

ROCZNIKI NAUK ROLNICZYCH

ANNALS OF AGRICULTURAL SCIENCE

Series G – Economy

Vol. 95 – No. 1

P O L S K A A K A D E M I A N A U K
WYDZIAŁ NAUK ROLNICZYCH, LEŚNYCH I WETERYNARYJNYCH
KOMITET EKONOMIKI ROLNICTWA

WYDZIAŁ NAUK EKONOMICZNYCH
SZKOŁY GŁÓWNEJ GOSPODARSTWA WIEJSKIEGO

R O C Z N I K I N A U K R O L N I C Z Y C H

Seria G – Ekonomia Rolnictwa

Tom 95 – Zeszyt 1

Warszawa 2008

RADA REDAKCYJNA

Jerzy Wilkin (przewodniczący)
Bogdan Klepacki, Andrzej Kowalski, Walenty Poczta, Stanisław Stańko

KOMITET REDAKCYJNY

Stanisław Stańko (redaktor naczelny), Zygmunt Wojtaszek,
Stanisław Urban, Bolesław Borkowski, Anna Grontkowska (sekretarz)

Adres Redakcji: 02-787 Warszawa, Nowoursynowska 166

Redakcja
Halina Skrobicka

Okladkę projektował
Jerzy Cherka

Weryfikacja tekstów angielskich
Mariusz Maciejczak

Wydanie rocznika dofinansowane przez Ministerstwo Nauki i Szkolnictwa Wyższego

Copyright by Polska Akademia Nauk, Komitet Ekonomiki Rolnictwa

Warszawa 2008

ISSN 0080-3715

Realizacja wydawnicza: „Wieś Jutra” Sp. z o.o.
02-000 Warszawa, ul. Janowskiego 6
tel./fax: (022) 643 82 60
e-mail: wiesjutra@poczta.onet.pl
Nakład 200 egz. Ark. wyd. 16,5

SPIS TREŚCI

Wojciech Ziętara – Profesor Janusz Kosicki, życie i praca (jubileusz 80-lecia urodzin)	7
Eugeniusz Niedzielski – Rola gospodarstw wielkoobszarowych w rolnictwie polskim	14
Wojciech Józwiak, Adam Kagan – Gospodarstwa towarowe a gospodarstwa wielkotowarowe	22
Witold Wielicki, Rafał Baum – Zmiany w zarządzaniu oraz dalszy rozwój przedsiębiorstw rolnych	31
Walenty Poczta, Arkadiusz Sadowski, Joanna Średzińska – Rola gospodarstw wielkotowarowych w rolnictwie Unii Europejskiej	42
Zofia Wyszowska, Anna Jakubczak – Style kierowania w wielkoobszarowych przedsiębiorstwach rolniczych	57
Witold Wielicki – Rola kapitału w przedsiębiorstwach agrobiznesu	67
Piotr Sulewski, Adam Wąs – Gospodarstwa wielkoobszarowe w różnych scenariuszach uwarunkowań ekonomicznych w perspektywie roku 2013 – studium przypadku	76
Paweł Kasztelan – Intensywność produkcji a efektywność ekonomiczna wielkoobszarowych przedsiębiorstw rolniczych	85
Artur Wilczyński – Prognoza wyników ekonomicznych wielkoobszarowych gospodarstw roślinnych w 2014 roku	95
Bogusław Gołębiowski – Uwarunkowania rozwoju produkcji mleka w gospodarstwach wielkotowarowych w województwie zachodniopomorskim	102
Anna Grontkowska – Forma organizacyjno-prawna a efektywność gospodarstw wielkoobszarowych	111
Bożena Tańska-Hus – Dynamika rozwoju oraz zasięg dzierżawy gruntów Skarbu Państwa w latach 1992-2006	118
Małgorzata Kołodziejczak – Znaczenie dzierżawy ziemi rolniczej w gospodarstwach i jej koszt (na przykładzie rolnictwa Polski i Niemiec)	126
Sławomir Jarka – Szanse i ograniczenia dzierżawy gruntów rolnych w Polsce	134
Mirosław Helta, Michał Świtlyk – Efektywność techniczna spółek Agencji Nieruchomości Rolnych w latach 1994-2006	142
Tadeusz Filipiak – Efektywność hodowli roślin rolniczych w spółkach ANR	150
Henryk Runowski – Tendencje zmian w ekonomice przedsiębiorstw hodowlanych w latach 1997-2007	158
Karol Marciniak – Stan polskiej hodowli roślin w roku 2008	166
Sławomir Podlaski – Model funkcjonowania firmy hodowlano-nasiennej w Polsce	174
Joanna Bereźnicka, Justyna Franc-Dąbrowska – Płynność i rentowność w zmodyfikowanym modelu Du Ponta – próba weryfikacji	183

CONTENTS

Wojciech Ziętara – Profesor Janusz Kosicki, THE LIFE AND THE WORK (JUBILEE OF THE BIRTHDAY 80 TH)	7
Eugeniusz Niedzielski – THE ROLE OF THE LARGE-SCALE FARMS IN POLISH AGRICULTURE	14
Wojciech Józwiak, Adam Kagan – COMMERCIAL FARMS AND LARGE COMMERCIAL FARMS	22
Witold Wielicki, Rafał Baum – MANAGEMENT CHANGES AND FUTURE DEVELOPMENT OF AGRICULTURAL ENTERPRISES	31
Walenty Poczta, Arkadiusz Sadowski, Joanna Średzińska – THE ROLE OF THE LARGE-SCALE PRODUCTION FARMS IN THE EUROPEAN UNION AGRICULTURE	42
Zofia Wyszowska, Anna Jakubczak – THE TYPES OF MANAGEMENT IN LARGE AREA AGRICULTURAL ENTERPRISES	57
Witold Wielicki – THE ROLE OF CAPITAL IN THE AGRIBUSINESS ENTERPRISE	67
Piotr Sulewski, Adam Wąs – LARGE SCALE FARMS IN DIFFERENT POLICY SCENARIOS FOR 2013 YEAR – CASE STUDY	76
Paweł Kasztelan – PRODUCTION INTENSITY AND ECONOMIC EFFICIENCY OF LARGE AGRICULTURAL ENTERPRISES	85
Artur Wilczyński – PROSPECTS FOR ECONOMIC SITUATION OF CROP LARGE-AREA FARMS IN 2014	95
Bogusław Gołębiowski – THE CONDITIONS OF THE DEVELOPMENT OF MILK PRODUCTION IN LARGE FARMS IN WEST POMERANIA PROVINCE	102
Anna Grontkowska – THE LEGAL AND ORGANIZATION FORM VS EFFECTIVENESS OF LARGE AGRICULTURAL ENTERPRISES	111
Bożena Tańska-Hus – DYNAMICS OF PROGRESS AND SCOPE OF THE LEASE OF THE STATE TREASURY LAND IN THE YEARS 1991-2006	118
Małgorzata Kołodziejczak – THE MEANING OF AGRICULTURAL LAND LEASE IN FARMS AND ITS COST (ON THE BASIS OF THE AGRICULTURE IN POLAND AND GERMANY)	126
Sławomir Jarka – OPPORTUNITIES AND THREATS OF LEASING AGRICULTURAL LAND IN POLAND	134
Mirosław Helta, Michał Świtlyk – TECHNICAL EFFICIENCY OF AGRICULTURAL FARMS BELONGING TO AGRICULTURAL PROPERTY AGENCY (APA) IN 1994-2006	142
Tadeusz Filipiak – EFFICIENCY OF BREEDING OF AGRICULTURAL PLANTS IN THE APA'S COMPANIES	150
Henryk Runowski – TENDENCIES IN ECONOMICS OF BREEDING COMPANIES IN THE YEARS 1997-2007	158
Karol Marciniak – STATE OF THE ART OF POLISH PLANT BREEDING IN THE YEAR 2008	186
Sławomir Podlaski – FUNCTIONAL MODEL OF A PLANT BREEDING COMPANY IN POLAND..	194
Joanna Bereznička, Justyna Franc-Dąbrowska – LIQUIDITY AND PROFITABILITY IN MODIFICATION OF DU PONT'S MODEL – VERIFICATION TEST	203



PROFESOR JANUSZ KOSICKI, ŻYCIE I PRACA (JUBILEUSZ 80-LECIA URODZIN)

Profesor Janusz Kosicki urodził się 5 sierpnia 1928 r. w Bełdowie w województwie łódzkim w rodzinie inteligenckiej. Wybuch II wojny światowej przerwał Jego naukę w szkole podstawowej na poziomie V klasy. Prof. J. Kosicki w okresie okupacji hitlerowskiej po wysiedleniu z domu rodzinnego pracował w latach 1941-1945 w charakterze przymusowego młodocianego robotnika rolnego w Stadninie Koni w Studzieniu w powiecie kutnowskim.

Powiat ten należący do województwa łódzkiego został włączony do III Rzeszy Niemieckiej, do tzw. Warthegau (kraju Warty) i był poddawany szybkiej germanizacji. Nie było polskich szkół, polska inteligencja, która nie zdążyła uciec do Generalnej Guberni (granica przebiegała koło Żychlina) została aresztowana i umieszczona w obozach koncentracyjnych. Podobny los spotkał księży katolickich diecezji łódzkiej. Rolnicy z lepszych gospodarstw zostali wysiedleni i byli kierowani do obozów przejściowych organizowanych w nieczynnych fabrykach Łodzi, a następnie po selekcji wysyłani do pracy przymusowej do Niemiec lub do województw Polski centralnej i południowej. W majątkach ziemskich po wysiedleniu polskich właścicieli władzę przejmowali niemieccy administratorzy (Treuhänder) lub nowi zasłużeni dla Rzeszy właściciele, a w gospodarstwach chłopskich – niemieccy rolnicy, dla których tworzone gospodarstwa o powierzchni około 20-25 ha.

Jak wspomina prof. J. Kosicki w okresie II wojny światowej dane mu było przeżyć działania dwóch frontów: w 1939 i w 1945 roku. W 1939 roku podczas ucieczki rodziców z dziećmi w kierunku Warszawy był świadkiem fragmentów największej bitwy września tzw. Bitwy nad Bzurą. Toczyły się ciężkie walki, intensywne naloty i bombardowania. Droga

Poznań-Warszawa przemieszczały się oddziały cofającej się armii polskiej i uciekający z dobytkiem cywile. Paliły się miasta: Łowicz, Sochaczew, Błonie i wiele wsi. Było dużo trupów żołnierzy i cywilów, koni i bydła. Utkwiło to wszystko w psychice 11-letniego dziecka. Wspomnienia tej grozy i przeżyć trwają do dziś.

Drugie przeżycie dotyczące działań wojennych, których świadkiem był J. Kosicki jako 16-letni chłopiec-robotnik to działania frontowe w styczniu 1945 roku. W okolicach majątku Studzień, gdzie pracował J. Kosicki i pobliskiej Kłodawy, gdzie budowano fortyfikacje przy pomocy tzw. podwód końskich, w których uczestniczyły konie i robotnicy ze Studzienia, trwały walki w styczniu 1945 roku. Zbudowane przez Niemców fortyfikacje i tzw. rowy przeciwzołgowe niewiele im pomogły. W Studzieniu rozgrywała się bitwa, palił się pałac, zabudowania mieszkalne i gospodarcze. W pobliskich lasach słychać było odgłosy strzelaniny w czasie słonecznego mroźnego dnia i widać było błyski ognia podczas gwiazdnej nocy.

Kłodawa leżąca na trasie Warszawa-Poznań została zaatakowana przez idącą w kierunku Poznania i Berlina wsławioną bojami 8 Armie gen. Czujkowa. Obrona niemiecka została okrążona i zniszczona. Treuhänder i czasowa właścicielka majątku opuścili Studzień w popłochu. Niewiadomo czy zdążyli osiągnąć cel swojej ucieczki czy podzielili na drodze los wielu niemieckich uchodźców, wszechwładnych podczas okupacji hitlerowskiej panów ziemi kutnowskiej.

Po zakończeniu wojny, w marcu 1945 roku J. Kosicki podjął naukę w Państwowym Gimnazjum i Liceum Koedukacyjnym o ustroju semestralnym w Łęczycy, które ukończył uzyskaniem matury w czerwcu 1947 roku. W latach 1947-1950 studiował na Wydziale Rolnym Wyższej Szkoły Gospodarstwa Wiejskiego w Łodzi, gdzie uzyskał dyplom inżyniera rolnika. Studia magisterskie w latach 1950-1952 odbył na Wydziale Rolnym Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie, realizując specjalizację ekonomika i administracja. Pracę magisterską pt. „*Projekt reorganizacji Zespołu PGR Załuski w Okręgu Olsztyn*” wykonał pod kierunkiem prof. Ryszarda Manteuffla. W czasie studiów I stopnia w Łodzi pracował dodatkowo w PGR jako młodszy księgowy, a podczas studiów II stopnia w Warszawie pracował dorywczo w Instytucie Ekonomiki Rolnej, biorąc udział w pracach badawczych Instytutu związanych z analizą działalności i projektami gospodarczego urzędu PGR.

