organizacji Gospodarki Żywnościowej, Szczecin (maszynopis), 130–148.

- Pałasz L., 2001: Sprzedaż i dzierżawa cudzoziemcom gruntów rolnych Skarbu Państwa. *Folia Universitatis Agriculture Stetinensis. Oeconomica* 40. Wydawnictwo Akademii Rolniczej, Szczecin, 219–227.
- Stankiewicz D., 2002: Wybrane zagadnienia obrotu gruntami rolnymi w Polsce. [w:] Stan polskiego rolnictwa przed akcesją do Unii Europejskiej. Biuro Studiów i Ekspertyz Kancelarii Sejmu, Warszawa, 114–122.

RESOURCES AND USAGE OF THE AGRICULTURAL LAND AND THEIR FURNOVER IN POLAND

Abstract. The main goal of the article is the presentation of the agricultural land resources, usage and turnover of them as well as prices. Selected materials come from empirical researches and references. Period of the research data covers 1992–2000. The paper is ended with practical conclusions.

Key words: agricultural land resources, land prices, Poland.

*Lech Pałasz, Akademia Rolnicza, Wydział Ekonomiki i Organizacji Gospodarki Żywnościowej, Katedra Polityki Gospodarczej i Rynku, ul. Żołnierska 47, 71-210 Szczecin
tel./fax (091) 48 76 949; e-mail: LPalasz@e-ar.pl*

SPOSOBY ZAGOSPODAROWANIA GRUNTÓW Z ZASOBU WŁASNOŚCI ROLNEJ SKARBU PAŃSTWA (NA PRZYKŁADZIE WOJ. KUJAWSKO-POMORSKIEGO)

Grzegorz Smytry, Bogdan M. Wawrzyniak

Streszczenie. Agencja Własności Rolnej Skarbu Państwa została powołana w celu zagospodarowania gruntów państwowych gospodarstw rolnych i Państwowego Funduszu Ziemi. Agencja rozpoczęła działalność w 1992 r. i w połowie 2003 r. została przekształcona w Agencję Nieruchomości Rolnych. W ten sposób Agencja w poprzednim kształcie przeszła do historii. Badania przeprowadzone na terenie działania jednego oddziału terenowego Agencji charakteryzują kierunki zagospodarowania gruntów byłych PGR na przestrzeni 11 lat. Wyniki badań przedstawiono w trzech grupach tematycznych: 1) jako sprzedaż gruntów, 2) jako dzierżawę i 3) inne sposoby zagospodarowania mienia Skarbu Państwa. Analizy dokonano najpierw w układzie trzech województw (do 1998 r.), a po wyłonieniu jednego województwa – w skali całego regionu kujawsko-pomorskiego.

Słowa kluczowe: sprzedaż ziemi, dzierżawa, administrowanie.

WSTĘP

Powołanie w lipcu 2003 r. Agencji Nieruchomości Rolnych w miejsce Agencji Własności Rolnej Skarbu Państwa (AWRSP) oznaczało, że Agencja wyczerpała swoją formułę działania, spełniła swoją misję i definitywnie zamknęła pewien rozdział działalności w sferze transformacji rolnictwa. Jak wiadomo, Sejm RP ustawą z 1991 r. uczynił z Agencji jedyne gospodarza majątku Skarbu Państwa w rolnictwie oraz powierzył jej realizację przekształceń własnościowych w tym sektorze. W ustawie określono tryb likwidacji PGR, sposób przejmowania mienia przez Agencję do Zasobu Własności Rolnej Skarbu Państwa oraz ustalono podstawowe formy zagospodarowania tego mienia.

Z kolei Agencja Nieruchomości Rolnych, oprócz zadań związanych z kontynuowaniem roli AWRSP, została zobowiązana do poprawy struktury agrarnej oraz do przeciwdziałania nadmiernej koncentracji nieruchomości rolnych (ustawa z 2003 r. o kształtowaniu ustroju rolnego).

Zakresem pracy objęto lata 1992–2001 i skoncentrowano się na funkcjonowaniu jednego Oddziału Terenowego Agencji.

CEL I METODY BADAŃ

Zasadniczym celem badań była analiza kierunków zagospodarowania gruntów z Zasobu Skarbu Państwa, które realizowane było przez następujące formy: 1) sprzedaż gruntów Zasobu WRSP, 2) przekazanie w dzierżawę, 3) inne sposoby zagospodarowania, jak administrowanie, tymczasowy zarząd lub nieodpłatne przekazanie.

Badania przeprowadzono na terenie działania Oddziału Terenowego AWRSP w Bydgoszczy, obejmującego obszar trzech województw: bydgoskiego, toruńskiego i wrocławskiego. Obszar ten od 1999 r. stanowi woj. kujawsko-pomorskie. Przyjęty teren badań koncentruje w sobie jak w soczewce wszystkie typowe problemy występujące w innych regionach kraju, związane z funkcjonowaniem w przeszłości kombinatów, nadmiarem siły roboczej, przerostem funkcji socjalnych nad produkcyjnymi, mało efektywnym wykorzystaniem czynników produkcji czy też rozrzutnym dysponowaniem dotacjami państwowymi [Guziewicz 1998].

Do 1998 r. badano te zjawiska w ramach trzech wymienionych województw, a potem, gdy wyłoniono nowe województwa, łącznie w skali całego Oddziału Terenowego Agencji.

Podstawą badań były metody analizy dokumentacji, metody statystyczne oraz metody porównawcze danych między województwami (do 1998 r.). Stan sprywatyzowania Zasobów Skarbu Państwa mierzono stosunkiem ziemi sprzedanej do ziemi pozostającej jeszcze w gestii państwa.

SPRZEDAŻ GRUNTÓW ZASOBU WRSP NA TERENIE WOJ. KUJAWSKO-POMORSKIEGO

Regulacje dotyczące sprzedaży gruntów Zasobu AWRSP wynikają z ustawy z dnia 19 października 1991 r. wraz z późniejszymi zmianami [Ziętara 1998]. Sprzedaż nieruchomości jest trwałym i najbardziej pożądanym sposobem wykorzystania majątku państwowego. Sprzedaż następuje w trybie publicznego przetargu ustnego (licytacja) lub w formie przetargu ofert pisemnych (konkurs ofert).

Przy sprzedaży nieruchomości rolnych Agencja przygotowała rozwiązania organizacyjno-prawne, umożliwiające finansowanie zakupów kredytami preferencyjnymi. Jednocześnie umożliwiono spłaty w formie ratalnej, rozłożone na wiele lat. Kredyty preferencyjne były wspierane przez Agencję Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa.

W okresie od rozpoczęcia działalności OT AWRSP w 1992 r. do 1998 r. sprzedano na terenie badanego regionu 38,9 tys. ha gruntów, przy czym najwięcej – 21,0 tys. ha (53,9%) w woj. bydgoskim (tab. 1). Nabywcami gruntów z reguły byli rolnicy indywidualni, którzy dążyli do poprawy swojej struktury agrarnej.

Większość wyłonionych w przetargach kandydatów na nabywców występowała do Agencji z wnioskami – zaopiniowanymi przez gminy – o rozłożenie na raty kosztów zakupu nabywanych gruntów. Przeciętnie kwota ta rozkładana była na 4–6 rat. Średnia cena sprzedaży 1 ha gruntów rolnych w 1992 r. wynosiła 526 zł i stale rosła od momentu rozpoczęcia sprzedaży gruntów rolnych (tab. 2).

Tabela 1. Sprzedaż gruntów rolnych Skarbu Państwa przejętych przez OT AWRSP w Bydgoszczy do 1998 r.

Table 1. Sale of agricultural land taken over by the Agricultural Property Agency in Bydgoszcz until 1998

Wyszczególnienie	Woj. bydgoskie	Woj. toruńskie	Woj. włocławskie	Razem OT AWRSP
Sprzedaż ogółem (ha)	21 013	13 475	4 450	38 938
Udział sprzedaży w strukturze zagospodarowanych gruntów (w %)	11,4	18,3	18,0	13,8
Liczba zawartych umów kupna-sprzedaży (bez mieszkań)	1 816	1 188	425	3 429

Źródło: Dane OT AWRSP w Bydgoszczy.

Source: Data from Local Office of Agricultural Property Agency in Bydgoszcz.

Ceny gruntów zależały od podaży ze strony Agencji oraz od miejsca ich położenia. W okolicach znacznej koncentracji byłych PGR i oferowania dużej liczby działek do sprzedaży zainteresowanie ze strony rolników mało.

Tabela 2. Średnia cena 1 ha gruntu rolnego

Table 2. Average price of 1 ha agricultural land (PLN)

Lata	Cena w zł	Wzrost w % 1992 = 100%
1992	526	100,0
1993	1 076	204,6
1994	1 269	241,2
1995	1 386	263,5
1996	2 383	453,0
1997	3 224	612,9
1998	3 981	756,8

Źródło: Dane OT AWRSP w Bydgoszczy.

Source: Data from Local Office of Agricultural Property Agency in Bydgoszcz.

W 1998 r. nastąpiło pewne „załamanie” dynamiki sprzedaży, co miało związek ze spadającą opłacalnością i niższą niż dotychczas rentownością produkcji rolniczej. Dynamika sprzedaży zależała od prowadzonej polityki rolnej państwa, możliwości korzystania z kredytów preferencyjnych, kondycji gospodarstw rodzinnych oraz perspektywy rozwoju sektora rolno-spożywczego. Potencjalnych nabywców nieruchomości rolnych, pomimo korzystnego rozkładania płatności na raty, cechowały często niedostateczna zamożność lub brak zainteresowania inwestowaniem w ziemię. Znalazło to również odbicie w znacznie niższej skuteczności przetargów na sprzedaż gruntów. Dodatkową okolicznością hamującą proces sprzedaży był brak uregulowań w kwestii reprivatyzacji oraz braki w dokumentacji prawno-własnościowej i geodezyjnej.

W latach 1992–1998 dynamika sprzedaży gruntów nie wykazywała jednakowej tendencji. Do 1997 r. był wyraźny wzrost, a potem roczny spadek sprzedaży wyniósł niemal 50% (tab. 3).

Tabela 3. Dynamika sprzedaży gruntów z Zasobu Skarbu Państwa
Table 3. Sale dynamism of the State Treasury Land

Lata	Sprzedaż ha	W tym pierwokup	
		ha	procent
1992	195	–	–
1993	1 587	7	0,5
1994	5 348	45	0,8
1995	4 670	93	1,5
1996	9 675	3 846	39,8
1997	11 011	7 971	72,4
1998	6 453	1 974	30,6

Źródło: Dane OT AWRSP w Bydgoszczy.

Source: Data from Local Office of Agricultural Property Agency in Bydgoszcz.

Pod względem liczby zawartych umów w strukturze sprzedanych gruntów dominowały nieruchomości o małym obszarze. Średni areal sprzedaży przypadający na 1 umowę wynosił 11,4 ha gruntów, w tym: w woj. bydgoskim – 11,6 ha, w woj. toruńskim – 11,3 ha, w woj. włocławskim – 10,5 ha.

Interesująca była także struktura sprzedaży, która informuje, jakie grupy rolników były nabywcami. Na ogólną liczbę 3429 zawartych umów na zakup gruntów 32,3% stanowiły umowy do 1 ha (tab. 4).

Tabela 4. Struktura sprzedaży gruntów WRSP do 1998 r.
Table 4. Sale structure of the APA's land into 1998

Powierzchnia w ha	Liczba umów	Procent
Do 1	1 108	32,3
1–5	950	27,7
6–10	619	18,1
11–20	398	11,6
21–50	265	7,7
51–100	30	0,9
101–200	21	0,6
201–500	37	1,1
501–1000	1	0,03

Źródło: Dane OT AWRSP w Bydgoszczy.

Source: Data from Local Office of Agricultural Property Agency in Bydgoszcz.

Nabywcami gruntów rolnych byli głównie rolnicy indywidualni. W momencie załamania się sprzedaży Ministerstwo Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej wystąpiło z nową inicjatywą wspierania zakupu przez pozyskiwanie kredytu preferencyjnego.

Jednakże przy preferencyjnym zakupie wprowadzono pewne zastrzeżenie, dotyczące maksymalnej powierzchni gruntów, jaką może nabyć jeden podmiot, oraz drugie zastrzeżenie, które dotyczyło wysokości pierwszych wpłat i maksymalnego okresu spłaty [Wawrzyniak 2003].

W 1999 r. wyłoniono nowe województwo kujawsko-pomorskie i w działalności oddziału terenowego nie zaszły istotne zmiany, poza odstąpieniem od konieczności prowadzenia odrębnej statystyki dla każdego ówczesnego województwa.

Sprzedaż gruntów (w latach) przedstawiała się następująco: 1999 – 4615 ha, 2000 – 7340 ha, 2001 – 7021 ha, 2002 – 7214 ha.

Z badań przeprowadzonych na terenie działania Oddziału wynika, że zakupem nieruchomości rolnych zainteresowani byli głównie właściciele gospodarstw większych, zwłaszcza o powierzchni ponad 50 ha. Dlatego też rolnicy z tych gospodarstw częściej stawali do przetargu, a przy tym poszukiwali działek o większym areale.

Ogólnie biorąc w latach 1992–2002 sprzedano łącznie 60 728 ha gruntów, co w stosunku do 255 417 ha przejętych do zasobu nieruchomości stanowiło 23,8%.

Z kolei wskaźniki sprywatyzowania w poszczególnych latach przedstawiały się następująco: 1995 – 4,0, 1997 – 11,6, 1998 – 13,8, 1999 – 15,4, 2000 – 18,2, 2001 – 20,9, 2002 – 23,8.

Jak wynika z powyższej analizy, trwałe zbycie mienia w postaci sprzedaży miało stałą tendencję narastającą i w 2002 r. już prawie jedna czwarta Zasobu Skarbu Państwa znalazła nabywców, którzy tę ziemię mogli wpisać do księgi wieczystej. Z badań przeprowadzonych wśród dzierżawców wynika, że istnieje silna chęć nabycia gruntów, ale na przeszkodzie stały trudne warunki ekonomiczne, które nie pozwalały na zaciągnięcie komercyjnego kredytu. Stąd zapowiedź wprowadzenia kredytu preferencyjnego, i to rozłożonego na wiele lat, w sposób zdecydowany wpłynęła na zwiększenie zainteresowania kupnem ziemi.

Trwałe zbycie mienia Skarbu Państwa przez akt sprzedaży wydaje się najbardziej pożądaną formą zagospodarowania gruntów. Sprzedaż wykazała jednak swoje ograniczenia strukturalne, organizacyjne, prawne i produkcyjne. Ziemia jest szczególnym czynnikiem produkcji, którego nie można „przenieść” do nabywcy, lecz wręcz odwrotnie – nabywca musi akceptować fakt jej położenia. Ponadto, Agencja nie była zainteresowana sprzedażą byłych PGR „kawałek po kawałku”, lecz całych jednostek gospodarczych. Występowała więc wyraźna rozpiętość między podażą ziemi a popytem na nią. Rolnicy chcieli niekiedy „wyłuskać” najlepsze kawałki gruntów z jednolitego obszaru, co nie było akceptowane przez Agencję [Spychalski 1999].

Poziom sprzedaży ziemi był funkcją sytuacji ekonomicznej rolnictwa, wielkości taniego, bo preferencyjnego, kredytu oraz zapotrzebowania na produkty pochodzenia rolniczego. Sprzedaż ta powinna wzrosnąć w związku z nową ustawą o obrocie ziemią, która ukazała się przed naszym wejściem do Unii Europejskiej.

DZIERŻAWA GRUNTÓW ZASOBU WŁASNOŚCI ROLNEJ SKARBU PAŃSTWA

Dzierżawa gruntów wchodzących w skład Zasobu Skarbu Państwa okazała się podstawową, a przy tym realizowaną na szeroką skalę formą przekształceń własnościowych w rolnictwie. Istotą dzierżawy jest określony stosunek prawny, na mocy którego dzierżawca (osoba fizyczna lub prawna) użytkuje cudzą rzecz lub prawo majątkowe za zapłatę (tenuta dzierżawna) określoną w umowie. Umowa dzierżawna zawiera na ogół okres dzierżawy oraz prawa i obowiązki obu stron [Tańska-Hus 1999].

Stosunki dzierżawne są znane od dawna i przez to dość rozpowszechnione w rolnictwie z uwagi na swoje walory prawne i strukturalne, ponieważ w stosunkowo szybkim czasie mogą przyczynić się do poprawy struktury agrarnej. Dzierżawa gruntów jest bardzo rozpowszechniona w Unii Europejskiej, gdzie 37% gruntów było użytkowanych w tej właśnie formie [Grzelak 1999].

Przejęcie do gospodarki rynkowej w rolnictwie ożywiło obrót ziemią, w tym szczególnie w formie dzierżawy. Rozwijający się rynek wymuszał przyspieszenie procesów dostosowawczych. Dla wielu gospodarstw chłopskich punktem wyjścia do tych procesów było powiększenie obszaru. Przy dotkliwym braku kapitału dzierżawa stała się najdogodniejszym sposobem ekspansji obszarowej.

Również dla Agencji dzierżawa okazała się najszybszym i najbardziej efektywnym sposobem zagospodarowania mienia Skarbu Państwa. Przez dzierżawę zdołano w sposób powszechny udostępnić ziemię rolnikom, która dzięki temu nie pozostawała w odłogu oraz niewykorzystana rolniczo. Regulacje związane z dzierżawą, a więc opłaty, okresy, warunki wypowiedzenia, prawo pierwokupu, były dogodne dla obu stron.

