



INSTYTUT EKONOMIKI ROLNICTWA
I GOSPODARKI ŻYWNOŚCIOWEJ
PAŃSTWOWY INSTYTUT BADAWCZY

***Wpływ instrumentów
polityki handlowej
Unii Europejskiej
na handel zagraniczny
produktami
rolno-spożywczymi***

nr 155

Warszawa 2009



EKONOMICZNE I SPOŁECZNE UWARUNKOWANIA
ROZWOJU POLSKIEJ GOSPODARKI ŻYWNOŚCIOWEJ
PO WSTĄPIENIU POLSKI DO UNII EUROPEJSKIEJ

***Wpływ instrumentów
polityki handlowej
Unii Europejskiej
na handel zagraniczny
produktami
rolno-spożywczymi***



INSTYTUT EKONOMIKI ROLNICTWA
I GOSPODARKI ŻYWNOŚCIOWEJ
PAŃSTWOWY INSTYTUT BADAWCZY

***Wpływ instrumentów
polityki handlowej
Unii Europejskiej
na handel zagraniczny
produktami
rolno-spożywczymi***

*Praca zbiorowa pod redakcją
dr. inż. Roberta Mrocza*

Autorzy:

dr Piotr Chechelski

dr Łucja Choduba

dr hab. Małgorzata Juchniewicz, prof. UWM

mgr inż. Wiesław Łopaciuk

mgr Janusz Mierwiński

dr inż. Robert Mroczek

dr hab. Stanisław Stańko, prof. SGGW

mgr Mirosława Tereszczuk

Konsultacja:

prof. dr hab. Zygmunt Smoleński

prof. dr hab. Roman Urban



EKONOMICZNE I SPOŁECZNE UWARUNKOWANIA
ROZWOJU POLSKIEJ GOSPODARKI ŻYWNOŚCIOWEJ
PO WSTĄPIENIU POLSKI DO UNII EUROPEJSKIEJ

Warszawa 2009

Prof. dr hab. Małgorzata Juchniewicz jest pracownikiem Uniwersytetu
Warmińsko-Mazurskiego w Olsztynie

Prof. dr hab. Stanisław Stańko jest pracownikiem Szkoły Głównej Gospodarstwa
Wiejskiego w Warszawie

Pozostali Autorzy publikacji są pracownikami Instytutu Ekonomiki Rolnictwa
i Gospodarki Żywnościowej – Państwowego Instytutu Badawczego

Pracę zrealizowano w ramach tematu

Polski sektor żywnościowy w pierwszych latach członkostwa
w zadaniu *Ocena wpływu Wspólnej Polityki Rolnej na rynki rolne*

Celem pracy jest ocena wpływu instrumentów polityki handlowej Unii Europejskiej
na handel zagraniczny produktami rolno-spożywczymi po akcesji Polski do UE.
Analizie poddano podstawowe rynki rolne w Polsce, uwzględniając również
produkcję oraz ceny płodów rolnych w latach 1999-2008.

Korekta

Krystyna Mirkowska

Redakcja techniczna

Leszek Ślipski

Projekt okładki

AKME Projekty Sp. z o.o.

ISBN 978-83-7658-006-7

Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej
– Państwowy Instytut Badawczy
00-950 Warszawa, ul. Świętokrzyska 20, skr. poczt. nr 984
tel.: (0-22) 50 54 444
faks: (0 22) 50 54 636
e-mail: dw@ierigz.waw.pl
<http://www.ierigz.waw.pl>

Spis treści

Wstęp	7
1. Czynniki zewnętrzne (makroekonomiczne) wpływające na handel zagraniczny produktami rolno-spożywczymi <i>dr Piotr Chechelski</i>	11
1.1. Wprowadzenie	11
1.2. Uwarunkowania polityczno-gospodarcze	15
1.3. Czynniki związane z koniunkturą gospodarczą	18
1.4. Czynniki związane z działalnością korporacji transnarodowych	21
1.5. Konkluzje	23
2. Wpływ Wspólnej Polityki Rolnej Unii Europejskiej na polski handel zagraniczny cukrem i krajowy rynek cukru <i>dr Lucja Chudoba</i>	26
2.1. Regulacje handlu zagranicznego cukrem	26
2.2. Wyniki polskiego handlu zagranicznego cukrem	27
2.3. Skutki ekonomiczne reformy rynku cukru	30
2.4. Wnioski	37
3. Wpływ instrumentów handlowych UE na polski handel zagraniczny ziarnem zbóż i produktami zbożowymi <i>mgr inż. Wiesław Łopaciuk</i>	39
3.1. Charakterystyka regulacji handlowych UE w sektorze zbóż	39
3.2. Rozwój handlu zagranicznego w latach 2000-2008	41
3.2.1. Informacje ogólne	41
3.2.2. Eksport	43
3.2.3. Import	47
3.2.4. Saldo obrotów	52
3.3. Wnioski	52
4. Instrumenty handlu zagranicznego na rynku mleka po akcesji Polski do Unii Europejskiej <i>mgr Mirosława Tereszczuk</i>	55
4.1. Wstęp	55
4.2. Instrumenty handlowe Wspólnej Polityki Rolnej na rynku mleka	56
4.3. Wpływ instrumentów handlowych WPR na polski handel mlekiem i produktami mleczarskimi	59
4.4. Ocena skuteczności instrumentów handlowych na rynku mleka	60
5. Instrumenty WPR na rynku mięsa wieprzowego, wołowego i drobiowego i ich wpływ na handel zagraniczny <i>mgr Mirosława Tereszczuk</i>	62
5.1. Instrumenty WPR a handel zagraniczny mięsem wieprzowym, wołowym i drobiowym	62

5.2.	Wyniki polskiego handlu zagranicznego mięsem wieprzowym, wołowym i drobiowym	68
5.3.	Ocena skuteczności instrumentów handlowych.....	73
6.	Wpływ akcesji na polski handel zagraniczny owocami i warzywami	
	<i>mgr Janusz Mierwiński</i>	75
6.1.	Rozwój wymiany handlowej produktami ogrodnictwa.....	75
6.2.	Ocena integracji sektora z gospodarką światową.....	78
6.3.	Konkurencyjność polskich produktów ogrodniczych	80
6.4.	Pozycja Polski na unijnym rynku produktów ogrodniczych.....	84
6.5.	Ocena skuteczności działań w handlu produktami ogrodniczymi	87
7.	Ocena wpływu Wspólnej Polityki Rolnej na podstawowe rynki rolne w Polsce	
	<i>dr inż. Robert Mroczek</i>	90
7.1.	Wstęp.....	90
7.2.	Wyniki ekonomiczne polskiego rolnictwa po akcesji do UE.....	93
7.3.	Rynek zbóż	96
7.4.	Rynek mięsa	104
7.5.	Rynek mleka.....	110
7.6.	Rynek cukru	116
7.7.	Ocena wpływu Wspólnej Polityki Rolnej na rynki rolne.....	121
8.	Prognozy zmian na podstawowych rynkach rolnych w Polsce do roku 2020 oraz ocena wpływu zmian WPR w ramach <i>health check</i> na ceny i produkcję	
	<i>prof. dr hab. Stanisław Stańko</i>	124
8.1.	Wstęp.....	124
8.2.	Metoda.....	124
8.3.	Prognozy sytuacji na podstawowych rynkach rolnych w Polsce do 2020 roku według scenariusza bazowego.....	127
	8.3.1. Rynek zbóż i roślin oleistych	127
	8.3.2. Rynki mięsa.....	130
	8.3.3. Rynek mleka i jego produktów	137
8.4.	Wpływ zmian WPR w ramach <i>health check</i> na ceny i produkcję.....	141
8.5.	Podsumowanie.....	144
8.6.	Literatura	146
9.	Klastry jako element rozwoju obszarów wiejskich	
	<i>prof. dr hab. Małgorzata Juchniewicz</i>	147
9.1.	Wprowadzenie.....	147
9.2.	Teoretyczne aspekty klastrów w sektorze rolno-spożywczym	149
9.3.	Klastry jako przedmiot polityki regionalnej.....	154
9.4.	Potencjał klastrowy gospodarki żywnościowej w Polsce na tle UE	160
9.5.	Podsumowanie.....	165
9.6.	Literatura	165
Załącznik 1. Publikacje wyników zadania „Ocena wpływu Wspólnej Polityki Rolnej na rynki rolne”		168

Wstęp

Przedstawione opracowanie jest kolejnym (piątym) raportem na temat realizacji Programu Wieloletniego pt. „Ocena wpływu Wspólnej Polityki Rolnej na rynki rolne”. Stanowi ono zarazem podsumowanie realizowanego tematu badawczego. Celem tego opracowania jest przedstawienie mechanizmów i narzędzi stosowanych w handlu produktami rolno-spożywczymi w Polsce po wejściu do Unii Europejskiej oraz wpływu Wspólnej Polityki Rolnej na podstawowe rynki rolne, w tym: wielkość produkcji, ceny i wykorzystanie limitów produkcyjnych.

Raport składa się z 9 rozdziałów, w których przedstawione są podstawowe mechanizmy i narzędzia stosowane w wymianie handlowej, zasady ich funkcjonowania oraz uruchamiania na podstawowych rynkach rolnych, takich jak: zbóż, mleka, cukru, mięsa wieprzowego, drobiowego, wołowego oraz owoców i warzyw. Jeden z rozdziałów przedstawia najważniejsze czynniki zewnętrzne (makroekonomiczne) wpływające na handel zagraniczny produktami rolno-spożywczymi. Przystępując do UE Polska zyskała dostęp do dużego rynku zbytu, ale też i sama w większym stopniu stała się podatna na różnego rodzaju zakłócenia w gospodarce wspólnotowej i światowej. Chcąc nie chcąc, uczestniczymy w procesach globalizacji, aczkolwiek nasz wpływ na nie jest znikomy.

Ostatnie lata, a zwłaszcza 2007 i 2008 rok były bogate w wydarzenia, które odznaczyły swe piętno na rynkach żywności całego świata. W 2007 roku gwałtownie wzrosły światowe ceny zbóż, mleka i produktów mleczarskich. W ślad za nimi wzrosły też ceny na rynku unijnym i krajowym. Po dwóch latach ceny zbóż i mleka powróciły do cen sprzed 2007 roku ku niezadowoleniu unijnych producentów rolnych.

Przeгляд Wspólnej Polityki Rolnej zwany *health check* zbiegł się ze światowymi zawirowaniami cen żywności. Przyjęte przez Komisję Europejską rozwiązania mają służyć wyznaczeniu kierunku zmian WPR po 2013 roku. Rozpoczyna się debata na temat wizji reformy Wspólnej Polityki Rolnej po 2013 roku i stanowisk poszczególnych krajów członkowskich Wspólnoty.

Głównymi obszarami oceny funkcjonowania WPR były:

- zmiana systemu jednolitej płatności obszarowej, by był on bardziej wydajny, skuteczny oraz prostszy,
- dopasowanie istniejących instrumentów wsparcia rynku do potrzeb UE-27, w procesie postępującej globalizacji,
- sprostanie nadchodzącym zmianom, takim jak: zmiany klimatyczne, coraz szersze wykorzystanie biopaliw czy gospodarka zasobami wodnymi.

Rolnictwo krajów Unii Europejskiej jest bardzo zróżnicowane, stąd interesy poszczególnych krajów, co do utrzymania Wspólnej Polityki Rolnej i jej reformy są rozbieżne. Wydaje się, że zmiany WPR będą miały charakter ewolucyjny oparty na daleko idącym kompromisie a nie rewolucyjny. Z punktu widzenia Polski jest dobry moment, aby Wspólna Polityka Rolna była bardziej wspólna niż to jest obecnie. Chodzi przede wszystkim o to, aby zmniejszyć dysproporcje między wsparciem rolników ze starej Unii i z krajów UE-12.

Ostatnie dwa rozdziały są „opracowaniami zewnętrznymi”. Pierwszy z nich, autorstwa prof. S. Stańko, dotyczy prognoz zmian na podstawowych rynkach rolnych w Polsce do roku 2020 oraz oceny wpływu zmian WPR w ramach *health check* na ceny i produkcję. Opracowanie to powstało w II półroczu 2008 roku, tj. w czasie wysokich cen żywności i uwzględniało ówczesną sytuację popytowo-podażową. Po roku sytuacja diametralnie się zmieniła, mamy tanie zboże, mleko i inne produkty żywnościowe. W bardzo krótkim czasie (niepełna 3 lat) zmieniły się czynniki, które determinowały gwałtowne zwyżki i spadki cen żywności na świecie. Sytuacja ta pokazuje, jak trudno jest prognozować zjawiska gospodarcze nawet w krótkim okresie.

W ostatnim rozdziale – autorstwa prof. M. Juchniewicz – w sposób syntetyczny zaprezentowana została koncepcja klastrów jako elementu rozwoju obszarów wiejskich. Klaster jest specyficzną formą powiązań w gospodarce i odgrywa coraz większe znaczenie jako instrument stymulujący ten rozwój. Jest bowiem nie tylko czynnikiem podnoszącym konkurencyjność i innowacyjność przedsiębiorstw, ale również regionu, na którym zlokalizowani są uczestnicy klastra. Ma to tym większe znaczenie, że słabym elementem gospodarki żywnościowej w Polsce, poza wyraźną dominacją rolnictwa, jest mała liczba powiązań między jednostkami uczestniczącymi w wytwarzaniu żywności, a przede wszystkim doraźność współpracy rolników z przetwórstwem, jednostkami naukowo-badawczymi i okołobiznesowymi, a także władzami samorządowymi w regionie.

Tworzenie klastrów oraz wspieranie ich rozwoju jest także jednym z priorytetów nowej polityki Unii Europejskiej. Ewolucyjne zmiany Wspólnej Polityki Rolnej zmierzają w kierunku wzmocnienia tzw. drugiego filara WPR i wsparcia rozwoju obszarów wiejskich. Wydaje się, że Polska należy do krajów o znacznym potencjale rozwoju klastrów w sektorze rolno-spożywczym. Należy jednak brać pod uwagę fakt, że w rozwoju obszarów wiejskich klastry są tylko jednym z instrumentów i może być on stosowany jako uzupełnienie innych, możliwych do wykorzystania działań.

Minęło pięć lat od wejścia Polski do Unii Europejskiej. Polska gospodarka, a przede wszystkim rolnictwo stało się beneficjentem tego przystąpienia.

Dochody producentów rolnych podwoiły się z 9,1 mld zł w latach 1999-2003 do 21,6 mld zł w latach 2004-2008. Jest to zasługa przede wszystkim dopłat obszarowych, aczkolwiek ich wysokość jest niższa niż w krajach starej Unii. Szacuje się, że w tym roku polscy rolnicy z tytułu samych dopłat bezpośrednich otrzymają kwotę 12,7 mld zł. Różnie w tym okresie kształtowała się produkcja rolnicza i ceny skupu produktów rolnych:

- średnia produkcja zbóż w latach 2004-2008 wyniosła 26,6 mln ton i była o 1,5 mln ton wyższa niż w latach 1999-2003, przy tej samej zmienności w zbiorach – ok. 7%,
- cena skupu (bez dopłat) pszenicy w latach 2004-2008 wyniosła 531,6 zł/tonę i była o 14% wyższa niż w latach 1999-2003, przy 3-krotnie wyższej zmienności cen,
- w produkcji zwierzęcej wystąpiły następujące zjawiska:
 - wahania cykliczne w produkcji żywca wieprzowego po 2004 roku nie zostały ograniczone, a tym bardziej wyeliminowane, produkcja wieprzowiny jest względnie stabilna i podlega wahanom cyklicznym,
 - wzrosła produkcja żywca wołowego oraz jego ceny skupu,
 - produkcja mięsa drobiowego utrzymuje tendencję wzrostową,
 - produkcja mleka, która po 2004 roku podlega kwotowaniu powoli wzrasta, wraz ze zwiększaniem limitów produkcji,
- unijna reforma rynku cukru po 2006 roku doprowadziła do tego, że produkcja cukru w Polsce nie może być wyższa niż przyznany limit, tj. 1406 tys. ton, co oznacza, że jest ona o 150-200 tys. ton niższa niż wewnętrzne spożycie i stajemy się importerem cukru netto.

Akcesja do UE spowodowała także wzrost eksportu polskiej żywności przede wszystkim do krajów tzw. starej Unii. Od tego czasu powiększamy dodatnie saldo wymiany handlowej w takich produktach, jak m.in.: produkty mleczarskie, mięso wołowe i drobiowe, produkty wtórnego przetwórstwa zbóż. Niepokojący może być fakt, że w 2008 i 2009 roku więcej wieprzowiny zaimportujemy, niż wyeksportujemy (będziemy importerem netto), a przecież jesteśmy liczącym się producentem wieprzowiny we Wspólnocie.

Wspólna Polityka Rolna dysponuje wieloma narzędziami do stabilizowania rynków rolnych, aczkolwiek nie wszystkie są wykorzystywane.

Do podstawowych narzędzi i mechanizmów WPR należą m.in.:

- ceny interwencyjne (zboża, cukier, mięso, masło),
- skup interwencyjny (pszenica, jęczmień, kukurydza, cukier, masło, odtłuszczone mleko w proszku (OMP)),

- dopłaty do eksportu produktów rolnych (mięso i produkty mięsne, produkty mleczarskie, mięso, cukier, skrobia ziemniaczana),
- cła importowe obejmujące wszystkie produkty żywnościowe,
- dopłaty do prywatnego przechowywania (wieprzowina, produkty mleczarskie),
- limitowanie (kwotowanie) produkcji (mleko, cukier, skrobia ziemniaczana, izoglukoza).

Całość opracowania można podzielić na dwie części. Pierwsza z nich dotyczy lat 2004-2006, tj. okresu o względnie stabilnej produkcji na poszczególnych rynkach rolnych oraz ceny skupu płodów. Druga część odnosi się do lat 2007-2009, w których wystąpiły duże wahania produkcji rolniczej, a przede wszystkim cen skupu takich produktów, jak np.: zbóż, mleka i jego przetworów.

W sytuacjach o dużej destabilizacji popytu i podaży na żywność na świecie, a z taką mieliśmy do czynienia w ostatnim czasie, mechanizmy i narzędzia Wspólnej Polityki Rolnej nie zdołały zapewnić stabilności cenowej na podstawowych rynkach rolnych. Świadczy to o pewnej ułomności decyzyjnej i braku skutecznych środków do łagodzenia gwałtownych wahań koniunktury na światowym rynku żywnościowym. Uniwersalnym i skutecznym systemem podtrzymującym w sposób bezpośredni lub pośredni dochody rolników są dopłaty obszarowe.

Dziękuję wszystkim Autorom za twórczy wkład w powstanie tego raportu oraz czynny udział w tworzeniu wcześniejszych opracowań.

1. Czynniki zewnętrzne (makroekonomiczne) wpływające na handel zagraniczny produktami rolno-spożywczymi

dr Piotr Chechelski

1.1. Wprowadzenie

Literatura na temat czynników wpływających na handel zagraniczny produktami rolno-spożywczymi jest bardzo bogata¹. Bardzo duża jest także i liczba czynników. Podobnie jak i siła ich oddziaływania, która jest zmienna w czasie oraz zależna od rodzaju poszczególnych produktów.

A. Makać uważa, że podstawową przesłanką rozwoju międzynarodowej wymiany handlowej jest międzynarodowy podział pracy, oznaczający specjalizację krajów w produkcji i wymianie towarów. „A kształtowanie się międzynarodowego podziału pracy jest zdeterminowane przez wiele czynników o różnorodnym charakterze. Podstawową grupę stanowią tu czynniki o charakterze strukturalnym, tzn. czynniki związane ze zróżnicowanym wyposażeniem poszczególnych krajów w zasoby bogactw naturalnych, zasoby pracy oraz zasoby kapitału”². Poza czynnikami strukturalnymi na wymianę handlową w bardzo istotnym stopniu wpływają czynniki o charakterze technicznym, przede wszystkim postęp naukowo-techniczny i czynniki o charakterze instytucjonalnym i koniunkturalnym.

Z kolei J. Misala³ wyróżnia trzy główne grupy przyczyn (czynników) podejmowania międzynarodowej wymiany towarowej. Do głównych przyczyn rozwoju eksportu towarów należą:

- trwałe bądź przejściowe dysponowanie określonymi towarami przy jednoczesnym niedysponowaniu takimi towarami przez inne kraje,
- występowanie komparatywnych różnic kosztów wytwarzania i cen towarów w ujęciu międzynarodowym,

¹ A. Kowalski, *Makroekonomiczne uwarunkowania rozwoju gospodarki żywnościowej*, „Roczniki Naukowe SERiA” 2007, t. VIII, z. 4; A. Makać, *Międzynarodowy handel towarowy*, [w:] *Przemiany we współczesnej gospodarce światowej*, Wyd. PWE, Warszawa 2006; E. Mińska-Struzik, W. Nowara, S. Truskolski, *Międzynarodowe stosunki gospodarcze. Handel. Czynniki produkcji. Globalizacja*, Wyd. AE, Poznań 2007; J. Misala, *Współczesne teorie wymiany międzynarodowej i zagranicznej polityki ekonomicznej*, Wyd. SGH, Warszawa 2001; K. Pawlak, W. Poczta, *Konkurencyjność polskiego sektora rolno-spożywczego w handlu z krajami Unii Europejskiej*, Wyd. Uniwersytet Przyrodniczy, Poznań 2008.

² A. Makać, *Międzynarodowy handel towarowy*, op. cit., s. 31.

³ J. Misala, *Współczesne teorie wymiany...*, op. cit., s. 93-94.

- efekt strategii produkcyjno-handlowej przedsiębiorstw, uwzględniającej m.in. zróżnicowanie popytu na rynku międzynarodowym.

Do głównych przyczyn rozwoju importu towarów należą:

- koszty produkcji zastępującej import są bezwzględnie wyższe od kosztów w innych krajach,
- koszty produkcji zastępującej import są relatywnie wyższe od kosztów w innych krajach,
- występuje potrzeba zaspokojenia zróżnicowanego popytu na różnego rodzaju towary.

G. Dybowski⁴ zauważa, że rozmiary handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi kształtowane są przez sytuację podaży-popytu na krajowym rynku żywnościowym, zmiany na rynku światowym, odmienności struktury popytu wewnętrznego i zewnętrznego, politykę kursu walutowego, stosowane regulacje w zakresie importu i eksportu, a przede wszystkim przez opłacalność transakcji wynikającą z relacji cen transakcyjnych w stosunku do cen krajowych.

Analizując handel zagraniczny produktami rolno-spożywczymi należy mieć na uwadze, że jego uwarunkowania są nieco inne niż w pozostałych sektorach gospodarki. Wynika to z faktu, że handel żywnością, podobnie jak i gospodarka żywnościowa, jest ważny z punktu widzenia strategii politycznej każdego państwa, pragnącego zachować swoją suwerenność. Świadczy o tym polityka najbogatszych krajów świata: USA, Japonii czy UE, które w celu ochrony swojej produkcji rolnej i przetwórczej stosują różnorakie ograniczenia importowe (np. embargo, limity) lub wsparcie (np. subwencje). Żywność traktuje się jako towar strategiczny. Z raportu opublikowanego przez Biuro Budżetowe amerykańskiego Kongresu wynika, że rolnictwo, a pośrednio i przemysł spożywczy są wspierane przez wszystkie najbogatsze państwa. Roczna wartość pomocy udzielonej przez kraje należące do Światowej Organizacji Handlu w 2002 roku to ponad 200 mld dolarów. Po jednej trzeciej z tej kwoty przypadało na największych producentów rolnych – Unię Europejską i Stany Zjednoczone, na kolejnym miejscu, z piętnastoprocentowym udziałem, znalazła się Japonia. Ochrona celna produktów rolnych i artykułów spożywczych na świecie jest trzykrotnie większa niż artykułów przemysłowych.

⁴ G. Dybowski, *Uwarunkowania handlu zewnętrznego Polski towarami rolno-spożywczymi*, [w:] *Identyfikacja priorytetów w modernizacji sektora rolno-spożywczego w Polsce*, FAPA, Warszawa 1998.

Ingerencja państw w handel produktami rolno-spożywczymi może być podyktowana nie tylko względami ekonomicznymi, ale także społecznymi, np. ochroną miejsc pracy w rolnictwie, wzrostem wymagań higienicznych w przetwórstwie artykułów spożywczych, bezpieczeństwem żywnościowym polegającym np. na zakazie wprowadzania na rynek danego kraju produktów GMO itp. W związku z tym, wpływ czynników strukturalnych handlu zagranicznego na kształtowanie predyspozycji poszczególnych krajów w produkcji żywności zmniejsza się i nie zawsze odzwierciedla rzeczywiste ich możliwości. Dlatego też w handlu światowym najczęściej spornych spraw było i jest związanych z wymianą produktów rolno-spożywczych.

Postęp techniczny i technologiczny (przynajmniej na razie) odgrywa w gospodarce żywnościowej również mniejszą rolę niż w innych sektorach gospodarki. Stąd też procesy na tym rynku przebiegają nieco odmiennie niż na innych rynkach. Zdecydowanie więcej jest tutaj ingerencji w rynek żywności nie tylko ze strony poszczególnych państw, lecz także międzynarodowych instytucji i organizacji oraz działań monopolistycznych i monopsonicznych ze strony korporacji transnarodowych.

Z powyższych przyczyn nieco inna jest też hierarchia ważności czynników wpływających na handel produktami rolno-spożywczymi niż innymi produktami przemysłowymi. Obecnie polski handel artykułami rolno-spożywczymi jest pod wpływem procesów zachodzących w całej gospodarce światowej, tj. liberalizacji przepływów, integracji regionalnej i globalizacji.

Dynamicznemu wzrostowi obrotów produktami rolno-spożywczymi w analizowanym okresie towarzyszył proces wyraźnego zwiększania otwartości gospodarki. W Polsce w latach 2001-2006 stopień otwartości gospodarki, mierzony relacją obrotów handlowych do PKB, zwiększył się z 57,8% do 81,5% i przekroczył średni poziom krajów UE-15⁵.

W tabelach 1.1 i 1.2 przedstawiono dynamikę zmian w eksporcie i imporcie produktów rolno-spożywczych w latach 2003-2008 wraz z prognozą na rok 2009. Dane statystyczne zawarte w tych tabelach wskazują na wzrost eksportu i importu wszystkich badanych grup produktów (jedynym wyjątkiem jest eksport cukru). Jednakże tempo wzrostu jest różne w każdym przypadku. Można postawić zatem tezę, że siła oddziaływań czynników wpływających na handel poszczególnymi produktami rolno-spożywczymi musiałaby być różna.

⁵ *Wpływ akcesji do UE na polski handel zagraniczny*, Ministerstwo Gospodarki, Departament Analiz i Prognoz, Warszawa listopad 2007, s. 35.

Z uwagi na dużą liczbę czynników wpływających na wolumen obrotów handlu zagranicznego oraz ograniczone możliwości ich analizy zagregowano je w cztery grupy czynników zewnętrznych (makroekonomicznych), które (naszym zdaniem) odegrały największą rolę we wzroście polskiego handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi w latach 2003-2008⁶. Zaliczono do nich:

- uwarunkowania polityczno-gospodarcze,
- koniunkturę gospodarczą,
- działalność korporacji transnarodowych.

Tabela 1.1. Dynamika eksportu produktów rolno-spożywczych w latach 2003-2009 (według wartości)

Produkty	Indeksy o podstawie zmiennej (rok poprzedni = 100)						
	2004	2005	2006	2007	2008	2009 ^a	<u>2009</u> 2003
A. Produkty zwierzęce	125	150	128	114	112	101	310
Zwierzęta żywe	117	160	122	74	90	85	130
Mięso i podroby	105	179	136	115	122	109	386
Przetwory mięsne	148	90	139	136	121	108	314
Produkty mleczarskie	161	154	111	128	106	96	359
Ryby i owoce morza	139	139	135	105	97	90	239
Pozostałe produkty zwierzęce	85	130	158	113	116	108	247
B. Produkty roślinne	112	129	134	121	115	97	263
Przetwory zbożowe	146	150	122	129	124	102	434
Oleje	700	877	260	137	90	99	19 375
Cukier	165	100	155	62	118	18	34
Wyroby cukiernicze	131	115	130	115	112	106	269
Przetwory owocowe	88	110	144	111	111	81	139
Przetwory warzywne	108	120	107	113	119	92	509
Kawa, herbata, kakao	74	156	132	124	110	108	223
Tytoń i papierosy	109	213	215	148	130	103	1 257
Alkohole	96	164	174	99	115	109	342
Pozostałe produkty roślinne	261	94	90	162	131	104	491
C. Pozostałe produkty	94	183	107	114	111	106	248
RAZEM	116	141	141	117	114	99	280

^a prognoza

Źródło: obliczenia własne na podstawie *Handel zagraniczny produktami rolno-spożywczymi. Stan i perspektywy*, nr 20, 22, 24, 28, 29, „Analizy Rynkowe” z różnych lat.

⁶ W latach 2003-2008 w Polsce bardzo wzrosły obroty handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi. Eksport wzrósł z 4010 mln euro do 11 307 mln euro (czyli o 182%), import z 3557 mln euro do 9822 mln euro (o 176%), a dodatkowo saldo zwiększyło się z 453 mln euro do 1485 mln euro (o 228%).

Tabela 1.2. Dynamika importu produktów rolno-spożywczych w latach 2003-2009 (według wartości)

Produkty	Indeksy o podstawie zmiennej (rok poprzedni = 100)						
	2004	2005	2006	2007	2008	2009 ^a	<u>2009</u> 2003
A. Produkty zwierzęce	144	138	114	125	138	92	356
Zwierzęta żywe	172	142	90	134	136	57	234
Mięso i podroby	251	153	104	141	140	89	950
Przetwory mięsne	147	185	129	126	109	106	515
Produkty mleczarskie	124	157	143	183	96	90	433
Ryby i owoce morza	117	139	124	107	111	91	221
Pozostałe produkty zwierzęce	129	110	102	102	143	126	267
B. Produkty roślinne	123	117	126	120	120	89	233
Przetwory zbożowe	131	108	122	141	131	85	270
Oleje	109	105	149	108	147	86	237
Cukier	107	129	175	66	224	193	684
Wyroby cukiernicze	128	137	132	108	120	99	297
Przetwory owocowe	116	162	117	122	95	82	209
Przetwory warzywne	112	123	107	146	121	89	234
Kawa, herbata, kakao	101	112	112	102	116	100	150
Tytoń i papierosy	233	145	122	124	89	104	471
Alkohole	110	152	312	146	117	104	928
Pozostałe produkty roślinne	204	111	119	77	147	105	317
C. Pozostałe produkty	91	125	70	197	110	108	186
RAZEM	124	122	119	125	123	91	251

^a prognoza

Źródło: obliczenia własne na podstawie *Handel zagraniczny produktami rolno-spożywczymi. Stan i perspektywy*, nr 20, 22, 24, 28, 29, „Analizy Rynkowe” z różnych lat.

1.2. Uwarunkowania polityczno-gospodarcze

W szybko globalizującej się gospodarce świata rośnie rola instytucji/organizacji międzynarodowych i pozarządowych, natomiast maleje poszczególne państw. W handlu międzynarodowym coraz większe znaczenie mają decyzje takich instytucji, jak: Światowa Organizacja Handlu (GATT/WTO), Międzynarodowy Fundusz Walutowy (MEW), Bank Światowy (WB), Konferencja Narodów Zjednoczonych ds. Handlu i Rozwoju (UNCTAD). Na świecie jest też wiele ugrupowań regionalnych, które integrują państwa, jednocześnie ustalając prowadzenie handlu.

A. Zorska⁷ ocenia, że „obecnie na świecie podpisano ok. 230 umów o integracji regionalnej, a następne 60 jest w trakcie negocjacji, ale tylko niewielka ich część wykracza poza porozumienia dotyczące liberalizacji handlu w regionie”. Najważniejszymi są: Unia Europejska (UE), NAFTA, FTAA (obejmuje kraje obu Ameryk) i APEC (obejmuje kraje Azji i Pacyfiku). Pod względem stopnia zaawansowania integracji regionalnej najwyższej oceniana jest Unia Europejska.

Zmiany zachodzące w handlu międzynarodowym polegają przede wszystkim na zacieśnianiu związków w ramach istniejących ugrupowań integracyjnych, powstaniu nowych stref handlowych oraz dążeniu do liberalizacji wymiany handlowej. W ostatnich latach Polska zawarła w zakresie handlu produktami rolno-spożywczymi również bardzo ważne umowy handlowe, do których można zaliczyć „umowy o liberalizacji handlu:

- w skali światowej wynikającej z Aktu Końcowego Rundy Urugwajskiej GATT oraz Porozumienia ustanawiającego Światową Organizację Handlu (WTO),
- w ramach Umowy o Stowarzyszeniu ze Wspólnotami Europejskimi,
- w ramach układów handlowych z państwami CEFTA i EFTA,
- w ramach traktatu o przystąpieniu Rzeczypospolitej Polskiej do Unii Europejskiej”⁸.

W dziedzinie polityki handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi, po wstąpieniu Polski do UE, większość spraw w tym zakresie przejęła na siebie Wspólnota. Rządowi polskiemu pozostawiono jedynie częściowy wybór strategii wspierania i promocji eksportu.

Przyjęcie przez Polskę zasad wspólnej polityki handlu zapewniło polskim eksporterom warunki uczestnictwa w handlu międzynarodowym takie same, jakie są udziałem pozostałych państw Unii Europejskiej. Wyrównaniu więc uległy warunki konkurencji na rynkach krajów trzecich dla wszystkich podmiotów pochodzących z terenu Wspólnoty⁹.

⁷ A. Zorska, *Korporacje transnarodowe. Przemiany, oddziaływanie, wyzwania*, PWE, Warszawa 2007, s. 42.

⁸ Szerzej na temat ww. umów piszą K. Pawlak, W. Poczta, *Konkurencyjność polskiego sektora rolno-spożywczego...*, op. cit., s. 29.

⁹ Problematyce tej poświęcono wiele prac, z których przykładowo można wymienić: *Gospodarka i handel zagraniczny Polski w 2004 roku*, red. J. Przystupa, IKCHZ, Warszawa 2005; *Polityka gospodarcza Polski w integrującej się Europie 2004-2005*, red. J. Kotyński, IKCHZ, Warszawa 2005; *Polska 2005. Raport o stanie handlu zagranicznego*, Ministerstwo Gospodarki i Pracy, Warszawa 2005; *Polski handel zagraniczny artykułami rolno-spożywczymi w 2004 roku*, FAPA, FAMMU, Warszawa 2005; J. Rowiński, *Handel rolno-spożywczy – co się zmieniło po akcesji?*, „Wspólnoty Europejskie” 2005, nr 4.

Niewątpliwy wpływ na zwiększanie polskiego udziału w międzynarodowej wymianie produktów rolno-spożywczych w latach 2003-2008 miała integracja Polski z UE, ponieważ:

- wzrost wymiany handlowej artykułami rolno-spożywczymi po integracji z UE dowodzi, że taryfy celne oraz ograniczenia ilościowe i jakościowe, obowiązujące w okresie przedakcesyjnym były istotną barierą rozwoju wymiany handlowej (zwłaszcza do krajów Unii Europejskiej);
- środki finansowe z UE i z budżetu krajowego umożliwiły przygotowanie przedsiębiorstw przemysłu spożywczego oraz rolnictwa do nowych warunków konkurencji, polegające między innymi na spełnianiu standardów sanitarnych, weterynaryjnych, ochrony środowiska i kryteriów jakości handlowej, zarówno na rynku Unii Europejskiej, jak i na rynku światowym;
- polscy eksporterzy uzyskali identyczny poziom ochrony celnej oraz możliwości korzystania z instrumentów wsparcia eksportu (w tym z subsydiów eksportowych) na rynkach międzynarodowych jak eksporterzy z innych krajów Wspólnoty, a wyniki wymiany handlowej osiągnęli znacznie lepsze.

Jak zauważają K. Barteczko i J. Przystupa¹⁰ „efekty pełnej liberalizacji handlu widoczne są bardzo wyraźnie w eksporcie polskiej żywności do UE – w 2005 r. aż 10% eksportu towarów rolno-spożywczych można było wyjaśnić zniesieniem barier w handlu z UE (...) efekt ten był jeszcze większy w 2004 r. (...) Warto również zwrócić uwagę na asymetrię reakcji w eksporcie i imporcie – zdecydowanie większy, pozytywny wpływ miała ona na eksport, niż na import”.

Potwierdzają to również dane ilustrujące wzrost znaczenia polskiej gospodarki żywnościowej w handlu i produkcji Wspólnoty. W eksporcie żywności, napojów i wyrobów tytoniowych UE udział Polski zwiększył się z około 1,3-1,4% w latach 1995-2000 do 3,5% w 2008 roku. Polska znalazła się również w grupie nielicznych państw, które są eksporterem netto żywności. W 2008 roku dodatnie saldo w handlu produktami rolno-spożywczymi osiągnęło 1,5 mld euro. O poprawie pozycji sektora świadczy także rosnący udział wyrobów przemysłowych w eksporcie rolno-spożywczym, który w 2006 roku wyniósł 62%. Zwiększył się również udział eksportu w produkcji przemysłu spożywczego do 23% w 2008 roku. Ograniczenia w produkcji i handlu związane z akcesją objęły tylko nieliczne produkty eksportowe, jak np.: cukier, izoglukoza, skrobia ziemniaczana¹¹.

¹⁰ K. Barteczko, J. Przystupa, *Czynniki określające zmiany strumieni handlu zagranicznego Polski i ekonometryczna prognoza obrotów na lata 2007-2009*, IKCHZ, Warszawa 2006, s. 38.

¹¹ Patrz: K. Pawlak, W. Poczta, *Konkurencyjność polskiego sektora rolno-spożywczego...*, op. cit., s. 45.

Generalnie integracja z UE wpłynęła korzystnie na wzrost obrotów handlu zagranicznego większością produktów rolno-spożywczych. Potwierdzają to również badania przeprowadzone przez IKCHZ, a także Departament Analiz i Prognoz Ministerstwa Gospodarki, z których wynika, że podstawowym czynnikiem oddziałującym na kształtowanie wzrostu wolumenu handlu zagranicznego w latach 2004-2007 była integracja z Unią Europejską.

1.3. Czynniki związane z koniunkturą gospodarczą

Wpływ wahań koniunktury gospodarczej na świecie ma bardzo istotny wpływ na wysokość wymiany handlowej. Ożywienie koniunktury w krajach rozwiniętych oddziałuje zwykle pozytywnie na handel międzynarodowy w przeciwieństwie do recesji gospodarczej lub stagnacji. W przypadku polskiego handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi bardzo istotne znaczenie ma koniunktura gospodarcza w krajach UE, a zwłaszcza UE-15, gdzie kierowane jest blisko 60% obrotów tymi produktami.

Podstawowe wskaźniki charakteryzujące uwarunkowania koniunkturalne (PKB, popyt wewnętrzny, konsumpcja, nakłady na środki trwałe) na rynkach UE-15 w latach 2003-2007 (tab. 1.3). Wskazują one wyraźnie na wzrost koniunktury gospodarczej zarówno w porównaniu z latami wcześniejszymi, jak i rokiem 2007, kiedy pojawiły się pierwsze symptomy obecnej recesji gospodarczej (spadek popytu wewnętrznego, konsumpcji i nakładów na środki trwałe).

Tabela 1.3. Zmiany PKB i popytu wewnętrznego na rynkach UE-15
(ceny stałe, 1995 = 100)

Rynek	Kategoria	2003	2004	2005	2006	2007
UE-15	PKB	1,1	2,3	1,6	2,8	2,6
	Popyt wewnętrzny	0,4	2,5	2,3	2,5	2,2
	Konsumpcja	0,5	2,5	2,2	2,4	2,2
	Nakłady na środki trwałe	0,0	2,4	2,6	2,9	1,7 ^a

^a dane nieostateczne

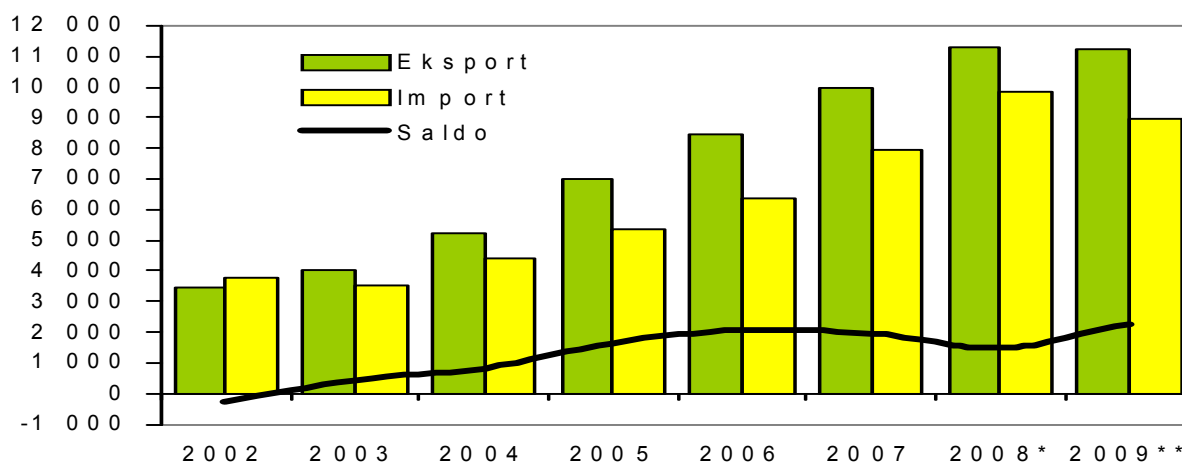
Źródło: *Wpływ akcesji do Unii na polski handel zagraniczny*, Departament Analiz i Prognoz Ministerstwa Gospodarki, Warszawa, listopad 2007 i obliczenia własne na podstawie Eurostatu.

W tym czasie dynamicznie rosły również obroty polskiego handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi (rys. 1.1), co może potwierdzać wcześniejszą tezę, że ożywienie koniunktury gospodarczej w krajach rozwiniętych było czynnikiem wzrostu obrotów polskiego handlu zagranicznego. Poszerzenie UE zbiegło się zatem ze wzrostem koniunktury. Można oceniać, że uzyskane

efekty integracji z rynkiem unijnym, zwłaszcza po stronie eksportu, były w znacznym stopniu rezultatem kumulacji impulsu akcesyjnego oraz generalnie korzystniejszej koniunktury na głównych rynkach UE-15¹².

Do czynników wiążących się z koniunkturą gospodarczą można zaliczyć również zmienność kursów walut i politykę fiskalną poszczególnych krajów. Dotyczy to zwłaszcza krajów rozwijających się małej i średniej wielkości o nie-ugruntowanej pozycji swojej waluty na rynku światowym.

Rysunek 1.1. Polski handel rolno-spożywczy w latach 2002-2009 (w mln euro)



* dane wstępne, ** prognoza IERiGŻ-PIB

Źródło: *Handel zagraniczny produktami rolno-spożywczymi. Stan i perspektywy, nr 29, „Analizy Rynkowe” 2009, s. 6.*

O znaczeniu wahań kursów walut na wolumen handlu zagranicznego może świadczyć przykład Polski. Według badań NBP¹³ w I kwartale 2007 r. kurs walutowy utrzymał się na pierwszym miejscu na liście barier wpływających negatywnie na sytuację ekonomiczną przedsiębiorstw eksportujących. Kurs walutowy złotego od 1999 r. wyznaczany jest wyłącznie przez oddziaływanie sił popytu i podaży. Z tego wynika, że na kurs walutowy wpływają czynniki o charakterze krótkookresowym i zawsze wiążą się one z aktualną sytuacją makroekonomiczną, często wiążą się na przykład z aktualnymi wydarzeniami politycznymi i gospodarczymi. Stąd kurs waluty podlegającej kursowi płynnemu względem innych walut charakteryzuje się stosunkowo długimi okresami niedopasowania

¹² Według IKCHZ podstawowym czynnikiem oddziałującym na kształtowanie polskiego eksportu po akcesji do Unii (ponad 63%) była wielkość PKB strefy euro.

¹³ Informacja o kondycji sektora przedsiębiorstw ze szczególnym uwzględnieniem stanu koniunktury w II kw., NBP, Departament Analiz Makroekonomicznych i Strukturalnych, Warszawa 2007, s. 70-71.

kursu rynkowego do poziomu równowagi. Polska nadal oceniana jest jako tzw. płytki rynek walutowy, a poziom kursu walutowego kształtowany jest przez różnorodne czynniki natury ekonomicznej – krajowe i zagraniczne oraz czynniki nieekonomiczne – polityczne, psychologiczne (spekulacyjne).

Od momentu akcesji z UE następowała stała aprecjacja złotego wobec euro i dolara. Sprzyjały temu między innymi: obniżenie ryzyka inwestowania w Polsce, wejście do Unii Europejskiej, ustabilizowanie się sytuacji politycznej, poprawa salda obrotów bieżących, niskie jednostkowe koszty pracy, wysokie tempo wzrostu gospodarczego i sytuacja na rynkach światowych.

Jednakże w połowie 2008 roku tendencja ta się zmieniła. Pomiędzy kwietniem 2004 r. a lipcem 2008 r. złoty zdeprecjonował się względem euro o 47%, aby w następnych siedmiu miesiącach powrócić niemal do poziomu wyjściowego, tzn. przez około pół roku stracił to, co zyskał w okresie ponad czteroletniego członkostwa w UE. Na sytuację tę złożyło się kilka czynników przede wszystkim zagrożenie związane z kryzysem światowym, ale również działanie spekulacyjne banków światowych, np. Goldman Sachs na kurs naszej waluty.

Na kształtowanie się kursu złotego miały również istotny wpływ zmiany relacji kursowych pomiędzy euro a dolarem amerykańskim. Aktualnie relacja ta wynosi 1,5:1,0. W 1999 roku kurs euro zbliżony był do 1:1, potem euro znacznie się osłabiło, teraz sytuacja jest odwrotna. Wydawałoby się, że w wypadku walut tak stabilnych, jak dolar czy euro, kilkudziesięcioprocentowe zmiany relacji nie powinny mieć miejsca, a jednak się wydarzyły. Zmienność złotego jest bardzo uciążliwa, w funkcjonowaniu podmiotów eksportujących i importujących, dlatego wprowadzenie euro za złotego mogłaby tę sytuację poprawić.

Do innych czynników koniunkturalnych mogących mieć wpływ na wysokość obrotów handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi można zliczyć również wzrost cen na te produkty wywołany: zmianami klimatycznymi (urodzaje, klęski żywiołowe), szybkim zwiększaniem powierzchni upraw roślin wykorzystywanych do produkcji biopaliw, wahaniami cen ropy naftowej, manipulacjami cenami produktów rolnych przez instytucje finansowe działające na giełdach¹⁴ itd.

¹⁴ Przykładem może być sytuacja z 2007 roku, gdy ceny zbóż gwałtownie wzrosły, przy czym wzrostu nie można w pełni wytłumaczyć sytuacją produkcyjną ani stanem zapasów zbóż. Po zbiorach w 2008 roku ceny spadły i stało się oczywiste, że sytuacja z 2007 roku była przejściowa. J. Rowiński, *Międzynarodowe rynki rolne – kiedy powrócą do równowagi?*, „Przemysł Spożywczy” 2009, nr 1.

1.4. Czynniki związane z działalnością korporacji transnarodowych

W gospodarce światowej w ostatnich latach zachodzą szybkie i głębokie przemiany, które są wynikiem przyspieszenia procesów globalizacji. Głównymi inspiratorami tych przemian są korporacje transnarodowe (KTN). Przewaga korporacji nad innymi podmiotami uczestniczącymi w procesach globalizacji wynika z ich potęgi ekonomicznej (siły, wielkości), która przekształca się często w siłę monopolistyczną z wiodącym udziałem wykorzystania wiedzy oraz procesów integrowania działalności gospodarczej. To ich działalność stanowi również główną siłę napędzającą globalną wymianę handlową.

Szacuje się, że 40% światowego produktu brutto przypada na podmioty funkcjonujące na światowym rynku, a 60% światowego produktu brutto poddawane jest procesom związanym z globalizacją – dotyczy to także 70-80% handlu światowego. Według statystyk ONZ liczba firm globalnych przekracza obecnie 37 tys., a ich produkcja stanowi 22% światowej produkcji. Wszystko wskazuje na to, że ich wpływ nadal będzie się zwiększał.

W latach 2003-2008 udział KTN w produkcji przemysłu spożywczego w Polsce niewiele się zwiększył i aktualnie wynosi około 40%. W okresie poprzedzającym wejście do Unii Europejskiej korporacje transnarodowe kierowały się głównie chęcią zdobycia (opanowania) naszego rynku, a nie chęcią wykorzystania naszych zasobów w celach eksportowych. Po integracji z UE strategie niektórych firm globalnych powoli, lecz systematycznie zmieniają się. Wzrasta ich zainteresowanie produkcją na eksport, zwłaszcza do krajów UE, czyli na rynek regionalny. Wzrasta również eksport polskiej żywności poprzez globalne sieci handlowe.

Kilka działów przemysłu spożywczego o wysokim udziale w produkcji korporacji transnarodowych ma już rozwiniętą orientację eksportową. Można do nich zaliczyć: przetwórstwo kawy i herbaty, które w 2007 roku 74,9% produkcji przeznaczyło na eksport, produkcję pieczywa cukierniczego trwałego (61,3%), produkcję odżywek i żywności dietetycznej (56,1%), karmy dla zwierząt i przemysł tytoniowy (po 49,2%). Są to działy o wysokiej pracochłonności. W Polsce opłata za pracę jest jedną z najniższych wśród krajów Unii Europejskiej. Między innymi dlatego też KTN ulokowały tutaj produkcję z przeznaczeniem na eksport.

O wzroście zainteresowania KTN działalnością eksportową może świadczyć jej szybki wzrost po wejściu Polski do UE (tab. 1.4), zwłaszcza w przemyśle tytoniowym, gdzie dynamika eksportu w latach 2003-2008 wyniosła 955,7%, olejarsko-tłuszczowym (762,4%), piwowarskim (344,4%), cukierniczym (222,9%) i przetwórstwie pozostałych artykułów spożywczych (232,1%).

Tabela 1.4. Dynamika eksportu branż przemysłu spożywczego w latach 2003-2008

Wyszczególnienie	Indeksy o podstawie zmiennej (rok poprzedni = 100)					<u>2008</u> 2003
	2004	2005	2006	2007	2008	
Przemysł mięsny i drobiarski	133,5	132,3	121,8	111,4	111,5	247,4
Przetwórstwo rybne	145,0	114,6	125,6	106,5	101,7	226,4
Przemysł owocowo-warzywny i ziemniaczany	103,2	98,4	120,3	104,3	102,1	130,1
Przemysł olejarsko-tłuszczowy^a	157,1	209,5	159,5	138,9	104,7	764,2
Przemysł mleczarski	170,6	137,5	99,4	114,1	103,8	276,2
Przemysł zbożowy i skrobi ziemniaczanej	96,7	113,9	127,6	129,8	116,1	235,2
Przemysł paszowy	177,1	118,9	93,8	86,4	101,9	174,2
Przemysł piekarski	166,1	124,9	115,1	136,1	105,2	427,3
Przemysł cukrowniczy	162,9	107,2	110,0	60,2	111,1	128,5
Przemysł cukierniczy łącznie z pieczywem cukierniczym	139,8	96,8	124,6	114,8	103,5	222,9
Przemysł makaronów	116,8	95,5	63,6	109,8	88,5	128,1
Przemysł kawy i herbaty	145,8	110,5	118,6	107,7	101,6	206,0
Przetwórstwo pozostałych artykułów spożywczych	134,8	126,3	111,1	122,7	111,9	232,1
Produkcja napojów alkoholowych i alkoholu etylowego	120,9	141,7	114,8	84,0	104,2	165,6
Przemysł winiarski	260,3	111,2	110,1	126,0	294,8	200,9
Przemysł piwowarski	198,0	95,6	129,8	139,8	101,9	344,4
Produkcja wód mineralnych i napojów bezalkoholowych	297,8	148,2	113,7	101,4	107,4	508,9
Przemysł tytoniowy	109,0	212,5	214,8	147,6	130,2	955,7

^a branże przemysłu spożywczego o bardzo wysokim stopniu globalizacji, w których udział produkcji korporacji transnarodowych w 2007 roku przekraczał 60% zostały wyróżnione grubą czcionką

Źródło: D. Rycombel, obliczenia własne na podstawie danych MF i CIHZ.

Świadczy to o zmianie strategii niektórych korporacji transnarodowych z produkcji na zaspokojenie miejscowego rynku na orientację proeksportową. Są one bardziej efektywne od firm krajowych (osiągają lepsze wskaźniki ekonomiczne), posiadają własne kanały dystrybucji, mają większe możliwości marketingowe (np. własne marki), dzięki temu ich polskie filie osiągają jeszcze większe przewagi kosztowo-cenowe na rynkach zagranicznych niż firmy z kapitałem krajowym. W dłuższym okresie mogą stanowić silną konkurencję dla eksportu polskich przedsiębiorstw. Natomiast w przypadku utraty przewag kosztowo-cenowych w Polsce, mogą zrezygnować z działalności produkcyjnej, przenosząc ją do krajów o niższych kosztach, co w konsekwencji może grozić nawet likwidacją niektórych działów przemysłu spożywczego, np. tytoniowego.

W przypadku szybko rosnącego importu i eksportu żywności poprzez globalne sieci handlowe coraz częściej mamy do czynienia z działaniami monopolistycznymi i monopsonicznymi. Korporacje zlecające produkcję lokalnym producentom (np. pod ich marką) i przesyłając ją do swoich filii na świecie, przejmują jednocześnie rolę integratora i koordynatora handlu zagranicznego tymi wyrobami. W wyniku tych działań ograniczeniu ulega liczba bezpośrednich uczestników wymiany handlowej. Prowadzi to do monopolizacji handlu zagranicznego, w rezultacie czego największe korzyści z procesu produkcyjno-handlowego czerpią globalne sieci handlowe.

1.5. Konkluzje

Wszystkie przedstawione czynniki wskazują, że polski handel zagraniczny produktami rolno-spożywczymi jest w coraz większym stopniu powiązany i uzależniony od zdarzeń globalnych mających miejsce w światowym handlu zagranicznym. Przystąpienie Polski do Unii Europejskiej oznaczało radykalną zmianę w polityce handlowej oraz zmieniło naszą pozycję konkurencyjną zarówno w stosunku do krajów UE, jak i spoza UE. Zmieniła się również rola poszczególnych czynników wpływających na wysokość eksportu i importu produktów rolno-przemysłowych.

Wyniki wymiany towarowej były w znacznym stopniu determinowane też przez uwarunkowania koniunkturalne w gospodarce światowej (zwłaszcza na rynkach starych członków UE), ceny na rynkach światowych, a także kursy walutowe.

W latach 2003-2008 Polska posiadała istotne przewagi konkurencyjne w handlu zagranicznym produktami rolno-spożywczymi, które powoli się zmniejszają.

Istotną rolę w tym czasie odegrały korporacje transnarodowe zarówno produkcyjne, jak i handlowe, które nie tylko bezpośrednio przyczyniały się do wzrostu eksportu, ale także zmuszały przedsiębiorstwa krajowe do działalności eksportowej w wyniku rosnącej konkurencji na rynku wewnętrznym.

Dalszy przebieg zjawisk jest niezwykle trudny do przewidzenia, ale nie ulega wątpliwości, że kryzys światowy spowoduje spowolnienie wymiany handlowej w latach 2009-2010.

Wydaje się, że w polskim handlu produktami rolno-spożywczymi w perspektywie do 2013 roku będą także dominowały niewielkie wzrosty obrotów. Do najważniejszych czynników zewnętrznych (makroekonomicznych) handlu zagranicznego mogących spowalniać wzrost eksportu produktów rolno-spożywczych można zaliczyć:

- niekorzystną koniunkturę w gospodarce większości państw UE (głównego importera polskiej żywności), ale też i świata,
- rosnącą liberalizację handlu światowego (napływ tańszych produktów z importu),
- wahania kursowe złotego (szczególnie aprecjacja złotego),
- ograniczenia w handlu zagranicznym wynikające z przynależności do UE (ograniczenia bądź likwidacja dopłat do eksportu niektórych produktów),
- zbyt małą dywersyfikację handlu (ponad 80% eksportu kierowane jest do UE),
- malejącą konkurencyjność polskich produktów rolno-przemysłowych,
- wzrost cen surowców importowanych dla branż reeksportujących,
- malejącą różnicę cen surowców krajowych w stosunku do surowców importowanych,
- możliwość likwidacji produkcji w Polsce przez niektóre korporacje transnarodowe działające w przemyśle spożywczym,
- ograniczenie eksportu przez niektóre globalne sieci handlowe działające w Polsce.

W handlu żywnością nadal będą ważne czynniki związane z uwarunkowaniami polityczno-gospodarczymi, chociaż ich znaczenie będzie mniejsze niż miało to miejsce w pierwszym okresie po akcesji z UE. Wynikało to będzie z faktu, że najważniejsze decyzje na ten czas już zostały generalnie wytyczone. Reformy przeprowadzone przez WTO zmierzają do uwolnienia w pełni handlu produktami rolno-spożywczymi. Kraje rozwijające się – pomimo otwarcia rynku unijnego dla tych produktów – nie są w stanie konkurować z subsydiowaną żywnością krajów wysoko rozwiniętych.

Należy oczekiwać dalszej liberalizacji na światowym rynku artykułami żywnościowymi, zwłaszcza że będzie ona także korzystna dla konsumentów w krajach rozwiniętych (a niekoniecznie dla gospodarek tych krajów). Inspiratorami, ale także beneficjentami tego typu działań mogą być KTN. Unia Europejska zobowiązała się wobec Światowej Organizacji Handlu, że do 2014 roku zlikwiduje subsydia eksportowe. Jednakże, jak zauważa A. Kowalski¹⁵, „globalne

¹⁵ Patrz A. Kowalski, *Perspektywy liberalizacji handlu rolnego na forum WTO: Dylematy Unii Europejskiej*, [w:] *Unia Europejska w gospodarce światowej – nowe uwarunkowania*, praca zbiorowa pod red. naukową E. Kaweckiej-Wyrzykowskiej, Wyd. SGH, Warszawa 2007, a także J. Rowiński, *Liberalizacja międzynarodowego handlu rolnego a Wspólna Polityka Rolna i konkurencyjność rolnictwa Unii Europejskiej*, [w:] *Wybrane aspekty konkurencyjności polskich producentów żywności*, seria Program Wieloletni 2005-2009, nr 110, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2008.

uregulowania w światowym handlu rolnym są wynikiem ścierania się międzynarodowych idei i interesów, jak i ogólnego klimatu dla tworzenia wspólnych zasad porządkujących te problemy”. Trudno jest więc przewidzieć, jakie ostatecznie zapadną decyzje odnośnie liberalizacji handlu światowego produktami rolno-spożywczymi oraz w jakim czasie to nastąpi, a także jakie będą miały konsekwencje dla polskiego handlu tymi produktami. Wydaje się, że UE również po 2014 roku prawdopodobnie nie zrezygnuje całkowicie – pomimo obietnic – z ingerencji w handel produktami rolno-spożywczymi. Po wejściu Polski do strefy euro, które ma nastąpić – według ostatnich prognoz – w 2014 roku, znaczenie kursu walutowego jako czynnika wyjaśniającego dynamikę obrotów handlowych zmaleje.

Światowe ceny produktów rolno-spożywczych będą rosły, zwłaszcza żywności ekologicznej i wysoko przetworzonej, co może sprzyjać utrzymaniu przewag komparatywnych polskiej żywności, pod warunkiem, że w jej produkcji nastąpią istotne zmiany zmierzające do wzrostu produkcji żywności ekologicznej, wysoko przetworzonej, o wysokich parametrach jakościowych, dostosowanej do zróżnicowanych potrzeb i gustów konsumentów.

Zdecydowanie wzrośnie rola korporacji transnarodowych jako czynnika wpływającego na kształtowanie obrotów handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi. W większym stopniu będzie to rola integratora i koordynatora niż producenta – eksportera.

2. Wpływ Wspólnej Polityki Rolnej Unii Europejskiej na polski handel zagraniczny cukrem i krajowy rynek cukru

dr Łucja Chudoba

2.1. Regulacje handlu zagranicznego cukrem

W ostatnich latach przed integracją z Unią Europejską obowiązywały w Polsce zasady regulacji rynku cukru zbliżone do „starych” zasad stosowanych w UE od 1968 roku¹. W dwóch pierwszych latach po integracji, tj. 2004/05 i 2005/06 regulacje te były analogiczne jak w Unii Europejskiej. Wewnętrzne ceny cukru były ponad dwukrotnie wyższe od cen tego produktu na rynku światowym, co powodowało konieczność kwotowania produkcji i dotowania eksportu. Środki na dotacje pochodziły z opłat produkcyjnych wnoszonych przez producentów cukru. Plantatorzy buraków cukrowych partycypowali w dotowaniu eksportu cukru poprzez uzyskiwanie niższych cen za surowiec przeznaczony na eksport. Rozmiary dotacji były ograniczone przez Światową Organizację Handlu (WTO) i mogły dotyczyć nie więcej niż 1,3 mln ton cukru białego² rocznie. Cukier wyprodukowany ponad przyznane kwoty produkcyjne (tzw. cukier C) trzeba było eksportować bez dotacji w ściśle określonym terminie. Przed importem cukru chroniło wysokie cło konwencyjne – 41,90 euro/100 kg cukru, jak również uzgodnione z WTO dodatkowe cła importowe. Bez cła realizowany był import 1,3 mln ton cukru z krajów ACP (rejon Afryki, Karaibów i Pacyfiku) oraz Indii a także import ponad 100 tys. ton cukru z LDC – najsłabiej rozwiniętych krajów świata. Preferencyjna stawka celna – 9,8 euro/100 kg – dotyczyła 85 tys. ton cukru surowego, głównie z Kuby i Brazylii.

Od połowy 2006 roku rozpoczęto w Unii Europejskiej reformę systemu regulacji rynku cukru, polegającą m.in. na stopniowym zmniejszeniu produkcji cukru o 6 mln ton (z 19 mln ton w roku 2005/06) oraz obniżeniu cen skupu buraków cukrowych. W zreformowanym systemie funkcjonują nadal opłaty produkcyjne przeznaczone na cele dotowania eksportu cukru, jednakże z uwagi na spadek produkcji cukru dotychczasowy limit 1,3 mln ton dotowanego eksportu nie jest wykorzystywany. W związku z tym od 1 października 2008 roku zaniechano refundacji do eksportu cukru. Eksport bez dotacji cukru pozakwotowego (dawny cukier C) decyzją Światowej Organizacji Handlu uznano za niedozwo-

¹ Zasady te zostały opisane w pracy zbiorowej pod red. R. Mrocza pt. *Ocena wpływu Wspólnej Polityki Rolnej na rynki rolne*, seria Program Wieloletni, nr 106, IERiGŻ-PiB, Warszawa 2008, s. 32-44.

² Wszystkie dane zamieszczone w niniejszym opracowaniu wyrażono w przeliczeniu na cukier biały, z wyjątkiem tych, przy których zaznaczono, że odnoszą się do cukru surowego.

lony, z wyjątkiem niewielkiego limitu, który w roku gospodarczym 2008/09 wynosił 950 tys. ton. Ochrona celna przed importem cukru pozostaje taka sama jak przed reformą, lecz zwiększają się możliwości importu bez cła. Od 1 listopada 2009 roku 50 najmniej rozwiniętych krajów (LDC) będzie mogło eksportować do UE cukier bez cła w ilościach nie ograniczonych limitem. Dotychczasowa umowa o bezcłowym imporcie do UE cukru z krajów Afryki, Karaibów i Pacyfiku (ACP) jest stopniowo zastępowana umowami o partnerstwie gospodarczym z każdym z tych krajów oddzielnie. Import ten będzie bezcłowy i bezkwotowy.

2.2. Wyniki polskiego handlu zagranicznego cukrem

W ciągu pięciu lat, które upłynęły od integracji Polski z Unią Europejską, Polska była eksporterem cukru netto, podobnie jak przed integracją (tab. 2.1). Eksport w latach 2004-2008 wyniósł średnio 507 tys. ton, przy czym wyższy był w okresie funkcjonowania „starego” systemu regulacji rynku cukru, w latach 2004-2006, kiedy wahał się od 428 do 700 tys. ton. W okresie tym eksport netto stanowił ok. 20-30% produkcji cukru. Po zreformowaniu zasad regulacji rynku cukru, w latach 2007-2008 eksport tego produktu zmniejszył się do 348-401 tys. ton, a eksport netto wyniósł 14-17% produkcji. W roku 2009 przewiduje się spadek eksportu cukru do 150 tys. ton oraz wzrost importu do 250 tys. ton, z 67 tys. ton średnio w latach 2004-2008. Przyczyną jest spadek produkcji cukru poniżej zapotrzebowania rynku wewnętrznego, w roku 2008 szacowanego na 1630 tys. ton (por. tab. 2.6), spowodowany obniżeniem kwoty produkcji cukru i cen skupu buraków cukrowych.

Tabela 2.1. Obroty polskiego handlu zagranicznego cukrem na tle produkcji, w przeliczeniu na cukier biały (w tys. ton)

Rok	Eksport	Import	Saldo (eksport minus import)	Produkcja w kampanii ^a	Eksport netto (saldo) w relacji do produkcji, w proc.
2003	425,6	75,1	350,5	2 018,0	17,4
2004	428,3	44,2	384,1	1 946,0	19,7
2005	656,9	48,0	608,9	2 002,0	30,4
2006	700,2	70,5	629,7	2 068,3	30,4
2007	347,9	49,4	298,5	1 722,7	17,3
2008 ^b	401,0	124,0	277,0	1 934,0	14,3
2009 ^c	150,0	250,0	-100,0	1 275,0	.

^a kampanie z okresu poprzedzającego rok kalendarzowy, np. dla roku 2003 dane o produkcji cukru dotyczą kampanii 2002/03, ^b wyniki wstępne, ^c prognoza IERiGŻ-PIB.

Źródło: *Rynek cukru. Stan i perspektywy*, nr 29, 30, 33 i 35, „Analizy Rynkowe” 2006, 2008 i 2009; opracowanie własne.