J. Kosicki od 1950 roku był uczniem, wychowankiem i bliskim współpracownikiem prof. dr hab. dr h.c. Ryszarda Manteuffla. 1 września 1951 roku podjął pracę w Katedrze Ekonomiki i Organizacji Przedsiębiorstw Rolnych SGGW, w której przepracował 47 lat w charakterze nauczyciela akademickiego, przechodząc kolejno przez wszystkie stanowiska: starszy asystent 1951-1956, adiunkt 1956-1968, docent 1968-1991, profesor nadzwyczajny 1991-1998.

Stopień naukowy doktora nauk rolno-leśnych uzyskał 21 czerwca 1960 r. na Wydziale Ekonomiczno-Rolniczym SGGW na podstawie rozprawy doktorskiej pt. „*Wielkość gospodarstwa uspołecznionego a jego efektywność*”, wykonanej pod kierunkiem prof. Ryszarda Manteuffla. 21 września 1971 r. na tym samym Wydziale uzyskał stopień doktora habilitowanego na podstawie ogólnego dorobku naukowego i rozprawy habilitacyjnej pt. „*Koncentracja produkcji w wielozakładowych przedsiębiorstwach PGR*”. Zarówno praca doktorska, jak i habilitacyjna, zostały w całości opublikowane przez PWRiL i w *Rocznikach Nauk Rolniczych* PAN. Prace te były wielokrotnie cytowane w literaturze. 22 października 1996 roku otrzymał nadany przez Prezydenta RP tytuł naukowy profesora nauk ekonomicznych.

W latach 1973-1975 prof. J. Kosicki był prodziekanem Wydziału Ekonomiczno-Rolni-

czego SGGW ds. studenckich, a w latach 1978-1981 dziekanem tego Wydziału, natomiast w latach 1976-1991 pełnił funkcję kierownika Zakładu Organizacji i Zarządzania powstałego z dawnego Zakładu Organizacji Produkcji Rolniczej w Katedrze Ekonomiki i Organizacji Gospodarstw Rolniczych.

W czasie zatrudnienia w SGGW prof. J. Kosicki, szczególnie do 1980 roku, blisko współpracował z szeroko pojętą praktyką rolniczą i z instytucjami z nią związanymi, jak: Ministerstwo Rolnictwa, Komitet Ekonomiki Rolnictwa PAN, Instytut Ekonomiki Rolnej, Generalna Dyrekcja PGR, Biuro Organizacji Gospodarstw Rolnych, Wojewódzkie Zjednoczenia PGR w Poznaniu, Łodzi i Warszawie, Agrokompleks Sudety, Zjednoczenie Hodowli Zwierząt Zarodowych oraz bezpośrednio z wieloma przedsiębiorstwami: Zespół PGR Gola, POHZ Osowa Sień, Kombinaty Rolne – Manieczki, Bieganowo, Czempiń, Stadniny Koni – Racot i Kadyny.

Poza studiami w Polsce prof. J. Kosicki odbył staże naukowe na uniwersytetach zagranicznych: 12 miesięcy w USA, 9 m-cy w Niemczech, 3 m-ce w Jugosławii, 2 miesiące na Węgrzech i po 6 tygodni w Czechosłowacji i Szkocji. Był stypendystą różnych uczelni, Instytutu Międzynarodowej Edukacji (IIE), Fundacji Forda, niemieckiej DAAD, Tempus Program of European Community.

Był zatrudniony w różnych instytucjach zagranicznych, w ramach urlopu z macierzystej Uczelni:

- przez 9 m-cy jako asystent naukowy na Wydziale Ekonomiczno-Rolniczym Uniwersytetu Stanowego Michigan (M.S.U.) Lansing, USA w roku akademickim 1963/1964, Raport: *Improving Management In Beef Feeding Enterprise In Poland*,
- przez 4 lata i 2 m-ce (1968-1972), jako ekspert farm management FAO pełniąc funkcję kierownika sekcji ekonomiki i organizacji rolnictwa w Instytucie Badań Rolniczych ONZ, (IAR) w Addis Abebie, Etiopia, Raport końcowy (*Terminal Report*) i 25 publikacji,
- przez trzy miesiące (1975), jako konsultant w Centrali FAO w Rzymie, Raport: *Livestock Development Planning Manual for Developing Countries*,
- przez 1 miesiąc (1984) jako konsultant farm management i szef misji FAO w Etiopii. Raport: *Drought Relief Strategy Mission for Livestock*,
- przez 1 miesiąc (1985) jako konsultant i członek pięcioosobowej misji FAO w Kamerunie, Raport: *Livestock Development In Cameroon*.

Profesor J. Kosicki brał aktywny udział w wielu międzynarodowych sympozjach, konferencjach i kongresach. Kilkakrotnie uczestniczył w konferencjach Komitetu Rolnictwa Europejskiej Komisji Gospodarczej ONZ/ECE: w Genewie w 1962 r., w Słonecznym Brzegu w 1974 r., w Budapeszcie w 1976 r. i w Nitrze w 1987 r. Uczestniczył także w Kongresach Naukowej Organizacji Pracy w Rolnictwie (CIOSTA) w Lafayette, Indiana (USA) w 1964 r., w Brukseli w 1966 r., w Gödöllo w 1976 r. oraz w konferencjach organizowanych przez Światowe Stowarzyszenie Ekonomistów Rolnych (IAAE), Amerykańskie Stowarzyszenie Ekonomistów Rolnych (AFAE), a także Komisję Gospodarczą ONZ ds. Afryki (ECA).

W problematyce badawczej profesora J. Kosickiego można wyróżnić 5 następujących kierunków badań:

1. Zagadnienia organizacji i zarządzania przedsiębiorstwami rolniczymi, dotyczące w szczególności form organizacyjnych PGR, projektów urzędniowych, rozrachunku gospodarczego i metod pracy wybitnych menadżerów, a także zachodzących zmian w organizacji przedsiębiorstw oraz w metodach zarządzania. Przykładem mogą być publikacje: „*Poziom kierownictwa decydującym czynnikiem rozwoju przedsiębiorstw rolnych*” (1965), „*Racjonalna wielkość wielozakładowych przedsiębiorstw rolniczych*” (1966),

„Kierowanie wielozakładowym przedsiębiorstwem rolnym” (1967), „Wielkość obszarowa wielozakładowych przedsiębiorstw rolniczych Zjednoczenia Hodowli Zwierząt Zarodowych” (1967), „Formy organizacyjne Państwowych Gospodarstw Rolnych w latach 1946-1976” (1978), „Tendencje zmian w wielkości przedsiębiorstw rolnych i w metodach produkcji w niektórych krajach” (1983), „Wpływ kadr kierowniczych PGR na efekty gospodarowania” (1985), „Zmiany obszarowe przedsiębiorstw rolniczych (koncentracja ziemi) w latach 1950-1980” (1987), „Organizacja gospodarstw rolnych w Afryce” (1987), „Niektóre doświadczenia rozwoju rolnictwa i terenów wiejskich w Wielkiej Brytanii” (1995), „Zmiany w teorii i praktyce zarządzania” (2006).

2. Zagadnienia ekonomii skali produkcji obejmujące rozłóg przedsiębiorstw, racjonalną wielkość jedno- i wielozakładowych przedsiębiorstw PGR oraz optymalną koncentrację produkcji zwierzęcej w przedsiębiorstwach (praca doktorska i habilitacyjna).
3. Zagadnienia nowoczesnej technologii i organizacji produkcji mleka i żywca wołowego, wieprzowego, drobiowego i jaj (publikacje i praca habilitacyjna).
4. Zagadnienia rachunku ekonomicznego w przedsiębiorstwie rolniczym, a głównie metod i form rachunkowości rolnej, bezpośrednich kosztów produkcji, metod planowania w przedsiębiorstwie i stosowanych w nich normatywów i wskaźników.
5. Zagadnienia związane z transformacją polskiej gospodarki i rolnictwa. Niektóre publikacje z tym związane: „Dyskusja nad prywatyzacją rolnictwa” (1995), „Sytuacja gmin w Polsce i strategia ich rozwoju” (2003), „Przemiany w spożyciu żywności w okresie transformacji” (2003), „Bezrobocie w Polsce – perspektywy zmiany na rynku pracy po integracji z UE” (2003), „Sytuacja polskiego rolnictwa na starcie w UE” (2004), „Stan rolnictwa i sektora żywnościowego w Polsce po wstąpieniu Polski do UE” (2006).

W początkowym okresie działalności badawczej prof. J. Kosicki zajmował się głównie analizą działalności przedsiębiorstw rolnych oraz projektowaniem ich organizacji. Na szczególne wyróżnienie zasługuje drugi kierunek badań związanych z ekonomią skali produkcji, konfiguracją rozłogu i wielkością przedsiębiorstw. Prof. J. Kosicki był w okresie powojennym jednym z pierwszych badaczy zajmujących się badaniami i sposobami pomiaru ukształtowania rozłogu gospodarstw oraz racjonalnej wielkości wielkoobszarowych przedsiębiorstw rolnych. Badania te prowadzone były w państwowych przedsiębiorstwach rolniczych. Wiele rezultatów tych badań miało charakter nowatorski pod względem metodycznym. Wyniki tych badań zostały zawarte w 15 publikacjach. Za najważniejszą należy uznać pracę „*Wielkość gospodarstwa uspołecznionego, a jego efektywność*”, wydaną przez PWRiL w 1961 r.

Badania z zakresu nowoczesnej technologii i organizacji produkcji zwierzęcej miały charakter porównawczy, obejmujący przedsiębiorstwa rolnicze w USA, zachodniej Europie, Jugosławii, na Węgrzech i w Polsce. Dotyczyły one ekonomii skali produkcji zwierzęcej i tendencji w zakresie zmian w skali produkcji zwierzęcej. Na szczególne podkreślenie zasługują prace charakteryzujące poziom, skalę i technologię produkcji mleka, żywca wołowego i wieprzowego oraz drobiu w USA. Dzięki publikacjom prof. J. Kosickiego nowoczesne rozwiązania w zakresie technologii produkcji zwierzęcej w USA zostały przybliżone polskiemu czytelnikowi. W ramach tego zagadnienia prof. J. Kosicki opublikował 23 prace. Podstawową pracą z tej dziedziny jest książka pt. „*Koncentracja produkcji w wielozakładowych przedsiębiorstwach PGR*”, wydana przez PWN w 1970 r. w serii monografii Roczników Nauk Rolniczych.

Zagadnienia badawcze zawarte w czwartej grupie tematycznej, obejmujące rachunek ekonomiczny, rachunkowość i planowanie, były realizowane głównie podczas pracy prof. J. Kosickiego jako eksperta FAO w Instytucie Badań Rolniczych ONZ w Etiopii i miały charakter

pionierski w tym kraju. Zorganizował w tym Instytucie Sekcję Ekonomiki i Organizacji Rolnictwa i Organizacji Przedsiębiorstw Rolnych, którą kierował. W kierowanej przez siebie sekcji, w latach 1968-1972 prof. J. Kosicki prowadził badania obejmujące następujące zagadnienia:

- organizacja gospodarstw i stosowane technologie produkcji w różnych regionach klimatycznych Etiopii,
- badania bezpośrednich kosztów produkcji głównych produktów rolniczych w Etiopii,
- organizacja i efektywność nakładów pracy żywej i uprzedmiotowionej,
- metody i formy rachunkowości i ich wdrożenie w wybranych przedsiębiorstwach rolniczych,
- planowanie produkcji w przedsiębiorstwach rolniczych.

Dwa ostatnie rodzaje badań po raz pierwszy zostały zastosowane w gospodarstwach doświadczalnych i w wybranych przedsiębiorstwach rolnych. Opracowane w ramach tych badań metody i parametry mogą stanowić również pomoc praktyczną dla rolnictwa innych krajów rozwijających się, a położonych w podobnych warunkach przyrodniczych. Wkład pracy prof. J. Kosickiego w Instytucie Badań Rolniczych ONZ w Addis Abebie został pozytywnie oceniony przez FAO. Wyrazem tego uznania było dwukrotne wystąpienie do władz SGGW o przedłużenie kontraktu i bardzo dobra opinia służbowa, wydana po zakończeniu pracy eksperta, w dniu 8 września 1972 r. przez Wydział Ekonomiki i Organizacji Przedsiębiorstw Rolnych Centrali FAO w Rzymie.

