

Karol Kociszewski

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

BARIERY I CZYNNIKI SPRZYJAJĄCE FUNKCJONOWANIU GOSPODARSTW EKOLOGICZNYCH W ŚWIETLE WYNIKÓW OGÓLNOPOLSKICH BADAŃ ANKIETOWYCH

*BARRIERS AND FACTORS FAVOURABLE FOR FUNCTIONING OF ORGANIC
FARMS IN THE LIGHT OF NATIONWIDE QUESTIONNAIRE SURVEY*

Słowa kluczowe: rolnictwo ekologiczne, rynek produktów ekologicznych

Key words: organic farming, ecological products market

Abstrakt. Celem badań było określenie czynników i barier rozwoju rynku rolniczych produktów ekologicznych w Polsce. Przedstawiono w nim wyniki ogólnopolskich badań ankietowych przeprowadzonych wśród rolników posiadających certyfikat rolnictwa ekologicznego. Według wyników badań głównymi barierami były relatywnie niskie plony i wysokie koszty w rolnictwie ekologicznym w porównaniu do produkcji konwencjonalnej. Inne bariery były związane z możliwościami sprzedaży, tj.: słabymi powiązaniem ze sformalizowanymi kanałami dystrybucji, ograniczonymi możliwościami integracji poziomej producentów oraz słabo rozwiniętym systemem przetwórstwa i dystrybucji. Głównym źródłem wzrostu dochodowości gospodarstw i tym samym czynnikiem rozwoju były dotacje rolnośrodowiskowe, a ich wzrost jest postulowany przez większość respondentów.

Wprowadzenie, cel, zakres i metodyka badań

Głównym celem badań było określenie czynników i barier rozwoju rynku rolniczych produktów ekologicznych w warunkach polskich. W tym celu przedstawiono wyniki badań ankietowych skoncentrowanych na podaży. Ich zakres objął 70 indywidualnych gospodarstw posiadających certyfikat rolnictwa ekologicznego o powierzchni powyżej 1 ha. Pytania ankietowe dotyczyły czynników rentowności produkcji ekologicznej oraz perspektyw jej rozwoju (bodźców do jej podjęcia, kosztów, oceny poziomu cen, możliwości sprzedaży, wysokości dotacji i funkcjonowania systemu dystrybucji). Pozwoliło to na ocenę uwarunkowań funkcjonowania farm ekologicznych na podstawie informacji dotyczących ich doświadczeń związanych z uczestnictwem w rynku i prowadzeniem produkcji. Badania przeprowadzono w 2011 r. metodą CATI (ang. *Computer Assisted Telephone Interview* – wspomagany komputerowo wywiad telefoniczny), według koncepcji i na podstawie formularzy ankiet przygotowanych przez autora. Dobór respondentów ukształtowano w taki sposób, aby liczebności badanych gospodarstw ekologicznych w poszczególnych grupach obszarowych odpowiadały faktycznej strukturze obszarowej w skali kraju (tab. 1). Warto zwrócić uwagę, że wśród podmiotów stosujących metody ekologiczne (zarówno w próbie badawczej, jak i faktycznie w skali kraju) więcej było średnich (20-50 ha) i dużych (powyżej 50 ha) gospodarstw niż wśród gospodarstw konwencjonalnych. Po części było to efektem nadużyć w ubieganiu się o dotacje, w powiązaniu z błędami w systemie kontrolnym Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich (PROW) i niską skutecznością funkcjonowania jednostek certyfikujących gospodarstwa ekologiczne. Właściciele lub dzierżawcy dużych powierzchni użytków rolnych aplikowali o płatności rolnośrodowiskowe, często pozorując prowadzenie produkcji (głównie orzecha włoskiego i malin)¹. Jest to jeden z czynników naruszających zaufanie społeczne do produkcji ekologicznej i tym samym utrudniających jej rozwój [Kociszewski 2013].

¹ Na wspomniane patologie zwrócili uwagę między innymi Stalenga i Tyburski [2012].

Tabela 1. Rozkład badanych gospodarstw pomiędzy grupy obszarowe w porównaniu do stanu faktycznego w skali kraju (2011 r.)

