

Kolejną zmianę obowiązującego systemu prób dzielności należy przeprowadzić dopiero po gruntownej ocenie hodowlanych skutków obowiązujących obecnie rozwiązań. Natomiast zaproponowany ewentualnie nowy system powinien opierać się na zrównoważonym układzie ocen parametrów ilościowych i jakościowych, przy czym ten ostatni zestaw powinien dotyczyć niewymiernych cech, warunkujących użytkowość koni.

Literatura: 1. **Bade B.**, 1974 – Schätzung genetischen Parameter für Leistungsmerkmale hannoverscher Pferde. Dissertation, Universität Göttingen. 2. **Chachuła J., Deskur S., Krzaklewski I.**, 1978 – Naukowcy – Praktyce, SGGW Warszawa, 30 (14). 3. **Deskur S., Rychwalska-Nahlik M.**, 1982 – Wyniki prób dzielności ogierów półkrwi w Zakładach Treningowych Biały Bór i Kwidzyn za rok 1980. IZ Kraków. 4. **Deskur S., Krzaklewski I., Rychwalska-Nahlik M.**, 1979 – Wyniki prób dzielności ogierów półkrwi w Zakładach Treningowych Biały Bór i Kwidzyn za rok 1978. IZ Kraków. 5. **Kaproń M.**, 1994 –

Polskie Zwierzęta Gospodarskie 7-8, 10-12. 6. **Kaproń M.**, 1999 – Metody doskonalenia koni. Wydawnictwo AR w Lublinie. 7. **Kaproń M., Zięba G., Łukaszewicz M., Kaproń H.**, 2000 – Folia Universitatis Agriculturae Stetinensis 212, Zootechnica 40, 63-68. 8. **Kaproń M., Zięba G., Łukaszewicz M., Kaproń H., Janczarek I.**, 1996 – Prace i Materiały Zootechniczne 49, 67-75. 9. **Kaproń M., Zięba G., Łukaszewicz M., Kaproń H., Janczarek I.**, 1996 – Prace i Materiały Zootechniczne 49, 77-89. 10. **Kaproń M., Zięba G., Czerniak E., Kaproń B., Ruciński M.**, 2001 – Roczniki Naukowe Zootechniki, Supl., 14, 157-167. 11. **Kon L.**, 1954 – Roczniki Nauk Rolniczych t. 67 - B - 3, 325-340. 12. **Kownacki M., Lipińska Z., Kozaczyński K.**, 1993 – Roczniki Naukowe Zootechniki t. 20, z. 2, 31-38. 13. **Tomczyk-Wrona I.**, 1996 – Wyniki prób dzielności ogierów półkrwi w Zakładach Treningowych Biały Bór, Kwidzyn, Bonin i Sopot za rok 1993. IZ Kraków.

Autor: prof. dr hab. Marian Kaproń, Akademia Rolnicza w Lublinie, Katedra Hodowli i Użytkowania Koni, ul. Akademicka 13, 20-950 Lublin

Wybrane problemy integracji Polski z Unią Europejską

Izabela Romaniuk, Łukasz Cukierski, Adam Kupczyk

SGGW

Prawie od 4 miesięcy Polska jest członkiem UE. W związku z tym granice przestały teoretycznie istnieć i nie występują ograniczenia w handlu żywnością z państwami członkowskimi Unii. Każdy, kto tylko ma uprawnienia eksportowe i dysponuje towarami spełniającymi unijne normy, może sprzedawać za granicę wszystko, na co znajdzie nabywcę. Przystąpienie nowych krajów do UE wywołało natychmiastową reakcję na Wschodzie. Rosja wstrzymała import unijnego mięsa pod pretekstem, że każdy z 25 krajów ma odrębny system kontroli i przestrzegania norm sanitarnych.

