



ADAM KAGAN

STAN I PERSPEKTYWY
WIELKOTOWAROWYCH
PRZEDSIĘBIORSTW ROLNYCH
W POLSCE

WARSZAWA 2013

**STAN I PERSPEKTYWY
WIELKOTOWAROWYCH
PRZEDSIĘBIORSTW ROLNYCH
W POLSCE**



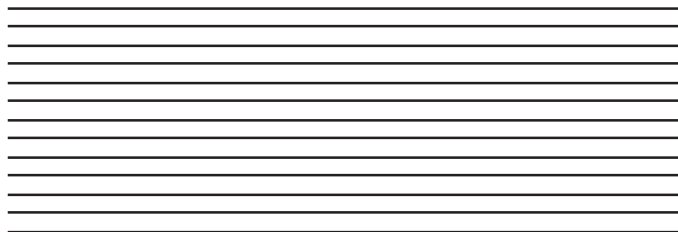
MGR INŻ. ADAM KAGAN

STAN I PERSPEKTYWY WIELKOTOWAROWYCH PRZEDSIĘBIORSTW ROLNYCH W POLSCE

W realizacji badania ponadto uczestniczyli:

mgr Marcin Adamski
prof. dr hab. Wojciech Józwiak
prof. dr hab. Andrzej Kowalski
prof. dr hab. Jacek Kulawik
dr Dariusz Osuch
mgr inż. Maria Zdzieborska

WARSZAWA 2013



Praca powstała w wyniku badań współfinansowanych
przez Agencję Nieruchomości Rolnych

Recenzja

dr hab. Michał Jerzak, prof. nadzw. UP w Poznaniu

Korekta

Krzysztof Kossakowski

Barbara Walkiewicz

Redakcja techniczna

Leszek Ślipski

ISBN 978-83-7658-372-3

Nakład 170 egz. Ark. wyd. 13,16

Druk: Dział Wydawnictw IERiGŻ-PIB

00-002 Warszawa, ul. Świętokrzyska 20

tel.: 22 505 44 44

faks: 22 505 46 36

e-mail: dw@ierigz.waw.pl

<http://www.ierigz.waw.pl>

Spis treści

Wstęp	7
1. Otoczenie globalne rolnictwa i przewidywane kierunki jego zmian	10
1.1. Elementy globalne kształtujące podaż i popyt na surowce rolnicze w kraju	10
1.2. Produkcja żywności i jej uwarunkowania	23
2. Wielkotowarowe przedsiębiorstwa w rolnictwie polskim na podstawie Powszechnego Spisu Rolnego	35
2.1. Charakterystyka wielkotowarowych przedsiębiorstw rolnych	35
2.2. Zmiana struktury i wyposażenia w czynniki produkcji wielkotowarowych przedsiębiorstw rolnych na tle pozostałych grup gospodarstw rolnych	42
2.3. Ukierunkowanie i poziom działalności rolniczej w latach 2002-2010	51
3. Polityka rolna jako istotny element otoczenie rolnictwa i przewidywane kierunki jej zmian	63
3.1. Wpływ państwa na funkcjonowanie przedsiębiorstw rolnych	63
3.2. Przewidywane zmiany systemu wsparcia budżetowego i jego wpływ na funkcjonowanie rolnictwa	75
3.3. Wpływ projektowanej WPR na lata 2014-2020 na funkcjonowanie wielkotowarowych przedsiębiorstw rolnych	95
4. Sytuacja finansowa populacji przedsiębiorstw rolniczych zobligowanych do przekazywania sprawozdań finansowych do GUS	111
4.1. Sytuacja finansowa populacji GUS	111
4.2. Sytuacja finansowa w zależności od ukierunkowania produkcyjnego	128
5. Analiza produkcyjna, ekonomiczno-finansowa oraz pozycja konkurencyjna jednoosobowych spółek Skarbu Państwa	146
5.1. Wprowadzenie teoretyczne	146
5.2. Potencjał produkcyjny jednoosobowych spółek Skarbu Państwa i atrybuty systemu zarządzania	158
5.3. Wyniki produkcyjne, ekonomiczno-finansowe oraz pozycja konkurencyjna	174
Podsumowanie	184
Literatura	189

Wstęp

Prezentowane opracowanie stanowi podsumowanie realizacji zadania badawczego nr 2 pt. „Stan i perspektywy wielkotowarowych przedsiębiorstw rolnych w Polsce”, prowadzonego w ramach umowy zawartej przez Agencję Nieruchomości Rolnych i Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej – PIB w dniu 9 listopada 2012 roku. Celem badań było przedstawienie stanu i perspektyw rozwoju specyficznej zbiorowości podmiotów funkcjonujących w polskim rolnictwie, jakimi są wielkotowarowe przedsiębiorstwa rolne. Wyjątkowość badanej zbiorowości wynika ze skali prowadzonej przez takie podmioty działalności produkcyjnej, orientacji biznesowej ich właścicieli oraz strategicznego znaczenia z punktu widzenia agrobiznesu, a także bezpieczeństwa żywnościowego Polski.

Pierwszy rozdział został poświęcony otoczeniu rolnictwa, a zwłaszcza zjawiskom i trendom obserwowanym w skali globalnej (światowej), mających wpływ na podaż i popyt surowców rolnych oraz ceny żywności. Przedstawiono prognozy czynników wywierających lub mogących w przyszłości decydować o poziomie światowego bilansu surowców rolnych. Analizowano między innymi, zmiany demograficzne na świecie, zmiany dochodów i prognozy wzrostu światowego produktu krajowego brutto oraz jego rozdysponowania, kierunków wykorzystania ziemi rolnej. Zaprezentowano strukturę i wielkość produkcji żywności pochodzenia roślinnego i zwierzęcego oraz poziom i strukturę jej spożycia, stosowane kanały dystrybucji, a także ich wpływ na straty i marnotrawstwo żywności.

Kolejny rozdział został poświęcony analizie danych dotyczących potencjału produkcyjnego, samej produkcji rolniczej i innym cechom całej populacji wielkotowarowych gospodarstw rolnych i ich zmianom w latach 2002-2010 w kraju. Bazując na uzyskanych danych z przeprowadzonych powszechnych spisów rolnych, analizowano procesy zachodzące zarówno w całej zbiorowości generalnej wielkotowarowych przedsiębiorstw rolnych, jak również wydzielonych z niej grup ze względu na formę prawną organizacji gospodarstwa, powierzchnię użytków rolnych itp. Tłem rozważań była cała populacja gospodarstw rolnych w Polsce. Badano zmiany ich liczby, stanu posiadania powierzchni ziemi rolnej, wykorzystywanych zasobów pracy oraz dokonujące się procesy w produkcji rolniczej i zachodzące zjawiska specjalizacji i koncentracji.

W trzecim rozdziale opisano spodziewane zmiany otoczenia instytucjonalno-prawnego, wynikające z przewidywanych konstrukcji zasad wspólnej polityki rolnej na lata 2014-2020 oraz różnych wariantów ustalania nowego poziomu wsparcia finansowego rolnictwa. Wskazano potencjalne skutki przyjęcia określonych rozwiązań legislacyjnych, realizacji różnych scenariuszy dotyczą-

cych zarówno samego kierunku i poziomu subsydiowania rolnictwa, rodzaju wyboru kanałów transferów środków budżetowych, jak i ich wpływu z punktu widzenia maksymalizacji strumienia pozyskiwanych środków przez wielkotowarowe przedsiębiorstwa rolne oraz mechanizmu oddziaływania funduszy budżetowych na ich wyniki finansowe.

Następny rozdział poświęcono efektywności ekonomicznej gospodarstw osób prawnych, którą badano na tle zjawisk zachodzących w otoczeniu krajowym. Zastosowany podział na grupy produkcyjne i klasy pozwolił określić wpływ tych cech organizacji przedsiębiorstwa na uzyskiwane wyniki finansowe.

Ostatni rozdział pracy zawiera analizę wyników produkcyjnych, ekonomiczno-finansowych oraz próbę ustalenia pozycji konkurencyjnej jednoosobowych spółek Skarbu Państwa na tle próby reprezentatywnej dla całej populacji wielkotowarowych przedsiębiorstw rolnych w kraju. Badaniem objęto 42 jednoosobowe spółki nad którymi nadzór właścicielski sprawuje Agencja Nieruchomości Rolnych. Podmioty te brały udział w ankiecie, która pozwoliła uzyskać opinie zarządów dotyczące sytuacji spółek, pozycji w branży, prowadzonych prac hodowlanych związanych z upowszechnianiem postępu biologicznego, wiedzy na temat toczących się negocjacji w sprawie kształtu WPR i wielu innych istotnych elementów mających wpływ na ich funkcjonowanie. Ponieważ gromadzenie i zbieranie odbywało się głównie w 2012 roku zebrane informacje opinie i informację oddają stan w tym okresie, natomiast dane produkcyjno-finansowe dotyczą przede wszystkim 2011 roku. W ramach badania przeprowadzono również ankietę wśród 131 wielkotowarowych przedsiębiorstw rolnych, tworzących panel objęty monitoringiem przez IERiGŻ-PIB. Łącznie z 10 spółkami próba ta spełniała cechy reprezentatywności dla całej populacji wielkotowarowych przedsiębiorstw rolnych w kraju. W dalszej części opracowania została ona nazwana „próbą IERIGŻ”.

Uzyskane wyniki wskazują na bardzo korzystny układ czynników otoczenia dla rolnictwa w 2011 roku, który pozwolił uzyskać w niemal wszystkich kierunkach produkcji rolnej wysokie rezultaty finansowe. Również perspektywy długoterminowe dla produkcji rolnej i jej opłacalności są korzystne z uwagi na oddziaływanie czynników o charakterze globalnym stymulujących popyt na żywność. Analiza jednoosobowych spółek Skarbu Państwa potwierdziła, że posiadają one odmienną hierarchię celów, wynikającą z realizacji misji, w której kreowanie postępu biologicznego jest głównym wyznacznikiem kierunku działalności. Pomimo że nie stwierdzono wyraźnego konfliktu pomiędzy działaniami związanymi z hodowlą i upowszechnianiem postępu biologicznego a celami biznesowymi, to jednak priorytet przyznany postępowi nakazuje zachowanie dużej ostrożności przy porównaniach wyników finansowych spółek ANR

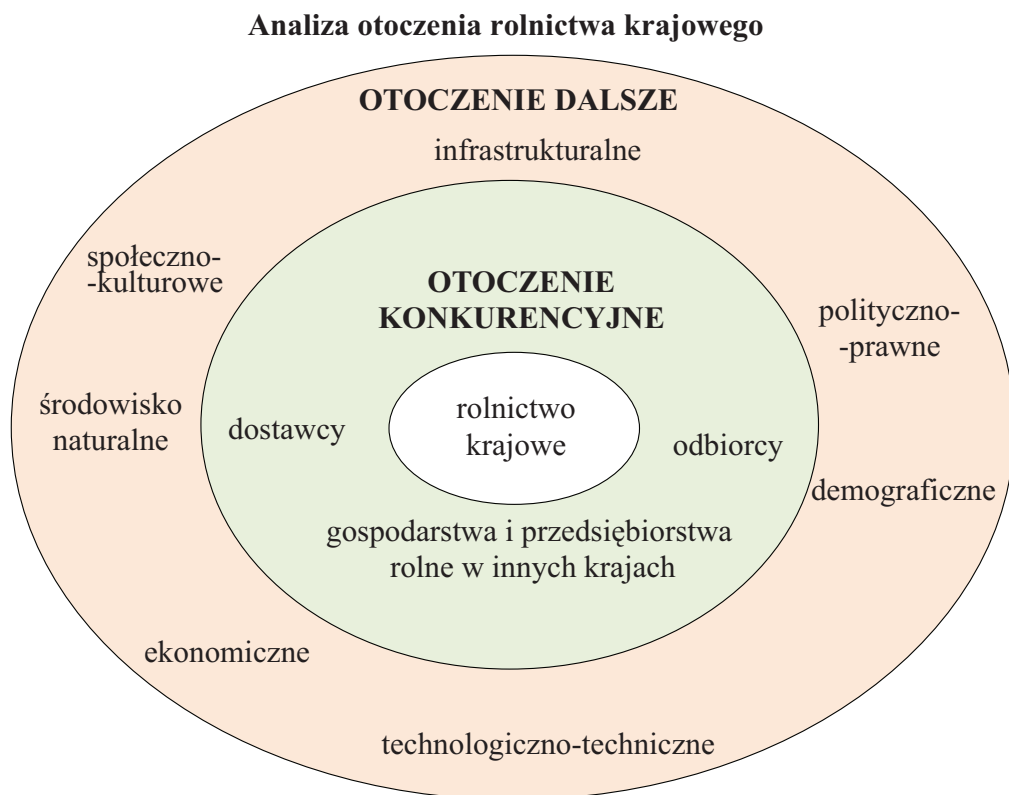
i przedsiębiorstw komercyjnych. Przeprowadzone badania wskazują również na zajmowanie wysokiej pozycji konkurencyjnej przez większość badanych spółek w zakresie umiejętności wykorzystania zasobów. Natomiast metoda SPACE na dominujący udział liczby spółek w obszarze strategii defensywnej – kosztowej.

1. Otoczenie globalne rolnictwa i przewidywane kierunki jego zmian

1.1. Elementy globalne kształtujące podaż i popyt na surowce rolnicze w kraju

Analiza otoczenia rolnictwa krajowego ma za zadanie dostarczyć informacji pozwalających na zrozumienie konfiguracji zjawisk i trendów, które są dla niego istotne i mogą w wyraźny sposób wpłynąć na jego funkcjonowanie, a które odbywają się poza nim¹. Z uwagi na możliwość istotnego wpływu na obszar otoczenia wydzielane jest tzw. otoczenie dalsze oraz bliższe-konkurencyjne (schemat 1).

Schemat 1



Źródło: opracowanie własne na podstawie Griffin 1998², Janasz i inni 2008³.

¹ A. Woś: *Agrobiznes*, Wydawnictwo Key Text, Tom 1, Warszawa 1996.

² R.W. Griffin: *Podstawy zarządzania organizacjami*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1998.

³ K. Janasz, W. Janasz, K. Kozioł, K. Szopik: *Zarządzanie strategiczne*, Difin, Warszawa 2008.

W pierwszym przypadku same gospodarstwa rolne i przedsiębiorstwa krajowe nie mają na tyle istotnego wpływu na kształtowanie się danych zjawisk, aby decydować o ich poziomie i zmianach, ale elementy te w sposób znaczący mogą oddziaływać na warunki ich funkcjonowania⁴. Oczywiście przyjęty podział ma charakter umowny i wynika z założenia polegającego na oddzieleniu roli podmiotów funkcjonujących w rolnictwie od gospodarstw domowych ich właścicieli i zatrudnionych tam osób. Rozważając nasz kraj, ludność rolnicza łącznie ma wpływ na większość wymienionych elementów dalszego otoczenia. Wpływa bowiem na poziom kultury i wyznawane wartości społeczne, decyduje o zjawiskach demograficznych, jak również kształtuje otoczenie polityczno-prawne (partie polityczne, związki zawodowe i organizacje społeczne, działania lobbujące) czy też część środowiska naturalnego poprzez gospodarowanie ziemią rolną.

Elementy otoczenia dalszego można więc rozpatrywać na poziomie krajowym, ale z uwagi na analizowanie całej branży oraz możliwość kształtowania wpływu na zachodzące zjawiska właściwszym jest uwzględnianie procesów o zasięgu światowym-globalnym. W dobie daleko posuniętych procesów integracji gospodarczych, znoszenia barier w handlu międzynarodowym, w tym produktami rolnymi, upowszechniania się nowoczesnych środków komunikacji i transportu rozpatrywanie sytuacji polskiego rolnictwa jedynie z punktu widzenia sytuacji krajowej powoduje bowiem zbyt daleko idące uproszczenie. Dlatego w dalszej części opracowania będą one rozpatrywane głównie w układzie zjawisk światowych.

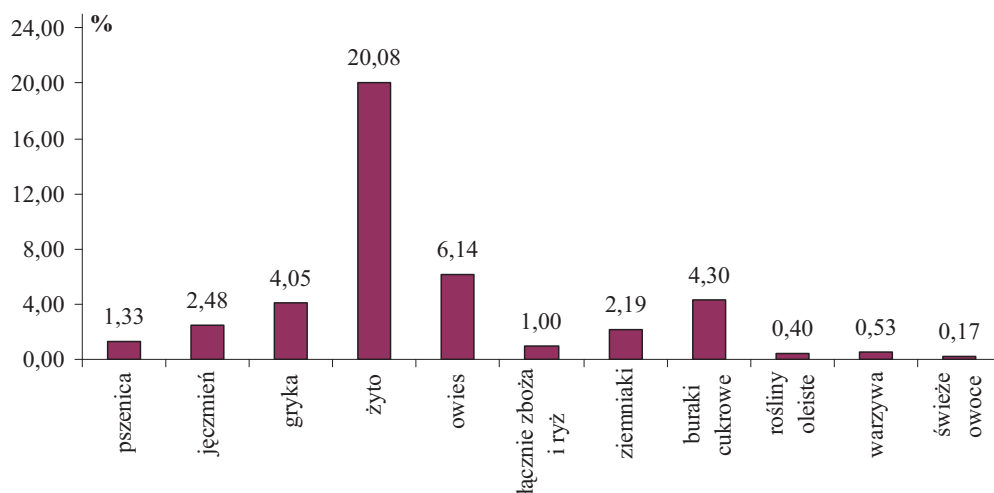
Przez otoczenie konkurencyjne (bliższe) należy rozumieć tą część środowiska, na które gospodarstwa i przedsiębiorstwa rolne jako podmioty uczestniczące w procesie gospodarczym mają wpływ, a zatem mogą je zmieniać i kształtować⁵. Rolnictwo wchodzi w daleko posunięte interakcje z elementami otoczenia konkurencyjnego, a to z kolei ma istotny i przyczynowo-skutkowy wpływ na realizację jego zadań i funkcji.

Działając w układzie globalnym, rolnictwo polskie poddawane jest zjawiskom i procesom wpływającym na popyt i podaż żywności nie odgrywając jednak istotnej roli w ich kształtowaniu. Udział krajowego rolnictwa w globalnej produkcji zbóż (z uwzględnieniem zbiorów ryżu) wynosił w 2011 roku jedynie 1% (wykres 1). W niektórych jego gatunkach, takich jak żyto, owies, produkcja w kraju była bardziej licząca się, ale znaczenie tych roślin dla zaopatrzenia ludności świata w żywność było marginalne.

⁴ G.S. Yip: *Strategia globalna*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2004.

⁵ K. Oblój: *Strategia organizacji*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2004.

Udział wytwarzanych w Polsce produktów roślinnych w światowej produkcji globalnej w 2011 roku



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych FAOSTAT.

Więszą rolę odgrywała produkcja buraków cukrowych, jednak nie jest to dominująca roślina służąca do produkcji cukru i substancji słodzących. Zbiory ziemniaka w kraju przekroczyły w 2011 roku nieznacznie 2% jej globalnej podaży w świecie, natomiast warzyw około 0,5%, surowców rolnych służących do produkcji oleju roślinnego około 0,4%, z kolei produkcja świeżych owoców była mniejsza od 0,2%.

W produktach pochodzenia zwierzęcego udział polskiego mięsa w 2011 roku wyniósł 1,2% podaży globalnej, przy czym wskaźnik ten został przekroczony jedynie przez wieprzowinę i mięso drobiowe (wykres 2). Wytwarzane w kraju mleko miało 1,7% udziału w produkcji globalnej tego artykułu.

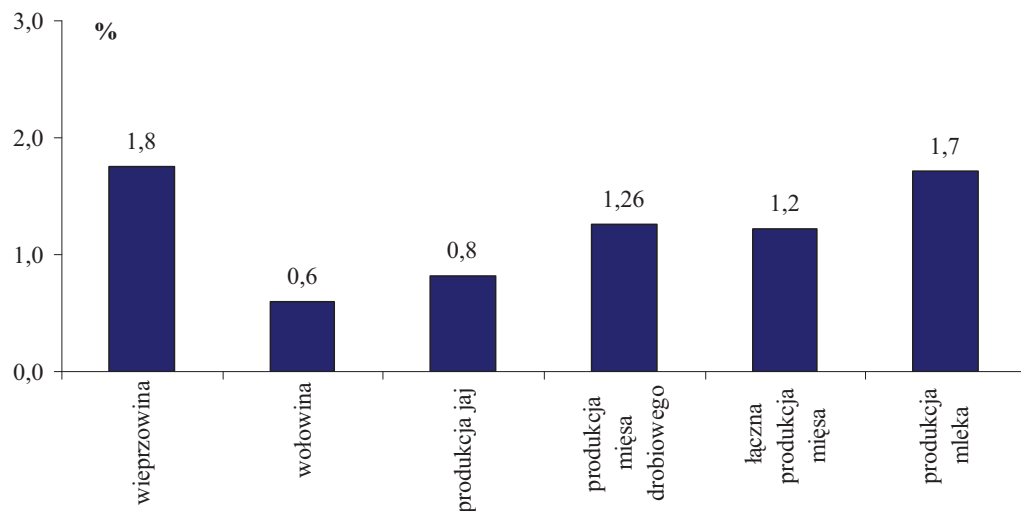
Spośród elementów otoczenia dalszego najistotniejszym czynnikiem decydującym o zmianach zapotrzebowania na żywność, a więc wpływającym na warunki funkcjonowania rolnictwa światowego, w tym jednego z jego składowych – rolnictwa krajowego, jest kształtowanie się populacji ludzi na ziemi. Dotychczas obserwowano systematyczny wzrost liczby ludności na świecie, który jest stymulantą zapotrzebowania na produkty pochodzenia rolniczego (wykres 3). Dynamika tego procesu ulega systematycznemu osłabieniu, ale dopiero po 2050 roku według prognoz OECD nastąpi wygaszanie tej tendencji⁶.

⁶ OECD: *Economic, Environmental and Social Statistics*, OECD Factbook 2010.

Do tego czasu ludność na świecie zwiększy się o ponad 2,3 miliarda osób w stosunku do 2009 r. i jej stan wyniesie około 9,2 miliarda osób w 2049 roku.

Wykres 2

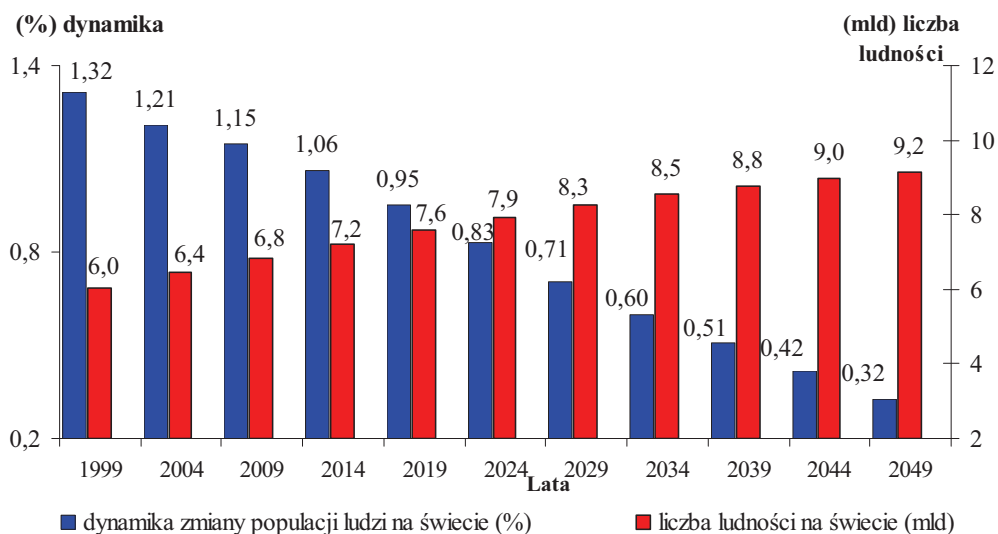
Udział wytwarzanych produktów zwierzęcych w kraju w światowej produkcji globalnej w 2011 roku



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych FAOSTAT.

Wykres 3

Przewidywane zmiany liczby ludności na świecie i dynamika tego procesu^a



^a dane dla lat 2014-2049 prognozowane

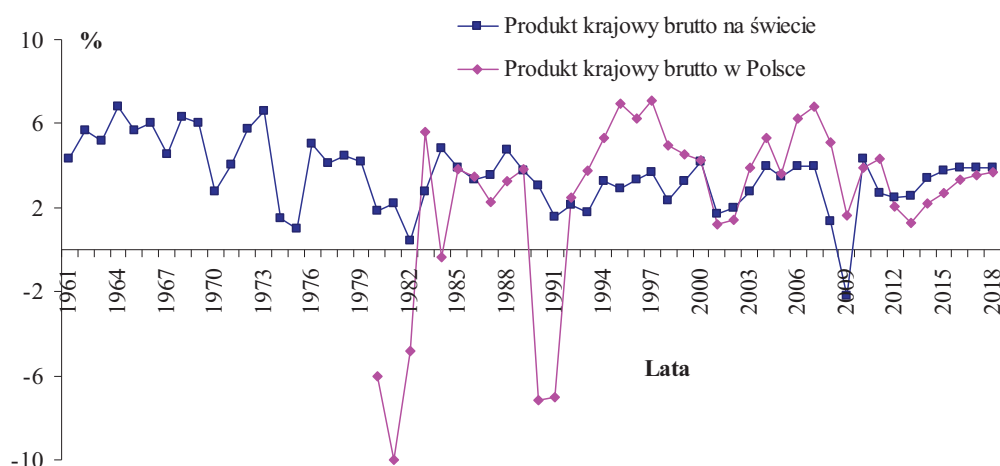
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych OECD.

Wzrost populacji ludzi o około 34% generować będzie nie tylko większe zapotrzebowania na produkty rolnicze, ale również zaostrzy konkurencję o tereny (ziemię) pomiędzy rolnictwem oraz mieszkalnictwem (nowe domy), infrastrukturą (drogi i inne elementy), terenami rekreacyjnymi.

Tempo przyrostu zapotrzebowanie na żywność spowodowane będzie nie tylko zmianami liczby ludności, ale warunkowane będzie również jej sytuacją ekonomiczną. Dotychczasowy rozwój gospodarczy świata przebiegał poprzez wzrost ilości wytwarzanych dóbr, o czym informuje zmiana produktu krajowego brutto na poziomie światowym (wykres 4).

Wykres 4

Zmiany produktu krajowego brutto (PKB) w Polsce i na świecie^a



^a dane dla lat 2013-2018 prognozowane

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Międzynarodowego Funduszu Walutowego.

Według prognoz Międzynarodowego Funduszu Walutowego w najbliższych latach, tj. w okresie lat 2013-2018, przewidywany jest średnioroczny przyrost produktu krajowego brutto na świecie o 3,57%, a więc w tempie wyższym niż średnia dla okresu lat 1961-2012⁷. Wzrost bogactwa do podziału będzie przebiegał szybciej niż przyrost ludność na świecie, a tym samym zwiększy się ilość dóbr (w tym żywności) przypadających na jednego mieszkańca.

Podobnie prognozy dla naszego kraju przewidują średnioroczny wzrost PKB o około 2,4%, co oznacza znacznie niższą dynamikę jego zmian w stosunku do poprzednich dekad. Kluczowym powodem spowolnienia, w które weszła

⁷ IMF: *World Economic Outlook Database*, April 2013.

gospodarka polska, jest kryzys zadłużeniowy w strefie euro, powodujący tendencje recesyjne lub silne spowolnienie u kluczowych partnerów handlowych naszego kraju. Oprócz niekorzystnego kształtowania się koniunktury za granicą, czynnikiem odpowiadającym za osłabienie tempa wzrostu PKB w Polsce w latach 2013-2018 będzie spadek dynamiki wzrostu spożycia. Jednak prawdopodobnie dotknie on w niewielkim stopniu produkty rolne⁸.

Z punktu widzenia kształtowania się światowego popytu na żywność istotną kwestią będzie nie tylko rozwój gospodarczy świata, ale również podział bogactwa. Z uwagi na fakt, że żywność jest dobrem pierwszej potrzeby, wzrost dochodów ludności w najbiedniejszych, a zwłaszcza w krajach nieuprzemysłowionych, będzie w większym stopniu stymulował zapotrzebowanie ilościowe na te produkty. Będzie to w odmienny sposób wpływać na strukturę jakościową i asortymentową przyszłego popytu na żywność.

W strukturze podziału produktu krajowego brutto wytworzonego na całym świecie, uwzględniając parytet siły nabywczej mieszkańców, poczynając od 1992 roku rozpoczął się okres wzrostu udziału krajów nieuprzemysłowionych (wykres 5). Od 2012 roku ponad połowa światowego PKB przypadało na te kraje i w latach 2013-2018 przewidywany jest szybszy wzrost udziału dóbr i usług nabywanych w tej grupie państw względem krajów wysoko rozwiniętych.

Ważną grupą państw, które odnotowały największy przyrost udziału w światowym PKB, były dwa kraje azjatyckie, tj. Chiny i Indie. Uwzględniając parytet siły nabywczej ich mieszkańcy w 1980 mogli nabyć nieco ponad 2% światowego PKB. W 2012 roku udział Chińczyków wynosił już prawie 15% globalnego PKB, a Hindusów ponad 5,5%.

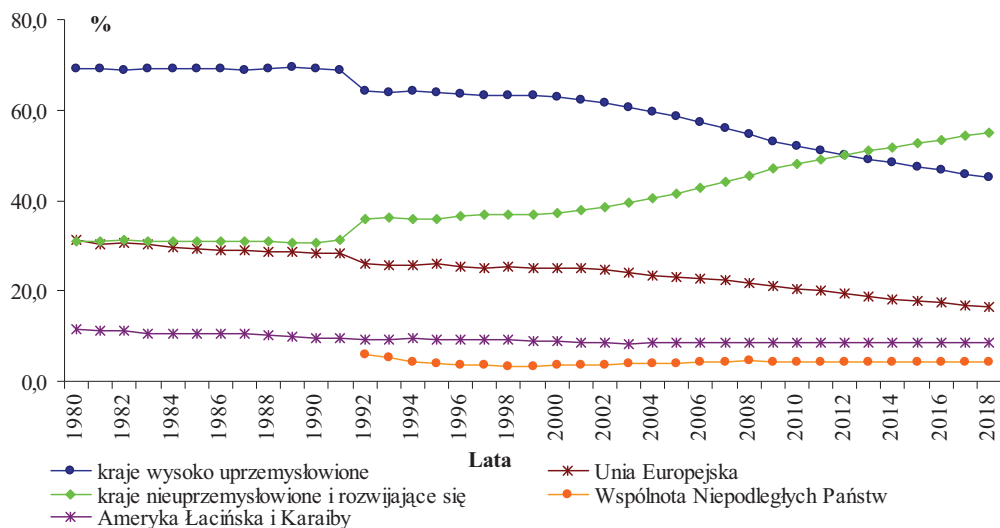
Różnicę w poziomie wartości PKB per capita (na mieszkańca) pomiędzy poszczególnymi krajami pozostają jednak nadal ogromne. W 2012 roku produkt krajowy brutto w krajach uprzemysłowionych wynosił ponad 40 tys. dolarów amerykańskich na osobę, a w krajach nieuprzemysłowionych był ponad 5,7-krotnie niższy i wynosił nieco ponad 7 tys. dolarów. Na przestrzeni ostatnich lat różnice pomiędzy PKB per capita wyrażonym w parytecie siły nabywczej ulegała jednak znacznemu zmniejszeniu, gdyż w 1980 PKB na mieszkańca krajów rozwiniętych wynosił nominalnie ponad 9,5 tys. dolarów względem 1,1 tys. dolarów w krajach nieuprzemysłowionych, a więc był ponad 8,6-krotnie wyższy⁹.

⁸ M. Dziwulski, A. Kitala, M. Koleśnikow, M. Skrzypczyk, D. Wine: *W poszukiwaniu sprzyjającego wiatru. Analiza strategiczna makrootoczenia sektora spożywczego w Polsce. Raport 2012*, Serwis Ekonomiczny Banku BGŻ, Warszawa 2012.

⁹ Międzynarodowy Fundusz Walutowy, *Data and Statistics*, <http://www.imf.org> (data dostępu 1 maj 2013).

Wykres 5

Udział wybranych grup krajów w światowym produkcie krajowym brutto uwzględniając parytet siły nabywczej ich mieszkańców^a

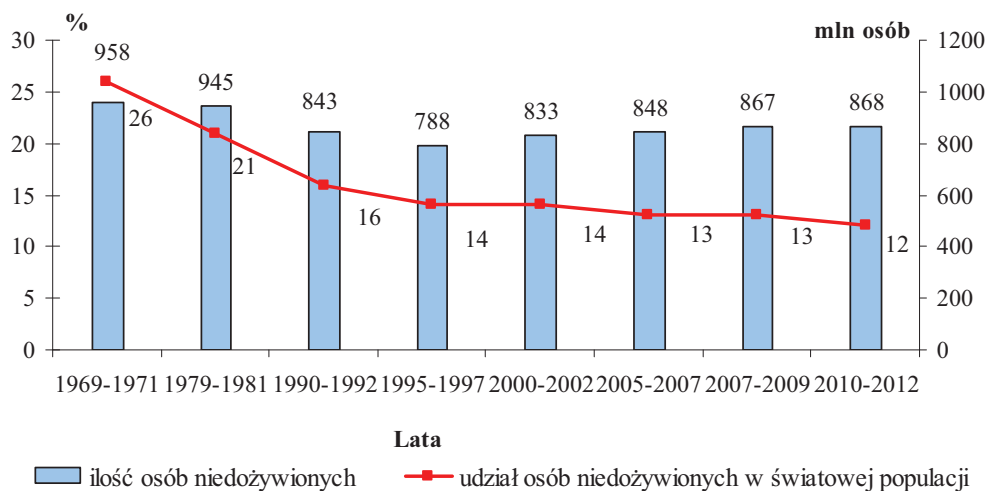


Źródło i oznaczenia: jak na wykresie nr 4.

Względny spadek wartości PKB w przeliczeniu na jednego mieszkańca nastąpił jednak w krajach Bliskiego Wschodu i Północnej Afryki oraz państwach Afryki Subsaharyjskiej. Wartość PKB w przeliczeniu na osobę po uwzględnieniu parytetu siły nabywczej w pierwszej grupie krajów wyniosła w 2012 roku 26% PKB przypadającego na mieszkańca krajów rozwiniętych (spadek udziału o ponad 5,5 p.p. względem 1980 roku), natomiast w drugiej jedynie 5,9% w 2012 roku (spadek udziału o 2,6 p.p. względem 1980 roku).

W skali globalnej wzrost dochodów w krajach rozwijających się przekładała się bezpośrednio na poziom zaspakajania potrzeb żywnościowych ich ludności. Wskaźnikiem informującym o poprawie sytuacji ludności najuboższej była zmiana liczby osób niedożywionych na świecie. Począwszy od lat sześćdziesiątych do połowy lat dziewięćdziesiątych takich osób ubywało, a ich łączna liczba zmniejszyła się do poziomu poniżej 800 mln. W kolejnych latach zaczęła ona jednak ponownie wzrastać (wykres 6). W latach 2007-2012 nastąpiła stabilizacja liczby osób niedożywionych na poziomie prawie 870 mln. Jednak uwzględniając udział takich ludzi w łącznej światowej populacji w niemal całym badanym okresie malał, aby osiągnąć poziom 12% w latach 2010-2012. W przyszłości zmiany liczby takich osób w układzie globalnym będą miały znaczenie dla kształtowania się poziomu światowego bilansu żywności i popytu na produkty rolne, co może oddziaływać na ceny produktów rolnych również w naszym kraju.

Liczba osób niedożywionych na świecie i ich udział w łącznej populacji w latach 1969-2012



Źródło: opracowano na podstawie FAO¹⁰.

Produkty rolne trafiają do gospodarstw domowych będących ich finalnymi konsumentami za pośrednictwem łańcucha dostaw żywności. Rodzaj i forma dystrybucji żywności oraz droga jaką przemierzają surowce rolne od „pola do stołu”, mają duży wpływ na jej dostępność, różnorodność i zawartość składników odżywczych. Ma tym samym duży wpływ na popyt i podaż na określone produkty, jak również poziom strat, jaki występuje na etapie przetwórstwa, przechowywania, oraz transportu. W ramach łańcucha dostaw żywności wyróżniane są trzy jego podstawowe typy, a mianowicie^{11,12}:

- samozaopatrzenie – wytwarzania żywności w gospodarstwach rolnych na potrzeby jego posiadacza i rodziny, powiązane z jej konserwowaniem, przechowywaniem i przetwarzaniem w gospodarstwie domowym,
- tradycyjny łańcuch dostaw żywności – opierający się na bezpośredniej sprzedaży produktów przez producentów lub dystrybucji przez inne osoby na: bazarach, straganach, w drodze sprzedaży ulicznej, w drobnych jednostkach handlowych w tym sklepach spożywczych,

¹⁰ FAO: www.fao.org/hunger/en (data dostępu 12.04.2013).

¹¹ FAO: *The State of Food and Agriculture: Food systems for better nutrition*, FAO, Włochy, Rzym 2013.

¹² F. Tomczak: *Od rolnictwa do agrobiznesu. Transformacja gospodarki rolniczo-żywnościowej w Stanach Zjednoczonych Ameryki Północnej*, SGH, Warszawa 2004.

- nowoczesne dostawy żywności charakteryzujące się rozbudowaną siecią logistyczno-przechowalniczą, bazujące na dostarczaniu głównie produktów wysoko przetworzonych, gdzie sprzedaż finalna zazwyczaj odbywa się w wielkopowierzchniowych sklepach lub sieciach dużych sklepów.

Samozaopatrzenie w żywność jest charakterystyczne dla gospodarstw małych i średnich o charakterze chłopskim (stanowiących główne źródło utrzymania właściciela i członków jego rodziny), pomocniczych (dla rodzin z niskimi dochodami) lub hobbystycznych prowadzonych z uwagi nie na sytuację dochodową posiadacza, ale wyznawane wartości i potrzeby zaspakajania potrzeb wyższego rzędu). Pierwsze dwa typy gospodarstw przeważają w krajach rozwijających się i wynikają z etapu rozwoju ich gospodarki, możliwości zatrudnienia w działach pozarolniczych i dostępności ziemi rolnej. Znaczny udział gospodarstw hobbystycznych jest charakterystyczny dla krajów wysokorozwiniętych i wynika z potrzeby dostępu do żywności niskoprzetworzonej i upowszechniania się pewnych wzorców zachowań społecznych. Produkcja żywności na samozaopatrzenie zapewnia z reguły surowce o wysokich walorach smakowych, ale na etapie ich przechowywania powstają bardzo duże jej straty.

Tradycyjny łańcuch dostaw żywności opiera się na drobnym handlu i z reguły droga, jaką przebywa żywność od producenta do konsumenta, jest bardzo krótka. W ramach tej formy dystrybuowane są zazwyczaj produkty wytwarzane lokalnie, ale jednocześnie bardzo zróżnicowane asortymentowo. Sprzedażą zajmują się bezpośrednio rolnicy, członkowie ich rodzin, drobni sprzedawcy będący właścicielami sklepów i straganów. Jest to dominująca forma zaopatrzenia w żywność na świecie ludności nierolniczej. Udział żywności, która taką drogą trafia do konsumentów, uzależniony jest od procesu urbanizacji, rozwoju społecznego i gospodarczego oraz rodzaju sprzedawanych produktów¹³. Udział ten zmniejsza się w krajach rozwijających się i w Europie Środkowo-Wschodniej, ale co jest istotne zyskuje na znaczeniu w krajach rozwiniętych (Europa Zachodnia, Ameryka Północna). W tym ostatnim przypadku jest to odpowiedź na potrzeby konsumentów i zmieniające się ich preferencje wraz z wzrostem poziomu uzyskiwanych dochodów.

W skali globalnej ten sposób dostarczania żywności jest dominujący, choć jego udział systematycznie maleje z uwagi na liberalizację handlu artykułami żywnościowymi i otwierania krajowych rynków żywnościowych w państwach rozwijających się na produkty importowane. Era globalizacji sprzyja bowiem koncentracji hurtowej i detalicznej handlowi żywnością, otwierając drogę do

¹³ P. Pinstrup-Andersen: *Center on Food Security and the Environment*, Stanford University, USA 2012.

szybkiego wzrostu udziału w tym rynku firm transnarodowych posiadających sieci handlowe i supermarkety. Wymusza to określone zmiany po stronie dostawców żywności i surowców rolnych. Potrzeba dostarczenia w miarę jednorodnych partii produktów, spełnienia norm bezpieczeństwa żywności czy terminu dostaw jest trudnym wyzwaniem dla małych i średnich gospodarstw sprzyjając koncentracji produkcji rolniczej¹⁴. Prowadzi to w konsekwencji również do zjawiska koordynacji działań, a nawet integracji pionowej gospodarstw rolnych z sektorem przetwórstwa i handlu, zwłaszcza w grupie produktów wymagających wysokiego zaangażowania kapitału finansowego. Przykładem takich procesów może być wielkoprzemysłowy chów drobiu, trzody chlewnej i bydła.

W ramach nowoczesnego łańcucha dostaw żywności relatywnie ponoszone są najmniejsze straty w fazie jej przechowywania i transportu. Wynika to z możliwości zastosowania technik i technologii, w tym coraz bardziej udoskonalanych dostępnych tylko na pewnym poziomie rozwoju rynku przetwórstwa i dystrybucji. Z reguły oferowana żywność jest bardziej zróżnicowana asortymentowo, może pochodzić z wielu krajów, ale jednocześnie jest wysoko przetworzona i bardziej energetyczna. W konsekwencji prowadzi to do zmian żywieniowych i tworzenia się pewnych globalnych wzorców konsumpcji¹⁵. Należy jednak pamiętać, że w ramach nowoczesnego łańcucha żywności przeważają produkty wytwarzane w danym kraju. Na międzynarodowy handel przypada bowiem jedynie 10% dystrybucji przetworzonej żywności, pozostałe 90% ma charakter krajowy.

Wyznaczanie wyraźnych różnic między tradycyjnym i nowoczesnym łańcuchem dostaw żywności jest niezwykle trudnym zadaniem, gdyż w przypadku tego pierwszego następuję przejmowanie pewnych rozwiązań pozwalających zwiększyć konkurencyjność handlu (sieci drobnych sprzedawców, organizacja rynków hurtowych i giełd, itp.)¹⁶. W konsekwencji nawet w wysoko rozwiniętych krajach udział supermarketów w handlu detalicznym nie przekracza 50-60% i dynamika wzrostu ich udziału jest bardzo mała. Jednocześnie obserwowana jest

¹⁴ M. Kneafsey i inni: *Short Food Supply Chains and Local Food Systems in the EU. A State of Play of their Socio-Economic Characteristics*, Publications Office of the European Union, Luksemburg 2013.

¹⁵ C. Hawkes: *Uneven dietary development: linking the policies and processes of globalization with the nutrition transition, obesity and diet-related chronic diseases*, Washington DC, International Food Policy Research Institute, *Globalization and Health*, 2.1: 4/2006.

¹⁶ T. Reardon, S. Henson, A. Gulati: *Links between Supermarkets and Food Prices, Diet Diversity and Food Safety in Developing Countries*, [w:] Hawkes i inni: *Trade, Food, Diet and Health: Perspectives and Policy Options*, Wiley-Blackwell, January 2010.

duża dynamika wzrostu udziału żywności przetworzonej i supermarketów w krajach Europy Środkowo-Wschodniej oraz w krajach rozwijających się¹⁷.

Jak już wspomniano, dominująca forma łańcucha dostaw żywności ma olbrzymie znaczenie z punktu widzenia ograniczenia strat powstających na etapie jej przechowywania, przetwarzania i transportu. Niemniej obecnie około jednej trzeciej surowców rolnych wytwarzana globalnie z przeznaczeniem do spożycia przez ludzi w układzie globalnym jest nieodwracalnie tracona na etapie dystrybucji lub marnowana przez ostatecznych konsumentów¹⁸. Straty żywności powstające w wyniku jej marnowania przez ostatecznych konsumentów są bardzo wysokie, zwłaszcza w krajach wysoko rozwiniętych z nowoczesnym systemem dystrybucji żywności, i sięgają nawet 30-40%. W pozostałych krajach marnowanie żywności przez konsumentów jest relatywnie nieduże (5-15%), ale za to straty są tu znacznie wyższe na poziomie dystrybucji żywności¹⁹. Należy podkreślić, że mają one wymiar nie tylko ilościowy, ale również jakościowy, co wynika ze zmniejszania się zawartych w żywności składników pokarmowych. Popyt globalny na wybrane surowce rolne i łącznie na żywność, warunkowany jest również ilością spożycia w przeliczeniu na mieszkańca, wynikającą nie tylko z dostępności produkty żywnościowe, ale także z preferencji i uwarunkowań kulturowych. W okresie od 1961 roku obserwowano systematyczny wzrost pokarmów dostępnych na osobę w przeliczeniu na kilokalorie (kcal) dziennie (wykres 7).

Między poszczególnymi kontynentami występowały znaczne różnice w zakresie ilości dostarczanych pokarmów w przeliczeniu na mieszkańca, ale również w odniesieniu do struktury produktów roślinnych i zwierzęcych (tabela 1).

Można jednak stwierdzić zależność, iż wraz ze wzrostem spożycia żywności zwiększał się udział pokarmów pochodzenia zwierzęcego. Oznacza to, że społeczeństwa, mając dostęp do żywności będącej na pewnym poziomie obfitości, preferują pokarmy uszlachetnione, tj. pochodzenia zwierzęcego.

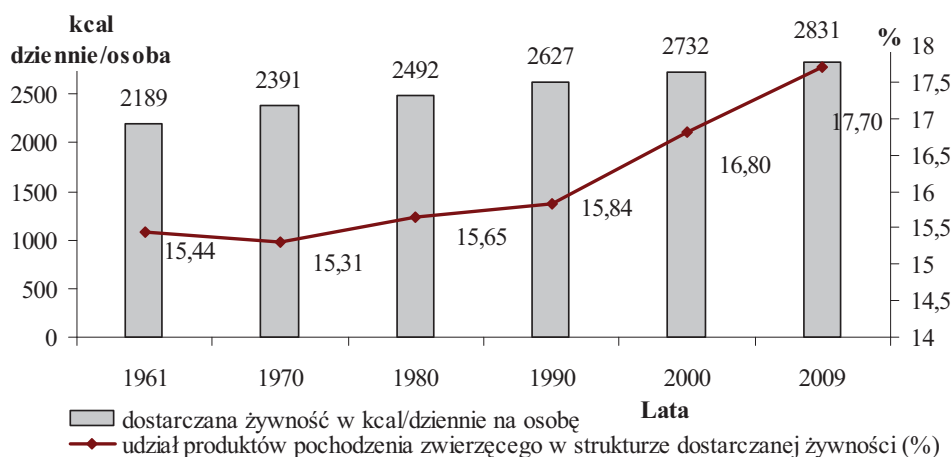
¹⁷ T. Reardon, A. Gulati: *The rise of supermarkets and their development implications: international experience relevant for India*, IFPRI Discussion Paper no. 00752. Washington DC, IFPRI 2008, <http://www.ifpri.org/sites/default/files/pubs/pubs/dp/ifpridp00752.pdf>.

¹⁸ J. Gustavsson, C. Cederberg, U. Sonesson, R. van Otterdijk, A. Meybeck: *Global food losses and food waste: extent, causes and prevention*, FAO, Włochy, Rzym 2011.

¹⁹ Ibidem.

Wykres 7

Wartość energetyczna dostarczanej żywności w przeliczeniu na osobę i udział w niej produktów pochodzenia zwierzęcego



Źródło: opracowano na podstawie FAO²⁰.

Tabela 1

Wartość energetyczna dostarczanej żywności w przeliczeniu na osobę (kcal dziennie) i jej struktura w zależności od kontynentu w 2009 roku

Kontynent	Łącznie wartość energetyczna	Wartość energetyczna produktów pochodzenia		Udział produktów (%)	
		roślinnego	zwierzęcego	roślinnych	zwierzęcych
Afryka	2 560	2353	207	91,9	8,1
Azja	2 706	2277	429	84,1	15,9
Ameryka Północna	3 659	2658	1001	72,6	27,4
Europa	3 362	2437	925	72,5	27,5
Ameryka Południowa	2 951	2286	665	77,5	22,5
Łącznie świat	2 831	2330	501	82,3	17,7

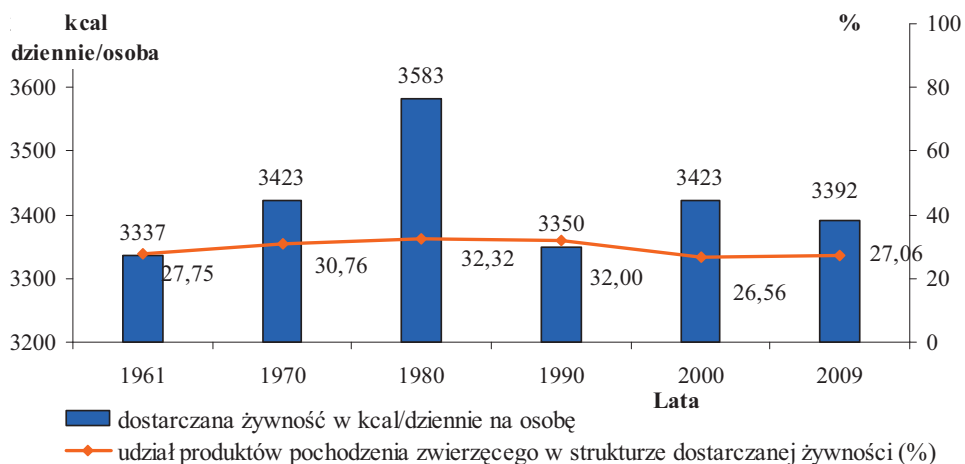
Źródło: jak na wykresie nr 7.

Na tym tle wielkość dostarczanej żywności w Polsce wydaje się być nieco odmienna, jak również zmiany udziału w jej strukturze produktów zwierzęcych przebiegają nieco inaczej (wykres 8).

²⁰ FAO: *FAO Statistical Yearbook 2012 - World Food and Agriculture*, Włochy, Rzym 2012.

Wykres 8

Wartość energetyczna dostarczanej żywności w przeliczeniu na osobę w Polsce i udział w niej produktów pochodzenia zwierzęcego



Źródło: jak na wykresie nr 6.

Należy podkreślić, że na różnice te miały wpływ zjawiska społeczno-gospodarcze, w tym zmiana systemu politycznego oraz urynkowienie gospodarki. Jednak pewne ograniczenie spożycia produktów mięsnych jest spowodowane również zmianami nawyków żywieniowych Polaków i mniejszym marnotrawieniem żywności. Nie należy więc oczekiwać znacznego wzrostu spożycia żywności w kraju, ale upatrywać możliwości wzrostu lokowania wytworzonej produkcji za granicą.

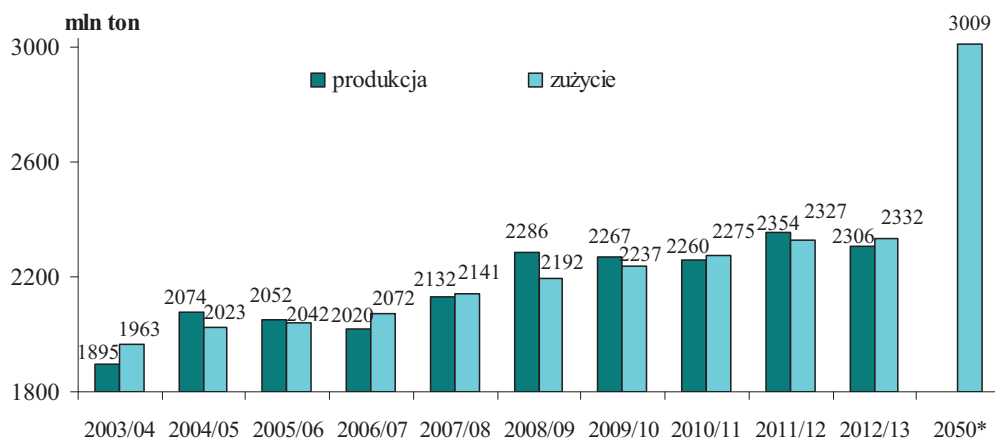
1.2. Produkcja żywności i jej uwarunkowania

Prognozy FAO w zakresie przyszłych potrzeb żywnościowych świata, liczonej liczbą spożywanych kalorii w przeliczeniu na osobę w całym okresie objętym badaniem (lata 2012-2050 r.), przewidują wzrost zapotrzebowania na żywność. Oczekiwana jest również kontynuacja zmiany struktury diety ludzi spowodowanej dalszym zwiększaniem się udziału spożycia produktów pochodzenia zwierzęcego zarówno w krajach rozwijających się, jak również rozwiniętych. W konsekwencji, pomijając wykorzystanie surowców rolnych na cele nierolnicze, aby zaspokoić potrzeby żywnościowe wzrastającej populacji ludzi oraz oczekiwania co do struktury spożycia, przewidywany jest wzrost globalnej produkcji rolniczej w 2050 roku o około 70% względem jej poziomu z lat 2005-2007.

W produkcji roślinnej między innymi szacowane jest znaczne zwiększenie zapotrzebowanie na zboża (wykres 9).

Wykres 9

Wielkość produkcji i zużycia zbóż w skali światowej



* okres objęty prognozą

Źródło: opracowano na podstawie Alexandratos²¹ i FAO²².

W 2050 roku łącznie przewidywane zużycie zbóż na cele konsumpcyjne i paszowe ma wynieść ponad 3 miliardy ton, a więc produkcja jego musi się

²¹ N. Alexandratos: *World food and agriculture to 2030/2050: Highlights and views from mid-2009*, materiał ze spotkania ekspertów: *How to Feed the World by 2050*, FAO Włochy, Rzym, 24-26 czerwiec 2009.

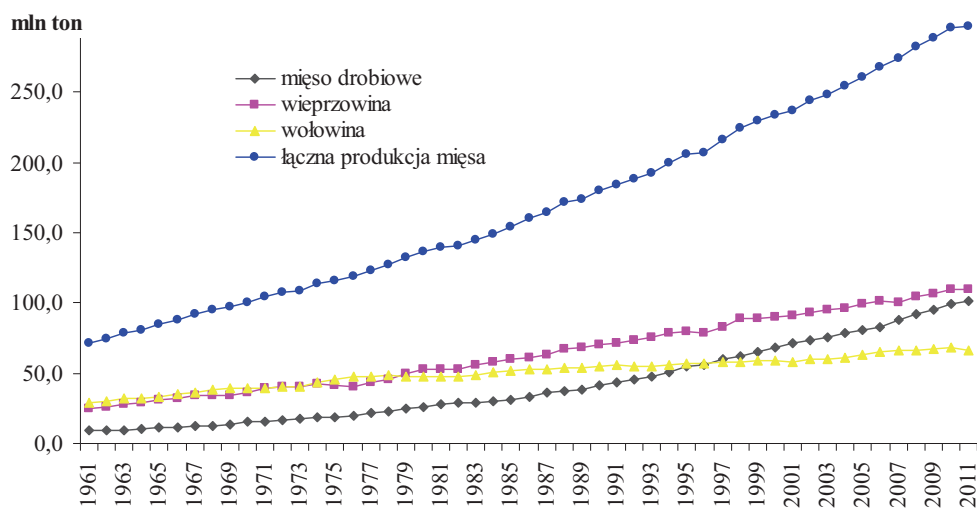
²² FAO: *Cereal Supply and Demand Brief*, www.fao.org/worldfoodsituation/wfshome/csdb/en/ (data dostępu 25.04.2013).

zwiększyć o ponad 700 milionów ton względem poziomu z roku gospodarczego 2011/2012. Zboże jest jednak nie tylko głównym źródłem pokarmu dla ludzi, ale podstawową paszą dla części gatunków zwierząt (drób, trzoda chlewna) lub stosowane jest jako uzupełnienie składników odżywczych (bydło, konie, owce, kozy). Wzrost zapotrzebowania na zboże będzie więc warunkowany skalą produkcji zwierzęcej, a zwłaszcza zwierząt żywnych głównie paszami treściwymi.

Łączna światowa produkcja mięsa w 2011 roku względem lat sześćdziesiątych XX wieku wzrosła ponad czterokrotnie, w tym produkcja mięsa drobiowego ponad jedenastokrotnie, a wieprzowiny prawie 4,5-krotnie (wykres 10).

Wykres 10

Produkcja mięsa łącznie i wybranych jego rodzajów na świecie



Źródło: opracowanie własne na podstawie FAOSTAT^{23,24}.

Najmniejszą dynamiką przyrostu wśród produkcji głównych mięs odznaczała się wołowina, której wolumen produkcji zwiększył się na przestrzeni lat 1961-2011 jedynie nieco ponad dwukrotnie.

Łącznie dla wszystkich rodzajów mięsa przewidywane jest zwiększenie jego spożycia z 249 mln ton w 2011 roku do 463 mln ton w 2050 roku²⁵. Biorąc pod uwagę dotychczasowe tendencje rozwojowe zmiany produkcji poszczególnych gatunków, odbywać się to będzie głównie w wyniku dalszego wzrostu po-

²³ FAO: *Food Outlook. Global Market Analysis*. www.fao.org/docrep/016/al993e/al993e00.pdf, November 2012.

²⁴ FAOSTAT: *Livestock Primary*, <http://faostat.fao.org> (data dostępu 19.03.2013.).

²⁵ Alexandratos 2009.

głównia zwierząt żywionych paszami treściwymi, w szczególności drobiu. Spowodowane było to największymi zmianami, jakie dokonały się w produkcji obu gatunków zwierząt, przy czym w drobiu relatywnie wcześniej niż w trzodzie chlewnej. Wzrost udziału był możliwy dzięki wystąpieniu kilku istotnych elementów jednocześnie, a mianowicie²⁶:

- wyhodowaniu ras, odmian, linii produkcyjnych tych gatunków zwierząt nadjających się do prowadzenia chowu w systemie wielkoprzemysłowym, a zarazem o wysokich parametrach mięsności przy dużej efektywności wykorzystania pasz (zmiany technologiczno-techniczne),
- powstawaniu dużych ferm wyspecjalizowanych w chowie na masową skalę tych gatunków zwierząt (zmiany w organizacji chowu zwierząt),
- podejmowaniu działań w celu ograniczenia kosztów transakcyjnych wynikających ze wspomnianej zmiany struktury dystrybucji żywności głównie w krajach wysokorozwiniętych.

Zmiany te w efekcie doprowadziły ostatecznie do zwiększenia kooperacji, w tym w formie integracji pionowej pomiędzy gospodarstwami i przedsiębiorstwami rolnymi a zakładami przetwórstwa rolno-spożywczego (odbiorcami żywca i dostawcami pasz) w ramach bliższego otoczenia konkurencyjnego. Skoordynowania działań producentów zwierząt i przetwórców sprzyjało powiększaniu skali chowu i hodowli tych gatunków zwierząt oraz zwiększeniu ich udziału w łącznej produkcji mięsa. Ponieważ zmiany na rynku drobiu, zwłaszcza kurzego, nastąpiły znacznie wcześniej niż wieprzowiny, jest to główna przyczyna dominacji tego rodzaju mięsa w strukturze globalnego spożycia.

Wytwarzania produktów pochodzenia zwierzęcego nie można jedynie sprowadzać do mięsa, gdyż istnieje jeszcze jeden bardzo ważny produkt spożywczy. Jest nim mleko uzyskiwane głównie od krów, którego ilość wytwarzana w okresie od 1961 roku do 2011 roku wzrosła ponad dwukrotnie do poziomu 727 mln ton rocznie (wykres 11).

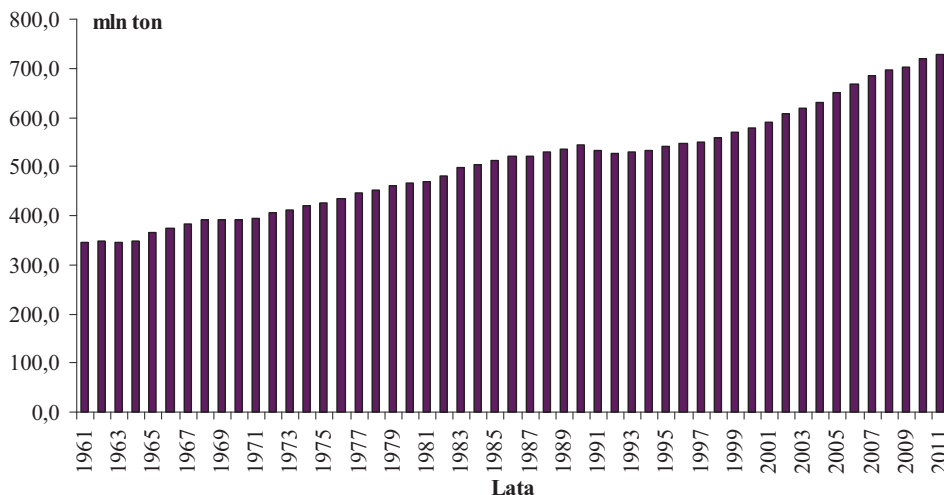
Z punktu widzenia wpływu na środowisko naturalne, ale również konkurencyjności poszczególnych krajów ważne jest, w jaki sposób wzrost globalnej produkcji rolnej będzie realizowany. Istnieją bowiem dwie podstawowe możliwości powiększania ilości wytwarzanej żywności, zwłaszcza w produkcji roślinnej. Jednym z nich jest proces poszerzania powierzchni upraw roślin przeznaczanych bezpośrednio na spożycie przez ludzi i paszę dla zwierząt, druga możliwość polega na zwiększeniu nakładów i zmianach technologii prowadzenia produkcji roślinnej przy wykorzystaniu dotychczasowej powierzchni ziemi uprawnej. Według danych

²⁶ A.W. Gray, M.D. Boehlje: *Risk Sharing and Transactions Costs in Producer-Processor Supply Chains*, American Agricultural Economics Association, Washington, Choices 4(20)/2005.

z 2011 r. spośród 13 miliardów ha powierzchni łądów 10,7% (1,4 mld ha) jest wykorzystywane do uprawy roślin na gruntach ornych, a kolejne 27,1% (3,5 mld ha) jako trwałe użytki zielone i inne uprawy o charakterze trwałym (wykres 12).

Wykres 11

Produkcja mleka łącznie na świecie



Źródło: jak na wykresie nr 10.

Potencjalne możliwości poszerzenia powierzchni gruntów ornych szacowane są na 100%, tj. do około 3 mld ha. Ziemię tę aktualnie głównie porastają lasy tropikalne, a więc zmiana jej użytkowania byłaby niepożądana z powodu niekorzystnego wpływu na bioróżnorodność, zwiększenia globalnego efektu cieplarnianego, regionalnych zmian klimatycznych i hydrologicznych oraz z uwagi na wysokie koszty stworzenia niezbędnej infrastruktury umożliwiającej wykorzystanie jej do celów produkcji rolnej²⁷.

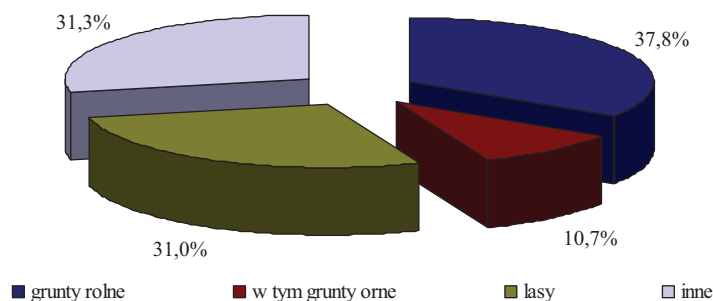
Według Bruinsma w przyszłości będą realizowane jednocześnie oba scenariusze powiększania produkcji roślinnej. Jednak w 90% jej zwiększenie w skali świata zostanie uzyskane w drodze zmian technologicznych i podwyższenia intensywności produkcji. Pozostałe 10% będzie wynikiem poszerzenia powierzchni gruntów objętych uprawami. W ich wyniku zwiększeniu ulegnie powierzchnia gruntów ornych o około 7%²⁸.

²⁷ J. Bruinsma: *World agriculture: towards 2015/2030 an FAO perspective*, FAO, Wielka Brytania, Londyn 2003.

²⁸ J. Bruinsma: *The resource outlook to 2050: By how much do land, water and crop yields need to increase by 2050*, materiał ze spotkania ekspertów: *How to Feed the World by 2050*, FAO, Włochy, Rzym, 24-26 czerwiec 2009.

Wykres 12

Struktura wykorzystania powierzchni łądów na świecie

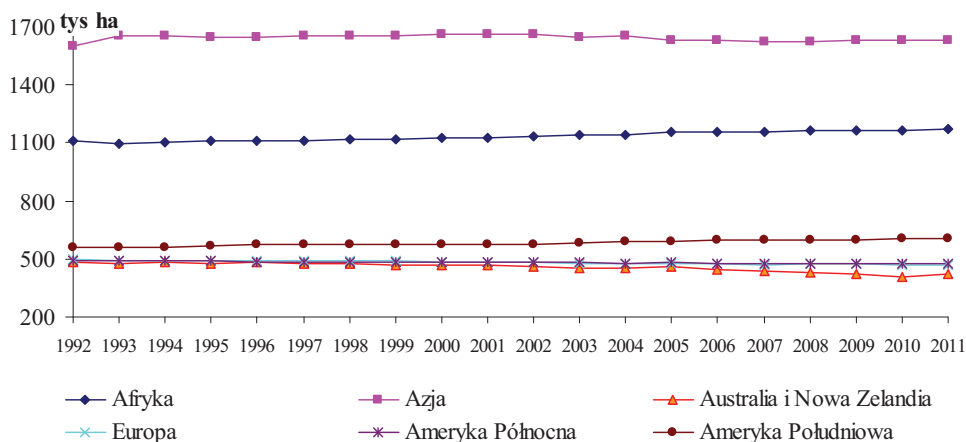


Źródło: opracowanie własne na podstawie FAOSTAT.

Zwiększenie powierzchni gruntów wykorzystywanych rolniczo może nastąpić jedynie w wybranych krajach rozwijających się, gdzie przewiduje się przyrost powierzchni ziemi rolnej o 170 mln ha (12% powierzchni upraw z lat 2005-2007), głównie w krajach afrykańskich strefy subsaharyjskiej oraz w Ameryce Łacińskiej. Jednocześnie do 2050 r. nastąpi ubytek o około 50 mln ha gruntów ornych w krajach rozwiniętych, w tym w Europie²⁹. Będą więc kontynuowane dotychczas obserwowane trendy w zakresie zmian powierzchni gruntów wykorzystywanych do celów rolniczych na poszczególnych kontynentach (wykres 13).

Wykres 13

Zmiany powierzchni gruntów wykorzystywanych do celów rolniczych na poszczególnych kontynentach



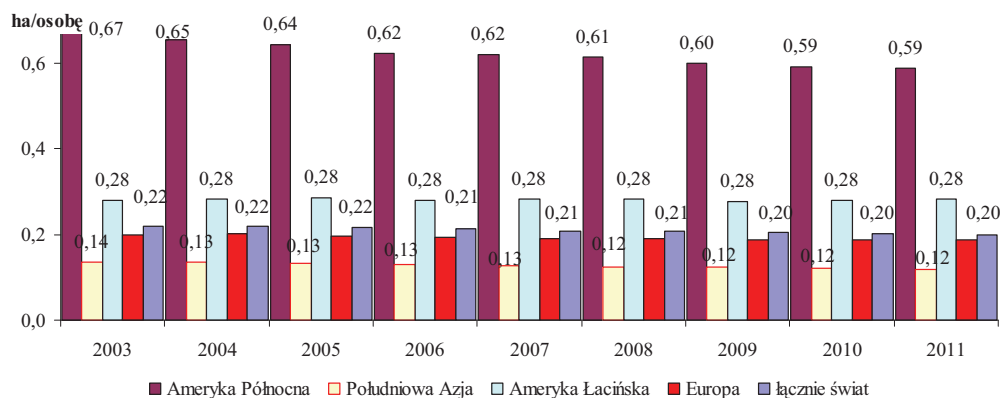
Źródło: opracowanie własne na podstawie FAOSTAT.

²⁹ Ibidem.

W ostatecznym rozrachunku postępować będzie jednak zjawisko zmniejszania się powierzchni gruntów rolnych wykorzystywanych pod zasiewy w przeliczeniu na osobę. Przyrost ludności odznacza się bowiem wyższym tempem i te relacje będą się zmniejszać. Powierzchnia na osobę uwzględniając cały świat jedynie w latach 2003-2011 zmniejszyła się bowiem z 0,219 ha do 0,200 a więc o prawie 9% (wykres 14). Największe zmniejszenie powierzchni gruntów ornych w latach 2003-2011 o 13% nastąpiło w Ameryce Północnej, tj. na kontynencie o obfitości tego czynnika produkcji w przeliczeniu na mieszkańca – w 2011 roku 0,587 ha. Drugim obszarem świata o bardzo wysokim tempie zmniejszenia gruntów ornych na mieszkańca była Azja Południowa. W 2011 roku przypadało tam 0,119 ha na osobę, a na przestrzeni lat 2003-2011 wskaźnik ten zmniejszył się również o 13%.

Wykres 14

**Powierzchni gruntów ornych w przeliczeniu na mieszkańca
w wybranych rejonach świata**



Źródło: opracowanie własne na podstawie FAOSTAT.

Zaspokojenie rosnących potrzeb żywnościowych świata nie będzie jednak możliwe bez wzrostu wydajności roślin. W celu zaspokojenia popytu na żywność między innymi plony roślin zbożowych średnio w skali świata musiałyby wzrosnąć z 34 dt/ha w latach 2003-2011 do poziomu 43 dt/ha w 2050 roku (wykres 15).

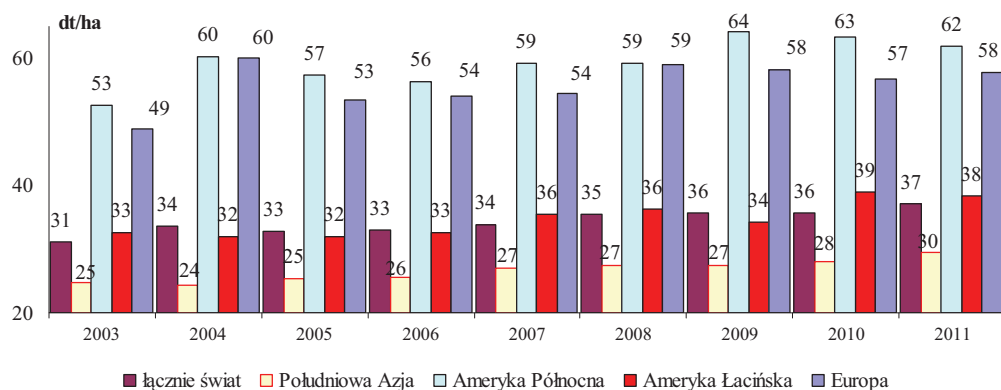
Głównymi zmianami o charakterze technologicznym umożliwiającymi wzrost produkcji roślinnej są: nawadnianie upraw, wprowadzanie nowych – bardziej efektywnych odmian roślin, poprawa wiedzy dotycząca procesu podziału i wzrostu komórek roślinnych, zjawisk zachodzących w glebie, zmian pogody i inne.

Zwiększenie produkcji rolniczej pociągnie za sobą między innymi wzrost zużycia wody na cele produkcyjne, w wariantcie optymistycznym o 20% w 2025 roku względem poziomu z 2007 roku. Zasoby wody słodkiej i jej dostępność są więc kolejnym czynnikiem, który będzie wpływać na wielkość produkcji rolniczej oraz sposób powiększania jej wolumenu. Zakres wykorzystania systemu nawadniania

pól warunkowany jest również posiadaniem odpowiedniej infrastruktury, co w wielu rejonach świata oznacza potrzebę poniesienia znacznych nakładów środków prywatnych i publicznych na ten cel.