W roku 2003 oraz w latach 2004-2006 eksport polskiego cukru do państw trzecich, a zwłaszcza do WNP (głównie Rosja, Uzbekistan, Tadżykistan) był wyższy niż do krajów Unii Europejskiej, natomiast w latach 2007-2008 nieco więcej cukru eksportowano do UE (tab. 2.2). W imporcie cukru do Polski w całym omawianym okresie dominowały kraje Unii Europejskiej, przy czym w latach 2007-2008 więcej cukru importowano ze „starych” krajów (UE-15) niż z „nowych” (UE-12).

Tabela 2.2. Obroty polskiego handlu zagranicznego cukrem według kierunków geograficznych (w tys. ton w przeliczeniu na cukier biały)

Wyszczególnienie	Ogółem	Unia Europejska			Państwa trzecie	
		razem	UE-15	UE-12 ^a	razem	WNP
Eksport						
2003	425,6	106,3	24,4	81,9	319,3	243,1
2004	428,3	208,0	166,5	41,5	220,3	199,5
2005	656,9	112,0	73,4	38,6	544,9	275,5
2006	700,2	79,5	47,0	32,5	620,7	293,2
2007	347,9	182,9	99,3	83,6	165,0	146,6
2008 ^b	401,0	247,0	131,5	115,5	154,0	132,6
2004-2008	506,9	165,9	103,6	62,3	341,0	209,5
Import						
2003	75,1	74,3	62,8	11,5	0,8	–
2004	44,2	41,1	15,4	25,7	3,1	0,3
2005	48,0	33,2	6,2	27,0	14,8	–
2006	70,5	53,0	5,2	47,8	17,5	–
2007	49,4	34,9	23,5	11,4	14,5	–
2008 ^b	124,0	81,1	68,2	12,9	42,9	–
2004-2008	67,2	48,7	23,7	25,0	18,5	0,1
Saldo^c						
2003	350,5	32,0	-38,4	70,4	318,5	243,1
2004	384,1	166,9	151,1	15,8	217,2	199,2
2005	608,9	78,8	67,2	11,6	530,1	275,5
2006	629,7	26,5	41,8	-15,3	603,2	293,2
2007	298,5	148,0	75,8	72,2	150,5	146,6
2008 ^b	277,0	165,9	63,3	102,6	111,1	132,6
2004-2008	439,7	117,2	79,9	37,3	322,5	209,4

^a dane z lat 2003 i 2004 dotyczą UE-10, ^b dane wstępne, ^c eksport minus import

Źródło: Rynek cukru. Stan i perspektywy, nr 29, 30, 33 i 35, „Analizy Rynkowe” 2006, 2008 i 2009; opracowanie własne.

Podobne zależności, jak wyżej opisane, dotyczą handlu zagranicznego cukrem w ujęciu wartościowym (tab. 2.3). Eksport w latach 2004-2008 wyniósł średnio 174 mln euro, podczas gdy import stanowił zaledwie 38 mln euro. W ostatnim roku przed integracją z UE wartość eksportu i importu cukru była dwukrotnie mniejsza. Przed reformą systemu regulacji rynku cukru dominujący

udział w eksporcie miały kraje trzecie (w tym – z terytorium byłego ZSRR), natomiast po reformie – kraje Unii Europejskiej. W imporcie w całym badanym okresie przeważał udział krajów Wspólnoty.

Tabela 2.3. Obroty polskiego handlu zagranicznego cukrem według kierunków geograficznych (w mln euro)

Wyszczególnienie	Ogółem	Unia Europejska			Państwa trzecie	
		Razem	UE-15	UE-12 ^a	Razem	WNP
Eksport						
2003	87,7	22,7	6,1	16,6	65,0	50,9
2004	161,3	118,6	101,1	17,5	42,7	39,1
2005	183,5	69,1	46,4	22,7	114,4	56,7
2006	224,9	50,8	30,9	19,9	174,1	87,4
2007	138,9	99,0	47,3	51,7	39,9	35,2
2008 ^b	163,6	123,7	66,3	57,4	39,9	32,5
2004-2008	174,4	92,2	58,4	33,8	82,2	50,2
Import						
2003	19,0	18,5	15,4	3,1	0,5	–
2004	20,3	19,3	4,9	14,4	1,0	0,1
2005	26,1	19,7	4,3	15,4	6,4	–
2006	45,7	35,5	5,0	30,5	10,2	–
2007	30,2	22,5	15,9	6,6	7,7	–
2008 ^b	67,5	46,5	39,1	7,4	21,0	–
2004-2008	38,0	28,7	13,8	14,9	9,3	0
Saldo^c						
2003	68,7	4,2	-9,3	13,5	64,5	50,9
2004	141,0	99,3	96,2	3,1	41,7	39,0
2005	157,4	49,4	42,1	7,3	108,0	56,7
2006	179,2	15,3	25,9	-10,6	163,9	87,4
2007	108,7	76,5	31,4	45,1	32,2	35,2
2008 ^b	96,1	77,2	27,2	50,0	18,9	32,5
2004-2008	136,4	63,5	44,6	18,9	72,9	50,2

^a dane z lat 2003 i 2004 dotyczą UE-10, ^b dane wstępne, ^c eksport minus import

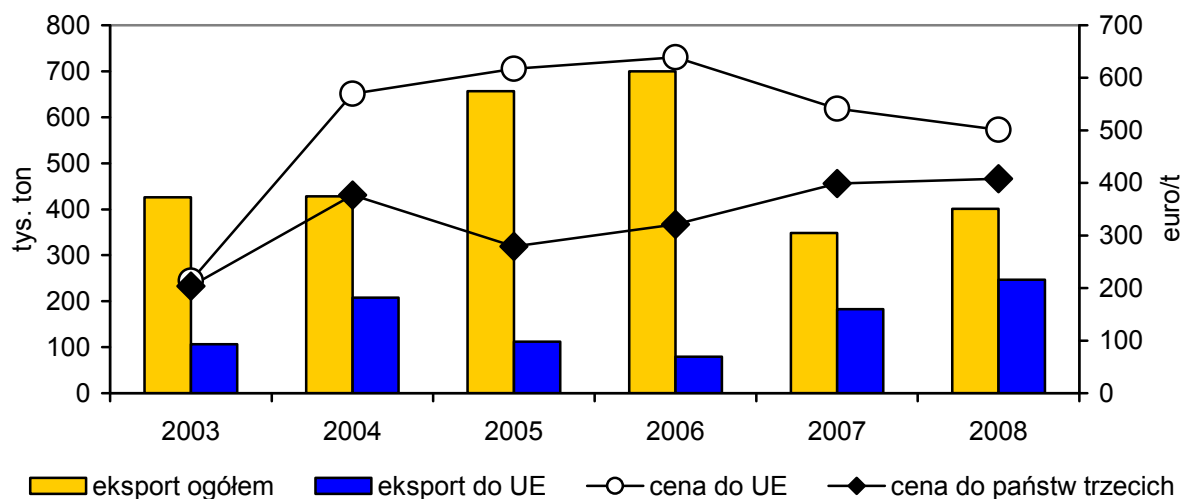
Źródło: Rynek cukru. Stan i perspektywy, nr 29, 30, 33 i 35, „Analizy Rynkowe” 2006, 2008 i 2009; opracowanie własne.

Z bezcłowego importu cukru z krajów trzecich Polska korzystała w niewielkim zakresie, zwłaszcza w pierwszych latach po integracji, a to z uwagi na początkowy brak urządzeń do rafinacji surowego cukru trzcinowego. Niewielkie ilości tego cukru sprowadzono po raz pierwszy w roku 2007 w ramach kontyngentu bezcłowego z krajów ACP oraz Indii, również w roku 2008 skorzystano z preferencyjnych kontyngentów importowych.

Ceny uzyskiwane w eksporcie cukru w latach 2004-2008 wynosiły średnio ok. 360 euro/t i były niższe od cen importowych – ok. 560 euro/t. Eksport cukru

do Unii Europejskiej realizowano przy ponad dwukrotnie wyższych cenach niż eksport do krajów trzecich, a równocześnie przy cenach wyższych niż w ostatnim roku przed integracją z UE (rys. 2.1).

Rysunek 2.1. Eksport polskiego cukru i ceny w eksporcie



Źródło: Rynek cukru. Stan i perspektywy, nr 29, 30, 33 i 35, „Analizy Rynkowe” 2006, 2008 i 2009; opracowanie własne.

Dotacje do eksportu cukru, wypłacane przez Agencję Rynku Rolnego, dotyczyły następujących ilości cukru: w 2004 r. – 35,3 tys. ton, w 2005 r. – 109,1, w 2006 r. – 291,1, w 2007 r. – 159,1, w 2008 r. (szacunek) – 218,5 tys. ton. Wartość wypłaconych dotacji wynosiła w 2004 r. 73,3 mln zł, w 2005 r. – 181,1, w 2006 r. – 409,1, w 2007 r. – 202,7, w 2008 r. – 268,5 mln zł. Miały one znaczący wpływ na wyniki przemysłu cukrowniczego. Eksport subwencjonowanego cukru (w ujęciu ilościowym) stanowił 1/3 eksportu cukru ogółem oraz blisko połowę eksportu cukru do krajów trzecich. W latach 2004-2008 refundacje do eksportu cukru stanowiły 4,5% przychodów ze sprzedaży przemysłu cukrowniczego.

2.3. Skutki ekonomiczne reformy rynku cukru

Dla plantatorów. Zasady „starego” systemu regulacji rynku cukru były bardzo korzystne dla plantatorów buraków cukrowych i producentów cukru.

W roku 2004 średnia cena skupu buraków cukrowych wyniosła 187 zł/t, a w roku 2005 – 175,30 zł/t i była odpowiednio o 50,6% i o 41,1% wyższa niż w roku 2003 (przed akcesją do UE), kiedy wynosiła 124,20 zł. Po reformie systemu regulacji rynku cukru ceny skupu buraków cukrowych w Polsce zdecydowanie obniżyły się. W roku 2006 wynosiły 128,80 zł/t, w roku 2007 – 108,30 zł/t, a w roku 2008 – 103,70 zł/t (por. tab. 2.7). Spadek cen skupu został rolnikom

częściowo zrekompensowany w postaci dopłat zwanych płatnościami cukrowymi, które wyniosły 33,94 zł/t buraków kwotowych w 2006 r., 37,15 zł/t w 2007 r. i 39,45 zł/t w 2008 r. Dopłaty te w latach 2006 i 2007 zrekompensowały 60% strat poniesionych z powodu obniżki cen skupu, a w roku 2008 – 64,2% strat.

Spadek cen skupu w latach 2006-2008 przyczynił się do obniżenia dochodowości produkcji buraków cukrowych w porównaniu z poziomem z lat 2004-2005 (tab. 2.4). Na szczególnie duży spadek dochodowości w 2008 roku wpłynęła dodatkowo obniżka plonów i zawartości cukru w burakach w porównaniu z poziomem tych wskaźników w 2007 roku.

Tabela 2.4. Dochodowość produkcji buraków cukrowych w gospodarstwach indywidualnych badanych przez IERiGŻ-PIB^a

Wyszczególnienie	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Liczba badanych gospodarstw (szt.)	210	210	99	99	99	185
Powierzchnia uprawy buraków (w ha/gosp.)	5,25	5,25	11,26	11,26	11,26	7,84
Plon korzeni (w dt/ha)	467	467	454	491	541	469
Cena sprzedaży korzeni (w zł/dt)	12,95	19,48	16,69	11,28	9,74	8,91
Cena sprzedaży liści (w zł/dt)	–	–	1,67	1,87	2,05	2,02
	Na 1 ha uprawy					
Wartość produkcji (w zł)	6 048	9 097	7 593	5 562	5 295	4 203
Koszty bezpośrednie (w zł)	2 230	2 447	2 141	2 079	2 140	2 657
Nadwyżka bezpośrednia bez dopłat (w zł)	3 818	6 650	5 453	3 482	3 155	1 546
Koszty pośrednie (w zł)	1 705	1 872	2 754	2 805	2 956	2 300
Dochód z działalności bez dopłat (w zł)	2 113	4 778	2 699	677	199	-754
Dopłaty (w zł)	–	–	–	1 667	2 017	1 308
Dochód z działalności (w zł)	2 113	4 778	2 699	2 344	2 216	554
Koszty ogółem (w zł)	3 935	4 319	4 894	4 884	5 096	4 957
Wskaźnik dochodowości ^b (w procentach)	34,9	52,5	35,5	42,1	41,8	13,2
Wskaźnik wydajności kosztów ^c (w zł/zł)	1,54	2,11	1,55	1,48	1,43	1,11

^a Badane gospodarstwa są większe i sprawniejsze ekonomicznie od gospodarstw przeciętnych; ^b relacja dochodu z działalności do wartości produkcji; ^c relacja wartości produkcji (w latach 2006-2008 powiększonej o dopłaty) do kosztów ogółem.

Źródło: A. Skarżyńska, I. Augustyńska-Grzymek, I. Ziętek, Produkcja, koszty i dochody wybranych produktów rolniczych w latach 2003-2004, IERiGŻ, Warszawa 2005 i analogiczna praca dotycząca lat 2005-2006; praca zbiorowa pod redakcją I. Ziętek, Produkcja, koszty i dochody wybranych produktów rolniczych w latach 2006-2007, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2008 i analogiczna praca dotycząca lat 2007-2008; opracowanie i obliczenia autorki. Wyniki te nie są reprezentatywne dla całego sektora.

Spadek dochodowości produkcji buraków cukrowych zmniejszył zainteresowanie rolników kontraktacją tych płodów rolnych. Na zmniejszenie areału uprawy buraków cukrowych wpłynęło również obniżenie kwot produkcji cukru,

a ponadto – procesy restrukturyzacji i koncentracji baz surowcowych, będące konsekwencją prywatyzacji cukrowni, zapoczątkowanej w latach dziewięćdziesiątych.

Według danych GUS powierzchnia uprawy buraków cukrowych w roku 2008 wyniosła zaledwie 187 tys. ha i była o 36% mniejsza od średniej z lat 2004-2005, stanowiącej 291 tys. ha oraz o 24% mniejsza niż w 2007 roku, kiedy wynosiła 247 tys. ha (tab. 2.5). Skokowy spadek powierzchni uprawy w 2008 roku miał dodatkową przyczynę we wzroście dochodowości produkcji pszenicy i kukurydzy w 2007 roku.

Tabela 2.5. Wybrane wskaźniki cechujące produkcję buraków cukrowych

Lata	Powierzchnia uprawy w czerwcu w tys. ha	Plony w dt/ha	Zbiory w tys. ton	Liczba plantatorów w tys.	Powierzchnia uprawy w przeliczeniu na 1 plantatora w ha
2003	286	410	11 739	85,9	3,33
2004	297	428	12 730	77,9	3,81
2005	286	416	11 912	70,7	4,05
2006	262	438	11 475	63,2	4,15
2007	247	513	12 682	60,7	4,07
2008	187	465	8 715	40,9	4,57
Wskaźniki procentowe (rok 2003 = 100%)					
2004	104	104	108	91	114
2005	100	101	101	82	122
2006	92	107	98	74	125
2007	86	125	108	71	122
2008	65	113	74	48	137

Źródło: Rynek cukru. Stan i perspektywy, nr 35, „Analizy Rynkowe” 2009; opracowanie własne.

Liczba plantatorów buraków cukrowych w roku 2008 wyniosła 40,9 tys. i była o 45% mniejsza od średniej z lat 2004-2005, wynoszącej 74,3 tys. Powierzchnia przeciętnej plantacji w roku 2008 wyniosła 4,57 ha i była o 17% większa niż w latach 2004-2005, kiedy wynosiła 3,92 ha. W roku 2009 obszar uprawy buraków cukrowych i liczba plantatorów są zbliżone jak w roku 2008 i wynoszą odpowiednio ok. 190 tys. ha i ok. 40 tys. plantatorów.

Rezygnacja z uprawy buraków cukrowych w znacznej liczbie gospodarstw rolnych nie jest korzystna z uwagi na to, że uprawa ta wpływa pozytywnie na jakość gleby i podnosi kulturę rolną gospodarstwa.

Dla producentów. Bezpośrednio przed integracją z Unią Europejską, w roku gospodarczym 2003/04, Polska posiadała kwotę A produkcji cukru (z przeznaczeniem na rynek krajowy) w wysokości 1520 tys. ton oraz kwotę B (na eksport z dopłatą) – 102,2 tys. ton. Po integracji, w roku gospodarczym 2004/05 kwota A wyniosła 1580 tys. ton, a kwota B – 91,9 tys. ton. W roku 2005/06 kwoty te zostały zredukowane odpowiednio do 1495,3 tys. ton oraz 86,9 tys. ton.

Zgodnie z zasadami reformy rynku cukru kwoty A i B produkcji cukru zostały zastąpione łączną kwotą, której podstawowa wysokość wyniosła 1671,9 tys. ton. W roku gospodarczym 2006/07 kwota niniejsza została zredukowana do 1498 tys. ton. W roku gospodarczym 2007/08, po zakupie dodatkowej kwoty 100,6 tys. ton z jednej strony, a ponownej redukcji kwoty podstawowej z drugiej strony, Polska była upoważniona do wprowadzenia na rynek 1533,2 tys. ton cukru. Przed sezonem 2008/09 Komisja Europejska zwiększyła zachęty finansowe do rezygnacji z kwot produkcji cukru, w wyniku czego wiele krajów zrzekło się części swoich kwot. W rezultacie tych zmian kwota dla Polski na rok 2008/09 wyniosła 1405,6 tys. ton; taka sama jest kwota na rok 2009/10.

Rzeczywista produkcja cukru w Polsce w dużym stopniu różniła się od wyżej opisanych kwot. W kampaniach 2004/05 i 2005/06 wyprodukowano odpowiednio 2002 tys. ton i 2068 tys. ton cukru, odpowiednio o 3% i 6% więcej niż w kampanii 2003/04 (tab. 2.6). W dwóch pierwszych kampaniach po zreformowaniu rynku cukru produkcja tego wyrobu zmniejszyła się odpowiednio o 15% i o 5% w stosunku do średniej z dwóch wcześniejszych sezonów. W kampanii 2008/09 nastąpił drastyczny spadek produkcji cukru – o 37% – do zaledwie 1275 tys. ton, to jest poniżej kwoty produkcji, jak i znacznie poniżej zapotrzebowania wewnętrznego, szacowanego na 1630 tys. ton. Stało się tak z uwagi na zmniejszony obszar kontraktacji buraków cukrowych, jak i nieprzewidywany spadek plonów (por. tab. 2.5). W kampanii 2009/10 przewiduje się produkcję ok. 1500-1600 tys. ton cukru.

W omawianym okresie zmniejszyła się również liczba czynnych cukrowni. W roku 2003 było ich 57, a w roku 2008 – już tylko 19, tj. o 67% mniej. Proces koncentracji cukrowni, zapoczątkowany w roku 2002, przebiegał częściowo niezależnie od spadku produkcji cukru, wynikającego z reformy tego rynku. Wnioski o wypłatę rekompensat z funduszu restrukturyzacji przemysłu cukrowniczego (instrument reformy rynku cukru) złożyło tylko 8 cukrowni.

W wyniku likwidacji cukrowni przeciętne zatrudnienie w tej branży zmniejszyło się z 15 tysięcy osób w 2003 r. do 6 tys. osób w 2008 r., tj. o 60%. Wydajność pracy, mierzona produkcją cukru na 1 zatrudnionego, w stosunku do poziomu z roku 2003 wzrosła o 101% w roku 2007 i o 63% w roku 2008.

Produkcja cukru w przeliczeniu na 1 cukrownię zwiększyła się w obu powyższych latach o 97%.

Tabela 2.6. Wybrane wskaźniki cechujące produkcję cukru

Lata	Produkcja cukru w kampanii w tys. ton	Zużycie cukru w kraju ^a w tys. ton	Liczba cukrowni	Liczba zatrudnionych w tys.	Produkcja cukru	
					na 1 cukrownię w tys. ton	na 1 zatrudnionego w tonach
2003	1 946	1 590	57	15,0	34	130
2004	2 002	1 615	43	11,9	47	168
2005	2 068	1 615	40	9,8	52	211
2006	1 723	1 620	31	8,2	56	210
2007	1 934	1 630	29	7,4	67	261
2008	1 275	1 630	19	6,0 ^a	67	212
Wskaźniki procentowe, rok 2003 = 100%						
2004	103	102	75	79	138	129
2005	106	102	70	65	153	162
2006	89	102	54	55	165	162
2007	99	103	51	49	197	201
2008	66	103	33	40	197	163

^a szacunek IERiGŻ-PIB

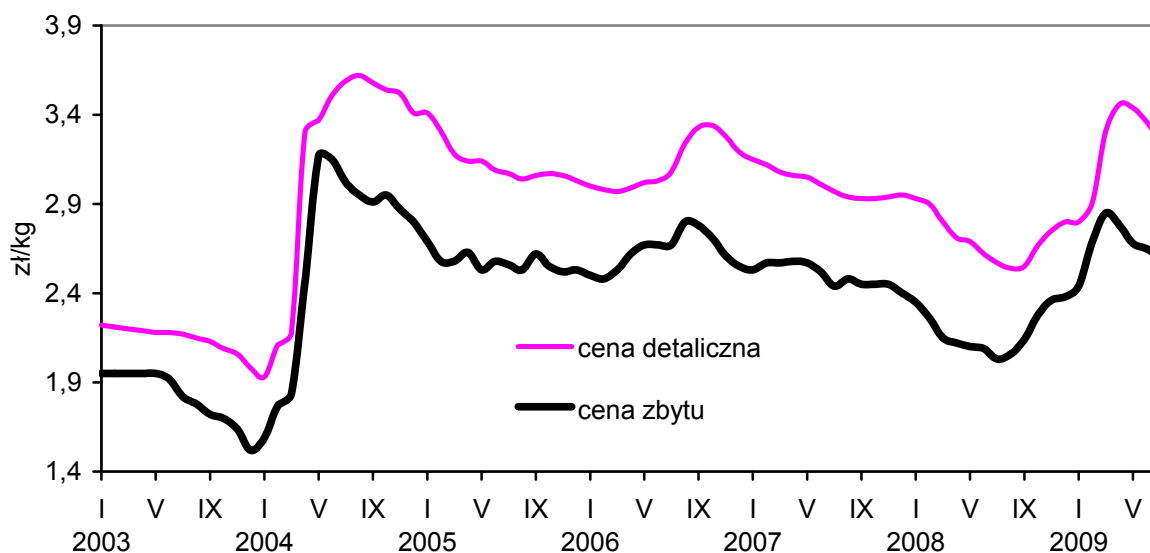
Źródło: Rynek cukru. Stan i perspektywy, nr 31 i 35, „Analizy Rynkowe” 2007 i 2009; Rocznik Statystyczny Przemysłu, GUS, 2002-2008; opracowanie własne.

Ceny zbytu cukru począwszy od 2004 roku ulegały znacznym zmianom. W okresie bezpośrednio poprzedzającym akcesję Polski do Unii Europejskiej gwałtownie wzrosły, po czym w sezonie 2004/05 uległy stopniowej obniżce (rys. 2.2). W sezonie 2005/06 doszło do ponownego wzrostu – ceny zbytu cukru workowanego (w opakowaniu 50 kg) zwiększyły się z 2,55 zł/kg w październiku 2005 r. do 2,78 zł/kg we wrześniu 2006 r., tj. o 9%. W sezonach 2006/07 i 2007/08 znów ujawniła się tendencja spadkowa. W sezonie 2007/08 ceny te obniżyły się z 2,45 zł/kg w październiku 2007 r. do 2,14 zł/kg we wrześniu 2008 r. W sezonie 2008/09 nastąpił ponowny wzrost cen zbytu, a to za przyczyną niskiego poziomu produkcji cukru, niższego od popytu na ten produkt. Omawiane ceny wzrosły z 2,28 zł/kg w październiku 2008 r. do 2,85 zł/kg w marcu 2009 r. W następnych miesiącach ceny te obniżyły się, do 2,60 zł/kg w lipcu 2009 r., przy czym poziom ten był nadal wyższy od średniego z dwóch poprzednich sezonów.

Podobne tendencje zmian wykazywały ceny detaliczne cukru. Wahania cen zbytu cukru i poziomu marży przetwórczej (tab. 2.7) przyczyniły się do zmian sytuacji finansowej przemysłu cukrowniczego (tab. 2.8, rys. 2.3). Sytuacja ta była niestabilna, po okresach poprawy następowało pogorszenie, i na odwrót, co

utrudnia wyciągnięcie wniosku o wpływie reformy rynku cukru na stan finansowy przemysłu cukrowniczego. W I połowie 2009 r. – po kampanii 2008/09, w której wystąpił drastyczny spadek produkcji cukru, a jednocześnie wzrost marży przetwórczej – branża ta osiągnęła rewelacyjnie dobre wyniki finansowe. Wpływała na to również wypłata rekompensat z tytułu restrukturyzacji cukrowni.

Rysunek 2.2. Ceny cukru w Polsce



Źródło: Rynek cukru. Stan i perspektywy, nr 35, „Analizy Rynkowe” 2009.

Tabela 2.7. Ceny i marże w przetwórstwie buraków na cukier

Sezony 1 X – 30 IX	Cena zbytu cukru w zł/t ^a	Cena skupu buraków w zł/t	Zużycie buraków na 1 t cukru, w tonach	Koszt surowca na 1 t cukru, w zł [3] x [4]	Marża przetwórcza, w zł/t cukru [2] – [5]
[1]	[2]	[3]	[4]	[5]	[6]
2003/04	2 125	124,20	6,22	773	1 352
2004/05	2 362	187,00	6,33	1 184	1 178
2005/06	2 610	175,30	5,25	920	1 690
2006/07	2 590	128,80	5,95	766	1 824
2007/08	2 217	108,30	6,64	719	1 498
2008/09	2 571 ^b	103,70	6,65	690	1 881

^a średnia cena zbytu, ^b dane z okresu październik 2008 – lipiec 2009

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych GUS i Stowarzyszenia Techników Cukrowników.

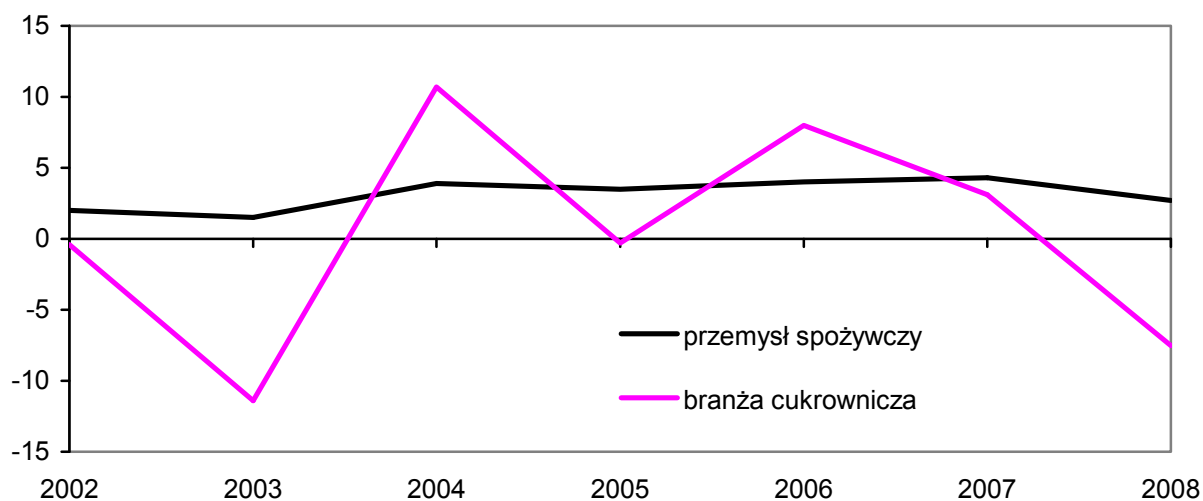
Tabela 2.8. Wskaźniki ekonomiczno-finansowe przemysłu cukrowniczego

Wyszczególnienie	2003	2004	2005	2006	2007	2008	I półrocze	
							2008	2009
Przychody netto ^a w cenach bieżących (w mln zł)	4 344	6 321	5 297	5 283	4 488	4 127	1 379	1 649
Mierniki, wyrażone w proc. przychodów netto:								
– zysk (strata) brutto	-11,21	13,78	0,38	10,55	4,88	-6,99	-15,30	36,24
– zysk (strata) netto	-11,39	10,69	-0,33	8,02	3,06	-7,52	-15,68	33,00
– akumulacja środków własnych ^b	-7,12	13,76	3,77	12,34	8,89	-2,63	-11,23	33,89
Płynność finansowa (wskaźnik bieżący) ^c	1,07	1,40	1,42	1,69	1,99	2,60	2,26	2,60
Stopa inwestowania ^d	0,87	1,29	1,81	1,60	0,86	1,52	2,05	0,81

^a przychody netto są to przychody ogółem pomniejszone o podatki i opłaty; ^b suma zysku (straty) netto i amortyzacji; ^c stosunek aktywów obrotowych do pasywów bieżących; ^d stosunek nakładów inwestycyjnych do amortyzacji

Źródło: dane GUS i obliczenia własne.

Rysunek 2.3. Zysk (strata) netto w procentach przychodów w przemyśle spożywczym i branży cukrowniczej



Źródło: Rynek cukru. Stan i perspektywy, nr 31 i 35, „Analizy Rynkowe” 2006 i 2009.

Dla konsumentów. W okresie bezpośrednio poprzedzającym akcesję Polski do Unii Europejskiej ceny detaliczne cukru wydatnie wzrosły. W roku 2004 wynosiły 3,14 zł/kg, wobec 2,17 zł/kg w roku 2003.

Efekt obniżki tych cen wystąpił w latach 2007 i 2008, tj. w drugim i trzecim roku po zreformowaniu zasad regulacji rynku cukru (tab. 2.9, rys. 2.2). W okresie od stycznia do lipca 2009 roku omawiane ceny zdecydowanie wzrosły

– do 3,22 zł/kg, wobec 2,75 zł/kg w analogicznym okresie 2008 roku. Przyczyniła się do tego niska produkcja cukru w kampanii 2008/09 oraz wzrost cen cukru na rynku światowym.

Spożycie cukru w gospodarstwach domowych kształtowało się w sposób niezależny od dynamiki cen detalicznych i wykazywało tendencję malejącą – z 19,92 kg/osobę w roku 2003 do 16,92 kg/osobę w roku 2008. Równocześnie wzrastało lub utrzymywało się na stałym poziomie spożycie większości ważniejszych artykułów spożywczych zawierających dużą ilość cukru. Zmiany te świadczą o zmniejszaniu się zakresu domowego wypieku ciast czy przetwórstwa owoców i warzyw. Tendencję tę potwierdza wzrost produkcji wyrobów zawierających cukier.

Tabela 2.9. Ceny detaliczne cukru oraz spożycie cukru i wybranych artykułów zawierających cukier

Rok	Cena detaliczna cukru zł/kg	Przeciętne roczne spożycie w gospodarstwach domowych w kg/osobę					
		cukier	wyroby ciastkarskie	wyroby cukiernicze	czekolada	soki owocowe i warzywne ^a	dżemy i marmolada
2003	2,17	19,92	6,72	2,28	0,96	14,04	0,96
2004	3,14	19,44	7,08	2,28	1,08	11,04	0,96
2005	3,13	18,36	7,08	2,40	0,96	12,00	0,96
2006	3,12	18,12	7,44	2,64	1,08	13,20	0,96
2007	3,01	17,04	7,80	2,55	1,08	12,84	0,96
2008	2,71	16,92	7,92	2,52	1,08	13,20	0,84

^a spożycie w l/osobę

Źródło: Popyt na żywność. Stan i perspektywy, nr 7 i 9, „Analizy Rynkowe” 2006 i 2008; niepublikowane dane GUS.

Tak zwane bilansowe spożycie cukru na 1 mieszkańca Polski od roku 2004 do 2008 utrzymywało się na stałym poziomie i wynosiło według GUS 41 kg rocznie (w roku 2003 – 40,5 kg). Dane powyższe wskazują na brak zależności pomiędzy reformą rynku cukru a rozmiarami konsumpcji tego produktu w przeliczeniu na 1 mieszkańca, pomimo korzystnego dla konsumentów efektu obniżki cen detalicznych.

2.4. Wnioski

Pierwsze lata po integracji Polski z Unią Europejską cechowały się wzrostem eksportu cukru. Wprowadzona w następnych latach reforma systemu regulacji rynku cukru w Unii Europejskiej, zmierzająca do zmniejszenia produkcji

cukru, powoduje przekształcenie się Polski z eksportera w importera netto cukru. To zjawisko występuje po raz pierwszy w roku 2009. W dwóch pierwszych latach funkcjonowania zreformowanego systemu, tj. 2007-2008, wystąpiło jedynie zmniejszenie eksportu do krajów trzecich (w tym WNP) na rzecz eksportu w ramach Unii Europejskiej.

Reforma zasad regulacji rynku cukru w Unii Europejskiej okazała się niekorzystna dla plantatorów buraków cukrowych w Polsce. Zmniejszyła się powierzchnia uprawy buraków cukrowych i liczba plantatorów. Obniżce uległa dochodowość produkcji buraków cukrowych. W roku 2008 dochodowość ta była niższa niż w roku 2003, tj. w okresie przed integracją z Unią Europejską.

Produkcja cukru w przedostatniej kampanii (2008/09) kształtowała się poniżej zapotrzebowania wewnętrznego na ten produkt. Wydatnie zmniejszyła się liczba cukrowni i liczba zatrudnionych przy produkcji cukru. W I półroczu 2009 r. – po kampanii 2008/09, w której wystąpił drastyczny spadek produkcji cukru, a jednocześnie wzrost marży przetwórczej – branża cukrownicza osiągnęła rewelacyjnie dobre wyniki finansowe. Wpłynęła na to również wypłata rekompensat z tytułu restrukturyzacji cukrowni.

Spadek cen detalicznych cukru w latach 2007 i 2008 nie spowodował wzrostu spożycia cukru w przeliczeniu na 1 mieszkańca kraju, na co wpływa fakt bardzo małej zależności konsumpcji cukru od cen tego produktu.

W latach 2007-2008 zmniejszył się eksport cukru, a w roku 2009 przewidyje się nadwyżkę importu nad eksportem, co jest zjawiskiem niespotykanym w porównaniu z okresem przed integracją z Unią Europejską. Część firm handlujących cukrem będzie musiała przekształcić się z eksporterów w importerów. Nie będą one mogły skorzystać z bardzo dobrej koniunktury dla eksportu cukru, jaka powstała w roku 2009 na rynku światowym. W przypadku importu surowego cukru trzcinowego niektóre z cukrowni zwiększą wykorzystanie swojego potencjału produkcyjnego poprzez rafinację tego cukru.

3. Wpływ instrumentów handlowych UE na polski handel zagraniczny ziarnem zbóż i produktami zbożowymi

mgr inż. Wiesław Łopaciuk

3.1. Charakterystyka regulacji handlowych UE w sektorze zbóż

Przystąpienie Polski do Unii Europejskiej oznaczało likwidację dotychczasowych barier celnych pomiędzy naszym krajem, a krajami członkowskimi, czyli bardzo dużym rynkiem oraz radykalne zmiany w regulacjach handlu zagranicznego z krajami trzecimi.

Po wejściu do UE poziom ochrony rynku zbóż przed importem z krajów trzecich jest znacznie wyższy niż przed integracją. W eksporcie zbóż i produktów pochodnych istnieje możliwość stosowania refundacji wywozowych, czego nie było przed wejściem do Unii Europejskiej.

Rynek zbóż jest jednym z niewielu rynków w UE, na którym konieczne jest uzyskanie licencji (pozwoleń) w celu importu lub eksportu stosunkowo niewielkich partii towarów:

- importu powyżej 5 ton ziarna zbóż lub 1 tony innych produktów,
- importu każdej ilości produktów sprowadzanych na preferencyjnych warunkach,
- eksportu powyżej 5 ton ziarna lub 0,5 tony innych produktów.

Okres ważności wydawanych pozwoleń importowych jest zróżnicowany. Z reguły licencje ważne są 45 dni, a w przypadku produktów pierwotnego przetwórstwa zbóż 60 dni. W sektorze oleistych, w tym rzepaku, licencje nie są wymagane.

Regulacje importowe w sektorze zbóż mają na celu głównie ochronę rynku UE przed napływem tanich surowców z krajów trzecich. Obok wspomnianych już licencji, podstawowymi instrumentami są tu opłaty celne, w formie staryfikowanej i wysokości zgodnej z postanowieniami Rundy Urugwajskiej GATT (WTO). W określonych przypadkach mogą być również stosowane szczególne środki, jak klauzula bezpieczeństwa SSG.

Jednak w stosunku do niektórych produktów, tj. zbóż podlegających zakupom interwencyjnym, stosowany system uwzględnia dodatkowe czynniki wyneogocjowane na mocy porozumienia z USA w Blair House. Zgodnie z tymi uzgodnieniami w imporcie niektórych produktów podstawę do wyliczenia zmiennych opłat celnych w imporcie ziarna zbóż stanowi cena wejścia lub maksymalna cena importowa (obowiązująca cena interwencyjna powiększona o 55%),

oraz cena skalkulowana na bazie c.i.f. Rotterdam dla referencyjnych gatunków i odmian zbóż (cena wskaźnikowa lub referencyjna). Wysokość opłaty celnej jest wyliczana jako różnica pomiędzy ceną wejścia a ceną referencyjną i nie może być wyższa niż poziom związany stawek kwotowych Wspólnej Taryfy Celnej (WTC). Wysokość opłaty celnej jest obliczana codziennie, ale ustalana co dwa tygodnie, jako średnia dziennych notowań. Takim sposobem naliczane jest cło dla niektórych produktów – pszenicy, jęczmienia, żyta, kukurydzy i sorga, z wyjątkiem odmian siewnych i nasiennych oraz dla produktów zbożowych, które można łatwo przeliczyć na ekwiwalent ziarna. W stosunku do pozostałych produktów objętych wspólną organizacją rynku zbóż stosuje się związane w WTO konwencyjne, kwotowe stawki celne Wspólnotowej Taryfy Celnej (WTC).

Zarówno poziom zmiennych opłat celnych, jak i stawek WTC, w praktyce uniemożliwia import. Z tego powodu, gro importu zbóż do UE odbywa się na preferencyjnych warunkach. Unia Europejska stosuje obniżone stawki celne w imporcie zbóż z krajów, z którymi zawarła porozumienia o preferencyjnym imporcie. Porozumienia takie dotyczą zwłaszcza niektórych krajów ACP (Afryki, Karaibów i krajów położonych na wyspach Pacyfiku). Istnieją również inne specjalne porozumienia, dopuszczające import po obniżonych stawkach celnych np. żyta z Turcji czy pszenicy durum z Maroka. Obowiązują również ustalone w ramach RU GATT (WTO) kontyngenty celne bieżącego i minimalnego dostępu do rynku.

W sektorze roślin oleistych Wspólnota stosuje niski poziom ochrony celnej, z wyjątkiem oliwy z oliwek. Tu w całości mają zastosowanie stawki celne w formie staryfikowanej i wysokości zgodnie z postanowieniami Rundy Urugwajskiej GATT (WTO). W określonych przypadkach mogą być również stosowane szczególne środki, jak klauzula bezpieczeństwa SSG.

W imporcie nasion i śrut oleistych stosuje się zerową stawkę celną. Import olejów podlega niskim stawkom celnym (poniżej 10% *ad valorem*). Wyższe stawki stosuje się w imporcie produktów przetworzonych, np. margaryn (nawet powyżej 40% *ad valorem*).

Eksport zbóż jest podstawowym sposobem zagospodarowywania nadwyżek zbóż w UE. Ze względu na występujący w przeszłości znacznie wyższy poziom cen w UE niż na światowych rynkach, eksport zbóż bez subsydiów eksportowych (refundacji) nie był możliwy. Postanowienia Rundy Urugwajskiej GATT (WTO) nakładają pewne ograniczenia na wolumen subsydiowanego eksportu zbóż oraz na wydatki na ten cel.

Zboże z terenu Unii Europejskiej może być wywiezione w ramach jednej z poniższych możliwości:

- bezpośrednio z rynku UE do krajów trzecich z wykorzystaniem refundacji eksportowych ze stawką ustalaną przez Komisję na drodze cotygodniowych otwartych przetargów;
- bezpośrednio z zapasów interwencyjnych UE do krajów trzecich w ramach interwencyjnej sprzedaży eksportowej;
- bezpośrednio z rynku UE do krajów trzecich z wykorzystaniem stałych refundacji eksportowych ustalanych okresowo przez Komisję;
- w formie pomocy żywnościowej.

Każda z powyższych metod podlega odrębnym procedurom i wymaganiom dotyczącym terminów składania wniosków o licencje, wysokości depozytów, itp. Większość zbóż (ponad 90%) jest eksportowana w ramach interwencyjnej sprzedaży eksportowej oraz bezpośrednio z rynku przy wykorzystaniu refundacji eksportowych ze stawką ustalaną przez Komisję na drodze cotygodniowych otwartych przetargów.

3.2. Rozwój handlu zagranicznego w latach 2000-2008

3.2.1. Informacje ogólne

Przed wejściem do UE Polska była zdolna eksportować zboża w dużych ilościach jedynie okazjonalnie, w latach dużego urodzaju i nadwyżek produkcyjnych. Świadczyło to raczej o braku nadwyżek eksportowych, a w mniejszym stopniu o (nie)konkurencyjności cenowej naszych zbóż. W latach przeciętnego urodzaju nadwyżki zbóż były w kraju na tyle małe, że niewiele pozostawało na eksport, a i ceny były wysokie, co obniżało konkurencyjność naszego ziarna. Dużo pozostawiała też do życzenia jakość ziarna.

Wśród przyczyn tego stanu rzeczy (oprócz przyczyn wewnętrznych) wskazać przede wszystkim należy na ograniczenia zewnętrzne. Na podstawie postanowień Rundy Urugwajskiej GATT/WTO, Polska do momentu akcesji do UE, w odróżnieniu od krajów UE-15 i innych eksporterów, pozbawiona była możliwości subsydiowania wywozu zbóż i produktów zbożowych. Możliwości zwiększania eksportu zależały od instytucjonalnych czynników zewnętrznych i ograniczały się głównie do niewielkich preferencyjnych kwot taryfowych przyznanych Polsce na zasadzie wzajemności przez inne kraje, głównie kraje CEFTA i kraje rozwijające się. Z tego powodu polskie firmy nie były w stanie skutecznie konkurować, zwłaszcza na międzynarodowych rynkach.

Po wejściu do UE sytuacja zmieniła się diametralnie. Polska uzyskała dostęp bez ograniczeń, do dużego rynku Wspólnoty, pojawiły się także możliwości subsydiowania eksportu ziarna do krajów trzecich. Rozwój sytuacji cenowej w kraju, a także nowe uwarunkowania instytucjonalne (wprowadzenie WPR) nie pozostały bez wpływu na konkurencyjność i możliwości eksportowe sektora zbożowego. Od 1 maja 2004 r., w wyniku przejścia unijnego systemu regulacji eksportu, wzrosły znacząco szanse na poprawę konkurencyjności polskiego sektora zbożowego. Otwarcie dostępu do subsydiów eksportowych finansowanych z budżetu UE oraz systemu preferencji celnych przyznanych krajom UE na zasadzie wzajemności ułatwia lokowanie produktów zbożowych na rynkach szeregu krajów, na których polskie firmy do tej pory nie były w stanie konkurować na równych prawach z innymi dostawcami.

Przeszkodami do wykorzystania powstałych możliwości były początkowo słaba znajomość unijnych procedur ubiegania się o zezwolenia i refundacje eksportowe, słabe rozeznanie rynków zbytu i mały dostęp eksporterów do zagranicznych kanałów zbytu. Oprócz tego czynnikiem stawiającym na gorszej pozycji naszych eksporterów jest nasze położenie geograficzne oraz stosunkowo słabo rozwinięta infrastruktura transportowa poczynając od bazy magazynowej, sieci dróg i kolei z bocznicami i stacjami przeładunkowymi, a kończąc na terminalach portowych¹. Poza tym rozdrobnienie produkcji wpływa na większe koszty zebrania jednorodnej partii towaru.

¹ Transport zbóż, przeważnie na dość duże odległości, kreuje koszty transportu ponoszone przez handlowców. W Polsce poziom kosztów transportu w zależności od miejsca składowania ziarna do portu waha się od 10 euro/t do około 50 euro/t. Niskie koszty transportu zbóż do portów krajowych wynikają ze stosunkowo niewielkich odległości głównych regionów uprawy zbóż od portów morskich. Jednak w kraju stosunkowo słabo rozwinięta jest zarówno infrastruktura portowa, jak i kolejowa (niewiele jest elewatorów dysponujących własnymi bocznicami). Przejawia się to w:

- braku odpowiednich torów wodnych i nabrzeży do przyjmowania statków przewożących 50 tysięcy ton zbóż i więcej,
- niższych ratach przeładunkowych polskich portów i dłuższym czasem oczekiwania,
- braku odpowiedniej ilości powierzchni magazynowej w portach oraz urządzeń przeładunkowych zapewniających szybki załadunek zboża na statek.

To z kolei w połączeniu z większym oddaleniem od rynków zbytu niż np. Francji czy Niemiec powoduje mniejszą konkurencyjność naszych zbóż na rynku światowym.

Koszty przeładunku ziarna eksportowanego z Polski w wysokości 9-12 euro/t będą o kilka euro wyższe niż w portach niemieckich. Koszty transportu morskiego będą od 8 do 12 USD/t wyższe niż w przypadku eksportu ziarna z portów odpowiednio w Rouen i Hamburgu, z uwagi na znacznie większą odległość dzielącą polskie porty od portów Afryki Północnej. Wyższe koszty handlowe eksporterzy muszą rekompensować premią cenową. Dlatego też handlowcy oferują producentom rolnym niższe ceny.

Coraz większy wpływ na rozwój eksportu ma aprecjacja polskiej waluty wobec euro i dolara USA. Proces ten postępuje powoli i pomimo wahań, nieprzerwanie od kilku lat. Drogi złoty powoduje spadek konkurencyjności naszego ziarna na rynkach docelowych. Aby zniwelować skutki aprecjacji krajowej waluty nasi eksporterzy muszą obniżać koszty związane z zakupem i transportem ziarna, co w przypadku wyrównanych w Polsce i Niemczech cen nie jest łatwe. W związku z tym coraz bardziej kłopotliwe jest utrzymanie udziału w rynkach docelowych na obecnym poziomie, szczególnie na rynkach krajów trzecich. Głównym rynkiem zbytu unijnego zboża są kraje Afryki Północnej, gdzie oprócz konkurencji z Niemiec, Francji czy Węgier, konkurujemy z dostawcami z krajów trzecich, takich jak USA, Argentyna czy Ukraina i Rosja.

Po integracji, kiedy w handlu wewnątrz UE jedynym czynnikiem limitującym obroty są koszty transportu, Polska południowo-wschodnia sprowadza ziarno z krajów sąsiadujących (Słowacja, Węgry, Czechy), a z zachodnich rejonów i z Pomorza ziarno jest eksportowane. O ile w eksporcie z reguły dominuje ziarno o parametrach paszowych, to w imporcie raczej zboża konsumpcyjne.

Polska sprowadza (importuje) stosunkowo duże ilości zbóż. W obecnych warunkach importowane ziarno zbóż pochodzi głównie z krajów sąsiadujących z Polską – należących do UE oraz z krajów WNP (Rosji, Ukrainy).

3.2.2. Eksport

Przed wejściem do UE Polska eksportowała relatywnie duże ilości produktów zbożowych, szczególnie produktów przetworzonych (pieczywo, makarony, galanteria cukiernicza itp.), a okazjonalnie, w latach dobrego urodzaju, także znaczne ilości ziarna zbóż (tab. 3.1). W strukturze wartościowej eksportu dominowały produkty przetworzone, a w latach urodzaju również ziarno zbóż. Możliwości eksportu ziarna zależały od cen na rynkach międzynarodowych oraz cen na rynku krajowym. Duże znaczenie UE w eksporcie tych produktów po integracji zwiększyło się jeszcze bardziej. Inne kraje (głównie WNP) liczą się tylko w eksporcie produktów pierwotnego przetwórstwa zbóż.

Po wejściu Polski do UE nastąpił dynamiczny wzrost eksportu sektora zbożowego. Szczególnie dużą dynamikę wzrostu wykazywał eksport produktów przetworzonych. W tej grupie produktów największe znaczenie ma pieczywo, w tym cukiernicze oraz wyroby spożywcze uzyskane poprzez spęcznianie i prażenie zbóż. Będąc w UE, niezależnie od wysokości zbiorów Polska jest w stanie eksportować znaczne ilości ziarna zbóż. Eksport produktów pierwotnego przetwórstwa zbóż, po okresie stabilizacji w pierwszych latach po akcesji, od 2007 roku za sprawą wzrostu eksportu słodu ponownie rośnie.

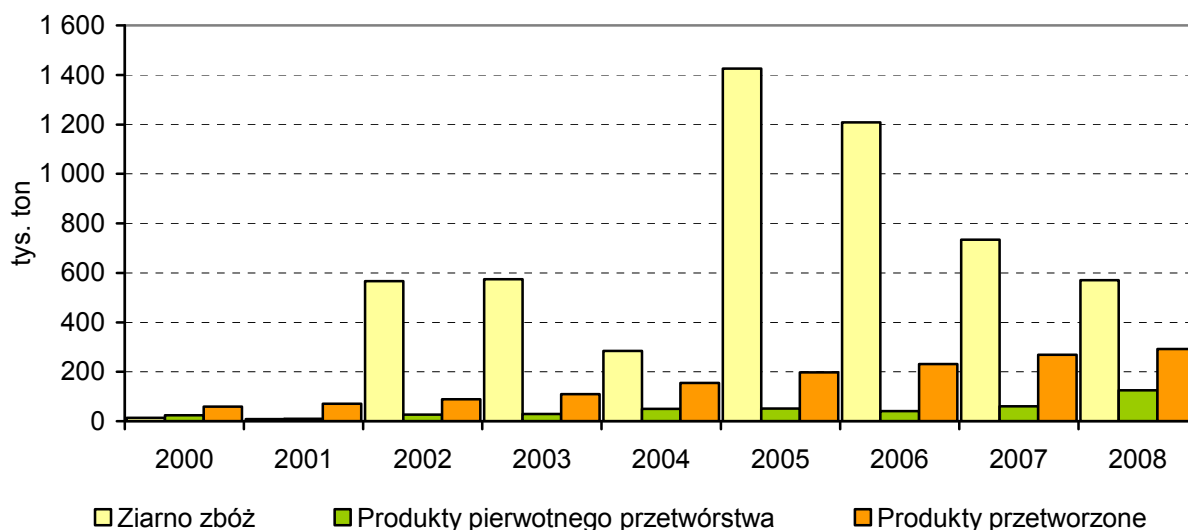
Tabela 3.1. Eksport zbóż i produktów zbożowych (w tys. ton)

Wyszczególnienie	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Pszenica	2,6	0,4	549,2	559,8	190,3	454,8	659,6	323,6	333,2
Żyto	2,6	0,1	1,9	10,0	78,5	371,3	61,4	58,8	81,6
Jęczmień	0,0	0,0	0,1	0,0	0,1	124,5	115,1	143,5	26,9
Owies	0,1	1,1	4,4	2,4	1,3	105,9	69,6	44,8	14,8
Kukurydza	2,7	0,0	6,9	0,2	9,5	269,9	266,9	145,0	87,0
Proso	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Pszennyto i inne	6,6	7,1	3,9	1,1	4,1	99,3	35,9	19,0	27,0
Razem ziarno	14,7	8,8	566,3	573,5	283,7	1 425,8	1 208,6	734,7	570,5
Mąka pszenna	2,8	0,5	11,9	10,5	6,8	15,3	10,8	10,5	29,2
Mąka żytnia	0,2	0,2	0,1	0,1	0,2	1,5	2,4	4,5	6,1
Kasze	3,0	3,3	3,1	3,0	2,3	4,7	4,7	7,5	9,9
Płatki	2,7	0,1	0,7	0,1	0,1	5,8	1,0	7,6	7,4
Słód	15,5	6,2	11,1	16,1	38,0	17,7	8,8	16,3	28,1
Otręby	0,1	0,2	0,6	0,2	3,5	7,0	13,2	14,4	44,2
Razem produkty pierwotnego przetwórstwa	24,5	10,5	27,5	30,1	51,0	52,1	40,9	60,9	124,8
Makarony	3,6	3,5	5,3	5,9	8,1	8,1	6,5	8,1	10,5
Produkty z ziaren ^a	6,6	10,4	13,4	19,6	22,6	32,7	39,8	48,2	64,6
Pieczewo	49,3	56,6	70,4	84,9	123,9	156,6	184,6	212,4	216,9
Razem produkty przetworzone	59,5	70,5	89,0	110,4	154,6	197,4	231,0	268,7	292,0
Razem zboża i produkty zbożowe	98,7	89,8	682,8	714,0	489,3	1 675,2	1 480,4	1 064,3	987,3

^a uzyskane poprzez prażenie i spiecznienie ziarna

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych CIZH, CAAC.

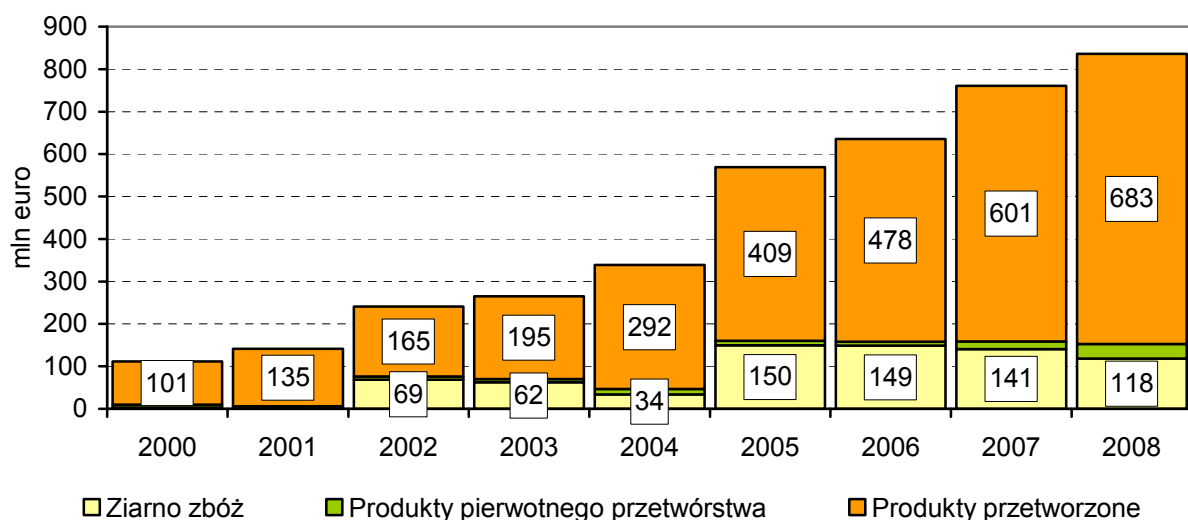
Rysunek 3.1. Eksport ziarna zbóż i produktów pochodnych (w tys. ton)



Źródło: obliczenia własne na podstawie danych CIZH, CAAC.

W okresie 2004-2008 wartość eksportu zbóż i produktów zbożowych zwiększyła się ponad 2,5-krotnie do 836 mln euro. Największy wpływ na to miała rosnąca sprzedaż produktów przetworzonych. Ponadto zmiana kierunków geograficznych sprzedaży skutkowa wzrostem cen transakcyjnych, co dodatkowo przyczyniło się do wzrostu wpływów z eksportu tych produktów. Oczywiście, w porównaniu z okresem przed wejściem do UE wartość eksportu ziarna zbóż również znacznie wzrosła, ale po 2004 roku wykazuje ona raczej tendencję spadkową. Natomiast wartość eksportu produktów pierwotnego przetwórstwa, pomimo znacznego wzrostu jest nadal, w stosunku do pozostałych grup produktów niewielka (rys. 3.2).

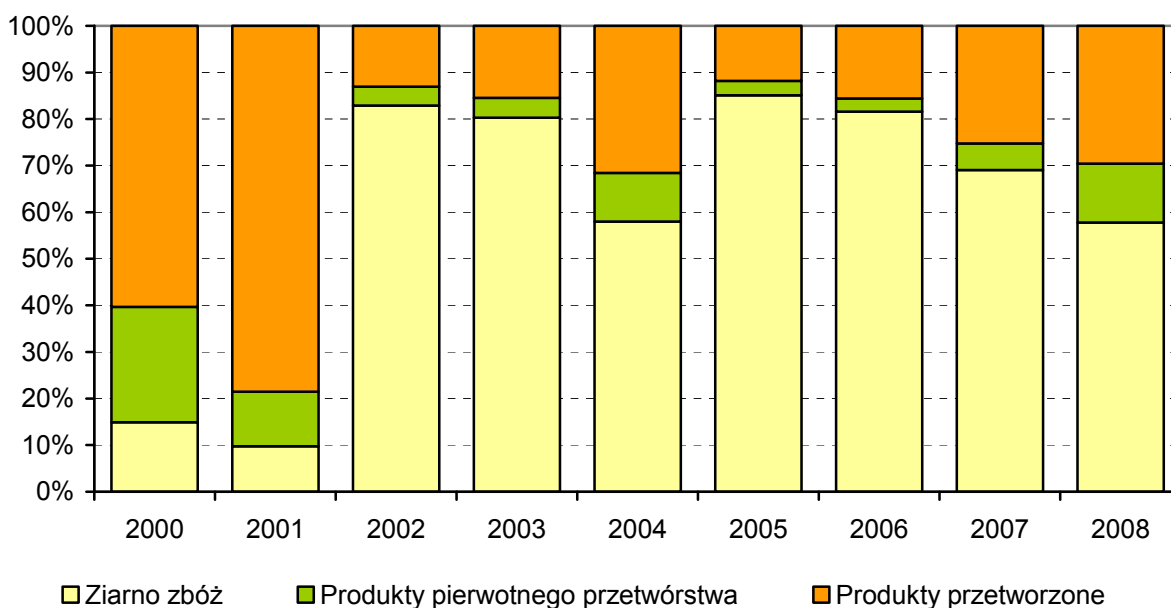
Rysunek 3.2. Wartość eksportu ziarna zbóż i produktów pochodnych (w mln euro)



Źródło: obliczenia własne na podstawie danych CIZH, CAAC.

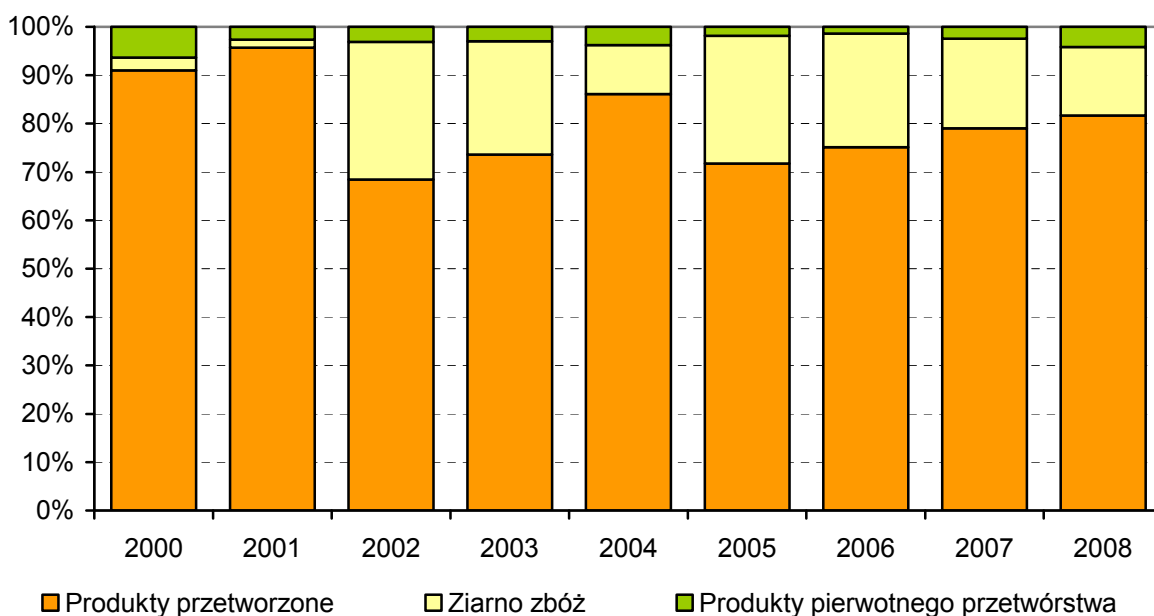
O ile w strukturze rzeczowej eksportu zbóż i przetworów zbożowych po integracji dominuje ziarno zbóż (rys. 3.3), to w strukturze wartościowej produkty przetworzone, zapewniając blisko 80% wpływów z eksportu sektora. Ziarno zbóż stanowiło od 15 do 30% wpływów, a udział produktów pierwotnego przetwórstwa był niewielki (rys. 3.4).

Rysunek 3.3. Struktura eksportu ziarna zbóż i produktów pochodnych (w proc.)



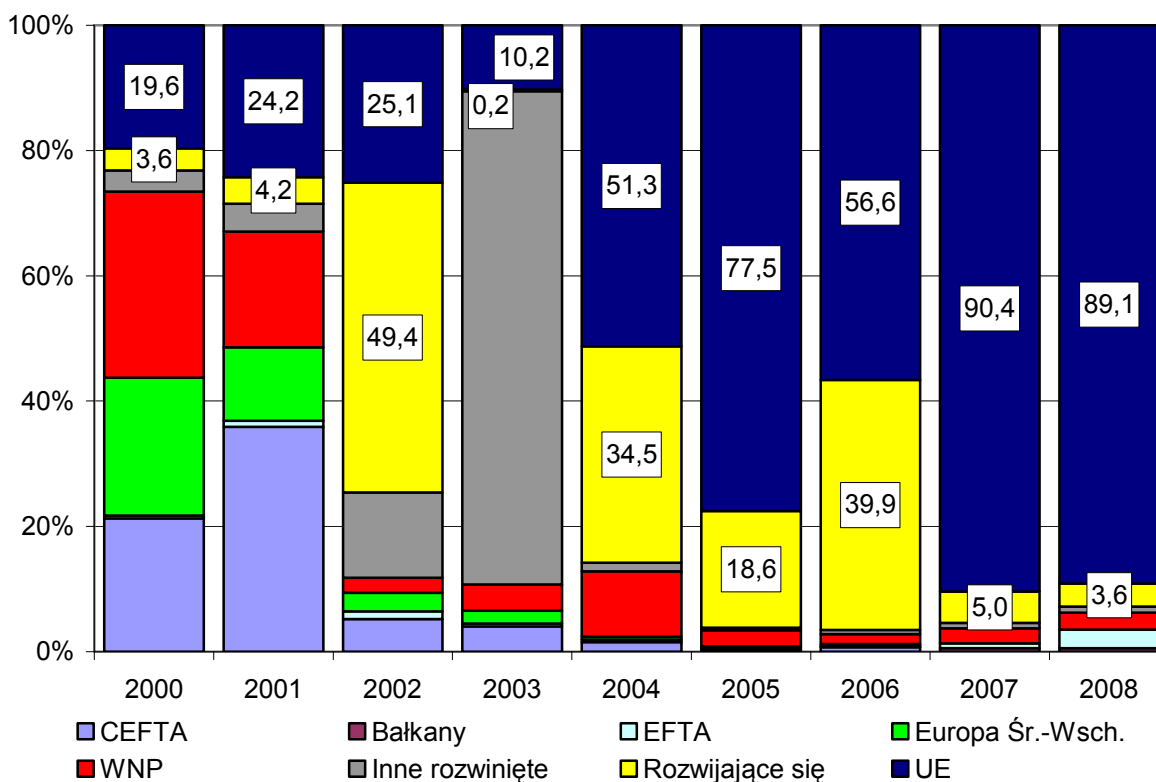
Źródło: obliczenia własne na podstawie danych CIZH, CAAC.

Rysunek 3.4. Struktura wartościowa eksportu ziarna zbóż i produktów pochodnych (w procentach)



Źródło: obliczenia własne na podstawie danych CIZH, CAAC.

Rysunek 3.5. Struktura geograficzna eksportu ziarna zbóż i produktów pochodnych (w procentach)



Źródło: obliczenia własne na podstawie danych CIZH, CAAC.

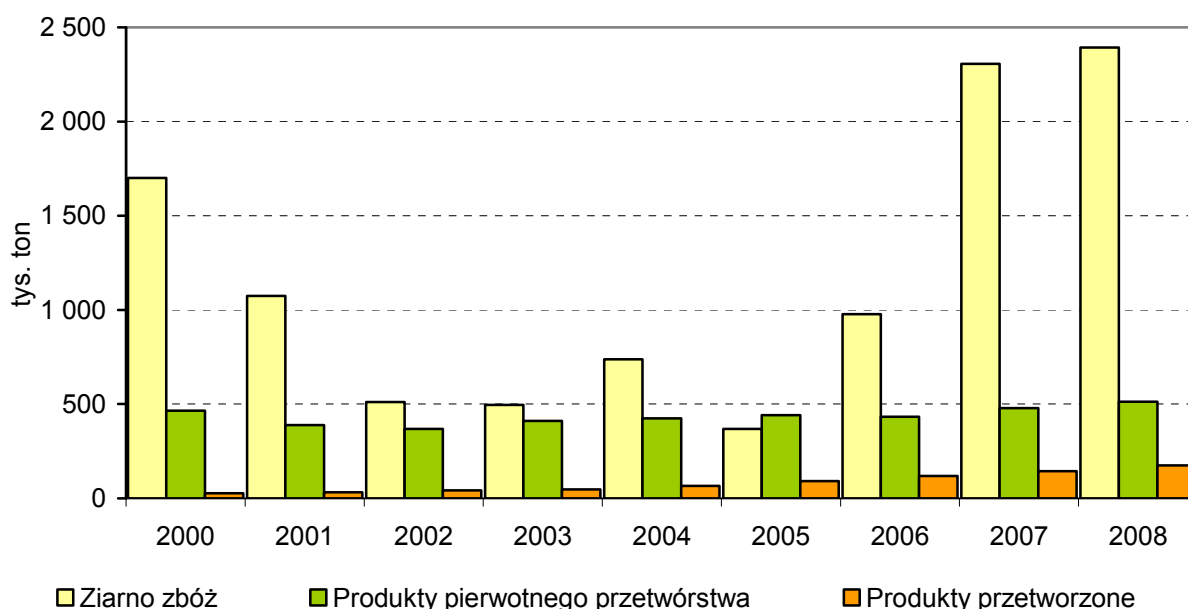
Przed wejściem do UE struktura geograficzna polskiego eksportu zbóż i produktów zbożowych charakteryzowała się dużą dywersyfikacją rynków zbytu. Znaczenie poszczególnych rynków docelowych było zbliżone. Udział UE, CEFTA, krajów Europy Środkowo-Wschodniej i największego odbiorcy – WNP, był mniej więcej równy. W latach dobrego urodzaju, kiedy eksportowano większe ilości ziarna, liczyły się także inne rynki (kraje rozwijające się bądź pozostałe rozwinięte). Po 2004 roku znaczenie UE jako rynku zbytu znacznie się zwiększyło, a w ostatnich latach Wspólnota z udziałem zbliżonym do 90% stała się, można powiedzieć, jedynym odbiorcą naszych produktów zbożowych i ziarna zbóż. Dominacja UE jest najbardziej widoczna i stabilna na rynku produktów przetworzonych. W eksporcie ziarna wzrosło także znaczenie krajów rozwijających się, dokąd sprzedajemy je z refundacjami eksportowymi (rys. 3.5).