Agencja w praktyce stosowała i stosuje trzy sposoby dzierżawy:

- dzierżawa wyłącznie ziemi – z tej formy korzystają głównie rolnicy indywidualni zainteresowani powiększeniem swoich gospodarstw;
- dzierżawa ziemi z budynkami i budowlami; jest to oferta dla podmiotów krajowych i zagranicznych, wykorzystywana w przypadku dzierżawy całych gospodarstw lub ich zorganizowanej części (zakłady, obiekty);
- dzierżawa ziemi z budynkami i budowlami oraz dzierżawa części drogich maszyn i urządzeń.

Dzierżawa nieruchomości rolnych realizowana była w trybie przetargu publicznego ustnego i pisemnego. W ogłoszeniach o przetargu pisemnym Agencja często zamieszcza informacje o dodatkowych wymaganiach, które będzie brała pod uwagę komisja przetargowa przy wyborze najkorzystniejszej oferty. Kryteria te mogą dotyczyć takich spraw, jak:

- wielkość gwarantowanego zatrudnienia,
- powodzenie wskazanego kierunku produkcji lub sposobu gospodarowania (na obszarach prawnie chronionych),
- przeznaczenie przedmiotu dzierżawy na cel określony w programie restrukturyzacji (np. cel związany z działalnością społeczną),
- zobowiązanie oferenta do zakończenia lub rozpoczęcia określonych inwestycji (np. rekonstrukcji obiektów zabytkowych),
- kwalifikacje oferenta i gwarancja racjonalnej gospodarki.

Począwszy od 1994 r. wprowadzono nową formę rozdysponowania mienia, nawiązującą do leasingu, wykorzystywanego w praktyce gospodarczej krajów Europy Zachodniej jako źródło finansowania inwestycji.

Dzierżawa cieszyła się od początku większym zainteresowaniem niż kupno, głównie z uwagi na możliwość relatywnie niższego zaangażowania własnych środków finansowych rolników. Praktyka pokazała, że forma dzierżawy stała się dla szerokiego kręgu rolników oraz innych podmiotów gospodarczych dogodnym i stosunkowo łatwo dostępnym sposobem użytkowania nieruchomości rolnych Skarbu Państwa.

W rezultacie procesu przemian własnościowych w rolnictwie realizowanego przez Agencję został stworzony rynek dzierżaw o dużej skali, zarówno gruntów, jak i innych składników majątku Zasobu.

Ogółem od początku działalności Agencji do końca 1998 r. Oddział Terenowy wydzierżawił 275,1 tys. ha gruntów ogółem. Udział dzierżawy w strukturze zagospodarowania gruntów wynosił 65,8%, a więc był dominujący. Na wymienione grunty zawarto około 16 tys. umów (tab. 5).

W strukturze wydzierżawionych gruntów dominowały pod względem liczby podpisanych umów działki do 1 ha (41,7%) oraz nieruchomości o powierzchni 2–5 ha (17,3%). Pod względem wydzierżawionej powierzchni umowy dzierżawy nieruchomości większych niż 100 ha obejmowały 81,5% wszystkich wydzierżawionych gruntów.

Tabela 5. Dzierżawa gruntów mienia Skarbu Państwa przejętego przez OT AWRSP w Bydgoszczy do 1998 r.

Table 5. Lease of the State Treasury's land taken over by the Local Branch of the APA in Bydgoszcz into 1998

Wyszczególnienie	Woj. bydgoskie	Woj. toruńskie	Woj. włocławskie	Razem OT AWRSP
Dzierżawa – pow. ogółem w ha	186 779	62 187	26 195	275 156
Udział dzierżawy w strukturze zagospodarowania gruntów (w %)	67,9	59,8	67,6	65,8
Liczba zawartych umów dzierżawy	9 861	3 350	2 485	15 696

Źródło: Dane OT AWRSP w Bydgoszczy.

Source: Data from Local Office of Agricultural Property Agency in Bydgoszcz.

Przeciętny obszar przypadający na 1 umowę dla nieruchomości do 100 ha wynosił 4 ha, a dla nieruchomości większych niż 100 ha – 492 ha.

Dzierżawione grunty w zależności od wielkości arealu znalazły się: 1) w rękach rolników indywidualnych w przypadku działek małych od 1 do 20 ha, 2) w rękach kadry kierowniczej byłych PGR oraz spółek pracowniczych i podmiotów gospodarczych.

Tabela 6. Struktura dzierżawionych gruntów WRSP do 1998 r.

Table 6. Structure of leased land of the APA into 1998

Powierzchnia w ha	Liczba umów	Procent
Do 1	3 045	41,7
1–2	909	12,5
2–5	1 263	17,3
5–10	787	10,8
10–20	602	8,2
20–50	309	4,2
50–100	61	0,8
100–500	123	1,7
500–1000	90	1,2
Ponad 1000	16	0,2
Grunty nierolne	93	1,4

Źródło: Dane OT AWRSP w Bydgoszczy.

Source: Data from Local Office of Agricultural Property Agency in Bydgoszcz.

W przeciwieństwie do rosnących nominalnie cen sprzedaży gruntów, czynsze wyrażone w dt pszenicy w kolejnych latach, po pewnym wzroście, miały tendencje spadkowe. W porównaniu do innych regionów kraju, czynsz na analizowanym terenie był relatywnie wysoki i wynosił średnio dla lat 1992–1998 3,51 dt pszenicy (tab. 7).

Tabela 7. Średnie osiągnięte czynsze dzierżawne (w dt pszenicy)
Table 7. Average achieved rent (in dt of wheat)

Lata	Woj. bydgoskie	Woj. toruńskie	Woj. wrocławskie	Razem OT AWRSP
1992	2,80	1,90	0,90	2,41
1993	3,21	3,74	2,40	3,26
1994	3,36	4,63	4,20	3,40
1995	3,36	4,56	4,70	3,66
1996	2,99	2,53	3,70	2,99
1997	3,60	5,25	6,80	4,72
1998	3,04	4,31	5,07	3,55
1992–1998	3,36	4,21	2,72	3,51

Źródło: Dane OT AWRSP w Bydgoszczy.

Source: Data from Local Office of Agricultural Property Agency in Bydgoszcz.

Ta utrzymująca się tendencja wynikała między innymi z ciągle niezaspokojonego popytu na ziemię. Potwierdzają to przeprowadzone badania ankietowe na temat zainteresowania rolników kupnem lub dzierżawą nieruchomości rolnych Skarbu Państwa. Z drugiej strony, znaczna część oferowanych gruntów była gorszej jakości, rozłóg był przy tym mniej korzystny, a ziemie oddalone od siedzib ludzkich.

Równoległe z procesem wydzierżawiania nieruchomości z Zasobu miał miejsce proces ich „powrotów” z wcześniejszych dzierżaw. Wiązało się to przede wszystkim z wygaszaniem terminów dzierżawy określonych w umowach, ale także ze zjawiskiem rozwiązywania umów.

Do końca 1998 r. z dzierżaw „powróciło” 89,0 tys. ha, z tego na skutek wygaśnięcia umowy 36,7 tys. ha (41,2%), rozwiązania umowy 24,6 tys. ha (27,6%) oraz wyłączenia części gruntów 27,7 tys. ha (31,2%).

W kategorii rozwiązania umowy można wyróżnić pozycję z powodu niedotrzymania warunków umowy przez dzierżawcę. W taki sposób rozwiązano 35 umów na powierzchnię 12,8 tys. ha. Grunty „odebrane” dzierżawcom z powodu niewywiązywania się z warunków umowy stanowiły zaledwie 6,8% powierzchni wydzierżawionej ogółem oraz 0,5% liczby wszystkich zawartych umów.

Od początku działalności Agencji podejmowano wiele działań wychodzących naprzeciw oczekiwaniom dzierżawców, którzy z przyczyn niezależnych od nich napotykali na trudności w realizacji zobowiązań wynikających z zawartych umów. Podejmowane były indywidualne rozstrzygnięcia dotyczące obniżenia lub umorzenia należności, a także przesunięcia terminu płatności.

W 1998 r. problemy dzierżawców nasiliły się, a warunki gospodarowania, uzależnione od sytuacji na rynku produktów rolnych, uległy pogorszeniu. Wprowadzono zatem doraźne rozwiązania o charakterze interwencyjnym w zakresie skupu zbóż.

Zastosowany tu instrument cesji umożliwił dzierżawcom zwolnienie się w terminie z ich zobowiązań wobec Agencji, mimo braku otrzymania faktycznej zapłaty za dostarczony towar. Przewidziano ponadto w uzasadnionych przypadkach, w ramach działań krótkofalowych, możliwość prolongaty płatności czynszu, ale bez naliczania odsetek.

Podjęto również działania długofalowe zmierzające w kierunku poprawy efektywności gospodarowania przez partycypowanie w inwestycjach realizowanych na przedmiocie dzierżawy, zwłaszcza związanych z ochroną środowiska, zastosowaniem nowoczesnych technologii czy poprawą jakości produktów.

Po powstaniu nowego woj. kujawsko-pomorskiego dzierżawa nadal należała do wiodących form rozdysponowania mienia Zasobu WRSP. Niezwykle istotną rolę w rozwoju gospodarstw, które użytkowały większe areale ziemi w formie dzierżawy, było poczucie stałości stosunków dzierżawy. Jednocześnie dzierżawcy odczuwali potrzebę bardziej precyzyjnego unormowania umowy dzierżawy rolniczej. W poszczególnych latach Oddział Terenowy Agencji wydzierżawił: 1999 – 263 305 ha, 2000 – 278 686 ha, 2001 – 285 177 ha, 2002 – 292 728 ha.

Umowy dzierżawne na ogół były zawierane na 10 lat, a w uzasadnionych przypadkach (np. podjęcie inwestycji przez dzierżawcę) wydłużone były nawet do 30 lat. Nie zmieniła się istotnie struktura wydzierżawionych gruntów. Nadal dominującą pozycję zajmowały działki małe do 1 ha (34,1% umów) oraz nieruchomości od 1 do 10 ha (46,8% umów). W grupie obszarowej 10–100 ha zawarto 14,8% umów, a na nieruchomości przekraczające 100 ha 4,3% umów.

Z kolei powierzchnia gruntów wydzierżawionych w tych grupach obszarowych była odwrotnie proporcjonalna do liczby zawartych umów. Grupa powyżej 100 ha, choć najmniej liczna, obejmowała 63,4% powierzchni wszystkich wydzierżawionych gruntów, a przeciętny obszar przypadający na jedną umowę wynosił 448,7 ha, podczas gdy dla dzierżawców nieruchomości o powierzchni do 100 ha wynosił tylko 5,8%.

Tak więc dzierżawę traktowano jako formę kontraktu zapewniającego perspektywę gospodarowania w rolnictwie w warunkach ograniczonego kapitału. Z tego też względu dzierżawa stała się podstawowym kierunkiem zagospodarowania nieruchomości rolnych.

INNE SPOSOBY ROZDYSPONOWANIA MIENIA SKARBU PAŃSTWA

Poza sprzedażą i dzierżawą mienia Skarbu Państwa istniały – zgodnie z ustawą – inne kierunki zagospodarowania, jak przekazanie w administrowanie, przekazanie w tymczasowy zarząd, nieodpłatne przekazanie lub przekazanie w wieczyste użytkowanie.

Administrowanie było formą przejściową zagospodarowania mienia pozostającego pod zarządem państwowym. Na terenie działania Oddziału Terenowego AWRSP powołano 24 takie gospodarstwa. Ogółem w administrowaniu było 26,7 tys. ha użytków rolnych. Ta forma użytkowania nie występowała tylko na terenie byłego woj. wrocławskiego.

Przekazanie w zarząd dotyczyło tych gruntów, które zostały odstąpione głównie państwowym jednostkom organizacyjnym nie posiadającym osobowości prawnej, w tym szkołom, domom pomocy społecznej, szpitalom, zespołom parków krajobrazowych. Tak więc w okresie do 2002 r. przekazano w zarząd 7,9 tys. ha gruntów.

Kolejną formą zagospodarowania mienia Skarbu Państwa było nieodpłatne przekazanie odpowiednim jednostkom organizacyjnym. Nieodpłatnie przekazywano to mienie gminom na cele istniejącej i planowanej infrastruktury, lasom państwowym w celu zalesienia, a także na rzecz osób prawnych kościoła. W pierwszym okresie transformacji tym sposobem zagospodarowania objęto 4,4 tys. ha gruntów, co stanowiło 1,7% udziału w strukturze rozdysponowania mienia.

Przekazanie w wieczyste użytkowanie stanowiło najmniejszą pozycję w ogólnym bilansie zagospodarowania Zasobu Skarbu Państwa, gdyż objęło tylko 1,5 tys. ha (0,5%) i nie ważyło na ogólnym kierunku przekształceń dawnych PGR.

Występowała jeszcze kategoria dożywotniego użytkowania. Dotyczyło to osób, które na mocy dawnych przepisów prawnych oraz obecnie obowiązującej ustawy z 1990 r. o ubezpieczeniu społecznym rolników przekazywały swoje gospodarstwa rolne na rzecz Skarbu Państwa w zamian za świadczenia emerytalno-rentowe. Osoby te, które poddały się rygorom powyższych ustaw, miały prawo do dożywotniego i bezpłatnego użytkowania gruntów rolnych o powierzchni ok. 0,30 ha. W skali województwa dało to areal 1229 ha. Nieruchomości te w latach 1992–2002 zostały przekazane stosownymi decyzjami przez wojewodów do Zasobu Własności Rolnej Skarbu Państwa. Osoby te mogły ubiegać się o nieodpłatne nadanie im tych gruntów na własność. Wnioski takie wpływały do właściwych miejscowo starostw powiatowych, które wydawały odpowiednie decyzje administracyjne.

Przekazywanie nieruchomości rolnych osobom prawnym kościoła następowało w trybie postępowania regulacyjnego na mocy ustawy o stosunku państwa do kościoła katolickiego. Ponieważ kościół katolicki na badanym terenie był właścicielem znacznej ilości gruntów przed ich upaństwowieniem, stąd pozycja przywrócenia własności nieruchomości lub przyznania nieruchomości zamiennej była znacząca i traktowana jako ekwiwalent za utracone mienie.

Tabela 8. Wskaźniki trwałego rozdysponowania mienia Skarbu Państwa
Table 8. Indexes of lasting allocation of The State Treasury

Lata	Nieodpłatne przekazanie	Rozdysponowanie trwale
1995	1,7	5,7
1997	5,5	17,1
1998	6,7	20,5
1999	7,6	23,1
2000	8,4	26,7
2001	9,0	30,4
2002	9,5	34,1

Źródło: Dane OT AWRS w Bydgoszczy.

Source: Data from Local Office of Agricultural Property Agency in Bydgoszcz.

Tak więc z całego Zasobu WRSP około 9,5% przekazano różnym podmiotom w trybie nieodpłatnym, (a wskaźnik rozdysponowania trwałego majątku wyniósł ponad 34,1%). W pozostałych pozycjach zdecydowanie pierwszą zajmowała dzierżawa (61,9%), przy czym forma administrowania zanikła zupełnie, a zjawisko przekazywania mienia w zarząd miało charakter wygasający. Część gruntów (2763 ha) nadal oczekuje

na zagospodarowanie, z uwagi na niewyjaśnione kwestie właścicielskie lub roszczenia spadkobierców.

Ogólnie biorąc, szczególnego znaczenia nabierał zawsze nadzór właścicielski nad mieniem wydzierżawionym. Agencja wykonując prawo własności i inne prawa rzeczowe w stosunku do mienia Skarbu Państwa w rolnictwie, sprawowała tym samym funkcje właścicielskie w stosunku do objętego przez nią mienia. Tak więc pełnienie nadzoru właścicielskiego było jednym z nadrzędnych zadań Agencji i wynikało wprost z powierzenia jej prawa własności.

PODSUMOWANIE I WNIOSKI

W okresie prawie 11 lat funkcjonowania Agencji stałą troską było właściwe przejęcie mienia Skarbu Państwa – najpierw od PGR i Państwowego Funduszu Ziemi, potem opracowanie planu restrukturyzacji, a następnie racjonalne jego zagospodarowanie.

W ustawie z 1991 r. nie ustalono i nie sprecyzowano dróg postępowania z przejętym mieniem, a więc nie wymieniono systemów wartości, według których należy postępować, ani nie ustalono hierarchii ważności co do kierunków dysponowania mieniem państwowym. Ogólnie natomiast mówiło się, że zadaniem Agencji jest realizacja zadań wynikających z polityki państwa, a dalej wymieniano szczegółowe funkcje spoczywające na Agencji, w tym między innymi: 1) tworzenie warunków sprzyjających racjonalnemu wykorzystaniu potencjału produkcyjnego Zasobu Skarbu Państwa; 2) restrukturyzacja i prywatyzacja mienia Skarbu Państwa użytkowanego na cele rolnicze; 3) obrót nieruchomościami i innymi majątkami Skarbu Państwa użytkowanego na cele rolnicze.

Z punktu widzenia interesu społecznego dominującą pozycję zyskała sprzedaż gruntów, jako trwały i ostateczny proces rozliczenia z przejętego mienia. Sprzedaż ziemi – jak już wspomniano wcześniej – była stymulowana różnymi czynnikami, w tym koniunkturą w rolnictwie, ceną ziemi, klasą gruntów i położeniem, a także otoczeniem rolniczym związanym z popytem na grunty rolne.

Obok sprzedaży drugim sposobem zagospodarowania Zasobu Skarbu Państwa była dzierżawa. W umowie dzierżawy określa się wartość przedmiotu dzierżawy oraz liczbę lat, na którą dzierżawa została zawarta.