Wykres 15

Plony zbóż w układzie globalnym i w wybranych rejonach świata

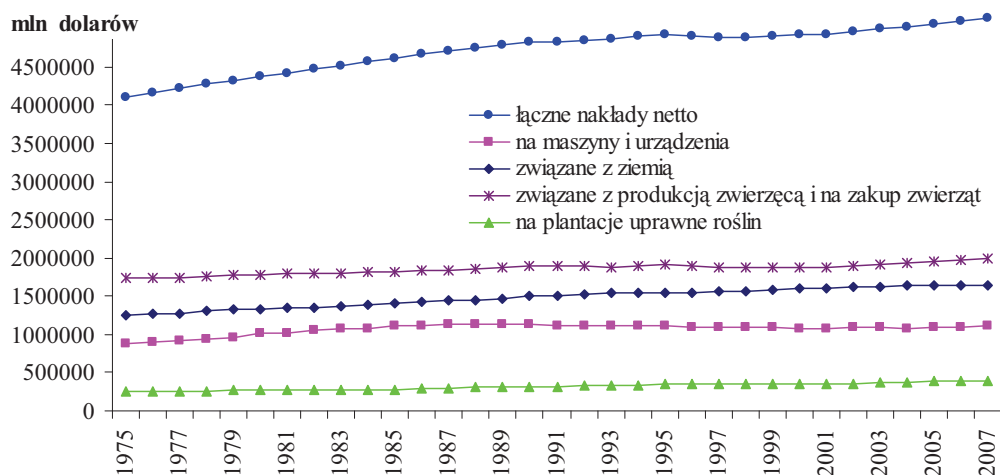


Źródło: opracowanie własne na podstawie FAOSTAT.

Łączne nakłady inwestycyjne ponoszone w rolnictwie w latach 2007-2011 wyrażone w cenach stałych z 2005 roku wzrosły o jedną czwartą. W tym czasie zwiększyły się zwłaszcza wydatki ponoszone na produkcję roślinną, o ponad połowę i o prawie jedną trzecią na ziemię rolną (wykres 16).

Wykres 16

Nakłady netto (ceny stałe z 2005 roku) i kierunek ich wydatkowania łącznie w skali świata



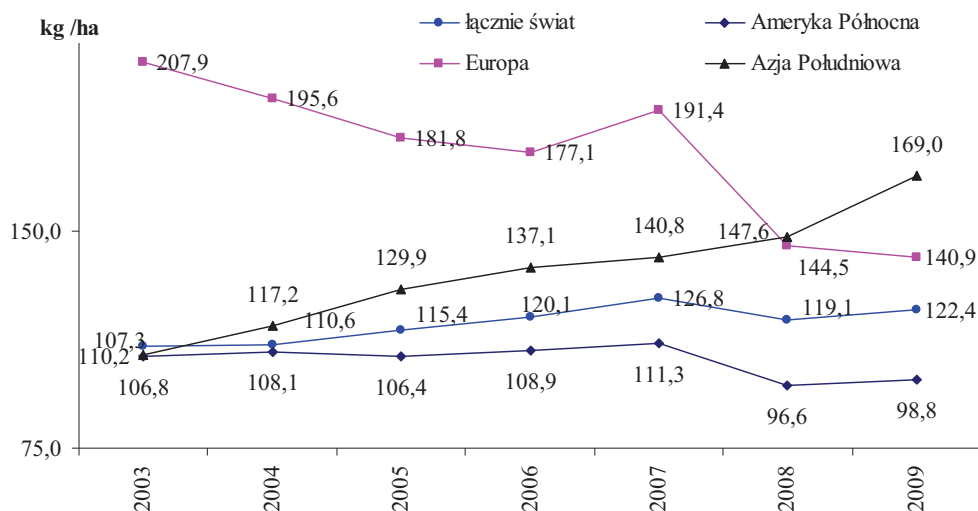
Źródło: opracowanie własne na podstawie FAOSTAT.

Obserwowany był jednak od 1990 roku spadek tempa wzrostu nakładów na badania i rozwój w dziedzinie produkcji rolniczej w ujęciu globalnym, a zwłaszcza w krajach rozwijających się. Może to być barierą wzrostu produktywności rolnictwa, a nawet spowodować odwrócenie tendencji do szybszego wzrostu produkcji względem potrzeb konsumentów. Z uwagi na okres, jaki upływa od inwestycji do upowszechniania wyników prac rozwojowych, nie jest możliwa bieżąca reakcja na zjawiska kryzysowe. Może więc doprowadzić to do gwałtownego wzrostu cen i pogorszenia zaspokojenia potrzeb żywnościowych ludzkości w przyszłości, w wymiarze szerszym od tego, jaki obserwowano w latach 2009-2011³⁰.

W przypadku braku nowych technologii i technik w produkcji rolniczej może okazać się niewystarczający prosty wzrost nakładów środków plonotwórczych, w tym nawożenia mineralnego. W latach 2007-2009 względem 2003-2005 obserwowano zwiększenie nawożenia, ale nie miało to charakteru powszechnego (wykres 17).

Wykres 17

Poziom nawożenia mineralnego na powierzchnię gruntów ornych na świecie i w wybranych jego regionach



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Banku Światowego³¹.

³⁰ J. Alston, J. Beddow, P. Pardey: *Mendel versus Malthus: research, productivity and food prices in the long run*, Staff Papers, University of Minnesota, Department of Applied Economics, no. 53400/2009, www.econpapers.repec.org/paper/agsumaesp/53400.htm.

³¹ <http://databank.worldbank.org>.

W krajach wysoko rozwiniętych, zwłaszcza w Unii Europejskiej, nastąpiło w tym okresie zmniejszenie poziomu wykorzystywania tego czynnika produkcji. Zmiany nawożenia miały więc charakter racjonalizacji w skali globalnej i prowadziły do poprawy oddziaływania rolnictwa na środowisko naturalne.

Specyficznym elementem otoczenia rolnictwa, w tym krajowego, jest środowisko naturalne. Procesy wzrostu i rozmnażania żywych komórek są zjawiskami wykorzystywanymi w produkcji rolnej jako zjawiska służące wytwarzaniu surowców. Organiczny charakter rolnictwa sprawia, że jest to branża w dużym stopniu uzależniona od zmian zachodzących w środowisku naturalnym, ale jednocześnie w bardzo istotny sposób go kształtująca. Istnieją bowiem możliwości dokonywania inwestycji przez rolnictwo w odnawialne zasoby naturalne (kapitał naturalny), co prowadzi do poprawy stanu środowiska naturalnego, ale również wzrostu jego potencjału wytwórczego w przyszłości³². Jako przykład takiej inwestycji można podać uprawę roślin w plonie głównym z przeznaczeniem na zielony nawóz (przyoranie). Rezygnacja ze zbioru roślin jest działaniem mającym na celu zwiększenie zawartości próchnicy w glebie, jednak powoduje to zmniejszenie bieżącej ilości surowców rolniczych przeznaczonych do konsumpcji.

Na różnicowanie efektów produkcyjnych rolnictwa niezależnie od ilości i jakości posiadanych zasobów, w tym kapitału naturalnego, wywierają wpływ zmiany warunków agroklimatycznych. Na agroklimat składają się między innymi: nasłonecznienie terenu, zawartość dwutlenku węgla w atmosferze, liczba dni wegetacji, uwilgotnienie – rozumiane jako ilość i częstotliwość opadów i jako najważniejszy element – temperatura. Czynniki te wywierają wpływ na możliwości produkcyjne rolnictwa i mogą stanowić barierę wzrostu produktywności. Zwiększenie ich natężenia, jako łącznej kombinacji poszczególnych elementów, do pewnego momentu pozwala uzyskiwać coraz wyższe plony i w efekcie większą produkcję globalną. Przykładem może być tu wzrost temperatury i zawartości dwutlenku węgla, które przy odpowiednim nawilgoceniu przyspieszają proces fotosyntezy. Przekroczenie punktu granicznego przynosi jednak skutki odwrotne – spadek plonowania roślin, a w efekcie spadek poziomu produkcji w wyniku reakcji na niekorzystne warunki bytowe³³.

Niektóre prognozy dotyczące zmian klimatycznych zakładają w przyszłość wzrost temperatury globalnej do końca obecnego wieku o 2 do 4°C. Oznaczać to będzie w wielu miejscach na Ziemi znaczne przekroczenie granicy optymalnych warunków klimatycznych dla produkcji rolniczej i spadek potencjalnych możli-

³² J. Zegar: *Przesłanki nowej ekonomiki rolnictwa*, Zagadnienie Ekonomiki Rolnej, nr 2/2007.

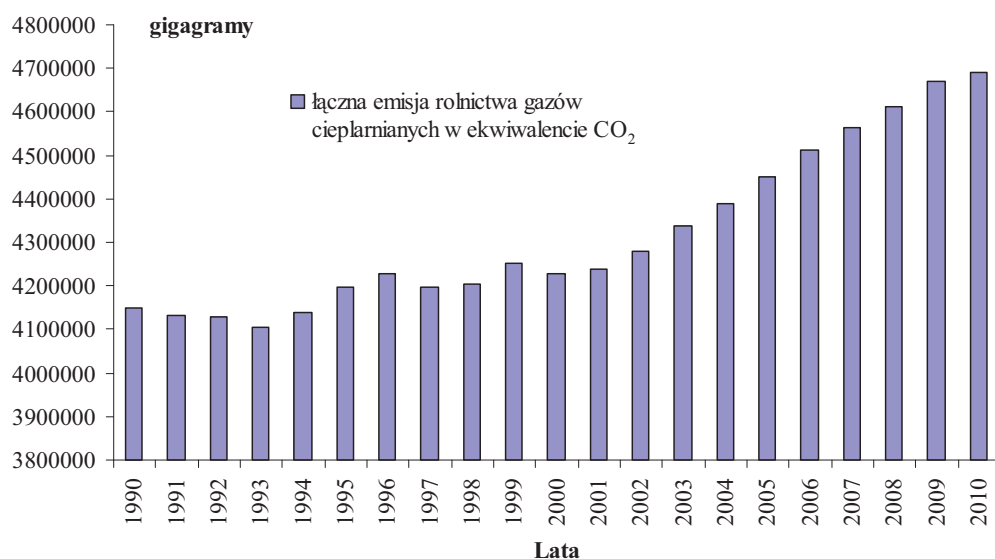
³³ R. Mendelsohn, A. Dinar: *Climate Change and Agriculture: An Economic Analysis of Global Impacts, Adaptation and Distributional Effects*, World Bank, United Kingdom 2009.

wości wytwarzania żywności. Skutki tych zmian nie we wszystkich rejonach świata będą w jednakowy sposób odczuwalne, a poza tym ich wpływ będzie uzależniony od umiejętności dostosowania się producentów rolnych do nowych warunków klimatycznych³⁴.

Samo rolnictwo jest również znacznym emitentem dwutlenku węgla i innych gazów cieplarnianych, wpływając na ilość tego związku w powietrzu. Emisja gazów przez światowe rolnictwo, zwłaszcza od 2002 roku, gwałtownie rośnie (wykres 18). W ten sposób wpływa na agroklimat i może przyczyniać się do przyspieszenia globalnego efektu cieplarnianego.

Wykres 18

Łączna emisja gazów cieplarnianych przez światowe rolnictwo



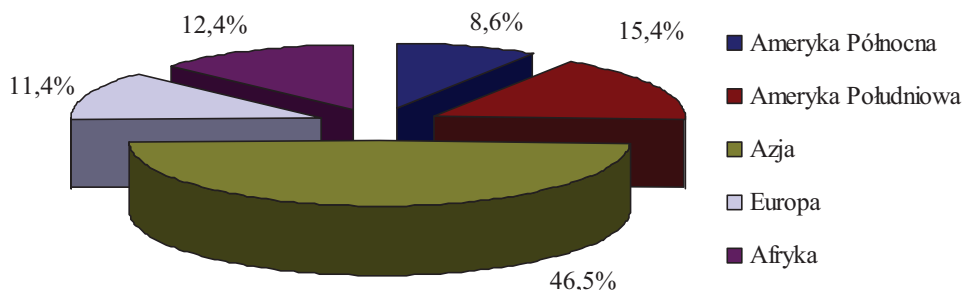
Źródło: opracowanie własne na podstawie FAOSTAT.

W strukturze regionalnej emisji gazów cieplarnianych największym źródłem jest rolnictwo Azji (wykres 19), ale również na nie przypada największa wartość produkcji rolniczej netto. Największą emisją gazów cieplarnianych w ekwiwalencie CO₂ w relacji do wartości produkcji netto odnotowano w Ameryce Południowej i Afryce. Intensywne rolnictwa Ameryki Północnej i Europy mają najmniejszy udział w emitowaniu gazów cieplarnianych i dwutlenku węgla. Również w relacji do wartości produkcji rolniczej relatywnie najmniej emitowały one szkodliwych substancji.

³⁴ Ibidem.

Wykres 19

Udział poszczególnych kontynentów w łącznej emisji gazów cieplarnianych światowego rolnictwa

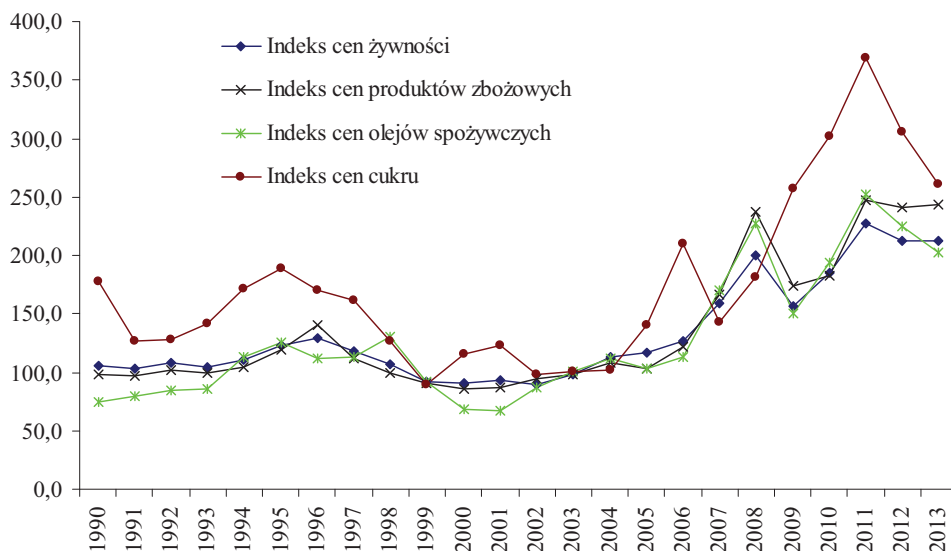


Źródło: opracowanie własne na podstawie FAOSTAT.

Wypadkową zmian dokonujących się w układzie globalnym w zakresie kształtowania się popytu i podaży na żywność są ceny notowane na rynku światowym. Do 2001 roku obserwowano tendencję polegającą na zmniejszaniu się indeksu cen żywności (wykres 20).

Wykres 20

Roczny nominalny indeks cen żywności i wybranych produktów pochodzenia roślinnego w latach 1990-2013^a (średni poziom z lat 2002-2004 = 100%)



^a dane dla 2013 roku obejmują jedynie pierwsze cztery miesiące

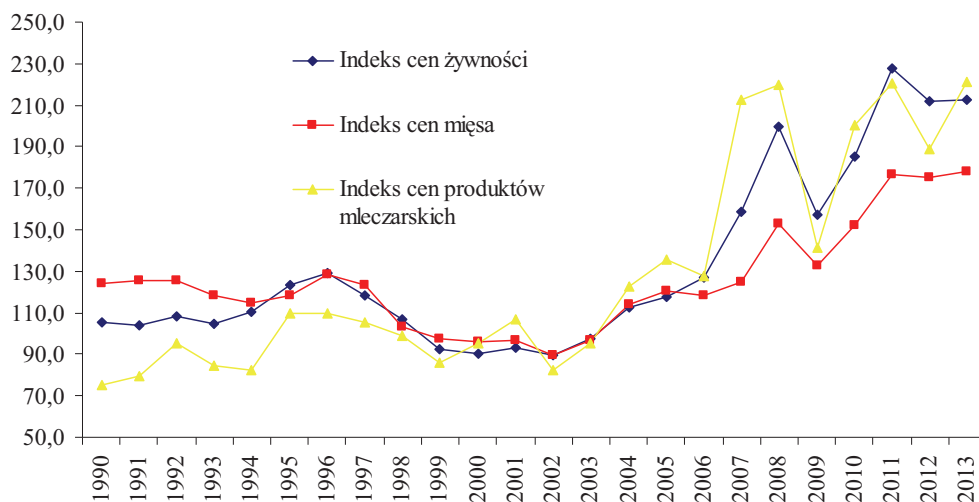
Źródło: FAO³⁵.

³⁵ <http://www.fao.org/worldfoodsituation/wfs-home/foodpricesindex/en/> (data dostępu 15.05.2013)

W latach 2002-2013 obserwowano wzrost indeksu cen FAO dla produktów żywnościowych łącznie. W ostatnich trzech latach ceny produktów rolnych względem 2005 roku były ponad dwukrotnie wyższe. Indeks cen żywności był stymulowany wszystkimi artykułami spożywczymi, ale wyższą dynamiką wyróżniały się produkty pochodzenia roślinnego. W latach 2010-2013 ceny produkty zbożowych były ponad dwu i półkrotnie wyższe niż w 2005 roku, a cukru w latach 2011-2012 trzykrotnie wyższe. W tym samym okresie indeks cen produktów zwierzęcych zmieniał się nieco wolniej. Dynamika zmian cen mięsa była od 2005 roku niższa niż indeks cen żywności (wykres 21)

Wykres 21

Roczny nominalny indeks cen żywności i wybranych produktów pochodzenia zwierzęcego w latach 1990-2013^a (średni poziom z lat 2002-2004 = 100%)



Źródło i oznaczenia: jak na wykresie nr 20.

Prognozy Międzynarodowego Funduszu Walutowego przewidują jednak korektę na rynku cen żywności i ich spadek względem 2011 roku³⁶. Trudno jednak określić, czy będzie to jedynie okresowe potanie produktów spożywczych, czy trwała tendencja. Przedstawione informacje wskazują, że zmiana cen może być tylko zjawiskiem okresowym, a w przyszłości kontynuowany będzie jednak trend wzrostu żywności.

³⁶ IMF: *World Economic Outlook Database*, April 2013.

2. Wielkotowarowe przedsiębiorstwa w rolnictwie polskim na podstawie Powszechnego Spisu Rolnego

2.1. Charakterystyka wielkotowarowych przedsiębiorstw rolnych

Bardzo ważnym źródłem informacji na temat procesów i zmian zachodzących w rolnictwie polskim są Powszechny Spisy Rolne. Jako nieliczne badania obejmują swoim zasięgiem całą populację gospodarstw rolnych i pozwalają analizować procesy zarówno zachodzące w branży rolniczej, jak i całej populacji oraz również na poziomie wydzielonych grup stanowiących pod względem określonych cech homogeniczne zbiorowości. Taką zbiorowością są wielkotowarowe przedsiębiorstwa rolne, będące gospodarstwami rolnymi różniącymi się od reszty populacji określonymi charakterystykami.

Cechą wyróżniającą powyższą grupę jest między innymi duża i bardzo duża skala prowadzonej działalności produkcyjnej. Jako kryterium pozwalające ocenić spełnienie tego warunku klasyfikacji przyjęto posiadanie co najmniej 100 ha użytków rolnych niezależnie od formy prawnej władania ziemią, a mianowicie jej dzierżawy (posiadanie zależne) czy też nabycia na własność (posiadanie samoistne). Przyjęcie minimalnego progu kwalifikacji spowodowało, że zbiorowość wielkotowarowych przedsiębiorstw rolnych, a więc pole badawcze tworzą również największe gospodarstwa rolne w Polsce. W analizie uwzględniono jednak jedynie podmioty aktywne pod względem prowadzenia produkcji rolniczej tzn. te, które posiadały uprawy rolne lub zwierzęta gospodarcze, a więc pominięto nieaktywnych posiadaczy ziemi.

Kolejną cechą zbiorowości generalnej wielkotowarowych przedsiębiorstw rolnych jest rynkowe przeznaczenie produkcji końcowej. Jest to cecha, która wynika pośrednio ze skali działalności, a oznacza ona, że produkcja na samozaopatrzenie gospodarstw domowych właścicieli tu nie występuje lub stanowi w strukturze produkcji końcowej niewielki udział. Uzależnienie produkcji od warunków rynkowych jest cechą charakterystyczną dla przedsiębiorstw rolnych i wyróżnia je z grupy gospodarstw rolnych produkujących głównie lub wyłącznie na samozaopatrzenie³⁷.

Właściciele wielkotowarowych przedsiębiorstw rolnych wyróżniają również cele posiadania majątku produkcyjnego i prowadzenia działalności rolniczej. Tak jak w przypadku innych właścicieli gospodarstw rolnych przesłanki do zajmowania się produkcją rolniczą nie stanowią jednorodnej struktury, gdyż przedsiębiorcy

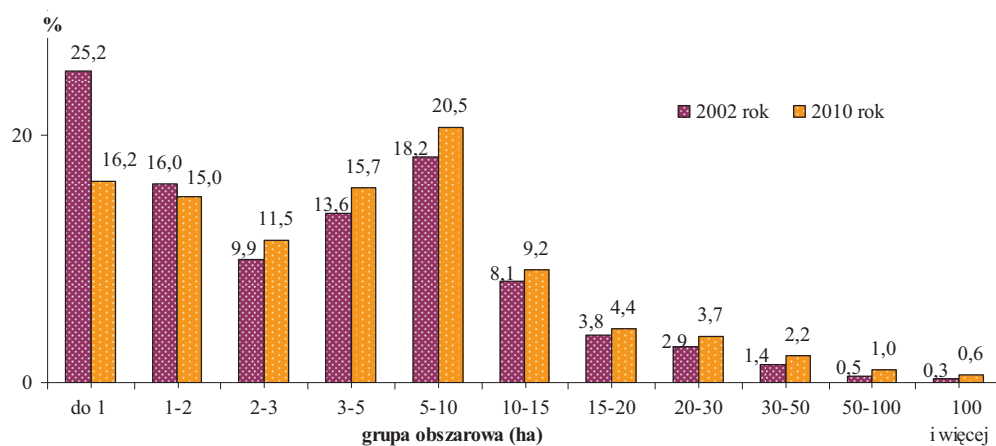
³⁷ W. Ziętara: *Od gospodarstwa do przedsiębiorstwa*, Roczniki Naukowe SERiA, Tom X, Zeszyt 3/2008.

zazwyczaj realizują wiązkę różnych celów. To, co wyróżnia tą grupę, to wysoka pozycja celów o charakterze biznesowym, tj. uzyskiwanie bieżącego zysku netto czy też pomnażanie wartości właścicielskiej, w strukturze piramidalnej zbudowanej pod względem ważności celów i preferencji właścicieli³⁸.

Zbiorowość generalna wielkotowarowych przedsiębiorstw rolnych na tle całej populacji gospodarstw rolnych stanowi mało liczną grupę. Udział takich podmiotów w łącznej liczbie aktywnych gospodarstw rolnych w Polsce na przestrzeni lat 2002-2010 (w okresie badawczym) odznaczał się jednak bardzo wysoką dynamiką wzrostu. O ile udział ten wynosił 0,3% w 2002 roku (udział aktywnych gospodarstw rolnych o powierzchni 100 i więcej ha użytków rolnych), to w 2010 roku wzrósł do 0,6% (wykres 22). Była to obok gospodarstw rolnych o obszarze mieszczącym się w przedziale od 50 do 100 ha użytków rolnych największa zmiana, a zarazem przyrost udziału w strukturze populacji gospodarstw rolnych.

Wykres 22

Struktura poszczególnych grup obszarowych w populacji aktywnych gospodarstw rolnych w 2002 roku i 2010 roku [w %]



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS^{39,40}.

³⁸ A. Kagan: *Pomnażanie wartości właścicielskiej jako funkcja celu wielkoobszarowych przedsiębiorstw rolnych*, Zagadnienia Ekonomiki Rolnej, nr 2/2012.

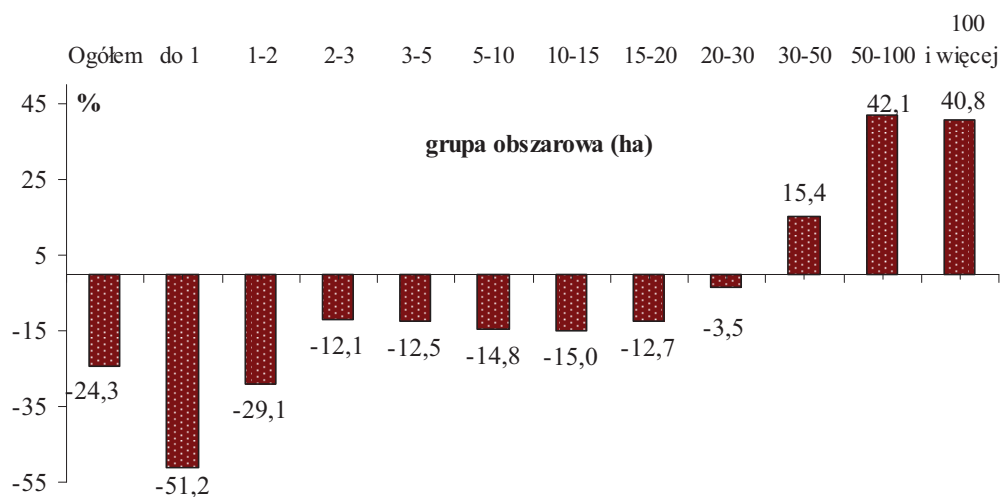
³⁹ Praca zbiorowa pod kierunkiem J. Witkowskiego: *Gospodarstwa rolne – grupy obszarowe a kierunki produkcji*, GUS, Warszawa, czerwiec 2005.

⁴⁰ A. Łączyński (kier.): *Powszechny Spis Rolny 2010 – Użytkowanie gruntów*, GUS, Warszawa 2011.

Proces ten został spowodowany dwoma zjawiskami o przeciwstawnym kierunku zmian. Pierwszym z nich był wynikiem bezwzględnego wzrostu liczby wielkotowarowych przedsiębiorstw rolnych (aktywnych gospodarstw rolnych o powierzchni powyżej 100 ha UR), jaki został zaobserwowany na przestrzeni lat 2002-2010 (wykres 23). Podobnie wzrost liczby podmiotów nastąpił również w grupie obszarowej od 50 do 100 ha UR i o mniejszej dynamice w przedziale od 30 do 50 ha użytków rolnych. Kolejnym zjawiskiem był jednocześnie spadek liczby gospodarstw w pozostałych grupach obszarowych, które w znacznie większym stopniu ważyły w łącznej liczbie obiektów w populacji. Tym samym nastąpiło znaczne ograniczenie liczebności aktywnych gospodarstw rolnych w Polsce, głównie za sprawą likwidacji jednostek w dwóch najliczniejszych przedziałach obszarowych, a więc najmniejszy (posiadających do 1 ha UR), oraz o powierzchni użytków rolnych mieszczącej się w przedziale od 1 do 2 ha.

Wykres 23

Zmiana liczby gospodarstw aktywnych w zależności od powierzchni użytków rolnych w latach 2002-2010 (liczba z 2002 roku danej grupy = 100%)



Źródło: jak na wykresie nr 22.

Można wskazać kilka przyczyn, które wyjaśniają likwidację małych obszarowo podmiotów i wzrost liczby średnich i dużych gospodarstw rolnych w kraju. Likwidacja ta następowała głównie w wyniku pojawienia się możliwości uzyskania wyższych korzyści z zatrudnienia poza rolnictwem spowodowanych:

- zmianami na krajowym rynku pracy i wzrostem możliwości legalnego zatrudnienia poza rolnictwem jako alternatywy dla niewielkiej skali produkcji rolniczej;

- „uszczelnianiem” systemu ubezpieczeń społecznych rolników, głównie w kierunku eliminowania z systemu KRUS osób prowadzących pozarolniczą działalność gospodarczą, co sprawiło, że część z nich utraciła korzyści z prowadzenia gospodarstwa rolnego lub jego jedynie formalnego posiadania;
- swobodną możliwością przemieszczania się w ramach krajów Unii Europejskiej od momentu integracji Polski w 2004 roku (zniesienie wiz) oraz otwarciem zagranicznych rynków pracy dla Polaków w wybranych krajach zachodnich. Wyjazd części rolników w poszukiwaniu wyższych dochodów z legalnego lub nielegalnego zatrudnienia za granicą spowodował likwidację części gospodarstw rolnych.

Proces zmian liczby gospodarstw w zbiorowości wielkotowarowych przedsiębiorstw rolnych przebiegał odmiennie z uwagi na wspomniane cechy tej grupy oraz zmianę konkurencyjności wydzielonych podgrup. W odróżnieniu od małych gospodarstw rolnych w podmiotach tych skala produkcji determinuje znaczne zaangażowanie majątku produkcyjnego i kapitału. Ponoszą one wydatki w ramach opłaty pracy najemnej, a w przypadku samozatrudnienia poziom produkcji wymaga pełnego zaangażowania osoby właściciela. Orientacja na efektywność powoduje, że w grupie tej ważną rolę odgrywają względy biznesowe produkcji, w tym uzyskiwana rentowność działalności gospodarczej oraz konkurencyjność. Przedsiębiorcy w poszukiwaniu wzrostu korzyści z prowadzonej działalności dostosowują skalę produkcji do optymalnej, jak również w reakcji na koniunkturę wchodzą lub opuszczają daną branżę. Względny wzrost liczby gospodarstw rolnych w danej grupie informuje więc z reguły o poprawie jej konkurencyjności i warunków prowadzenia działalności gospodarczej. Czynnikiem zakłócającym może być jednak sztuczny podział podmiotów dokonywany w momencie osiągnięcia dodatkowych korzyści w warunkach istnienia barier antykoncentracyjnych lub stosowania innych narzędzi preferujących określoną grupę gospodarstw.

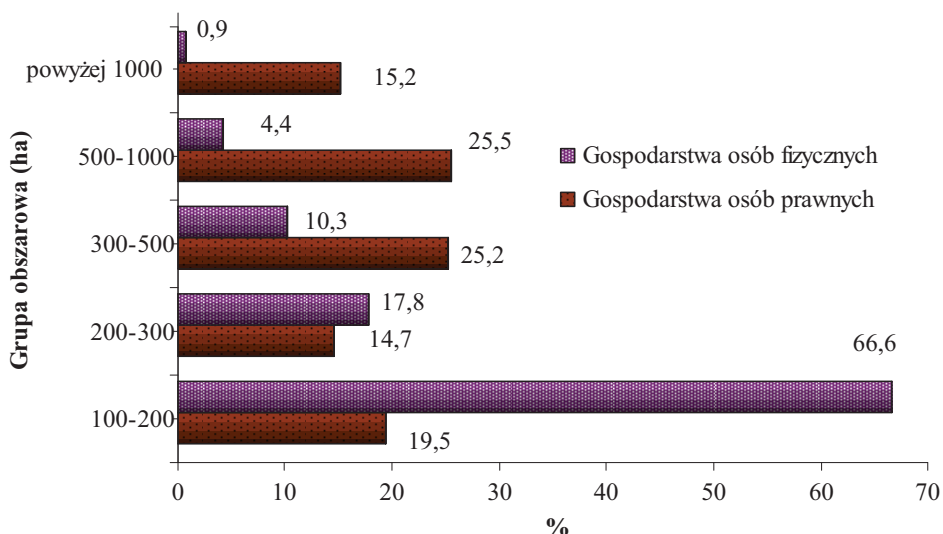
W zbiorowości wielkotowarowych przedsiębiorstw rolnych obserwowano odmiennie procesy zmiany liczby gospodarstw w zależności od formy prawnej organizacji jednostki i powierzchni użytków rolnych. Wielkotowarowe przedsiębiorstwa rolne nie tworzą bowiem jednorodnej zbiorowości pod względem obu cech. Analizując formę prawną, można wydzielić gospodarstwa osób fizycznych oraz osób prawnych. Obie zbiorowości charakteryzują się odmiennym rozkładem liczby obiektów w zależności od przedziału obszarowego gospodarstwa.

W grupie wielkotowarowych przedsiębiorstw osób fizycznych dominują najmniejsze obszarowo przedsiębiorstwa rolne, a więc mieszczące się w przedziale od 100 do 200 ha użytków rolnych. W 2010 roku takie podmioty stanowiły dwie trzecie liczebności tej grupy (wykres 24). Z kolei obiekty o powierzchni użytków rolnych mieszczące się w przedziale od 300 ha do 500 ha stanowiły

jedynie nieco ponad 10% liczby wszystkich wielkotowarowych przedsiębiorstw osób fizycznych. Gospodarstwa o obszarze powyżej 500 ha były już bardzo mało liczną podgrupą, a powyżej 1000 ha w 2010 roku UR istniało jedynie 66 przedsiębiorstw osób fizycznych w kraju.

Wykres 24

Struktura przedsiębiorstw osób fizycznych i prawnych w zależności od powierzchni obszarowej użytków rolnych w 2010 roku [%]



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS^{41,42}.

W grupie przedsiębiorstw osób prawnych rozkład obiektów w poszczególnych przedziałach obszarowych był bardziej równomierny. Można było jednak wyróżnić w 2010 roku dwie podgrupy wiodące, na które przypadało połowa obiektów, a mianowicie gospodarstwa o powierzchni od 100 do 300 ha UR oraz od 300 do 500 ha użytków rolnych.

Przedsiębiorstwa należące do osób fizycznych były nie tylko liczniejszą grupą w zbiorowości jednostek wielkotowarowych, ale również o bardzo wysokiej dynamice wzrostu w latach 2002-2010 (tabela 2). Bardzo wysoki przyrost liczby przedsiębiorstw obserwowano w przedziałach obszarowych od 100 do 300 ha użytków rolnych. W przedziale obszarowym od 300 do 500 ha UR wy-

⁴¹ J. Witkowski i inni: *Użytkowanie gruntów i ich jakość 2002*, GUS, Warszawa, sierpień 2003.

⁴² A. Łączyński (kier.): *Powszechny Spis Rolny 2010 – Użytkowanie gruntów*, GUS, Warszawa 2011.

stąpił również niewielki wzrost liczby tych jednostek, natomiast w latach 2002-2010 znacznie ubyło obiektów posiadających powyżej 500 ha UR.

Tabela 2

Liczba wielkotowarowych przedsiębiorstw rolnych w podziale na grupy obszarowe i formę prawną organizacji jednostki (lata 2002-2010)

Grupa obszarowa w ha UR	Gospodarstwa osób prawnych			Gospodarstwa osób fizycznych			Łącznie		
	2002	2010	zmiana ^a	2002	2010	zmiana ^a	2002	2010	zmiana ^a
100-200	450	461	102,4	2 907	5 047	173,6	3 357	5 508	164,1
200-300	331	347	104,8	779	1 351	173,4	1 110	1 698	153,0
300-500	545	596	109,4	746	781	104,7	1 291	1 377	106,7
500-1000	572	603	105,4	515	330	64,1	1 087	933	85,8
>1000	400	360	90,0	177	66	37,3	577	426	73,8
Razem	2 298	2 367	103,0	5 124	7 575	147,8	7 422	9 942	134,0

^a zmianę obliczono jako iloraz liczby gospodarstw w 2010 i 2002 roku (stan z 2002 roku stanowi 100%)

Źródło: jak na wykresie nr 24.

W przypadku gospodarstw rolnych osób prawnych nastąpił niewielki ogólny wzrost ich liczby w latach 2002-2010 w całej grupie za sprawą zwiększenia się liczby gospodarstw w przedziałach obszarowych od 100 do 1000 ha. Jediną podgrupą, której liczebność w tym okresie uległa zmniejszeniu były gospodarstwa o powierzchni użytków rolnych powyżej 1000 ha UR, a więc największe obiekty rolne w kraju.

W grupie wielkotowarowych przedsiębiorstw osób prawnych w okresie badawczym zachodziły również zmiany własnościowe spowodowane procesami:

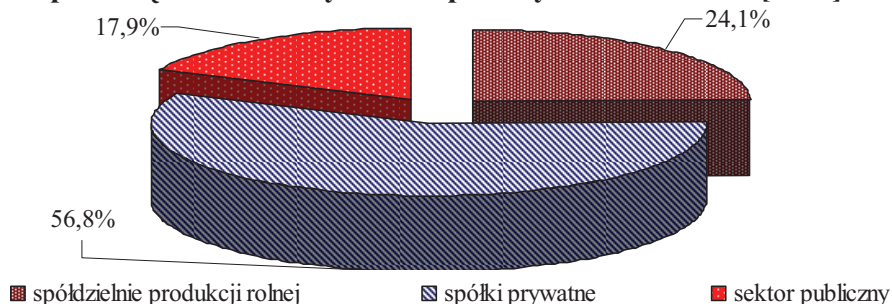
- restrukturyzacji w drodze prywatyzacji mienia należącego do Zasobu Skarbu Państwa (ograniczanie udziału obiektów sektora publicznego), na bazie którego powstawały spółki prywatne i gospodarstwa osób fizycznych;
- likwidacji części spółdzielni produkcji rolniczej w drodze przekształcania w spółki prywatne, całkowitej likwidacji spółdzielni w drodze podziału majątku i zaprzestawania działalności rolniczej.

W wyniku tych procesów najliczniejszą podgrupę w zbiorowości osób prawnych w 2010 roku stanowiły spółki prywatne, a dwie pozostałe podgrupy, a więc spółdzielnie produkcji rolnej i przedsiębiorstwa sektora publicznego znajdowały się we względnej równowadze (wykres 25). W najbliższych latach przewiduje się, że sektor publiczny nadal będzie tracił na znaczeniu, czego wyrazem będzie zmniejszanie się liczby obiektów w tej podgrupie. Będzie to konsekwencją nie tylko dalszej prywatyzacji majątku z Zasobu Skarbu Państwa, ale również konse-

kwencja przejęcia gospodarstw rolnych działających przy szkołach rolniczych przez jednostki samorządu terytorialnego, które najczęściej takie obiekty zbywają.

Wykres 25

Struktura poszczególnych form prawnych w liczbie wielkotowarowych przedsiębiorstw rolnych osób prawnych w 2010 roku [w %]



Źródło: opracowanie własne na podstawie Dzun 2012⁴³.

W całej zbiorowości wielkotowarowych przedsiębiorstw rolnych malała będzie również liczba największych gospodarstw rolnych (powyżej 500 ha), na skutek zmian prawnych. Możliwość nabycia jedynie do 500 ha posiadania na własność ziemi za pośrednictwem Agencji Nieruchomości Rolnych przez dany podmiot⁴⁴, a jednocześnie wprowadzenia obowiązkowych wyłączeń 30% gruntów w przypadku dzierżawy powyżej 300 ha na rzecz innych gospodarstw rolnych, skutkować będą poważnym ograniczeniem liczby takich przedsiębiorstw rolnych w Polsce w dalszej przyszłości⁴⁵.

⁴³ P. Dzun, W. Dzun: *Gospodarstwa osób prawnych w latach 2002-2010*, [w:] praca pod red. W. Józwiaka, W. Ziętarek: *Zmiany zachodzące w gospodarstwach rolnych w latach 2002-2010* GUS, Warszawa 2012.

⁴⁴ Art. 28a Ustawa z dnia 19 października 1991 r. o gospodarowaniu nieruchomościami rolnymi Skarbu Państwa (Dz.U.91.464.107).

⁴⁵ Art. 4 Ustawa z dnia 16 września 2011 r. o zmianie ustawy o gospodarowaniu nieruchomościami rolnymi Skarbu Państwa oraz o zmianie niektórych innych ustaw (DZ.U.11.233.1382).

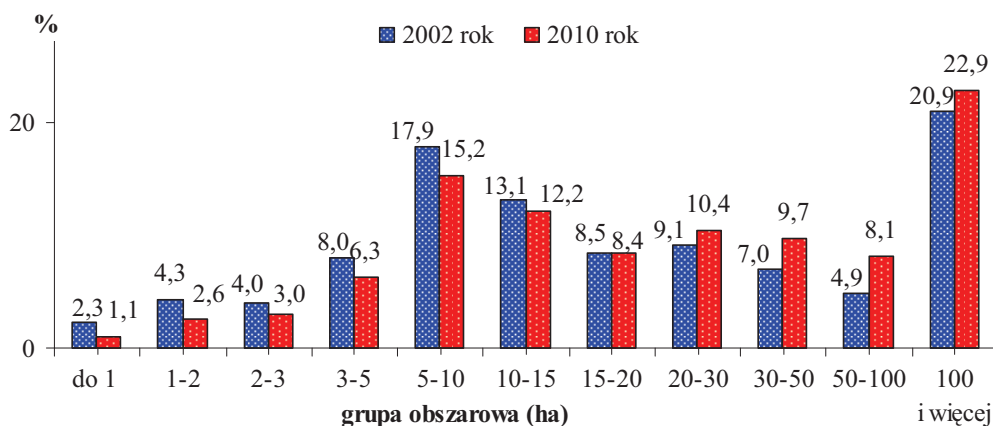
2.2. Zmiana struktury i wyposażenia w czynniki produkcji wielkotowarowych przedsiębiorstw rolnych na tle pozostałych grup gospodarstw rolnych

Zmiana stanu posiadania podstawowego czynnika produkcji, jakim jest ziemia rolna w przypadku gospodarstw, jest jedną z głównych miar na poziomie makro pozwalającą przybliżyć poziom konkurencyjności danej zbiorowości. W sytuacji gdy następuje wzrost udziału ziemi rolnej będącej w posiadaniu danej grupy względem pozostałych, można wnioskować o poprawie jej pozycji konkurencyjnej. Zmniejszenie analogicznie interpretowane jest jako ograniczenie potencjału produkcyjnego i spadek znaczenia danej grupy w branży. Można więc przypuszczać, że dany typ gospodarstw w takiej sytuacji przegrywa konkurencją z uwagi na mniejsze efektywne wykorzystanie tego czynnika produkcji.

Na podstawie Powszechnych Spisów Rolnych można stwierdzić, iż grupy gospodarstw posiadających do 20 ha użytków rolnych tracą swoje znaczenie jako użytkownicy gruntów względem większych obszarowo podmiotów (wykres 26).

Wykres 26

Struktura udziału poszczególnych grup obszarowych w powierzchni użytków rolnych w 2002 roku i 2010 roku



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS^{46,47}.

Świadczy o tym spadek ich udziału w strukturze władania ziemią rolną w kraju. Wychodząc z założenia, że następuje przepływ ziemi z podmiotów nie-

⁴⁶ J. Witkowski i inni: *Systematyka i charakterystyka gospodarstw rolnych 2002*, GUS, Warszawa, grudzień 2003.

⁴⁷ A. Łączyński (kier.): *Powszechny Spis Rolny 2010 – Użytkowanie gruntów*, GUS, Warszawa 2011.

efektywnych do grupy pozwalającej zapewnić wyższą efektywność wykorzystania tego czynnika produkcji, większe gospodarstwa rolne w okresie tym były bardziej konkurencyjne i skuteczne. Skala produkcji odgrywała istotną rolę, co przy średnich i dużych podmiotach pozwalało z nadwyżką rekompensować utracone korzyści z wykorzystywanego majątku, jakie mogły uzyskać małe gospodarstwa rolne. Odływ ziemi do większych gospodarstw rolnych był więc naturalnym procesem w warunkach gospodarki rynkowej. Zjawisko to było konsekwencją wspomnianej zmiany liczby gospodarstw rolnych i likwidacji najmniejszych obszarowo podmiotów w kraju. Jedynie określona skala produkcji umożliwia bowiem generowanie dochodu pozwalającego na funkcjonowanie gospodarstwa, tj. zapewnia niezbędny poziom opłaty pracy właściciela i daje możliwości prowadzenie niezbędnych inwestycji, co najmniej w stopniu pozwalającym na odtworzenie majątku produkcyjnego.

Największy wzrost udziału w strukturze użytków rolnych w kraju odnotowała grupa obszarowa gospodarstw posiadających od 50 do 100 ha UR, a w mniejszym stopniu dotyczyło to grupy obszarowej mieszczącej się w przedziale od 30-50 ha użytków rolnych. W przypadku ogółu wielkotowarowych przedsiębiorstw rolnych zmiana względnie posiadanej powierzchni była nieznaczna, choć odnotowano dodatni przyrost udziału w strukturze posiadania użytków rolnych.

Analizując w latach 2002-2010 zmiany powierzchni gruntów rolnych, należy zauważyć zmniejszenie powierzchni ziemi rolnej w całym kraju (wykres 27). W badanym okresie następował więc odływ tego cennego czynnika produkcji do innych branż (głównie przejmowało ją: budownictwo, infrastruktura, leśnictwo) i wyłączenie gruntów z działalności produkcyjnej.

Na poziomie poszczególnych grup obszarowych można stwierdzić pokrywanie się zmian w strukturze użytkowania gruntów z przepływami ziemi rolnej. W latach 2002-2010 najwięcej ziemi rolnej zyskały gospodarstwa z grupy obszarowej mieszczącej się w przedziale od 50 do 100 ha UR. Duży przyrost tego czynnika produkcji odnotowały również gospodarstwa posiadające od 20 do 30 ha użytków rolnych. Obie grupy można określić jako najbardziej konkurencyjne względem pozostałych podmiotów działających w rolnictwie polskim.

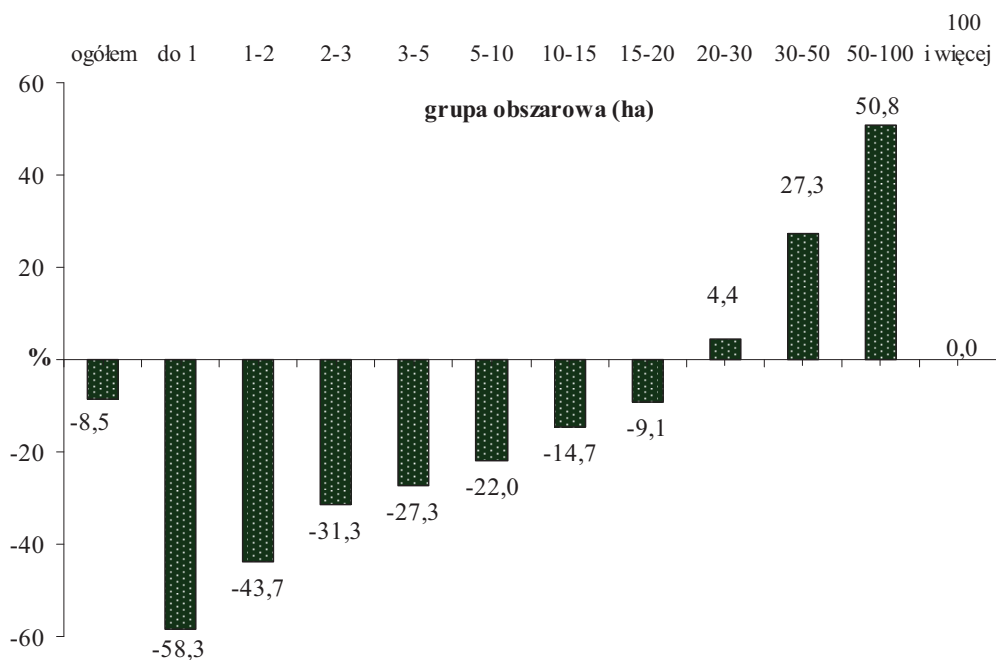
Grupa wielkotowarowe przedsiębiorstwa rolne (gospodarstwa aktywne o powierzchni powyżej 100 ha UR) w tym samym okresie nie odnotowała istotnej zmiany w stanie posiadania użytków rolnych. Przy wysokiej skali produkcji świadczy to o czynnikach ograniczających efektywność w tej zbiorowości jednostek i występujących problemach w części grup ją tworzących.

W grupie wielkotowarowych przedsiębiorstw osób fizycznych w latach 2002-2010 obserwowano jednak zwiększanie się stanu posiadania powierzchni użytków rolnych (tabela 3). Wzrost ten nastąpił w podgrupach obszarowych do

500 ha UR, choć dynamika zmian była bardzo wysoka jedynie w przedziałach obszarowych od 100 do 300 ha użytków rolnych. Znacznie zmalał natomiast stan posiadania użytków rolnych w gospodarstwach osób fizycznych w grupie powyżej 500 ha UR.

Wykres 27

Zmiana powierzchni użytków rolnych w latach 2002-2010 w poszczególnych grupach obszarowych (liczba z 2002 roku danej grupy = 100%)



Źródło: jak na wykresie nr 26.

Wielkotowarowe przedsiębiorstwa osób prawnym w 2010 roku w porównaniu do 2002 roku straciły prawie 10% powierzchni użytków rolnych. Ubytek ziemi rolnej odnotowano jednak zarówno w największej grupie obszarowej (zmniejszenie o prawie 20% powierzchni UR w gospodarstwach rolnych o powierzchni powyżej 1000 ha użytków rolnych), jak również w najmniejszych obszarowo podmiotach (w przedziale od 100 do 200 ha UR). O ile w pierwszym przypadku było to podyktowane prywatyzacją jednostek sektora publicznego, podziałem spółek prywatnych na mniejsze jednostki, likwidacją części spółdzielni produkcji rolniczej z uwagi na podział majątku między członków, o tyle najmniejsze obszarowo przedsiębiorstwa osób prawnych były likwidowane z uwagi na zbyt małą skalę działalności. W przypadku gospodarstw osób prawnych jedynie znacznie większa skala działalności produkcyjnej względem gospodarstw indywidualnych pozwala uzyskać na tyle wysokie korzyści między

innymi transakcyjne, aby funkcjonowanie takich obiektów było uzasadnione ekonomicznie⁴⁸.

Tabela 3

Powierzchnia użytków rolnych (tys. ha) w posiadaniu wielkotowarowych przedsiębiorstw rolnych w podziale na grupy obszarowe i formę prawną organizacji jednostki (lata 2002-2010)

Grupa obszarowa w ha UR	Gospodarstwa osób prawnych			Gospodarstwa osób fizycznych			Łącznie		
	2002	2010	zmiana ^a	2002	2010	zmiana ^a	2002	2010	zmiana ^a
100-200	63,2	57,3	90,6	407,3	715,0	175,5	470,6	772,3	164,1
200-300	71,1	73,7	103,6	187,4	330,6	176,4	258,5	404,3	156,4
300-500	196,7	216,7	110,2	279,2	315,3	113,0	475,9	532,0	111,8
500-1000	394,7	417,8	105,9	374,1	224,8	60,1	768,7	642,6	83,6
>1000	1 270,1	1 033,0	81,3	303,9	162,2	53,4	1 574,0	1 195,2	75,9
Razem	1 995,8	1 798,4	90,1	1 551,9	1 747,9	112,6	3 547,7	3 546,4	100,0

^a zmianę obliczono jako iloraz powierzchni użytków rolnych w 2010 i 2002 roku (stan z 2002 roku stanowi 100%)

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS^{49,50}.

W grupie wielkotowarowych przedsiębiorstw osób prawnych udział jednostek dysponujących gruntami w przedziale 100 do 200 ha UR w łącznej powierzchni użytków rolnych w 2010 roku był marginalny (wykres 28). Dopiero gospodarstwa posiadające powyżej 300 ha UR dysponowały ponad 10% udziałem gruntów w strukturze użytków rolnych wielkotowarowych przedsiębiorstw osób prawnych. Najwięcej gruntów rolnych, gdyż ponad połowa, była w posiadaniu największych obszarowo obiektów, a więc przedsiębiorstw o powierzchni powyżej 1000 ha użytków rolnych. Jak już wspomniano, podgrupa ta utraciła największą powierzchnię użytków rolnych w latach 2002-2010 i w przypadku utrzymania się tendencji spadkowej oznaczać będzie dalszą utratę tego czynnika produkcji. Maleć będzie zatem znaczenie tej grupy gospodarstw rolnych w kraju.

W przypadku wielkotowarowych przedsiębiorstw osób fizycznych liczebność podgrup korespondowała z udziałem w stanie posiadania ziemi rolnej. W latach 2002-2010 obserwowano największy przepływ tego czynnika produkcji do gospodarstw rolnych o obszarze od 100 do 200 ha UR i od 200 do 300 ha

⁴⁸ W. Józwiak, A. Kagan: *Gospodarstwa towarowe a gospodarstwa wielkotowarowe*, Roczniki Nauk Rolniczych Seria G – Ekonomia Rolnictwa, T. 95, z. 1, Warszawa 2008.

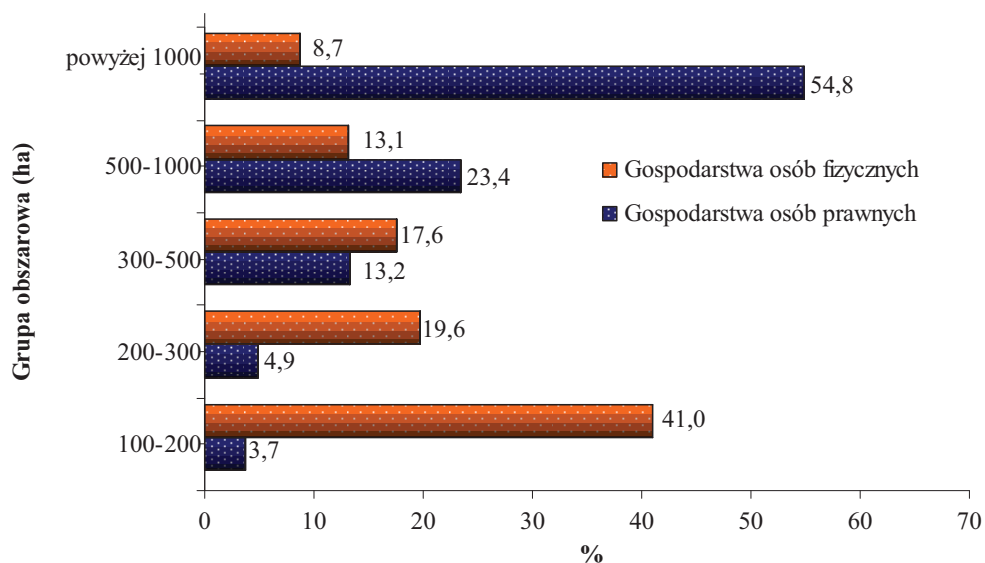
⁴⁹ J. Witkowski i inni: *Systematyka ...*, 2003.

⁵⁰ A. Łączyński: *Powszechny ...*, 2011.

użytków rolnych. Dzięki temu przepływowi w 2010 roku posiadały one największy udział w powierzchni ziemi rolnej przedsiębiorstw osób fizycznych. W odróżnieniu od przedsiębiorstw osób prawnych wraz z wzrostem powierzchni gospodarstw malał udział danej podgrupy w powierzchni posiadanych użytków rolnych. Przedsiębiorstwa osób fizycznych o powierzchni użytków rolnych powyżej 1000 ha posiadały najmniejszy udział w strukturze gruntów rolnych.

Wykres 28

Struktura powierzchni użytków rolnych poszczególnych grup obszarowych w zbiorowości wielkotowarowych przedsiębiorstw osób fizycznych i prawnych w 2010 roku [%]

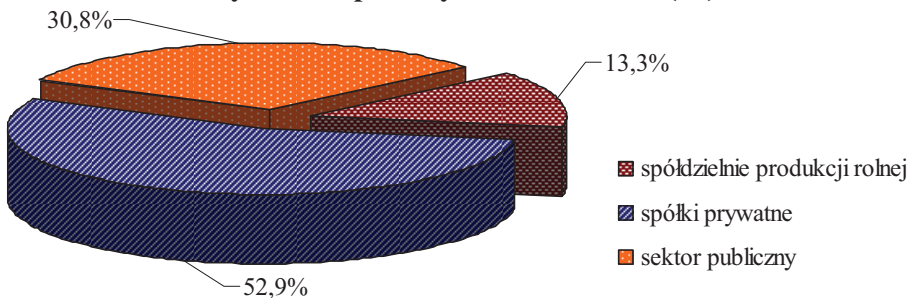


Źródło: jak na wykresie nr 24.

Stan posiadania ziemi rolnej podobnie jak liczebność przedsiębiorstw w grupie gospodarstw osób prawnych o powierzchni powyżej 100 ha użytków rolnych był zróżnicowany w zależności od formy prawnej organizacji jednostki. W 2010 roku udział w strukturze liczby spółek prywatnych pokrywał się z ich stanem posiadania użytków rolnych, jednak w przypadku spółdzielni produkcji rolniczej był znacznie niższy (wykres 29). Wynika to z faktu, że spółdzielnie te prowadziły działalność rolniczą na względnie najmniejszym obszarze użytków rolnych, często łącząc ją z działalnością pozarolniczą. Relatywnie wysoki udział gruntów rolnych zachowywał z kolei sektor publiczny. Prawie jedna trzecia użytków rolnych będących w posiadaniu wielkotowarowych przedsiębiorstw rolnych przypadało na tą grupę gospodarstw.

Wykres 29

Struktura poszczególnych form prawnych w powierzchni użytków rolnych będących w posiadaniu zbiorowości wielkotowarowych przedsiębiorstw rolnych osób prawnych w 2010 roku (%)



Źródło: opracowanie własne na podstawie Dzun 2012⁵¹.

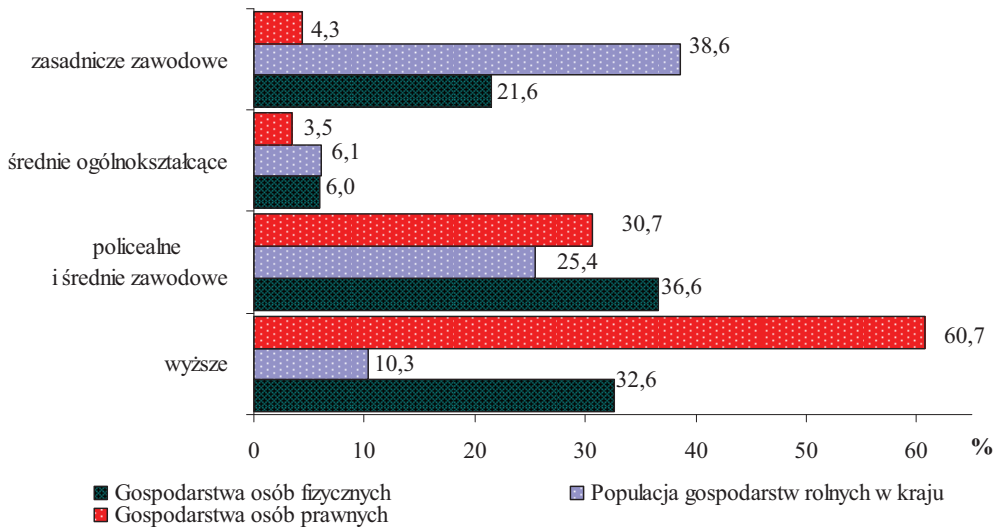
W odróżnieniu od zasobu ziemi poziom zatrudnienia osób i jego relacja do innych czynników produkcji nie informuje nas o konkurencyjności danej grupy podmiotów, ale jedynie o rodzaju wykorzystywanej technologii wytwarzania. Czynnik pracy, będący obok ziemi rolnej najważniejszym zasobem produkcyjnym, może być bowiem skutecznie substytuowany kapitałem. Oczywiście istnieje granica poziomu zastępowania, gdyż w przypadku wielu działań i funkcji nie można całkowicie wyeliminować pracowników. Z reguły wraz ze wzrostem uzbrojenia technicznego pracy wzrastają potrzeby co do wiedzy i umiejętności zatrudnionych osób, czego przykładem może być proces robotyzacji i informatyzacji produkcji.

Jednym z ważniejszych czynników decydującym o funkcjonowaniu przedsiębiorstwa rolnego, powiązanych z zasobami pracy są umiejętności, wiedza i zdolności organizacyjne osoby nim zarządzającej. Cechą o charakterze jakościowym pozwalającą między innymi opisać ten element jest poziom wykształcenia kierownika gospodarstwa. W przypadku wielkotowarowych przedsiębiorstw rolnych osób prawnych w 2010 roku ponad 60% zarządców posiadało wykształcenie wyższe a kolejne 30% policealne i średnie zawodowe (wykres 30). Kierownicy tej grupy gospodarstw górowali poziomem wykształcenia nie tylko nad mniejszymi obszarowo gospodarstwami, ale również przedsiębiorstwami osób fizycznych. W tej ostatniej grupie również zauważalny był wyższy odsetek osób z wyższym ogólnym wykształceniem w stosunku do całej populacji gospodarstw rolnych w kraju, a zarazem zdecydowanie niższy z wykształceniem zawodowym.

⁵¹ P. Dzun, W. Dzun: *Gospodarstwa osób prawnych w latach 2002- 2010*, [w:] praca pod red. W. Józwiaka, W. Ziętary: *Zmiany zachodzące w gospodarstwach rolnych w latach 2002-2010* GUS, Warszawa 2012.

Wykres 30

Udział kierujących wielkotowarowymi przedsiębiorstwami rolnymi w zależności od poziomu ich wykształcenia na tle populacji gospodarstw rolnych w kraju w 2010 roku (%)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS⁵².

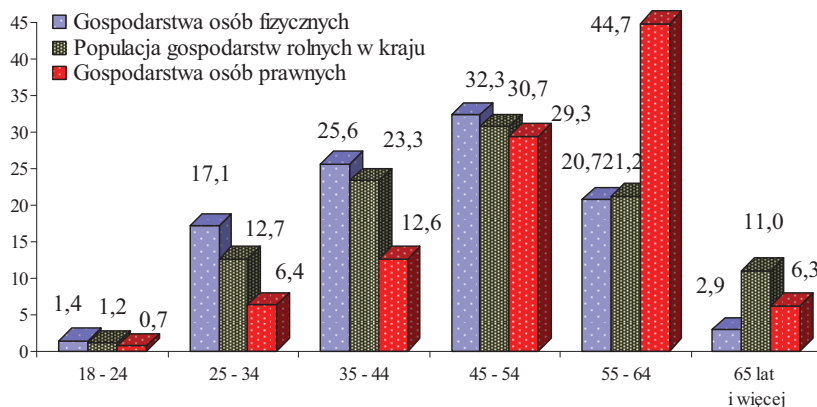
Cechą wyróżniającą kierujących przedsiębiorstwami osób prawnych na tle populacji gospodarstw rolnych w kraju i aktywnych gospodarstw osób fizycznych posiadającymi ponad 100 ha użytków rolnych jest ich wiek (wykres 31). W grupie tej dominują osoby zbliżające się do momentu zaprzestania aktywności zawodowej, a więc będące w wieku przedemerytalnym. Ponad 40% kierujących takimi gospodarstwami w 2010 roku było w wieku mieszczącym się w przedziale od 55 do 65 lat. Zdecydowanie młodszymi były osoby kierujące przedsiębiorstwami osób fizycznych i w przypadku tej grupy dominował wiek kierującego mieszczący się w przedziale od 45 do 54 lata. Bardzo interesującym zjawiskiem jest relatywnie niski wiek kierujących w całej populacji gospodarstw rolnych w kraju, a więc głównie w mniejszych obszarowo podmiotach. Zwłaszcza duży odsetek osób w wieku 25-34 może wskazywać na dokonujący się proces wymiany pokoleniowej na wsi o charakterze rzeczywistym lub jedynie formalnym. Instrumenty wspólnej polityki rolnej (WPR) preferują bowiem młodych kierujących gospodarstwem (wyższy poziom refundacji inwestycji w środki trwałe, wsparcie młodych rolników). Sprzyja to formalnemu przekazywaniu gospodarstw rolnych

⁵² A. Zgierska i inni: *Powszechny Spis Rolny 2010 – Pracujący w gospodarstwach rolnych*, GUS, Warszawa 2012.

osobom w bardzo ograniczonym stopniu pracującym w gospodarstwie lub znajdującym zatrudnienie jedynie w sferze pozarolniczej.

Wykres 31

Udział kierujących wielkotowarowymi przedsiębiorstwami rolnymi w zależności od ich wieku na tle populacji gospodarstw rolnych w kraju w 2010 roku



Źródło: jak na wykresie nr 30.

Wśród wielkotowarowych przedsiębiorstw rolnych największym poziomem wykorzystania czynnika pracy odznaczały się gospodarstwa osób prawnych. W 2010 roku wykorzystywały one prawie 60% łącznych nakładów pracy w przeliczeniu na AWU⁵³, jakie przypadają na zbiorowość wielkotowarowych przedsiębiorstw rolnych. Gospodarstwa tej grupy odznaczały się również w latach 2002-2010 największym zmniejszeniem wykorzystywania tego czynnika produkcji, a ubytek osób zatrudnionych był wyższy niż w całej populacji gospodarstw rolnych w Polsce (tabela 4). Zmiany te były jednak spowodowane głównie zmniejszeniem ilości posiadania pozostałych czynników produkcji, w tym ziemi rolnej. W relacji do powierzchni użytków rolnych jednak to przedsiębiorstwa osób fizycznych odznaczały się najmniejszym poziomem zatrudnienia, a uwzględniając wzrost powierzchni użytków rolnych w latach 2002-2010 największym zmniejszeniem liczby osób zatrudnionych w przeliczeniu na 100 ha UR.

⁵³ Roczna przeliczeniowa jednostka pracy AWU (Annual Work Unit) jest ekwiwalentem czasu przepracowanego przez 1 osobę pełnozatrudnioną w ciągu roku w gospodarstwie rolnym. Jednostka AWU to równowartość 2120 godzin pracy rocznie w gospodarstwie, wykonanej przez rolnika, członków jego rodziny, pracowników najemnych i kontraktowych, a także pracy świadczonej w ramach pomocy sąsiedzkiej.

Różnica w poziomie zatrudnienia w relacji do powierzchni użytków rolnych wśród grup wielkotowarowych przedsiębiorstw rolnych wynika z odmiennej ukierunkowania produkcji rolnej i mniejszej jej intensywności w przedsiębiorstwach osób fizycznych. Gospodarstwa osób prawnych najczęściej będąc bardzo dużymi obiektami posiadały znacznie liczniejsze załogi, stosowały odmienną technologię produkcji, w większym stopniu pracochłonną, a zarazem mniej kapitałochłonną.

Tabela 4

**Poziom zatrudnienia w AWU w 2002 i 2010 roku
i w przeliczeniu na 100 ha użytków rolnych**

Wyszczególnienie	Łącznie wszystkie typy		
	2002 r. (AWU)	2010 r. (AWU)	zmiana ^a (%)
Łączne zatrudnienie			
Gospodarstwa osób fizycznych	26838	26395	-1,7
Gospodarstwa osób prawnych	43141	38710	-10,3
Razem wielkotowarowe przedsiębiorstw rolne	69979	65105	-7,0
Łącznie populacja gospodarstw rolnych	2254791	2101345	-6,8
Zatrudnienie na 100 ha UR			
Gospodarstwa osób fizycznych	1,73	1,51	-12,68
Gospodarstwa osób prawnych	2,16	2,15	-0,42
Razem wielkotowarowe przedsiębiorstw rolne	1,97	1,84	-6,93
Łącznie populacja gospodarstw rolnych	13,34	13,55	1,59
Zatrudnienie na gospodarstwo			
Gospodarstwa osób fizycznych	5,24	3,48	-33,47
Gospodarstwa osób prawnych	18,77	16,35	-12,89
Razem wielkotowarowe przedsiębiorstw rolne	18,77	16,35	-12,89
Łącznie populacja gospodarstw rolnych	0,77	0,92	20,00

^a zmianę obliczono jako różnicę poziomu w 2010 i 2002 roku, a następnie odniesiono do stanu z 2002 roku (stan z 2002 roku stanowi 100%)

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

2.3. Ukierunkowanie i poziom działalności rolniczej w latach 2002-2010

Ukierunkowanie produkcji rolniczej jest jednym z kryterium kwalifikacji gospodarstw rolnych pozwalającym ustalić główny przedmiot działalności rolniczej danej jednostki. W tym celu wykorzystano podział gospodarstw na typy rolnicze według klasyfikacji UE, posługując się do jego wyznaczenia współczynnikami standardowej nadwyżki bezpośredniej SGM (Standard Gross Margin) i współczynnikami przeliczeniowymi SGM „2002”. Na podstawie udziału wartości standardowej nadwyżki bezpośredniej SGM poszczególnych działalności rolniczych prowadzonych w gospodarstwie w całkowitej kwocie standardowej nadwyżki bezpośredniej gospodarstwa rolnego wyznaczono osiem głównych typów, w tym pięć specjalistycznych⁵⁴:

1. Specjalizujące się w uprawach polowych,
2. Specjalizujące się w uprawach ogrodniczych,
3. Specjalizujące się w uprawach trwałych,
4. Specjalizujące się w chowie zwierząt żywionych w systemie wypasowym,
5. Specjalizujące się w chowie zwierząt żywionych paszami treściwymi.

Wartość standardowej nadwyżki bezpośredniej z działalności, na podstawie których zostało zaklasyfikowane gospodarstwo do specjalistycznych typów, stanowiła w ich przypadku więcej niż 2/3 ogólnej wartości standardowej nadwyżki bezpośredniej produkcji rolniczej gospodarstwa.

Kolejne trzy typy są charakterystyczne dla gospodarstw z produkcją rolniczą: różne zwierzęta, różną roślinną lub mieszaną zwierzęcą i roślinną. Wartość SGM z działalności, na podstawie których gospodarstwo zostało zaklasyfikowane do tych typów, była równa lub mniejsza niż 2/3 nadwyżki bezpośredniej gospodarstwa, a często progiem była 1/3 wartość SGM całej produkcji rolniczej. Wyróżniane są następujące typy mieszane⁵⁵:

6. Różne uprawy, łącznie,
7. Różne zwierzęta, łącznie,
8. Różne uprawy i zwierzęta, łącznie.

W ten sposób uzyskano zmienną odzwierciedlającą głównym system produkcji rolniczej, co pozwala określić, jaki kierunek działalności jest w danym gospodarstwie dominujący.

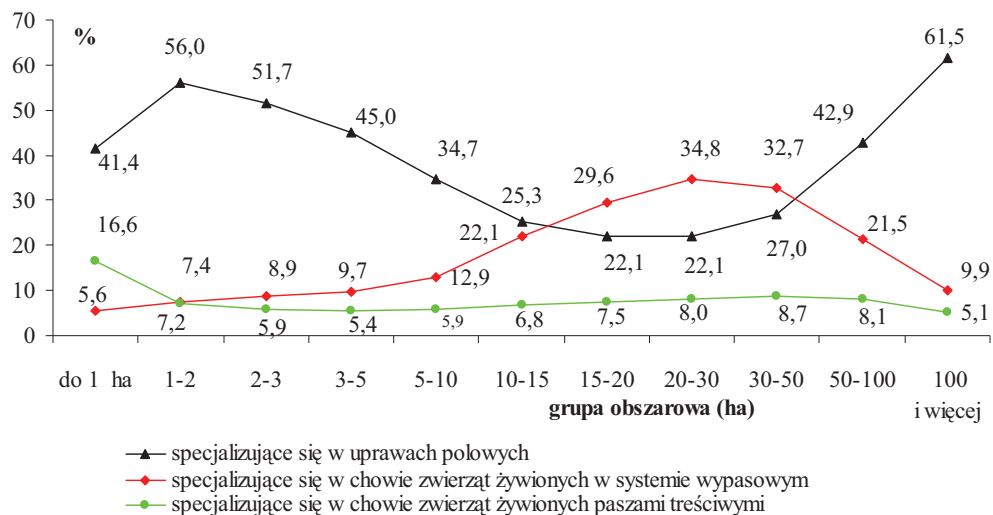
⁵⁴ A. Skarżyńska, L. Goraj, I. Ziętek: *Metodologia SGM „2002” dla typologii gospodarstw rolnych w Polsce*, IERiGŻ-PIB, Raport Programu Wieloletniego 2005-2009, nr 4, Warszawa 2005.

⁵⁵ A. Skarżyńska, I. Ziętek: *Standardowa nadwyżka bezpośrednia „2002” i zasady klasyfikacji gospodarstw rolnych według UE*, Zagadnienia Ekonomiki Rolnej, nr 1/2006.

Na podstawie danych Powszechnego Spisu Rolnego 2010 roku zaobserwowano odmienny udział gospodarstw rolnych o określonej specjalizacji w zależności od powierzchni posiadanych użytków rolnych (wykres 32).

Wykres 32

Udział gospodarstw o wybranej specjalizacji produkcji rolniczej w poszczególnych grupach obszarowych^a w 2010 roku



^a łącznie gospodarstwa sklasyfikowane do danego typu produkcyjnego w danej grupie obszarowej stanowią 100%
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych PSR 2010.

