

Sylvia Dziedzic

Politechnika Rzeszowska

POLITYCZNO-PRAWNE UWARUNKOWANIA ROZWOJU BEZPOŚREDNIEJ SPRZEDAŻY PRODUKTÓW ROLNICZYCH

1. Wstęp

Współczesne przedsiębiorstwa, również reprezentujące sektor rolno-żywnościowy, aby funkcjonować w burzliwym otoczeniu, zmuszone są ciągle je analizować w celu identyfikacji szans i zagrożeń, które w konfrontacji z analizą mocnych i słabych stron przedsiębiorstw tworzą podstawy budowania koncepcji sprawnego i skutecznego ich funkcjonowania.

Zdaniem J. Pencza wszelkie źródła sukcesu przedsiębiorstwa tkwią w jego otoczeniu. To z otoczenia czerpie ono surowce, dochody, kapitały, zysk. Wynika z tego, że głównie otoczenie powinno wyznaczać kierunek myślenia strategicznego. Dobra strategia przede wszystkim powinna koncentrować się nie na problemach przedsiębiorstwa, ale jego otoczenia (cyt. za: [3, s. 34-35]).

Celem pracy jest wskazanie i omówienie zjawisk i procesów uznawanych za elementy otoczenia dalszego, które w mniejszym lub większym stopniu wpływają na funkcjonowanie producentów rolnych działających w sektorze bezpośredniej sprzedaży produktów rolniczych, a których nieuwzględnienie może w dużym stopniu zaważyć na ich dalszym istnieniu. Ze względu na ograniczoną objętość pracy, spośród 4 najczęściej wymienianych w literaturze przedmiotu grup czynników, tj. polityczno-prawnych, ekonomicznych, społeczno-kulturowych i techniczno-technologicznych, wymieniono i scharakteryzowano tylko jedną grupę, czynniki polityczno-prawne.

Prezentowane w pracy wyniki stanowią niewielki wycinek wieloletnich badań własnych, które posłużyły do opracowania strategicznych kierunków rozwoju bezpośredniej sprzedaży produktów rolniczych dla województwa podkarpackiego. Należy dodać, że jest to, jak na realia polskie, podejście nowatorskie, ponieważ na

razie brak jest jakichkolwiek badań prowadzonych ze strony naukowców i praktyków z zakresu zarządzania strategicznego sektorem bezpośrednich sprzedawców produktów rolniczych.

2. Materiały i metody

Do przedstawienia problematyki badawczej posłużyły zarówno literatura przedmiotu, jak i wyniki uzyskane w procesie realizacji badań eksperckich.

Szczególnie istotne dla osiągnięcia sukcesu w prowadzonych badaniach są dobór ekspertów oraz ocena ich kompetencji (cyt. za: [5, s. 232]). Dobór ekspertów do realizowanych badań przebiegał według następujących kryteriów: wykształcenia ekonomiczno-rolniczego oraz prowadzenia przynajmniej przez kilka lat badań naukowych w zakresie szeroko rozumianych problemów organizacji i zarządzania przedsiębiorstwami rolnymi. Ostatecznie do badań zaproszono 7 ekspertów, którzy – spełniając powyższe kryteria – przystąpili do pracy eksperta, polegającej m.in. na wyłonieniu i przeanalizowaniu czynników polityczno-prawnych (posługując się w tym celu metodą PEST), zaliczanych do otoczenia zewnętrznego oraz określeniu zachodzących między nimi zależności, pod kątem ich potencjalnej siły i rodzaju wpływu, biorąc pod uwagę producentów rolnych działających w sektorze bezpośredniej sprzedaży produktów rolniczych.

3. Zidentyfikowane czynniki polityczno-prawne

Analiza strategiczna, zgodnie z zaleceniami A. Kalety [3, s. 57], sprowadzała się do prognozowania kolejnych zjawisk w otoczeniu sektora bezpośredniej sprzedaży produktów rolniczych, a dopiero w dalszej kolejności określano ich znaczenie strategiczne dla przedsiębiorstw działających w tym sektorze. Jak zauważa A. Kaleta [3, s. 57], jest to podejście bardziej twórcze niż jakiekolwiek próby wyliczenia z góry szans i zagrożeń rozwoju [3, s. 57].