Table 1. Statistical distribution of responded farms divided according to their size in comparison to the actual state (2011)

Powierzchnia gospodarstwa/ Farm area [ha]	Próba badawcza/ Surveyed farms	Stan faktyczny/Real situation	
		gospodarstwa ekologiczne/ organic farms	gospodarstwa konwencjonalne/ conventional farms
%			
1-5	24,3	21,4	57,8
5-10	24,3	23,3	20,7
10-20	15,7	24,6	14,1
20-50	22,9	17,4	7,9
>50	12,8	13,3	1,5

Źródło: badania własne, dane IJHARS [Rolnictwo ekologiczne... 2012, Rocznik statystyczny... 2012]

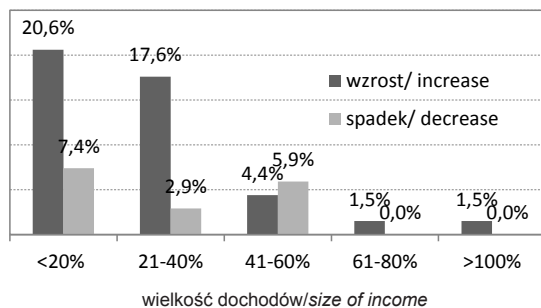
Source: own study based on data IJHARS [Rolnictwo ekologiczne... 2012, Rocznik statystyczny... 2012]

(36,8%), jak i uprawę roślin, w tym zbóż (54,3%) oraz warzyw i owoców (78,6%). Większość badanych rolników (90%) zamierzała kontynuować dotychczasowy profil produkcji, a 10% zamierzało go rozszerzyć. 14,3% z nich zamierzało rozpocząć chów drobiu, a 28,3% hodowlę owoców i warzyw (pozostali nie wskazali kierunku, w którym zamierzają rozszerzyć działalność). Według deklaracji rolników wybór kierunku produkcji w dużej mierze wynikał z możliwości sprzedaży (37,7%) oraz jej opłacalności (40,6%), a w mniejszym stopniu z możliwości związanych z członkostwem w UE (29%). Warto zauważyć, że tylko 17,4% badanych wskazywało, że kierunek produkcji wynikał z zapotrzebowania ze strony przetwórci żywności. Może to oznaczać, że ich niewielka liczba jest jedną z barier rozwoju rynku.

Ocena czynników bezpośrednio warunkujących opłacalność produkcji ekologicznej

Zdecydowana większość badanych rolników (92,9%) stwierdziła, że przestawiając się na rolnictwo ekologiczne podjęła właściwą decyzję (5,7% udzieliło przeciwnej odpowiedzi, a 1,4% nie miało zdania). Według 45,6% respondentów wynikało to ze wzrostu dochodów po podjęciu produkcji ekologicznej. Jedynie 16,2% było przeciwnego zdania, a według opinii 38,2% rolników – dochody nie zmieniły się. Najczęściej wskazywano, że wzrost dochodów wyniósł od 1 do 20% lub od 21 do 40% (rys. 1). Wyższą dochodowość gospodarstw ekologicznych niż konwencjonalnych potwierdzają wyniki badań Runowskiego [2012]. Według nich wynika to przede wszystkim

% odpowiedzi/% of responses



Rysunek 1. Procentowe zmiany wielkości dochodów po przestawieniu się na metody ekologiczne według opinii badanych rolników
Figure 1. Percentage increase of incomes after conversion into organic farming according to opinions of surveyed farmers

Źródło: badania własne

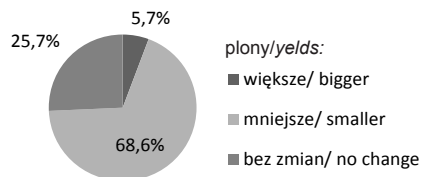
Source: own study

Rysunek 2. Porównanie wielkości plonów w produkcji ekologicznej i w produkcji konwencjonalnej według opinii respondentów

Figure 2. Comparison of yields in organic and conventional production according to the opinion of surveyed farmers