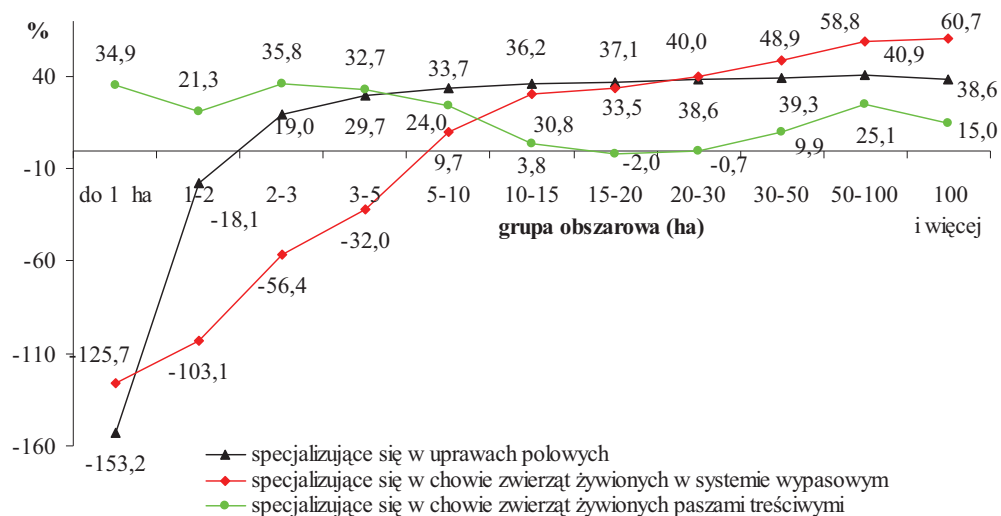
W gospodarstwach w grupach obszarowych do 3 ha oraz wielkotowarowych przedsiębiorstwach rolnych (gospodarstwa o powierzchni użytków rolnych 100 ha i większej) dominowała specjalizacja w produkcji roślinnej o charakterze polowym. Ponad połowa gospodarstw w 2010 roku została zakwalifikowana do tego typu produkcyjnego. Specjalizacja w produkcji roślinnej o charakterze polowym przeważała również w grupach obszarowych od 3 do 15 ha UR oraz od 50 do 100 ha użytków rolnych. W gospodarstwach średniej wielkości, a więc w grupach obszarowych od 15 do 50 ha UR, przeważała specjalizacja w chowie i hodowli zwierząt żywionych w systemie wypasowym, a więc głównie bydła. Natomiast udział gospodarstw specjalizujących się w chowie zwierząt żywionych paszami treściwymi nie odbiegał istotnie pomiędzy poszczególnymi grupami obszarowymi. Największy udział takich gospodarstw był w grupie o powierzchni od 20 do 100 ha użytków rolnych, a najmniejszy w gospodarstwach do 1 ha i wielkotowarowych przedsiębiorstwach rolnych.

Struktura specjalizacji gospodarstw rolnych była efektem przemian, jakie zaszły na przestrzeni lat 2002-2010 w kraju (wykres 33). W okresie tym obserwowano wzrost gospodarstw wyspecjalizowanych w uprawach polowych

w grupach obszarowych od 2 ha UR i więcej oraz specjalizujących się w chowie zwierząt utrzymywanych, w systemie wypasowym, w gospodarstwach o powierzchni użytków rolnych większej od 5 ha. Malą natomiast liczbę gospodarstw specjalizujących się w chowie zwierząt żywionych paszami treściwymi w grupie średnich gospodarstw rolnych, a więc posiadających od 15 do 30 ha użytków rolnych. W pozostałych grupach obszarowych liczba gospodarstw o tym typie produkcyjnym wzrastała.

Wykres 33

Zmiana liczby gospodarstw^a o wybranej specjalizacji produkcji rolniczej w poszczególnych grupach obszarowych w latach 2002-2010



^a zmianę obliczono jako różnicę poziomu w 2010 i 2002 roku, a następnie odniesiono do stanu z 2002 roku (stan z 2002 roku stanowi 100%)

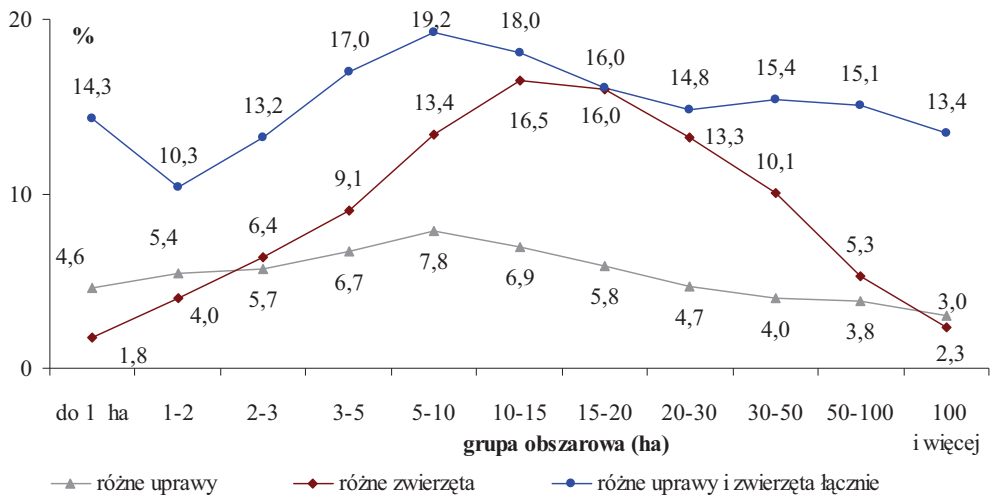
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych PSR 2010 i danych GUS⁵⁶.

Wśród typów o mieszanym kierunku produkcji jedynie gospodarstwa łączące produkcję roślinną i zwierzęcą stanowiły znaczący udział w strukturze typów produkcyjnych we wszystkich grupach obszarowych (wykres 34).

Gospodarstwa utrzymujące różne grupy zwierząt stanowiły liczącą się grupę jedynie w grupach obszarowych od 2 do 100 ha użytków rolnych. W mniejszych gospodarstwach rolnych oraz w wielkotowarowych przedsiębiorstwach rolnych ten typ produkcyjny miał marginalne znaczenie.

⁵⁶ Praca zbiorowa pod kierunkiem J. Witkowskiego: *Gospodarstwa rolne – grupy obszarowe a kierunki produkcji*, GUS, Warszawa, czerwiec 2005.

**Udział gospodarstw o zróżnicowanej produkcji rolniczej
w poszczególnych grupach obszarowych^a w 2010 roku**



Źródło i oznaczenia: jak na wykresie nr 32.

Nieco inny rozkład (graficznie bardziej spłaszczony) miał udział gospodarstw łączących w porównywalnym stopniu różne uprawy roślin, a więc uprawy sadownicze, polowe, produkcję warzywniczą, trwałe użytki zielone. Grupa takich jednostek miała istotne znaczenie w gospodarstwach posiadających od 2 do 20 ha użytków rolnych.

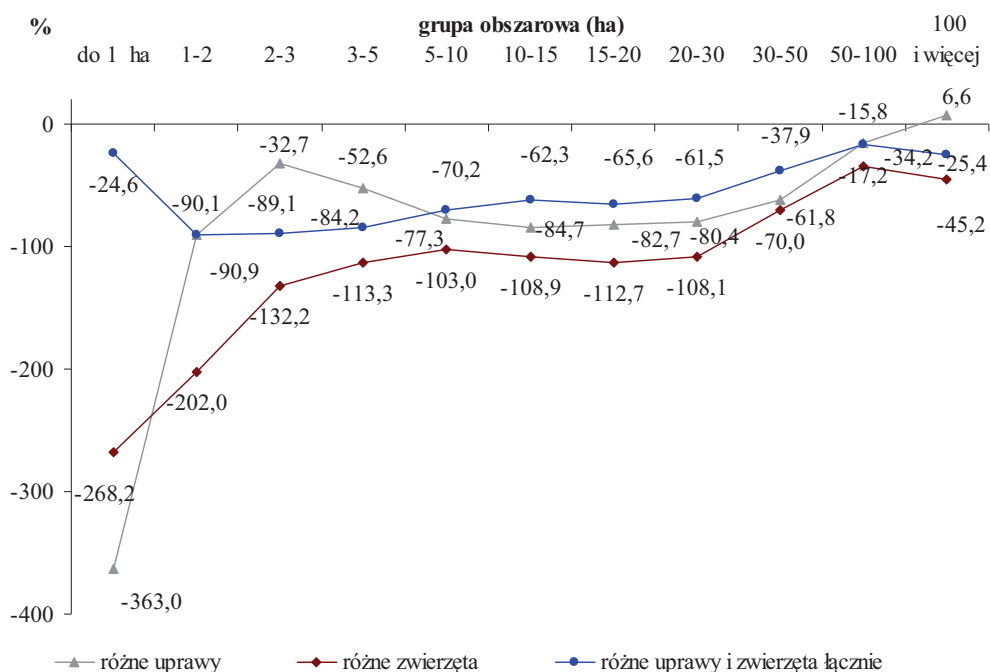
Relatywnie niewielkie udziały gospodarstw niewyspecjalizowanych były wynikiem ubytku takich jednostek, jaki nastąpił w latach 2002-2010 (wykres 35). W okresie tym niemal we wszystkich grupach obszarowych ubywało gospodarstw zaliczanych do typów produkcyjnych mieszanych. Największy spadek liczby gospodarstw nastąpił wśród gospodarstw o typie „różne zwierzęta”. Wprowadzenie wymogów, których przestrzeganie w ramach dobrej praktyki rolniczej oraz zasad wzajemnej zgodności (*cross-compliance*), warunkowało uzyskanie dopłat bezpośrednich po 2004 roku, a nawet dopuszczenie produktów do sprzedaży. Miało to istotny wpływ na proces specjalizacji produkcji zwierzęcej. Spełnienie niektórych z ww. wymogów pociągały za sobą znaczne nakłady finansowe i koszty dla gospodarstw rolnych⁵⁷. Ograniczenie się do jed-

⁵⁷ Zespół autorów Centrum Doradztwa Rolniczego w Brwinowie: *Zasady otrzymywania dopłat bezpośrednich a obowiązek spełnienia przez gospodarstwo zasad wzajemnej zgodności, ze szczególnym uwzględnieniem programów zwalczania chorób zakaźnych*, Warszawa 2010.

nego gatunku zwierząt, a nawet rezygnacja z tego kierunku produkcji, było więc naturalną reakcją pozwalającą zoptymalizować zarządzanie gospodarstwem rolnym. Jedynym typem o mieszanym kierunku produkcji rolniczej, którego liczba posiadających go gospodarstw w latach 2002-2010 wzrosła, były „różne uprawy”. Wzrost nastąpił jedynie w grupie gospodarstw o powierzchni powyżej 100 ha użytków rolnych i był spowodowany między innymi objęciem dopłat do roślin sadowniczych w ramach programów rolnośrodowiskowych nieowocujących plantacji orzecha włoskiego. Część przedsiębiorstw maksymalizując strumień otrzymanych płatności wprowadziła nasadzenia tej rośliny, korzystając z dopłat budżetowych w ramach upraw ekologicznych.

Wykres 35

Zmiana liczby gospodarstw^a o zróżnicowanej produkcji rolniczej w poszczególnych grupach obszarowych w latach 2002-2010



Źródło i oznaczenia: jak na wykresie nr 33.

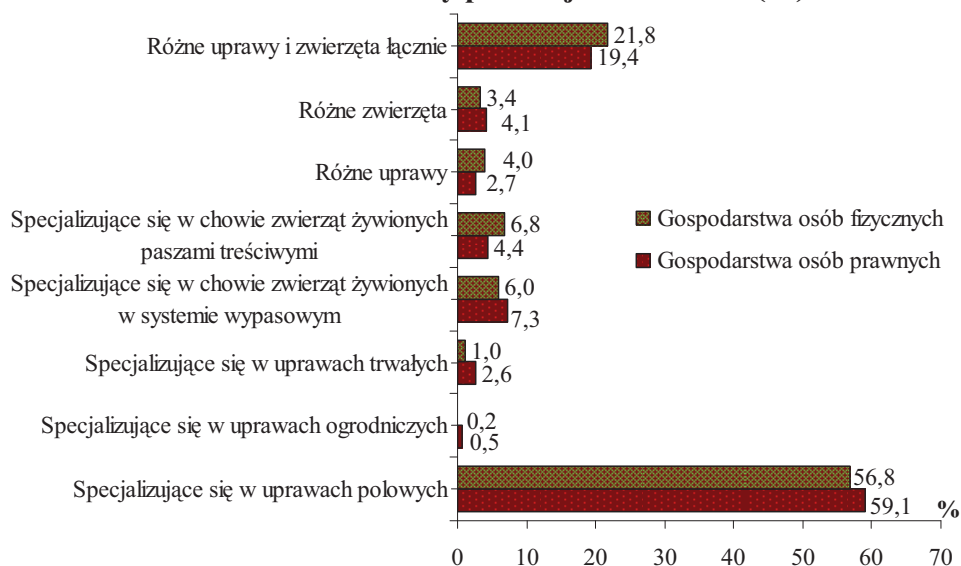
Zjawisko to było obserwowane głównie w przedsiębiorstwach osób fizycznych, która to grupa posiadała w 2010 roku najwięcej gospodarstw w strukturze jednostek sklasyfikowanych o typie „różne uprawy” (wykres 36). Pewną przewagę na korzyść przedsiębiorstw osób fizycznych stwierdzono również w udziale gospodarstw specjalizujących się w chowie zwierząt żywionych paszami treściwymi. Można jednak stwierdzić, że w pozostałych typach produkcyjnych różni-

ce pomiędzy przedsiębiorstwami osób fizycznych i prawnych były bardzo niewielkie lub dany typ miał marginalne znaczenie z uwagi na liczbę gospodarstw do niego zakwalifikowanych. W obu grupach dominowała specjalizacja gospodarstw w kierunku produkcji roślinnej o charakterze polowym, a kolejnym znaczącym typem produkcyjnym było utrzymywanie zwierząt wraz z prowadzeniem różnych upraw roślinnych (produkcja mieszana roślinno-zwierzęca).

Należy podkreślić, że procesy, które doprowadziły do homogeniczności udziału gospodarstw pod względem typów produkcyjnych w zbiorowości przedsiębiorstw rolnych, wywoływały zbieżny kierunek zmian, choć powodowały odmienną ich dynamikę w latach 2002-2010 (tabela 5).

Wykres 36

Udział przedsiębiorstw o danym typie produkcji rolniczej w zależności od formy prawnej w 2010 roku (%)



Źródło: jak na wykresie nr 33.

Wyjątkiem była jedynie zmiana liczby gospodarstw specjalizujących się w uprawach trwałych oraz o typie „różne uprawy”. W przypadku gospodarstw osób prawnych w obu typach produkcyjnych liczba gospodarstw w latach 2002-2010 zmalała. W grupie przedsiębiorstw osób fizycznych obserwowano odwrotne zjawisko i wzrost liczby gospodarstw o takich ukierunkowaniach produkcyjnych. Jednak oba typy produkcyjne pod względem liczby zakwalifikowanych do niego gospodarstw odgrywały marginalną rolę zarówno w całej zbiorowości, jak również na poziomie poszczególnych grup wydzielonych na podstawie formy prawnej organizacji przedsiębiorstwa.

Tabela 5

Liczba wielkotowarowych przedsiębiorstw rolnych w poszczególnych typach produkcyjnych w zależności od formy prawnej organizacji jednostki oraz ich zmiany w latach 2002-2010

Typ produkcyjny	Gospodarstwa osób prawnych			Gospodarstwa osób fizycznych			Łącznie		
	2002	2010	zmiana ^a	2002	2010	zmiana ^a	2002	2010	zmiana ^a
Specjalizujące się w uprawach polowych	885	1 290	145,8	2 699	4 543	168,3	3 584	5 833	162,8
Specjalizujące się w uprawach ogrodniczych	7	12	171,4	8	54	675,0	15	66	440,0
Specjalizujące się w uprawach trwałych	118	56	47,5	49	317	646,9	167	373	223,4
Specjalizujące się w chowie zwierząt żywnionych w systemie wypasowym	85	159	187,1	285	783	274,7	370	942	254,6
Specjalizujące się w chowie zwierząt żywnionych paszami treściwymi	88	95	108,0	325	391	120,3	413	486	117,7
Różne uprawy	75	59	78,7	192	227	118,2	267	286	107,1
Różne zwierzęta	160	89	55,6	161	132	82,0	321	221	68,8
Różne uprawy i zwierzęta łącznie	564	423	75,0	1 034	851	82,3	1 598	1 274	79,7
Razem sklasyfikowane	1 982	2 183	110,1	4 753	7 298	153,5	6 735	9 481	140,8

Źródło i oznaczenia: jak na wykresie nr 33.

W produkcji rolniczej obserwowano natomiast w latach 2002-2010 wzrost udziału powierzchni zasiewów w strukturze użytkowania gruntów rolnych zarówno w całej populacji (przyrost o 12,3 p.p. do poziomu 68% użytków rolnych), jak również w zbiorowości wielkotowarowych przedsiębiorstw rolnych (przyrost o 14,6 p.p. do poziomu 72,9% użytków rolnych). Wzrost powierzchni zasiewów odbył się głównie w wyniku spadku udziału gruntów ugorowanych i odłogowanych oraz zmniejszenia powierzchni pastwisk trwałych. Zjawisko to, jak już wspomniano, wystąpiło zarówno w całej w populacji gospodarstw rolnych, jak również w zbiorowości wielkotowarowych przedsiębiorstw rolnych.

Porównując samą powierzchnię zasiewów, można stwierdzić, że uległa ona zwiększeniu jedynie w zbiorowości gospodarstw dysponujących powyżej 100 ha użytków rolnych (wielkotowarowych przedsiębiorstwach rolnych), natomiast w kraju uległa nieznacznemu zmniejszeniu (tabela 6).

W całej populacji gospodarstw rolnych w latach 2002-2010 jedynie uprawa dwóch roślin uległa znacznemu powiększeniu, a mianowicie rzepaku oraz kukurydzy przeznaczanej na zielonkę. Zmniejszyła się natomiast istotnie uprawa

roślin okopowych, tj. ziemniaków i buraków cukrowych. O ile w pierwszym przypadku zmniejszenie uprawy było wynikiem decyzji administracyjnych i wystąpiło we wszystkich grupach obszarowych, także w wielkotowarowych przedsiębiorstwach rolnych, to zmniejszenie powierzchni uprawy ziemniaka było konsekwencją zmian warunków rynkowych. Powierzchnia uprawy tej rośliny bowiem wzrosła w zbiorowości gospodarstw rolnych posiadających powyżej 100 ha użytków rolnych. Gospodarstwa tej grupy są bowiem w stanie zaoferować duże partie w miarę jednorodnego produktu do sieci handlowych czy też zakładów przetwórstwa ziemniaka takich jak producenci chipsów, frytek itp. Ich wymagania co do jakości produktu powodują niejednokrotnie wymóg stosowania nawodnień upraw, co przy małej skali produkcji jest zbyt kosztownym działaniem. Podobna sytuacja wystąpiła w przypadku warzyw gruntowych, choć nadal mniejsze obszarowo gospodarstwa zachowują dominujący udział w powierzchni uprawy tych roślin.

Tabela 6

Powierzchnia upraw roślin (tys. ha) w populacji gospodarstw rolnych i wielkotowarowych przedsiębiorstwach rolnych w latach 2002-2010

Gatunki i grupy upraw	Łącznie w populacji gospodarstw			W grupie wielkotowarowych przedsiębiorstw rolnych		
	2002	2010	zmiana ^a (%)	2002	2010	zmiana ^a (%)
Powierzchnia zasiewów ogółem	10 764,3	10 357,2	-3,8	2 263,5	2 531,3	11,8
zboża ogółem	8 293,7	7 600,1	-8,4	1 669,3	1 591,0	-4,7
ziemniaki	803,4	373,9	-53,5	25,5	35,0	37,0
buraki cukrowe	303,0	206,2	-32,0	88,5	70,9	-19,9
rzepak i rzepik	439,0	945,3	115,3	284,3	517,0	81,8
kukurydza na zielonkę	196,1	386,5	97,1	77,6	94,3	21,5
warzywa gruntowe	171,3	137,2	-19,9	11,3	18,2	61,9

^a zmianę obliczono jako różnicę pomiędzy powierzchnią uprawy w 2010 i 2002 roku, a następnie odniesiono do powierzchni uprawy w 2002 roku (stan z 2002 roku stanowi 100%)

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS^{58,59}.

Rośliną, której uprawa odbywa się głównie w wielkotowarowych przedsiębiorstwach rolnych, był rzepak (wykres 37). Jednak w latach 2002-2010 udział tej zbiorowości w powierzchni uprawy rzepaku zmniejszył się aż o ponad 10 p.p.

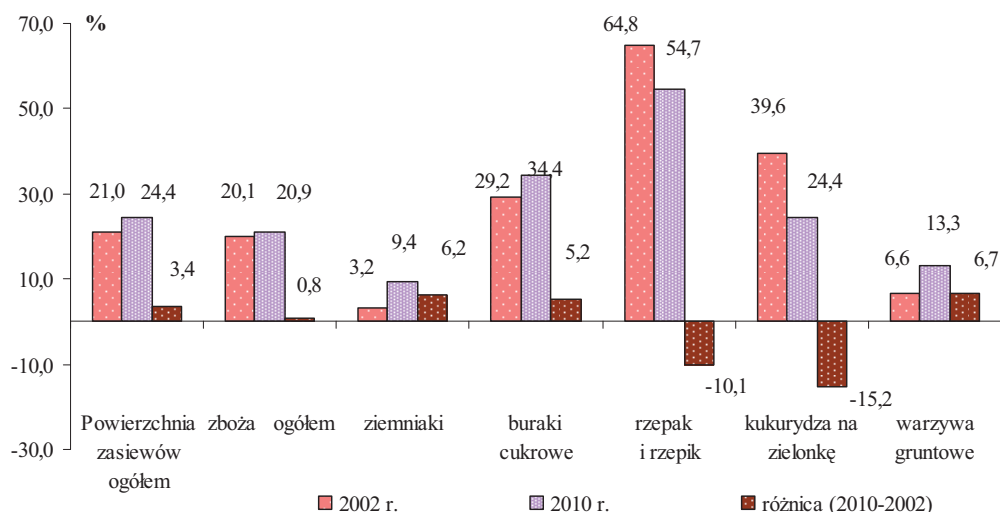
⁵⁸ A. Łączyński i inni: *Raport z wyników. Powszechny Spis Rolny 2010*, GUS, Warszawa 2011.

⁵⁹ Praca zbiorowa pod kierunkiem J. Witkowskiego: *Uprawy Rolne 2002*, GUS, Warszawa, wrzesień 2003.

Wyższy spadek udziału obserwowano jedynie w przypadku uprawy kukurydzy uprawianej na zielonkę. Wynikało to ze zmiany technologii żywienia zwierząt w mniejszych obszarowo gospodarstwach i wzrostu wykorzystania tej rośliny jako źródła pasz dla zwierząt żywionych paszami objętościowymi.

Wykres 37

Udział wielkotowarowych przedsiębiorstw rolnych (%) w strukturze zasiewów w kraju w latach 2002-2010



Źródło: jak w tabeli nr 6.

Wielkotowarowe przedsiębiorstwa rolne dzięki zwiększeniu powierzchni uprawy ziemniaka i warzyw gruntowych zyskiwały natomiast udział w strukturze uprawy tych roślin w kraju. Z uwagi na mniejsze ograniczenie powierzchni buraków cukrowych względem innych grup obszarowych rósł również ich udział w globalnej powierzchni uprawy tej rośliny okopowej w Polsce. W bardzo nieznacznym stopniu zwiększył się natomiast udział powierzchni zasiewów zbóż w zbiorowości przedsiębiorstw rolnych, pomimo większego niż w przypadku całej populacji spadku powierzchni uprawy tej rośliny w analizowanej zbiorowości. Jednak w przypadku wielkotowarowych przedsiębiorstw rolnych w latach 2002-2010 nastąpił przyrost powierzchni gruntów rolnych, w tym pod zasiewami o prawie 12%.

Grupą gospodarstw rolnych o powierzchni powyżej 100 ha użytków rolnych, która przejmowała uprawę ziemniaków i warzyw gruntowych, nie były jednak wszystkie grupy wielkotowarowych przedsiębiorstwa rolnych, a jedynie gospodarstwa osób fizycznych (tabela 7).

W grupie gospodarstw osób prawnych udział ziemniaków w strukturze zasiewów w latach 2002-2010 uległ zmniejszeniu, a w przypadku warzyw gruntowych wzrost był znacznie niższy niż w przedsiębiorstwach osób fizycznych.

Tabela 7

Struktura zasiewów w zbiorowości wielkotowarowych przedsiębiorstw rolnych w zależności od formy prawnej gospodarstwa w latach 2002-2010 (%)

Gatunki i grupy upraw	Gospodarstwa osób prawnych			Gospodarstwa osób prawnych		
	2002	2010	zmiana ^a (%)	2002	2010	zmiana ^a (%)
Powierzchnia zasiewów ogółem	100	100	-	100	100	-
Zboża ogółem	69,1	58,9	-14,8	78,1	66,6	-14,7
Ziemniaki	1,2	0,05	-96,0	1,0	2,6	152,8
Buraki cukrowe	4,5	3,3	-25,1	3,4	2,3	-32,6
Rzepak i rzepik	14,2	22,8	61,3	11,1	18,1	63,7
Kukurydza na zielonkę	4,9	5,2	4,6	2,0	2,4	16,8
Warzywa gruntowe	0,5	0,5	13,9	0,5	0,9	72,4

Źródło i oznaczenia: jak w tabeli nr 6.

W produkcji zwierzęcej w kraju w latach 2002-2010 następował spadek pogłowia wszystkich gatunków zwierząt, z wyjątkiem bydła (tabela 8).

Tabela 8

Liczba zwierząt gospodarskich (tys. sztuk) w populacji gospodarstw rolnych i wielkotowarowych przedsiębiorstwach rolnych w latach 2002-2010

Gatunki i grupy użytkowe zwierząt	Łącznie w populacji gospodarstw			W grupie wielkotowarowych przedsiębiorstw rolnych		
	2002	2010	zmiana ^a (%)	2002	2010	zmiana ^a (%)
Bydło	5 533	5 755	4,0	477	545	14,3
w tym krowy	2 873	2 650	-7,8	209	244	16,7
Trzoda chlewna	18 629	15 271	-18,0	2 506	2 993	19,4
w tym lochy	1 918	1 427	-25,6	254	256	0,8
Owce	345	268	-22,3	47	41	-12,8
Drób kurzy	175 074	174 527	-0,3	15 046	22 264	48,0
Konie	330	264	-20,0	13	19	23,1

^a zmianę obliczono jako różnicę pomiędzy ilością gospodarstw w 2010 i 2002 roku, a następnie odniesiono do ilości gospodarstw w 2002 roku (stan z 2002 roku stanowi 100%)

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS^{60,61}.

W przypadku tego gatunku obserwowano również pozytywne tendencje w zakresie poprawy wydajności zwierząt. Zwiększenie rocznego udoju mleka od krowy z nawiązką kompensowało niewielkie zmniejszenie pogłowia tej grupy produkcyjnej w populacji bydła. Wzrosła natomiast istotnie produkcja żywca wołowe-

⁶⁰ A. Łączyński i inni: *Raport z wyników. Powszechny Spis Rolny 2010*, GUS, Warszawa 2011.

⁶¹ Praca zbiorowa pod kierunkiem J. Witkowskiego: *Zwierzęta Gospodarskie 2002*, GUS, Warszawa, sierpień 2003.

go na skutek ograniczenia uboju i eksportu cieląt, a zarazem skrócenia okresu tuczu opasów^{62,63}. Zwiększeniu produkcji żywca sprzyjał jednoczesny wzrost liczby zwierząt pozostałych grup produkcyjnych bydła z wyjątkiem wspomnianych krów.

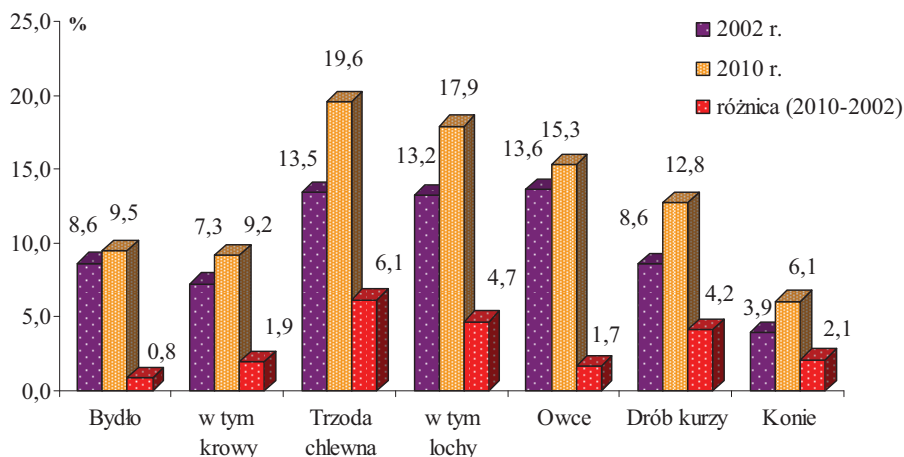
W pogłowie trzody chlewnej najważniejszego gatunku pod względem produkcji żywca i pod względem ilości spożycia mięsa w kraju obserwowano natomiast znaczne zmniejszenie liczby tych zwierząt. Spadek liczby trzody chlewnej był na tyle wysoki, że jedynie w części mógł być skompensowany poprawą wydajności jednostkowej zwierząt, co pośrednio wskazuje na utratę konkurencyjności krajowego chowu. Bardzo duża redukcja stad w latach 2002-2010 nastąpiła również w przypadku owiec i koni.

Na tle zmian polegających głównie na spadku pogłowia zwierząt w całej populacji gospodarstw rolnych w kraju w zbiorowości wielkotowarowych przedsiębiorstw rolnych obserwowano tendencje odwrotną. Z wyjątkiem owiec wzrastała liczba wszystkich gatunków zwierząt. Gospodarstwa analizowanej zbiorowości w latach 2002-2010 zwiększyły pogłowie zwłaszcza drobiu kurzego (przyrost stad o 48%), koni (przyrost o ponad 20%) i trzody chlewnej (przyrost o prawie 20%).

Zmiany pogłowia zwierząt w efekcie doprowadziły do wzrostu udziału wielkotowarowych przedsiębiorstw rolnych w populacji gospodarskich zwierząt w kraju (wykres 38).

Wykres 38

**Udział wielkotowarowych przedsiębiorstw rolnych (%)
w pogłowie zwierząt w kraju w latach 2002-2010**



Źródło: jak w tabeli nr 8.

⁶² Rolnictwo w 2011 r., GUS, Warszawa 2012.

⁶³ Rolnictwo w 2004 r., GUS, Warszawa 2005.

Badana zbiorowość powiększyły swój udział w krajowym pogłowie wszystkich gatunków zwierząt, ale najbardziej trzody chlewnej (w tym loch) oraz drobiu kurzego. Wielkotowarowe przedsiębiorstwa rolne stawały się więc coraz bardziej konkurencyjne w produkcji zwierzęcej względem innych grup gospodarstw rolnych.

3. Polityka rolna jako istotny element otoczenie rolnictwa i przewidywane kierunki jej zmian

3.1. Wpływ państwa na funkcjonowanie przedsiębiorstw rolnych

Państwo, jako jeden z podmiotów uczestniczących w procesie gospodarczym obok przedsiębiorstw i innych organizacji, gospodarstw domowych (konsumentów), małych gospodarstw rolnych (pełniących głównie funkcję samozaopatrzeniową), tworzy warunki zewnętrzne funkcjonowania badanej zbiorowości. Warunki te wynikają ze sprawowania funkcji legislacyjnej, która polega na wyznaczaniu instytucjonalnych ram o charakterze administracyjnym, określaniu praw i obowiązków wszystkich uczestników procesu gospodarczego oraz sposobu ich egzekwowania, zapewniania bezpieczeństwa samego procesu gospodarczego, a także gwarantowania praw własności⁶⁴. W odniesieniu do rolnictwa zakres obszarów objętych regulacjami i stopień ich szczegółowości, zwłaszcza od momentu bezpośrednio poprzedzającego integrację Polski z Unią Europejską, uległ znacznemu poszerzeniu. Dotyczy to zarówno samych warunków prowadzenia produkcji, zbytu i przetwarzania żywności, oraz zaopatrzenia w środki produkcji i zasad ich przechowywania. Zaostrzenie regulacji prawnych miało na celu zwiększenie bezpieczeństwa konsumentów, jak również ograniczenie negatywnych skutków działalności rolniczej dla środowiska naturalnego.

Państwo wpływa również na przedsiębiorstwa rolne poprzez otoczenie ekonomiczne zarówno w sferze makro, tj. kształtując kurs wymiany złotego względem głównych walut obcych, oddziałując na stopy zatrudnienia i bezrobocia, poziom inflacji, stopy oprocentowania kredytów i depozytów, poziom wzrostu gospodarczego kraju itp. Wpływa również na rolnictwo na poziomie mezoekonomicznym i w tym celu wykorzystuje szeroki wachlarz instrumentów spełniających trzy główne cele⁶⁵:

- stabilizacyjny, np. poprzez skup i sprzedaż interwencyjną płodów rolnych, cła i podatki taryfowe, limitowanie produkcji;
- redystrybucyjny realizowany zarówno przez system wejść, tj. obciążenia podatkowe i paropodatkowe (ubezpieczenia społeczne, majątkowo-produkcyjne, opłaty lokalne, kary i grzywny), oraz przez system wyjść ta-

⁶⁴ A. Kagan: *Efektywność produkcyjno-ekonomiczna przedsiębiorstw rolnych, ze szczególnym uwzględnieniem spółek, w których prawa z udziałów wykonuje agencja na tle procesów restrukturyzacji*, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2011.

⁶⁵ M. Podstawka: *Finanse*, PWN, Warszawa 2010, Praca pod redakcją Musiał W.: *Agrobiznes, jego otoczenie instytucjonalne i przemiany*, Polska Akademia Nauk – Oddział w Krakowie, Kraków 2006.

kich jak: dopłaty i płatności bezpośrednie do produkcji, subwencje celowe, kredyty preferencyjne, poręczenia kredytowe itp.;

- alokacyjny uzyskiwany dzięki eliminacji lub korygowaniu wpływu mechanizmu rynkowego jako regulatora podaży lub popytu żywności i surowców rolnych (minimalne, maksymalne lub z góry określone ceny skupu, sprzedaży produktów rolnych, dopłaty do żywności), jak również regulatora podaży środków produkcji wykorzystywanych przez rolnictwo. Przykładem oddziaływania alokacyjnego na rynku środków produkcji jest rynek ziemi rolnej i działania chroniące przed zmianą kierunku przeznaczenia tego zasobu produkcyjnego (ograniczenia administracyjne, wyższe stawki podatkowe w przypadku nierolniczego użytkowania ziemi, itp.).

Funkcja redystrybucyjna jest realizowana na korzyść rolnictwa, gdyż zostało one uznane za specyficzny dział gospodarki narodowej z powodu^{66,67}:

- dostarczania produktów zaspokajających podstawowe potrzeby człowieka (surowców rolnych) o charakterze strategicznym – bezpieczeństwo żywnościowe;
- oferowania dóbr publicznych wynikających między innymi z władaniem ziemią, jako specyficznym czynnikiem produkcji;
- narażenia na znaczną ekspozycję ryzyka o charakterze przyrodniczo-pogodowym;
- charakteryzowanie się tego sektora niższym strukturalnym tempem wydajności pracy (ograniczanie udziału w łańcuchu wartości dodanej wytwarzanej w ramach gospodarki żywnościowej).

Zakres redystrybucji środków w drodze transferów budżetowych netto do rolnictwa nabrał szczególnie dużego znaczenia po wprowadzeniu zasad wspólnej polityki rolnej w naszym kraju. Wsparcie rolnictwa w postaci płatności bezpośrednich i celowych zaczęły wzrastać, a tym samym nastąpiła zmiana wpływu tego instrumentu na kondycję finansową branży, w tym przedsiębiorstw rolnych. Na tym tle zakres obciążeń rolnictwa podatkiem rolnym był relatywnie niewielki, a więc rolnictwo pozostawało znacznym beneficjentem transferów budżetowych⁶⁸. Należy jednak pamiętać, że państwo jest jednym z uczestników procesu gospodarczego,

⁶⁶ A. Czyżewski, A. Poczta, Ł. Wawrzyniak: *Interesy europejskiego rolnictwa w świetle globalnych uwarunkowań polityki gospodarczej; model „wahadła”*, Roczniki Naukowe SERiA, Tom VII, Zeszyt 4/2005.

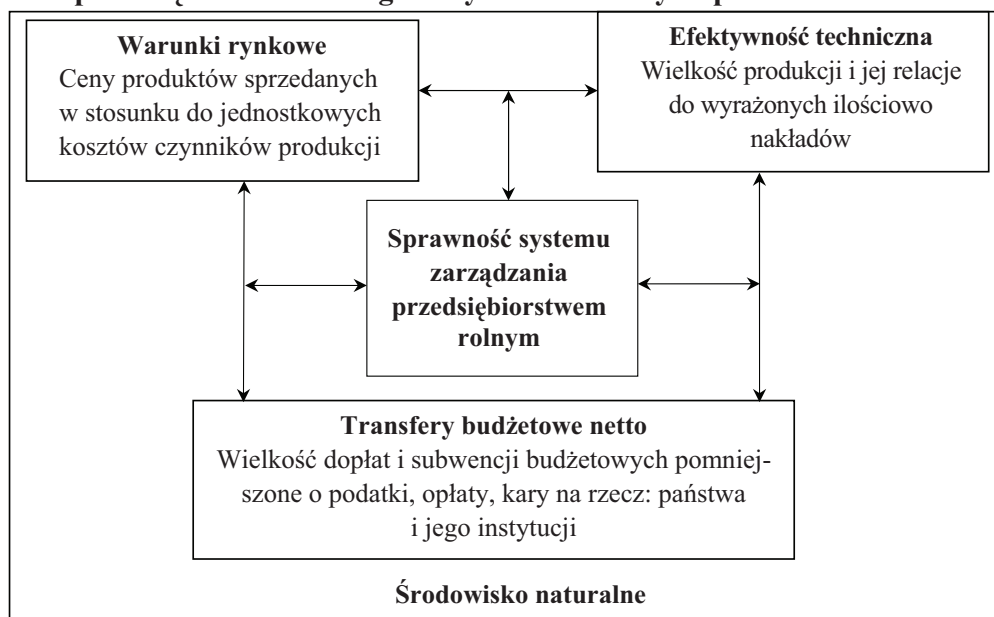
⁶⁷ A. Czyżewski: *Uniwersalia polityki rolnej w gospodarce rynkowej. Ujęcie makro - i mikroekonomiczne*, Akademia Ekonomiczna w Poznaniu, Poznań 2007.

⁶⁸ M. Gruda, J. Kulawik, J. Pawłowska-Tyszko, B. Wieliczko: *Finanse rolnictwa* [w:] A. Kowalski (red.): *Analiza produkcyjno-ekonomicznej sytuacji rolnictwa i gospodarki żywnościowej w 2010 roku*, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2010.

a wyniki ekonomiczne przedsiębiorstw kształtowane są pod wpływem podmiotów stanowiących otoczenie konkurencyjne przedsiębiorstw rolnych, a więc dostawców środków produkcji, odbiorców surowców rolnych i konsumentów. Wyniki produkcyjno-finansowe uzyskiwane przez poszczególne organizacje są również w dużym stopniu uwarunkowane posiadanymi zasobami produkcyjnymi (ich ilością i jakością) oraz umiejętnością ich zastosowania w przedsiębiorstwie przy wykorzystaniu sprzyjających warunków otoczenia i eliminowaniu negatywnych skutków jego oddziaływania. Pomimo mnogości elementów wpływających na sytuację ekonomiczną gospodarstw rolnych, przyjmując znaczne uproszczenie, można wyznaczyć jednak trzy główne czynniki determinujące korzyści finansowe dla właścicieli z posiadania gospodarstwa rolnego, a mianowicie: warunki rynkowe (relacje cenowe), efektywność techniczną wykorzystania zasobów produkcyjnych (w tym kapitału naturalnego), oraz transfery budżetowe netto (środki przekazywane do rolnictwa pomniejszone o obciążenia fiskalne tego sektora). Między grupami tak wydzielonych czynników występują sprzężenia zwrotne, co ilustruje poniższy schemat 2.

Schemat 2

Uproszczony schemat czynników determinujących kondycję finansową przedsiębiorstwa rolnego i uzyskiwane korzyści przez właścicieli



Źródło: opracowanie własne na podstawie: Kulawik 2010⁶⁹.

⁶⁹ J. Kulawik: *Sytuacja produkcyjna, efektywność finansowa i techniczna gospodarstw powstałych w oparciu o mienie byłych państwowych przedsiębiorstw gospodarki rolnej*, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2010.

Interwencja państwa w postaci subwencjonowania rolnictwa jest jednym z elementów kształtowania określonych postaw producentów⁷⁰. Nie jest ona jednak neutralna dla pozostałych elementów decydujących o kondycji finansowej przedsiębiorstw rolnych. W zależności od rodzaju wykorzystywanego narzędzia wsparcia ich wpływ bezpośredni na kondycję finansową badanych podmiotów i pośredni poprzez oddziaływanie na pozostałe warunki otoczenia jest odmienny (tabela 9).

Tabela 9

Przewidywany wpływ^a wybranych dopłat i subwencji budżetowych na określone obszary kondycji finansowej gospodarstw wielkotowarowych po integracji z UE

Wybrane instrumenty wsparcia	Obszary kondycji finansowej gospodarstwa		
	Warunki rynkowe	Efektywność wykorzystania zasobów	
		techniczna (zasobów rynkowych)	środowiskowa (kapitału naturalnego)
Dopłaty obszarowe (podstawowa i uzupełniająca)	↓↓	↓↓	↑↑
Płatności z tytułu ONW	↔↓	↓↓	↑↑
Dopłaty rolnośrodowiskowe	↓	↓↓↓	↑↑↑↑
Dopłata cukrowa	↓	↑	↔
Dopłaty o charakterze inwestycyjnym	↓	↑	↑
Łącznie środki unijne	↓	↓↓	↑↑↑
Zwrot akcyzy za paliwo	↔↓	↔	↔
Dopłaty do kwalifikowanego materiału siewnego	↔↓	↑	↑
Dopłaty do oprocentowania kredytów inwestycyjnych	↔↓	↑	↔↑
Łącznie wybrane instrumenty krajowe	↔↓	↑	↔
Razem subsydia	↓	↓↓	↑↑↑

^a Kierunek strzałki do góry (↑) mówi o dodatnim wpływie na zjawisko, w dół (↓) o ujemnym, natomiast symbol ↔ oznacza brak zależności. Liczba strzałek informuje o sile związku, przy czym maksymalna przewidywana ilość pięciu strzałek oznacza bardzo silne oddziaływanie, a jedna – słabe lub bardzo słabe. Rozpatrywano zależności jedynie w krótkim okresie czasu, pominięto więc efekty oczekiwane w dalszej perspektywie z uwagi m.in. na ich złożoność i różne interakcje.

Źródło: opracowanie własne.

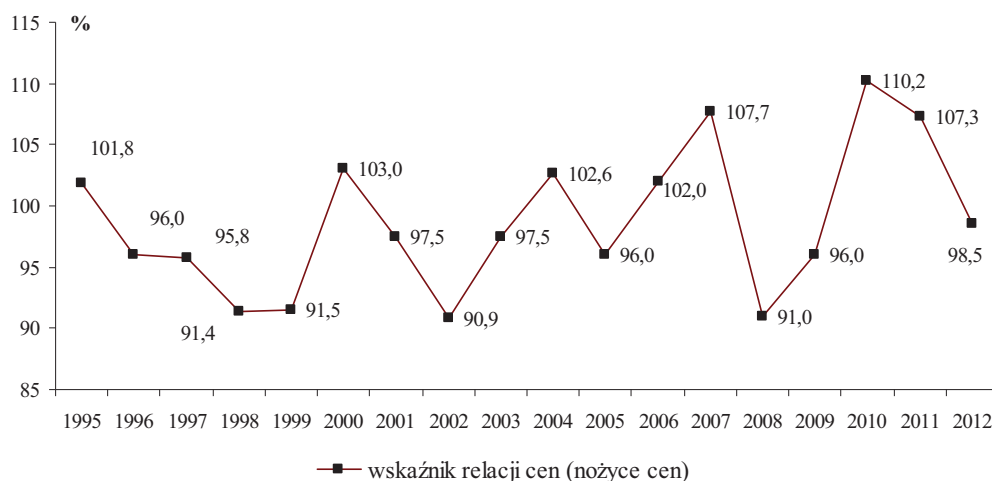
⁷⁰ R.J.F. Burton, G.A. Wilson: *Injecting social psychology theory into conceptualisations of agricultural agency: Towards a post-productivist farmer self-identity?*, Journal of Rural Studies, vol. 22, issue 1/2006.

Większość instrumentów negatywnie lub neutralnie wpływa na kształtowanie się relacji cen uzyskiwanych za zbywane produkty przez gospodarstwa rolne względem cen nabywanych środków produkcji. Subwencje w postaci dopłat bezpośrednich z jednej strony hamują bowiem wzrost cen surowców rolnych, z drugiej poprzez poprawę sytuacji finansowej gospodarstw rolnych stymulują wzrost ceny środków nabywanych do produkcji rolnej⁷¹.

W warunkach Polski subwencje nie przeciwdziałają zjawisku dużego wahanía indeksu relacji cen uzyskiwanych przez gospodarstwa rolne względem cen nabywanych środków produkcji, a więc nie stabilizują poziomu wskaźnika „nożyce cen”. Od 2004 roku obserwowano bowiem znacznie szerszy zakres zmian tego indeksu wobec okresu przedakcesyjnego, wywołany głównie sytuacją międzynarodową i notowaniami produktów rolnych na rynku światowym (wykres 39).

Wykres 39

Relacje cen uzyskiwanych przez gospodarstwa rolne za sprzedawane produkty i cen płaconych przy nabywaniu środków do bieżącej produkcji rolnej w latach 1995-2012



Źródło: dane GUS.

Wpływ pomocy publicznej na poprawę wykorzystania posiadanych zasobów produkcyjnych w kierunku bardziej przyjaznym dla środowiska naturalnego nie jest natomiast kwestionowany. Przyjmuje się, że niemal wszystkie rodzaje dopłat w mniejszym lub większym stopniu sprzyjają ochronie środowiska naturalnego lub

⁷¹ P. Kułyk, A. Czyżewski: *Dobra publiczne w koncepcji wielofunkcyjnego rozwoju rolnictwa: ujęcie teoretyczne i praktyczne*, Zeszyty Naukowe Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie, Problemy rolnictwa światowego nr 11/2, Warszawa 2011.

są neutralne. Wynika to z obwarowania możliwości uzyskania pomocy publicznej spełnieniem licznych warunków, niekiedy o charakterze restrykcyjnym. Z reguły mają się one przyczyniać również do poprawy oddziaływania gospodarstw rolnych na środowisko naturalne, np. zasady wzajemnej zgodności⁷². Niewątpliwie weryfikacja i kontrole spełniania wymogów zwiększają koszty transakcyjne uzyskania wsparcia. Zwłaszcza programy rolnośrodowiskowe propagujące inwestycje w kapitał naturalny, mające zwiększać lub chronić potencjał produkcyjny gospodarstw rolnych i zapewnić większą ich przyjazność dla środowiska naturalnego, stanowią kompensację za utracone korzyści produkcyjne w krótkim okresie czasu. W przypadku części instrumentów podnoszona jest jednak ich niska efektywność⁷³, a czasami stymulowanie nie tylko pozytywnych, ale również negatywnych efektów dla posiadanego przez gospodarstwa kapitału naturalnego.

Istotną kwestią pozostaje oddziaływanie dopłat i subwencji budżetowych na techniczne wykorzystanie zasobów produkcyjnych pochodzenia rynkowego w rolnictwie. Wyniki dotychczasowych badań wskazują, że pomoc publiczna, zwłaszcza w postaci dopłat bezpośrednich, w tym nie powiązanych z wielkością produkcji, wpływa negatywnie na efektywność techniczną i produktywność tej branży^{74,75,76}. Przyjmuje się również, że w Polsce z uwagi na zastosowany system przyznawania płatności zarówno w postaci dopłat bezpośrednich (jednolita płatność podstawowa i uzupełniająca) oraz z tytułu ONW ujemnie wpływają one na sprawność wykorzystania zasobów. Sprzyjają one bowiem utrzymywaniu produkcji na glebach marginalnych, a nawet jej pozorowaniu w celu uzyskania subsydiów budżetowych. Płatności rolnośrodowiskowe natomiast z zasady mają ograniczyć intensywność produkcji rolniczej, gdyż stanowią rekompensatę za określone praktyki produkcyjne. Również i one sprzyjają pozorowaniu produkcji rolniczej lub wykorzystywaniu gruntów marginalnych w celu maksymalizacji poziomu wsparcia budżetowego.

Dopłaty, zwłaszcza bezpośrednie, mogą przyczyniać się również do spadku produktywności w dotowanych jednostkach powodując między innymi:

⁷² Praca zbiorowa: *Minimalne wymagania wzajemnej zgodności (cross-compliance) dla gospodarstw rolnych*, przewodnik dla doradców, ODR, Radom 2010.

⁷³ J. Kulawik: *Koszty administracyjne i transakcyjne subsydiowania rolnictwa*, Zagadnienia Ekonomiki Rolnej, nr 2/2012.

⁷⁴ H. Guyomard, L. Latruffe, C. Le Mouël: *Impact of CAP direct payments on French farms' managerial efficiency*, materiały z konferencji INRA, Suisse, Francja 2007.

⁷⁵ X. Zhu, O.A. Lansink: *Impact of CAP Subsidies on Technical Efficiency of Crop Farms in Germany, the Netherlands and Sweden*, Journal of Agricultural Economics, vol. 61, issue 3/2010.

⁷⁶ W. Kleinhanß, C. Murillo, C. San Juan, S. Sperlich: *Efficiency subsidies, and environmental adaptation of animal farming under CAP*, Agricultural Economics, vol. no. 36/2007.

- nieodpowiedni dobór proporcji czynników produkcji (najczęściej relacji pomiędzy kapitałem i pracą oraz ziemią) oraz zmniejszanie skłonności do obniżania nakładów (szukania oszczędności);
- odsunięcie groźby bankructwa lub utraty płynności finansowej, a przynajmniej pogorszenia wyników jednostki do poziomu nieakceptowalnego przez właścicieli. W takiej sytuacji maleje skłonność podmiotów do restrukturyzacji i poszukiwania nowych rozwiązań zapewniających im przetrwanie i rozwój względem jednostek nieobjętych wsparciem. Istnieje więc niebezpieczeństwo, że przedsiębiorstwa maksymalizując swoje korzyści będą inwestować w te dziedziny lub rozwijać te działalności, które są subwencjonowane (lub w większym stopniu wspierane), niż te dające im większą produktywność^{77,78}.

W określonych warunkach subwencje mogą również stymulować poprawę efektywności technicznej wykorzystania rynkowych zasobów produkcyjnych. Między innymi wówczas, gdy:

- pomagają wdrażać rozwiązania innowacyjne, a więc kreować postęp techniczno-technologiczny i organizacyjny poprzez ograniczenie ryzyka towarzyszącego zastosowaniu nowych rozwiązań, o niskim stopniu sprawdzenia w praktyce na szeroką skalę, ale o dużym potencjale wzrostu produkcji lub oszczędności nakładów;
- stymulują wykorzystanie nośników postępu biologicznego (odnowy materiału siewnego, sadzenia nowych ras i linii zwierząt odznaczających się wyższą produktywnością). Subwencja może stać się impulsem do wdrożenia nowych rozwiązań przyczyniając się do uzyskania ponadproporcjonalnych efektów produkcyjnych;
- przyczyniają się do wzrostu rozmiarów działalności w sytuacji, gdy gospodarstwo działa w obszarze rosnących efektów skali produkcji, Zwiększenie produktywności w takiej sytuacji następuje dzięki eliminowaniu nieefektywności wynikającej z niedostosowania skali produkcji do wielkości optymalnych;
- prowadzą do oszczędności zasobów między innymi na drodze ograniczenia wykorzystania czynnika mniej efektywnego – stymulują efekt substytucji (najczęściej zastępowanie pracy – kapitałem)⁷⁹.

⁷⁷ F. Bergström: *Capital Subsidies and the Performance of Firms*, Kluwer Academic Publishers, Small Business Economics, vol. 14, no. 3/2000.

⁷⁸ J. Kulawik: *System monitorowania efektywności i produktywności przedsiębiorstw*, Zagadnienia Ekonomiki Rolnej, nr 3/2009.

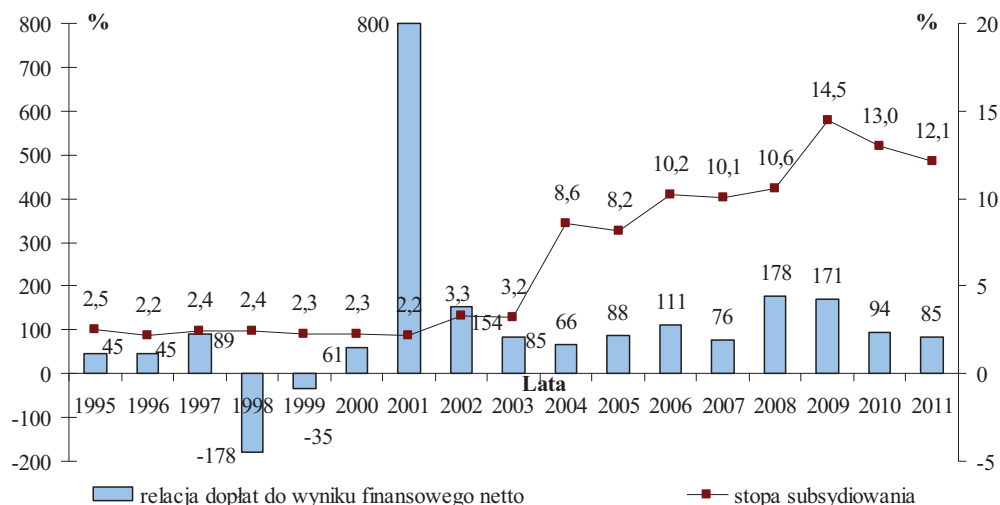
⁷⁹ F. Bergström: *Capital Subsidies...*, 2000.

Wpływ państwa na przedsiębiorstwa rolne poprzez subsydia bezpośrednie jest jednak uzależniony nie tylko od samego instrumentu wsparcia (na jakie działania są przeznaczone), warunków uzyskania pomocy publicznej i wielkości strumienia środków, jakie zasilają dany podmiot. Efekty oddziaływania są determinowane również sytuacją finansową samej jednostki, przyjętym systemem zarządzania i podatnością na interwencję danego typu gospodarstwa rolnego oraz zdolnościami do absorpcji dopłat i kierunku wykorzystania środków budżetowych⁸⁰.

Sama rola dopłat budżetowych dla kształtowania wyników finansowych przedsiębiorstw rolnych może być rozpatrywana poprzez stopę subsydiowania mierzoną udziałem subwencji w przychodach ogółem (niekiedy przychodów ze sprzedaży produktów) lub też relacją dopłat do wyniku finansowego netto (wykres 40).

Wykres 40

Rola dopłat budżetowych o charakterze bezpośrednim i celowym w kształtowaniu wyników finansowych przedsiębiorstw rolnych (próbna IERIGŻ)⁸¹



Źródło: badanie własne.

Na przykładzie próby badawczej reprezentatywnej dla populacji wielkotowarowych przedsiębiorstw rolnych można stwierdzić, że pomimo niskiej stopy subsydiowania w latach 1995-2003 (przed okresem integracji Polski z UE) dopłaty stanowiły znaczny udział w zysku netto, a w latach 1998-1999 w relacji do straty netto. Świadczy to o bardzo niskim poziomie zyskowności prowadzo-

⁸⁰ W. Józwiak, A. Kagan, Z. Mirkowska, *Innowacje w polskich gospodarstwach rolnych, zakres ich wdrażania i znaczenie*, Zagadnienia Ekonomiki Rolnej, nr 3/2012.

⁸¹ Próba obejmowała niezbilansowany panel przedsiębiorstw rolnych będący przedmiotem monitoringu w Zakładzie Ekonomiki Gospodarstw Rolnych IERiGŻ-PIB.

nej działalności rolniczej w tym okresie, co na skutek niskich wyników finansowych sprawiło, iż dopłaty decydowały w znacznym stopniu o wysokości zysku. Dopiero zwiększenie subsydiowania rolnictwa od 2004 roku poprzez wprowadzenie dopłat bezpośrednich o charakterze obszarowym zwielokrotniło wskaźnik stopy subsydiowania. Wzrosła zależność strumienia uzyskiwanych przychodów ogółem od wielkości transferowanych środków do rolnictwa w tym wielkotowarowych przedsiębiorstwach rolnych. Strumień subwencji budżetowych w 2006 roku i latach 2008-2009 zaczął przekraczać poziom zysku netto, a więc w okresie tym w badanej zbiorowości dodatni wynik finansowy był możliwy jedynie za sprawą wsparcia w postaci dopłat bezpośrednich i płatności celowych. Był to okres mniej sprzyjającej koniunktury dla rolnictwa i pogorszenia warunków rynkowych prowadzenia działalności produkcyjnej w rolnictwie. Wsparcie budżetowe z nadwyżką kompensowało jednak pogorszenie warunków produkcyjnych i opłacalności sprzedaży.

Zakres strumienia środków publicznych uzyskiwanych przez gospodarstwa rolne w Polsce był uzależniony od jednostkowych stawek, jakie ustalano w poszczególnych latach w ramach wsparcia rolnictwa ze środków unijnych i krajowych. Od początku integracji z UE łączna kwota stawek służąca do naliczania dopłat w ramach płatności podstawowej i uzupełniających ulegała wzrostowi, a więc element ten sprzyjał uzyskiwaniu wyższych wyników finansowych przez gospodarstwa rolne, w tym wielkotowarowe przedsiębiorstwa rolne. O ile stawka jednolitej płatności bezpośredniej w całym badanym okresie wzrastała (szacunek dla 2013 roku zakłada również jej zwiększenie), to od 2009 r. obserwowano spadek stawek płatności uzupełniających, tj. podstawowej i do powierzchni roślin przeznaczonych na paszę, tj. tzw. płatności zwierzęcej (wykres 41).

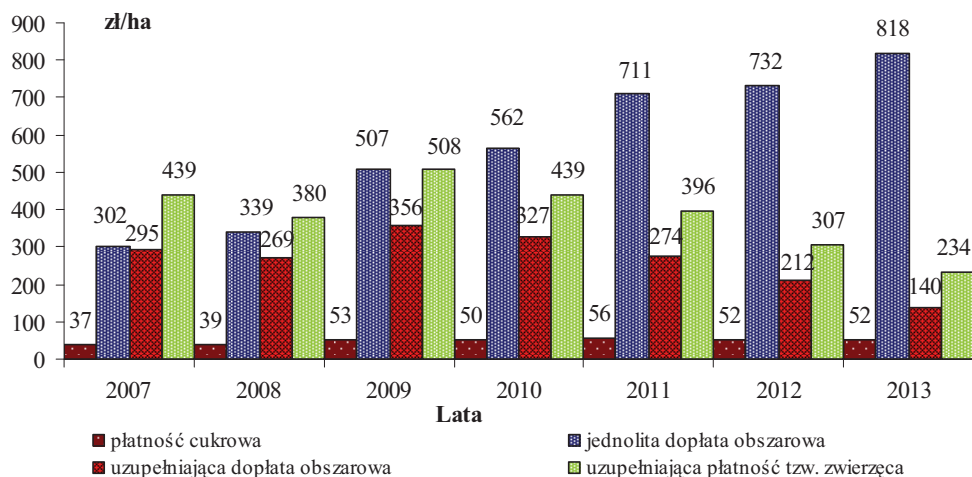
Było to naturalną konsekwencją zaplanowanego mechanizmu dochodzenia do pełnej wysokości przewidywanych płatności bezpośrednich dla rolnictwa polskiego po integracji z UE. Mechanizm ten zakładał, iż w 2010 roku dzięki środkom z budżetu krajowego polscy rolnicy osiągną ostateczną wysokość dopłat przewidzianych w ramach mechanizmu WPR dla naszego kraju, a w kolejnych latach nastąpi jedynie zmiana źródła finansowania płatności. Wzrostowi środków unijnych wypłacanych w formie jednolitej płatności obszarowej towarzyszyło stopniowe ograniczenie środków wydatkowanych z budżetu krajowego i wypłacanych rolnikom kwot w formie obszarowych dopłat uzupełniających⁸². Z uwagi na ustalenie wysokości kopert narodowych w euro kolejnym elemen-

⁸² D. Żmija: *System płatności bezpośrednich w Polsce w kontekście rozwiązań stosowanych w Unii Europejskiej*, Zeszyty Naukowe SGGW w Warszawie – Problemy Rolnictwa Światowego, t. 11(26)/2011.

tem kształtującym wysokość dopłat bezpośrednich był kurs wymiany tej waluty na złotego. Jego wahania miały wpływ na kształtowanie się stawek płatności.

Wykres 41

Stawki głównych dopłat budżetowych dla gospodarstw rolnych w latach 2007-2013*



* stawki płatności w 2013 rok zostały oszacowane po uwzględnieniu kursu złotego względem euro na poziomie 4,14

Źródło: opracowano na podstawie www.arimr.pl.

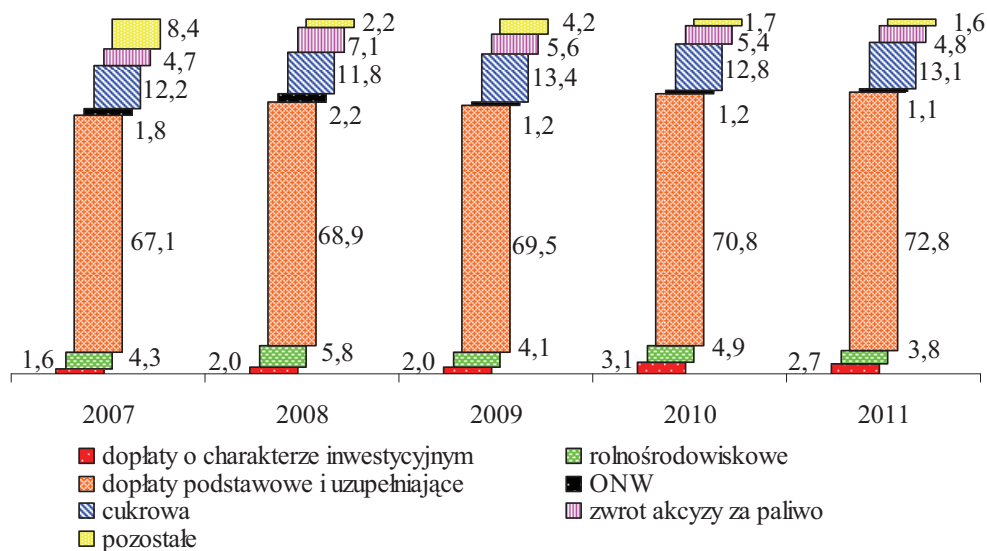
Z punktu widzenia struktury wsparcia budżetowego wielkotowarowych przedsiębiorstw rolnych najważniejszą częścią środków uzyskiwanych w ramach transferów budżetowych były dopłaty bezpośrednie – obszarowe (podstawowa i uzupełniająca). Ich udział w strukturze subsydiów od 2007 roku systematycznie wzrastał (wykres 42).

Drugim pod względem udziału w strukturze wsparcia instrumentem była płatność cukrowa, a kolejnym zwrot akcyzy za paliwo realizowana jako instrument krajowy. W badanym okresie malał natomiast udział dopłat uzyskiwanych przez przedsiębiorstwa rolne jako wsparcie przekazywane w ramach realizacji programów rolnośrodowiskowych. Było to konsekwencją zmian kwalifikacji uprawnień części upraw do uzyskiwania niższych stawek płatności (np. orzech włoski) oraz z pięcioletniego okresu realizacji zobowiązań, po którym część gospodarstw zrezygnowała z kontynuacji programu. Wsparcie o charakterze inwestycyjnym przedsiębiorstw rolnych było relatywnie niewielkie, ale wynikało to z faktu ujmowania jedynie części strumienia środków uzyskiwanych jako subsydia przeznaczone na modernizację gospodarstw rolnych. Dotacje przekazane z tego tytułu były uwzględniane w rachunkowości jedynie w części odpowiadającej przewidywanemu okresowi amortyzacji środków trwałych. Najczęściej

jedynie jedna ósma wypłaconej kwoty uwzględniano w rocznym w rachunku zysku i strat. Tak więc strumień zasilających płatności w ramach dotacji na modernizację gospodarstw rolnych był większy niż wskazywałyby na to struktura dopłat i wysokość kwot ujmowana w rachunku zysku i strat.

Wykres 42

Struktura uzyskiwanego wsparcia budżetowego w formie bezpośredniej w próbie badawczej w latach 2007-2011



Źródło: badania własne.

W latach 2012-2013 pomimo wzrostu stawki jednolitej płatności obszarowej przewidywane jest ograniczenie poziomu bezpośredniego wsparcia budżetowego wielkotowarowych przedsiębiorstw rolnych. Nastąpi również zmiana struktury uzyskiwanych subwencji za sprawą objęcia polskiego rolnictwa mechanizmem modulacji. W 2012 roku, zgodnie z harmonogramem przyrostu płatności bezpośrednich, koperta narodowa ze środków unijnych wynosiła 90% kwoty przewidywanej jako pełny udział finansowania subwencji z budżetu UE. Zaczął więc obowiązywać system przewidujący zmniejszenie dotacji dla gospodarstw rolnych uzyskujących kwotę pomocy powyżej 5 tys. euro tytułem dopłat bezpośrednich, oraz dodatkowa modulacja dla gospodarstwa uzyskujących wsparcie powyżej 300 tys. euro. Do wyliczenia zmniejszenie płatności w ramach pierwszej progu modulacji brana była pełna wysokość naliczonego wsparcia powyżej 5 tys. euro, a skala redukcji ma wynieść 10% nadwyżki dopłaty powyżej tej kwoty. Zmniejszenie płatności przekazywanych gospodarstwom rolnym nie mogło jednak przekroczyć wysokości pomocy uzyskiwanej w ramach uzupełniających płatności obszarowych finansowanych z budżetu krajo-

wego. W przypadku przekroczenia takiej granicy gospodarstwo nie otrzymywało dopłat uzupełniających. Natomiast dla gospodarstw posiadających uprawy kwalifikujące się jedynie do płatności finansowanych ze środków unijnych (głównie jednolitej płatności obszarowej) nie było (w przypadku dopłat za 2012 rok) lub nie będzie (w przypadku dopłat naliczonych za 2013 rok) żadnej redukcji subwencji w ramach pierwszego progu modulacji. Jednolita płatność obszarowa, podobnie jak wsparcie specjalne do pomidorów, płatności do owoców miękkich i cukrowa, nie są zwolnione jednak z redukcji dopłat w przypadku gospodarstw, dla których naliczone subwencje bezpośrednio w danej kampanii przekroczyły kwotę 300 tys. euro. Wyliczana dodatkowa kwota modulacji wynosiła 4% od kwoty przekraczającej próg 300 tys. euro⁸³.

⁸³ ARiMR: *Modulacja płatności w ramach systemu wsparcia bezpośredniego*, www.arimr.gov.pl.

3.2. Przewidywane zmiany systemu wsparcia budżetowego i jego wpływ na funkcjonowanie rolnictwa

Toczące się prace nad kształtem wspólnej polityki rolnej na okres programowania obejmujący lata 2014-2020 weszły w stadium ostatecznych rozstrzygnięć, jednak nie zostały zakończone. Propozycje legislacyjne przedstawione przez Komisję Europejską w październiku 2011 roku⁸⁴, określające przyszły kształt WPR i środki finansowe przeznaczone na jej finansowanie, zostały zmodyfikowane w wyniku decyzji politycznych podjętych podczas szczytu Rady Europejskiej w dniach 7-8 lutego 2013 roku. Przyjęte konkluzje w sprawie wieloletnich ram finansowych oraz poczynione ustalenia dotyczące głównych elementów wspólnej polityki rolnej nie wprowadziły rewolucyjnych zmian w stosunku do pierwotnych propozycji Komisji Europejskiej. Wdrożenie w życie ustaleń szczytu miałyby jednak istotny wpływ dla przyszłego kształtu systemu wsparcia rolnictwa polskiego, a tym samym na jego funkcjonowanie⁸⁵.

Ustalenia szczytu nie są ostateczne, gdyż zostały zakwestionowane przez Parlament Europejski⁸⁶, a tym samym mogą zostać jeszcze zmodyfikowane, podobnie jak może nastąpić korekta planowanych środków finansowych i ich podziału między kraje członkowskie. Pomimo niezakończenia procesu legislacyjnego, w dalszej części opracowania zaprezentowano najbardziej prawdopodobny kształt rozwiązań i przewidywaną alokację środków w ramach WPR na lata 2014-2020. Podjęto również próbę oceny wpływu niektórych instrumentów na funkcjonowanie wielkotowarowych przedsiębiorstw rolnych.

Podstawą do ustalenia wysokości nowych kopert narodowych z tytułu I filaru WPR (głównie dopłat bezpośrednich) były środki, jakie poszczególnym

⁸⁴ European Commission: *Proposal for a regulation of the European Parliament and of the Council establishing rules for direct payments to farmers under support schemes within the framework of the common agricultural policy*, http://ec.europa.eu/agriculture/cap-post-2013/legal-proposals/com625/625_en.pdf, Brussels, 19.10.2011, data dostępu: 26.02.2013, European Commission: *Proposal for a regulation of the European Parliament and of the Council on support for rural development by the European Agricultural Fund for Rural Development (EAFRD)*, http://ec.europa.eu/agriculture/cap-post-2013/legal-proposals/com627/627_en.pdf, Brussels, 19.10.2011, data dostępu: 26.02.2013.

⁸⁵ W. Guba: *Budżet UE i WPR na lata 2014-2020 po szczycie Rady Europejskiej w dniu 8 lutego*, materiały z seminarium pt. *Końcowy etap negocjacji nad budżetem wieloletnim UE i reformą WPR na lata 2014-2020*, Warszawa 04.04.2014.

⁸⁶ Parlament Europejski: *Rezolucja Parlamentu Europejskiego z dnia 13 marca 2013 r. w sprawie konkluzji ze szczytu Rady Europejskiej w dniach 7-8 lutego br. dotyczących wieloletnich ram finansowych (2012/2803(RSP))*, <http://www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?pubRef=-//EP//TEXT+TA+P7-TA-2013-0078+0+DOC+XML+V0//PL>, Strasburg 13.03.2013, data dostępu 30.03.2013.

krajom członkowskim zostały przydzielone na 2013 rok (z uwzględnieniem modulacji). W stosunku do planowanego wsparcia przypadającego w 2013 roku wprowadzono jednak mechanizm realokacji środków, który w zamierzeniu miał częściowo wyrównywać różnicę pomiędzy państwami o najwyższej i najniższej wysokości dopłat bezpośrednich w przeliczeniu na hektar powierzchni referencyjnej⁸⁷. Na nowych rozwiązaniach względem dotychczasowego systemu redystrybucji dopłat bezpośrednich miała skorzystać część tzw. nowych krajów członkowskich, w tym Polska oraz Portugalia i Hiszpania⁸⁸ (tabela 10).

Ograniczenie środków w ramach dopłat bezpośrednich (głównego instrumentu I filaru WPR) miało dotknąć przede wszystkim takie kraje jak: Holandia, Belgia, Dania, a z państw południa Europy Włochy i Cypr. Łącznie planowano zmniejszenie o 1% wydatkowanie środków w ramach budżetu całej UE przeznaczanego na dopłaty bezpośrednie w stosunku do poziomu finansowania z 2013 roku (w stosunku do okresu bazowego⁸⁹). Propozycja Komisji Europejskiej pomimo pewnej korekty de facto zachowywała historycznie ukształtowaną alokację środków, jaką dokonano w poprzednich latach w wyniku negocjacji i zawieranych kompromisów politycznych. Skala wyrównywania płatności bezpośrednich w ocenie wszystkich krajów, dla których przewidziano wzrost wysokości kopert narodowych w ramach I filaru WPR (za wyjątkiem Wielkiej Brytanii), okazała się jednak niewystarczająca⁹⁰. Budziło to wiele emocji społecznych z uwagi na rozbieżność przyznanych środków w ramach dopłat bezpośrednich w odniesieniu do powierzchni użytków rolnych. Propozycja Komisji Europejskiej jedynie nieco spłaszczyła różnice wysokości przewidywanych stawek płatności pomiędzy krajami UE. Pozostawały jednak nadal znaczne rozbieżności w wysokości przewidywanych dopłat, a tym samym poczucie niesprawiedliwości u części członków Wspólnoty (wykres 43).