W oparciu o zastosowaną metodę ekspercką wyłoniono grupę czynników polityczno-prawnych, które zaprezentowano w tab. 1. Co ciekawe, w przeprowadzonej przez ekspertów analizie PEST aż 4 czynniki z obszaru polityczno-prawnego zostały wskazane jako najważniejsze szanse lub zagrożenia (uzyskały najwyższe oceny ważne) dla rozwoju bezpośredniej sprzedaży produktów rolniczych.

Formę tabelaryczną uzupełniono poniżej opisem wymienionych czynników. Bardziej szczegółowy opis dotyczy czynników wskazanych przez ekspertów za najważniejsze, stanowiąc tym samym uzasadnienie ich wyboru. Aby potwierdzić słuszność wyboru uwzględnionych czynników polityczno-prawnych do analizy PEST, przytoczono cytaty potwierdzające ich znaczenie.

Tabela 1. Obszar polityczno-prawny analizy PEST dla sektora bezpośredniej sprzedaży produktów rolniczych

Czynniki polityczno-prawne
• Stopniowy, choć długotrwały proces stabilizacji polskiego systemu prawnego • Ustabilizowanie wyższych wymogów w zakresie przepisów prawnych w związku z wejściem Polski do UE* • Systematyczne reformowanie Wspólnej Polityki Rolnej • Stopniowy wzrost wielkości funduszy unijnych (np. płatności bezpośrednie, płatności rynkowe, Sektorowy Program Operacyjny (SPO) – Restrukturyzacja i modernizacja sektora żywnościowego i rozwój obszarów wiejskich, Plan Rozwoju Obszarów Wiejskich (PROW)) • Powolny wzrost zainteresowania korzystaniem z innych źródeł wsparcia: kredytów, pożyczek, poręczeń itp. • Brak wspólnej wizji i konsekwencji w rozwoju rolnictwa, realizowanej przez poszczególne rządy z tendencją do utrzymywania się takiej sytuacji • Odejście od polityki sprzyjającej importowi tanich, konkurencyjnych cenowo produktów lub substytutów w związku z realizowaniem przez Unię Europejską polityki wyraźnie wspierającej swoich członków

* Czynniki, które w tabeli zostały oznaczone pogrubionym drukiem, w opinii ekspertów zaliczone zostały do najważniejszych.

Źródło: opracowanie własne w oparciu o metodę ekspercką.

Stopniowy, choć długotrwały proces stabilizacji polskiego systemu prawnego

Ogromną bolączką polskiego systemu prawnego jest jego niestabilność. Ciągła zmiana przepisów prawnych, ich zaostżanie, a często wprowadzanie w ogromnym pośpiechu przez kolejne rządy, reprezentujące różne opcje polityczne, powoduje ich niedopracowanie i niekompletność (np. w ślad za ustawami nie idą odpowiednio szybko akty wykonawcze). Zamiast pomagać tym, do których zostały skierowane, utrudniają często jakiegokolwiek rozsądne działania.

W gąszczu przepisów prawnych (tworzonych lub szybko modyfikowanych, głównie w związku z koniecznością ujednolicania prawodawstwa polskiego z unijnym), doszukać się można wielu przepisów dotyczących w mniejszym lub większym stopniu funkcjonowania sektora bezpośredniej sprzedaży produktów rolniczych. O zbyt pośpiesznym i niespójnym wprowadzaniu nowego i modyfikowaniu istniejącego prawa można z całą pewnością mówić również i w tym obszarze, ponieważ na dzień dzisiejszy jeden z ważniejszych aktów prawnych, jakim jest „Rozporządzenie o bezpośredniej sprzedaży produktów rolniczych”, ponownie znajduje się na etapie konsultacji społecznych, aby sprecyzować i podjąć decyzje co do podzielenia go na dwa odrębnie funkcjonujące akty prawne dotyczące oddzielnie surowców rolnych i produktów przetworzonych przeznaczonych do bezpośredniej sprzedaży.

Ustabilizowanie wyższych wymogów w zakresie przepisów prawnych w związku z wejściem Polski do UE

Akcesja do Unii Europejskiej zaowocowała licznymi zmianami przepisów prawnych w różnych obszarach ludzkiej działalności, a także pojawieniem się całkiem nowych, wcześniej nie występujących w naszym kraju aktów prawnych.