Prof. J. Kosicki opublikował ogółem w kraju i za granicą 140 prac o charakterze naukowo-badawczym, dydaktycznym i popularno-naukowym, w tym 116 indywidualnie i 24 zespołowo. Do najważniejszych publikacji – poza wymienionymi doktorską i habilitacyjną – należą: „*Organizacja gospodarstwa na glebach lekkich*” (1958) (R. Manteuffel, J. Kosicki i inni), „*Farm Plan with Farm Management Handbook*” (IAR 1972), „*Notes on coffee production and cost in Ethiopia*” (IAR 1972), „*Annual Farm Record Book*” (IAR 1972), „*Professor Ryszard Manteuffel-Szoega – Wielki człowiek i uczonek. Mój nauczyciel i wychowawca*” (SGGW 1996), „*Organizacja przedsiębiorstw rolniczych w latach 1937-1997*” (AR Szczecin 1997), „*Zmiany w gospodarstwach rolnych UE i Polski w latach 1970-1995*” (Postępy Nauk Rolniczych PAN 1998), „*Przedsiębiorstwa rolne w Polsce w okresie 50-lecia mojej pracy zawodowej*” (SGGW 1998).

Także do ważnych publikacji należy zaliczyć cykl artykułów z 1965 roku (wtedy w Polsce bardzo nowatorskich) w „*Zagadnieniach Ekonomiki Rolnej*” i w „*Nowym Rolnictwie*” dotyczących nowoczesnej organizacji gospodarstw i technologii produkcji zwierzęcej w USA (mleka, mięsa wołowego i wieprzowego oraz produkcji jaj). Technologia ta została przeniesiona w następnych latach najpierw do Holandii, później do innych krajów zachodniej Europy. Współcześnie po pewnych modyfikacjach ma ona coraz większe zastosowanie w wielu gospodarstwach w Polsce. Również ważnym i aktualnym wydaje się ostatni artykuł J. Kosickiego o rolnictwie i polityce rolnej Stanów Zjednoczonych Ameryki Północnej pt.: „*The influence of Agricultural Policy on the development of agricultural and food consumption in the USA*” (WSFiB Radom 2005).

Istotnym etapem pracy prof. J. Kosickiego była praca dydaktyczna, prowadzona ze studentami. Od początku pracy w SGGW prowadził ćwiczenia z ekonomiki i organizacji gospodarstw rolniczych, organizacji pracy i rachunkowości rolniczej na Wydziale Rolniczym, Ekonomiczno-Rolniczym, Zootechnicznym i Ogrodniczym. Wykłady akademickie rozpoczął już w 1956 r. jako adiunkt SGGW. Były to wykłady z ekonomiki i organizacji gospodarstw rolniczych prowadzone na Wydziale Mechanizacji Rolnictwa Politechniki Warszawskiej oraz wykłady z rachunkowości rolnej na Wydziale Ogrodniczym i Zootech-

nicznym SGGW. Następnie prowadził wykłady na specjalizacji mikroekonomicznej Wydziału Ekonomiczno-Rolniczego SGGW i na studiach podyplomowych. Po powrocie z Etiopii, w 1972 r., przejął po prof. R. Manteufflu wykłady z ekonomiki i organizacji gospodarstw rolniczych – podstawowego przedmiotu na Wydziale Ekonomiczno-Rolniczym. Wykłady z tego przedmiotu prowadził przez 20 lat, do 1992 r. Prowadził również wykłady i seminaria na studiach doktorskich, głównie dla cudzoziemców w języku angielskim. Już jako adiunkt sprawował opiekę nad magistrantami i był promotorem wielu prac magisterskich. Dotychczas pod Jego kierunkiem wykonano 184 prace magisterskie i 205 prac dyplomowych: inżynierskich i licencjackich. Był promotorem w pięciu przewodach doktorskich na Wydziale Ekonomiczno-Rolniczym następujących doktorantów:

- Władysław Stachurski (1975) – „*Środki trwale, warunki przyrodniczo-ekonomiczne a wyniki gospodarowania PGR*”,
- Kazimierz Szczepański (1982) – „*Kooperacja PGR z rolnikami indywidualnymi*”,
- Kazimierz Manios (1982) – „*Ocena wpływu czynników produkcyjnych na wyniki Stacji Hodowli Roślin*”,
- Munir Al Kaber (1990) – „*Rozwój RSP w Polsce. Możliwości wykorzystania polskich doświadczeń w Iraku*”,
- Mohamed Saad Mahmood (1991) – „*Agricultural Investment and its Efficiency in Iraq*” (Inwestycje rolnicze i ich efektywność w Iraku).

Wyrazem uznania kwalifikacji akademickich było powierzenie prof. J. Kosickiemu funkcji recenzenta w 15 rozprawach doktorskich i habilitacyjnych. Na szczególne podkreślenie zasługuje współpraca prof. J. Kosickiego z magistrantami i doktorantami z zagranicy, głównie z krajów Afryki i arabskich. Temu celowi służyły trzy podręczniki opracowane w języku angielskim podczas pracy w FAO obejmujące: rachunkowość rolniczą, planowanie produkcji w gospodarstwach rolniczych i planowanie produkcji zwierzęcej w krajach rozwijających się.

Kolejny kierunek prac i zainteresowań prof. J. Kosickiego wiąże się z pracą organizacyjną. Od 1953 r. do 1999 r. nieprzerwanie uczestniczył w pracach Rady Wydziału Ekonomiczno-Rolniczego, początkowo jako przedstawiciel „młodych pracowników naukowych”. Przewodniczył wielu komisjom wydziałowym, zajmujących się rekrutacją, analizą i tworzeniem programów studiów, powoływaniem nowych kierunków (np. studia stacjonarno-zaoeczne) oraz nowych jednostek, takich jak Katedra Rolnictwa Światowego. Prof. J. Kosicki w latach 1973-1975 pełnił funkcję prodziekana Wydziału Ekonomiczno-Rolniczego, a w latach 1978-1981 dziekana tego Wydziału. W tym okresie Wydział Ekonomiczno-Rolniczy należał do największych w SGGW. Liczba studentów ogółem wynosiła ok. 1400, w tym kilkunastu cudzoziemców. Uruchomiono wówczas nowe kierunki studiów, zwiększono zakres współpracy z zagranicą. Współpraca ta obejmowała nie tylko nauczycieli akademickich, lecz przede wszystkim studentów poprzez organizację praktyk zagranicznych. Zorganizowano także wyjazdowe seminaria dla dużych grup (około 50 osób) pracowników i studentów do Holandii – Uniwersytet Wageningen i nowoczesne gospodarstwa na północnych polderach (1979) oraz do ZSRR (1980). W tym ostatnim zapoznano się z uczelniami Moskwy, Leningradu i Wilna.

W 1979 r. podczas kadencji prof. J. Kosickiego jako dziekana, na wniosek Rady Wydziału Ekonomiczno-Rolniczego został nadany przez SGGW tytuł doktora *honoris causa* profesorowi Earl O. Heady z Iowa State University USA. Prof. Heady był w tym czasie najwybitniejszym ekonomistą rolnym świata. Uroczystość nadania tytułu i zorganizowana z tej okazji konferencja naukowa zgromadziły w SGGW liczne grono polskich ekonomistów

i były wielkim wydarzeniem naukowym.

Prof. J. Kosicki był wieloletnim przedstawicielem Rady Wydziału ds. rozbudowy SGGW i członkiem wielu różnych komisji senackich i rektorskich. Najdłużej, aż przez 12 lat (1975-1987) pracował w Komisji ds. Inwestycji, przekształconej później w Komisję ds. Rozbudowy Uczelni. Ma duże zasługi w realizacji inwestycji SGGW w latach 70-tych i początku lat 80-tych XX w. Prof. J. Kosicki aktywnie uczestniczył w pracach zespołów dydaktycznych Ministerstwa Nauki, Szkolnictwa Wyższego i Techniki. W latach 1973-1980 kierował pracami Zespołu Ekonomiki Rolnictwa Uczelni Rolniczych, początkowo jako wiceprzewodniczący – zastępca prof. S. Ignara, a później w latach 1974-1980, jako przewodniczący tego zespołu. W tym okresie przewodniczył również drugiemu Ogólnopolskiemu Zespołowi MNSzWiT ds. Studiów Stacjonarno-Zaocznych Ekonomiki i Technologii Produkcji Rolniczej. We wcześniejszym okresie J. Kosicki był przewodniczącym Uczelnianej Komisji Współpracy SGGW ze Wsią (1952-1954), a przez 5 lat (1961-1964) radnym i wiceprzewodniczącym Komisji Rolnictwa Dzielnicowej Rady Narodowej Warszawa Mokotów.

Prof. J. Kosicki był członkiem wielu krajowych i międzynarodowych organizacji i stowarzyszeń, m.in.: SITR-NOT (od 1957), PTE (od 1958), Amerykańskie Stowarzyszenie Ekonomistów Rolnych (AFEA od 1964), Międzynarodowe Stowarzyszenie Ekonomistów Rolnych IAAE (od 1964), Polskie Stowarzyszenie Ekspertów Narodów Zjednoczonych POL-SENZ (od 1993). Współpracował z wieloma instytucjami badawczymi w kraju i za granicą.

Prof. J. Kosicki dzięki wkładowi pracy w rozwój ekonomiki i organizacji przedsiębiorstw rolniczych był wymieniony w WHO'S WHO IN AGRICULTURE published by Francis Hodson (1980 r.) i w Złotej Księdze Nauki Polskiej – Naukowcy Zjednoczonej Europy 2006. Był wyróżniony wielokrotnie nagrodami pieniężnymi Ministerstwa Edukacji Narodowej i Rektora SGGW oraz odznaczeniami, m.in.:

Odnaką Tysiąclecia PRL (1965 r.),
Złotym Krzyżem Zasługi (1967 i 1973 r.),
Medalem Komisji Edukacji Narodowej (1977 r.),
Krzyżem Kawalerskim Orderu Odrodzenia Polski (1977 r.),
Odnaką Zasłużony Pracownik Rolnictwa (1978 r.),
Medalem 40-lecia PRL (1984 r.),
Odnaką Honorową za Zasługi dla SGGW (1975 i 1994 r.),
Złotą Odnaką Związku Nauczycielstwa Polskiego (1997 r.),
Brazowym Krzyżem Zasługi dla Związku Dzieci Ofiar Wojny Rzeczypospolitej Polskiej (2007 r.).

W dniu 1 października 1998 roku po ukończeniu 70 lat prof. J. Kosicki przeszedł z SGGW na emeryturę, ale do czerwca 1999 r. prowadził jeszcze seminaria magisterskie na macierzystym Wydziale. Jesienią 1999 roku podjął ponownie pracę zawodową nauczyciela akademickiego, tym razem w uczelniach prywatnych. W okresie od 1 października 1999 roku do 23 października 2004 roku pracował jako profesor zwyczajny w Wyższej Szkole Biznesu i Przedsiębiorczości, Katedra Organizacji i Zarządzania w Ostrowcu Świętokrzyskim, a od 1 czerwca 2004 roku do 28 lutego 2006 roku jako profesor zwyczajny, kierownik Katedry Zarządzania i Marketingu w Wyższej Szkole Finansów i Bankowości w Radomiu.

W roku 2006 z powodu pogarszającego się stanu zdrowia zrezygnował z dalszej pracy zawodowej w uczelniach.

prof. dr hab. Wojciech Ziętara

ROLA GOSPODARSTW WIELKOBSZAROWYCH W ROLNICTWIE POLSKIM

Eugeniusz Niedzielski

Katedra Organizacji i Zarządzania Uniwersytetu Warmińsko-Mazurskiego w Olsztynie
Kierownik: prof. dr hab. Eugeniusz Niedzielski

Słowa kluczowe: gospodarka rolna, struktura obszarowa gospodarstw, gospodarstwa wielkoobszarowe

Key words: farm, the farm acreage structure, large scale farms

S y n o p s i s. W pracy przedstawiono udział gospodarstw wielkoobszarowych w strukturze obszarowej oraz przesłanki i uwarunkowania zmian tego udziału. Analiza ma charakter retrospektywny ze szczególnym uwzględnieniem problematyki gospodarstw popegeerowskich.

WSTĘP

Przystępując do omawiania cech i znaczenia gospodarstw wielkoobszarowych w rolnictwie polskim można odwołać się do standardów ocen estetycznych, które mówią, że „nie duże, nie małe, lecz różnorodne jest piękne”. Gospodarstwa wielkoobszarowe były, są i bez wątpliwości będą istniały nadal. Ponadto, badania wskazują, że tych gospodarstw będzie przybywać, a ich rola gospodarcza, a w konsekwencji także społeczna będzie rosła. W przeszłości majątki (gospodarstwa) skarbowe, magnackie i szlacheckie pełniły nie tylko rolę produkcyjną, ale były także ośrodkami kultury (także rolnej) i patriotyzmu. Wywierały wpływ na sieć osiedleńczą i warunki życia lokalnych społeczności. I jak w każdym innym przypadku, był to wpływ pozytywny, np. działalność oświatowa, inicjowanie ruchów spółdzielczych, itp., ale także negatywny w postaci egzekwowania pańszczyzny, serwitutów.