⁸⁷ J. Plewa: *WPR do 2020 r. Propozycje ustawodawcze Komisji, Dyrekcja Generalna ds. Rolnictwa i Rozwoju Obszarów Wiejskich*, materiały z seminarium pt. *Prezentacja legislacyjna Wspólnej Polityki Rolnej w nowej perspektywie finansowej*, Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi, Warszawa 14.10.2011.

⁸⁸ R. Henke, A. Monteleone, F. Pierangeli: *The CAP after 2013: what criteria for resources allocation?*, materiały z 126 seminarium EAAE, Włochy, Capri 2012, http://ageconsearch.umn.edu/bitstream/126101/2/Henke_Monteleone_Pierangeli.pdf (dostęp 5 styczeń 2013).

⁸⁹ Należy pamiętać, że w nowych krajach członkowskich zastosowano mechanizm stopniowego zwiększania środków do poziomu płatności należnych w ramach pełnego finansowania WPR ze środków unijnych. Pełne finansowanie nastąpiło w 2013 roku.

⁹⁰ A. Czyżewski, S. Stępień: *Punkt widzenia Polski i innych państw członkowskich Unii Europejskiej na WPR 2014-2020*, *Journal of Agribusiness and Rural Development*, nr 3/2012.

Tabela 10

**Propozycja Komisji Europejskiej dotycząca alokacji środków finansowych^a
pomiędzy kraje członkowskie w ramach I i II filaru WPR**

Kraj	Poziom wsparcia z 2013 r.		Propozycja KE		Propozycja KE wzg. 2013 r.	
	I Filar	II Filar ^b	I Filar ^c	II Filar ^d	I Filar ^e	II Filar ^e
Austria	7 15,7	533	705,5	261	-1,4	-51,1
Belgia	569	78	525,2	70	-7,7	-10,4
Bułgaria	814,3	396	812,1	402	-0,3	1,6
Cypr	53,5	21	50,3	23	-6,0	7,1
Dania	964,3	106	909,4	114	-5,7	7,3
Estonia	101,2	113	134,7	70	33,2	-38,3
Finlandia	539,2	289	535,1	243	-0,8	-15,7
Francja	7 853,1	1 279	7 619,5	1 804	-3,0	41,0
Niemcy	5 372,2	143	5 157	1 229	-4,0	-14,0
Grecja	2 134,2	672	2 014,8	634	-5,6	-5,6
Irlandia	1 255,5	352	1 235,8	226	-1,6	-35,8
Włochy	4 127,8	1 441	3 841,6	1 346	-6,9	-6,6
Łotwa	146,4	151	218,2	146	49,0	-3,2
Litwa	379,8	254	458,3	191	20,7	-24,8
Luksemburg	34,2	13	34,1	6	-0,1	-54,4
Malta	5,1	11	4,9	1	-3,6	-89,4
Holandia	830,6	103	762,5	104	-8,2	1,5
Polska	3 043,4	1 851	3 121,5	1 840	2,6	-0,6
Portugalia	566,4	590	610,8	391	7,8	-33,7
Wielka Brytania	3 649,9	749	3 662,8	770	0,4	2,8
Czechy	903	424	890,2	312	-1,4	-26,4
Rumunia	1 780,4	1 356	1 939,4	1 518	8,9	11,9
Słowacja	385,7	320	402,1	204	4,2	-36,1
Słowenia	144,3	113	138,1	89	-4,3	-21,5
Hiszpania	4 825,4	1 284	4 988,4	171	3,4	33,1
Szwecja	717,5	276	713,7	329	-0,5	19,5
Węgry	1 313,1	585	1 294,5	417	-1,4	-28,7
EU 27	43 225,1	14 789	42 780,3	14 451	-1,0	-2,3

^a kwoty bieżące w mln euro, ^b łączna kwota przewidywana dla lat 2007-2013, ^c proponowane kwoty na 2017 rok, ^d suma dla lat 2014-2020, ^e relacje wyrażone % kwoty proponowanej przez Komisję Europejską względem lat 2007-2013

Źródło: Henke i inni 2012.

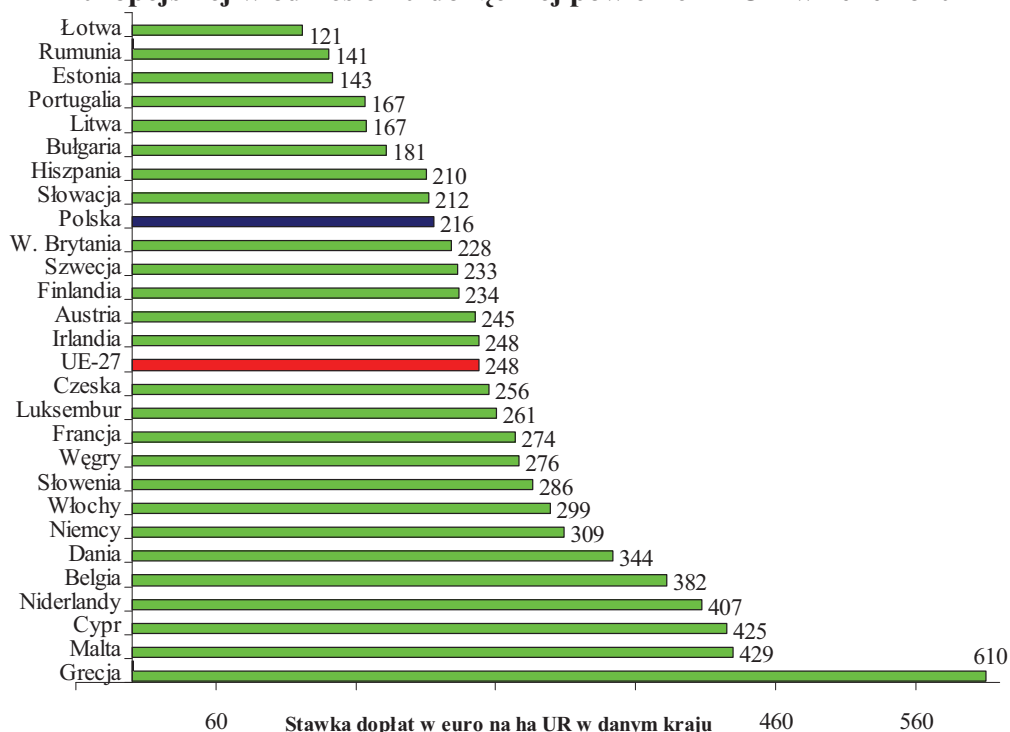
Na realokacji środków w ramach II filaru WPR w nowej perspektywie finansowej według propozycji Komisji Europejskiej najwięcej miały zyskać stare kraje członkowskie takie jak Francja, Hiszpania i Szwecja, a z nowych krajów Rumunia. Natomiast straciłyby głównie małe państwa takie jak Malta, Luksemburg, Austria. Polska znalazła się również w gronie krajów z ograniczonymi środkami na II filar WPR, jednak tylko o 0,6% w stosunku do poziomu z lat 2007-2013.

Z uwagi na fakt, iż nieporównywalnie mniejsze środki w stosunku do I filaru były przeznaczane na finansowanie tej części WPR, łącznie zaproponowany podział środków przez Komisję Europejską kształtował się nieco odmiennie.

Bardzo korzystnym w stosunku do okresu bazowego byłby on dla takich państw jak Łotwa, Rumunia, Hiszpania, Szwecja, Francja (wykres 44), natomiast redukcja łącznych kopert narodowych nastąpiłaby dla większości krajów UE, w tym zwłaszcza dla Malty. W gronie krajów ze zwiększonymi kopertami narodowymi w ramach budżetu UE na lata 2014-2020 z przeznaczeniem na rolnictwo znalazła się również Polska, choć zmiana środków byłaby nieznaczna. Łącznie na oba filary WPR dla naszego kraju wzrost środków wyniósłby jedynie 1,4% w stosunku do stanu wyjściowego.

Wykres 43

Kwota dopłat bezpośrednich w 2017 roku według propozycji Komisji Europejskiej w odniesieniu do łącznej powierzchni UR w 2010 roku



Źródło: obliczenia własne na podstawie Eurostat, Rachunki RER⁹¹ oraz European Commission⁹².

Ustalenia szczytu Rady Europejskiej, który odbył się w dniach 7-8 lutego 2013 roku, wprowadzały zmniejszenie wydatków z budżetu UE planowanych na rolnictwo w ramach nowej perspektywy finansowej. Według decyzji Rady Europejskiej Polska mogłaby uzyskać 21,1 mld euro na I filar WPR, co oznacza

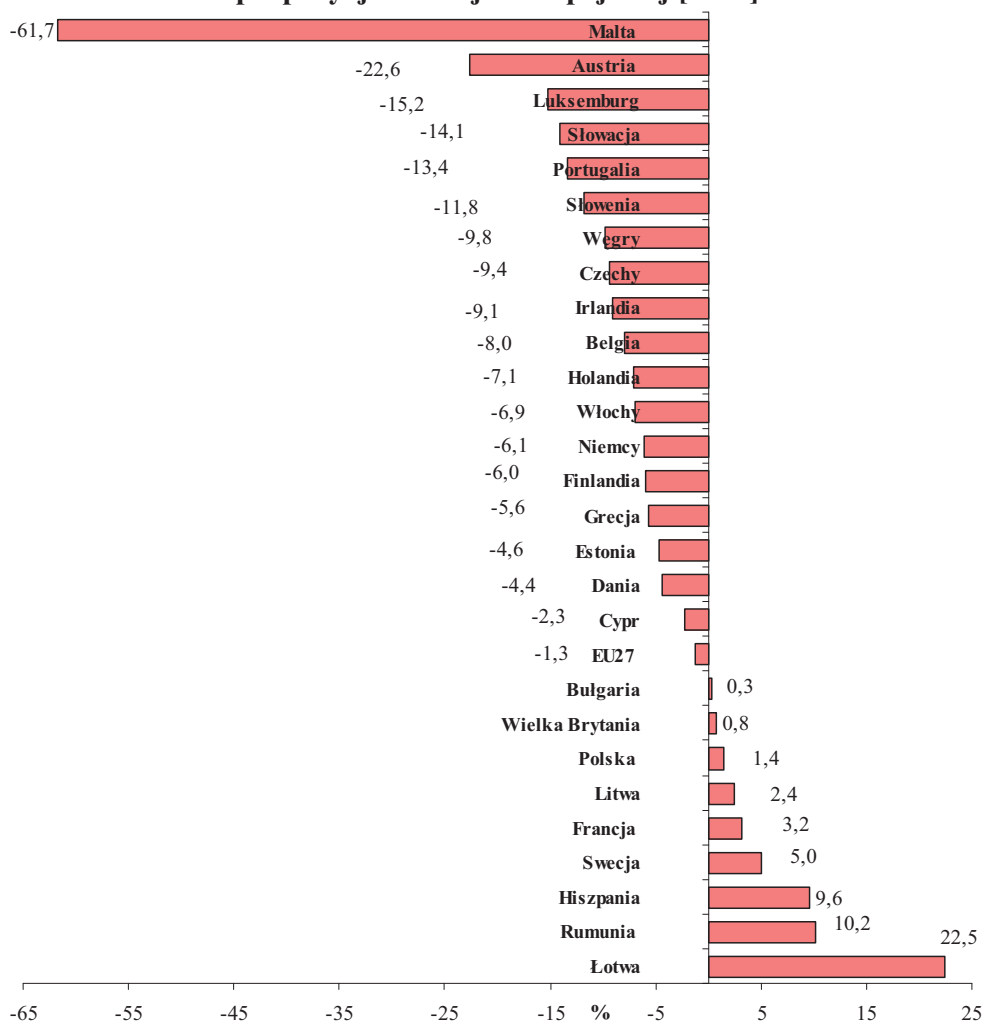
⁹¹ www.eurostat.ec.europa.eu.

⁹² European Commission, *Proposal for ...*, Brussels 2011.

zmniejszenie o prawie 3% środków w stosunku do propozycji Komisji Europejskiej. W ramach II filaru WPR należne Polsce środki wyniosłyby 11 mld euro, a więc o 40% mniej w stosunku do propozycji Komisji Europejskiej. W przypadku działań strukturalnych finansowanie mogłaby się jednak odbywać z polityki spójności, na którą według ustaleń Rady Europejskiej Polska otrzymałaby o 3,9 mld euro więcej w stosunku do lat 2007-2013⁹³.

Wykres 44

Zmiana przewidywanych kopert narodowych WPR (I i II filar) według propozycji Komisji Europejskiej [w %]



Źródło: Henke i inni 2012.

⁹³ W. Guba, *Budżet UE ...*, Warszawa 04.04.2014.

Trudno oczekiwać wzrostu środków na wspólną politykę rolną w ramach dalszych uzgodnień na linii Rada Europejska-Parlament Europejski-Komisja Europejska, a tym samym zwiększenia polskiej koperty narodowej. W warunkach kryzysu finansowego i ratowania wypłacalności niektórych krajów strefy euro skłonność głównych płatników netto do zwiększenia wydatków względem kompromisowych ustaleń dokonanych na forum Rady Europejskiej mogą być niewielkie⁹⁴.

Poziom wsparcia rolnictwa w ramach płatności bezpośrednich może być wyższy w stosunku do planowanych z uwagi na przewidywany mechanizm elastyczności. Pozwala on na przesunięcie 15% środków między oboma filarami WPR, a więc w zależności od decyzji danego kraju zwiększenie wsparcie bezpośredniego kosztem działań strukturalnych i na odwrót. W przypadku Polski, podobnie jak: Bułgarii, Estonii, Finlandii, Łotwy, Litwy, Portugalii, Rumunii, Słowacji, Hiszpanii, Szwecji i Wielkiej Brytanii, przewidywana jest możliwość przesunięcia nawet 25% środków z drugiego filaru WPR na zwiększenie kwoty tytułem dopłat bezpośrednich (I filar WPR), a to oznacza możliwość zwiększenia dopłat bezpośrednich o ponad 2,5 mld euro⁹⁵.

Zgodnie z ustaleniami Rady państwa stosujące SAPS (Single Area Payment Scheme) będą miały możliwość również kontynuowania do 2020 roku udzielania pomocy publicznej z budżetu krajowego dla sektorów wspieranych obecnie w ramach płatności uzupełniających (grupa upraw podstawowych, czyli m.in. zboża, rośliny oleiste, wysokobiałkowe, paszowe oraz płatność zwierzęca do trwałych użytków zielonych (TUZ), chmielu, tytoniu, skrobia ziemniaczanej). Pomoc ta byłaby stosowana na zasadzie dobrowolności, począwszy od 2015 roku, a jej maksymalny poziom stopniowo byłby jednak zmniejszany (wykres 45). W latach 2015-2020 jej wysokość względem kwoty płatności uzupełniających zatwierdzonych na 2013 r. może wynieść odpowiednio: 70%, 60%, 50%, 40%, 30% i 20%. Samo uruchomienie dopłat uzupełniających, począwszy od 2015 roku, podyktowane jest natomiast opóźnieniami prac nad zasadami WPR w perspektywie finansowej 2014-2020. Opóźnienia legislacyjne spowodują, że naj-

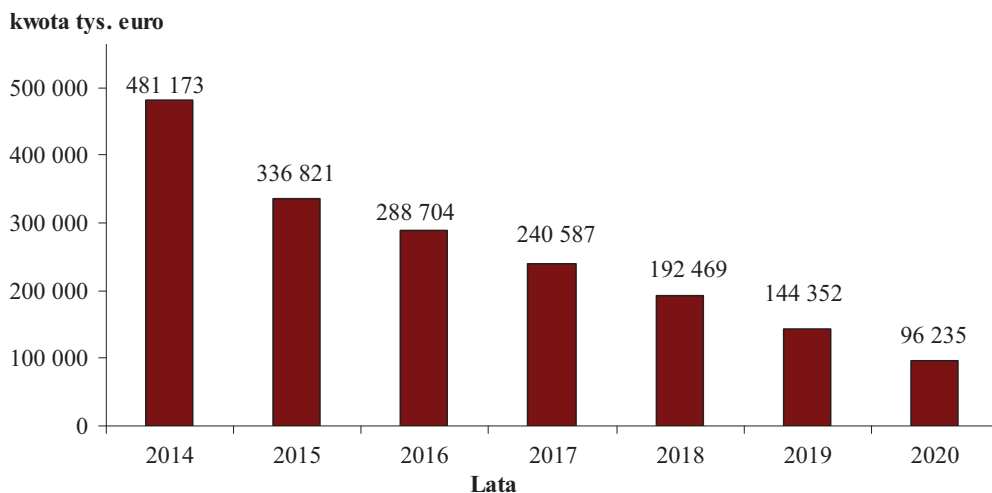
⁹⁴ J. Kulawik, B. Wieliczko: *Ogólne spojrzenie na kolejną reformę WPR*, Zagadnienia Ekonomiki Rolnej, nr 1/2012.

⁹⁵ Council of the European Union: *Proposal for a Regulation of the European Parliament and of the Council establishing rules for direct payments to farmers under support schemes within the framework of the common agricultural policy (CAP Reform) – Presidency consolidated draft Regulation*, Brussels, 12 march 2013, <http://register.consilium.europa.eu/pdf/en/13/st07/st07183.en13.pdf> (data dostępu 05.04.2013).

prawdopodobniej w 2014 roku dopłaty bezpośrednie będą przyznawane na dotychczasowych zasadach i z uwzględnieniem kopert narodowych z 2013 roku⁹⁶.

Wykres 45

Przewidywana maksymalna kwota wsparcia rolnictwa polskiego z budżetu krajowego w ramach płatności uzupełniających w latach 2015-2020



Źródło: obliczenia własne na podstawie: W. Guba, *Budżet UE ...*, Warszawa 04.04.2013.

Przyjęty kompromis przez przywódców krajów nie dotyczył jednak tylko budżetu Unii Europejskiej w tym środków finansowych przeznaczanych na rolnictwo. Podczas szczytu podjęto również ważne decyzje dotyczące samego kształtu i zasad głównych elementów wspólnej polityki rolnej.

Z punktu widzenia Polski ważnym wynikiem negocjacji była zgoda na kontynuowanie uproszczonego systemu płatności SAPS do końca 2020 roku. Decyzja w tej sprawie ma poważne implikacje z uwagi na formę przyznawania płatności bezpośrednich i zbiór potencjalnych beneficjentów. Oznacza ona, że każda osoba spełniająca określone warunki będzie mogła uzyskać dopłaty, a nie tylko podmioty, które historycznie nabyły prawa do wsparcia budżetowego, jak to ma miejsce w przypadku

⁹⁶ Z. Krzyżanowska: *Reforma Wspólnej Polityki Rolnej w kontekście uzgodnień Rady Ministrów Rolnictwa 27 krajów członkowskich w dn. 18-19 marca br. i przyjętego stanowiska do negocjacji w tzw. dialogu między Radą UE, Parlamentem Europejskim i Komisją Europejską, materiały z seminarium pt. Końcowy etap negocjacji nad budżetem wieloletnim UE i reformą WPR na lata 2014-2020*, Warszawa 04.04.2014.

niektórych modeli systemu SPS⁹⁷ (wsparcie podmiotów będących producentami w okresie przyznawania płatności – versus wsparcie podmiotów, które w okresie referencyjnym były producentami rolnymi). Ma również znaczenie z uwagi na kontynuację systemu obsługi płatności oraz kontroli wniosków, a tym samym brak wydatkowania dodatkowych środków na jego budowę z budżetu państwa.

Ważnym aspektem jest również wpływ samego systemu przyznawania płatności bezpośrednich na koszt czynników produkcji, w tym zwłaszcza ziemi. Badania teoretyczne i analizy empiryczne prowadzone w krajach o długim okresie stosowania dopłat budżetowych świadczą o tym, że bezpośrednie formy wsparcia producentów rolnych mają istotny wpływ na wysokość renty gruntowej uzyskiwanej przez właścicieli ziemi rolniczej, czy to w postaci czynszów tytułem jej wydzierżawienia, czy też uzyskiwanych lub potencjalnie możliwych do uzyskania w formie cen sprzedaży (wyceny) ziemi rolniczej. Kapitalizacja dopłat w cenach ziemi i wysokości czynszu dzierżawnego jest faktem obiektywnym, udowodnionym w licznych opracowaniach⁹⁸. Sam poziom kapitalizacji wynika nie tylko z wysokości stawek płatności, ale również formy pomocy publicznej, systemu płatności i dostępu do pomocy nowych beneficjentów⁹⁹.

Wpływ dopłat bezpośrednich na ceny ziemi rolnej można wyjaśniać wykorzystując metodę graficzną (schemat 3).

W zależności od elastyczności cenowej czynnika ziemi dopłaty bezpośrednie powodują następujące zmiany cen ziemi/wysokości czynszów dzierżawnych:

- Jeżeli podaż czynnika produkcji jest stała, cała kwota dopłat jest kapitalizowana w cenie ziemi/wysokości czynszu dzierżawnego.

Wprowadzenie wsparcia dla rolnictwa powoduje bowiem wzrost popytu na ziemię (zmianę krzywej popytu z D_p na D_d), co przy stałej podaży skutkuje wzrostem cen. W układzie graficznym obrazuje to odcinek oznaczony *kapit.* będący różnicą pomiędzy ceną ziemi po zastosowaniu dopłat (p_d) i ceną początkową – bez wsparcia (p_p). Odcinek ten oznacza poziom kapitalizacji dopłat w rencie gruntowej. Sama ilość

⁹⁷ W 2003 roku nastąpiła reforma wspólnej polityki rolnej (WPR), w wyniku której zdecydowano o oddzieleniu od produkcji większości płatności bezpośrednich. Wprowadzony system SPS – Single Payment Scheme, który począwszy od 2005 roku może funkcjonować w różnych modelach.

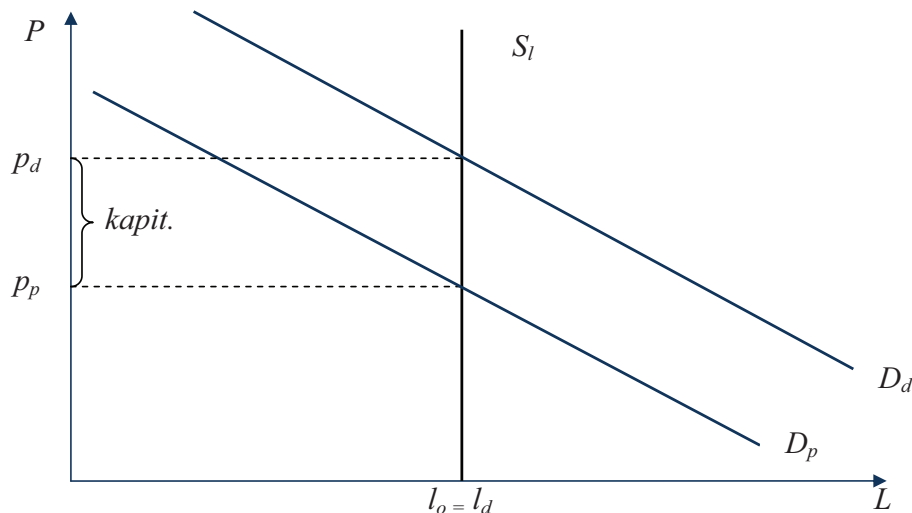
⁹⁸ M. Roberts, B. Kirwan, J. Hopkins: *The incidence of government program payments on agricultural land rents: the challenges of identification*, American Journal of Agricultural Economics, vol. 85, issue 3/2003, G. Breustedt, H. Habermann: *The incidence of EU per-hectare payments on farmland rental rates: A spatial econometric analysis of German farm level data*, Journal of Agricultural Economics, vol. 62, issue 1/2011.

⁹⁹ P. Ciaian, D. Kancs and J.F.M. Swinnen: *Static and Dynamic Distributional Effects of Decoupled Payments: Single Farm Payments in the European Union*, LICOS – Centre for Institutions and Economic Performance, KU Leuven, LICOS Discussion Papers 207/2008.

wykorzystania ziemi do produkcji rolniczej nie ulega jednak zmianie i jest niezależna od poziomu wsparcia czy też cen surowców rolnych, stąd $l_o = l_d$.

Schemat 3

**Zmiana cen ziemi rolnej i powierzchni jej wykorzystania
w warunkach doskonałej nieelastyczności jej podaży**



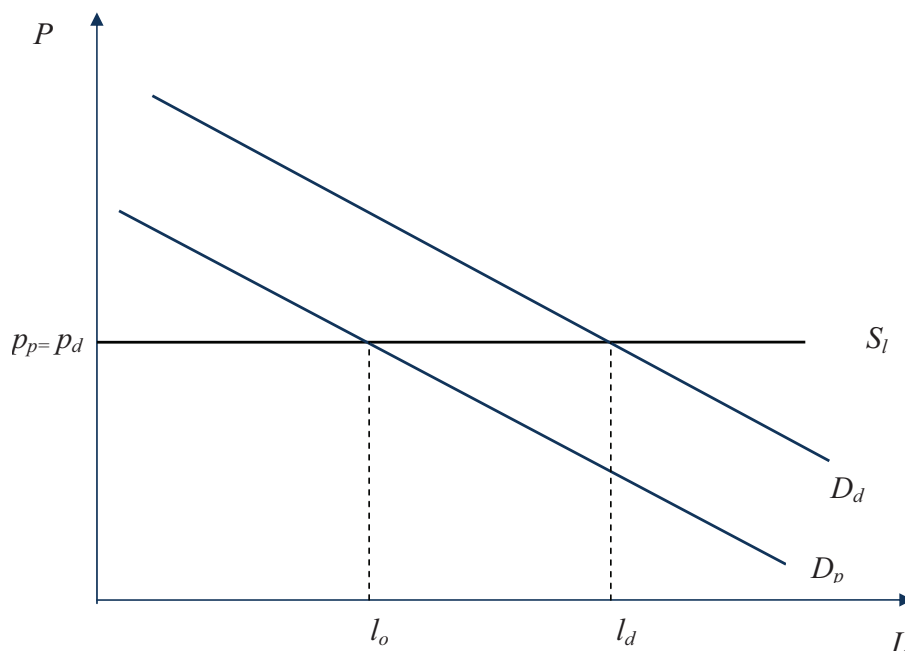
Oznaczenia: S_l – podaż ziemi rolnej, D_p – popyt na ziemię w warunkach rynkowych, D_d – popyt na ziemię w warunkach stosowania dopłat, p_p – cena ziemi w warunkach rynkowych, p_d – cena ziemi w warunkach stosowania dopłat, l_o – powierzchnia ziemi wykorzystana do celów rolniczych w warunkach wolnorynkowych, l_d – powierzchnia ziemi wykorzystana do celów rolniczych w warunkach funkcjonowania dopłat.

Źródło: opracowano na podstawie: Latruffe i Mouël 2009.

- W sytuacji gdy podaż czynnika produkcji jest nieograniczona i obserwowana jest doskonała elastyczność cenowa ziemi, wprowadzenie dopłat w jakiegokolwiek formie nie powoduje zmiany wartości jej wyceny (schemat 4).

Wtedy popyt na ziemię przed wprowadzeniem wsparcia budżetowego prezentuje krzywa D_p . Dopłaty bezpośrednio, podobnie jak w schemacie 3, powodują jednak wzrost zgłaszanego zapotrzebowania ze strony gospodarstw na ziemię, a nową sytuację popytową prezentuje krzywa D_d . Nie ma to jednak wpływu na cenę tego czynnika produkcji, gdyż istnieje nieograniczona możliwość zwiększenia podaży tego dobra ($p_p = p_d$). Skutkuje to jednak wzrostem ilości wykorzystanej ziemi i przesunięciem punktu równowagi do (l_d) odpowiadającemu miejscu przecięcia się krzywej podaży S_l i popytu D_d . Różnica pomiędzy l_d i l_o jest więc efektem poprawy ekonomicznych warunków prowadzenia działalności spowodowanej wprowadzeniem dopłat. Odpowiada ilości nowo włączanej do produkcji ziemi, której uprawa jest rentowana jedynie dzięki wsparciu budżetowemu.

**Zmiana cen ziemi rolnej i powierzchni jej wykorzystania
w warunkach doskonałej elastyczności cenowej jej podaży**



Źródło i oznaczenia: jak na schemacie nr 3.

- W praktyce możliwości zwiększenia ilości ziemi są ograniczone (powierzchnia łądów/kraju jest stała), a więc jej zmiany wynikają jedynie z odmiennego użytkowania. Zwłaszcza w Europie, gdzie obserwowana jest duża konkurencja o wykorzystanie gruntów na cele: rekreacyjne, przemysłowe, zalesienia, budownictwo, infrastrukturalne, zwiększenie podaży tego czynnika produkcji sprowadza się do ponawiania działalności rolniczej na ugorach i gruntach odłogowanych lub zachowaniu działalności na gruntach potencjalnie marginalnych.

Sam proces kapitalizacji dopłat w cenie gruntów i wysokości czynszów dzierżawnych może być częściowo ograniczany w wyniku zjawiska substytucji ziemi innymi czynnikami produkcji, tj. pracą i kapitałem (schemat 5). Są również pozostałe czynniki wpływające na ograniczenie zjawiska kapitalizacji dopłat. Oddziałują one w tym samym kierunku co substytucja gruntów innymi środkami produkcji i łącznie sprowadzają cenę ziemi do poziomu (l_{sub}). Do nich należy zaliczyć:

- Koszty transakcyjne związane z pozyskaniem dopłat przez beneficjentów, w tym koszty wynikające ze spełnienia dodatkowych warunków produkcji, np. zasad wzajemnej zgodności (*cross-compliance*), podejmowania działań środowiskowych.

- Tempo i termin przekazania środków finansowych beneficjentom pomocy publicznej. W UE dopłaty bezpośrednie są wypłacane corocznie w okresie zimowo-wiosennym. Wynika to z przyjętego schematu płatności, który ma zapewnić producentom rolnym środki bezpośrednio przed lub w samym okresie największego zapotrzebowania na kapitał. Oddziaływanie dopłat jest również uzależnione od możliwości i kosztu pozyskania kapitału finansowego.
- Wszelkie bariery i ryzyka wynikające z możliwości ograniczenia wsparcia (zakres prowadzonych kontroli, przejrzystość przepisów prawnych). Im większa niepewność (ryzyko) co do wysokości przyszłych dochodów, w tym uzyskanych dopłat, tym w mniejszym stopniu następuje ich kapitalizacja w postaci czynszów i cen ziemi.
- Forma płatności, tj. stopień oddzielenia jej od produkcji. Można przyjąć założenie, że wzrost odłączenia dopłat od działalności operacyjnej w rolnictwie powoduje zwiększenie poziomu kapitalizowania dopłat w wysokości czynszu dzierżawnego i cenach ziemi rolnej. Należy więc wnioskować, że w przypadku posiadaczy zależnych (oddzielenia użytkowania od własności ziemi) im mniej dopłaty powiązane są z produkcją, tym w większym stopniu wspierani są właściciele ziemi, a mniej efektywnie wspierane są dochody producentów rolnych. Wynika to z faktu, że tego typu płatności można z dużym prawdopodobieństwem przewidzieć, a więc i uwzględnić w wysokości czynszu dzierżawnego, jak również w cenach ziemi rolnej¹⁰⁰. Z drugiej strony takie dopłaty w mniejszym stopniu zakłócają alokacyjną funkcję mechanizmu rynkowego w stosunku do bezpośredniego wsparcia cen określonych produktów rolnych, czy też wybranych upraw.
- Wszelkie działania służące ograniczeniu liczby potencjalnych beneficjentów do faktycznych użytkowników ziemi. Zapobiegają one bowiem działaniom spekulacyjnym tym czynnikiem produkcji, jak również sprawiają, że dopłaty trafiają do podmiotów dostarczających dóbr, za które wsparcie budżetowe stanowi wynagrodzenie.

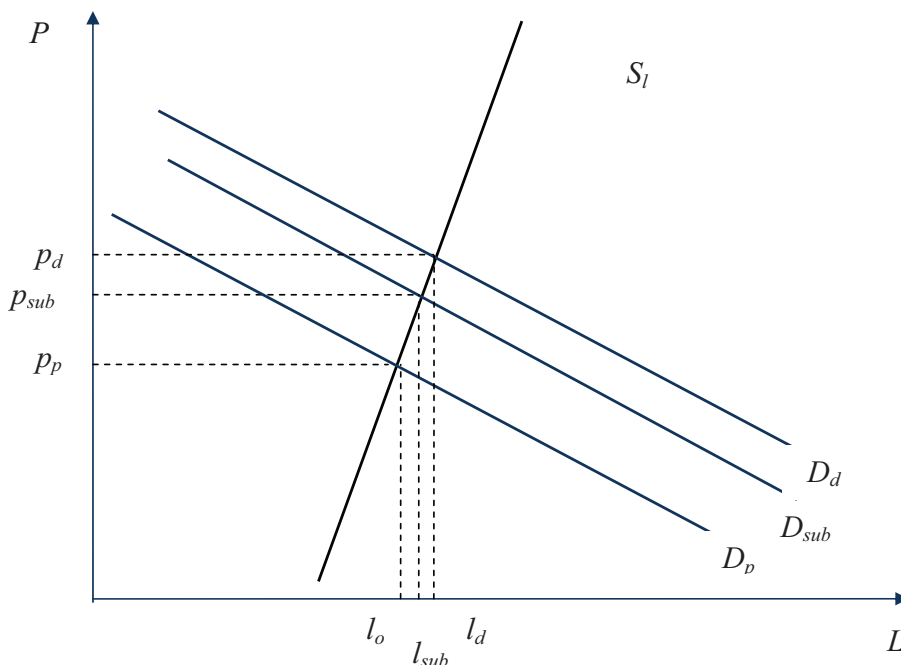
Pełny decoupling (oznacza odłączenie subsydiów od decyzji produkcyjnych jak również od posiadania ziemi rolnej) prowadzi jednak do spadku cen ziemi i czynszów dzierżawnych. Następuje bowiem zerwanie zależności wyceny tego czynnika produkcji od poziomu uzyskiwanego wsparcia budżetowego. W praktyce

¹⁰⁰ M. Patton, P. Kostov, S. McErlean, J. Moss: *Assessing the influence of direct payments on the rental value of agricultural land*, Food Policy, vol. 33, issue 5/2008.

model taki nie jest stosowany w żadnym kraju europejskim¹⁰¹. Trudno jest bowiem zaakceptować społeczeństwu redystrybucję dochodów w oparciu jedynie o przeszłe zdarzenia nie mające nic wspólnego z obecną sytuacją płatników i beneficjentów pomocy. Problemem jest w takiej sytuacji znalezienie argumentów wyjaśniających wynagradzanie producentów rolnych za dostarczane dobra w odległej przeszłości.

Schemat 5

Zmiana cen ziemi rolnej i powierzchni jej wykorzystania w warunkach wzajemnej substytucji czynników produkcji



Oznaczenia: p_{sub} – cena ziemi z uwzględnieniem jej substytucji innymi czynnikami produkcji oraz oddziaływania czynników ograniczających kapitalizację dopłat, l_{sub} – powierzchnia ziemi wykorzystana do celów rolniczych po uwzględnieniu jej substytucji innymi czynnikami produkcji oraz innymi elementami ograniczającymi kapitalizację dopłat.

Źródło i pozostałe oznaczenia: jak na schemacie nr 3.

W związku z przedstawionymi zjawiskami nie można oczekiwać zarówno braku wpływu dopłat, jak również ich pełnej kapitalizacji w cenie ziemi rolnej i wysokości czynszów dzierżawnych. Poziom tego zjawiska uzależniony jest od warunków, jakie są w danym kraju oraz od przyszłego kształtu wspólnej polityki

¹⁰¹ P. Ciaian, D. Kans, J. Michalek: *SPS Capitalization into Land Value: Generalized Propensity Score Evidence from the EU* (September 1, 2011). LICOS – Centre for Institutions and Economic Performance, KU Leuven, LICOS Discussion Papers 293/2011.

rolnej, w tym mechanizmu redystrybucji środków finansowych. W polskich warunkach kontynuacja systemu SAPS będzie oznaczać, że dopłaty bezpośrednie będą w znacznym stopniu stymulować wzrost renty gruntowej wpływając przez to zarówno na ceny ziemi rolnej, jak i wysokość czynszów dzierżawnych.

Jednym z rozwiązań, które ostatecznie mogłoby częściowo ograniczyć zjawisko kapitalizacji dopłat w rentie gruntowej, była propozycja wprowadzenia pojęcia „aktywnego rolnika”. W założeniu ma ono wyeliminować podmioty nierolnicze z systemu dopłat bezpośrednich. Sformułowany w projekcie Komisji Europejskiej¹⁰² warunek brzegowy, tj. minimalny 5% próg udziału dopłat w przychodach z działalności pozarolniczej dla potencjalnych beneficjentów o przewidywanej kwocie wsparcia powyżej 5 tys. euro tytułem płatności bezpośrednich, zostanie jednak prawdopodobnie zmodyfikowany. Zastąpi go lista podmiotów wykluczonych z systemu wsparcia bezpośredniego z uwagi na kierunek działalności. Wyeliminowanie nie byłoby jednak automatyczne i każdy podmiot miałby możliwość poddania się procedurze weryfikacji na spełnianie powyższego warunku¹⁰³. Ważna więc będzie lista wskazująca jednostki, którym wsparcie nie będzie przyznawane obligatoryjnie. Nie wiadomo bowiem, czy ograniczenie dotyczyć będzie organizacje pełniące skrajnie odmienne funkcje np. lotniska, kluby sportowe itp., czy wszystkie podmioty nie prowadzące działalności rolniczej, np. według Polskiej Klasyfikacji Działalności (PKD). Trudno sobie również wyobrazić przy takim rozwiązaniu legislacyjnym, aby ograniczenie miało objąć osoby fizyczne.

Definicja „aktywnego rolnika” nie nawiązuje jednak do aktywności rynkowej beneficjentów w zakresie przeznaczania wytworzonych produktów lub wytworzonych w oparciu o nie dóbr na sprzedaż. Nie wykorzystuje więc możliwości wzmocnienia pozycji negocjacyjnej faktycznych użytkowników (posiadaczy zależnych) wobec właścicieli ziemi rolnej (posiadaczy samoistnych) przy ustalaniu wysokości formalnych i nieformalnych czynszów dzierżawnych. Również nie ograniczy zjawiska spekulacją ziemią rolną przez podmioty traktujące jej zakup jako inwestycję kapitałową. Wydaje się bowiem, że obejście powyższego wymogu formalnego w sytuacji każdego podmiotu będzie bardzo proste. Proponowana definicja „rolnika aktywnego” nie wprowadza więc elementu ryzyka – braku możliwości uzyskania dopłat dla większości jednostek nie prowadzących produk-

¹⁰² Art 9 European Commission, *Proposal for...*, 2011.

¹⁰³ J. Kalinowski: Wystąpienie pt. *Stanowisko negocjacyjne Parlamentu Europejskiego w sprawie reformy WPR przyjęte na sesji plenarnej w dn. 13 marca do rozmów z Radą UE i Komisją Europejską w tzw. trialogu*, podczas seminarium pt. *Końcowy etap negocjacji nad budżetem wieloletnim UE i reformą WPR na lata 2014-2020*, Warszawa 04.04.2014.

cji pomimo posiadania ziemi rolnej. Czynniki ten w niewielkim stopniu będzie więc ograniczał wzrost renty gruntowej.

Komisja Europejska jednocześnie zaproponowała wprowadzenie mechanizmu płatności zryczałtowanej dla małych gospodarstw, który ma stanowić udogodnienia dla drobnych rolników¹⁰⁴. Uproszczonym system obsługi zostałyby objęte gospodarstwa, dla których suma płatności, jakie przysługiwałyby im w systemie podstawowym nie przekroczy 1000 euro. W założeniu mechanizm ten ma ograniczyć zakres biurokracji związanej z realizacją wspólnej polityki rolnej w latach 2014-2020. Zwolnienie takich gospodarstw rolnych z kontroli, a tym samym z większości obowiązków nakładanych na beneficjentów, za wyjątkiem przestrzegania zasad bezpieczeństwa żywności dla konsumentów, speyfikuje jednak część rynku ziemi rolnej w Polsce. Dotyczy to zwłaszcza braku przestrzegania zasad wzajemnej zgodności, określających rygorystyczne warunki prowadzenia produkcji i obciążonych znacznymi kosztami dostosowania¹⁰⁵. W przypadku tej grupy gospodarstw zostanie tym samym zniesiony instrument ograniczający kapitalizację dopłat bezpośrednich w rentie gruntowej, co będzie stymulować wzrost oczekiwanych cen ziemi i czynszów dzierżawnych zgodnie z zaprezentowanym schematem nr 3. Zwolnienie małych gospodarstw ze spełnienia wymogów ograniczy również przepływ ziemi z małych gospodarstw rolnych do podmiotów efektywniej wykorzystujących ten czynnik produkcji, co jest jednym z warunków poprawy konkurencyjności polskiego rolnictwa.

Skutki wprowadzenia uproszczonej procedury uzyskiwania płatności uzależnione będą od ilości gospodarstw oraz powierzchni użytków rolnych podlegających wyłączeniu z ogólnych reguł. Na dzień dzisiejszy nie wiemy, jaki będzie mechanizm kwalifikacji i wysokość przyznawanej pomocy takim gospodarstwom. Przyjmując granicę 100 euro na gospodarstwo, mechanizmem płatności zryczałtowanej w naszym kraju mogłyby zostać objęte gospodarstwa rolne korzystające z dopłat bezpośrednich do powierzchni nie większej niż 5 ha. Na podstawie danych z 2011 roku można szacować, że na uproszczony system dopłat mogłoby się zdecydować ponad 700 tys. dotychczasowych beneficjentów wsparcia bezpośredniego. Mechanizmem ryczałtowego wypłacania dopłat może zostać objęte ponad 1,8 mln ha, co stanowi ponad 13% użytków rolnych, do których wnioskowano o dopłaty bezpośrednie w 2011 roku (tabela 11).

¹⁰⁴ Artykuły 47-51 European Commission, *Proposal for...*, 2011.

¹⁰⁵ G. Niewęglowska: *Koszty spełnienia wymogów wzajemnej zgodności w polskich gospodarstwach rolnych*. IERiGŻ-PIB, Raport Programu Wieloletniego 2011-2014, nr 24, Warszawa 2011.

Tabela 11

**Liczba beneficjentów dopłat bezpośrednich w 2011 roku
i deklarowana przez nich powierzchnia UR**

Przedział według powierzchni UR	Gospodarstwa rolne		Powierzchnia UR	
	liczba	udział (%)	suma (tys. ha)	udział (%)
1-3	439 477	31,62	838	5,96
3-5	262 332	18,88	1 032	7,34
5-10	343 462	24,71	2 460	17,51
10-50	319 328	22,98	5 866	41,75
50-100	16 169	1,16	1 100	7,83
100-300	6 470	0,47	1 041	7,41
300-500	1 289	0,09	494	3,51
500-1000	817	0,06	560	3,98
1000-2000	273	0,02	372	2,65
>2000	86	0,01	289	2,06
Łącznie	1 389 703	100	14 051	100

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych ARIMR.

Legitymizacją dla kontynuacji systemu wsparcia bezpośredniego rolnictwa po 2014 roku było wprowadzenie przez Komisję Europejską pakietu zapisów prawnych określanych mianem „zazielenienia” (greening). Stanowią one zobowiązanie rolników do prowadzenia produkcji z wykorzystaniem dodatkowych praktyk korzystnych dla środowiska naturalnego i warunków klimatycznych. Z jednej strony „zazielenienie” miało przekonać podatników do dalszego finansowania rolnictwa i utrzymania dopłat bezpośrednich jako instrumentu wsparcia producentów, z drugiej uwarunkowane jest czynnikami zewnętrznymi, w tym wymogami Światowej Organizacji Handlu (WTO)¹⁰⁶.

Zaproponowane rozwiązania oznaczają jednak zmianę obecnie formułowanych oczekiwań w stosunku do WPR na lata 2014-2020 w odniesieniu do I filaru, a tym samym w stosunku do dopłat bezpośrednich. Dotychczas płatności bezpośrednie pełniły bowiem głównie rolę stabilizatora dochodów rolników, jak również miały ograniczać wzrost cen żywności dla konsumentów¹⁰⁷. W ramach nowej perspektywy finansowej dopłaty bezpośrednie mają jednak także być wynagrodze-

¹⁰⁶ R. Grochowska: *Koncepcja „zazielenienia” wspólnej polityki rolnej w strategiach rozwoju rolnictwa unijnego*, Roczniki Naukowe SERiA, T. XIII, nr 1/2011.

¹⁰⁷ M. Adamowicz: *Ewolucja Wspólnej Polityki Rolnej Unii Europejskiej i jej perspektywy na drugą dekadę XXI wieku*, [w:] *Polityka Unii Europejskiej*, Praca pod redakcją D. Kopycińska, Katedra Mikroekonomii Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2008.

niem za dostarczanie dóbr publicznych oraz być rekompensatą za wyższe standardy produkcji żywności w UE¹⁰⁸. Uzależnienie uzyskania dopłat bezpośrednich od spełnienia licznych warunków, co najmniej na poziomie minimalnym, nie jest niczym nowym i zasada ta obowiązywała już w innych okresach funkcjonowania WPR. W założeniu wymagania i kryteria przyznawania dopłat bezpośrednich w nowym okresie programowania mają być jednak poszerzone, a zarazem dla danego typu gospodarstwa jednakowe we wszystkich państwach członkowskich.

Zgodnie z propozycją Komisji Europejskiej rolnicy, którzy nabędą uprawnienia do płatności bezpośrednich, mają obowiązek spełniać wymogi „zazielenienia”, polegające na:

- posiadaniu zróżnicowanej struktury zasiewów roślin uprawnych – dywersyfikacji upraw w gospodarstwie;
- utrzymywaniu trwałych użytków zielonych (TUZ) na dotychczasowym poziomie;
- przeznaczeniu części powierzchni gospodarstwa na obiekty kompensacyjne dla środowiska naturalnego (obszary proekologiczne)¹⁰⁹.

W ramach struktury płatności bezpośrednich zaplanowano wydzielenie 30% kwoty krajowej na dopłaty dla gospodarstw spełniających wymogi wynikające z „zazielenienia”. Nie wiadomo jednak, jakie będą konsekwencje w przypadku odstępstwa od wymogów „zazielenienia” na poziomie gospodarstwa rolnego. Czy polegać będą one na utracie dodatkowego wsparcia – części płatności stanowiącego wynagrodzenie za działania prośrodowiskowe, czy też gospodarstwa nie wykazujące korzystnych działań na rzecz klimatu i środowiska naturalnego utracą większą część płatności niż kwota przypisana temu działaniu? Zmniejszenie płatności o ponad 30%, a więc ponad przewidywany poziom finansowania działań prośrodowiskowych byłoby skuteczniejszym instrumentem dla realizacji tego działania.

Zgodnie z propozycją Komisji Europejskiej dywersyfikacja upraw miała objąć wszystkie gospodarstwa powyżej 3 ha użytków rolnych i polegać na obowiązku posiadaniu minimum 3 upraw w zmianowaniu na gruntach ornych. Maksymalna powierzchnia uprawy jednej z nich nie powinna przekraczać 70% powierzchni gruntów ornych, przy minimalnym 5% udziale rośliny z najmniejszym udziałem w strukturze zasiewów. Obecnie trwające negocjacje idą w kie-

¹⁰⁸ Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the region, *The CAP towards 2020: Meeting the food, natural resources and territorial challenges of the future*, <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2010:0672:FIN:en:PDF>.

¹⁰⁹ Art. 29-32, European Commission, *Proposal for..., 2011*.

runku uproszczenia warunku „zazielenienia” i ograniczenia wymagań dla gospodarstw rolnych. Rada ustanowiła bowiem większą powierzchnię gospodarstw zwalnianych z wymogu różnicowania struktury zasiewów (mniejsze niż 10 ha) oraz wprowadziła dwustopniowy system realizacji praktyki w gospodarstwach. Według proponowanych zasad ponad 75% gospodarstw rolnych w Polsce nie musiałyby spełniać powyższego wymogu (beneficjenci wniosku o dopłaty do powierzchni poniżej 10 ha). Kolejne prawie 20% gospodarstw posiadających od 10 ha do 30 ha gruntów rolnych, musiałyby wykazywać dwie różne rośliny, natomiast pozostali beneficjenci trzy różne rośliny¹¹⁰. W odróżnieniu od propozycji Komisji Europejskiej spełnienie warunku wymaga udziału głównej uprawy w strukturze zasiewów nie większego niż 75%, a dwie uprawy główne łącznie nie mogłyby pokrywać więcej niż 95% gruntów ornych.

Kolejne grupy gospodarstw byłyby wyłączone ze spełniania tego warunku w przypadku, gdy:

- 75% w strukturze gruntów rolnych stanowiłyby trwałe użytki zielone;
- 75% gruntów ornych obejmowałyby uprawa traw oraz innych pasz zielonych;
- gospodarstw realizujące program rolnośrodowiskowo-klimatyczny.

Nie sprecyzowano jednak definicji uprawy, a mianowicie, czy oznacza to gatunek, czy też grupę roślin. Propozycja Parlamentu Europejskiego szła jednak w kierunku pośrednim, aby wyznaczyć dużą liczbę grup roślin opierających się na poszczególnych ich gatunkach¹¹¹.

Z kolei w ramach wymogu utrzymania trwałych użytków zielonych rolnicy mogliby zaorać lub przekształcić w innym kierunku użytkowania maksymalnie 5% TUZ według stanu na 2014 rok. Nie wiadomo jednak, czy poziomem referencyjnym będzie powierzchnia gospodarstwa, czy kontrola TUZ będzie prowadzona w regionach, czy jak dotychczas przy uwzględnianiu powierzchni tych użytków rolnych w całym kraju.

Duże emocje wzbudziła propozycja wprowadzenia trzeciego wymogu polegającego na wyłączeniu z bezpośredniej produkcji rolniczej 7% powierzchni gruntów ornych kwalifikującej się do dopłat bezpośrednich i przeznaczenie ich na tarasy, strefy buforowe, ugory, itp.¹¹² Pierwotnie na obszary proekologiczne przeznaczyć grunty miały wszystkie gospodarstwa o powierzchni powyżej 3 ha, co oznaczało istotne uszczuplenie powierzchni użytków rolnych, na których prowa-

¹¹⁰ Z. Krzyżanowska: *Reforma Wspólnej Polityki...*, Warszawa 04.04.2014.

¹¹¹ J. Kulawik: *Dopłaty bezpośrednie i dotacje budżetowe a finanse oraz funkcjonowanie gospodarstw i przedsiębiorstw rolniczych*, IERiGŻ-PIB, Raport Programu Wieloletniego 2011-2014, nr 46, Warszawa 2011.

¹¹² Art. 32, ust. 2, European Commission, *Proposal for...*, 2011.

dzona byłaby produkcja rolnicza w kraju¹¹³. Wymóg ten również został złagodzony przez Radę Europy. Obowiązek przeznaczenia gruntów na obiekty kompensacyjne dla środowiska naturalnego spoczywałby jedynie na gospodarstwach o powierzchni powyżej 15 ha gruntów rolnych. Został również zmniejszony minimalny udział powierzchni proekologicznej, z 7% do 5% powierzchni gruntów ornych. Dodatkowo grunty takie nie musiałyby zostać wyłączone z produkcji, a przeznaczone pod uprawę roślin niskoemisyjnych (np. rośliny motylkowe)¹¹⁴.

Generalnie wymogi dla otrzymania dopłat wynikające z tzw. zazielenienia I filaru WPR względem propozycji Komisji Europejskiej zostały znacznie złagodzone przez przywódców państw członkowskich i dotyczyć będą średnich i dużych gospodarstw rolnych.

Niemniej kontrowersyjną z punktu widzenia największych gospodarstw rolnych była propozycja redukcji dopłat bezpośrednich dla największych beneficjentów wsparcia w ramach mechanizmu nazwanego „capping”. W przedłożonym projekcie rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady Europejskiej w myśl artykułu 11 wysokość dopłat bezpośrednich ma być sukcesywnie pomniejszana dla gospodarstw, dla których naliczona kwota płatności przekroczy 150 tys. euro rocznie. Redukcja o charakterze progresywnym ma wynieść:

- w przypadku naliczonych dopłat bezpośrednich mieszczących się w przedziale od 150 tys. euro do 200 tys. euro przewiduje się ich zmniejszenie o 20% nadwyżki przekraczającej 150 tys. euro;
- dla płatności ustalonych w wysokości od 200 tys. euro, ale niższych od 250 tys. euro, zakładana jest dodatkowa redukcja dopłat należnych wynosząca 40% kwoty powyżej 200 tys. euro;
- jeżeli naliczone dopłaty w danym gospodarstwie przekroczą granicę 250 tys. euro, płatności należne zostaną zmniejszone również o 70% powyżej tego progu, ale tylko do 300 tys. euro;
- przewidziana jest natomiast 100% redukcja płatności naliczonych powyżej 300 tys. euro.

Pomimo zakładanego wyłączenia z mechanizmu „capping” kwoty będącej rekompensatą za „zazielenienie” redukcja dopłat jako instrument dekoncentracyjny może negatywnie oddziaływać na sytuację dochodową poprzez zmniejszenie poziomu wsparcia bezpośredniego należnego gospodarstwom prowadzącym na dużą skalę polową produkcję roślinną. Jednak skutki tego mechanizmu uzależnione będą od ostatecznego kształtu i interpretacji art. 11 punkt 2 projektu

¹¹³ W. Poczta, A. Sadowski, W. Czubak: *Wpływ proponowanej reformy systemu dopłat bezpośrednich po 2013 roku na sytuację polskiego rolnictwa*, *Więś i Rolnictwo*, nr 4/2011.

¹¹⁴ J. Kalinowski: *Wystąpienie pt. Stanowisko negocjacyjne ...*, Warszawa 04.04.2014.

rozporządzenia Komisji Europejskiej. Pierwotne propozycje pozwalają bowiem pomniejszyć podstawę ustalenia kwoty redukcji dopłat o wysokość poniesionych kosztów ubezpieczeń społecznych i wynagrodzenia zatrudnionych pracowników w danym gospodarstwie. Nie obejmują one kwoty dopłat uzyskanych za praktyki rolnicze korzystne dla środowiska naturalnego („zazielenienie”).

Zaproponowane przepisy nie precyzują jednak, czy dotyczy to wszystkich pracowników przedsiębiorstwa – co jest najbardziej prawdopodobną interpretacją – czy też jedynie osób zatrudnionych w części lub na pełny etat na stanowiskach związanych z prowadzeniem gospodarstwa rolnego. W drugim przypadku jedynie formalne wydzielenie działów, zakładów, zajmujących się wyłącznie pozarolniczą działalnością lub stanowisk pracy w żadnym stopniu nie powiązanych z produkcją rolniczą daje możliwość ustalenia kosztów z tytułu zatrudnienia tam pracowników. Stwarza to poważne trudności formalne i możliwości kontroli poprawności naliczania ewentualnych redukcji poziomu dopłat bezpośrednich. Polski rząd w swoim stanowisku poparł zastosowanie „cappingu”, ale przy sposobie implementacji nie prowadzącym do wzrostu kosztów administracyjnych¹¹⁵. Ma to istotne znaczenie, gdyż decyzją Rady Europejskiej same zastosowanie tego mechanizmu ma być jednak dobrowolne. Przeważało więc stanowisko Danii i Holandii, które obok Niemiec wniosowały o całkowite usunięcie przepisów dotyczących tego mechanizmu, a w przypadku braku aprobaty postulowały o pozostawienie jako alternatywnego rozwiązania w gestii krajów członkowskich decyzji o stosowaniu „cappingu”¹¹⁶.

Środki uzyskane w ramach ograniczenia dopłat bezpośrednich dla największych beneficjentów pomocy zasiliłyby realizację jednego z priorytetów rozwoju obszarów wiejskich jakim jest ułatwienie transferu wiedzy i innowacji w rolnictwie, leśnictwie i na obszarach wiejskich. W porównaniu do poprzedniego okresu programowania WPR jest to nowy priorytet, który może być bardzo interesującym działaniem dla gospodarstw rolnych realizujących wspólne projekty z podmiotami naukowymi. Pozostałe priorytety to¹¹⁷:

¹¹⁵ Stanowisko Rządu RP do projektu rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady ustanawiającego przepisy dotyczące płatności bezpośrednich dla rolników na podstawie systemów wsparcia w ramach wspólnej polityki rolnej (COM(2011)625) (data dostępu 01.02.2013).

¹¹⁶ Key Elements of Agreement of EU Council of Agricultural Ministers – CAP Reform 2014-2020, 19th MARCH 2013, <http://www.ifa.ie/LinkClick.aspx?fileticket=9EgAtyB5ml0%3D&tabid=586> (data dostępu 02.04.2013)

¹¹⁷ E. Wieczorkiewicz-Dudek: *Stan prac nad założeniami Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2014-2020*, seminarium pt. Końcowy etap negocjacji nad budżetem wieloletnim UE i reformą WPR na lata 2014-2020, Warszawa 04.04.2014.

- poprawa konkurencyjności wszystkich rodzajów gospodarki rolnej i zwiększenie rentowności gospodarstw rolnych;
- poprawa organizacji łańcucha żywnościowego i promowanie zarządzania ryzykiem w rolnictwie;
- odtwarzanie, chronienie i wzmacnianie ekosystemów zależnych od rolnictwa i leśnictwa;
- zwiększenie włączenia społecznego, ograniczenie ubóstwa i promowanie rozwoju gospodarczego na obszarach wiejskich;
- wspieranie efektywnego gospodarowania zasobami i przechodzenia na gospodarkę niskoemisyjną i odporną na zmiany klimatu w sektorach rolnych, spożywczym i leśnym (wsparcie rolnictwa ekologicznego, realizacja działań rolnośrodowiskowych, płatności do obszarów Natura 2000 i obszarów o niekorzystnych warunkach gospodarowania).

Obecnie brak jest decyzji co do przyszłego podziału środków na zadania wyznaczone w ramach zarysowanych priorytetów, za wyjątkiem ostatniego na który musi zostać przeznaczony minimum 25% środków z II filara WPR.

Innymi ważnymi ustaleniami dotyczącymi WPR w nowej perspektywie finansowej jest potwierdzenie decyzji o likwidacji systemu kwotowania mleka w 2015 roku. Brak jest rozstrzygnięć co do regulacji rynku cukru i obowiązujących limitów produkcyjnych.

3.3. Wpływ projektowanej WPR na lata 2014-2020 na funkcjonowanie wielkotowarowych przedsiębiorstw rolnych

W celu określenia wpływu nowych zasad WPR i odmiennego poziomu wsparcia budżetowego rolnictwa na funkcjonowanie wielkotowarowych przedsiębiorstw rolnych w tej części rozdziału posłużono się dwiema metodami badawczymi. Pierwsza z nich polegała na wykonaniu określonych symulacji z wykorzystaniem dostępnych danych ilościowych mających określić przewidywane kierunki zmian i poziomu wsparcia budżetowego przedsiębiorstw rolnych. Druga polegała na przeprowadzeniu badania ankietowego w 2012 roku wśród zarządców gospodarstw w celu uzyskania informacji o stanie ich wiedzy, oddziaływaniu wybranych instrumentów WPR na funkcjonowanie ich organizacji oraz przewidywanych reakcjach ze strony badanych podmiotów na zmiany systemu interwencji. W tym celu poproszono zarządców o odniesienie się do kilku wybranych pytań i wskazanie odpowiedzi według stopnia znajomości tematu/zagadnienia związanego z przyszłymi zasadami WPR. Wykorzystując skalę Likerta (pięciostopniową skalę porządkową), większość odpowiedzi zakodowano liczbowo poprzez przyporządkowanie w sposób narastający wartości w następujący sposób:

- 5 – *bardzo dobry – znam projekt/zagadnienie i śledzę na bieżąco wszelkie informacje dotyczące tej problematyki,*
- 4 – *dobry – znam propozycje i kierunek prac w tej dziedzinie,*
- 3 – *średni – z mediów wiem o głównych kierunkach zmian lub danym zagadnieniu, ale nie znam szczegółów,*
- 2 – *niski – słyszałem jedynie o projekcie/zagadnieniu (hasła), ale nie wiem, jakich dziedzin dotyczą,*
- 1 – *bardzo niski – nie wiem o planowanych zmianach bądź zagadnieniu, lub nie jestem w stanie nic na ten temat powiedzieć.*

Przedsiębiorcy oceniali również stopień oddziaływania danego instrumentu WPR i możliwości spełniania nowych warunków prowadzenia działalności przez zarządzane gospodarstwa. W tym przypadku ich odpowiedzi były kodowane binarnie, a więc zasad: jeden (spełnia – będzie wpływać – oczekuje), zero (odpowiedź przecząca). Odpowiedzi na pytania związane z doradztwem rolniczym kodowane były natomiast trójstopniowo, a więc: 1 – tak, 2 – nie, 3 – może czasami.

Na podstawie uzyskanych danych można stwierdzić duże rozbieżności pomiędzy poszczególnymi grupami przedsiębiorstw rolnych w zakresie znajomości problematyki związanej z nową perspektywą finansową WPR i przewidywanych regulacji prawnych (tabela 12). Cechą wspólną wszystkich grup był relatywnie niski udział zarządców przedsiębiorstw, którzy posiadali bardzo dobrą wiedzę o projektowanych zasadach oraz na bieżąco śledzili doniesienia dotyczące wyznaczanych kierunków zmian i szczegółowych rozwiązań.

Tabela 12

Wyniki wskazań zarządców dotyczące ogólnego stanu ich wiedzy na temat projektowanych zasad WPR po roku 2014

Grupa przedsiębiorstw	Ranga (% wskazań)					Miary statystyczne*	
	1	2	3	4	5	średnia	odchyl. st.
Gospodarstwa osób fizycznych z majątkiem zakupionym	23,5	14,7	47,1	8,8	5,9	2,6	1,1
Gospodarstwa osób fizycznych z majątkiem dzierżawionym	36,0	24,0	28,0	8,0	4,0	2,2	1,2
Spółki z majątkiem zakupionym	27,3	4,5	50,0	18,2	0,0	2,6	1,1
Spółki z majątkiem dzierżawionym	12,0	22,0	28,0	32,0	6,0	3,0	1,1
Jednoosobowe spółki Skarbu Państwa	0	7,5	42,5	47,5	2,5	3,5	0,7

* miary ustalone dla rang w danej grupie przedsiębiorstw

Źródło: badanie własne.

Na podstawie uzyskanych wyników można również wydzielić dwie zasadnicze zbiorowości badanych przedsiębiorstw z uwagi na stan wiedzy zarządców o projektowanym kształcie WPR na lata 2014-2020. Pierwsza z nich obejmuje grupy gospodarstw osób fizycznych zarówno z majątkiem w przewadze dzierżawionym, jak i zakupionym, oraz spółki z majątkiem zakupionym. Druga zbiorowość obejmowała największe przedsiębiorstwa rolne, a więc spółki z majątkiem w przewadze dzierżawionym i jednoosobowe spółki Skarbu Państwa.

W pierwszej zbiorowości zarządcy wykazywali głównie postawy wyczekujące i znaczna część osób nie miała jakiegokolwiek wiedzy na temat przyszłego kształtu WPR. Zwłaszcza w grupie gospodarstw osób fizycznych z majątkiem dzierżawionym dominowali właściciele, którzy nie potrafili stwierdzić nawet hasłowo, jakich zmian można oczekiwać po 2014 roku. W grupie gospodarstw osób fizycznych z majątkiem zakupionym i spółek z majątkiem zakupionym dominowali zarządcy, którzy określili stan swojej wiedzy jako średni, a więc potrafiący wskazać główne zmiany WPR mogące w sposób znaczący oddziaływać na ich organizacje bez znajomości szczegółowych rozwiązań.

W drugiej zbiorowości przedsiębiorcy większą uwagę przywiązywali do spodziewanych zmian WPR i odznaczali się znacznie większą wiedzą w tej dziedzinie. Dominowali zarządcy, którzy potrafili wskazać kierunek prowadzonych prac i spodziewane rozwiązania prawne przewidywane w nowej perspektywie finansowej. Najwyższą świadomością w tym aspekcie odznaczali się jednak prezesi

jednoosobowych spółek Skarbu Państwa. Zdecydowana większość potrafiła wskazać główne kierunki zmian, a połowa знаła projektowane rozwiązania nowego WPR na poziomie co najmniej dobrym ze znajomością szczegółów. Na podstawie wyników badań można więc stwierdzić, że zarówno zarządcy spółek dzierżawionych, jak i jednoosobowych spółek SP przywiązywali znacznie większą uwagę do zmian zachodzących w makrootoczeniu. Sygnały dotyczące przyszłego systemu interwencji państwa, w tym określającego możliwość uzyskania bezpośredniego wsparcia budżetowego, stanowiły dla nich ważne informacje dla systemu zarządzania. W tej grupie jednostek należy oczekiwać stosowania strategii działania opartej na długoterminowym planowaniu budowanej na podstawie przewidywanych szans i zagrożeń dla funkcjonowania organizacji, a więc uwzględniającej istotne zmiany warunków działalności. Wynikać to może ze skali produkcji i korporacyjnego charakteru części podmiotów, która przy mniejszej elastyczności wymusza na zarządcach szukania przewag konkurencyjnych dzięki identyfikowaniu i przewidywaniu zmian zachodzących w otoczeniu. Mniejsze gospodarstwa ze względu na strukturę organizacji wykazują się większą elastycznością, a tym samym przywiązują większą rolę do szybkiego dostosowania się do zjawisk, które już nastąpiły. Mogą więc koncentrować się na bieżącej działalności.

W prowadzonym badaniu starano się również określić stan wiedzy na temat szczegółowych rozwiązań WPR po 2014 roku i oddziaływaniu przewidywanych instrumentów na funkcjonowanie przedsiębiorstw rolnych. Z uwagi na cechy analizowanych gospodarstw kolejne pytanie ograniczono do zarządców jednostek prywatnych. Zapytano ich o stan wiedzy na temat proponowanego wprowadzenia definicji „aktywnego rolnika”, jako formy ograniczenia dostępu do wsparcia w postaci dopłat bezpośrednich podmiotów spoza sektora rolnego. Na podstawie odpowiedzi można stwierdzić, że stan wiedzy tych zarządców jest mniejszy w tym aspekcie względem deklarowanej wiedzy o ogólnych zasadach WPR (tabela 13). Zachowany został jednak podział, jaki obserwowano w przypadku pytania o ogólną wiedzę na temat przyszłego WPR. Gospodarstwa osób fizycznych z majątkiem dzierżawionym były grupą, w której dominowali zarządcy nie mający jakiegokolwiek wiedzy na temat tej kategorii. Relatywnie największą wiedzę dysponowali natomiast prezesi spółek z majątkiem dzierżawionym. Uzyskane wyniki nie były obciążone odmiennym udziałem jednostek, w których dominowała działalność pozarolnicza, a więc potencjalnie objętych skutkami nowych rozwiązań prawnych. Badanie wiedzy zarządców takich jednostek nie odbiegało bowiem od wyników uzyskanych dla wszystkich przedsiębiorstw w danej grupie. Jednak z uwagi na relatywnie niewielką liczbę przedsiębiorstw z dominującą działalnością pozarolniczą szczegółowe dane nie zostały zaprezentowane.

Tabela 13

Wyniki wskazań zarządców przedsiębiorstw prywatnych na temat stanu ich wiedzy o projektowanej definicji „aktywnego rolnika”

Grupa przedsiębiorstw	Ranga (% wskazań)					Udział z działalnością pozarolniczą*
	1	2	3	4	5	
Gospodarstwa osób fizycznych z majątkiem zakupionym	35,3	23,5	29,4	8,8	2,9	8,8
Gospodarstwa osób fizycznych z majątkiem dzierżawionym	64,0	16,0	12,0	4,0	4,0	12,0
Spółki z majątkiem zakupionym	40,9	13,6	27,3	18,2	0,0	18,2
Spółki z majątkiem dzierżawionym	22,0	22,0	38,0	14,0	4,0	12,0

* udział przedsiębiorstw w danej grupie, których zarządcy deklaruowali, iż w ich jednostkach działalność pozarolnicza jest dominującą formą aktywności gospodarczej

Źródło: badanie własne.

Kolejnym obszarem, który został zbadany, był stan wiedzy producentów na temat pakietu legislacyjnego zwanego „zazielenieniem”. Producenci deklaruowali wprawdzie większą znajomość tej problematyki niż w przypadku definicji „aktywnego rolnika”, jednak niższą niż w odniesieniu do ogólnych przewidywanych zasad WPR na lata 2014-2020 (tabela 14).

Tabela 14

Wyniki wskazań zarządców przedsiębiorstw rolnych dotyczące ogólnego stanu ich wiedzy na temat „zazielenienia” WPR po roku 2014

Grupa przedsiębiorstw	Ranga (% wskazań)					Miary statystyczne*	
	1	2	3	4	5	średnia	odchyl. st.
Gospodarstwa osób fizycznych z majątkiem zakupionym	26,5	26,5	26,5	17,6	2,9	2,4	1,2
Gospodarstwa osób fizycznych z majątkiem dzierżawionym	28,0	32,0	28,0	8,0	4,0	2,3	1,1
Spółki z majątkiem zakupionym	22,7	22,7	36,4	13,6	4,5	2,5	1,1
Spółki z majątkiem dzierżawionym	10,0	26,0	32,0	16,0	16,0	3,0	1,2
Jednoosobowe spółki Skarbu Państwa	0,0	7,3	39,0	48,8	4,9	3,5	0,7

* miary ustalone dla rang w danej grupie przedsiębiorstw

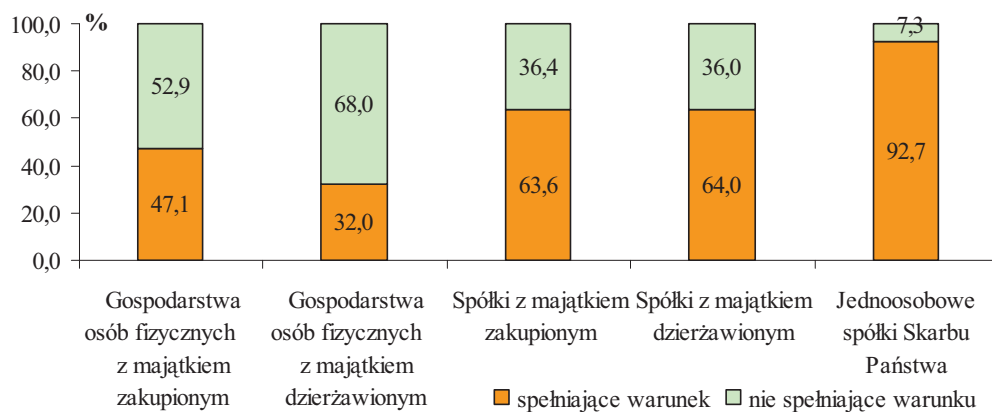
Źródło: badanie własne.

Najsłabszą wiedzą o projektowanym pakiecie legislacyjnym określanym jako „zazielenienie” odznaczyli się właściciele gospodarstw osób fizycznych z majątkiem dzierżawionym. W grupie tej dominowały odpowiedzi świadczące o znajomości samego pojęcia „zazielenienie” (dominowali zarządcy deklarujący niski stan wiedzy), ale bez znajomości szczegółów i potencjalnych wymagań dla kierowanych przez nich przedsiębiorstw. Na tle całej badanej próby ponownie największym poziomem wiedzy w tej problematyce charakteryzowali się prezesi jednoosobowych spółek Skarbu Państwa, którzy w większości znali również rozważane rozwiązania legislacyjne wykraczające poza wiedzę ogólną.

Analizując wpływ poszczególnych działań środowiskowych przewidywanych w ramach pakietu „zazielenienie” na funkcjonowanie przedsiębiorstw rolnych, stwierdzono, że wprowadzenie obowiązku uprawy trzech różnych roślin oddziaływałoby głównie na gospodarstwa osób fizycznych, relatywnie w umiarkowanym stopniu na prywatne spółki, a praktycznie byłoby bez znaczenia dla jednoosobowych spółek Skarbu Państwa (wykres 46).

Wykres 46

Udział przedsiębiorstw deklarujących w 2012 roku spełnianie lub brak spełniania wymogu uprawy roślin należących do trzech różnych grup



Źródło: badanie własne.