Źródło: badania własne

Source: own study

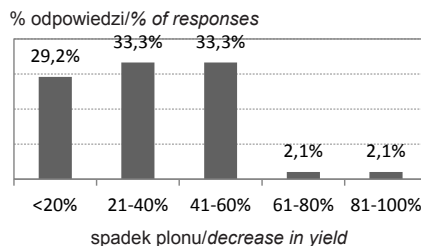


Rysunek 3. Procentowy spadek wielkości plonów po przestawieniu się na metody ekologiczne (% odpowiedzi wśród respondentów stwierdzających ogólny spadek plonów)

Figure 3. Percentage decrease of yield after conversion into organic farming (% of responses among the farmers declaring general decrease of yield)

Źródło: badania własne

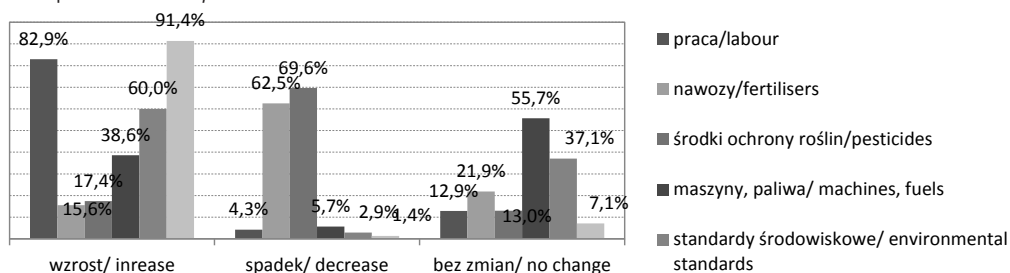
Source: own study



ze stosowania dotacji. O tym, że dotacje mają duży wpływ na wzrost dochodów pośrednio mogą również świadczyć wyniki badań dotyczących zmian plonów i kosztów po przestawieniu na produkcję ekologiczną. Deklaracje dotyczące wzrostu dochodów można skonfrontować z odpowiedziami wskazującymi na spadek plonów – które są podstawą osiągania przychodu (rys. 2 i 3) – i na wzrost kosztów w produkcji ekologicznej, w porównaniu do konwencjonalnej (rys. 4). Oznacza to, że podstawowe źródła zysku maleją, tak więc dochód gospodarstwa wzrasta głównie pod wpływem dotacji. Dwie trzecie badanych rolników, którzy stwierdzili, że plon w przeliczeniu na 1 ha UR jest mniejszy niż w produkcji konwencjonalnej wskazywało, że zmalał on o 21-60%. Najważniejsze (pod względem częstotliwości wyboru odpowiedzi) kategorie nakładów wpływające na wzrost kosztów w produkcji to kolejno: konieczność wypełniania dokumentów i spełnienia innych wymogów proceduralnych (91,4% wskazań) oraz nakłady pracy (82,9%).

Obciążenia biurokratyczne są utrudnieniem funkcjonowania gospodarstw ekologicznych, jednak są konieczne ze względu na proces certyfikacji, a więc zapewnienia wiarygodności produktu w oczach konsumenta, a także spełnienia norm środowiskowych. Przyjmując zasadność ponoszenia tych kosztów transakcyjnych należy jednak zadbać o skuteczność egzekucji przepisów tak, aby wyeliminować lub ograniczyć wspomniane patologie w ubieganiu się o dotacje. Pomimo że większość rolników deklarowała wzrost nakładów pracy związanych z produkcją ekologiczną, to 92,9% badanych wskazało, że przestawienie się na tę produkcję wiązało się z zapotrzebowaniem na pracę dodatkowych osób w gospodarstwie (na potrzebę wzrostu zatrudnienia wskazało 2,9%,

% odpowiedzi/% of responses



Rysunek 4. Zmiany nakładów związanych z wybranymi kategoriami kosztów produkcji po przestawieniu gospodarstwa na metody ekologiczne

Figure 4. Changes in chosen categories of production costs after conversion into organic farming

Źródło: badania własne

Source: own study

Tabela 2. Ocena wybranych czynników wpływających na opłacalność produkcji ekologicznej
Table 2. Evaluation of chosen factors influencing profitability of organic production