Tabela 2. Wykaz najważniejszych aktów prawnych obowiązujących bezpośrednich sprzedawców produktów rolniczych

Przepisy prawne	W tym szczególnie artykuły
Rozporządzenie Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z dnia 18 maja 2004 r. w sprawie sprzedaży bezpośredniej (DzU 04.130.1393)	całość
Ustawa z dnia 16 grudnia 2005 r. o produktach pochodzenia zwierzęcego (DzU 06.17.127)	5, 12 i 17
Ustawa z dnia 11 maja 2001 r. o warunkach zdrowotnych żywności i żywienia (DzU 05.31.265)	39 i 40
Rozporządzenie Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z dnia 12 października 2004 r. w sprawie wymagań weterynaryjnych przy produkcji i dla produktów mlecznych o tradycyjnym charakterze (DzU 04.236.2368)	3 i 17
Rozporządzenie Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z dnia 21 lipca 2004 r. w sprawie wymagań weterynaryjnych przy produkcji oraz dla niektórych produktów pochodzenia zwierzęcego umieszczanych na rynku (DzU 04.175.1822)	32
Rozporządzenie Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z dnia 20 kwietnia 2004 r. w sprawie wymagań, jakim powinien odpowiadać projekt technologiczny zakładu, w którym ma być prowadzona działalność w zakresie produkcji produktów pochodzenia zwierzęcego (DzU 04.89.858)	1
Rozporządzenie Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z dnia 19 kwietnia 2004 r. w sprawie sposobu ustalania weterynaryjnego numeru identyfikacyjnego (DzU 04.86.807)	załącznik
Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 20 stycznia 2004 r. w sprawie Polskiej Klasyfikacji Działalności (PKD) (DzU 04.33.289)	załącznik
Ustawa z dnia 29 stycznia 2004 r. o Inspekcji Weterynaryjnej (DzU 04.33.287)	3, 16 i 30
Ustawa z dnia 30 października 2003 r. o zmianie ustawy o warunkach zdrowotnych żywności i żywienia oraz niektórych innych ustaw (DzU 03.208.2020)	1 i 4

Źródło: opracowanie własne.

Bezpośrednia sprzedaż jest działalnością gospodarczą wspieraną od lat w krajach UE¹. Pomoc w zakresie rozwijania tej formy działalności odbywa się również na gruncie przepisów prawnych. Na ile przepisy prawne wspierają jej rozwój, a na ile utrud-

¹ Na przykład w polityce Niemiec istnieje wiele form stymulacji rozwoju gospodarstw o mieszanych źródłach dochodu. Wielozawodowość popierana jest tam przez państwo, jako najmniej kosztowna dla podatnika alternatywa wspierania dochodów rolniczych. Najbardziej preferowaną przez rząd formą pozarolniczej działalności rolników są usługi turystyczne i bezpośrednia sprzedaż produktów rolnych, świadczone we własnym gospodarstwie.

niają, odpowiedzi trzeba szukać także w ich treści. Tak jak większość uregulowań prawnych, również i w tym przypadku pewne przepisy są bardzo pożądane, inne natomiast stwarzają sporo problemów bezpośrednim sprzedawcom w ich przestrzeganiu.

W tab. 2 przedstawiono wykaz aktów prawnych obowiązujących bezpośrednich sprzedawców produktów rolniczych. Lista ta z pewnością nie jest wyczerpująca. Zawiera natomiast przykłady najważniejszych przepisów z tego zakresu.

Konieczność weryfikacji oraz znajomości wielu przepisów prawa i wymagań dotyczących miejsc, warunków wytwarzania, zasad opodatkowania i kosztów związanych z rozpoczęciem działalności gospodarczej, zniechęca do wprowadzania przez drobnych wytwórców do obrotu produktów tradycyjnych, często przewyższających jakością żywność z produkcji masowej, którą mają w swojej ofercie duże sklepy spożywcze.