Ponad połowa gospodarstw osób fizycznych z majątkiem zakupionym i ponad dwie trzecie z majątkiem dzierżawionym w 2012 roku nie spełniała powyższego wymogu. Jednak prowadząc badanie zakładano bardzo restrykcyjną definicję upraw, wzorując się na realizowanym w Polsce programie rolnośrodowiskowym. Za odmienną uprawę uznawano przynależność roślin do grupy: strączkowych, zbożowych, motylkowych, okopowych, oleistych, traw uprawianych na gruntach ornych. Nieco odmiennie w stosunku do obecnego kierunku prac legislacyjnych definiowano również spełnienie wymogu uprawy roślin, przyjmując minimalny 5% udział danej grupy w powierzchni gruntów ornych.

Przewidywane złagodzenie powyższego wymogu i warunków powiększy grupę gospodarstw osób fizycznych spełniających ten warunek „zazielenienia”, w innym przypadku stanowiłoby to poważny problem dla części przedsiębiorstw nieposiadających w strukturze zasiewów trzech grup roślin. Względy organizacyjno-ekonomiczne sprawiają bowiem, że w ocenie ponad połowy zarządców gospodarstw osób fizycznych z majątkiem zakupionym, którzy nie posiadali w strukturze zasiewów w 2012 roku trzech różnych grup roślin, spełnienie takiego wymogu w przyszłości stanowiłoby problem dla funkcjonowania ich przedsiębiorstwa. W grupie gospodarstw osób fizycznych z majątkiem dzierżawionym sytuacja wyglądała jeszcze gorzej. Ponad trzy czwarte zarządców deklarowało, że dostosowanie się do tego wymogu będzie problemem dla ich gospodarstwa.

W przypadku spółek prywatnych brak było różnic pomiędzy grupami wydzielonymi z uwagi na formę własności majątku produkcyjnego i udziałem przedsiębiorstw nie posiadających w strukturze zasiewów trzech różnych grup roślin w 2012 roku. Mniejszy udział takich podmiotów względem gospodarstw osób fizycznych świadczy o większym przywiązywaniu wagi do bioróżnorodności i prawidłowego zmianowania. Jednocześnie wysoki udział spółek nie posiadających trzech grup roślin deklarowało problem z dostosowaniem się w przyszłości (78% z majątkiem zakupionym i 84% z majątkiem dzierżawionym).

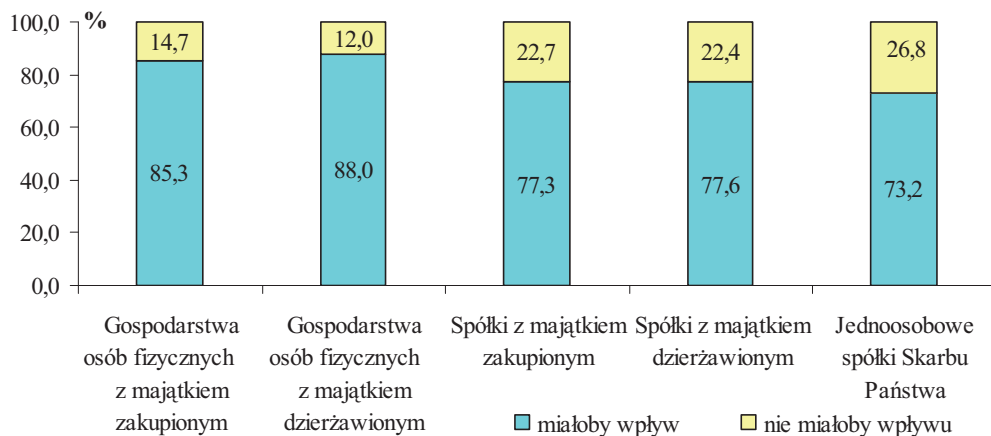
Największą wagę do ochrony kapitału naturalnego poprzez stosowanie zróżnicowanej uprawy roślin przywiązywały jednoosobowe spółki Skarbu Państwa. Jedyne wąska grupa nie spełniała wymogu bioróżnorodności w produkcji roślinnej w 2012 roku, choć dla wszystkich tych spółek wprowadzenie dodatkowych grup roślin w przyszłości byłoby problemem.

Kolejnym przewidywanym elementem pakietu „zazieleniania” mogącym w sposób znaczący wpłynąć na funkcjonowanie przedsiębiorstw rolnych było planowane wyłączenie z produkcji części gruntów ornych i przeznaczenie ich na obszar kompensacyjny dla środowiska naturalnego. W tym przypadku również prowadząc badanie kierowano się bardziej rygorystycznymi warunkami, jakie znalazły się w pierwotnym projekcie Komisji Europejskiej. Zapytano więc zarządców o wpływ obowiązkowego wyłączenia z działalności rolniczej 7% gruntów ornych objętych pomocą w ramach dopłat bezpośrednich z przeznaczeniem całej powierzchni na cele prośrodowiskowe. Jedyne wąska grupa przedsiębiorstw nie odczułaby ekonomicznych skutków takiego działania (wykres 47). Były to przedsiębiorstwa posiadające w strukturze użytkowania grunty marginalne lub utrzymywane w dobrej kulturze rolnej jedynie z uwagi na możliwość uzyskania dopłat bezpośrednich. Najwięcej przedsiębiorstw dysponujących takimi gruntami było w jednoosobowych spółkach Skarbu Państwa. W pozosta-

łych przypadkach uszczuplenie powierzchni gruntów ornych miałyby negatywne i niepożądane ekonomiczne konsekwencje.

Wykres 47

Deklaracje zarządców o wpływie wyłączenia powierzchni gruntów rolnych w ramach „zazielenienia” na wyniki ekonomiczne ich przedsiębiorstw rolnych

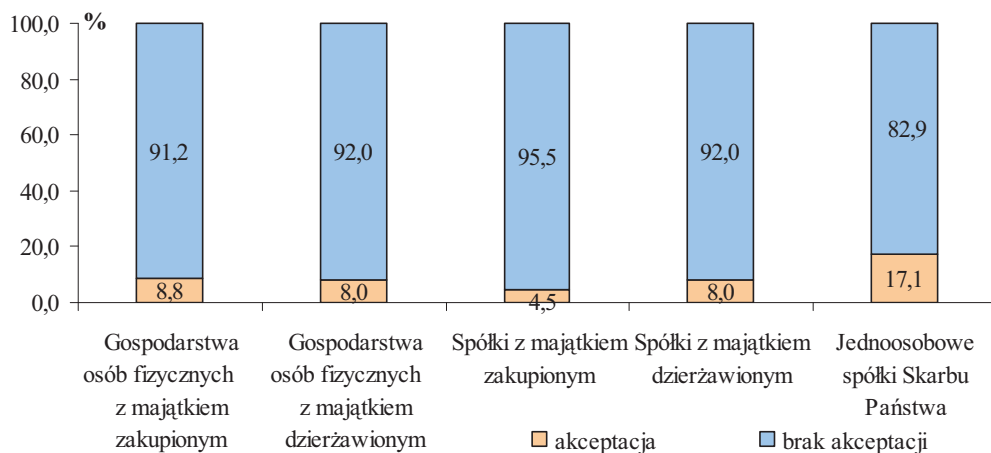


Źródło: badanie własne.

Przedsiębiorstwa rolne niezależnie od formy prawno-organizacyjnej nie byłyby jednak skłonne do rezygnacji z części dopłat bezpośrednich przypadających im w ramach pakietu „zazielenienie” (wykres 48).

Wykres 48

Przewidywana reakcja na możliwość wyłączenia powierzchni gruntów ornych w zamian za rezygnację z płatności w ramach „zazielenienia”



Źródło: badanie własne.

W prowadzonym badaniu, opierając się na projekcie Komisji Europejskiej, oszacowano wysokość tej części płatności na 65 euro rocznie. Nieliczne przedsiębiorstwa rolne byłyby skłonne do rezygnacji z takiej wysokości wsparcia w zamian za możliwość kontynuacji produkcji na 7% gruntów ornych i pobieraniu pozostałej części dopłat bezpośrednich. W tej grupie najniższą skłonność mieli zarządcy prywatnych spółek z majątkiem zakupionym, a największą jednoosobowych spółek Skarbu Państwa. Ograniczenie powierzchni przeznaczanej na cele środowiskowe do 5% zmniejsza liczbę przedsiębiorstw, która będzie akceptować pomniejszenie dopłat. Wprowadzenie możliwości uprawy roślin motylkowych na gruntach kompensacyjnych dla środowiska naturalnego ograniczy natomiast negatywne skutki „zazieleniania” dla całej zbiorowości wielkotowarowych przedsiębiorstw rolnych i będzie silną stymulantą do uprawy tej grupy roślin.

Ostateczny wynik prowadzonych prac legislacyjnych i negocjacji dotyczących poziomu finansowania rolnictwa w danym kraju w ramach I filaru WPR będzie miało wyraz w postaci określonych stawek płatności bezpośrednich dla gospodarstw rolnych. Uwzględniając dotychczasowe propozycje przyznania środków finansowych dla naszego rolnictwa w ramach budżetu unijnego i potencjalne dofinansowanie z budżetu krajowego, stawki dopłat mogą być bardzo zróżnicowane (tabela 15)

Tabela 15

**Przewidywane stawki płatności bezpośrednich
w Polsce (euro/ha UR^a) w latach 2014-2020**

Rodzaj propozycji	Lata						
	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Wariant kontynuacji według zasad z 2013 roku	215	215	215	215	215	215	215
Propozycja Komisji Europejskiej	215	217	219	221	221	221	221
Ustalenia szczytu Rady Europejskiej	215*	210	211	212	214	215	217
Ustalenia szczytu Rady Europejskiej i środki z II filaru ^b	215*	238	239	240	241	243	244
Płatność uzupełniająca z budżetu krajowego ^c	41*	29	24	20	16	12	8
Szczyt RE z uwzgl. środków z II filaru i krajowych	256*	267	263	260	257	255	252

^a podstawą do ustalenia stawek była powierzchnia uprawiona do jednolitej płatności bezpośredniej w 2011 roku, tj. 14151 tys. ha, ^b wariant uwzględnia dopuszczalne dla Polski przesunięcie 25% środków z II na I filar WPR, ^c płatność uzupełniająca kontynuowana na zasadach sprzed 2013 roku, przy maksymalnym dopuszczalnym wsparciu z budżetu krajowego (przewidywana powierzchnia kwalifikowana 11795 tys. ha), * z uwagi na opóźnienia legislacyjne dopłaty w 2014 roku będą wypłacane według zasad z 2013 roku
Źródło: opracowanie własne.

Z punktu widzenia maksymalizacji poziomu wsparcia bezpośredniego poprzez wysokość stawek dopłat bezpośrednich propozycja Komisji Europejskiej dotycząca wysokości środków finansowych dla Polski nie była korzystna dla gospodarstw rolnych w kraju. Wprawdzie przewidywana na jej podstawie stawka w latach 2015-2020 byłaby nieco wyższa od kwoty, jaka przypadaby na 1 ha w ramach pomocy unijnej w wariantie kontynuacyjnym, tj. przy założeniu przedłużenia obowiązującego obecnie systemu wsparcia, ale jedynie w sytuacji nieuwzględnienia części dopłaty finansowanej z budżetu krajowego. Tak więc większość rolników pozbawionych dopłaty uzupełniającej finansowanej z budżetu krajowego otrzymałaby niższą jednostkową wysokość subwencji w przeliczeniu na 1 ha powierzchni użytków rolnych.

Niższe środki na dopłaty bezpośrednie ustalone w ramach szczytu Rady Europejskiej przełożyłyby się automatycznie na ograniczenie stawek dopłat bezpośrednich finansowanych z I filaru WPR. Dopłaty ustalone według propozycji Rady Europejskiej jedynie w 2015 roku pozwoliłyby na zrównanie jednostkowej kwoty dopłat, a w 2020 na wyższą stawkę w stosunku do wariantu kontynuacyjnego. Wykorzystanie możliwości przesunięcia 25% środków przewidywanych w ramach II filaru WPR na dopłaty bezpośrednie umożliwia jednak istotne zwiększenie płatności. W przypadku decyzji ustawodawcy krajowego o skorzystaniu z tej możliwości stawka subwencji byłaby wyższa o ponad 10% w 2015 roku w stosunku do wariantu kontynuacyjnego, a różnica wzrastałaby w czasie aż do 13,5% w 2020 roku. Dopiero jednak pomoc krajowa w pełnej dopuszczalnej wysokości, a więc wprowadzenie dopłaty uzupełniającej, pozwoli zwiększyć wsparcie do poziomu zapewniającego łączną wysokość stawek dopłat bezpośrednich (podstawową i uzupełniającą) powyżej wielkości przewidywanej w 2015 roku w wariantie kontynuacyjnym. Stopniowe ograniczenie środków z budżetu krajowego spowoduje jednak, że od 2019 roku dopłata bezpośrednia, tj. łącznie stawka podstawowa (środki unijne) i uzupełniająca (środki krajowe), będzie niższa niż przy założeniu kontynuacji dotychczasowego systemu wsparcia.

Ustalenie wpływu szacowanych wysokości stawek płatności bezpośrednich dla poziomu wsparcia analizowanej grupy wielkotowarowych przedsiębiorstw rolnych wymaga uwzględnienia parametrów produkcyjnych, w tym zwłaszcza posiadanej powierzchni użytków rolnych kwalifikującej się do płatności podstawowej i uzupełniającej. Z uwagi na szczegółowość danych posłu-

żono się materiałem empirycznym zgromadzonym na potrzeby opracowania rankingu 300 najlepszych przedsiębiorstw rolnych w 2011 roku (tabela 16)¹¹⁸.

Tabela 16

Wybrane cechy potencjału produkcyjno-organizacyjnego zbiorowości przedsiębiorstw rolnych w 2011 roku wykorzystane do symulacji

Wyszczególnienie		Forma prawno-własnościowa gospodarstw			
		spółki SP	dzierżawione ^a	zakupione ^b	RSP
Powierzchnia użytków rolnych w ha	średnia	2 414	1 155	709	559
	mediana	2 183	867	600	498
	odch. stand.	1 869	1 472	784	482
Udział ziemi własnej w stosunku do powierzchni ogółem (%)	średnia [*]	4,0	13,3	75,4	62,0
	mediana	3,5	9,8	75,1	66,1
	odch. stand.	3,5	17,1	23,4	29,9
Powierzchnia gruntów kwalifikujących się do JPO w ha	średnia	2 314	1 141	670	528
	mediana	1 969	854	587	453
	odch. stand.	1 808	1 455	674	458
Powierzchnia gruntów kwalifikujących się do UPO w ha	średnia	1 911	967	605	462
	mediana	1 452	775	490	386
	odch. stand.	1 593	1 016	608	431
Liczba osób pełnozatrudnionych na 100 ha UR	średnia [*]	4,6	2,6	2,8	4,5
	mediana	5,8	3,2	3,1	5,6
	odch. stand.	4,4	2,1	2,3	4,0
Koszty pracy (tys. zł) w przeliczeniu na 100 ha UR	średnia [*]	216,7	116,6	105,1	177,1
	mediana	204,9	86,3	78,5	163,9
	odch. stand.	283,9	64,2	571,3	106,3
Techniczne uzbrojenie pracy (tys. zł/liczba pełnozatrudnionych)	średnia [*]	359,5	588,8	659,4	320,2
	mediana	336,9	449,4	660,6	294,0
	odch. stand.	193,1	442,2	3 168,9	204,6
Wydajność pracy: przychody ogółem ^d (tys. zł) do liczby pełnozatrudnionych	średnia [*]	226	396	463	239
	mediana	213	298	315	196
	odch. stand.	85	307	1308	123
Wskaźnik bonitacji UR	średnia [*]	1,19	1,02	1,05	1,06
Liczba gospodarstw	suma	44	104	57	102

^a grupa ta obejmuje głównie spółki oraz bardzo małą liczbę gospodarstw osób fizycznych z majątkiem w przewadze dzierżawionym, ^b grupa ta obejmuje głównie spółki oraz niewielką liczbę gospodarstw osób fizycznych z majątkiem w przewadze zakupionym, ^c wartość bilansowa aktywów trwałych (bez uwzględnienia ziemi), ^d pominięto zyski i straty ze zbycia niefinansowych aktywów trwałych, ^{*} średnia ważona
Źródło: obliczenia własne na podstawie danych zgromadzonych dla sporządzenia rankingu 300 najlepszych przedsiębiorstw rolnych w 2011 roku.

¹¹⁸ J. Kulawik i inni: *Ranking 300 najlepszych przedsiębiorstw rolnych w 2011 roku*, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2013.

Prezentowaną zbiorowość podzielono według formy prawno-organizacyjnej gospodarstwa, co pozwoliło wydzielić grupy o zróżnicowanych cechach, a tym samym oddać wpływ różnej wysokości przewidywanych stawek płatności bezpośrednich i ewentualnie wprowadzenia mechanizmu „*cappingu*”. Jednoosobowe spółki Skarbu Państwa jako grupa dysponowały największą powierzchnią użytków rolnych, w tym kwalifikującą się do jednolitej płatności bezpośredniej, jak i uzupełniającej. Powierzchnia użytków rolnych w tej grupie była w najmniejszym stopniu zróżnicowana. W dalszej kolejności grupą o dużej powierzchni użytków rolnych były przedsiębiorstwa z majątkiem dzierżawionym. W odróżnieniu od spółek Skarbu Państwa wykorzystywały one odmienną technologię produkcji (relacje ziemia-praca-kapitał), zatrudniając znacznie mniej pracowników w przeliczeniu na powierzchnię gruntów, ale przy wyższym poziomie technicznego uzbrojenia czynnika pracy w środki trwałe. Grupa gospodarstw z majątkiem zakupionym różniła się od gospodarstw z majątkiem w przewadze dzierżawionym powierzchnią użytków rolnych, natomiast pozostałe cechy związane z technologią produkcji, poziomem kosztów pracy były bardzo podobne. Rolnicze spółdzielnie produkcyjne (RSP) stanowiły gospodarstwa o najmniejszej powierzchni gruntów, a jednocześnie technologii produkcji zbliżonej do jednoosobowych spółek Skarbu Państwa.

Oszacowano wysokość wsparcia bezpośredniego, jakie poszczególne grupy przedsiębiorstw mogłyby otrzymać przy założeniu różnych wariantów wysokości pomocy publicznej. Następnie kwoty te odniesiono do faktycznie uzyskanych dopłat tytułem: jednolitej płatności bezpośredniej oraz uzupełniających płatności bezpośrednich, jakie poszczególne przedsiębiorstwa uzyskały w 2011 roku (tabela 17). Na tej podstawie można stwierdzić, że różnice w przewidywanej wysokości dopłat bezpośrednich pomiędzy poszczególnymi grupami niezależnie od przyjętego wariantu są nieznaczące. Tak więc powierzchnia gospodarstwa, forma, technologia produkcji w niewielkim stopniu może oddziaływać na wysokość naliczonych kwot bezpośredniego wsparcia budżetowego przedsiębiorstw rolnych. Na poziom potencjalnie możliwych do uzyskania kwot wpływa jednak przyjęty wariant płatności, co jest naturalną konsekwencją odmiennej wysokości stawek dopłat. Należy przy tym podkreślić fakt, iż zarówno w wariantcie kontynuacyjnym (wariant I), uwzględniając środki jedynie z I filaru WPR według ustaleń Rady Europejskiej (wariant III), jak również do 2018 roku według rozwiązań proponowanych przez Komisję Europejską (wariant II) naliczone dopłaty byłyby niższe niż otrzymana pomoc publiczna w 2011 roku. Różnice te są niewielkie i stopień ich odczuwania uzależniony będzie od kursu euro względem złotego obowiązującego w momencie przeliczenia stawek lub przyjęcia euro jako waluty obowiązującej w Polsce.

Tabela 17

**Przewidywana wysokość dopłat bezpośrednich
w 2015 r. i 2018 r. oraz w relacji do 2011 roku**

Kwota dopłat		Forma prawno-własnościowa gospodarstw			
		spółki SP	dzierżawione ^a	zakupione ^b	RSP
uzyskana w 2011 roku (tys. euro)		510	247	151	115
Przewidywanych w 2015 roku (tys. euro)	wariant I	502	245	148	115
	wariant II	486	237	144	111
	wariant III	551	269	163	126
	wariant IV	612	298	181	140
	wariant V	502	245	148	115
Przewidywane w 2015 roku w relacji do 2011 roku (%)	wariant I	98	98	97	98
	wariant II	98	99	98	99
	wariant III	95	96	95	96
	wariant IV	108	109	108	109
	wariant V	120	121	120	121
Przewidywanych w 2018 roku (tys. euro)	wariant I	498	243	147	114
	wariant II	511	250	151	117
	wariant III	495	242	146	113
	wariant IV	558	272	165	127
	wariant V	591	288	175	135
Przewidywane w 2018 roku w relacji do 2011 roku (%)	wariant I	98	98	97	98
	wariant II	100	101	100	101
	wariant III	97	98	97	98
	wariant IV	109	110	109	110
	wariant V	116	117	116	117

Wariant I – stawki płatności według zasad z 2013 roku, Wariant II – stawka płatności oszacowana na podstawie propozycji Komisji Europejskiej, Wariant III – stawka płatności na podstawie ustaleń szczytu Rady Europejskiej, Wariant IV – stawki płatności na podstawie ustaleń szczytu Rady Europejskiej i po uwzględnieniu przesunięcia 25% środków z II filaru WPR, Wariant V – stawki płatności w oparciu o ustalenie szczytu Rady Europejskiej, a jednocześnie po uwzględnieniu przesunięcia 25% środków z II filaru WPR i dodatkowej płatności uzupełniającej w maksymalnie dopuszczalnej wysokości finansowanej z budżetu krajowego.

Źródło i oznaczenie: jak w tabeli nr 16.

Przesunięcie środków z II filaru na dopłaty bezpośrednie i uruchomienie dodatkowego wsparcia z budżetu krajowego powiększy na tyle stawki dopłat bezpośrednich, że analizowane przedsiębiorstwa mogą otrzymać znacznie wyższą pomoc publiczną w postaci subwencji bezpośrednich w stosunku do 2011 roku (wariant IV i V). Jednak na wzrost ten bardzo duży wpływ będzie miała krajowa pomoc publiczna, o czym świadczy różnica pomiędzy przewidywanymi kwotami tytułem dopłat w wariantach V i IV. Zakładane zmniejszanie środków w następujących po sobie latach, jakie maksymalnie będzie mogła Polska prze-

znaczyć na dopłaty w ramach pomocy krajowej (wariant V), spowoduje znaczny spadek poziomu wsparcia w czasie. Pomiędzy latami 2015-2018 różnica relacji dopłat w tym wariantcie względem 2011 roku zmniejszy się we wszystkich grupach o 4 p.p.

Kwestią otwartą pozostaje sama ocena wpływu zmiany stawek i wysokości przekazywanego wsparcia bezpośredniego na efektywność finansową, techniczną i społeczną przedsiębiorstw rolnych. Niewątpliwie przesunięcie środków z II filaru WPR na dopłaty bezpośrednie spowoduje uszczuplenie koperty narodowej na rozwój obszarów wiejskich. Najprawdopodobniej w konsekwencji zmniejszenie celowego wsparcia przedsiębiorstw rolnych między innymi kierowanego na modernizację środków trwałych. Sama pomoc publiczna przekazywana analizowanym przedsiębiorstwom rolnym w formie dopłat bezpośrednich może być ponadto ograniczona wspomnianym mechanizmem „cappingu”. Wprowadzenie rozwiązania zmniejszającego wysokość przekazywanych dopłat bezpośrednich w przypadku grupy największych gospodarstw rolnych będzie miało odmienne konsekwencje w zależności od wariantu i wysokości samych stawek oraz konstrukcji mechanizmu ustalania redukcji. W pierwszym przypadku, uwzględniając wyłączenie 30% środków w ramach koperty narodowej przewidywanej na rekompensatę tytułem obowiązku spełnienia warunków „zazieleniania” z systemu redukcji subwencji, stawki dopłat brane pod uwagę do naliczania „cappingu” byłyby proporcjonalnie zmniejszone (tabela 18). Założono jednocześnie, że mechanizmem redukcji zostałyby objęta pełna kwota uzyskana jako wsparcie uzupełniające z budżetu krajowego. Ponadto, wykonując symulację skutków mechanizmu „cappingu” dla poszczególnych grup przedsiębiorstw, założono, że powierzchnia użytków rolnych, jakimi dysponują poszczególne gospodarstwa, nie ulegnie zmianie.

Tabela 18

Przewidywana wysokość stawek płatności bezpośrednich jako podstawy do ograniczenia dopłat w ramach mechanizmu „cappingu” (euro/ha UR^a)

Rodzaj propozycji	Lata						
	2014*	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Komisji Europejskiej	-	152	153	155	155	155	155
Ustalenia szczytu Rady Europejskiej	-	147	148	149	150	151	152
Ustalenia Rady Europejskiej oraz środki z II filaru ^b	-	166	167	168	169	170	171
Płatność uzupełniająca z budżetu krajowego ^c	-	29	24	20	16	12	8

Źródło i oznaczenia: jak w tabeli 15.

W przypadku bezwarunkowego wprowadzenia mechanizmu ograniczenia wsparcia bezpośredniego (propozycja negocjacyjna Holandii w przypadku stosowania mechanizmu „cappingu” we wszystkich krajach członkowskich) niezależnie od wariantu płatności ponad 60% jednoosobowych spółek Skarbu Państwa została by dotknięta redukcją subwencji bezpośrednich (tabela 19).

Tabela 19

**Wysokość dopłat bezpośrednich po uwzględnieniu „cappingu”
w 2017 roku (wartość w euro na gospodarstwo)**

Wyszczególnienie		Forma prawno-własnościowa gospodarstw			
		spółki	dzierżawione ^a	zakupione ^b	RSP
Przewidywana kwota dopłat należnych będących podstawą do „cappingu” (tys. euro)	wariant II	359	176	106	82
	wariant III	343	168	101	78
	wariant IV	389	191	115	89
	wariant V	431	208	128	98
Efekt „cappingu” - suma zmniejszenia dopłat w tys. euro (bez uwzględniania kosztów pracy)	wariant II	-7 381	-4 145	-669	-560
	wariant III	-6 779	-3 783	-619	-498
	wariant IV	-8 521	-4 869	-771	-677
	wariant V	-10 149	-5 946	-940	-867
Udział przedsiębiorstw potencjalnie objętych zmniejszeniem płatności w ramach „cappingu” (%)	wariant II	62	30	9	2
	wariant III	60	27	5	2
	wariant IV	64	38	14	2
	wariant V	68	45	21	3
Efekt „cappingu” – średnio* zmniejszenie dopłat w tys. euro w jednostkach objętych mechanizmem redukcji	wariant II	-238	-106	-134	-112
	wariant III	-226	-108	-206	-100
	wariant IV	-266	-101	-96	-85
	wariant V	-299	-104	-78	-87
Przewidywane dopłaty w 2017 roku w relacji do 2011 roku (%)**	wariant II	67	85	92	96
	wariant III	66	82	89	93
	wariant IV	71	91	100	104
	wariant V	72	95	106	111
Efekt „cappingu” – suma zmniejszenia dopłat w tys. euro (z uwzględnieniem kosztów pracy)	wariant II	-	-	-	-
	wariant III	-	-	-	-
	wariant IV	-	-2	-9	-
	wariant V	-	-8	-64	-
Przewidywane dopłaty (%) w 2017 roku w relacji do 2011 roku (z uwzględnieniem kosztów pracy)***	wariant II	100	101	100	101
	wariant III	96	97	96	97
	wariant IV	109	110	109	110
	wariant V	117	118	117	118

* kwota zmniejszenia dopłat przypadająca średnio na przedsiębiorstwo objęte mechanizmem ograniczenia płatności (bez uwzględniania kosztów pracy), ** oszacowana kwota dopłat bezpośrednich uwzględniająca „capping” (bez kosztów pracy) w relacji do poziomu wsparcia z 2011 roku, *** oszacowana kwota dopłat bezpośrednich uwzględniająca efekt „cappingu” w sytuacji, gdy koszty pracy stanowią zmniejszenie dopłat naliczonych w mechanizmie ograniczenia wsparcia.

Źródło i oznaczenia wariantów jak w tabeli 17.

Kwota zmniejszenia dopłat w jednostkach podlegających powyższemu mechanizmowi wynosiłaby prawie 250 tys. euro (wariant II i III i IV) oraz prawie 300 tys. euro w wariantcie V.

Skala redukcji byłaby na tyle istotna, że niezależnie od wariantu cała grupa (łącznie z jednostkami nie podlegającymi mechanizmowi „*cappingu*”) uzyskałaby wsparcie w 2017 roku na poziomie 70% subwencji uzyskanych w 2011 roku. Uwzględniając dopłaty bezpośrednie możliwe do otrzymania przy założeniu pełnych stawek subwencji w 2017 roku, redukcja dopłat w wariantcie V wyniosłaby prawie 45% kwoty płatności.

Przedsiębiorstwa z majątkiem dzierżawionym są drugą z kolei grupą pod względem udziału gospodarstw potencjalnie objętych mechanizmem „*cappingu*” oraz pod względem dotkliwości skutków finansowych ograniczenia wsparcia bez uwzględnienia kosztów pracy. W ich przypadku około 30% gospodarstw uzyskałoby niższe dopłaty z uwagi na redukcję płatności w wariantcie II i III, prawie 38% w IV oraz 45% w wariantcie V. W żadnym rozpatrywanym systemie wsparcia grupa ta nie uzyskałaby poziomu dopłat z 2011 roku. Skala redukcji subwencji w stosunku do przewidywanych kwot naliczonych w 2017 roku wynosiłaby około 20%.

W najmniejszym stopniu skutki ograniczenia dopłat odczułyby dwie pozostałe grupy gospodarstw z uwagi na posiadaną powierzchnię użytków rolnych. Tylko nieliczne największe rolnicze spółdzielnie produkcyjne podlegałyby mechanizmowi zmniejszenia płatności bezpośrednich. W przypadku takich jednostek średnie ograniczenie dopłat nie odbiegałoby jednak od poziomu redukcji w prywatnych przedsiębiorstwach z majątkiem zakupionym lub w prowadzone dzierżawionym.

Niewielki odsetek przedsiębiorstw z majątkiem zakupionym potencjalnie dotkniętych skutkami redukcji dopłat w wariantcie II i III znacznie się zwiększa w przypadku wprowadzenia systemu wsparcia rozpatrywanego jako wariant IV i V. Natomiast przeciętna kwota ograniczenia dopłat bezpośrednich w gospodarstwach objętych mechanizmem redukcji ulega zmniejszeniu. Wynika to z faktu, iż duża liczba gospodarstw balansujących na progu objęcia mechanizmem „*cappingu*” i w przypadku przekroczenia granicy kwota redukcji dopłat jest relatywnie niewielka.

Próbując oszacować skutki projektowanego mechanizmu ograniczenia poziomu wsparcia budżetowego po roku 2014 na sytuację ekonomiczną największych gospodarstw rolnych, przeprowadzono również symulację zakładającą uwzględnianie kosztów pracy jako kwoty obniżającej poziom naliczonych dopłat bezpośrednich. Przyjęto założenie, że ponoszone koszty pracy (w tym wynagrodzenia i ubezpieczenia społeczne) w badanej zbiorowości nie ulegną zmianie w czasie. Potencjalny wzrost płac i pochodnych będzie rekompensowa-

ny wzrostem wydajności pracy i zmniejszeniem poziomu zatrudnienia w badanych przedsiębiorstwach rolnych (fundusz płac pozostanie niezmieniony). Wysokość wynagrodzenia pracowników i koszty ubezpieczeń społecznych przeliczono wykorzystując kurs obowiązujący przy ustalaniu stawek dopłat bezpośrednich w 2011 r., a więc 4,2 zł za jedno euro. W wyniku obliczeń okazało się jednak, że uwzględnienie wykazywanych przez przedsiębiorstwa kosztów pracy powoduje na tyle wysoką obniżkę naliczonych dopłat do ustalania poziomu redukcji płatności, że w praktyce jedynie trzy gospodarstwa zostałyby objęte mechanizmem „cappingu”. Miałyby to miejsce jedynie w wariantach IV i V, a więc jedynie pod warunkiem przesunięcia środków z II filaru WPR na dopłaty bezpośrednie. Przedsiębiorstwa objęte tym mechanizmem odznaczają się jednak bardzo niskim udziałem nakładów pracy, co wynika z szerokiego wykorzystywania usług zewnętrznych jako substytutu zatrudnienia (zjawisko outsourcingu). Sposób zarządzania podstawowymi funkcjami operacyjnymi w drodze praktycznego całkowitego ich przekazania firmom zewnętrznym jest jednak nadal zjawiskiem marginalnym w całym polskim rolnictwie¹¹⁹. Tak więc z punktu widzenia ograniczenia skutków projektowanego mechanizmu redukcji dopłat naliczonych dla całej zbiorowości największych gospodarstw rolnych bardzo korzystnym będzie uwzględnienie pełnych kosztów zatrudnienia pracowników (wynagrodzenia i ubezpieczenia społecznego) i członków rolniczych spółdzielni produkcyjnych. Wprowadzenie mechanizmu „cappingu” z uwzględnieniem kosztów pracy będzie jednak generowało jedynie dodatkowe koszty administracyjne i nie spełni żadnej dodatkowej funkcji. Może jedynie w niektórych gospodarstwach rolnych ograniczyć proces substytucji pracy kapitałem lub sztucznie generować dodatkowe zatrudnienie i formalne wynagradzanie właścicieli.

¹¹⁹ S. Jarka: *Znaczenie outsourcingu w przedsiębiorstwach wielkoobszarowych*, [w:] *Zarządzanie finansami. Upowszechnianie i transfer wyników badań*, Uniwersytet Szczeciński, Szczecin 2012.

4. Sytuacja finansowa populacji przedsiębiorstw rolniczych zobligowanych do przekazywania sprawozdań finansowych do GUS

4.1. Sytuacja finansowa populacji GUS

Prezentowane wyniki finansowe wybranej zbiorowości przedsiębiorstw rolnych ujętych w krajowym rejestrze podmiotów gospodarki narodowej obejmują populację jednostek zatrudniających powyżej dziewięciu osób zobligowanych ustawowo do sporządzania sprawozdań statystycznych ze swoich wyników finansowych (formularz F01/I-01) dla potrzeb Głównego Urzędu Statystycznego. W ten sposób wydzielona zbiorowość generalna nie zawiera mikroprzedsiębiorstw (podmiotów zatrudniających poniżej dziesięciu osób) oraz indywidualnych gospodarstw rolnych. Z uwagi na uwzględnienie wyników wszystkich przedsiębiorstw rolniczych spełniających założone kryterium w dalszej części opracowania zbior tych gospodarstw został nazywany populacją GUS.

Wzorem poprzednich publikacji dotyczących efektywności ekonomicznej przedsiębiorstw rolnych w niniejszej pracy rozumie się ją jako przyjęty (zadany lub oczekiwany) przez właściciela stopień realizacji celów finansowych przedsiębiorstwa, ze szczególnym uwzględnieniem maksymalizacji jego wartości¹²⁰. Korzystając z dotychczasowego dorobku w tym zakresie, w dalszej części pracy operowano zestawem następujących wskaźników finansowych¹²¹:

I. *Oplacalności sprzedaży*

$$\frac{\text{Przychody ze sprzedaży}}{\text{Koszty działalności operacyjnej}} \times 100$$

Przychody ze sprzedaży i zrównane z nimi (podstawowe przychody) składające się z wpływów ze zbycia: produktów, usług i towarów, zmiany stanu zapasów ujętych wartościowo, kosztów wytworzenia produktów na własne potrzeby (wersja porównawcza rachunku zysku i strat), porównano z podstawowymi kosztami operacyjnymi, tj. kosztami zwykłej działalności operacyjnej stanowiącymi sumę wartości zużycia nakładów poniesionych celowo na działalność gospodarczą.

II. *Oplacalności ogółem*

$$\frac{\text{Przychody ogółem}}{\text{Koszty ogółem}} \times 100$$

¹²⁰ J. Kulawik: *Analiza efektywności ekonomicznej i finansowej przedsiębiorstw rolnych powstałych na bazie majątku WRSP*, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2009.

¹²¹ J. Kulawik: *Sytuacja produkcyjna, efektywność finansowa i techniczna gospodarstw powstałych w oparciu o mienie byłych państwowych przedsiębiorstw gospodarki rolnej*, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2010.

Opłacalność sprzedaży jest podstawowym elementem sprawności funkcjonowania przedsiębiorstwa, stanowi bowiem początek i koniec jego aktywności¹²². W rolnictwie istnieje jednak jeszcze inny poważny strumień wpływów finansowych mający wpływ na efektywność ekonomiczną, a mianowicie dopłaty i subwencje budżetowe o charakterze bezpośrednim. Na przychody ogółem, poza sumą wpływów ze sprzedaży i zrównanych z nimi, składają się pozostałe przychody operacyjne (w tym dopłaty) oraz przychody finansowe. Natomiast koszty ogółem poza kosztami działalności podstawowej obejmowały pozostałe koszty operacyjne i koszty finansowe.

III. Wskaźnik wartości dodanej

$$\frac{\text{Wartość dodana}}{\text{Przychody ogółem}} \times 100$$

Wartość dodana (*value added*) na poziomie analizy finansowej jest to wyrażona w mierniku pieniężnym wartość nowo wytworzonych dóbr materialnych (produkcji i usługi). Może ona być rozpatrywana na poziomie działalności operacyjnej (wartość dodana z działalności operacyjnej) lub całej działalności gospodarczej przedsiębiorstwa. Miernik ten uwzględnia nadwyżkę finansową przed dokonaniem jej podziału na opłatę czynników produkcji. Mając świadomość złożoności zjawiska efektywności społecznej przedsiębiorstw rolnych ekonomiczna wartość dodana może stanowić pewny przybliżony jej finansowy miernik¹²³. Wartość dodana ogółem podlega podziałowi pomiędzy:

- pracowników (wynagrodzenia i inne świadczenia związane z zatrudnieniem, w tym ubezpieczenie społeczne);
- budżet państwa (podatki i opłaty, kary);
- właścicieli zaangażowanego kapitału obcego (odsetki i inne opłaty tytułem użyczenia kapitału i majątku rzeczowego);
- samo przedsiębiorstwo i jego właściciele (zysk netto oraz amortyzacja).

Wartość dodaną przedsiębiorstwa można więc ustalić powiększając wynik finansowy (zysku lub straty netto) o amortyzację, podatki i opłaty, odsetki, czynsze i opłaty leasingowe oraz wynagrodzenia pracowników wraz z narzutami¹²⁴.

IV. Rentowność kapitału własnego

$$\frac{\text{Zysk/strata netto}}{\text{Średni stan kapitału własnego}} \times 100$$

¹²² D. Wędzki: *Analiza wskaźnikowa sprawozdania finansowego*, Wolters Kluwer, Kraków 2006.

¹²³ J. Kulawik: *Sytuacja produkcyjna...*, 2010.

¹²⁴ Ibidem.

Wynik finansowy – poziom zysku/straty netto, odniesiony do wielkości kapitału własnego (ROE) często traktowany jest jako syntetyczny miernik ostatecznej oceny funkcjonowania przedsiębiorstwa lub efektywności ekonomicznej jego działania. Dzieje się tak wówczas, gdy w analizach wyników finansowych gospodarstw kapitał własny traktowany jest jako darmowe dobro, co nie pozwala odpowiedzieć na pytanie: jaki jest zysk z działalności gospodarczej niezależnie od wyposażenia przedsiębiorstwa w kapitał własny, a zarazem, czy jest optymalna struktura kapitału zastosowanego w jednostce i odpowiednia jego alokacji¹²⁵? W przedsiębiorstwach rolnych, które przeszły pierwszy etap rozwoju (powstawanie) o zastosowaniu kapitału własnego w wyniku: reinwestowania zysku finansowego będącego dywidendą dla jego właścicieli, wycofaniu lub pozostawieniu jego dotychczasowego poziomu, zwiększeniu zaangażowania właścicieli w wyniku reinwestowania nadwyżki finansowej z innych działalności lub na drodze pobierania niższej premii z tytułu pracy własnej w przedsiębiorstwie (obniżeniu konsumpcji) decyduje uzyskiwana stopa zwrotu będąca opłatą kapitału własnego. Wskaźnik rentowności kapitału własnego przybliży więc nas do pomiaru efektywności ekonomicznej przedsiębiorstwa, ale nie należy jej redukować jedynie do wskaźnika ROE¹²⁶.

Z punktu widzenia organizacji prawnej jednostek w populacji GUS dominują spółki, które stanowiły 64% wszystkich podmiotów w 2011 roku. Wśród nich przeważają spółki kapitałowe, tj. spółki z ograniczoną odpowiedzialnością wraz z niewielką liczbą spółek akcyjnych. Z uwagi na bardzo niewielką liczbę funkcjonujących w rolnictwie polskim spółek osobowych odgrywały one również marginalną rolę w badanej populacji¹²⁷. Znaczną grupę wśród przedsiębiorstw rolniczych stanowiły natomiast spółdzielnie produkcji rolnej, których udział w populacji GUS wynosił 34% w 2011 roku. Tak więc można z pewnym uproszczeniem przyjąć, że analizowana grupa jest populacją gospodarstw osób prawnych spełniających kryterium zatrudnienia, a wszystkie podmioty opierają swoją działalność o najemną siłę roboczą.

Przeprowadzona analiza efektywności finansowej służy ustaleniu warunków funkcjonowania całej zbiorowości generalnej przedsiębiorstw rolnych, jak również poszczególnych grup i klas wydzielonych na podstawie ukierunkowania produkcyjnego. Wyodrębnienia podzbiorów przedsiębiorstw dokonano z wykorzystaniem

¹²⁵ E. Helfert: *Techniki analizy finansowej*, PWE, Warszawa 2004.

¹²⁶ T. Tkaczyk: *Przemiany w teorii przedsiębiorstwa*, [w:] praca pod red. I. Lichniak, *Nauka o przedsiębiorstwie*, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 2009.

¹²⁷ I. Budzyński i inni: *Zmiany strukturalne grup podmiotów gospodarki narodowej w rejestrze REGON, opracowanie zbiorcze*, GUS, Warszawa 2013.

kluczy podziałowych Polskiej Klasyfikacji Działalności (PKD). Pozwoliło to określić wpływ ukierunkowania produkcyjnego – jednej z ważniejszych cech gospodarstwa – na wyniki finansowe analizowanej zbiorowości. Podziału przedsiębiorstw dokonano wykorzystując zarówno identyfikatory ustalone w ramach schematu określanego jako PKD 2004, jak również PKD 2007. W 2008 r. zaczął obowiązywać nowy schemat ustalania klasyfikacji działalności (PKD-2007), jednak okresowe wykorzystanie obu kodów identyfikacji umożliwiło kontynuację analizy przy zachowaniu poprzednio stosowanego podziału i kryteriów grupowania przedsiębiorstw (według PKD 2004). Definitywne przejście na system klasyfikacji PKD 2007, jakie nastąpiło w 2010 roku, spowodowało potrzebę zastosowania pewnych uproszczeń pozwalających na prezentowanie danych w układzie dynamicznym.

Zachowanie podziału przedsiębiorstw rolnych według grup PKD 2004 wymagało uwzględnienia w zbiorowości przedsiębiorstw ukierunkowanych na produkcję roślinną trzech grup gospodarstw według klasyfikacji PKD 2007 (schemat 6). Prezentowane grupowanie praktycznie nie wpłynęło na przesunięcia przedsiębiorstw pomiędzy wydzielonymi zbiorami.

Schemat 6

Podział przedsiębiorstw rolniczych na grupy w zależności od systemu Polskiej Klasyfikacji Działalności

Nazwa grupy i jej kod numeryczny	
PKD 2004	PKD 2007
Ukierunkowane na produkcję roślinną	
01.1 Uprawy rolne; ogrodnictwo włączając warzywnictwo i sadownictwo	01.1 Uprawy rolne inne niż wieloletnie 01.2 Uprawy roślin wieloletnich 01.3 Rozmnażanie roślin
Ukierunkowane na produkcję zwierzęcą	
01.2 Chów i hodowla zwierząt	01.4 Chów i hodowla zwierząt
O braku wyraźnego ukierunkowania na produkcję roślinną lub zwierzęcą	
01.3 Produkcja mieszana – uprawy rolne połączone z chowem i hodowlą zwierząt	01.50 Uprawy rolne połączone z chowem i hodowlą zwierząt (działalność mieszana)

Źródło: www.stat.gov.pl/klasyfikacje/pkd_04/pdf/schemat_klasyfikacji.pdf; www.stat.gov.pl/klasyfikacje/pkd_07/pdf/2_PKD-2007-schemat_2.pdf.

Zmiana systemu klasyfikacji miała wpływ natomiast na odmienne przyporządkowanie przedsiębiorstw rolnych przy wykorzystaniu niższej jednostki agregowania (schemat 7). Pomimo podjętych działań mających doprowadzić do jednokowego podziału przedsiębiorstw nie udało się uzyskać w pełni homogenicznych klas produkcyjnych. Różnice występują zwłaszcza w przypadku klasy określanej jako uprawa zbóż i pozostałych upraw polowych. Według klasyfikacji PKD 2004, do tej podgrupy (klasy o symbolu 01.11) wchodziły między innymi przedsiębior-

stwa ukierunkowane na produkcję ziemniaków i buraków cukrowych, a więc zajmujące się dwoma najważniejszymi uprawami roślin okopowych w Polsce. Według klasyfikacji PKD 2007 przedsiębiorstwa ukierunkowane na uprawę takich roślin znalazły się w klasie 01.13, a więc wśród gospodarstw zajmujących się uprawą roślin warzywnych oraz korzeniowych i bulwiastych. Na poziomie zagregowanych danych brak było możliwości doprowadzenia obu klas do porównywalności, tak więc dane z lat 2010-2011 w przypadku obu podgrup częściowo odbiegały od siebie. Różnice nie są jednak na tyle istotne, aby mogły w poważnym stopniu zakłócić przeprowadzoną analizę.

Schemat 7

Podział przedsiębiorstw rolniczych na podgrupy (klasy) w zależności od systemu Polskiej Klasyfikacji Działalności

Nazwa grupy i jej kod numeryczny	
PKD 2004	PKD 2007
01.11 Uprawa zbóż i pozostałych upraw rolnych, gdzie indziej niesklasyfikowanych	01.1 Uprawy rolne inne niż wieloletnie skorygowane o część klasy 01.13 Uprawa warzyw, roślin korzeniowych i bulwiastych
01.12 Warzywnicze i ogrodnicze	01.13 Uprawa warzyw, roślin korzeniowych i bulwiastych
01.13 Uprawa drzew owocowych, roślin jagodowych (sadownicze)	01.2. Uprawa roślin wieloletnich
01.21 Chów i hodowla bydła	01.41 Chów i hodowla bydła mlecznego 01.42 Chów i hodowla pozostałego bydła
01.22 Chów i hodowla owiec, kóz, koni	01.43 Chów i hodowla koni i pozostałych zwierząt koniowatych 01.45 Chów i hodowla owiec i kóz
01.23 Chów i hodowla świń	01.46 Chów i hodowla świń
01.24 Chów i hodowla drobiu	01.47 Chów i hodowla drobiu

Źródło: jak w schemacie nr 6.

Wprowadzenie odmiennego systemu klasyfikacji nie miało natomiast istotnego wpływu na zmianę liczebności całej badanej populacji GUS (tabela 20). W 2010 r. nastąpił wprawdzie jednorazowy wzrost liczby wszystkich przedsiębiorstw rolniczych, ale jedynie o 1,5%. W pozostałych badanych latach odnotowano natomiast zmniejszenie liczby przedsiębiorstw, średnio o 3% rocznie, przy czym największy spadek obserwowano w 2005 roku względem 2004 roku (zmniejszenie populacji o 5,4%). Ubytek przedsiębiorstw był efektem przede wszystkim procesów zachodzących w samych jednostkach, zwłaszcza w liczbie osób zatrudnionych. Zmniejszenie poziomu zatrudnienia poniżej dziesięciu osób

powoduje bowiem zwolnienie takiego przedsiębiorstwa z obowiązku przesyłania sprawozdań finansowych do GUS. Jednocześnie naturalnym zjawiskiem jest proces substytucji droższego i bardziej ryzykowanego czynnika produkcji, jakim jest w rolnictwie polskim praca, jego relatywnie tańszym zamiennikiem, tj. kapitałem. Tak więc głównie w małych przedsiębiorstwach o liczbie pracowników nieco powyżej formalnego progu, które utrzymywały niezmienną skalę produkcji lub ją ograniczały, łatwo było o wykluczenie z populacji GUS z uwagi na kryterium zatrudnienia. Skala tego zjawiska dotychczas była jednak nieznaczną. Relatywnie bardzo mały ubytek podmiotów w populacji GUS świadczy o przyjęciu strategii rozwoju, zwłaszcza w małych przedsiębiorstwach, ukierunkowanej na wzrost rozmiarów działalności i zachowanie dotychczasowego poziomu zatrudnienia. Wynika to ze zmiany filozofii zarządzania przez małe i średnie przedsiębiorstwa rolnicze czynnikiem pracy i traktowania pracowników jako elementu kapitału intelektualnego istotnego dla efektywności jednostki (zasobu przedsiębiorstwa), a nie tylko niezbędnego kosztu działalności.

Tabela 20

**Wskaźniki oceny sytuacji finansowej przedsiębiorstw
rolnych populacji GUS w latach 2005-2011 (dane roczne)**

Wskaźniki	Lata						
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Liczba przedsiębiorstw	1130	1115	1110	1074	1030	1047	1007
Zatrudnienie (przeciętnie) ^a	30,4	30,2	30,5	32,1	31,7	29,3	29,0
Przychody ogółem tys. zł ^b	6428	7147	8542	9575	13087	13376	16290
Opłacalność sprzedaży [%]	103,5	102,9	103,8	98,2	103,1	101,9	107,0
Opłacalność ogółem [%]	108,6	111,0	112,7	105,4	110,2	113,2	114,8
Rentowność aktywów ogółem [%]	5,6	7,2	8,5	3,9	5,4	6,5	7,2
Rentowność kapitału własnego [%]	9,1	11,6	13,5	6,4	7,2	8,7	9,0
Wskaźnik wartości dodanej [%]	31,0	31,6	31,5	27,9	31,6	31,4	32,0
Wskaźnik płynności bieżącej [ln]	2,03	2,26	2,34	2,22	2,43	2,57	3,09
Wskaźnik płynności szybkiej [ln]	1,03	1,20	1,24	1,12	1,63	1,85	2,15
Pokrycie zobowiązań nadwyżką finansową [%]	25,3	29,6	33,4	19,5	34,2	37,7	48,4
Pokrycie aktywów kapitałem własnym [%]	59,2	59,8	57,1	73,4	72,7	78,2	78,1

^a przeciętne zatrudnienie w przeliczeniu na pełne etaty, ^b wartość średnia wyrażona w cenach bieżących, ln - liczba niemianowana

Źródło: opracowanie własne na podstawie niepublikowanych danych GUS.

Zmniejszaniu się liczebności przedsiębiorstw w populacji GUS towarzyszył od 2008 r. spadek przeciętnej liczby pełnozatrudnionych w przeliczeniu na jeden podmiot. Tak więc proces ograniczania zatrudnienia następował głównie w dużych i bardzo dużych przedsiębiorstwach rolniczych, ale nie przekładało się

to na zmianę skali produkcji w takich jednostkach. W całym badanym okresie odnotowano bowiem wzrost przychodów ogółem w przeliczeniu na jedno przedsiębiorstwo. Wzrastały głównie wpływy z podstawowej działalności operacyjnej, a więc przychody ze sprzedaży i zrównane z nimi. Jednak udział tej pozycji finansowej w przychodach ogółem ulegał systematycznemu zmniejszaniu się w czasie, choć zachowuje ona nadal status wartości dominującej. Stanowiły bowiem od 91% w 2005 roku do 86% w 2011 roku przychodów ogółem. W szybszym tempie rosły natomiast przychody uzyskane z pozostałej działalności operacyjnej, w tym zwłaszcza otrzymane dopłaty budżetowe w ramach bezpośredniego wsparcia unijnego i krajowego oraz dopłaty celowe.

Kolejną ważną kategorią, której udział wzrastał zwłaszcza w latach 2009-2011, były inne przychody operacyjne, a więc wpływy z tytułu odszkodowań, opłat licencyjnych i hodowlanych itd.

Wzrost przychodów ze sprzedaży produktów w latach 2009-2011 był efektem korzystnych procesów zachodzących głównie w produkcji roślinnej. W 2009 i 2011 roku przedsiębiorstwa rolnicze uzyskały najwyższe plony w analizowanym okresie niemal wszystkich roślin uprawnych (tabela 21). Wzrost plonowania w 2011 roku nie objął jedynie rzepaku z uwagi na bardzo niekorzystne warunki pogodowe, jakie wystąpiły wiosną tego roku dla uprawy tej rośliny. Lokalne gradobicia i późnowiosenne przymrozki, zwłaszcza w Polsce południowo-wschodniej, przyczyniły się do znacznie niższych plonów rzepaku i rzepiku średnio w całej analizowanej zbiorowości.

Tabela 21

**Plony podstawowych roślin uprawnych
w przedsiębiorstwach rolniczych w latach 2006-2011***

Rodzaje upraw	Lata						
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2011/2010
Zboża ogółem	38,5	43,6	48,2	51,9	50,4	50,7	100,6
w tym: pszenica	44,9	50,7	56,6	57,3	57,9	54,6	94,3
kukurydza	43,0	69,3	60,3	65,8	60,2	80,3	133,4
Ziemniaki	281,5	320,8	316,6	342,8	263,9	369,5	140,0
Buraki cukrowe	443,8	559,2	454,9	502,2	482,2	567,0	117,6
Rzepak i rzepik	29,9	29,3	30,2	33,9	26,1	22,4	85,7
Strączkowe jadalne	23,5	21,7	21,3	32,3	26,3	35,6	135,4

* wyniki obejmują całą zbiorowość przedsiębiorstw rolniczych, w tym mikroprzedsiębiorstwa, z wyjątkiem gospodarstw indywidualnych

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych GUS¹²⁸.

¹²⁸ E. Cypel i inni, *Wyniki produkcji roślinnej w 2009 r.*, GUS, Warszawa 2010, A. Łączyński i inni, *Wyniki produkcji roślinnej w 2011 r.*, GUS, Warszawa 2012.

W 2010 roku obserwowano niższy poziom plonowania prawie wszystkich roślin względem 2009 roku, jednak był on kompensowany wzrostem cen skupu surowców roślinnych (tabela 22). Wzrost ten objął niemal wszystkie główne produkty roślinne-polowe, z wyjątkiem: buraków cukrowych (cena pozostawała na niemal stałym poziomie) i ziemniaków (średnia cena w populacji obniżyła się o prawie 11%). Najkorzystniejszym dla produkcji roślinnej był jednak ostatni z analizowanych lat, tj. 2011 rok. Pomimo wysokich plonów roślin wzrosły ceny wszystkich produktów roślinnych dzięki korzystnym warunkom rynkowym. Najwyższe przychody ogółem w przeliczeniu na przedsiębiorstwo w 2011 roku były więc spowodowane zarówno zwiększeniem wolumenu produkcji, jak również rekordowymi cenami surowców roślinnych, porównywalnymi jedynie z 2007 rokiem.

Tabela 22

Ceny wybranych produktów roślinnych uzyskiwane przez przedsiębiorstwa rolnicze osób prawnych* w latach 2006-2009 (zł/dt)

Rodzaj produktu	Lata						2011/2010
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	
Zboże	44,4	69,4	63,5	45,7	57,3	77,2	134,7
w tym:							
- pszenica	46,1	72,5	65,9	49,6	61,8	81,0	131,1
- żyto	39,7	62,1	51,6	33,6	43,8	75,1	171,5
- kukurydza	45,3	66,6	59,0	45,1	58,6	67,8	115,7
- zboże materiał siewny	81,0	93,9	96,2	65,3	93,4	142,8	152,9
Rzepak i rzepik	94,6	97,6	129,5	112,6	129,7	187,7	144,7
Strączkowe	103,8	76,3	97,8	86,1	136,9	216,0	157,8
Buraki cukrowe	13,0	11,2	10,7	11,4	11,5	14,4	125,2
Ziemniaki	40,5	40,5	36,5	45,0	40,1	43,6	108,7

* wyniki obejmują całą zbiorowość przedsiębiorstw rolniczych (w tym mikroprzedsiębiorstwa)

Źródło: obliczenie własne na podstawie danych GUS¹²⁹.

W odróżnieniu od produktów roślinnych ceny uzyskiwane przez przedsiębiorstwa rolne osób prawnych za produkty zwierzęce odznaczały się znacznie niższą dynamiką zmian w badanym okresie (tabela 23). W 2011 r. ceny skupu żywcia wołowego i cieląt w stosunku do 2010 roku uległy nawet spadkowi, jednak w przypadku wołowiny kształtowały się znacznie powyżej ich poziomu z lat 2006-2008. Kontynuowany był również rozpoczęty od 2009 roku proces wzrostu cen

¹²⁹ B. Domaszewicz i inni: *Skup i ceny produktów rolnych w 2009 r.*, GUS, Warszawa 2010. A. Łączyński i inni: *Skup i ceny produktów rolnych w 2011 r.*, GUS, Warszawa 2012.

mleka surowego, a jego poziom znacznie przekroczył stan cen z korzystnych dla rynkowej produkcji tego surowca lat 2007-2008.

Tabela 23

Ceny wybranych produktów zwierzęcych uzyskiwane przez przedsiębiorstwa rolnicze osób prawnych* w latach 2006-2009

Rodzaj produktu	Lata						
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2011/2010
Żywiec wołowy (bez cieląt) (zł/kg)	4,2	4,0	4,0	4,6	4,6	4,5	97,8
Cielęta (zł/kg)	9,4	8,2	6,7	7,9	8,0	7,2	90,0
Mleko (zł/l)	1,06	1,17	1,16	0,96	1,14	1,28	112,3
Żywiec wieprzowy (zł/kg)	3,7	3,6	4,1	4,7	4,1	4,5	109,8
Żywiec owczy (zł/kg)	4,9	7,2	4,3	6,7	6,7	7,5	111,9
Żywiec drobiowy (zł/kg)	2,8	3,5	3,6	3,8	3,8	4,2	110,5

* wyniki obejmują całą zbiorowość przedsiębiorstw rolniczych (w tym mikroprzedsiębiorstwa)
Źródło: obliczenia własne na podstawie danych GUS¹³⁰.

W 2011 roku nastąpił również wzrost cen wieprzowiny i zwierząt hodowlanych tego gatunku, co było następstwem zmiany fazy podaży-popytu, tzw. cyklu świńskiego. W odróżnieniu od okresu przed integracją Polski z UE zmiany cen żywca wieprzowego w naszym kraju są wywoływane zmianami cykli świńskich na rynku unijnym. Polskie zakłady przetwórcze w znacznym stopniu posilają się bowiem importem surowca wieprzowego głównie z Niemiec i Danii. Skala importu przybrała znaczne rozmiary zwłaszcza od 2008 roku, wpływając na relacje popytu-podaży w kraju. Po okresie pewnego wzrostu pogłowia zwierząt w latach 2005-2007 i towarzyszącemu temu spadkowi cen żywca odwrócenie notowań nastąpiło w latach 2008-2009. Kolejna korekta w postaci spadku cen nastąpiła jednak już w 2010 roku, pomimo że wzrost populacji trzody chlewnej w Polsce był nieznaczny¹³¹. W 2011 roku obserwowano kolejny wzrost cen trzody chlewnej, podobnie jak drobiu i owiec.

Dzięki procesowi zwiększania się przychodów ogółem w przeliczeniu na przedsiębiorstwo oraz z powodu spadku poziomu zatrudnienia następowało zjawisko zwiększania się wydajności pracy w populacji GUS (wykres 49). W latach 2005-2011 przychody ogółem w relacji do liczby pełnozatrudnionych zwiększały się systematycznie średnio o 18%, przy czym największy skok ob-

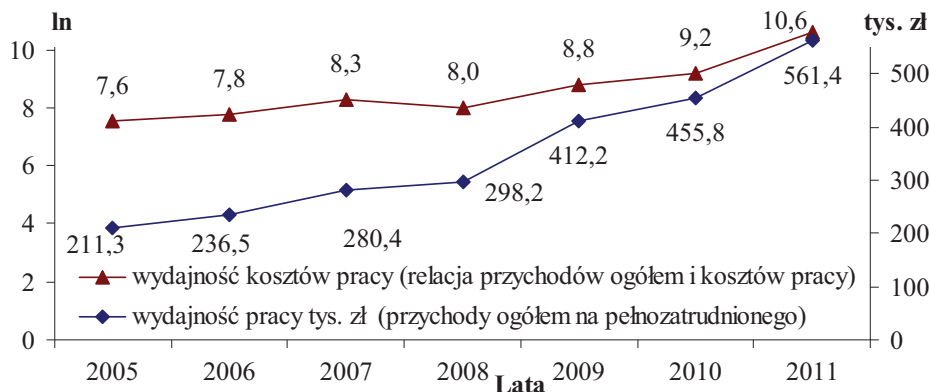
¹³⁰ B. Domaszewicz i inni: *Skup i ceny produktów rolnych w 2009 r.*, GUS, Warszawa 2010; A. Łączyński i inni: *Skup i ceny produktów rolnych w 2011 r.*, GUS, Warszawa 2012.

¹³¹ J. Małkowski, D. Rycombel, D. Zawadzka: Aktualny i przewidywany stan rynku wieprzowiny, [w:] *Analizy rynkowe. Rynek mięsa – stan i perspektywy*, IERiGŻ-PIB, nr 42, maj 2012.

serwowano w latach 2009 i 2011, a więc w sytuacji korzystnych warunków cenowo-produkcyjnych dla działu roślinnego, żywca drobiowego i częściowo wieprzowego.

Wykres 49

Wydajność pracy i produktywność kosztów pracy w populacji GUS w latach 2005-2011

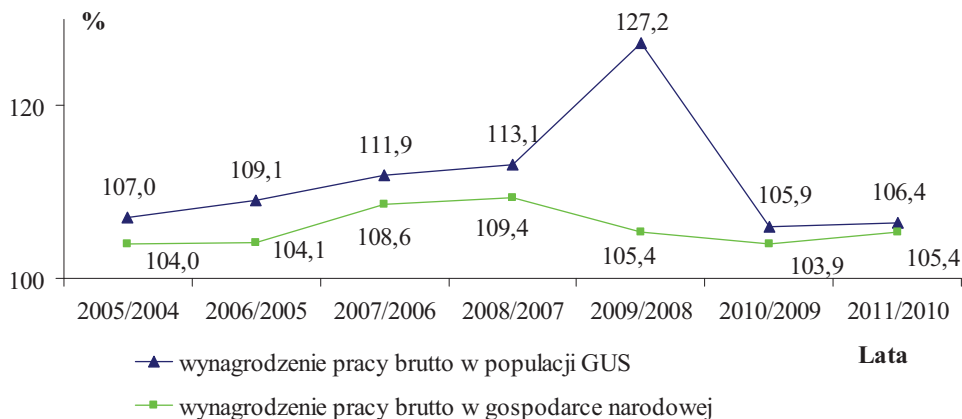


Źródło: opracowanie własne na podstawie niepublikowanych danych GUS.

Nieco odmiennie przebiegała natomiast zmiana dynamiki produktywności kosztów pracy (relacji przychodów ogółem do sumy wynagrodzenia pracowników i kosztów ich ubezpieczenia społecznego). Niższe tempo zmiany tego wskaźnika, a nawet spadek wydajności kosztów pracy w 2008 r., było spowodowane wysoką dynamiką wzrostu płac w rolnictwie (wykres 50).

Wykres 50

Dynamika zmian wysokości wynagrodzenia pracy w populacji GUS na tle przedsiębiorstw gospodarki narodowej w latach 2005-2011



Źródło: opracowanie własne na podstawie niepublikowanych danych GUS.

Tempo przyrostu kosztu zatrudnienia osoby w pełnym wymiarze czasu pracy (w tym zarządców i właścicieli) w populacji GUS w latach 2005-2009 było znacznie wyższe niż w przedsiębiorstwach gospodarki narodowej. Zwłaszcza w 2009 r. względem 2008 r. nastąpił gwałtowny wzrost wynagrodzenia zatrudnionych w rolnictwie. Nie był to jedynie efekt konwergencji płac, polegający na procesie zmniejszania się różnic w wynagradzaniu pracowników w analizowanym dziale względem pozostałych przedsiębiorstw gospodarki narodowej. Od 2010 roku średnie wynagrodzenie brutto osób zatrudnionych w przedsiębiorstwach rolniczych przekroczyło bowiem poziom wynagrodzenia brutto pracowników w innych działach gospodarki narodowej. Tempo wzrostu płac w rolnictwie w kolejnych latach, pomimo że spadło, pozostawało jednak nadal na wyższym poziomie niż w gospodarce narodowej, choć różnica była już niewielka. Przyczyny tego zjawiska można upatrywać w kilku czynnikach, z których główne to:

- poprawa wyników finansowych przedsiębiorstw rolniczych stymuluje skłonność do zwiększania wynagrodzenia grupy pracowników łączących zatrudnienie z posiadaniem prawa własności do przedsiębiorstwa (członków spółdzielni, udziałowców spółek);
- obserwowana zmiana struktury zatrudnienia spowodowana zwiększaniem udziału pracowników sezonowych. Zatrudnienie osób jedynie w okresie szczytowego zapotrzebowania na pracę jest korzystne dla przedsiębiorstwa z uwagi na elastyczniejsze kształtowanie zasobów tego czynnika produkcji w jednostce. Wpływa to na ograniczenie kosztów pracy ogółem. Z uwagi na brak zatrudnienia całorocznego jednostkowe wynagrodzenie takich pracowników (płaca godzinowa) jest jednak z reguły wyższe niż osób zatrudnionych na stałe;
- praca w rolnictwie niejednokrotnie prowadzona jest w trudnych warunkach pogodowych, odbywa się często w nienormowanych godzinach pracy, zwłaszcza w okresie żniw, wykopków, wiosennych siewów itp. Z uwagi na warunki pracy rosną również oczekiwania płacowe;
- obserwowany w ostatnich latach postęp techniczny i technologiczny, polegający na mechanizacji, komputeryzacji, a nawet robotyzacji produkcji rolniczej, jednocześnie zmiany warunków funkcjonowania gospodarstwa i wynikające z nich rosnące potrzeby znajomości prawa, marketingu, wymuszają coraz wyższe umiejętności i posiadanie specjalistycznej wiedzy przez zatrudnione osoby. Zwiększone wymagania potęgują żądania płacowe, które w warunkach konkurencji z innymi działami gospodarki narodowej, a nawet możliwością zatrudnienia poza granicami kraju, skutkowały wzrostem płac.

Udział kosztów zatrudnienia pracowników (wynagrodzenie brutto powiększone o ubezpieczenia społeczne) w strukturze kosztów ogółem ulega jednak sys-

tematycznemu zmniejszaniu. O ile wynosił on około 14% w latach 2005-2007, to w kolejnych latach obniżał się, aby w 2011 roku osiągnąć wartość 11%.

Najważniejszą pozycją pod względem wysokości ponoszonych kosztów w całym badanym okresie było natomiast zużycie materiałów i energii. Pozycja ta stanowi odzwierciedlenie zastosowanych obrotowych środków produkcji spoza przedsiębiorstwa i kosztów jednostkowych ich nabycia – cen obrotowych środków produkcji zakupywanych przez przedsiębiorstwa rolnicze powiększonych o koszty zawarcia i realizacji umowy (tabela 24).

Tabela 24

Dynamika cen wybranych środków do produkcji rolnej w latach 2005-2011

Rodzaj środków produkcji	Porównywane okresy (iloraz*100)					
	2006/2005	2007/2006	2008/2007	2009/2008	2010/2009	2011/2010
Energia elektryczna	104,0	101,2	109,0	100,2	105,3	107,3
Nasiona i sadzeniaki	110,1	132,8	103,0	89,9	102,9	132,1
Pasze	99,1	116,2	114,5	94,0	100,4	122,9
Inwentarz żywy	102,9	102,3	103,1	103,5	104,8	103,5
Nawozy sztuczne i wapno	100,4	106,6	138,4	107,1	89,4	119,6
Środki ochrony roślin	100,8	101,1	109,9	107,0	100,8	100,8
Paliwa, oleje i smary	99,6	104,2	107,2	97,4	108,8	112,5
Usługi weterynaryjne	101,4	101,2	103,1	102,9	101,7	102,8
Maszyny i urządzenia	102,2	103,1	102,9	102,1	101,4	103,0
Materiały budowlane	100,9	113,0	105,0	98,1	99,2	104,8

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS¹³².

W 2011 r. najszybciej rosły ceny materiału siewnego i sadzeniaków oraz pasz, a więc środków produkcji pochodzenia rolniczego-roślinnego. Było to następstwem wspomnianej zmiany wyceny rynkowej produktów rolniczych. Jednak o ile materiał siewny nie stanowił znaczącej pozycji kosztowej, o tyle ceny pasz miały istotny wpływ na opłacalność produkcji zwierzęcej, zwłaszcza w przedsiębiorstwach utrzymujących trzodę chlewną i drób.

W 2011 roku nastąpił również wyraźny wzrost cen środków produkcji pochodzenia przemysłowego, a zwłaszcza nawozów sztucznych oraz nośników energii (paliw płynnych i energii elektrycznej). Zmiana cen nawozów mineralnych, zwłaszcza azotowych, jest pochodną kształtowania się opłacalności produkcji ro-

¹³² GUS: *Ceny w gospodarce narodowej. Luty 2013 r.*, GUS, Warszawa 2013; E. Ziółkowska i inni: *Rolnictwo w 2011 r.*, GUS, Warszawa 2012.

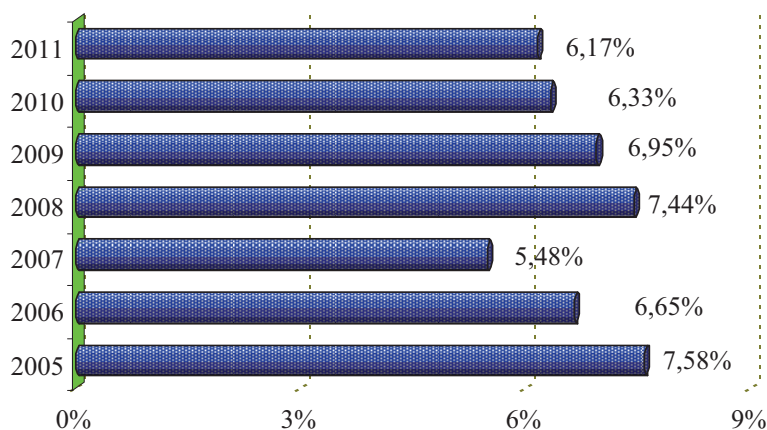
ślinnej. Po okresie korzystnych cen dla tego działu z reguły następuje wzrost cen nawozów, czego przykładem mogą być lata 2008 i 2011. Pogorszenie się opłacalności produkcji roślinnej ogranicza dynamikę zmiany cen nawozów w następnym roku (2006 r.) lub prowadzi do ich obniżenia – 2010 rok.

W przypadku cen nośników energii, w tym zwłaszcza paliw płynnych, obok kosztów surowca ważnym elementem kształtującym ceny finalnego produktu jest kurs walutowy, zwłaszcza wycena złotego względem dolara amerykańskiego. Paliwa płynne są bowiem w przeważającej części przedmiotem importu zagranicznego z kierunku wschodniego, gdzie rozliczenia następują w dolarach.

W latach 2008-2011 obserwowano natomiast spadek uśrednionego kosztu obsługi kredytów w badanej populacji GUS (wykres 51).

Wykres 51

Uśredniony koszt obsługi kredytów w populacji GUS w latach 2005-2011



Źródło: obliczenia własne na podstawie niepublikowanych danych GUS.

