

WŁADYSŁAWA ŁUCZKA-BAKUŁA

## **ROLNICY EKOLOGICZNI O SZANSACH I ZAGROŻENIACH SWOICH GOSPODARSTW (wyniki badań)**

### **I. WPROWADZENIE**

Opinie na temat rolnictwa ekologicznego, formułowane zazwyczaj na podstawie doświadczeń krajów zachodnioeuropejskich, nie muszą potwierdzać się w takim samym stopniu w polskich warunkach, które charakteryzują się niekiedy dość znaczną odmiennością<sup>1</sup>. Przykładowo, niski poziom dochodów znacznej części społeczeństwa polskiego może stanowić istotną barierę popytową rozwoju rolnictwa ekologicznego w kraju, a sytuacja ekonomiczna gospodarstw ekologicznych w Polsce może być trudniejsza niż w gospodarstwach krajów Unii Europejskiej. Dlatego w celu rozpoznania niektórych problemów ekonomicznych, przed jakimi one stoją, przeprowadziliśmy w maju 1994 r. badania ankietowe, którymi objęliśmy 137 gospodarstw ekologicznych (tj. 79% gospodarstw posiadających wówczas atest EKOLAND-u). Badania przeprowadzone zostały techniką bezpośredniego wywiadu oraz częściowo za pomocą ankiety samozwrotnej (drogą pocztową). Zastosowanie metody mieszanej wynikało z dość dużego rozproszenia gospodarstw, które utrudnia bezpośrednie dotarcie do nich. W niektórych województwach jest ich kilkanaście (np. w województwie ciechanowskim), w innych - zaledwie dwa lub trzy (białostockie, rzeszowskie, siedleckie itd.).

Badane gospodarstwa różnią się od gospodarstw konwencjonalnych w Polsce m.in. strukturą socjodemograficzną. Prowadzone są one przez relatywnie młodych rolników, których średni wiek nie przekracza 42 lat. Cechują się oni także odmienną strukturą wykształcenia: przeważają producenci ze średnim i wyższym wykształceniem, podczas gdy w gospodarstwach konwencjonalnych rolnicy mają najczęściej wykształcenie podstawowe lub zasadnicze zawodowe.

Gospodarstwa ekologiczne mają zróżnicowaną powierzchnię (od 2 do 116 ha). Niemal jednakowa ich część ma profil produkcji roślinnej (47%) i mieszanej (41%). Zdecydowana większość badanych rolników (74%) wyprodukowane płody rolne sprzedaje i nie zajmuje się ich przetwarzaniem. Jest to istotna różnica w porównaniu z ekologicznymi producentami w krajach Unii Europejskiej, którzy w celu zwiększenia dochodów i oferty handlowej nie

ograniczają się do produkcji płodów rolnych, lecz prowadzą także ich przetwórstwo. Niektórzy z nich wytwarzają wysokiej klasy produkty, jak np. sery utwardzone (Szwajcaria, Dania) czy ekologiczne piwo lub wino (Francja)<sup>2</sup>.

Tabela 1

**Poziom wykształcenia producentów ekologicznych  
w porównaniu z producentami konwencjonalnymi (w %)**

Wykształcenie	Gospodarstwa ekologiczne	Gospodarstwa konwencjonalne
Wyższe	25	0,8
Średnie*	47	8,1
Zasadnicze zawodowe**	23	17,4
Podstawowe	5	59,5
Niepełne podstawowe i bez wykształcenia szkolnego	—	14,0

\* Łącznie z policealnym i niepełnym wyższym.

\*\* Łącznie z niepełnym średnim.

**Źródło:** Badania własne oraz *Rolnictwo i gospodarka żywnościowa 1986-1990*, GUS, Warszawa 1992, s. 22.

Pierwsza część ankiety zmierzała do uzyskania odpowiedzi na następujące pytania:

1. Jakie szanse upatrują dla siebie rolnicy dokonując wyboru ekologicznej metody produkcji?
2. W jakim stopniu kierują się oni celami ekonomicznymi, a w jakim ekologicznymi?
3. Na ile dokonany wybór metody produkcji wynika z chęci przystosowania się do nowych warunków rynkowych?