Dzierżawę traktowano jako formę kontraktu zapewniającego perspektywę gospodarowania w rolnictwie w warunkach ograniczonego kapitału. Z tego względu dzierżawa stała się podstawowym kierunkiem zagospodarowania nieruchomości rolnych. Ta forma zagospodarowania cieszyła się większą popularnością niż sprzedaż. Dzierżawę traktowano bowiem na równi z gospodarowaniem na własnej ziemi.

Inne formy rozdysponowania mienia Skarbu Państwa traktowano jako sposób wywiązania się państwa ze zobowiązań majątkowych wobec kościołów oraz niewyjaśnionych kwestii właścicielskich lub wobec roszczeń spadkobierców.

Działalność Agencji miała pozytywne i negatywne strony. Do pozytywów należy zaliczyć szybkie przejęcia mienia Skarbu Państwa i nadanie im ram prawnych. Do negatywnych natomiast zjawisk należy zaliczyć niski stopień sprzedaży (23,8%), nietrafne dzierżawy i powroty ziemi do Zasobu oraz trudności z płatnościami rat dzierżawnych.

PIŚMIENNICTWO

- Guziewicz W., 1998: Wielka własność w rolnictwie. [w:] Rolnictwo polskie w okresie transformacji systemowej. IERiGŻ, Warszawa.
- Spychalski G., 1999: Przekształcenia rolnictwa państwowego w Polsce w okresie transformacji systemowej (1990–1998). AR Szczecin.
- Tańska-Hus B., 1999: Dzierżawa jako podstawowy instrument prawny przekształceń własnościowych i strukturalnych w rolnictwie państwowym na Dolnym Śląsku. [w:] Determinanty transformacji struktury agrarnej w rolnictwie polskim. Roczniki Akademii Rolniczej w Poznaniu, CCCVIII, Cz. II, Poznań.
- Wawrzyniak B.M., 2003: Przemiany struktury agrarnej pod wpływem Agencji Własności Rolnej Skarbu Państwa (na przykładzie woj. kujawsko-pomorskiego). Acta Scientiarum Polonorum, Oeconomia nr 2 (1) 2002.
- Ziętara W., 1998: Agencja Własności Rolnej Skarbu Państwa (w:) Encyklopedia Agrobiznesu. Fundacja Innowacja, Warszawa.

WAYS OF DEVELOPING PROPERTIES OF THE AGRICULTURAL PROPERTY AGENCY (ON THE EXAMPLE OF KUJAWSKO-POMORSKI REGION)

Abstract. The Agency of Agricultural Property of The State Treasury was formed to develop lands of state farms and National Fund of Land. The Agency started its activity in 1992 and in the middle of 2003 was converted into The Agency of Agricultural Property. The research was carried in a ground of one local branch of the Agricultural Property Agency. The results of the research are shown in three groups: 1. as a sale of the land; 2. as a lease of the land; 3. other ways of property developed. The analysis was made in three regions (till 1998) and after emerging of one province in a scale of the whole kujawsko-pomorski region.

Key words: land sale, lease, administering.

*Bogdan M. Wawrzyniak, Katedra Doradztwa w Agrobiznesie Akademii Techniczno-Rolniczej w Bydgoszczy, ul. Prof. S. Kaliskiego 7, 85-796 Bydgoszcz
e-mail: wawrzyn@mail.atr.bydgoszcz.pl*

*Grzegorz Smytry, Oddział Terenowy Agencji Nieruchomości Rolnych w Bydgoszczy, ul. Hetmańska 38, 85-039 Bydgoszcz
e-mail: awrsp@bydgoszcz.gov.pl*

ANALYSIS OF THE POLISH FARMERS INVESTMENT ACTIVITY SUPPORTED BY PUBLIC FUNDS

Grzegorz Spychalski

Summary. Paper presents analysis of investment activity among Polish farmers according to the statistical data coming from governmental Agency for Restructuring and Modernisation of Agriculture. Moreover demand for investment credit was analysed and important state policy measure – subsidies to interest rate were described. Paper is ended with prognostic and application conclusions for the agricultural policy in Poland.

Key words: investment, Polish farms, public support, governmental agency.

INTRODUCTION

According to the economic theory the basic foundation of long-term growth is connected with investment activity [Czarny et al. 1998]. Entrepreneurs in order to improve capacity and quality of their production assets and implement technical progress should buy new fixed production means. Afterwards modern knowledge is provided and efficiency of capital and labour is increased [Nasiłowski 1999]. Investments are the crucial elements of economic headway in the agriculture where one can observe specific production conditions strongly depended on natural environment and biological processes. In this case economic policy should support free-market regulations facilitating particular direction of farmers purchases. Polish agricultural policy is realised among others by the governmental Agency called Agency for Restructuring and Modernisation of Agriculture (ARMA) founded in 1993 to support agricultural investment, changes in agrarian structure and educational undertakings in the rural areas [Act of Agency... 1994]. One of the measure used by the Agency is connected with subsidies to interest on investment credits granted from resources of selected banks cooperating with ARMA. The aim of the paper is to analyse range and structure of the credits with subsidies comparing to the demand of farmers, in 2000.

MATERIAL AND METHOD

Basic statistical data of the paper were collected in Agency for Restructuring and Modernisation of Agriculture in Warsaw and considered data about number of preferential credit, values of the particular credit lines, observed credit demand in agricultural enterprises in Poland and regional differences in the given credits. Moreover some governmental analyses and reports were discussed in order to determine premises of credit changes. Mainly the documentation analysis method was used with special consideration of inductive way of concluding. Apart from this description, statistical methods were adopted to present of the selected source materials. Comparison analysis was partly used.

INVESTMENT CREDITS DEMAND

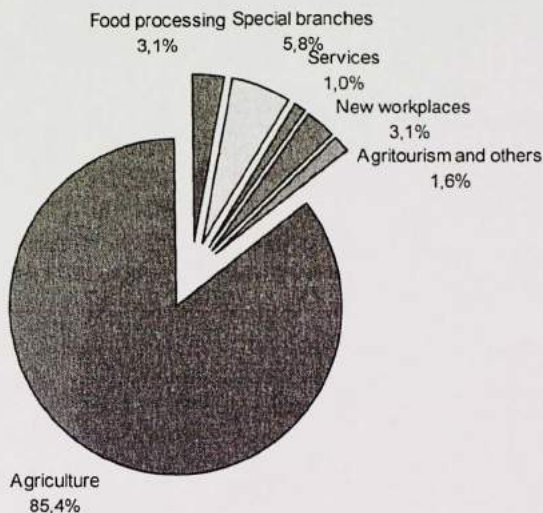
The basic credit lines with ARMA subsidies offered by commercial banks for investment activity of the farmers comprised in 2000:

1. Investment credits for basic undertakings in agriculture, food processing and services (symbol IP).
2. Preferential credits for agricultural land purchase (KZ).
3. Young farmer investment credits for the people under 40 years of age (MR).
4. Credit lines for special branches activity like dairy farmers, machinery and equipment, meat industry, fishery (BR).
5. Credits for undertakings in special agriculture activities (horticulture) (RP).
6. Credits for new jobs creation in non-agriculture enterprises in the rural areas (MP).
7. Credits for removal of damage caused by natural disasters (KL).
8. Settlement program credits for farmers removing from Eastern Poland to the Western Areas organising their farms in the State Assets of land (OR).

Main condition required from the credit-taker is the preparation of the investment plan which is estimated by the Regional Offices of Agricultural Extension Centres. In 2000, all centres analysed total number of 21 522 business plans for investment credits, and accepted as the positive ones 21 506 (99.9%). Average value of demanded credit was equal to 111.9 thousand PLN that means 66.4% of total investment cost.

When you look at the structure of positively estimated credit demands, it is visible that most of them refer to the agriculture enterprises (85.4%). Other important destinations of investment consider special agricultural activities, food processing and creation of the new workplaces in the rural areas (see graph 1).

When one can analyse the values of demanded credits, 43.6% of the money was planned to be invested in agricultural activity, 22.2% in food processing, 21.6% in special agriculture enterprises, 4.2% in new workplaces establishing – out of farms and 4.5% in agritourism and other undertakings. Table 1 presents on the details about investment types and values not only for 2000 but as well for the period of 1994–2000 which is overall result of Polish farmers credit demand.



Graph 1. Positively estimated credit demands structure according to investment type in 2000
Source: Selected data of Agency for Restructuring and Modernisation of Agriculture 2000, Warsaw.

Interesting conclusion can be derived from presented data, that average value of the applied credit permanently increases and number of agricultural investment projects is high comparing to the number of market-orientated farms in Poland (600–700 thousand).

STRUCTURE OF SUBSIDIED CREDITS

Another part of the research was focused on the analysis of value and structure of accepted credit applications. In 2000 commercial banks cooperating with the ARMA granted 17 175 investment credits for total value equal to PLN 1,413.5 mio. When we look at the particular credit lines (types of credit) we notice that the most credits were granted in the line for young farmers under 40 years of age (5707 credits) in order to found or modernise their enterprises. Second important group of undertakings were supported by basic investment credits (IP) usually used for machines and equipment purchase. These two lines covered 42.8% total value of granted loans and 33.2% of total number accepted and realised applications of farmers (Graph 2 and 3).

Much less investment undertakings were realised with the support of line called KZ (land purchase) and branches lines.

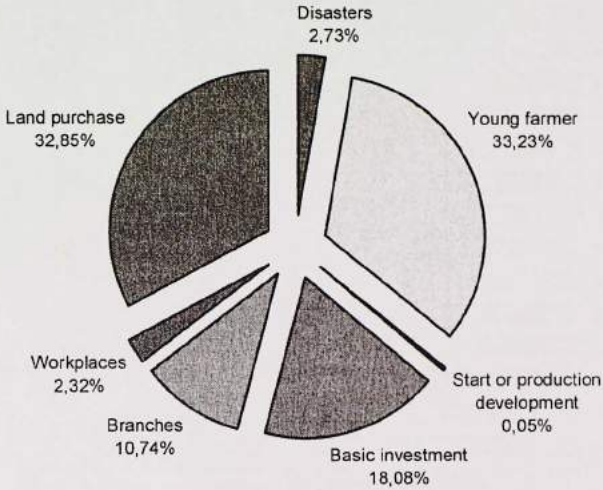
Next results of research are connected with regional division of the total number and value of granted credits. According to the reports of Agency for Restructuring and Modernisation of Agriculture, the biggest share of credits value was observed in Wielkopolskie district, Mazowieckie district and Lubelskie district. The smallest credit values were reported in the regions Podkarpackie, Świętokszyskie, Lubuskie and Opolskie (Graph 4).

Table 1. Demand for investment credits in Poland estimated by Extension Centres in 1994–2000 period

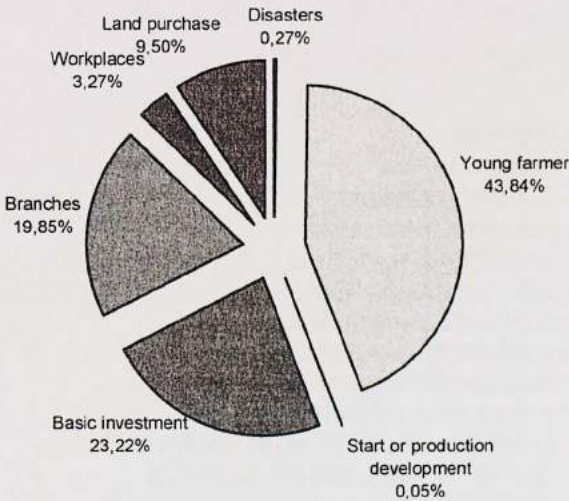
No	Specification	Type of activity								
		Agriculture	Food processing	Special branches*	Services	Agritourism	Small business	New jobs	Others	Total
2001										
1	Number of applications	18 598	759	1 512	167	167	–	391	92	21 686
2	Positive opinions	18 592	757	1 512	166	165	–	388	92	21 672
3	Planned investment costs ('000 PLN)	2 022 670.6	1 567 656.9	1 045 839.5	89 711.0	17 746.5	–	121 072.9	56 781.9	4 921 479.3
4	Credits applied value ('000 PLN)	1 490 734.4	980 626.3	701 249.1	61 894.2	12 457.6	–	56 777.1	42 598.6	3 346 337.3
5	Average credit value ('000 PLN)	80.2	1 295.4	463.8	372.9	75.5	–	146.3	463.0	154.4
1994–2001 period										
1	Number of applications	254 803	8 138	11 838	2 137	1 018	8 503	5 038	3 701	295 176
2	Number of positive Opinions	253 296	7 975	11 689	2 111	992	8 306	5 005	3 632	293 006
3	Planned investment Costs ('000 PLN)	11 911 007.3	6 094 881.0	4 093 522.7	580 808.6	97 854.4	610 211.0	1 545 759.3	383 228.8	25 317 273.1
4	Credits applied value ('000 PLN)	8 261 117.6	3 356 459.1	2 574 882.9	376 859.8	65 911.9	295 143.8	711 531.3	318 590.5	15 960 496.9
5	Average credit value ('000 PLN)	32.6	420.9	220.3	178.5	66.4	35.5	142.2	87.7	54.5

*Horticulture and husbandry.

Source: Selected data of Agency for Restructuring and Modernisation of Agriculture 2000, Warsaw.

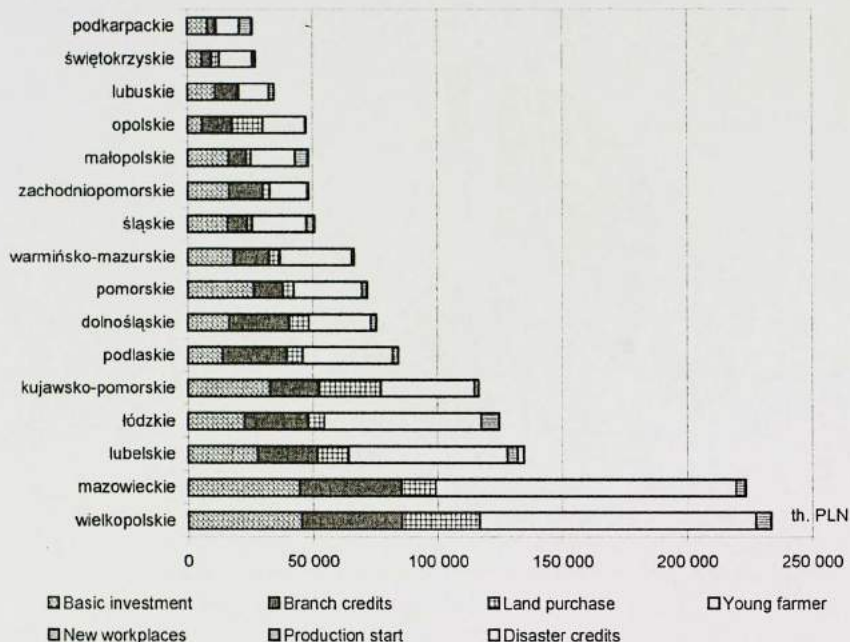


Graph 2. Structure of granted investment credits in 2000 according to credit line
 Source: Selected data of Agency for Restructuring and Modernisation of Agriculture 2000, Warsaw.



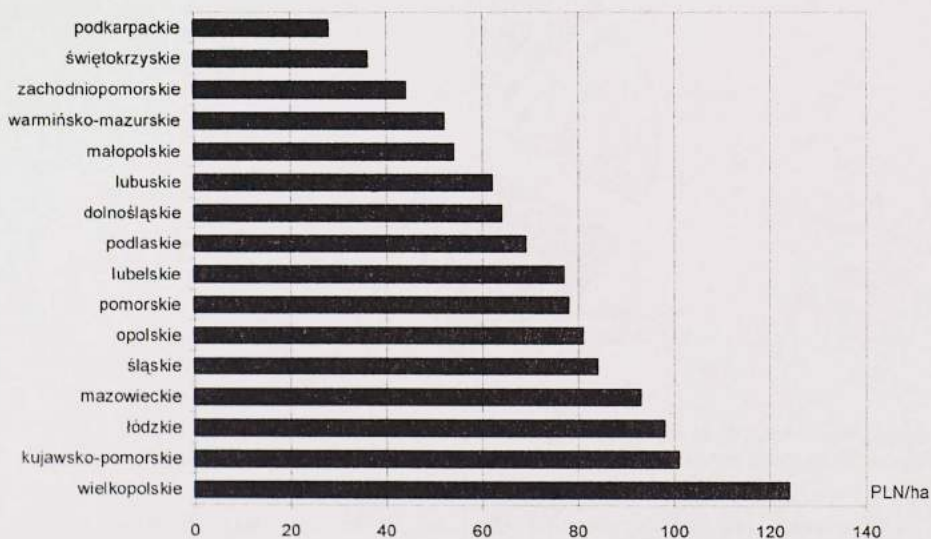
Graph 3. Structure of value of granted credits in 2000 according to credit line
 Source: Selected data of Agency for Restructuring and Modernisation of Agriculture 2000, Warsaw.

Interesting data can be obtained when we divide the values of given credits in particular districts into area of the arable land. The highest indicator in this analysis goes to Wielkopolskie region and the lowest one to Podkarpackie, but the other districts are characterised with different level of the ratio (Graph 5).



Graph 4. Investment preferential credits quotas given in 2000 according to the districts (in thousand PLN)

Source: Selected data of Agency for Restructuring and Modernisation of Agriculture 2000, Warsaw.



Graph 5. Investment preferential credits per 1 ha of arable land in 2000 according to districts (PLN/ha)

Source: Selected data of Agency for Restructuring and Modernisation of Agriculture 2000, Warsaw.