Producent rolny zajmujący się produkcją i sprzedażą na niewielką skalę, chcący posługiwać się tradycyjnymi metodami produkcji, używający w tym celu określonych narzędzi czy urządzeń, których stosowanie jest niezgodne z ogólnym prawem, powinien starać się o wpisanie wytwarzanego produktu rolnego, środka spożywczego lub napoju spirytusowego na listę produktów tradycyjnych². Umieszczenie produktu na liście produktów tradycyjnych stanowi bowiem podstawę do wystąpienia o pewne odstępstwa, np. dotyczące weterynaryjno-higienicznych warunków wytwarzania, także przykładowo od przepisów dotyczących akcyzy itp. Posiadając na swój produkt status produktu tradycyjnego, można dodatkowo osiągnąć takie korzyści, jak możliwość stosowania odrębnych przepisów dotyczących tych produktów, które to przepisy ułatwiają prowadzenie działalności produkcyjnej i handlowej na coraz bardziej konkurencyjnym rynku produktów żywnościowych.

Systematyczne reformowanie Wspólnej Polityki Rolnej

Na przestrzeni ostatnich kilkudziesięciu lat Wspólna Polityka Rolna podlegała ewolucji, co znalazło odzwierciedlenie w stosowanych przez Unię instrumentach polityki rolnej [11, s. 7].

Kolejne reformy WPR były odpowiedzią na zmieniające się uwarunkowania zewnętrzne (krytyka WPR na forum GATT, a później WTO) i wewnętrzne (krytyka WPR m.in. ze strony konsumentów i podatników). Jednocześnie, wraz ze zmniejszającym się gospodarczym znaczeniem sektora (malejący udział rolnictwa w PKB), wzrastała pozaprodukcyjna rola rolnictwa i obszarów wiejskich: dostarczanie tradycyjnych wartości kulturowych, zachowanie krajobrazu i specyficznych ekosystemów, współtworzenie charakteru środowiska wiejskiego [11, s. 7].

² Na dzień 19 kwietnia 2006 r. w województwie podkarpackim 19 produktów zostało wpisanych na listę produktów tradycyjnych. Instytucjami odpowiedzialnymi za przyjmowanie wniosków o wpis produktu na listę produktów tradycyjnych są Wydział Oznaczeń Geograficznych Ministerstwa Rolnictwa i Rozwoju Wsi oraz Departament Rolnictwa i Środowiska, Biuro Tradycyjnych Produktów Regionalnych, Urząd Marszałkowski Województwa Podkarpackiego.

Duże zużycie w UE nawozów mineralnych (2-3 razy większe niż w Polsce) i chemicznych środków ochrony roślin (6-7 razy większe), a zarazem coraz większe ich pozostałości w produktach rolnych, w produkcji zwierzęcej zaś nieumiarkowana pogoń za zyskami, która doprowadziła m.in. do choroby BSE, stały się groźnym ostrzeżeniem przed dalszą intensyfikacją produkcji. Także zatrucie drobiu dioksynami, skażenie zbóż wieloma toksycznymi związkami oraz inne przypadki zapoczątkowały zmiany polityki rolnej UE ze wspierającej gospodarstwa duże, zintensyfikowane w kierunku bardziej ekstensywnych form produkcji rolnej, bliższych naturze, a tym samym wolnych od problemów poważnych skażeń środkami chemicznymi. Społeczeństwa krajów UE zaczęły przywiązywać większą wagę do spraw jakości żywności, a zatem także do sposobów jej wytwarzania [10, s. 16-17].

Sprzedaż bezpośrednia produktów rolniczych odbywa się najczęściej w gospodarstwach działających na niewielką skalę, które często, ze względu na niewielką ilość wytworzonych produktów rolnych oferowaną do sprzedaży, są pozbawione możliwości ich zbytu ogniwom pośredniczącym w handlu, nie zainteresowanym odbiorem niehomogenicznych, niewielkich partii towarów. Dlatego też producenci rolni zainteresowani sprzedażą bezpośrednią własnych produktów rolnych powinni stosować strategię uniku, a więc oferować produkt różniący się od sprzedawanego przez konkurencję, podkreślając jego odmienność, specyficzną metodę produkcji czy wykorzystanie określonych składników, funkcjonując tym samym w innym segmencie rynku.

Żywność zadeklarowana do sprzedaży przez takie gospodarstwa bardzo często charakteryzuje się najwyższą jakością biologiczną. Drobni producenci rolni oferują produkty rolne zapewniające klientom niepowtarzalne doznania smakowe, których żaden przemysłowy przedsiębiorca rolny nie jest w stanie, przez stosowanie licznych hormonów, antybiotyków, konserwantów itp., zagwarantować.