3.2.3. Import

Przed integracją obroty handlowe w imporcie zbóż i produktów zbożowych dotyczyły głównie krajów obecnej UE-27 i opierały się w zasadzie na licznych preferencjach. Dlatego na rozwój sytuacji dużo większy wpływ miała sytuacja rynkowa niż przystąpienie do Wspólnoty.

Po wejściu Polski do UE, podobnie jak wcześniej, import zbóż i przetworów zbożowych podlegał dużym wahaniom, które wynikały ze zmian wolumenu importu ziarna (od 370 tys. ton w 2005 roku do ponad 2,3 mln ton w latach 2007 i 2008). Import produktów pierwotnego przetwórstwa wykazywał umiarkowaną tendencję wzrostową. Natomiast import produktów przetworzonych w latach 2004-2008 zwiększył się blisko 3-krotnie (z 66 do 174 tys. ton). Tak więc po integracji z UE doszło do dużego wzrostu importu przede wszystkim produktów przetworzonych oraz w mniejszym stopniu produktów pierwotnego przetwórstwa i trendy te wydają się mieć trwałe podstawy. Natomiast zmiany w imporcie ziarna wynikały z czynników koniunkturalnych – ze zmian podaży (tab. 3.2).

Rysunek 3.6. Import ziarna zbóż i produktów pochodnych (w tys. ton)



Źródło: obliczenia własne na podstawie danych CIZH, CAAC.

W latach 2004-2008 wartość importu zbóż i produktów zbożowych zwiększyła się blisko trzykrotnie z ponad 300 do 900 mln euro. Główną przyczyną tego wzrostu było zwiększenie importu ziarna zbóż (ze 145 do blisko 500 mln euro) i produktów przetworzonych (z 90 do ponad 270 mln euro) przy wyższych cenach transakcyjnych. Wzrost cen transakcyjnych wynikał w dużej mierze z sytuacji na światowych rynkach (zboża) oraz ze zmiany kierunków importu. Większa ochrona przed importem z krajów trzecich wymusiła wzrost obrotów z krajami UE, gdzie poziom cen jest wyższy niż np. w krajach WNP, których znaczenie przed integracją było znacznie większe.

Tabela 3.2. Import zbóż i produktów zbożowych (w tys. ton)

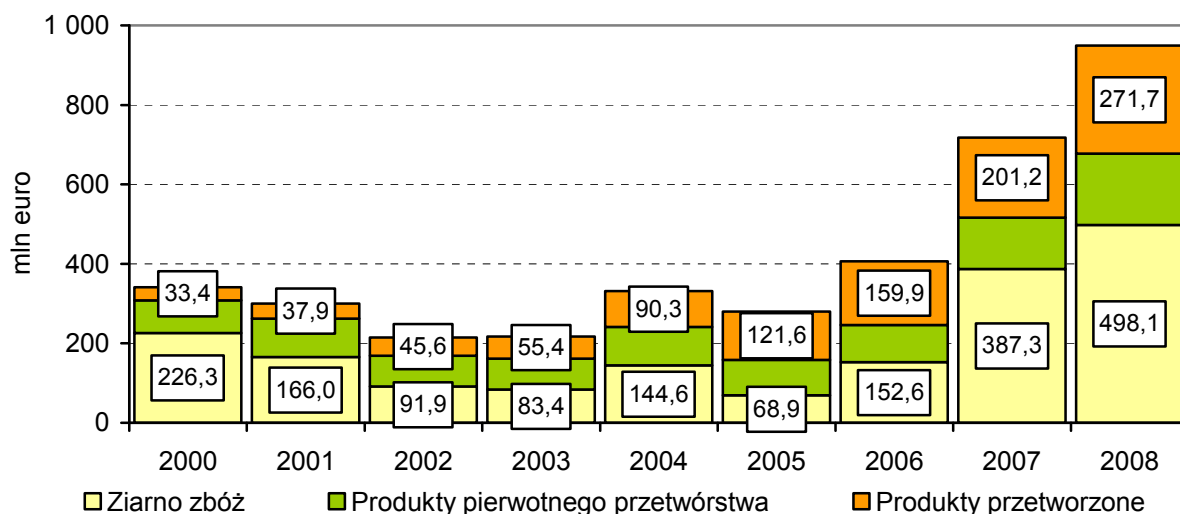
Wyszczególnienie	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Pszenica	675,9	318,5	206,0	97,9	249,3	249,7	615,4	1 176,2	1 154,9
Żyto	294,2	331,9	13,6	83,9	15,5	2,6	18,3	166,9	54,8
Jęczmień	290,1	169,7	156,9	151,8	196,2	85,3	101,2	306,2	286,6
Owies	13,6	8,9	0,0	5,1	2,6	1,4	1,6	3,5	7,3
Kukurydza	418,5	240,9	124,2	133,6	264,9	21,2	229,8	610,4	837,7
Proso	1,4	1,4	1,8	2,0	2,2	2,7	3,6	26,4	4,8
Pszenny i inne	7,2	3,2	8,4	20,6	6,6	5,4	7,6	16,2	47,1
Razem ziarno	1 700,9	1 074,4	510,9	495,0	737,5	368,3	977,6	2 305,8	2 393,3
Mąka pszenna	47,0	21,2	16,0	11,5	19,9	37,1	38,0	39,2	34,8
Mąka żytnia	3,9	5,4	8,1	9,2	9,6	19,1	17,7	7,0	5,4
Kasze	26,8	42,6	40,3	33,2	35,1	41,3	31,0	41,6	26,6
Płatki	19,3	16,6	17,1	17,3	17,3	30,9	31,4	42,3	34,0
Słód	206,8	181,6	161,7	176,8	187,4	184,9	203,7	242,6	252,2
Otręby	162,1	120,6	124,2	162,5	154,8	128,4	110,6	105,7	159,9
Razem produkty pierwotnego przetwórstwa	465,9	388,1	367,5	410,4	424,1	441,7	432,3	478,5	512,8
Makarony	8,5	11,6	19,3	19,3	23,8	32,4	40,7	51,9	67,8
Produkty z ziaren ^a	2,8	2,6	2,3	1,8	3,2	8,7	10,6	11,9	13,6
Pieczyno	16,1	18,6	20,2	26,4	38,9	51,2	66,8	79,9	92,9
Razem produkty przetworzone	27,4	32,8	41,8	47,5	66,0	92,3	118,2	143,7	174,3
Razem zboża i produkty zbożowe	2 194,2	1 495,4	920,2	952,9	1 227,6	902,2	1 528,1	2 928,0	3 080,4

^a uzyskane poprzez prażenie i spiecznienie ziarna

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych CIZH, CAAC.

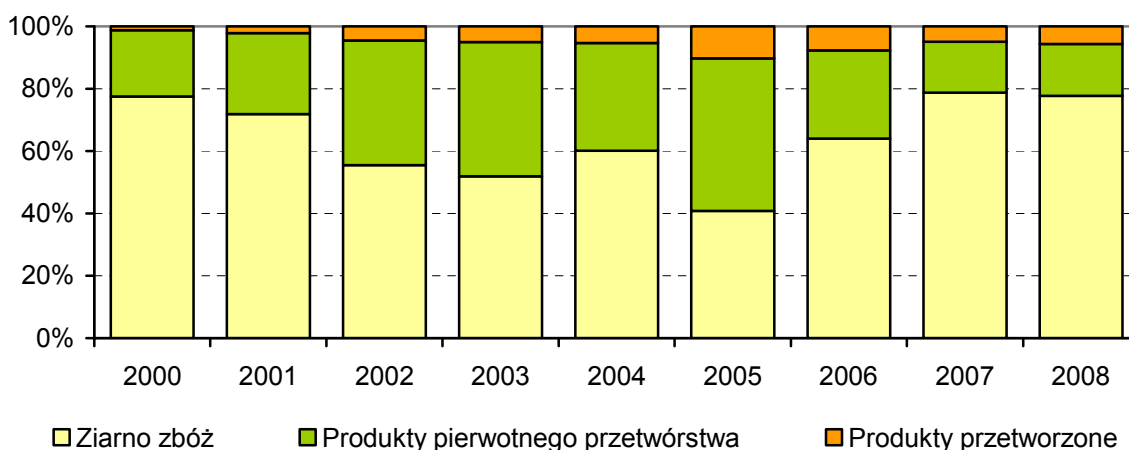
W strukturze importu dominuje ziarno zbóż. W przeciwieństwie do eksportu tu jednak wiodącą pozycję mają zboża konsumpcyjne, a wśród nich pszenica. W imporcie produktów pierwotnego przetwórstwa zbóż dominują słoń i otręby, a w imporcie produktów przetworzonych pieczywo, w tym głównie cukiernicze oraz w ostatnich latach makarony.

Rysunek 3.7. Wartość polskiego importu ziarna zbóż i produktów pochodnych (w mln euro)



Źródło: obliczenia własne na podstawie danych CIZH, CAAC.

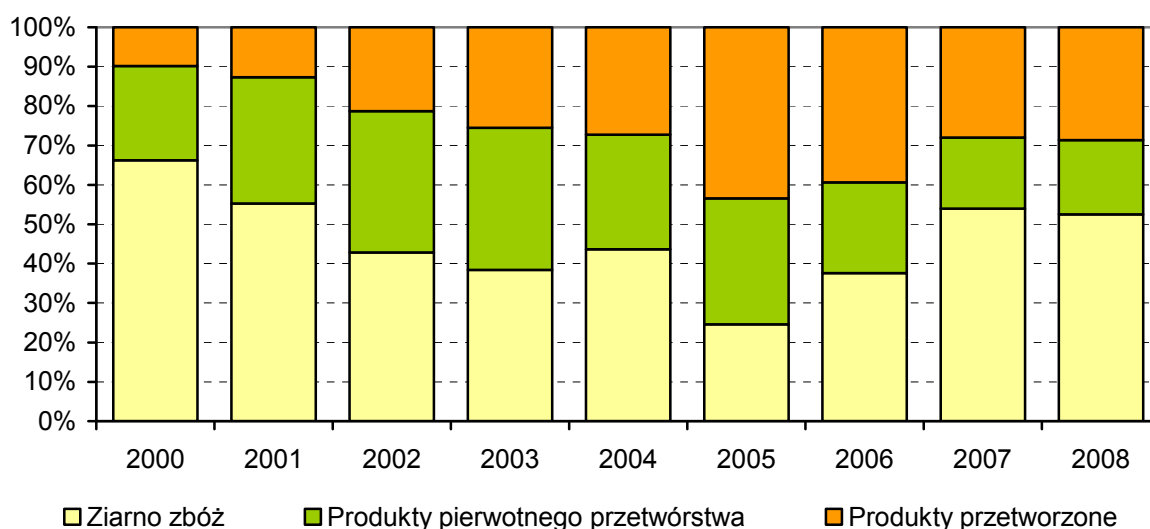
Rysunek 3.8. Struktura polskiego importu ziarna zbóż i produktów pochodnych (w procentach)



Źródło: obliczenia własne na podstawie danych CIZH, CAAC.

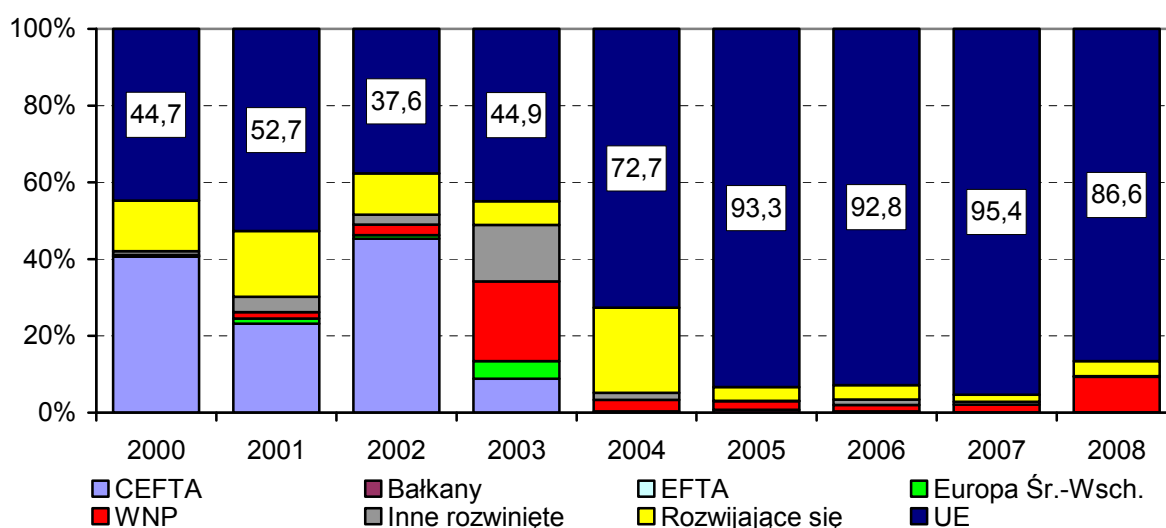
W strukturze wartościowej importu dominuje ziarno zbóż. Niemniej jednak znaczenie produktów zbożowych jest również stosunkowo duże. W ostatnich latach około 55% w wydatkach na import stanowiło ziarno, a resztę produkty zbożowe, w tym 25-35% produkty przetworzone.

Rysunek 3.9. Struktura wartościowa polskiego importu ziarna zbóż i produktów pochodnych (w procentach)



Źródło: obliczenia własne na podstawie danych CIZH, CAAC.

Rysunek 3.10. Struktura geograficzna polskiego importu ziarna zbóż i produktów pochodnych (w procentach)



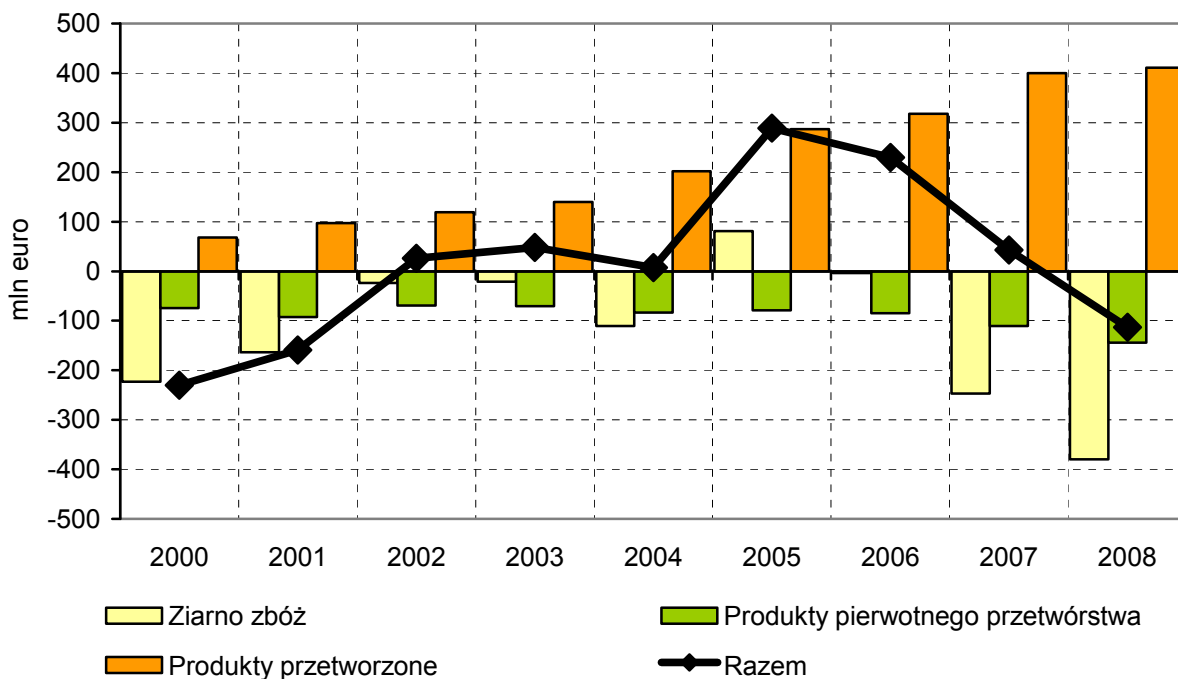
Źródło: obliczenia własne na podstawie danych CIZH, CAAC.

Przed 2004 rokiem udział Wspólnoty w polskim imporcie zbóż i produktów zbożowych wahał się w granicach 40-50%. Duży był również udział innych ugrupowań, takich jak CEFTA, kraje rozwijające się czy WNP. Po integracji nastąpił dynamiczny rozwój wymiany handlowej z Unią Europejską. Wolumen importu z tego kierunku dynamicznie rósł. W wyniku tego UE zdominowała dostawy zbóż i produktów zbożowych w polskim imporcie z udziałem przekraczającym 90%. Znaczenie Wspólnoty jako dostawcy jest największe w imporcie produktów pierwotnego przetwórstwa oraz ziarna.

3.2.4. Saldo obrotów

Po wejściu do UE Polska nadal pozostaje importerem netto produktów pierwotnego przetwórstwa, a także ziarna zbóż. Natomiast znacznie zwiększyła się nadwyżka w handlu produktami przetworzonymi.

Rysunek 3.11. Saldo polskiego handlu zagranicznego ziarnem zbóż i produktami pochodnymi (w mln euro)



Źródło: obliczenia własne na podstawie danych CIZH, CAAC.

W pierwszych latach po wejściu do UE nastąpiła gwałtowna poprawa w bilansie handlu zagranicznego ziarnem zbóż i produktami zbożowymi. Saldo obrotów handlu zagranicznego ziarnem zbóż i produktami zbożowymi po integracji z UE było w większości lat dodatnie i w szczytowym okresie sięgało 300 mln euro. Jego wartość jednak podlega stosunkowo dużym wahaniom, ponieważ w zasadzie zależy ono od wyniku handlu zagranicznego ziarnem, który charakteryzują znaczne zmiany z roku na rok w zależności od sytuacji rynkowej.

3.3. Wnioski

Wejście Polski do UE oznaczało zmianę stosowanych regulacji rynkowych, w tym też systemu handlu zagranicznego. Nowe regulacje handlu zagranicznego z jednej strony otwierały dla Polski ogromny rynek unijny, a także umożliwiały dostęp do systemu refundacji eksportowych, co miało szczególne

znaczenie, ponieważ zgodnie z ustaleniami RU GATT/WTO przedtem nie mieliśmy możliwości subsydiowania eksportu ziarna zbóż. Z drugiej strony znacząco zwiększyła się ochrona krajowego rynku przed importem z krajów trzecich, który jednocześnie jest otwarty na konkurencję z krajów Unii Europejskiej. W wyniku tych zmian rynek zbóż obecnie wchodzi w skład globalnego układu produkcyjno-rynkowego, jakim jest UE wraz ze swoimi powiązaniem rynkowymi, handlowymi, co ma wyraz ilościowo-bilansowy. Unia Europejska jest bowiem jednym z większych eksporterów zbóż na świecie, a Polska stanowi jej integralną część. Dlatego obecnie w znacznie większym stopniu zmiany koniunktury na rynku UE przekładają się na podobne zmiany na polskim rynku.

Zwiększyły się możliwości eksportowe kraju, aczkolwiek ich skala jest ograniczona jeżeli chodzi o eksport do krajów trzecich. Teoretycznie nowe regulacje zwiększają możliwości eksportu zbóż, ale w znacznej mierze będą one zależne od decyzji Komisji, co do wysokości refundacji eksportowych. Polska jest jednak bardziej niż zachodnie kraje UE oddalona od tradycyjnych, unijnych rynków zbytu. Przy zbliżonym poziomie cen i jednakowej wysokości refundacji premiuje to dysponujących ziarnem w zachodniej części Wspólnoty, którzy ze względu na niższe koszty transportu są w stanie zaoferować korzystne stawki refundacji. Ponadto znaczenie subsydiów eksportowych w handlu zbożem ostatnich latach jest niewielkie. Zatem, aby być konkurencyjnym, w eksporcie do krajów trzecich polskie ziarno musi być tańsze od ziarna konkurentów. Natomiast może być i często jest konkurencyjne w handlu na obszarze Unii Europejskiej (mniejsze koszty transportu).

Jak pokazują wyniki handlu zagranicznego, po akcesji do UE konkurencyjność polskiego ziarna zwiększyła się, zarówno na rynkach Wspólnoty, jak i na świecie, ale rozwój sytuacji w ostatnich latach przysparza problemów z jej utrzymaniem. Obecnie Polska rokrocznie, niezależnie od wielkości zbiorów, jest w stanie eksportować relatywnie duże ilości ziarna (ponad 1 mln ton), z czego większość stanowi pszenica.

Z drugiej strony po integracji z UE obniżyła się konkurencyjność naszego ziarna na krajowym rynku w stosunku do ziarna unijnego, ale w zamian mamy dużo wyższy poziom ochrony rynku przed importem z krajów trzecich. W sytuacji, kiedy ceny światowe są niższe od cen w UE, nasze ziarno ma mocniejszą pozycję na własnym rynku. Niedobory strukturalne, a także koniunkturalne mogą być znacznie łatwiej uzupełniane importem z krajów Unii Europejskiej.

Powyższe zmiany wywarły określony wpływ na polski handel zagraniczny zbożem i produktami zbożowymi, co jest widoczne przede wszystkim poprzez:

- zmiany struktury geograficznej handlu (dominacja UE zarówno w eksporcie, jak i w imporcie),
- wzrost eksportu ziarna zbóż,
- wzrost eksportu produktów przetworzonych,
- wzrost importu produktów zbożowych.

Nie zmienia to jednak faktu, że Polska nadal pozostaje importerem netto ziarna zbóż. Również w handlu produktami pierwotnego przetwórstwa zbóż utrzymuje się negatywny wynik. Korzystnym faktem jest duży wzrost eksportu produktów przetworzonych, a rosnąca nadwyżka w handlu nimi łagodzi skutki wahań w handlu ziarnem.

Podsumowując można pokusić się o stwierdzenie, że po wejściu Polski do UE na rozwój polskiego handlu zagranicznego zbożem i produktami zbożowymi dominujący wpływ miała liberalizacja handlu wewnątrz UE oraz ochrona rynku przed importem z krajów trzecich. Mniejsze było znaczenie refundacji eksportowych, ponieważ zmniejszyła się różnica pomiędzy światowymi cenami eksportowymi a cenami w Unii Europejskiej.

4. Instrumenty handlu zagranicznego na rynku mleka po akcesji Polski do Unii Europejskiej

mgr Mirosława Tereszczuk

4.1. Wstęp

Wejście Polski w struktury unijne było bodźcem generującym wiele pozytywnych zmian. Zmiany te przebiegały w sposób płynny, a Polska zbudowała odpowiedni system instytucjonalny i właściwe instrumenty do wdrażania mechanizmów Wspólnej Polityki Rolnej (WPR), w tym mechanizmów handlowych, bez których nie byłby możliwy obrót produktami mleczarskimi. Zniesienie ograniczeń celnych w handlu między krajami unijnymi przyczyniło się do znacznej poprawy wyników handlowych mlekiem i jego produktami. Polskie wyroby mleczarskie uzyskały swobodny dostęp do dużego rynku zbytu Unii Europejskiej, charakteryzującego się wysokimi cenami i dużą siłą nabywczą konsumentów. Branża mleczarska była bardzo dobrze przygotowana do funkcjonowania w strukturach unijnych, w efekcie ich pozycja na tym rynku umocniła się. Obrazują to bardzo dobre wyniki handlu zagranicznego produktami mleczarskimi, na co wpływ miały m.in. instrumenty handlowe Wspólnej Polityki Rolnej, do których zaliczamy m.in.:

- licencje (pozwolenia) importowe/eksportowe,
- należności celne przywózowe (cło),
- kontyngenty taryfowe,
- zawieszenie pobierania cła,
- subwencje eksportowe.

Instrumenty te pozytywnie wpłynęły na poprawę wyników handlu zagranicznego produktami mleczarskimi. Zarówno eksport, jak i import wzrósł prawie trzyipółkrotnie. Eksport wzrósł z 366 mln euro w 2003 roku do 1,2 mld euro w 2008 roku, zaś import z 90 do 304 mln euro. Głównym odbiorcą polskich wyrobów mleczarskich były kraje UE, gdzie trafiło prawie 80% eksportu. Eksport do krajów pozaunijnych większości produktów mleczarskich objęty został systemem subsydiowania. Zaś import z krajów trzecich ograniczony jest wysokimi cłami, które skutecznie chronią rynek Unii Europejskiej przed napływem konkurencyjnych produktów.

4.2. Instrumenty handlowe Wspólnej Polityki Rolnej na rynku mleka

Licencje importowe/eksportowe. Rynek mleka ze względu na swą wrażliwość objęty jest szczególnym nadzorem za pomocą pozwoleń (licencji), które wymagane są zarówno w imporcie, jak i w eksporcie mleka i jego produktów na/z terytorium Wspólnoty. Istota tego instrumentu sprowadza się wyłącznie do monitoringu handlu zagranicznego produktami mleczarskimi z krajami trzecimi. Nie jest to zatem ograniczenie obrotu. Pozwolenia wydawane są przez upoważnione do tego instytucje państwowe (agencje płatnicze¹), po złożeniu wniosku wraz z zabezpieczeniem na wnioskowaną ilość produktu.

Instrument ten pozwala monitorować rynek mleka i jego produktów, a w dalszej kolejności podejmować odpowiednie decyzje w celu regulacji tego rynku. Obecnie pozwolenia wymagane są jedynie w przywozie do UE mleka i produktów mleczarskich w ramach kontyngentów taryfowych i po preferencyjnych stawkach celnych oraz w wywozie z refundacją.

Przed akcesją, Polska na wzór Unii Europejskiej, prowadziła monitoring obrotów z zagranicą mlekiem i jego produktami w formie pozwoleń na przywóz i wywóz, który pozwalał kontrolować rynek i w odpowiednim czasie podejmować odpowiednie decyzje stabilizujące rynek mleka.

Należności celne przywozowe (cło importowe). Jest to najważniejszy instrument handlowy, który skutecznie chroni unijny rynek mleka i wyrobów mleczarskich przed napływem tańszych produktów z krajów trzecich. Cło na import mleka i produktów mleczarskich jest na bardzo wysokim poziomie i wynosi w imporcie: odtuszczonego mleka w proszku (OMP) od 118,8 do 125,4 euro/100 kg, pełnego mleka w proszku (PMP) od 130,4 do 167,2 euro/100 kg, masła od 189,6 do 231,3 euro/100 kg, zaś serów od 139,1 do 221,2 euro/100 kg. Tak zapowrowe stawki celne bardzo skutecznie ograniczają napływ do UE konkurencyjnych cenowo wyrobów mleczarskich z zagranicy. Import jest opłacalny jedynie w ramach preferencyjnych kontyngentów taryfowych. Od akcesji import do Polski produktów mleczarskich spoza UE jest znikomy i stanowi zaledwie 10% ogółu importu rocznie (tj. ok. 10 tys. ton rocznie).

Przed akcesją cło na import mleka i jego produktów do Polski było na dużo niższym poziomie niż obecnie i wynosiło: OMP – 70%, PMP – 80%, masło – 102% maksimum 2,31 euro/kg, sery – 35%. Import odbywał się głównie w ramach

¹ W Polsce rolę agencji płatniczej odpowiedzialnej za wydawanie pozwoleń na przywóz/wywóz produktów rolno-spożywczych i wypłatę refundacji eksportowych pełni Agencja Rynku Rolnego (ARR).

kontyngentów taryfowych o preferencyjnych stawkach celnych, a sprowadzano przede wszystkim sery i masło z Unii Europejskiej.

Kontyngenty taryfowe. Mleko i produkty mleczarskie (OMP, PMP, masło, sery) mogą być importowane do Unii Europejskiej w ramach kontyngentów taryfowych po preferencyjnych stawkach celnych m.in.: z krajów należących do WTO, z Turcji, Islandii, Norwegii oraz ze Szwajcarii². Komisja Europejska ustanawia corocznie kontyngenty taryfowe na import określonych wyrobów mleczarskich oraz sposób ich administrowania.

Od akcesji zainteresowanie polskich przedsiębiorców importem produktów mleczarskich w ramach kontyngentów taryfowych było niewielkie. W efekcie nie odnotowano żadnego importu preferencyjnego z krajów trzecich.

Zawieszenie pobierania cła. W przypadku gdy następuje znaczny wzrost cen produktów mleczarskich na rynku UE i istnieje prawdopodobieństwo utrzymania się takiej sytuacji przez dłuższy czas, co może spowodować zakłócenia na tym rynku, Komisja Europejska może podjąć decyzję o całkowitym lub częściowym zawieszeniu cła na te produkty. W ostatnich latach nie było konieczności wprowadzania tego instrumentu na rynku produktów mleczarskich.

Subwencjonowanie eksportu. Istnieje możliwość subwencjonowania eksportu mleka i produktów mleczarskich do krajów pozaunijnych. Zakres i wysokość stawek refundacji eksportowych ustala Komisja Europejska i są one identyczne w całej Unii Europejskiej. Ich poziom może się zmieniać w zależności od sytuacji na rynku unijnym i rynkach światowych. W pierwszych latach naszej obecności na Wspólnym Rynku Europejskim, eksport produktów mleczarskich był subsydiowany na dość wysokim poziomie. Jednak z roku na rok wysokość stawek refundacji ulegała częstym i istotnym zmianom, na co wpływ miała przede wszystkim sytuacja rynkowa. Z dniem 16 czerwca 2006 r. zawieszono zostały stawki refundacji do wywozu odtłuszczonego mleka w proszku (OMP), z dniem 26 stycznia 2007 r. do wywozu pełnego mleka w proszku (PMP), a od 15 czerwca 2007 r. Komisja Europejska zawiesiła stawki refundacji do pozostałych produktów mleczarskich (m.in. masła i serów). Jedną z przyczyn takiej decyzji był wzrost popytu na produkty mleczarskie, a co za tym idzie – wzrost cen mleka na rynku unijnym i na rynkach światowych. Czyniło to bezzasadnym subsydiowanie unijnego eksportu. Przez cały 2008 rok stawki refundacji do

² Komisja Europejska zawarła z tymi krajami specjalne dwustronne umowy handlowe.

eksportu mleka i jego produktów były zawieszane. Dopiero w styczniu 2009 roku, ze względu na bardzo trudną sytuację na rynku mleka, KE przywróciła subsydiowanie eksportu produktów mleczarskich, jednak nie było ono już na tak wysokim poziomie jak wcześniej.

Od 1 maja 2004 r. do 31 grudnia 2008 r. wywieziono z refundacjami łącznie 145,9 tys. ton mleka i jego produktów (42% wywozu do krajów trzecich), przy wsparciu 301,5 mln zł (tab. 4.1). Mleko i jego produkty wywożone były głównie do krajów Afryki, Bliskiego Wschodu i do Rosji. W latach 2004-2008 struktura wywozu z refundacją produktów sektora mleczarskiego uległa istotnym zmianom. W pierwszych latach naszego członkostwa największym zainteresowaniem wśród polskich przedsiębiorców cieszył się wywóz z refundacją mleka w proszku (stawka refundacji do wywozu OMP w 2004 r. wynosiła 35 euro/100 kg, zaś do PMP – 84 euro/100 kg). Wywożono je głównie do Algierii, Maroka i Egiptu. Następnie, ze względu na obniżenie stawek refundacji do mleka w proszku, zaczęto wywozić coraz więcej serów i masła (stawka refundacji do wywozu sera wynosiła średnio ok. 60 euro/100 kg, zaś masła – ok. 100 euro/100 kg). Głównymi odbiorcami polskiego sera z refundacją były Ukraina i Egipt, zaś masła – Rosja.

Tabela 4.1. Refundacje wypłacone do eksportu mleka i produktów mlecznych

Wyszczególnienie	Ilość (w tys. ton)					Kwota (w mln zł)				
	2004	2005	2006	2007	2008	2004	2005	2006	2007	2008
Mleko w proszku	13,5	54,2	18,9	0,2	0,1	23,4	82,1	17,8	0,1	0,4
Masło i pozostałe tłuszcze	1,0	8,4	14,1	10,3	0,2	7,2	44,7	56,5	39,4	0,6
Sery i twarogi	0,4	5,4	8,7	10,2	0,2	1,3	9,1	11,3	7,3	0,3
RAZEM	14,9	68,0	41,7	20,7	0,5	31,9	135,9	85,6	46,8	1,3

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych ARR.

Przed integracją wsparcie eksportu produktów mleczarskich w Polsce było niewielkie, istniała możliwość ubiegania się o dopłaty do wywozu jedynie odtłuszczonego mleka w proszku. Celem stosowania tego instrumentu było zdjęcie z rynku nadwyżki produkcji i wsparcie eksportu. W 2003 roku wywieziono z dopłatą 19,6 tys. ton OMP przy wsparciu 13,7 mln zł (stawka refundacji wynosiła 0,70 zł/kg), co stanowiło 20% udziału wartości eksportu. Głównymi odbiorcami polskiego mleka w proszku były: Algieria, Meksyk, Indonezja oraz Holandia.

Tabela 4.2. Subsydia do eksportu produktów mleczarskich

Wyszczególnienie	2004	2005	2006	2007	2008	Razem 2004-2008
Subsydia eksportowe łącznie (w mln zł)	31,9	135,9	85,6	46,8	1,3	301,5
Wartość eksportu produktów mleczarskich do krajów trzecich (w mln zł)	648,9	668,3	449,1	706,8	1 080,0	3 553,1
Udział subsydiów w wartości eksportu do krajów trzecich (w proc.)	4,9	20,3	19,1	6,6	0,1	8,5
Wartość eksportu produktów mleczarskich (w mln zł)	2 075,7	2 539,4	2 232,2	2 785,8	2 850,6	12 483,7
Udział subsydiów w wartości eksportu (w proc.)	1,5	5,4	3,8	1,7	0,04	2,4

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Agencji Rynku Rolnego.

Po akcesji udział subsydiowanego eksportu mleka w proszku do krajów trzecich w pierwszym roku naszego członkostwa wyniósł prawie 30%, ale w kolejnych dwóch latach (2005 i 2006) prawie cały eksport mleka w proszku był wspierany subsydiami.

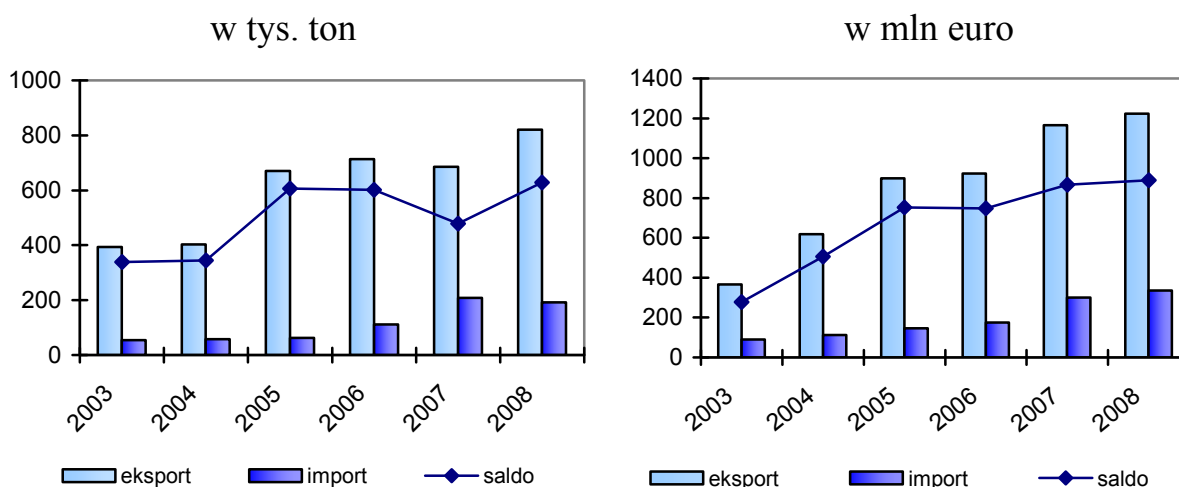
Analizując wywóz produktów branży mleczarskiej w latach 2004-2008, można stwierdzić, że udział subsydiów w wartości eksportu do krajów trzecich w tym okresie był niewielki i wyniósł 8,5%. Jednak w 2005 i 2006 roku odnotowano 20-procentowy udział, ale już w 2008 roku było to zaledwie 0,1%. Jeżeli chodzi o udział subsydiów w wartości ogółem eksportu produktów mleczarskich, to wyniósł on 2,4%. Mimo stopniowego ograniczania przez Komisję subsydiów do eksportu produktów mleczarskich, aż do całkowitego ich zawieszenia w 2008 roku, eksport utrzymywał się na tym samym poziomie, a nawet nieznacznie wzrósł (mleko w proszku, sery). Oznacza to, że subsydia nie są kreatorem eksportu, a jedynie pozwalają na pozbycie się części nadwyżek podaży produktów mleczarskich.

4.3. Wpływ instrumentów handlowych WPR na polski handel mlekiem i produktami mleczarskimi

Członkostwo Polski w strukturach UE bardzo korzystnie wpłynęło na wzrost obrotów handlowych mlekiem i jego produktami. Eksport w ujęciu ilościowym wzrósł dwukrotnie i w 2008 roku wyniósł 818 tys. ton. Zaś import w analizowanym okresie (lata 2003-2008) wzrósł trzykrotnie i w 2008 roku wy-

niósł 159 tys. ton. W ujęciu wartościowym zarówno eksport, jak i import wzrósł trzyipółkrotnie. Eksport mleka i produktów mleczarskich w 2008 roku osiągnął wartość 1,2 mld euro, zaś import 304 mln euro. Dzięki takim wynikom w całym analizowanym okresie saldo obrotów handlowych było dodatnie i od 2003 roku wzrosło ponad trzykrotnie, osiągając w 2008 roku wartość 925 mln euro (rys. 4.1). Tak wysokie saldo było konsekwencją dużego wzrostu eksportu, przy nieznacznym imporcie. Największym odbiorcą polskich wyrobów mleczarskich są kraje Unii Europejskiej, gdzie trafia prawie 80% eksportu tych produktów.

Rysunek 4.1. Handel zagraniczny mlekiem i produktami mleczarskimi



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych IERiGŻ-PIB.

Zniesienie ograniczeń w handlu mlekiem i produktami mleczarskimi pomiędzy krajami członkowskimi okazało się bardzo korzystne dla polskiej branży mleczarskiej. W efekcie polskie wyroby mleczarskie mogą konkurować na wspólnym rynku unijnym nie tylko ceną, ale przede wszystkim jakością i unikalnym smakiem.

4.4. Ocena skuteczności instrumentów handlowych na rynku mleka

Instrumenty handlu zagranicznego WPR w sektorze mleka korzystnie wpłynęły na rozwój i stabilizację tego rynku. Warunki funkcjonowania mleczarstwa w Polsce uległy zasadniczej poprawie, dzięki czemu Polscy przedsiębiorcy branży mleczarskiej mogą z powodzeniem konkurować na Wspólnym Rynku Europejskim. Obrazują to bardzo dobre wyniki handlu zagranicznego produktami mleczarskimi. Polska od wielu lat jest eksporterem netto produktów mleczarskich, a od momentu akcesji dynamicznie wzrasta wymiana towarowa z krajami Unii Europejskiej. W zasadniczy sposób wpłynęła na to likwidacja granic

w ramach Wspólnoty Europejskiej. Kraje UE są głównym i najważniejszym odbiorcą polskich produktów mleczarskich. Trafia tam ponad 80% naszego eksportu. Zwiększeniu eksportu towarzyszy poprawa jego struktury towarowej. Systematycznie rośnie udział artykułów o wyższym stopniu przetworzenia, przy malejącym znaczeniu produktów o charakterze surowcowym oraz półfabrykatów.

Przed akcesją przedmiotem wymiany handlowej z zagranicą w 70-80% były półprodukty (mleko płynne, śmietana, OMP i kazeina), zaś po akcesji nastąpiła istotna zmiana struktury towarowej. W 2008 roku wyroby mleczarskie przeznaczone do bezpośredniej konsumpcji stanowiły 60% eksportu. Zmiana struktury towarowej eksportu pozytywnie wpłynęła na branżę mleczarską. W wyniku modernizacji zakładów mleczarskich zwiększono asortyment wyrobów mleczarskich i ich jakość, co wpłynęło na wzrost ich konkurencyjności na rynku unijnym.

Ważnym instrumentem handlowym stabilizującym rynek mleka były subsydia eksportowe, dzięki którym zdejmowana była z rynku nadwyżka produkcji. Wpływało to na utrzymanie cen produktów mleczarskich na odpowiednim poziomie. Polscy przedsiębiorcy od samego początku bardzo aktywnie uczestniczyli w tym mechanizmie wsparcia, co obrazują wypłacone refundacje – ponad 300 mln zł (16% ogółu wypłaconych przez Polskę refundacji). Dzięki subsydiom eksportowym polskie produkty mleczarskie trafiły do ok. 20 krajów pozaunijnych i były konkurencyjne na tych rynkach.

W latach 2004-2008 udział subsydiów w wartości eksportu produktów mleczarskich do krajów trzecich stanowił 8,5% (w całym eksporcie produktów mleczarskich – 2,4%). Mimo, że subsydia te nie stanowiły zbyt dużego udziału w wartości eksportu produktów mleczarskich, to jednak odgrywały istotną rolę w stabilizacji rynku (głównie mleko w proszku).

Innym instrumentem, który wpływa na stabilizację rynku mleka są zaporowe stawki celne, które skutecznie chronią rynek europejski przed napływem tańszych surowców z zagranicy. Natomiast import wyrobów mleczarskich w ramach preferencyjnych kontyngentów taryfowych jest niewykorzystywany przez polskich przedsiębiorców.

Integracja z UE korzystnie wpłynęła na rynek mleka, zniesienie ograniczeń taryfowych i pozataryfowych w ramach Wspólnoty Europejskiej dało możliwość polskim przedsiębiorcom z branży mleczarskiej swobodnego handlu wyrobami mleczarskimi w ramach Unii Europejskiej.

5. Instrumenty WPR na rynku mięsa wieprzowego, wołowego i drobiowego i ich wpływ na handel zagraniczny

mgr Mirosława Tereszczuk

Przystąpienie Polski do UE miało korzystny wpływ na handel zagraniczny mięsem i jego przetworami. Wzajemne, pełne otwarcie rynków unijnych stało się silnym impulsem rozwoju sektora mięsnego i przyczyniło się do znacznej poprawy wyników handlowych branży mięsnej. W efekcie, już w pierwszych latach naszego członkostwa, Wspólny Rynek Europejski stał się dla polskiego sektora mięsnego ważnym rynkiem zbytu i zaopatrzenia. W kolejnych latach tendencja wzrostowa zarówno w eksporcie, jak i w imporcie była kontynuowana z różnym nasileniem w poszczególnych latach i na poszczególnych rynkach mięsnych. Dzięki inwestycjom dostosowującym nasze zakłady mięsne do wymogów UE, aktualnie polskie przedsiębiorstwa tej branży uważane są za jedno z najnowocześniejszych we Wspólnocie Europejskiej. Eksport niektórych asortymentów mięsa do krajów trzecich objęty został systemem subsydiowania. Jest to jeden z ważniejszych instrumentów handlu zagranicznego, wspierający eksporterów i handlowców w wywozie nadwyżek rynkowych mięsa w okresie jego nadprodukcji, przyczyniając się tym samym do utrzymania równowagi popytowo-podażowej na rynku wewnętrznym.

5.1. Instrumenty WPR a handel zagraniczny mięsem wieprzowym, wołowym i drobiowym

Rozporządzenie Rady 1234/2007 z dnia 22 października 2007 r. ustanawiające wspólną organizację rynków rolnych oraz przepisy szczegółowe dotyczące niektórych produktów rolnych („rozporządzenie o jednolitej wspólnej organizacji rynku”) reguluje m.in. handel zagraniczny mięsem i jego przetworami z krajami pozaunijnymi. Rozporządzenie to zastąpiło wcześniej obowiązujące rozporządzenia na poszczególnych rynkach rolnych, z których wynikały regulacje handlowe. Do instrumentów handlowych WPR zaliczamy m.in.:

1. licencjonowanie eksportu i importu,
2. należności celne przywozowe (cło importowe),
3. kontyngenty taryfowe,
4. dodatkowe opłaty celne SSG (ang. *special safeguard clause*),
5. zawieszenie pobierania cła,
6. subwencjonowanie eksportu.

Licencjonowanie eksportu/importu. Przywóz do Wspólnoty lub wywóz ze Wspólnoty Europejskiej mięsa wieprzowego, wołowego i drobiowego podlega obowiązkowi licencjonowania (przedstawienia podczas odprawy celnej pozwolenia na przywóz lub wywóz). Pozwolenia wydawane są przez upoważnione do tego instytucje państwowe (agencje płatnicze) w każdym państwie członkowskim, każdemu wnioskodawcy, niezależnie od tego, gdzie jest jego siedziba we Wspólnocie i są ważne w całej Unii Europejskiej¹. Pozwolenia wydawane są po złożeniu wniosku wraz z zabezpieczeniem gwarantującym przywóz lub wywóz ilości określonej w pozwoleniu w terminie jego ważności. W przypadku niewykorzystania pozwolenia zabezpieczenie przepada całkowicie lub częściowo, w zależności od stopnia jego wykorzystania. Instrument ten pozwala monitorować import/eksport mięsa do/z Wspólnoty Europejskiej, a w dalszej kolejności wprowadzać odpowiednie instrumenty handlowe w celu regulacji rynku. Obecnie pozwolenia wymagane są jedynie w przywozie do Unii Europejskiej mięsa wieprzowego, wołowego i drobiowego w ramach kontyngentów taryfowych oraz w wywozie z refundacją.

Przed akcesją Polska stosowała na wzór Unii Europejskiej monitoring obrotu z zagranicą mięsem i jego przetworami w formie pozwoleń na przywóz i wywóz.

Należności celne przywozowe (cło importowe). Jest to najważniejszy instrument handlowy, który pozwala skutecznie chronić unijny rynek wieprzowiny, wołowiny i drobiu przed napływem tańszych produktów z krajów trzecich. Unia Europejska ustaliła cło kwotowe na tusze i półtusze wieprzowe świeże, chłodzone i mrożone na poziomie 53,6 euro/100 kg, zaś cło na import pozostałych asortymentów mięsa wieprzowego wynosi od 60,1 euro/100 kg (łopatki i ich kawałki) do 86,9 euro/100 kg (schaby i ich kawałki). Cło na mięso wołowe również skutecznie ogranicza import do Wspólnoty konkurencyjnej cenowo wołowiny z krajów trzecich i wynosi od 12,8% + 176,8 euro/100 kg do 12,8% + 304,1 euro/100 kg (w zależności od asortymentów). Zaś należności celne przywozowe na importowane mięso drobiowe są bardzo zróżnicowane i kształtują się na poziomie od 26,2 euro/100 kg („kureczaki 83%”) do 102,4 euro/100 kg (kawałki i podroby bez kości). Tak wysokie cła skutecznie chronią rynek unijny przed napływem mięsa z krajów trzecich (pozaunijnych).

Przed akcesją cło na import do Polski mięsa wieprzowego było na poziomie 76% maksimum 0,9 euro/kg, mięsa wołowego – 45%, zaś drobiowego – 60% minimum 0,6 euro/kg.

¹ W Polsce rolę agencji płatniczej odpowiedzialnej za administrowanie obrotem towarowym z zagranicą pełni Agencja Rynku Rolnego (ARR).

Porównując stosowane przez Polskę w okresie przedakcesyjnym cła na import mięsa z aktualnie stosowanymi przez UE, można stwierdzić, że unijne opłaty celne są wyższe i skutecznie chronią rynek przed napływem tańszego surowca z zagranicy. Import jest opłacalny jedynie w ramach kontyngentów taryfowych o preferencyjnych stawkach celnych.

Kontyngenty taryfowe. Kontyngenty taryfowe na wieprzowinę, wołowinę i mięso drobiowe wynikają z umów zawartych w ramach wielostronnych negocjacji handlowych Rundy Urugwajskiej GATT/WTO i są zarządzane przez Komisję Europejską. Obowiązują one w handlu z państwami członkowskimi WTO, a także z niektórymi krajami trzecimi, z którymi UE zawarła specjalne dwustronne umowy handlowe. Import wieprzowiny, wołowiny i drobiu w ramach kontyngentów odbywa się po obniżonych, bądź zerowych stawkach celnych, jednak jest możliwy dopiero po spełnieniu odpowiednich warunków i uzyskaniu pozwolenia na przywóz w ramach kontyngentów. Komisja Europejska określa roczne kontyngenty taryfowe na import określonych asortymentów mięsa oraz ich sposób administrowania. Z reguły kontyngenty te rozdysponowywane są kwartalnie, proporcjonalnie do wielkości wnioskowanych we wszystkich państwach członkowskich. Przyjęta metoda administrowania uwzględnia w należyłym stopniu, tam gdzie jest to stosowane, wymogi podaży na rynku Wspólnotowym i potrzebę ochrony równowagi tego rynku.

Aktualnie na wspólnotowym rynku wieprzowiny obowiązują trzy kontyngenty taryfowe na import 53,5 tys. ton mięsa wieprzowego, rozdysponowywane kwartalnie, proporcjonalnie do wielkości wnioskowanych.

W Polsce od czasu akcesji nie było zainteresowania importem wieprzowiny w ramach kontyngentów taryfowych.

Na wspólnotowym rynku wołowiny funkcjonuje obecnie 8 kontyngentów taryfowych o preferencyjnych stawkach celnych, w ramach których można importować do UE różne asortymenty mięsa wołowego i cielęcego. Największym zainteresowaniem wśród wszystkich krajów członkowskich cieszy się kontyngent na import mrożonego mięsa wołowego i cielęcego. W pierwszym roku naszego członkostwa polscy przedsiębiorcy mogli z niego korzystać, gdyż byli w stanie udowodnić import lub eksport wołowiny w poprzednich dwóch latach. Natomiast w kolejnych latach, ze względu na zmianę przepisów (wymóg udowodnienia tylko importu), polscy przedsiębiorcy zostali pozbawieni możliwości importu wołowiny w ramach kontyngentów, gdyż Polska po akcesji stała się eksporterem netto wołowiny.

Na rynku drobiu, KE ustanowiła 6 kontyngentów taryfowych na przywóz do UE mięsa drobiowego po preferencyjnym cła. Rozdysponowywane są one kwartalnie, proporcjonalnie do wielkości wnioskowanych.

Polscy przedsiębiorcy aktywnie uczestniczą w tym mechanizmie i w każdym kwartale składają wnioski na import mięsa drobiowego w ramach kontyngentów, m.in. z Brazylii czy Tajlandii.

Dodatkowe opłaty celne SSG (ang. *special safeguard clause*). Możliwość nakładania dodatkowych opłat celnych przywozowych w sytuacjach określonych w Porozumieniu WTO w sprawie Rolnictwa. Jeżeli import następuje po cenie niższej niż cena zgłoszona przez UE do Światowej Organizacji Handlu WTO („cena progowa”) lub przekroczy w danym roku określony poziom („wielkość progowa”), istnieje możliwość nałożenia dodatkowych opłat celnych w przywozie. Za wielkość progową przyjmuje się średni roczny import z danego państwa w ciągu ostatnich trzech lat poprzedzających rok, w którym mają miejsce lub mogą zaistnieć niekorzystne skutki nadmiernego przywozu. Ceny importowe CIF są w tym celu porównywane z cenami reprezentatywnymi towaru na rynku światowym lub wspólnotowym rynku przywozowym. Ceny importowe, które należy uwzględnić przy nakładaniu dodatkowych opłat celnych ustala się na podstawie cen importowych CIF dostawy towaru, którego to dotyczy. Komisja Europejska przyjmuje szczegółowe zasady stosowania tego instrumentu handlu zagranicznego. Od czasu akcesji Polski do Unii Europejskiej dodatkowe opłaty celne nie były stosowane.

Zawieszenie pobierania cła. Komisja Europejska może podjąć decyzję o całkowitym lub częściowym zawieszeniu cła na niektóre asortymenty mięsa wieprzowego, wołowego czy drobiowego, wtedy gdy następuje znaczny wzrost cen na rynku Wspólnoty i istnieje prawdopodobieństwo utrzymania się takiej sytuacji, wskutek czego mają miejsce zakłócenia na tym rynku lub istnieje zagrożenie wystąpienia takich zagrożeń.

Od akcesji instrument ten nie był stosowany na wspólnotowym rynku mięsa.

Subwencjonowanie eksportu. Istnieje możliwość subwencjonowania eksportu niektórych asortymentów wieprzowiny, wołowiny i drobiu do krajów pozaunijnych w wysokości pokrywającej różnicę pomiędzy cenami na rynkach światowych a cenami na rynku Wspólnoty Europejskiej. Zakres i wysokość stosowania subwencji eksportowych określa Komisja Europejska i są one takie same w całej UE. Ich poziom może zmieniać się w zależności od sytuacji na rynku

unijnym i światowym. Komisja Europejska stosuje dwie metody ustalania stawek refundacji: na podstawie okresowej analizy na danym rynku rolnym oraz w drodze przetargu. Na rynku wieprzowiny, wołowiny i drobiu dotychczas stosowano tylko pierwszy sposób. Subwencje wypłacane są w wysokości obowiązującej w dniu złożenia wniosku o pozwolenie na wywóz oraz po spełnieniu wymaganych prawem warunków.

W latach 2004-2008 wyeksportowano z subsydiami do krajów trzecich 144,4 tys. ton produktów mięsnych, wypłacając 216,5 mln zł. Największym wsparciem, po ok. 100 mln zł, została objęta wieprzowina oraz wołowina (tab. 5.1, 5.2, 5.3). Wprowadzone pod koniec listopada 2007 roku subsydia do eksportu półtuszy wieprzowych i elementów mięsa wieprzowego spowodowały skokowy wzrost subsydiowanego eksportu wieprzowiny z Polski w 2008 roku. Wywieziono wówczas z refundacją 80,8 tys. ton wieprzowiny (70,3 tys. ton półtuszy wieprzowych i elementów mięsa wieprzowego oraz 10,5 tys. ton wieprzowiny przetworzonej), wypłacając refundacje w wysokości 83,1 mln zł (tab. 5.1). Kwota ta stanowi prawie 80% ogółu refundacji wypłaconych od czasu akcesji do eksportu wieprzowiny. Poprawa sytuacji na rynku wieprzowiny w 2008 roku skłoniła Komisję Europejską do zawieszenia z dniem 8 sierpnia 2008 r. subsydiowania eksportu półtuszy wieprzowych i innych elementów mięsa wieprzowego. Nadal obowiązują refundacje do wywozu wieprzowiny przetworzonej.

Tabela 5.1. Refundacje wypłacone do eksportu wieprzowiny

Wyszczególnienie	Ilość (w tys. ton)					Kwota (w mln zł)				
	2004	2005	2006	2007	2008	2004	2005	2006	2007	2008
Wieprzowina – tusze i półtusze oraz elementy mięsa wieprzowego	-	-	-	-	70,3	-	-	-	-	72,5
Przetwory wieprzowe: kielbasy, konserwy, szynki gotowane	0,09	4,7	8,6	6,2	10,5	0,08	5,6	9,2	6,3	10,6
RAZEM	0,09	4,7	8,6	6,2	80,8	0,08	5,6	9,2	6,3	83,1

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych ARR.

Przed akcesją Polska stosowała już na wzór UE wsparcie eksportu wieprzowiny, udzielając dopłat do eksportu półtuszy wieprzowych (od 2003 roku do 30 kwietnia 2004 roku). Przystąpienie do UE umożliwiło polskim przedsiębiorcom korzystanie z refundacji do eksportu jedynie wieprzowiny przetworzonej. Pierwsze lata członkostwa pokazują znikome zainteresowanie tą formą wsparcia,

ale w kolejnych latach coraz większa ilość przetworów wieprzowych wywożona była z refundacjami – m.in. szynki i konserwy do USA. Rok 2008 dał możliwość polskim przedsiębiorcom skorzystania z refundacji do wywozu półtuszy wieprzowych i elementów mięsa wieprzowego na dużo większą skalę niż wcześniej. Mimo kilkumiesięcznego okresu stosowania tego instrumentu wsparcia (od 30.11.2007 r. do 08.08.2008 r.), zdjęta została z rynku nadwyżka wieprzowiny. Mechanizm ten przyczynił się do poprawy sytuacji na rynku wieprzowiny. Ponadto należy zaznaczyć, że Polska w 2008 roku wypłaciła największą kwotę refundacji do eksportu wieprzowiny spośród wszystkich krajów UE-27.

Na rynku wołowiny i cielęciny w pierwszych latach po akcesji subsydia eksportowe stosowane były do większości asortymentów tego mięsa. Polscy przedsiębiorcy wywozili z subsydiami głównie świeżą, chłodzoną wołowinę pochodzącą z osobników męskich, do której stosowane były najwyższe stawki refundacji. W okresie 2004-2008 wywieziono z subsydiami 41 tys. ton wołowiny, do której wypłacono refundacje w wysokości 102,6 mln zł. Najwyższa kwota refundacji została wypłacona w 2005 roku – 47 mln zł (tab. 5.2). Kolejne lata, ze względu na stopniowe obniżanie przez KE stawek refundacji do eksportu wołowiny i wprowadzony przez Rosję, Ukrainę i Białoruś zakaz importu z Polski mięsa, przyniosły spadek eksportu subsydiowanej wołowiny i cielęciny.

Tabela 5.2. Refundacje wypłacone do eksportu wołowiny i cielęciny

Wyszczególnienie	Ilość (w tys. ton)					Kwota (w mln zł)				
	2004	2005	2006	2007	2008	2004	2005	2006	2007	2008
Świeża, chłodzona wołowina i cielęcina z kością	2,3	9,6	3,7	2,0	3,3	5,8	21,3	6,1	2,3	3,2
Świeża, chłodzona wołowina i cielęcina bez kości	0,5	3,8	3,3	3,4	1,7	3,2	23,4	13,7	10,8	3,8
Mrożona wołowina i cielęcina bez kości	1,0	1,3	1,0	1,4	2,7	2,1	2,3	1,2	1,3	2,1
RAZEM	3,8	14,7	8,0	6,8	7,7	11,1	47,0	21,0	14,4	9,1

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych ARR.

Głównym odbiorcą polskiej wołowiny jest rynek Unii Europejskiej, gdzie trafia ponad 90% eksportu mięsa wołowego, pozostała ilość wywożona jest do krajów pozaunijnych, takich jak: Rosja, Kazachstan, Kosowo czy Macedonia, gdzie dzięki subsydiom eksportowym może konkurować cenowo.

Na rynku drobiu subsydia eksportowe obowiązują do wywozu żywego drobiu i mięsa drobiowego. Duża ilość subsydiowanych piskląt trafia na Ukrainę i Białoruś. Wywóz mięsa drobiowego z refundacjami jest znikomy (tab. 5.3).

Tabela 5.3. Refundacje wypłacone do eksportu drobiu

Wyszczególnienie	Ilość					Kwota (w mln zł)				
	2004	2005	2006	2007	2008	2004	2005	2006	2007	2008
Drób domowy żywy (pisklęta) (w mln szt.)	4,7	22,4	32,7	33,4	16,8	0,2	0,7	1,1	0,9	0,7
Mięso drobiowe (w tys. ton)	0,04	0,7	0,4	1,2	0,4	0,08	1,2	0,6	1,7	0,7
RAZEM	×	×	×	×	×	0,3	1,9	1,7	2,6	1,4

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych ARR.

Komisja Europejska dotuje eksport mięsa drobiowego na dość wysokim poziomie, jednak mechanizm ten nie spotkał się z zainteresowaniem wśród polskich przedsiębiorców. W 2008 roku udział eksportu subsydiowanego mięsa drobiowego w eksporcie poza Unię Europejską wyniósł zaledwie 1%. Głównym odbiorcą polskiego mięsa drobiowego są kraje Unii Europejskiej, gdzie trafia prawie 80% eksportu.

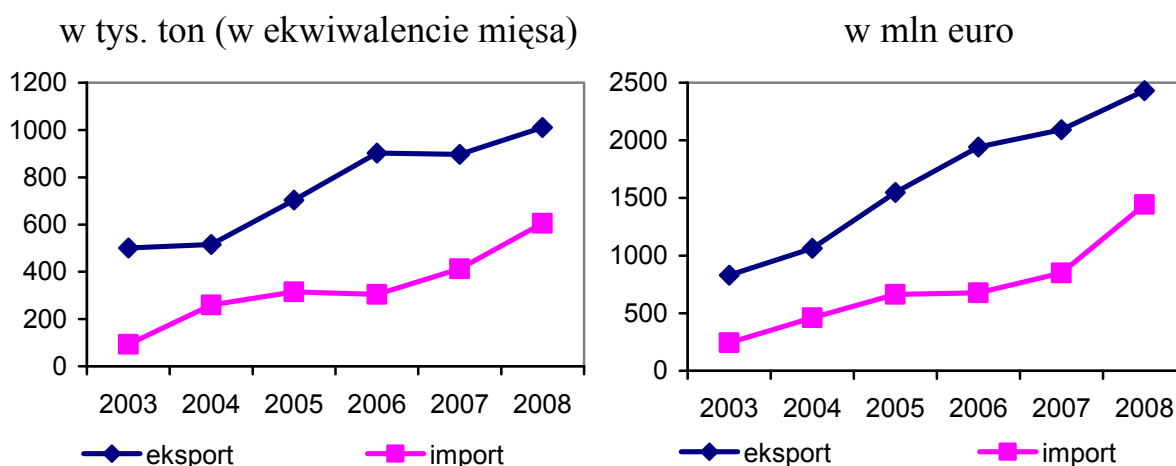
5.2. Wyniki polskiego handlu zagranicznego mięsem wieprzowym, wołowym i drobiowym

W ciągu pięciu lat naszego członkostwa w strukturach UE eksport mięsa ogółem łącznie z żywcem, przetworami i tłuszczami wzrósł dwukrotnie z 0,5 mln ton w 2003 roku do 1,0 mln ton w 2008 roku. Natomiast import mięsa i jego przetworów w latach 2003-2008 wzrósł aż sześciopółkrotnie z 93 do 605 tys. ton, wykazując tendencję wzrostową, której towarzyszyła duża zmienność. Największy wzrost importu, podobnie jak eksportu, odnotowano w pierwszym roku naszego członkostwa w Unii Europejskiej. W 2004 roku zaimportowano do Polski 260 tys. ton mięsa, tj. o 180% więcej niż w 2003 roku. Tendencja wzrostowa była kontynuowana w następnych latach, jednak jej dynamika nie była już tak wysoka. Dopiero w latach 2007-2008 odnotowano większy wzrost importu mięsa i przetworów do naszego kraju, który w 2008 roku wyniósł 605 tys. ton, tj. o 47% więcej niż rok wcześniej.

Wymiana handlowa mięsem i jego przetworami liczona w euro w latach 2003-2008 zwiększyła się po stronie eksportu trzykrotnie z 0,83 do 2,43 mld euro, zaś po stronie importu aż sześciokrotnie z 0,24 do 1,44 mld euro (rys. 5.1).

Tempo wzrostu zarówno eksportu, jak i importu w analizowanym okresie było zmienne, jednak w ostatnich dwóch latach dynamika wzrostu importu była wyraźnie wyższa niż eksportu. W 2007 roku w ujęciu wartościowym eksport wzrósł, w porównaniu do roku poprzedniego prawie o 8%, zaś import o 26%. Analogicznie w 2008 roku eksport wzrósł o 16%, a import aż o 70%. Saldo wymiany handlowej mięsem, łącznie z żywcem, przetworami i tłuszczami w latach 2003-2008 było dodatnie i do 2007 roku wykazywało tendencję wzrostową. W 2008 roku nastąpił ponad dwudziestoprocentowy spadek salda obrotów mięsem do niespełna 1,0 mld euro. Głównym partnerem handlowym Polski w obrotach mięsem pozostaje Unia Europejska, gdzie trafia 80% polskiego mięsa i skąd pochodzi ponad 90% importu mięsa i jego przetworów.

Rysunek 5.1. Handel zagraniczny produktami sektora mięsnego



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych IERiGŻ-PIB.