Table 2. Number and values of investment credits given in 2000 according to voivodships

No	Voivodeship	Basic investment		Branch credits		Land purchase		Young farmer		New workplaces		Production start		Disasters credits		Total	
		Number	Value in th. PLN	Number	Value in th. PLN	Number	Value in th. PLN	Number	Value in th. PLN	Number	Value in th. PLN	Number	Value in th. PLN	Number	Value in th. PLN	Number	Value in th. PLN
1	Dolnośląskie	124	16 551	69	23 986	278	7 794	165	25 008	16	2 161	0	0	0	0	652	75 500
2	Kujawsko-pomorskie	312	32 866	95	19 357	805	24 980	349	37 595	17	1 665	0	0	0	0	1 578	116 463
3	Lubelskie	444	27 732	231	23 992	865	12 362	798	64 013	39	4 041	1	77	321	2 399	2 699	134 616
4	Lubuskie	38	11 021	9	8 784	27	576	67	12 145	16	1 974	0	0	0	0	157	34 500
5	Łódzkie	276	22 597	80	25 423	394	6 485	586	63 113	59	7 003	1	143	1	20	1 397	124 784
6	Małopolskie	100	16 308	14	7 129	98	1 777	158	17 894	44	4 770	1	12	36	488	451	48 378
7	Mazowieckie	458	44 719	420	40 709	779	13 652	1 216	120 496	35	3 578	1	60	7	257	2 916	223 471
8	Opolskie	59	5 903	40	11 869	339	12 241	128	16 912	4	267	0	0	0	0	570	47 192
9	Podkarpackie	67	8 013	22	2 738	50	786	110	9 271	35	4 809	0	0	28	193	312	25 810
10	Podlaskie	301	13 823	493	25 732	397	6 279	433	36 204	16	2 125	0	0	0	0	1 640	84 163
11	Pomorskie	129	26 541	55	11 571	169	4 316	232	27 382	16	1 784	0	0	29	255	630	71 849
12	Śląskie	78	15 990	21	7 934	43	1 718	94	21 732	26	2 975	1	217	47	268	310	50 843
13	Świętokrzyskie	112	5 760	4	3 715	207	3 124	204	13 210	10	1 199	1	64	0	0	538	27 072
14	Warmińsko-mazurskie	81	18 540	102	13 949	181	4 404	281	28 722	10	991	0	0	0	0	655	66 606
15	Wielkopolskie	458	45 269	160	40 216	911	31 176	770	110 902	46	6 091	2	92	0	0	2 347	233 746
16	Zachodnio-pomorskie	68	16 628	30	13 472	99	2 612	116	15 066	10	775	0	0	0	0	323	48 553
	Total	3 105	328 261	1 845	280 576	5 642	134 282	5 707	619 665	399	46 208	8	665	469	30 880	17 175	14 413 537

Source: Selected data of Agency for Restructuring and Modernisation of Agriculture 2000, Warsaw.

All the collected information about numbers and values of analysed granted credit with the subsidies from state budget funds are presented in the Table 2.

From the beginning of the ARMA activity till the end of 2000 commercial banks in Poland have granted 225991 credits for investment activities in farms calculated for total values of PLN 10.103 mio. This amount of credit money can be given by the bank system with the important help of the Agency for Restructuring and Modernisation of Agriculture. The total value of subsidies transferred during seven-year period as the subsidies to preferential credits was equal 3 655 586 thousand of PLN. In the period 1994–1998 one can observe dynamic growth of state budget expenses with the stability of value. It was caused by worsening of public finances situation in Poland and growth of budget deficit. In particular years of analysis the spent amount of budget expenditures were reported as follows:

Years	Value in th. PLN
1994	5.885
1995	150.211
1996	390.615
1997	673.846
1998	810.523
1999	743.086
2000	881.402

This measure of state agricultural policy is very important in the context of high inflation rate and lower increase of agricultural products prices. Cheaper credits to farmers can facilitate improvement of economic efficiency in basic agricultural enterprise. But on the other hand, it can be difficult to maintain this instrument of policy within the European Union Common Agricultural Policy in two or three years time because it is not legal measure in EU. It will be replaced by direct payments system depended on Accession Treaty notices.

CONCLUSIONS

1. Demand for investment credits among Polish farmers is relatively high, what means that in the future farms should be modernised and new investments will be needed.

2. Very important measure of economic policy toward agricultural sector is connected with the state subsidies to commercial interest rate of investment credits that significantly decrease the costs of many projects financed by private farmers.

3. Adjustment process of Polish agriculture to the European Union requirements needs much bigger investment funds coming not only from the banks but also in the form of grants financed by the European aid program like SAPARD or PHARE II.

4. At the same time, Polish rural areas should be developed in the field of technical and social infrastructure, educational network and communications techniques. This is the "sine qua non" condition for the future progress.

5. As far as the investment financing sources are considered should be prepared more effective incentives like: leasing, co-operation modules, insurance system that can attract more even venture capital to be involved in food industry and create new work-places in the rural areas.

REFERENCES

- Czarny B., Czarny E., Bartkowiak R., Rapacki R. 1998: Podstawy ekonomii (Economy Foundations. Polish Economic Publisher), PWE Warsaw.
- Nasiłowski M., 1993: System rynkowy (Market system). Key Text Warsaw.
- Ustawa o utworzeniu Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa. DzU Nr 1, poz. 2 z 1994 roku (Act of Agency for Restructuring and Modernisation of Agriculture (ARMA) creation – Official Journal No 1, pos. 2, 1994).

ANALIZA AKTYWNOŚCI INWESTYCYJNEJ GOSPODARSTW ROLNYCH NA PODSTAWIE FUNDUSZY PUBLICZNYCH

Streszczenie. Artykuł przedstawia analizę aktywności inwestycyjnej polskich właścicieli gospodarstw rolnych zgodnie z danymi statystycznymi Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa. Przedstawiono ponadto popyt na kredyty inwestycyjne według liczby i zakresu wniosków, a także wielkości dopłat do tych kredytów z budżetu państwa. Artykuł kończą prognozy i wnioski aplikacyjne dla polityki strukturalnej wobec rolnictwa.

Słowa kluczowe: inwestycje, polskie gospodarstwa rolne, pomoc publiczna, agencja rządowa.

Grzegorz Spsychalski, Katedra Ekonomii Akademii Rolniczej w Szczecinie, ul. Żołnierska 47, 72-210 Szczecin
e-mail: gpsychalski@e-ar.pl

KSZTAŁTOWANIE SIĘ WIELKOŚCI ZAPASÓW W INDYWIDUALNYCH GOSPODARSTWACH ROLNYCH WEDŁUG WYBRANYCH KRYTERIÓW

Mirosław Wasilewski

Streszczenie. W opracowaniu przedstawiono analizę wielkości i wartości zapasów produktów wytworzonych w indywidualnych gospodarstwach rolniczych. Różnica w stanie ilościowym zapasów zbóż między najmniejszą i największą grupą obszarową była niewielka, co świadczy o zbliżonej gospodarce ich zapasami. Jedynie zapasy zbóż wykazywały tendencję rosnącą wraz ze wzrostem dochodu rolniczego na 1 ha UR. Największa różnica między poszczególnymi typami gospodarstw wystąpiła w przypadku zapasów kiszzonek. Wartość zapasów ogółem w grupie gospodarstw o glebach najlepszych była ponaddwukrotnie wyższa niż w grupie gospodarstw o glebach najłabszych. Stwierdzono jednakową wartość zapasów artykułów rolnych w poszczególnych typach rolniczych gospodarstw. Można zatem stwierdzić, że w ujęciu wartościowym zapasy te nie zależą od typu rolniczego gospodarstwa.

Słowa kluczowe: środki obrotowe, zarządzanie zapasami, zapasy w gospodarstwach rolniczych, typ rolniczy gospodarstwa.

WSTĘP

Okres transformacji systemowej w Polsce charakteryzuje się istotnymi zmianami w strukturze zapasów. Wzrasta udział zapasów utrzymywanych u dostawców w postaci wyrobów gotowych i towarów, maleje natomiast u odbiorców w postaci zapasów materiałowych [Witkowski 1994]. Jest to zjawisko korzystne, którego nie udało się uzyskać w przeszłości w warunkach rynku producenta. Możemy także zaobserwować istotne obniżenie poziomu zapasów, co charakteryzują wskaźniki zapasochłonności. Zrównoważony rynek, łatwość zakupu, zwiększająca się płynność procesów gospodarczych, zmiany w strukturze przewozów to podstawowe czynniki sprawcze obniżenia poziomu zapasów. Jest to istotny efektywnościowy czynnik zmian systemowych w polskiej gospodarce. W okresie transformacji zostały zwolnione pokaźne środki uprzednio zaangażowane w zapasy. Istnieje duże prawdopodobieństwo, że wyraźne tendencje zmiany struktury i poziomu zapasów są trwałym zjawiskiem procesów gospodarczych.

Osiągnięty stan nie jest jeszcze zadowalający, nadal występują bowiem słabości w funkcjonowaniu niektórych ogniw rynku produktów i towarów, np. nadal funkcjonuje znaczna liczba handlowych przedsiębiorstw państwowych o złej kondycji finansowej, handel hurtowy nie ma jeszcze w pełni rozwiniętej infrastruktury technicznej i informacyjnej, wielu producentów dopiero zamierza realizować programy rozwojowe nowoczesnej sieci dystrybucji. Należy jednak sądzić, że zapoczątkowane procesy w dalszej perspektywie pozwolą także na racjonalizację poziomu i struktury utrzymywanych zapasów w gospodarce.

Przyspieszenie rotacji aktywów płynnych, w tym także zapasów, pozwala na zmniejszenie zaangażowania środków finansowych, a dalszym efektem tych zmian może być rezygnacja z części lub całości kredytu, bądź przeznaczenie powstałej nadwyżki na dalszy rozwój działalności [Adamska, Olszański 1992]. Istotny wpływ na osiąganą rentowność kapitału ma struktura środków obrotowych. Zmniejszenie zapasów i należności od odbiorców, przy stałym stanie środków obrotowych i wpływów ze sprzedaży, przyczynia się do zwiększenia ilości środków płynnych. W przeciętnym przedsiębiorstwie przemysłowym około 40% środków ulokowanych jest w zapasach produkcyjnych, a tylko 25–30% w środkach trwałych. Pozostałą część kapitału, tj. 30–35%, stanowią inne środki obrotowe [Matuszewski 1992]. Zapasy produkcyjne pochłaniają około 50–55% kapitału obrotowego, przy czym dużą jego część stanowią środki obce, co zmniejsza płynność finansową przedsiębiorstwa. We współczesnych przedsiębiorstwach kapitał ten angażuje się bardziej celowo, inwestując w nowoczesne technologie. Przy pozostawieniu środków płynnych na stałym poziomie i zmniejszeniu środków obrotowych o wielkość zapasów rośnie rentowność sprzedaży i poprawia się rentowność kapitału. Nadmierne zapasy świadczą o braku koordynacji wszystkich stadiów realizacji zamówień: od planowania sprzedaży, przez planowanie technicznego przygotowania produkcji, planowanie zaopatrzenia materiałowego, do harmonizowania cyklu produkcyjnego obróbki i montażu z terminami wysyłki wyrobów do odbiorców. Poprawa gospodarki zapasami przyczynia się zatem do:

- eliminacji zapasów zbędnych, nieprzydatnych w dalszej działalności przedsiębiorstwa,
- zwiększenia stopnia kompletności zapasów,
- zastosowania nowoczesnych metod sterowania zapasami z wykorzystaniem techniki komputerowej,
- w uzasadnionych przypadkach przerzucenia obowiązku utrzymywania zapasów gwarancyjnych (buforowych, bezpieczeństwa),
- unifikacji asortymentu materiałów,
- jednoznacznego określenia odpowiedzialności poszczególnych służb przedsiębiorstwa za utrzymywane zapasy,
- wykorzystania systemów motywacyjnych.

W wielu przedsiębiorstwach procesy produkcji stanowią 10–30% w całościowym czasie przepływu wartości, podczas gdy transport, przeładunek i procesy magazynowania aż 70–90% [Ruben 1992]. Te relacje świadczą o tym, jakie fundusze i środki obrotowe są czasowo nieproduktywnie zamrożone i mogą być wyzwolone dzięki zmianom logistycznym. Zwrot do nowej formy zarządzania środkami obrotowymi umożliwi zmniejszenie zamrożenia kapitału, szczególnie zawartego w zapasach, a na skutek tego

zwolnią się środki na inwestycje w technice przepływu materiałów i technice logistyki [Wasilewski 1993].

Wielkie zmiany, jakie zaszły w Polsce w ostatnich dwudziestu latach w podejściu do kwestii zaopatrzenia firmy wynikają przede wszystkim ze stałego wzrostu udziału zakupionych surowców, materiałów i części w wartości sprzedaży przedsiębiorstw. W wielu krajach sięga on nawet 70% i mówi się o dalszym wzroście [Ciesielski 1999]. Menedżerowie spostrzegli, że rynek zaopatrzenia jest równie ważny jak rynek zbytu. Co prawda, w większości sektorów o wiele łatwiej jest kupić niż sprzedać. Jednakże złe zakupy prowadzą do takich samych skutków jak zła sprzedaż. Niekiedy też firmy mają większy wpływ na ceny zakupu niż na swe ceny zbytu. Na zaopatrzenie należy więc patrzeć jako na źródło znacznych oszczędności. Może ono też wpłynąć na poprawę jakości wyrobów przedsiębiorstwa. Nadaje to szczególną rangę analizie strategicznej w dziedzinie zaopatrzenia oraz technikom i metodom, które służą do oceny i wyboru dostawców. Zaopatrzenie stanowi bazę dla marketingowych, produkcyjnych i finansowych aktywów firmy. Dlatego też strategie tych funkcji muszą być ze sobą skoordynowane. W praktyce natomiast spotyka się często firmy z działami zaopatrzenia luźno związanymi z całością. Niekiedy właśnie zaopatrzenie jest najbardziej zdeintegrowaną funkcją w przedsiębiorstwie. Trzeba więc dążyć do ścisłego powiązania tej działalności z całą firmą i inicjować działania skierowane do wewnątrz przedsiębiorstwa, mające na celu włączenie się menedżerów realizujących inne funkcje do procesu optymalizacji zaopatrzenia.

Procesom logistycznym przebiegającym wewnątrz przedsiębiorstw oraz pomiędzy nimi, a obejmującymi przepływy różnego typu dóbr, nieustannie towarzyszą zapasy, których przyczyną jest konieczność wyrównywania różnych intensywności strumieni przepływów. Najistotniejszym podziałem zapasów jest wiążące się z poszczególnymi fazami tych procesów wyróżnienie [Abt 2000]:

- zapasów materiałówowych (obejmujących surowce, materiały i półfabrykaty), będących w obszarze zaopatrzenia logistycznego,
- zapasów produkcji niezakończonych, uzależnionych od technologii i wymogów produkcyjnych,
- zapasów wyrobów gotowych i towarów, rozpatrywanych w logistyce dystrybucji.

Ze względu na to, że utrzymanie zapasów wymaga od przedsiębiorców angażowania znacznych kapitałów oraz posiadania zaplecza magazynowego, zarządzanie logistyczne zmierza do powszechnego stosowania zasady „just-in-time” (tzn. dokładnie na czas), a więc dążenia do minimalizacji, a niekiedy likwidacji zapasów. Należy przy tym spełnić wymagania klienta zarówno co do ilości, terminu, jak i jakości wyrobów. Wyjątek mogą stanowić zapasy „czekające” na lepszą koniunkturę rynkową.

METODYKA BADAŃ

Celem badań było określenie wielkości zapasów w indywidualnych gospodarstwach rolniczych. Badaniem objęto 95 gospodarstw indywidualnych położonych w regionie środkowozachodnim według systemu regionalizacji Instytutu Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej (IERiGŻ), który obejmuje województwa wielkopolskie

i kujawsko-pomorskie. Makroregion środkowozachodni charakteryzuje się wysokim w skali kraju poziomem cech organizacyjno-technicznych rolnictwa. Gospodarstwa położone w tym makroregionie mają wysoką intensywność produkcji i organizacji oraz najwyższe, według wyników rachunkowości, efekty produkcyjno-ekonomiczne. Do badań wybrano wszystkie gospodarstwa prowadzące nieprzerwanie rachunkowość rolną w latach 1997–2000. Wyniki zawarte w opracowaniu dotyczą 2000 r. Analizą zostały objęte wszystkie gospodarstwa o powierzchni powyżej 15 ha użytków rolnych. Wprowadzono ograniczenie minimalnej powierzchni gospodarstwa, gdyż w gospodarstwach mniejszych skala produkcji jest zbyt mała, jak również często wpływ pozarolniczych dochodów gospodarstwa zniekształca rzeczywiste efekty produkcyjne i gospodarowania zasobami. W zbiorowości gospodarstw indywidualnych jako zasadnicze kryteria ich klasyfikacji wykorzystano powierzchnię użytków rolnych¹ oraz typ rolniczy gospodarstwa². Ponadto, klasyfikowano gospodarstwa według jakości gleb³ oraz wartości dochodu rolniczego na 1 ha UR, dzieląc je na trzy grupy. Pierwsza grupa gospodarstw (25% zbiorowości) charakteryzowała się najniższym poziomem dochodu rolniczego, druga – średnim (50% zbiorowości), a trzecia – najwyższym (25% zbiorowości).