W Polsce udział gospodarstw wielkoobszarowych w władaniu ziemią, a tym samym ich znaczenie było i jest przestrzennie bardzo zróżnicowane, określone przeszłością historyczną poszczególnych ziem, miejscowymi tradycjami i poziomem kultury. Polityka rolna niekiedy ograniczała udział gospodarstw wielkoobszarowych w dysponowaniu ziemią przez uwłaszczenie chłopów w XIX wieku czy reformy rolne w okresie międzywojennym. Skutki tych działań były różne, np. bywało, że uwłaszczeni chłopci zbywali ziemię obszarnikom rezygnując z uwłaszczenia. Ujawniała się zatem stała tendencja (także obecnie) do polaryzacji obszarowej gospodarstw polegająca na zwiększaniu się liczby gospodarstw drobnych (rozdrabnianie drobnego) i gospodarstw dużych (powiększanie dużego). Współcześnie, określenie gospodarstwa wielkoobszarowe odnosi się wyłącznie do gospodarstw powstałych z zasobów ziemi popegeerowskiej. Źródła tych zasobów i ich rozmiary w różnych

częściach kraju istotnie się różniły, stąd istota i skala problemu jest przestrzennie bardzo zróżnicowana. Samo rozumienie określenia „duże gospodarstwo” jest zasadniczo różne na terenach o rozdrobnionej strukturze obszarowej i na terenach z dużym udziałem w przeszłości gospodarstw państwowych we władaniu ziemią.

W ciągłości dziejów państwowe przedsiębiorstwa rolne, które także podlegały rozmaitym zmianom organizacyjnym, to tylko epizod w historii wielkoobszarowych gospodarstw rolnych od wieków występujących w organizacji polskiego rolnictwa. Jednak współczesność i przyszłość dużych gospodarstw w Polsce ma i w konsekwencji będzie miała korzenie pegeerowskie. Zatem tym gospodarstwom jest poświęcone niniejsze opracowanie, w którym podstawą rozważań są dane Agencji Nieruchomości Rolnych, wyniki badań Instytutu Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej oraz badań własnych.

DEFINIOWANIE DUŻEGO GOSPODARSTWA ROLNEGO

Różne są miary wielkości i różną treść ma na przykład na pozór bliskoznaczne określenie gospodarstwo wielkoobszarowe i gospodarstwo wielkotowarowe. Czym mierzyć wielkość i jaką przyjąć cezurę do określenia duże czy wielkie? Obecnie już chyba przeważa pogląd, że miarą wielkości gospodarstwa nie jest jego powierzchnia, a z pewnością nie tylko powierzchnia. Wielkość gospodarstwa mierzy się rozmiarami generowanego dochodu. W porównaniach międzynarodowych stosuje się miernik ESU (*European Size Unit*). Potocznie jednak nadal, mówiąc o wielkości gospodarstwa myśli się o jego powierzchni, podobnie jak do oceny wielkości przedsiębiorstwa nierolniczego przyjmuje się liczbę zatrudnionych, popełniając ten sam błąd braku precyzji. Bowiem hektar hektarowi nierówny, a każda branża ma inną pracochłonność. Umownie jednak, za gospodarstwa wielkoobszarowe uważa się gospodarstwa o powierzchni powyżej 100 ha użytków rolnych [Ziętara 2005]. W ujęciu liczbowym, takich gospodarstw jest w kraju względnie mało (około 7,5 tys.), tym samym niewielki jest ich udział w ogólnej liczbie gospodarstw (0,5%). W tej grupie są jednak gospodarstwa kilkusethektarowe, ale także mniej lub bardziej formalnie stworzone latyfundi, liczące kilka, a nawet kilkanaście tysięcy hektarów. O rzeczywistej wielkości tych gospodarstw decydują rozmiary i struktura przychodów uzyskiwanych z produkcji rolniczej i działalności pozarolniczej. Wcale nierzadko wykup dużych powierzchni ziemi rolniczej ma charakter spekulacyjny.

Przestrzenne rozmieszczenie dużych gospodarstw jest związane z wcześniejszymi udziałami własności państwowej w rolnictwie, z wielkością i strukturą organizacyjną byłych pgr, sposobem ich restrukturyzacji oraz formami zagospodarowania. Struktura obszarowa gospodarstw i udział w niej gospodarstw dużych jest zróżnicowany także w poszczególnych krajach Unii Europejskiej, od największej przeciętnej powierzchni gospodarstwa i udziału gospodarstw dużych w Wielkiej Brytanii, przez Niemcy, Francję, kraje skandynawskie, do rozdrobnionego rolnictwa w Grecji i krajach śródziemnomorskich. Trudno zatem mówić o „średnim gospodarstwie europejskim” i o jakimś wzorcu „właściwej” struktury obszarowej. Potwierdza to trafność twierdzenia, że w różnorodności siła. Z gospodarstwami jest pewnie tak jak z ludźmi, o których na początku minionego wieku Taylor powiedział, że „... *nie ma człowieka, któryby się do żadnej pracy nie nadawał. Problem w tym by mu znaleźć właściwe miejsce*” [Janikowski 1930]. I gospodarstwa o różnej powierzchni muszą i z reguły mogą, znaleźć sobie właściwe miejsce.

W warunkach ograniczonego popytu na produkty rolne, co zdaje się być stałą cechą rynku rolnego, a co powoduje obniżanie cen na surowce rolne, głównym sposobem na zwiększenie dochodów rolników jest zwiększenie skali produkcji przez wzrost powierzchni gospodarstw. Przy ograniczonych zasobach ziemi oznacza to, że wzrost powierzchni jednych gospodarstw może odbywać się przez zmniejszanie powierzchni lub likwidację innych. W istocie, co potwierdzają statystyki, następuje polaryzacja obszarowa gospodarstw. Przybywa gospodarstw drobnych, nietowarowych oraz gospodarstw dużych o szerokich powiązaniach rynkowych. Ubywa natomiast gospodarstw o średniej powierzchni 5-15 ha [Ziętara 2005]. Wzrostowi powierzchni gospodarstw towarzyszy zmniejszanie się liczby zatrudnionych. Jest to konsekwencja dążenia do wzrostu wydajności pracy jako warunku powiększania dochodu osób zatrudnionych w rolnictwie. Uzyskiwanie dochodu rolniczego porównywalnego z dochodem uzyskiwanym z pracy poza rolnictwem w warunkach szybkiego wzrostu płac w działach nierolniczych i względnej stabilizacji cen na produkty rolne wymaga wzrostu wydajności pracy w rolnictwie, czyli zmniejszenia zatrudnienia bezpośrednio w produkcji rolniczej. W towarowych (dużych) gospodarstwach rolnych na 100 ha użytków rolnych przypada 4-5 zatrudnionych, z tendencją do zmniejszania się tej liczby. Wzrost wielkości gospodarstw oznacza zatem zmniejszenie zatrudnienia w rolnictwie. Jest to niełatwy problem tworzenia pozarolniczych miejsc pracy (także na obszarach wiejskich), którego rozwiązanie warunkuje zmiany struktury agrarnej. Tworzenie dużych gospodarstw, wiąże się więc z pewnymi zagrożeniami związanymi z ryzykiem zmniejszenia gęstości zaludnienia na wsi, a w konsekwencji z pogorszeniem regionalnych szans rozwoju. Struktura obszarowa gospodarstw, powinna więc być zdrową mieszanką gospodarstw o różnej wielkości, strukturze działalności, różnej organizacji i funkcjach [Lipinsky 1992].

Zwiększanie powierzchni gospodarstwa, a tym samym skali produkcji wpływa na wzrost wydajności pracy oraz na poprawę efektywności gospodarowania. Jednak w związku z działaniem prawa malejącej efektywności nakładów, maksimum nigdy nie stanowi optimum [Manteuffel 1980]. Wzrostowi obszaru musi więc towarzyszyć harmonia z pozostałymi czynnikami produkcji, dostosowanie do niej organizacji produkcji i pracy.

PRZESZŁOŚĆ I TERAŹNIEJSZOŚĆ GOSPODARSTW WIELKOBSZAROWYCH

Przeszłość kształtuje stan dzisiejszy, a ten tworzy podstawy do stanów przyszłych. To znane powiedzenie odnosi się także do gospodarstw wielkoobszarowych. Choć żyjemy w czasach przyspieszonej, uogólnionej zmiany i przyszłość jest w związku z tym coraz trudniejsza do przewidywania, to jednak dobrze jest wiedzieć skąd przyszliśmy i na tej podstawie próbować przewidywać dokąd zmierzamy.

Tuż przed drugą wojną światową, gospodarstwa wielkoobszarowe o powierzchni powyżej 50 ha, zwane wówczas gospodarstwami obszarniczymi, stanowiły w Polsce 0,4% ogólnej liczby gospodarstw i dysponowały 29% gruntów (tab. 1). Przeciętny obszar gospodarstwa obszarniczego wynosił 460 ha. Gospodarstwa ziemiańskie (obszarnicze) opierały się wyłącznie na pracy najemnej. Często nawet kierowanie gospodarstwem powierzano najemnym rządcom czy administratorom. Liczba tych gospodarstw w latach 1921-1938 zwiększyła się, jednak między innymi wskutek wdrażania reformy rolnej (reforma Poniatowskiego), udział tej grupy gospodarstw w użytkowaniu zmalał [Tomaszewski 1974]. Po drugiej wojnie światowej, zgodnie z założeniami reformy rolnej PKWN, gospodarstwa indywidual-

ne nie mogły mieć powierzchni większej niż 50 ha (w woj. bydgoskim i w poznańskim 100 ha). Zniknęły więc gospodarstwa kapitalistyczno-obszarnicze, a pojawiły się gospodarstwa państwowe, spółdzielnie parcelacyjno-osadnicze, a następnie rolnicze spółdzielnie produkcyjne. Powstał tzw. sektor uspołeczniony w rolnictwie, w którym prawie

Tabela 1. Struktura obszarowa gospodarstw w Polsce w 1938 roku

Rodzaj gospodarstw	Powierzchnia		Liczba		Przeciętny obszar [ha]
	mln ha	%	tys.	%	
Obszarnicze (powyżej 50 ha)	9,22	29,0	20	0,4	460,0
Chłopskie (do 50 ha), w tym:	2,5	71,0	4510	99,6	5,0
duże (20-50 ha)	2,6	8,2	95	2,1	27,9
średniorolne (20-50 ha)	13,4	42,3	1510	33,4	8,9
małorolne (5-20 ha)	5,2	16,4	1530	33,8	3,4
karłowate (do 2 ha)	1,3	4,1	1380	30,3	1,0
Razem	31,7	100	4530	100	

Źródło: Tomaszewski 1974.

Tabela 2. Liczba i powierzchnia państwowych przedsiębiorstw rolnych

Lata	Liczba przedsiębiorstw	Powierzchnia	
		ogółem [tys. ha]	1 przedsiębiorstwa [ha]
1970	3121	2811	901
1980	956	3507	3703
1985	1258	3353	2665
1989	1231	3340	2713

Źródło: na podstawie Dzun 2005.

Tabela 3. Struktura obszarowa państwowych przedsiębiorstw rolnych

Grupa obszarowa [ha]	1980		1989	
	liczba przedsiębiorstw	%	liczba przedsiębiorstw	%
do 200	143	15,1	151	12,3
200-599	172	18,2	229	18,6
599-999	81	8,6	108	8,8
Powyżej 1000	560	59,1	743	60,3

Źródło: na podstawie Dzun 2005.

wyłącznie występowały gospodarstwa wielkoobszarowe. Udział tego sektora w zagospodarowaniu ziemi w 1950 roku wynosił 10,5%. W tym czasie było 5680 gospodarstw państwowych o przeciętnym obszarze 330 ha. Sektor ten podlegał różnym zmianom organizacyjnym, ze stałą tendencją zwiększania udziału we władaniu ziemią (mimo likwidacji większości RSP w latach 1955-1956) i koncentracji organizacyjnej [Kosicki 1978]. Skutkowało to między innymi stałym wzrostem średniej powierzchni gospodarstw państwowych (tab. 2). W latach 1970-1980 liczba gospodarstw zmniejszyła się z 5356 do 1719, a liczba przedsiębiorstw, w skład których te gospodarstwa wchodziły z 3121 do 956 [Dzun 2005]. Tuż przed transformacją, w 1989 roku, tych przedsiębiorstw było 1231. Przeciętny obszar tych przedsiębiorstw zwiększył się z 901 ha w 1970 r. do 2713 ha w 1989 r. (tab. 2). Były to z reguły przedsiębiorstwa wielozakładowe, z mniejszą lub większą liczbą gospodarstw wchodzących w ich skład. Nie bez wpływu na strukturę organizacyjną była sieć osiedleńcza i gospodarstwa ukształtowane pod wpływem (z udziałem) przedwojennych majątków z folwarkami. Gospodarstwa państwowe powstały przecież „na bazie” dawnych majątków obszarniczych na dawnych ziemiach polskich i na tzw. ziemiach odzyskanych [Wilamowski 1969].