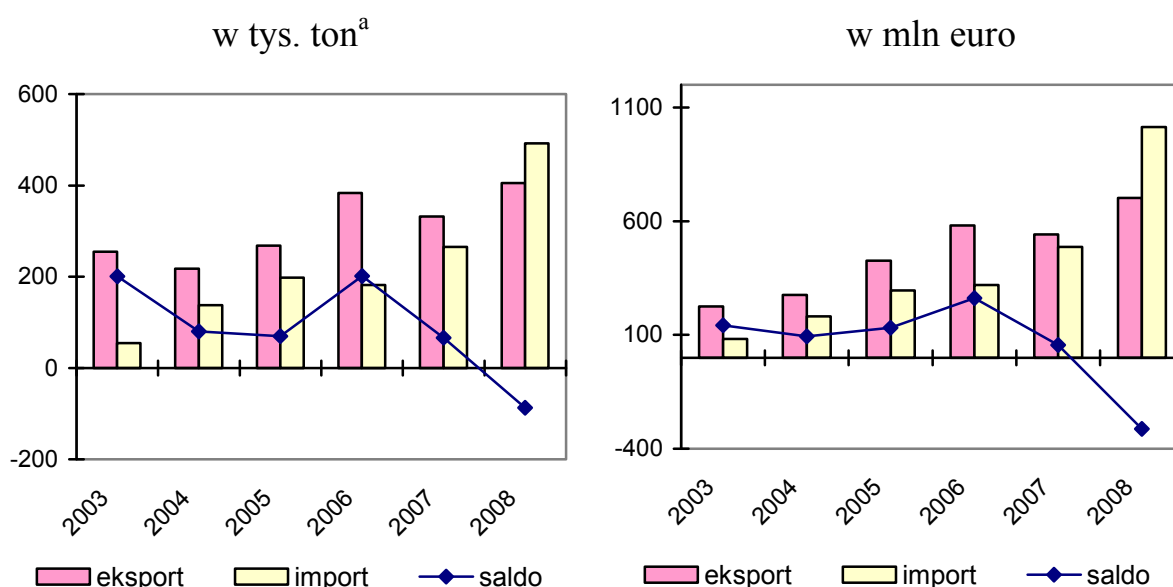
Rynek wieprzowiny. W ostatnich pięciu latach eksport wieprzowiny wzrósł ponad półtorakrotnie z 254,5 tys. ton w 2003 roku do 405,1 tys. ton w 2008 roku, zaś import dziewięciokrotnie z 54,0 do 492,2 tys. ton. W ujęciu wartościowym było podobnie, eksport wzrósł trzykrotnie z 226,2 mln euro w 2003 roku do 702,2 mln euro w 2008 roku. Natomiast import aż dwunastokrotnie z 82,8 do 1014,4 mln euro (rys. 5.2).

Ze względu na prawie dwukrotny wzrost importu wieprzowiny w 2008 roku, po raz pierwszy od akcesji odnotowano ujemne saldo obrotów, które wyniosło -312,2 mln euro.

Głównymi odbiorcami polskiej wieprzowiny w 2008 roku była Ukraina (ponad 30%), Litwa (10%), w dalszej kolejności Czechy, Białoruś, Niemcy i inne. W 2008 roku odnotowano ponad 40-procentowy spadek eksportu mięsa wieprzo-

wego do krajów UE-15 z 64,9 do 36,8 tys. ton. Wywóz mięsa wieprzowego do UE-10/12 spadł o 30% z 110,6 do 77,6 tys. ton. Natomiast import mięsa wieprzowego z UE wzrósł prawie dwukrotnie z 240,3 do 436,2 tys. ton, z czego 97% pochodziło z UE-15. Sprowadzano głównie elementy, a także mięso bez kości i półtusze wieprzowe. Głównymi dostawcami mięsa wieprzowego do Polski w 2008 roku były: Dania (33%), Niemcy (32%), Holandia (11%) i Belgia. Saldo obrotów mięsem wieprzowym z UE-15 w 2008 roku wyniosło – 803,5 mln euro, wobec 308,9 mln euro w 2007 roku.

Rysunek 5.2. Handel zagraniczny wieprzowiną



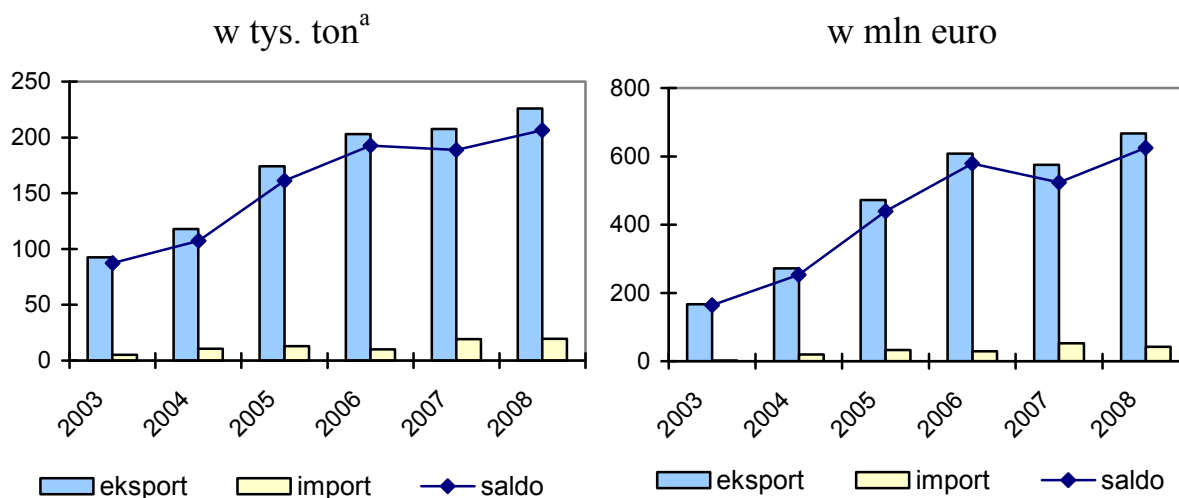
^a według wagi produktu, żywiec w ekwiwalencie mięsa

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych IERiGŻ-PIB.

Na uwagę zasługuje trzynastokrotny wzrost eksportu wieprzowiny w 2008 roku do krajów WNP, w tym głównie na Ukrainę. Wzrost tego eksportu wynikał z jednej strony z wprowadzonych przez Komisję Europejską refundacji do wywozu półtuszek wieprzowych, a z drugiej strony ustanowienia przez Ukrainę bezcłowego kontyngentu na import wieprzowiny z Polski. Na Ukrainę wywieziono w 2008 roku blisko 80 tys. ton mięsa wieprzowego, głównie półtusze. W I półroczu 2009 roku eksport wyniósł 22 tys. ton, wobec 29 tys. ton w analogicznym okresie roku ubiegłego (30%). Oznacza to utrzymanie eksportu na poziomie 2008 roku, mimo poważnego załamania gospodarczego na Ukrainie na przełomie 2008/2009.

Rynek wołowiny i cielęciny. Polscy producenci wołowiny i cielęciny skorzystali w największym stopniu na akcesji do UE. Szczególnie widoczny jest dynamiczny wzrost eksportu wołowiny, który w latach 2003-2008 zwiększył się prawie dwuipółkrotnie. W 2008 roku wyeksportowano 226,0 tys. ton wołowiny i cielęciny za ponad 667,0 mln euro, wobec 92,7 tys. ton w 2003 roku za 166,5 mln euro. Największymi odbiorcami polskiej wołowiny i cielęciny są kraje UE-15 (Niemcy, Włochy, Holandia, Francja, Hiszpania), gdzie trafia ok. 90% eksportu tego mięsa. Pozostałe 10% jest wywożone głównie do Rosji, Kazachstanu i krajów bałkańskich. Import wołowiny do Polski ze względu na mały popyt i różnice cenowe, utrzymuje się na niskim poziomie. W 2008 roku sprowadzono 19,4 tys. ton wołowiny, a jej głównymi dostawcami były kraje UE (98%), w szczególności Irlandia, Czechy, Holandia, Belgia i Niemcy. Saldo obrotów wołowiną w ujęciu wartościowym przez cały analizowany okres było dodatnie i wykazywało tendencję wzrostową. W 2003 roku wynosiło 164,4 mln euro, zaś w 2008 roku 625,0 mln euro (prawie czterokrotny wzrost) (rys. 5.3).

Rysunek 5.3. Handel zagraniczny wołowiną i cielęciną



^a według wagi produktu, żywiec w ekwiwalencie mięsa

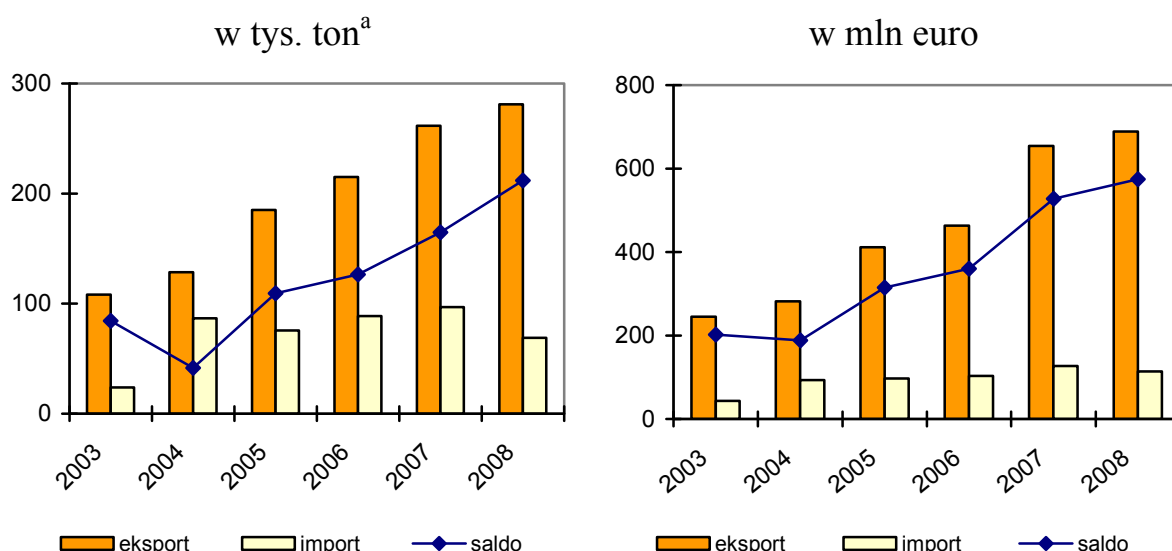
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych IERiGŻ-PIB.

Od 2004 roku odnotowujemy stałą tendencję wzrostową w eksporcie polskich konserw wołowych. W okresie pięciu lat naszego członkostwa eksport konserw wzrósł dwuipółkrotnie z 2,9 do 7,7 tys. ton, wartościowo ponad trzykrotnie. Import konserw jest marginalny.

Otwarcie granic w ramach UE spowodowało dynamiczny wzrost eksportu polskiej wołowiny na rynek Wspólnoty, gdzie jesteśmy konkurencyjni nie tylko cenowo, ale również jakościowo.

Rynek drobiu. Akcesja do UE przyczyniła się do gwałtownego wzrostu eksportu mięsa i podrobów drobiowych. W latach 2003-2008, zarówno w ujęciu ilościowym, jak i wartościowym eksport wzrósł ponad dwuipółkrotnie ze 108,0 do 281,0 tys. ton oraz odpowiednio z 245,5 do 688,7 mln euro (rys. 5.4). W 2008 roku odnotowano jednak spowolnienie eksportu, wynikające przede wszystkim z mniejszej produkcji drobiu w kraju. W strukturze asortymentowej dominuje przede wszystkim mięso drobiowe, którego głównymi odbiorcami są kraje UE (ponad 80%), a w szczególności Niemcy, gdzie sprzedajemy 45% mięsa. Na drugim miejscu jest Wielka Brytania, zaś w dalszej kolejności Czechy oraz Francja. W 2008 roku odnotowano wzrost eksportu mięsa drobiowego do krajów WNP, a w szczególności na Ukrainę i do Rosji. Natomiast spadło zainteresowanie polskim drobiem w Mołdawii i w Białorusi, które w latach wcześniejszych były liczącymi się odbiorcami drobiu z Polski. W 2008 roku odnotowano spadek importu mięsa drobiowego i podrobów w porównaniu do roku poprzedniego o 29% z 96,9 do 69,0 tys. ton. W ujęciu wartościowym spadek wyniósł 10%. Głównymi dostawcami drobiu do Polski były Niemcy, Wielka Brytania, Holandia. Niewielkie ilości mięsa drobiowego sprowadzano w ramach kontyngentów m.in. z Brazylii i Tajlandii. W analizowanym okresie saldo obrotów drobiem wzrosło prawie trzykrotnie z 202,2 mln euro w 2003 roku do 574,4 mln euro w 2008 roku.

Rysunek 5.4. Handel zagraniczny drobiem



^a według wagi produktu, żywiec w ekwiwalencie mięsa

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych IERiGŻ-PIB.

5.3. Ocena skuteczności instrumentów handlowych

Z wejściem Polski do UE wiąże się szybki rozwój handlu zagranicznego mięsem i jego przetworami, szczególnie z krajami UE. Rynek unijny jest podstawowym rynkiem zbytu dla polskiej żywności. Trafia tam ponad 80% mięsa i jego przetworów. Odnosi się to głównie do eksportu mięsa wołowego i drobiowego, które dominuje w eksporcie do krajów UE-15. Natomiast w eksporcie mięsa wieprzowego dominują kraje trzecie, głównie WNP, gdzie trafia 50% eksportu wieprzowiny.

Najczęściej stosowanym mechanizmem regulacji rynku mięsa po 2004 roku były subsydia eksportowe, dzięki którym zdejmowana była z rynku nadwyżka produkcji mięsa. Komisja Europejska, po dokładnej analizie sytuacji rynkowej podejmuje decyzję o wprowadzeniu lub zawieszeniu refundacji do wywozu danego produktu. Aktualnie refundacje wspierają eksport do krajów trzecich wieprzowiny przetworzonej, wołowiny i cielęciny oraz mięsa drobiowego. W Polsce stosowane są one przede wszystkim do eksportu wołowiny i wieprzowiny, zaś na rynku drobiu ich znaczenie jest marginalne.

Tabela 5.4. Subsydia do eksportu produktów mięsnych (w mln zł)

Wyszczególnienie	2004	2005	2006	2007	2008	Razem 2004-2008
Wołowina i cielęcina	11,1	47,0	21,0	14,4	9,1	102,6
Wieprzowina	0,08	5,6	9,2	6,3	83,2	104,4
Mięso drobiowe	0,3	2,2	2,1	2,9	2,0	9,5
RAZEM	11,48	54,8	32,3	23,6	94,3	216,5
Wartość eksportu produktów mięsnych do krajów trzecich	268,1	383,8	290,8	318,7	988,0	2 249,4
Udział subsydiów w wartości eksportu produktów mięsnych do krajów trzecich (w proc.)	4,3	14,3	11,1	7,4	9,5	9,6
Wartość eksportu produktów mięsnych ^a	1 862,3	2 938,0	3 548,5	4 288,8	6 175,6	18 813,2
Udział subsydiów w wartości eksportu produktów mięsnych (w proc.)	0,6	1,9	0,9	0,6	1,5	1,15

^a odnosi się to do eksportu następujących asortymentów mięsa: wołowina (CN 0201 i 0202), wieprzowina (w latach 2004-2007 CN 1601 00 i 1602 41 10, 1602 42 10, 1602 49 19, a w 2008 roku dodatkowo CN 0203), mięso drobiowe (CN 0207)

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Agencji Rynku Rolnego.

Udział subsydiów w wartości eksportu produktów mięsnych do krajów trzecich w latach 2004-2008 był na poziomie ok. 10%, zaś w wartości eksportu ogółem produktów mięsnych stanowił zaledwie 1% (tab. 5.4). Wobec powyższego subsydia eksportowe nie miały większego wpływu na wzrost eksportu mięsa po akcesji, poza wyjątkową sytuacją, jaka miała miejsce na rynku wieprzowiny w I połowie 2008 roku².

Kolejnymi instrumentami handlowymi wykorzystywanymi przez KE do regulacji rynku mięsa są cła importowe i kontyngenty taryfowe, które skutecznie chronią rynek europejski przed napływem tańszego surowca z zagranicy. Dzięki wysokim stawkom celnym na import mięsa i jego przetworów z krajów trzecich, na polski rynek trafiają niewielkie ilości tego mięsa.

Natomiast zniesienie ograniczeń w handlu mięsem pomiędzy krajami członkowskimi UE okazało się bardzo korzystne dla polskiej branży mięsnej. Polskie produkty mięsne mogą z powodzeniem konkurować na rynku unijnym. Akcesja wpłynęła na rozwój branży mięsnej w Polsce. Inwestycje dostosowujące zakłady mięsne do wymogów unijnych, spowodowały, że są one uważane za jedne z najnowocześniejszych we Wspólnocie. Pięć lat funkcjonowania Polski w ramach Wspólnego Rynku udowodniło, że polscy producenci mięsa byli dobrze przygotowani do członkostwa w Unii Europejskiej i że znakomicie poradzili sobie na tym trudnym i wymagającym rynku.

² Komisja Europejska stosowała refundacje do eksportu półtuszy wieprzowych i elementów mięsa wieprzowego.

6. Wpływ akcesji na polski handel zagraniczny owocami i warzywami

mgr Janusz Mierwiński

Celem analizy było przedstawienie zmian zachodzących w polskim eksporcie owoców, warzyw i ich przetworów oraz towarzyszących im uwarunkowań rynkowych w dwóch podokresach (pięcioleciach), tj. przed akcesją (lata 1999-2003) oraz po akcesji (lata 2004-2008).

Bilans polskiego handlu zagranicznego owocami i warzywami jest w istotnym stopniu zdeterminowany warunkami przyrodniczymi towarzyszącymi rodzimej produkcji tych płodów. Charakteryzują się one m.in. występowaniem mroźnych zim oraz niewystarczającym nasłonecznieniem w okresie jesienno-zimowym. Racjonalność gospodarcza wymusza zaspokajanie krajowego popytu przez pełny asortyment podaży płodów ogrodniczych w ciągu całego roku. Siłą rzeczy odbywa się to również poprzez import i to nie tylko owoców z klimatu ciepłego, ale również sezonowy import warzyw ciepłolubnych w okresie jesienno-zimowym.

6.1. Rozwój wymiany handlowej produktami ogrodnictwa

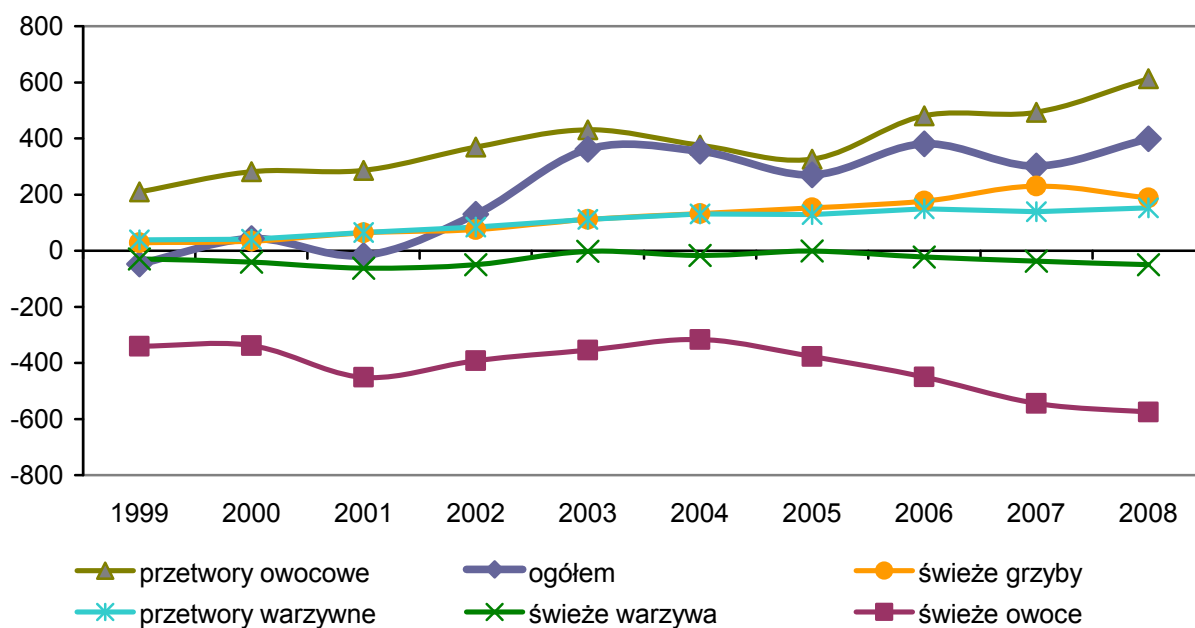
Przez cały okres przedakcesyjny, jak i po integracji ze Wspólnotą Europejską obroty handlowe świeżymi owocami posiadały ujemne saldo. W latach 2004-2008 bilans handlowy świeżymi owocami musiał się pogorszyć, gdyż rosnący popyt wywołany wzrostem zamożności konsumentów, aprecjacją złotych i kampanią promocyjną dla prozdrowotnych zachowań nie byłby możliwy do zaspokojenia przez wzrost podaży z rodzimej produkcji sadowniczej. Średnioroczne saldo handlu świeżymi owocami w dwóch analizowanych pięcioleciach pogorszyło się z -375 mln euro do -453 mln euro (rys. 6.1, 6.2).

Obroty handlowe świeżymi warzywami w porównaniu z bilansem wymiany zagranicznej świeżymi owocami wydają się bardzo zrównoważone. W latach poprzedzających akcesję Polski do UE (1999-2003) wartość importu była wyższa o 37 mln euro niż przychody z eksportu, a po akcesji ujemne saldo zmniejszyło się do 26 mln euro (rys. 6.1).

Wartość wszystkich importowanych jadalnych płodów ogrodniczych i ich przetworów w okresie przedakcesyjnym (lata 1999-2003) wynosiła średnio 767 mln euro rocznie, podczas gdy przychody z eksportu wynosiły niemal 900 mln euro, co zapewniało dodatnie saldo wymiany handlowej w wysokości 133 mln euro

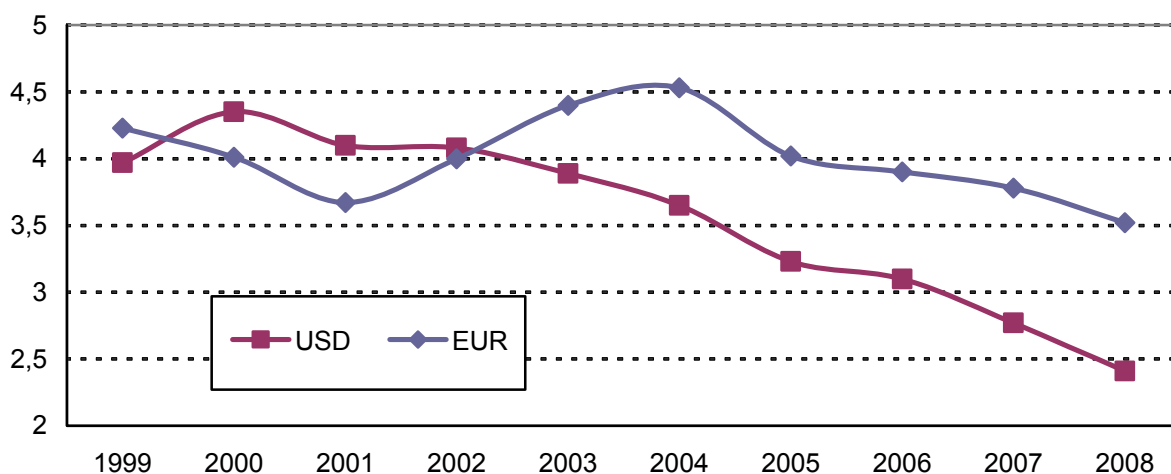
(rys. 6.1). Po akcesji proporcje między importem a eksportem poprawiły się dzięki szybszemu wzrostowi eksportu niż importu. Import w okresie 2003-2008 wyniósł średnio prawie 1,3 mld euro rocznie, a eksport przekroczył 1,6 mld euro, zapewniając wzrost dodatniego salda do prawie 400 mln euro.

Rysunek 6.1. Saldo obrotów handlowych jadalnymi płodami ogrodnictwymi i ich przetworami (w mln euro)



Źródło: obliczenia autora w oparciu o analizy rynkowe IERiGŻ-PIB: Handel zagraniczny produktami rolno-spożywczymi, Rynek owoców i warzyw, Analiza produkcyjno-ekonomicznej sytuacji rolnictwa i gospodarki żywnościowej dla odpowiednich lat.

Rysunek 6.2. Kurs euro oraz dolara amerykańskiego wyrażony w złotych



Źródło: notowania NBP.

Tabela 6.1. Wartość importu jadalnych płodów ogrodnich i ich przetworów
(w mln euro)

Lata	Jadalne płody ogrodnich				
	ogółem	w tym:			
		owoce		warzywa	
		świeże	przetwory	świeże	przetwory
1999	672	418	133	69	52
2000	720	447	136	77	60
2001	862	539	138	106	77
2002	813	507	135	103	67
2003	769	489	131	87	61
Średnia 1999-2003	767	480	134	88	63
2004	861	527	152	114	68
2005	1 093	605	270	133	84
2006	1 224	663	299	169	90
2007	1 562	833	370	223	132
2008	1 653	896	343	251	159
Średnia 2004-2008	1 279	705	287	178	107

Źródło: obliczenia autora w oparciu o analizy rynkowe IERiGŻ-PIB: Handel zagraniczny produktami rolno-spożywczymi, Rynek owoców i warzyw, Analiza produkcyjno-ekonomicznej sytuacji rolnictwa i gospodarki żywnościowej dla odpowiednich lat.

Dodatni bilans wymiany jadalnych produktów ogrodnich i ich przetworów z zagranicą w ostatnim dziesięcioleciu krajowa gospodarka ogrodnicza zawdzięcza przede wszystkim bardzo wysokiej wartości eksportu przetworów owocowych, a w okresie po akcesji również szybko rosnącej i istotnej z gospodarczego punktu widzenia wartości zagranicznej sprzedaży przetworów warzywnych oraz świeżych grzybów uprawnych.

Produkty te były i są „lokomotywą” polskiego handlu zagranicznego jadalnymi produktami ogrodnich. Posiadają one bardzo istotny udział w utrzymaniu dodatniego bilansu handlowego artykułami żywnościowymi wytwarzanymi w ogrodnictwie w warunkach dynamicznie rosnącego importu świeżych owoców i warzyw.

Eksport jadalnych płodów ogrodnich i ich przetworów jest zaliczany od lat do najważniejszych działów w polskim eksporcie rolno-spożywczym obok takich branż jak branża mięsna czy mleczarska. Zasadniczą pozycję w grupie jadalnych płodów ogrodnich stanowią owoce oraz warzywa. W tej grupie produktów zdecydowanie dominują owoce i ich przetwory (ok. 2/3 wartości eksportu). Po akcesji wartość eksportu owoców i warzyw wyniosła prawie 1,4 mld euro i była prawie 2-krotnie wyższa niż w latach 1999-2003. W okresie pięciu lat od akcesji eksport owoców i warzyw wzrósł o 3/4 z 1033 mln euro do 1790 mln euro. Przychody ze sprzedaży jadalnych płodów ogrodnich na

rynek unijny i państw trzecich przewyższały wpływy z eksportu mięsa i jego przetworów oraz produktów mleczarskich (tab. 6.2).

Tabela 6.2. Wartość eksportu wybranych grup produktów rolno-spożywczych (w mln euro)

Lata	Mięso i przetwory	Produkty mleczarskie	Jadalne płody ogrodnicze		
			ogółem	w tym:	
				owoce, warzywa świeże i ich przetwory	grzyby i przetwory
1999	316	179	622	547	75
2000	341	258	763	663	100
2001	380	423	842	696	146
2002	416	305	944	822	122
2003	597	329	1 129	952	177
Średnia 1999-2003	410	299	860	736	124
2004	753	561	1 216	1 033	183
2005	1 141	879	1 362	1 167	195
2006	1 445	908	1 605	1 379	226
2007	1 694	1 164	1 862	1 607	255
2008	1 663	1 224	2 053	1 790	263
Średnia 2004-2008	1 339	9 47	1 619	1 395	224

Źródło: obliczenia własne w oparciu o analizy rynkowe IERiGŻ-PIB: Handel zagraniczny produktami rolno-spożywczymi. Stan i perspektywy oraz kursy walut NBP z odpowiednich lat.

6.2. Ocena integracji sektora z gospodarką światową

Przeprowadzono analizę rozmiarów eksportu i jego konkurencyjności wraz z próbą oceny stopnia integracji z gospodarką światową siedmiu grup towarowych produktów ogrodniczych. Były to:

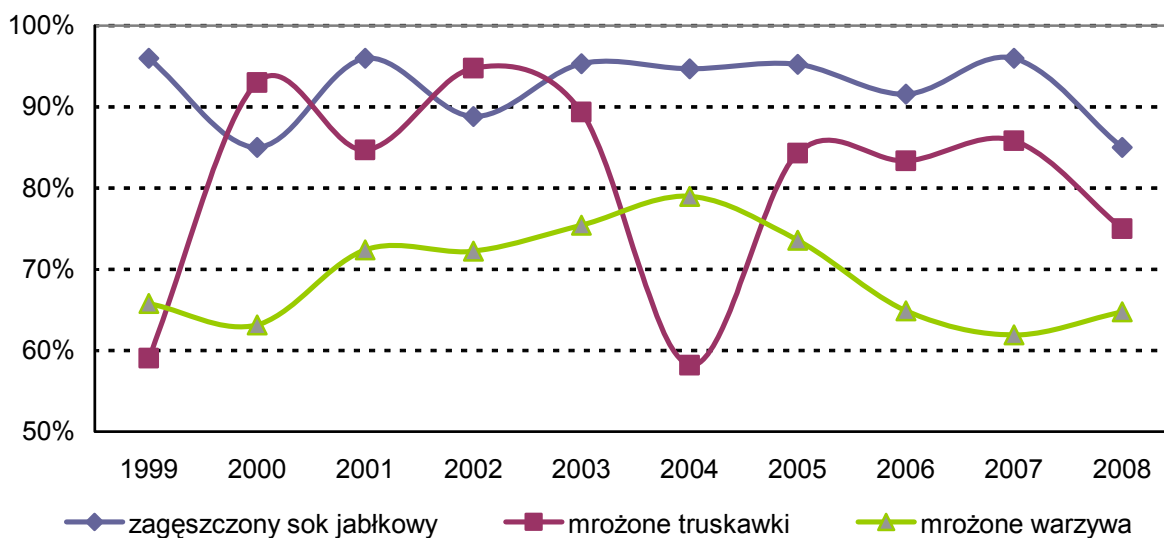
Kod CN

- 070200 – świeże pomidory,
- 070310 – świeża cebula,
- 0709510 – świeże pieczarki,
- 0710 – mrożone warzywa i ziemniaki,
- 080810 – świeże jabłka,
- 081110 – mrożone truskawki,
- 200979 – zagęszczony sok jabłkowy.

W latach 1999-2003 produkty te stanowiły 49% wartości eksportu ogółem jadalnych płodów ogrodniczych, a w okresie 2004-2008 ich udział wzrósł o 4 p.p. do 53%. Udział eksportu wyżej wymienionych produktów w odniesieniu do ich produkcji był różny.

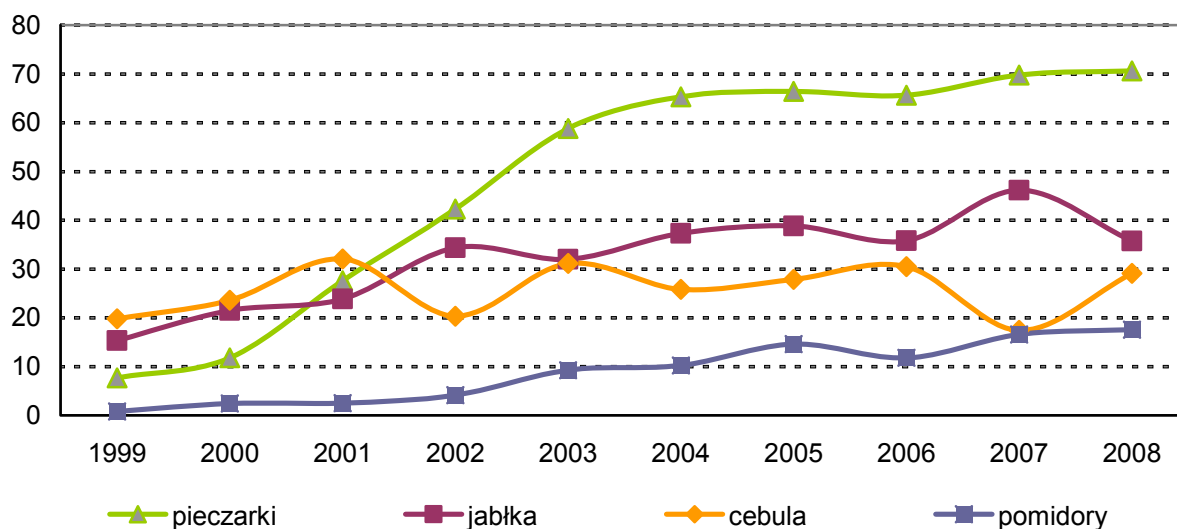
- Bardzo wysokim stopniem orientacji proeksportowej przez całe analizowane dziesięciolecie charakteryzowała się grupa trzech strategicznych dla polskiego eksportu ogrodniczych produktów żywnościowych, tj. zagęszczonego soku jabłkowego, mrożonych truskawek oraz mrożonych warzyw. Udział eksportu tych produktów w krajowej produkcji wahał się od 60% do 95% (rys. 6.3).
- Wysoki był również odsetek produkcji pieczarek przeznaczanych na eksport. Od momentu akcesji wynosił on od 60% do 70% (rys. 6.4).
- Od roku 2002 zdecydowanie zwiększył się udział wolumenu jabłek deserowych przeznaczanych na eksport. Na rynki zagraniczne w tym okresie trafiało od 35% do 55% produkcji (rys. 6.4).
- Stosunkowo niewielki był udział eksportu w produkcji cebuli i świeżych pomidorów, gdyż nie przekraczał on odpowiednio 32% i 20%. Eksport pomidorów w latach 1999-2008 wykazywał silną tendencję wzrostową. W przypadku eksportu cebuli stopień orientacji proeksportowej był względnie stabilny, pomimo obserwowanych dużych wahań. Wahania te wynikały w większym stopniu ze zmian koniunktury w handlu zagranicznym niż ze zmienności poziomu krajowych zbiorów i cen cebuli (rys. 6.4).

Rysunek 6.3. Udział eksportu wybranych przetworów owocowo-warzywnych w krajowej produkcji (w procentach)



Źródło: opracowanie autora w oparciu o dane GUS, CIHZ, CAAC oraz COMEXT-EUROSTAT.

Rysunek 6.4. Udział eksportu wybranych świeżych owoców i warzyw w krajowej produkcji (w procentach)



Źródło: opracowanie autora w oparciu o dane GUS, CIHZ, CAAC oraz COMEXT-EUROSTAT.

Podstawy tego relatywnie wysokiego stopnia integracji wybranych rynków z gospodarką światową dał zawarty traktat stowarzyszeniowy Polski ze Wspólnotą w ramach Układu Europejskiego. Proces ten znakomicie liberalizował obroty handlowe m.in. owocami, warzywami i ich przetworami w okresie przed akcesją. Towarzyszyły temu równoległe działania liberalizacyjne związane z wejściem w życie umów o wolnym handlu z CEFTA¹ oraz EFTA².

6.3. Konkurencyjność polskich produktów ogrodnich

Ocenę zmian stanu przewag cenowych dla analizowanych produktów ogrodnich i ich przetworów eksportowanych z Polski na rynek Wspólnoty Europejskiej przeprowadzono w relacji do cen w obrocie wewnętrznym UE-27, jak również do cen w obrocie zewnętrznym, tzn. w handlu z krajami trzecimi.

Grupy towarów o silnej orientacji eksportowej (zagęszczony sok jabłkowy, mrożone truskawki) na rynku UE nie posiadały praktycznie przewag cenowych wobec dostawców wewnętrznych, jak i zewnętrznych w obu analizowanych pięcioletniach. Ich silna pozycja na rynku unijnym wynikała głównie z jakości oferowanych przez polski przemysł przetwórczy produktów unikalnych pod względem jakościowym, np. wysoka kwasowość ZSJ czy niepowtarzalne cechy jakościowe występujące w mrożonych truskawkach odmiany Senga Sengana (tab. 6.3).

¹ CEFTA – Środkowoeuropejskie Porozumienie (Stowarzyszenie) Wolnego Handlu, ang. *Central European Free Trade Agreement*.

² EFTA – Europejskie Stowarzyszenie Wolnego Handlu, ang. *European Free Trade Association*.

Tabela 6.3. Zmiany konkurencyjności cenowej polskich produktów ogrodniczych na rynku UE-27

Grupy towarowe	Przeciętne ceny importowe UE-27 w relacji do cen dostaw z Polski = 100			
	1999-2003		2004-2008	
	obroty wewnętrzne	obroty zewnętrzne	obroty wewnętrzne	obroty zewnętrzne
Zagęszczony sok jabłkowy	98	84	93	71
Mrożone truskawki	73	93	87	82
Mrożone warzywa	141	257	140	200
Cebula	183	185	141	140
Świeże jabłka	344	544	238	332
Świeże pieczarki	146	122	123	75
Świeże pomidory	200	141	146	101

Źródło: obliczenia na podstawie danych COMEXT-EUROSTAT.

Średnie ceny dostaw polskich mrozonek warzywnych były niższe o 40% (czyli o 200 euro/tonę) od tych, które oferowali kontrahenci z państw członkowskich i zdecydowanie niższe, bo aż dwukrotnie (o 400-500 euro/tonę) od cen w imporcie z krajów trzecich (tab. 6.3). Wynikało to w dużej części z odmiennej struktury asortymentowej naszego eksportu mrożonych warzyw, zdominowanej przez warzywa cebulowe i korzeniowe (zaliczane do niższych grup cenowych).

Interesującą z punktu widzenia gospodarczego jest grupa płodów ogrodniczych o bardzo silnie rosnącym stopniu orientacji proeksportowej. W tej grupie znalazły się deserowe jabłka oraz świeże pieczarki i pomidory.

Ocena konkurencyjności głównych światowych eksporterów świeżych jabłek i warzyw przeprowadzona przez Instytut Ekonomiki Rolnictwa (LEI) w Hadze wskazuje, że już w okresie przedakcesyjnym polski eksport jabłek posiadał istotną przewagę komparatywną, bowiem indeks „RCA w sensie Balassy” był relatywnie wysoki i w okresie 1995-2005 wahał się od 1,3 do 3,6 (tab. 6.4).

Kształtował się więc na poziomie znacznie wyższym od jedności, co oznaczało, że posiadaliśmy dobrą pozycję konkurencyjną na międzynarodowym rynku jabłek. W światowym eksporcie jabłek zajmowaliśmy pod względem posiadanych przewag komparatywnych szóstą pozycję: za Nową Zelandią, Chile, Argentyną, Płd. Afryką i Włochami. Polski eksport jabłek charakteryzował się natomiast wyższą konkurencyjnością niż eksport francuski, holenderski, belgijski czy hiszpański. Dynamiczny wzrost eksportu polskich jabłek po akcesji pozwala sądzić, że utrzymaliśmy przewagi komparatywne w relacji do największych dotychczasowych światowych eksporterów. Szybki wzrost płac w pracochłonnej produkcji sadowniczej stanowi dosyć poważne wyzwanie dla zachowania tej

dobrej pozycji konkurencyjnej na międzynarodowych rynkach. Dlatego też na światowym rynku jabłek pojawiają się nowi eksporterzy – najczęściej z krajów należących do przestrzeni gospodarczej nazywanej umownie rynkami wschodzącymi, np. Chiny. Relatywnie bardzo niski poziom opłaty za pracę w tych krajach pozwala im na uzyskanie wysokiego poziomu konkurencyjności na międzynarodowych rynkach – na razie wyłącznie cenowej. Nieznaczne osłabianie dynamiki eksportu jabłek z Polski w okresie 2004-2008 nie wiązało się z silnym pogorszeniem atrakcyjności cenowej naszych jabłek, ale wynikało przede wszystkim z drastycznego spadku zbiorów w 2007 roku (aż o 50% w stosunku do 2006 roku).

Tabela 6.4. Indeks RCA³ dla najważniejszych eksporterów jabłek

Kraje	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Nowa Zelandia	44,7	35,1	34,3	33,8	46,4	41,3	27,5	32,5	30,4	35,4	33,8
Chile	22,2	23,5	20,6	29,3	36,6	30,3	37,3	34,8	33,5	37,1	30,9
Argentyna	12,1	9,6	9,0	8,6	9	6,6	13,2	18,1	13,5	10,4	14,3
Płd. Afryka	-	-	-	-	-	7,1	6,9	7,2	9,3	10,3	9,2
Włochy	3,1	3,0	2,9	2,8	3,0	3,1	2,9	3,6	3,6	3,1	4,1
Polska	3,3	1,3	1,8	1,6	1,4	2,0	1,4	2,2	2,3	3,3	3,6
Francja	3,2	3,9	3,9	3,4	3	3,7	3,6	3,8	3,4	2,9	3,1
Belgia	-	-	-	-	2,8	2,9	2,9	2,7	2,6	2,3	2,1
Holandia	2,5	2,6	1,6	1,7	2,1	1,7	1,7	1,8	1,9	2,3	2
Stany Zjednoczone	1,0	0,9	1,0	0,8	0,8	0,9	0,9	0,8	0,7	0,7	1,0
Hiszpania	0,4	0,6	0,5	0,6	0,4	0,4	0,6	0,6	0,4	0,6	0,6
Niemcy	0,1	0,1	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,3	0,3

Źródło: obliczenia LEI w oparciu o dane z UN Comtrade.

Przed akcesją Polski do UE nasza pozycja konkurencyjna w eksporcie świeżych warzyw mierzona indeksem RCA była znacznie słabsza niż jabłek, bowiem plasowaliśmy się pod tym względem na ósmym miejscu w Europie. Należy jednak zaznaczyć, że polski indeks RCA charakteryzował się wyraźną tendencją wzrostową w okresie 1996-2004. Średnioroczne tempo wzrostu przekraczało 13% i pod tym względem ustępowaliśmy tylko Niemcom (tab. 6.5). Świadczyło to o bardzo dynamicznej poprawie naszej pozycji konkurencyjnej na europejskim rynku eksporterów warzyw już w okresie przed akcesją.

³ *Revealed Comparative Advantage* – indeks, który pozwala ocenić przewagi konkurencyjne na podstawie relatywnego udziału danej grupy towarowej w eksporcie danego kraju do udziału tejże grupy towarowej w całym eksporcie pozostałych graczy na międzynarodowym rynku.

Tabela 6.5. Indeks RCA dla najważniejszych europejskich eksporterów świeżych warzyw

Kraje	1996-1998	1999-2001	2002-2004	Średnioroczne zmiany indeksu RCA (w proc.)
UE-15	1,49	1,37	1,45	-0,46
Belgia	1,01	0,92	0,96	-0,79
Francja	0,91	0,83	0,85	-0,99
Niemcy	0,07	0,12	0,20	17,75
Włochy	1,38	1,15	1,10	-3,77
Holandia	5,98	5,54	5,74	-0,66
Hiszpania	9,09	8,04	8,51	-1,09
Wielka Brytania	0,06	0,05	0,07	2,46
Polska	0,68	0,82	1,43	13,17

Źródło: obliczenia LEI w oparciu o dane z UN Comtrade.

Rynek owoców i warzyw pomimo, że był i jest obecnie jednym z najbardziej zliberalizowanych unijnych rynków rolnych to w jego organizacji stosowane były instrumenty interwencji rynkowej, jak np. subsydia eksportowe. Z unijnego wsparcia finansowego mogli korzystać unijni eksporterzy jabłek, pomidorów, mandarynek i brzoskwiń dostarczający te produkty na rynki państw trzecich. Głównym produktem eksportowanym z Polski z refundacją z budżetu UE były jabłka wywożone do państw WNP. Zainteresowanie eksporterów tym wsparciem wzrastało z roku na rok. I tak w 2005 roku udział subsydiowanego eksportu jabłek do krajów trzecich wyniósł 15%, a w 2007 roku już 29%. Agencja Rynku Rolnego (jako agencja płatnicza) w całym okresie obowiązywania refundacji eksportowych, tj. od maja 2004 r. do grudnia 2008 r. wypłaciła polskim przedsiębiorcom 21,4 mln zł subsydiów eksportowych. Środki te poprawiły pozycję konkurencyjną naszych eksporterów na rynkach krajów trzecich, co pozwoliło wyeksportować ponad 185 tys. ton owoców i warzyw. Były to głównie jabłka sprzedawane do Rosji, Ukrainy, Mołdawii oraz Białorusi. Subsydia eksportowe odegrały istotną rolę w podtrzymaniu dotychczasowej dynamiki wzrostowej polskiego eksportu jabłek.

W okresie 1999-2003 udział eksportu świeżych pieczarek w ich produkcji globalnej na rynek świeżych grzybów bardzo dynamicznie wzrósł z 5-10% na początku analizowanego okresu do ponad 60% w pierwszych latach po akcesji. Polscy eksporterzy w początkowym okresie zdobywania miejsca na unijnym rynku pieczarek posiadali wyraźną przewagę cenową zwłaszcza w relacji do wewnętrznych unijnych dostawców (sięgającą prawie 50%). W okresie 2004-2008

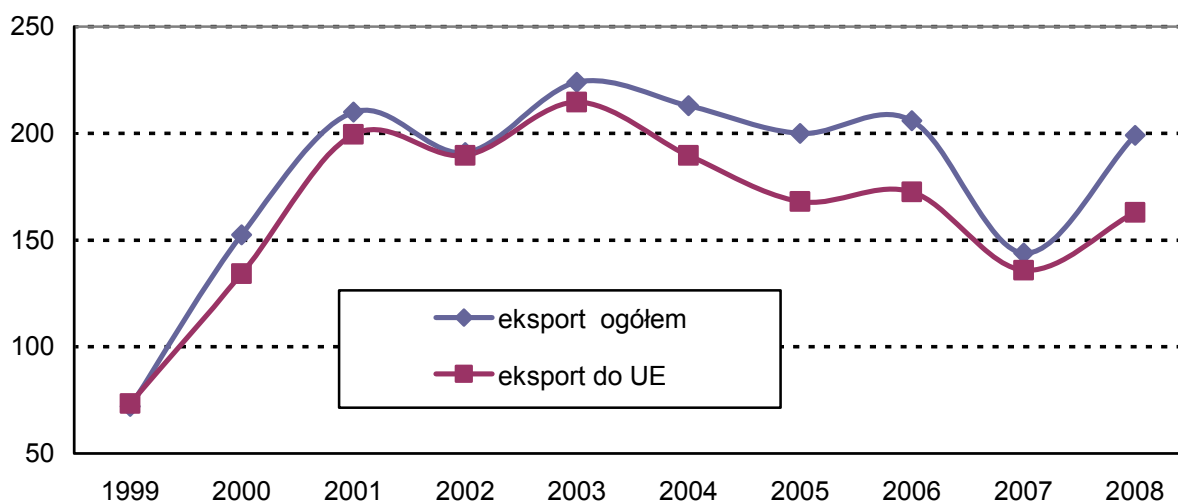
konkurencyjność cenowa polskich dostawców pieczarek zmniejszyła się dwukrotnie (tab. 6.3). Podobną zmianę układu relacji cen jak w przypadku pieczarek zaobserwowano u polskich dostawców pomidorów na rynek unijny. Relatywne zmniejszenie przewag cenowych polskich pomidorów na rynku Wspólnoty wiązało się ze zwiększeniem poziomu polskiego eksportu w kwietniu, maju i czerwcu, a nasza produkcja w tych miesiącach nie jest konkurencyjna cenowo.

6.4. Pozycja Polski na unijnym rynku produktów ogrodniczych

Największy jednak stymulujący wpływ na wzrost obrotów polskiego eksportu owoców, warzyw, pieczarek oraz ich przetworów miała integracja z UE, która z jednej strony umożliwiła polskim eksporterom dostęp do jednolitego rynku unijnego bez żadnych barier handlowych, a z drugiej wymogła na prawie całej sferze towarowych obrotów płodami ogrodniczymi i ich przetworami stosowanie przyjętych we Wspólnocie Europejskiej wymogów jakości handlowej.

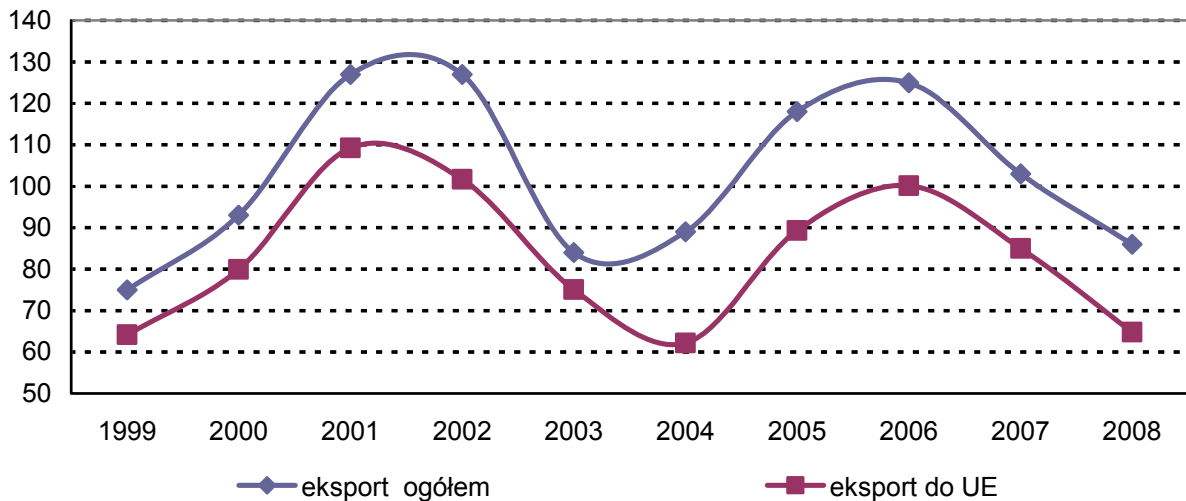
Obecnie zdecydowanie najważniejszym rynkiem zbytu dla polskich producentów-eksporterów jadalnych płodów ogrodniczych i ich przetworów jest przestrzeń gospodarcza Wspólnoty Europejskiej. W przypadku polskiego eksportu przetworów owocowych, takich jak: zagęszczony sok jabłkowy i mrożone truskawki, na rynki krajów trzecich (spoza UE-27) sprzedawaliśmy w analizowanych latach, z gospodarczego punktu widzenia, nieznaczne ilości tych produktów (rys. 6.5 i 6.6).

Rysunek 6.5. Eksport zagęszczonego soku jabłkowego z Polski (w tys. ton)



Źródło: opracowanie autora w oparciu o dane CIHZ, CAAC oraz COMEXT-EUROSTAT.

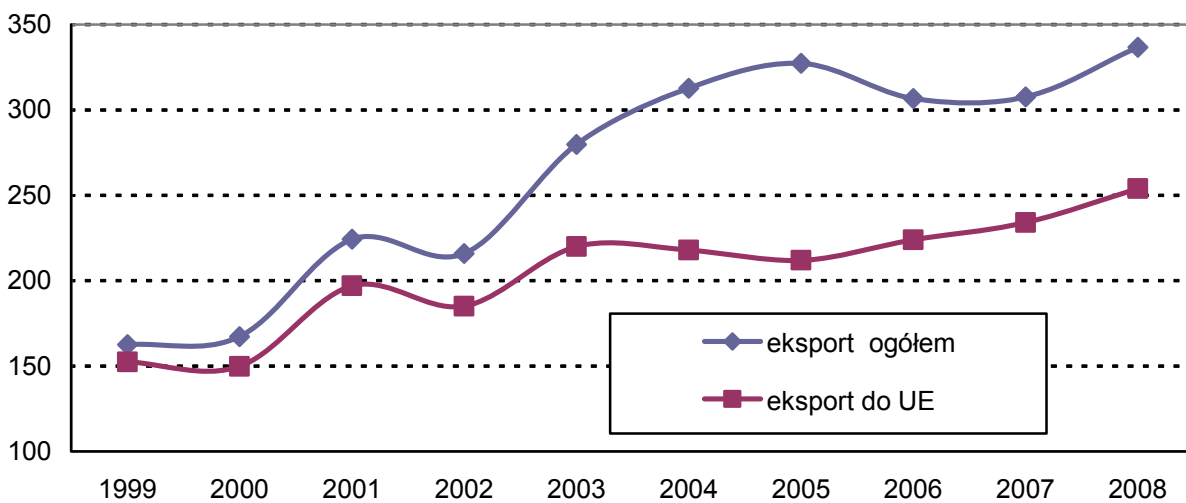
Rysunek 6.6. Eksport mrożonych truskawek z Polski (w tys. ton)



Źródło: opracowanie autora w oparciu o dane CIHZ, CAAC oraz COMEXT-EUROSTAT.

W przypadku mrożonych warzyw kraje spoza UE-27 miały relatywnie większe znaczenie, ze względu na coraz zamożniejszy i chłonny rynek rosyjski (rys. 6.7).

Rysunek 6.7. Eksport mrożonych warzyw z Polski (w tys. ton)^a

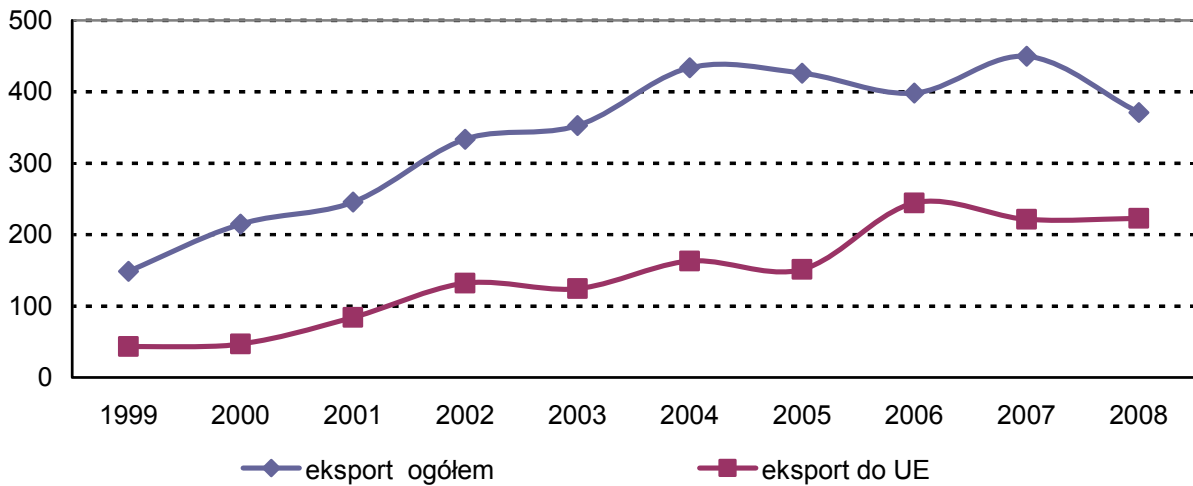


^a dane dotyczą całej linii taryfowej CN 0710

Źródło: opracowanie autora w oparciu o dane CIHZ, CAAC oraz COMEXT-EUROSTAT.

W ostatniej dekadzie bardzo dynamicznie zmieniała się struktura geograficzna eksportu polskich jabłek. W okresie przed akcesją głównym odbiorcą naszych jabłek były europejskie rynki wschodnie, gdzie lokowano w niektórych latach ponad 80% polskiego eksportu. Jednak po pełnej integracji gospodarczej ze Wspólnotą Europejską udział odbiorców spoza UE wyraźnie się zmniejszył i w ostatnich latach oscyluje wokół 40-50% (rys. 6.8).

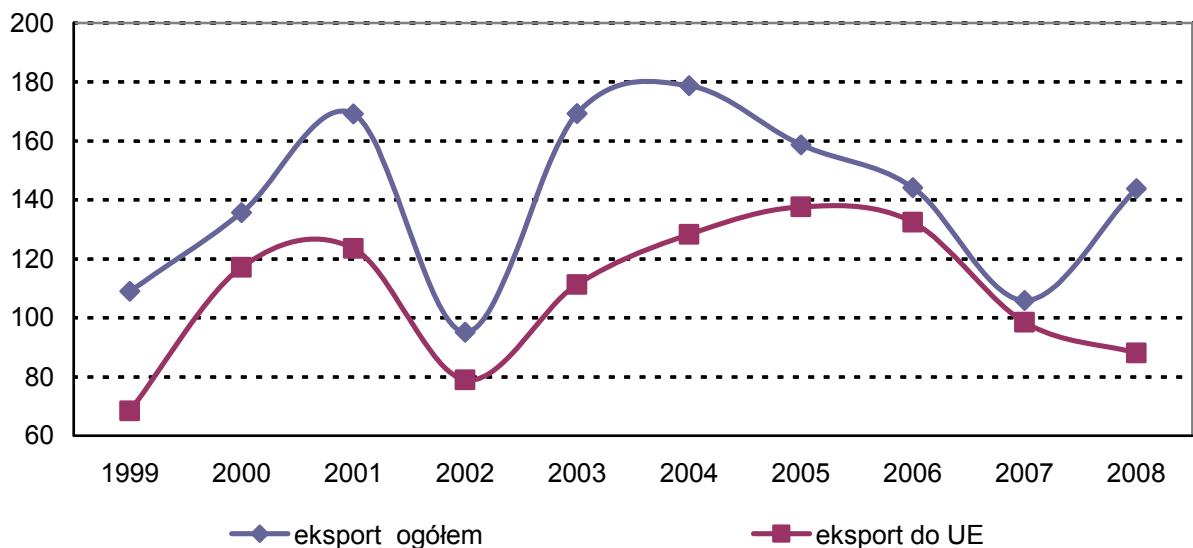
Rysunek 6.8. Eksport jabłek z Polski (w tys. ton)



Źródło: opracowanie autora w oparciu o dane CIHZ, CAAC oraz COMEXT-EUROSTAT.

W analizowanej dekadzie, pomimo że byliśmy od lat tradycyjnymi dostawcami cebuli na europejskie rynki wschodnie, udział naszych dostaw na te rynki był bardzo niestabilny. Wynikało to ze zmiennego charakteru popytu, który wzrastał zazwyczaj tylko w latach wyraźnego nieurodzaju cebuli w tym regionie (rys. 6.9).

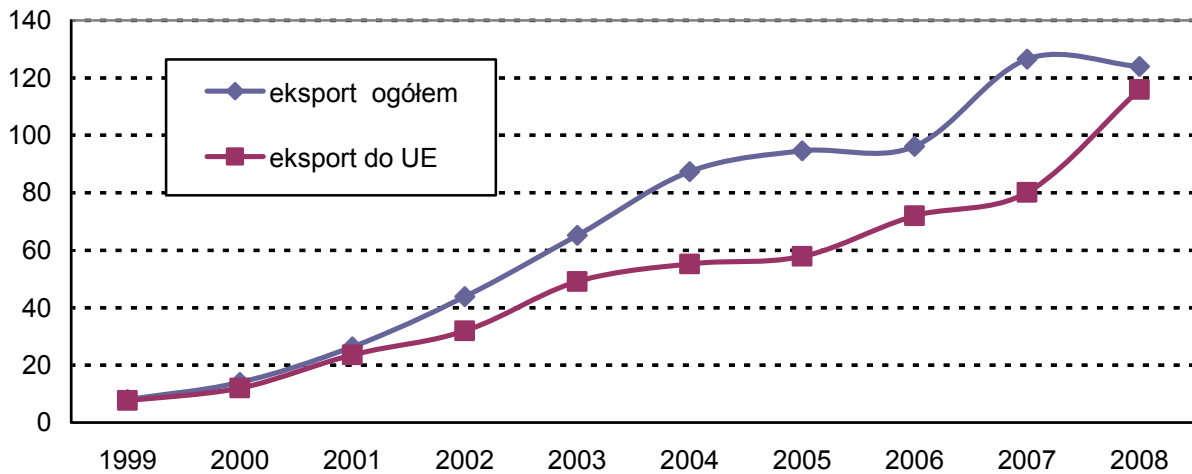
Rysunek 6.9. Eksport cebuli z Polski (w tys. ton)



Źródło: opracowanie autora w oparciu o dane CIHZ, CAAC oraz COMEXT-EUROSTAT.

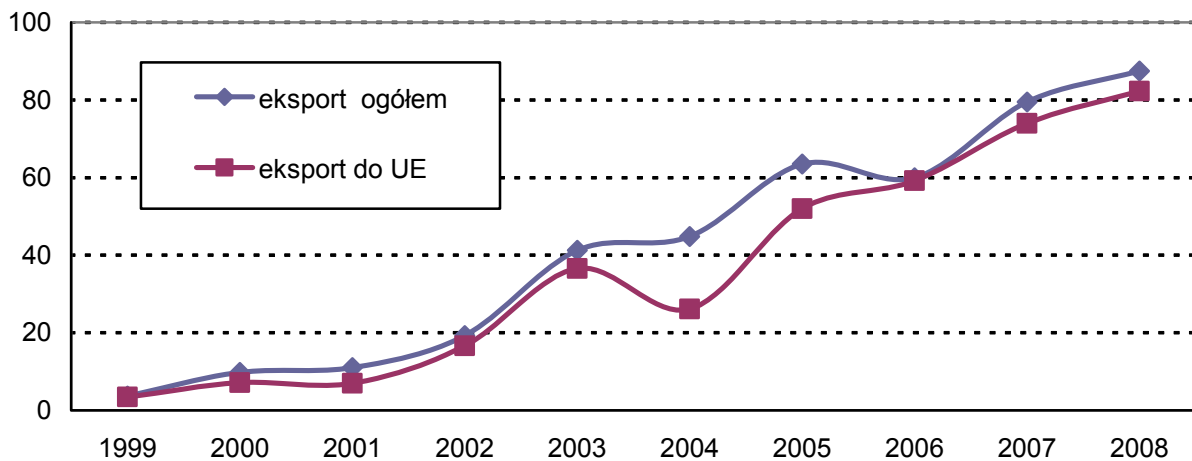
Rozszerzenie kierunków dostaw polskich pieczarek na rynki poza unijne (obszar Europy Środkowo-Wschodniej) przyczyniło się do utrzymania przez całą ostatnią dekadę, bardzo wysokiej dynamiki eksportu (rys. 6.10).

Rysunek 6.10. Eksport pieczarek z Polski (w tys. ton)



Źródło: opracowanie autora w oparciu o dane CIHZ, CAAC oraz COMEXT-EUROSTAT.

Rysunek 6.11. Eksport pomidorów z Polski (w tys. ton)



Źródło: opracowanie autora w oparciu o dane CIHZ, CAAC oraz COMEXT-EUROSTAT.

Wysoką dynamikę posiadał eksport polskich pomidorów. W okresie przed akcesją dostarczaliśmy je głównie na rynki unijne, zwłaszcza poprzez sieci handlowe supermarketów. W miarę rozwoju sieci handlowych w krajach Wschodniej Europy, automatycznie zwiększyły się rozmiary dostaw polskich pomidorów na te obszary, co wyraźnie obserwowano w latach 2004-2005 (rys. 6.11).

6.5. Ocena skuteczności działań w handlu produktami ogrodnictwami

Wspólna Polityka Rolna skutecznie chroni rynek owoców i warzyw przed napływem konkurencyjnych owoców i warzyw z państw trzecich, nakładając na nie wysokie cła importowe, i tak np. cło na świeże jabłka w okresie 16 września do 15 grudnia 2009 roku wynosi 7,2% minimum 0,36 euro/100 kg, a dla świeżych pomidorów 8,8% + 1,7 euro/100 kg.

Polscy producenci i przetwórcy owoców i warzyw chcąc utrzymać dotychczasową pozycję strategicznych dostawców jadalnych płodów ogrodniczych oraz przetworów i systematycznie ją umacniać zostali zmuszeni do ostrej konkurencji. Sprostanie zasadom wolnego rynku polegało głównie na dostosowaniu jakości krajowej produkcji do standardów obowiązujących we Wspólnocie, co wiązało się z zastosowaniem technologii produkcji gwarantujących wytwarzanie produktów rolno-spożywczych bezpiecznych dla konsumentów oraz środowiska. Proces ten umożliwiały fundusze przedakcesyjne, jak np. PHARE, SAPARD oraz wsparcie prowadzone w ramach funduszy strukturalnych (PROW).

Istotną rolę w logistyce handlu zagranicznego odgrywała i odgrywa wysoka koncentracja podaży, która prawie zawsze jest warunkiem koniecznym do prowadzenia obrotów handlowych z dużymi sieciami supermarketów. Bez wsparcia finansowego organizacji producentów uczestniczących w łańcuchu podażowym zapewniających przygotowanie partii towarów odpowiednich rozmiarów, jednolitych pod względem jakości i rozmiarów, nie byłby możliwy np. tak dynamiczny wzrost eksportu polskich pomidorów spod osłon, pieczarek czy jabłek deserowych na rynki UE-15.

Poważnym obciążeniem dla proeksportowej branży przemysłu owocowo-warzywnego są problemy zmienności cen płaconych producentom za surowce dostarczane do przetwórstwa, plonów i w rezultacie dochodów gospodarstw ogrodniczych. W jednakowym nasileniu występują one zarówno w produkcji owoców, jak i warzyw dla przetwórstwa. Mają podobny charakter wynikający ze zmienności warunków pogodowych, na które nakładają się wahania koniunktury na rynkach międzynarodowych. Jednak relacje między producentami owoców, a zakładami przetwórczymi (zwłaszcza w okresach dekoniunktury na międzynarodowych rynkach) stają się polami wyraźnych konfliktów o charakterze społeczno-gospodarczym. Wydaje się, że w pewnej mierze jest to związane z bardzo wyrazistym sposobem eksponowania problemów gospodarczych producentów przez silne związkowe organizacje sadowników.

Polscy przedsiębiorcy – eksporterzy wobec niewielkich bądź czasami tylko iluzorycznych przewag cenowych w przypadku np. dostaw zagęszczonego soku jabłkowego (ZSJ) czy mrożonych truskawek na jednolity rynek oraz wyrównywania się cen pomidorów, pieczarek, a także jabłek powinni poszukiwać innych przewag konkurencyjnych na rynkach międzynarodowych, również wśród wewnętrznych źródeł konkurencyjności. Do działań poprawiających konkurencyjność można zaliczyć szeroko rozumiany rozwój przedsiębiorczości oraz sprzedaż produktów o cechach jakościowych produktu gwarantujących ich unikalność. Do tej sfery poczynań można chociażby zaliczyć kampanie promocyjne, eksport owoców, warzyw i ich przetworów wytwarzanych metodami ekologicz-

nymi czy sprzedaż wstępnie przetworzonych świeżych płodów ogrodnich – gotowych do bezpośredniego spożycia.

Duży wpływ, a niekiedy nawet decydujący na wahania w obrotach handlu zagranicznego owocami, warzywami i ich przetworami posiadają zarówno zmiany kursów walutowych, czynniki pogodowe, jak i trudno mierzalne czynniki natury politycznej. Stąd analiza związków między stosowanymi instrumentami w handlu rolnym i jego uwarunkowaniami o charakterze rynkowym, a zmianami rozmiarów eksportu żywnościowych produktów ogrodnictwa nastęca wiele trudności. Ze względu na wieloczynnikowość oraz pewną ułomność zastosowanych metod, przeprowadzona analiza nie mogła siłą rzeczy dostarczyć pełnej satysfakcji autorom.