WYNIKI BADAŃ

W tabeli 1 przedstawiono poziom ilościowy zapasów produktów gotowych na 1 ha UR według grup obszarowych. Gospodarstwa największe (powyżej 50 ha UR) charakteryzowały się największymi zapasami jedynie zbóż, natomiast stany zapasów wszystkich pozostałych produktów były wyższe w gospodarstwach mniejszych obszarowo. Charakterystyczne są najwyższe stany zapasów ziemniaków, pozostałych okopowych oraz siana w grupie obszarowej gospodarstw 15–20 ha, podczas gdy zapasy kiszonki były najwyższe w grupie 20–50 ha UR i wynosiły 17,9 dt/ha UR. Były zatem 2-krotnie wyższe niż w przypadku gospodarstw powyżej 50 ha UR. Najwyższa różnica w stanie zapasów miała miejsce w przypadku ziemniaków, bowiem gospodarstwa z grupy obszarowej 15–20 ha UR miały ponad 14-krotnie wyższy ich stan niż gospodarstwa największe (powyżej 50 ha UR). W przypadku zbóż różnica w stanie zapasów między najmniejszą i największą grupą obszarową wynosiła jedynie 2,0 dt/ha UR. Świadczy to o zbliżonej

¹Według grup obszarowych stosowanych przez IERiGŻ.

²Typ rolniczy określany jest udziałem Standardowej Nadwyżki Bezpośredniej (SGM) poszczególnych działalności w ogólnej wartości SGM gospodarstwa. Odzwierciedla on system produkcji danego gospodarstwa. W zależności od pożądanego stopnia dokładności stosuje się różne poziomy ustalania typów rolniczych gospodarstw: ogólne, podstawowe, szczegółowe lub podtypy. Gospodarstwa, w których udział jednej z działalności przekracza 2/3 SGM, nazywane są gospodarstwami „specjalistycznymi”. Te, w których udział dwóch działalności zawiera się w przedziale od 1/3 do 2/3 SGM, noszą miano „dwukierunkowych”, natomiast te, w których żadna z działalności nie przekracza 1/3 całego SGM, określane są gospodarstwami mieszanymi. W analizowanej grupie gospodarstw wystąpiły następujące typy rolnicze gospodarstw: 1 – uprawy polowe roślin rolniczych, 6 – zwierzęta żywno-paszne treściwymi, głównie trzoda chlewna, 7 – produkcja mieszana, mieszana zwierzęca lub mieszana roślinno-zwierzęca.

³Ustalono na podstawie wskaźnika bonitacji użytków rolnych, który jest iloczynem ha fizycznych i współczynników przeliczeniowych z II okręgu podatkowego. Przedziały wskaźnika bonitacji dla poszczególnych klas jakości gleb odpowiadają przedziałom przyjętym przez GUS.

gospodarce zapasami zbóż, które dominują w strukturze zapasów, podczas gdy gospodarstwa duże w przypadku pozostałych działalności produkcyjnych, bardziej pracochłonnych, kształtowały stany ich zapasów na bardzo niskim poziomie. Wynika to ze struktury zasiewów w tych gospodarstwach, w których dominuje uprawa zbóż. Gospodarstwa mniejsze charakteryzowały się natomiast większą intensywnością organizacji, dlatego też większy w nich jest udział zapasów okopowych oraz siana, których zapasy były najniższe w gospodarstwach największych obszarowo.

Tabela 1. Poziom zapasów produktów gotowych według grup obszarowych
Table 1. Stock level of finished products according to group areas

Grupy obszarowe (ha UR)	Zboża razem (dt/ha UR)	Ziemniaki (dt/ha UR)	Pozostałe okopowe (dt/ha UR)	Siano (dt/ha UR)	Kiszonki (dt/ha UR)
15–20 (I)	11,5	4,3	2,5	3,0	10,8
20–50 (II)	12,1	3,7	2,3	2,8	17,9
> 50 (III)	13,5	0,3	0,8	0,9	9,5
Przedział I = 100%	117,4	7,0	32,0	30,0	88,0

Źródło: Opracowanie własne.

Source: Own calculation.

W tabeli 2 przedstawiono poziom zapasów produktów wytworzonych w gospodarstwie rolniczym według wielkości dochodu rolniczego przypadającego na gospodarstwo. Zależności są bardzo jednorodne, bowiem w przypadku zapasów zbóż ich wielkość zwiększała się znacznie wraz ze wzrostem poziomu dochodu rolniczego. Gospodarstwa z trzeciego przedziału dochodowego charakteryzowały się wyższymi o 265,3% zapasami zbóż niż gospodarstwa z pierwszego przedziału dochodowego. W przypadku pozostałych grup zapasów wraz ze wzrostem dochodu rolniczego zmniejszał się ich poziom, najbardziej widoczny dla zapasów siana i pozostałych okopowych. W porównaniu do pierwszej grupy dochodowej, w trzeciej grupie dochodowej stanowiły one odpowiednio 14,8 i 18,5% poziomu zapasów. Zatem gospodarstwa najmniejsze charakteryzowały się stosunkowo wysokimi stanami zapasów produktów nakładochłonnych.

Tabela 2. Poziom zapasów produktów gotowych na gospodarstwo
Table 2. Stock level of finished products per farm

Przedziały dochodu rolniczego (zł/gospodarstwo)	Zboża razem (dt)	Ziemniaki (dt)	Pozostałe okopowe (dt)	Siano (dt)	Kiszonki (dt)
–15 519/7504 (I)	248,7	102,1	113,3	124,0	601,9
7915/38 196 (II)	362,5	73,3	53,2	73,8	415,8
39 587/175 974 (III)	908,4	68,6	21,0	18,3	273,8
Przedział I = 100%	365,3	67,2	18,5	14,8	45,5

Źródło: Opracowanie własne.

Source: Own calculation.

W przypadku wielkości zapasów produktów gotowych przypadających na 1 ha UR tendencje nie były tak jednorodne, jak w przypadku relacji na gospodarstwo (tab. 3). Zapasy zbóż zwiększyły się z 8,8 dt/ha UR w pierwszej grupie dochodowej do 15 dt/ha

UR, tj. o 70,5% w gospodarstwach z trzeciego przedziału dochodowego. W przypadku zapasów pozostałych okopowych wystąpiła jednorodna tendencja spadkowa wraz ze zwiększaniem się poziomu dochodu rolniczego, z 3,0 dt/ha UR w pierwszej grupie dochodowej do 0,8 dt/ha UR w trzeciej grupie dochodowej, tj. o 73,3%. W przypadku zapasów siana i kiszonki najwyższy ich stan występował w gospodarstwach z drugiego przedziału dochodowego, a w przypadku zapasów ziemniaków w pierwszym przedziale dochodowym.

Tabela 3. Poziom zapasów produktów gotowych według dochodu rolniczego
Table 3. Stock level of finished products according to agricultural income

Przedziały dochodu rolniczego (zł/ha UR)	Zboża razem (dt/ha UR)	Ziemniaki (dt/ha UR)	Pozostałe okopowe (dt/ha UR)	Siano (dt/ha UR)	Kiszonki (dt/ha UR)
-531/231 (I)	8,8	2,5	3,0	2,9	15,3
239/1292 (II)	13,8	2,0	2,5	3,5	19,8
1298/7707 (III)	15,0	2,1	0,8	0,9	15,6
Przedział I = 100%	170,5	84,0	26,7	31,0	102,0

Źródło: Opracowanie własne.
Source: Own calculation.

Poziom zapasów produktów gotowych według wskaźnika bonitacji gleb przedstawiono w tabeli 4. Jednorodna, wzrostowa tendencja wielkości zapasów wraz z rosnącym wskaźnikiem bonitacji gleb występowała jedynie w przypadku zbóż. W przypadku zapasów ziemniaków i siana występowała jednolita tendencja spadkowa ich zapasów wraz z rosnącym wskaźnikiem bonitacji gleb. Stan tych zapasów w gospodarstwach o glebach dobrych i bardzo dobrych w stosunku do grupy gospodarstw o glebach bardzo słabych stanowił odpowiednio 25,4 i 26,8% ich wielkości. Nie występowały natomiast jednolite zależności między jakością gleb a wielkością zapasów pozostałych okopowych i kiszonek.

Tabela 4. Poziom zapasów produktów gotowych według wskaźnika bonitacji
Table 4. Stock level of finished products according to stand quality classification coefficient

Przedziały wskaźnika bonitacji gleb	Zboża (dt)	Ziemniaki (dt)	Pozostałe okopowe (dt)	Siano (dt)	Kiszonki (dt)
Bardzo słabe (< 0,4) (I)	163,6	158,3	1,3	100,8	151,3
Słabe (0,4–0,7) (II)	299,2	111,4	44,5	101,6	659,3
Średnie (0,7–1,0) (III)	466,7	79,1	98,3	82,3	287,0
Dobre i bardzo dobre (> 1,0) (IV)	679,2	40,2	27,2	27,0	615,9
Przedział I = 100%	415,2	25,4	2092,3	26,8	407,1

Źródło: Opracowanie własne.
Source: Own calculation.

W tabeli 5 przedstawiono poziom zapasów produktów wytworzonych we własnym gospodarstwie według typów rolniczych gospodarstw. Gospodarstwa typu 6 charakteryzowały się najwyższymi zapasami zbóż, na poziomie 553,8 dt, tj. o 40,5% większym niż w przypadku gospodarstw typu 1. Największa różnica między wymienionymi typami

mi wystąpiła w przypadku zapasów kiszzonek, bowiem w gospodarstwach typu 6 stanowiły one jedynie 14,7% ich wielkości w gospodarstwach typu 1. W przypadku zapasów siana i ziemniaków gospodarstwa typu 6 charakteryzowały się 4-krotnie niższym ich stanem w porównaniu do gospodarstw typu 1. Gospodarstwa o produkcji mieszanej (typ 7) z analizowanych grup gospodarstw miały najwyższe jedynie zapasy siana, na poziomie 85,1 dt.

Tabela 5. Poziom zapasów produktów gotowych według typów gospodarstw
Table 5. Stock level of finished products according to types of farms

Typy gospodarstw	Zboża (dt)	Ziemniaki (dt)	Pozostałe okopowe (dt)	Siano (dt)	Kiszzonki (dt)
Uprawy polowe (I)	394,3	107,4	112,1	71,8	715,7
Produkcja mieszana (VII)	477,3	84,6	40,6	85,1	461,2
Zwierzęta żywnie paszami treściwymi (VI)	553,8	29,6	38,7	18,6	105,5
Typ I = 100%	140,5	27,6	34,5	25,9	14,7

Źródło: Opracowanie własne.
Source: Own calculation.

W tabeli 6 przedstawiono wartość środków obrotowych, w tym i zapasów według grup obszarowych w przeliczeniu na 1 ha UR. Stwierdzono, że na ogół najwyższą wartością środków obrotowych oraz zapasów razem charakteryzowały się gospodarstwa z grupy obszarowej 20–50 ha UR. Wartość środków obrotowych w tej grupie obszarowej wynosiła 2,5 tys. zł/ha UR, podczas gdy w gospodarstwach największych obszarowo 2,1 tys. zł/ha UR. Gospodarstwa największe w przypadku wszystkich analizowanych pozycji charakteryzowały się najniższymi wartościami, co świadczy o mniejszym nasyceniu zasobów ziemi przez produkcyjne środki obrotowe. Należy jednak stwierdzić, że różnice w poziomie zapasów między poszczególnymi grupami obszarowymi nie były zasadnicze. Jednak w przypadku zapasów artykułów rolnych między grupą gospodarstw 20–50 ha UR i grupą największą (powyżej 50 ha UR) różnica wynosiła 0,2 tys. zł/ha UR, co w przypadku dużych gospodarstw w przeliczeniu na gospodarstwo daje wysoką kwotę, która może świadczyć o zamrożeniu większych środków finansowych w zapasach.

Tabela 6. Wartość środków obrotowych i zapasów według grup obszarowych
Table 6. Current assets and stock value according to group areas

Grupy obszarowe (ha)	Razem środki obrotowe (tys. zł/ha UR)	Inwentarz obrotowy (tys. zł/ha UR)	Zapasy (tys. zł/ha UR)			
			razem	artykuły rolne	inne	materiały budowlane
15–20 (I)	2,3	0,7	0,9	0,7	0,1	0,8
20–50 (II)	2,5	0,7	1,0	0,8	0,2	0,7
> 50 (III)	2,1	0,5	0,8	0,6	0,2	0,2
Grupa I = 100%	91,3	71,4	88,9	85,7	200,0	25,0

Źródło: Opracowanie własne.
Source: Own calculation.

W tabeli 7 przedstawiono kształtowanie się wartości środków obrotowych i zapasów w gospodarstwach rolniczych według przedziałów dochodu rolniczego. Stwierdzono jednorodne tendencje wzrostowe ich wielkości, wraz ze zwiększaniem się wartości dochodu rolniczego. Wartość środków obrotowych razem w grupie gospodarstw o dochodzie najwyższym była o 88,6% wyższa niż w gospodarstwach o dochodzie najniższym. Jeszcze większa różnica między tymi dwoma grupami gospodarstw występowała w przypadku wartości inwentarza obrotowego i wynosiła 92,4%. W przypadku zapasów razem ich wartość zwiększyła się z 25,2 tys. zł w najniższej grupie dochodowej do 37,7 tys. zł w grupie najwyższej, tj. o 49,6%. Bardzo zbliżone zależności wystąpiły w przypadku zapasów artykułów rolnych i zapasów pozostałych. Świadczy to, z jednej strony, o większym zamrożeniu środków finansowych w gospodarstwach najbardziej dochodowych, z drugiej zaś strony, może być efektem dużej skali działalności, która przyczynia się do posiadania niesprzedanych jeszcze, a już wytworzonych produktów. Jednocześnie ewentualna sprzedaż zapasów w sposób wydatny poprawi płynność finansową gospodarstw, jeżeli będzie taka potrzeba. Dlatego też ocenę należałoby pogłębić o stan należności i gotówki.

Tabela 7. Wartość środków obrotowych i zapasów według poziomu dochodu rolniczego
Table 7. Current assets and stock value according to agricultural income level

Przedziały dochodu rolniczego (zł/ha UR)	Razem środki obrotowe (tys. zł)	Inwentarz obrotowy (tys. zł)	Zapasy (tys. zł)			
			razem	artykuły rolne	inne	materiały budowlane
-531/231 (I)	52,8	13,2	25,2	20,2	4,2	0,9
239/1292 (II)	91,8	24,6	35,6	27,2	7,0	1,4
1298/7707 (III)	99,6	25,4	37,7	30,2	6,6	1,0
Przedział I = 100%	188,6	192,4	149,6	149,5	157,1	111,1

Źródło: Opracowanie własne.
Source: Own calculation.

Wartość środków obrotowych i zapasów według wskaźnika bonitacji gleb wykazywała jednorodne zależności, bowiem wraz ze wzrostem jakości gleb zwiększała się wartość środków obrotowych i zapasów (z wyjątkiem zapasów materiałów budowlanych) (tab. 8). W gospodarstwach o glebach najlepszych wartość środków obrotowych wynosiła 114,9 tys. zł i była o 157,0% wyższa niż w grupie gospodarstw o glebach najslabszych. Jeszcze większe różnice między grupami gospodarstw ze względu na jakość gleb występowały w przypadku zapasów. Wartość zapasów ogółem była zróżnicowana od 14,1 tys. zł w grupie gospodarstw o glebach najslabszych do 43,4 tys. zł w grupie gospodarstw o glebach najlepszych, tj. o 207,8%. Zbliżone zależności wystąpiły w przypadku zapasów artykułów rolnych oraz innych zapasów.

Wartość środków obrotowych w poszczególnych typach rolniczych gospodarstw kształtowała się na bardzo zbliżonym poziomie, który mieścił się w przedziale 82,3–84,9 tys. zł (tab. 9). W przypadku wartości inwentarza obrotowego różnica między 1. typem rolniczym gospodarstw a typem 7. wynosiła 21,2 tys. zł, zatem gospodarstwa, nastawione na hodowlę zwierząt żywionych paszami treściwymi, miały wartość inwentarza żywego o 178,2% wyższą niż gospodarstwa o typie upraw polowych. W przypadku

wartości zapasów natomiast wystąpiły niejednolite tendencje. Wartość zapasów razem w gospodarstwach typu I wynosiła 34,2 tys. zł, podczas gdy w gospodarstwach typu 6 ukształtowała się na poziomie 30,7 tys. zł, tj. o 10,2% niższym. Zauważalny jest jednakowy poziom zapasów artykułów rolnych w poszczególnych typach gospodarstw, kształtujący się w przedziale 25,5–26,6 tys. zł. Można zatem sformułować twierdzenie, że w ujęciu wartościowym zapasy rolnicze nie zależą od typu rolniczego gospodarstwa.

Tabela 8. Wartość środków obrotowych i zapasów według wskaźnika bonitacji

Table 8. Current assets and stock value according to stand quality classification coefficient

Przedziały wskaźnika bonitacji gleb	Razem środki obrotowe (tys. zł)	Inwentarz obrotowy (tys. zł)	Zapasy (tys. zł)			
			razem	artykuły rolne	inne	materiały budowlane
Bardzo słabe (< 0,4) (I)	44,7	19,6	14,1	10,8	3,2	0,1
Słabe (0,4–0,7) (II)	67,0	21,3	24,6	18,9	4,0	1,7
Średnie (0,7–1,0) (III)	76,8	20,0	34,0	27,4	5,7	1,0
Dobre i bardzo dobre (> 1,0) (IV)	114,9	25,4	43,4	33,2	9,3	0,9
Przedział I = 100%	257,0	129,6	307,8	307,4	290,6	900,0

Źródło: Opracowanie własne.