## II. SZANSE GOSPODARSTW

Zdecydowana większość badanych rolników stawia na pierwszym miejscu cele ekologiczne (produkcja w zgodzie z wymogami przyrody), a dopiero na drugim ekonomiczne (sprostanie konkurencji krajowej i zagranicznej oraz efektywniejsze wykorzystanie czynników produkcji).

Tabela 2

**Szanse przejścia na ekologiczne metody produkcji**

Wyszczególnienie	odpowiedzi
Produkowanie w zgodzie z przyrodą	75
Sprostanie konkurencji na rynku krajowym	38
Sprostanie konkurencji na rynku zagranicznym	33
Większe możliwości wykorzystania w gospodarstwie czynników produkcji	25

Możliwe było udzielenie więcej niż jednej odpowiedzi.

**Źródło:** Badania własne.

<sup>2</sup> W. Łuczka-Bakuła, *Rolnictwo ekologiczne w krajach Unii Europejskiej*, Handel Zagraniczny 1994, nr 10 - 11, s. 30.

Zwróćmy uwagę, że w początkowym okresie powstawania gospodarstw ekologicznych w krajach wysoko rozwiniętych zakładali je głównie ekologiczni entuzjaści, przedkładający cele ochrony środowiska nad korzyści ekonomiczne. Jeszcze do tej pory odgrywają oni istotną rolę w tym procesie, ale ich udział stopniowo spada na rzecz rolników, którzy co najmniej w jednakowym stopniu kierują się zarówno motywami ekonomicznymi, jak i ekologicznymi. Obecnie spotyka się coraz częściej gospodarstwa, których właściciele upatrują w wyborze ekologicznej metody produkcji większych szans na sprostanie konkurencyjności jakościowej, ponieważ w wyniku przewidywalnych zmian w polityce rolnej i rosnącej konkurencyjności cenowej kontynuowanie produkcji konwencjonalnej zagraża całkowitym wypadnięciem z rynku. Zmiana metody produkcji jest w tym przypadku wyrazem rynkowej orientacji producentów i ich dostosowywania się do nowych warunków.

Tymczasem producenci rolni w Polsce, odmiennie niż w krajach wysoko rozwiniętych, rozpoznają dopiero zasady funkcjonowania mechanizmu rynkowego i w niewielkim stopniu reagują na płynące z niego impulsy (nawiasem mówiąc, jego ograniczony zasięg utrwała zachowawcze postawy wśród rolników). Ponieważ jednak w dłuższej perspektywie będzie on działał bardziej selektywnie niż dotychczas, podejmowanie już obecnie decyzji przesądzających w zasadniczym stopniu o przyszłym charakterze gospodarstw musi się opierać na przesłankach ekonomicznych.

Przyznanie przez badanych producentów pierwszeństwa celom ekologicznym nasuwa dwojakiego rodzaju interpretację:

1) jest to wyraz utrwalonego stosunku producentów do celów ekologicznych i ekonomicznych - w takim przypadku proces tworzenia gospodarstw zostałby w dość szybkim tempie zahamowany na skutek niewielkiej liczebności ekologicznych entuzjastów wśród polskich rolników;

2) jest to jedynie pewien przejściowy stan, w jakim znajdują się gospodarstwa w trakcie lub wkrótce po przestawieniu, po którym nastąpi skorygowanie celów ekologicznych na rzecz wzrostu znaczenia motywów ekonomicznych (zwłaszcza w konfrontacji z rynkiem). Ta interpretacja wydaje się bardziej prawdopodobna.

Odpowiedzi rolników potwierdziły, że nie mają oni jeszcze skryształizowanej struktury celów. Kierowanie się celami ekologicznymi wśród rolników jest nowym zjawiskiem i dlatego ich pozycja nie jest jeszcze ostatecznie przesądzona. Istotne znaczenie ma również fakt, że badani rolnicy znajdują się pod znaczącym wpływem EKOLAND-u, który postrzega proces produkcji w rolnictwie wyłącznie w kategoriach ekologicznych. Może to prowadzić do zbyt jednostronnego ukierunkowania gospodarstw na realizację celów ekologicznych i dlatego dalsze ich funkcjonowanie - poza nurtem zainteresowań organizacji ekonomicznych (doradztwa, marketingu, badań naukowych) - zwiększy ich izolację i ryzyko uczestnictwa w grze rynkowej.