Z chwilą uruchomienia procesu likwidacji gospodarstw państwowych to one z kolei stanowiły bazę do tworzenia współczesnych gospodarstw wielkoobszarowych, zwanych w poprzednim ustroju gospodarstwami kapitalistyczno-obszarniczymi.

Ciągłość dziejów, to jeden z czynników, który spowodował, że ziemia popegeerowska nie została podzielona (bo nie mogła) na drobne gospodarstwa lub małe kawałki gruntów do zagospodarowania przez rolników indywidualnych. Składa się na to ukształtowane historycznie przestrzenne zróżnicowanie struktury obszarowej (gdzie indziej podaż ziemi, a gdzie indziej popyt na nią) oraz majątek trwały zgromadzony w pgr (często z czasów sprzed

PRL) nieprzydatny w małym gospodarstwie. Likwidacja pgr i tak wiązała się z utratą ogromnej wartości majątku (także historycznego) i gdyby nie powstały gospodarstwa większe obszarowo, to koszty społeczne tego procesu byłyby jeszcze większe [Sosnowska 2002]. W tych gospodarstwach znalazła zatrudnienie także część byłych pracowników pgr. Gdyby zatem nie powstały większe gospodarstwa, absorbujące najemną siłę roboczą, to rozmiary bezrobocia w środowiskach popegeerowskich, i tak ogromne, byłyby jeszcze większe.

Proces zagospodarowania zasobów popegeerowskich nie został jeszcze zakończony. Jak się okazuje, jest to proces bardzo długotrwały. Mija prawie 20 lat od zmiany ustroju i 18 lat od ukazania się ustawy o gospodarowaniu nieruchomościami rolnymi Skarbu Państwa, a procesy likwidacji pgr nie zostały zakończone. Wprawdzie twórcy ustawy zakładali, że część gruntów popegeerowskich będzie dzierżawiona i będzie stanowić zasób użyteczny w realizacji przyszłych celów polityki rolnej, ale czy zakładali tak odległą perspektywę? Nadal część gospodarstw wielkoobszarowych stanowi własność osób fizycznych i prawnych, a część jest użytkowana na zasadzie dzierżawy. Niezależnie od formy prawnej i tytułu użytkowania (własność, dzierżawa) w roku

2006 w kraju było 7689 gospodarstw o powierzchni powyżej 100 ha. Liczba ta niewiele się zmieniła od roku 2002 (tab. 4). Przeciętna powierzchnia tych gospodarstw wynosiła 430 ha. W tym samym roku liczba gospodarstw o powierzchni 50-100 ha wynosiła 14 752. Zatem łącznie w kraju, gospodarstw powyżej 50 ha w 2006 roku było 22 441 i było to zaledwie 0,9% ogólnej liczby gospodarstw. Występowanie tych gospodarstw wykazuje duże przestrzenne zróżnicowanie. Do województw, w

których jest ich najwięcej (powyżej 2 tysięcy) należą w kolejności: zachodniopomorskie, wielkopolskie, warmińsko-mazurskie, kujawsko-pomorskie i pomorskie. Zaś najmniej jest ich w województwach świętokrzyskim i małopolskim. Wprawdzie udział gospodarstw o powierzchni powyżej 50 ha w ogólnej liczbie gospodarstw jest obecnie ponad dwukrotnie większy niż w 1938 r. (wtedy udział ten wynosił 0,4%), jednak ich przestrzenne rozmieszczenie odzwierciedla historycznie ukształtowaną strukturę obszarową gospodarstw. Mimo upływu lat, zmian systemów gospodarczych i związanych z nimi polityk gospodarczych, regionalne zróżnicowanie powierzchni gospodarstw wykazuje dużą trwałość przy wspólnej tendencji do wzrostu przeciętnej powierzchni gospodarstwa. Ta tendencja ma charakter nie tylko ogólnopolski, ale ogólnoeuropejski. Przeciętna powierzchnia gospodarstwa w krajach Unii Europejskiej w latach 1967-1997 wzrosła z 10,1 do 18,4 ha, a w takich krajach jak: Niemcy, Francja, Austria z 14,5 do 34,3 ha. Udział gospodarstw powyżej 50 ha w roku 2002 był w Polsce zbliżony do udziału tych gospodarstw w Niemczech w roku 1950 [Małecki-Tepicht 2005]. Szybki przyrost liczby gospodarstw wielkoobszarowych nastąpił po uruchomieniu procesów likwidacji pgr. Duże gospodarstwa wykazywały także dużo większą tendencję do powiększania swej powierzchni. Jak podaje Dzun [2005], w latach 1960-1996 swój obszar powiększyło 14,2% gospodarstw indywidualnych. Odsetek ten wśród gospodarstw o powierzchni powyżej 100 ha wynosił aż 81,2%, a w grupie 100-200 ha – 84,2%. Powstawanie dużych gospodarstw i powiększanie powierzchni już istniejących odbywało się przede wszystkim przez dzierżawę lub zakup ziemi popegeerowskiej.

Tabela 4. Wielkoobszarowe gospodarstwa rolne w 2002 roku

Grupy obszarowe	Liczba gospodarstw	Powierzchnia UR [tys. ha]
100-199	3357	460,3
200-299	1110	271,6
300-499	1291	506,6
500-999	1087	752,5
1000 i więcej	577	1 506,8
Razem	7422	3497,8

Źródło: Powszechny Spis Rolny. GUS 2002.

WIELKOBSZAROWE GOSPODARSTWA POWSTAŁE NA GRUNTACH BYŁYCH PGR

Nabywcami i dzierżawcami gospodarstw (zakładów) z zasobów Agencji Nieruchomości Rolnych są zarówno osoby fizyczne, jak i prawne, byli pracownicy pgr (w tym kadry kierownicze) oraz osoby spoza tego sektora, rolnicy, a także osoby (firmy), które uprzednio rolnictwem się nie zajmowały. Szczegółową analizę produkcyjno-ekonomiczną tych gospodarstw do niedawna (do 2005 r.) prowadził zespół dr Guzewicza z IERiGŻ [Guzewicz i in. 2005]. Obecnie brak takich analiz, a informacje i badania mają charakter wycinkowy, okazjonalny. Dane statystyczne wskazują, że wśród dużych popegeerowskich gospodarstw prywatnych zwiększa się udział gospodarstw zakupionych (związanych z własnością), a ubywa gospodarstw dzierżawionych. Mamy więc do czynienia z tendencją do zmniejszania się znaczenia form tymczasowych, na rzecz trwałych form gospodarowania. Zarówno w gospodarstwach własnych, jak i dzierżawionych zatrudnienie (około 3 osób/100 ha) jest zdecydowanie mniejsze niż w spółkach skarbu państwa (około 6 osób/100 ha) i jest zbliżone do zatrudnienia w wielkoobszarowych gospodarstwach europejskich. Poziom zatrudnienia jest związany ze strukturą produkcji i dlatego jest najniższy w gospodarstwach dzierżawionych przez podmioty zewnętrzne, które prowadzą ekstensywną produkcję polową, z reguły bez produkcji zwierzęcej. To niskie zatrudnienie wykazuje stałą, choć malejącą tendencję do zmniejszania się. Towarzyszy temu wzrost wydajności pracy. Tendencje te są następstwem zmian technicznych i technologicznych wprowadzanych przez te gospodarstwa. Na rynku ciągników i maszyn rolniczych obserwuje się swego rodzaju gigantomanię, która wymusza powiększanie gospodarstw do rozmiarów zapewniających efektywność inwestycji technicznych. Te duże (gigantyczne) maszyny mogą zakupić, a następnie efektywnie użytkować, tylko duże gospodarstwa. Z kolei ich użytkowanie prowadzi do redukcji zatrudnienia i wzrostu wydajności pracy. Oprócz stałego zatrudnienia, którego poziom wykazuje pewną stabilizację (z tendencją do redukcji), w gospodarstwach występuje także zatrudnienie sezonowe. Jego rozmiary są najwyższe w gospodarstwach zakupionych (około 20% zatrudnienia), a niewielkie w gospodarstwach dzierżawionych (około 5%). Wśród pracowników prywatnych wielkoobszarowych gospodarstw rolnych niewielu jest byłych pracowników gospodarstw państwowych. W okresie po prywatyzacji pgr nastąpiła weryfikacja tych pracowników (w części naturalna związana z wiekiem) pod względem przydatności ich kwalifikacji, a także zdolności przystosowania do warunków pracy u prywatnego pracodawcy. Problematyka społeczna środowisk popegeerowskich stopniowo traci swą „atrakcyjność”, co wyraża się w malejącym zainteresowaniu nimi przez przedstawicieli nauki i mediów, a co wynika również z samorozwiązania się części tych problemów i ich rozmycia w natłoku innych problemów. Właściciele i dzierżawcy gospodarstw popegeerowskich w przeszłości mieli dużo więcej problemów natury społecznej niż obecnie. W niektórych środowiskach mogło to wynikać z nieufności rolników i byłych pracowników pgr do właścicieli i dzierżawców przejmujących duże gospodarstwa. Sprzyjać temu mogło, czasami występujące wśród nich pozowanie na „dziedzica” [Ardanowski 2005]. Życie zweryfikowało te postawy, a relacje społeczne znormalniały. Ostatnio problemem jest, często sygnalizowane przez użytkowników dużych gospodarstw, znalezienie chętnych do pracy, tak stałej, jak i sezonowej.

Obserwacja działalności gospodarstw wielkoobszarowych wskazuje na trafność oczekiwań, że takie gospodarstwa mają szanse utrzymać się na rynku tylko w sytuacji prowadzenia, oprócz produkcji roślinnej i zwierzęcej, także działalności pozarolniczej zapewniającej racjonalne wykorzystanie zasobów najemnej siły roboczej w ciągu całego roku [Sosnowska 2002]. Dotyczy to nie tylko gospodarowania zasobami pracy, ale także ko-

nieczności stosowania odmiennych zasad ewidencji kosztów oraz opodatkowania działalności rolniczej i nierolniczej. Przedsiębiorstwo rolnicze, jakim jest wielkoobszarowe gospodarstwo, ze względu na odmienny system finansowy, w niektórych sprawach, jak: koszty zatrudnienia, korzystanie z leasingu, itp., ma trudniejszą sytuację niż przedsiębiorstwa nierolnicze. Uruchamianie działalności pozarolniczej w postaci przetwórstwa produktów rolnych lub drewna, świadczenie usług, umożliwia stosowanie ogólnych zasad ewidencji i rozliczeń finansowych z wszystkimi konsekwencjami.

Wbrew obawom, działalność gospodarstw wielkoobszarowych niekoniecznie musi być w konflikcie z bezpieczeństwem środowiska naturalnego. Wprawdzie, małym gospodarstwom łatwiej jest zachować równowagę środowiskową, jednak jak wykazują analizy, duże gospodarstwa też są w stanie tę równowagę zachować [Wilk, Lebiecka 2007].

Długookresowe funkcjonowanie gospodarstw wielkoobszarowych wymaga także większej stabilności ogólnych warunków gospodarowania. Ich byt, podobnie jak przedsiębiorstw nierolniczych zależy w dużej mierze od sprawności otoczenia, podczas gdy gospodarstwa małe mają duży zakres samowystarczalności (autarkii). Przedsiębiorstwa rolne, podobnie jak inne przedsiębiorstwa oparte na pracy najemnej, źle znoszą zmiany skokowe. W takich sytuacjach lepiej sobie radzą gospodarstwa (a nie przedsiębiorstwa) rolne o skromnych powiązaniach rynkowych. Gospodarstwa wielkoobszarowe to przedsiębiorstwa, czyli organizacje wymagające długookresowej perspektywy, tworzonej przez stabilną politykę rolną.

PODSUMOWANIE

Gospodarstwa wielkoobszarowe są trwałym, historycznie utrwalonym elementem rolnictwa i obszarów wiejskich. Ich udział w strukturze obszarowej prywatnych gospodarstw, w ostatnich kilkunastu latach wzrasta, głównie wskutek zakupu lub dzierżawy gruntów popegeerowskich. Przestrzenne rozmieszczenie tych gospodarstw odzwierciedla strukturę obszarową ukształtowaną na przestrzeni dziejów. Likwidacja gospodarstw państwowych umożliwiła w jakimś sensie powrót (nawiązanie) do ukształtowanych w przeszłości różnic regionalnych w występowaniu dużych gospodarstw. Gospodarstwa te osiągają wysoką, konkurencyjną w skali europejskiej wydajność pracy, co jest głównym ich atutem, przy małych rozmiarach zatrudnienia stałego i przy niewielkim zatrudnieniu sezonowym. Pozytywną tendencją zmian w strukturze gospodarstw powstałych na gruntach popegeerowskich jest wzrost udziału gospodarstw własnych, a zmniejszanie się udziału gospodarstw dzierżawionych. Zwiększa to stabilizację warunków gospodarowania, co w przypadku przedsiębiorstw wielkoobszarowych ma większe znaczenie niż w przypadku gospodarstw małych.