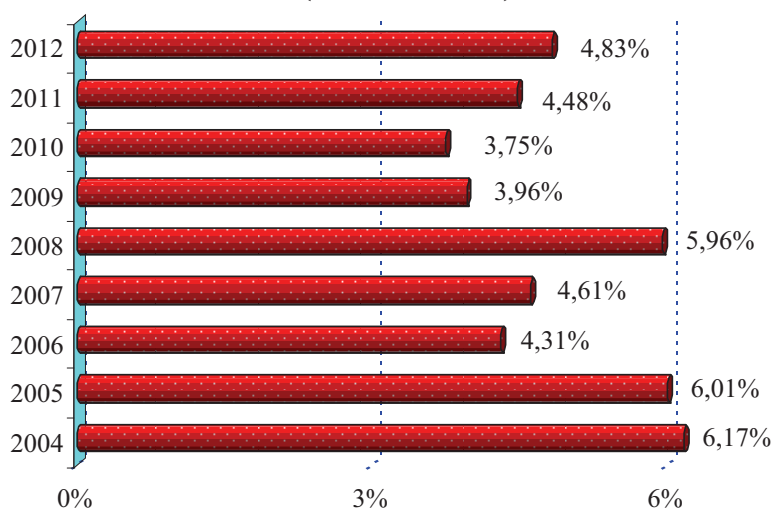
Średnioważone oprocentowanie kredytów oraz pożyczek zarówno krótkoterminowych, jak i długoterminowych po okresowym wzroście w 2008 roku w kolejnych latach zmniejszało się systematycznie. W 2011 roku było ono o 1,27 p.p. niższe niż w 2008 roku. Jednak nie wynikało to jedynie z obniżki marż i prowizji instytucji finansowych. Łagodzenie polityki monetarnej prowadzonej przez Narodowy Bank Polski w 2009 roku było znacznie głębsze niż wynikać by to mogło ze zmiany oprocentowania kredytów spłacanych przez przedsiębiorstwa rolnicze¹³³. Uśredniona roczna stopa redyskonta weksli, która jest podstawą między innymi ustalania oprocentowania kredytów kłeskowych

¹³³ Rada Polityki Pieniężnej, *Sprawozdanie z wykonania założeń polityki pieniężnej na rok 2009*, Warszawa 2010.

oraz preferencyjnych kredytów inwestycyjnych realizowanych z dofinansowaniem Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa, w 2009 roku zmniejszyła się bowiem aż o 2 p.p., a w kolejnym roku już tylko nieznacznie, gdyż o 0,21 p.p. (wykres 52). Począwszy od 2010 roku na skutek wzrostu inflacji obserwowano z kolei zaostrzenie polityki monetarnej i wzrost stóp procentowych NBP¹³⁴. Brak głębszej redukcji kosztu kredytów oferowanych przez banki i instytucje pożyczkowe w 2009 roku można częściowo tłumaczyć odpowiedzią na zwiększenie ryzyka kredytowego i wojną depozytową, która miała przynieść poprawę ich płynności, a zwiększyła koszt pozyskania przez nie kapitału.

Wykres 52

**Uśrednione oprocentowanie stopy redyskonta weksli w NBP
(lata 2004-2012)**



Źródło: opracowanie własne na podstawie www.nbp.pl/Dzienne/Stopy_procent.html.

Zmniejszenie się średnioważonego oprocentowania kredytów w 2011 roku w populacji GUS wynikało natomiast ze zmiany struktury zadłużenia odsetkowego i wzrostu udziału kredytów o preferencyjnym (obniżonym w stosunku do kredytów komercyjnych) oprocentowaniu. Zmianie uległa zarówno struktura długu krótkoterminowego, w której zwiększył się udział kredytów klęskowych, jak również długoterminowych – inwestycyjnych.

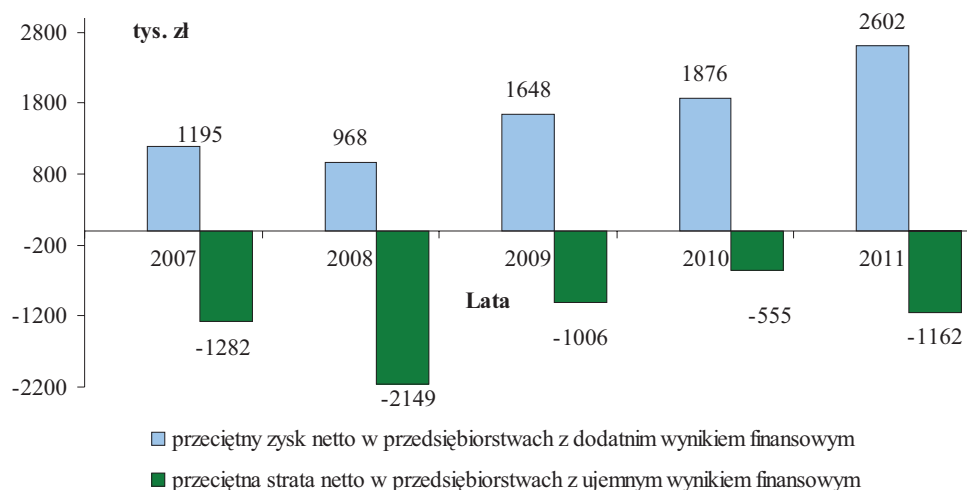
Końcowym wynikiem finansowym przedsiębiorstw rolniczych jest zysk netto lub strata netto. W populacji GUS w latach 2007-2011 relatywnie niewielka

¹³⁴ Rada Polityki Pieniężnej, *Sprawozdanie z wykonania założeń polityki pieniężnej na rok 2011*, Warszawa 2012.

grupa odnotowywała stratę. Najmniej takich podmiotów było w 2007 r. – 11%, w latach 2008-2009 – 16%, a następnie w 2011 roku udział ich obniżył się do 14%. W okresie tym ulegała jednak zmianie wysokość przeciętnego zysku lub straty netto przypadająca na przedsiębiorstwo z dodatnim lub ujemnym końcowym wynikiem finansowym (wykres 53).

Wykres 53

Przeciętny zysk/strata netto w przeliczeniu na przedsiębiorstwo z dodatnim lub ujemnym wynikiem finansowym



Źródło: obliczenia własne na podstawie niepublikowanych danych GUS.

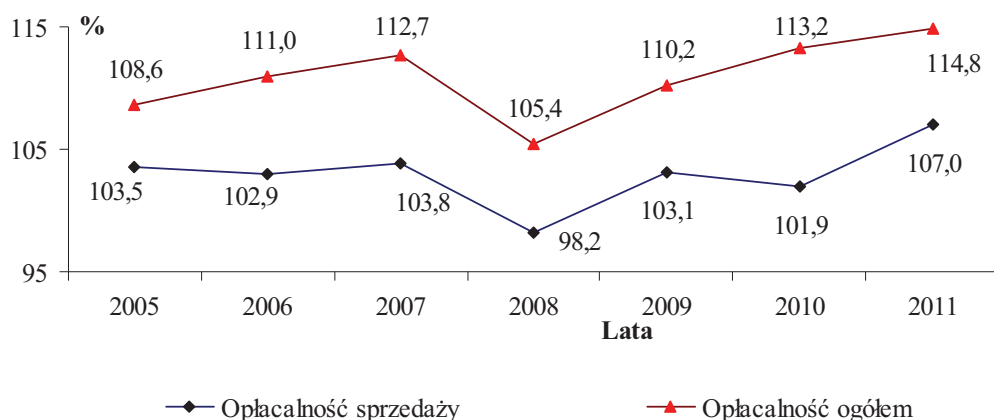
Najgorszym pod względem wysokości kształtowania zysku/straty netto był 2008 rok. Przedsiębiorstwa rolnicze z dodatnim wynikiem finansowym odnotowały najniższy poziom przeciętnego zysku netto, natomiast z ujemnym wynikiem finansowym najwyższy poziom straty. W kolejnych latach obserwowano poprawę wyników finansowych, tj. wzrost zysku przypadającego na przedsiębiorstwo z dodatnim wynikiem finansowym i spadek przeciętnej straty netto. W przypadku zysku netto tendencja ta była kontynuowana w 2011 roku, kiedy to wzrósł jednak również poziom straty netto przypadający na przedsiębiorstwo z ujemnym wynikiem finansowym.

Czynnikiem, który wpłynął na pogorszenie się wyników finansowych w populacji GUS w 2008 roku był spadek opłacalności sprzedaży produktów, usług i towarów (wykres 54). Wskaźnik relacji przychodów i kosztów z podsta-

wowej działalności operacyjnej¹³⁵ obniżył się poniżej 100. Oznacza to, że średnio w całej analizowanej zbiorowości bez zysku z pozostałej działalności operacyjnej (dopłat i innych przychodów) przedsiębiorstwa rolnicze nie odnotowałyby dodatniego wyniku finansowego. Zmniejszenie się opłacalności sprzedaży było wynikiem pogorszenia wydajności technicznej produkcji rolnej (plony roślin) i relacji cen zbywanych dóbr w relacji do kosztów nabywanych środków produkcji. Był to rok, w którym nastąpiła korekta wyników finansowych przedsiębiorstw populacji GUS, po którym wróciły one na ścieżkę systematycznego wzrostu. W kolejnych latach następowała więc poprawa opłacalności sprzedaży, a w konsekwencji opłacalności ogółem¹³⁶.

Wykres 54

Opłacalność sprzedaży i ogółem w populacji GUS w latach 2005-2011



Źródło: obliczenia własne na podstawie niepublikowanych danych GUS.

Obok dotychczasowych wyników finansowych i czynników je kształtujących nie mniej ważnym elementem jest określenie sytuacji przedsiębiorstw populacji GUS co najmniej w 2012 roku. Na podstawie danych półrocznych oraz dotychczas obserwowanych związków przyczynowo-skutkowych pomiędzy wskaźnikami cząstkowymi a końcowymi wynikami finansowymi trudno jest nakreślić najbardziej prawdopodobny scenariusz dotyczący zmian efektywności przedsiębiorstw rolniczych w przyszłości. Dane zbiorcze dla całej populacji wskazują bowiem, że w 2012 r. należy oczekiwać znacznej poprawy wyników

¹³⁵ Iloraz przychodów ze sprzedaży i zrównanych z nimi do kosztów podstawowej działalności operacyjnej przemnożone przez 100.

¹³⁶ Iloraz przychodów ogółem i kosztów ogółem pomnożony przez 100.

finansowych, poczynając od skokowego wzrostu opłacalności sprzedaży, przekładającej się na przyrost opłacalności ogółem i rentowności kapitału własnego (tabela 25). Jednak ekstremalne zjawiska pogodowe, jakie miały miejsce w 2012 roku, tj. późnowiosenne przymrozki w rejonie Polski centralnej i południowej, skutkujące wymarżnięciami niemal wszystkich upraw zbóż ozimych i rzepaku, odbiły się na wynikach finansowych produkcji roślinnej w drugim półroczu. Przedsiębiorstwa rolnicze znajdujące się w obszarze wymarżnięć prawdopodobnie poniosły stratę finansową w 2012 roku lub nastąpiło znaczne obniżenie poziomu ich zysku (w sytuacji ubezpieczenia większości lub całości upraw). Dzięki wyższym cenom nastąpiła poprawa wyników finansowych produkcji roślinnej w jednostkach zlokalizowanych na pozostałym obszarze kraju. W 2012 roku powinny jednak przeważać zdarzenia mające pozytywny wpływ na sytuację finansową populacji GUS. Przewiduje się, że był on bardzo udany dla większości badanych przedsiębiorstw tej zbiorowości.

Tabela 25

Wskaźniki efektywności finansowej całej populacji przedsiębiorstw rolnych uzyskane w pierwszym półroczu (lata 2006-2012)

Wskaźniki	Lata						
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Liczba przedsiębiorstw	1095	1099	1055	985	1007	958	961
Zatrudnienie (przeciętnie) ^a	33,1	32,4	37,1	31,9	30,1	29,8	29,3
Przychody ogółem tys. zł ^b	3352	4255	5185	5328	5293	6811	7796
Opłacalność sprzedaży [%]	93,0	98,3	97,3	97,0	99,5	99,2	105,0
Opłacalność ogółem [%]	99,0	107,8	107,4	101,6	107,2	110,7	114,0
Rentowność aktywów ogółem [%]	-0,3	1,5	1,4	0,3	1,6	2,7	3,2
Rentowność kapitału własnego [%]	-0,4	2,0	1,8	0,3	2,0	3,6	4,0
Wskaźnik wartości dodanej [%]	27,3	32,9	30,3	28,3	31,0	29,1	31,4
Wskaźnik płynności bieżącej [ln]	2,59	2,94	2,58	2,55	2,63	2,89	2,99
Wskaźnik płynności szybkiej [ln]	1,83	2,09	1,78	1,74	1,73	2,01	2,19
Pokrycie zobowiązań nadwyżką finansową [%]	5,02	6,36	13,61	13,04	7,70	14,11	18,46
Pokrycie aktywów kapitałem własnym [%]	81,17	80,28	77,74	79,39	78,71	77,73	77,26

^a przeciętne zatrudnienie w przeliczeniu na pełne etaty, ^b wartość w cenach bieżących,

ln – liczba niemianowana

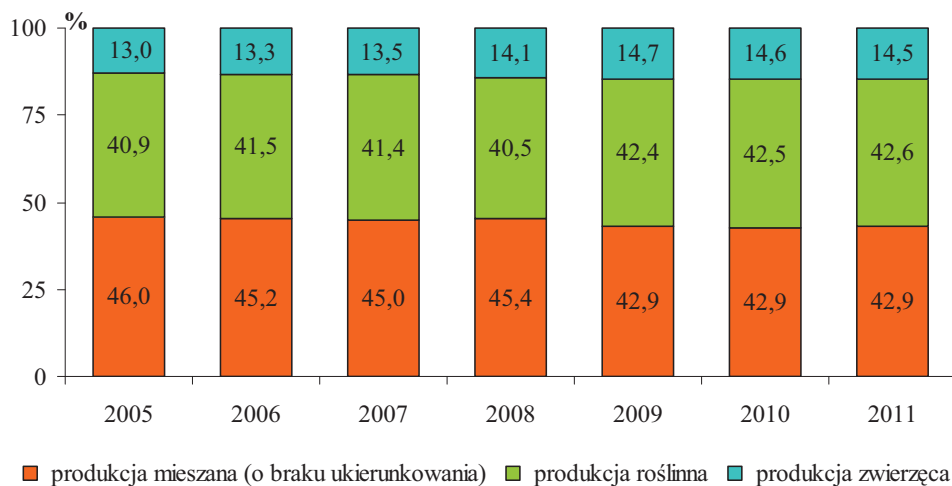
Źródło: opracowanie własne na podstawie niepublikowanych danych GUS.

4.2. Sytuacja finansowa w zależności od ukierunkowania produkcyjnego

Udział w strukturze całej populacji GUS poszczególnych grup przedsiębiorstw rolnych wydzielonych na podstawie ukierunkowania produkcyjnego był niejednakowy, a tym samym odmienne było oddziaływanie na wyniki finansowe zbiorowości generalnej (wykres 55).

Wykres 55

Udział poszczególnych grup o ukierunkowaniu produkcyjnym w strukturze przedsiębiorstw populacji GUS w latach 2005-2011



Źródło: opracowanie własne na podstawie niepublikowanych danych GUS.

Od 2009 roku nastąpiła pewna stabilizacja proporcji poszczególnych grup produkcyjnych przedsiębiorstw rolniczych. Największą zbiorowością pod względem liczebności były przedsiębiorstwa, które łączyły produkcję roślinną i zwierzęcą (brak ukierunkowania produkcyjnego) oraz przedsiębiorstwa ukierunkowane jedynie na produkcję roślinną. Najmniej liczną grupą pozostawały przedsiębiorstwa zajmujące się głównie lub jedynie towarową produkcją zwierzęcą.

Zbiorowością przedsiębiorstw, które jako jedyne na poziomie grupy odczuły pozytywne skutki zmiany relacji cen produktów zbywanych do nabywanych w 2010 roku, a tym samym odnotowały poprawę opłacalności sprzedaży, były przedsiębiorstwa ukierunkowane na produkcję roślinną (grupa PKD 2004 o symbolu 01.1). Pomimo spadku zbiorów roślin polowych między innymi w efekcie ograniczenia nakładów obrotowych środków produkcji i niekorzystnych warunków pogodowych przychody ze sprzedaży produktów i usług pokrywały w ich przypadku koszty podstawowej działalności operacyjnej. Tak więc po latach 2008-2009, kiedy to przedsiębiorstwa te jako grupa odnotowały

ujemny wynik ze sprzedaży produktów i usług, nastąpiła poprawa tego miernika (tabela 26). W 2011 roku wskaźnik opłacalności sprzedaży pozostawał na podobnym poziomie jak w 2010 roku.

Tabela 26

Wskaźniki oceny sytuacji finansowej przedsiębiorstw ukierunkowanych na produkcję roślinną w latach 2005-2011 (dane roczne)

Wskaźniki	Lata						
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Liczba przedsiębiorstw	463	463	460	435	437	445	429
Zatrudnienie (przeciętnie) ^a	33,5	33,5	33,7	36,3	32,1	29,2	28,8
Przychody ogółem tys. zł ^b	5650	6222	7428	8026	8289	8608	9517
Opłacalność sprzedaży [%]	99,6	100,7	105,1	97,1	96,2	101,5	101,1
Opłacalność ogółem [%]	106,5	109,9	115,8	106,3	108,0	116,0	113,6
Rentowność aktywów ogółem [%]	4,3	6,6	9,8	4,2	4,7	8,8	7,7
Rentowność kapitału własnego [%]	6,8	10,4	15,2	6,7	7,5	13,2	12,0
Wskaźnik wartości dodanej [%]	33,8	35,3	38,3	34,9	35,8	40,0	37,9
Wskaźnik płynności bieżącej [ln]	1,93	2,06	2,29	2,10	2,05	2,29	2,27
Wskaźnik płynności szybkiej [ln]	0,97	1,13	1,28	1,09	1,12	1,36	1,31
Pokrycie zobowiązań nadwyżką finansową [%]	23,9	29,6	39,3	22,0	24,4	38,2	32,9
Pokrycie aktywów kapitałem własnym [%]	63,2	62,9	64,8	62,6	62,9	66,6	64,4

^a przeciętne zatrudnienie w przeliczeniu na pełne etaty, ^b wartość średnia wyrażona w cenach bieżących, ln – liczba niemianowana

Źródło: opracowanie własne na podstawie niepublikowanych danych GUS.

Nieco odmienne zmiany obserwowano w przypadku opłacalności ogółem. W 2009 roku wskaźnik ten nie przyjął minimalnej wartości tak jak w przypadku opłacalności sprzedaży i kształtował się powyżej poziomu z lat 2005 i 2008. Rekordowy poziom opłacalności ogółem przedsiębiorstwa ukierunkowane na produkcję roślinną odnotowały natomiast w 2010 roku. Pomimo że w następnym roku nastąpił spadek tego wskaźnika, kształtował się on nadal na bardzo wysokim poziomie.

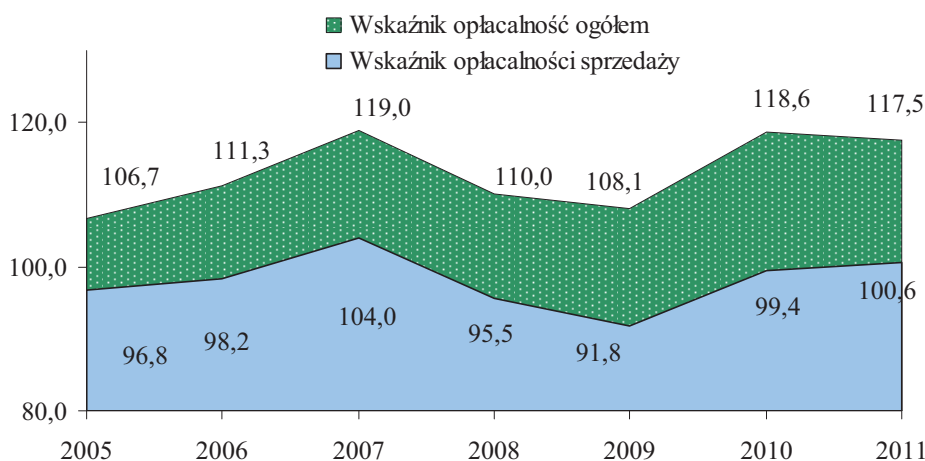
Zmiany obu wskaźników były częściowo wynikiem niehomogeniczności zbiorowości z uwagi na ukierunkowanie działalności i warunki produkcyjno-rynkowe w poszczególnych podgrupach. Badaną grupę tworzą bowiem trzy klasy przedsiębiorstw rolniczych, z których najliczniejszą były przedsiębiorstwa ukierunkowane na uprawę zbóż i pozostałe uprawy rolne (kod PKD 2004 – 01.11). Udział tej klasy wśród jednostek ukierunkowanych na produkcję roślinną w la-

tach 2009-2011 wynosił 83%, tak więc w największym stopniu ważyła ona na jej łącznych wynikach finansowych.

Przedsiębiorstwa rolnicze ukierunkowane głównie na uprawę zbóż i rzepaku od 2009 roku odnotowywały systematyczną poprawę wskaźnika opłacalności sprzedaży (wykres 56). Jednak wynikało to z faktu, iż w 2009 roku wskaźnik ten kształtował się na najniższym poziomie w całym badanym okresie, co wskazuje na relatywnie najgorszy w tym czasie układ czynników determinujących wyniki sprzedaży, a więc warunków cenowych i efektywności technicznej.

Wykres 56

Wskaźnik opłacalności sprzedaży i działalności gospodarczej przedsiębiorstw ukierunkowanych na produkcję roślinną – polową w latach 2005-2011



Źródło: opracowanie własne na podstawie niepublikowanych danych GUS.

Przedsiębiorstwa ukierunkowane na produkcję roślin polowych jedynie w wyjątkowo korzystnych warunkach cenowych, a jednocześnie przy sprzyjających warunkach pogodowych uzyskiwały wskaźnik opłacalności sprzedaży powyżej 100. Za bardzo korzystny w ich przypadku należy uznać więc nie tylko 2007 rok, kiedy to odnotowały zysk ze sprzedaży produktów i usług, ale również 2011 rok. W tym ostatnim przypadku nastąpiło bowiem pokrycie podstawowych kosztów operacyjnych przychodami ze sprzedaży produktów i zrównanymi z nimi. W pozostałych latach ta podgrupa przedsiębiorstw roślinnych bez wsparcia budżetowego nie byłaby w stanie wypracować zysku finansowego.

Wzrastające stawki dopłat obszarowych w latach 2005-2011 systematycznie pogłębiały zależność efektywności finansowej od wsparcia budżetowego. Uzależnienie to prezentowane w postaci graficznej polega na oddalaniu się płaszczyzn obrazujących poziom obu wskaźników. Niewielkie zmniejszenie dystansu nastąpiło jednak w 2011 roku i było efektem zmniejszenia się stawki podstawowej dopłaty

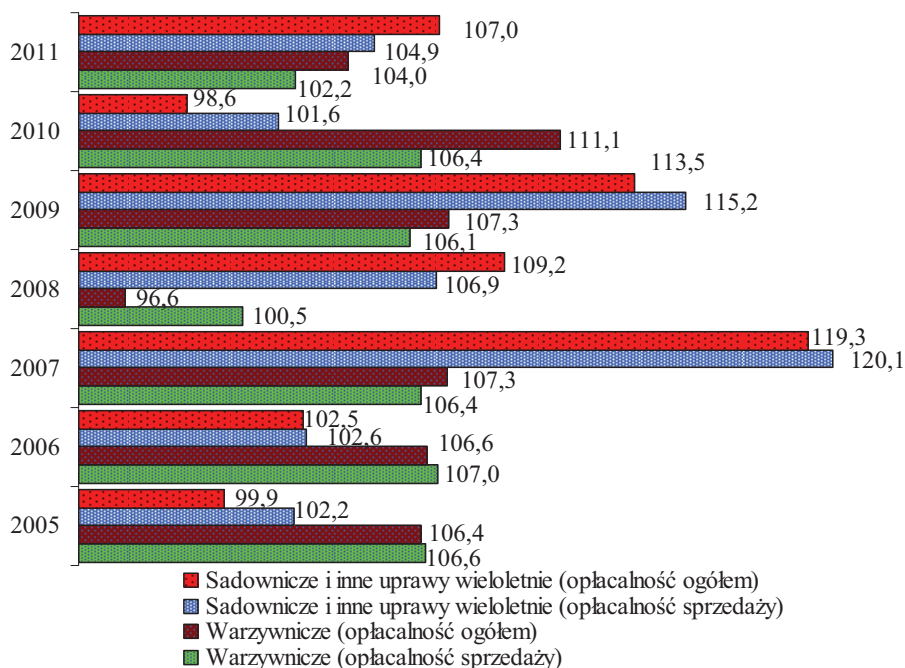
uzupełniającej oraz wzrostu kosztu kapitału w tej klasie jednostek. Wzrost zależności efektywności finansowej od decyzji o charakterze politycznym, a więc od czynników niezależnych od producentów, może mieć jednak dla nich poważne implikacje w nowym okresie programowania WPR, a więc po 2014 roku.

Przedsiębiorstwa o ukierunkowaniu produkcyjnym na uprawę roślin polowych były klasą o bardzo wysokim udziale podmiotów uzyskujących zysk finansowy netto. W 2009 i 2011 r. udział takich przedsiębiorstw wynosił około 85%, a w 2010 prawie 90%. Poprawa opłacalności ogółem przekładała się na wzrost udziału kapitału własnego w finansowaniu aktywów ogółem. Udział ten podobnie jak wysokość wskaźników płynności był wyższy niż średnia w grupie przedsiębiorstw ukierunkowanych na produkcję roślinną.

Zmiany wskaźnika opłacalności sprzedaży i opłacalności ogółem w grupie podmiotów ukierunkowanych na produkcję roślinną pozostawały również pod wpływem procesów zachodzących w przedsiębiorstwach drugiej klasy pod względem liczebności (udział w grupie 14%), a mianowicie nastawionych na uprawę głównie roślin warzywnych oraz w mniejszym stopniu przedsiębiorstwach sadowniczych (udział 3%) (wykres 57).

Wykres 57

Wskaźnik opłacalności sprzedaży i działalności gospodarczej przedsiębiorstw ukierunkowanych na produkcję warzywniczą i sadowniczą w latach 2005-2011



Źródło: opracowanie własne na podstawie niepublikowanych danych GUS.

W gospodarstwach warzywniczych po korzystnych dla opłacalności sprzedaży latach 2009-2010 i rekordowym dla opłacalności ogółem 2010 roku nastąpiło pogorszenie wskaźników efektywności finansowej. W 2011 roku obydwa wskaźniki pozostawały wprawdzie na poziomie znacznie powyżej 100 (powyżej progu rentowności podstawowej działalności operacyjnej i całej działalności gospodarczej), jednak był to jeden z bardziej niekorzystnych lat dla przedsiębiorstw należących do tej klasy. Wskaźniki te nie osiągnęły co prawda najniższych poziomów, jakie odnotowano w 2008 roku, ale jedynie z uwagi na zróżnicowaną sytuację wewnątrz podzbioru. W 2011 roku tylko 58% przedsiębiorstw zaliczanych do tej klasy wykazywało bowiem zysk finansowy netto, a więc o 28 p.p. mniej niż w 2010 roku. Były to największe pod względem skali działalności podmioty, gdyż przypadało na nie 74% przychodów ogółem uzyskanych przez przedsiębiorstwa warzywnicze.

Należy zwrócić uwagę na zakres prowadzonych inwestycji przez przedsiębiorstwa warzywnicze w latach 2010-2011. Stopa inwestowania będąca relacją nakładów na nabycie nowych i używanych środków produkcji oraz kosztu amortyzacji wyniosła w 2010 roku 2,21, a w 2011 roku – 2,18. Znaczne pogorszenie wyników finansowych w ostatnim z analizowanych lat świadczy jednak o dokańczaniu projektów rozpoczętych w poprzednim okresie i na tej podstawie należy oczekiwać spowolnienia tego zjawiska, przynajmniej w 2012 roku.

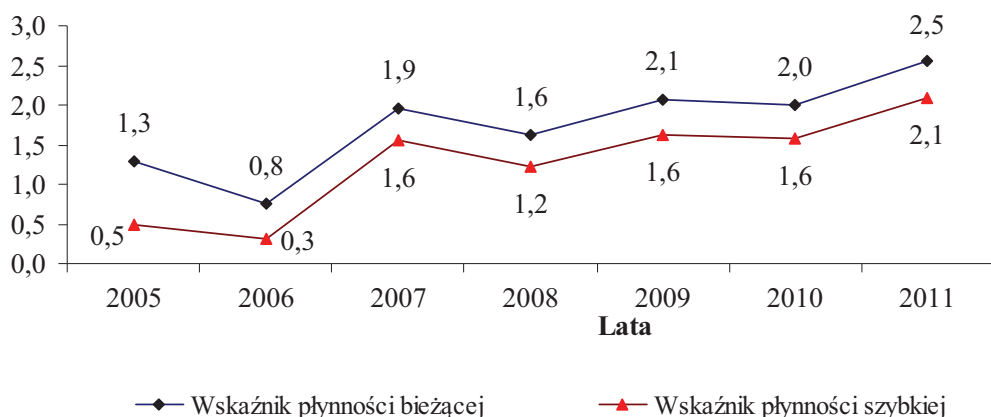
Przedsiębiorstwa sadownicze przeżywały załamanie wyników finansowych rok wcześniej, tj. w 2010 roku. Opłacalność sprzedaży w tej podgrupie podmiotów była najniższa w całym badanym okresie i nieznacznie przekroczyła poziom 100. Opłacalność ogółem spadła natomiast poniżej tego progu, a to świadczy o tym, że przedsiębiorstwa należące do tej klasy produkcyjnej odnotowały stratę netto. Przedsiębiorstwa sadownicze są bowiem tą zbiorowością, w której z reguły wskaźnik opłacalności sprzedaży przyjmował wartości powyżej wskaźnika opłacalności ogółem. Przychody z pozostałej działalności operacyjnej były w nich na tyle małe, że nie pokrywały kosztów finansowych. Działo się tak z uwagi na wysoką kapitałochłonność produkcji, a zarazem niską ziemiochłonność względem innych klas przedsiębiorstw ukierunkowanych na produkcję roślinną. Przedsiębiorstwa sadownicze wykazywały więc dużą wrażliwość na koszt kapitału obcego o charakterze odsetkowym, uzyskując jednocześnie niską wartość dopłat bezpośrednich względem przychodów ogółem.

W 2011 roku obserwowano jednak wzrost wskaźnika opłacalności sprzedaży o ponad 3 p.p., a jednocześnie podobnie jak w 2008 roku kształtowanie się tego wskaźnika na poziomie niższym od opłacalności ogółem. Tak więc przychody z pozostałej działalności operacyjnej – głównie uzyskane dopłaty z tytułu wsparcia inwestycji były w stanie z nadwyżką zrównoważyć malejące koszty finansowe.

W przedsiębiorstwach rolniczych należących do tej klasy w 2011 roku zmniejszył się bowiem znacznie koszt obsługi długu o charakterze odsetkowym. Oprocentowanie kredytów spadło z rekordowego poziomu 11% w 2007 roku do 10% w latach 2008-2010, a następnie do 5,3% w 2011 roku. W okresie tym zmniejszyły się również pozostałe koszty finansowe, prawdopodobnie związane z nieterminowym regulowaniem zobowiązań i tzw. opcjami walutowymi. Spadek kosztów finansowych był również efektem poprawy sytuacji finansowej badanej klasy przedsiębiorstw i eliminowania kredytów o podwyższonym oprocentowaniu, w tym przeterminowanych zobowiązań obciążonych dodatkowymi karnymi odsetkami. Ograniczenie zobowiązań finansowych w wyniku reinwestowania zysków pozwoliło przedsiębiorstwom sadowniczym ograniczyć zaangażowania kapitału obcego w finansowaniu majątku gospodarstwa. Udział kapitału własnego zwiększył się z 42% w 2006 roku do 66,2% w 2011 roku. Jednocześnie obserwowano systematyczną poprawę bieżącego bezpieczeństwa finansowego w postaci wskaźników płynności (wykres 58).

Wykres 58

Wskaźnik płynności bieżącej i szybkiej w przedsiębiorstwach ukierunkowanych na produkcję sadowniczą w latach 2005-2011



Źródło: opracowanie własne na podstawie niepublikowanych danych GUS.

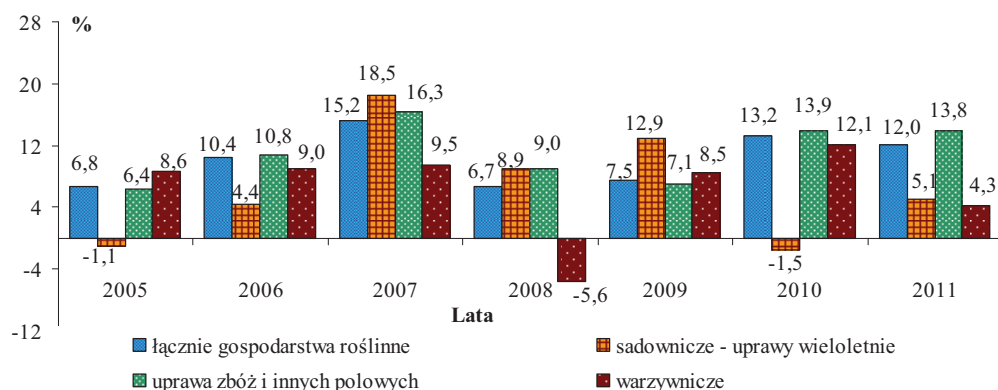
Przedsiębiorstwa należące do tej klasy po okresie dekapitalizacji majątku w latach 2005-2007, kiedy to inwestycje pokrywały średnio jedynie w 30% koszty amortyzacji (stopa inwestowania równa 0,3), przystąpiły do modernizacji i unowocześniania swojego potencjału. W 2010 roku stopa inwestowania przyjęła poziom 1,34, natomiast w kolejnym roku – 1,0. Bardzo niski poziom inwestowania względem zużywania się majątku był uwarunkowany nie tylko kondycją finansową przedsiębiorstw sadowniczych, ale również sztucznym działaniem wy-

wołanym przez bardzo korzystne warunki wsparcia inwestycji realizowanych w ramach grup producenckich owoców i warzyw, w porównaniu do pomocy publicznej udzielanej na ten cel bezpośrednio przedsiębiorstwom. Poprawa wyników finansowych w podmiotach sadowniczych w 2011 roku, malejący udział kapitału obcego w strukturze finansowania majątku oraz kosztu jego obsługi nie spowodowały, iż jednostki tej klasy przestały odznaczać się najwyższą efektywnością społeczną. Wskaźnik wartości dodanej równy 48,4% w 2009 roku zmniejszył się do 43,2% w 2011 roku, ale nadal pozostawał na najwyższym poziomie w całej zbiorowości przedsiębiorstw rolniczych.

Wspomniane zwiększenie zaangażowania kapitału własnego w przedsiębiorstwach sadowniczych ograniczyło jednak efekt dźwigni finansowej. Wpłynęło to na poziom rentowności kapitału własnego względem wskaźnika opłacalności sprzedaży (wykres 59).

Wykres 59

Wskaźnik rentowności kapitału własnego przedsiębiorstw ukierunkowanych na produkcję roślinną w podziale na klasy w latach 2005-2011



Źródło: jak w tabeli nr 26.

Jedyną klasą przedsiębiorstw ukierunkowanych na produkcję roślinną, która w całym badanym okresie odnotowała dodatnią rentowność aktywów ogółem i kapitału własnego, były przedsiębiorstwa z przewagą produkcji polowej. W jednostkach należących do tej klasy w latach 2010-2011 oba wskaźniki efektywności finansowej przyjmowały również najwyższy poziom w grupie przedsiębiorstw roślinnych. Było to możliwe dzięki zwiększeniu efektu dźwigni finansowej poprzez wzrost udziału kapitału obcego w finansowaniu działalności.

Przedsiębiorstwa rolne ukierunkowane na chów i hodowlę zwierząt stanowiły grupę, których cechą wspólną obok dominującego wpływu produkcji zwierzęcej na organizację działalności, jak również efektywność finansową,

była skala produkcji. Obejmowała ona przedsiębiorstwa rolnicze o najwyższej wartości przychodów ogółem w przeliczeniu na przedsiębiorstwo oraz o najwyższym poziomie zatrudnienia (tabela 27). Wyniki uzyskane w ramach tej grupy były wypadkową efektywności finansowej licznych podgrup wydzielonych ze względu na gatunki utrzymywanych zwierząt.

Tabela 27

Wskaźniki oceny sytuacji finansowej przedsiębiorstw ukierunkowanych na chów i hodowlę zwierząt w latach 2005-2011 (dane roczne)

Wskaźniki	Lata						
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Liczba przedsiębiorstw	147	148	150	151	151	153	146
Zatrudnienie (przeciętne) ^a	46,7	45,9	47,3	50,2	54,1	47,6	47,8
Przychody ogółem tys. zł ^b	10417	10750	12304	14778	18863	17913	22603
Opłacalność sprzedaży [%]	104,6	103,0	101,2	100,2	102,7	101,9	102,5
Opłacalność ogółem [%]	106,6	107,9	107,7	102,0	105,7	105,7	106,0
Rentowność aktywów ogółem [%]	4,6	5,2	5,2	1,4	4,9	4,8	5,7
Rentowność kapitału własnego [%]	7,7	8,4	8,5	2,4	8,2	8,0	9,6
Wskaźnik wartości dodanej [%]	27,5	28,6	27,8	25,7	24,6	24,3	22,5
Wskaźnik płynności bieżącej [ln]	1,61	1,77	1,65	1,65	1,83	1,82	1,67
Wskaźnik płynności szybkiej [ln]	0,85	0,94	0,85	0,79	0,91	0,95	0,88
Pokrycie zobowiązań nadwyżką finansową [%]	23,6	25,5	25,6	13,3	24,5	23,7	24,9
Pokrycie aktywów kapitałem własnym [%]	59,9	61,6	61,1	56,1	60,0	60,0	58,9

^a przeciętne zatrudnienie w przeliczeniu na pełne etaty, ^b wartość w cenach bieżących, ln – liczba niemianowana

Źródło: opracowanie własne na podstawie niepublikowanych danych GUS.

W latach 2009-2011 przedsiębiorstwa ukierunkowane na produkcję zwierzęcą jako cała grupa charakteryzowały się stabilnymi wynikami finansowymi. Niewielkie zmiany wskaźnika opłacalności sprzedaży przekładały się na wyniki z całej działalności gospodarczej. Jednak udział przedsiębiorstw uzyskujących zysk finansowy netto zmieniał się w większym zakresie. O ile w 2009 roku było ich 84%, to ich odsetek w 2010 roku wzrósł o 3 p.p., a w 2011 roku spadł do poziomu 79%. Jednak podobnie jak w przypadku przedsiębiorstw roślinnych stratę netto wykazywały podmioty o mniejszej skali produkcji i ukierunkowaniu na chów i hodowlę koni. Na przedsiębiorstwa uzyskujące dodatni wynik finansowy przypadało bowiem w latach 2010-2011 92% przychodów całej tej grupy. Tendencja wzrostu wartości przychodów ogółem w przeliczeniu na przedsię-

biorstwo była więc naturalną reakcją na poziomie zarządzania na rosnące efekty finansowe wraz ze wzrostem skali działalności.

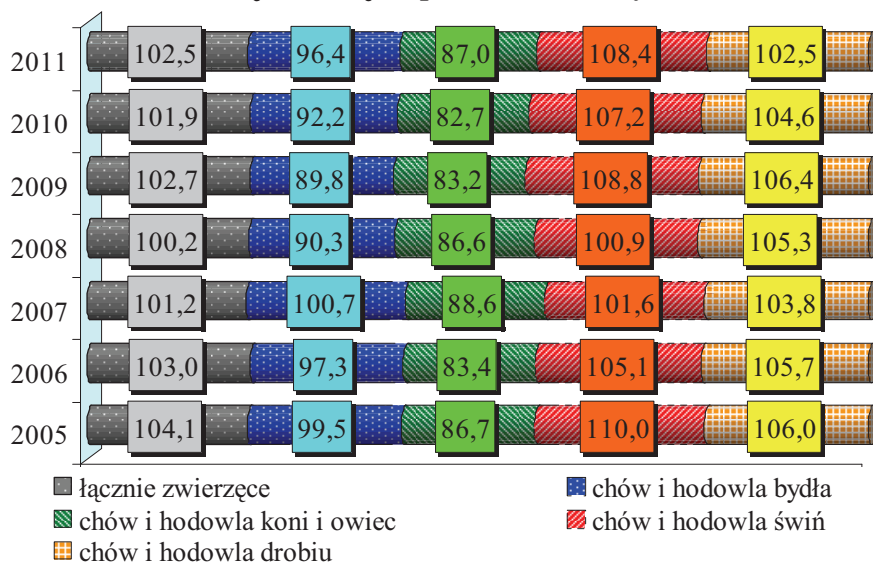
Pogorszenie się wskaźników płynności w 2011 roku świadczy jednak o występowaniu jednostek mających kłopoty z zachowaniem bieżącego bezpieczeństwa finansowego, a spadek udziału kapitału własnego w aktywach również o nieznacznym pogorszeniu bezpieczeństwa długoterminowego.

Przedsiębiorstwa ukierunkowane na produkcję zwierzęcą tradycyjnie pozostawały podmiotami o najniższej efektywności społecznej, jednak za wyjątkiem bardzo trudnego dla funkcjonowania tych jednostek w 2008 roku wskaźnik wartości dodanej pozostawał na stabilnym poziomie.

Jedyną klasą przedsiębiorstw zwierzęcych, która odnotowała pogorszenie efektywności finansowej na poziomie operacyjnym w 2011 roku były jednostki ukierunkowane na chów i hodowlę drobiu (wykres 60).

Wykres 60

Wskaźnik opłacalności sprzedaży przedsiębiorstw ukierunkowanych na chów i hodowlę zwierząt w podziale na klasy w latach 2005-2011



Źródło: opracowanie własne na podstawie niepublikowanych danych GUS.

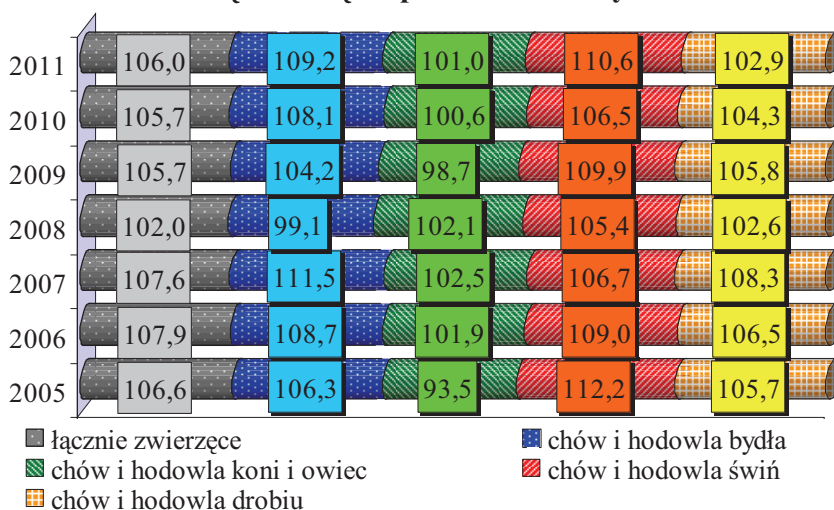
Przedsiębiorstwa drobiarskie jako jedyne odnotowały drugi rok z rzędu spadek wskaźnika opłacalności sprzedaży. Tak więc w ich przypadku stabilizacja cen skupu żywca, jaką obserwowano w latach 2009-2010 i jego wzrost w 2011 roku, nie były w stanie zrekomensować zwiększających się kosztów działalności. Pogorszenie opłacalności sprzedaży, jakie nastąpiło w 2010 roku, było spowodowane głównie zwiększeniem kosztów pracy i cen nośników energii, jak również czę-

ściowo pasz. W 2011 roku pasze stanowiły istotny składnik kosztów w działalności drobiarskiej. Wzrost cen pasz spowodował, iż wskaźnik opłacalności sprzedaży drobiu zbliżył się do progu zrównania kosztów produkcji z przychodami ze sprzedaży. Sytuacja ta nie uległa poprawie również w pierwszej połowie 2012 roku, tak więc przy stabilizacji cen drobiu jedyną realną możliwością poprawy efektywności finansowej w tej zbiorowości jest spadek cen zbóż, a tym samym pasz¹³⁷.

Produkcja drobiarska jest jednak jedną z bardziej kapitałochłonnych działalności, tak więc zmiany kosztów kapitału obcego (oprocentowania kredytów) miały również duży wpływ na rentowność przedsiębiorstw. Obniżka kosztu tego kapitału z 7,4% w 2010 roku do 5,2% w 2011 roku pozwoliła przedsiębiorstwom drobiarskim na uzyskanie nieco wyższego poziomu opłacalności ogółem w stosunku do opłacalności sprzedaży (wykres 61).

Wykres 61

Wskaźnik opłacalności ogółem przedsiębiorstw ukierunkowanych na chów i hodowlę zwierząt w podziale na klasy w latach 2005-2011



Źródło: opracowanie własne na podstawie niepublikowanych danych GUS.

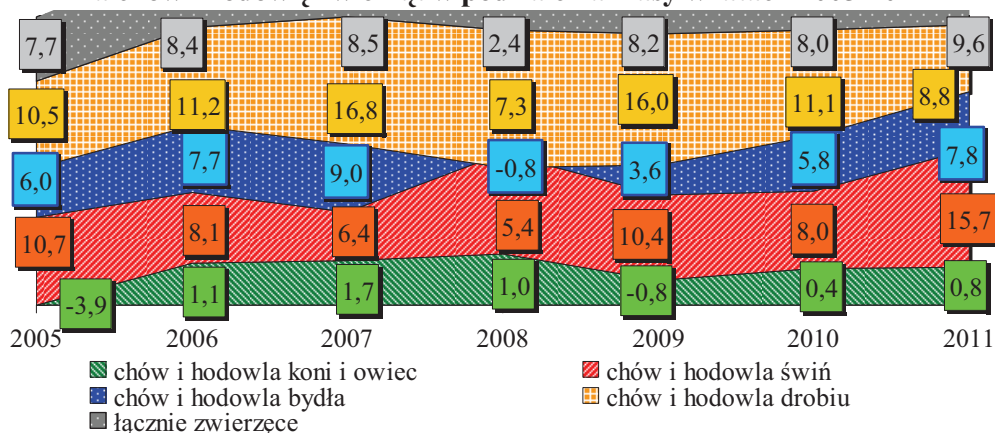
Najmniejsze przedsiębiorstwa drobiarskie posiłkowały się jednak sprzedażą części składników majątku trwałego w celu zapewnienia sobie płynności. W podzbiornie tych podmiotów w latach 2010-2011 nastąpiło bowiem pogorszenie się bieżącego bezpieczeństwa finansowego, na co wskazuje spadek wskaźnika płynności bieżącej o 0,25 względem 2010 roku do poziomu 1,41 w 2011 roku, jak

¹³⁷ G. Dybowski: *Mięso drobiowe, [w:] Analizy Rynkowe. Rynek drobiu – stan i perspektywy*, nr 42, IERiGŻ-PIB, listopad 2012.

również wskaźnika płynności szybkiej (bez uwzględnia zapasów) o 0,15 w stosunku do 2010 roku do poziomu 0,8 w 2011 roku. Pogorszyło się również bezpieczeństwo długoterminowe w tej klasie mierzone udziałem kapitału własnego w finansowaniu majątku bilansowego (spadek o 8 p.p. względem 2010 roku do poziomu 44,4% w 2011 roku). Przedsiębiorstwa drobiarskie uzyskały dzięki temu wysoki poziom dźwigni finansowej, co pomimo relatywnie niskiego poziomu opłacalności ogółem pozwoliło im uzyskać wysoki poziom rentowności kapitału własnego (wykres 62).

Wykres 62

Wskaźnik rentowności kapitału własnego przedsiębiorstw ukierunkowanych na chów i hodowlę zwierząt w podziale na klasy w latach 2005-2011



Źródło: opracowanie własne na podstawie niepublikowanych danych GUS.

Interesującym zjawiskiem jest jednoczesny wzrost poziomu inwestowania przedsiębiorstw drobiarskich w środki trwałe. Wskaźnik stopy inwestowania wzrósł z poziomu 1,23 w 2010 roku do 1,54 w 2011 roku. Niska opłacalność produkcji drobiarskiej nie zniechęcała więc głównie największe zakłady do powiększania skali produkcji. W przypadku produkcji jaj w systemie klatkowym było to wynikiem nowych regulacji prawnych. Przedsiębiorstwa stanęły przed wyborem dokonania inwestycji polegających na wymianie klatek niespełniających minimalnych warunków produkcji lub przejścia na ekstensywną formę produkcji poprzez zastosowanie ściółkowego systemu chowu zwierząt. Wysoki poziom inwestowania może świadczyć również o dodatkowo zaangażowanym stopniu zintegrowania lub co najmniej skoordynowania produkcji prowadzonej w fermach drobiarskich z przemysłem przetwórczym i dostawcami środków produkcji (głównie mieszalniami pasz). W takich warunkach decyzje produkcyjne są podejmowane w oparciu o rentowność działalności całego konglomeratu, a nie na podstawie opłacalności produkcji jedynie w jednym z ogniw łańcucha tworzenia

ekonomicznej wartości dodanej. Zbyt na produkty przetwórstwa przemysłu drobiarskiego pomimo niskich cen żywca i jaj mógł być więc głównym impulsem inwestycyjnym dla produkcji zwierzęcej. Ważne znaczenie ma tu także silne zorientowanie eksportowe tej branży.

Bardzo wysoki poziom wskaźnika opłacalności sprzedaży i ogółem w latach 2009-2011 uzyskały przedsiębiorstwa ukierunkowane na chów i hodowlę trzody chlewnej. Należy jednak pamiętać, że analizowane są tu wyniki uzyskane jedynie przez największe fermy trzody chlewnej w Polsce, a nie dla reprezentatywnej próby gospodarstw utrzymujących ten gatunek zwierząt. Analiza objęła bowiem jedynie 30 przedsiębiorstw o przychodach ogółem przypadających średnio na jedno gospodarstwo w wysokości 16,5 mln zł w 2011 roku.

W 2009 roku czynnikiem sprzyjającym temu kierunkowi produkcji była bardzo korzystna koniunktura rynkowa na żywiec wieprzowy przy jednoczesnym spadku cen pasz. W 2010 r. obserwowano pogorszenie koniunktury rynkowej dla tej branży, czego wyrazem był spadek cen żywca w kraju. Jednak wskaźnik opłacalności sprzedaży, a tym samym opłacalności ogółem, uległ w tym roku tylko nieznacznej korekcie. Kolejne odbicie cen żywca w górę nastąpiło już w 2011 roku, choć opłacalność produkcji była ograniczana przez wzrost cen pasz. Przyczyną tak korzystnych wyników tej klasy przedsiębiorstw może być fakt dysponowania przez duże fermy trzody chlewnej znacznym arealem ziemi uprawnej. Pozwala to na wytwarzanie pasz własnych lub co najmniej na produkcję zbóż sprzedawanych w ramach rozliczenia za nabywane pasze do zakładów zaopatrując je w ten środek produkcji. Przedsiębiorstwa w większym stopniu bazujące na paszach wyprodukowanych w oparciu o zboża własne uzyskują tym samym przewagę w okresie dekoniunktury i obniżanych cen żywca, a wysokich cenach zbóż. Istnieje bowiem ujemna współzależność pomiędzy kształtowaniem się podaży i cen trzody chlewnej oraz cen zbóż jako podstawowego składnika pasz. Na takie zjawisko wskazują badania prowadzone na próbie mniejszych obiektów w IERiGŻ-PIB. W bardzo korzystnych warunkach 2011 roku nawet w gospodarstwach utrzymujących średnio 1432 sztuk sama produkcja trzody chlewnej była nierentowna¹³⁸, a więc działalność ta musiała być subsydiowana zużyciem pasz własnych i dopłatami budżetowymi uzyskiwanymi do powierzchni upraw paszowych pełniących również funkcję powierzchni do zagospodarowania nawozów organicznych (obornika, gnojówki, gnojowicy).

Przedsiębiorstwa populacji GUS utrzymujące trzodę chlewną podobnie jak w przypadku ferm drobiarskich są organizacjami powiązanymi poprzez własność

¹³⁸ A. Skarżyńska, K. Jabłoński: *Wyniki ekonomiczne wybranych produktów rolniczych w 2011 roku*, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2012.

z zakładami przetwórstwa. W ich przypadku również wyniki finansowe mogą być w części uzależnione od zaplanowanego podziału na początku tworzenia wartości ekonomicznej na poszczególne podmioty tworzące powiązania integracyjne.

W latach 2009-2011 ponad 85% ferm trzody chlewnej uzyskało dodatni wynik finansowy netto i na jednostki zyskowe przypadało w tym okresie średnio ponad 90% przychodów całej klasy produkcyjnej. Jednak poziom inwestowania w tej zbiorowości w środki trwałe był relatywnie niski, gdyż zapewniał w 2011 roku jedynie prostą reprodukcję środków trwałych (wydatki inwestycyjne na poziomie kosztu amortyzacji środków trwałych).

Przedsiębiorstwa z trzodą chlewną były tą zbiorowością w grupie podmiotów ukierunkowanych na produkcję zwierzęcą o najwyższym wskaźniku rentowności kapitału własnego. Jako jedyne uzyskały wskaźnik ROE powyżej średniej dla całej grupy.

Zbiorowość jednostek zaliczanych do klasy przedsiębiorstw utrzymujących konie w całym okresie badawczym charakteryzowała się bardzo niskim poziomem opłacalności sprzedaży. Ponoszone straty ze sprzedaży produktów i usług nie wynikały z niskiego poziomu zarządzania i nieefektywnej technologii produkcji, ale miały charakter strukturalny. Cała ta branża od kilku lat przeżywa poważne trudności finansowe wynikające z następujących zjawisk:

- problemy z organizowaniem wyścigów konnych na Służewcu mające fundamentalne znaczenie dla tej grupy zwierząt. Wprawdzie w ostatnim okresie są organizowane gonitwy, jednak potencjał tego toru jest w zbyt małym stopniu wykorzystany, aby poprawiła się opłacalność utrzymywania koni wyścigowych w naszym kraju;
- spadek popytu zagranicznego na konie rekreacyjne i hodowlane wywołane kryzysem finansowym. Widoczna jest również zmiana upodobań społecznych co do rozrywki i spadek zapotrzebowania na jazdy konne;
- zmiana postaw etycznych w coraz szerszych kręgach nie tylko w Polsce, ale i Europie co do przeznaczania koni na rzeź. Potępienie w mediach i akcje obrońców zwierząt powodowały spadek spożycia koniny w krajach europejskich, również o długiej tradycji przeznaczania tego mięsa na cele kulinarne. Konina stała się na tyle tanim mięsem, iż była nawet wykorzystywana do fałszowania produktów poprzez nielegalne dodawanie jej do produktów gotowych zamiast wołowiny.

Konie utraciły również swoje znaczenie w Polsce jako siła pociągowa w wyniku dokonującego się postępu w mechanizacji i powszechnego nabywania ciągników rolniczych. Spowodowało to drastyczne ograniczenie populacji tych zwierząt w kraju. Brak jest więc aktualnie jakichkolwiek przesłanek do oczeki-

wania w przyszłości poprawy sytuacji finansowej w wyniku zwiększenia wyce-
ny sprzedawanych produktów i usług tej branży.

W związku z tymi zjawiskami obserwowano również znaczny ubytek
liczby przedsiębiorstw rolniczych utrzymujących konie w populacji GUS, a to
świadczy o rezygnacji przez duże prywatne stadniny z chowu i hodowli tych
zwierząt. Obserwowany jest więc proces stawania się tej działalności niszową,
której przetrwanie warunkowane będzie stosowaniem bodźców pozarynkowych.

Jedynym instrumentem pozwalającym w latach 2010-2011 generować
niewielkie zyski w tej klasie przedsiębiorstw było wsparcie budżetowe wspo-
magane wyprzedają całkowicie umorzonych składników aktywów trwałych.
Chów i hodowla koni jest powiązana z posiadaniem znacznej powierzchni pa-
szowej, która pozwala uzyskiwać dopłaty obszarowe, w tym uzupełniające do
trwałych użytków zielonych. Niektóre rasy koni objęte zostały również progra-
mem rolnośrodowiskowym mającym za zadanie zwiększyć populację klaczy
i zapewnić odpowiednie zasoby genowe umożliwiające jej istnienie również
w przyszłości. Pomimo tych działań w latach 2010-2011 prawie połowa stadnin
koni odnotowała ujemny wynik finansowy netto. Tak więc ograniczenie wspar-
cia budżetowego w drodze zmniejszenia stawek płatności bezpośrednich przy-
spieszyłoby proces dalszej redukcji stad koni i eliminowanie tego kierunku pro-
dukcji z działalności przedsiębiorstw rolniczych.

Należy podkreślić jednak, że przedsiębiorstwa należące do tej klasy pro-
dukcyjnej odznaczały się wysoką płynnością finansową i bardzo dużym udzia-
łem kapitału własnego w strukturze pasywów. Udział kapitału własnego wynosił
w latach 2010-2011 ponad 80%. Świadczy to o wysokiej żywotności ekono-
micznej i racjonalnemu zarządzaniu składnikami bilansowymi. Było to również
możliwe w wyniku dokonującej się w ostatnim okresie znacznej dekapitalizacji
majątku trwałego i drastycznych ograniczeniach inwestycji, a więc działań
świadczących o napięciach w tym kierunku produkcji.

Przedsiębiorstwa ukierunkowane na chów i hodowlę bydła jako zbioro-
wość po okresie ponoszenia istotnej straty na podstawowej działalności opera-
cyjnej w 2009 roku w kolejnych latach systematycznie ograniczały ujemny wy-
nik ze sprzedaży produktów i usług. Wzrost cen mleka pozwalał przybliżyć się
im do progu rentowności. Na podstawie cen tego surowca w pierwszej połowie
2012 roku można przypuszczać, iż w kolejnym roku rachunkowym również po-
prawiły one swoje wyniki finansowe ze sprzedaży¹³⁹. Podobnie jak w przypadku
stadnin koni duża powierzchnia upraw roślin paszowych dawała tym jednost-

¹³⁹ J. Seremak-Bulge, K. Świetlik: *Ceny*, [w:] *Analizy Rynkowe. Rynek mleka – stan i perspek-
tywy*, nr 43, IERiGŻ-PIB, wrzesień 2012.

kom uzyskiwać wysokie kwoty tytułem dopłat obszarowych. Poziom wsparcia budżetowego był na tyle wysoki, że za wyjątkiem 2008 roku pozwalał przedsiębiorstwom bydłecym uzyskiwać opłacalność ogółem przekraczającą znacznie poziom 100. Produkcja mleka i wołowiny w latach 2010-2011 przy uwzględnieniu dopłat była na tyle rentowna, że ponad 90% przedsiębiorstw wykazywało zysk netto. Niemniej jednak powrót na ścieżkę wysokiej efektywności finansowej dla ferm bydła mlecznego w ostatnich analizowanych latach był możliwy w wyniku zarówno poprawy koniunktury rynkowej na wytwarzane produkty, jak i rosnących subsydiów budżetowych.

Przedsiębiorstwa należące do tej klasy ukierunkowania produkcyjnego w latach 2010-2011 prowadziły wyważoną politykę w zakresie inwestycji. Nakłady na nabycie środków trwałych tylko o 30% przewyższały wartość rocznych odpisów amortyzacyjnych poniesionych w tych latach. W stosunku do lat 2004-2007, kiedy to stopa inwestowania przekraczała 2, tempo powiększania majątku trwałego uległo ograniczeniu. Przedsiębiorstwa produkujące mleko poniosły wówczas znaczne koszty i wydatkowały duże środki na dostosowanie się do nowych unijnych wymagań prawnych dotyczących warunków produkcji mleka. Nakłady te związane były również z powiększaniem stad krów, aby uzyskać limity sprzedaży tego surowca rolnego. Kolejnym impulsem inwestycyjnym może być nowy okres programowania, tj. po 2014 roku. W sytuacji niepogorszenia się koniunktury rynkowej na mleko surowe możliwość skorzystania z funduszy unijnych na dofinansowanie inwestycji może być bodźcem dla wprowadzania nowych rozwiązań technicznych i technologicznych oraz powiększania skali produkcji. Tym bardziej, że tempo wzrostu przychodów ogółem na przestrzeni lat 2005-2011 było niewielkie i wyniosło 9%. Będzie to jednak uzależnione od momentu zniesienia kwot produkcyjnych i związanej z tym zmianą cen mleka.

Gospodarstwa ukierunkowane na utrzymanie bydła korzystały również w latach 2010-2011 z dodatniego efektu dźwigni finansowej. Z uwagi jednak na wyższy w porównaniu do przedsiębiorstw utrzymujących zwierzęta żywione paszami treściwymi udział kapitału własnego w strukturze pasywów efekt mnożnikowy był w ich przypadku niższy. Przedsiębiorstwa bydłące podobnie jak końskie odznaczały się w grupie jednostek o ukierunkowaniu zwierzęcym znacznie niższą obrotowością majątku. Pomimo więc wysokiego poziomu wskaźnika opłacalności ogółem stopa zwrotu z kapitału własnego w ich przypadku była niższa niż ferm drobiarskich i z trzodą chlewną.

Przedsiębiorstwa rolnicze łączące uprawy roślin z chowem i hodowlą zwierząt, tj. niemające wyraźnego ukierunkowania działalności produkcyjnej, były grupą, która uzyskiwała w 2011 roku najlepsze wyniki ze sprzedaży produktów

i usług oraz legitymowała się najwyższą opłacalnością całej działalności gospodarczej (tabela 28).

Tabela 28

Wskaźniki oceny sytuacji finansowej przedsiębiorstw łączących uprawy rolne z chowem i hodowlą zwierząt w latach 2005-2011

Wskaźniki	Lata						
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Liczba przedsiębiorstw	520	504	500	488	442	449	432
Zatrudnienie (przeciętnie) ^a	23,0	22,6	22,5	22,8	23,8	23,3	22,9
Przychody ogółem tys. zł ^b	5994	6939	7461	9346	15858	16557	20883
Opłacalność sprzedaży [%]	106,5	104,6	104,0	98,1	107,1	102,0	111,9
Opłacalność ogółem [%]	111,4	113,4	112,6	106,5	113,4	114,8	119,0
Rentowność aktywów ogółem [%]	7,0	8,5	8,8	4,8	5,7	6,0	7,2
Rentowność kapitału własnego [%]	11,5	14,0	14,2	8,0	6,9	7,5	8,2
Wskaźnik wartości dodanej [%]	30,4	29,8	27,6	23,6	32,3	29,5	32,8
Wskaźnik płynności bieżącej [ln]	2,37	2,77	2,82	2,76	2,86	2,93	4,61
Wskaźnik płynności szybkiej [ln]	1,19	1,44	1,44	1,38	2,18	2,35	3,58
Pokrycie zobowiązań nadwyżką finansową [%]	27,1	31,3	32,1	20,8	45,5	42,8	75,7
Pokrycie aktywów kapitałem własnym [%]	60,5	61,1	61,9	59,8	82,5	81,0	88,3

^a przeciętne zatrudnienie w przeliczeniu na pełne etaty, ^b wartość w cenach bieżących,

ln – liczba niemianowana

Źródło: opracowanie własne na podstawie niepublikowanych danych GUS.

W odróżnieniu od przedsiębiorstw ukierunkowanych na produkcję roślinną niemal w całym badanym okresie (wyjątkiem był 2008 rok) produkcja zwierzęca wykazywała wskaźnik opłacalności sprzedaży znacznie powyżej 100. Prowadzona produkcja zwierzęca pozwalała im zatem na uzyskiwanie zysku z podstawowej działalności operacyjnej. Jednocześnie znaczny wpływ na kształtowanie się ich wyników finansowych podobnie jak w przypadku przedsiębiorstw ukierunkowanych na produkcję roślinną – połową miały dopłaty budżetowe.

Przedsiębiorstwa o mieszanym kierunku produkcji jako grupa odznaczały się bardzo ostrożną polityką kształtowania struktury finansowania działalności. Bardzo wysoki wskaźnik płynności bieżącej i szybkiej świadczy o bardzo niskim udziale zobowiązań krótkoterminowych w strukturze pasywów, a tym samym o wysokim udziale kapitału stałego w finansowaniu aktywów obrotowych. Wśród wszystkich grup przedsiębiorstwa o mieszanym kierunku produkcji posiadały największy udział kapitału własnego w strukturze pasywów (w 2011 roku prawie 90%). Bardzo wysoki poziom bezpieczeństwa długoterminowego wynikał praw-

dopodobnie z formy prawnej organizacji przedsiębiorstw tworzących tą zbiorowość. W grupie tej jako jedynej przeważały bowiem spółdzielnie produkcji rolnej, które prowadziły zachowawczą politykę kształtowania struktury kapitałów, a więc odmiennie niż pozostałe formy prawne podmiotów. Wynikać to może ze znacznie dłuższego okresu funkcjonowania tych jednostek na rynku w stosunku do spółek, a tym samym przechodzenia odmiennej fazy rozwoju.

Wysoki poziom wskaźnika opłacalności ogółem nie przekładał się jednak na równie wysoką stopę zwrotu z jednostki zastosowanego kapitału własnego. Przedsiębiorstwa mieszane w latach 2009-2011 odnotowały bowiem niższy wskaźnik rentowności kapitału własnego względem przedsiębiorstw roślinnych i zwierzęcych. Wynikało to ze wspomnianego małego udziału zobowiązań w strukturze pasywów, a to ograniczało efekt dźwigni finansowej.

Na podstawie dotychczasowych obserwacji można jednak stwierdzić, że w populacji GUS wybór bezpieczniejszej formy organizacji działalności polegający na prowadzeniu jednoczesnej towarowej produkcji roślinnej i zwierzęcej przynosi również pozytywne efekty finansowe. Posiadanie ziemi wynikające z prowadzenia towarowej produkcji roślinnej pozwala uzyskiwać dopłaty stabilizujące wyniki finansowe, natomiast utrzymywanie zwierząt intensyfikuje działalność, zwłaszcza w przypadku chowu i hodowli drobiu oraz trzody chlewnej. Produkcja zwierzęca pozwala zarazem poprawiać wyniki ze sprzedaży, a więc z podstawowej działalności operacyjnej.

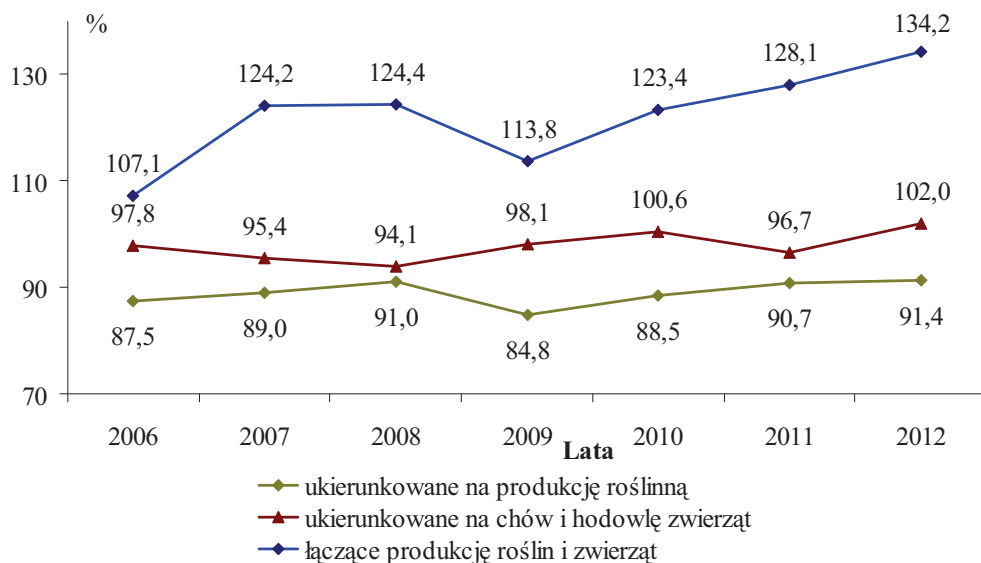
Trudno jest określić jakiej efektywności finansowej można oczekiwać od przedsiębiorstw rolnych w 2012 roku w zależności od ich ukierunkowania produkcyjnego. Na podstawie danych z pierwszego półrocza ub. roku można przypuszczać, że nastąpi poprawa wyników we wszystkich trzech głównych grupach produkcyjnych (wykres 63). Jednak to w przedsiębiorstwach o mieszanej produkcji nastąpił największy przyrost wskaźnika opłacalności i w niej należy oczekiwać znacznego wzrostu efektywności finansowej obejmujący cały 2012 rok. Również znacznej poprawy wyników z całej działalności gospodarczej można spodziewać się w grupie ukierunkowanej na produkcję zwierzęcą. Jednak prognozowanie całorocznych wyników finansowych przedsiębiorstw zwierzęcych na podstawie pierwszego półrocza najczęściej było bardzo zawodne.

Relatywnie najmniejszą zmianę wskaźnika opłacalności ogółem odnotowały natomiast przedsiębiorstwa ukierunkowane na produkcję roślinną. W przypadku tej grupy decydującym okresem jest drugie półrocze, kiedy to następuje zbycie większości wytworzonych produktów roślinnych. Ważnym czynnikiem jest również wysokość dopłat bezpośrednich i innych płatności celowych należnych w danym roku. Ustalenie ich wysokości jest możliwe dopiero po 1 października, kiedy jest znany kurs, po jakim zostanie ustalona stawka dopłat.

Tak więc wyniki cząstkowe (po pierwszych półroczach) dają bardzo ograniczony pogląd sytuacji finansowej przedsiębiorstw rolniczych w całym roku.

Wykres 63

Wskaźnik opłacalności ogółem w grupach przedsiębiorstw rolnych populacji GUS w latach 2006-2012 (dane po pierwszym półroczu)



Źródło: opracowanie własne na podstawie niepublikowanych danych GUS.

5. Analiza produkcyjna, ekonomiczno-finansowa oraz pozycja konkurencyjna jednoosobowych spółek Skarbu Państwa

5.1. Wprowadzenie teoretyczne

Pozycja konkurencyjna przedsiębiorstwa to jego odniesienie (pozycjonowanie) do wybranych podmiotów będących jego konkurentami przez pryzmat miejsc, roli i znaczenia dla długookresowego jego powodzenia i zdolności do przetrwania¹⁴⁰. W literaturze często stosuje się niesłusznie zamiennie pojęcia „pozycja strategiczna przedsiębiorstwa” oraz „pozycja konkurencyjna przedsiębiorstwa”. Pozycja strategiczna jest pojęciem szerszym i w jej przypadku stanowi odniesienie przedsiębiorstwa jako całości potencjału do całości potencjału otoczenia. Przestrzeń porównań jest więc zarówno otoczenia makroekonomiczne (dalsze), jak również bliższe wraz z konkurentami i innymi tworzącymi go podmiotami, tj. dostawcami i odbiorcami wytwarzanych dóbr¹⁴¹.

Pozycja konkurencyjna przedsiębiorstwa jako składowa pozycji rynkowej, w którym tłem jest cała branża, stanowi zawężone pojęcie względem jego pozycji strategicznej. Polega ona na plasowaniu firmy w wybranym sektorze, w którym ono działa na tle podmiotów uznanych za obecnych lub potencjalnych jego konkurentów, a więc dostarczających dobra spełniające podobną funkcję. Pozycja konkurencyjna polega więc na przedstawieniu sytuacji firmy na tle podmiotów zabiegających o tę samą pulę popytu. Powoduje to, że podmioty starają się przedstawić korzystniejszą ofertę (zapewniającą wyższą użyteczność dla odbiorców) od innych dostawców danego dobra¹⁴².

Pozycja konkurencyjna stanowi tylko jeden z wymiarów konkurencyjności przedsiębiorstwa, którą można zdefiniować jako cechę organizacji, wynikającą zarówno z wewnętrznej jej charakterystyki, jak i związanej z umiejętnością adaptacji do zmian zachodzących w otoczeniu. Pozycja konkurencyjna jako składowa konkurencyjności jest więc kształtowana przez układ czynników zależnych od przedsiębiorstwa, ale również niezależnych¹⁴³ (schemat 8).

Konkurencyjność przedsiębiorstwa i jego pozycja konkurencyjna jest pochodną posiadanych zasobów produkcyjnych, a także umiejętności i możliwości

¹⁴⁰ E. Urbanowska-Sojkin, P. Banaszyk, H. Witczak: *Zarządzanie strategiczne przedsiębiorstwem*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2007.