Znamiennym zjawiskiem jest fakt, że badane gospodarstwa zmierzają w pierwszym rzędzie do sprostania konkurencji krajowej, w mniejszym natomiast stopniu konkurencji zagranicznej. Tymczasem powinno być odwrot-

nie. Większe możliwości zbytu, przynajmniej obecnie, istnieją na rynkach zagranicznych. Za zbytem na obcych rynkach (zwłaszcza niemieckim) przemawia:

- przewaga cenowa polskiej żywności ekologicznej jako rezultat niskich cen czynników wytwórczych, zwłaszcza siły roboczej,
- istnienie efektywnego popytu i zapotrzebowania na import żywności ekologicznej; na rynku krajowym, który w ogóle nie jest rozpoznany, występować mogą bariery w realizacji podaży (np. po stronie popytu).

Zaledwie co czwarty rolnik podejmuje decyzję o przestawieniu gospodarstwa w celu efektywniejszego wykorzystania niektórych czynników produkcji, a zwłaszcza siły roboczej. Co więcej, rolnicy zapytani o nieprzewidziane trudności, wymieniali przede wszystkim praco- i czasochłonność metod ekologicznych, co wskazuje na to, że przed przestawieniem gospodarstwa nie dysponowali oni dostateczną wiedzą o jej ekonomicznych cechach i ewentualnych konsekwencjach podejmowanej decyzji.

Zaprezentowana kolejność celów przyjęta przez badanych rolników wymaga szerszej interpretacji, ponieważ w niewielkim stopniu koresponduje ona z podstawowymi argumentami ekonomicznymi, które przemawiają za wykorzystaniem metod ekologicznych w rolnictwie. Chodzi tu szczególnie o wzrost konkurencyjności jakościowej polskich produktów żywnościowych na rynkach zagranicznych oraz pełniejsze wykorzystanie siły roboczej jako czynnika występującego w rolnictwie w nadmiarze. W środowisku producentów argumenty te są dość słabo postrzegane; jest to o tyle niebezpieczne, że może ujemnie wpływać na charakter zachowań rolników w sferze produkcji i dystrybucji (np. prowadzenie gospodarstwa wyłącznie w oparciu o własne zasoby siły roboczej, koncentracja wysiłku na rynku wewnętrznym zamiast zewnętrznym).

Rolnicy wyrażają opinię, że konsumenci byłiby bardziej skłonni kupować żywność ekologiczną, gdyby mieli większą gwarancję jej wiarygodności. Tymczasem znak EKOLAND-u, który daje taką gwarancję, nie jest ani rozpoznawany przez konsumentów, ani znany jako jedyny znak zdrowej żywności w Polsce (rezultat braku szerszej informacji o żywności ekologicznej). Ich zdaniem, problem dodatkowo komplikuje istnienie już obecnie "piractwa ekologicznego" i "oszustw ekologicznych". Sprzyja temu brak odpowiednich regulacji prawnych, których wprowadzenie jest niezbędnym warunkiem zapewnienia wiarygodności znaków ekologicznych. Dlatego, aby EKOLAND nie był jedyną instytucją kontrolującą jakość żywności ekologicznej, należy powołać inną, niezależną instytucję tego typu.

### III. ZAGROŻENIA GOSPODARSTW

Spośród zagrożeń, jakie napotykają rolnicy w trakcie przestawiania gospodarstw, na pierwszym miejscu wymieniali oni brak zainteresowania konsumentów zdrową żywnością (72% wypowiedzi) oraz brak stabilnych struktur zbytu (69%). Dopiero w dalszej kolejności podawali oni: spadek dochodów (33%) i barierę popytu spowodowaną wysokimi cenami (29%).

Tabela 3

**Zagrożenia przechodzenia na ekologiczne metody produkcji**

Wyszczególnienie	% odpowiedzi*
Brak zainteresowania konsumentów żywnością ekologiczną	75
Brak stabilnych struktur zbytu	38
Spadek dochodów w gospodarstwie	33
Bariera popytu na skutek wysokich cen na żywność ekologiczną	25

Możliwe było udzielenie więcej niż jednej odpowiedzi.

Źródło: Badania własne.