Wyszczególnienie/ <i>Specification</i>	Cena/ <i>Price</i>	Marża pośrednika/ <i>Retail mark-up</i>	Stawka dotacji/ <i>Rate of subsidy</i>
	% odpowiedzi/ <i>share of answers</i>		
Powinna być wyższa/ <i>Should be higher</i>	84,3	6,1	64,3
Powinna być niższa/ <i>Should be lower</i>	0,0	75,8	8,6
Jest na odpowiednim poziomie/ <i>Is on proper level</i>	15,7	18,2	27,1

Źródło: badania własne
Source: own study

roślin (po przestawieniu na metody ekologiczne) nad liczbą odpowiedzi świadczących o wzroście tych nakładów. Może to świadczyć o niższych środowiskowych kosztach zewnętrznych w tym rolnictwie niż w rolnictwie konwencjonalnym.

Duża część rolników uznała, że stawki dotacji powinny być wyższe, co można zestawić z niekorzystną oceną poziomu ceny (według 84,3% badanych powinna być wyższa).

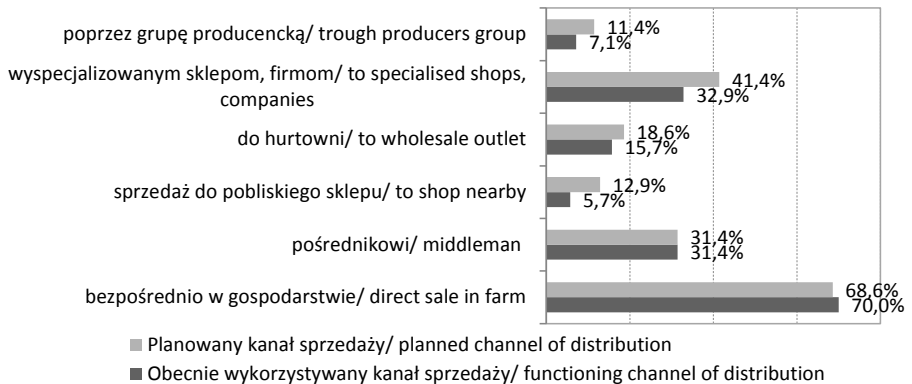
Wyniki te mogą świadczyć o tym, że przy obecnym poziomie stawek funkcja bodźcowa nie była wystarczająco silna. Według 75,8% respondentów marża nakładana przez pośredników sprzedających produkty ekologiczne powinna być niższa. Pośrednicy przejmują znaczną część wartości dodanej z produkcji ekologicznej, co po części wiąże się to ze słabo rozwiniętym systemem dystrybucji.

Inne uwarunkowania produkcji ekologicznej

Poza czynnikami bezpośrednio wpływającymi na opłacalność produkcji, dla jej rozwoju istotne są rzeczywiste powiązania gospodarstw z rynkiem, formy dystrybucji (związane z możliwościami sprzedaży), instytucjonalne rozwiązania w zakresie integracji poziomej producentów oraz dodatkowe kierunki działalności gospodarczej w stosunku do produkcji żywności w gospodarstwach ekologicznych. Wyniki badań dotyczące kanałów sprzedaży (rys. 5) wskazują, że rolnicy najczęściej korzystają z niesformalizowanych form dystrybucji. Wśród nich najbardziej rozpowszechniona jest sprzedaż bezpośrednią w gospodarstwie. Tylko około jedna trzecia rolników sprzedaje swoje produkty przez pośredników lub innym podmiotom wyspecjalizowanym w dystrybucji produktów ekologicznych. Jeszcze mniej gospodarstw zaopatruje hurtownie. Warto zwrócić uwagę na relatywnie niewielki odsetek podmiotów, które sprzedają przez internet i na targach. Rozwój tej ostatniej formy dystrybucji wymagałby zwiększenia świadomości ekologicznej i konsumenckiej w społeczeństwie. Dotyczy to umiejętności rozróżnienia produktów ekologicznych w ofercie żywności dostępnej na targowiskach. Dotychczas panowało przekonanie, że dostępne tam produkty z istoty rzeczy są zdrowe i tradycyjne [Tyburski, Żakowska-Biemans 2007], jednak w praktyce w większości przypadków były to produkty pochodzące z rolnictwa, które niewiele różniły się od oferowanych w sklepach spożywczych i sieciach supermarketów. Wzrost zapotrzebowania na certyfikowaną żywność ekologiczną zachęciłyby rolników do jej sprzedaży na targowiskach.