Aktualna polityka rolna UE w znacznym stopniu sprzyja rozwojowi przedsiębiorstw rolnych działających w zgodzie ze środowiskiem naturalnym, różnicujących swoją działalność gospodarczą. Aby zwiększyć zbytność na własne produkty rolne, bezpośredni sprzedawcy mogą decydować się na przechodzenie na ekologiczne metody gospodarowania, a ci, którzy mieszkają w atrakcyjnych okolicach, powinni zainteresować się również możliwością uruchomienia działalności agroturystycznej. Taki trójkąt to dobry pomysł na różnicowanie działalności gospodarczej, wspierany przez realizowaną obecnie politykę rolną UE.

Wspólna Polityka Rolna UE ewoluje także pod wpływem procesów globalizacyjnych i ewolucja ta będzie trwać. Po 2006 r., zgodnie z założeniami, będzie zatem realizowana polityka, którą charakteryzuje ograniczenie pomocy dla producentów rolnych na rzecz pomocy dla wszystkich mieszkańców wsi, co będzie sprzyjać rozwojowi infrastruktury, unowocześnianiu marketingu i przetwórstwa produktów rolnych oraz leśnych i dywersyfikacji dochodów ludności rolniczej [2, s. 81].

Stopniowy wzrost wielkości funduszy unijnych (np. płatności bezpośrednie, płatności rynkowe, Sektorowy Program Operacyjny (SPO) – Restrukturyzacja i modernizacja sektora żywnościowego i rozwój obszarów wiejskich, Plan Rozwoju Obszarów Wiejskich (PROW))

W Polsce do 2004 r. mechanizmy regulacyjne w rolnictwie kojarzyły instrumenty rynkowe z interwencją państwa. Pomoc rolnictwu była realizowana przede wszystkim przez subwencje budżetowe. Mimo stosowania licznych instrumentów wsparcia rolnictwa, pomoc, jaką uzyskiwali w ubiegłych latach polscy producenci rolni, była o wiele mniejsza niż w innych krajach Unii Europejskiej [6].

Po akcesji do UE, do rolnictwa i na obszary wiejskie, w ramach realizacji polityki wspólnotowej, w latach 2004-2006 z budżetu UE trafi do Polski ok. 7,2 mld euro, a więc średniorocznie 2,4 mld euro, tj. ok. 2-krotnie więcej niż wyniosły wydatki budżetowe na rolnictwo, rynki rolne i obszary wiejskie w 2002 r. [8].

Producenci rolni od momentu wejścia Polski do UE mogą ubiegać się o dotacje z tytułu:

1) dopłat bezpośrednich do gruntów rolnych oraz płatności do produkcji surowca tytoniowego i ziemniaków z przeznaczeniem na skrobie,

2) udziału w realizacji programów rozwoju wsi objętych Planem Rozwoju Obszarów Wiejskich (PROW),

3) realizacji inwestycji w gospodarstwach i przedsiębiorstwach rolnych oraz w otoczeniu rolnictwa, ujętych w *Sektorowym Programie Operacyjnym Restrukturyzacja i modernizacja sektora żywnościowego oraz rozwój obszarów wiejskich* [6].

Na uwagę w ramach *Sektorowego Programu Operacyjnego Restrukturyzacja i modernizacja sektora żywnościowego oraz rozwój obszarów wiejskich* zasługuje działanie **2.4. Różnicowanie działalności rolniczej i zbliżonej do rolnictwa w celu zapewnienia różnorodności działań lub alternatywnych źródeł dochodów**, w którym jednoznacznie wskazuje się na możliwość sfinansowania przedsięwzięcia związanego ze sprzedażą bezpośrednią produktów pochodzących w większości z własnego gospodarstwa.