Trudności w realizacji podaży wynikają zatem przede wszystkim z poziomu świadomości ekologicznej konsumentów, a nie z wysokich cen żywności. Rozpiętości cenowe ekologicznych środków spożywczych w stosunku do konwencjonalnych nie są bowiem w Polsce duże. Z ich pogłębieniem należy się jednak liczyć w przyszłości, m.in. z uwagi na to, że możliwości wzrostu efektywności istnieją bardziej w konwencjonalnych niż ekologicznych metodach produkcji, przetwórstwa i dystrybucji żywności. Na zwiększenie tych rozpiętości dodatkowo oddziaływać będzie nieuchronny wzrost ceny siły roboczej, która w rolnictwie konwencjonalnym może być zastąpiona inną, korzystniejszą ekonomicznie kombinacją czynników wytwórczych, podczas gdy w rolnictwie ekologicznym szanse na jej substytucję są wysoce ograniczone (warunkuje je wysoka pracochłonność). Dla potencjalnego konsumenta żywności ekologicznej relacje cenowe są obecnie korzystne i mogłyby sprzyjać jej zakupowi, nie stanowią jednak wystarczającego warunku dokonywania transakcji rynkowych.

Jakkolwiek badani rolnicy wyrażają opinię, że odczuwają trudności ze zbytem, to jednak większość z nich (56%) sprzedaje produkty po cenie wyższej od cen żywności konwencjonalnej. Rozkład odpowiedzi na pytanie: "O ile ceny sprzedawanej przez Pana(ia) żywności ekologicznej są wyższe od żywności konwencjonalnej?" - kształtował się następująco:

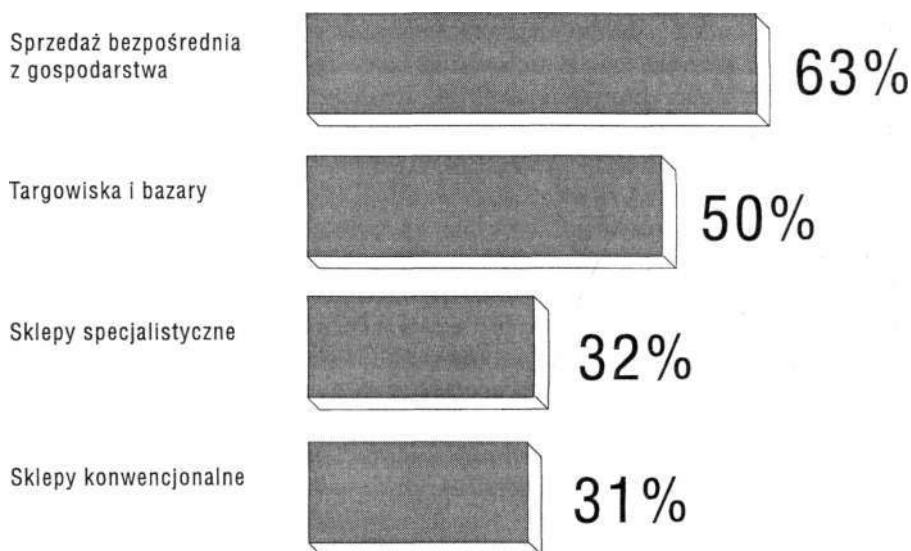
do 5%	7%
5,1 - 10%	34%
10,1 - 15%	30%
15,1 - 20%	5%
20% i więcej	24%

Przeważająca zatem część tych rolników (71%) oferuje swoje produkty po cenie nie wyższej niż 15%. Pozostali producenci mają ceny wyższe, ale na ogół nie przekraczają one maksymalnej granicy w wysokości 20-50%. W zasadzie trudności ze zbytem ma faktycznie 44% rolników, którzy sprzedają produkty po takiej samej cenie, jak produkty konwencjonalne. Brak zainteresowania konsumentów - na co zwracają uwagę respondenci - może wynikać również z faktu, że producenci ekologiczni wybierają bezpośrednią formę sprzedaży. Tymczasem chodzi tu najczęściej o gospodarstwa leżące w regionach o relatywnie niskich dochodach ludności oraz o ogólnie niższej świadomości ekologicznej w społeczności lokalnej<sup>3</sup>.

<sup>3</sup> Potwierdzają to częściowo badania socjologiczne, w których stwierdzono, że w województwach ciechanowskim, sieradzkim i skierniewickim, a więc w największych skupiskach producentów ekologicznych w Polsce, brak jest generalnie wśród ludności postaw proekologicznych; zob. T. Burger, *Świadomość ekologiczna: między łękiem a działaniem*, Instytut Na Rzecz Ekorozwoju, Warszawa 1992, s. 16.