Poziom polskiego eksportu świeżych owoców i warzyw w relacji do rozmiarów krajowej produkcji wydaje się relatywnie niski, gdyż wywóz świeżych jadalnych płodów ogrodnich nie przekraczał w ostatnich latach 15-20% produkcji. W krajach starej UE-15 wskaźnik ten jest wyższy, np. w Holandii zbliża się on 80%. Znacznie wyższym, bo prawie 40% wskaźnikiem orientacji proeksportowej poszczycić się może polska gospodarka ogrodnicza, jeżeli w eksporcie uwzględnimy przetwory wytwarzane z jadalnych płodów ogrodnich.

W relacji do innych ważnych graczy na międzynarodowych rynkach jadalnych płodów ogrodnich i ich przetworów polscy przedsiębiorcy – eksporterzy już w okresie przedakcesyjnym posiadali względnie wysoką pozycję konkurencyjną zważywszy na krótki okres doświadczeń prowadzenia obrotów handlowych w warunkach w pełni otwartej gospodarki rynkowej. Podstawy do tego stworzyła sprawna realizacja traktatu stowarzyszeniowego ze Wspólnotą i równoległe wprowadzanie w życie umów o wolnym handlu z krajami europejskimi spoza Unii Europejskiej.

Należy mieć świadomość, że wysoki poziom konkurencyjności na rynkach międzynarodowych wiąże się nie tylko z wysoką dynamiką eksportu i przewagami cenowymi. Obecnie coraz większą rolę zaczynają odgrywać optymalne technologie (w aspekcie ekonomicznym, jak i środowiskowym) produkcji płodów ogrodnich i ich przetworów zapewniające wysoką produktywność pracy. Dlatego tak niezmiernie ważne są innowacje wprowadzane zarówno w sferze produkcji, jak i obrotu np. stosowanie nowych odmian czy kreowania popytu. Istotnymi czynnikami sprzyjającymi zajmowaniu dobrej pozycji konkurencyjnej jest odpowiednio wysoki stopień rozwoju infrastruktury komunikacyjnej i informacyjnej, co umożliwia osiąganie dużej sprawności przez firmy logistyczne pracujące na rzecz eksportu. Również istotną rolę odgrywają długoletnie tradycje w obrotach handlowych płodami ogrodnich z zagranicą; kraje posiadające je cieszą się z reguły relatywnie wysoką pozycją konkurencyjną na międzynarodowych rynkach.

7. Ocena wpływu Wspólnej Polityki Rolnej na podstawowe rynki rolne w Polsce

dr inż. Robert Mroczek

7.1. Wstęp

Geneza Wspólnej Polityki Rolnej sięga Traktatu o utworzeniu EWG¹, podpisanego w Rzymie 25 marca 1957 r. Do jej rzeczywistego ujednoczenia doszło dopiero z początkiem 1969 roku. Był to więc proces trwający wiele lat poprzez organizację poszczególnych rynków rolnych i stwarzanie systemu gwarancji utrzymania dochodów rolników na odpowiednim poziomie. W następnych dekadach polityka ta była i jest nadal poddawana ciągłej ewolucji.

Do istotnych zmian we Wspólnej Polityce Rolnej doszło na początku lat dziewięćdziesiątych ubiegłego wieku. W dniu 31 stycznia 1991 r. Komisja Europejska zatwierdziła główne kierunki fundamentalnej reformy Wspólnej Polityki Rolnej, przedstawionej przez Komisarza Rolnego – Raya Mac Sharry'ego. Podczas składania owych propozycji wychodzono z założenia, że WPR była tworzona w czasie, kiedy Europa odczuwała deficyt żywności². Do rozwiązania było kilka istotnych problemów, w tym m.in.:

- 1) powiększanie się nadwyżki produktów żywnościowych pomimo istniejących instrumentów kontrolnych, a w związku z tym zwiększanie się zapasów (co oczywiście przysparzało dodatkowych kosztów) oraz eksportu na pozostający w stagnacji światowy rynek;
- 2) niemożność osiągnięcia przez politykę rolną podwyższania dochodów gospodarstw rolnych, mimo zwiększających się wydatków i postępującego zmniejszania się rolniczej populacji;
- 3) narastanie problemów ochrony środowiska z rolnictwem typu intensywnego, będącego następstwem powiązania różnych form pomocy z poziomem produkcji;
- 4) wzrost kosztów budżetowych.

Podstawowy problem stanowiło to, że pomoc finansowa była w istotnym stopniu proporcjonalna do rozmiarów produkcji. Siłą rzeczy stawała się ona bodźcem i zachętą do dalszego zwiększania produkcji w sposób intensywny. Realizowana w latach 1993-1996 reforma Wspólnej Polityki Rolnej zakładała

¹ EWG – Europejska Wspólnota Gospodarcza,

² A. Jurewicz, B. Kozłowska, E. Tomkiewicz, *Wspólna Polityka Rolna. Zagadnienia Prawne*, Warszawa 2007, s. 65.

spadek cen gwarantowanych na produkty rolne (15-33%), rekompensowany systemem bezpośrednich świadczeń finansowych dla rolników (tzw. dopłaty bezpośrednie) według kryterium powierzchni wyłączonych z produkcji gruntów ornych. Reforma zakładała zerwanie bezpośredniego związku pomiędzy wielkością produkcji rolnej a wysokością wsparcia finansowego rolników poprzez ceny produktów, a więc oddzielenie wsparcia dochodów rolniczych poprzez rynki rolne. Udało się to zrealizować tylko w części, przyjęto zasadę: pomoc na 1 hektar, a nie na 1 tonę³. Zmiany te doprowadziły m.in. do mniejszych nadwyżek produktów rolniczych i ograniczenia kosztów ich zagospodarowania.

Efekty reformy Wspólnej Polityki Rolnej nakreślone przez Raya Mac Sharry'ego, oparte w dużej mierze na kompromisie państw członkowskich Wspólnoty okazały się niewystarczające. Za ich dalszą kontynuacją i pogłębieniem opowiedziała się Komisja Europejska na szczycie berlińskim w 1999 roku. Przyjęte przez KE propozycje reform WPR zawarte w Agendzie 2000 miały zdynamizować procesy urynkwienia rolnictwa, poprawić jego konkurencyjność oraz sprzyjać strukturalnemu i ekologicznemu rozwojowi obszarów wiejskich. Ponadto dużą rolę przywiązywano do ochrony środowiska i wielofunkcyjnego rozwoju obszarów wiejskich oraz różnicowania działalności gospodarczej. Zmiany te nawiązywały do postanowień kolejnej rundy negocjacji Światowej Organizacji Handlu (WTO) powołanej w 1995 roku w miejsce GATT.

Zasadnicze decyzje w kwestii zmian w systemie dopłat bezpośrednich o charakterze wielopłaszczyznowym podjęte zostały przez Radę Europejską w czerwcu 2003 roku na szczycie luksemburskim. Określone zostały tam wspólne zasady wspierania bezpośredniego w ramach Wspólnej Polityki Rolnej oraz ustanawiające określone systemy wsparcia dla rolników.

Uwarunkowania wewnętrzne, a przede wszystkim zewnętrzne wymuszały i wymuszają ciągłą ewolucję Wspólnej Polityki Rolnej. Obecnie toczą się rozmowy na temat jej kolejnych zmian po 2013 roku. Zakończony w listopadzie 2008 roku przegląd WPR, zwany *health check*, dokonał oceny skutków oraz funkcjonowania reformy WPR przeprowadzonej w 2003 roku oraz wskazał kierunki jej dalszych zmian. Z uwagi na rozbieżne interesy członków Wspólnoty wydaje się, że kolejne zmiany w WPR po 2013 roku będą wynikiem kompromisu, a nie rewolucyjnych zmian. O niektórych zmianach, które są obecnie wprowadzane na poszczególnych rynkach rolnych, będzie mowa w dalszej części rozdziału.

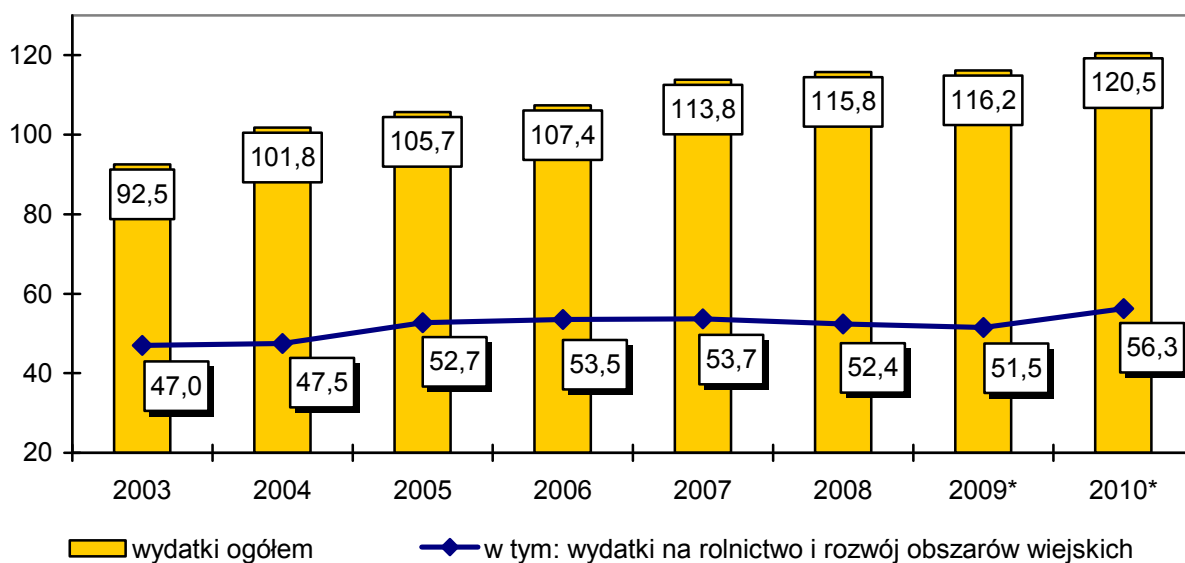
Kluczowe dla funkcjonowania i zapewnienia konkurencyjności unijnego rolnictwa jest jego wsparcie finansowe z budżetu UE – przede wszystkim w po-

³ A. Jurewicz, B. Kozłowska, E. Tomkiewicz, *Wspólna Polityka Rolna...*, op. cit., s. 68.

staci dopłat bezpośrednich. Według L. Goraja w 2006 roku rolnicy 11 krajów Wspólnoty nie byli w stanie wygenerować dochodu bez dopłat bezpośrednich. Innymi słowy koszty produkcji przewyższały przychody ze sprzedaży produktów rolnych. Do krajów takich należały m.in.; Szwecja, Czechy, Dania, Węgry, Wielka Brytania. W Słowacji nawet dopłaty bezpośrednie nie były w stanie przysporzyć rolnikom dochodów⁴.

W ostatnich latach wydatki na rolnictwo i rozwój obszarów wiejskich w Unii Europejskiej pozostają na względnie stabilnym poziomie, tj. ok. 52 mld euro rocznie. Niemniej jednak maleje ich udział w wydatkach budżetowych Wspólnoty, w 2003 roku było to 50,8%, a w 2008 roku 45,3%, tj. o 5,5 p.p. mniej. W tym czasie wydatki ogółem z unijnego budżetu zwiększyły się z 92,5 mld euro do 115,8 mld euro, tj. o 1/4 (rys. 7.1), a Wspólnota Europejska powiększyła się o 12 nowych państw członkowskich.

Rysunek 7.1. Wydatki budżetowe Unii Europejskiej (w mld euro)



* na podstawie projektu budżetu UE na lata 2009 i 2010

Źródło: *Budżet UE strona internetowa www.eur-lex.europa.eu.*

Wejście Polski do Unii Europejskiej przyniosło wiele zmian w funkcjonowaniu polskiego rynku rolno-spożywczego. Możemy do nich zaliczyć przede wszystkim objęcie polskiego rolnictwa Wspólną Polityką Rolną oraz zniesienie różnego rodzaju ograniczeń w handlu produktami rolno-spożywczymi w obrębie

⁴ L. Goraj, *Wpływ Wspólnej Polityki Rolnej na dochody polskich gospodarstw rolnych*, referat wygłoszony na konferencji pt. „Polska wizja Wspólnej Polityki Rolnej po 2013 roku”, SGGW, Warszawa, 26.01.2009 r.

krajów Wspólnoty. Przed polskimi produktami otworzył się blisko 500 milionowy rynek konsumentów. Jednocześnie na rynku polskim wzrosła zagraniczna konkurencja firm przetwórstwa rolno-spożywczego, także takich o zasięgu globalnym.

Wstępując do UE w maju 2004 roku polscy rolnicy nie otrzymali dopłat bezpośrednich w takiej samej wysokości, jakie obowiązywały w krajach „starej” Unii (UE-15), a dochodzenie do ich pełnej wysokości ma nastąpić dopiero w 2012 roku. Możemy natomiast sprzedawać swoje produkty na poszerzonym rynku unijnym bez żadnych ograniczeń, o ile spełniają one określone normy jakościowe. W stosunku do krajów trzecich stosowana jest jednolita polityka i Wspólnotowa Taryfa Celna.

7.2. Wyniki ekonomiczne polskiego rolnictwa po akcesji do UE

Po wejściu Polski do UE globalna produkcja sektora rolnego w cenach stałych wzrosła przeciętnie o niespełna 4% i wyniosła 59,3 mld zł. Przeciętne odchylenie produkcji globalnej od średniej w latach 2004-2008 wynosiło $\pm 2,4\%$ i było o 0,3 p.p. niższe niż w latach 1999-2003 (tab. 7.1).

Tabela 7.1. Produkcja globalna sektora rolnego w cenach stałych z 2003 roku (w mld zł)

Rok	Produkcja globalna	Odchylenie od średniej pięcioletniej
1999	60,5	+3,3
2000	57,4	+0,2
2001	54,2	-3,0
2002	57,4	+0,2
2003	56,3	-0,9
2004	60,5	+1,2
2005	57,9	-1,4
2006	57,2	-2,1
2007	60,7	+1,4
2008	60,2	+0,9
Średnia 1999-2003	57,2	$\pm 1,5$
2004-2008	59,3	$\pm 1,4$
Średnia 1999-2003 (w proc.)	×	$\pm 2,7$
2004-2008	×	$\pm 2,4$

Źródło: obliczenia własne na podstawie Roczników Statystycznych GUS za lata 1999-2009.

Rolnictwo polskie stało się beneficjentem wejścia Polski do UE⁵. Średni poziom dochodów rolników w latach 2004-2008 był ponad 2-krotnie wyższy niż w latach 1999-2003. Wprawdzie w 2008 roku produkcja sektora rolnego w cenach bazowych wyniosła 76,5 mld zł i była wyższa o 1,1 mld zł niż w 2007 roku, to jednak większe o 4 mld zł zużycie pośrednie, spowodowało, że dochody rolników wyniosły ok. 23 mld zł i były niższe o 17%, tj. o 4,7 mld zł w porównaniu z rokiem 2007 (tab. 7.2). Ze wstępnych danych Rachunków Ekonomicznych Rolnictwa (RER) za 2008 rok wynika także, że uzyskane przez producentów rolnych dopłaty do produktów i produkcji rolniczej były niższe o ok. 0,5 mld zł, pomimo podniesienia poziomu dopłat bezpośrednich w kolejnym roku członkostwa Polski w UE (tab. 7.3). Niższa wysokość dopłat do produktów i produkcji rolniczej wynikała przede wszystkim z niskiego kursu euro, na podstawie którego przeliczane były stawki płatności bezpośrednich⁶ oraz niewykorzystanych wszystkich programów rolno-środowiskowych związanych z dodatkowymi płatnościami. W latach 2004-2008 wyższa o 4,2 p.p. była średnioroczna zmienność dochodów rolniczych niż w latach 1999-2003 (tab. 7.2).

Tabela 7.2. Dochód przedsiębiorcy rolnego (w mld zł)

Rok	Poziom dochodu	Odchylenie od średniej pięcioletniej
1999	8,1	-1,0
2000	9,1	0,0
2001	11,3	+2,2
2002	9,0	-0,1
2003	8,2	-0,9
2004	20,2	-1,4
2005	17,8	-3,8
2006	19,7	-1,9
2007	27,5	+5,9
2008 ^a	22,8	+1,2
Średnia 1999-2003	9,1	±0,8
2004-2008 ^a	21,6	±2,8
Średnia 1999-2003 (w proc.)	×	±8,8
2004-2008 ^a	×	±13,0

^a dane nieostateczne

Źródło: obliczenia własne na podstawie rachunków ekonomicznych dla rolnictwa za lata 1999-2008.

⁵ Beneficjentem wejścia Polski do UE jest cała nasza gospodarka, gdyż w latach 2006-2008 otrzymała odpowiednio: 3,0; 5,1 oraz 4,4 miliarda euro netto.

⁶ Zgodnie z prawem był to kurs z 30 września 2008 r., opublikowany przez Europejski Bank Centralny w Dzienniku Urzędowym i wynosił on 3,3967 zł.

Dopłaty bezpośrednie do produktów i produkcji rolniczej są istotnym elementem wspierającym dochody rolników. Od chwili ich przyznania (tj. od 2004 roku), stanowiły one od 39,6 do 48,2% dochodów rolniczych i to one przede wszystkim podniosły dochody rolników w porównaniu z latami sprzed akcesji (tab. 7.2 i 7.3). Ceny skupu większości produktów rolnych po względnej ich stabilizacji w latach 2004-2006, w następnych latach (2007-2009) wykazywały duże wahania, np. zboża, mleko i jego produkty.

Tabela 7.3. Poziom dopłat do produktów i produkcji rolniczej (w mln zł)

Rok	Wysokość dopłat	Odchylenie od średniej pięcioletniej
1999	758	-80,4
2000	860	+21,6
2001	843	+4,6
2002	929	+90,6
2003	802	-36,4
2004	7 993	-1 675,0
2005	8 393	-1 275,0
2006	9 354	-314,0
2007	11 532	+1 864,0
2008 ^a	11 068	+1 400,0
Średnia 1999-2003	838,4	±46,7
2004-2008 ^a	9 668,0	±1 305,6
Średnia 1999-2003 (w proc.)	×	±5,6
2004-2008 ^a	×	±13,5

^a dane nieostateczne

Źródło: obliczenia własne na podstawie rachunków ekonomicznych dla rolnictwa za lata 1999-2008.

Zróznicowanie sektora rolnego sprawia, że dochody producentów rolnych różnią się istotnie między sobą nie tylko względem poszczególnych kierunków produkcji, ale także w obrębie tej samej działalności, co wynika m.in. ze skali produkcji, stosowanych technologii, struktury i wysokości ponoszonych kosztów itp.

Konkluzje

1. W latach 2004-2008 przeciętna produkcja globalna sektora rolnego (w cenach stałych) wyniosła 59,3 mld zł i była o niespełna 4% wyższa niż w latach 1999-2003, przy podobnej zmienności produkcji.
2. Przeciętny poziom dochodu rolniczego po 2004 roku wyniósł 21,6 mld zł i był ponad 2-krotnie wyższy niż w latach 1999-2003. W latach 2004-2008 zmienność dochodu rolniczego wynosiła ±13,0% i była o 3,8 p.p. wyższa niż w la-

tach 1999-2003. Rolnicy stali się beneficjentami akcesji Polski do UE i objęcia polskiego rolnictwa Wspólną Polityką Rolną.

- Głównym czynnikiem (elementem) wzrostu dochodów rolniczych po 2004 roku były dopłaty obszarowe. Poziom dopłat do produktów i produkcji rolniczej wzrósł z niespełna 1 mld zł w latach 1999-2003 do blisko 10 mld zł w latach 2004-2008. W 2008 roku blisko połowę dochodów rolników stanowiły dopłaty do produktów i produkcji rolniczej.

7.3. Rynek zbóż

W strukturze zagospodarowania użytków rolnych w Polsce dominują zasiewy zbóż. Powierzchnia uprawy zbóż po 2004 roku waha się od 8,3 do 8,6 mln ha, co stanowiło nieco ponad 50% powierzchni użytków rolnych kraju. Przeciętna produkcja zbóż w latach 2004-2008 wynosiła 26,6 mln ton i była o 1,5 mln ton wyższa niż w latach 1999-2003. Nie zmieniła się natomiast jej zmienność, która wynosiła ok. 7,2% (tab. 7.4).

Tabela 7.4. Produkcja zbóż (w mln ton)

Rok	Produkcja	Odchylenie od średniej pięcioletniej
1999	25,7	+0,6
2000	22,3	-2,8
2001	27,0	+1,9
2002	26,9	+1,8
2003	23,4	-1,7
2004	29,6	+3,0
2005	26,9	+0,3
2006	21,7	-4,9
2007	27,0	+0,4
2008	27,7	+1,1
Średnia 1999-2003	25,1	±1,8
2004-2008	26,6	±1,9
Średnia 1999-2003 (w proc.)	×	±7,1
2004-2008	×	±7,3

Źródło: Roczniki Statystyczne GUS z lat 1999-2009 i obliczenia własne.

Według przedwynikowych szacunków GUS zbiory zbóż w Polsce (łącznie z kukurydzą) w 2009 roku wyniosą 29,7 mln ton i będą o 7,2% wyższe niż w roku ubiegłym. Międzynarodowa Rada Zbożowa szacuje światowe zbiory pszenicy na 662 mln ton. Łącznie z zapasami podaż pszenicy na świecie wyniesie 687 mln ton,

a spożycie ok. 642 mln ton⁷. Światowe zbiory zbóż w sezonie 2009/10 wyniosą ok. 1745 mln ton (bez ryżu).

Po przystąpieniu Polski do UE skala interwencji na krajowym rynku zbóż jest zdecydowanie mniejsza, niż była w latach wcześniejszych, a dominującą formą interwencji są zakupy bezpośrednie (tab. 7.5). Skup interwencyjny prowadzony jest w określonym terminie (od listopada do końca maja) i gdy cena rynkowa pszenicy, jęczmienia i kukurydzy jest niższa przez pewien okres od ceny interwencyjnej (101,31 euro/tonę). Przed 2004 rokiem tylko część producentów zbóż mogła uczestniczyć w skupie interwencyjnym bądź w systemie dopłat za składowane w magazynach zboże i uzyskiwać wyższe ceny za ziarno niż ceny rynkowe. W latach 2002-2003 dodatkowo uruchomiono tzw. skup zboża z dopłatami do przechowywania⁸. Byli to więksi producenci, którzy mogli zaofiarować duże partie zbóż lub dysponowali odpowiednimi pomieszczeniami do składowania ziarna (tab. 7.6).

Tabela 7.5. Produkcja, skup i zakres interwencji ARR na rynku zbóż w latach 2000-2009 (w tys. ton)

Rok	Zbiory zbóż ogółem	Skup	Skala interwencji ^a		
			ogółem	w tym:	
				zakupy bezpośrednie	skup z dopłatami
2000	22 341	7 090	3 487	-	3 487
2001	26 960	6 934	4 038	940	3 098
2002	26 877	7 940	4 910	300	4 224 + 386 ^b
2003	23 391	7 599	4 867	238	4 317 + 312 ^b
2004	29 635	6 987	76	76	-
2005	26 846	7 867	1 185 ^c	1 185	-
2006	21 714	7 125	485 ^d	485	-
2007	27 040	6 629	-	-	-
2008	27 700	6 530	.	-	-
2009	29 700 ^e	.	81 ^f	81	-

^a w latach 2000-2003 obejmowała pszenicę i żyto, a od 2004 roku – pszenicę, jęczmień i kukurydzę; ^b dopłaty do przechowywania; ^c z tego 959 tys. ton zboża pochodziło ze zbiorów 2004 roku ^d zakupy zbóż ze zbiorów 2005 roku, ^e przedwinykowy szacunek GUS, ^f zakupy jęczmienia i pszenicy zrealizowane w I połowie 2009 roku ze zbiorów 2008 roku.

Źródło: S. Stańko, *Agencja Rynku Rolnego – zakres i formy działań w latach 1991-2004*, [w:] *Agencja Rynku Rolnego 1990-2005*, Wyd. ARR, Warszawa 2005, s. 34; *Rynek zbóż. Stan i perspektywy*, nr 32, 35, „*Analizy Rynkowe*” 2007, 2008; *Roczniki Statystyczne GUS z lat 2004-2008*; *Skup i ceny produktów rolnych w 2008 r.*, GUS, Warszawa 2009, tab. 14, s. 28; *Sprawozdania z działalności Agencji Rynku Rolnego z lat 2004-2008*.

⁷ www.portalspozywczy.pl/zboza-oleiste/wiadomosci/20946.html z dnia 07.09.2009 r.

⁸ W 2002 roku system ten dotyczył dopłat do przechowywania pszenicy i żyta dla jej producentów, a w 2003 roku adresowany był tylko do producentów pszenicy.

Tabela 7.6. Działania interwencyjne ARR na rynku zbóż w latach 2000-2003

Rok	Skup interwencyjny		Dopłaty do cen skupu		Produkcja w tys. ton
	w tys. ton	w mln zł	w tys. ton	w mln zł	
pszenicy					
2000	-	-	3 221,0	287,5 ^a	8 503
2001	859,4	81,6 ^b	2 662,5	266,8	9 283
2002 ^d	269,5	31,0 ^c	3 722,4	475,5	9 304
2003 ^e	218,8	25,2 ^c	3 987,2	507,0	7 858
żyta					
2000	-	-	266,0	287,5 ^a	4 003
2001	81,1	5,5 ^b	432,7	29,7	4 864
2002 ^d	29,3	2,3 ^c	502,7	41,7	3 831
2003 ^e	18,7	1,1 ^c	567,5	44,0	3 172

^a kwota ta obejmuje łącznie zakupy żyta oraz pszenicy, która stanowiła 92% zakupionego zboża; ^b wartość ta obliczona została jako iloczyn zakupionej pszenicy (żyta) i średniej stawki dopłat interwencyjnych w miesiącach lipiec/sierpień i wrzesień (dla pszenicy było to 95 zł/t i dla żyta 67,5 zł/t); ^c wartość ta obliczona została jako iloczyn zakupionej pszenicy (żyta) i średniej stawki dopłat interwencyjnych w miesiącach lipiec/sierpień i wrzesień (dla pszenicy było to 115 zł/t i dla żyta 77,5 zł/t); ^d w 2002 roku w systemie dopłat do przechowywania pszenicy i żyta objęto tym systemem ok. 345 tys. ton pszenicy i ok. 41 tys. ton żyta, ^e w 2003 roku w systemie dopłat do przechowywania pszenicy i żyta objęto tym systemem 312,8 tys. ton pszenicy
Źródło: obliczenia własne na podstawie rocznych sprawozdań ARR z lat 2000-2003.

Pod koniec 2008 roku, po rocznym przeglądzie Wspólnej Polityki Rolnej (tzw. *health check*), Komisja Europejska podjęła decyzję o zmianach regulacji unijnego rynku zbóż. Począwszy od sezonu 2009/10 zaniechany zostanie skup interwencyjny kukurydzy i pszenicy durum, a od sezonu 2010/11 również jęczmienia i sorga (zerowe limity). Skup interwencyjny dotyczył będzie tylko pszenicy zwykłej z limitem ustalonym na poziomie 3 mln ton dla całej Wspólnoty. W ramach limitu obowiązywała będzie cena interwencyjna 101,31 euro/t. Po jego przekroczeniu zakupy odbywać się będą z zastosowaniem procedury przetargowej, po cenie nie wyższej niż 101,31 euro/t. Zniesiony będzie dodatek do ceny interwencyjnej (dotychczas wynosił on 0,46 euro/t za każdy miesiąc w okresie interwencji). Skup interwencyjny realizowany będzie nadal od 1 listopada do 31 maja we wszystkich państwach członkowskich.

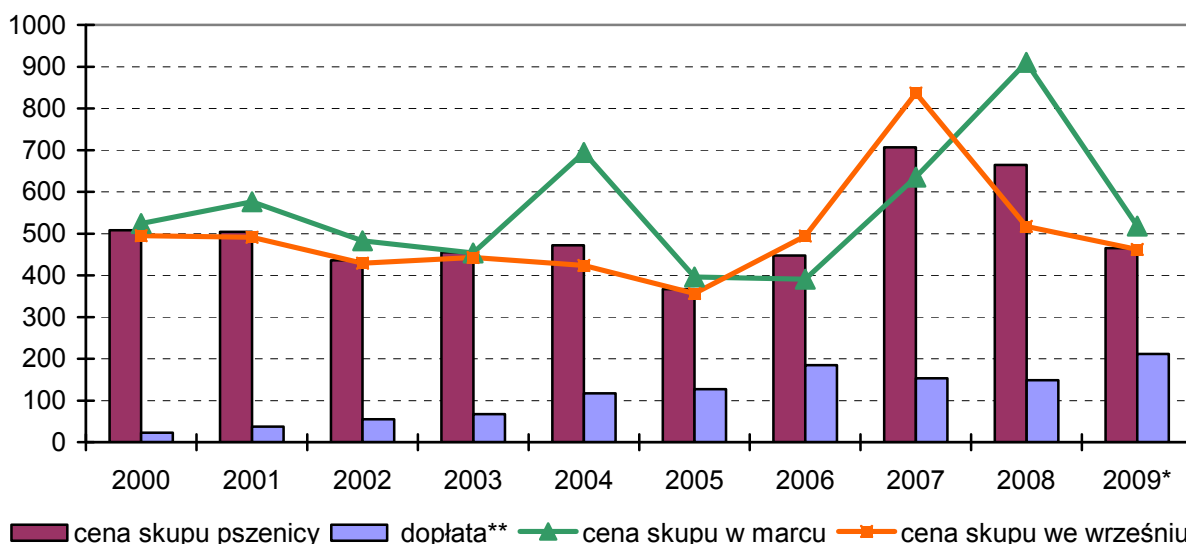
Utrzymane zostały wcześniejsze mechanizmy interwencji na rynku zbóż w postaci:

- bezpośredniego wsparcia dochodów producentów zbóż (dopłat bezpośrednich w systemie uproszczonym),

- systemu handlu zagranicznego (systemu licencji eksportowych i importowych, refundacji eksportowych, systemu cel importowych oraz kontyngentów preferencyjnych).

Obecnie stosowany system dopłat bezpośrednich wspiera dochody wszystkich producentów zbóż, niezależnie od powierzchni zasiewów. Jest to jedna z zasadniczych różnic, jaka wynika z przyjętych przez nasz kraj regulacji Wspólnej Polityki Rolnej. Przesunięcie terminu rozpoczęcia skupu interwencyjnego na listopad w mniejszym stopniu zniekształca ceny rynkowe zbóż i daje ich większą przejrzystość. Obecny poziom cen na rynku zbóż sugeruje, iż w sezonie 2009/10 najszybciej z systemu interwencji skorzystają producenci jęczmienia, gdyż jego cena może utrzymać się w najbliższych miesiącach poniżej 400 zł/tonę, przy kursie euro nieco ponad 4 zł.

Rysunek 7.2. Ceny skupu pszenicy w Polsce (w zł/tonę)



* szacunek autora przeciętnej wysokości ceny skupu pszenicy,

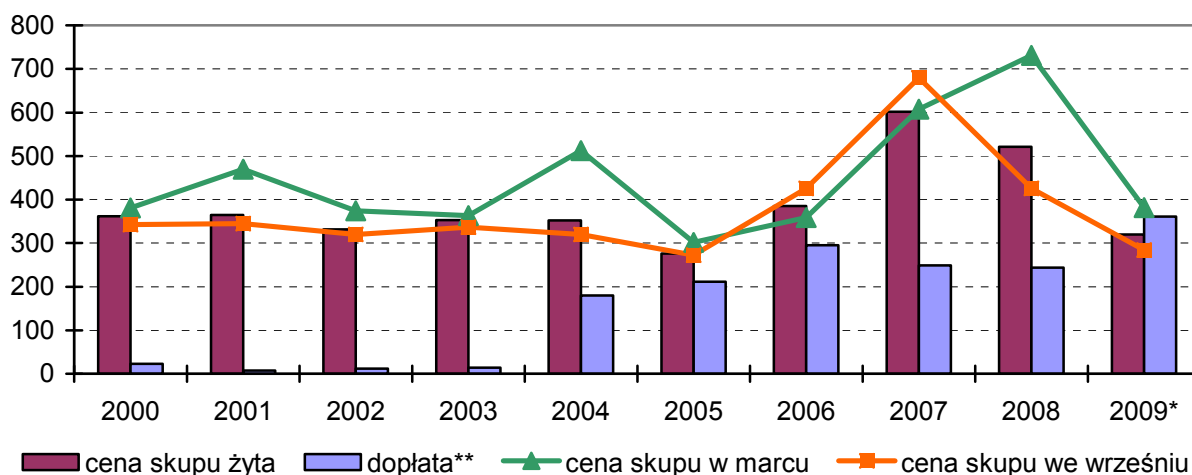
** w latach 2000-2003 dopłata do tony pszenicy wynikała z iloczynu wydatkowanych przez ARR środków finansowych i wysokości dopłat interwencyjnych w miesiącu lipiec/sierpień i wrzesień, wraz z dopłatami do skupu w odniesieniu do całkowitej produkcji pszenicy w roku, a od 2004 roku są to dopłaty bezpośrednie (obszarowe) (JPO – Jednolita Płatność Obszarowa wraz z UPO – Uzupełniająca Płatność Obszarowa) przypadająca na jedną tonę zebranej pszenicy.

Źródło: Roczniki Statystyczne GUS z lat 2000-2009, tab. 7.6.

W latach 1999-2003 przeciętne ceny skupu pszenicy oraz żyta były na stabilnym poziomie. Duży wzrost cen zbóż odnotowany w marcu 2004 roku wynikał z ich niskich zbiorów w 2003 roku (23,4 mln ton) oraz barier celnych, jakie występowały jeszcze między Polską a Unią Europejską. Po żniwach 2004

roku ceny zbóż wyraźnie spadły. Sprzyjały temu wysokie zbiory zbóż w naszym kraju (29,6 mln ton) oraz zniesienie ceł i swobodny przepływ towarów z krajami Unii Europejskiej. Stabilne ceny zbóż utrzymywały się przez pierwsze dwa lata naszego członkostwa, do czego przyczyniły się m.in. zakupy interwencyjne zbóż. Ceny zbóż w 2005 roku były na tyle niskie, że ARR zakupiła w systemie skupu interwencyjnego blisko 1,2 mln ton ziarna (głównie pszenicy). W I połowie 2006 roku zakupiono w tym systemie kolejne 0,5 mln ton zbóż ze zbiorów 2005 roku (tab. 7.5, rys. 7.2 i 7.3).

Rysunek 7.3. Ceny producenta żyta w Polsce (w zł/tonę)



* szacunek autora przeciętnej wysokości ceny skupu żyta,

** w latach 2000-2003 dopłata do tony żyta wynikała z iloczynu wydatkowanych przez ARR środków finansowych i wysokości dopłat interwencyjnych w miesiącu lipiec/sierpień i wrzesień, wraz z dopłatami do skupu w odniesieniu do całkowitej produkcji żyta w roku, a od 2004 roku są to dopłaty bezpośrednie (obszarowe) (JPO – Jednolita Płatność Obszarowa wraz z UPO – Uzupełniająca Płatność Obszarowa) przypadająca na jedną tonę wyprodukowanego żyta

Źródło: Roczniki Statystyczne GUS z lat 2000-2009, tab. 7.6.

Od połowy 2006 roku ceny zbóż zaczęły wykazywać tendencję wzrostową. Ich poziom był na tyle duży, że uruchamianie skupu interwencyjnego nie było potrzebne. Lata 2006-2009 były okresem dużych wahań cen zbóż spowodowanych nierównowagą popytu i podaży na rynkach światowych. Trendowi temu nie oparła się Unia Europejska, a tym bardziej Polska. Ceny zbóż w naszym kraju podążały za cenami na rynkach światowych. Narzędzia i mechanizmy Wspólnej Polityki Rolnej nie były w stanie skutecznie przeciwdziałać gwałtownemu wzrostowi cen zbóż w 2007 roku, które utrzymały się także w I połowie 2008 roku. Zapasy zbóż w Unii Europejskiej były na tyle małe, że nie mogły wpłynąć na zahamowanie wzrostu cen. Dopiero większa produkcja zbóż na świecie w 2009

roku spowodowała, że ich ceny powróciły do poziomu z 2006 roku. Przeciętna cena skupu pszenicy w latach 2004-2008 wynosiła 531,6 zł/tonę przy odchyleniu od średniej pięcioletniej $\pm 23,2\%$, podczas gdy w latach 1999-2003 cena ta wynosiła 467,2 zł/tonę, a zmienność cen w tym okresie nie przekraczała $\pm 7\%$ ⁹. W latach 2007-2008 za tonę pszenicy w skupie płacono przeciętnie 685 zł, tj. o prawie 70% więcej niż w latach 2005-2006.

Spośród instrumentów WPR na rynku zbóż największy zakres wsparcia dochodów rolników pochodzi z dopłat bezpośrednich. Ich rola i udział w dochodach producentów zbóż jest tym większy, czym niższe są ceny skupu zbóż (tab. 7.7, rys. 7.2, 7.3). Z sytuacją taką mamy do czynienia w 2009 roku. Niskie ceny zbóż na światowych rynkach są wynikiem wyższych zbiorów niż w 2008 roku.

Tabela 7.7. Ceny skupu pszenicy i żyta oraz wysokość dopłat bezpośrednich

Wyszczególnienie	2004	2005	2006	2007	2008	2009
	Pszenica					
Przeciętny plon (w t/ha)	4,3	4,0	3,2	3,9	4,1	4,1 ^b
Wysokość dopłat bezpośrednich (JPO i UPO) ^a (w zł/ha)	503,3	507,4	589,8	596,4	608,6	866,0
Przeciętna cena skupu (w zł/t)	471,9	366,9	447,6	706,8	664,3	465,0 ^b
Dopłata do 1 tony pszenicy (w zł)	117,0	126,9	184,3	152,9	148,4	211,2 ^b
Przeciętna cena producenta wraz z dopłatą (w zł/t)	588,9	493,8	631,9	859,7	812,7	676,2 ^b
Wysokość dopłat bezpośrednich w odniesieniu do ceny skupu pszenicy (w proc.)	24,8	34,6	41,2	21,6	22,3	45,4 ^b
Żyto						
Przeciętny plon (w t/ha)	2,8	2,4	2,0	2,4	2,5	2,4 ^b
Wysokość dopłat bezpośrednich (JPO i UPO) ^a (w zł/ha)	503,3	507,4	589,8	596,4	608,6	866,0
Przeciętna cena skupu (w zł/t)	352,0	276,0	385,2	602,1	548,3	320,0 ^b
Dopłata do 1 tony żyta (w zł)	179,8	211,4	294,9	248,5	243,4	360,8 ^b
Przeciętna cena producenta wraz z dopłatą (w zł/t)	531,8	487,4	680,1	850,6	791,7	680,8 ^b
Wysokość dopłat bezpośrednich w odniesieniu do ceny skupu żyta (w proc.)	51,1	76,6	76,6	41,3	44,4	112,8 ^b

^a JPO – Jednolita Płatność Obszarowa, UPO – Uzupełniająca Płatność Obszarowa,

^b szacunki autora

Źródło: opracowanie własne na podstawie Roczników Statystycznych GUS z lat 2004-2008 i danych ARiMR.

⁹ Na podstawie rys. 7.3, ceny te nie zawierają dopłat.

Stawki płatności bezpośrednich w 2009 roku będą zdecydowanie wyższe niż za 2008 rok. Wysokość Jednolitej Płatności Obszarowej (JPO) wyniesie ok. 507 zł/ha i będzie o 49,4% wyższa w porównaniu z płatnościami za 2008 rok. Wzrośnie także wysokość stawki krajowych Uzupełniających Płatności Obszarowych (UPO), która dla upraw podstawowych wyniesie ok. 359 zł/ha i będzie wyższa o ok. 33% w porównaniu ze stawką 2008 roku. W sumie producenci zbóż otrzymają dopłaty bezpośrednie w wysokości 866 zł/ha i będą o 42% wyższe niż rok wcześniej¹⁰ (tab. 7.8). Ponadto duża część powierzchni upraw zbóż podlega dodatkowym płatnościom z tytułu tzw. niekorzystnych warunków gospodarowania (ONW).

Tabela 7.8. Stawki dopłat obszarowych do zbóż w latach 2004-2008 (w zł/ha)

Wyszczególnienie	2004	2005	2006	2007	2008	2009 ^b
Jednolita Płatność Obszarowa (JPO) ^a	211	225	276	302	339	507
Uzupełniająca Płatność Obszarowa (UPO)	293	282	313	295	269	359

^a Jednolita Płatność Obszarowa przysługuje także innym uprawom polowym, takim jak np.: ziemniaki, buraki cukrowe, rzepak;

^b szacunkowe kwoty

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych ARiMR.

Tak duży wzrost wysokości dopłat bezpośrednich za 2009 rok w porównaniu do roku wcześniejszego, wynika przede wszystkim z korzystnego przeliczenia euro na złotówki. Według Europejskiego Banku Centralnego (EBC) kurs ten na 30 września bieżącego roku wyniósł 4,2295 EUR/PLN i był on o 1/4 wyższy niż przed rokiem. Ponadto w tym roku o kolejne 5% wzrasta stawka płatności bezpośrednich, zgodnie z wynegocjowanym w Brukseli harmonogramem ich wyrównywania do 2012 roku. Globalnie z tytułu tylko samych dopłat bezpośrednich polscy rolnicy otrzymają za 2009 rok ok. 12,7 mld zł, tj. o ok. 40% więcej niż za 2008 rok. Większe dopłaty bezpośrednie w części zrekompensują rolnikom zeszłoroczne niższe dopłaty ze względu na niekorzystny wówczas przelicznik euro na złotówki oraz duży spadek cen ziarna na rynku po żniwach 2009 roku.

Z danych liczbowych zawartych w tabeli 7.7 wynika, że ponad 40-procentowy wzrost wysokości dopłat bezpośrednich w 2009 roku, znacząco zrekompensuje producentom zbóż spadek przychodów z ich produkcji z uwagi na niższe tego-

¹⁰ M. Kozmana, *Rekordowe żniwa unijných dopłat do ziemi uprawnej*, „Rzeczpospolita” z 01.10.2009 r.

roczne ceny skupu ziarna. Przeciętna cena skupu pszenicy w sierpniu br. wynosiła 451 zł/t, a żyta 292 zł/t i były odpowiednio o 21 i 39% niższe w porównaniu z analogicznym okresem ubiegłego roku. Niskie ceny zbóż na rynku wynikają przede wszystkim z dwóch powodów:

- większych zbiorów zbóż na świecie, w krajach Wspólnoty i w Polsce w porównaniu z poprzednim sezonem,
- mniejszej produkcji żywca wieprzowego w Polsce¹¹.

W tym roku relacje dopłat bezpośrednich do cen skupu pszenicy i żyta ukształtują się na najwyższym poziomie od wejścia Polski do UE. W przypadku pszenicy wysokość dopłat bezpośrednich (JPO + UPO) w stosunku do przeciętnej ceny w skupie może wynieść ok. 45%, a w odniesieniu do żyta ponad 110%. Oznacza to, że przychody rolników uprawiających żyto będą wyższe z tytułu uzyskanych dopłat niż ze sprzedaży ziarna na rynku (tab. 7.7, rys. 7.2, 7.3).

W celu przeciwdziałania postępującemu spadkowi cen na rynku zbóż, producenci zbóż wystąpili do Ministra Rolnictwa, aby gorszej jakości zboże przeznaczyć do spalania w elektrociepłowniach. Urząd Regulacji Energetyki stwierdził, że sprzedaż ziarna na cele energetyczne jest możliwa bez żadnych zezwoleń i zależy tylko od zainteresowania elektrowni. Ziarno w ten sposób zagospodarowane nie może być traktowane jako biomasa i elektrociepłownie nie będą mogły liczyć na dopłaty za jego spalanie. Powstaje w tym miejscu pytanie, czy do takich celów powinno być wykorzystywane zboże i czy to jest moralne, abstrahując od przesłanek natury ekonomicznej.

Konkluzje

1. Po 2004 roku na rynku zbóż zarysowują się wyraźnie dwa przeciwstawne obrazy (okresy). Pierwszy to lata 2005-2006 ze względną stabilizacją cen zbóż, wspieraną skupem interwencyjnym. Łączne zakupy interwencyjne zbóż wyniosły 1746 tys. ton (głównie była to pszenica). Niskie ceny rynkowe zbóż w 2005 roku uzasadniały uruchomienie skupu interwencyjnego, jako jednego z mechanizmów WPR stabilizujących rynek. Drugi okres to lata 2007-2009. Jest on diametralnie inny od tego z lat 2005-2006. Nierównowaga popytu i podaży na rynkach światowych w 2007 roku, spowodowała wzrost

¹¹ Przewiduje się, że w 2009 r. produkcja mięsa wieprzowego (w wadze bitej ciepłej) wyniesie ok. 1,7 mln ton i będzie ona odpowiednio niższa o ok. 250 tys. ton niż w roku 2008 i o ok. 460 tys. ton niższa niż w 2007 roku. Oznacza to zmniejszenie zapotrzebowania producentów żywca wieprzowego na zboża paszowe. Przeciętnie na spasanie zwierzętami gospodarskimi przeznaczają się 60-65% zebranego zboża.

cen zbóż, które utrzymały się także w 2008 roku. Dobre zbiory zbóż na świecie w 2009 roku spowodowały spadek cen do poziomu z 2006 roku. Narzędzia i mechanizmy WPR nie były w stanie ustabilizować cen zbóż we Wspólnocie, które podążały za trendami na rynkach światowych. Okazały się one niewystarczające i ułomne, gdyż w żaden sposób nie były w stanie powstrzymać wzrostu cen zbóż w 2007 i 2008 roku. W dużo lepszy i skuteczniejszy sposób Unia Europejska chroni swój wewnętrzny rynek przed napływem zboża z krajów trzecich.

2. Dopłaty bezpośrednie stabilizują i wspierają dochody producentów zbóż, zwłaszcza w okresach niskich cen. W 2009 roku przychody producentów żyta z tytułu otrzymanych dopłat bezpośrednich mogą być wyższe niż przychody z jego sprzedaży.
3. Dopłaty bezpośrednie dla producentów zbóż za 2009 rok będą o ponad 40% wyższe niż w 2008 roku i w części zrekompensują spadek cen na rynku zbóż. Dopłaty bezpośrednie wydatnie wspierają dochody rolników nie powodując zakłóceń na rynku, jednakże zniekształcają ceny rynkowe oraz nie wymuszają poprawy efektywności produkcji.

7.4. Rynek mięsa

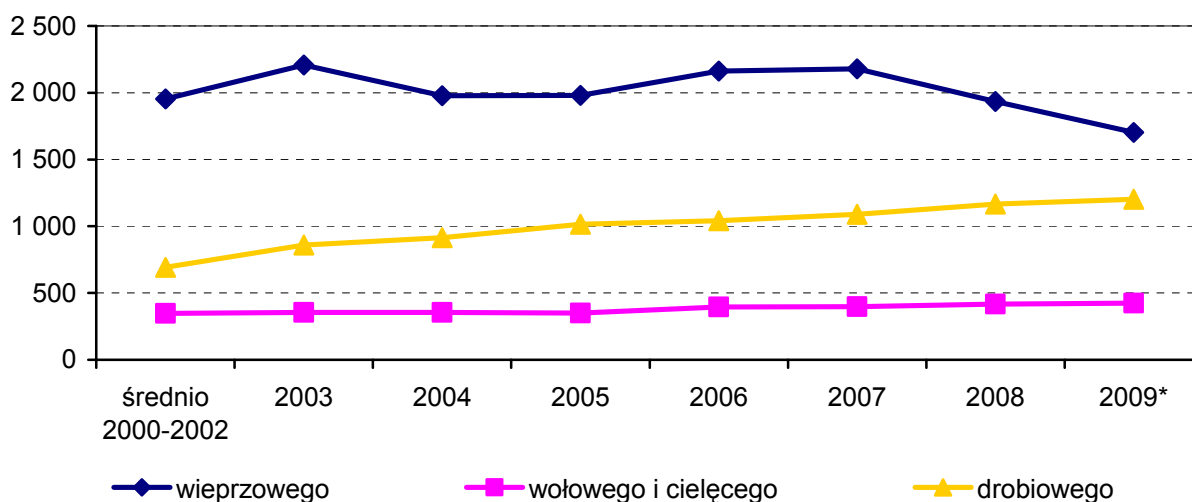
Zmiany wielkości produkcji i cen na rynku żywca wieprzowego w Polsce po akcesji do UE przebiegały podobnie jak miało to miejsce w latach wcześniejszych, z tą różnicą, że rok 2009 przyniósł pogłębienie i przedłużenie spadkowej fazy cyklu świńskiego. Przewidywana produkcja żywca wieprzowego (w przeliczeniu na wagę bitą ciepłą) w 2009 roku wyniesie ok. 1700 tys. ton i będzie o 12% niższa niż w 2008 roku. Produkcja mięsa drobiowego utrzyma swoją wzrostową tendencję z lat ubiegłych i wyniesie ok. 1200 tys. ton, tj. wzrost o ok. 3% w porównaniu z ubiegłym rokiem. Produkcja mięsa wołowego wraz z cielęcym przekroczy 420 tys. ton (rys. 7.4).

Wejście Polski do Unii Europejskiej nie wyeliminowało cykliczności produkcji żywca wieprzowego. W obu porównywalnych okresach, tj. latach 1999-2003 i 2004-2008 przeciętna produkcja żywca wieprzowego była praktycznie taka sama i wyniosła ok. 2610 tys. ton (tab. 7.9), przy tej samej zmienności produkcji $\pm 4,6\%$.

W latach 2004-2008 wzrosła przeciętna cena skupu żywca wieprzowego i wyniosła 3,81 zł/ kg i była o 6,7% wyższa niż w latach 1999-2003. Zmalała zaś zmienność cen skupu trzody chlewnej, gdyż w latach 2004-2008 wynosiła 6,3% i była niższa o 3,7 p.p. w porównaniu z latami 1999-2003. Mniejsze wahania

cen po 2004 roku na rynku trzody chlewnej wynikają m.in. ze zniesienia barier celnych w handlu produktami rolno-spożywczymi w obrębie krajów Wspólnoty. Większy wzrost cen żywca w naszym kraju powstrzymywał import wieprzowiny z krajów unijnych. Przed 2004 rokiem rynek wieprzowiny w większym stopniu był odizolowany od rynku unijnego oraz częściej prowadzony był skup interwencyjny, by zdjąć nadwyżki wieprzowiny z rynku. Skuteczność interwencyjnych zakupów nie zawsze była zadowalająca.

Rysunek 7.4. Produkcja żywca rzeźnego w przeliczeniu na wbc (w tys. ton)



* szacunek IERiGŻ-PIB i autora

Źródło: Roczniki Statystyczne GUS z lat 2000-2009.

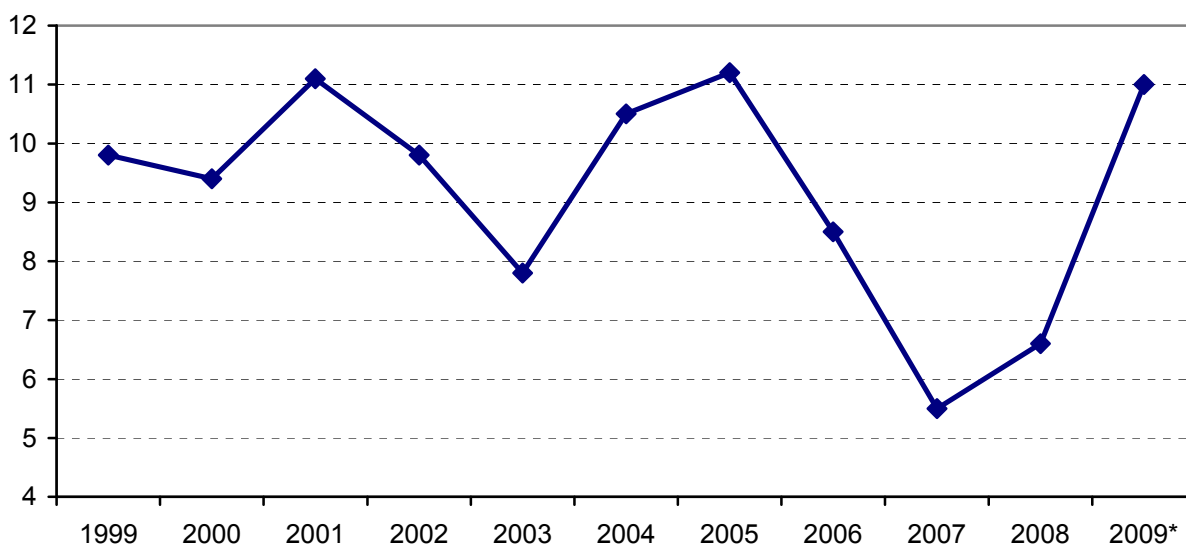
Tabela 7.9. Produkcja żywca wieprzowego (w tys. ton)

Rok	Produkcja	Odchylenie od średniej pięcioletniej
1999	2 675	+69,8
2000	2 500	-105,2
2001	2 419	-186,2
2002	2 600	-5,2
2003	2 832	+226,8
2004	2 538	-84,0
2005	2 540	-82,0
2006	2 774	+152,0
2007	2 775	+153,0
2008	2 483	-139,0
Średnia 1999-2003	2 605,2	±118,6
2004-2008	2 622,0	±122,0
Średnia 1999-2003 (w proc.)	×	±4,6
2004-2008	×	±4,7

Źródło: Roczniki Statystyczne GUS z lat 1999-2009 i obliczenia własne.

W latach 1999-2003 relacje cen trzoda : żyto utrzymywały się w przedziale od 1 : 8 do 1 : 11. Zbliżony układ relacji cenowych trzoda : żyto zachowany został w pierwszych trzech latach naszego członkostwa w UE. Następne lata nie były już tak korzystne dla producentów wieprzowiny. W latach 2005-2007 nastąpiło drastyczne pogorszenie opłacalności produkcji żywca wieprzowego, czego odzwierciedleniem były rekordowo niskie relacje cen trzody do żyta, które wynosiły 1 : 5,5 (rys. 7.5). Za minimalny próg opłacalności produkcji żywca wieprzowego przyjmuje się relację 1 : 7,8. Tak niekorzystne relacje wynikały „ze zderzenia się” stosunkowo niskich cen trzody chlewnej z wysokimi cenami zbóż. Niskie ceny trzody chlewnej w 2007 roku wynikały z dużej podaży wieprzowiny, gdyż był to okres „świńskiej górki”. W rezultacie w 2007 i 2008 roku produkcja żywca wieprzowego była niedochodowa. Szacunkowe wyniki przedstawione przez M. Cholewę wskazują, że producenci żywca wieprzowego ponieśli straty w wysokości – 86 i 84 zł/100 kg żywca¹².

Rysunek 7.5. Relacje cen żywca wieprzowego do cen targowiskowych żyta^a



* relacje cen obliczono jako średnią arytmetyczną z trzech miesięcy, tj. kwietnia, sierpnia i grudnia

Źródło: na podstawie Rynek mięsa. Stan i perspektywy, „Analizy Rynkowe” z lat 1999-2009.

W takiej sytuacji producenci trzody chlewnej dalej redukowali stada trzody chlewnej i w ten sposób ograniczali produkcję wieprzowiny, a niektórzy rolnicy w ogóle zlikwidowali stada. Dopiero pod koniec 2008 roku relacje cen trzoda : zboża znacząco się poprawiły na korzyść producentów wieprzowiny.

¹² Praca zbiorowa pod redakcją I. Ziętek, *Produkcja, koszty i dochody wybranych produktów rolniczych w latach 2007-2008 (wyniki rachunku symulacyjnego)*, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2009.

Relacje trzoda : żyto osiągnęły poziom 1 : 11,5. Był to efekt spadku cen zbóż po zbiorach 2008 roku oraz rosnących cen skupu trzody chlewnej. Nie uchroniło to jednak rynku żywca wieprzowego od „zapaści” w produkcji trzody chlewnej w 2009 roku. W marcu 2009 roku pogłowie trzody chlewnej spadło w Polsce do rekordowo niskiego poziomu – ok. 13,3 mln sztuk. Tak niskie pogłowie trzody chlewnej odnotowano w Polsce 40 lat temu. Pogłowie to było mniejsze o ok. 15% w porównaniu z marcem 2008 r., a w porównaniu z ostatnią świńską górką i jej szczytem z 2006 roku ubyło w Polsce ok. 5,6 mln sztuk świń (tj. 30%). W 2009 roku relacje cen trzoda : żyto wyniosły 1 : 11, tj. powróciły do ich szczytowych poziomów z lat 2001 i 2005. Nastąpiło odwrócenie sytuacji z lat 2006-2007, gdyż teraz mamy wysokie ceny żywca wieprzowego przy niskich cenach zbóż (rys. 7.5).

Poprawa opłacalności produkcji wieprzowiny pod koniec 2008 roku i niskie ceny zbóż po tegorocznych żniwach spowodowały, że pogłowie trzody chlewnej w lipcu tego roku wyniosło 14,3 mln sztuk świń i było o 7,4% niższe niż rok wcześniej, przy wzroście o 0,5% pogłowia loch na chów. Wskazuje to na wyhamowanie spadkowej tendencji w produkcji trzody chlewnej oraz stwarza przesłanki na ożywienie i większe zainteresowanie chowem trzody chlewnej wśród rolników i rozpoczęcie wzrostowej fazy cyklu świńskiego. Sprzyjać temu będą niskie ceny zbóż, a tym samym prawdopodobny spadek cen pasz przemysłowych.

Tabela 7.10. Ceny skupu żywca wieprzowego (w zł/kg)

Rok	Cena	Odchylenie od średniej pięcioletniej
1999	3,07	-0,50
2000	3,68	+0,11
2001	4,35	+0,78
2002	3,57	0,00
2003	3,17	-0,40
2004	4,18	+0,37
2005	3,82	+0,01
2006	3,56	-0,25
2007	3,46	-0,35
2008	4,01	+0,20
Średnia 1999-2003	3,57	±0,36
2004-2008	3,81	±0,24
Średnia 1999-2003 (w proc.)	×	±10,00
2004-2008	×	±6,30

Źródło: Roczniki Statystyczne GUS z lat 1999-2009 i obliczenia własne.

Przeciętna cena skupu trzody chlewnej w pierwszych trzech kwartałach 2009 roku wyniosła 4,75 zł/kg i była wyższa o ponad 1/4 w porównaniu z analogicznym okresem roku ubiegłego. W sierpniu za żywiec wieprzowy ubojnie płaciły ponad 5 zł/kg, by na początku października ceny skupu spadły poniżej 4 zł/kg. Niemniej, utrzymujące się na rynku niskie ceny zbóż nadal zapewniają korzystne relacje dla producentów żywca wieprzowego (rys. 7.5).

W 2008 roku i I półroczu 2009 roku staliśmy się importerem netto wieprzowiny. W ubiegłym roku zaimportowano 514 tys. ton wieprzowiny (w ekwiwalencie mięsa), a eksport wyniósł 399 tys. ton. Ujemne saldo wyniosło 115 tys. ton. Podobne saldo (108 tys. ton) mamy już po pierwszym półroczu 2009 roku, przy imporcie wieprzowiny na poziomie 259 tys. ton (wzrost o 22% w porównaniu z I półroczem 2008 r.) i przy eksporcie 151 tys. ton, tj. o 35% niższym niż w analogicznym okresie roku ubiegłego¹³. W całym 2009 roku import wieprzowiny do Polski będzie o ok. 290 tys. ton wyższy niż jej eksport i zrekompensuje on niższą produkcję wieprzowiny w kraju. Powodów tego stanu jest kilka: brak surowca do przetwórstwa na krajowym rynku, wysokie jego ceny, konkurencyjne ceny wieprzowiny w krajach unijnych (Niemczech, Danii, Holandii) oraz umacnianie się naszej waluty względem euro w porównaniu z początkiem roku, co jest korzystne dla importerów mięsa. W warunkach braku surowca do przetwórstwa i jego wysokich cen na rynku, import staje się stabilizatorem rynku, uzupełniając zapotrzebowanie rynku na mięso i ograniczając wzrost jego cen. W 2006 roku byliśmy czwartym producentem wieprzowiny w UE – za Niemcami, Hiszpanią i Francją. Funkcję stabilizatora rynku pełni również eksport, gdyż jest to sposób zdjęcia z rynku krajowych nadwyżek produkcyjnych i ograniczenia spadku cen.

Polska jest eksporterem netto mięsa wołowego, choć jej produkcja nie jest duża (nieco ponad 400 tys. ton w wbc)¹⁴. Eksportujemy ponad połowę produkowanej w kraju wołowiny, a jej eksport po 2004 roku, głównie na rynek unijny dynamicznie wzrasta. W latach 2003-2008 eksport zwiększył się z 92,5 tys. ton do 226 tys. ton, tj. 2,5-krotnie. Import w tym czasie zwiększył się z 5 tys. ton do 19 tys. ton¹⁵.

Jesteśmy także eksporterem netto mięsa drobiowego. W latach 2003-2008 eksport zwiększył się ze 108 tys. ton do 281 tys. ton, tj. prawie 3-krotnie. Import w tym czasie zwiększył się z 23,7 tys. ton do 69,0 tys. ton.

¹³ *Rynek mięsa. Stan i perspektywy*, nr 37, „Analizy Rynkowe” 2009.

¹⁴ W 2006 roku wspólnie z Holandią byliśmy na 6 miejscu w Unii Europejskiej pod względem produkcji wołowiny.

¹⁵ Szerzej na ten temat pisze M. Tereszczuk w rozdz. 5.

Zakupy interwencyjne żywca wieprzowego, które w Polsce przed akcesją były dość często przeprowadzane, w UE stosowane były bardzo rzadko. Także po 2004 roku mechanizm ten nie był stosowany. Na mocy Rozporządzenia Rady (WE) Nr 72/2009 z dnia 19 stycznia 2009 roku zakupy interwencyjne wieprzowiny zostały zlikwidowane. Najczęściej wykorzystywanym narzędziem na rynku wieprzowiny jest subsydiowanie eksportu wieprzowiny do krajów trzecich. W latach 2004-2008 przedstawiało się ono następująco:

2004 r.	0,09 tys. ton	0,08 mln zł,
2005 r.	4,70 tys. ton	5,60 mln zł,
2006 r.	8,60 tys. ton	9,20 mln zł,
2007 r.	6,20 tys. ton	6,30 mln zł,
2008 r.	81,00 tys. ton	83,20 mln zł ¹⁶ .

W I połowie bieżącego roku ARR wypłaciła 9,8 mln zł refundacji eksportowych do wieprzowiny kierowanej na rynki krajów trzecich.

Jeszcze przed końcem 2009 roku Komisja Europejska ma rozpatrzyć dalsze wsparcie subsydiami eksportu wieprzowiny na rynki krajów trzecich. Mechanizm ten choć jest często stosowany, to jego znaczenie dla stabilizacji rynku jest minimalne, a praktycznie żadne, gdyż najwyższa wartość wypłaconych w 2008 roku refundacji do eksportu wieprzowiny wyniosła 83,2 mln zł, co stanowiło ok. 1% wartości całego eksportu mięsa i jego przetworów przez sektor mięsny.

Konkluzje

1. Na rynku wieprzowiny po 2004 roku nie były uruchamiane skupy interwencyjne, a subsydiowanie eksportu wieprzowiny do krajów trzecich nie miało praktycznie żadnego znaczenia dla stabilizacji rynku wieprzowiny.
2. Cykliczność w produkcji żywca wieprzowego jest rzeczą oczywistą. Wahania produkcji mięsa wieprzowego występowały przed naszym wstąpieniem do UE, jak i po tym wydarzeniu. Trudna sytuacja, w jakiej znaleźli się producenci wieprzowiny w latach 2007-2008, była pochodną sytuacji na rynku zbóż, które podlegały dużym wahaniom cen, a te w bezpośredni sposób oddziaływały na opłacalność produkcji żywca wieprzowego.

¹⁶ Pod koniec 2007 roku Komisja Europejska wprowadziła refundacje do eksportu półtuszy wieprzowych, które obowiązywały do 08.08.2008 r. Poprzez te refundacje zdjęto z rynku w ciągu ośmiu miesięcy ponad 80 tys. ton półtuszy wieprzowych.

3. Przy stabilnej sytuacji na rynku wieprzowiny mechanizmy i narzędzia Wspólnej Polityki Rolnej pełnią „kosmetyczną rolę”. W sytuacjach większych zaburzeń WPR nie dysponuje mechanizmami, które w skuteczny i szybki sposób mogłyby ustabilizować rynek wieprzowiny.

7.5. Rynek mleka

Przystąpienie Polski do Wspólnoty odwróciło spadkową tendencję w produkcji mleka. Przeciętna produkcja mleka w latach 2004-2008 wyniosła niepełna 11,7 mld litrów i była o 0,7% wyższa niż w latach 1999-2003 (tab. 7.11). Kwota mleczna została podwyższona w sezonie 2006/07 do 9380,1 tys. ton (wzrost o 416 tys. ton), a w sezonie 2008/09 do 9567,7 tys. ton (wzrost o 188 tys. ton). Potencjał produkcyjny mleka w Polsce jest wyższy niż zwiększone limity jego produkcji. W okresach koniunktury kwoty mleczne stanowią hamulec w zwiększeniu produkcji mleka.