Kolejny problem, który pojawił się po naszej akcesji dotyczy przedsiębiorstw, które muszą złożyć w Agencji Rynku Rolnego pisemne informacje o ilości zgromadzonych zapasów produktów rolnych i cukrowych. Pisemne informacje dotyczą: średniego stanu zapasów poszczególnych produktów rolnych oraz stanu zapasów na dzień 1 maja 2004 r., wielkości importu i eksportu produktów rolnych w ujęciu miesięcznym w okresie od 1 maja 2003 r. do 1 maja 2004 r., okoliczności powstania zapasów produktów rolnych oraz wielkości posiadanych zapasów [www.arr.gov.pl (5.07.2004 r.)]. Termin składania takich informacji o produktach cukrowych minął 30 czerwca, zaś dla produktów rolnych – 31 lipca. W konsekwencji chodzi o zapłacenie dodatkowego podatku (poniesienie kary) za nadmierne, nieuzasadnione zapasy.

Nie ma co ukrywać, że polskie wyroby są dobrej jakości i naszymi produktami podbijamy Europę. Zainteresowanie polską żywnością znajduje swe odzwierciedlenie w handlu zagranicznym, czego przykładem jest wyraźny wzrost eksportu polskiego mięsa zanotowany już w 2003 r. (po raz pierwszy od 1992 r. eksport polskiej żywności był większy od importu). Niewątpliwie jedną z przyczyn tak dobrej koniunktury było podpisanie przez Polskę, przed wstąpieniem do UE, tzw. umowy o podwójnym zerze (równoczesne zniesienie ceł w ramach uzgodnionych kontyngentów i dotacji do eksportu). Na początku lat dziewięćdziesiątych głównym produktem w polskim eksporcie były nieprzetworzone produkty rolne. Struktura eksportu w tych latach zmieniła się i obecnie dominują przetworzone produkty przemysłowe.

Problemy sektora mięsnego

Przed przemysłem mięsnym stoją dwa strategiczne problemy. Jednym z nich jest dostosowanie stanu sanitarnego obiektów przetwórstwa mięsnego do standardów weterynaryjnych UE oraz poprawa konkurencyjności sektora mięsnego. Jak wiadomo, nasze mięso jest z pewnością zdrowsze od unijnego, ale konkurencja jest bardzo duża, dlatego polscy producenci powinni zadbać także o dobrą jakość i bezpieczeństwo zdrowotne mięsa. Ważną barierę wzrostu eksportu stanowi także blokada eksportu polskiego mięsa na rynki rosyjskie, o czym już wcześniej wspomniano. Z chwilą naszego wejścia do struktur UE niespodziewanie utraciliśmy ogromny rynek zbytu. Przemiany struktur produkcyjnych przemysłu mięsnego będą kształtowane przez rozwój krajowego popytu na mięso oraz przez procesy dostosowujące do standardów Unii Europejskiej. Przez dwa ostatnie lata spadek cen detalicznych mięsa i jego przetworów sprzyjał wzrostowi popytu i spożycia mięsa. Według GUS spożycie mięsa na 1 mieszkańca w 2003 r. wyniosło 72,4 kg i było o 4,1% większe niż w 2002 r., tj. o 2,9 kg. Relatywne potanieenie wieprzowiny względem drobiu w 2003 r. spowodowało ponad 5% wzrost konsumpcji mięsa wieprzowego. Zwiększyło się także spożycie wołowiny po wieloletnim okresie występowania tendencji spadkowej [Rynek mięsa, maj 2004, nr 26, s. 32]. Możliwości te będą ograniczane przez dalszy rozwój rynku i konkurencję

mięsa drobiowego, które stało się hitem eksportowym. Sektor drobiarski może przejąć prawie cały przyrost spożycia mięsa i dlatego krajowy rynek mięsa wieprzowego będzie względnie stabilny, a niewielki wzrost możliwy jest tylko na rynku mięsa wołowego. Warto podkreślić, że rok 2003 był nadal niekorzystny dla producentów bydła rzeźnego. Przyczyną był rosnący udział krów w podaży bydła, który spowodował, że przeciętne ceny skupu bydła rzeźnego w dwóch ostatnich latach malały. W 2003 r. cena skupu wyniosła 2,51 zł/kg i była o 13% niższa niż w latach 2000-2001 [Rynek mięsa, maj 2004, nr 26, s.17-22].