LITERATURA

- Ardanowski J. K. 2005: Czy można zmienić wieś bez udziału jej mieszkańców? [W:] *Wieś polska 2025. Wizja rozwoju*, pod red. Wilkina J. IRWiR PAN, Warszawa, 52-54.
- Dzun W. 2005: Państwowe gospodarstwa rolne w procesie przemian systemowych w Polsce. IRWiR, Warszawa, 27, 241.
- Guzewicz W. i in. 2005: Wyniki produkcyjno-ekonomiczne wielkoobszarowych gospodarstw powstałych z majątku byłych pgr. IERiGŻ, Warszawa.

- Janikowski T. 1930: Zasady organizacji gospodarstw małych. Biblioteka Puławska, Warszawa, 25.
- Kosicki J. 1978: Formy organizacyjne państwowych gospodarstw rolnych. *Zeszyty Naukowe SGGW*, Seria Historyczna nr 5, Warszawa, 31-37.
- Lipiński E. 1992: Wolna gospodarka rynkowa a zmiany strukturalne na wsi. Fundacja im. Rataja, Warszawa, 19.
- Małeki-Tepicht S. 2005: Rolnictwo polskie w latach 1950-2002 – dziedzictwo i perspektywy. NBP, Materiały i Studia, Zeszyt 196, Warszawa, 25-26.
- Manteuffel R. 1980: Zarządzanie i kierowanie przedsiębiorstwem rolniczym. PWN, Warszawa, 106.
- Powszechny Spis Rolny. GUS 2002.
- Sosnowska B. 2002: Głos w dyskusji. [W:] Przekształcenia własnościowe w rolnictwie – 10 lat doświadczeń. SGGW, AWRSP, Warszawa, 22.
- Tomaszewski Z. 1974: Przeobrażenia ustrojowe w rolnictwie Polski Ludowej. LSW, Warszawa, 26-27.
- Wilamowski B. 1969: Rolnictwo Polski Północno-Wschodniej. PWRiL, Warszawa, 31-50.
- Wilk W., Lebiecka K. 2007: Siła ekonomiczna gospodarstw zrównoważonych. *Roczniki Naukowe SERiA*, t. VIII, z. 1, 229-230.
- Ziętara W. 2005: Perspektywy rozwoju gospodarstw rolniczych w Polsce. *Więś Jutra*, nr 10, 42.

Eugeniusz Niedzielski

THE ROLE OF THE LARGE-SCALE FARMS IN POLISH AGRICULTURE

Summary

The structure of farm area particularly those with great acreage displays a large spacial difference shaped by the historical factors. Nowadays the large farms have almost exclusively post national origin with all economical and social consequences. They are characterized by low employment both seasonal and permanent and high effectiveness of work. The vast market connections cause the high sensibility to changes in the environment.

Adres do korespondencji:
prof. dr hab. Eugeniusz Niedzielski
Uniwersytet Warmińsko-Mazurski w Olsztynie
Katedra Organizacji i Zarządzania
ul. Prawocheńskiego 3
10-720 Olsztyn
tel. (089) 523 34 98
e-mail: koiz@uwm.edu.pl

GOSPODARSTWA TOWAROWE A GOSPODARSTWA WIELKOTOWAROWE

Wojciech Józwiak, Adam Kagan

Zakład Ekonomiki Gospodarstw Rolnych, IERiGŻ – PIB w Warszawie
Kierownik: prof. dr hab. Wojciech Józwiak

Słowa kluczowe: gospodarstwo, gospodarstwo towarowe, gospodarstwo wielkotowarowe
Key words: farm, commercial farm, large commercial farm

S y n o p i s: W opracowaniu przeanalizowano sytuację finansową różnych pod względem wielkości ekonomicznej i formy prawnej grup gospodarstw towarowych i wielkotowarowych. Na podstawie tej analizy i wielkości prowadzonych inwestycji dokonano oceny, która z grup gospodarstw ma podstawy do trwałej egzystencji, a która jest schyłkowa. Stwierdzono współzależność pomiędzy rozmiarami działalności rolniczej, a realizowaną opłatą pracy własnej i poziomem zwrotu z zainwestowanego kapitału. Wskazano na potencjalne skutki zmiany polityki rolnej dla wyodrębnionych zbiorowości.

WPROWADZENIE

Autorzy opracowania są przekonani, że nie można mówić o gospodarstwie rolnym, nie podając jednocześnie jego produkcyjnej charakterystyki. Jeśli brakuje tej charakterystyki, nie wiadomo czy jest to gospodarstwo czynne. Gospodarstwo może mieć na przykład wygaszoną produkcję, a być przetrzymywane jedynie w celach spekulacyjnych, tj. w oczekiwaniu na wzrost wartości. Może ono być też gospodarstwem, którego grunty znajdują się w stanie tak zwanej gotowości produkcyjnej, po to by skorzystać z dopłat bezpośrednich. Żeby mieć pewność, że gospodarstwo rolne prowadzi produkcję rolniczą, konieczne trzeba podać jego produkcyjną charakterystykę. Dlatego pojawiają się pojęcia: gospodarstwa produkujące na samozaopatrzenie, gospodarstwa towarowe i inne.

Wśród gospodarstw towarowych wyróżnia się co najmniej dwie podgrupy – małotowarowe i wielkotowarowe (wysokotowarowe), co wskazuje, że gospodarstwa towarowe nie są grupą jednorodną. Jednym z kryteriów podziału jest forma prawna gospodarstw, co pozwala wyodrębnić towarowe gospodarstwa osób fizycznych i osób prawnych.

W przypadku gospodarstw będących w posiadaniu osób fizycznych powstaje niekiedy kwestia, czy istotnie są one towarowymi. Ma to miejsce wtedy, kiedy sprzedają one np. niewielkie nadwyżki wytworzonych dóbr (ziemiaki, owoce itd.), ale tylko w latach o szczególnie dobrym urodzaju. Pozadyskusyjny pozostaje natomiast towarowy charakter gospodarstw zorganizowanych w formie spółdzielczej (RSP), spółek prywatnych oraz jednostek zaliczanych do sektora publicznego. W jednostkach tych w odróżnieniu od gospodarstw

osób fizycznych, w których niejednokrotnie występują trudności dotyczące oddzielenia gospodarstwa domowego od działalności rolniczej, wszelkie nakłady pracy i koszty materiałowo-finansowe związane są z prowadzoną działalnością gospodarczą, a produkcję końcową stanowią głównie produkty o charakterze towarowym.

Gospodarstwa osób prawnych nie mają przywilejów przysługujących gospodarstwom osób fizycznych: taniego ubezpieczenia społecznego w KRUS, zwolnienia z podatków od dochodów osobistych, braku różnego rodzaju obciążeń parafiskalnych, zwolnienia z konieczności prowadzenia księgowości i dokonywania okresowych sprawozdań. Od kilku lat gospodarstwom tym ograniczono także dostęp do kredytów preferencyjnych i do niektórych dopłat.

Większe koszty działalności gospodarczej w tych jednostkach niwelowane są większą skalą produkcji, stąd wyodrębnioną grupę cechuje wielkotowarowość. W dalszej części publikacji w stosunku do tych gospodarstw stosuje się więc pojęcie – gospodarstwa wielkotowarowe.

Granica między nietowarowymi, a towarowymi gospodarstwami rolnymi ma zatem w dużym stopniu charakter umowny. Główny Urząd Statystyczny przyjmuje na przykład, że towarowymi są gospodarstwa, które sprzedają swoje produkty co najmniej za określoną kwotę i w ten sposób postępuje również wielu ekonomistów rolnych. Jest oczywiste, że w ramach tak wyodrębnionych gospodarstw towarowych można wydzielić gospodarstwa mniej lub bardziej towarowe, lub towarowe i wielkotowarowe. Ale czy taka definicja odpowiada współczesnym standardom gospodarki rynkowej. Autorzy tego opracowania odeszli od tego sposobu wydzielenia gospodarstw towarowych. Interesuje ich nie wartość sprzedanej produkcji, a to czy gospodarstwa mają ekonomiczne przesłanki do podejmowania inwestycji i czy to czynią. Realizacja inwestycji jest bowiem świadectwem prowadzenia produkcji rynkowej, a także modernizowania gospodarstwa i powiększania skali produkcji, aby łatwiej im było utrzymać się na rynku. Modernizowanie wyposażenia gospodarstw sprzyja poprawie jakości wytwarzanych produktów, dostarczaniu ich na rynek w najkorzystniejszych terminach i instalowaniu wymaganych przez prawodawcę urządzeń służących ochronie środowiska oraz dobrostanowi zwierząt. Wzrost skali produkcji prowadzi natomiast do obniżania jednostkowych kosztów produkcji, co ułatwia zbyt produktów gotowych.

W istocie mniej ważne jest to czy gospodarstwo jest towarowe czy wielkotowarowe w danej chwili. Chodzi raczej o stwierdzenie, które z nich ma perspektywę trwałej egzystencji, a które ma tę perspektywę ograniczoną. W tym opracowaniu analizowane są w związku z tym relacje, jakie zachodzą między tak wydzielonymi grupami gospodarstw towarowych w nawiązaniu do ich wielkości. Uwaga jest skupiona na gospodarstwach będących w posiadaniu osób fizycznych i osób prawnych, w tym rolniczych spółdzielni produkcyjnych (RSP).

Przedstawiana problematyka gospodarstw towarowych nie ma charakteru unikalnego. W opracowaniu Karwat-Woźniak, Chmieliński [2006] podjęta została na przykład problematyka tzw. gospodarstw o bardzo dużej produkcji towarowej (tzw. „wysokotowarowych”), które są w posiadaniu osób fizycznych. Wartość produkcji sprzedanej tych gospodarstw „umożliwia uzyskanie dochodów przynajmniej porównywalnych z dochodami uzyskiwanymi z pracy zarobkowej poza rolnictwem” (przyjęto, że wartość tej produkcji jest co najmniej dwukrotnie większa od średniej wartości tej produkcji obliczonej dla wszystkich badanych gospodarstw towarowych). W analizach wykorzystano materiały empiryczne zgromadzone w IERiGŻ-PIB w ramach tzw. wielkich ankiet realizowanych głównie w latach 2000 i 2005. Materiały te objęły wszystkie (odpowiednio 3927 i 3705) gospodarstwa rolne osób fizycznych dysponujące obszarem użytków rolnych powyżej 1 ha, które funkcjonowały w 76

wsiach dobranych celowo na terenie całego kraju. Z tego opracowania wynika, że gospodarstwa osób fizycznych o bardzo dużej produkcji towarowej wyróżnia na tle ogółu gospodarstw rolnych: duży obszar posiadanych gruntów, nowocześniejsze wyposażenie w techniczne środki produkcji i większa aktywność inwestycyjna.

CHARAKTERYSTYKA WYKORZYSTANEJ METODY WNIOSKOWANIA

W opracowaniu analizowany jest koszt pracy osób zatrudnionych w gospodarstwach, zyski osiągane przez te gospodarstwa i rodzaj reprodukcji majątku trwałego. Wykorzystane materiały empiryczne dotyczące gospodarstw osób fizycznych pochodzą z wyników monitoringu Polskiego FADN, zaś dotyczące rolniczych spółdzielni produkcyjnych i spółek zgromadzone w drodze wywiadów i ankiet zrealizowanych w trakcie badań terenowych prowadzonych przez Zakład Ekonomiki Gospodarstw Rolnych (ZEGR) IERiGŻ-PIB. Wywiady-ankiety te zostały przeprowadzone w 46-54 rolniczych spółdzielniach produkcyjnych oraz obejmowały zdarzenia z 80 gospodarstw zorganizowanych w formie spółek, a powstałych z majątku byłych państwowych gospodarstw rolnych. Ostatnią grupę wyodrębniono z szerszej próby, tj. 156-163 badanych podmiotów. Za kryterium wyodrębnienia przyjęto nie tylko formę prawną, ale również ciągłość działalności i badań w analizowanym okresie [Guzewicz i in. 2007]. Wykorzystano również niepublikowane dane GUS obejmujące całą zbiorowość gospodarstw osób prawnych zatrudniających powyżej dziewięciu osób. Wszystkie wykorzystane dane empiryczne obejmują lata 2004-2006.

Wielkość gospodarstw osób fizycznych i prawnych wyrażono w europejskich jednostkach wielkości gospodarstw (ESU). Miara ta uwzględnia zaangażowanie w procesie produkcji wszystkich trzech materialnych czynników produkcji – ziemi, pracy oraz kapitału i dlatego informuje trafniej o wielkości gospodarstw niż częściej używany w naszym kraju miernik, jakim jest obszar użytków rolnych.