Tabela 7.11. Produkcja mleka (w mln litrów)

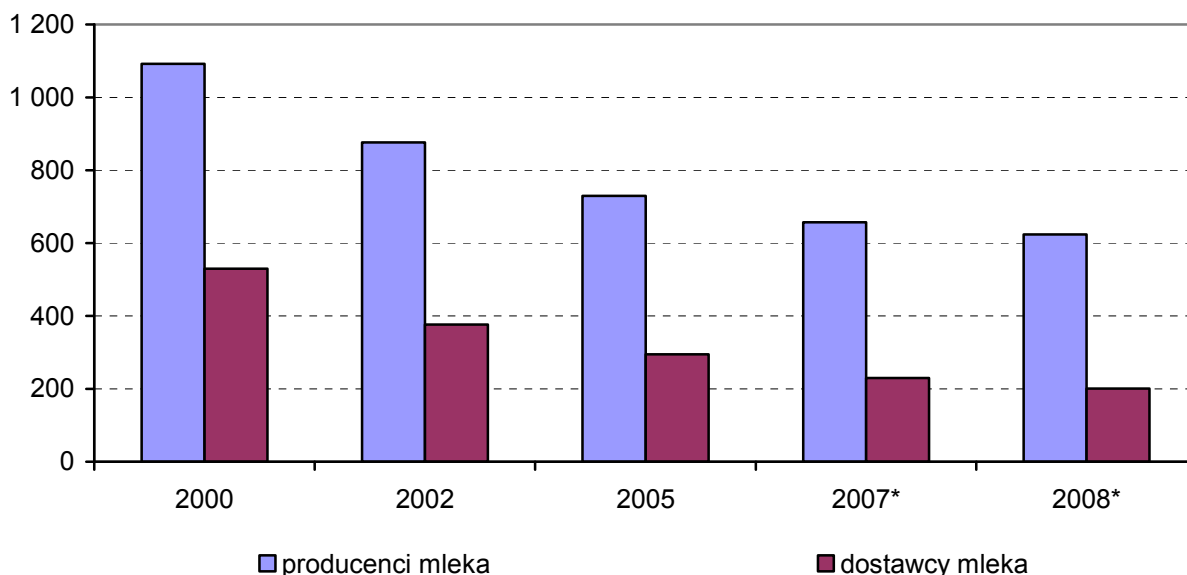
Rok	Produkcja	Odchylenie od średniej pięcioletniej
1999	11 915	+311
2000	11 494	-110
2001	11 538	-66
2002	11 527	-77
2003	11 546	-58
2004	11 477	-220
2005	11 566	-131
2006	11 633	-64
2007	11 744	+47
2008	12 064	+367
Średnia 1999-2003	11 604	±124,4
2004-2008	11 697	±165,8
Średnia 1999-2003 (w proc.)	×	±1,1
2004-2008	×	±1,4

Źródło: Roczniki Statystyczne GUS z lat 1999-2009 i obliczenia własne.

Po przystąpieniu Polski do UE towarowość produkcji mleka zwiększyła się do 77,7% i była o 5 p.p. wyższa niż w latach 1999-2003. Wzrost towarowości produkcji mleka wynika z koncentracji produkcji i rezygnacji małych producentów mleka z chowu krów, z uwagi na duże wymagania sanitarne i weteryna-

ryjne, a w ostatnim czasie także i tych rolników, którzy trzymali krowy na tzw. samozaopatrzenie. W latach 2000-2008 liczba gospodarstw rolnych utrzymujących krowy zmniejszyła się z 1092 tys. do ok. 620 tys., a liczba dostawców mleka z 530 tys. do ok. 200 tys. (rys. 7.6).

Rysunek 7.6. Liczba producentów i dostawców mleka w Polsce (w tys.)



* liczba producentów mleka (szacunek)

Źródło: na podstawie referatu J. Seremak-Bulge pt. *Przemiany zachodzące na rynku mleka w latach 1990-2005 oraz ich wpływ na ceny i poziom marż*, seminarium IERiGŻ-PIB, Warszawa 24.03.2006 r.; *Charakterystyka gospodarstw rolnych w 2007 roku*, GUS, Warszawa 2008; *Rynek mleka. Stan i perspektywy*, nr 36, „Analizy Rynkowe” 2009.

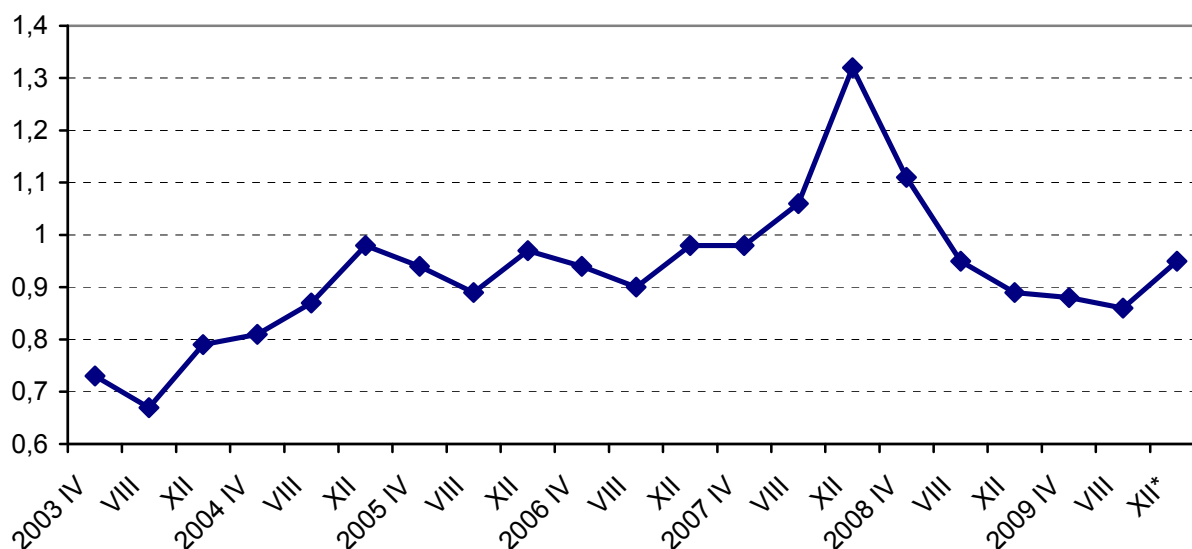
W pierwszym roku po przystąpieniu Polski do UE ceny skupu mleka wzrosły o ponad 20% i przez trzy lata (2004-2006) utrzymywały się na względnie stabilnym poziomie (tab. 7.12). W latach 2007-2009 ceny skupu mleka w Polsce wykazywały dużą dynamikę zmian, będąc pod bardzo mocnym wpływem gwałtownych zmian cen mleka i jego produktów na rynkach światowych. W grudniu 2007 roku cena skupu mleka wynosiła 1,32 zł/l i była o 37% wyższa niż na początku roku, a przeciętna cena mleka była o 15% wyższa niż w roku poprzednim.

W 2008 roku wzrost cen mleka z roku poprzedniego został zniwelowany, a cena mleka spadła na koniec 2008 roku do niespełna 0,9 zł/litr. Przez pierwsze trzy kwartały 2009 roku cena mleka nadal spadała, ale już w znacznie wolniej (rys. 7.7). Przeciętna cena skupu mleka w pierwszych trzech kwartałach 2009 roku wyniosła 0,87 zł/l i była o 18% niższa niż w analogicznym okresie ubiegłego roku. Zahamowanie spadku cen skupu mleka i ich powolne odbicie nastąpiło w IV kw. 2009 roku.

Tabela 7.12. Ceny skupu mleka (w zł/litr)

Rok	Cena	Odchylenie od średniej pięcioletniej
1999	0,61	-0,11
2000	0,78	+0,06
2001	0,78	+0,06
2002	0,72	0,00
2003	0,72	0,00
2004	0,87	-0,09
2005	0,93	-0,03
2006	0,93	-0,03
2007	1,07	+0,11
2008	1,02	+0,06
Średnia 1999-2003	0,72	±0,05
2004-2008	0,96	±0,06
Średnia 1999-2003 (w proc.)	×	±6,90
2004-2008	×	±6,30

Źródło: Rynek mleka. Stan i perspektywy, nr 22 i 35, „Analizy Rynkowe” 2002 i 2008, s. 18 i obliczenia własne.

Rysunek 7.7. Ceny skupu mleka (w zł/litr)^a

* szacunek

Źródło: Rynek mleka. Stan i perspektywy, nr 27, 33 i 37, „Analizy Rynkowe” 2004, 2007, 2009.

Pogorszenie się opłacalności produkcji mleka spowodowało spadek pogłowia krów. Według GUS pogłowie krów w czerwcu bieżącego roku wynosiło 2687,9 tys. sztuk i było o 4,2% niższe niż w połowie 2008 roku.

Rynek mleka i jego produktów jest jednym z najbardziej rozbudowanych rynków rolnych w Unii Europejskiej pod względem stosowanych narzędzi i me-

chanizmów służących stabilizacji produkcji, cen skupu oraz dochodów producentów rolnych.

System regulacji rynku mleka w Polsce, zgodnie z przepisami obowiązującymi we Wspólnocie, składa się m.in. z następujących instrumentów regulowania produkcji mleka:

- kwotowania towarowej produkcji mleka,
- interwencyjnych zakupów oraz sprzedaży masła i odtłuszczonego mleka w proszku,
- dopłat do zakupu masła przez instytucje i organizacje niedochodowe,
- dopłat do przetwórstwa masła skondensowanego i śmietanki,
- dopłat do spożycia mleka i przetworów mlecznych w placówkach oświatowych,
- dopłat do prywatnego przechowywania masła,
- dopłat do eksportu wyrobów mleczarskich, np. masła, mleka w proszku, serów.

Główną formą interwencji na krajowym rynku mleka, tak przed akcesją, jak i po niej, były dopłaty do eksportu odtłuszczonego i pełnego mleka w proszku (OMP i PMP) oraz zakupy masła dokonywane przez ARR. W niektórych latach dopłaty do eksportu OMP/PMP obejmowały ponad połowę jego krajowej produkcji (tab. 7.13).

Tabela 7.13. Wybrane elementy interwencji na rynku mleka w latach 1999-2008

Rok	Masło		OMP/PMP			Sery	
	zakupy dokonywane przez ARR (w tys. ton)	udział interwencji w prod. krajowej (w proc.)	produkcja z dopłatami (w tys. ton)	eksport z dopłatami (w tys. ton)	udział interwencji w prod. krajowej (w proc.)	przechowywanie z dopłatami (w tys. ton)	udział interwencji w prod. krajowej (w proc.)
1999	4,1	3,0	-	41,5	38,0	-	-
2000	8,4	6,0	-	36,6	28,5	-	-
2001	11,6	8,3	-	35,7	23,1	0,9	0,50
2002	7,2	4,8	39,0	36,1	50,2	3,32	1,80
2003	3,8	2,6	58,0	24,0	63,9	2,5	1,20
2004	-	-	-	13,5	8,5	0,3	0,10
2005	1,1	6,5	-	53,9	38,0	0,2	0,07
2006	3,6	2,2	-	18,4	14,6	0,1	0,04
2007	-	-	-	0,2	0,2	0,1	0,03
2008	-	-	-	-	-	-	-

Źródło: S. Stańko, *Agencja Rynku Rolnego – zakres i formy działań w latach 1991-2004*, [w:] *Agencja Rynku Rolnego 1990-2005*, Wyd. ARR, Warszawa 2005, s. 38; obliczenia własne na podstawie *Sprawozdań z działalności ARR z lat 2005-2008*.

W latach 2004-2008 refundacje eksportowe do wywozu mleka i produktów mleczarskich wynosiły:

2004 r.	14,9 tys. ton,	31,9 mln zł,
2005 r.	68,0 tys. ton,	135,9 mln zł,
2006 r.	41,7 tys. ton,	85,6 mln zł,
2007 r.	20,7 tys. ton,	46,8 mln zł,
2008 r.	0,5 tys. ton,	1,3 mln zł.

Największe refundacje (136 mln zł) do eksportu mleka i produktów mleczarskich zostały wypłacone w 2005 roku. Pozwoliły one m.in. wyeksportować 54 tys. ton odtłuszczonego mleka w proszku, tj. ponad 1/3 produkcji. Udział subsydiowanego eksportu mleka i jego przetworów w całym eksporcie branży mleczarskiej – nie przekraczał 4%. Mechanizm ten nie odgrywa znaczącej roli w kreowaniu eksportu polskich produktów mleczarskich.

Rosnące na świecie od połowy 2007 roku ceny mleka i produktów mlecznych ograniczyły potrzebę dotowania eksportu mleka w proszku czy masła na rynki krajów trzecich. Wydatkowane subsydia eksportowe nie przekroczyły 50 mln zł i były o połowę niższe niż w 2006 roku i o 2/3 niższe niż w 2005 roku. W 2008 roku, pomimo dekonunktury na rynku mleka, ceny rynkowe masła i mleka w proszku były wyższe niż ceny interwencyjne. W związku z tym ARR nie prowadziła zakupów interwencyjnych na rynku mleka, a wypłacone subsydia eksportowe były wręcz symboliczne, bo tylko 1,3 mln zł i dotyczyły wniosków zrealizowanych w latach wcześniejszych. Agencja Rynku Rolnego w ramach mechanizmów WPR wydała 38,3 mln zł na dopłaty do spożycia mleka i przetworów mlecznych w placówkach oświatowych (w 2007 roku wydatkowano na ten cel 10,8 mln zł).

Dalszy spadek cen mleka i jego produktów w 2009 roku doprowadził do pogorszenia się opłacalności produkcji mleka. W połowie stycznia 2009 roku przywrócono refundacje do eksportu produktów mleczarskich. W I połowie bieżącego roku ARR wydatkowała 10,8 mln zł na interwencyjny skup masła oraz 3,3 mln zł na subsydia do eksportu mleka i produktów mlecznych.

W odpowiedzi na liczne protesty unijnych producentów mleka, Komisja Europejska zaproponowała wyasygnowanie jeszcze w tym roku z rezerwy budżetowej dodatkowych 280 mln euro dla sektora mleczarskiego, celem bezpośredniego wsparcia dochodów producentów mleka.

Zawirowania i gwałtowny wzrost cen mleka na świecie w 2007 roku skłoniły Komisję Europejską do zwiększenia limitów produkcji mleka o 2% dla wszystkich krajów Wspólnoty. Na sezon 2008/2009 kwota mleczna dla Polski

wzrosła do 9567,7 tys. ton. Tylko w drugim roku członkostwa (sezonie 2005/06) polscy producenci mleka przekroczyli o 1,8% przyznany limit produkcji. Przyznane Polsce kwoty mleczne i ich procentowe wykorzystanie w kolejnych sezonach przedstawiają się następująco:

2004/05	8964,0 tys. ton (94,9%),
2005/06	8964,0 tys. ton (101,8%),
2006/07	9380,1 tys. ton (97,3%),
2007/08	9380,1 tys. ton (96,0%),
2008/09	9567,7 tys. ton (99,8%).

Od roku gospodarczego 2009/10 do 2013/14 limit przyznanych kwot mlecznych ma być sukcesywnie zwiększany o 1% rocznie. Potencjał produkcji mleka w Polsce jest dużo wyższy od zwiększanych limitów. Ewentualne uwolnienie produkcji mleka po 2015 roku rodzi coraz więcej wątpliwości, czy nie doprowadzi to do rozchwiania i destabilizacji rynku mleka, czy w to miejsce nie powinna wejść inna, bardziej elastyczna forma kontroli produkcji mleka (być może taką rolę mogłyby spełniać umowy kontraktacyjne producentów mleka z mleczarniami).

Spadek cen skupu mleka i pogorszenie opłacalności produkcji w 2009 roku doprowadziły do eskalacji niezadowolenia producentów mleka w wielu krajach Unii Europejskiej, tak w starych, jak i wśród nowych członków Wspólnoty.

Konkluzje

1. W stabilnych warunkach rynkowych narzędzia i mechanizmy WPR na rynku mleka działają sprawnie, jednakże ich rola jest niewielka, czego przykładem są lata 2004-2006. Sztynnym regulatorem wielkości produkcji mleka są kwoty mleczne, które w najbliższych latach (do roku 2015) zwiększane będą o 1% rocznie. W ten sposób Komisja Europejska stworzyła kontrolowaną odgórnie ścieżkę wzrostu produkcji mleka, ograniczając ryzyko destabilizacji rynku mleka, zapewniając producentom i przetwórcom mleka tzw. „miękkie lądowanie”.
2. Stabilność unijnego rynku mleka i jego mechanizmów została zweryfikowana w latach 2007-2009. Światowa koniunktura na mleko i jego przetwory doprowadziła do gwałtownych wzrostów cen mleka w 2007 roku, w ślad za którymi podążyły ceny unijnych producentów i przetwórców mleka. Nie było wówczas potrzeby wspierania eksportu produktów mleczarskich do krajów trzecich. Koniunktura na rynku mleka osłabła w 2008 roku, ale ceny mleka i jego przetworów w Unii Europejskiej były jeszcze na tyle wysokie, że nie kwalifikowały się do wsparcia finansowego i podjęcia działań interwencyj-

nych. W I połowie 2009 roku utrzymywała się dekoniunktura na rynku mleka, a mechanizmy i narzędzia WPR nie mogły tej sytuacji zmienić. Dopiero w IV kwartale sytuacja producentów mleka nieco poprawiła się na skutek umiarkowanego wzrostu cen mleka i jego przetworów.

3. Kwoty mleczne stabilizują produkcję mleka i jego ceny, ale stanowią także skuteczny hamulec do zwiększenia produkcji mleka, zwłaszcza w okresach koniunktury.
4. Subsydia eksportowe są elastycznym narzędziem wspierającym eksport produktów mleczarskich do krajów trzecich, jednak ich udział w eksporcie produktów mleczarskich jest niewielki.

7.6. Rynek cukru

Rynek cukru należy do jednego z najbardziej regulowanych rynków rolnych w Unii Europejskiej. Produkcja cukru podlega limitowaniu (kwotowaniu). Przyjęta w połowie 2006 roku reforma unijnego rynku cukru zmierza do ograniczenia jego produkcji we Wspólnocie o 6 mln ton do 2015 roku. Tej reformie towarzyszą m.in. następujące zmiany:

- zastąpienie ceny interwencyjnej cukru ceną referencyjną, która w ciągu trzech lat gospodarczych – do roku 2009/10 – zostanie obniżona o 36%, do 404,4 euro/t cukru białego;
- wprowadzenie systemu raportowania cen cukru, który pozwala stwierdzić, kiedy cena rynkowa spada poniżej ceny referencyjnej;
- uruchomienie w powyższych sytuacjach systemu prywatnego magazynowania cukru;
- utrzymanie do roku gospodarczego 2009/10 działań interwencyjnych w maksymalnej wysokości 600 tys. ton cukru rocznie, przy czym cukier jest skupowany po cenie równej 80% ceny referencyjnej z następnego roku;
- stopniowe obniżanie minimalnej ceny skupu buraków cukrowych – do 26,3 euro/t w roku 2009/10, przy czym plantatorzy otrzymają rekompensatę w wysokości 60% poniesionych strat (spadku cen skupu) w latach 2006/07 i 2007/08 oraz 64,2% w latach 2008/09 i 2009/10;
- utrzymanie systemu kwot produkcyjnych cukru dla państw członkowskich Unii Europejskiej;
- utworzenie funduszu restrukturyzacyjnego, pochodzącego z opłat restrukturyzacyjnych wnoszonych przez producentów cukru i izoglukozy;

- udzielenie pomocy restrukturyzacyjnej tym producentom, którzy zrezygnują z produkcji cukru; w roku 2008/09 pomoc ta wynosi 625 euro za tonę kwoty cukru (przy całkowitym demontażu urządzeń produkcyjnych).

Komisja Europejska w październiku 2007 roku na mocy rozporządzenia zwiększyła kwotę rekompensaty dla plantatorów, którzy zrezygnują z produkcji cukru do 237,5 euro/t cukru. W roku gospodarczym 2008/09 unijni producenci cukru zrezygnowali z 19% przysługujących im limitów produkcyjnych. Najwięcej zrzekły się: Niemcy – 757,2 tys. ton, Francja – 683,6 tys. ton i Polska – 366,4 tys. ton. W rezultacie w sezonie 2008/09 Polska mogła wyprodukować na rynek 1405,6 tys. ton cukru (tab. 7.14). Wyznaczona kwota produkcji cukru dla wszystkich krajów Wspólnoty na sezon 2008/09 wyniosła 12,32 mln ton.

Tabela 7.14. Produkcja cukru i jej limity w Polsce (w tys. ton)

Sezony (1 X – 30 IX)	Produkcja	Limity produkcji		Nadwyżka cukru (kwota C) ^a
		(kwota A)	(kwota B)	
1999/00	1 812	1 630,0	104,4	77,6
2000/01	2 006	1 520,0	104,4	381,6
2001/02	1 602	1 540,0	104,4	-
2002/03	1 956	1 540,0	104,4	311,6
2003/04	1 946	1 520,0	102,2	323,8
2004/05	2 002	1 580,0	92,0	330,0
2005/06	2 068	1 495,0	87,0	486,0
2006/07	1 723	1 597,5		125,5
2007/08	1 934	1 533,2		400,8
2008/09	1 275	1 405,6		-

^a do sezonu 2006/07 cukier z kwoty C mógł być eksportowany bez dopłat, potem takiej możliwości już nie było, jednakże Rozporządzenie Komisji (WE) Nr 924/2008 z dnia 19 września 2008 roku w odniesieniu do roku gospodarczego 2008/09 dopuszcza wyeksportowanie z obszaru Unii 650 tys. ton cukru pozakwotowego

Źródło: opracowanie własne na podstawie Rynek cukru. Stan i perspektywy, nr 17, 18, 20, 22 i 35, „Analizy Rynkowe” 2000, 2001, 2002, 2009 oraz materiałów Ł. Chudoby.

Na mocy rozporządzenia Komisji (WE) nr 947/2008 z dniem 26 września 2008 r. zawieszono refundacje wywozowe dla cukru białego oraz cukru surowego wywożonego w stanie nieprzetworzonym. Ponadto limit eksportu cukru pozakwotowego dla całej Unii Europejskiej na rok 2009/10 wynosi 650 tys. ton.

Przyznany Polsce limit produkcji cukru w wysokości 1406 tys. ton nie pokrywa zapotrzebowania wewnętrznego na cukier, szacowanego na ok. 1600 tys. ton. Oznacza to, że stajemy się importerem netto cukru na poziomie ok. 200 tys. ton rocznie. W przypadku niekorzystnych warunków agroklimatycznych i niższych zbiorów buraków cukrowych w kraju, import cukru do kraju będzie wyższy.

W sezonie 2008/09 produkcja cukru wyniosła niespełna 1,3 mln ton, a więc o ponad 100 tys. ton mniej od przyznanego limitu.

Kwotowanie produkcji cukru nie zapobiegło przekraczaniu tych limitów i pojawianiu się nadwyżek produkcyjnych. W sezonach 2002/03-2007/08 nadwyżki cukru ponad wyznaczoną kwotę produkcji (A i B) wyniosły średnio 330 tys. ton.

Cukier produkowany z buraków cukrowych jest droższy niż z trzciny cukrowej. Subsydia eksportowe są tym narzędziem, dzięki któremu droższy cukier z buraków cukrowych mógł być sprzedawany na rynkach światowych i w ten sposób sprostać konkurencji ze strony tańszego cukru z trzciny cukrowej. W latach 2004-2008 ponad 800 tys. ton cukru zostało wyeksportowane przy wsparciu subsydiami eksportowymi, których łączna kwota przekroczyła 1,1 mld zł. Wyeksportowany w ten sposób cukier stanowił od 1,8% do 17,1% krajowej produkcji cukru w zależności od roku. Subsydia eksportowe skutecznie wspierały również eksport odtłuszczonego mleka w proszku (OMP) oraz masła (tab. 7.15).

Tabela 7.15. Eksport produktów rolnych objętych subwencjami eksportowymi

Wyszczególnienie	Jedn. miary	2004	2005	2006	2007	2008
Cukier z subsydiami	tys. ton	35,3	109,1	291,1	159,1	218,5
Produkcja ogółem	tys. ton	2 002	2 068	1 723	1 934	1 275
Udział subsydiowanego eksportu w produkcji ogółem	proc.	1,8	5,3	16,9	8,2	17,1
Mleko łącznie, w tym:	tys. ton	14,9	68,0	41,7	20,7	0,6
OMP z subsydiami	tys. ton	13,5	54,2	18,9	0,2	0,1
Produkcja ogółem	tys. ton	135	142	126	125	125
Udział subsydiowanego eksportu w produkcji ogółem	proc.	10,0	38,2	15,0	0,2	0,1
Masło z subsydiami	tys. ton	1,0	8,4	14,1	10,3	0,2
Produkcja ogółem	tys. ton	175	170	166	179	185
Udział subsydiowanego eksportu w produkcji ogółem	proc.	0,6	5,0	8,5	5,8	0,1
Wołowina z subsydiami	tys. ton	3,8	14,7	8,0	6,8	7,7
Produkcja ogółem	tys. ton	319	313	362	369	377
Udział subsydiowanego eksportu w produkcji ogółem	proc.	1,2	4,7	2,2	1,8	2,0
Wieprzowina z subsydiami ^a	tys. ton	1,1	4,7	8,6	6,2	81,0
Produkcja ogółem	tys. ton	1 979	1 981	2 163	2 165	1 936
Udział subsydiowanego eksportu w produkcji ogółem	proc.	4,2

^a w latach 2004-2007 wywieziono z subsydiami 19,6 tys. ton wieprzowiny przetworzonej

Źródło: opracowanie M. Tereszczuk.

Stabilizację cen na rynku cukru osiąga się także przeprowadzając skup interwencyjny. W latach 2005-2006 skupiono interwencyjnie 213 tys. ton cukru, co stanowiło od 4,8 do 6,6% wyprodukowanego w kraju cukru (tab. 7.16). W 2006 roku, który był rekordowym pod względem produkcji cukru (2068 tys. ton), subsydia eksportowe oraz skup interwencyjny „zdejęły” z rynku 1/5 wyprodukowanego cukru.

Tabela 7.16. Skup interwencyjny produktów rolnych w latach 2004-2008 i w I półroczu 2009 roku (w tys. ton)

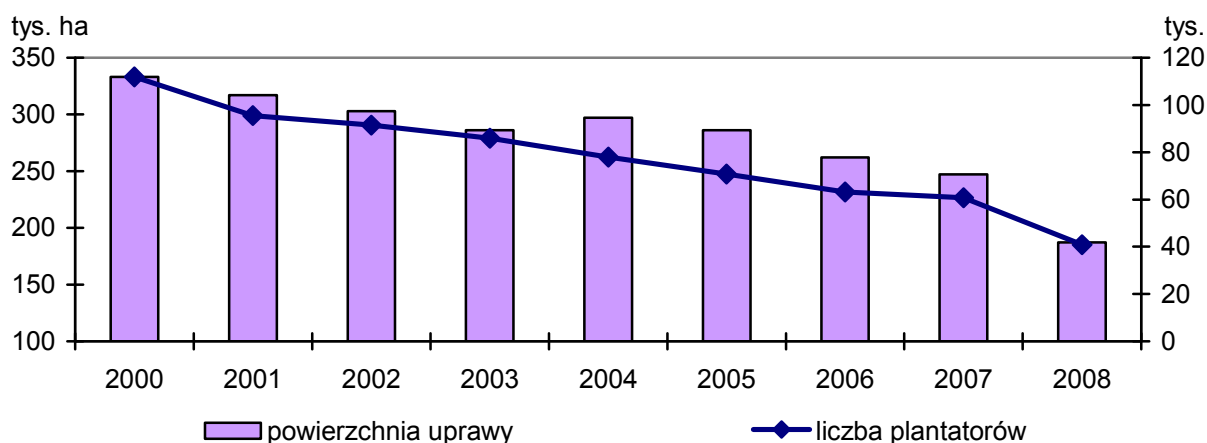
Wyszczególnienie	2004	2005	2006	2007	2008	I półrocze 2009
Zboża	-	1 185 (4,0%) ^a	485 (1,8%)	-	-	81 (0,3%)
Cukier	-	100 (4,8%)	113 (6,6%)	-	-	-
Masło	-	1,1 (0,6%)	3,6 (2,2%)	-	-	1,0 (0,9)

^a w nawiasach podano udział skupionych produktów w stosunku do ich produkcji

Źródło: opracowanie własne na podstawie Sprawozdań z działalności ARR z lat 2004-2008 i miesięcznych informacji ARR.

Konsekwencją wprowadzanej reformy rynku cukru jest rezygnowanie plantatorów z uprawy buraków cukrowych. W latach 2004-2008 powierzchnia uprawy buraków cukrowych zmniejszyła się z 297 do 187 tys. ha, tj. o 37%. W tym czasie zmalała również liczba plantatorów buraków cukrowych z blisko 80 do 41 tys., tj. o prawie połowę (rys. 7.8). Z punktu widzenia płodozmianu ograniczanie upraw roślin okopowych (buraków, ziemniaków) nie jest korzystne. W strukturze upraw wzrasta udział zbóż oraz rzepaku, co prowadzi do monokultury.

Rysunek 7.8. Powierzchnia uprawy i liczba plantatorów buraków cukrowych w Polsce



Źródło: Rynek cukru. Stan i perspektywy, nr 35, „Analizy Rynkowe” 2009.

Wejście Polski do Unii Europejskiej dla plantatorów buraków cukrowych było bardzo korzystne, ale tylko przez krótki okres. W ciągu roku ceny skupu buraków cukrowych wzrosły o połowę (do 187 zł/t). W następnych latach już tak dobrze nie było, gdyż wykazywały one wyraźną tendencję spadkową, zwłaszcza po 2006 roku (tab. 7.17).

W ostatnich latach występowały duże wahania cen skupu buraków cukrowych. Przeciętna cena skupu buraków cukrowych w latach 1999-2003 wyniosła 110 zł/t, a w latach 2004-2008 była o prawie 30% wyższa, przy prawie 4-krotnie większej zmienności cen niż w latach 1999-2003. Po doliczeniu płatności cukrowych za lata 2006-2008 średnia cena skupu buraków cukrowych w latach 2004-2008 wyniosła 162,7 zł/t. Wówczas zmienność cen w porównywalnych okresach jest tylko nieco ponad 2-krotnie wyższa.

Tabela 7.17. Ceny skupu buraków cukrowych (w zł/t)

Rok	Cena	Odchylenie od średniej pięcioletniej
1999	98,8	-10,0
2000	101,9	-7,9
2001	111,2	+1,4
2002	112,1	+2,3
2003	124,2	+14,4
2004	187,0	+46,4
2005	175,3	+34,7
2006	128,8 ^a	-11,8
2007	108,3 ^a	-32,3
2008	103,7 ^a	-36,9
Średnia 1999-2003	109,8	±7,2
2004-2008	140,6 ^a	±32,4
Średnia 1999-2003 (w proc.)	×	±6,6
2004-2008	×	±23,0

^a ceny te nie obejmują tzw. płatności cukrowej, która w 2006 r. wynosiła 33,94 zł/t buraków cukrowych, w 2007 r. – 37,15 zł/t oraz w 2008 r. – 39,45 zł/t

Źródło: Roczniki Statystyczne GUS z lat 1999-2009; Rynek cukru. Stan i perspektywy, nr 35, „Analizy Rynkowe” 2009 i obliczenia własne.

W kampanii 2008/09 produkcję cukru prowadziło 19 cukrowni. Dla porównania w sezonie 2001/02 funkcjonowało ich 76. Proces stopniowego ich wyłączenia z działalności produkcyjnej wynikał przede wszystkim ze sprostania konkurencji wobec tańszego na świecie cukru z trzciny cukrowej, co m.in. zakładała reforma unijnego rynku cukru z 2006 roku. Większy przerób buraków cukrowych oraz wydłużenie kampanii buraczanej poprawiły efektywność pozostałych na

rynku cukrowni. Zamykaniu cukrowni towarzyszyły liczne protesty, zwłaszcza ze strony ich załóg. Odchodzące z pracy osoby po spełnieniu określonych warunków mogą liczyć na odprawy pieniężne.

Konkluzje

1. Rynek cukru w Unii Europejskiej jest rynkiem ściśle regulowanym. Obowiązują limity produkcji cukru dla poszczególnych członków Wspólnoty, określone są ceny minimalne, ceny referencyjne, działania interwencyjne itp.
2. Zmniejszenie limitu produkcji cukru w całej UE o prawie 6 mln ton oznacza, że „znika problem” z zagospodarowaniem dużych nadwyżek cukru pozakwotowego, który do czasu reformy unijnego rynku cukru w 2006 roku, mógł być sprzedawany do państw trzecich bez subwencji eksportowych.
3. Stopniowe obniżanie ceny minimalnej buraków cukrowych, przy jednoczesnym wypłacaniu rekompensat w wysokości 60-64% spadku cen skupu, pogarsza opłacalność uprawy buraków cukrowych.
4. Od sezonu 2008/09 Polska może wyprodukować 1406 tys. ton cukru. Kwota ta jest mniejsza od spożycia cukru w kraju, szacowanego na ok. 1600 tys. ton. Oznacza to, że stajemy się importerem netto cukru na poziomie o ok. 200 tys. ton. Ponadto rezultatem wprowadzanej reformy cukru w 2006 roku było dalsze:
 - zmniejszenie powierzchni uprawy buraków cukrowych o 75 tys. ha,
 - zmniejszenie się liczby producentów buraków cukrowych o 22,3 tys.,
 - ograniczenie liczby czynnych cukrowni do 19 zakładów w sezonie 2008/09.
5. Reforma unijnego rynku cukru z 2006 roku ma za zadanie poprawę konkurencyjności unijnych producentów cukru na rynkach światowych. Przyjęte w niej rozwiązania i narzędzia skutecznie ograniczyły produkcję cukru oraz obniżyły ceny skupu buraków cukrowych w państwach Wspólnoty.

7.7. Ocena wpływu Wspólnej Polityki Rolnej na rynki rolne

1. Wspólna Polityka Rolna nie zwiększyła w istotny sposób produkcji rolniczej w Polsce. W latach 2004-2008 przeciętna produkcja globalna sektora rolnego (w cenach stałych) wyniosła 59,3 mld zł i była o niespełna 4% wyższa niż w latach 1999-2003, przy tej samej zmienności produkcji $\pm 2,5\%$.
2. Wspólna Polityka Rolna przyczyniła się do ponad 2-krotnego wzrostu dochodów rolników. W latach 2004-2008 przeciętny dochód rolniczy wyniósł 21,6 mld zł. Głównym czynnikiem (elementem) wzrostu dochodów rolni-

czych po 2004 roku były dopłaty obszarowe. Poziom dopłat do produktów i produkcji rolniczej wzrósł z niespełna 1 mld zł w latach 1999-2003, do blisko 10 mld zł w latach 2004-2008. W 2008 roku blisko połowę dochodów rolników stanowiły dopłaty do produktów i produkcji rolniczej.

3. Dopłaty bezpośrednie są uniwersalnym sposobem wspierania dochodów rolniczych, jednakże nie zachęcają one rolników do podnoszenia efektywności produkcji oraz zniekształcają nieco ceny rynkowe produktów rolnych.
4. Porównanie dwóch okresów (przed i po akcesji), tj. lat 1999-2003 i 2004-2008 wskazuje, że wzrosła: produkcja rzepaku (blisko 2-krotnie), mięsa drobiowego (o blisko 60%), zbóż i mięsa wołowego (po ok. 5%). Na tym samym poziomie pozostała produkcja mięsa wieprzowego oraz mleka. Zmniejszyła się produkcja buraków cukrowych, co jest wynikiem wprowadzonej w 2006 roku reformy unijnego rynku cukru.
5. Po akcesji Polski do UE nadal występują wahania w produkcji rolniczej, jednakże: (1) na podstawowych rynkach rolnych, tj. mleka, zbóż i mięsa wieprzowego zmienność produkcji pozostała na zbliżonym poziomie jak w latach wcześniejszych, (2) większe wahania występują w produkcji rzepaku i buraków cukrowych, (3) bardziej stabilną produkcję wykazuje mięso drobiowe oraz wołowina.
6. Kwoty produkcyjne są instrumentem Wspólnej Polityki Rolnej, który wyznacza maksymalną produkcję mleka, cukru oraz skrobi ziemniaczanej. Kwoty te stabilizują rynek, jednakże stanowią hamulec do wzrostu produkcji, zwłaszcza w okresach koniunktury.
7. Porównując zakres ingerencji w rynek, tj. poziom interwencji i zaangażowanie innych mechanizmów WPR należy stwierdzić, że rynek cukru jest tym rynkiem, który w największym stopniu podlega „wsparciu” i ingerencji ze strony urzędników. Reforma unijnego rynku cukru z 2006 roku spowodowała, że kwota produkcji cukru przyznana Polsce na sezon 2008/09 wyniosła 1406 tys. ton. Oznacza to, że stajemy się importerem netto cukru, gdyż krajowe spożycie cukru jest o ok. 200 tys. ton większe.
8. Oprócz cukru produktami, które podlegały największemu wsparciu subsydiami eksportowymi (w porównaniu do ich produkcji) były odtłuszczone mleko w proszku (OMP) i masło.
9. Po 2004 roku zakupy interwencyjne były stosowane rzadko i dotyczyły interwencji na rynku cukru, zbóż i mleka.

10. W stabilnych warunkach gospodarowania (lata 2005-2006) narzędzia i mechanizmy Wspólnej Polityki Rolnej działały poprawnie, pomimo występujących wahań produkcji na poszczególnych rynkach rolnych.
11. W warunkach dużej destabilizacji rynków rolnych (lata 2007-2009) znaczenie i skuteczność narzędzi i mechanizmów WPR była znikoma. Mechanizmy WPR okazały się ułomne i nie zapobiegły dużym wahanom cen, jakie wystąpiły na unijnym rynku zbóż i mleka, a które były pod presją cen światowych.
12. Zapowiadana kolejna reforma Wspólnej Polityki Rolnej po 2013 roku wskazuje, że w obecnym kształcie WPR uległa zdezaktualizowaniu, gdyż nie rozwiązuje podstawowych problemów, jakie występują i dotyczą szeroko rozumianej gospodarki żywnościowej.

8. Prognozy zmian na podstawowych rynkach rolnych w Polsce do roku 2020 oraz ocena wpływu zmian WPR w ramach *health check* na ceny i produkcję

prof. dr hab. Stanisław Stańko

8.1. Wstęp

Cele rozwoju społeczno-ekonomicznego państwo realizuje poprzez określony system ekonomicznego, prawnego i administracyjnego oddziaływania na gospodarkę. Wybór instrumentów i form oddziaływania nie jest dowolny. Zależy od przyjętych celów rozwojowych, uwarunkowań wewnętrznych i zewnętrznych oraz posiadanych środków. Polityka interwencyjna najszerzej rozwinięta jest w Unii Europejskiej, w postaci Wspólnej Polityki Rolnej (WPR). Określa reguły interwencji w mechanizm rynkowy w obszarze rolnictwa i gospodarki żywnościowej. Stanowi jedną z podstawowych przesłanek kształtujących warunki rozwoju rolnictwa. W ostatnich kilkunastu latach Wspólna Polityka Rolna ulegała wielu zmianom. Kierunki tych zmian polegają na ograniczaniu roli interwencji rynkowej. W tych warunkach zwiększy się konieczność reagowania producentów na sygnały wysyłane przez rynek.

Celem opracowania jest przedstawienie prognoz na podstawowych rynkach rolnych w średnim i długim okresie w warunkach ograniczania przez UE interwencji rynkowej oraz wpływu na rynek proponowanych dalszych zmian instrumentów interwencyjnych. Opracowanie powstało w II połowie 2008 roku, tj. w okresie gdy mieliśmy na świecie do czynienia m.in. z wysokimi cenami zbóż, mleka i jego przetworów wywołanymi zjawiskami globalnymi.

8.2. Metoda

Ocena wpływu różnych czynników na rynek jest możliwa wieloma sposobami. W skali gospodarki, regionu lub świata oceny tej dokonuje się w oparciu o konstruowane modele myślowe lub formalne. Przeważnie jednak stosuje się modele formalne, wśród których wyróżnia się najczęściej modele równowagi ogólnej i cząstkowej.

Modele równowagi ogólnej mają szerszą formułę zakładającą interakcje pomiędzy sektorem rolnym a pozostałymi sektorami. Z drugiej strony, zagregowana struktura modeli *równowagi ogólnej* powoduje, że modele te słabo odzwierciedlają interakcje wewnątrz sektora (np. między produktami w rolnictwie). Nie uwzględniają także specyfiki poszczególnych sektorów w tym rolnictwa. Z tego powodu w projektowaniu rozwoju poszczególnych sektorów wykorzystuje się modele równowagi cząstkowej.

Modele *równowagi cząstkowej* pozwalają na opis i analizę danego sektora na znacznie wyższym poziomie dezagregacji (szczegółowości) niż modele ogólnej równowagi gospodarki¹. Z uwagi na szczegółowe określenie powiązań pomiędzy poszczególnymi rynkami a instrumentami polityki, modele *równowagi cząstkowej* są często wykorzystywane do oceny zmian na rynkach rolnych, gdzie polityka państwa ma dosyć duże znaczenie. Modele te pozwalają szczegółowo analizować powiązania wewnątrz sektora i między sektorem a jego otoczeniem. Jest to szczególnie istotne w rolnictwie, w którym występuje duże powiązanie wewnątrz i międzygałęziowe oraz między produkcją roślinną a zwierzęcą. Ważne znaczenie ma także powiązanie rolnictwa z sytuacją na rynkach krajów sąsiednich, a zwłaszcza UE i rynkami światowymi.

Takie powiązania uwzględnione są w modelu AGMEMOD² stanowiącym narzędzie symulacji zachowań sektora rolnego poszczególnych krajów członkowskich, jak i całej UE dla różnych alternatywnych założeń, głównie polityki rolnej. Ogólną strukturę modelu przedstawiono na schemacie 8.1.

Model AGMEMOD jest zagregowanym modelem dla rolnictwa UE, na który składa się kombinacja modeli krajowych. Takie ujęcie pozwala na określenie wpływu zmian różnych instrumentów na zachowanie rolnictwa u poszczególnych członków UE, jak również na poziomie całej UE. Na modele krajowe składają się podmodele opracowane dla poszczególnych produktów. Jest to model ekonometryczny, dynamiczny, wieloproduktowy, pokazujący powiązanie w formie funkcji między produkcją, zużyciem, handlem zagranicznym i zapasami.

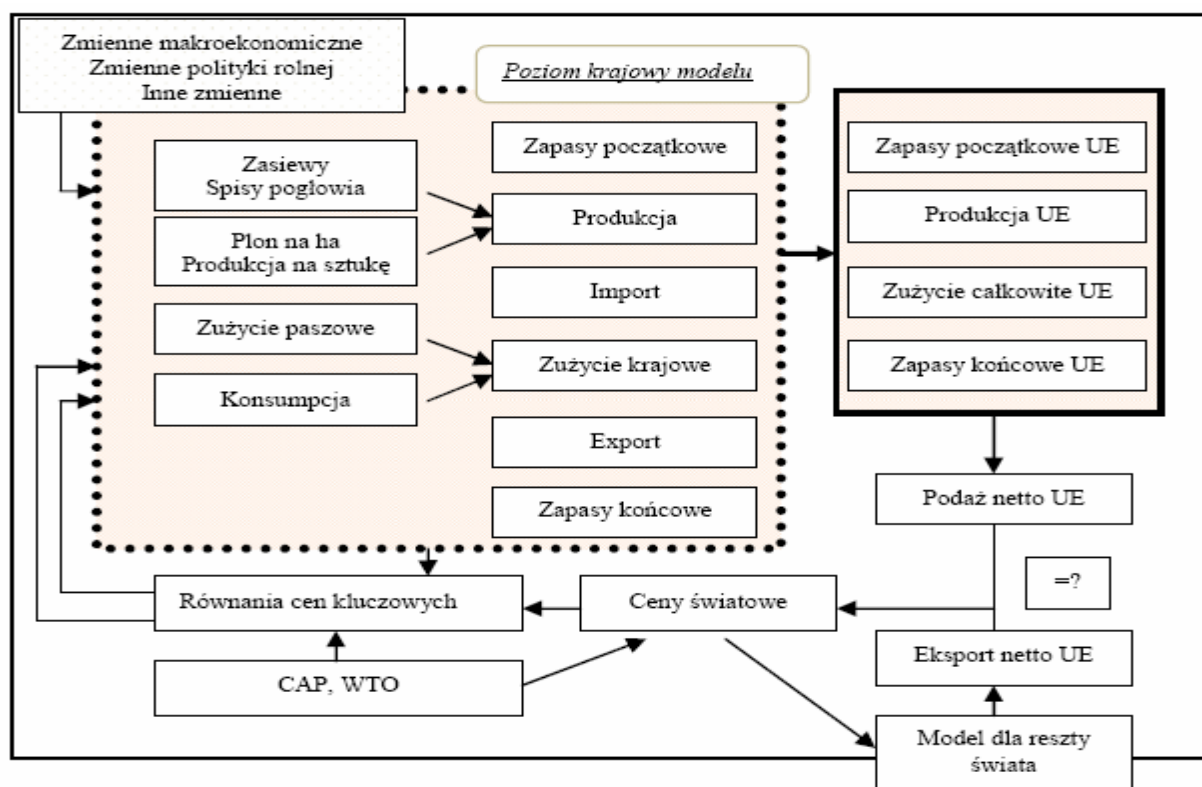
Modelowaniem objęte są najważniejsze rynki: zbóż, roślin oleistych, roślin okopowych, artykułów mleczarskich, mięsa (wołowego, wieprzowego, drobiowego, baraniny) oraz mające mniejsze znaczenie, aczkolwiek często wiążące się z regionalnymi uwarunkowaniami, takie jak: jabłek, pomidorów, tytoniu, roślin białkowych, bawełny, oliwy z oliwek, owoców cytrusowych czy wina.

Dane statystyczne mają charakter rocznych danych bilansowych. Obok zmiennych o charakterze endogenicznym występują również zmienne egzogeniczne, takie jak: PKB, stopa inflacji, kursy walutowe, liczba ludności, ceny światowe, ceny kluczowe, zmienne charakteryzujące instrumenty polityki rolnej (np. ceny interwencyjne, płatności bezpośrednie, politykę handlową, kwoty produkcji).

¹ M. Banse, S. Tangermann, *Agricultural implications of Hungary's Accession to the EU – Partial versus general equilibrium effects*, 50th EAAE Seminar “Economic Transition and the Greening of Policies: New Challenges for Agriculture and Agribusiness in Europe”, 1996; F. van Tongeren, H. van Meijl, Y. Surry, *Global models applied to agricultural and trade policies: A review and assessment*, “Agricultural Economics” 2001, nr 26, s. 149-172.

² Akronim pochodzi od słów angielskich: *Agriculture, Macro, Economic, Modeling*. Jest on zagregowanym modelem rolnictwa dla UE, na który składa się kombinacja modeli krajowych.

Schemat 8.1. Struktura modelu AGMEMOD



Źródło: M. Hamulczuk, *Modele równowagi cząstkowej w prognozowaniu i symulacjach na rynku rolnym; model AGMEMOD*, „Zeszyty Naukowe SGGW. Problemy Rolnictwa Światowego” 2008, t. 4(XIX); za F. Chantreuil, K. Hanrahan, *AGMEMOD EU Agricultural Market Outlook. Društvo Agrarnih Ekonomistov Slovenije, DAES 2007*; F. Chantreuil, A. Tabeau, M. Van Leeuwen, *Estimation of impact of EU agricultural policies on the world market prices. Paper prepared for presentation at the 107th EAAE Seminar "Modelling of Agricultural and Rural Development Policies", Sevilla, Spain, January 29th - February 1st, 2008.*

Każdy rynek jest modelowany za pomocą zestawu równań behawioralnych i tożsamościowych. Dotyczą one strony popytowej, podażowej, równowagi podażowo-popytowej oraz sposobu ustalenia ceny. Kluczowe znaczenie ma tutaj modelowanie cen. Jest to proces dwustopniowy, od którego zależy, w głównej mierze, jakość projekcji. Najpierw ustalana jest cena, na tzw. rynku kluczowym UE, która zależna jest od relacji popytowo-podażowych, cen światowych i zmienionych polityki rolnej w ramach WPR i WTO. Prognozy cen światowych przyjęto za opracowaniami wykonanymi przez FAPRI, OECD i USDA. Ostatnie pochodzą z pierwszej połowy 2008 roku.

Równania behawioralne większości modeli są równaniami oszacowanymi ekonometrycznie lub kalibrowanymi w oparciu o istniejącą teorię ekonomiczną i wyniki innych badań. Weryfikacja modeli ma charakter merytoryczny i formalno-statystyczny. Na podstawie przedstawionego modelu dokonano projekcji sytuacji rynkowej na podstawowych rynkach rolnych oraz wpływu na te rynki zmian WPR.

Projekcja na rynkach rolnych obejmuje średni i długi okres. Dla takich horyzontów czasowych podstawowe znaczenia ma określenie kierunków rozwoju sytuacji na rynkach. Określenie to wymaga przyjęcia pewnych założeń dotyczących czynników egzogenicznych oddziałujących na produkcję, rynek rolny i jego kategorie. Czynniki te, to tempo wzrostu PKB, stopa inflacji, kursy walutowe, zmiany liczby ludności, przebieg warunków przyrodniczo-klimatycznych.

Przyjęte wartości zmiennych zewnętrznych dla Polski na lata 2007-2020 zawierają się w przedziałach:

- tempo wzrostu PKB: 5-6%,
- stopa inflacja: 2,5-3,7%,
- kurs walutowy złoty/euro stały poziom z roku 2006: 3,9,
- liczba ludności: spadek o 2,3% do poziomu 37,3 mln,
- ceny światowe są powiązane z prognozami wykonanymi na podstawie modeli instytucji takich jak: FAPRI, OECD, USDA,
- kurs euro/dolar według projekcji FAPRI (2008) – 1,35-1,52.

Zakłada się także, że warunki przyrodniczo-klimatyczne i sposoby oddziaływania państwa na rolnictwo nie ulegną zmianom. Takie rozwiązanie umożliwi projekcję kierunków rozwoju poszczególnych rynków na średni i długi okres. Określamy je jako bazowe. Ocena wpływu zmian w sposobach interwencji na poszczególne rynki będzie możliwa poprzez porównanie wielkości bazowych z wielkościami wynikającymi ze scenariusza *health check*.

8.3. Prognozy sytuacji na podstawowych rynkach rolnych w Polsce do 2020 roku według scenariusza bazowego

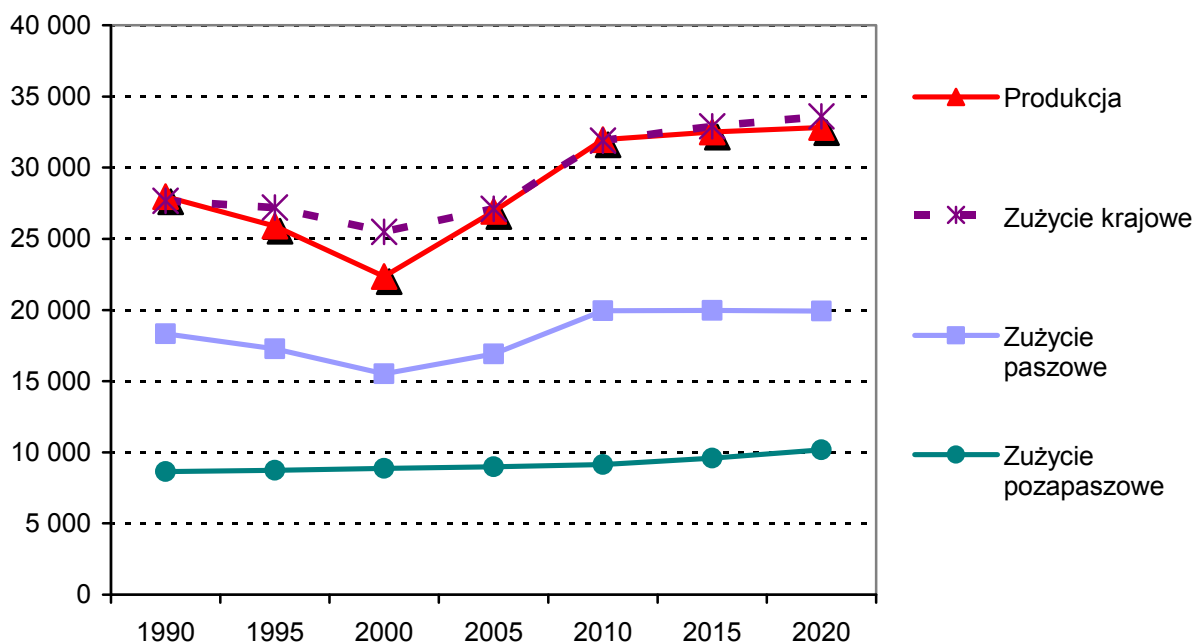
8.3.1. Rynek zbóż i roślin oleistych

Zbiory zbóż charakteryzują się dużą zmiennością. Wynika to z wahań plonów i zmian powierzchni zasiewów. Powierzchnia zasiewów zbóż w Polsce w ostatnich kilkunastu latach wynosiła 8,3-8,8 mln ha. W średnim okresie nie ulegnie większym zmianom. Może się zwiększać o 0,1% rocznie do ok. 8,4 mln ha w 2020 roku.

Zmiany następują natomiast w strukturze zasiewów. Zwiększa się udział zbóż bardziej plennych, a zmniejsza mniej plennych. Takie kierunki zmian wpływają pozytywnie na zbiory. Głównym źródłem wzrostu produkcji ziarna będzie poprawa plonowania roślin. Najszybciej mogą się zwiększać plony kukurydzy (1,6% rocznie) do 7,3 t/ha, pszenicy (1,4% rocznie) do 4,9 t/ha, jęczmienia

(1,2% rocznie) do 3,8 t/ha, najwolniej: żyta (0,7%) do 2,5 t/ha. W wyniku takich tendencji produkcja ziarna w Polsce może się zwiększać rocznie o 1,3%, osiągając w 2020 roku około 33 mln ton (rys. 8.1).

Rysunek 8.1. Produkcja i rozdysponowanie zbóż w Polsce w latach 1990-2005 oraz projekcja do roku 2020 (w tys. ton)

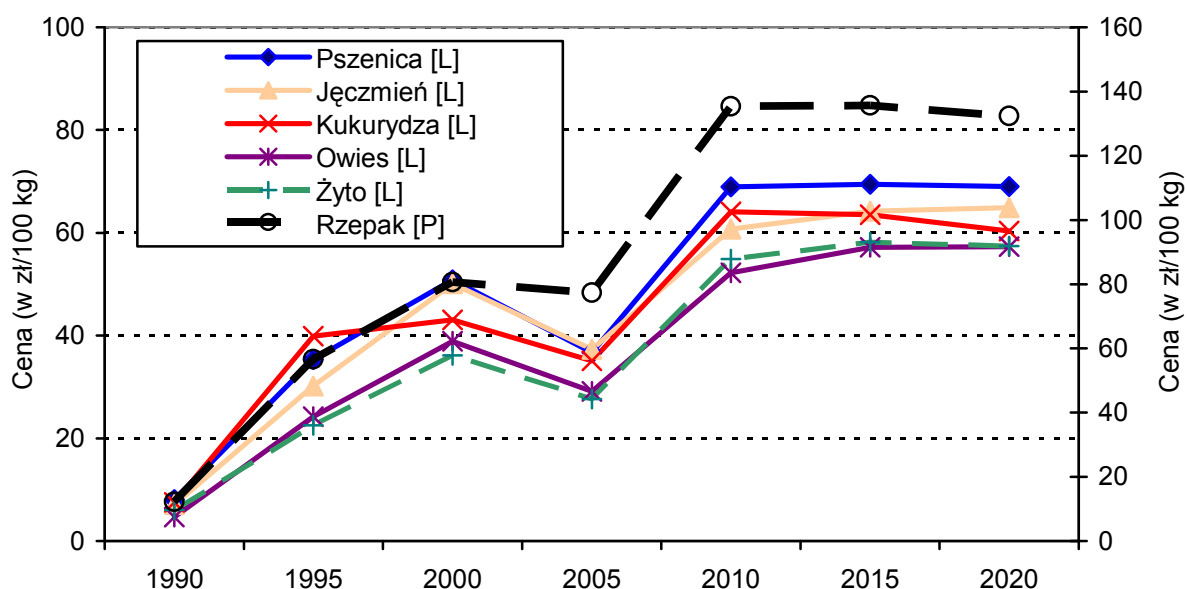


Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS i modelu AGMEMOD.

Zużycie ziarna wykazywać będzie tendencję wzrostową szacowaną na 1,1% rocznie i może osiągnąć w 2020 roku 33,6 mln ton. Przewiduje się, że tempo wzrostu zużycia ziarna na cele konsumpcyjne będzie niskie (0,5-0,9%); na cele paszowe najszybciej zwiększać się będzie wykorzystanie kukurydzy (3,6% rocznie), mieszanek zbożowych i owsa (2,1%), jęczmienia (0,4%). Najszybsze tempo wzrostu zużycia ziarna wykazywać będzie zużycie przemysłowe. Takie kierunki zmian oznaczają, że w Polsce do zaspokojenia potrzeb krajowych niezbędny będzie import ziarna w granicach 0,5-0,7 mln ton (rys. 8.1).

Zmiany w produkcji i wykorzystaniu ziarna wpływać będą na jego ceny. Ceny ziarna w Polsce kształtowane będą nie tylko poprzez relacje krajowej produkcji i zapotrzebowania, ale także warunki rynkowe w krajach sąsiednich. Ceny ziarna w Polsce będą także silnie skorelowane z cenami kluczowymi w UE. Pod koniec rozpatrywanego okresu mogą osiągnąć: dla pszenicy – 70 zł/dt, jęczmienia – 65 zł/dt, kukurydzy – 60,4 zł/dt, żyta – 58 zł/dt, owsa i mieszanek – 57,2 zł/dt (rys. 8.2). Takie kierunki zmian cen oznaczają, że w ich kształtowaniu dominować będzie tendencja wzrostowa o tempie zmian 2,5-3,6% rocznie.

Rysunek 8.2. Ceny skupu zbóż i rzepaku w Polsce w latach 1990-2005 oraz projekcja do roku 2020 (w zł/dt)^a

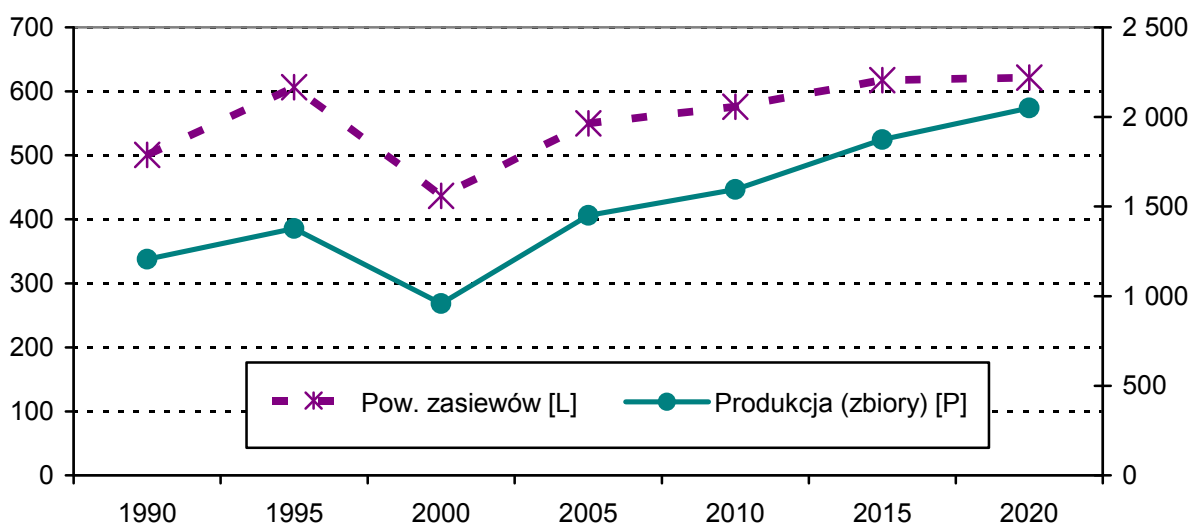


^a L – lewa oś; P – prawa oś

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS i modelu AGMEMOD.

Zbiory rzepaku w Polsce charakteryzują się dużą zmiennością. Wynika ona z wahań plonów i powierzchni zasiewów. Od 2000 roku powierzchnia uprawy rzepaku systematycznie rosła. W latach 2000-2006 średnio rocznie wzrost uprawy wynosił 31 tys. ha. W następnych latach możliwy jest dalszy przyrost powierzchni upraw rzepaku, ale wzrosty te będą coraz mniejsze (rys. 8.3).

Rysunek 8.3. Produkcja (w tys. ton) i powierzchnia zasiewów rzepaku (w tys. ha) w Polsce w latach 1990-2005 oraz projekcja do roku 2020



^a L – lewa oś; P – prawa oś

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS i modelu AGMEMOD.

Produkcja będzie zwiększać się szybciej niż powierzchnia upraw. Wynikać to będzie ze wzrostu plonów. Ich tendencja wzrostowa szacowana jest na 1,6% rocznie. Takie tempo wzrostu pozwoli uzyskać w Polsce w 2020 roku plony rzepaku w wysokości 3,3 t/ha, tj. ok. 85% obecnej średniej w UE. Ceny rzepaku wykazywać będą tendencję wzrostową w porównaniu do średniej z lat 2000-2006. W 2020 roku mogą być wyższe niż przeciętnie w latach 2000-2006 o ok. 53%. Relacja cen rzepaku do cen pszenicy może w 2020 roku wynosić około 1,9.

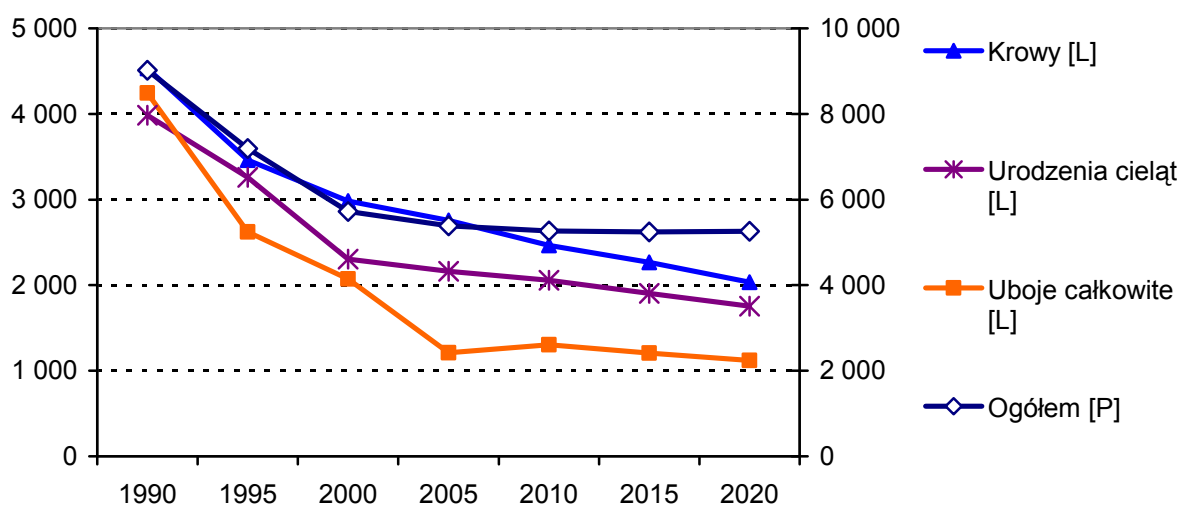
8.3.2. Rynki mięsa

Tendencje w pogłowiu bydła

W Polsce od wielu lat utrzymuje się spadkowa tendencja w pogłowiu bydła. Tempo spadku pogłowia jest zróżnicowane. W latach 1990-1996 szybko zmniejszało się pogłowie krów mlecznych (o 5,7% rocznie) i bydła pozostałego (o 5,8% rocznie). W późniejszym okresie tempo spadku pogłowia krów mlecznych było coraz wolniejsze, w latach 1997-2003 wynosiło średnio w roku 2,2%, a w latach 2004-2007 – 1,7%.

Tempo spadku pozostałego bydła było bardziej zróżnicowane. W latach 1997-2003 wynosiło ono -6,1% w skali roku. W latach 2004-2007 w grupie pozostałego bydła nastąpiło odwrócenie tendencji spadkowej i zwiększało się średnio w roku o 2,1%. Wynikało to ze wzrostu popytu eksportowego oraz cen na wołowinę i cielecinę. W średnim okresie przewiduje się, że pogłowie bydła wykazywać będzie lekką tendencję spadkową.

Rysunek 8.4. Pogłowie bydła i wybrane elementy rozchodu w Polsce w latach 1990-2005 oraz projekcja do roku 2020 (w tys. szt.)



^a L – lewa oś; P – prawa oś

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS i modelu AGMEMOD.

Tempo spadku pogłowia krów mlecznych szacuje się na 1,8% rocznie. W 2020 roku może ono wynosić 1,9 mln sztuk (rys. 8.4). Może natomiast zwiększyć się pogłowie krów mamek do 66 tys. sztuk. Zmniejszenie liczby krów wpływać będzie na obniżenie liczby urodzeń cieląt, których tempo spadku może wynosić 1,8%. Tendencje te determinować będą zmiany w pozostałych grupach zwierząt i produkcji żywca. Uboje bydła mogą się zmniejszać o 2,1% rocznie, cieląt o 1,9%. Zmiany w systemach wsparcia produkcji zwierzęcej w państwach UE-15, polegających na oddzieleniu dopłat bezpośrednich od produkcji zmniejszają popyt eksportowy na żywe zwierzęta. Przewiduje się, że tempo spadku eksportu żywego bydła i cieląt wyniesie 2,2% rocznie.

W Polsce utrzymywane jest głównie bydło rasy holsztyńsko-fryzyjskiej, o mlecznym kierunku użytkowania. W latach 1990-2004 krowy stanowiły od 48% do blisko 53% ogółu pogłowia w kraju. Od 2005 roku zmniejsza się udział krów w pogłowie. Przewiduje się, że w 2020 roku wynosić on będzie 40%. Zmiany w poziomie i strukturze pogłowia decydować będą o produkcji i podaży wołowiny oraz jej cenach.