Trudno jest więc oczekiwać, aby oferowana podaż została zrealizowana w miejscu, gdzie popyt jest niewielki, albo w ogóle go brak. Z drugiej jednak strony sprzedaż pośrednia zwiększa ceny, które mogą zostać nie zaakceptowane na małych, lokalnych rynkach. Należy się spodziewać, że gospodarstwa ekologiczne najbardziej oddalone od dużych rynków zbytu (aglomeracji wielkoprzemysłowych) mogą mieć w przyszłości poważne trudności z realizacją podaży<sup>4</sup>.

Drugim z najczęściej wymienianych zagrożeń jest brak stabilnych struktur zbytu. Dość znacznie rozproszona produkcja jest obecnie zbywana za pomocą różnych kanałów dystrybucji: od bezpośredniej sprzedaży, po sklepy specjalistyczne i konwencjonalne. Zauważmy, że sklepy specjalistyczne mają u nas odmienny charakter niż w krajach rozwiniętych gospodarczo. Noszą one - co prawda - nazwę "sklepów ze zdrową żywnością" czy też "sklepów ekologicznych", jednakże sprzedawane w nich produkty są dość zróżnicowane, jeśli chodzi o pochodzenie i wiarygodność, a ich klienci nie stanowią jeszcze wyraźnie wyodrębnionego segmentu rynku. W rezultacie nierytmiczna sprzedaż negatywnie odbija się na dostawcach, wśród których znajdują się także ekologiczni rolnicy. Wskazywali oni, że w wypadku sprzedaży produktów za pośrednictwem wymienionych sklepów, ich ceny są wyższe nawet o 30 i więcej procent od produktów konwencjonalnych. Aby uniknąć wysokich cen jako bariery zbytu, rolnicy wybierają najczęściej bezpośrednią sprzedaż z gospodarstwa i na targowiskach (rys. 1), natomiast w mniejszym stopniu decydują się na korzystanie ze sklepów specjalistycznych i konwen-



Rys. 1. Kanały dystrybucji żywności ekologicznej

**Źródło:** Badania własne.

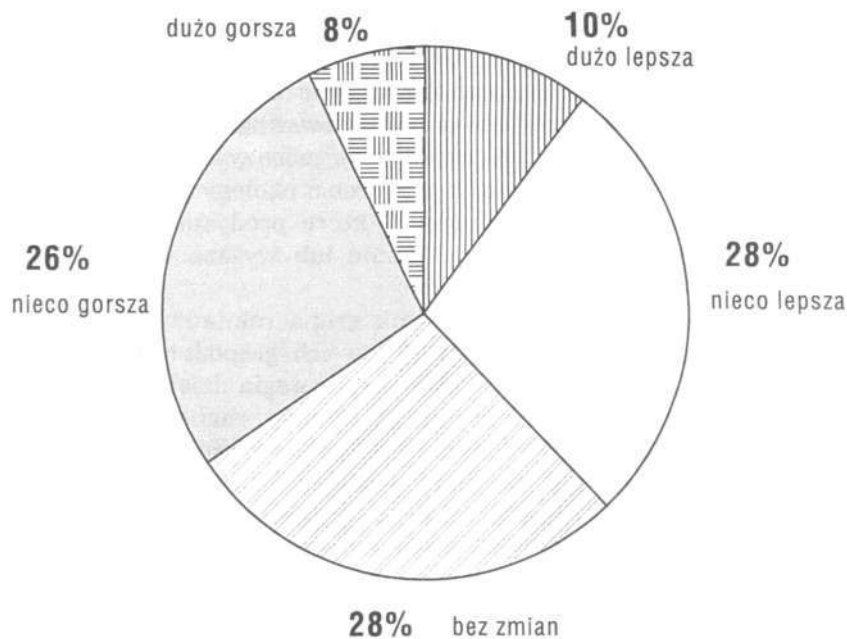
<sup>4</sup> Według J. Barkera bezpośrednia sprzedaż jest korzystną formą zbytu pod warunkiem, że odbywa się w pobliżu aglomeracji miejskich lub dróg komunikacyjnych; por. J. Barker, *Marketing rolniczy*, Poznań 1993, s. 154.

cyjonalnych. W tym ostatnim przypadku zjawiskiem paradoksalnym jest fakt, że wielu rolników sprzedaje produkty po takiej samej cenie, jak produkty konwencjonalne, co stawia pod znakiem zapytania opłacalność produkcji.