Dla wyodrębnionych pod względem wielkości ekonomicznej grup gospodarstw osób fizycznych obliczono średnie liczby charakteryzujące dochód z gospodarstwa rolnego, nakłady pracy własnej rolnika i członków jego rodziny w prowadzonym gospodarstwie (zwane dalej pracą własną), wartość własnego kapitału (łącznie wartość kapitału pomniejszona o kwotę zadłużenia), kwotę amortyzacji środków trwałych, wartość inwestycji brutto i wartość inwestycji netto (wartość inwestycji brutto pomniejszona o kwotę amortyzacji środków trwałych).

Dochody gospodarstw osób fizycznych liczone są w Polskim FADN jako różnica między sumą wartości produkcji roślinnej, zwierzęcej i innej, a kosztami, które obejmują: zużycie pośrednie, saldo subwencji budżetowych i podatków oraz koszty czynników zewnętrznych – pracy najemnej, dzierżawy środków produkcji i odsetek od kredytów i pożyczek. Koszty te nie obejmują kosztów pracy własnej samego rolnika i członków jego rodziny w posiadanych gospodarstwie. Z tej przyczyny dochody gospodarstw osób fizycznych podzielono na dwie części. Jedną z nich określa umownie policzony „koszt” pracy własnej, druga część zaś osiągnięty zysk.

Jednostkowe koszty pracy własnej w gospodarstwach osób fizycznych oszacowano przyjmując założenie, że koszt jednej jednostki nakładu pracy rolnika z rolniczym wyższym, policealnym i średnim wykształceniem jest o 48% większy od opłaty parytetowej, z pozostałym wykształceniem rolniczym jest równy opłacie parytetowej, zaś z innym rodzajem wykształcenia jest równy średniej opłacie pracy najemnej w rolnictwie (tab. 1). Przyjęto także założenie, że koszt pracy w gospodarstwie innych członków rodziny jest równy kosztowi

Tabela 1. Oszacowane koszty pracy własnej w gospodarstwach osób fizycznych różnej wielkości w latach 2004-2006

Wielkości gospodarstw [ESU]	Koszty pracy w roku [zł za 1 godzinę]		
	2004	2005	2006
2-4	7,44	7,56	8,33
4-8	7,84	7,97	8,78
8-16	8,31	8,45	9,31
16-40	8,57	8,71	9,60
40-100	8,84	8,98	9,90
100 i więcej	10,06	10,22	11,27

Źródło: obliczenia własne sporządzone na podstawie wybranych wyników PSR 2002 i wyników standardowych uzyskanych przez gospodarstwa rolne uczestniczące w Polskim FADN w latach 2004, 2005 i 2006.

wierać (dodatnią lub ujemną) jakąś część dywidendy, są równe kosztowi ich zatrudnienia.

Oszacowanie, a następnie odjęcie „kosztu” pracy własnej od dochodu z gospodarstw osób fizycznych i spółdzielni pozwoliło ustalić osiągnięty przez nie zysk.

Kosztów pracy własnej nie szacowano w gospodarstwach funkcjonujących w formie spółek. Praca właścicieli i członków ich rodzin jest rejestrowana i wynagradzanie odbywa się na zasadach obowiązujących zatrudnionych pracowników najemnych. Znalazło to odzwierciedlenie w wysokości jednostkowego kosztu pracy w tych jednostkach (tab. 2).

Wyższa dynamika opłaty pracy w spółkach niż w spółdzielniach miała tło historyczne. Gospodarstwa spółdzielcze są starszą formą niż kształtujące się po 1991 roku spółki. W trakcie intensywnych zmian jakie dokonały się w ostatnim dwudziestolecu w zakresie technologii produkcji rolniczej, spółdzielnie weszły z balastem zbyt wysokiego zatrudnienia, a zarazem niskich płac. Dopiero zmiany na rynku pracy, które dokonały się po 2004 r. pozwoliły na znaczną racjonalizację zatrudnienia i tym samym przyniosły bardzo dynamiczny wzrost wynagrodzeń.

Niezależnie od formy prawnej, zarówno gospodarstwa spółek jak i spółdzielnie zatrudniające powyżej 9 pracowników (jednostki największe) ponosiły większe jednostkowe koszty pracy, co oznacza zarazem, że były one w stanie zapewnić wyższy poziom wynagrodzeń niż średnia w całej populacji.

pracy rolnika.

„Koszty” pracy własnej w gospodarstwach osób fizycznych są więc iloczynem nakładów pracy własnej i oszacowanego jednostkowego kosztu tej pracy.

Problem szacowania wyceny pracy własnej występuje również w jednostkach o charakterze spółdzielczym. Posiadają one bowiem specyficzny charakter wynikający z pełnienia roli spółdzielni pracy. Członkowie występują więc w dualnej roli: jako pracownicy, a jednocześnie jako właściciele czerpiący korzyści z wniesionych do firmy wkładów. Rolnicze spółdzielnie produkcyjne zatrudniają głównie członków, gdyż udział pracy własnej w nakładach tego czynnika produkcji ogółem wahał się od 95% w 2004 r. do 92% w 2006 roku. Opłata pracy własnej stanowi więc istotny element rachunku ekonomicznego prowadzonej przez spółdzielnie działalności. Przyjęto założenie, że wypłaty dokonane tytułem zaliczkowego rozdysponowania dochodu na rzecz zatrudnionych członków spółdzielni, pomimo że mogą za-

Tabela 2. Przeciętne koszty pracy brutto (płace netto wraz z kosztami „pochodnymi”) w gospodarstwach wielkotowarowych w latach 2004-2006

Wyszczególnienie	Koszty pracy brutto w roku [zł na 1 godzinę]		
	2004	2005	2006
	(2004=100%)		
Koszt pracy w spółdzielniach (a)	7,86	123,4	137,5
Koszt pracy w spółkach (a)	13,23	104,6	108,1
Koszt pracy w spółdzielniach (b)	9,53	120,2	149,3
Koszt pracy w spółkach (b)	15,03	106,1	113,9

a) – obliczone dla próby badanej w ZEGR IERiGŻ-PIB

b) – przedsiębiorstwa zatrudniające powyżej 9 osób

Źródło: obliczenia własne sporządzone na podstawie danych ZEGR IERiGŻ-PIB i GUS.

POLSKIE TOWAROWE GOSPODARSTWA ROLNE

Z oficjalnej statystyki wynika, że w 2006 r. istniało w Polsce około 1810 tys. gospodarstw rolnych, ale blisko 19% nie korzystało z dopłat bezpośrednich. Z liczby około 1470 tys. gospodarstw, które z takich dopłat korzystało około 51% charakteryzowała wielkość do 2 ESU. Uzyskały one łącznie około 10% krajowej kwoty standardowo liczonej nadwyżki bezpośredniej. Można zatem na tej podstawie domniemywać z dużym stopniem prawdopodobieństwa, że gospodarstwa takie osiągały bardzo małe dochody, które w istocie uzupełniały jedynie inne dochody rodzin swych posiadaczy. Wśród jednostek o niewielkim znaczeniu działalności rolniczej dla dochodów znalazły się również gospodarstwa osób prawnych. Spośród 3050 spółdzielni i spółek prywatnych prowadzących w 2006 r. działalność rolniczą, w prawie 19% z nich działalność ta miała charakter marginalny. Pozostałe około 49% gospodarstw (745 tys.) pobierających dopłaty bezpośrednie, o wielkości 2 i więcej ESU to gospodarstwa nastawione głównie lub wyłącznie na produkcję towarową, które wygospodarowały około 90% standardowo liczonej krajowej wartości nadwyżki bezpośredniej.

Gospodarstwa osób fizycznych o wielkości 2 i więcej ESU są różnej wielkości. Decyduje o tym zróżnicowany obszar użytków rolnych, różne nakłady pracy i różna kwota zaangażowanego produkcyjnie kapitału. Wśród gospodarstw największych (250 i więcej ESU) dominują natomiast gospodarstwa osób prawnych: spółki o charakterze kapitałowym (spółki z o.o.) oraz spółdzielnie produkcji rolniczej zorganizowane w formie RSP.

Niezależnie od formy prawnej jednostki, im większa jest prowadzona działalność rolnicza, tym większy udział: dzierżawionych gruntów, pracy najemnej (w gospodarstwach osób fizycznych oraz spółkach prawa handlowego) i obcego kapitału. Pośrednio świadczy to o dużym poziomie kwalifikacji zarządczych posiadaczy większych gospodarstw. Po opłaceniu kosztów wynikających z użytkowania obcych czynników produkcji musi im pozostać nadwyżka w postaci dochodu lub zysku, gdyż w przeciwnym razie straciliby zainteresowanie takim sposobem powiększania wykorzystywanych produkcyjnie zasobów materialnych czynników produkcji.

Gospodarstwa osób fizycznych o wielkości 2-4 i 4-8 ESU nie zapewniają swoim posiadaczom „opłaty” pracy na poziomie parytetowym (tab. 3) i przynoszą stratę na środkach własnych (tab. 4), więc nie opłaca się im inwestować. Prawdopodobnymi przyczynami tej sytuacji są niedostateczna skala produkcji, nie dość dobra wiedza o optymalnych technologiach produkcji i niedostatki w zarządzaniu oraz wiedzy marketingowej.

Dochody z pracy własnej w gospodarstwach osób fizycznych o wielkości 8-16 ESU są natomiast zbliżone do opłaty parytetowej, ale rentowność kapitału własnego jest bliska zeru. Inwestowanie w takie gospodar-

Tabela 3. Oszacowana stopa dysparytetu dochodowego ^{a)} w polskich gospodarstwach osób fizycznych o różnej wielkości w latach 2004-2006

Lata	Wielkość gospodarstw [ESU]					
	2-4	4-8	8-16	16-40	40-100	100 i więcej
2004	89,2	94,0	99,6	102,8	106,0	120,6
2005	87,3	92,0	97,6	100,6	103,7	118,0
2006	92,4	97,3	103,2	106,4	109,8	124,9

^{a)} wyrażona w procentach relacja umownie oszacowanego kosztu pracy własnej rolnika i członków jego rodziny w prowadzonym gospodarstwie do średniego wynagrodzenia za pracę w całej gospodarce kraju. Przyjęto na podstawie opracowań [Skarżyńska i in. 2005, Praca zb. 2007], że opłata parytetowa wynosiła za 1 godzinę pracy: w 2004 roku 8,34 zł, w 2005 roku 8,66 zł i 9,02 zł w 2006 roku
Źródło: obliczenia własne sporządzone na podstawie liczb z tabeli 1 i kwot parytetowej opłaty pracy.

stwo jest zatem przedsięwzięciem mało racjonalnym, ponieważ pozwala przedłużyć czas egzystencji gospodarstwa, ale nie przynosi corocznie zysku. W zasadzie posiadacz gospodarstwa traci, ponieważ wolne środki finansowe ulokowane w banku przyniosłyby mu corocznie w całym analizowanym okresie oprocentowanie w średniej wysokości około 3,9%.

Korzystną sytuację mają natomiast dopiero gospodarstwa osób fizycznych o wielkości 16-40 ESU. Ich posiadacze osiągają „opłatę” pracy własnej większą od opłaty parytetowej i rentowność kapitału własnego na poziomie 5% i więcej. Rolnik lokując własne wolne środki pieniężne w takim gospodarstwie uzyskuje więc (licząc to wielkością średnią w skali całej grupy gospodarstw) oprocentowanie kapitału własnego na poziomie oprocentowania środków na rachunku bieżącym w banku lub nawet większym. Jeszcze korzystniejszą sytuacją pod tym względem charakteryzowały się gospodarstwa o wielkości 40-100 ESU oraz 100 i więcej ESU.

Opłata pracy członków spółdzielni na poziomie parytetowym była realizowana na najwyższym poziomie w 2005 roku (rys. 1). Sytuacja taka była związana ze wspomnianym wyżej sposobem podziału uzyskanego dochodu. Po zamknięciu korzystnego roku obrachunkowego uzyskaną nadwyżkę finansową spółdzielcy przeznaczają zazwyczaj na akumulację, ale w roku następnym zwiększają stawki wypłacanych zaliczek. Wzrost wysokości opłaty pracy w RSP jest więc w zasadzie pochodną wyników finansowych uzyskanych w roku poprzednim.

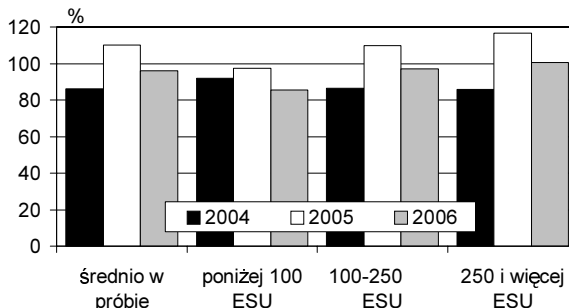
W korzystnej sytuacji pod względem opłaty pracy w latach 2004-2006 znalazły się RSP o wielkości 250 i więcej ESU. Analogicznie wygląda też sytuacja, jeśli analizowana jest stopa zwrotu z kapitału własnego (tab. 5).