Rozwój sprzedaży przez internet zależy przede wszystkim od inwencji i możliwości samych rolników, a wyniki badań wskazują, że producenci są taką formą zainteresowani i zamierzają z niej korzystać w większym stopniu niż do tej pory. Sprzedaż bezpośrednia (w gospodarstwie)

a spadek zatrudnienia stwierdziło 4,3% respondentów). Zważywszy, że zdecydowana większość badanych gospodarstw (92,3%) zatrudniała głównie członków rodziny (1 do 5 osób), można uznać, że gospodarstwa o rodzinnym charakterze były w stanie prowadzić produkcję przy istniejących zasobach pracy, jednak przy zwiększonej ich aktywizacji. 44,3% badanych stwierdziło, że dzięki przestawieniu się na rolnictwo ekologiczne powstała możliwość dodatkowego wykorzystania pracy – dotyczyło to osób, które mogły więcej pracować, a wcześniej nie miały tyle zajęć. Wzrost pracochłonności może być czynnikiem ograniczenia bezrobocia ukrytego. Zauważalna jest znaczna przewaga odpowiedzi wskazujących na spadek nakładów na nawozy i środki ochrony



Rysunek 5. Kanały sprzedaży, z których korzystają lub zamierzają korzystać rolnicy w badanych gospodarstwach

Figure 5. Functioning and planned channels of distribution in surveyed farms

Źródło: badania własne

Source: own study

pozostanie ważnym kanałem dystrybucji. 52,9% respondentów oceniło ją jako najbardziej opłacalną. Inne formy sprzedaży zostały w ten sposób ocenione przez niewielką część rolników: 12,9% wskazało na sprzedaż pośrednikowi, 15,8% do wyspecjalizowanego sklepu, 5,8% do hurtowni i po 4,3% na sprzedaż na targu, do pobliskiego sklepu lub przez grupę producencką. Korzystna ocena sprzedaży bezpośredniej może się wiązać z chęcią zachowania większej części wartości dodanej – ograniczeniem możliwości przejęcia części marży przez pośrednika. Niezależnie od tego, rolnicy wiązali nadzieje z rozwojem systemu dystrybucji w układzie pionowym (zamierzali więcej towarów sprzedawać wyspecjalizowanym firmom i do hurtowni) i w mniejszym stopniu – w układzie poziomym (zamierzali bardziej niż dotychczas korzystać z możliwości zbytu związanych z uczestnictwem w grupach producenckich – dotyczyło to 11,4% respondentów). Może to wskazywać na niewielką poprawę perspektyw rozwoju tej ostatniej instytucji, pomimo że niewielu producentów oceniło ją jako najbardziej opłacalny kanał sprzedaży.

Ogólnie obecny stan systemu dystrybucji należy ocenić jako barierę rozwoju rynku. 57,1% rolników stwierdziło, że produkty ekologiczne trudniej jest sprzedać od konwencjonalnych (28,6% uznało, że łatwo jest je sprzedać, a 14,3%, że nie ma różnicy w możliwościach sprzedaży w porównaniu do żywności wyprodukowanej metodami konwencjonalnymi). Jednocześnie 64,3% uważało, że przy lepiej rozwiniętym systemie dystrybucji (gdyby więcej pośredników lub sklepów było zainteresowanych produktami ekologicznymi) można byliby zwiększyć wolumen produkcji (31,4% respondentów stwierdziło, że nie ma to znaczenia, a 4,3% z nich nie miało zdania na ten temat). Z tych deklaracji wynika, że poprawa powiązań strony popytu i podaży (kanały sprzedaży, przepływ informacji) powinna wpłynąć na zwiększenie możliwości wykorzystania potencjału produkcyjnego (zwiększenia powierzchni i wzrostu liczby gospodarstw).