To źródło finansowania jest przeznaczone na projekty inwestycyjne w gospodarstwach rolnych w celu pozyskania dodatkowego i trwałego źródła dochodu dla rolników i domowników. Mogą to być przedsięwzięcia z zakresu: agroturystyki; usług związanych z turystyką i wypoczynkiem; usług na rzecz rolnictwa i gospodarki leśnej; prowadzonego na małą skalę przetwórstwa produktów rolnych lub jadalnych produktów leśnych; **sprzedaży bezpośredniej produktów pochodzących w większości z własnego gospodarstwa**; wytwarzania materiałów energetycznych z biomasy (zagospodarowanie słomy, odpadów łąkowych, leśnych itp.) oraz zakładania plantacji roślin wieloletnich, przeznaczonych na cele energetyczne; rzemiosła i rękodzielnictwa; drobnych usług na rzecz mieszkańców obszarów wiejskich; *e-commerce* – sprzedaży lub promocji przez Internet produktów rolnych [9, s. 114].

Przewiduje się, że w ramach tego działania (2.4) zostanie zrealizowanych ok. 6450 projektów, w tym 620 w ramach kategorii „sprzedaż bezpośrednia” w latach 2004-2006 [9, s. 114]. Można się zastanawiać, czy taka liczba zaspokoi potrzeby wszystkich zainteresowanych beneficjentów?

Omówione dotacje, z których mogą korzystać rolnicy i mieszkańcy obszarów wiejskich, w sposób pośredni wspomagają również rozwój realizowany przez bezpośrednich sprzedawców, zainteresowanych taką formą wsparcia swej działalności. Można mieć tylko nadzieję, że środki te zostaną w pełni wykorzystane, natomiast w kolejnych latach planowania przez Unię Europejską, tj. 2007-2013, ta forma działalności uzyska wsparcie o wiele większe niż obecnie.

Powolny wzrost zainteresowania korzystaniem z innych źródeł wsparcia: kredytów, pożyczek, poręczeń

Do podstawowych form wspierania wiejskich przedsiębiorców zalicza się dotacje, pożyczki i kredyty oraz poręczenia kredytów i pożyczek. Są to, zdaniem K. Margola i S. Gumińskiego [4] najczęściej stosowane, ale nie jedyne, formy bezpośredniej pomocy przedsiębiorcom [1, s. 36-39]. Poza wymienionymi przykładami funkcjonują inne formy i możliwości wspierania inicjatyw gospodarczych. Sprzymierzeńcami przedsiębiorców mogą być i bardzo często są samorządy lokalne, które realizują zadania inwestycyjne ułatwiające prowadzenie działalności na terenach wiejskich (budowa i modernizacja dróg, budowa wodociągów, systemy kanalizacji) [4, s. 1]. Jest to niezwykle ważna forma wsparcia dla tych, którzy sprzedają swe produkty bezpośrednio, a zwłaszcza u siebie na wsi. Bez dobrych dróg trudno oczekiwać zainteresowania klientów, a nawet możliwości dotarcia do bezpośredniego sprzedawcy. Brak wodociągów i kanalizacji stanowi barierę w przestrzeganiu przepisów sanitarno-weterynaryjnych i higienicznych związanych z przetwórstwem i odpowiednim przygotowaniem produktów do sprzedaży.

Wśród podkarpackich rolników wyraźnie obserwuje się ogromną niechęć do zaciągania jakichkolwiek kredytów. Przyczyny takiego zachowania upatrywać można w niemiłych doświadczeniach, które stanowią pozostałość po transformacji społeczno-gospodarczej, kiedy to z dnia na dzień niejeden z nich stał się niewypłacalnym bankrutem. Sytuacja taka rodziła w tamtych czasach wśród społeczności wiejskiej wiele frustracji, nieszczęść, a nawet tragedii rodzinnych.

Brak wspólnej wizji i konsekwencji w rozwoju rolnictwa, realizowanej przez poszczególne rządy z tendencją do utrzymywania się takiej sytuacji

Zmieniające się w każdych wyborach opcje polityczne różnie traktowały rolnictwo i wieś. Sektory rolno-żywnościowy i obszarów wiejskich miały szansę na rozwój wówczas, gdy władzę sprawowała koalicja, w ramach której pojawiało się Polskie Stronnictwo Ludowe, zawierające w swoim programie punkty dotyczące rolnictwa i wsi. Można sądzić, że wstąpienie w struktury UE ureguluje w pewnym zakresie kwestię rolnictwa i obszarów wiejskich. Fakt, że ponad 40% budżetu UE

przeznacza się na rolnictwo i obszary wiejskie, obliguje również Polskę, jako pełnoprawnego członka tej organizacji, do poświęcenia im baczniejszej uwagi.