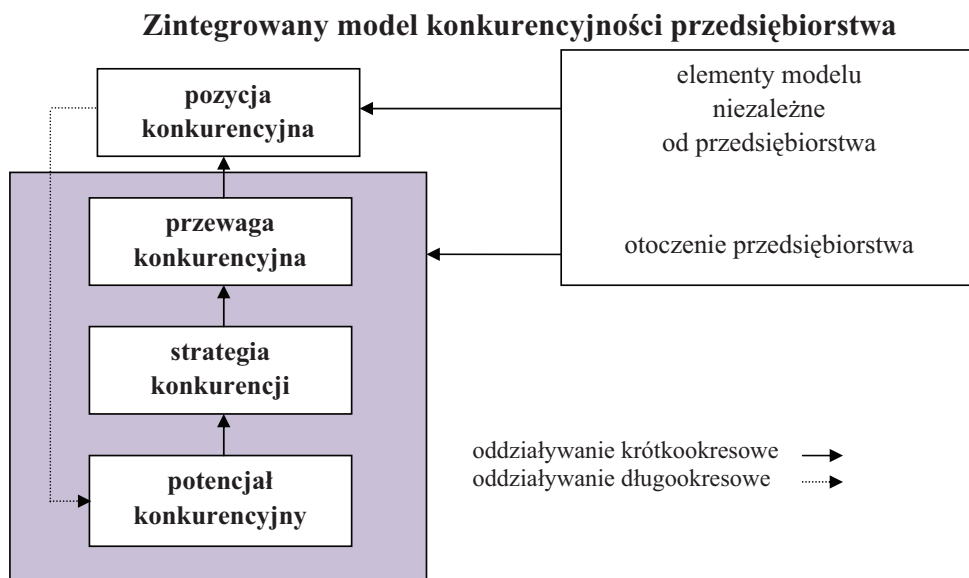
¹⁴¹ G. Gierszewska, M. Romanowska: *Analiza strategiczna przedsiębiorstwa*. Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2009.

¹⁴² W. Rembisz: *Mikroekonomiczne podstawy wzrostu dochodów producentów rolnych*, Vizja Press, Warszawa 2007.

¹⁴³ O. Flak, G. Głód: *Konkurencyjni przetrwają*, Difin, Warszawa 2012.

dostępu oraz korzystania z zasobów będących w otoczeniu przedsiębiorstwa. Jest więc wypadkową możliwości, kompetencji, zdolności, mocy czy też wydajności i sprawności tkwiących w całości materialnych i niematerialnych zasobów podmiotów możliwych do wydobycia w procesie użytkowania¹⁴⁴.

Schemat 8



Źródło: Flak i Glód 2012.

Potencjał konkurencyjny nie tworzą jednak wszystkie zasoby, ale głównie te, które przedsiębiorstwo wykorzystuje lub potencjalnie pozwalają mu budować, umacniać oraz utrzymywać trudną do podważenia pozycję konkurencyjną¹⁴⁵. Najwyżej w hierarchii potencjału produkcyjnego z uwagi na możliwość decydowania o konkurencyjności organizacji znajdują się zasoby uznane za strategiczne. Do zasobów strategicznych zaliczane są takie, które spełniają następujące kryteria¹⁴⁶:

- są rzadkie z uwagi na ilość lub jakość, a więc trudne do pozyskania;
- są unikatowe, a tym samym trudne do substytucji lub imitacji;
- są cenne, a więc niezbędne do realizacji podstawowych funkcji przedsiębiorstwa.

¹⁴⁴ J. Lichtarski: *Podstawy nauki o przedsiębiorstwie*, Wydawnictwo AE we Wrocławiu, Wrocław 1999.

¹⁴⁵ M.J. Stankiewicz: *Konkurencyjność przedsiębiorstwa. Budowanie konkurencyjności przedsiębiorstwa w warunkach globalizacji*, Wydawnictwo TNOiK „Dom Organizatora”, Toruń 2002.

¹⁴⁶ A. Woś: *Waloryzacja zasobów i czynników wytwórczych rolnictwa. Nowe kryteria wyboru*, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2006.

W rolnictwie z uwagi na odmienność tej branży można zastosować następującą klasyfikację tego typu zasobów:

- przyrodnicze, w tym kapitał naturalny i jego składowe: ziemia rolna i jej jakość, inne cechy decydujące o produktywności ziemi (ukształtowanie terenu, stosunki wodne, warunki agroklimatyczne), posiadane rasy – linie produkcyjne – odmiany zwierząt, gatunki – odmiany roślin itp.;
- związane z czynnikiem ludzkim: wiedza, umiejętności, poziom zaangażowania i zmotywowania pracowników i właścicieli, wyznawane wartości i cele osób zatrudnionych i ich rodzin;
- zasoby majątkowe oraz związane z tym posiadanie specyficznych urządzeń, maszyn, budynków i budowli. Bezpośrednio są one powiązane z możliwością stosowania pewnych unikatowych technik i technologii produkcji;
- zasoby organizacyjne związane ze strukturą organizacji, liczbą szczebli kierowania, ale również siecią powiązań z dostawcami i odbiorcami produktów czy też innymi uczestnikami procesu gospodarczego wynikające z dostępu do infrastruktury;
- zasoby finansowe i struktura finansowania działalności.

Warunkiem umiejętnego wykorzystania potencjału produkcyjnego jest często opracowanie i realizacja odpowiedniej strategii działalności umożliwiającej uzyskanie przewagi konkurencyjnej¹⁴⁷. Strategia konkurencji stanowi długofalowy i kompleksowy plan działań maksymalizujący wykorzystanie potencjału (zasobów) do realizacji przyjętych celów. Zazwyczaj określa ona obszar, na jakim ma rozgrywać się konkurencja, według jakich reguł ma być ona prowadzona i w jakim zakresie należy konkurować¹⁴⁸. W przypadku małych i średnich przedsiębiorstw strategia konkurowania nie musi mieć charakteru sformalizowanego. Jej główne założenia mogą mieć charakter ustny, a więc pewnych poleceń określających podstawowy kierunek działalności albo pozostawać niezwerbalizowane („pozostawać w świadomości posiadacza – zarządcy gospodarstwa”). Niemniej nawet w małych gospodarstwach często są określane strategiczne – długoterminowe plany dotyczące jego funkcjonowania.

Formułowanie strategii konkurencji przedsiębiorstwa na najogólniejszym poziomie odbywa się pod wpływem czterech kluczowych czynników, które wyznaczają granice możliwości tego, co przedsiębiorstwo może osiągnąć¹⁴⁹

¹⁴⁷ J. Kay, *Podstawy sukcesu firmy*, Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1996.

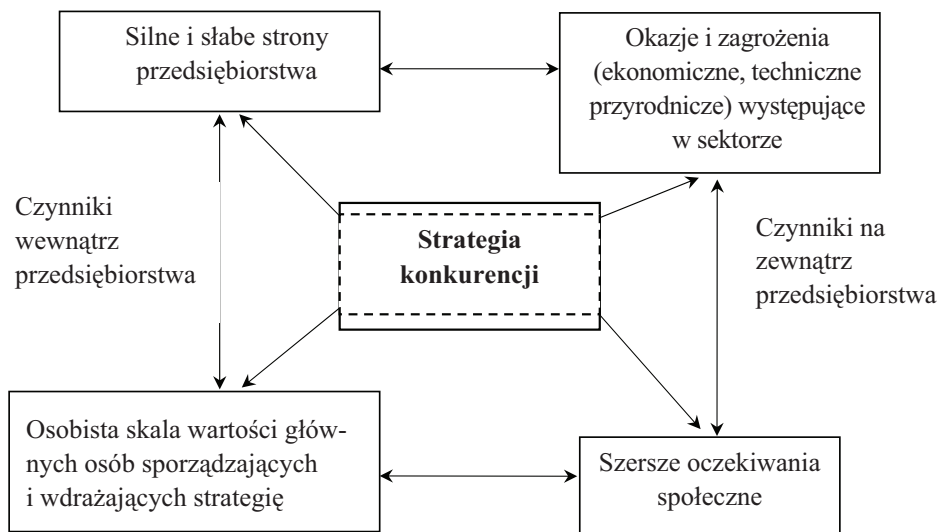
¹⁴⁸ H. Steinmann, G. Schreyogg: *Zarządzanie*, Oficyna Wydawnicza Politechniki Wrocławskiej, Wrocław 2001.

¹⁴⁹ M.E. Porter: *Strategia konkurencji. Metody analizy sektorów i konkurentów*, Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1992.

(schemat 9). Silne i słabe strony wyznaczają profil relatywnych aktywów i umiejętności względem konkurentów, a w połączeniu z wartościami osób konstruujących i wdrażających strategię określają jej granice wewnętrzne. Wewnętrzne granice strategii konkurencji wyznaczają natomiast szanse i zagrożenia płynące z otoczenia z towarzyszącymi im ryzykiem i potencjalnymi korzyściami oraz szersze oczekiwania społeczne stanowiące odbicie postaw takich grup interesariuszy, jak konsumenci, państwo czy też dostawcy kapitału¹⁵⁰.

Schemat 9

Kontekst, w którym formułowana jest strategia konkurencji



Źródło: Porter 1992.

Elementem planu strategicznego jest wizja organizacji definiowana jako wyobrażenie kierownictwa o tym, czym organizacja będzie się zajmowała i jak będzie funkcjonować w przyszłości. Strategiczna wizja wyraża ambicje przedsiębiorstwa bez wskazywania konkretnych sposobów i etapów osiągnięcia zamierzonych celów strategicznych. Jest ona opisana na różnych płaszczyznach analitycznych jako wiązka przyszłych pożądaných stanów lub rezultatów działalności przedsiębiorstwa w długoterminowej perspektywie¹⁵¹. W odróżnieniu od wizji, misja z kolei stanowi uzasadnienie racji istnienia i rozwoju organizacji, określa główne jego wartości, dla których została powołana, opisuje jej aspiracje na

¹⁵⁰ Ibidem.

¹⁵¹ J. Penc: *Sztuka skutecznego zarządzania. Kierowanie firmą z myślą o jutrze i procesach integracji z Unią Europejską*, Wydawnictwo Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2006.

przyszłość, a jednocześnie oparta jest na realistycznych podstawach. Funkcją misji jest wskazanie kierunków działalności przedsiębiorstwa wszystkim grupom interesariuszy, a zwłaszcza pracownikom po to, aby umożliwić jednolite działanie, nie powodując kłopotu z koordynacją¹⁵². Pochodną formułowanej misji i wizji organizacji są wyznaczane strategiczne cele działalności przedsiębiorstwa, których poziom realizacji informuje o efektywności jednostki. Strategiczny cel główny jest nadrzędnym, a zarazem najważniejszym spośród zazwyczaj wyznaczanej wiązki celu działalności gospodarczej. Określa on końcowy rezultat, o jaki zazwyczaj chodzi w przedsiębiorstwie, a tym samym wyznacza ścieżkę jego rozwoju – określa funkcje celu jego istnienia (schemat 10).

Schemat 10

Powiązanie planu strategicznego działalności z wizją, misją i celem strategicznym przedsiębiorstwa



Źródło: opracowanie własne na podstawie Żuber 2008¹⁵³.

Formułowanie wizji, misji i celów strategicznych w postaci formalnych dokumentów charakterystyczne jest dla podmiotów korporacyjnych, a więc o rozbudowanej strukturze organizacyjnej. Nie oznacza to, że właściciele pozostałych podmiotów funkcjonujących w gospodarce narodowej, w tym zaliczanych do branży rolniczej, nie kierują się w swoim działaniu przesłankami i celami mającymi odbicie w strategii ich funkcjonowania¹⁵⁴. Jednak cechami pozwalającymi

¹⁵² K. Oblój: *Strategia organizacji*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2004.

¹⁵³ R. Żuber: *Zarządzanie rozwojem przedsiębiorstwa*, Difin, Warszawa 2008.

¹⁵⁴ E. Majewski, W. Ziętara: *System celów w rolniczych gospodarstwach rodzinnych*, Zagadnienia Ekonomiki Rolnej, nr 6/1997.

stwierdzić o posiadaniu nowoczesnego systemu zarządzania jest sprecyzowanie w formie dokumentu wizji i misji przedsiębiorstwa, a tym samym określenie jego celów strategicznych.

Pozycja konkurencyjna przedsiębiorstwa jest efektem dokonanych w przeszłości wyborów strategicznych. Dokonywane obecnie wybory strategiczne znajdują natomiast implikacje w przyszłej pozycji konkurencyjnej organizacji. Jednym z nich jest wybór strategii konkurowania, a więc sposobu zdobywania przewagi konkurencyjnej nad innymi przedsiębiorstwami i podmiotami. Pewien kanon w badaniu zarządzania w zakresie rodzaju uzyskiwanych przewag konkurencyjnych daje model M.E. Portera, który zakłada trzy podstawowe rodzaje strategii konkurencji¹⁵⁵ (schemat 11).

Schemat 11

Rodzaje strategii konkurencji

		Przewaga strategiczna	
		unikalność postrzegana przez odbiorcę	pozycja niskiego kosztu
Cele strategiczne	w skali sektora	Zróźnicowanie (strategia dyferencjacji)	Czołowa pozycja kosztowa (strategia niskich kosztów)
	w skali segmentu	Koncentracja (strategie niszy)	

Źródło: Porter 2000.

Według Portera wyborem skutecznej strategii konkurencji rządzą dwie zasady, tj. dostosowanie do mocnych stron przedsiębiorstwa oraz wysokiego poziomu trudności do naśladowania. Tak więc decydują o tym kompetencje, umiejętności oraz posiadane zasoby lub taka ich kombinacja, której nie powielają jeszcze najbliżsi konkurenci (ma charakter unikatowy w danym otoczeniu)¹⁵⁶.

Strategię niskich kosztów – przywództwa kosztowego można osiągnąć między innymi dzięki¹⁵⁷:

¹⁵⁵ M.E. Porter: *Strategia konkurencji. Metody analizy sektorów i konkurentów*, Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2000.

¹⁵⁶ Ibidem.

¹⁵⁷ M. Romanowska: *Planowanie strategiczne w przedsiębiorstwie*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2007.

- efektem skali produkcji w wyniku ograniczenia udziału stałych kosztów w jednostkowym koszcie produkcji oraz większej sile przetargowej w negocjacjach z dostawcami pozwalającej ograniczyć ceny nabywanych środków produkcji;
- efektem specjalizacji pozwalającym zwiększyć wydajność pracy i efektywność wykorzystania produkcyjnego majątku;
- innowacjom uzyskiwanym w wyniku doświadczeń i procesu uczenia się oraz doskonalenia zarządzania i stosowania nowych technologii;
- substytucji czynników pracy-ziemi-kapitału, dobierając proporcje podstawowych czynników produkcji optymalnie pod względem alokacyjnym.

Strategia dyferencjacji – różnicowania produktu polega na dostarczeniu odbiorcom produktu lub usługi mającej cechy wyróżniające je od innych oferowanych przez konkurencję. Warunkiem skuteczności strategii jest przekonanie odbiorcy o wyższej jakości produktu, a tym samym skłonienie go do zapłaty wyższej ceny. Źródłem przewag jakościowych mogą być między innymi:

- posiadanie innowacyjnych produktów lub o wyższej jakości;
- kreowanie marki i wizerunku firmy;
- dostęp do unikatowego systemu dostaw produktów do odbiorców lub posiadanie własnego systemu dystrybucji;
- kompleksowe zaopatrzenie odbiorców, a więc szeroka gama asortymentowa wytwarzanych produktów.

Trzeci rodzaj strategii pozwala uzyskiwać przewagi dzięki koncentracji na wybranej niszy, tj. wąskiej grupie odbiorców, wycinku asortymentowym, rynku geograficznym. W efekcie firma albo obniża koszty działalności, wyróżnia swój produkt, albo uzyskuje oba efekty jednocześnie.

Pomimo pojawiania się różnych kolejnych propozycji dotyczących nazewnictwa i cech określających rodzaje strategii klasyczny podział zaproponowany przez Portera znajduje w nich odzwierciedlenie. Jednak czyste strategie kosztowe czy też jakościowe jedynie przy spełnieniu określonych warunków sprawdzają się w praktyce. Tak więc przedsiębiorstwa stosują bardzo często strategię pośrednią określaną jako hybrydowa lub zintegrowana, łączącą elementy przewagi kosztowej i jakościowej¹⁵⁸.

Przewaga konkurencyjna może być budowana w oparciu o zasoby należące do przedsiębiorstwa lub też na bazie zasobów zewnętrznych (obcych). W zależności od przewagi formy własności zasobów oraz umiejętności ich wykorzystania przez daną organizację można wyróżnić sześć strategii zasobowych przedstawionych graficznie na schemacie nr 12.

¹⁵⁸ J. Światowiec-Szczepańska: *Strategiczne narzędzia konkurowania*, [w:] E. Urbanowska-Sojkin: *Wybór strategiczny w przedsiębiorstwie*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2011.

Modelowe strategie zasobowe przedsiębiorstw

		Umiejętność zarządzania zasobami		
		mała	umiarkowana	duża
Własność zasobów	zasoby obce	„Chłopiec na posyłki”	„Zjadacz chleba-ciulacz”	„Architekt biznesu”
	własne	„Bogaty dyletant”	„Działający bez presji”	„Władca skarbów”

Źródło: opracowanie własne na podstawie Romanowska 2006¹⁵⁹.

„Bogaty dyletant” to przedsiębiorstwo będące posiadaczem zasobów, w tym niekiedy strategicznych, ale które nie potrafi ich wykorzystać, co wynika ze złego zarządzania. Ponosi ono wszelkie koszty wynikające z utrzymywania zasobów, ale nie jest w stanie wygenerować odpowiedniej nadwyżki pozwalającej zapewnić odpowiednią rekompensatę za ich użytkowanie. Takie przedsiębiorstwo wymaga głębokiej restrukturyzacji, gdyż nieuchronnie zmierza do likwidacji, która z uwagi na własność zasobów przebiega bardzo wolno i jest jedynie odsunięta w czasie.

„Władca skarbów” to przedsiębiorstwo posiadające strategiczne zasoby na własność, a dzięki umiejętnemu nimi zarządzaniu przekształca je w kluczowe kompetencje. Podstawowym czynnikiem sukcesu nie jest jedynie takie posiadanie zasobów, ale ich strategiczny charakter, prawidłowa ich struktura, jakość zarządzania. Jest to najbardziej pożądaný stan, powodujący, iż dane przedsiębiorstwo jest najlepiej oceniane.

„Działający bez presji” są to przedsiębiorstwa, które dzięki posiadaniu na własność strategicznych zasobów nie działają pod presją poprawy ich efektywności wykorzystania. Strategiczne cechy zasobów wynikają z ich naturalnego charakteru (ziemia rolna), ale nie są wynikiem celowej działalności przedsiębiorstwa. Strategię taką można podsumować stwierdzeniem: „po co zmieniać coś, co dobrze funkcjonuje”. Uzyskiwana nadwyżka pozwala zapewnić na pewnym satysfakcjonującym poziomie opłatę czynników produkcji (w tym własnych). Pomimo możliwości uzyskiwania znacznie lepszych wyników produkcyjno-finansowych przedsiębiorcy nie posiadają odpowiedniej motywacji do

¹⁵⁹ M. Romanowska: *Dostosowanie strategii przedsiębiorstwa do jego zasobów*, [w:] R. Krupski: *Zarządzanie strategiczne. Ujęcie zasobowe*, WWSZIP, Wałbrzych 2006.

zmian prowadzących do maksymalizacji użyteczności posiadanych zasobów w wyniku poprawy funkcjonowania ich organizacji¹⁶⁰.

„Chłopiec na posyłki” to przedsiębiorstwo nie posiadające na własność lub w ogóle nie dysponujące strategicznymi zasobami. Jednak z uwagi na dużą skłonność do współpracy z innymi organizacjami realizuje z nimi projekty. Z uwagi na niską siłę przetargową i z reguły również niskie wymagania i wynagrodzenie uzyskiwane przez nich korzyści pozwalają przetrwać, nie dając jednak szansy na zgromadzenie strategicznych zasobów. Przykładem takich działań może być niekiedy system nakładczy w produkcji rolniczej i sprowadzenie przedsiębiorstwa do roli dostawcy pracy i pomieszczeń (w produkcji zwierzęcej) lub ziemi (w produkcji roślinnej).

„Architekt biznesu” to przedsiębiorstwo nie będące wprawdzie posiadaczem głównych strategicznych zasobów, ale o dużych umiejętnościach ich użytkowania. Korzystanie z cudzych zasobów pozwala jednak wygenerować nadwyżkę, której poziom przekracza rynkowe wynagrodzenie tytułem ich użytkowania. Głównym zasobem strategicznym, jaki posiada, jest czynnik ludzki i zasoby organizacyjne związane z siecią powiązań z dostawcami i odbiorcami produktów czy też innymi uczestnikami procesu gospodarczego. Wchodząc w relacje biznesowe z partnerami, ważnym w ich przypadku jest zachowanie dostępu do zasobów strategicznych w przyszłości. Przykładem takich działań w rolnictwie jest opieranie produkcji o ziemię rolną lub pozostały majątek produkcyjny dzierżawiony od innych podmiotów, w tym z Zasobu Skarbu Państwa.

„Zjadacz chleba-ciulać” to strategia opierająca się na wykorzystaniu w przedsiębiorstwie obcych zasobów. W organizacjach tego typu istnieją jednak umiarkowane umiejętności ich wykorzystania. Uzyskiwana nadwyżka zapewnia wprawdzie jej wysokość na poziomie zbliżonym do rynkowego lub nieco poniżej ich opłaty. Potencjał przedsiębiorstwa, w tym system zarządzania nie pozwala jednak na podjęcie działań pozwalających poprawić efektywność jednostki. Przedsiębiorstwa oczekują na okres poprawy koniunktury rynkowej (zmiany w otoczeniu), działając na przetrwanie mają duże szanse na kontynuację działalności w przyszłości. Model ten charakterystyczny jest dla przedsiębiorstw rodzinnych, a więc o dużym zaangażowaniu nakładów pracy własnej. Niższa nadwyżka finansowa może więc być subsydiowana ograniczeniem spożycia przez zatrudnionych tam członków rodziny. Często właściciele cenią sobie bardziej „niezależność” (brak przełożonego i prowadzenie działalności na własny rachunek), co jest główną siłą napędową ich biznesu.

¹⁶⁰ W. Józwiak, A. Kagan, Z. Mirkowska: *Innowacje w polskich gospodarstwach rolnych, zakres ich wdrażania i znaczenie*, Zagadnienia Ekonomiki Rolnej, nr 3/2012.

Określenia pozycji konkurencyjnej przedsiębiorstwa można dokonać na podstawie oceny ilościowej i jakościowej jego siły w stosunku do konkurentów lub uwzględniając łącznie spektrum wskaźników i mierników jakościowych oraz ilościowych. Pozycja konkurencyjna bezpośrednio wpływa na potencjał konkurencyjny, który łatwiej budować w przedsiębiorstwie dobrze funkcjonującym i uzyskującym dodatnie wyniki finansowe.

Jedną z metod pozwalających na określenie pozycji konkurencyjnej przedsiębiorstwa jest jego analiza produkcyjna oraz ekonomiczno-finansowa. Najczęściej wykorzystywana w tym celu jest metoda wskaźnikowa, która służy do określenia sytuacji podmiotów gospodarczych oraz zjawisk i procesów w nich zachodzących. Dostarcza ona również kompleksowej wiedzy wszystkim interesariuszom przedsiębiorstwa na temat obecnej kondycji podmiotu, ale pozwala również na podstawie dotychczasowych wyników prognozować jej stan w przyszłości¹⁶¹.

Sam pomiar kondycji finansowej gospodarstwa rolnego sprowadza się zazwyczaj do oceny dwóch głównych aspektów jego funkcjonowania, a mianowicie poziomu zapewnienia bezpieczeństwa działalności oraz wielkości osiągniętych korzyści przez właścicieli – grupę najbliższych interesariuszy¹⁶². Oba obszary rozpatrywane są najczęściej równolegle, ale rozłącznie. Dodatkowo uwzględnienie czynnika czasu pozwala poszerzyć pola analizy (schemat 13).

Schemat 13

Główne aspekty finansowe funkcjonowania gospodarstw rolnych i płaszczyzny ich pomiaru

Główne aspekty	Czynnik czasu	
	w krótkim okresie	w dalszej perspektywie
Bezpieczeństwo finansowe	Analiza płynności finansowej Pozwala stwierdzić, jaka jest zdolność do regulowania najpilniejszych zobowiązań finansowych	Analiza wypłacalności długoterminowej Daje możliwość oceny, jaka jest zdolność podmiotu do regulowania zobowiązań w długim okresie czasu
Korzyści dla właścicieli	Analiza rentowności Daje możliwość oceny, jakie są korzyści finansowe z prowadzenia działalności rolniczej oraz z posiadanych czynników produkcji	Analiza inwestycji Pozwala stwierdzić, czy zostanie zachowany/poszerzony czy też ograniczony potencjał produkcyjny gospodarstwa rolnego w przyszłości

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Wędzki 2006¹⁶³, Bednarski 2007¹⁶⁴.

¹⁶¹ D. Wędzki: *Analiza wskaźnikowa sprawozdania finansowego*, Wolters Kluwer, Kraków 2006.

¹⁶² E. Nowak: *Analiza sprawozdań finansowych*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2008.

¹⁶³ D. Wędzki: *Analiza wskaźnikowa...*, 2006.

¹⁶⁴ L. Bednarski: *Analiza finansowa w przedsiębiorstwie*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007.

Właściciele gospodarstw rolnych pod wpływem czynników zewnętrznych, uwzględniając posiadane zasoby produkcyjne oraz dotychczasową sprawność ekonomiczną swojego podmiotu, stają przed wyborem właściwej struktury kapitału zainwestowanego oraz źródeł jego finansowania (kapitału zastosowanego). Optymalna struktura powinna bowiem z jednej strony zagwarantować bezpieczeństwo finansowe i zasobowe funkcjonowania jednostki, z drugiej zaś zapewnić jak najwyższą wysokość zysku lub dochodu. Pomiędzy działaniami mającymi poprawić lub zapewnić bezpieczeństwo finansowe oraz dążeniem do zwiększenia osiąganych korzyści z gospodarstwa rolnego może bowiem dochodzić do sprzeczności¹⁶⁵. Wraz ze wzrostem bezpieczeństwa finansowego krótkoterminowego zwiększa się swoboda i niezależność prowadzonej działalności. Zbyt wysokie wskaźniki płynności w przypadku niemal każdego podmiotu mogą jednak świadczyć o marnotrawieniu zasobów wskutek utrzymywania ponad niezbędne potrzeby ilości kapitału pracującego i środków pieniężnych. Ograniczenie płynności finansowej w sytuacji znacznego przekroczenia potrzeb gospodarstwa przyczynia się więc do zmniejszenia realnych kosztów finansowych (w przypadku finansowania aktywów obrotowych kredytami i pożyczkami) lub kosztów alternatywnych (w przypadku finansowania kapitałem własnym, kredytem kupieckim)¹⁶⁶.

Nieco inaczej należy rozpatrywać bezpieczeństwo finansowe rozszerzając perspektywę czasową z bieżącej na dłuższy okres. Stosując pewne uproszczenie, jest ono uwarunkowane stopniem finansowania działalności kapitałem obcym. W gospodarstwach, dla których głównym źródłem kapitału są środki własne – postrzegane jako najbezpieczniejsze źródło finansowania działalności – brak jest potrzeby generowania zysku w celu pokrycia kosztu kapitału obcego i jego spłaty w przyszłości. Taki podmiot nie korzysta jednak z pozytywnych efektów dźwigni finansowej w sytuacji, kiedy skorygowana rentowność aktywów jest wyższa od oprocentowania zastosowanego kapitału obcego. Nie wykorzystuje się w takiej sytuacji możliwości powiększenia skali działalności (ewentualnie jej utrzymania), a dzięki temu generowania dodatkowej nadwyżki finansowej¹⁶⁷.

Analiza rentowności dostarcza informacji, jakie korzyści bieżące uzyskali właściciele gospodarstwa rolnego z jego posiadania lub też inne grupy interesariuszy. Wykorzystywanym w dalszej części opracowania wskaźnikiem o bardzo dużej pojemności informacyjnej jest indeks tworzenia wartości VCI (Value Creation Index). Będąc pochodną zysku rezydualnego wskazuje, czy uzyskana

¹⁶⁵ G. Gołębiowski, P. Szczepankowski: *Analiza wartości przedsiębiorstwa*, Difin, Warszawa 2007.

¹⁶⁶ G. Hawawini, C. Viallet: *Finanse menadżerskie*, PWE, Warszawa 2007.

¹⁶⁷ M. Sierpińska, T. Jachna: *Metody podejmowania decyzji finansowych. Analiza przykładów i przypadków*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007.

nadwyżka finansowa jest w stanie zapewnić opłatę tytułem zaangażowania wszystkich czynników produkcji. Ustalenie jego wartości wymaga obliczenia kosztu będącego opłatą za zaangażowanie kapitału własnego. W tym celu skorzystano z modelu M-M (Modiglianiego i Millera) dla gospodarki bez podatku dochodowego, przyjmując za uśredniony koszt kapitału w gospodarce rentowność dwuletnich obligacji Skarbu Państwa¹⁶⁸ (w 2011 r. 4,3%). Poziom wskaźnika uzyskano przyrównując rentowność kapitału własnego z ustalonym jego kosztem zgodnie ze wzorem:

$$\frac{\text{Rentowność kapitału własnego}}{\text{Koszt kapitału własnego}} = VCI$$

Rentowność gospodarstwa może być jednak niższa od potencjalnej nie tylko z powodu zbyt asekuracyjnej strategii działania nastawionej na zapewnienie wysokiego bezpieczeństwa finansowego podmiotu (bieżącego i długoterminowego), ale również z faktu realizowania inwestycji, w tym polegających na nabyciu i kapitalnych remontach środków trwałych. Jednym z kolejnych obszarów decyzji strategicznych jest bowiem zakres odtwarzania majątku produkcyjnego, który decyduje o przyszłych pożytkach z gospodarstwa. Realizacja inwestycji niesie ze sobą nie tylko rezygnację z konsumpcji (reinwestowania nadwyżki finansowej) czy też ograniczenia płynności (zmniejszenia wielkości aktywów obrotowych), ale zazwyczaj generuje dodatkowe koszty finansowe, np. koszty obsługi pozyskanego kapitału obcego na sfinansowanie inwestycji, czy też zwiększa koszt amortyzacji.

Inwestycje w gospodarstwach rolnych należy rozpatrywać również nie tylko analizując kapitał rzeczowy. Z uwagi na specyfikę działalności rolniczej ważnym aspektem pozafinansowym jest także zdolność do zachowania naturalnego potencjału produkcyjnego badanych jednostek. Inwestycje w kapitał naturalny (zawartość materii organicznej w glebie, bioróżnorodność, zabezpieczenie gleby przed erozją, zdrowotność zwierząt itp.) mogą bowiem ograniczać bieżące pożytki finansowe z gospodarstwa, są jednak warunkiem jego sprawności w przyszłości¹⁶⁹.

¹⁶⁸ A. Kagan: *Efektywność funkcjonowania wielkoobszarowych gospodarstw rolnych po integracji z Unią Europejską*, IERiGŻ-PIB, Raport Programu Wieloletniego 2005-2009, nr 153, Warszawa 2009.

¹⁶⁹ E. Lichtenberg, J. Shortle, J. Wilen, D. Zilberman: *Natural Resource Economics and Conservation: Contributions of Agricultural Economics and Agricultural Economists*, American Journal of Agricultural Economics, vol. 92, issue 2/2010.

5.2. Potencjał produkcyjny jednoosobowych spółek Skarbu Państwa i atrybuty systemu zarządzania

Wielkotowarowe przedsiębiorstwa rolne funkcjonujące w formie jednoosobowych spółek Skarbu Państwa powstały w wyniku rozpoczętego z początkiem lat dziewięćdziesiątych ub. wieku procesu przekształceń własnościowych państwowego sektora rolnego w Polsce. Tego typu podmioty tworzono głównie na bazie Państwowych Ośrodków Hodowli Zarodowej i Stacji Hodowli Roślin, które pełniły znaczącą rolę we wdrażaniu postępu biologicznego. Rozwiązanie polegające na tworzeniu spółek prawa handlowego zastosowano również w odniesieniu do dobrze funkcjonujących, rentownych gospodarstw popegeerowskich, których podział ze względu na wielkość posiadanego majątku, jego strukturę i charakter prowadzonej produkcji rolniczej był trudny. W ten sposób do końca 2002 roku Agencja Nieruchomości Rolnych (od 2003 r. przekształcenie Agencji Własności Skarbu Państwa) utworzyła lub objęła udziały w 150 spółkach¹⁷⁰.

Spółki nadzorowane przez Agencję Nieruchomości Rolnych (ANR) ulegały dalszej restrukturyzacji, polegającej między innymi na prywatyzacji, likwidacji i łączeniu w większe jednostki. Pozbywanie się udziałów państwa w części spółek przyspieszyły zmiany prawne dokonane przez ustawodawcę na przełomie 2002/2003 roku. Polegały one na podzieleniu jednoosobowych spółek Skarbu Państwa na dwie grupy: hodowlane o strategicznym znaczeniu dla gospodarki narodowej, nad którymi nadzór sprawuje ANR, oraz pozostałe tzw. komercyjne podległe Ministerstwu Skarbu Państwa, które zostały przewidziane do dalszej prywatyzacji lub sprywatyzowane¹⁷¹.

Zgodnie z obowiązującym obecnie rozporządzeniem Ministra Rolnictwa w rejestrze spółek strategicznych znajdowało się osiem spółek hodowli roślin uprawnych i 39 spółek hodowli zwierzęcej¹⁷². Jednak faktyczna liczebność populacji jednoosobowych spółek Skarbu Państwa nadzorowanych przez Agencję Nieruchomości Rolnych (spółki ANR) jest mniejsza i dnia 01.04.2013 roku wy-

¹⁷⁰ H. Runowski: *Przekształcenia własnościowe w rolnictwie – 10 lat doświadczeń*, Materiały z konferencji, SGGW, Warszawa 2002.

¹⁷¹ A. Kagan: *Zmiany funkcjonowania jednoosobowych spółek Skarbu Państwa po integracji z Unią Europejską*, Roczniki Naukowe SERIA, t. IX, z. 1, Kraków 2007.

¹⁷² Rozporządzenie Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z dnia 27 lipca 2011 r. w sprawie wykazu spółek hodowli roślin uprawnych oraz hodowli zwierząt gospodarskich o szczególnym znaczeniu dla gospodarki narodowej (Dz.U. 2011 nr 161 poz. 974).

nosiła 45 podmiotów, w tym zgodnie z wiodącym kierunkiem hodowli i rodzajem prowadzonych prac hodowlanych składała się ona z¹⁷³:

- ośmiu spółek hodowli roślin, w tym trzech hodowli ogrodniczej (zwanymi dalej roślinnymi);
- siedemnastu spółek hodowli koni i stad ogierów (zwanymi dalej końskimi);
- dwudziestu spółek pozostałej hodowli zwierzęcej (zwanymi dalej pozostałymi zwierzęcymi).

Jednoosobowe spółki ANR stanowią specyficzną grupę gospodarstw rolnych nie tylko ze względu na zachowanie pełnej własności ze strony państwa, a tym samym oparcie produkcji o pracę najemną. Jest to grupa przedsiębiorstw o charakterze korporacyjnym, co ma wpływ na ich system zarządzania. Prowadzona przez nie działalność w zakresie postępu biologicznego i jego upowszechniania spełnia znamiona definicji wytwarzania dóbr o charakterze publicznym, z których korzysta całe polskie rolnictwo¹⁷⁴.

W procesie badawczym poddano analizie niemal całą populację spółek ANR. Łącznie przebadano 42 podmioty, które grupowano według wiodącego kierunku prowadzonych prac hodowlanych. Udział poszczególnych grup w strukturze odpowiadał proporcjom w populacji i był następujący:

Nazwa grupy	udział %
– Roślinne	19,0
– Końskie	33,3
– Pozostałe zwierzęce	47,7
– Łącznie spółki ANR	100,0

Podstawowym zasobem produkcyjnym będącym w dyspozycji przedsiębiorstw rolnych, w tym spółek ANR, jest ziemia rolna. Jako element kapitału naturalnego jego użytkowanie między innymi wyróżnia przedsiębiorstwa rolne jako branżę spośród przedsiębiorstw gospodarki narodowej. Ziemia, jak już wspomniano, sama w sobie ma charakter zasobu strategicznego, gdyż posiada wszystkie cechy wyróżniające je spośród zasobów zwykłych i warunkuje potencjalną skalę produkcji roślinnej.

Spółki ANR stanowią grupę wielkotowarowych przedsiębiorstw rolnych, dysponującą relatywnie dużym obszarem gruntów rolnych, w tym użytkami rolnymi (tabela 29). W stosunku do próby IERIGŻ¹⁷⁵ gospodarstw rolnych wyróż-

¹⁷³ <http://www.anr.gov.pl>

¹⁷⁴ M. Helta, A. Oprządek: *Rola spółek Agencji Nieruchomości Rolnych w upowszechnianiu postępu biologicznego*, *Wieś i Rolnictwo*, nr 3/2012.

¹⁷⁵ Próba reprezentatywna dla populacji wielkotowarowych przedsiębiorstw rolnych w kraju. Dane dla 2011 roku są prezentowane dla 141 przedsiębiorstw.

nią się one prawie trzykrotnie większym obszarem ziemi, w tym powierzchnią użytków rolnych. Same spółki ANR posiadały odmienną strukturę użytkowania gruntów, między innymi charakteryzowały się wyższym udziałem trwałych użytków zielonych (TUZ). Pośrednio wynikało to z ukierunkowania produkcji rolniczej i udziału zwierząt żywionych paszami objętościowymi oraz prowadzeniem prac hodowlanych wśród zwierząt przeżuwających i koni. Posiadanie i właściwe użytkowanie TUZ nie ma jedynie znaczenia gospodarczego, ale odgrywa ważną rolę przyrodniczą. Tak więc właściwe wykorzystanie trwałych użytków zielonych należy traktować jako formę działalności prośrodowiskowej. Na podstawie wskaźnika bonitacji gleby można stwierdzić, że spółki ANR na tle próby IERIGŻ dysonowały jako zbiorowość nieco lepszymi jakościowo gruntami.

Jednak sama zbiorowość spółek pod względem posiadania powierzchni ziemi rolnej, jej struktury użytkowania i jakości gleby była zróżnicowana. Największym zasobem ziemi, o najlepszej jakości i z największym udziałem gruntów ornych dysponowały spółki roślinne. Najgorszymi parametrami tego czynnika produkcji charakteryzowały się spółki końskie, posiadając jednocześnie największy udział TUZ w strukturze użytkowania gruntów.

Tabela 29

Stan posiadania, jakość i forma użytkowania ziemi w 2011 roku w poszczególnych grupach spółek ANR na tle próby IERIGŻ¹⁷⁶

Wybrane cechy (średnia)	Spółki ANR				Próba IERIGŻ
	roślinne	końskie	pozostałe zwierzęce	łącznie	
Powierzchnia gospodarstwa (ha)	3 635,2	1 757,9	2 760,4	2 592,9	888,7
Udział ziemi własnej (%)	0,3	0,9	0,5	0,5	26,0
Powierzchnia UR (ha)	3 481,5	1 570,5	2 621,6	2 435,0	835,0
Udział gruntów ornych (%)	93,5	66,8	89,7	82,8	89,7
Udział trwałych użytków zielonych (%)	6,0	26,2	8,7	11,7	6,9
Udział gruntów nieużytkowanych rolniczo ^a (%)	1,70	2,07	0,17	1,00	0,73
Wskaźnik bonitacji gleby	1,21	1,08	1,16	1,15	1,12

^a grunty jedynie czasowo wyłączone z użytkowania rolnego

Źródło: opracowanie własne.

¹⁷⁶ Próbę IERIGŻ tworzą podmioty o różnej formie prawnowłasnościowej reprezentatywne dla zbiorowości wielkotowarowych przedsiębiorstw rolnych. Przedstawione mierniki i wskaźniki obliczono dla 141 przedsiębiorstw objętych badaniem wyników za 2011 rok.

Badania wśród prezesów spółek wskazują na niedostosowanie stanu posiadania tego zasobu do pozostałego majątku produkcyjnego. Wskazuje na to udział (%) przedsiębiorstw deklarujących, iż powierzchnia posiadanej ziemi rolnej jest zbyt mała lub zbyt wysoka do skali prowadzonej działalności. Ilość spółek deklarujących niedobory lub nadmiar pracowników łącznie w zbiorowości był na zbliżonym poziomie:

Nazwa grupy	zbyt mały	wystarczający	zbyt wysoki
– Roślinne	37,5	0,0	62,5
– Końskie	42,9	0,0	57,1
– Pozostałe zwierzęce	50,0	0,0	50,0
– Łącznie spółki ANR	45,2	0,0	54,8

Żadna spółka nie zadeklarowała, że stan jej posiadania ziemi jest adekwatny do skali produkcji i potrzeb przedsiębiorstwa. Zbyt małą powierzchnię w stosunku do pozostałych czynników produkcji zgłaszały głównie spółki prowadzące produkcję zwierzęcą, co pośrednio mogło wynikać ze zbyt małego arealu w stosunku do możliwości zagospodarowania nawozów organicznych pochodzenia zwierzęcego oraz mogło być podyktowane potrzebami paszowymi. Spółki ANR roślinne z kolei deklarowały posiadanie zbyt dużej powierzchni ziemi rolnej względem potrzeb, a więc nadmiaru tego czynnika produkcji. W związku z tym istnieje potrzeba zmian dostosowawczych w tym zakresie.

Powierzchnia użytków rolnych jest miarą ilościową, a nie mniej ważną jest jakość ziemi rolnej. Wskaźnik bonitacji gleby jako miara jakościowa nie oddaje w pełni potencjału produkcyjnego użytków rolnych. W związku z tym poproszono również spółki o ocenę jakości posiadanej przez nie gleby, poprzez wybór odpowiedzi odpowiednio zakodowanej na skali przedziałowej:

- 1 – *bardzo niska – dominują gleby bardzo słabe, marginalne lub o wadliwej strukturze;*
- 2 – *niska – duży udział gleb o niskiej jakości;*
- 3 – *średnia;*
- 4 – *wysoka – posiadamy znaczący udział gleb o wysokiej i bardzo wysokiej żyzności i dobrej strukturze;*
- 5 – *bardzo wysoka – dysponujemy bardzo żyznymi glebami.*

Uzyskane odpowiedzi wskazują, że we wszystkich grupach spółek ANR dominowała średnia jakość ziemi rolnej (tabela 30). Potwierdzono, że najlepszymi ziemiami dysponowały spółki roślinne; w żadnej z nich nie dominowały gleby bardzo słabej jakości. Takie gleby pojawiły się w pozostałych grupach spółek. Średnie oceny przydatności produkcyjnej ziemi nie różniły się pomiędzy spółkami zwierzęcymi, jednak w grupie „pozostałe zwierzęce” oceny były bardziej zróżnicowane, co wynikało z wyższego udziału gleb o niskiej oraz wysokiej jakości. Żadna spółka nie zadeklarowała posiadania bardzo żyznych gleb, a więc takich, które dawałyby zdecydowaną przewagę w produkcji roślinnej.

Tabela 30

Ocena jakości posiadanej ziemi rolnej przez spółki ANR

Nazwa grupy	Jakość posiadanej ziemi (% wskazań) ^a					Miary statystyczne [*]	
	1	2	3	4	5	średnia	odchyl. st.
Roślinne	0,0	12,5	62,5	25,0	0,0	3,1	0,6
Końskie	7,1	14,3	57,1	21,4	0,0	2,9	0,8
Pozostałe zwierzęce	5,0	25,0	45,0	25,0	0,0	2,9	0,9
Łącznie spółki ANR	4,8	19,0	52,4	23,8	0,0	3,0	0,8

^{*} miary ustalone dla rang w danej grupie przedsiębiorstw, ^a kod odpowiedzi: 1 – bardzo niska – dominują gleby bardzo słabe, marginalne lub o wadliwej strukturze; 2 – niska – duży udział gleb o niskiej jakości; 3 – średnia; 4 – wysoka – posiadamy znaczący udział gleb o wysokiej i bardzo wysokiej żyzności i dobrej strukturze; 5 – bardzo wysoka – dysponujemy bardzo żyznymi glebami

Źródło: badania własne.

Nieco odmiennie wyglądała ocena pozostałych warunków przyrodniczych prowadzenia działalności rolniczej związanych z ukształtowaniem terenu, okresem wegetacji roślin, stosunkami wodnymi (tabela 31).

Tabela 31

Ocena wybranych elementów otoczenia przyrodniczego ANR

Nazwa grupy	Jakość posiadanej ziemi (% wskazań) ^a					Miary statystyczne [*]	
	1	2	3	4	5	średnia	odchyl. st.
Roślinne	12,5	12,5	50,0	25,0	0,0	2,9	1,0
Końskie	0,0	28,6	50,0	21,4	0,0	2,9	0,7
Pozostałe zwierzęce	0,0	10,0	70,0	20,0	0,0	3,1	0,6
Łącznie spółki ANR	2,4	16,7	59,5	21,4	0,0	3,0	0,7

^{*} miary ustalone dla rang w danej grupie przedsiębiorstw, ^a kod odpowiedzi dla tego pytania: 1 – bardzo niekorzystne; 2 – niekorzystne; 3 – umiarkowane; 4 – sprzyjające; 5 – bardzo sprzyjające

Źródło: badania własne.

Rozkład ocen był najkorzystniejszy w spółkach z hodowlą pozostałych zwierząt, gdzie zdecydowanie dominowały warunki umiarkowane. Podobnie jak w przypadku jakości gleby żadna spółka nie zadeklarowała funkcjonowania w bardzo sprzyjających pozostałych warunkach przyrodniczych.

Kolejnym zasobem, który może stanowić podstawę budowy silnej pozycji konkurencyjnej przedsiębiorstwa, są osoby zatrudnione w spółkach. Niewątpliwie bez odpowiednio wykwalifikowanych i zmotywowanych pracowników, pomimo obfitości pozostałych zasobów, budowa silnej pozycji jest niemożliwa. Jednoosobowe spółki ANR z uwagi na skalę produkcji odznaczały się znacznie wyższą wielkością przychodów ogółem w przeliczeniu na przedsiębiorstwo, a to pociągało za sobą stan załóg (tabela 32):

Nazwa grupy	Przychody ogółem w tys. zł w 2011 r.
– Roślinne	45422
– Końskie	11266
– Pozostałe zwierzęce	26065
– Łącznie spółki ANR	24819
– Próba IERIGŻ	8880

Najwięcej osób zatrudniały spółki roślinne, a jednocześnie relatywnie w tych podmiotach najwięcej osób było zatrudnionych na stanowiskach nierobotniczych. Wynikało to z prowadzonych prac hodowlanych oraz podejmowanych działań związanych z upowszechnianiem wyników badań i działalnością handlową. W spółkach tej grupy była również najwyższa relacja pracy do czynnika ziemi.

Tabela 32

Poziom zatrudnienia (w przeliczeniu na pełnozatrudnionych), jego relacja do pozostałych czynników produkcji. Koszty i wydajność pracy w 2011 roku

Wybrane cechy	Spółki ANR				Próba IERIGŻ
	roślinne	końskie	pozostałe zwierzęce	łącznie	
Liczba zatrudnionych	217,9	61,6	99,0	109,2	26,6
Udział osób na stanowiskach nierobotniczych (%)	43,0	21,0	22,4	29,9	25,0
Zatrudnienie w stosunku do użytków rolnych (100 ha)	6,3	3,9	3,8	4,5	3,2
Relacja kapitału do pracy ^a :					
- bilansowego ^b (tys. zł)	320,9	336,9	387,5	352,7	416,5
- kapitału ogółem ^c (tys. zł)	327,4	342,9	403,3	363,1	433,5
- aktywów trwałych ^b (tys. zł)	169,8	240,3	239,0	212,9	222,7
Koszty pracy ^a (rocznie tys. zł)	52,4	50,0	51,4	51,5	46,3
Wydajność pracy ^d (tys. zł)	132,0	144,2	212,1	168,9	259,6
Wydajność pracy ^e (tys. zł)	208,5	182,8	263,2	227,3	333,4

^a liczba pełnozatrudnionych w mianowniku, ^b pominięto wartość ziemi, ^c kapitał ogółem stanowi suma kapitału bilansowego i dzierżawionego (bez wartości ziemi), ^d wartość przychodów ze sprzedaży i zrównanych z nimi przypadających na pełnozatrudnionego, ^e wartość przychodów ogółem przypadająca na pełnozatrudnionego

Źródło: opracowanie własne.

Pozostałe grupy spółek nie odbiegały od przedsiębiorstw próby IERIGŻ pod względem udziału osób zatrudnionych na stanowiskach nierobotniczych. W przeliczeniu na 100 ha użytków rolnych wykorzystywały nieco większą liczbę osób pełnozatrudnionych, co wynikało z zastosowanej technologii wytwarzania. Generalnie spółki ANR z uwagi na wspomniane działania związane z postępem biologicznym i udziałem produkcji zwierzęcej wymagającej większej ilości nakładów pracy odznaczały się ponadto niższym poziomem technicznego

jej uzbrojenia (relacja kapitału do liczby pełnozatrudnionych). Konsekwencją tych zjawisk była niższa wydajność pracy.

Zatrudnienie pracowników spółek ANR generowało nieco wyższe koszty na jednostkę pracy w stosunku do innych podmiotów. Należy jednak podkreślić, że rzadziej korzystały one z form zatrudnienia pozwalających ograniczyć wydatki na ubezpieczenie społeczne pracowników oraz inne koszty związane z zatrudnieniem osób. Tym samym można traktować taki sposób postępowania jako wysoce etyczny nie tylko w stosunku do samych zatrudnionych pracowników, ale ogółu ubezpieczonych oraz całego społeczeństwa. To świadczy o stosowaniu praktyk społecznej odpowiedzialności biznesu przez badane spółki ANR.

Ocena kwalifikacji pracowników spółek ANR była znacznie wyższa w stosunku do oceny jakości czynnika ziemi i warunków przyrodniczych prowadzenia działalności (tabela 33). Spółki ANR zajmujące się hodowlą koni i stad ogierów posiadały największy udział pracowników, których wiedza i umiejętności znacznie przewyższały osoby zatrudnione w innych podmiotach. Świadczy to o dużym potencjale intelektualnym tkwiącym w osobach zatrudnionych w tej grupie podmiotów. Relatywnie niższe kwalifikacje pracowników oceniali spółki roślinne, choć duże braki w kwalifikacjach i umiejętnościach pracowników stwierdzono jedynie w spółkach zajmujących się hodowlą pozostałych zwierząt gospodarskich.

Tabela 33

Ocena kwalifikacji pracowników spółek ANR

Nazwa grupy	Kwalifikacje pracowników (% wskazań) ^a					Miary statystyczne [*]	
	1	2	3	4	5	średnia	odchyl. st.
Roślinne	0,0	0,0	62,5	37,5	0,0	3,4	0,5
Końskie	0,0	0,0	42,9	35,7	21,4	3,8	0,8
Pozostałe zwierzęce	0,0	5,0	45,0	45,0	5,0	3,5	0,7
Łącznie spółki ANR	0,0	2,4	47,6	40,5	9,5	3,6	0,7

^{*} miary ustalone dla rang w danej grupie przedsiębiorstw, ^a kod: 1 – bardzo niskie, umiejętności i wiedza są zdecydowanie za niskie; 2 – niskie – występują duże braki w umiejętnościach i wiedzy pracowników; 3 – zadawalające; 4 – wysokie; 5 – bardzo wysokie – dysponujemy kadrą posiadającą specjalistyczną wiedzę i umiejętności znacznie przewyższającymi pod tym względem osoby zatrudnione w innych podmiotach)

Źródło: badania własne.

Ważnym elementem powiązanim z czynnikiem pracy, ale jednocześnie jakością zarządzania są umiejętności i wiedza samych prezesów spółek. Wśród nich wszyscy posiadali wyższe wykształcenie i niemal każdy z nich kierunkowe – rolnicze. Średni staż pracy prezesów w jednostce wynosił 16 lat, a ich średni wiek kształtował się około 55 lat. Zarządcy przedsiębiorstw rolnych próby IERIGŻ

odbiegali poziomem wykształcenia, gdyż ponad jedna trzecia z nich nie posiadała wykształcenia wyższego. W przypadku pozostałych parametrów kształtowały się one natomiast na zbliżonym poziomie.

W przypadku zatrudnienia i niewystarczająco wykwalifikowanych pracowników sposobem poprawy sytuacji w firmie jest rekrutacja. Warunkiem jest jednak dostępność na rynku osób posiadających pożądaną wiedzę i umiejętności. W opinii spółek ANR nie ma większych problemów ze znalezieniem odpowiednio wykwalifikowanych osób za wyjątkiem niektórych specjalności (tabela 34). W przypadku niektórych stanowisk pracy zatrudnienie specjalistów wymaga pewnego wysiłku, ale nie jest niezwykle trudnym zadaniem. Jedna czwarta spółek ANR, głównie o ukierunkowaniu prac hodowlanych na zwierzęta gospodarskie, deklarowała jednak, że ma możliwości zatrudnienia jedynie pracowników do prostych prac albo nie posiada nawet takich możliwości.

Tabela 34

Rynek pracy i możliwości pozyskania nowych pracowników w 2012 roku

Nazwa grupy	Możliwości pozyskania pracowników ^a (%)					Miary statystyczne*	
	1	2	3	4	5	średnia	odchyl. st.
Roślinne	0,0	12,5	75,0	12,5	0,0	3,0	0,5
Końskie	7,1	21,4	57,1	7,1	7,1	2,9	0,9
Pozostałe zwierzęce	10,0	20,0	45,0	20,0	5,0	2,9	1,0
Łącznie spółki ANR	7,1	19,0	54,8	14,3	4,8	2,9	0,9

* miary ustalone dla rang w danej grupie przedsiębiorstw, ^a 1 – bardzo małe - praktycznie brak jest możliwości zatrudnienia osób nadających się nawet do prostych prac; 2 – małe –można znaleźć pracowników do prostych prac; 3 – średnie – za wyjątkiem niektórych specjalności zatrudnienie wymaga wysiłku, ale można znaleźć osoby na odpowiednie stanowiska; 4 – duże – praktycznie na wszystkie stanowiska nie mielibyśmy problemu z zatrudnianiem nowych osób; 5 – bardzo duże – osoby same zgłaszają się do spółki, tak więc musimy odmawiać potencjalnym kandydatom

Źródło: badania własne.

W przypadku spółek ANR nie występuje jednak problem niedoboru pracowników, ale deklarowanie zbyt wysokiego poziomu zatrudnienia często wynika z charakteru produkcji rolniczej i jej sezonowości. Niemniej potencjalnym problemem może być przerost zatrudnienia, zwłaszcza w spółkach zajmujących się hodowlą koni i w stadach ogierów. Takich spółek (%) w 2012 roku najwięcej deklarowało zbyt wysoki poziom zatrudnienia w stosunku do bieżących potrzeb:

Nazwa grupy	wystarczający	zbyt małe	zbyt wysokie
– Roślinne	87,5	0,0	12,5
– Końskie	64,3	0,0	35,7
– Pozostałe zwierzęce	75,0	5,0	20,0
– Łącznie spółki ANR	73,8	2,4	23,8

Potencjał konkurencyjny przedsiębiorstwa może być budowany również w oparciu o rzeczowy majątek produkcyjny. Spółki ANR na tle wielkotowarowych przedsiębiorstw rolnych tworzących próbę IERIGŻ posiadały średnio 2,6 razy większy majątek produkcyjny, co wynikało – jak już wspomniano – z faktu znacznie większej skali prowadzonej działalności gospodarczej. Z punktu widzenia pozycji konkurencyjnej i jej kształtowania najważniejsza była jego struktura i jakość (tabela 35).

Tabela 35

**Struktura posiadanego rzeczowego majątku
bilansowego i dzierżawionego w 2011 r.**

Wybrane cechy	Spółki ANR				Próba IERIGŻ
	roślinne	końskie	pozostałe zwierzęce	łącznie	
Majątek ogółem (tys. zł)	14 0874,8	53 009,2	89 679,5	45 517,6	17 343,1
w tym aktywa bilansowe (%)	50,5	41,6	43,4	45,2	51,6
Aktywa trwałe bilansowe (tys. zł)	38 260,4	16 099,8	24 244,6	24 199,3	8 550,1
w tym: grunty (%)	3,3	8,0	2,4	3,9	30,6
budynki oraz obiekty inżynierii (%)	56,6	62,5	57,9	58,5	31,6
maszyny i środki transportu (%)	23,9	14,9	25,5	22,7	21,5
Aktywa obrotowe (tys. zł)	32 910,1	5 950,5	14 708,7	15 256,2	5 163,5
w tym: inwestycje krótkoterminowe (%)	32,5	15,8	14,0	21,8	21,9
zapotrzebowanie na kapitał pracujący (%)	67,5	84,2	86,0	78,2	78,1

Źródło: badania własne.

W strukturze posiadania majątku spółek ANR w 2011 roku przeważały aktywa pozabilansowe. Wynikało to z faktu dzierżawy niemal całej powierzchni posiadanej ziemi rolnej, stąd bardzo niski udział tego czynnika produkcji w aktywach trwałych. W strukturze aktywów bilansu znaczny udział stanowiły budynki oraz obiekty inżynierii. Ważnym elementem z punktu widzenia kształtowania płynności był z kolei udział aktywów o dużym poziomie płynności (inwestycje krótkoterminowe, w tym środki pieniężne) oraz zapotrzebowanie na kapitał pracujący, a więc aktywa obrotowe o niższym stopniu płynności (zapasy, należności krótkoterminowe itp.). Niskie zapotrzebowanie na kapitał pracujący w relacji do pozostałych składników majątkowych posiadały zwłaszcza spółki ANR o kierunku hodowlanym roślinnym.

Oceny potrzeb przedsiębiorstw w zakresie majątku produkcyjnego dokonano na podstawie opinii zarządów spółek. Wykorzystano pięciostopniową skalę natężenia potrzeb inwestycyjnych według następującego schematu kodowania:

- 1 – występuje bardzo pilna potrzeba znacznych inwestycji z uwagi na zdekapitalizowane środki trwałe lub ich znaczne niedobory w stosunku do skali działalności;
- 2 – występują znaczne potrzeby inwestycyjne, choć sytuacja nie jest dramatyczna;
- 3 – w miarę potrzeb dokonywane są inwestycje zapewniające utrzymanie majątku na dotychczasowym poziomie;
- 4 – prowadzone inwestycje zapewniają powiększanie wartości środków trwałych;
- 5 – spółka dysponuje wszelkimi niezbędnymi środkami trwałymi lub jest w stanie je pozyskać.

W ocenie samych spółek tylko w niewielkiej grupie – łącznie prawie 17% podmiotów – średni stan środków trwałych jest niezadawalający i istnieje bardzo pilna potrzeba inwestycji z uwagi na dekapitalizację środków trwałych lub znaczne potrzeby inwestycyjne (tabela 36). Dominowały spółki, które prowadziły rozszerzoną reprodukcję majątku, kolejne 12,2% dysponowało wszelkimi niezbędnymi środkami trwałymi lub było je w stanie na bieżąco pozyskać.

Tabela 36

Ocena stanu posiadanych w spółkach ANR środków trwałych w 2012 roku

Nazwa grupy	Ocena środków trwałych (%) wskazań					Miary statystyczne*	
	1	2	3	4	5	średnia	odchyl. st.
Roślinne	12,5	0,0	25,0	50,0	12,5	3,5	1,2
Końskie	0,0	21,4	28,6	35,7	14,3	3,4	1,0
Pozostałe zwierzęce	0,0	15,8	36,8	36,8	10,5	3,4	0,9
Łącznie spółki ANR	2,4	14,6	31,7	39,0	12,2	3,4	1,0

* miary ustalone dla rang w danej grupie przedsiębiorstw

Źródło: badania własne.

Ocena stanu wyposażenia w środki trwałe dokonana na tle konkurentów została przeprowadzona na podstawie następującego pozycjonowania odpowiedzi:

- 1 – nasza spółka wyróżnia się przestarzałymi środkami trwałymi na tle innych podmiotów,
- 2 – posiadamy zauważalnie gorszej jakości lub pod względem ilości jesteśmy gorzej wyposażeni w środki trwałe,
- 3 – nie odbiegamy od innych podmiotów,
- 4 – wyróżniamy się posiadaniem nowocześniejszych środków trwałych,
- 5 – spółka jest liderem – posiada innowacyjne środki trwałe.

Gorsze wyposażenie w środki trwałe na tle konkurentów charakteryzowało się podobnym rozkładem ocen jak niedostateczne oceny w zakresie poziomu realizowanych inwestycji (tabela 37). Około 30% spółek ANR, głównie z grupy „pozostałe zwierzęce”, deklarowało posiadanie nowocześniejszych trwałych środków produkcji w stosunku do podmiotów działających na ich rynku produk-

tów, a prawie 10% o charakterze unikatowym – innowacyjnym. Dominowały jednak przedsiębiorstwa, które nie odbiegały od konkurentów poziomem tej cechy, zwłaszcza spółki zajmujące się chowem i hodowlą koni.

Tabela 37

**Ocena stanu posiadanych w spółkach ANR
środków trwałych na tle konkurentów w 2012 roku**

Nazwa grupy	Stan środków trwałych według (%) wskazań					Miary statystyczne*	
	1	2	3	4	5	średnia	odchyl. st.
Roślinne	12,5	25,0	37,5	12,5	12,5	2,9	1,2
Końskie	0,0	7,1	64,3	21,4	7,1	3,3	0,7
Pozostałe zwierzęce	0,0	15,8	31,6	42,1	10,5	3,5	0,9
Łącznie spółki ANR	2,4	14,6	43,9	29,3	9,8	3,3	0,9

* miary ustalone dla rang w danej grupie przedsiębiorstw

Źródło: badania własne.

Biorąc pod uwagę możliwości uzyskiwania przewagi konkurencyjnej i budowy pozycji konkurencyjnej na rynku, ważnym elementem jest tempo zmian techniczno-technologicznych dokonujących się w wyniku wprowadzania nowych rozwiązań przez dostawców środków produkcji. Wyniki badań wskazują, że rolnictwo jest tą branżą, w której dokonują się szybsze zmiany w zakresie dostarczanych trwałych środków produkcji niż poza nim (tabela 38).

Tabela 38

**Ocena tempa zmian techniczno-technologicznych
w zakresie oferowanych przez otoczenie środków trwałych**

Nazwa grupy	Zmiany według (%) wskazań ^a					Miary statystyczne*	
	1	2	3	4	5	średnia	odchyl. st.
Roślinne	0,0	0,0	50,0	37,5	12,5	3,6	0,7
Końskie	0,0	7,1	64,3	21,4	7,1	3,3	0,7
Pozostałe zwierzęce	0,0	5,3	63,2	26,3	5,3	3,3	0,7
Łącznie spółki ANR	0,0	4,9	61,0	26,8	7,3	3,4	0,7

* miary ustalone dla rang w danej grupie przedsiębiorstw, ^a kod odpowiedzi: 1 – tempo zmian jest bardzo wolne; 2 – wolne; 3 – nie odbiega od innych dziedzin i branż; 4 – obserwowane jest wysokie tempo zmian, dokonujący się postęp jest szybszy niż w innych branżach lub dziedzinach; 5 – bardzo wysokie tempo zmian – często oferowane są rozwiązania innowacyjne

Źródło: badania własne.

W ocenie większości spółek tempo zmian techniczno-technologicznych nie odbiega od pozostałych działów gospodarki narodowej. Jedna trzecia spółek wskazywała, że środki trwale oferowane na rynku zmieniają się szybciej wzglę-

dem działów pozarolniczych, w tym około 7% stwierdzało, iż bardzo często pojawiają się rozwiązania o charakterze innowacyjnym.

Stosując klasyczne finansowe wskaźniki służące do oceny stopnia odtwarzania środków trwałych i ich zużycia w przedsiębiorstwie, jedyną grupą spółek odbiegającą od ogółu były spółki „końskie”. Stopa inwestowania, a więc relacja nakładów do amortyzacji, wskazywały w nich w 2012 roku na reprodukcję prostą, a więc zapewniającą jedynie odtwarzanie na zbliżonym poziomie środków trwałych rok do roku (tabela 39). Jednocześnie spółki tej grupy posiadały środki trwałe o najmniejszym zużyciu ekonomicznym (relacja umorzeń księgowego do ich wartości brutto), stąd wniosek bądź o najsłabszym wyposażeniu w środki trwałe lub też o znajdowaniu się w innej fazie cyklu realizacji inwestycji (niezbędne inwestycje zostały przeprowadzone w okresie poprzednim). Biorąc jednak pod uwagę słabą kondycję finansową całej branży końskiej w Polsce, należy przypuszczać, że działały oba te elementy jednocześnie.

Tabela 39

Źródła finansowania nakładów inwestycyjnych

Wybrane cechy	Spółki ANR				Próba IERIGŹ
	roślinne	końskie	pozostałe zwierzęce	łącznie	
Nakłady inwestycyjne w tys. zł na przedsiębiorstwo ^a	5 315,5	1 037,9	3 409,8	2 982,1	1 851,0
Stopa inwestowania bez zakupu ziemi ^b (%)	162,3	103,7	163,6	152,9	205,82
Udział w finansowaniu inwestycji (%):					
- kredytów preferencyjnych	1,1	24,3	7,3	7,2	4,0
- kredytów komercyjnych	4,7	1,4	2,9	3,4	24,7
- środków unijnych ^c	0,1	6,0	0,3	0,9	1,4
Umorzenie środków trwałych ^d (%)	50,4	36,5	43,1	44,1	48,4

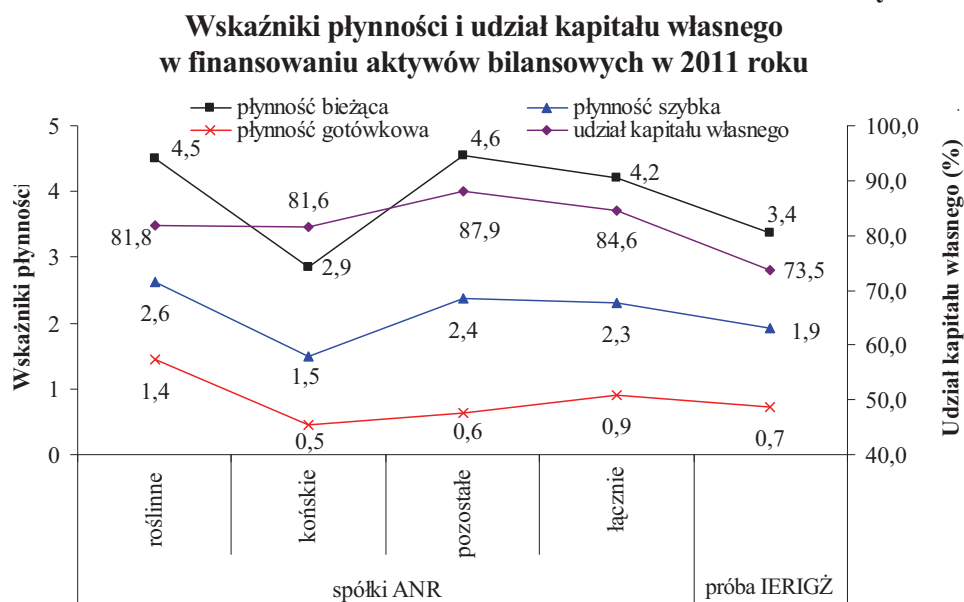
^a łącznie z wydatkami na zakup używanych środków produkcji i ziemi, ^b iloraz sumy nakładów poniesionych na remonty i modernizację oraz zakup środków trwałych, zarówno nowych, jak i używanych (z pominięciem ziemi) do wartości amortyzacji. Iloraz pomnożony został przez 100, ^c ujęto środki finansowe pozyskane z unijnych funduszy inwestycyjnych, ^d relacja sumy dotychczasowych odpisów amortyzacyjnych (umorzeń) do wartości środków trwałych brutto (bez ziemi)

Źródło: obliczenia własne.

Potencjał konkurencyjny przedsiębiorstwa można tworzyć dzięki strukturze finansowania działalności. Jak wynika z tabeli 40, spółki ANR w niewielkim stopniu korzystały z finansowania inwestycji kapitałem obcym zarówno w postaci kredytów preferencyjnych, jak i komercyjnych. Pewnym wyjątkiem były tutaj jedynie spółki końskie korzystające z obniżonego kosztu kapitału w wyniku interwencji państwa, niemal jedną czwartą inwestycji finansowały kredytem preferencyjnym.

Cechą wyróżniającą spółki ANR na tle pozostałych wielkotowarowych przedsiębiorstw rolnych była struktura finansowania aktywów bilansowych (wykres 64).

Wykres 64



Źródło: badania własne.

Wysoki poziom bezpieczeństwa finansowego, zwłaszcza w okresie dużej niepewności nie tylko co do koniunktury rynkowej, potencjalnej wypłacalności kooperantów, ale także dostępu do zewnętrznych źródeł finansowania i kosztu kapitału obcego, jest oznaką zdrowych fundamentów prowadzenia działalności gospodarczej. Na tle pozytywnego obrazu spółek ANR ponownie wyróżniają się spółki hodowli koni oraz stada ogierów, których wskaźniki płynności nie sygnalizowały istotnych zagrożeń dla ich działalności, ale były poniżej średniej w próbie IERIGŻ.

Ustalenia strategii konkurencji spółek ANR rozpoczęto od zbadania atrybutów posiadania nowoczesnego systemu zarządzania. Według danych ankietowych sformalizowaną wizję rozwoju przedsiębiorstwa opracowaną przez zarząd w 2012 roku posiadała ponad połowa spółek (%):

Nazwa grupy	z wizją rozwoju	bez formalnej wizji
– Roślinne	42,9	57,1
– Końskie	64,3	35,7
– Pozostałe zwierzęce	55,0	45,0
– Łącznie spółki ANR	56,1	43,9

Sformalizowaną misję, a więc opisane aspiracje dotyczące przyszłości posiadało dwie trzecie badanych podmiotów (%):

Nazwa grupy	posiadający misję	nie posiadające misji
– Roślinne	71,4	28,6
– Końskie	78,6	21,4
– Pozostałe zwierzęce	55,0	45,0
– Łącznie spółki ANR	65,9	34,1

We wszystkich tych dokumentach kwestie związane z kreowaniem i upowszechnianiem postępu biologicznego pełniły rolę wyznaczników głównych celów strategicznych badanych jednostek. Czy w związku z tym spółki deklarujące brak posiadania określonej misji i wizji nie posiadały sformułowanych celów strategicznych? Oczywiście, że nie. Przecież mogły one zostać określone w aktach założycielskich, co związane jest z przyznaniem specjalnego statusu badanym jednostkom – uznaniem za strategiczne z punktu widzenia kreowania postępu biologicznego.

Kolejnym obszarem badań było określenie hierarchii celów badanych przedsiębiorstw oraz zweryfikowanie hipotezy o występujących różnicach pomiędzy wagami przyznawanymi celom strategicznym przez nadzór właścicielski jako przedstawiciela Skarbu Państwa oraz postrzeganiem wagi celów przez zarządy samych spółek. Stworzono listę sformułowań mogących mieć charakter strategiczny celów realizowanych w przedsiębiorstwach:

- *zapewnienie zatrudnienia pracownikom, stworzenie godnych warunków utrzymania ich rodzin, zapewnienie możliwości rozwoju pracowników;*
- *prowadzenie prac hodowlanych i upowszechnianie postępu biologicznego w rolnictwie;*
- *wynik ekonomiczny (zysk finansowy netto, zysk ekonomiczny uwzględniający koszty alternatywne, np. koszt kapitału własnego);*
- *zapewnienie stabilności działalności przedsiębiorstwa między innymi poprzez: utrzymanie płynności finansowej, zapewnienie środków na niezbędne inwestycje itp.;*
- *zachowanie naturalnego potencjału produkcyjnego (zwłaszcza ilości użytków rolnych, żyzności gleby, wielkości stada podstawowego i jego potencjału produkcyjnego).*

Następnie poproszono zarządy spółek w ankiecie o nadanie im rangi w zależności od ich ważności. Uzyskane wyniki wskazują na to, że prace hodowlane i upowszechnianie postępu biologicznego było postrzegane jako najważniejszych cel strategiczny funkcjonowania spółek (tabela 40). Zdecydowana większość spółek ANR umieściła ten cel na pierwszym miejscu, dlatego uzyskał on najniższą średnią ocen, przy relatywnie wysokim odchyleniu standardowym (najwyższym zróżnicowaniu wyników). Kolejne cele miały charakter biznesowy, a więc uzyskanie dodatniego wyniku finansowego netto/zysku ekonomicznego oraz zapewnienie stabilności działalności przedsiębiorstwa na przyszłość. Pośrednio wynikały one z przyjętej formy prawnej organizacji przedsiębiorstwa, tj. spółki z ograniczoną odpowiedzialnością, będąc przeciwieństwem spółką kapitałową.