Ze względu m.in. na brak specyficznej infrastruktury rynkowej, podobne zjawisko występuje w konwencjonalnym przetwórstwie (np. w mleczarstwie), które skupuje od rolników surowce ekologiczne po "normalnych cenach", aby je przetworzyć na konwencjonalne produkty. Wpływa to ujemnie nie tylko na opłacalność produkcji ekologicznych płodów rolnych, ale w ogóle podważa jej zasadność, ponieważ ostatecznie nie są one wykorzystywane zgodnie z pierwotnym przeznaczeniem.

Większość badanych producentów obawia się ryzyka związanego z brakiem stabilnych struktur zbytu i nieznanymi technikami marketingowymi. Oczekują oni w tym zakresie pomocy ze strony wielu organizacji i instytucji. Wyrażają opinię, że w proces organizowania zbytu bardziej aktywnie niż dotąd powinny się włączyć organizacje ekologiczne (37% wypowiedzi), a w dalszej kolejności producenci i konsumenci (28%), producenci i handlowcy (25%) oraz sami producenci (10%). W krajach wysoko rozwiniętych na rzecz wzrostu efektywności zbytu żywności ekologicznej działa wielu różnorodnych uczestników rynku: od producentów po organizacje konsumenckie i stowarzyszenia ekologiczne, prowadzące szeroko zakrojoną działalność informacyjną i promocyjną produktów ekologicznych (wystawy, targi itp.).

Co trzeci ankietowany jako kolejne zagrożenie wymienia spadek dochodów w wyniku przestawienia gospodarstwa na ekologiczną metodę produ-



Rys. 2. Ocena sytuacji ekonomicznej gospodarstwa w stosunku do okresu przed przestawieniem na ekologiczne metody

kcji oraz barierę popytu w związku z wysokimi cenami swoich produktów. Obawa o spadek dochodów częściowo koresponduje z rozkładem odpowiedzi na pytanie o aktualny ich poziom. Ponad 30% respondentów deklaruowało bowiem spadek dochodów, podczas gdy wzrost - zaledwie 9%. Pozostała część (a więc większość) nie odnotowała w ostatnim okresie zmiany w sytuacji dochodowej. Trudno jest obecnie przesądzać, czy obniżone dochody są stanem przejściowym, czy też zjawiskiem trwałym. Istotne są jednak dwie okoliczności: po pierwsze, spośród badanych rolników ok. 30% znajduje się w okresie przestawiania metod produkcji, co pociąga za sobą przejściowy spadek dochodów; po drugie, respondenci na ogół mają tendencję do zaniżania dochodów oraz niskiej ich samooceny. W pytaniu o ocenę aktualnej sytuacji ekonomicznej w stosunku do okresu przed podjęciem decyzji o przestawieniu, rozkład odpowiedzi jest bardziej wyrównany. Wprawdzie dominuje grupa (36%), która ocenia swoją obecną sytuację jako lepszą, ale jest ona tylko niewiele większa od grupy respondentów negatywnie ją oceniających (34%).

#### IV. PODSUMOWANIE

Na podstawie przeprowadzonych badań można generalnie wysunąć tezę, że producentów ekologicznych cechuje w pewnym stopniu chęć przystosowania się do nowych warunków. Podejmując zmiany w metodzie produkcji, wprowadzają oni nie tylko innowacje w gospodarstwie rolnym dostosowane do wymogów ekologii (stosowanie nowego typu nawożenia, innych środków ochrony roślin, maszyn, urządzeń itp.), ale również nowy produkt na rynek. Ich sytuacja jest szczególnie złożona, ponieważ zdobywają oni równocześnie doświadczenie w grze rynkowej oraz we wprowadzaniu ekologicznych metod produkcji. Wymaga to nowej, specjalistycznej wiedzy oraz gotowości do podjęcia wysokiego ryzyka, dlatego też producenci ekologiczni są grupą o szczególnych cechach socjodemograficznych, które predysponują ich do wprowadzania innowacji (dominuje tu średnie lub wyższe wykształcenie oraz młody wiek).