Source: Own calculation.

Tabela 9. Wartość środków obrotowych i zapasów według typów rolniczych gospodarstw

Table 9. Current assets and stock value according to types of agricultural farms

Typy gospodarstw	Razem środki obrotowe (tys. zł)	Inwentarz obrotowy (tys. zł)	Zapasy (tys. zł)			
			razem	artykuły rolne	inne	materiały budowlane
Uprawy polowe (I)	82,3	11,9	34,2	25,6	8,1	0,4
Produkcja mieszana (VII)	84,9	22,2	34,0	26,6	5,8	1,6
Zwierzęta żywno paszami treściwymi (VI)	82,3	33,1	30,7	25,5	4,6	0,6
Typ I = 100%	100,0	278,2	89,8	99,6	56,8	150,0

Źródło: Opracowanie własne.

Source: Own calculation.

WNIOSKI

W artykule przedstawiono analizę stanu zapasów w indywidualnych gospodarstwach rolniczych, w zależności od ich powierzchni, jakości gleb, typu produkcyjnego oraz poziomu uzyskanego dochodu rolniczego. Na podstawie przeprowadzonych badań sformułowano następujące wnioski:

1. W przypadku zbóż występowała rosnąca tendencja wolumenu zapasów wraz ze wzrostem powierzchni gospodarstwa. W przypadku zbóż różnica w stanie zapasów między najmniejszą i największą grupą obszarową wynosiła jedynie 2,0 dt/ha UR. Świadczy to o zbliżonej gospodarce zapasami zbóż, które dominują w strukturze zapa-

sów, podczas gdy gospodarstwa duże w przypadku pozostałych działalności produkcyjnych, bardziej pracochłonnych, wykazywały stany ich zapasów na bardzo niskim poziomie. Poza zbożami stany zapasów wszystkich pozostałych produktów były wyższe w gospodarstwach mniejszych obszarowo. Charakterystyczne było występowanie najwyższych stanów zapasów ziemniaków, pozostałych okopowych oraz siana w grupie gospodarstw 15–20 ha, podczas gdy zapasy kiszonki były najwyższe w grupie obszarowej 20–50 ha UR.

2. Zapasy zbóż razem wykazywały tendencję rosnącą wraz ze wzrostem dochodu rolniczego na 1 ha UR. Zapasy zbóż w gospodarstwach o najwyższym dochodzie rolniczym były bowiem wyższe o 70,5% niż w gospodarstwach o dochodzie najniższym. W przypadku poziomu zapasów zbóż na gospodarstwo gospodarstwa z najwyższego przedziału dochodowego charakteryzowały się wyższymi o 265,3% ich zapasami niż gospodarstwa z pierwszego przedziału dochodowego. W przypadku pozostałych grup zapasów wraz ze wzrostem dochodu rolniczego zmniejszał się ich ilościowy poziom, najbardziej widoczny w przypadku zapasów siana i pozostałych okopowych. Gospodarstwa najmniejsze charakteryzowały się stosunkowo wysokimi stanami zapasów produktów nakładochłonnych.

3. Zapasy zbóż w gospodarstwach zwiększały się wraz ze wzrostem klasy bonitacyjnej gleb. W gospodarstwach o glebach najlepszych były one o 315,2% wyższe niż w gospodarstwach o glebach najgorszych. W przypadku zapasów ziemniaków i siana występowała jednolita tendencja spadkowa ich zapasów wraz z rosnącym wskaźnikiem bonitacji gleb. Stan tych zapasów w gospodarstwach o glebach dobrych i bardzo dobrych w stosunku do grupy gospodarstw o glebach bardzo słabych stanowił odpowiednio 25,4 i 26,8% ich wielkości. Gospodarstwa typu 6 charakteryzowały się najwyższymi zapasami zbóż, na poziomie 553,8 dt, tj. o 40,5% wyższym niż w przypadku gospodarstw typu 1. Największa różnica między wymienionymi typami wystąpiła w przypadku zapasów kiszonek, bowiem w gospodarstwach typu 6 stanowiły one jedynie 14,7% ich wolumenu w gospodarstwach typu 1. W przypadku zapasów siana i ziemniaków gospodarstwa typu 6 charakteryzowały się 4-krotnie niższym ich stanem w porównaniu do gospodarstw typu 1.

4. Na ogół najwyższą wartością środków obrotowych oraz zapasów charakteryzowały się gospodarstwa z grupy obszarowej 20–50 ha UR. Gospodarstwa największe, w przypadku wszystkich analizowanych pozycji, charakteryzowały się najniższymi wartościami, co świadczy o mniejszym nasyceniu zasobów ziemi przez produkcyjne środki obrotowe. Wartość środków obrotowych razem w grupie gospodarstw o dochodzie najwyższym była o 88,6% wyższa niż w przypadku gospodarstw o dochodzie najniższym. Jeszcze większa różnica między tymi dwoma grupami gospodarstw występowała w przypadku wartości inwentarza obrotowego i wynosiła 92,4%. W przypadku zapasów razem ich wartość zwiększyła się z 25,2 tys. zł w najniższej grupie dochodowej do 37,7 tys. zł w grupie najwyższej, tj. o 49,6%.

5. Wraz ze wzrostem jakości gleb zwiększała się wartość środków obrotowych i zapasów. W gospodarstwach o glebach najlepszych wartość środków obrotowych była o 157,0% wyższa niż w grupie gospodarstw o glebach najslabszych. Jeszcze większe różnice między grupami gospodarstw według jakości gleb występowały w przypadku zapasów ogółem, bowiem ich wartość w grupie gospodarstw o glebach najlepszych była

wyższa o 207,8% niż w grupie gospodarstw o glebach najslabszych. Wartość środków obrotowych, w poszczególnych typach rolniczych gospodarstw, kształtowała się na bardzo zbliżonym poziomie. W przypadku wartości zapasów natomiast wystąpiły niejednolite tendencje. Zauważalny jest jednakowy poziom zapasów artykułów rolnych w poszczególnych typach rolniczych gospodarstw, kształtujący się na w przedziale 25,5–26,6 tys. zł. Można zatem zaryzykować twierdzenie, że w ujęciu wartościowym kształtowanie się wielkości zapasów nie zależy od typu rolniczego gospodarstwa.

PIŚMIENNICTWO

- Abt S. (red.), 2000: Zarządzanie logistyczne w praktyce. Akademia Ekonomiczna w Poznaniu. Zeszyty Naukowe nr 3, Poznań.
- Adamska M., Olszański W., 1992: Analiza środków obrotowych w przedsiębiorstwie. Gospodarka Materiałowa nr 1, Warszawa.
- Ciesielski M., 1999: Logistyka w strategiach firm. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Matuszewski A., 1992: Planowanie działań logistycznych umożliwiających zwiększenie efektywności. Gospodarka Materiałowa nr 5, Warszawa.
- Ruben R., 1992: Logistyka materiałowa w przedsiębiorstwie – założenia i możliwości realizacji. Gospodarka Materiałowa nr 10, Warszawa.
- Wasilewski M., 1993: Kształtowanie poziomu i kosztów zapasów w gospodarstwach rolniczych. Roczniki Nauk Rolniczych, Seria G – Ekonomika Rolnictwa, tom 90, z. 1. Wydawnictwo „Wież Jutra”, Warszawa.
- Witkowski J., 1994: Strategie kształtowania poziomu zapasów w logistyce przedsiębiorstw. Gospodarka Materiałowa i Logistyka nr 5, Warszawa.
- Wyniki rachunkowości rolnej gospodarstw indywidualnych w 1999 r. Praca zbiorowa wykonana w Zakładzie Rachunkowości IERiGŻ. Warszawa, 2000.

STOCK SIZE IN INDIVIDUAL FARMS ACCORDING TO SELECTED CRITERIA

Abstract. In the paper, the analysis of both volume and value of stocks of commodities produced by individual farms was presented. The results show that in the case of cereals, the difference in stock volume between the group of the smallest farms and the group the largest farms by area size was slight. It suggests the comparable stock managing in considered groups of farms. Positive relation between total cereal stocks and farm income per 1 ha UAA was noted. The most important difference between those types of farms was observed in the case of stocks of silage. Total stock value in group of farms which hold the best soils was over twice higher than in farms with the worst soils. Moreover, in all types of farms the equal stock values of agricultural products were assessed, therefore the stocks in value terms do not depend on the type of farm.

Key words: working capital, stock management, stocks in farms, farm type.

Mirosław Wasilewski, Katedra Ekonomiki i Organizacji Gospodarstw Rolniczych SGGW, ul. Nowoursynowska 166, 02-787 Warszawa

ZASADY TWORZENIA I FUNKCJONOWANIA ORGANIZACJI PRODUCENTÓW RYBNYCH I ORGANIZACJI MIĘDZYBRANŻOWYCH W ŚWIETLE USTAWY Z DNIA 10 PAŹDZIERNIKA 2002 ROKU

Jolanta Zieziula

Streszczenie. Ustawa z 10 października 2002 roku *O organizacji rynku rybnego oraz o zmianie ustawy o rybołówstwie morskim* stwarza możliwości tworzenia organizacji producentów rybnych oraz organizacji międzybranżowych w Polsce na wzór unijny. W pracy krótko omówiono potrzebę tworzenia takich organizacji. Zaprezentowano definicje, warunki wpisania organizacji do rejestru oraz decyzje, które muszą być podjęte przez ministra właściwego do spraw rolnictwa, aby organizacja mogła działać i korzystać z przysługujących jej ustawowo praw. Ustawodawca wiele kwestii pozostawił do późniejszego uregulowania w drodze rozporządzeń, co jest jednym z zagrożeń dla tworzenia organizacji producentów rybnych i organizacji międzybranżowych. W pracy wskazano także na inne zagrożenia, w tym brak pomocy ze strony państwa.

Słowa kluczowe: rybactwo, organizacje producentów rybnych, organizacje międzybranżowe, Unia Europejska.

WPROWADZENIE

Organizacje producentów rybnych oraz organizacje międzybranżowe poprzez skoordynowanie działań członków mogą lepiej artykułować swoje problemy, a co więcej – uczestniczyć w kształtowaniu polityki rybackiej państwa, tak aby istotne dla producentów kwestie nie zostały pominięte i znalazły właściwe rozwiązanie. Nie ulega wątpliwości, że z pomocą tych organizacji można zagwarantować prawidłową realizację zasad polityki rybackiej państwa. Istnieje bowiem możliwość lepszej ochrony zasobów ryb (skoordynowane połowy przez odpowiedzialne zarządzanie kwotami połowowymi, uzyskanie większej przejrzystości działań w sferze połowów, a tym samym zmniejszenie szarej strefy).

Organizacje producentów rybnych i organizacje międzybranżowe w Polsce, podobnie jak w krajach Unii, powinny stać się ważnym elementem realizacji polityki rybackiej

państwa, szczególnie w zakresie ochrony i zarządzania zasobami, modernizacji i restrukturyzacji floty połowowej oraz w aktywizacji zawodowej osób rezygnujących z prowadzenia działalności połowowej, a jednocześnie przez skoordynowane działania członków umożliwiać osiągnięcie wyższej wydajności i konkurencyjności sektora rybackiego, a tym samym dbać o interesy poszczególnych pozostających w zawodzie producentów, wspomagając uzyskiwanie przez nich wyższych przychodów.

Co ważne, w krajach Unii Europejskiej poszczególne organizacje producentów mogą bezpośrednio (z pominięciem organów państwowych czy samorządowych) występować do instytucji unijnych o finansowe wsparcie poszczególnych inicjatyw, którym, zgodnie z istniejącymi programami rozwoju sektora, takie wsparcie przysługuje.

Organizacje producentów są predystynowane do odgrywania kluczowej roli między działalnością połowową a rynkiem. Powinny stosować mechanizmy regulacji podaży ryb i produktów tak, aby dostosowywać je do popytu, co pozwoliłoby przynajmniej w części na doprowadzenie do równowagi między podażą i popytem, a tym samym na zmniejszenie fluktuacji cen i dochodów producentów (rybaków). W tym celu, oprócz administrowania systemem cen minimalnych i wycofywaniem produktów z rynku, dbałości o jakość i zdrowotność produktów oraz prowadzenia działań marketingowych, organizacje producentów powinny być odpowiedzialne za zarządzanie kwotami połowowymi (co jest możliwe, jeśli wprowadzi się operacyjny program, dotyczący danego roku, zawierający plan połowów kwotowanych gatunków ryb) oraz powinny uczestniczyć w programach modernizacji i restrukturyzacji floty rybackiej, w tym w kasacji części tej floty. Uznane organizacje producentów rybnych i organizacje międzybranżowe wymagają wpisu do rejestru ministra właściwego do spraw rolnictwa.

ORGANIZACJE PRODUCENTÓW RYBNYCH – DEFINICJA, WARUNKI WPISANIA DO REJESTRU

Zgodnie z art. 13 Ustawy¹, minister właściwy do spraw rolnictwa prowadzi rejestr organizacji producentów rybnych uznanych, czyli objętych pomocą finansową przewidzianą w tej Ustawie.

Organizację producentów rybnych, zwaną dalej „organizacją producentów”, mogą tworzyć, z zastrzeżeniem ust. 2, osoby prawne lub osoby fizyczne, które wykonują działalność gospodarczą w zakresie rybołówstwa morskiego lub rybactwa śródlądowego i których siedziba albo miejsce zamieszkania znajduje się na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej (Art. 10.1).

Organizację producentów mogą tworzyć również osoby prawne lub osoby fizyczne, które prowadzą działalność wytwórczą w rolnictwie w zakresie rybactwa śródlądowego i których siedziba albo miejsce zamieszkania znajduje się na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej (Art. 10.2).

¹Ustawa z dnia 10 października 2002 r. O organizacji rynku rybnego oraz o zmianie ustawy o rybołówstwie morskim (DzU Nr 181, poz. 1514), zwana w dalszej części pracy Ustawą.

Organizację producentów tworzy się w szczególności w celu zapewnienia racjonalnego prowadzenia połowów oraz poprawy warunków sprzedaży produktów pozyskiwanych przez członków tej organizacji (Art. 10.3).

Cele, o których mowa w ust. 3, osiąga się przez:

- planowanie produkcji, z uwzględnieniem popytu i podaży produktów rybołówstwa albo produktów rybactwa na rynku oraz stabilizacji cen;
- stosowanie metod połowów zapewniających zrównoważoną eksploatację żywych zasobów morza albo wód śródlądowych;
- koncentrację podaży.

Organizację producentów wpisuje się, na jej wniosek, do rejestru organizacji uznanych, jeżeli działa zgodnie z aktem założycielskim, o którym mowa w art. 12 Ustawy, i spełnia jeden z następujących warunków:

- zrzesza armatorów posiadających co najmniej 20% statków rybackich przeznaczonych do prowadzenia połowów określoną metodą albo poławiających określone gatunki organizmów wodnych pochodzących z wód morskich, albo
- dostarcza na rynek co najmniej 25% ogólnej masy produktów pochodzących z chowu lub hodowli określonych gatunków organizmów wodnych.

ORGANIZACJE MIĘDZYBRANŻOWE – DEFINICJA, WARUNKI WPISANIA DO REJESTRU

Przedsiębiorcy wykonujący działalność gospodarczą w zakresie rybołówstwa morskiego, rybactwa śródlądowego, przetwórstwa lub handlu produktami rybołówstwa i produktami rybactwa mogą tworzyć organizacje międzybranżowe (Art. 28).

Zgodnie z Art. 29 Ustawy, minister właściwy do spraw rolnictwa prowadzi rejestr organizacji międzybranżowych.

Organizację międzybranżową wpisuje się, na jej wniosek, do rejestru organizacji międzybranżowych (Art. 30.1), jeżeli:

- 1) jej członkowie osiągają co najmniej 1/3 udziału w połowach, chowie, hodowli, przetwórstwie lub handlu produktami na obszarze swego działania;
- 2) nie wykonuje działalności gospodarczej w zakresie, o którym mowa w art. 28, oraz
- 3) spełnia co najmniej dwa z następujących warunków:
 - promuje wiedzę z zakresu rybołówstwa morskiego, rybactwa śródlądowego, przetwórstwa i rynku rybnego,
 - prowadzi badania i opracowuje nowe technologie w zakresie operacji rynkowych i zbioru informacji o rynku rybnym,
 - działa w celu zwiększania efektywności funkcjonowania rynku rybnego, z uwzględnieniem racjonalnego gospodarowania żywymi zasobami morza, biorąc pod uwagę interesy konsumentów,
 - opracowuje nowe metody produkcji i organizuje szkolenia mające na celu poprawę jakości produkcji,
 - działa w celu zwiększenia zakresu informacji o produkcie, mając na względzie ochronę interesów przedsiębiorców i konsumentów,

- działa na rzecz wprowadzania nowych zasad i technik wykonywania rybołówstwa i rybactwa, a także wprowadzania na rynek produktów, biorąc pod uwagę poprawę ochrony żywych zasobów morza i wód śródlądowych,
 - promuje produkty rybołówstwa i produkty rybactwa;
- a jej członkowie:
- nie uzgadniają lub nie ustalają między sobą cen na poszczególne produkty rybołówstwa i produkty rybactwa w ramach tej samej organizacji międzybranżowej,
 - nie prowadzą działań, które mogą spowodować rozdrobnienie rynku rybnego lub mających na celu jakąkolwiek dyskryminację przedsiębiorców działających na tym rynku.