Tabela 40

**Hierarchia celów strategicznych przedsiębiorstw
w opinii zarządów spółek ANR według ich ważności**

Nazwa celu	Hierarchia ważności celów (% wskazań) ^a					Miary statystyczne*	
	1	2	3	4	5	średnia	odchyl. st.
Zapewnienie zatrudnienia	4,8	11,9	14,3	40,5	28,6	3,8	1,1
Postęp biologiczny	63,4	14,6	7,3	7,3	7,3	1,8	1,3
Wynik ekonomiczny	17,1	36,6	29,3	9,8	7,3	2,5	1,1
Zapewnienie stabilności działalności	14,6	29,3	41,5	12,2	2,4	2,6	1,0
Zachowanie naturalnego potencjału	0,0	7,3	9,8	29,3	53,7	4,3	0,9

* miary ustalone dla rang w danej grupie przedsiębiorstw, ^a kody odpowiedzi: 1 – w pierwszej kolejności; 2 – w drugiej kolejności; 3 – w trzeciej kolejności; 4 – w czwartej kolejności; 5 – w piątej kolejności

Źródło: badania własne.

W ocenie zarządów spółek oczekiwania nadzoru właścicielskiego miały nieco odmienną hierarchię, a tym samym wynikały z innych preferencji. Używanie wysokich wyników finansowych było postrzegane niemal na równi z realizacją celów związanych z postępowaniem biologicznym, choć ten ostatni zachował status celu nadrzędnego (tabela 41). Spółki miały więc motywację do wzrostu uzyskiwanych korzyści finansowych z tytułu prowadzenia działalności gospodarczej. Na dalszym planie względem preferencji nadzoru w ocenie zarządów znalazło się odpowiednio: zapewnienie stabilności działalności, zachowanie potencjału naturalnego i zapewnienie zatrudnienia pracownikom.

Tabela 41

**Hierarchia oczekiwanych do realizacji przez nadzór właścicielski
celów strategicznych przedsiębiorstw według opinii zarządów spółek ANR**

Nazwa celu	Hierarchia ważności celów (% wskazań) ^a					Miary statystyczne*	
	1	2	3	4	5	średnia	odchyl. st.
Zapewnienie zatrudnienia	2,4	4,9	9,8	31,7	51,2	4,2	1,0
Postęp biologiczny	48,8	39,0	7,3	0,0	4,9	1,7	1,0
Wynik ekonomiczny	43,9	34,1	14,6	4,9	2,4	1,9	1,0
Zapewnienie stabilności działalności	2,4	17,1	56,1	19,5	4,9	3,1	0,8
Zachowanie naturalnego potencjału	2,4	4,9	12,2	43,9	36,6	4,1	1,0

* miary ustalone dla rang w danej grupie przedsiębiorstw, ^a kody odpowiedzi: 1 – w pierwszej kolejności; 2 – w drugiej kolejności; 3 – w trzeciej kolejności; 4 – w czwartej kolejności; 5 – w piątej kolejności

Źródło: badania własne.

Biorąc pod uwagę wpływ poszczególnych grup interesariuszy spółek ANR, z racji wykonywanej funkcji, to nadzór właścicielski miał największy wpływ na ich funkcjonowanie, a tym samym na ostatecznie realizowane cele strategiczne (tabela 42). Drugą grupą interesariuszy byli pracownicy spółek, którzy wywierali silny wpływ na funkcjonowanie swoich jednostek, zwłaszcza w grupie spółek roślinnych i „pozostałych zwierzęcych”. Odbiorcy produktów (klienci) znaleźli się dopiero na trzeciej pozycji, choć mieli największy wpływ na spółki hodowli roślinnej. Kolejnym ważnym podmiotem dla działalności spółek było państwo wraz ze swoimi instytucjami, głównie za sprawą systemu interwencji i kształtowania wyników finansowych przedsiębiorstw i warunków prowadzenia działalności gospodarczej. Dopiero na piątej pozycji, z umiarkowanym wpływem, znaleźli się dostawcy środków produkcji, a na kolejnych – konkurenci i instytucje finansowo-ubezpieczeniowe.

Pomiędzy słabym a umiarkowanym wpływem uplasowały się gospodarstwa rolne, a więc ostateczni beneficjenci wyników prac związanych z tworzeniem i upowszechnianiem postępu biologicznego.

Tabela 42

Wpływ poszczególnych grup interesariuszy na funkcjonowanie spółek ANR^a

Grupy interesariuszy	Roślinne	Końskie	Pozostałe zwierzęce	Łącznie spółki	Ranking pozycja ^b
Zespół Nadzoru Właścicielskiego	4,1	4,6	4,6	4,5	1
Pracownicy	4,1	3,6	4,0	3,9	2
Klienci (odbiorcy produktów)	4,3	3,9	3,6	3,8	3
Dostawcy	2,8	3,6	3,1	3,2	5
Konkurenci	3,6	3,3	2,7	3,1	6
Państwo i instytucje państwowe	3,4	3,9	3,7	3,7	4
Samorząd i instytucje samorządowe	2,1	2,8	2,4	2,5	9
Spółeczności lokalne	2,1	2,5	2,2	2,3	10
Instytucje finansowo-ubezpieczeniowe	2,8	3,1	2,8	2,9	7
Media	2,4	2,8	2,0	2,3	10
Gospodarstwa rolne	3,3	2,6	2,4	2,6	8
Związki zawodowe i organizacje rolnicze	2,4	2,4	2,6	2,5	9
Organizacje branżowe (zrzeszenia, stowarzyszenia)	2,9	2,7	2,3	2,5	9
Instytuty badawcze i inne jednostki badawcze	4,0	2,6	2,6	2,9	7

^a kod: 1 – brak wpływu, 2 – słaby wpływ, 3 – umiarkowany, 4 – silny wpływ, 5 – bardzo silny wpływ;

^b numer pozycji według średniej ocen we wszystkich spółkach ANR (im wyższa ocena, tym niższy numer pozycji)

Źródło: badania własne.

5.3. Wyniki produkcyjne, ekonomiczno-finansowe oraz pozycja konkurencyjna

Pogłowie zwierząt, jego struktura oraz obsada na 100 ha UR w zbiorowości spółek ANR były pochodnymi ukierunkowania prowadzonych prac hodowlanych. Spółki roślinne utrzymywały jednak znaczną liczbę bydła, w tym krów mlecznych, uzyskując wysoką efektywność produkcji mleka wyrażoną mlecznością krów (tabela 43). Spółki „końskie” również łączyły utrzymanie bydła ze strategicznym kierunkiem działalności, jakim był chów i hodowla koni. Charakterystyczne dla tej grupy było utrzymanie nieco większej ilości bydła ras mięsnych (krów mamek) w przeliczeniu na powierzchnię użytków rolnych. Grupa „pozostałych spółek” obok znacznie większej obsady bydła utrzymywała również trzodę chlewną. Na uwagę zasługuje w tej grupie zwłaszcza wydajność mleka od krowy, która była o ponad 2 tys. litrów wyższa niż w próbie IERIGŻ. Można więc sformułować wniosek, że generalnie spółki ANR odznaczały się wyższymi parametrami produkcyjnymi mleka na tle zbiorowości wielkotowarowych przedsiębiorstw rolnych.

Tabela 43

Obsada zwierząt (sztuki fizyczne na 100 ha UR) i mleczność krów w 2011 roku

Wybrane cechy	Spółki ANR				Próba IERIGŻ
	roślinne	końskie	pozostałe zwierzęce	łącznie	
Bydło	21,0	45,2	72,6	52,7	32,9
w tym: krowy	9,1	21,4	32,2	23,6	14,4
krowy mamki	0,2	0,9	0,5	0,5	1,0
Konie	0,3	12,6	0,7	3,1	0,6
Trzoda chlewna	0,0	0,0	29,3	15,0	49,3
w tym maciory	0,0	0,0	3,8	2,0	5,2
Owce	2,8	0,0	3,2	2,4	0,8
Drób	0,0	0,0	0,0	0,0	1370,6
Mleczność krów (litry)	8 796,7	8 164,0	9 111,8	8 898,8	7 043,4

Źródło: badania własne.

W produkcji roślinnej charakterystyczną cechą wszystkich grup przedsiębiorstw był wysoki udział zbóż w strukturze zasiewów. Jednak spółki ANR odznaczały się bardziej zróżnicowaną strukturą upraw (tabela 44). W strukturze zasiewów posiadały względem próby IERIGŻ znacznie mniejszy udział niemal wszystkich grup roślin towarowych lub potencjalnie towarowych, natomiast większy nietowarowych określane jako grupa „uprawy pozostałe”. W spółkach ANR grupa „uprawy pozostałe” posiadały 18% udział w strukturze zasiewów, a wśród nich przeważały rośliny uprawiane głównie na paszę do produkcji zwierzęcej.

Tabela 44

Struktura zasiewów w badanych grupach przedsiębiorstw w 2011 roku (%)

Wybrane cechy	Spółki ANR				Próba IERIGŹ
	roślinne	końskie	pozostałe zwierzęce	łącznie	
Zboża	60,3	54,9	56,5	57,3	62,4
w tym: pszenica	43,4	45,9	55,6	50,3	51,1
kukurydza	11,4	17,1	22,6	18,3	15,1
Rzepak	18,0	18,5	16,6	17,3	21,0
Buraki cukrowe	5,6	3,7	6,2	5,6	6,0
Ziemniaki	2,1	0,0	0,0	0,6	1,7
Strączkowe	3,2	0,5	0,9	1,5	1,4
Warzywa	0,4	0,0	0,1	0,1	0,2
Pozostałe	10,4	22,3	19,7	17,6	7,4

Źródło: badania własne.

Spółki ANR uzyskiwały również znacznie wyższe plony zbóż, rzepaku, i buraków cukrowych (tabela 45). Grupy spółek „roślinne” i „końskie” ustępowały jedynie w wielkości osiągniętych plonów kukurydzy, natomiast „końskie” miały w 2011 roku niższe plony buraka cukrowego w stosunku do próby IERIGŹ.

Wyższym poziomem nawożenia mineralnego wszystkich makroskładników NPK wyróżniały się z kolei spółki „pozostałe zwierzęce”.

Tabela 45

**Plony roślin [dt/ha] i nawożenie mineralne
w grupach badanych przedsiębiorstw w 2011 roku**

Wybrane cechy	Spółki ANR				Próba IERIGŹ
	roślinne	końskie	pozostałe zwierzęce	łącznie	
Zboża	55,3	57,7	71,7	64,3	54,4
w tym: pszenica	58,0	60,2	70,9	65,9	56,4
kukurydza	82,0	101,3	77,8	82,4	85,3
Rzepak	28,4	29,6	27,4	28,1	24,5
Buraki cukrowe	659,9	581,3	715,8	683,5	586,0
Ziemniaki	315,8	–	–	315,8	436,4
Nawożenie N kg/ha ^a	127,0	100,6	275,1	197,2	165,3
Nawożenie K i P kg/ha ^a	100,9	84,0	240,5	168,8	126,5

^a ilość w przeliczeniu na czysty składnik wprowadzona do gleby z nawożeniem mineralnym

Źródło: badania własne.

Mierząc intensywność produkcji wartością sprzedaży w przeliczeniu na powierzchnię użytków rolnych, stwierdzono, że spółki ANR „roślinne” wykazywały najwyższą wartość przychodów w przeliczeniu na hektar (tabela 46). Jednak wynikało to z wysokiego udziału działalności pozarolniczej, a więc z przychodów generowanych przez przetwórstwo i usługi. Wartość sprzedaży jedynie surowców rolnych była porównywalna we wszystkich grupach, za wyjątkiem spółek ANR „końskich”. W tej grupie były one niższe o jedną czwartą w stosunku do średniej wartości tego parametru w całej zbiorowości spółek ANR.

Tabela 46

Wielkość i struktura sprzedaży w grupach przedsiębiorstw w latach 2011 roku

Rodzaj grupy	Sprzedaż produktów i usług (tys. zł na 1 ha UR)	Udział w sprzedaży (%)			
		produkty			usługi
		roślinne	zwierzęce	przetwórstwo	
Roślinne	8,0	66,1	13,3	9,5	11,1
Końskie	5,1	40,2	54,0	0,3	5,5
Pozostałe zwierzęce	7,6	40,7	56,3	0,9	2,1
Łącznie spółki ANR	7,1	48,2	43,1	3,4	5,3
Próba IERIGŻ	7,8	45,4	40,4	9,2	5,1

Źródło: obliczenia własne.

Uzyskane wyniki finansowe przez spółki ANR w 2011 roku, za wyjątkiem opłacalności sprzedaży, wskazują na wysoką ich efektywność (tabela 47). Ustępują jednak wyraźnie wynikom próby IERIGŻ za wyjątkiem wskaźnika wartości dodanej, a więc miary efektywności społecznej przedsiębiorstwa. Efektywność ta mierzona nadwyżką bezpośrednią przed dokonaniem opłaty obcych czynników produkcji we wszystkich grupach zbiorowości spółek ANR zdecydowanie przeważała. Wynikać to mogło z faktu, iż nadrzędnym celem strategicznym funkcjonowania spółek ANR nie jest uzyskiwanie wysokiej rentowności stanowiącej stopę zwrotu dla właściciela za wykorzystane czynniki produkcji i zarządzanie przedsiębiorstwem. Celem tym, jak wykazano w tym rozdziale, jest bowiem tworzenie i kreowanie postępu biologicznego w rolnictwie krajowym. Punkt odniesienia dla wyników finansowych spółek ANR nie może być więc taki jak dla podmiotów, dla których cele biznesowe odgrywają znacznie bardziej istotną rolę, a tym samym mają większe priorytety w zarządzaniu.

Prowadzenie zyskowej działalności i zachowanie bezpieczeństwa finansowego (bieżącego i długoterminowego) znajduje się na niższym szczeblu hierarchii celów strategicznych spółek, co nie oznacza, że są one nieistotne. Wyniki finansowo-ekonomiczne uzyskane w 2011 roku w tej zbiorowości, za wyjątkiem

spółek „końskich”, są na poziomie wysoce satysfakcjonującym. Pozostałe grupy spółek ANR osiągnęły wskaźnik indeksu wartości dodanej (VCI) powyżej progu 1, świadczy to o pomnażaniu ekonomicznej wartości dla właściciela. W przypadku spółek hodowli koni i stad ogierów należy jednak pamiętać o ich funkcjonowaniu w branży przeżywającej głębokie trudności finansowe, na skutek bardzo poważnych problemów strukturalnych, za które to w żaden sposób nie można winić zarządzających i nadzoru właścicielskiego.

Tabela 47

Wyniki finansowo-ekonomiczne w 2011 roku

Wybrane wskaźniki	Spółki ANR				Próba IERIGŹ
	roślinne	końskie	pozostałe zwierzęce	łącznie	
Opłacalność sprzedaży [%]	95,0	85,3	98,1	95,0	101,4
Opłacalność ogółem [%]	107,9	105,3	114,6	110,7	116,7
Rentowność kapitału ogółem [%]	2,4	1,1	3,8	2,8	4,8
Rentowność kapitału własnego [%]	5,8	3,2	10,0	7,4	12,6
Wskaźnik wartości dodanej [%]	42,6	45,6	44,0	43,8	38,6
Indeks tworzenia wartości	1,1	0,6	1,9	1,4	2,6

Źródło: obliczenia własne.

Powstaje zatem pytanie, czy prace związane z hodowlą i upowszechnianiem wyników w istotny sposób ważyły na wynikach finansowych wszystkich spółek ANR? Starano się znaleźć odpowiedzi na nie w sposób pośredni. W ankiecie skierowanej do zarządów postawiono zatem pytanie dotyczące wyboru, jaki by został dokonany na podstawie rachunku ekonomicznego w stosunku do prowadzonych prac hodowlanych i upowszechniania postępu biologicznego w sytuacji pełnej swobody podejmowania decyzji produkcyjnych. Jednocześnie zaproponowano następujące odpowiedzi dotyczące decyzji zarządu, kodując je według poniższego schematu:

- 1 – całkowicie zrezygnować z działalności związanej z postępowaniem biologicznym;
- 2 – w znacznym stopniu ograniczyć działalność lub zrezygnować z niektórych działań, kierunków;
- 3 – nadal prowadzić te same działalności dokonując relatywnie niewielkich zmian kierunków i skali;
- 4 – poszerzyć prowadzoną działalność, w tym o inne kierunki;
- 5 – zwiększyć istotnie dotychczasową działalność.

Wyniki badań wskazują, że żadna spółka ANR nie postrzega prowadzonych przez siebie prac hodowlanych i działań związanych z upowszechnianiem postępu biologicznego jako przynoszących jedynie straty i obciążenie dla wyników finansowych (tabela 48).

Tabela 48

**Ocena prac hodowlanych i upowszechniania postępu biologicznego
przez zarządy spółek**

Nazwa grupy	Działalność powinna zostać (% wskazań)					Miary statystyczne*	
	1	2	3	4	5	średnia	odchyl. st.
Roślinne	0,0	25,0	62,5	12,5	0,0	2,9	0,6
Końskie	0,0	7,1	57,1	21,4	14,3	3,4	0,9
Pozostałe zwierzęce	0,0	26,3	68,4	5,3	0,0	2,8	0,5
Łącznie spółki ANR	0,0	19,5	63,4	12,2	4,9	3,0	0,7

* miary ustalone dla rang w danej grupie przedsiębiorstw

Źródło: badania własne.

Jednak co czwarta spółka ANR „roślinna” i zaliczana do grupy „pozostałe zwierzęce” deklaruje, że w warunkach pełnej swobody zarządzania znacznie ograniczyłaby skalę tej działalności lub zrezygnowałaby z wybranych kierunków związanych z postępowaniem biologicznym z uwagi na rachunek ekonomiczny. Większość spółek jednak kontynuowałaby dotychczasowe strategie, dokonując relatywnie niewielkich zmian w skali i kierunkach produkcji. Oznacza to więc, że nie można stwierdzić występowania istotnego – ostrego konfliktu pomiędzy celami finansowymi i tymi związanymi z tworzeniem i upowszechnianiem postępu biologicznego. Badania heurystyczne potwierdziły więc uzyskane wyniki w procesie wykonanych wcześniej symulacji związanych z tym problemem¹⁷⁷. Niemniej prawie połowa spółek deklarowała, iż działalność ta jest na granicy rentowności, a kolejne 20% określiło ją jako nieopłacalną.

Ankieta wśród zarządów spółek ANR dotyczyła również postrzegania prac związanych z postępowaniem biologicznym dla ich przyszłego funkcjonowania na tle dokonujących się zmian w otoczeniu. Zarządy te oceniały prowadzoną przez nie działalność związaną z postępowaniem biologicznym w kategorii szans i zagrożeń w przyszłości (tabela 49). Co piąta badana spółka ANR postrzegała prowadzenie prac w zakresie hodowli i upowszechniania postępu biologicznego na tle dokonujących się zmian otoczenia, jako zagrożenia dla dalszego funkcjonowania ich organizacji. Głównie za sprawą dwóch równorzędnych zjawisk, a mianowicie zmniejszenia się popytu na wytwarzane produkty i rosnącej kon-

¹⁷⁷ M. Adamski: *Próba wyceny kosztów prac hodowlanych służących tworzeniu postępu biologicznego i ustalenie wpływu tych kosztów na wyniki finansowe jednoosobowych spółek Skarbu Państwa*, [w:] A. Kagan, M. Adamski, J. Kulawik: *Funkcjonowanie wielkoobszarowych przedsiębiorstw rolnych a postęp biologiczny*, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2012.

kurencji ze strony innych dostawców. Najwięcej takich przedsiębiorstw było w grupie „pozostałe zwierzęta” i „końskie”. Jednak prawie dwie trzecie badanych spółek ANR traktowało postęp biologiczny w ich przedsiębiorstwach jako wyzwanie w kategorii szansy (40%) lub poważnej szansy (21%). Przewidują one głównie wzrost popytu na produkty, a w dalszej kolejności równorzędnie słabnięcie pozycji konkurencyjnej ze strony innych dostawców. Liczą one również na sprzyjające im rozwiązania prawne.

Tabela 49

Ocena perspektyw prac hodowlanych i upowszechniania postępu biologicznego przez zarządy spółek

Nazwa grupy	Szansa lub zagrożenie (% wskazań) ^a					Miary statystyczne [*]	
	1	2	3	4	5	średnia	odchyl. st.
Roślinne	0,0	12,5	25,0	50,0	12,5	3,6	0,9
Końskie	0,0	21,4	14,3	35,7	28,6	3,7	1,1
Pozostałe zwierzęce	5,0	20,0	15,0	40,0	20,0	3,5	1,2
Łącznie spółki ANR	2,4	19,0	16,7	40,5	21,4	3,6	1,1

^{*} miary ustalone dla rang w danej grupie przedsiębiorstw, ^a odpowiedzi kodowano następująco: 1 – poważne zagrożenie, 2 – wyzwanie, które postrzegamy jako zagrożenie, 3 – ani zagrożenie, ani szansa, 4 – wyzwanie, które postrzegamy jako szansę, 5 – są poważną szansą dla spółki

Źródło: badania własne.

Określanie pozycji konkurencyjnej spółek z wykorzystaniem modelu strategii zasobowych przedsiębiorstw zostało dokonane na podstawie wskaźnika indeksu tworzenia wartości i udziału kapitału własnego w strukturze finansowania majątku ogółem (bilansowego i pozabilansowego – dzierzawionego). Indeks VCI został potraktowany jako miara umiejętności korzystania z zasobów. Przyjęto, uznawo, trzy przedziały kształtowania się umiejętności wykorzystania zasobów:

- pierwszy, świadczący o małych umiejętnościach (VCI≤0,5);
- drugi, mówi o umiarkowanych umiejętnościach (indeks większy od 0,5 i jednocześnie mniejszy bądź równy 0,95);
- trzeci wskazuje na duże umiejętności – VCI>0,95.

Za próg własności zasobów przyjęto nie mniej niż połowę finansowania posiadanego majątku zarówno bilansowego, jak i dzierzawionego (pozabilansowego) kapitałem własnym. Uzyskano w ten sposób na podstawie dwóch cech macierz (schemat 14). Najwięcej spółek ANR było zgrupowanych w obszarze nazwanym „Architekt biznesu”. Świadczy to o przewadze kapitału obcego w strukturze finansowania posiadanego majątku, a zarazem o dużych umiejętnościach jego wykorzystania. Z drugiej jednak strony, co piąta spółka ANR (w tym co trzecia „końska”) znalazła się w polu określonym jako „chłopiec na posyłki”.

Przy przewadze zasobów obcych nie były one w stanie zapewnić wysokiego poziomu ich ekonomicznego wykorzystania.

Schemat 14

Pozycjonowanie spółek ANR w 2011 r. według modelu strategii zasobowych

		Wskaźnik indeksu tworzenia wartości(VCI)		
		VCI≤0,5	0,5<VCI≤0,95	VCI> 0,95
Majątek produkcyjny	w przewadze dzierzawiony	„Chłopiec na posyłki” (19%)	„Zjadacz chleba- ciulacz”(16,7%)	„Architekt biznesu” (47,6%)
	własny	„Bogaty dyletant” (7,1%)	„Działający bez presji” (4,8%)	„Władca skarbów” (4,8%)

Źródło: obliczenia własne.

W badaniu wykorzystano również metodę SPACE (The Strategic Position and Action Evaluation) – jako kompleksowe narzędzie pozwalające przeprowadzić jednoczesną analizę pozycji strategicznej przedsiębiorstwa i dokonać oceny jego działalności. Pozycjonowanie firmy dokonuje się tu na podstawie kompleksu cech tworzących cztery wymiary oceny, z których dwa mają charakter determinant wewnętrznych, a pozostałe dwa zewnętrznych względem badanej organizacji¹⁷⁸.

Wymiary wewnętrzne tworzą (schemat 15) :

- a) siła finansowa przedsiębiorstwa;
- b) przewaga (pozycja) na rynku.

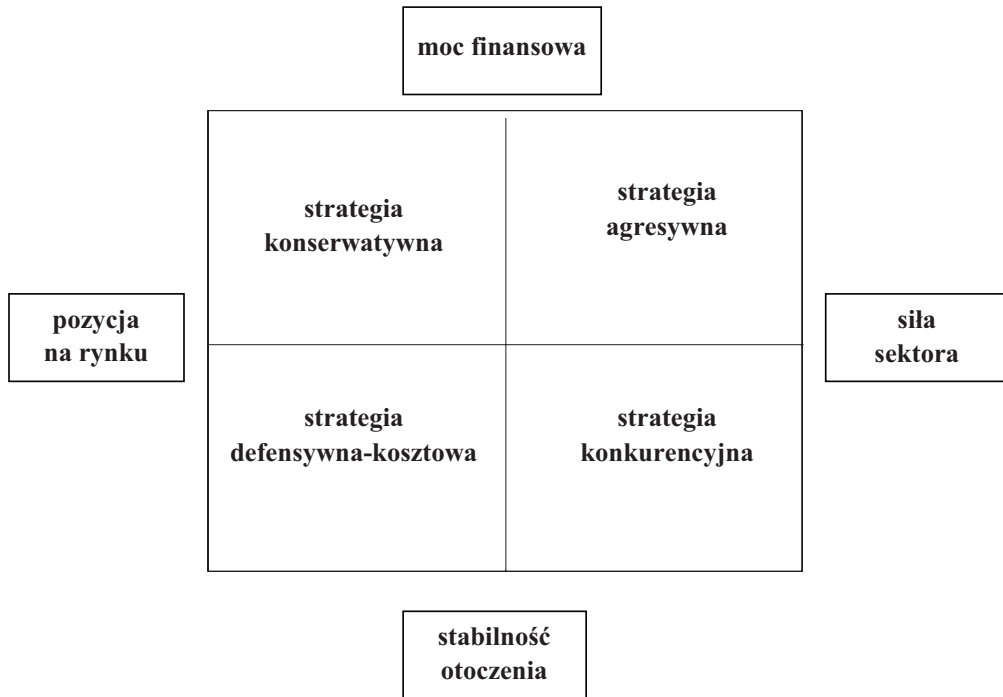
Wymiar zewnętrzny z kolei to:

- c) siła sektora;
- d) stabilność otoczenia.

Podejście to polega więc na porównaniu w drodze bilansowania zewnętrznych i wewnętrznych wymiarów określających kompleksowo pozycję przedsiębiorstwa.

¹⁷⁸ K. Opolski, K. Waśniewski, M. Wereda: *Audyt strategiczny jako szansa na poprawę pozycji rynkowej firmy*, CeDeWu, Warszawa 2010.

Układ współrzędnych w metodzie SPACE



Źródło: opracowanie własne na podstawie Krupski 2007¹⁷⁹.

Dokonano adaptacji modelu SPACE dla potrzeb niniejszego opracowania. Między innymi przyjęto w sposób subiektywny następujące zmienne określające poszczególne wymiary:

- 1) Wewnętrzne:
 - a) siła finansowa przedsiębiorstwa:
 - stan posiadania środków trwałych;
 - indeks tworzenia wartości;
 - udział kapitału własnego w finansowaniu aktywów bilansowych;
 - płynność bieżąca;
 - b) pozycja na rynku:
 - udział firmy w rynku;

¹⁷⁹ R. Krupski (red.): *Zarządzanie strategiczne. Koncepcje – metody*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, Wrocław 2007.

2) Zewnętrzne:

c) siła sektora:

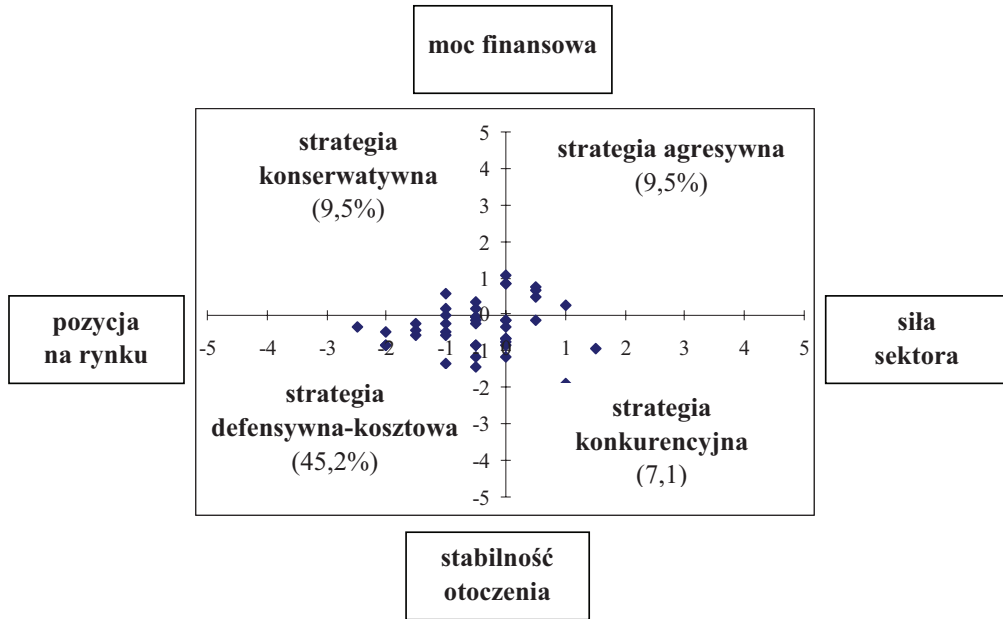
- intensywność konkurencji;
- przewidywalność działań konkurentów;

d) stabilność otoczenia

- przewidywalność zmian popytu rynkowego;
- wpływ regulacji prawnych na funkcjonowanie przedsiębiorstwa;
- tempo zmian techniczno-technologicznych w zakresie oferowanych środków trwałych przez dostawców.

Trzy wskaźniki opisujące moc finansową przedsiębiorstwa miały charakter cech ciągłych, natomiast wszystkie pozostałe, w tym opisujące pozostałe wymiary przestrzeni – przedziałowy (od 1 do 5). Sprowadzenie danych do porównywalności wymagało więc w przypadku pierwszej grupy ich transformacji do skali przedziałowej. W przypadku grupy pierwszych trzech wskaźników transformacji danych dokonano wykorzystując w tym celu granice przedziałów i rozpiętości w próbie IERIGŻ. Wskaźniki wielkotowarowych przedsiębiorstw podzielono na kwintyle (jedna piąta ze zbioru), a następnie wartościom wskaźników w spółkach ANR mieszczącym się poniżej pierwszego – dolnego kwintylu przyporządkowano cyfrę 1, między pierwszym i drugim – 2, i tak dalej. Uzyskane wyniki wskazują, że w badanej zbiorowości dominuje strategia defensywna, świadcząca o dużej pozycji rynkowej spółek, a jednocześnie w miarę stabilnym otoczeniu (schemat 16). Pozycja w diagramie i wynikająca z niej strategia zakłada ograniczenie inwestycji i redukcję kosztów. Biorąc pod uwagę, że gros spółek w tym obszarze należy do grupy „końskich”, z punktu widzenia sytuacji na rynku ograniczanie skali ich działalności byłoby działaniem zmniejszającym potencjalne straty finansowe. Rozwiązaniem alternatywnym byłoby w tej grupie zdywersyfikowanie działalności. W praktyce nie będzie to łatwe, chociażby z uwagi na ograniczenia finansowe i utrudniony dostęp do innych zasobów, a ziemi w szczególności. Kolejnymi pod względem liczebności były strategie: konserwatywna oraz agresywna, wynikające z dużej mocy finansowej przedsiębiorstwa i dużej intensywności konkurencji przy relatywnie niewielkiej przewidywalności ich poczynań.

Układ współrzędnych w metodzie SPACE



Źródło: obliczenia własne.

Podsumowanie

Prezentowana praca ma charakter wielowątkowy, a każda z poruszanych kwestii odgrywa istotną rolę z punktu widzenia przyszłej konkurencyjności rolnictwa i bezpieczeństwa żywnościowego kraju.

Przeprowadzona analiza makrootoczenia – dalszego otoczenia rolnictwa krajowego – pozwoliła stwierdzić, że spośród elementów o charakterze globalnym (światowym) najistotniejszym czynnikiem decydującym o zmianach zapotrzebowania na żywność, a więc wpływającym na warunki funkcjonowania rolnictwa, jest kształtowanie się populacji ludzi na Ziemi. Dotychczasowe obserwacje wskazują, że pomimo słabnącej dynamiki zwiększająca się liczebnie ludność będzie generowała znaczny popyt na surowce rolne. Zachodzące zmiany w podziale dóbr wytworzonych na świecie (PKB według parytetu siły nabywczej) sprawiają, że mieszkańcy krajów nieuprzemysłowionych, z wyjątkiem pewnych obszarów, takich jak niektóre kraje Bliskiego Wschodu i Afryki Subsaharyjskiej, uzyskują wyższe dochody, a różnica pomiędzy krajami uprzemysłowionymi pod względem tego parametru znacznie się zmniejsza. Wynikiem tego jest wzrost spożycia żywności na świecie według wartości energetycznej w przeliczeniu na osobę. Wzrost dochodów ludności w krajach nieuprzemysłowionych ma wpływ nie tylko na popyt i dostępność żywności, co przekłada się bezpośrednio na spadek udziału liczby niedożywionych, ale również na wzorce spożycia i ceny na rynku światowym. Wzrastające zapotrzebowanie na mięso będzie generowało przy tym większą podaż tych produktów. Z dotychczasowych tendencji wynika jednak, że głównie popyt będzie zaspakajany w wyniku wzrostu produkcji drobiu, a w drugiej kolejności trzody chlewnej. Również wysoką dynamiką wzrostu produkcji odznaczała się produkcja mleka. W takiej sytuacji według prognoz powrót do poziomu cen z poprzedniej dekady wydaje się niemożliwym, a po krótkich okresowych korektach żywność będzie drożeć. Tak więc z punktu widzenia globalnych uwarunkowań należy oczekiwać korzystnej sytuacji dla polskiego rolnictwa.

O konkurencyjności branży spożywczej w coraz mniejszym stopniu decyduje jednak samo rolnictwo, a w coraz większym warunkuje je najbliższe otoczenie, a więc dostawcy środków produkcji, oraz odbiorcy produktów rolnych. Rozwój nowoczesnych łańcuchów dostaw potęguje zjawisko ograniczania udziału rolnictwa w podziale wartości dodanej w ramach łańcucha zaopatrzenia. Dostęp do klientów, odpowiedniej infrastruktury, innowacyjnych technik i technologii produkcji stają się jednym z kluczowych obszarów budowy przewagi konkurencyjnej gospodarstw rolnych i rolnictwa jako branży.

Na podstawie powszechnych spisów rolnych stwierdzono, że badana zbiorowość wielkotowarowych przedsiębiorstw rolnych jako nieliczna grupa

wśród populacji wszystkich gospodarstw rolnych w kraju powiększyła swoją liczebność w latach 2002-2010. Wzrost ten nie przebiega jednorodnie, gdyż najwyższą dynamiką zmian odznaczały się gospodarstwa osób fizycznych, których najwięcej przybyło w grupach obszarowych od 100 do 300 ha użytków rolnych. Ubywało natomiast gospodarstw o powierzchni powyżej 500 ha, a w przypadku gospodarstw osób prawnych powyżej 1000. Zmiany te zostały spowodowane wprowadzeniem przepisów prawnych o charakterze antykoncentracyjnym w stosunku do nabywania z Zasobu Skarbu Państwa znacznego areалу ziemi. Podobnie przebiegały zmiany stanu posiadania ziemi rolnej, a więc zyskiwały przedsiębiorstwa o areale do 500 ha, choć cała zbiorowość zachowała status quo w stanie posiadania tego czynnika produkcji w 2010 roku względem roku 2002. Analizowana zbiorowość – zwłaszcza przedsiębiorstwa osób fizycznych – zyskiwała udział w pogłowie niemal wszystkich zwierząt i strukturze upraw głównych roślin towarowych w kraju względem całej populacji gospodarstw rolnych. Świadczy to o rosnącej konkurencyjności tej grupy gospodarstw rolnych. Obserwowane procesy koncentracji i specjalizacji w rolnictwie są jednym z wykorzystywanych sposobów poprawy pozycji konkurencyjnej wielkotowarowych przedsiębiorstw rolnych i przez podmioty zasilające tę zbiorowość.

Ważnym elementem kształtującym sytuację finansową badanej zbiorowości są bezpośrednie subwencje budżetowe, będące podstawowym instrumentem transferów budżetowych do rolnictwa. Planowany nowy system dopłat bezpośrednich po 2013 roku jest ważnym elementem nie tylko z uwagi na wielkość strumienia środków publicznych, jakie mogą pozyskać gospodarstwa rolne, w tym analizowane jednostki wielkotowarowe. Sama organizacja systemu dopłat ma bowiem duże znaczenie z punktu widzenia kształtowania cen ziemi rolnej i czynszów dzierżawnych (renty gruntowej). Pomimo braku ostatecznych ustaleń co do wysokości przyszłego budżetu rolnego i podziału środków pomiędzy kraje członkowskie oraz szczegółowych rozwiązań systemowych na podstawie najbardziej prawdopodobnych scenariuszy wykonane symulacje pozwalają sformułować następujące wnioski cząstkowe:

- uzyskana wprawdzie nieoficjalnie zgoda na kontynuację dotychczasowego systemu dystrybucji dopłat bezpośrednich w Polsce (systemu SAPS) będzie stymulować wzrost ceny ziemi rolnej i wysokość czynszów dzierżawnych;
- z punktu widzenia maksymalizacji strumienia środków możliwych do pozyskania przez wielkotowarowe przedsiębiorstwa rolne najkorzystniejszym będzie przyjęcie propozycji Rady Europejskiej, jednak pod warunkiem przesunięcia 25% środków z II filaru WPR na dopłaty bezpośrednie. Jedyne ten wariant może zapewnić uzyskanie wyższych środków tytułem unijnych dopłat obszarowych w stosunku do poziomu subwencji otrzymanych przez

wielkotowarowe przedsiębiorstwa rolne w 2011 roku. Odczuwalne zwiększenie wsparcia względem 2011 roku będzie jednak uwarunkowane decyzją o skorzystaniu z możliwości wsparcia producentów rolnych ze środków pochodzących z budżetu krajowego. Przesunięcie funduszy z II filaru na dopłaty bezpośrednie oznaczać będzie jednak zmniejszenie środków w ramach wspólnej polityki rolnej na rozwój obszarów wiejskich, w tym programy wsparcia modernizacji rolnictwa;

- zaproponowany system ograniczenia poziomu subwencjonowania dla największych beneficjentów dopłat bezpośrednich „*capping*” w warunkach polskich będzie nieskuteczny. Zmniejszenie dopłat w wyniku takich regulacji prawnych w badanej zbiorowości byłaby znaczące jedynie w sytuacji wyłączenia kosztów pracy jako kwoty zmniejszającej podstawę dopłat naliczonych do ustalania górnego pułapu płatności budżetowych. Z uwagi na brak przesłanek do takiej decyzji wielkotowarowe przedsiębiorstwa rolne nie powinny się obawiać skutków mechanizmu „*cappingu*”;
- badania ankietowe wskazują również, że wielkotowarowe przedsiębiorstwa rolne bez problemu poradzą sobie z jednym z głównych elementów „zazelenienia”, jakim jest obowiązek utrzymania bioróżnorodności. Najbardziej rygorystyczna interpretacja tego warunku, zakładająca uprawę roślin należących do trzech różnych grup upraw, nie miałaby istotnego wpływu na wyniki produkcyjne i finansowe badanych podmiotów;
- złagodzenie kolejnego wymogu w ramach działań prośrodowiskowych, polegającego na wyłączeniu z produkcji i przeznaczeniu na cele proekologiczne 5% gruntów ornych w sytuacji dopuszczenia uprawy na tej powierzchni roślin motylkowych, również nie będzie obciążeniem z punktu widzenia efektywności finansowej wielkotowarowych przedsiębiorstw rolnych;
- przesądzone przedłużenie obecnego systemu wsparcia na 2014 rok z uwagi na opóźnienia wynikające z rokowań w sprawie nowej perspektywy budżetowej WPR będzie miało istotne znaczenie dla przedsiębiorstw rolnych jedynie w sytuacji obowiązywania systemu modulacji dopłat na zasadach z lat 2012 i 2013. Mechanizm ten przyczynił się bowiem do istotnego ograniczenia wsparcia w największych gospodarstwach rolnych;
- ułatwienie transferu wiedzy i innowacji w rolnictwie, leśnictwie i na obszarach wiejskich jest bardzo interesującym priorytetem z punktu widzenia współpracy wielkotowarowych przedsiębiorstw rolnych z podmiotami naukowymi. Ten nowy priorytet II filaru WPR może stanowić źródło finansowania wielu ciekawych projektów na styku nauki i praktyki.

Na podstawie analizy finansowej populacji przedsiębiorstw rolniczych zobowiązanych do sporządzania sprawozdań GUS stwierdzono znaczną popra-

wę wyników finansowych w latach 2010-2011. Dotyczyła ona niemal wszystkich grup i klas wydzielonych na podstawie ukierunkowania produkcji rolniczej, z wyjątkiem przedsiębiorstw drobiarskich i końskich. Biorąc pod uwagę relacje cenowe w 2012 roku, spodziewana jest również poprawa osiągnięć finansowych w populacji GUS obejmującej ten okres sprawozdawczy.

Spadek efektywności finansowej w przedsiębiorstwach drobiarskich był wynikiem głównie wysokich cen pasz, przy relatywnie niskim tempie wzrostu cen surowca. W ocenie autora jest to zjawisko przejściowe i spadek cen zbóż pozwoli na poprawę rentowności działalności gospodarczej, a w sytuacji z 2010 roku i prawdopodobnie w 2012 roku największe trudności z wypracowaniem zysku mogą mieć głównie najmniejsze fermy. Poważne trudności przeżywały natomiast przedsiębiorstwa końskie. Utrzymywanie się przez dłuższy okres niskich wyników finansowych świadczy o poważnych trudnościach o charakterze strukturalnym. Brak jest jakichkolwiek przesłanek, by nastąpiła poprawa koniunktury na konie i usługi związane z końmi. Zmniejszanie się populacji zwierząt i podmiotów zajmujących się chowem i hodowlą koni świadczy o stawianiu się tego kierunku produkcji działalnością niszową.

Stwierdzono bardzo wysokie uzależnienie wyników ekonomicznych wielkotowarowych przedsiębiorstw rolnych od poziomu subsydiowania rolnictwa, zwłaszcza od głównego instrumentu wsparcia, jakim są dopłaty bezpośrednie. Zmiany zasad WPR w perspektywie lat 2014-2020 według obecnie proponowanych rozwiązań nie powinny spowodować znacznych zmian w zakresie wsparcia budżetowego rolnictwa, oraz w tym badanych jednostek. W stosunku do obecnego poziomu nie jest oczekiwana istotna zmiana wpływu dopłat i subsydium na kondycję finansową wielkotowarowych przedsiębiorstw rolnych.

W najkorzystniejszej sytuacji konkurencyjnej, niezależnie od formy prawnej organizacji, znajdują się przedsiębiorstwa, które nabyły na własność w całości lub w przeważającej części wykorzystywaną ziemię rolną. W odróżnieniu od dzierżawców w ten sposób zapewniły sobie dostępność do cennego zasobu, z którym bezpośrednio jest powiązana pomoc publiczna. Z uwagi na niestabilne otoczenie instytucjonalno-prawne dzierżawcy nie mają zapewnionego bezpieczeństwa użytkowania tego zasobu produkcyjnego. Dodatkowo są narażeni na wzrost cen ziemi rolnej i czynszów dzierżawnych z uwagi na kapitalizację w ich wysokości dopłat bezpośrednich, jak również zniesienie od 2 maja 2016 roku ograniczenia w nabywaniu tego środka produkcji w Polsce przez cudzoziemców.

Jednoosobowe spółki Skarbu Państwa podległe ANR zostały wydzielone jako strategiczne jednostki z uwagi na prowadzone prace w zakresie tworzenia i upowszechniania postępu biologicznego. Konfrontowane są od lat z poważnym wyzwaniem, jakim jest ich dualna funkcja celu. Zapewnienie wysokiej efektywno-

ści finansowej jest bowiem jednym z podstawowych celów spółki kapitałowej, co z reguły jest jednak ograniczane z uwagi na konieczność dostarczania dóbr publicznych. Wprawdzie nie stwierdzono poważnego konfliktu pomiędzy celami związanymi z postępem biologicznym a biznesowymi, to jednak niska wycena rynkowa i brak dostatecznej pomocy państwa sprawia, że działalność w zakresie chowu i hodowli roślin oraz zwierząt jest nisko opłacalna. W części spółek działalność związana z tworzeniem i upowszechnianiem postępu biologicznego postrzegana jest nawet jako zagrożenie dla ich dalszego funkcjonowania w przyszłości.

Przeprowadzone pozycjonowanie spółek ANR w 2011 roku według modelu strategii zasobowych pokazuje, że większość z nich potrafi właściwie zarządzać zasobami. To znaczy, że są w stanie pomnażać lub co najmniej nie prowadzić do utraty ekonomicznej wartości właścicielskiej posiadanego majątku. Analiza spółek ANR na podstawie modelu SPACE wskazuje z kolei, że właściwym kierunkiem podejmowanych działań na tle rynku byłoby ograniczanie kosztów działalności.

Literatura:

1. Adamowicz M.: *Ewolucja Wspólnej Polityki Rolnej Unii Europejskiej i jej perspektywy na drugą dekadę XXI wieku*, [w:] *Polityka Unii Europejskiej*, red. Kopycińska D., Katedra Mikroekonomii Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2008.
2. Adamski M.: *Próba wyceny kosztów prac hodowlanych służących tworzeniu postępu biologicznego i ustalenie wpływu tych kosztów na wyniki finansowe jednoosobowych spółek Skarbu Państwa*, [w:] Kagan A., Adamski M., Kulawik J.: *Funkcjonowanie wielkoobszarowych przedsiębiorstw rolnych a postęp biologiczny*, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2012.
3. Alexandratos N.: *World food and agriculture to 2030/2050: Highlights and views from mid-2009*, materiał ze spotkania ekspertów: *How to Feed the World by 2050*, FAO, Włochy, Rzym 24-26 czerwiec 2009.
4. Alston J., Beddow J., Pardey P.: *Mendel versus Malthus: research, productivity and food prices in the long run*, Staff Papers, University of Minnesota, Department of Applied Economics, no. 53400/2009, www.econpapers.pec.org/paper/agsumaesp/53400.htm.
5. ARiMR: *Modulacja płatności w ramach systemu wsparcia bezpośredniego*, www.arimr.gov.pl.
6. Bednarski L.: *Analiza finansowa w przedsiębiorstwie*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007.
7. Bergström F.: *Capital Subsidies and the Performance of Firms*, Kluwer Academic Publishers, *Small Business Economics*, vol. 14, no. 3/2000.
8. Breustedt G., Habermann H.: *The incidence of EU per-hectare payments on farmland rental rates: A spatial econometric analysis of German farm level data*, *Journal of Agricultural Economics*, vol. 62, issue 1/2011.
9. Bruinsma J.: *The resource outlook to 2050: By how much do land, water and crop yields need to increase by 2050*, materiał ze spotkania ekspertów: *How to Feed the World by 2050*, FAO Włochy, Rzym 24-26 czerwiec 2009.
10. Bruinsma J.: *World agriculture: towards 2015/2030 an FAO perspective*, FAO, Wielka Brytania, Londyn 2003.
11. Budzyński I. i inni, *Zmiany strukturalne grup podmiotów gospodarki narodowej w rejestrze REGON*, opracowanie zbiorcze, GUS, Warszawa 2013.
12. Burton R.J.F., Wilson G.A.: *Injecting social psychology theory into conceptualisations of agricultural agency: Towards a post-productivist farmer self-identity?*, *Journal of Rural Studies*, vol. 22, issue 1/2006.
13. Ciaian P., Kancs D., Swinnen J.F.M.: *Static and Dynamic Distributional Effects of Decoupled Payments: Single Farm Payments in the European*

- Union*, LICOS – Centre for Institutions and Economic Performance, KU Leuven, LICOS Discussion Papers 207/2008.
14. Ciaian P., Kans D., Michalek J.: *SPS Capitalization into Land Value: Generalized Propensity Score Evidence from the EU* (September 1, 2011). LICOS – Centre for Institutions and Economic Performance, KU Leuven, LICOS Discussion Papers 293/2011.
 15. Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the region, *The CAP towards 2020: Meeting the food, natural resources and territorial challenges of the future*, <http://eurlex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2010:0672:FIN:en:PDF>.
 16. Council of the European Union: *Proposal for a Regulation of the European Parliament and of the Council establishing rules for direct payments to farmers under support schemes within the framework of the common agricultural policy (CAP Reform) – Presidency consolidated draft Regulation*, Brussels, 12 march 2013, <http://register.consilium.europa.eu/pdf/en/13/st07/st07183.en13.pdf> (data dostępu 05.04.2013).
 17. Cypel E. i inni: *Wyniki produkcji roślinnej w 2009 r.*, GUS, Warszawa 2010.
 18. Czyżewski A., Poczta A., Wawrzyniak Ł.: *Interesy europejskiego rolnictwa w świetle globalnych uwarunkowań polityki gospodarczej; model „wahadła”*, Roczniki Naukowe SERiA, T. VII, z. 4/2005.
 19. Czyżewski A., Stępień S.: *Punkt widzenia Polski i innych państw członkowskich Unii Europejskiej na WPR 2014-2020*, Journal of Agribusiness and Rural Development, nr 3/2012.
 20. Czyżewski A.: *Uniwersalia polityki rolnej w gospodarce rynkowej. Ujęcie makro – i mikroekonomiczne*, Akademia Ekonomiczna w Poznaniu, Poznań 2007.
 21. Domaszewicz B. i inni: *Skup i ceny produktów rolnych w 2009 r.*, GUS, Warszawa 2010.
 22. Dybowski G.: *Mięso drobiowe*, w: *Analizy Rynkowe. Rynek drobiu – stan i perspektywy*, nr 42, IERiGŻ-PIB, listopad 2012.
 23. Dziwulski M., Kitala A., Koleśnikow M., Skrzypczyk M., Wine D.: *W poszukiwaniu sprzyjającego wiatru. Analiza strategiczna makrootoczenia sektora spożywczego w Polsce. Raport 2012*, Serwis Ekonomiczny Banku BGŻ, Warszawa 2012.
 24. Dzun P., Dzun W.: *Gospodarstwa osób prawnych w latach 2002-2010*, [w:] praca pod red. Józwiak W., Ziętara W.: *Zmiany zachodzące w gospodarstwach rolnych w latach 2002-2010*, GUS, Warszawa 2012.
 25. European Commission, *Proposal for a regulation of the European Parliament and of the council establishing rules for direct payments to farmers under*

- support schemes within the framework of the common agricultural policy*, http://ec.europa.eu/agriculture/cap-post-2013/legal-proposals/com625/625_en.pdf, Brussels, 19.10.2011, data dostępu: 26.02.2013
26. European Commission, *Proposal for a regulation of the European Parliament and of the council on support for rural development by the European Agricultural Fund for Rural Development (EAFRD)*, http://ec.europa.eu/agriculture/cap-post-2013/legal-proposals/com627/627_en.pdf, Brussels, 19.10.2011, data dostępu: 26.02.2013.
 27. FAO, *The State of Food and Agriculture: Food systems for better nutrition*, FAO, Włochy, Rzym 2013.
 28. FAO: *Cereal Supply and Demand Brief*, www.fao.org/worldfoodsituation/wfs-home/csdb/en/ (data dostępu 25.04.2013).
 29. FAO: *FAO Statistical Yearbook 2012 – World Food and Agriculture*, Włochy, Rzym 2012.
 30. FAO: *Food Outlook. Global Market Analysis*, www.fao.org/docrep/016/al993e/al993e00.pdf, November 2012.
 31. FAO: www.fao.org/hunger/en (data dostępu 12.04.2013).
 32. FAOSTAT: *Livestock Primary*, <http://faostat.fao.org> (data dostępu 19.03.2013).
 33. Flak O., Głód G.: *Konkurencyjni przetrwają*, Difin, Warszawa 2012.
 34. Gierszewska G., Romanowska M.: *Analiza strategiczna przedsiębiorstwa*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2009.
 35. Gołębiowski G., Szczepankowski P.: *Analiza wartości przedsiębiorstwa*, Difin, Warszawa, 2007.
 36. Gray A.W., Boehlje M.D., *Risk Sharing and Transactions Costs in Producer-Processor Supply Chains*, American Agricultural Economics Association, Washington, Choices 4(20)/2005.
 37. Griffin R.W.: *Podstawy zarządzania organizacjami*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1998.
 38. Grochowska R.: *Koncepcja „zazielenienia” wspólnej polityki rolnej w strategiach rozwoju rolnictwa unijnego*, Roczniki Naukowe SERiA, T. XIII, z. 1/2011.
 39. Gruda M., Kulawik J., Pawłowska-Tyszko J., Wieliczko B.: *Finanse rolnictwa* [w:] Kowalski A. (red.): *Analiza produkcyjno-ekonomicznej sytuacji rolnictwa i gospodarki żywnościowej w 2010 roku*, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2010.
 40. Guba W., *Budżet UE i WPR na lata 2014-2020 po szczycie Rady Europejskiej w dniu 8 lutego*, materiały z seminarium pt. *Końcowy etap negocjacji nad budżetem wieloletnim UE i reformą WPR na lata 2014-2020*, Warszawa 04.04.2014.
 41. GUS: *Ceny w gospodarce narodowej. Luty 2013 r.*, GUS, Warszawa 2013.

42. Gustavsson J., Cederberg C., Sonesson U., van Otterdijk R., Meybeck A.: *Global food losses and food waste: extent, causes and prevention*, FAO, Włochy, Rzym 2011.
43. Guyomard H., Latruffe L., Le Mouël C.: *Impact of CAP direct payments on French farms' managerial efficiency*, materiały z konferencji INRA, Suisse, Francja 2007.
44. Hawawini G., Viallet C.: *Finanse menadżerskie*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2007.
45. Hawkes C.: *Uneven dietary development: linking the policies and processes of globalization with the nutrition transition, obesity and diet-related chronic diseases*, Washington DC, International Food Policy Research Institute, Globalization and Health, 2.1: 4/2006.
46. Helfert E.: *Techniki analizy finansowej*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2004.
47. Helta M., Oprządek A.: *Rola spółek Agencji Nieruchomości rolnych w upowszechnianiu postępu biologicznego*. *Więś i Rolnictwo* nr 3/2012.
48. Henke R., Monteleone A., Pierangeli A.: *The CAP after 2013: what criteria for resources allocation?*, materiały z 126 seminarium EAAE, Włochy, Capri 2012, http://ageconsearch.umn.edu/bitstream/126101/2/Henke_Monteleone_Pierangeli.pdf (dostęp 5 styczeń 2013).
49. <http://databank.worldbank.org>.
50. <http://www.fao.org/worldfoodsituation/wfs-home/foodpricesindex/en/> (data dostępu 15.05.2013)
51. IMF: *World Economic Outlook Database*, April 2013.
52. Janasz K., Janasz W., Kozioł K., Szopik K.: *Zarządzanie strategiczne*, Difin, Warszawa 2008.
53. Jarka S.: *Znaczenie outsourcingu w przedsiębiorstwach wielkoobszarowych*, [w:] *Zarządzanie finansami. Upowszechnianie i transfer wyników badań*, Uniwersytet Szczeciński, Szczecin 2012.
54. Józwiak W., Kagan A.: *Gospodarstwa towarowe a gospodarstwa wielkotowarowe*, *Roczniki Nauk Rolniczych Seria G – Ekonomika Rolnictwa*, T. 95, z. 1, Warszawa 2008.
55. Józwiak W., Kagan A., Mirkowska Z.: *Innowacje w polskich gospodarstwach rolnych, zakres ich wdrażania i znaczenie*, *Zagadnienia Ekonomiki Rolnej*, nr 3/2012.
56. Kagan A.: *Efektywność funkcjonowania wielkoobszarowych gospodarstw rolnych po integracji z Unią Europejską*, IERiGŻ-PIB, Raport Programu Wieloletniego 2005-2009, nr 153, Warszawa 2009.

57. Kagan A.: *Efektywność produkcyjno-ekonomiczna przedsiębiorstw rolnych, ze szczególnym uwzględnieniem spółek, w których prawa z udziałów wykonuje agencja na tle procesów restrukturyzacji*, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2011.
58. Kagan A.: *Pomnażanie wartości właścicielskiej jako funkcja celu wielkoobszarowych przedsiębiorstw rolnych*, Zagadnienia Ekonomiki Rolnej, nr 2/2012.
59. Kagan A.: *Zmiany funkcjonowania jednoosobowych spółek Skarbu Państwa po integracji z Unią Europejską*, Roczniki Naukowe SERIA, T. IX, z. 1, Kraków 2007.
60. Kalinowski J.: wystąpienie pt. *Stanowisko negocjacyjne Parlamentu Europejskiego w sprawie reformy WPR przyjęte na sesji plenarnej w dn. 13 marca do rozmów z Radą UE i Komisją Europejską w tzw. trialogu*, podczas seminarium pt. *Końcowy etap negocjacji nad budżetem wieloletnim UE i reformą WPR na lata 2014-2020*, Warszawa 04.04.2014.
61. Kay J., *Podstawy sukcesu firmy*, Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1996.
62. *Key Elements of Agreement of EU Council of Agricultural Ministers – CAP Reform 2014-2020*, 19th MARCH 2013, <http://www.ifa.ie/LinkClick.aspx?fileticket=9EgAtyB5ml0%3D&tabid=586> (data dostępu 02.04.2013)
63. Kleinhanß W., Murillo C., San Juan C., Sperlich S.: *Efficiency, subsidies, and environmental adaptation of animal farming under CAP*, Agricultural Economics, vol. no. 36/2007.
64. Kneafsey M. i inni: *Short Food Supply Chains and Local Food Systems in the EU. A State of Play of their Socio-Economic Characteristics*, Publications Office of the European Union, Luksemburg 2013.
65. Krupski: *Zarządzanie strategiczne. Koncepcje – metody*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, Wrocław 2007.
66. Krzyżanowska Z.: *Reforma Wspólnej Polityki Rolnej w kontekście uzgodnień Rady Ministrów Rolnictwa 27 krajów członkowskich w dn. 18-19 marca b.r. i przyjętego stanowiska do negocjacji w tzw. dialogu między Radą UE, Parlamentem Europejskim i Komisją Europejską*, materiały z seminarium pt. *Końcowy etap negocjacji nad budżetem wieloletnim UE i reformą WPR na lata 2014-2020*, Warszawa 04.04.2014.
67. Kulawik J., Wieliczko B.: *Ogólne spojrzenie na kolejną reformę WPR*, Zagadnienia Ekonomiki Rolnej, nr 1/2012.
68. Kulawik J.: *Analiza efektywności ekonomicznej i finansowej przedsiębiorstw rolnych powstałych na bazie majątku WRSP*, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2009.

69. Kulawik J.: *Dopłaty bezpośrednie i dotacje budżetowe a finanse oraz funkcjonowanie gospodarstw i przedsiębiorstw rolniczych*, IERiGŻ-PIB, Raport Programu Wieloletniego 2011-2014, nr 46, Warszawa 2011.
70. Kulawik J.: *Koszty administracyjne i transakcyjne subsydiowania rolnictwa*, Zagadnienia Ekonomiki Rolnej, nr 2/2012.
71. Kulawik J.: *System monitorowania efektywności i produktywności przedsiębiorstw*, Zagadnienia Ekonomiki Rolnej, nr 3/2009.
72. Kulawik J.: *Sytuacja produkcyjna, efektywność finansowa i techniczna gospodarstw powstałych w oparciu o mienie byłych państwowych przedsiębiorstw gospodarki rolnej*, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2010.
73. Kulawik J. i inni: *Ranking 300 najlepszych przedsiębiorstw rolnych w 2011 roku*, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2013.
74. Kułyk P., Czyżewski A.: *Dobra publiczne w koncepcji wielofunkcyjnego rozwoju rolnictwa: ujęcie teoretyczne i praktyczne*, Zeszyty Naukowe Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie, Problemy rolnictwa światowego nr 11/2, Warszawa 2011.
75. Lichtarski J.: *Podstawy nauki o przedsiębiorstwie*. Wydawnictwo AE we Wrocławiu, Wrocław 1999.
76. Lichtenberg E., Shortle J., Wilen J., Zilberman D.: *Natural Resource Economics and Conservation: Contributions of Agricultural Economics and Agricultural Economists*, American Journal of Agricultural Economics, vol. 92, issue 2/2010.
77. Łączyński A. (kier.): *Powszechny Spis Rolny 2010 – Użytkowanie gruntów*, GUS, Warszawa 2011.
78. Łączyński A. i inni: *Raport z wyników. Powszechny Spis Rolny 2010*, GUS, Warszawa 2011.
79. Łączyński A. i inni: *Skup i ceny produktów rolnych w 2011 r.*, GUS, Warszawa 2012.
80. Łączyński A. i inni, *Wyniki produkcji roślinnej w 2011 r.*, GUS, Warszawa 2012.
81. Majewski E., Ziętara W.: *System celów w rolniczych gospodarstwach rodzinnych*, Zagadnienia Ekonomiki Rolnej, nr 6/1997.
82. Małkowski J., Rycombel D., Zawadzka D.: *Aktualny i przewidywany stan rynku wieprzowiny*, [w:] *Analizy Rynkowe. Rynek mięsa – stan i perspektywy*, nr 42, IERiGŻ-PIB, maj 2012.
83. Mendelsohn R., Dinar A.: *Climate Change and Agriculture: An Economic Analysis of Global Impacts, Adaptation and Distributional Effects*, World Bank, United Kingdom 2009.

84. Międzynarodowy Fundusz Walutowy, *Data and Statistics*, <http://www.imf.org>, (data dostępu 1 maj 2013).
85. Niewęgłowska G.: *Koszty spełnienia wymogów wzajemnej zgodności w polskich gospodarstwach rolnych*, IERiGŻ-PIB, Raport Programu Wieloletniego 2011-2014, nr 24, Warszawa 2011.
86. Nowak E.: *Analiza sprawozdań finansowych*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2008.
87. Obłój K.: *Strategia organizacji*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2004.
88. OECD: *Economic, Environmental and Social Statistics*, OECD, Factbook 2010.
89. Opolski K., Waśniewski K., Wereda M.: *Audyt strategiczny jako szansa na poprawę pozycji rynkowej firmy*, CeDeWu, Warszawa 2010.
90. Parlament Europejski, *Rezolucja Parlamentu Europejskiego z dnia 13 marca 2013 r. w sprawie konkluzji ze szczytu Rady Europejskiej w dniach 7-8 lutego br. dotyczących wieloletnich ram finansowych (2012/2803(RSP))*, <http://www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?pubRef=-//EP//TEXT+TA+P7-TA-2013-0078+0+DOC+XML+V0//PL>, Strasburg 13.03 2013, data dostępu 30.03.2013.
91. Patton M., Kostov P., McErlean S., Moss J.: *Assessing the influence of direct payments on the rental value of agricultural land*, Food Policy, vol. 33, issue 5/2008.
92. Penc J.: *Sztuka skutecznego zarządzania. Kierowanie firmą z myślą o jutrze i procesach integracji z Unią Europejską*. Wydawnictwo Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2006.
93. Pinstrup-Andersen P.: *Center on Food Security and the Environment*, USA, Stanford University 2012.
94. Plewa J.: *WPR do 2020 r. Propozycje ustawodawcze Komisji*, Dyrekcja Generalna ds. Rolnictwa i Rozwoju Obszarów Wiejskich, materiały z seminarium pt. *Prezentacja legislacyjna Wspólnej Polityki Rolnej w nowej perspektywie finansowej*, Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi, Warszawa 14.10.2011.
95. Poczta W., Sadowski A., Czubak W.: *Wpływ proponowanej reformy systemu dopłat bezpośrednich po 2013 roku na sytuację polskiego rolnictwa*, Wieś i Rolnictwo, nr 4/2011.
96. Podstawka M.: *Finanse*, PWN, Warszawa 2010.
97. Porter M. E.: *Strategia konkurencji. Metody analizy sektorów i konkurentów*, Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2000.
98. Porter M. E.: *Strategia konkurencji. Metody analizy sektorów i konkurentów*, Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1992.

99. Praca pod redakcją Musiał W.: *Agrobiznes, jego otoczenie instytucjonalne i przemiany*, Polska Akademia Nauk – Oddział w Krakowie, Kraków 2006.
100. Praca zbiorowa pod kierunkiem Witkowski J.: *Gospodarstwa rolne – grupy obszarowe a kierunki produkcji*, GUS, Warszawa czerwiec 2005.
101. Praca zbiorowa pod kierunkiem Witkowski J.: *Uprawy Rolne 2002*, GUS, Warszawa wrzesień 2003.
102. Praca zbiorowa pod kierunkiem Witkowski J.: *Zwierzęta Gospodarskie 2002*, GUS, Warszawa sierpień 2003.
103. Praca zbiorowa: *Minimalne wymagania wzajemnej zgodności (cross-compliance) dla gospodarstw rolnych, przewodnik dla doradców*, ODR, Radom 2010.
104. Rada Polityki Pieniężnej, *Sprawozdanie z wykonania założeń polityki pieniężnej na rok 2009*, Warszawa 2010.
105. Rada Polityki Pieniężnej, *Sprawozdanie z wykonania założeń polityki pieniężnej na rok 2011*, Warszawa 2012.
106. Reardon T., Gulati A.: *The rise of supermarkets and their development implications: international experience relevant for India*, IFPRI Discussion Paper no. 00752, Washington DC, IFPRI 2008, <http://www.ifpri.org/sites/default/files/pubs/pubs/dp/ifpridp00752.pdf>.
107. Reardon T., Henson S., Gulati A.: *Links between Supermarkets and Food Prices, Diet Diversity and Food Safety in Developing Countries*, [w:] Hawkes i inni: *Trade, Food, Diet and Health: Perspectives and Policy Options*, Wiley-Blackwell, January 2010.
108. Rembisz W.: *Mikroekonomiczne podstawy wzrostu dochodów producentów rolnych*, Vizja Press, Warszawa 2007.
109. Roberts M., Kirwan B., Hopkins J.: *The incidence of government program payments on agricultural land rents: the challenges of identification*, American Journal of Agricultural Economics, vol. 85, issue 3/2003.
110. *Rolnictwo 2011 r.*, GUS, Warszawa 2012.
111. *Rolnictwo w 2004 r.*, GUS, Warszawa 2005.
112. Romanowska M.: *Dostosowanie strategii przedsiębiorstwa do jego zasobów*, [w:] R. Krupski: *Zarządzanie strategiczne. Ujęcie zasobowe*, WWSZIP, Wałbrzych 2006.
113. Romanowska M.: *Planowanie strategiczne w przedsiębiorstwie*. Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2007.
114. Runowski H.: *Przekształcenia własnościowe w rolnictwie – 10 lat doświadczeń*, Materiały z konferencji SGGW, Warszawa 2002.
115. Seremak-Bulge J., Świątlik K.: *Ceny*, [w:] *Analizy Rynkowe. Rynek mleka – stan i perspektywy*, nr 43, IERiGŻ-PIB, wrzesień 2012.

116. Sierpińska M., Jachna T.: *Metody podejmowania decyzji finansowych. Analiza przykładów i przypadków*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007.
117. Skarżyńska A., Goraj L., Ziętek I.: *Metodologia SGM „2002” dla typologii gospodarstw rolnych w Polsce*, IERiGŻ-PIB, Raport Programu Wieloletniego 2005-2009, nr 4, Warszawa 2005.
118. Skarżyńska A., Jabłoński K.: *Wyniki ekonomiczne wybranych produktów rolniczych w 2011 roku*, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2012.
119. Skarżyńska A., Ziętek I.: *Standardowa nadwyżka bezpośrednia „2002” i zasady klasyfikacji gospodarstw rolnych według UE*, Zagadnienia Ekonomiki Rolnej, nr 1/2006.
120. Stankiewicz M.J.: *Konkurencyjność przedsiębiorstwa. Budowanie konkurencyjności przedsiębiorstwa w warunkach globalizacji*, Wydawnictwo TNOiK „Dom Organizatora”, Toruń 2002.
121. *Stanowisko Rządu RP do projektu rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady ustanawiającego przepisy dotyczące płatności bezpośrednich dla rolników na podstawie systemów wsparcia w ramach wspólnej polityki rolnej (COM(2011)625)* (data dostępu 01.02.2013).
122. Steinmann H., Schreyogg G.: *Zarządzanie*, Oficyna Wydawnicza Politechniki Wrocławskiej, Wrocław 2001.
123. Światowiec –Szczepańska J.: *Strategiczne narzędzia konkurowania*, [w:] Urbanowska-Sojkin E.: *Wybór strategiczny w przedsiębiorstwie*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2011.
124. Tkaczyk T.: *Przemiany w teorii przedsiębiorstwa*, [w:] praca pod red. I. Lichniak, *Nauka o przedsiębiorstwie*, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 2009.
125. Tomczak F.: *Od rolnictwa do agrobiznesu. Transformacja gospodarki rolniczo-żywnościowej w Stanach Zjednoczonych Ameryki Północne*, SGH, Warszawa 2004.
126. Urbanowska-Sojkin E., Banaszyk P., Witczak H.: *Zarządzanie strategiczne przedsiębiorstwem*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2007.
127. Wędzki D.: *Analiza wskaźnikowa sprawozdania finansowego*, Wolters Kluwer, Kraków 2006.
128. Wieczorkiewicz-Dudek E.: *Stan prac nad założeniami Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2014-2020*, seminarium pt. *Końcowy etap negocjacji nad budżetem wieloletnim UE i reformą WPR na lata 2014-2020*, Warszawa 04.04.2014.
129. Witkowski J. i inni: *Systematyka i charakterystyka gospodarstw rolnych 2002*, GUS, Warszawa grudzień 2003.

130. Witkowski J. i inni: *Użytkowanie gruntów i ich jakość 2002*, GUS, Warszawa sierpień 2003.
131. Woś A.: *Agrobiznes*, Wydawnictwo Key Text, Tom 1, Warszawa 1996.
132. Woś A.: *Waloryzacja zasobów i czynników wytwórczych rolnictwa. Nowe kryteria wyboru*, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2006.
133. www.stat.gov.pl/klasyfikacje/pkd_04/pdf/schemat_klasyfikacji.pdf,
134. www.stat.gov.pl/klasyfikacje/pkd_07/pdf/2_PKD-2007-schemat_2.pdf.
135. Yip G.S.: *Strategia globalna*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2004.
136. Zegar J.: *Przesłanki nowej ekonomiki rolnictwa*, Zagadnienie Ekonomiki Rolnej, nr 2/ 2007.
137. Zespół autorów Centrum Doradztwa Rolniczego w Brwinowie: *Zasady otrzymywania dopłat bezpośrednich a obowiązek spełnienia przez gospodarstwo zasad wzajemnej zgodności, ze szczególnym uwzględnieniem programów zwalczania chorób zakaźnych*, Warszawa 2010.
138. Zgierska A. i inni: *Powszechny Spis Rolny 2010 – Pracujący w gospodarstwach rolnych*, GUS, Warszawa 2012.
139. Zhu X., Lansink O.A.: *Impact of CAP Subsidies on Technical Efficiency of Crop Farms in Germany, the Netherlands and Sweden*, Journal of Agricultural Economics, vol. 61, issue 3/2010.
140. Ziętara W.: *Od gospodarstwa do przedsiębiorstwa*, Roczniki Naukowe SERiA, Tom X, z. 3/2008.
141. Ziółkowska E. i inni: *Rolnictwo w 2011 r.*, GUS, Warszawa 2012.
142. Żmija D.: *System płatności bezpośrednich w Polsce w kontekście rozwiązań stosowanych w Unii Europejskiej*, Zeszyty Naukowe SGGW w Warszawie – Problemy Rolnictwa Światowego, t. 11(26)/2011.
143. Żuber R.: *Zarządzanie rozwojem przedsiębiorstwa*, Difin, Warszawa 2008.