Tendencje w pogłowie trzody chlewnej

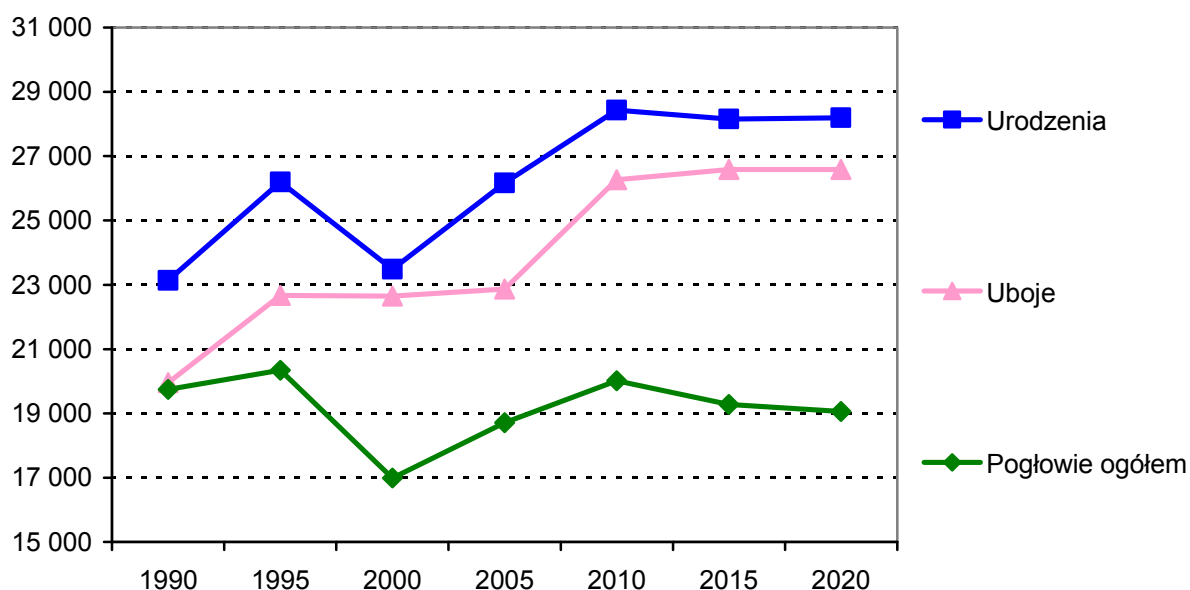
Warunki gospodarowania ulegają ciągłym zmianom, których natężenie i kierunek są determinowane zarówno przez procesy o względnie stałym charakterze, jak i przez czynniki o charakterze przypadkowym. Na rynku trzody chlewnej, w produkcji i podaży żywca oraz pogłowie występują różnego rodzaju wahania. Są to wahania cykliczne, sezonowe, tendencja i wahania przypadkowe. Wahania przypadkowe występują nieregularnie i są spowodowane niedającymi się przewidzieć zdarzeniami losowymi. Wahania sezonowe są to zmiany, które powtarzają się regularnie w tym samym okresie każdego roku. Na rynku trzody chlewnej obejmują one pogłowie, produkcję, podaż i ceny.

Wahania cykliczne są to zmiany powtarzające się rytmicznie w okresach dłuższych niż rok. Wahania cykliczne wynikają z dużej zmienności cen żywca wieprzowego i cen pasz. Ceny w gospodarce rynkowej kształtują się na poziomie równoważącym popyt i podaż. Jednocześnie oddziałują na podaż, zmieniając się w przeciwnych kierunkach. Gdy podaż maleje, ceny rosną i odwrotnie – ceny maleją, gdy podaż rośnie. Niestabilne są również ceny pasz, zwłaszcza zbóż. Powoduje to zmiany w opłacalności produkcji, co wpływa na decyzje produkcyjne rolników. Zmiany w opłacalności produkcji uruchamiają cały mechanizm dostosowawczy, którego skutki uwidoczną się w przyszłości. Wahania w pogłowie, produkcji i cenach trzody powtarzają się rytmicznie, mając swój własny mechanizm (tzw. cykl świński). Długość takiego cyklu wynosi 36-48

miesiący. Cykliczne wahania występują w pogłowie, podaży trzody w różnych krajach niezależnie od realizowanych działań wspierających rynek wieprzowiny i koncentracji produkcji.

Tendencja rozwojowa to stałe zmiany zachodzące w poziomie danego zjawiska w długim okresie. Obrazuje ona długookresowy rozwój zjawiska. Takie też kierunki zmian przedstawiono na rysunku 8.5. Obrazuje on tendencje w pogłowie i ubojach trzody chlewnej. Wokół tendencji występować będą wahania cykliczne, sezonowe i przypadkowe.

Rysunek 8.5. Pogłowie trzody i wybrane elementy obrotu stada (w tys. szt.) w Polsce w latach 1990-2005 oraz projekcja do roku 2020



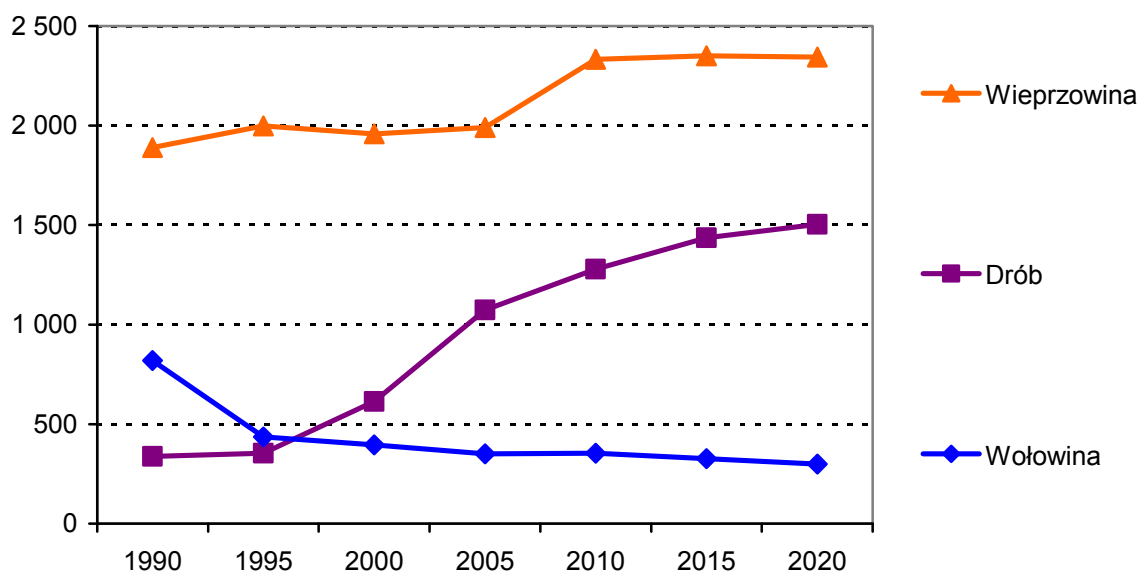
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS i modelu AGMEMOD.

Wyniki obliczeń wskazują, że może kształtować się tendencja wzrostowa w ubojach i urodzeniach (rys. 8.5) przy braku wyraźnej tendencji wzrostowej w pogłowie. Oznacza to kontynuację poprawy szybkości rotacji stada. Rotacja ta wynosiła w Polsce w 1990 r. – 101%, w 2005 r. – 121%, w 2010 r. może wynieść – 131%, a w 2020 r. – 140%. Dla przykładu w UE-15 wynosiła ona w 1990 r. 157%, a w 2005 r. – 156%. W wyniku poprawy szybkości rotacji stada poprawia się relacja produkcji mięsa w przeliczeniu na stan pogłowia. W Polsce w 1990 r. na sztukę stanu pogłowia przypadało 96 kg produkcji wieprzowiny, w 2005 r. – 106 kg, a w 2020 r. może przypadać 123 kg. Dla przykładu w krajach UE-15 w 1990 r. na sztukę stanu pogłowia przypadało 128 kg produkcji wieprzowiny, a w 2000 r. – 144 kg.

Tendencje w produkcji mięsa

Tendencje w produkcji mięsa kształtują się w zależności od jego rodzaju i okresu analizy. Ogólny obraz zmian produkcji w latach 1990-2005 i jego projekcje przedstawia rysunek 8.6.

Rysunek 8.6. Produkcja mięsa w wadze poubojowej w Polsce w latach 1990-2005 oraz projekcja do roku 2020 (w tys. ton)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS i modelu AGMEMOD.

Krajowa produkcja mięsa wołowego i cielęcego pochodzi w głównej mierze od bydła o mlecznym kierunku użytkowania i – podobnie jak w przypadku wielkości pogłównia – wykazuje tendencję malejącą. W latach 1990-2007 w produkcji wołowiny (w wadze bitej ciepłej) można wyróżnić cztery podokresy w zależności od tempa zmian:

1. szybkiego spadku produkcji w latach 1990-1995. W okresie tym produkcja wołowiny i cielęciny zmniejszyła się o 51% (spadek z 856 tys. ton do 418 tys. ton);
2. powolnego wzrostu w latach 1996-1998 średnio w roku o 3,6% (do 472,5 tys. ton w 1998 r.);
3. ponownie szybkiego spadku (w tempie 9,9% w ciągu roku) obejmującego lata 1999-2002. W okresie tym produkcja spadła do 319 tys. ton;
4. ostatni okres obejmuje lata 2002-2007. Nastąpiło odwrócenie tendencji spadkowej na wzrostową. Średnia stopa wzrostu wyniosła 5,5% i w roku 2007 produkcja wołowiny i cielęciny wyniosła 405 tys. ton³.

³ Rolnictwo w 2007 r., GUS, Warszawa 2008, s. 98, tab. 25.

Z projekcji wynika, że w następnych latach produkcja mięsa wołowego może się zmniejszać w tempie 2,6% rocznie i osiągnąć w 2020 roku ok. 300 tys. ton (rys. 8.6).

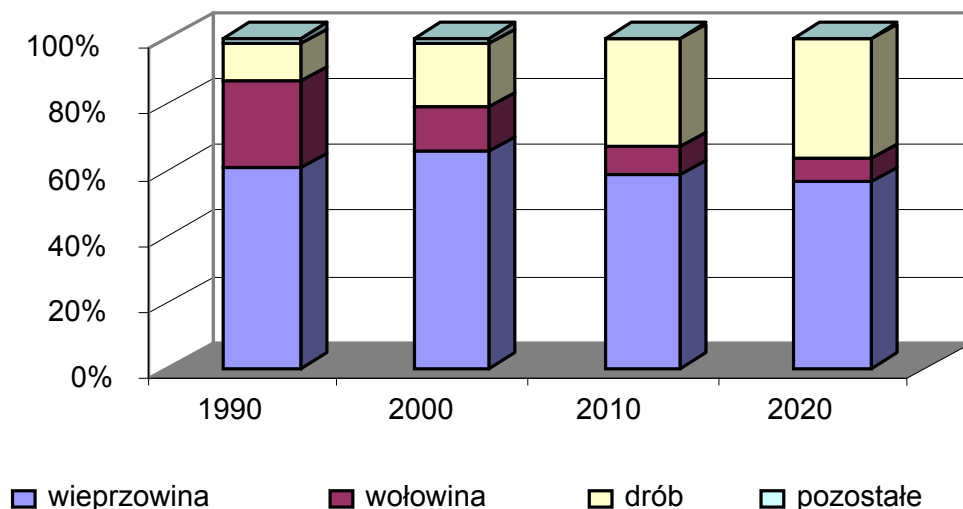
Produkcja mięsa drobiowego od wielu lat charakteryzuje się tendencją wzrostową, ale tempo wzrostu jest zróżnicowane. W latach 1990-2007 w produkcji mięsa drobiowego można wyróżnić trzy podokresy w zależności od tempa zmian:

1. ustabilizowanej produkcji na poziomie ok. 350 tys. ton w latach 1990-1995;
2. szybkiego wzrostu produkcji w latach 1996-2002. Produkcja mięsa drobiowego zwiększyła się 2,3-krotnie do 784 tys. ton. Roczne tempo wzrostu wynosiło 14,3%;
3. spowolnienia tempa wzrostu w latach 2003-2007. Roczne tempo wzrostu wynosiło w tym okresie 7,2%.

Z projekcji wynika, że w następnych latach tempo przyrostu produkcji mięsa drobiowego ulegnie dalszemu spowolnieniu. Do 2020 roku może ono wynosić 2,2% rocznie, co pozwoli uzyskać produkcję w wysokości 1,5 mln ton na koniec okresu (rys. 8.6). W wyniku takich tendencji zmienia się struktura produkcji mięsa w Polsce (rys. 8.7) wynikająca głównie z dostosowań do popytu.

Produkcja mięsa wieprzowego może wykazywać tendencje takie jak przedstawiono wyżej przy założeniach zmian pogłowia. Efektem zmian pogłowia oraz popytu konsumpcyjnego może być wzrost produkcji wieprzowiny do poziomu 2344 tys. ton, tj. o około 10% wyższego niż w roku 2006.

Rysunek 8.7. Struktura produkcji mięsa w Polsce w latach 1990-2020 (w proc.)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS i modelu AGMEMOD.

W strukturze produkcji mięsa obserwujemy następujące prawidłowości:

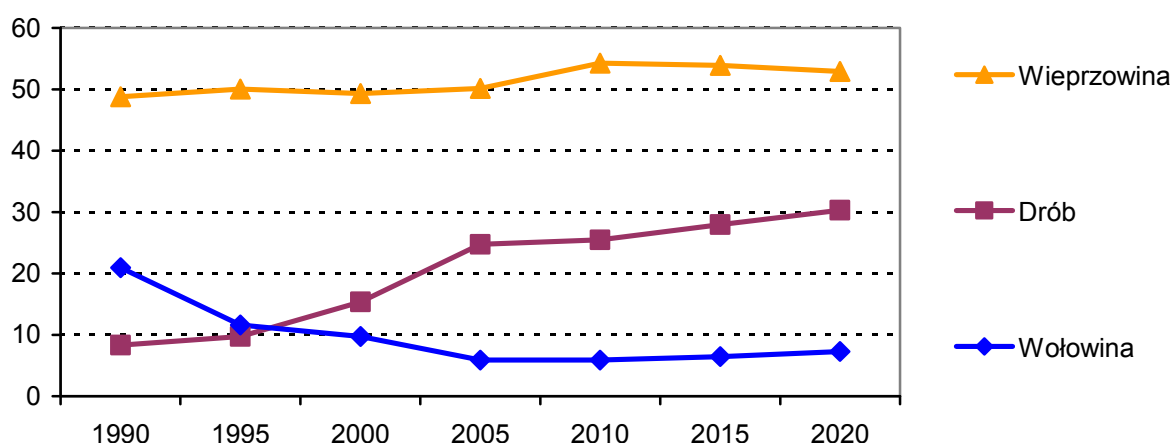
- zmniejsza się udział wieprzowiny i wołowiny. W 1990 roku dominowała wieprzowina – 60,8% i wołowina – 26,4%, w 2000 roku odpowiednio: 65,9% i 12,9%, w 2005 roku – 58,5% i 10,3%. Przewiduje się, że tendencje te będą kontynuowane i w 2020 roku udział wieprzowiny w produkcji mięsa może wynieść 57%, a wołowiny 6,9%;
- zwiększa się udział mięsa drobiowego. W 1990 roku wynosił 10,8%, w 2000 roku 19,7%, w 2005 roku 30%, a w 2020 roku może wynosić 36,1%.

Tendencje w spożyciu mięsa

Zmiany w poziomie i strukturze konsumpcji wywołane są różnymi przyczynami. Podstawowe znaczenie ma cenowa i dochodowa elastyczność popytu na mięso i przetwory, jakość oferty rynkowej i względy zdrowotne.

W poziomie spożycia mięsa w Polsce występowały różne tendencje, w zależności od rodzaju mięsa. Polski konsument jest zwolennikiem mięsa wieprzowego, które stanowi około 55-60%⁴ konsumpcji mięsa ogółem. W latach 1990-2007 spożycie wieprzowiny wykazywało wahania, jednak konsumpcja pozostawała na podobnym poziomie. W latach 1991-2002 można wyróżnić lekką tendencję spadkową konsumpcji wieprzowiny średnio o 0,2% rocznie, natomiast w latach 2003-2006 wzrost konsumpcji wynosił 0,7% rocznie. Przewiduje się, że do 2020 roku spożycie wieprzowiny będzie stabilne (przeciętny roczny wzrost 0,1%).

Rysunek 8.8. Spożycie mięsa na 1 mieszkańca w Polsce w latach 1990-2005 oraz projekcja do roku 2020 (w kg/osobę)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS i modelu AGMEMOD.

⁴ Obliczenia własne na podstawie: *Rynek wewnętrzny w 2005 r. Informacje i opracowania statystyczne*, GUS, Warszawa 2006.

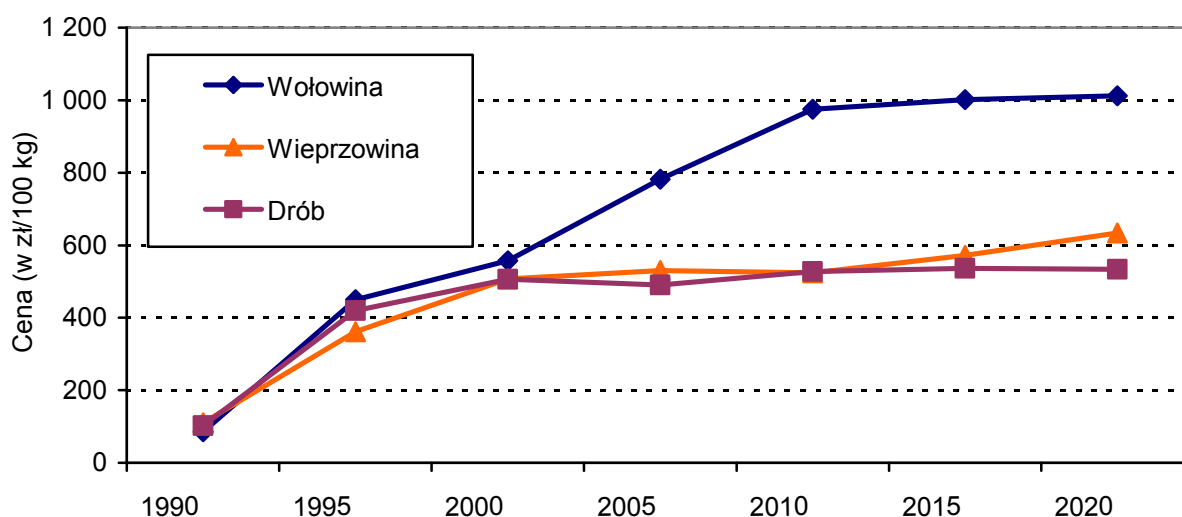
Tendencja rosnąca wystąpiła w spożyciu drobiu. W latach 1990-2004 spożycie drobiu szybko rosło (8,2% rocznie), w następnych latach (2004-2007) tempo wzrostu spożycia zmalało do 3,2% rocznie. Przewiduje się, że do 2020 roku będzie kontynuowana tendencja wzrostowa w tempie 1,5% rocznie do maksymalnie ok. 30 kg/osobę (rys. 8.8).

Tendencją spadkową charakteryzowało się spożycie wołowiny. W latach 1990-2006 spadek spożycia wołowiny wynosił 7,2% rocznie. Do 2010/2011 spożycie może być ustabilizowane na niskim poziomie. Od 2012 roku możliwe jest ożywienie popytu na wołowinę i odwrócenie tendencji spadkowej na wzrostową o tempie 0,6% rocznie (rys. 8.8).

Ceny mięsa

W gospodarce rynkowej ceny kształtują się pod wpływem podaży, do której w krótkich okresach dostosowuje się popyt. Gdy podaż rośnie, ceny maleją i odwrotnie. Reakcja podaży na zmiany cen wymaga czasu, a w przypadku produkcji wołowiny i wieprzowiny, z uwagi na biologiczne uwarunkowania, czas ten jest dość długi.

Rysunek 8.9. Ceny skupu mięsa w Polsce w latach 1990-2005 oraz projekcja do roku 2020 (w zł/100 kg wbc)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS i modelu AGMEMOD.

W kształtowaniu się cen wołowiny w Polsce można wyróżnić cztery okresy: szybkiego wzrostu, względnej stabilizacji, przyspieszenia wzrostu i stabilizacji. Szybko rosły nominalne ceny skupu bydła w latach 1991-1996, średnio w roku o 38%. Lata 1997-2003 charakteryzowały się względną stabilizacją cen, średnio w roku wzrastały one o 1,6%, tj. poniżej tempa inflacji. Ponowne przyspieszenie

tempa wzrostu cen (20,6%) obejmuje lata 2004-2006, tj. od czasu wstąpienia Polski do UE i wynika ze zwiększania się popytu eksportowego, głównie w krajach Europy Zachodniej. Po osiągnięciu 75-78% średniej ceny referencyjnej w UE, ceny wołowiny w Polsce są stabilne. Przewiduje się, że w przypadku braku zmian WPR tempo ich wzrostu do 2020 roku będzie powolne (1% przeciętnie w roku). Ceny te pozostaną na niższym poziomie niż w UE ze względu na niski udział w produkcji wołowiny z ras mięsnych (rys. 8.9).

Ceny trzody chlewnej charakteryzowały się szybką tendencją wzrostową w latach 1990-1997 o 18,9% rocznie. Od 1998 roku nastąpiło znaczne spowolnienie tendencji wzrostowej do 1,4% rocznie. Tendencja ta może być kontynuowana w następnych latach (rys. 8.9). Wokół tendencji występować będą wahania cykliczne i sezonowe. Przeciętne ceny wieprzowiny (w wadze poubojowej) za 100 kg mogą osiągnąć w 2020 roku poziom około 630-640 zł.

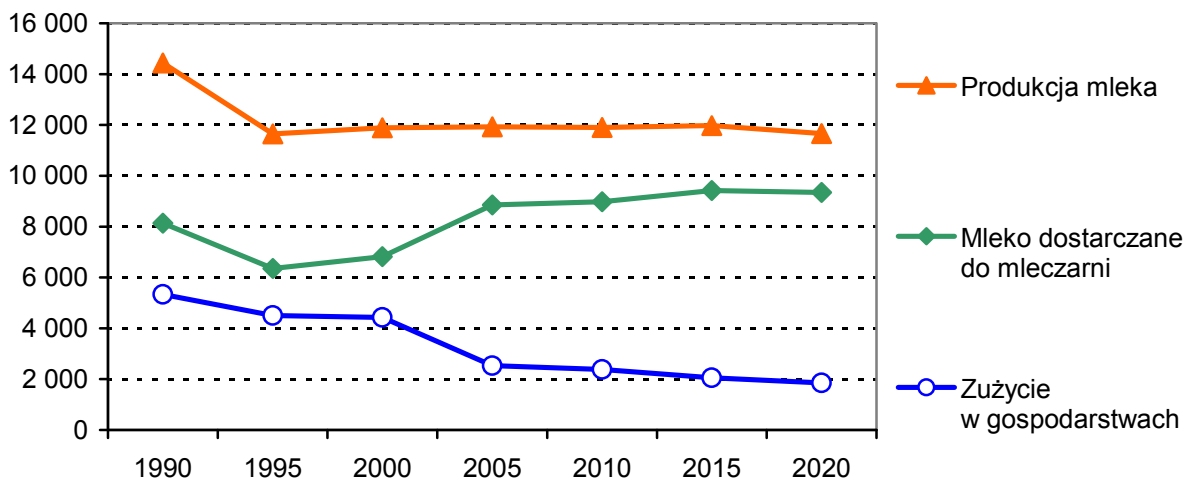
Nominalne ceny drobiu w Polsce rosły bardzo szybko w latach 1990-1997 przeciętnie o 21,6% rocznie. Wzrost cen skorelowany był pozytywnie z przyrostem produkcji. W latach 1998-2006 ceny drobiu charakteryzowały się nieznaczną tendencją spadkową – 0,9% rocznie. Do 2020 roku ceny drobiu mogą cechować się nieznaczną tendencją wzrostową osiągając w latach 2015-2020 poziom 530-550 zł/100 kg, tj. nieznacznie więcej (9-13%) niż przeciętnie w latach 2000-2005.

8.3.3. Rynek mleka i jego produktów

Tendencje w produkcji i skupie mleka

W latach 1990-2005 zmiany w produkcji mleka i jego towarowości były różnokierunkowe (rys. 8.10). W latach 1990-1995 w szybkim tempie zmniejszała się produkcja mleka (spadek o 26,5%) i jego skupu przez przemysł mleczarski (spadek o 38,4%). W następnych latach produkcja ustabilizowała się na poziomie 11,5-12,0 mld l, ale nastąpiły znaczne zmiany w jej rozdysponowaniu. W latach 1991-1995 około 55% stanowiła produkcja towarowa mleka. W następnych latach zwiększała się towarowość produkcji na skutek wzrostu sprzedaży, przy ustabilizowanej produkcji. Po wejściu Polski do UE towarowość produkcji mleka kształtowała się w wysokości 76-78%. Przewiduje się, że produkcja mleka do 2020 roku może spadać o 0,2% rocznie. Również tendencja spadkowa występować będzie w zagospodarowaniu mleka w gospodarstwach (w postaci spożycia i zużycia na pasze) przeciętnie rocznie o 2,8%. Wzrostowa tendencja może występować w produkcji towarowej (przeciętny roczny wzrost o 0,5%). W wyniku takich tendencji zwiększy się towarowość produkcji mleka.

Rysunek 8.10. Produkcja mleka i jego rozdysponowanie w Polsce (w tys. ton) w latach 1990-2005 oraz projekcja do roku 2020

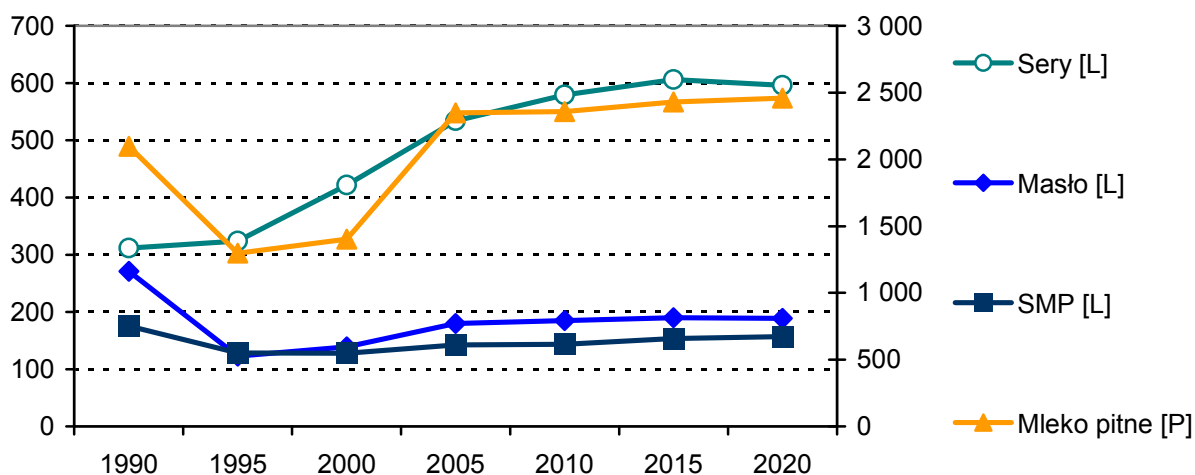


Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS i modelu AGMEMOD.

Tendencje w produkcji wybranych artykułów mleczarskich

Zwiększona podaż mleka pozytywnie wpływała na produkcję przetworów mleczarskich. Tendencje zmian produkcji artykułów mleczarskich są zróżnicowane w poszczególnych okresach i zależą także od rodzaju produktu (rys. 8.11). Produkcja masła szybko zmniejszała się w latach 1990-1994 (spadek o 55%). Następne lata (1995-2007) to okres powolnego wzrostu produkcji (3,3% przeciętnie w roku). Przewiduje się, że tendencja wzrostowa, ale o wolniejszym tempie, może utrzymać się do 2020 roku (0,5% rocznie), a produkcja przemysłowa w tym czasie może wynieść około 180 tys. ton.

Rysunek 8.11. Produkcja^a wybranych artykułów mleczarskich w Polsce (w tys. ton) w latach 1990-2005 oraz projekcja do roku 2020



^a L – lewa oś; P – prawa oś

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS i modelu AGMEMOD.

W produkcji odłuszczonego mleka w proszku możemy wyodrębnić kilka okresów charakteryzujących się różnokierunkowymi zmianami. W latach 1990-1999 produkcja odłuszczonego mleka w proszku zmniejszyła się o 37,8%, w następnych dwóch latach dynamika wzrostu produkcji wyniosła 43,1%. Od 2002 roku znowu występuje tendencja spadkowa. Przewiduje się, że w następnych latach produkcja może zacząć się odbudowywać i w 2020 roku osiągnie 147 tys. ton, tj. poziom zbliżony do produkcji w 2005 roku.

W latach 1990-1995 szybko spadała produkcja mleka pitnego (o 38,1%). Następny okres, obejmujący lata 1996-2000, charakteryzował się ustabilizowaną produkcją w granicach 1350-1400 mln l. W latach 2001-2007 produkcja wzrosła do 2400 mln l. Przewiduje się, że do 2020 roku może wystąpić wzrostowa tendencja produkcji o tempie 0,3% rocznie (rys. 8.11).

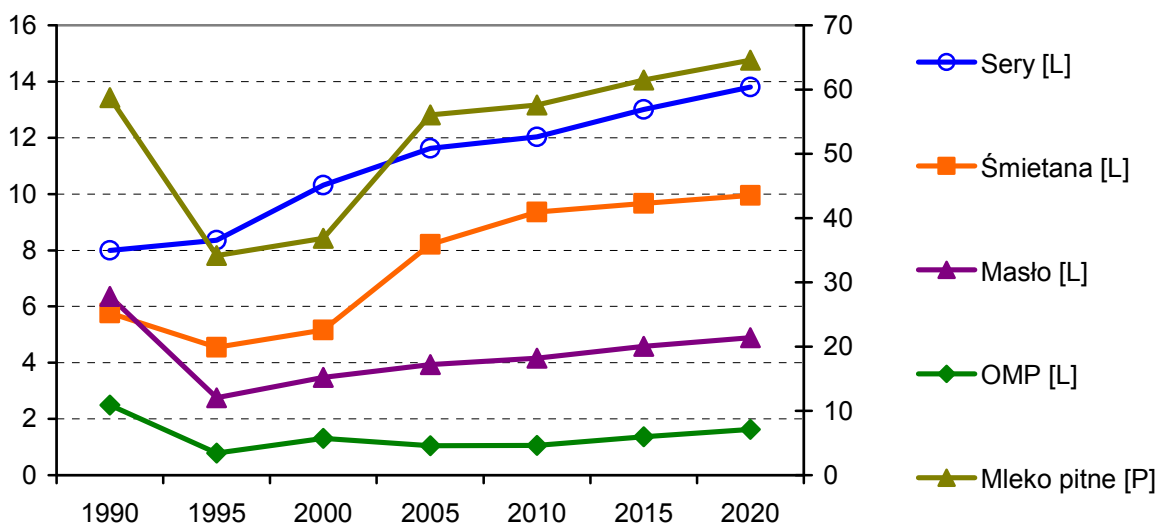
Produkcja serów (dojrzewających i twarogowych) charakteryzuje się tendencją wzrostową o różnej dynamice. W latach 1990-1995 produkcja była względnie ustabilizowana (ok. 300 tys. ton rocznie). Od 1996 roku rozpoczęła się wyraźna tendencja wzrostowa, a przeciętny roczny wzrost produkcji w latach 1996-2007 wynosił 18,1 tys. ton. Przewiduje się, że tendencja wzrostowa utrzyma się w latach następnych, ale o mniejszym tempie wzrostu.

Krajowe spożycie (wykorzystanie) artykułów mleczarskich

Tendencje w spożyciu i wykorzystaniu artykułów mleczarskich w kraju w przeliczeniu na osobę charakteryzują się podobnymi prawidłowościami jak zmiany produkcji. Przewiduje się, że spożycie masła wykazywać będzie lekką tendencję wzrostową i w 2020 roku może osiągnąć 4,8 kg/osobę. Spożycie serów zwiększało się w latach 1990-2007 w tempie 3,6%. Przewiduje się, że tendencja wzrostowa występować będzie także w średnim okresie, ale tempo przyrostu będzie wolniejsze niż w latach wcześniejszych i w 2020 roku może osiągnąć prawie 14 kg/osobę. Spożycie mleka pitnego może wzrosnąć przeciętnie rocznie o 1%, a śmietany o 0,7%.

Analiza tendencji w produkcji i spożyciu krajowym wskazuje, że w przeszłości wzrost produkcji był wyższy niż konsumpcji. Dla przykładu w latach 1990-2005 produkcja serów dojrzewających wzrosła o 83,5%, a ich konsumpcja o 46,8%, wzrost produkcji serów twarogowych wyniósł 54%, a konsumpcja w tym czasie zmniejszyła się o 14,8%, produkcja masła w analogicznym okresie zmniejszyła się o 37,5%, a jego konsumpcja o 46,2%. Przy niskiej elastyczności dochodowej artykułów mleczarskich oznaczało to konieczność zagospodarowania nadwyżek produkcyjnych tych produktów poza krajem.

Rysunek 8.12. Spożycie^a (wykorzystanie) produktów mleczarskich w Polsce w latach 1990-2005 (w kg/os.) oraz projekcja do roku 2020



^a L – lewa oś; P – prawa oś

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS i modelu AGMEMOD.

Projekcje według scenariusza bazowego wskazują, że w przypadku występowania kwoty mlecznej wzrost konsumpcji może być większy niż produkcji, zmniejszając tym samym poziom samowystarczalności Polski.

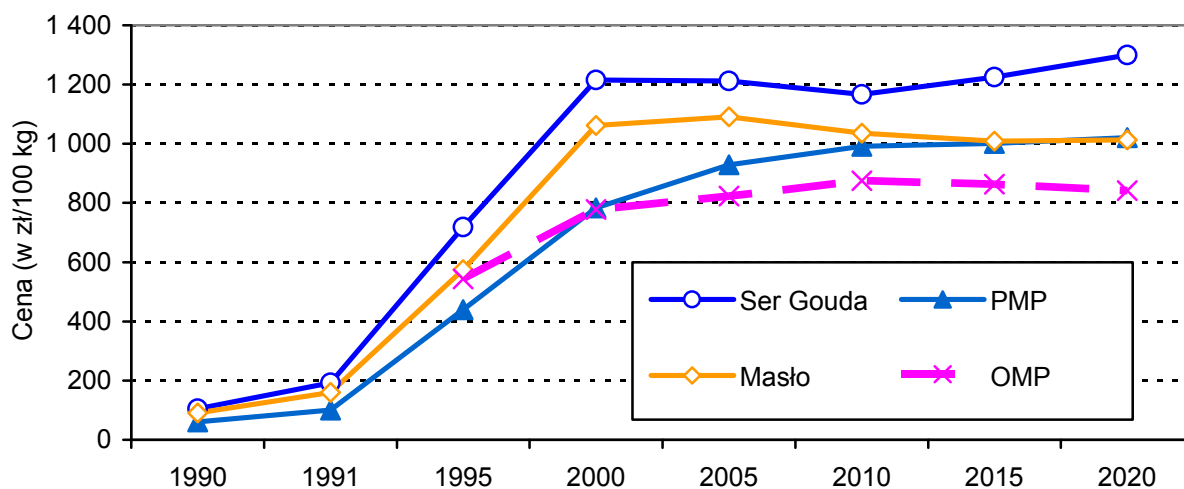
Ceny artykułów mleczarskich

Ceny artykułów mleczarskich kształtują rozmaite czynniki – produkcja, popyt na artykuły mleczarskie, system wsparcia rynkowego poprzez politykę interwencyjną, koniunktura na rynkach światowych itp.

Do 2000 roku szybko rosły ceny masła (20,7% rocznie), w następnym okresie tempo wzrostu uległo znacznemu spowolnieniu do 3,6%. Przewiduje się, że do 2020 roku ceny masła charakteryzować się będą tendencją spadkową (rys. 8.13). Ograniczenie wzrostu cen tego produktu jest skutkiem mniejszego popytu konsumpcyjnego i ograniczenia wsparcia rynkowego w wyniku obniżenia cen interwencyjnych i limitów zakupów interwencyjnych.

Odtłuszczone mleko w proszku (OMP) należy do jednych z głównych produktów eksportowych. Na rynki zagraniczne eksportowane jest przeciętnie 60-80% produkcji. Ceny krajowe determinowane są koniunkturą na rynkach światowych i kursami złotego. Ceny na rynkach światowych charakteryzowały się tendencją wzrostową, wokół której występowały znaczne wahania. Przewiduje się, że ograniczenie wsparcia rynku tego produktu w wyniku obniżenia interwencyjnych cen zakupu oraz ograniczenie dopłat do eksportu powodować będzie stabilizację na poziomie 2006 roku.

Rysunek 8.13. Ceny artykułów mleczarskich w Polsce (w zł/100 kg) w latach 1990-2005 oraz projekcja do roku 2020



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS i modelu AGMEMOD.

Ceny pełnego mleka w proszku (PMP) wykazują podobne tendencje jak mleka odtłuszczonego (rys. 8.13). Po 2015 roku przewiduje się stabilizację cen PMP na poziomie ok. 10 zł/kg. Tendencją wzrostową charakteryzują się ceny sera Gouda.

8.4. Wpływ zmian WPR w ramach *health check* na ceny i produkcję

Przyjęte zasady reform WPR w Luksemburgu w czerwcu 2003 roku mają charakter fundamentalny dla funkcjonowania rynku i rolnictwa. Nowa WPR w większym stopniu uwzględnia oczekiwania konsumentów i podatników, dając jednocześnie rolnikom swobodę wyboru kierunku produkcji spełniającego wymagania rynku.

Rozpoczęte zmiany w sposobach interwencji są dalej kontynuowane. W 2006 roku przeprowadzono reformę w sektorze cukru, w 2007 roku – owoców i warzyw. W ramach przeglądu wyników reform WPR z 2003 roku Komisja Europejska zaproponowała w ramach *health check* dostosowanie instrumentów interwencyjnych do nowych wyzwań i możliwości. 20 listopada 2008 roku osiągnięto zgodę na wprowadzenie zmian w funkcjonowaniu niektórych instrumentów interwencyjnych. Przedstawione propozycje można podzielić na dwie grupy:

- pierwsza, dotyczy płatności bezpośrednich,
- druga, obejmuje instrumenty interwencyjne dotyczące poszczególnych rynków.

W zakresie płatności bezpośrednich uwzględniono:

- możliwość stosowania systemu SAPS do 2013 r.,
- płatności do 5000 euro/gospodarstwo nie będą objęte modulacją w ramach systemu SPS,

- płatności przewyższające 5000 euro będą objęte stopą modulacji 5%. Stopa ta wzrośnie o 2% w 2009 r. i kolejnych osiągając w 2012 r. do 10%.

W analizie uwzględniono następujące mechanizmy interwencyjne:

- zniesienie obowiązujących kwot produkcji mleka od 2015 r.,
- zwiększanie kwot produkcji mleka po 1% w latach 2009/2010-2013/2014,
- zniesienie obowiązku odłogowania (stopa odłogowania = 0),
- włączenie płatności powiązanych z produkcją do płatności bezpośrednich niezwiązanych z produkcją po 2012 roku (na rynku lnu i konopi, suszu paszowego, skrobi ziemniaczanej),
- wyeliminowanie z zakupów interwencyjnych zbóż paszowych i wieprzowiny.

Przedstawione zmiany w mechanizmach WPR mogą mieć wpływ na produkcję, handel zagraniczny czy też zużycie krajowe poszczególnych produktów. Wpływ przyjętych zmian instrumentów interwencyjnych w ramach przeglądu WPR na rynek produktów roślinnych przedstawiono w tabeli 8.1, na rynek produktów zwierzęcych w tabeli 8.2, a na ceny w tabeli 8.3.

Wyniki symulacji wskazują, że proponowane zmiany w sposobach oddziaływania w ramach WPR na rynek zbóż i roślin oleistych będą miały niewielki wpływ na te sektory. Produkcja zbóż ogółem w Polsce może zmniejszyć się w porównaniu ze scenariuszem bazowym o 0,2% (ok. 67 tys. t), w tym najbardziej żyta (o 1,3%). Wzrosty produkcji dotyczą: pszenicy (o 0,3%), jęczmienia (o 0,2%) i kukurydzy (o 0,7%). Również nieznacznie może obniżyć się produkcja rzepaku (tab. 8.1). Także niewielkie zmiany mogą wystąpić w handlu zagranicznym zbożami (tab. 8.1). Zmiany instrumentów interwencyjnych w ramach *health check* będą miały także znikomy wpływ na ceny zbóż i rzepaku.

Tabela 8.1. Wpływ zmian WPR w ramach *health check* na produkcję surowców roślinnych

Rynek	Zmienna	Zmiana w stosunku do projekcji bazowej	Rynek	Zmienna	Zmiana w stosunku do projekcji bazowej
Zboża ogółem	produkcja (w proc.)	-0,2	Kukurydza	produkcja (w proc.)	+0,7
	eksport netto (w tys. ton)	-66,9		eksport netto (w tys. ton)	28,0
Pszenica	produkcja (w proc.)	0,3	Żyto	produkcja (w proc.)	-1,3
	eksport netto (w tys. ton)	19,0		eksport netto (w tys. ton)	-43,0
Jęczmień	produkcja (w proc.)	0,2	Rzepak	produkcja (w proc.)	-0,2
	eksport netto (w tys. ton)	37,5		eksport netto (w tys. ton)	-0,4

Źródło: obliczenia własne na podstawie modelu AGMEMOD.

Na rynku produktów zwierzęcych przyjęte rozwiązania interwencyjne w ramach *health check* będą miały bardziej znaczący wpływ na poszczególne rynki, głównie wołowiny. Produkcja mięsa wołowego może wzrosnąć dodatkowo o 4,3%, drobiu o 0,2%, a wieprzowiny zmniejszyć się o 1,0%. Wzrost produkcji wołowiny może powodować większą presję na ceny. Może się także poprawić dodatnie saldo handlu zagranicznego wołowiną (o 3,3 tys. ton) i mięsem drobiowym (o 13,5 tys. ton), pomniejszyć dodatnie saldo handlowe wieprzowiną o około 25 tys. ton.

Tabela 8.2. Wpływ zmian WPR w ramach *health check* na produkcję i bilans wymiany handlowej produktów pochodzenia zwierzęcego

Rynek	Zmienna	Zmiana w stosunku do projekcji bazowej	Rynek	Zmienna	Zmiana w stosunku do projekcji bazowej
Mięso wołowe	produkcja (w proc.)	4,3	Masło	produkcja (w proc.)	6,8
	eksport netto (w tys. ton)	3,3		eksport netto (w tys. ton)	9,4
Mięso wieprzowe	produkcja (w proc.)	-1,0	OMP	produkcja (w proc.)	6,7
	eksport netto (w tys. ton)	-24,6		eksport netto (w tys. ton)	8,4
Mięso drobiowe	produkcja (w proc.)	0,2	PMP	produkcja (w proc.)	4,9
	eksport netto (w tys. ton)	13,5		eksport netto (w tys. ton)	0,8
Mleko surowe	produkcja (w proc.)	6,1	Sery	produkcja (w proc.)	8,3
	eksport netto (w tys. ton)	-		eksport netto (w tys. ton)	37,7

Źródło: obliczenia własne na podstawie modelu AGMEMOD.

Wpływ zmian w ramach *health check* na rynek mleka i jego produktów będzie największy. Zwiększenie o 5% kwot produkcji mleka, a potem ich likwidacja będą pozytywnie wpływać na produkcję. W stosunku do projekcji bazowej może być ona o około 6% większa. Zwiększy się również towarowość produkcji mleka. Większa podaż surowca skutkować będzie pozytywnym wpływem na produkcję artykułów mleczarskich: masła o 6,8%, mleka odtłuszczonego w proszku o 6,7%, mleka pełnego w proszku o 4,9%, serów o 8,3%.

Szybszy wzrost produkcji i podaży artykułów mleczarskich przyczyni się także do zwiększenia ich eksportu. Dodatnie saldo handlu zagranicznego mlekiem odtłuszczonym w proszku może się poprawić o 8,4 tys. ton, mlekiem pełnym w proszku o 0,8 tys. ton, serami o 37,7 tys. ton, a masłem o 9,4 tys. ton.

Zmiany w produkcji i podaży surowców rolniczych skutkować będą pozytywnym lub negatywnym wpływem na ceny. Ich wpływ i kierunki przedstawiono w tabeli 8.3.

Tabela 8.3. Wpływ zmian WPR w ramach *health check* na ceny produktów w stosunku do projekcji bazowej (w procentach)

Produkt	Zmiana cen w stosunku do projekcji bazowej	Produkt	Zmiana cen w stosunku do projekcji bazowej	Produkt	Zmiana cen w stosunku do projekcji bazowej
Pszenica	1,0	Rzepak	0,0	Masło	-8,9
Jęczmień	0,6	Wołowina	-5,3	OMP	-5,8
Kukurydza	1,1	Wieprzowina	-1,1	PMP	-5,7
Żyto	0,1	Drób	-0,2	Sery	-7,9
Pszenżyto	0,1	Mleko surowe	-6,6	Śmietana	-7,8

Źródło: obliczenia własne na podstawie modelu AGMEMOD.

Zmiany instrumentów interwencyjnych przyjętych w ramach *health check* w największym stopniu skutkować będą na rynku mleka i jego artykułów. Zwiększenie kwot produkcji mleka, a potem ich likwidacja oznacza zwiększenie podaży surowca i artykułów mleczarskich, co skutkować może ograniczeniem wzrostu cen o 6,6%, a wzrost podaży masła skutkować może negatywnie na wzrost cen o 8,9%, mleka odtłuszczonego w proszku o 5,8%, mleka pełnego w proszku o 5,7%, serów o 7,9%. Zwiększenie popytu na zboża paszowe będzie miało również niewielki dodatni wpływ na ceny zbóż (od 0,1 do 1,1%).

8.5. Podsumowanie

Na rozwój rolnictwa i jego poszczególnych gałęzi oddziałują rozmaite czynniki. Są to czynniki endogeniczne (zależne), wynikające z potencjału produkcyjnego, tj. zasobów ziemi, pracy i kapitału, ich jakości i sposobów wykorzystania oraz egzogeniczne, wynikające z oddziaływania zewnętrznego na rolnictwo i inne części gospodarki.

Od wstąpienia Polski do UE jednym z podstawowych czynników kształtujących warunki rozwoju rolnictwa jest Wspólna Polityka Rolna. Określa ona reguły interwencji w mechanizm rynkowy w obszarze rolnictwa i gospodarki żywnościowej. W ostatnich kilkunastu latach WPR uległa radykalnym zmianom.

Ewolucja Wspólnej Polityki Rolnej zmierza w kierunku dalszego ograniczenia interwencji rynkowej. Oznacza to coraz większy wpływ rynku i jego parametrów na rolnictwo. Reformy mają spowodować by:

- rolnictwo było w stanie sprostać wymaganiom rynku poprzez dostosowanie produkcji do jego potrzeb,
- nie zakłócać konkurencji w handlu międzynarodowym,
- wzmocnić konkurencyjność i innowację w sektorze rolnym by był on w stanie stawiać czoło wyzwaniom rynku globalnego.

Przedstawione wyniki badań uwzględniają wpływ na poszczególne rynki rolne praw podaży i popytu, jak też zmian w sposobach interwencji. Uzyskane projekcje do 2020 roku wskazują, że:

- w produkcji zbóż występować będzie tendencja wzrostowa, wynikająca z polepszenia plonowania. Polska pozostanie importerem netto ziarna zbóż o mniejszej skali niż w latach 1990-2005;
- zbiory rzepaku charakteryzować się będą tendencją wzrostową wynikającą z wolnego zwiększenia zasiewów i szybszego wzrostu plonów;
- w pogłowie bydła, w tym krów mlecznych, występować będzie tendencja spadkowa, co skutkować będzie zmniejszeniem ubojów i produkcji wołowiny;
- przy ustabilizowanym pogłowie trzody chlewnej poprawiać się będzie szybkość rotacji stada, co powodować będzie tendencję wzrostową w produkcji wieprzowiny;
- produkcję mięsa drobiowego charakteryzować będzie tendencja wzrostowa o wolniejszym tempie zmian niż w latach 1990-2005;
- w spożyciu mięsa zwiększy się udział drobiu (powolna tendencja wzrostowa), przy ustabilizowanej konsumpcji wieprzowiny. Możliwe jest odwrócenie spadkowej tendencji w spożyciu wołowiny;
- występować będzie wzrostowa tendencja w podaży mleka i jego artykułów;
- ceny zbóż charakteryzować się będą powolnym wzrostem. Mogą one jednak nie osiągnąć w 2020 roku poziomu z 2007 roku;
- ceny mleka i jego artykułów mogą osiągnąć w 2020 roku poziom z 2007 roku, tendencją wzrostową charakteryzować się będą ceny sera;
- na rynku mleka i jego artykułów zwiększenie kwot produkcji, a potem ich likwidacja powodować będzie zwiększenie podaży rynkowej towarów i ograniczenie potencjalnego wzrostu ich cen w granicach 5,8-8,9%.

8.6. Literatura

1. AGMEMOD, The Models, www.tnet.teagasc.ie/agmemod.
2. AGMEMOD Partnership. Impact analysis of the CAP reform on main agricultural commodities. Final Report. European Commission Directorate General JRC – IPTS (Institute for Prospective Technological Studies), 2005.
3. Banse M., Tangermann S., *Agricultural implications of Hungary's Accession to the EU – Partial versus general equilibrium effects*, 50th EAAE Seminar “Economic Transition and the Greening of Policies: New Challenges for Agriculture and Agribusiness in Europe”, 1996.
4. Conforti P., *The Common Agricultural Policy in main Partial Equilibrium models. Osservatorio sulle Politiche Agricole dell'UE*, INEA, “Working Paper” 2001, nr 8.
5. Chantreuil F., Hanrahan K., *AGMEMOD EU Agricultural Market Outlook*. Drustvo Agrarnih Ekonomistov Slovenije, DAES 2007.
6. Chantreuil F., Hanrahan K., Levert F., *The Luxembourg Agreement Reform of the CAP: An analysis using the AG-MEMOD composite model*. Paper presented at the 89th EAAE Seminar “Modelling agricultural policies: state of the art and new challenges”, 2005.
7. Chantreuil F., Tabeau A., Van Leeuwen M., *Estimation of impact of EU agricultural policies on the world market prices*. Paper prepared for presentation at the 107th EAAE Seminar “Modelling of Agricultural and Rural Development Policies”, Sevilla, Spain, January 29th - February 1st, 2008.
8. Erjavec E., Donnellan T., Kavcic S., *Outlook for CEEC agricultural markets after EU Accession*, “Eastern European Economics” 2006, Vol. 44, s. 83-94.
9. Esposti R., Camaioni B., Technical Report on the Modeling Structure, AGMEMOD WP2 D2, Project no. SSPE-CT-2005-021543, 2007.
10. Hamulczuk M., *Modele równowagi cząstkowej w prognozowaniu i symulacjach na rynku rolnym; model AGMEMOD*, „Zeszyty Naukowe SGGW. Problemy Rolnictwa Światowego” 2008, t. 4(XIX), s. 185-197.
11. Jansik C., Kettunen L., Lehtonen H., Niemi J., *Agricultural policy analysis with the AGMEMOD model: A new super model takes the stage?*, 2006.
12. *Rolnictwo w 2007 r.*, GUS, Warszawa 2008.
13. Stańko S., *Wpływ integracji z UE na warunki prowadzenia działalności gospodarczej w rolnictwie, obrocie i przetwórstwie rolno-spożywczym*, [w:] *Wpływ integracji z Unią Europejską na polską gospodarkę żywnościową*, red. R. Urban, seria Program Wieloletni, nr 90, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2008, s. 9-34.
14. Stańko S., Lewandowski R., *Tendencje zmian na rynku wołowiny i cieleciny w Polsce w latach 1990-2006*, „Acta Scientiarum Polonorum Oeconomia” 2007, nr 6(2), s. 71-80.
15. Stańko S., *Zewnętrzne uwarunkowania rozwoju rolnictwa*, „Roczniki Nauk Rolniczych. Seria G – Ekonomia Rolnictwa” 2008, t. 94, z. 2, s. 65-79.
16. Syczewska E., *Model AGMEMOD-CEEC+PL: Struktura i projekcje. Metody ilościowe w badaniach ekonomicznych V*, SGGW, Warszawa 2004.
17. Tongeren van F., Meijl van H., Surry Y., *Global models applied to agricultural and trade policies: A review and assessment*, “Agricultural Economics” 2001, nr 26, s. 149-172.
18. Westhoff P., *The European Union Grain, Oilseed, Livestock and Dairy (EU GOLD) Model*, FAPRI at the University of Missouri, 2001.

9. Klastry jako element rozwoju obszarów wiejskich

prof. dr hab. Małgorzata Juchniewicz

9.1. Wprowadzenie

Rozwój obszarów wiejskich jest z punktu widzenia państw UE bardzo istotny. Wynika to między innymi z faktu, że stanowią one 90% jej terytorium, a prawie 60% populacji Unii mieszka na obszarach wiejskich. Rolnictwo i leśnictwo, jako główne sektory działalności gospodarczej, stanowią na tych obszarach ważne źródło utrzymania ludności oraz zagospodarowania krajobrazu i zasobów naturalnych¹. Proces konkurencji w sektorze gospodarki żywnościowej Unii Europejskiej regulowany jest przez Wspólną Politykę Rolną. Jej ewaluacja spowodowała, co podkreśla G. Dybowski², że istotnemu wzmocnieniu uległ tzw. drugi filar WPR, tj. polityka wsparcia rozwoju obszarów wiejskich. Ponadto, przekształciła się ona z polityki strukturalnej w rozwojową, czemu służy m.in. instrument modulacji. W perspektywie finansowej 2007-2013 polityka wspierania rozwoju obszarów wiejskich koncentruje się na trzech obszarach. Pierwszym z nich jest oś konkurencyjności, w której zwraca się uwagę na poprawę kapitału ludzkiego, wzrost innowacyjności, badania i rozwój oraz transfer wiedzy, a także technologię IT. Druga oś dotyczy poprawy środowiska i gospodarki ziemią. W trzecim obszarze pomoc skupia się na zapewnianiu trwałości zrównoważonego rozwoju przez różnicowanie gospodarcze wsi, tworzenie miejsc pracy poza rolnictwem czy też poprawę jakości życia na wsi. Czwartą oś priorytetową tworzy inicjatywa LEADER, która pokrywa wszystkie obszary poprzednich trzech osi. Zwrócenie uwagi w WPR na poprawę konkurencyjności obszarów wiejskich skłania do postawienia pytania, jakie inne instrumenty mogą być wykorzystywane w celu rozwoju tych regionów.

W globalnej gospodarce największy wzrost gospodarczy dokonuje się na obszarach, w których ulokowały się ośrodki rozwoju zaawansowanych technologii. Rozwój gospodarczy w oparciu o zaawansowane technologie nie jest jednak strategią, która jest dostępna każdemu regionowi. B. Błasiak-Nowak³ pod-

¹ M. Pielke, *Community policies for the development of rural areas*, Komisja Europejska, Dyrekcja Generalna ds. Rolnictwa i Rozwoju Obszarów Wiejskich, 2009.

² G. Dybowski, *Możliwości prowadzenia narodowej polityki rolnej przez Polskę w ramach Wspólnej Polityki Rolnej. Synteza wyników badań prowadzonych w okresie 2005-2009*, seria Program Wieloletni 2005-2009, nr 133, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2009.

³ B. Błasiak-Nowak, *Klaster jako sposób przyspieszenia rozwoju obszarów problemowych*, „Gospodarka Narodowa” 2007, nr 7-8, s. 83-104.

kreśla bowiem, że jest to proces wysoce kapitałochłonny, odbywa się w ścisłej współpracy z wyspecjalizowanym sektorem naukowo-badawczym, wymaga wysokich kwalifikacji pracowników i generuje radykalne zmiany w procesie zarządzania przedsiębiorstwem. Przemysł wysokich technologii nie wyeliminował i nie może wyeliminować z rynku przemysłu tradycyjnego, w tym szeroko ujmowanej sfery agrobiznesu, zlokalizowanej w głównej mierze na obszarach wiejskich. Poprawa konkurencyjności i innowacyjności gospodarki żywnościowej, a tym samym rozwój obszarów wiejskich może zatem odbywać się przez umiejętną adaptację rozwiązań wypracowanych przez przedsiębiorstwa wysokiej techniki. Jednym ze sposobów poprawy konkurencyjności lokalnej działalności gospodarczej na terenach wiejskich jest usieciowienie produkcji, a jedną z jej form są struktury klastrowe. Ma to tym większe znaczenie, że słabym elementem gospodarki żywnościowej w Polsce, poza wyraźną dominacją rolnictwa, jest mała liczba powiązań między jednostkami uczestniczącymi w wytwarzaniu żywności, a przede wszystkim doraźność współpracy rolników z przetwórstwem, jednostkami naukowo-badawczymi i okołobiznesowymi, a także władzami samorządowymi w regionie. Tworzenie klastrów oraz wspieranie ich rozwoju jest także jednym z priorytetów nowej polityki Unii Europejskiej. Z tego względu w ramach wspólnotowej polityki strukturalnej (w ramach perspektywy finansowej 2007-2013) wspierane są działania typowe dla polityki rozwoju opartej na klastrach. Wydaje się zatem, że rozwojowi obszarów wiejskich, poza wykorzystaniem możliwości wynikających z WPR, będzie sprzyjało inicjowanie i tworzenie struktur klastrowych, tym bardziej że w wielu województwach w Polsce naturalnym kierunkiem rozwoju regionalnego jest wzmocnienie go o klastry żywnościowe, w tym także te związane z produkcją żywności ekologicznej. C. Ketels, Ö. Sölvell⁴ twierdzą, że w Polsce biorąc pod uwagę poziom zatrudnienia, potencjał rozwoju klastrów w sferze agrobiznesu jest wysoki. Przeprowadzona przez wspomnianych autorów analiza klastrów wśród dziesięciu państw, które w 2004 roku dołączyły do Unii Europejskiej wskazuje, że wśród wyodrębnionych kategorii klastrowych zrzeszających pokrewne branże, przetwórstwo żywności zajmuje w nich (także w Polsce) pierwsze miejsce. Świadczy to o tym, że w polskiej gospodarce żywnościowej istnieje potencjał sprzyjający tworzeniu dojrzałych struktur klastrowych w agrobiznesie.

⁴ C. Ketels, Ö. Sölvell, *Innovation Clusters in the 10 New Member States of the European Union*, www.europe-innova.org.

9.2. Teoretyczne aspekty klastrów w sektorze rolno-spożywczym

Klasy są nowym modelem funkcjonowania przedsiębiorstw na rynku, który łączy w sobie różne podejścia i nurty badawcze z różnych dziedzin: ekonomii, zarządzania i organizacji, socjologii i innych nauk społecznych. Z tego względu w literaturze przedmiotu występuje wiele definicji klastrów. Według klasycznej definicji M.E. Portera⁵ klaster to znajdująca się w geograficznym sąsiedztwie grupa przedsiębiorstw i powiązanych z nim instytucji zajmujących się określoną dziedziną, połączona podobieństwami i wzajemnie się uzupełniająca. Definicje klastra, bliskie ujęciu Portera, prezentowali także R. Rabelotti⁶, S. Rosenfeld⁷, P. Cook⁸ czy M.P. van Dijk i A. Sverrisson⁹. W polskiej literaturze definicja klastra jest także najczęściej zmodyfikowaną wersją definicji M.E. Portera. Istotną z punktu widzenia potencjalnych beneficjentów programów UE wspierających rozwój struktur klastrowych w Polsce jest definicja klastrów zawarta w Rozporządzeniu Ministra Gospodarki z dnia 1 września 2008 r. w sprawie udzielania przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości pomocy finansowej niezwiązanej z programami operacyjnymi¹⁰. Klaster definiuje się w niej jako przestrzenną i sektorową koncentrację podmiotów działających na rzecz rozwoju gospodarczego lub innowacyjności z udziałem co najmniej dziesięciu przedsiębiorców, w tym mikroprzedsiębiorców, małych lub średnich przedsiębiorców, wykonujących działalność gospodarczą na terenie jednego lub kilku sąsiednich województw, konkurujących i współpracujących w tych samych lub pokrewnych branżach oraz powiązanych rozbudowaną siecią relacji o formalnym i nieformalnym charakterze, przy czym co najmniej połowę podmiotów funkcjonujących w ramach klastra stanowią mikroprzedsiębiorcy, mali lub średni przedsiębiorcy. Podmioty wchodzące w skład klastra muszą posiadać siedzibę, a w przypadku przedsiębiorcy będącego osobą fizyczną – miejsce zamieszkania na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej. Niezależnie od przyjętej definicji klastra można

⁵ M.E. Porter, *Location, Competition and Economic Development: Local Clusters in a Global Economy*, "Economic Development Quarterly" 2000, vol. 14, nr 1.

⁶ R. Rabelotti, *Is there an „Industrial District Model?”*, *Footwear Districts in Italy and Mexico Compared*, *World Development*, 1995, vol. 23, nr 1.

⁷ S. Rosenfeld, *Bringing Business Clusters into the Mainstream of Economic Development*, "European Planning Studies" 1997, vol. 5, nr 1.

⁸ P. Cook, *Knowledge Economics. Clusters. Learning and Cooperative Advantage*, Routledge, London 2002.

⁹ M.P. van Dijk, A. Sverrisson, *Enterprise Clusters and Development, Mechanisms of Transition and Stagnation*, "Entrepreneurship and Regional Development" 2003, vol. 15, nr 3.

¹⁰ Rozporządzenie Ministra Gospodarki z dnia 1 września 2008 r. zmieniające rozporządzenie w sprawie udzielania przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości pomocy finansowej niezwiązanej z programami operacyjnymi, Dz. U. z 2008 r. Nr 161, poz. 1003.

odnaleźć w nich pewne wspólne cechy i wymiary, które występują w każdej z nich. We wszystkich definicjach pojawiają się te same kluczowe cechy, które wskazuje B. Szymoniuk¹¹:

- lokalna koncentracja małych i średnich firm (w tym gospodarstw rolnych),
- przynależność przedsiębiorstw do tej samej lub kilku powiązanych branż,
- kooperacja lub konkurencja (czyli więzi) pomiędzy uczestnikami klastra,
- współpraca z firmami świadczącymi usługi biznesowe z ośrodkami badawczo-rozwojowymi lub naukowymi oraz administracją publiczną,
- wytworzenie specyficznej tożsamości klastra, w tym respektowanej przez jego uczestników wewnętrznej struktury organizacyjnej oraz systemu identyfikacji wizualnej.

Lokalna koncentracja przedsiębiorstw jest jednym z kluczowych elementów koncepcji klastrów. W gospodarce globalnej lokalizacja jest jednym z niewielu elementów, którego nie można lub nie da się łatwo skopiować. Z historycznego punktu widzenia, istotną rolę w lokalizacji przedsiębiorstw oraz całych klastrów odgrywały czynniki naturalne, takie jak klimat i gleba oraz występowanie surowców. W przypadku agrobiznesu ta cecha klastrów ma szczególne znaczenie, gdyż w gospodarce żywnościowej istnieje silny związek między cechami regionu (uwarunkowania endogeniczne) a potencjałem wytwórczym tego sektora. J. Małysz¹² i L. Milewski¹³ wskazują, że gospodarstwa rolnicze stanowią zaplecze surowcowe dla przemysłu przetwórczego, a od ich struktury i produktywności zależy ilość surowca w poszczególnych regionach kraju. Zwracają uwagę, że gospodarstwa rolnicze stanowią istotny etap kształtowania poprawności sanitarno-higienicznej i w decydującej mierze wpływają na jakość produktu finalnego. W kontekście powstawania i rozwoju struktur klastrowych ważnym elementem współzależności funkcjonalnych występujących w gospodarce żywnościowej są, zdaniem cytowanych autorów, dwa czynniki. Po pierwsze możliwości sprzedaży surowców przez gospodarstwa rolnicze zależą od skuteczności rynkowej przedsiębiorstw przetwórczych. Z drugiej strony pozycję konkurencyjną przedsiębiorstw przetwórczych determinuje możliwość utrzymania rynków zbytu przez

¹¹ B. Szymoniuk, *Podwyższanie konkurencyjności regionu rolniczego: klastr „Dolina Ekologicznej Żywności”*, [w:] *Kreowanie konkurencyjności regionu. Grona przemysłowe w regionie*, Wydział Zarządzania i Administracji Akademii Świętokrzyskiej, Kielce 2005, www.dolinaeko.wspa.lublin.pl.

¹² J. Małysz, *Procesy integracyjne w agrobiznesie*, „Więś i Rolnictwo” 1998, nr 2, s. 23-42.

¹³ L. Milewski, *Powiązania ekonomiczne i marketingowe rolnictwa z przemysłem mięsnym w Polsce na przykładzie rynku żywca wieprzowego*, SGGW, Warszawa 2003.

zapewnienie systematycznych dostaw surowców, które zależą od ich producentów. Czynniki lokalizacji ma znaczenie także w postrzeganiu producentów żywności przez bezpośrednich konsumentów przez pryzmat regionu pozyskiwania surowca. Coraz częściej produkty regionalne, stanowiąc swoistą „wizytówkę” czy też „markę” regionu, są jednocześnie czynnikiem poprawiającym konkurencyjność przedsiębiorstw. Z naturalnych względów wielkość takiej produkcji jest ograniczona, jednak produkty te powodują, że region z którego pochodzą jest rozpoznawalny. Tworzy to podstawę, w zależności od wewnętrznych uwarunkowań, rozwoju np. klastrów produkcji ekologicznej. L. Woźniak¹⁴ wskazuje przy tym, że klastry w obszarze gospodarki żywnościowej powinny polegać na nieco innej logice funkcjonowania, a definiowanie podstawowych pojęć związanych z jego ideą też musiałyby być inne. Wspomniany autor przytacza m.in. pojęcie innowacji produktowej. Przyjmując, że produkt innowacyjny spełnia najwyższe parametry jakościowe i spełnia wymagania klienta (w przypadku żywności potrzeby biologiczne i zdrowotne organizmu), to takim produktem nie będzie nowy, pełen syntetyków chemicznych wytwór przemysłowego rolnictwa, lecz produkt ekologiczny, charakteryzujący się najwyższymi parametrami zdrowotnymi i organoleptycznymi.