Badania dowiodły, że istnieje pewna grupa rolników (ok. 30%), którzy dostrzegają perspektywy rozwojowe dla swoich gospodarstw. Są oni nastawieni prorynkowo i cechuje ich ofensywna strategia działania: w przyszłości planują wzrost produkcji, podjęcie na własny rachunek przetwórstwa i handlu. Dominuje wśród nich przekonanie, że produkcja i dystrybucja żywności ekologicznej jest bardziej pracochłonna i wymaga wzmożonej aktywności marketingowej, ale ostatecznie zapewnia wyższą dochodowość gospodarstwa (jako rezultat zastosowania pracochłonnych technik przy niskiej cenie siły roboczej i wysokich kosztach produkcji konwencjonalnej).

Spśród napotykaných trudności najczęściej wymienia się:

- a) brak proekologicznej polityki państwa,
- b) niedostępność biologicznych środków ochrony roślin i specjalistycznego sprzętu,
- c) bierną postawę handlu detalicznego i hurtowego (konwencjonalnego),



- d) brak doradztwa ekologicznego w sferze produkcji i marketingu,
- e) niedostateczny rozwój edukacji ekologicznej społeczeństwa.

Ponieważ przełamanie wymienionych barier leży poza możliwościami pojedynczego podmiotu gospodarczego, rolnicy oczekują wsparcia ze strony państwa w formie pośredniej, poprzez oddziaływanie na instytucje obsługujące rolnictwo (doradztwo, oświata, przemysł maszynowy itp.) oraz system prawny. Za najbardziej pilne uznają zmianę polityki państwa co najmniej w dwóch dziedzinach: przyznawania preferencyjnych kredytów oraz regulacji prawnych w zakresie znaków towarowych żywności ekologicznej.

Istnieją także gospodarstwa, których właściciele oczekują znacznie szerszej pomocy państwa - od szczebla najniższego (na poziomie gminy) aż po najwyższy (ministerialny). Na przykład w celu zagwarantowania zbytu proponują oni zastosowanie kontraktacji ekologicznych płodów rolnych. W grupie tej znajdują się respondenci, którzy podejmując decyzję o przestawieniu metod produkcji kierowali się m.in. potrzebami własnymi, a nie rynku. Świadczą o tym następujące wypowiedzi: "produkuję przede wszystkim dla siebie", "zapewniam sobie samowystarczalność" itp. Ich postawy trudno obecnie zdefiniować, ponieważ są one w jakimś stopniu jednocześnie i zachowawcze, i rynkowe.

Otwarte pozostaje pytanie o to, która z wymienionych orientacji (prorozwojowa czy zachowawcza) wykaże tendencje wzrostowe, przesądzające o przyszłości rolnictwa ekologicznego w Polsce, ponieważ szereg czynników ułatwiających jego rozwój znajduje się poza gospodarstwami i leży w sferze oddziaływania interwencyjnej polityki państwa. Jednak konkurencyjność wielu celów, a także mnogość argumentacji ekonomicznych i społecznych uzasadniających skumulowanie ograniczonych środków finansowych na rzecz pobudzania efektywności w rolnictwie są czynnikami na tyle silnymi, że przy obecnym poziomie dochodów i wydatków budżetowych mogą osłabić rozwój rolnictwa ekologicznego w naszym kraju.

## ECOLOGICAL FORMS OF FARMING - OPPORTUNITIES AND THREATS

### S u m m a r y

The paper discusses the results of a research carried out in 1994 in which farms producing crops in an ecological form were analysed. The research was to identify the opportunities and threats brought about by the implementation of new production methods on farms. The results show that 75% of the respondents have taken the risk to produce food in an ecological form. Out of those 38% do it to be competitive in the Polish market, and 33% have done so to compete with

foreign food producers. Only 25% of the farmers decide to produce crops in a ecological way because they want to use production means better.

The most frequently quoted threats were: lack of interest in natural food among consumers (72%) and instable sales structure for that type of product (69%). Other threats included a decline in income (33%) and a demand barriers caused by high prices of natural food (29%).

The economic situation of ecological farms is not uniform and depends on the attitude of a given farmer to the requirements of the market. Pro-market attitudes account for about 30% of all farmers. Those farmers follow active business strategy and present optimistic views on the future chances of healthy food and the potential income growth resulting from increased sales of such products. The others see their income growth as dependent on a number of different, sometimes quite extensive, forms of state's assistance.