Przemysł mięsny musi osiągnąć znaczący postęp w kilku dziedzinach, między innymi powinien zmniejszyć nadwyżki potencjału produkcyjnego. Ważnym czynnikiem jest także ustabilizowanie warunków konkurencyjności na rynku mięsnym i eliminowanie możliwości „nieuczciwej” konkurencji przez firmy, które nie przestrzegają wymaganych standardów sanitarnych, ochrony środowiska, prawa pracy czy też przepisów podatkowych. Jeżeli te cele będą osiągnięte, to sektor mięsa czerwonego nie tylko utrzyma wysoką pozycję w polskiej gospodarce, lecz także lepiej wykorzysta swoje możliwości rozwoju i tradycje eksportu, nie tylko na rynki wschodnie, lecz także do krajów Unii Europejskiej. Jest to szansa nie tylko dla przemysłu mięsnego, lecz przede wszystkim dla polskiego rolnictwa.

Należy podkreślić, że rozwój struktur produkcyjnych i integracja z UE wymaga bardzo silnej orientacji pro jakościowej i zapewnienia bezpieczeństwa zdrowotnego żywności. Mięso

musi spełniać wymagania jakości (określone ustawą o wymaganiach weterynaryjnych dla produktów pochodzenia zwierzęcego z dnia 29 stycznia 2004 r., Dz.U. nr 33, poz. 288) oraz być łatwe do zidentyfikowania, między innymi, według numeru umowy, nazwy produktu, wagi oraz numeru partii. Prawo żywnościowe wymaga stosowania przez producentów mięsa systemu zapewnienia jakości zdrowotnej żywności, zwanego HACCP [Rynek mięsa, maj 2004, nr 26, s. 6]. Zwrócenie szczególnej uwagi na jakość oznacza nie tylko bezwzględne przestrzeganie przepisów prawa żywnościowego, rzetelne informowanie konsumentów i stosowanie systemów zapewnienia jakości, lecz także konieczność bezpośredniego oddziaływania przetwórcy na produkcję. Dlatego też rozwój struktur produkcyjnych przemysłu mięsnego nie jest możliwy bez rozszerzania zasięgu i pogłębiania powiązań kontraktacyjnych z gospodarstwami rolnymi.

Problemy sektora mlecznego

Wejście Polski do UE najbardziej odczuli producenci mleka i hodowcy zwierząt mieszkający w regionach przygranicznych. Za przykład może tu posłużyć region lubuski, gdzie wyraźnie zaznaczyła się agresywna ekspansja prowadzona przez firmy niemieckie i holenderskie. Całymi cysternami wywozi się mleko z zachodnich terenów naszego kraju. Niemcy za 1 litr mleka płacą 1,05 zł (niektórzy nawet 1,10 zł), podczas gdy polskie spółdzielnie za litr mleka oferują ok. 0,89 zł [www.gazeta.pl (17.06.2004 r.)]. Agresywna kampania skupu spowodowała, że większość polskich rolników z zachodu sprzedawało swoje mleko firmom zza Odry. Ta sytuacja może

WOJEWÓDZKI OŚRODEK DORADZTWA ROLNICZEGO w Bratoszowicach
ODDZIAŁ w PIOTRKOWIE TRYBUNALSKIM

organizuje
PROMOCYJNO-HANDLOWĄ
WYSTAWĘ ROLNICZĄ



XIII ROL-SZANSA 2004

28-29 sierpnia 2004 r.