DECYZJE MINISTRA WŁAŚCIWEGO DO SPRAW ROLNICTWA W ŚWIETLE USTAWY

Ustawa nakłada na ministra właściwego do spraw rolnictwa następujące decyzje dotyczące organizacji producentów rybnych:

- 1) o wpisie, odmowie dokonania wpisu lub skreśleniu z rejestru organizacji uznanych,
- 2) o przyznaniu pomocy finansowej z tytułu kosztów związanych z prowadzoną działalnością,
- 3) o zatwierdzeniu programu operacyjnego,
- 4) o przyznaniu rekompensaty z tytułu przygotowania programu operacyjnego.

Jeśli chodzi o organizacje międzybranżowe, to minister, zgodnie z ustawą, wydaje następujące decyzje:

- 1) o wpisie, odmowie wpisu lub skreśleniu z rejestru,
- 2) o przyznaniu pomocy finansowej na utrwalanie i przechowywanie poszczególnych produktów rybołówstwa.

DECYZJA O WPISIE/ODMOWIE WPISU/SKREŚLENIU Z REJESTRU ORGANIZACJI PRODUCENTÓW RYBNYCH

Po spełnieniu warunków, o których mowa w art. 14, organizację producentów wpisuje się, na jej wniosek, do rejestru organizacji uznanych, jeżeli działa zgodnie z aktem założycielskim, o którym mowa w art. 12, i spełnia jeden z następujących warunków:

- zrzesza armatorów posiadających co najmniej 20% statków rybackich przeznaczonych do prowadzenia połowów określoną metodą albo poławiających określone gatunki organizmów wodnych pochodzących z wód morskich, albo
- dostarcza na rynek co najmniej 25% ogólnej masy produktów pochodzących z chowu lub hodowli określonych gatunków organizmów wodnych.

Wniosek o wpisanie organizacji producentów do rejestru organizacji uznanych zawiera:

- jej nazwę, siedzibę i adres;
- dane osobowe osób upoważnionych do reprezentowania organizacji producentów, zgodnie z jej aktem założycielskim;

- określenie rodzaju wykonywanej przez organizację producentów działalności.
Do wniosku, o którym mowa w ust. 2, dołącza się:
 - odpis z Krajowego Rejestru Sądowego;
 - uwierzytelniony odpis aktu założycielskiego organizacji producentów;
 - dokumenty potwierdzające spełnienie jednego z warunków, o których mowa w ust. 1.
- Minister właściwy do spraw rolnictwa dokonuje wpisu tej organizacji do rejestru organizacji uznanych lub wydaje decyzję o odmowie dokonania wpisu do rejestru organizacji uznanych w przypadku niespełnienia przez wnioskodawcę warunków określonych w art. 14, lub wydaje decyzję o skreśleniu organizacji producentów z rejestru organizacji uznanych, jeżeli organizacja ta:
- podała we wniosku, o którym mowa w art. 14 ust. 2, nieprawdziwe dane lub dostarczyła podrobione lub przerobione dokumenty;
 - przestała spełniać warunki, o których mowa w art. 11 ust. 2, lub jeden z warunków, o których mowa w art. 14 ust. 1;
 - nie dopełnia obowiązku, o którym mowa w art. 16.
- Minister właściwy do spraw rolnictwa może, w drodze decyzji, skreślić organizację producentów z rejestru organizacji uznanych, w przypadku gdy przestała spełniać jeden z warunków, o których mowa w art. 11 ust. 2. Przed wydaniem decyzji, o której mowa w ust. 1 i 2, minister właściwy do spraw rolnictwa przeprowadza postępowanie wyjaśniające.

DECYZJA O PRYZNANIU POMOCY FINANSOWEJ Z TYTUŁU PONIESIONYCH KOSZTÓW ZWIĄZANYCH Z PROWADZONĄ DZIAŁALNOŚCIĄ

Organizacji producentów rybnych wpisanej do rejestru organizacji uznanych, w okresie 3 lat od dnia wydania decyzji o wpisaniu jej do tego rejestru, przysługuje pomoc finansowa z tytułu kosztów poniesionych w związku z prowadzoną działalnością (Art. 19.1), nie wyższą niż:

- w pierwszym roku działalności – 3% wartości produktów rybołówstwa/rybactwa wprowadzonych przez tę organizację na rynek i nie wyższą niż 60% kosztów administracyjnych poniesionych w tym roku,
- w drugim roku działalności – 2% wartości produktów rybołówstwa/rybactwa wprowadzonych przez tę organizację na rynek i nie wyższą niż 40% kosztów administracyjnych poniesionych w tym roku,
- w trzecim roku działalności – 1% wartości produktów rybołówstwa/rybactwa wprowadzonych przez tę organizację na rynek i nie wyższą niż 20% kosztów administracyjnych poniesionych w tym roku.

Na wniosek uprawnionej organizacji (z dokumentami potwierdzającymi poniesienie kosztów) złożony do 1. marca roku następującego po roku, za który przysługuje pomoc finansowa, minister wydaje decyzję w terminie 30 dni. Przyznana pomoc finansowa jest wypłacana przez Agencję Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa w terminie 30 dni od dnia wydania decyzji o jej przyznaniu.

DECYZJA W SPRAWIE ZATWIERDZENIA PROGRAMU OPERACYJNEGO (ART. 20 I 21)

Każda organizacja producentów ma obowiązek przygotować i przedstawić do zatwierdzenia plan działania na każdy rok. Plan ten jest zwany programem operacyjnym.

- Organizacja producentów przygotowuje na każdy rok kalendarzowy program operacyjny i składa wniosek o jego zatwierdzenie ministrowi właściwemu do spraw rolnictwa.
- Program operacyjny określa w szczególności cel i harmonogram działań niezbędnych do jego realizacji, w tym plany połowów, plany wprowadzania na rynek produktów rybołówstwa lub produktów rybactwa, z zachowaniem równowagi popytu i podaży na rynku, oraz plany mające na celu podniesienie jakości tych produktów.
- Wniosek o zatwierdzenie programu operacyjnego, wraz z dokumentami potwierdzającymi poniesione koszty związane z jego przygotowaniem, składa się do dnia 15 lutego roku, w którym program będzie realizowany.
- Minister właściwy do spraw rolnictwa wydaje decyzję w sprawie zatwierdzenia programu operacyjnego do dnia 15 marca roku, w którym program będzie realizowany.

Obowiązek, o którym mowa w art. 20 ust. 1, nie dotyczy organizacji producentów w pierwszym roku jej działalności, licząc od dnia wydania decyzji o wpisaniu jej do rejestru organizacji uznanych.

DECYZJA O REKOMPENSACIE FINANSOWEJ Z TYTUŁU PRZYGOTOWANIA PROGRAMU OPERACYJNEGO (ART. 25, 26 I 27)

Organizacji producentów wpisanej do rejestru organizacji uznanych, po zatwierdzeniu programu operacyjnego, przysługuje rekompensata finansowa z tytułu jego przygotowania. Rekompensatę finansową przyznaje, w drodze decyzji, minister właściwy do spraw rolnictwa, na wniosek organizacji producentów, złożony w ciągu 14 dni od dnia wydania decyzji w sprawie zatwierdzenia programu operacyjnego. Do wniosku, o którym mowa w ust. 2, dołącza się dokumenty potwierdzające poniesione wydatki z tytułu przygotowania programu.

Minister właściwy do spraw rolnictwa wydaje decyzję, o której mowa w ust. 2, w terminie 30 dni od dnia złożenia wniosku o przyznanie rekompensaty finansowej. Rekompensata finansowa z tytułu przygotowania programu operacyjnego jest wypłacana przez Agencję Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa, w terminie 30 dni od dnia wydania, przez ministra właściwego do spraw rolnictwa, decyzji o przyznaniu rekompensaty finansowej.

Minister właściwy do spraw rolnictwa, po zasięgnięciu opinii ministra właściwego do spraw finansów publicznych, może, na wniosek organizacji producentów złożony do dnia 1 marca roku następującego po roku, za który przysługuje pomoc finansowa, zwiększyć wysokość rekompensaty finansowej z tytułu przygotowania programu operacyjnego, jeżeli program ten uwzględnia działania na rzecz poprawy jakości produktów rybołówstwa i produktów rybactwa dostarczanych przez tę organizację na rynek. Organizacji producentów wpisanej do rejestru organizacji uznanych, w okresie 3 lat od dnia

wydania decyzji o wpisaniu jej do tego rejestru, przysługuje pomoc finansowa z tytułu realizacji programu na rzecz poprawy jakości produktów, w wysokości nieprzekraczającej:

- 60% kosztów realizacji programu – w pierwszym roku działalności tej organizacji;
- 50% kosztów realizacji programu – w drugim roku działalności tej organizacji;
- 40% kosztów realizacji programu – w trzecim roku działalności tej organizacji.

Do wniosku, o którym mowa w ust. 1, dołącza się dokumenty potwierdzające:

- wartość produktów rybołówstwa lub produktów rybactwa wprowadzonych przez organizację producentów na rynek;
- wysokość kosztów poniesionych przez organizację producentów z tytułu realizacji programu na rzecz poprawy jakości produktów.

Organizacja producentów, w ciągu pierwszych pięciu lat od dnia wydania decyzji o wpisaniu jej do rejestru organizacji uznanych, może ubiegać się corocznie o przyznanie rekompensaty finansowej, o której mowa w art. 25 ust. 1.

DECYZJA O WPISIE/ODMOWIE WPISU/SKREŚLENIU Z REJESTRU ORGANIZACJI MIĘDZYBRANŻOWEJ

Minister właściwy do spraw rolnictwa stwierdza, w drodze decyzji, spełnienie przez organizację międzybranżową warunków, o których mowa w art. 30 Ustawy, i dokonuje jej wpisu do rejestru organizacji międzybranżowych. Decyzję, o której mowa w ust. 1, minister właściwy do spraw rolnictwa wydaje w terminie 3 miesięcy od dnia złożenia wniosku, o którym mowa w art. 30, lub wydaje decyzję o odmowie dokonania wpisu do rejestru organizacji międzybranżowych w przypadku niespełnienia przez organizację międzybranżową warunków określonych w art. 30.

Minister właściwy do spraw rolnictwa wydaje decyzję o odmowie dokonania wpisu do rejestru organizacji międzybranżowych w przypadku niespełnienia przez organizację międzybranżową warunków określonych w art. 30 lub wydaje decyzję o skreśleniu organizacji międzybranżowej z rejestru organizacji międzybranżowych (Art. 34).

Minister właściwy do spraw rolnictwa wydaje decyzję o skreśleniu organizacji międzybranżowej z rejestru organizacji międzybranżowych, jeżeli organizacja ta:

- podała we wniosku, o którym mowa w art. 30 ust. 2, nieprawdziwe dane lub dostarczyła podrobione lub przerobione dokumenty;
- przestała spełniać warunki, o których mowa w art. 30 ust. 1;
- nie dopełnia obowiązku, o którym mowa w art. 32.

Przed wydaniem decyzji, o której mowa w ust. 1, minister właściwy do spraw rolnictwa przeprowadza postępowanie wyjaśniające.

DECYZJA W SPRAWIE PRYZNANIA POMOCY FINANSOWEJ NA UTRWALENIE I PRZECHOWYWANIE POSZCZEGÓLNYCH PRODUKTÓW RYBOŁÓWSTWA W CELU NIEWPROWADZANIA ICH NA RYNEK PRZEZ OKRES OD 6 DNI DO 1 ROKU (ART. 36, 37, 38)

- Pomoc finansowa, o której mowa w ust. 1, obejmuje produkty rybołówstwa, które spełniają określone dla nich standardy rynkowe.

- Wysokość pomocy finansowej, o której mowa w art. 40 ust. 1, nie może być wyższa niż poniesione przez organizację producentów koszty związane z utrwalaniem i przechowywaniem produktów rybołówstwa przez okres nie dłuższy niż 1 rok.
- Pomoc finansowa, o której mowa w art. 40 ust. 1, za dany rok kalendarzowy jest przyznawana po jego zakończeniu, na określone produkty rybołówstwa, których masa nie przekracza 10% masy produktów utrwalonych, przechowywanych i oferowanych w ciągu danego roku do sprzedaży (Art. 41.1).

KWESTIE, KTÓRE WYMAGAJĄ ROZPORZĄDZENIA MINISTRA WŁAŚCIWEGO DO SPRAW ROLNICTWA

W Ustawie wyszczególniono kwestie, które wymagają rozporządzenia ministra właściwego do spraw rolnictwa. Należą do nich określenia:

- 1) obszarów, metod połowów oraz gatunków organizmów pochodzących z wód morskich;
- 2) informacji, jakie ma zawierać program operacyjny oraz sposób jego sporządzania;
- 3) wysokości rekompensaty finansowej z tytułu przygotowania programu operacyjnego;
- 4) sposobu prowadzenia ewidencji utrwalonych i przechowywanych produktów rybołówstwa;
- 5) wykazu produktów rybołówstwa, które będą podlegały działaniom interwencyjnym.

I tak:

1. Minister właściwy do spraw rolnictwa może określić, w drodze rozporządzenia, obszary, metody połowów oraz gatunki organizmów wodnych pochodzących z wód morskich, o których mowa w ust. 1, z uwzględnieniem tradycyjnego podziału wykonywania rybołówstwa morskiego w Rzeczypospolitej Polskiej (Art. 14.4).
2. Minister właściwy do spraw rolnictwa określi, w drodze rozporządzenia, informacje, jakie ma zawierać program operacyjny, oraz sposób jego sporządzania, mając na względzie strategię obrotu rynkowego, racjonalne wykorzystanie żywych zasobów morza i efektywny chów lub hodowlę prowadzone w wodach morskich lub wodach śródlądowych (Art. 22).

Program operacyjny, o którym mowa w art. 20 ust. 1, może być zmieniony w ciągu roku kalendarzowego w przypadku wystąpienia nieprzewidzianych okoliczności mających istotny wpływ na dostęp do żywych zasobów morza oraz funkcjonowanie rynku rybnego (Art. 23).

3. Minister właściwy do spraw rolnictwa, w porozumieniu z ministrem właściwym do spraw finansów publicznych, po zasięgnięciu opinii organizacji producentów wpisanych do rejestru organizacji uznanych, określi, w drodze rozporządzenia, wysokość rekompensaty finansowej z tytułu przygotowania programu operacyjnego, mając na względzie liczbę statków rybackich w danej organizacji producentów albo jej udział w sprzedaży produktów (Art. 25.6).

Minister właściwy do spraw rolnictwa, po zasięgnięciu opinii ministra właściwego do spraw finansów publicznych, na wniosek organizacji producentów złożony do dnia 1 marca roku następującego po roku, za który przysługuje pomoc finansowa, może zwiększyć wysokość rekompensaty finansowej z tytułu przygotowania programu operacyjnego,

jeżeli program ten uwzględnia działania na rzecz poprawy jakości produktów rybołówstwa i produktów rybactwa dostarczanych przez tę organizację na rynek (Art. 26.1).

4. Minister właściwy do spraw rolnictwa określi, w drodze rozporządzenia, sposób prowadzenia ewidencji, o której mowa w ust. 1, uwzględniając jej wzór, rodzaj produktów podlegających utrwaleniu i przechowywaniu.
5. Minister właściwy do spraw rolnictwa określi w drodze rozporządzenia wykaz produktów rybołówstwa, o których mowa w art. 35 ust. 1, art. 36 ust. 1, art. 39 ust. 1 i art. 40 ust. 1, mając na względzie zapewnienie wprowadzania na rynek produktów określonej jakości, a także zapewnienie równowagi na rynku rybnym.

DZIAŁANIA INTERWENCYJNE ORGANIZACJI PRODUCENTÓW RYBNYCH I ORGANIZACJI MIĘDZYBRANŻOWYCH W ŚWIELE USTAWY

Mocą Ustawy wprowadza się następujące pojęcia: cenę wskaźnikową, cenę wycofania i autonomiczną cenę wycofania. I tak:

1. Cena wskaźnikowa jest ustalana na podstawie średnich cen sprzedaży, jakie osiągnęły poszczególne produkty rybołówstwa w ciągu ostatnich trzech lat. Cena wycofania określonych produktów rybołówstwa nie może przekroczyć 90% ceny wskaźnikowej ustalonej na te produkty.
2. Organizacja producentów może ustalić, na dany rok kalendarzowy, cenę na określone produkty rybołówstwa, poniżej której nie będzie ich wprowadzała na rynek, zwaną dalej „ceną wycofania”.
3. Autonomiczna cena wycofania może być ustalana na określone produkty rybołówstwa oferowane do sprzedaży, inne niż te, o których mowa w art. 35.1. Organizacja producentów może ustalić na dany rok kalendarzowy cenę, poniżej której nie będzie wprowadzała tych produktów na rynek, zwaną dalej „autonomiczną ceną wycofania”. Autonomiczna cena wycofania nie może przekroczyć 80% średniej ceny danego produktu rybołówstwa z ostatnich 3 lat poprzedzających rok, na który została ustalona.
4. Organizacji producentów, wpisanej do rejestru organizacji uznanych, przysługuje pomoc finansowa na utrwalenie i przechowywanie dostarczonych przez jej członków określonych produktów rybołówstwa, w celu niewprowadzania ich na rynek przez okres od 6 dni do 1 roku (zob. decyzja w sprawie przyznania pomocy finansowej na utrwalenie i przechowywanie poszczególnych produktów rybołówstwa w celu niewprowadzania ich na rynek przez okres od 6 dni do 1 roku – Art. 36, 37, 38 Ustawy).

Pomoc finansowa za dany rok kalendarzowy jest przyznawana po jego zakończeniu, na określone produkty rybołówstwa, których masa nie przekracza 10% masy produktów utwalonych, przechowywanych i oferowanych w ciągu danego roku do sprzedaży. Pomoc finansowa, o której mowa w ust. 1, obejmuje produkty rybołówstwa, które spełniają określone dla nich standardy rynkowe.