Kolejną cechą klastrów jest występowanie – równocześnie z konkurowaniem – współpracy między podmiotami. Mimo że pewne jej przejawy uznawane są za zagrożenie dla prawidłowego funkcjonowania rynku¹⁵, współpraca między podmiotami – także działającymi w sektorze gospodarki żywnościowej – może być czynnikiem stymulującym poprawę jego konkurencyjności. A. Komor, A. Matras-Bolibok i B. Żelazko¹⁶ wskazują ponadto, że zamknięcie w obrębie regionalnego klastra cyklu produkcja-przetwórstwo-sprzedaż zapobiegłoby wykupowi produktów w postaci nisko czy nieprzetworzonej. W ten sposób można zwiększyć zdolność do generowania przez gospodarstwa rolne większej wartości dodanej. Powiązania z sektorem badawczo-rozwojowym gospodarstw rolnych i przedsiębiorstw sektora gospodarki żywnościowej stwarzają natomiast szanse łatwiejszego transferu technologii i nowoczesnych rozwiązań, a ich wdrożenie poprawę efektywności działania podmiotów agrobiznesu. Współpraca może przybierać różne formy – od kooperacji do integracji gospodarczej.

¹⁴ L. Woźniak, *Dolina ekologicznej żywności – szanse i perspektywy dla Podkarpacia*, [w:] *Klastry jako narzędzia lokalnego i regionalnego rozwoju gospodarczego* (red. E. Bojar), Wydawnictwo Politechniki Lubelskiej, Lublin 2006.

¹⁵ P.J. Batt, S. Purchase, *Managing collaboration within networks and relationships*, “Industrial Marketing Management” 2004, nr 33, s. 171.

¹⁶ A. Komor, A. Matras-Bolibok, B. Żelazko, *Klaster przemysłowy jako zjawisko przestrzenne w teorii i praktyce*, [w:] *Klastry jako narzędzia...*, op. cit.

B. Błasiak-Nowak¹⁷ podkreśla, że relacje kooperacyjne i integracyjne, które przedsiębiorstwa realizują w strukturze klastrowej, powodują występowanie dwojakiego rodzaju korzyści ekonomicznych. Pierwszymi z nich są efekty skali, które tworzą wewnętrzne przewagi konkurencyjne w stosunku do przedsiębiorstw, które nie podejmują takich działań. Klastrowa organizacja produkcji sprawia, że nie tylko największe przedsiębiorstwa, ale również małe i średnie – czyli te, które dominują na obszarach wiejskich – mogą korzystać z pozytywnych efektów skali. Wewnętrzne korzyści skali powodują wzrost produktywności przedsiębiorstw ze względu na dostęp do tanich, wyspecjalizowanych czynników produkcji oraz różnorodnych nakładów wykorzystywanych w działalności produkcyjnej, które gwarantują jednocześnie wysoką ich jakość¹⁸. M. Gorynia i B. Jankowska¹⁹ podkreślają, że struktury klastrowe przyczyniają się do wzrostu zewnętrznych korzyści skali. Ich cechą charakterystyczną jest to, że są one zasobem branżowo specyficznym, który wynika z lokalizacji przedsiębiorstw danej branży w tym samym regionie. Rozmiar tych korzyści zależy od liczby przedsiębiorstw skoncentrowanych w danej lokalizacji, gdyż umożliwia to obniżenie kosztów jednostkowych każdej firmy z branży w sytuacji, gdy liczba przedsiębiorstw z danej branży w regionie wzrasta. Drugim rodzajem korzyści są efekty synergii, które wynikają z możliwości uczenia się od partnerów, lepszego dostępu do informacji, obniżenia kosztów wejścia na rynki czy też zmniejszenia niepewności posunięć gospodarczych. Efekt synergii oznacza uzyskiwanie zwielokrotnionych korzyści dzięki umiejętnemu połączeniu części składowych całości. W tym przypadku istotne jest osiągnięcie przez partnerów w klastrze wspólnie takiego celu, którego nie są w stanie zrealizować w przypadku działań samodzielnych, nieskoordynowanych. Podmioty wchodzące w skład klastra powinny zatem działać wspólnie w kierunku niwelowania słabych punktów współpartnerów, umiejętnie rozdzielać zadania między współpartnerów – zgodnie z ich kompetencjami (a więc zgodnie z ich mocnymi punktami), unikać dublowania wysiłków (czasu i pieniędzy) – skoro podejmowane działania są wspólne, to nie wszystkie podmioty klastra powinny zajmować się danym zagadnieniem, ale jeden z nich, który dzieli się wynikami z resztą, budować relacje trwałe, oparte na zaufaniu – polega to na przekazywaniu sprawdzonych sposobów postępowania swoim współpartnerom na niższym stopniu rozwoju, np. technologicznego. Partnerzy winni zatem podejmować wspólne działania w kierunku inicjowania

¹⁷ B. Błasiak-Nowak, *Klaster jako sposób...*, op. cit.

¹⁸ A. Oleksiak, *Konkurencyjność regionów a parki technologiczne i klastry przemysłowe*, Wydawnictwo Branta, Bydgoszcz 2009.

¹⁹ M. Gorynia, B. Jankowska, *Koncepcja klastrów jako sposób regulacji zachowań podmiotów gospodarczych*, „*Ekonomista*” 2007, nr 3, s. 311-340.

wspólnych badań naukowych, zakupu nowych technologii, wynajmowania sobie powierzchni lokalowych czy wypożyczenia oprzyrządowania²⁰.

Na obszarach wiejskich bariery w tworzeniu klastrów wynikają, zdaniem S.A. Rosenfelda²¹, w głównej mierze z niskiego poziomu infrastruktury, braku dostępu do kapitału, małej liczby instytucji badawczo-rozwojowych i szkoleniowych oraz braku odpowiednio wykwalifikowanych zasobów ludzkich. W tym kontekście szczególnego znaczenia nabiera współpraca w ramach klastra ze sferą badawczo-rozwojową i instytucjami okołobiznesowymi. Klastrer sprzyja bowiem w naturalny sposób współpracy nie tylko między przedsiębiorstwami, lecz również innymi podmiotami, takimi jak instytuty naukowe, uczelnie wyższe czy jednostki administracji państwowej i organizacje pozarządowe. Uczelnie wyższe oraz inne instytucje szkoleniowe odgrywają znaczącą rolę we wszystkich etapach budowania i wspierania struktur klastrowych na obszarach wiejskich. Potwierdzeniem tej tezy są wyniki badań zaprezentowane przez B. Plawgo i M. Klimczuk zawarte w raporcie z badań ilościowych podlaskiego klastra spożywczego²². Spośród siedmiu wydzielonych grup korzyści, najwyżej zostały ocenione korzyści z zakresu edukacji i szkoleń – średnia ocena wyniosła w tym przypadku 3,60. Na kolejnych miejscach znalazły się korzyści z zakresu współdziałania z instytucjami (ocena: 3,49) oraz w zakresie polityki władz (ocena: 3,44). Badania Z. Nasalskiego²³ wskazują także, że oceniając aktywność podmiotów z otoczenia przedsiębiorstw w zakresie działań sprzyjających rozwojowi struktur klastrowych w sferze agrobiznesu, przedsiębiorcy najbardziej doceniali działalność instytucji naukowych. K. Heffner i B. Klemens²⁴ twierdzą jednak, że obecnie rola instytucji szkoleniowych polega głównie na przygotowaniu wykwalifikowanej kadry (np. oferowaniu specjalistycznych kursów), podczas gdy stymulatorem rozwoju obszarów wiejskich powinno być zacieśnianie powiązań między mieszkańcami wsi a środowiskiem naukowo-badawczym.

²⁰ P. Fabrowska, M. Halicki, D. Kozdęba, P. Piotrowska, A. Szerenos, Raport z III etapu badania – *ABC jak założyć klastr? Przewodnik dla przedsiębiorcy*, 2009, www.ecorys.pl.

²¹ S.A. Rosenfeld, *Creating Smart Systems. A Guide to Cluster Strategies in Lees Favoured Regions*, Regional Technology Strategies Carrboro, North Carolina, USA, April 2002.

²² *Podlaski klastr spożywczy. Raport z badań ilościowych*, Państwowa Wyższa Szkoła Informatyki i Przedsiębiorczości w Łomży, Łomża 2008.

²³ Z. Nasalski, *Klastry w gospodarce żywnościowej. Uwarunkowania implementacji*, „Roczniki Naukowe SERiA” 2008, t. X, z. 1, s. 293-297.

²⁴ K. Heffner, B. Klemens, *Edukacja i innowacyjność jako czynniki zwiększające możliwości inwestycyjne i tworzące podstawy do powstawania klastrów na obszarach wiejskich*, „Więś i Rolnictwo” 2007, nr 2(135), s. 70-86.

9.3. Klasy jako przedmiot polityki regionalnej

Rozwój regionalny, jak podaje A. Potoczek²⁵, jest procesem o charakterze ekonomicznym, polegającym na transformacji czynników i zasobów regionalnych w dobra i usługi. Cechą rozwoju regionalnego jest nie tylko zwiększenie produkcji dóbr i usług na skutek ilościowego zwiększenia czynników produkcji i poprawy ich efektywności. Zmiany ilościowe stanowią podstawę zmian w sposobie, poziomie i jakości życia mieszkańców. Specyficzna forma powiązań w gospodarce jaką jest klastr, odgrywa coraz większe znaczenie jako instrument stymulujący ten rozwój. Jest bowiem nie tylko czynnikiem podnoszącym konkurencyjność i innowacyjność przedsiębiorstw, ale również regionu, na którym zlokalizowani są uczestnicy klastra. Wykształcanie się klastrów w sektorze agrobiznesu nie jest możliwe za pomocą ustaw czy decyzji administracyjnych. Niezbędne są działania, których celem jest stworzenie korzystnych warunków ich powstawania i rozwoju. B. Szymoniuk²⁶ podkreśla przy tym, że założenie klastrów na terenach wiejskich wymaga mniejszych nakładów i może przebiegać znacznie szybciej niż inicjowanie klastrów przemysłowych. W tym kontekście słuszną wydaje się hipoteza postawiona przez J. Cichonia i Sz. Figiela²⁷, że rozwój klastrów jest ściśle związany z poziomem kapitału społecznego zakumulowanego w określonym otoczeniu biznesu i zależy od jakości polityki regionalnej.

Polityka regionalna jest to, jak podają B. Filipiak, M. Kogut, A. Szewczuk i M. Ziolo²⁸, ogół działań władz centralnych i samorządowych, podmiotów prywatnych, organizacji i instytucji, zmierzających do zwiększenia konkurencyjności gospodarek regionalnych, zwiększenia dynamiki ich rozwoju oraz zredukowania dysproporcji. T.G. Grosse²⁹ zwraca uwagę, że w obecnym systemie prawnym oraz w świetle obowiązujących dokumentów strategicznych nie ma spójnej i klarownej definicji polityki regionalnej państwa. We wrześniu 2009 roku Ministerstwo Rozwoju Regionalnego przedstawiło projekt „Krajowa Strategia Rozwoju

²⁵ A. Potoczek, *Polityka regionalna i gospodarka przestrzenna*, Wydawnictwo Agencja TNC i Centrum Kształcenia i Doskonalenia Kujawscy, Toruń 2003.

²⁶ B. Szymoniuk, *Dolina ekologicznej żywności – wdrażanie koncepcji klastringu na Lubelszczyźnie*, [w:] *Zrównoważony rozwój przedsiębiorstw a relacje z interesariuszami* (red. H. Brdulak, T. Gołębiowski), Wydawnictwo SGH, Warszawa 2005.

²⁷ J. Cichoń, Sz. Figiel, *Konkurencyjność polskiej gospodarki a rozwój klastrów*, VIII Kongres Ekonomistów Polskich, „Polska w gospodarce światowej – szanse i zagrożenia rozwoju”, www.pte.pl.

²⁸ B. Filipiak, M. Kogut, A. Szewczuk, M. Ziolo, *Rozwój lokalny i regionalny. Uwarunkowania, finanse, procedury*, Fundacja na Rzecz Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2005.

²⁹ T.G. Grosse, *Cele i zasady polityki regionalnej państwa*, Ekspertyza dla Ministerstwa Rozwoju Regionalnego na temat Krajowej Strategii Rozwoju Regionalnego, Warszawa 2008.

Regionalnego 2010-2020: regiony, miasta, obszary wiejskie³⁰. W dokumencie tym zwraca się uwagę, że wyzwaniem polityki regionalnej w kontekście zapewnienia spójności terytorialnej i najlepszego wykorzystania potencjału wszystkich terytoriów Polski jest podjęcie takich działań (z poziomu regionalnego) na obszarach wiejskich o najsłabszych perspektywach rozwojowych, które spowodują wyłonienie (w stosunku do średniej krajowej bądź do sytuacji w miastach) poziomu dostępu do usług (edukacyjnych, zdrowotnych, transportowych, doradztwa biznesowego) i podstawowych dóbr (lokalna infrastruktura transportowa, infrastruktura służąca bezpośrednim inwestycjom w pozarolnicze działy gospodarki) warunkujących włączenie się w procesy rozwojowe mieszkańców tych obszarów. Takie podejście powoduje, że niezbędne jest zintegrowanie polityki wobec obszarów wiejskich z głównym nurtem polityki regionalnej. Spowoduje to wzmocnienie mechanizmów koordynacji działań dotychczas realizowanych sektorowo lub horyzontalnie, a także finansowanych z różnych źródeł w ramach instrumentów polityk krajowych i europejskich. Celem tych działań jest zapewnienie większej efektywności, synergii i komplementarności poszczególnych instrumentów wsparcia. W omawianym dokumencie twierdzi się, że głównymi politykami sektorowymi, których wzajemne skoordynowanie jest szczególnie ważne, a jednocześnie dotąd sprawiało największą trudność, są: polityka transportowa, rolna, rozwoju obszarów wiejskich, gospodarcza (w tym rozwój innowacyjności), polityka zatrudnienia oraz edukacyjna. Konieczne jest zatem ustanowienie spójnych dla obydwu polityk kryteriów oraz strategii w celu zsynchronizowania procesu decentralizacji programów oraz środków dla samorządów lokalnych odnoszących się do obszarów wiejskich. W projekcie istotna zmiana dotyczy także oceny efektywności polityki regionalnej. W przedstawionej propozycji jest ona rozumiana jako zdolność do osiągania celów rozwoju odnoszących się do terytoriów przez efektywne wykorzystanie potencjałów terytorialnych. Przedmiotem nowej polityki regionalnej nie są więc tylko zróżnicowania regionalne, a jej podmiotem nie są wyłącznie regiony – samorządowe województwa. Przedmiotem polityki regionalnej stają się potencjały rozwojowe, a potencjalnymi podmiotami każde terytorium, dla którego zostaną określone cele rozwojowe. Oznacza to, że działania w ramach polityki regionalnej podejmowane wobec obszarów wiejskich powinny brać pod uwagę efekt społeczny i gospodarczy polityki rolnej. W związku z tym potrzebne jest zbudowanie na poziomie europejskim (ze względu na rolę WPR), krajowym i regionalnym efektywnego systemu koordynacji między polityką regionalną a polityką rolną i innymi politykami mającymi podstawowe znaczenie dla tych procesów, takich jak: polityka społeczna, rynku pracy czy

³⁰ www.mrr.gov.pl.

podatkowa. Działania te muszą być spójne z działaniami polityki rolnej (w tym WPR) ukierunkowanymi na rozwijanie i poprawianie konkurencyjności sektora rolno-spożywczego.

Kierunki wspierania inicjatyw klastrowych wyznacza polityka klastrowa (*Cluster-Based Policy – CBP*), której koncepcja została opracowana w wyniku coraz większego zainteresowania w ostatnich latach tworzeniem i rozwojem klastrów wśród organizacji międzynarodowych (UE, OECD) oraz władz poszczególnych państw. Polityka oparta o klastry to zespół działań i instrumentów wykorzystywanych przez władze różnych szczebli dla podnoszenia poziomu konkurencyjności gospodarki przez stymulowanie rozwoju istniejących bądź tworzenie nowych systemów klastrowych, przede wszystkim na szczeblu regionalnym. To nowy element polityki gospodarczej, która odchodzi od tradycyjnego sterowania gospodarką na rzecz pośredniego wpływu na jej rozwój. Jej zasadniczym celem jest podnoszenie poziomu konkurencyjności systemu gospodarczego w skali mikro, mezo i makro³¹. Pierwszą inicjatywą na rzecz współpracy w dziedzinie polityki klastrowej w UE było Europejskie Stowarzyszenie Klastrow (*European Cluster Alliance*), skupiające obecnie ponad 70 organizacji partnerskich z całej Europy. W komunikacie Komisji zatytułowanym „W kierunku światowej klasy klastrow w Unii Europejskiej: Wdrażanie szeroko zakrojonej strategii innowacyjnej” utworzenie europejskiej grupy ds. polityki klastrowej zostało określone jako istotne dokonanie przyczyniające się do realizacji programu polityki na rzecz rozwoju klastrow w UE. Do zadań tej grupy należy³²:

- przyczynienie się do poprawy zrozumienia przez Komisję i państwa członkowskie nowoczesnych rozwiązań w postaci polityki na rzecz doskonalenia klastrow,
- określanie i dalsza analiza skutecznych i nieefektywnych praktyk wspierających klastry oraz wydawanie zaleceń na temat lepszego opracowywania polityki klastrowej we Wspólnocie,
- ocena trendów międzynarodowych w rozwoju klastrow oraz określanie przyszłych wyzwań stojących przed polityką klastrową w erze globalizacji,
- badanie środków służących usunięciu istniejących przeszkód w transnarodowej współpracy klastrow,

³¹ T. Brodzicki, *Polityka Wspierania Klastrow*, IBnGR Niebieskie Księgi, 2004, nr 11, s. 16.

³² Decyzja komisji z dnia 22 października 2008 r. ustanawiająca europejską grupę ds. polityki klastrowej (2008/824/WE).

- analizowanie wspierającej klastry komplementarności pomiędzy głównymi nurtami polityki oraz instrumentami finansowymi na poziomie wspólnotowym oraz wyciąganie wniosków i wydawanie zaleceń,
- nawiązanie współpracy z Europejskim Stowarzyszeniem Klastrow oraz, w stosownych przypadkach, z innymi organizacjami promującymi klastry i politykę klastrową, oraz czerpanie z ich praktycznego doświadczenia,
- zorganizowanie w ramach kadencji członków maksymalnie trzech wizyt studyjnych, których celem będzie wymiana międzynarodowych doświadczeń,
- współpraca zmierzająca ku upublicznieniu dyskusji i wspólnych ustaleń,
- sporządzenie śródk okresowego sprawozdania dla Komisji po dziewięciu miesiącach od rozpoczęcia działań oraz opracowanie sprawozdania końcowego na zakończenie kadencji, podsumowującego postępy w zakresie zadań i zaleceń.

Polityka klastrowa stała się swoistym modelem rozwoju jako konsekwencja prowadzonych w wymiarze międzynarodowym badań i analiz w zakresie istniejących sieci współpracy i ich wpływu na rozwój regionalny. Polityka klastrowa nie stanowi jednak uniwersalnego modelu, który można implementować bez względu na uwarunkowania zewnętrzne – stąd też w różnych krajach jest prowadzona na różnych szczeblach i przy pomocy odmiennych elementów. M. Górzyński³³ twierdzi, że wynika to m.in. ze zróżnicowania otoczenia prawnego i administracyjnego między regionami, poziomu rozwoju infrastruktury, jakości instytucji okołobiznesowych, kwalifikacji zasobów ludzkich, charakterystyki i struktury popytu wewnętrznego (regionalnego). Raport Komisji Europejskiej³⁴ wskazuje, że w takich krajach, jak Francja, Luksemburg i Litwa polityka klastrowa realizowana jest na poziomie narodowym. Na poziomie regionalnym proces kreowania działań w obrębie klastrow występuje w Belgii i Hiszpanii. Pośrednie rozwiązanie, tzn. kształtowanie polityki klastrowej w oparciu o ramy narodowe dla realizacji polityki regionalnej, zastosowano m.in. w takich krajach, jak: Austria, Niemcy, Włochy czy Szwecja. Warto zaznaczyć, że w wielu krajach (np. Danii, Holandii, Norwegii, Portugalii) nie ma jednoznacznie wyodrębnionej polityki klastrowej. Podobna sytuacja występuje w Polsce, gdyż nie stanowi ona odrębnej gałęzi polityki i nie ma osobnego dokumentu rządowego, który mówiłby o niej wprost. Politykę klastrową traktuje się u nas jako część

³³ M. Górzyński, *Systemy wspierania gron na obszarach słabo zurbanizowanych i charakteryzujących się niższym poziomem rozwoju gospodarczego*, [w:] *Analizy – wspieranie gron przedsiębiorczości na Podkarpaciu*, (red. E. Wojnicka), Studia Europejskie, nr 1, Rzeszów 2006.

³⁴ *European Trend Chart in Innovation, Thematic Report – Cluster Policies*, European Commission, Brussels 2003.

polityki innowacyjnej, która stanowi ważny instrument, pozwalający na łączenie i wdrażanie innych rodzajów polityk (innowacyjnej, związanej z rozwojem regionalnym i ze sferą badawczo-rozwojową), a w konsekwencji przyczyniający się do poprawy konkurencyjności i innowacyjności regionu i przedsiębiorstw w nim zlokalizowanych.

Znaczenie klastrów na świecie, w szczególności w USA i Europie Zachodniej pojawiło się jako odrębny temat badań i oddziaływania administracji jeszcze w II połowie XX wieku – w Polsce zainteresowanie tą tematyką pojawiło się znacznie później. Jeszcze w 2003 roku Raport Komisji Europejskiej wskazywał, iż Polska, obok Czech, Słowacji i Estonii, należy do grupy państw, w których nie wypracowano i nie wdrożono polityki rozwoju opartej o klastry, zaś OECD w swoim opracowaniu z 2005 roku stwierdza, iż w Polsce do tej pory nie podjęto żadnych działań promujących klastry³⁵. Stopniowy rozwój klastrów i inicjatyw klastrowych związany był z możliwością ich finansowania ze środków funduszy strukturalnych. Jednym z nich było Działanie 2.6. Zintegrowanego Programu Operacyjnego Rozwoju Regionalnego, w którym były realizowane projekty dotyczące tworzenia i rozwoju sieci współpracy, a w szczególności struktur klastrowych. Wśród wszystkich realizowanych projektów w omawianym programie, mniej niż 40 ukierunkowanych było jednak na wspieranie struktur klastrowych, a tylko cztery z nich dotyczyły branży rolno-spożywczej. Były to: (1) Innowacyjny Podlaski Klaster Przetwórstwa Rolno-Spożywczego, (2) Wsparcie rozwoju inicjatywy klastrowej na obszarze woj. warmińsko-mazurskiego w branży produkcyjnej mięsa wołowego, (3) Tworzenie sieci współpracy pomiędzy sektorem nauki a przedsiębiorstwami branży rolno-spożywczej w zakresie budowania innowacyjnego klastra spożywczego oraz (4) Uwarunkowania rozwoju gron przedsiębiorczości w agrobiznesie na terenie województwa mazowieckiego. Kolejnym projektem wspierającym powstawanie i rozwój struktur klastrowych był projekt systemowy Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości (PARP) – „Program szkoleń promujących clustering”. Jego działania skierowane były do współdziałających ze sobą grup przedsiębiorstw i wspierających je samorządów, które funkcjonują w branży związanej z produktem regionalnym, tradycyjnym o lokalnym charakterze. Takie kierunkowe wsparcie spowodowało duże zainteresowanie ze strony struktur klastrowych sfery agrobiznesu. Spośród czterdziestu grup zadaniowych, które zgłosiły akces do programu, czternaście reprezentowało rolnictwo i gospodarkę żywnościową. Pierwszym instrumentem wsparcia, obok środków europejskich, był uruchomiony w sierpniu 2007 roku przez Polską Agencję

³⁵ M. Nawrocki, *Klastry i inicjatywy klastrowe w województwie podlaskim – doświadczenia samorządu województwa*, www.antykryzysowestrategie.krs.org.pl.

Rozwoju Przedsiębiorczości program pilotażowy „Wsparcie na rozwój klastra”. W zamierzeniu służyć miał przygotowaniu i pobudzeniu do działania istniejących struktur klastrowych w celu skutecznego i efektywnego wykorzystania środków finansowych pochodzących z funduszy strukturalnych w latach 2007-2013. Celem głównym programu był rozwój i wzmocnienie konkurencyjności istniejących struktur klastrowych, które w sposób pośredni lub bezpośredni miały wpływ na rozwój gospodarczy kraju i regionu. Wsparcie w ramach programu otrzymało pięciu koordynatorów klastra, a wśród nich Fundacja Rozwoju Rolnictwa, Wsi i Obszarów Wiejskich. W perspektywie finansowej 2007-2013 najważniejszym źródłem finansowania klastrów, obok środków Regionalnych Programów Operacyjnych, jest Program Operacyjny Innowacyjna Gospodarka, a w nim działanie „Wspieranie rozwoju powiązań kooperacyjnych o znaczeniu ponadregionalnym”. Źródłem finansowania działalności klastrów i inicjatyw klastrowych może być także Program Operacyjny Kapitał Ludzki, z działaniem 8.2. „Transfer wiedzy”.

Według OECD³⁶ instrumenty wspierania struktur klastrowych w polityce regionalnej można pogrupować według następujących celów: badanie i wspieranie klastrów, zbiorowe usługi i sprzężenia biznesowe oraz współpraca z jednostkami badawczo-rozwojowymi. Instrumentami stosowanymi do badania i wspierania klastrów jest m.in. identyfikacja potencjalnych uczestników klastrów, organizacja konferencji i szkoleń promujących ideę klastrów, finansowe zachęty do tworzenia sieci przedsiębiorstw czy też badanie powiązań klastrowych. Cele dotyczące zbiorowych usług i sprzężenia biznesowego można podzielić na: doskonalenie sektora dostawców (instrumenty wsparcia to wspomaganie rozwoju MSP, koordynowanie procesu zakupów, ustanawianie procesów technicznych), wspieranie kontaktów zewnętrznych (główne instrumenty wsparcia obejmują: promowanie marki klastra i regionu, pomoc w zdobywaniu inwestorów dla klastra, sieci eksportowe, informację rynkową, wsparcie dla powiązań przedsiębiorstw w łańcuchu dostaw), podnoszenie kwalifikacji pracowników w kluczowych branżach (stosowane instrumenty wsparcia obejmują: gromadzenie i rozpowszechnianie informacji o rynku pracy, wyspecjalizowane szkolenia, wspieranie partnerstwa między grupami przedsiębiorstw a jednostkami edukacyjnymi). Współpraca z jednostkami B&R i komercjalizacja podzielona została na trzy cele: (1) zwiększanie powiązań pomiędzy firmami i sektorem B&R (instrumenty wsparcia dotyczą wspólnych projektów firm, uniwersytetów i instytucji badawczych, tworzenie nowych instytucji wspierających np. inkubatory czy parki technologiczne, obserwatoria techniczne), (2) komercjalizacja badań (możliwe do zastosowania

³⁶ OECD Reviews of Regional Innovation: Competitive Regional Clusters, 2007.

instrumenty wsparcia obejmują: gwarantowanie praw własności intelektualnej, wspomaganie transferu technologii, przezwyciężenie barier komercjalizacji inicjatyw sektora publicznego), (3) dostęp do środków finansowych dla firm typu *spin-off* (główne instrumenty wsparcia dotyczą usług doradczych w zakresie nie-standardowych operacji finansowych, publicznych programów doręczeniowych i *venture capital* oraz tworzenie warunków wspierających prywatny *venture capital*). L. Woźniak³⁷ stwierdza, że ważnym elementem powiązań i rozpoczęcia budowania klastrów rolniczych mogą być – wzorem innych krajów – stowarzyszenia wspierające rolników (*Community Supported Agriculture – CSA*). Jest to szczególne rozwiązanie, które daje możliwość uczestnictwa konsumentów w produkcji żywności. Cechą charakterystyczną tego typu rozwiązania jest udział finansowy konsumentów w zamian za określony udział w produkcji. W zależności od modelu CSA może to być: subskrypcja żywności – konsument z góry opłaca swój udział w zebranych plonach, gospodarstwo wspólnotowe – rolnicy są wówczas równorzędnymi udziałowcami, a subskrypcja jest jedną z naczelných zasad oraz system paczek z żywnością ekologiczną – w którym konsumenci płacą za określoną liczbę dostaw w tygodniu lub miesiącu. Ten ostatni model jest najbardziej rozpowszechniony i wydaje się, że jego doświadczenia mogą być wykorzystane w przypadku tworzenia klastrów zajmujących się produkcją żywności ekologicznej.

9.4. Potencjał klastrowy gospodarki żywnościowej w Polsce na tle UE

Identyfikacja istniejących i potencjalnych klastrów może być dokonana za pomocą wielu metod. Do najpopularniejszych z nich można zaliczyć metodę opartą o wskaźnik lokalizacji, metodę *input-output* oraz metodę ekspercką³⁸. Identyfikacji potencjalnych struktur klastrowych w różnych branżach poszczególnych krajów Unii Europejskiej dokonuje Europejskie Obserwatorium Klastrów (*European Cluster Observatory*) – EOK. Jest to inicjatywa zarządzana przez Centrum Strategii i Konkurencyjności, które funkcjonuje w Stockholm School of Economics w ramach projektu Europe Innova. Podstawą wyodrębnienia potencjalnych klastrów zastosowaną w tym projekcie jest metoda skupień, która sprowadza się do ilościowego wyznaczenia stopnia koncentracji przedsiębiorstw w danym sektorze na określonym obszarze geograficznym. W obliczeniach zasto-

³⁷ L. Woźniak, *Dolina ekologicznej żywności...*, op. cit.

³⁸ E.M. Bergman, E.J. Feser, *Industrial and Regional Clusters: Concepts and Comparative Applications*, Web Book in Regional Science, Regional Research Institute, West Virginia University, 1999.

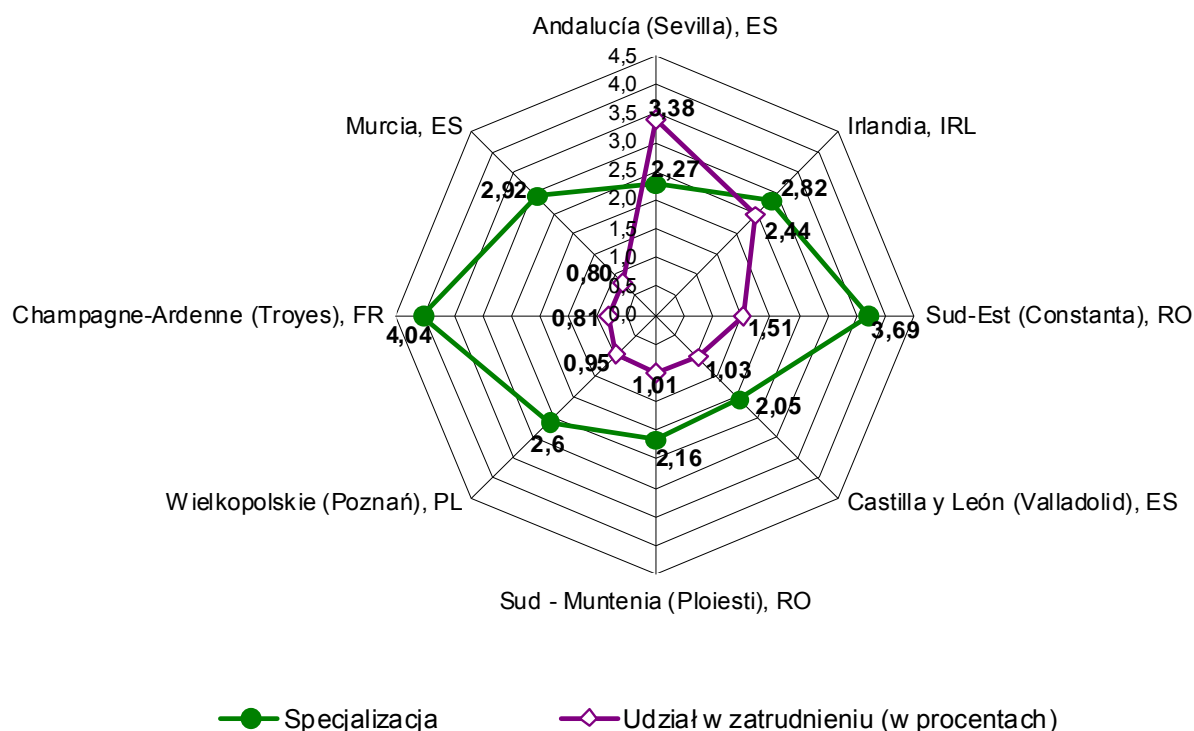
sowano metodę wskaźnika lokalizacji, który jest często wykorzystywaną techniką do identyfikacji regionalnych skupień i stanowi dobrą podstawę do badania klastrów. Klastry oznaczono mianem jedno-, dwu- lub trzygwiazdkowym. Podstawą nadania gwiazdek były: wielkość zatrudnienia w sektorze umożliwiającą jego umiejscowienie wśród 10% największych sektorów danej kategorii, współczynnik specjalizacji wynoszący co najmniej 2 oraz udział zatrudnienia w danej kategorii klastrowej w zatrudnieniu ogółem w danym regionie, który pozwolił na umiejscowienie ich wśród 10% klastrów o największym udziale w zatrudnieniu w analizowanych regionach. W literaturze przedmiotu podkreślana jest łatwość w pozyskaniu danych, które są publikowane w oficjalnej statystyce publicznej, a które są niezbędne do obliczenia wskaźnika lokalizacji. Z drugiej strony twierdzi się, że nie można wykorzystywać wyłącznie tego wskaźnika celem zidentyfikowania regionalnych klastrów, gdyż w samej swojej konstrukcji mierzy on relatywną wagę danego sektora, ale nie daje informacji o rozmiarze tego przemysłu. Stąd też możliwe jest uzyskanie wysokiej wartości wskaźnika lokalizacji w przypadku sektorów, które nie mają wysokiej istotności dla lokalnej gospodarki. Innym ograniczeniem jest fakt, że wskaźnik ten nie pozwala na wskazanie, czy w danym regionie w jakimś sektorze jest jeden duży podmiot zatrudniający pewną liczbę pracowników, czy też pracownicy ci znajdują zatrudnienie w wielu mniejszych podmiotach³⁹. Niezależnie jednak od przedstawionych ograniczeń, obliczenie i interpretacja tego wskaźnika jest pierwszym krokiem w badaniach realizowanych na całym świecie, mających na celu identyfikację klastrów.

Według analiz przeprowadzonych przez EOK w rolnictwie istnieje tylko 47 klastrów rolniczych, ale tylko osiem z nich otrzymało najwyższą notę trzech gwiazdek (rys. 9.1).

Najwyższy wskaźnik specjalizacji odnotowano w Champagne-Ardenne (Troyes) we Francji, ale przy jednym z niższych wskaźników udziału w zatrudnieniu w skali europejskiej. Prezentowane wyniki wskazują natomiast, że największe skupiska klastrów w rolnictwie występują w Hiszpanii – aż trzy regiony trzygwiazdkowe znajdują się w tym kraju. Łącznie zatrudnionych jest w nich ok. 44 tys. osób, a wskaźnik specjalizacji wynosi od 2,05 do 2,92. W zestawieniu bazującym na danych EOK jedynym klastrem trzygwiazdkowym w Polsce jest ten położony w granicach Wielkopolski. Pozostałe klastry funkcjonujące w rolnictwie UE uzyskały najniższą notę – jednogwiazdkową. Wśród nich znajduje się pięć klastrów zlokalizowanych w następujących polskich województwach: mazowieckim, kujawsko-pomorskim, lubelskim oraz opolskim.

³⁹ *Business Clusters in the UK – A First Assessment*, Department of Trade and Industry, Volume 3, Technical Annexes, February 2001, s. 13.

Rysunek 9.1. Trzygwiazdkowe klastry rolnictwa w Unii Europejskiej



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych European Cluster Observatory – grudzień 2009.

Podobna analiza dotycząca przetwórstwa żywności wskazuje, że największy potencjał klastrów skupiony jest w pięciu regionach Europy: Bretagne i Pays de la Loire we Francji, Wielkopolskie w Polsce oraz Lietuva na Litwie i Weser-Ems w Niemczech (tab. 9.1). Klastry te odznaczają się jednak tylko średnim i niskim poziomem innowacyjności. Niewiele ponad trzydzieści klastrów przetwórstwa żywności w UE zostało zakwalifikowanych do klastrów o średnim potencjale. Wśród nich znajduje się aż dziesięć potencjalnych klastrów zlokalizowanych w Polsce, stanowiących blisko 1/3 liczebności klastrów przetwórstwa żywności w Unii Europejskiej. Wskazuje to na wysoki stopień specjalizacji sektorowej i możliwości tworzenia struktur klastrów w naszym kraju. Wśród klastrów UE o średnim potencjale znajdują się takie, które cechuje wysoki stopień innowacji. Są to regiony: Danmark w Danii, Vlaams Gewest w Belgii, Rhône-Alpes (Lyon) we Francji, Oberpflaz (Ragensburg) w Niemczech oraz Lincs (Lincoln) w Wielkiej Brytanii. Na tym tle stopień innowacyjności potencjalnych klastrów przetwórstwa żywności w Polsce przedstawia się niekorzystnie. Stopień innowacyjności wszystkich z odnotowanych skupisk (poza woj. mazowieckim) jest niski. Największy potencjał klastrów w przetwórstwie żywności mierzony liczbą zatrudnionych występował w Lombardii we Włoszech i Katalonii w Hiszpanii.

Najwyższe skupienie zatrudnienia w omawianym sektorze odnotowano jednak w Turcji w regionie Dogu Karadeniz (Trabzon), stąd region ten cechował najwyższy wskaźnik specjalizacji. Drugim w kolejności regionem o wysokim wskaźniku specjalizacji było województwo podlaskie w Polsce (jednak o poziomie wskaźnika dwukrotnie niższym). Kolejne miejsce ponownie zajmował region zlokalizowany w Turcji – Guneydogu Anadolu (Gaziantep). Wskazuje to na istotne znaczenie sektora przetwórstwa żywności w tych regionach. Rozpatrując potencjał struktur klastrowych w Polsce, należy stwierdzić, że biorąc pod uwagę liczbę zatrudnionych w tym sektorze, odgrywa ona znaczącą rolę w województwach (poza wcześniej wspomnianymi wielkopolskim i podlaskim): mazowieckim, śląskim, łódzkim, kujawsko-pomorskim, podkarpackim, lubelskim i warmińsko-mazurskim. Regiony te charakteryzował także wysoki stopień wskaźnika specjalizacji. Podobne zróżnicowanie przestrzenne lokalizacji przemysłu spożywczego w Polsce przedstawiła w swojej analizie B. Grzybowska⁴⁰, która dodatkowo uwzględniła w niej wartość produkcji sprzedanej. Odnosząc płaszczyznę porównań do wymiaru intraregionalnego wskazała natomiast, że największe znaczenie ma on w woj. podlaskim – produkcja sprzedana przemysłu spożywczego stanowiła połowę produkcji sprzedanej przemysłu w tym województwie.

W żadnym z pozostałych regionów nie odnotowano zbliżonej wielkości (w drugim w kolejności woj. warmińsko-mazurskim udział ten wynosił 34%). Przedstawione zróżnicowanie regionalne przedsiębiorstw przetwórstwa żywności w Polsce ma relatywnie trwałą tendencję – bardzo zbliżone wielkości omawianych wskaźników odnotowano także w latach wcześniejszych⁴¹. Przedstawione dane wskazują zatem, że w sektorze rolno-spożywczym istnieje potencjał umożliwiający tworzenie struktur klastrowych. W regionach, w których odgrywa decydujące znaczenie, istotnie wpływa na ich rozwój gospodarczy. D. Kuberska⁴² podkreśla, że przydatna byłaby analiza na niższym niż województwa poziomie podziału terytorialnego, jak również przy wydzieleniu branż wchodzących w skład szeroko rozumianego przetwórstwa żywności. Umożliwiłoby to, przy jednoczesnej analizie jakościowej, prawidłowe prowadzenie polityki regionalnej.

⁴⁰ B. Grzybowska, *Regionalne aspekty lokalizacji przemysłu spożywczego w Polsce*, „Roczniki Naukowe SERiA” 2009, t. XI, z. 4, s. 99-104.

⁴¹ M. Juchniewicz, B. Grzybowska, *Innowacyjność przedsiębiorstw przemysłu spożywczego w Polsce w ujęciu regionalnym*, „Roczniki Naukowe SERiA” 2007, t. IX, z. 3, s. 98-102.

⁴² D. Kuberska, *Zastosowanie koncepcji klastrów w sektorze przetwórstwa żywności*, „Roczniki Naukowe SERiA” 2008, t. X, z. 4, s. 209-214.

Tabela 9.1. Klastry przetwórstwa żywności w Unii Europejskiej

Klaster	Zatrudnienie (osób)	Specjalizacja	Skupienie zatrudnienia (w procentach)	Stopień innowacyjności
Klastry o najwyższym potencjale (trzy gwiazdki)				
Bretagne (Rennes), FR	67 830	2,89	7,83	średni
Pays de la Loire (Nantes), FR	61 321	2,15	5,83	średni
Wielkopolskie (Poznań), PL	51 813	2,83	7,69	niski
Lietuva, LT	46 712	2,15	5,85	niski
Weser-Ems (Oldenburg), DE	37 744	2,02	5,48	niski
Klastry o średnim potencjale (dwie gwiazdki)				
Lombardia (Mediolan), IT	107 806	0,97	2,64	średni
Katalonia (Barcelona), ES	103 066	1,19	3,22	średni
Danmark, DK	76 203	1,07	2,91	wysoki
Vlaams Gewest, BE	64 903	1,20	3,27	wysoki
Emilia-Romagna (Bologna), IT	63 745	1,32	3,58	średni
Veneto (Wenecja), IT	62 162	1,16	3,14	średni
Mazowieckie (Warszawa), PL	55 653	1,81	4,90	średni
Rhône-Alpes (Lyon), FR	51 608	0,99	2,68	wysoki
Piemontu (Turyn), IT	47 876	1,01	2,74	średni
Ege (Izmir), TR	47 217	1,84	4,98	-
Castilla y León (Valladolid), ES	46 869	1,86	5,05	niski
Voreia Ellada (Saloniki), GR	45 855	1,47	3,98	-
Nord - Pas-de-Calais (Lille), FR	42 596	1,40	3,81	niski
Irlandia, IRL	42 333	0,98	2,66	-
Śląskie (Katowice), PL	36 991	1,49	4,04	niski
Del-Alfold (Szeged), HU	34 101	2,89	7,85	niski
Łódzkie (Łódź), PL	32 952	2,46	6,67	niski
Dogu Karadeniz (Trabzon), TR	32 281	6,66	18,08	-
Kujawsko-Pomorskie (Bydgoszcz), PL	29 442	2,80	7,59	niski
Podkarpackie (Rzeszów), PL	25 155	2,60	7,06	niski
Lubelskie (Lublin), PL	24 238	2,79	7,57	niski
Lüneburg, DE	21 868	2,10	5,69	niski
Guneydogu Anadolu (Gaziantep), TR	21 632	2,94	7,97	-
Oberpflaz (Ragensburg), DE	21 396	2,24	6,07	wysoki
Bati Marmara (Edirne), TR	18 281	2,26	6,14	-
Warmińsko-Mazurskie (Olsztyn), PL	17 952	2,77	7,52	niski
Podlaskie (Białystok), PL	15 329	3,10	8,40	-
Lincs (Lincoln), UK	14 902	2,29	6,20	wysoki
Lubuskie (Gorzów Wielkopolski), PL	10 926	2,24	6,08	niski
Alentejo (Setúbal), PT	10 064	2,21	5,98	niski
Opolskie (Opole), PL	9 303	2,04	5,53	niski

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych European Cluster Observatory – grudzień 2009.

9.5. Podsumowanie

Postrzeganie polityki gospodarczej przez pryzmat koncepcji klastrów daje nowe spojrzenie na charakter polityki regionalnej i sposób wspierania przedsiębiorstw. Elementem polityki regionalnej, który nabiera coraz większego znaczenia w kreowaniu konkurencyjności poszczególnych krajów i regionów UE jest stymulowanie rozwoju klastrów w oparciu o realne wykorzystanie czynników endogenicznych. Polska należy do krajów o znacznym potencjale rozwoju klastrów w sektorze rolno-spożywczym. Struktury klastrowe w gospodarce żywnościowej stanowią racjonalną formułą konkurencyjności i współpracy wszystkich uczestników tego sektora – gospodarstw rolniczych, przedsiębiorstw przetwórczych i handlowych, ale także instytucji naukowych, okołobiznesowych czy też samorządowych. Klastry w rolnictwie i gospodarce żywnościowej mogą stać się także instrumentem, którego wykorzystanie sprzyja rozwojowi regionów wiejskich. Ich funkcjonowanie przyczynia się bowiem nie tylko do wzrostu konkurencyjności podmiotów w nich funkcjonujących, ale także regionu na którym są one zlokalizowane. Należy jednak brać pod uwagę fakt, że w rozwoju obszarów wiejskich jest to tylko jeden z instrumentów i może być stosowany jako uzupełnienie innych, możliwych do wykorzystania działań. Poprzedzone to powinno być analizą racjonalności wykorzystania tego instrumentu w danym regionie i branży.

9.6. Literatura

1. Batt P.J., Purchase S., *Managing collaboration within networks and relationships*, "Industrial Marketing Management" 2004, nr 33.
2. Bergman E.M., Feser E.J., *Industrial and Regional Clusters: Concepts and Comparative Applications*, Web Book in Regional Science, Regional Research Institute, West Virginia University, 1999.
3. Błasiak-Nowak B., *Klaster jako sposób przyspieszenia rozwoju obszarów problemowych*, „Gospodarka Narodowa” 2007, nr 7-8.
4. Brodzicki T., *Polityka Wspierania Klastrów*, IBnGR Niebieskie Księgi, 2004, nr 11.
5. *Business Clusters in the UK – A First Assessment*, Department of Trade and Industry, Volume 3, Technical Annexes, February 2001.
6. Cichoń J., Figiel Sz., *Konkurencyjność polskiej gospodarki a rozwój klastrów*, VIII Kongres Ekonomistów Polskich, „Polska w gospodarce światowej – szanse i zagrożenia rozwoju”, www.pte.pl.
7. Cook P., *Knowledge Economics. Clusters. Learning and Cooperative Advantage*, Routledge, London 2002.
8. Decyzja komisji z dnia 22 października 2008 r. ustanawiająca europejską grupę ds. polityki klastrowej (2008/824/WE).

9. Dijk van M.P., Sverrisson A., *Enterprise Clusters and Development, Mechanisms of Transition and Stagnation*, "Entrepreneurship and Regional Development" 2003, vol. 15, nr 3.
10. Dybowski G., *Możliwości prowadzenia narodowej polityki rolnej przez Polskę w ramach Wspólnej Polityki Rolnej. Synteza wyników badań prowadzonych w okresie 2005-2009*, seria Program Wieloletni 2005-2009, nr 133, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2009.
11. *European Trend Chart in Innovation, Thematic Report – Cluster Politics*, European Commission, Brussels 2003.
12. Fabrowska P., Halicki M., Kozdęba D., Piotrowska P., Szerenos A., Raport z III etapu badania – *ABC jak założyć klaster? Przewodnik dla przedsiębiorcy*, 2009, www.ecorys.pl.
13. Filipiak B., Kogut M., Szewczuk A., Ziolo M., *Rozwój lokalny i regionalny. Uwarunkowania, finanse, procedury*, Fundacja na Rzecz Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2005.
14. Gorynia M., Jankowska B., *Koncepcja klastrów jako sposób regulacji zachowań podmiotów gospodarczych*, „Ekonomista” 2007, nr 3.
15. Górzyński M., *Systemy wspierania gron na obszarach słabo zurbanizowanych i charakteryzujących się niższym poziomem rozwoju gospodarczego*, [w:] *Analizy – wspieranie gron przedsiębiorczości na Podkarpaciu*, (red. E. Wojnicka), Studia Europejskie, nr 1, Rzeszów 2006.
16. Grosse T.G., *Cele i zasady polityki regionalnej państwa*, Ekspertyza dla Ministerstwa Rozwoju Regionalnego na temat Krajowej Strategii Rozwoju Regionalnego, Warszawa 2008.
17. Grzybowska B., *Regionalne aspekty lokalizacji przemysłu spożywczego w Polsce*, „Roczniki Naukowe SERiA” 2009, t. XI, z. 4.
18. Heffner K., Klemens B., *Edukacja i innowacyjność jako czynniki zwiększające możliwości inwestycyjne i tworzące podstawy do powstawania klastrów na obszarach wiejskich*, „Wieś i Rolnictwo” 2007, nr 2(135).
19. Juchniewicz M., Grzybowska B., *Innowacyjność przedsiębiorstw przemysłu spożywczego w Polsce w ujęciu regionalnym*, „Roczniki Naukowe SERiA” 2007, t. IX, z. 3.
20. Ketels C., Sölvell Ö., *Innovation Clusters in the 10 New Member States of the European Union*, www.europe-innova.org.
21. Komor A., Matras-Bolibok A., Żelazko B., *Klaster przemysłowy jako zjawisko przestrzenne w teorii i praktyce*, [w:] *Klustry jako narzędzia lokalnego i regionalnego rozwoju gospodarczego* (red. E. Bojar), Wydawnictwo Politechniki Lubelskiej, Lublin 2006.
22. Kuberska D., *Zastosowanie koncepcji klastrów w sektorze przetwórstwa żywności*, „Roczniki Naukowe SERiA” 2008, t. X, z. 4.
23. Małysz J., *Procesy integracyjne w agrobiznesie*, „Wieś i Rolnictwo” 1998, nr 2.
24. Milewski L., *Powiązania ekonomiczne i marketingowe rolnictwa z przemysłem mięsnym w Polsce na przykładzie rynku żywca wieprzowego*, SGGW, Warszawa 2003.
25. Nasalski Z., *Klustry w gospodarce żywnościowej. Uwarunkowania implementacji*, „Roczniki Naukowe SERiA” 2008, t. X, z. 1.
26. Nawrocki M., *Klustry i inicjatywy klastrowe w województwie podlaskim – doświadczenia samorządu województwa*, www.antykryzysowestrategie.krs.org.pl.
27. OECD Reviews of Regional Innovation: Competitive Regional Clusters, 2007.

28. Oleksiak A., *Konkurencyjność regionów a parki technologiczne i klastry przemysłowe*, Wydawnictwo Branta, Bydgoszcz 2009.
29. Pielke M., *Community policies for the development of rural areas*, Komisja Europejska, Dyrekcja Generalna ds. Rolnictwa i Rozwoju Obszarów Wiejskich, 2009.
30. *Podlaski klaster spożywczy. Raport z badań ilościowych*, Państwowa Wyższa Szkoła Informatyki i Przedsiębiorczości w Łomży, Łomża 2008.
31. Porter M.E., *Location, Competition and Economic Development: Local Clusters in a Global Economy*, "Economic Development Quarterly" 2000, vol. 14, nr 1.
32. Potoczek A., *Polityka regionalna i gospodarka przestrzenna*, Wydawnictwo Agencja TNC i Centrum Kształcenia i Doskonalenia Kujawscy, Toruń 2003.
33. Rabelotti R., *Is there an „Industrial District Model?”*, Footwear Districts in Italy and Mexico Compared, World Development, 1995, vol. 23, nr 1.
34. Rosenfeld S., *Bringing Business Clusters into the Mainstream of Economic Development*, "European Planning Studies" 1997, vol. 5, nr 1.
35. Rosenfeld S.A., *Creating Smart Systems. A Guide to Cluster Strategies in Lees Favoured Regions*, Regional Technology Strategies Carrboro, North Carolina, USA, April 2002.
36. Rozporządzenie Ministra Gospodarki z dnia 1 września 2008 r. zmieniające rozporządzenie w sprawie udzielania przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości pomocy finansowej niezwiązanej z programami operacyjnymi, Dz. U. z 2008 r. Nr 161, poz. 1003.
37. Szymoniuk B., *Dolina ekologicznej żywności – wdrażanie koncepcji klasteringu na Lubelszczyźnie*, [w:] *Zrównoważony rozwój przedsiębiorstw a relacje z interesariuszami* (red. H. Brdulak, T. Gołębiowski), Wydawnictwo SGH, Warszawa 2005.
38. Szymoniuk B., *Podwyższanie konkurencyjności regionu rolniczego: klaster „Dolina Ekologicznej Żywności”*, [w:] *Kreowanie konkurencyjności regionu. Grona przemysłowe w regionie*, Wydział Zarządzania i Administracji Akademii Świętokrzyskiej, Kielce 2005, www.dolinaeko.wspa.lublin.pl.
39. Woźniak L., *Dolina ekologicznej żywności – szanse i perspektywy dla Podkarpacia*, [w:] *Klastry jako narzędzia lokalnego i regionalnego rozwoju gospodarczego* (red. E. Bojar), Wydawnictwo Politechniki Lubelskiej, Lublin 2006.

Załącznik 1. Publikacje wyników zadania „Ocena wpływu Wspólnej Polityki Rolnej na rynki rolne”

I. Raporty Programu Wieloletniego

1. Gburczyk S., *The impact of market intervention measures of the European Union on the main agri-food markets in Poland*, Multi-Annual Programme 2005-2009, No 2.1, IAFE-NRI, Warsaw 2005, s. 48.
2. Gburczyk S., *Wpływ interwencji rynkowej Unii Europejskiej na główne rynki rolne i żywnościowe w Polsce*, seria Program Wieloletni 2005-2009, nr 2, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2005, s. 48.
3. *Ocena wpływu Wspólnej Polityki Rolnej na rynki rolne*, red. R. Mroczek, seria Program Wieloletni 2005-2009, nr 106, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2008, s. 231.
4. *Wpływ dopłat bezpośrednich i innych instrumentów Wspólnej Polityki Rolnej na polskie rynki rolno-spożywcze*, red. S. Gburczyk, seria Program Wieloletni 2005-2009, nr 44, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2006, s. 109.
5. *Wpływ Wspólnej Polityki Rolnej na rynki rolno-spożywcze*, red. S. Gburczyk, seria Program Wieloletni 2005-2009, nr 84, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2007, s. 119.

II. Artykuły

1. Drożdż J., *Sytuacja ekonomiczno-produkcyjna przemysłu spożywczego w Polsce* (w jęz. ukraińskim), [w:] monografia *Gospodarstwo rolne. Przemysł spożywczy. Obszary wiejskie* (w jęz. ukraińskim), red. T. Mostenska, B. Chmielewska, J. Bilan, M. Wigier, Państwowy Uniwersytet Technologii Żywności w Kijowie, IERiGŻ-PIB, Centrum Badań Socjologicznych w Tarnopolu, Kijów–Warszawa 2009, s. 93-101.
2. Gburczyk S., *Impact of the Common Agricultural Policy upon the Agricultural Markets in Poland*, [w:] *Changes in the Food Sector after the Enlargement of the EU*, Multi-Annual Programme 2005-2009, No 57.1, IAFE-NRI, Warsaw 2007, s. 21-29.
3. Gburczyk S., *Ocena wpływu Wspólnej Polityki Rolnej na rynki rolne*, [w:] *Program Wieloletni. Synteza badań 2005 roku*, seria Program Wieloletni 2005-2009, nr 23, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2005, s. 15.
4. Gburczyk S., *Ocena wpływu Wspólnej Polityki Rolnej na rynki rolne*, [w:] *Program Wieloletni. Synteza badań 2006 roku*, seria Program Wieloletni 2005-2009, nr 56, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2006, s. 18-21.

5. Gburczyk S., *The impact assessment of the common agricultural policy on agricultural markets*, [w:] *Multi-Annual Research Programme. 2005 Research Synthesis*, Multi-Annual Programme 2005-2009, No 23.1, IAFE-NRI, Warsaw 2005, s. 15.
6. Gburczyk S., *The impact assessment of the common agricultural policy on agricultural markets*, [w:] *Multi-Annual Research Programme. 2006 Research Synthesis*, Multi-Annual Programme 2005-2009, No 56.1, IAFE-NRI, Warsaw 2006, s. 18-21.
7. Gburczyk S., *Wpływ Wspólnej Polityki Rolnej na rynki rolne w Polsce*, [w:] *Zmiany w sektorze żywnościowym po rozszerzeniu UE*, seria Program Wieloletni 2005-2009, nr 57, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2007, s. 21-29.
8. Melece L. i in., *Niektóre zagadnienia stosowania WPR na Łotwie: aspekt regionalny*, [w:] *Przemiany strukturalne wsi i rolnictwa w wybranych krajach europejskich*, seria Program Wieloletni 2005-2009, nr 128, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2009, s. 183-198.
9. Melece L. i in., *Some Issues of CAP Implementation in Latvia: Regional Inequality Aspects*, [w:] *The Structural Changes in the Rural Areas and Agriculture in the Selected European Countries*, Multi-Annual Programme 2005-2009, No 128.1, IAFE-NRI, Warsaw 2009, s. 180-193.
10. Mroczek R., *Condition of Red Meat Sector in Poland after Accession to the EU*, [w:] *Agri-Food Sector in the face of current challenges (second edition)*, National University of Food Technologies (Ukraine), NSC Institute of Agrarian Economy UAAS (Ukraine), NRI Institute of Agricultural and Food Economics (Poland), Centre of Sociological Research (Ukraine), Kyiv 2009, s. 116-124.
11. Mroczek R., *Effect of the Common Agricultural Policy on Basic agricultural markets in Poland*, [w:] *Hradecké Ekonomické Dny 2009, Ekonomický Rozvoj a Management Regionu, Sborník příspěvků Díl. II*, Univerzita Hradec Králové, Hradec Králové 2009, t. II, s. 84-92.
12. Mroczek R., *Red meat sector after accession of Poland to the EU*, "Economics & Sociology", Vol. 2, No 2, Kyiv–Termopil 2009, s. 69-76.
13. Mroczek R., *Rynek mięsa, produkcja roślin – opłacalność niekoniecznie*, „Przemysł Spożywczy” 2008, nr 3, s. 12-15.
14. Mroczek R., *Rynki rolne a wspólna polityka rolna*, „Nowe Życie Gospodarcze” 2008, nr 23, dodatek: *Rozwój sektora rolno-spożywczego w Polsce na tle tendencji światowych*, s. 24-27.
15. Mroczek R., *Sektor mięsa czerwonego w Polsce po przystąpieniu do UE*, „Zeszyty Naukowe SGGW. Problemy rolnictwa światowego” 2009, t. 7 (XXII), s. 89-98.

16. Mroczek R., *The impact of European Union integration on the main agricultural markets in Poland*, [w:] *Agricultural Markets and Trade: Evidence and Perspective of V4 Region and its Neighbour – Ukraine*, Slovak University of Agriculture in Nitra, Faculty of Economics and Management, Nitra 2008, s. 154-162.
17. Mroczek R., *Wpływ przystąpienia Polski do Unii Europejskiej na konkurencyjność polskiego rolnictwa*, „Roczniki Naukowe SERiA” 2008, t. X, z. 1, s. 281-286.
18. Mroczek R., *Wpływ WPR na polski rynek*, „Nowe Życie Gospodarcze” 2009, nr 23-24, dodatek: *Ekonomiczne i społeczne uwarunkowania rozwoju polskiej gospodarki żywnościowej po wstąpieniu Polski do Unii Europejskiej. 5 lat programu badawczego*, s. 35-36.
19. Mroczek R., *Wpływ Wspólnej Polityki Rolnej na konkurencyjność polskiego sektora mięsnego po akcesji Polski do UE*, [w:] *Czynniki i źródła przewagi konkurencyjnej*, red. M. Juchniewicz, Uniwersytet Warmińsko-Mazurski w Olsztynie, Olsztyn 2009, s. 435-441.
20. Mroczek R., *Wpływ Wspólnej Polityki Rolnej na rynki rolne w Polsce*, [w:] *Rozwój sektora rolno-spożywczego w Polsce na tle tendencji światowych*, red. A. Kowalski i M. Wigier, seria Program Wieloletni 2005-2009, nr 101, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2008, s. 18-34.
21. Mroczek R., Szczepaniak I., Urban R., *Korzyści z integracji z Unią Europejską*, „Nowe Życie Gospodarcze” 2008, nr 10, dodatek: *Rolnictwo dziś i jutro*, s. 15-21.
22. Tereszczuk M., *Impact of the common agricultural Policy (CAP) on the foreign trade in agricultural products after Poland's accession to the European Union*, [w:] *Agricultural Markets and Trade: Evidence and Perspective of V4 Region and its Neighbour – Ukraine*, Slovak University of Agriculture in Nitra, Faculty of Economics and Management, Nitra 2008, s. 207-213.
23. Tereszczuk M., *Influence of Integration with the European Union on Polish Foreign Trade of Agro-food Products*, “Journal of International Studies”, Vol. 2, No 1, Kyiv–Termopil 2009, s. 133-140.
24. Tereszczuk M., *Subsydiowanie eksportu rolno-spożywczego po akcesji Polski do Unii Europejskiej* (w jęz. ukraińskim), [w:] *Gospodarstwo rolne. Przemysł spożywczy. Obszary wiejskie* (w jęz. ukraińskim) (red. T. Mostienska, B. Chmielewska, J. Bilan, M. Wigier), National University of Food Technologies (Ukraine), NRI Institute of Agricultural and Food Economics (Poland), Centre of Sociological Research (Ukraine), Kijów–Warszawa 2009, s. 109-115.
25. Urban R., Gburczyk S., Szczepaniak I., *Na wspólnym rynku. Rolnictwo i przemysł spożywczy były przygotowane do integracji z UE*, „Nowe Życie

Gospodarcze” 2006, nr 10, dodatek: *Polska wieś i rolnictwo po dwóch latach w Unii Europejskiej*, s. 3-5.

26. Urban R., Gburczyk S., Szczepaniak I., *Rynki żywnościowe. Wejście do UE ujawniło przewagi konkurencyjne polskiej gospodarki żywnościowej*, „Nowe Życie Gospodarcze” 2006, nr 23, dodatek: *Ekonomiczne i społeczne uwarunkowania rozwoju polskiej gospodarki żywnościowej po wstąpieniu Polski do Unii Europejskiej*, s. 6-9.
27. Urban R., Gburczyk S., Szczepaniak I., Rowiński J., Wigier M., *Zmiany po rozszerzeniu UE w polskiej gospodarce żywnościowej*, „Nowe Życie Gospodarcze” 2007, nr 17, dodatek: *Zmiany w sektorze żywnościowym po rozszerzeniu Unii Europejskiej*, s. 2-6.

III. Referaty

1. Łopaciuk W., *Wpływ Wspólnej Polityki Rolnej na rynek zbóż w Polsce*, Seminarium IERiGŻ-PIB, Warszawa 27.03.2009 r.
2. Melece L., *Some Issues of CAP Implementation in Latvia: Regional Inequality Aspects*, Międzynarodowa konferencja naukowa pt. „Przemiany strukturalne wsi i rolnictwa w wybranych krajach europejskich”, IERiGŻ-PIB, Sterdyń 01-03.06.2009 r.
3. Mroczek R., *Ocena wpływu Wspólnej Polityki Rolnej na podstawowe rynki rolne w Polsce*, Międzynarodowa konferencja naukowa pt. „Ekonomiczne i społeczne uwarunkowania rozwoju polskiej gospodarki żywnościowej po wstąpieniu Polski do Unii Europejskiej”, IERiGŻ-PIB, Pułtusk 30.11-02.12.2009 r.
4. Mroczek R., *Ocena wpływu Wspólnej Polityki Rolnej na rynki rolne w Polsce*, Seminarium IERiGŻ-PIB, Warszawa 27.03.2009 r.
5. Mroczek R., *Red meat sector after accession of Poland to the EU*, IV Międzynarodowa konferencja naukowa połączona z warsztatami praktycznymi nt. „Implementacja programu „Partnerstwo Wschodnie” w Europie Środkowo-Wschodniej”, Foundation of International Studies (FIS), Centre of Sociological Research (CSR), Tarnopol (Ukraina) 20-23.07.2009 r.
6. Mroczek R., *Sektor mięsa czerwonego w Polsce po przystąpieniu do UE*, Międzynarodowa konferencja naukowa pt. „Rolnictwo i gospodarka żywnościowa Polski w ramach Unii Europejskiej”, SGGW, Warszawa 23.10.2009 r.
7. Mroczek R., *The impact of European Union integration on the main agricultural markets in Poland*, Międzynarodowe Warsztaty Naukowe pt. “Agricultural Markets and Trade: Evidence and Perspective of V4 Region and its Neighbour – Ukraine”, Kijów (Ukraina) 05-06.11.2008 r.

8. Mroczek R., *Wpływ Wspólnej Polityki Rolnej na konkurencyjność polskiego sektora mięsnego po akcesji Polski do UE*, X Międzynarodowa konferencja naukowa pt. „Zarządzanie przedsiębiorstwem w warunkach konkurencji”. Uniwersytet Warmińsko-Mazurski w Olsztynie, Maradki 20-22.05.2009 r.
9. Mroczek R., *Wpływ Wspólnej Polityki Rolnej na podstawowe rynki rolne w Polsce*, Międzynarodowa konferencja naukowa pt. „Economic Development and Management of Regions”, University of Hradec Kralove (Czechy) 03-04.02.2009 r.
10. Mroczek R., *Wpływ Wspólnej Polityki Rolnej na stabilizację rynków rolnych w Polsce*, Międzynarodowa konferencja IERiGŻ-PIB pt. „Rozwój sektora rolno-spożywczego w Polsce na tle tendencji światowych”, Pułtusk 8-10.12.2008 r.
11. Tereszczuk M., *Impact of the common agricultural Policy (CAP) on the foreign trade in agricultural products after Poland's accession to the European Union*, Międzynarodowe Warsztaty Naukowe pt. “Agricultural Markets and Trade: Evidence and Perspective of V4 Region and its Neighbour – Ukraine”, Kijów (Ukraina) 05-06.11.2008 r.
12. Tereszczuk M., *Influence of Integration with the European Union on Polish Foreign Trade of Agro-food Products*, IV Międzynarodowa konferencja naukowa połączona z warsztatami praktycznymi nt. „Implementacja programu „Partnerstwo Wschodnie” w Europie Środkowo-Wschodniej”, Foundation of International Studies (FIS), Centre of Sociological Research (CSR), Tarnopol (Ukraina) 20-23.07.2009 r.
13. Tereszczuk M., *Wpływ Wspólnej Polityki Rolnej na rynki mięsa w Polsce*, Seminarium IERiGŻ-PIB, Warszawa 27.03.2009 r.

EGZEMPLARZ BEZPŁATNY

Nakład: 500 egz.

Druk i oprawa: EXPOL Włocławek