W programie:

PREZENTACJA:

- maszyn i narzędzi rolniczych
- środków do produkcji rolniczej
- nowoczesnych rozwiązań w budownictwie inwentarskim

WYSTAWY i POKAZY:

- kolekcji odmian roślin uprawnych
- pracy urzędów
- rękodzieła sztuki ludowej

DORADZTWO FACHOWE:

- technologia produkcji
- kredytowanie rolnictwa
- informacje rynkowe
- pozyskiwanie środków finansowych z UE w ramach Planu Rozwoju Obszarów Wiejskich oraz Sektorowego Programu Operacyjnego

a ponadto:

- kiermasze roślin ozdobnych
- kiermasze wydawnictw fachowych
- konkursy
- występy zespołów folklorystycznych

MIEJSCE WYSTAWY:
Piotrków Trybunalski
ul. Kasztelańska 9 (zamek w Bykach)
tel. (0 prefix 44) 646-10-47
646-10-48, tel./fax 646-10-73
e-mail: rolszansa@poczta.onet.pl
e-mail: odrpt@pt.onet.pl
godz. 9⁰⁰-16⁰⁰ WSTĘP BEZPŁATNY
www.wodr-bratoszowice.agro.pl

SERDECZNIE ZAPRASZAMY

doprowadzić do tego, że nasze mleczarnie nie będą miały surowca do produkcji.

Ceny skupu mleka rosną – większość mleczarni z zachodniej Polski płaci już po 1,05 zł za litr, a niektóre nawet 1,13 zł za litr. Mleczarnie podwyższają ceny, bo nie chcą stracić dostawców, zwłaszcza, że po 1 maja 2004 r. gwałtownie rośnie eksport produktów mlecznych (głównie masła, śmietany, mleka w proszku i serów twardych) i ceny produktów eksportowych. Polskie zakłady pracują na pełnych obrotach, a mimo to nie mogą zaspokoić potrzeb handlowców z krajów UE.

Ceny przetworów mlecznych rosną więc w zachodniej Polsce, w centrum i na wschodzie wolniej, ponieważ mleczarnie nie musiały tutaj podnosić cen skupu mleka. Jednak niższe ceny skupu w centrum i na wschodzie kraju mogą spowodować, że tu także mogą pojawić się cysterny z Zachodu. W konsekwencji może dojść do podwyżek cen mleka i jego przetworów w całym kraju [www.gazeta.pl (7.06.2004 r.)].

Zachłyśnięcie się obecnie dobrą ceną skupu mleka, oferowaną przez firmy z Zachodu może stać się przyczyną kłopotów zakładów, którym zabraknie surowca do produkcji, a w konsekwencji spowodować poważne kłopoty dla gospodarki krajowej. Korzystne warunki oferowane polskim rolnikom i przetwórcom odbijają się niestety bardzo niekorzystnie na polskich konsumentach. Ceny żywności w sklepach rosną i będą rosnać w najbliższym czasie. Dziś płacimy już o 30% więcej za masło, 20% – za śmietanę, 5-10% – za jogurty, żółte sery, twarogi, niż przed 1 maja br. [www.gazeta.pl (17.06.2004 r.)].

Polscy rolnicy, a przede wszystkim konsumenci, nie zostali wcześniej poinformowani o tak dużych różnicach w cenach, jakie występują między Polską a UE. Czy zmuszeni będziemy do porządnego „zaciśnięcia pasa” – czas pokaże.