Wysokość pomocy finansowej, o której mowa w art. 36 ust. 1, nie może być wyższa niż poniesione przez organizację koszty związane z utrwalaniem i przechowywaniem produktów rybołówstwa.

Pomoc finansowa, o której mowa w art. 36 ust. 1, za dany rok kalendarzowy przyznawana jest po jego zakończeniu, na określone produkty rybołówstwa, których masa nie przekracza 18% masy produktów wprowadzanych w danym roku na rynek.

ZAGROŻENIA DLA TWORZENIA I FUNKCJONOWANIA ORGANIZACJI PRODUCENTÓW RYBNYCH I ORGANIZACJI MIĘDZYBRANŻOWYCH

Istotnym zagrożeniem dla tworzenia i funkcjonowania organizacji producentów rybnych i organizacji międzybranżowych jest rozciągnięcie w czasie procesu legislacyjnego, poprzez odesłanie szerokiego zakresu zagadnień do późniejszego uregulowania w drodze rozporządzeń ministra właściwego do spraw rolnictwa. Budzi to obawy potencjalnych członków tych organizacji o ostateczny kształt uregulowań prawnych, które mogą okazać się inne (mniej korzystne dla rybaków i przetwórców) niż zakładano.

Obawy budzi mitręga biurokratyczna, na którą napotykają chętni do tworzenia obu rodzajów organizacji. Niezbędne jest bowiem przygotowanie zarówno dokumentacji niezbędnej do rejestracji organizacji, jak i coroczne przygotowanie programu operacyjnego oraz dokumentacji niezbędnej do uzyskania pomocy finansowej.

Jeśli chodzi o pomoc finansową, którą mogą uzyskać organizacje z tytułu poniesionych kosztów związanych z prowadzoną działalnością, to obawy może budzić limitowanie pomocy wysokością ponoszonych kosztów administracyjnych. Ponieważ tworzone organizacje będą starały się zminimalizować koszty, zwłaszcza administracyjne, to automatycznie przesądzi to o możliwości uzyskania bardzo niewielkiej pomocy finansowej. Na te zagrożenia nałożą się dodatkowo zagrożenia, takie jak: brak przekonania rybaków o potrzebie istnienia takiej organizacji, brak woli, brak doświadczenia w tworzeniu organizacji tego typu, brak kapitału założycielskiego, zbyt mała determinacja potencjalnych członków w ubieganiu się o zewnętrzne źródła finansowania, jak też niechęć producentów (rybaków) do podporządkowania się statutowi organizacji, w tym przede wszystkim: obowiązki płacenia składek członkowskich czy prowadzenia sprzedaży całości złowionych ryb przez organizację (co wymagałoby ujawnienia rzeczywistej wielkości połowów).

Ponadto, tworzenie i funkcjonowanie organizacji niesie ze sobą:

- nadmierne oczekiwania rybaków co do poprawy ich sytuacji materialnej,
- brak doświadczenia w tworzeniu i działaniu w tego typu organizacji,
- brak odpowiednio wykwalifikowanych kadr niezbędnych do prawidłowego działania organizacji,
- niechęć lub niemożność płacenia składek członkowskich przez rybaków, praktyki sprzedaży przez rybaków części złowionych ryb poza systemem sprzedaży prowadzonej przez organizację,
- niechęć do kasacji starych kutrów,
- dążenie rybaków do zapewnienia sobie wszystkich możliwych korzyści, które niesie ze sobą funkcjonowanie organizacji producentów rybnych, bez ponoszenia jakichkolwiek kosztów (bezpośrednio bądź pośrednio),
- zniechęcenie w przypadku nieosiągnięcia spektakularnych sukcesów.

W związku z koniecznością przeznaczania olbrzymich środków finansowych na prowadzenie interwencjonizmu w rolnictwie władze państwowe mogą nie być w stanie

wygenerować odpowiedniej ilości środków na pomoc w tworzeniu i funkcjonowaniu organizacji producentów rybnych lub organizacji międzybranżowych, gdyż sektor rybny może być uznawany za mniej ważny. W przypadku braku zaangażowania państwa powstawanie tych organizacji, w rozumieniu unijnym, może ulec opóźnieniu. Ponadto, mechanizmy interwencjonizmu państwowego mogą nie być spójne, niezrozumiałe (lub nie całkiem zrozumiałe) dla organizacji producenckich, nieakceptowane lub wybiórczo akceptowane, niepodejmowane kompleksowo i nie w pełni skuteczne.

WNIOSKI

Pomimo wielu zagrożeń, jakie niesie za sobą tworzenie i funkcjonowanie organizacji producentów rybnych i organizacji międzybranżowych, należy podkreślić, że:

1. Problemy polskiej gospodarki rybnej są niemożliwe do rozwiązania bez tych organizacji.

2. Organizacje muszą wziąć na siebie obowiązek dbania zarówno o interesy swoich członków (skala mikro), jak też realizować politykę rybacką państwa (skala makro).

3. Ponieważ zarówno interesy producentów, jak i polityka państwa będą niebawem realizowane w ramach Unii Europejskiej, więc przyjmowane w Polsce rozwiązania, dotyczące filozofii działania, jak też organizacyjne, nie mogą znacząco odbiegać od rozwiązań unijnych.

4. Istnieją szanse stworzenia kilku organizacji producentów rybnych w Polsce – wolę taką zgłaszają potencjalni członkowie – pod warunkiem udzielenia im merytorycznego (eksperckiego), instytucjonalnego (władze państwowe, władze samorządowe) i finansowego wsparcia. O woli tworzenia organizacji międzybranżowych na razie nie słychać.

5. Prawidłowe funkcjonowanie organizacji producentów rybnych i organizacji międzybranżowych będzie możliwe pod warunkiem stworzenia i konsekwentnego realizowania spójnej polityki rybackiej przez organy państwowe.

6. Sprawne tworzenie i funkcjonowanie tych organizacji w znacznym stopniu zależy od sprawności działania organów państwowych w kwestiach zastrzeżonych w Ustawie do ich kompetencji (decyzje, rozporządzenia).

7. Największym zagrożeniem dla funkcjonowania organizacji producentów rybnych i organizacji międzybranżowych (oprócz 5) mogą być nadmierne oczekiwania członków co do poprawy ich sytuacji materialnej oraz brak woli wspólnego skoordynowanego działania. Nie mniej istotnym zagrożeniem może być brak finansowych środków niezbędnych do działania.

PIŚMIENNICTWO

Jaworski K., 2000: Problemy tworzenia organizacji producentów rybnych w Polsce. [w:] Wybrane zagadnienia wspólnej polityki rybackiej w Unii Europejskiej. Potrzeby i możliwości adaptacji wspólnej polityki rybackiej przez polską gospodarkę rybną (ze szczególnym uwzględnieniem rybołówstwa bałtyckiego), pod red. Zieziula J., Projekt FAPA/Phare

- nr PL9607-02-12 pt. „Rozwój struktur organizacyjnych i planowanie inwestycyjne dla sektora rybnego (w makroregionie i kraju)”, Ekspert SITR Spółka z o.o. w Koszalinie, Koszalin, październik 2000, s. 75–79.
- Ustawa z dnia 10 października 2002 r. o organizacji rynku rybnego oraz o zmianie ustawy o rybołówstwie morskim (DzU Nr 181, poz. 1514).
- Zieziula J., 2000: Establishing Fish Producers' Organizations in Poland – chances and threats. [w:] Rural Development Within the Process of Integration into the European Union – International scientific conference reports (proceedings), Latvian Agricultural University, Yelgava, 2000, s. 347–351.
- Zieziula J., Jaworski K., 1999: Zadania i model organizacyjny organizacji producentów rybnych (współautor: Jaworski K.), Phare/FAPA, Koszalin, 24 strony.
- Zieziula J., Jaworski K., 2000: Zmiany organizacji i funkcjonowania rynku rybnego w Polsce – dostosowanie do wymogów Unii Europejskiej. [w:] Wybrane zagadnienia wspólnej polityki rybackiej w Unii Europejskiej. Potrzeby i możliwości adaptacji wspólnej polityki rybackiej przez polską gospodarkę rybną (ze szczególnym uwzględnieniem rybołówstwa bałtyckiego), pod red. Zieziula J., Projekt FAPA/Phare nr PL9607-02-12 pt. „Rozwój struktur organizacyjnych i planowanie inwestycyjne dla sektora rybnego (w makroregionie i kraju)”, Ekspert SITR Spółka z o.o. w Koszalinie, Koszalin, październik 2000, s. 59–73.
- Zieziula J., 2003: Organizacje producentów rybnych (OPR) w świetle ustawy z 10 października 2002 roku o organizacji rynku rybnego oraz o zmianie ustawy o rybołówstwie morskim. [w:] Wyzwania stojące przed rolnictwem i wsią u progu XXI wieku, Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu Nr 980, praca zbior. pod red. B. Kutkowskiej, Wydaw. Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, 2003, s. 633–638.

THE RULES OF SETTING UP AND FUNCTIONING FISH PRODUCERS' ORGANISATIONS AND INTERTRADE ORGANISATIONS IN THE LIGHT OF THE ACT (OCTOBER 10TH, 2002)

Abstract. The Act of October 10th, 2002 *Of fish market organisation and change of the act of sea fishery* gives opportunities for setting up fish producers' organisations and intertrade organisations in accord to European Union standards. In the article the necessity of establishing such organisation has been shortly discussed. What is more, the definitions of the organisations and the conditions of registering them have been presented. Moreover, there have been described decisions of Ministry of Agriculture those have to be done, so that the organisations could function and take profits from the law. However, many matters were left to later settlement, which is one of threatens for setting up fish producers' organisations and intertrade organisations. In the paper have been also shown other threatens, including the lack of government help.

Key words: fishery, fish producers' organisations, intertrade organisations, European Union.

Jolanta Zieziula, Akademia Rolnicza w Szczecinie, Katedra Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych i Handlu Zagranicznego, ul. Żołnierska 47, 71-210 Szczecin

SPIS TREŚCI CONTENTS

Agnieszka Biernat-Jarka	
Zmiany Wspólnej Polityki Rolnej Unii Europejskiej	5
The changes of the Common Agricultural Policy of the European Union	
Jakub Borchard, Jakub Kraciuk	
Ponadnarodowe strategie działania wybranych korporacji transnarodowych z branży spożywczej	15
Strategies of functioning of the selected transnational corporations from the food sector	
Maria Jeznach	
Tendencje zmian w produkcji i konsumpcji świeżych warzyw w Polsce	27
Trends in fresh vegetables production and consumption in Poland	
Bogdan Klepacki, Bogusław Klimczuk	
Pozycja konkurencyjna polskiego sektora cukrowniczego	37
Competitive position of Polish sugar sector	
Andrzej Kluza	
Odkrywanie liniowych trendów w wartościach względnych kursów akcji z zastosowaniem metody wnioskowania opartej na bazie przypadków	49
Linear trend discovery in stock returns using artificial intelligence case-based method	
Iwona Kowalczyk, Krystyna Żelazna	
Postawy konsumentów wobec produktów markowych oraz podobnych do markowych	59
Consumers' attitudes towards brand products and goods simile to brand products	
Iwona M. Kurek, Janina Sawicka	
Nadzieje i obawy polskich przedsiębiorców wobec integracji z Unią Europejską	71
Polish entrepreneurs expectations and fears in the face of the integration with European Union	
Lech Pałasz	
Zasoby oraz wykorzystanie i obrót gruntami rolnymi w Polsce	83
Resources and usage of the agricultural land and their turnover in Poland	
Grzegorz Smytry, Bogdan M. Wawrzyniak	
Sposoby zagospodarowania gruntów z Zasobu Własności Rolnej Skarbu Państwa (na przykładzie woj. kujawsko-pomorskiego)	95
Ways of developing Properties of the Agricultural Property Agency (on the example of kujawsko-pomorski region)	

Grzegorz Spychalski

Analysis of the Polish farmers investment activity supported by public funds 107
Analiza aktywności inwestycyjnej gospodarstw rolnych na podstawie funduszy publicznych

Mirosław Wasilewski

Kształtowanie się wielkości zapasów w indywidualnych gospodarstwach rolnych według wybranych kryteriów 117
Stock size in individual farms according to selected criteria

Jolanta Zieziula

Zasady tworzenia i funkcjonowania organizacji producentów rybnych i organizacji międzybranżowych w świetle Ustawy z dnia 10 października 2002 roku 129
The rules of setting up and functioning fish producers' organisations and intertrade organisations in the light of the act (October 10th, 2002)

WSKAZÓWKI DLA AUTORÓW

Na łamach Czasopisma zamieszczane są **oryginalne prace naukowe**. Wszystkie prace są recenzowane przez specjalistów spoza jednostki macierzystej autorów. Prace proponowane do druku w poszczególnych seriach należy przysyłać na adres odpowiednich wydawnictw uczelnianych.

Wymogi ogólne i techniczne przygotowanie prac:

1. **Objętość prac** wraz z tabelami, rysunkami i fotografiami nie powinna przekraczać 12 stron formatu A-4.
2. **Materiały do publikacji** w *Acta ...* powinny być przygotowane zgodnie z zasadami procesu wydawniczego obowiązującego w redakcji danej serii Czasopisma.
3. **Styl dokumentów** – tekst pracy należy pisać czcionką typu TNR 12 pkt., 1/2 odstępu między wierszami, dopuszcza się stosowanie wyróżnień w tekście, np. kursywę i pogrubienie tekstu, ale bez podkreślania liter, wyrazów i zdań.
4. **Wielkość tabel i rysunków** nie może przekraczać formatu **B-5** (12,5 cm x 19,5 cm); opisy tabel czcionką TNR 9 pkt, wypełnienie tabel 8 pkt., pojedynczy odstęp, w miarę możliwości bez pionowych linii, rozszerzenie tabel – doc. lub rtf.

Obowiązuje następujący układ pracy:

1. **Tytuł artykułu** w języku polskim (lub angielskim, jeżeli cała praca jest w języku angielskim; to samo dotyczy streszczenia i słów kluczowych).
2. **Imię i nazwisko** autora (–ów).
3. **Streszczenie pracy** (od 600 do 1000 znaków).
4. **Słowa kluczowe** – należy podać do 6 słów pomocnych przy indeksacji i wyszukiwaniu.
5. **Tekst główny pracy naukowej** powinien obejmować: wstęp z celem i hipotezą badawczą, materiał i metody, wyniki, dyskusję, wnioski (lub podsumowanie) i piśmiennictwo.
6. **Tytuł, abstract** (600-1000 znaków) jako tłumaczenie streszczenia i **słowa kluczowe** w języku angielskim.
7. **Adres** miejsca pracy autora (–ów) – pocztowy i internetowy.
8. **Tytuły tabel** oraz ich treść, a także podpisy rysunków i legendy muszą być podane w języku polskim i angielskim, a numery tabel i rysunków – cyframi arabskimi.

Jednostki i pisownia – obowiązuje międzynarodowy układ SI, np. g dm^{-3} (a nie g/dm^3).

Piśmiennictwo – przy powoływaniu się w tekście pracy na publikacje innych autorów, podajemy w nawiasie nazwisko i rok [Kowalski i Lewandowski 2000, Lewandowski 2001, Zalewski i in. 2001] lub ... zdaniem Kowalskiego [2000].

Wykaz piśmiennictwa należy zestawić w porządku alfabetycznym w następujący sposób: nazwisko (–a) autora (–ów), inicjały imion; rok wydania, gdy w danym roku jest wydanych więcej prac tego samego autora, po roku należy oznaczyć poszczególne pozycje a, b, c itd.; tytuł pracy; skrót bibliograficzny wydawnictwa i miejsce wydania, numer tomu, zeszytu oraz numery stron, np.: Chełkowski Z., 1966. Introdukcja troci do rzeki Gowienicy. *Gosp. Ryb.* 1 (2), 18–19. Greń J., Kowalski Z., 1972. *Statystyka matematyczna*. PWN Warszawa. Turski W., 1972. *Projektowanie oprogramowania systemów liczących*. Mat. Konf. Projektowanie maszyn i systemów cyfrowych. Warszawa 2–5 czerwca 1971. PWN Warszawa, 132–139.

Autor przesyła do redakcji tekst pracy w 2 egzemplarzach. Po otrzymaniu recenzji Autor przesyła do redakcji egzemplarz redakcyjny z uwagami recenzenta, poprawiony egzemplarz pracy wraz z nośnikiem elektronicznym (dyskietka, CD lub e-mail) i ustosunkowaniem się do uwag recenzenta i redaktora. Część główną publikacji (streszczenie, właściwy tekst artykułu oraz piśmiennictwo) należy zapisać w jednym pliku. Tabele, rysunki i inne załączniki winny znaleźć się w oddzielnych plikach. Redakcja zastrzega sobie prawo dokonywania skrótów i poprawek, a także proponowania zmian i uzupełnień merytorycznych uzgodnionych z autorem. Materiał graficzny (rysunki, schematy, wykresy) powinien być opracowany i przysłany jako osobny zapis elektroniczny (pliki źródłowe) w programach pracujących w środowisku Windows (np. w programach Excel, Corel Draw, Photoshop itp.).

Autor publikowanej pracy zobowiązany jest przenieść swe prawa autorskie na wydawcę i złożyć oświadczenie, że praca nie była publikowana w innym czasopiśmie.

Autorzy prac partycypują w kosztach ich wydania. Informacja o opłatach i dodatkowe informacje dla autorów znajdują się na stronie internetowej