Członkostwo w Unii Europejskiej oznacza odejście od stosowanej do tej pory polityki wobec wsi i rolnictwa i objęcie Polski Wspólną Polityką Rolną (WPR), funduszami strukturalnymi i innymi rodzajami polityki wspólnotowej [8, s. 53].

Odejście od polityki sprzyjającej importowi tanich, konkurencyjnych cenowo produktów lub substytutów w związku z realizowaniem przez Unię Europejską polityki wyraźnie wspierającej swoich członków

Rządy polskie przez wiele lat, zapominając o konieczności wspierania słabego ekonomicznie krajowego rolnictwa, sprzyjały niejednokrotnie importowi tanich produktów lub substytutów z zagranicy.

Polski rynek rolny od dnia akcesji został włączony do jednolitego rynku europejskiego, co oznaczało likwidację ograniczeń w wymianie handlowej między Polską a pozostałymi krajami rozszerzonej UE i przyjęcie zewnętrznej taryfy celnej (i innych instrumentów polityki handlowej) UE, a także objęcie systemem interwencji rynkowej [8, s. 53].

4. Zakończenie

Wybór przez ekspertów jako priorytetowych aż 4 czynników polityczno-prawnych świadczy zarówno o wadze posunięć politycznych, jak i o konieczności zwrócenia szczególnej uwagi na przepisy prawne w funkcjonowaniu sektora bezpośredniej sprzedaży produktów rolniczych. Zarządzanie strategiczne przedsiębiorstwem rolnym, realizującym bezpośrednią sprzedaż produktów rolniczych, musi uwzględniać spodziewane trendy zmian polityki i prawa (podobnie w procesie wyznaczania kierunków rozwoju tego sektora, czynniki polityczno-prawne, w aktualnym stanie rolnictwa i obszarów wiejskich, polityki UE itd. należy uznać za priorytetowe).

Literatura

- [1] Gurgul E. (red.), *Kompedium wiedzy o agrobiznesie*, Politechnika Częstochowska, Częstochowa 2004.
- [2] Józwiak W., *Gospodarstwa domowe, przestrzeń, wsie, gospodarstwa rolnicze i źródła zarobkowania ludności wiejskiej w 2025 roku*, [w:] J. Wilkin (red.), *Polska wieś 2025. Wizja rozwoju*, Fundusz Współpracy, Warszawa 2005.
- [3] Kaleta A., *Strategia konkurencji w przemyśle*, AE, Wrocław 2000.
- [4] Margol K., Gumiński S., *Przedsiębiorczość na wsi – źródła wsparcia*, Fundusz Współpracy, Warszawa, marzec 2005.
- [5] Moszkowicz M. (red.), *Zarządzanie strategiczne. Systemowa koncepcja biznesu*, PWE, Warszawa 2005.

- [6] *Rolnictwo i gospodarka żywnościowa w Polsce*, Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi, Warszawa 2004.
- [7] *Rolnictwo i gospodarka żywnościowa w Polsce*, Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi, Warszawa 2005.
- [8] *Rolnictwo i gospodarka żywnościowa w Polsce w aspekcie integracji z Unią Europejską*, Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi, Warszawa 2003.
- [9] *Sektorowy Program Operacyjny Restrukturyzacja i modernizacja sektora żywnościowego oraz rozwój obszarów wiejskich, 2004-2006*, Ministerstwo Gospodarki i Pracy, Departament Koordynacji Polityki Strukturalnej, Warszawa, grudzień 2004.
- [10] Szot E., *Polskie rolnictwo w Unii Europejskiej*, Fundacja Fundusz Współpracy, Warszawa, luty 2003.
- [11] *Wspólna Polityka Rolna – zasady funkcjonowania oraz jej reforma*, Fundacja Programów Pomocy dla Rolnictwa, Warszawa 2003.

POLITICAL AND LEGAL CONDITIONS FOR THE DEVELOPMENT OF DIRECT SALES OF AGRICULTURE PRODUCTS

Summary

The article presents some political and legal conditions for the development of direct sales of agriculture products. To this aim the PEST analysis was conducted on the basis of expert method and the achieved results were presented.