Sprzedaż bezpośrednia produktów pochodzenia zwierzęcego

Sławomir Mroczkowski

ATR w Bydgoszczy

Wraz z przystąpieniem Polski do Unii Europejskiej powstała konieczność harmonizacji prawa polskiego do unijnego również w zakresie sprzedaży bezpośredniej produktów pochodzenia zwierzęcego. W tym celu Minister Rolnictwa i Rozwoju Wsi wydał Rozporządzenie z dnia 18 maja 2004 r. w sprawie sprzedaży bezpośredniej (Dz.U. nr 130, poz. 1393). Te regulacje nowelizują wcześniejsze przepisy (Rozporządzenie Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z dnia 18 marca 2004 r. w sprawie szczegółowych warunków weterynaryjnych, wymaganych przy prowadzeniu działalności związanej ze sprzedażą bezpośrednią; Dz.U. nr 50, poz. 489) i wdrażają postanowienia zawarte w odpowiednich dyrektywach obowiązujących w UE. Nowe przepisy regulują zakres, obszar i wymagania weterynaryjne dla miejsc prowadzenia sprzedaży bezpośredniej, w odniesieniu do poszczególnych produktów pochodzenia zwierzęcego, takich jak, m.in.: mięso, mleko, ryby oraz określają limity produkcyjne, a także wymagania weterynaryjne, obowiązujące przy ich wytwarzaniu.

W ramach działalności związanej ze sprzedażą bezpośrednią dopuszcza się rozbiór, przechowywanie i sprzedaż świeżego mięsa (wołowego, wieprzowego, baraniego, koziego, końskiego oraz mięsa drobiowego), przeznaczonego dla ostatecznego konsumenta oraz produkcję i sprzedaż wyrobów z mięsa czerwonego, drobiowego, mięsa królików oraz zwierząt łownych (w tym także tych utrzymywanych na fermach) oraz wytwarzanie i sprzedaż produktów mięsnych, w tym gotowych posiłków mięsnych (potraw). Sprzedaż bez-

pośrednia może obejmować również mięso mielone oraz surowe wyroby mięsne – jeżeli proces mielenia i pakowanie są wykonywane w obecności ostatecznego konsumenta, nabywającego je w celach nie związanych z wykonywaniem działalności gospodarczej i z kawałków mięsa przez niego wybranych.

Maksymalna wielkość produkcji poszczególnych grup produktów, przeznaczonych do sprzedaży bezpośredniej ostatecznemu konsumentowi, jest zróżnicowana i może się wahać od 1,5 tony tygodniowo – w przypadku mięsa drobiowego do 4,5 tony tygodniowo – w przypadku przetworzonych produktów mięsnych. Ubój drobiu w gospodarstwie rolnym (w ramach sprzedaży bezpośredniej) nie może przekraczać 200 sztuk tygodniowo, przy rocznej produkcji nie większej niż 10 tys. sztuk. Ubój musi być prowadzony w sposób humanitarny z zachowaniem przepisów sanitarnych, a sprzedaż może być prowadzona na terenie gospodarstw rolnych, ewentualnie przez producenta na targowiskach lub w punktach sprzedaży detalicznej, położonych najbliżej gospodarstwa rolnego.

Sprzedaż bezpośrednia może dotyczyć także mleka surowego, pozyskanego w gospodarstwie rolnym producenta, jak również wytwarzanych produktów mlecznych w gospodarstwie. Mleko surowe oferowane do sprzedaży bezpośredniej powinno być pozyskane w sposób higieniczny oraz spełniać wymagania weterynaryjne dla mleka surowego. Mleko owiec i kóz, przeznaczone do przetworzenia, może zostać poddane obróbce cieplnej w miejscu jego pozyskania, chyba że proces technologiczny tego nie przewiduje. Temperatura przechowywanego mleka nie może być wyższa niż 6°C, natomiast temperatura mleka surowego, oferowanego do sprzedaży w gospodarstwie rolnym producenta, przed upływem 2 godzin od udoju może być wyższa niż 6°C.

Sprzedaż bezpośrednia zwierzyny łownej może być realizowana po odstrzeleniu, wykonanym zgodnie z prawem łowieckim w ramach pozwolenia na polowanie. Obejmuje ona rozbiór i sprzedaż grubej zwierzyny łownej (nie oskórowanej) lub drobnej zwierzyny łownej (nie wypatroszonej) oraz przechowywanie i sprzedaż dziczyzny albo mięsa ostatecznemu konsumentowi, do punktów sprzedaży detalicznej lub w miejscach sprzedaży bezpośredniej przyległych do pomieszcze-