Podsumowanie i wnioski

Według opinii większości respondentów, plony w rolnictwie ekologicznym były niższe, a koszty wyższe niż w produkcji konwencjonalnej. Czynniki te można uznać za główne bariery rozwoju. Czynnikiem sprzyjającym przezwyciężaniu tych barier i zarazem głównym źródłem wzrostu dochodowości gospodarstw ekologicznych były dotacje w ramach programu rolnośrodowiskowego, a ich wzrost był postulowany i oczekiwany przez większość badanych rolników. Według jego, wyższe powinny być również ceny, jednak zważywszy na niską wciąż świadomość ekologiczną i konsumencką polskiego społeczeństwa [Bański 2006] oraz stosunkowo niski poziom dochodów, nie należy się spodziewać wzrostu cen żywności ekologicznej w średniookresowej perspektywie. W

tej sytuacji należy rekomendować podniesienie stawek dotacji, jednak musiałyby one iść w parze z usprawnieniem systemu certyfikacji i kontroli gospodarstw tak, aby ograniczyć możliwości nadużyć w ubieganiu się o dotacje. Co prawda wiązałyby się to ze wzrostem obciążeń biurokratycznych (w opinii większości rolników jest to jedna z najważniejszych barier rozwoju redukcji ekologicznej), byłoby jednak korzystne zarówno w kontekście poprawy efektywności wykorzystania środków publicznych, jak i w kontekście rozwoju rynku – zwiększyłyby zaufanie konsumentów do produktów ekologicznych. Rozwój rolnictwa ekologicznego raczej nie będzie się wiązał ze wzrostem zatrudnienia dodatkowych osób, może się jednak przyczynić do ograniczenia bezrobocia ukrytego. Wyniki badań dotyczące form sprzedaży mogą świadczyć o tym, że ekologiczni rolnicy są słabo powiązani ze sformalizowanymi kanałami dystrybucji. Jest to kolejna bariera rozwoju rynku, zwłaszcza w powiązaniu ze słabo rozwiniętym systemem przetwórstwa i dystrybucji.

Literatura

- Bański J. 2006: *Geografia polskiej wsi*, PWE, Warszawa, 199.
- Kociszewski K. 2013: *Ekologizacja polskiego rolnictwa a jego zrównoważony rozwój w warunkach członkostwa w Unii Europejskiej*, Wyd. UE we Wrocławiu, Wrocław.
- Rocznik statystyczny rolnictwa*. 2012: GUS, Warszawa.
- Rolnictwo ekologiczne w Polsce w 2011 roku*. 2012: IJHARS, Warszawa.
- Runowski H. 2012: *Rolnictwo ekologiczne w Polsce – stan i perspektywa*, [w:] J.S. Zegar (red.), *Z badań nad rolnictwem społecznie zrównoważonym*, IERiGŻ, Warszawa, 58.
- Stalenga J., Tyburski J. 2012: *Rolnictwo ekologiczne i wsparcie PROW w Polsce w okresie programowania 2007-2013*, prezentacja podczas konferencji „Programy rolnośrodowiskowe z korzyścią dla człowieka i środowiska”, Polski Klub Ekologiczny, MRiRW, Kluczbork 11-12.04.2012.
- Tyburski J., Żakowska-Biemans S. 2007: *Wprowadzenie do rolnictwa ekologicznego*, SGGW, Warszawa.

Summary

The paper's aim is to identify barriers and factors favourable for development of organic food market in Poland. It contains the results of the nationwide survey which was carried out among farms' owners with organic farming certificate. According to the survey's results the main barriers are relative little yield and high costs – in comparison to conventional agriculture. Other barriers are connected with limited sales possibilities: weak integration with formal distribution channels, limited possibilities of horizontal integration, as well as underdeveloped processing and distribution system. The main source of growth in the profitability of farms and thus a factor of development are agri-environmental subsidies. Their increase is demanded by most respondents.

Adres do korespondencji
dr Karol Kociszewski
Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu
Katedra Ekonomii Ekologicznej
53-345 Wrocław, ul. Komandorska 118/120
tel. (71) 368 01 77
e-mail: karol.kociszewski@ue.wroc.pl