Mniejsza działalność gospodarcza nie pozwalała natomiast na

Tabela 4. Stopa rentowności kapitału własnego^{a)} w polskich gospodarstwach osób fizycznych w latach 2004-2006

Lata	Wielkość gospodarstw [ESU]					
	2-4	4-8	8-16	16-40	40-100	100 i więcej
2004	-11,2	-45	-0,5	6,4	12,4	20,4
2005	-10,9	-7,5	-1,4	5,0	10,6	19,4
2006	-10,0	-6,1	0,1	6,1	11,4	14,9

a) – wyrażona w procentach relacja zysku z gospodarstwa rolnego osoby fizycznej (dochód z gospodarstwa pomniejszony o szacowany umownie koszt pracy własnej) do wartości kapitału własnego rolnika. Źródło: obliczenia własne sporządzone na podstawie liczb zestawionych w tabeli 1 i opracowań: Wyniki standardowe 2004, 2005, 2006.



Rysunek 1. Stopa dysparytetu dochodowego w rolniczych spółdzielniach produkcyjnych o różnej wielkości ekonomicznej w latach 2004-2006
Źródło: opracowanie własne.

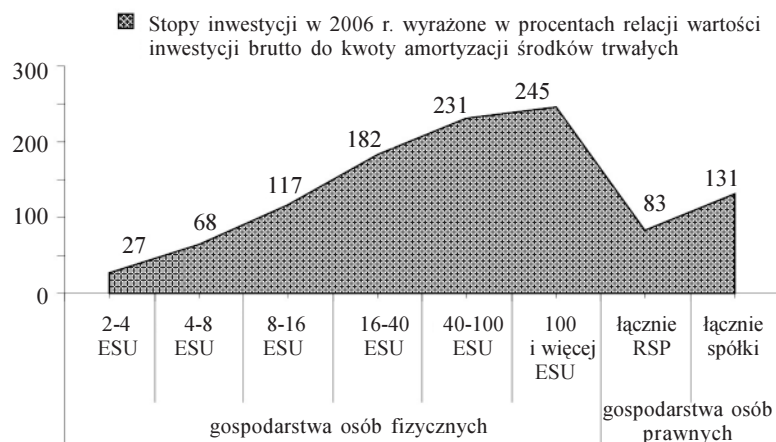
Tabela 5. Stopa rentowności kapitału własnego w polskich gospodarstwach osób prawnych w latach 2004-2006

Lata	Gospodarstwa osób prawnych				
	łącznie	rolnicze spółdzielnie produkcyjne			spółki średnio 250 i więcej ESU
		poniżej 100 ESU	100-250 ESU	250 i więcej ESU	
2004	5,3	2,2	5,3	8,9	15,2
2005	3,2	-1,4	4,7	3,7	9,2
2006	-0,5	-1,3	-4,6	3,2	9,4

Źródło: obliczenia własne sporządzone na podstawie materiałów zgromadzonych w ZEGR IERiGZ-PIB.

uzyskanie dochodu, zapewniającego w sposób trwały, zarówno opłaty pracy na poziomie parytetowym, jak i „godziwy” zwrot z zainwestowanego kapitału własnego. Oba cele były natomiast realizowane w spółkach, które jako grupa zanotowały dodatnią rentowność kapitału na poziomie znacznie przekraczającym oprocentowanie bezpiecznych papierów wartościowych. Było ono jednak znacznie niższe niż w gospodarstwach osób fizycznych przekraczających 100 ESU.

Wielkość wskaźników (stóp) rentowności kapitału własnego jest dodatnio skorelowana ze stopami inwestycji (wyrażona w procentach relacja wartości inwestycji brutto do kwoty amortyzacji środków trwałych), na co wskazuje rysunek 2.



Rysunek 2. Stopy inwestycji w gospodarstwach różniących się wielkością i formą prawną w 2006 roku
Źródło: opracowanie własne.

Gospodarstwa muszą inwestować. Od 2006 roku rosną wynagrodzenia pracowników najemnych w tempie przekraczającym nawet 10% w stosunku rocznym. Konieczne będą zatem inwestycje substytuujące nakłady pracy. W gospodarstwach ze zwierzętami przeżywającymi potrzebne będą inwestycje służące nawadnianiu upraw pastewnych, gdyż w przeciwnym razie zachodzące zmiany klimatu uniemożliwią prowadzenie tego rodzaju produkcji itd. Do 2012 roku będą rosły stawki dopłat bezpośrednich, które w jakimś stopniu zrekompensują wzrastające koszty produkcji, ale trzeba pamiętać, że wzrost kosztów paliw na rynkach światowych wymusi nie tylko wzrost kosztów oleju napędowego, ale także wzrost cen takich energochłonnych środków produkcji, jak: nawozy azotowe, chemiczne środki ochrony roślin i lekarstwa dla zwierząt. Tylko gospodarstwa o dużej skali produkcji, zarządzane racjonalnie i przestrzegające reguł marketingowych będą w stanie wytrzymać obciążenia związane z niezbędnymi inwestycjami.

Nietrudno dostrzec na podstawie przedstawionych w opracowaniu liczb, że obciążeń takich nie wytrzymają drobne gospodarstwa towarowe osób fizycznych (o wielkości 2-4 i 4-8 ESU), a trzeba wiedzieć, że obecnie razem z gospodarstwami o wielkości do 2 ESU wytwarzają około 34% krajowej produkcji dóbr pochodzenia rolniczego. W podobnej sytuacji znajdują się też rolnicze spółdzielnie produkcyjne o wielkości do 250 ESU, ale ich znaczenie gospodarcze jest zdecydowanie mniejsze. Dla utrzymania samowystarczalności żywnościowej kraju na dotychczasowym poziomie te wypadające z rynku gospodarstwa będą

zastępowane przez większe gospodarstwa towarowe, a czasem także przez gospodarstwa o odmiennych stosunkach własnościowych.

WNIOSKI

Najmniejsze analizowane gospodarstwa towarowe osób fizycznych (o wielkości 2-4 i 4-8 ESU), jak również część spółdzielni (o wielkości poniżej 250 ESU) charakteryzuje mniejsza od parytetowej „opłata” pracy własnej, straty ponoszone na kapitale własnym i reprodukcyjna ujemna majątku trwałego. Przesłanki te wskazują na to, że posiadacze takich gospodarstw nie znajdą najprawdopodobniej następców, a inwestując w niedostatecznym stopniu nie będą w stanie zadośćuczynić zasadzie wzajemnej zgodności (*cross compliance*) i zapewnić dobrostanu zwierząt, a nawet więcej – utracą z czasem budynki, maszyny, inwentarz żywy podstawowy itd. Egzystencja tych gospodarstw w dłuższej perspektywie czasu jest zatem problematyczna. Oceniając to stwierdzenie trzeba mieć na uwadze fakt, że wszystkie gospodarstwa rolne o wielkości do 8 ESU wytwarzają obecnie około 34% całkowitej krajowej produkcji dóbr pochodzenia rolniczego. W równie niekorzystnej sytuacji są rolnicze spółdzielnie produkcyjne o wielkości do 250 ESU. Dla utrzymania samowystarczalności żywnościowej kraju na dotychczasowym poziomie, owe wypadające z rynku drobne gospodarstwa towarowe będą zastępowane przez gospodarstwa większe. Tylko bowiem gospodarstwa osób fizycznych o wielkości co najmniej 16 ESU, rolnicze spółdzielnie produkcyjne o wielkości 250 i więcej ESU, a także inne spółki prawa handlowego pozwalają uzyskiwać opłatę pracy własnej na poziomie bliskim parytetu lub ponadparytetowym i prowadzić działalność inwestycyjną w stopniu zapewniającym co najmniej reprodukcję rozszerzoną majątku trwałego.

Jest też możliwy wariant mniej optymistyczny, związany z ewolucją wspólnej polityki rolnej. Dotyczy to szczególnie dopłat w 2013 roku i w latach następnych, które mogą nie rekompensować w pełni w polskich gospodarstwach rolnych wzrostu kosztów produkcji spowodowanych wzrostem cen środków produkcji i opłaty pracy najemnej. Do tego dojdą skutki zakazu stosowania produktów GMO, co zwiększy koszty produkcji, głównie zwierzęcej, oraz skutki przewidywanej regulacji stawek ubezpieczenia społecznego oraz opodatkowania dochodu gospodarstw.

Niemniej istotna jest również krajowa polityka rolna dotycząca kształtowania wielkości gospodarstw rolnych. Zapowiedź rozwiązania wszystkich umów dzierżawnych, przy obowiązującym górnym progu powierzchni jaka może zostać nabyta z zasobu Skarbu Państwa (obecnie 500 ha) może być groźna dla największych podmiotów. Wielkotowarowe gospodarstwa rolne (jedne z bardziej efektywnych) mogą utracić swój atut w postaci skali produkcji. Zmiana prawa idąca w tym kierunku dotknie jednak wszystkich dzierżawców, którzy w celu zakupu będą korzystali z kapitałów obcych. Narastający światowy kryzys systemu finansowego i towarzyszący temu wzrost kosztu i dostępności kapitału obcego może prowadzić do znacznych napięć płynności i pogorszenia wyników ekonomicznych dzierżawców.

Warunki ulegną wtedy pogorszeniu do tego stopnia, że może im nie sprostać część gospodarstw osób fizycznych o wielkości 16 i więcej ESU, spółdzielni produkcyjnych o wielkości 250 i więcej ESU oraz innych spółek prawa handlowego. W takiej sytuacji aż blisko 57% obecnej wartości produkcji rolniczej (liczonej według cen z 2006 roku) musiałoby być wytworzone w około 100 tys. gospodarstw o wielkości 16 i więcej ESU.

LITERATURA

- Guzewicz W., Adamski M., Kagan A., Zdzieborska M. 2007: Procesy dostosowawcze w wielkoobszarowych gospodarstwach popeegetowskich (lata 2003-2006). IERiGŻ-PIB, maszynopis, Warszawa, 13.
- Karwat-Woźniak B., Chmieliński P. 2006: Gospodarstwa wysokotowarowe w strukturze społeczno-ekonomicznej rolnictwa chłopskiego rok po akcesji do Unii Europejskiej. IERiGŻ-PIB, Program Wieloletni 2005-2009, nr 54, Warszawa, 9-13.
- Polski FADN 2005: Wyniki standardowe uzyskane przez indywidualne gospodarstwa rolne prowadzące rachunkowość rolną w 2004 roku. FADN, Warszawa, 49-55.
- Polski FADN 2006: Wyniki standardowe uzyskane przez indywidualne gospodarstwa rolne prowadzące rachunkowość rolną w 2005 roku. FADN, Warszawa, 48-54.
- Polski FADN 2007: Wyniki standardowe uzyskane przez indywidualne gospodarstwa rolne prowadzące rachunkowość rolną w 2006 roku. FADN, Warszawa, 47-52.
- Praca zbiorowa pod red. Skarżyńskiej A. 2007: Wyniki ekonomiczne wybranych produktów rolniczych w latach 2005-2006. IERiGŻ-PIB, Warszawa, 19.
- Skarżyńska A., Augustyńska-Grzymek I., Ziętek I. 2005: Produkcja, koszty i dochody wybranych produktów rolniczych w latach 2003-2004: IERiGŻ-PIB, Warszawa, 8.

Wojciech Józwiak, Adam Kagan

COMMERCIAL FARMS AND LARGE COMMERCIAL FARMS

Summary

The paper discusses the financial situation of two groups of farms – commercial farms and large commercial farms – which differ greatly in terms of their economic size and legal form. On this ground and on the grounds of the volume of projects implemented, an assessment was carried out trying to decide which of the two groups is stable enough for permanent existence and which is in its final stage of operation. A correlation was observed between the volume of agricultural operations and the implemented remuneration for own work and the level of profitability of invested capital. Potential effects of the change in agricultural policies for selected populations were identified.

Adres do korespondencji:

Prof. dr hab. Wojciech Józwiak, mgr inż. Adam Kagan
Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej – PIB
Zakład Ekonomiki Gospodarstw Rolnych
ul. Świętokrzyska 20
00-002 Warszawa
tel. (0 22) 505 45 59
e-mail: jozwiak@ierigz.waw.pl
tel. (0 22) 505 45 63
e-mail: kagan@ierigz.waw.pl

ZMIANY W ZARZĄDZANIU ORAZ DALSZY ROZWÓJ PRZEDSIĘBIORSTW ROLNYCH

Witold Wielicki, Rafał Baum

Katedra Zarządzania i Prawa Uniwersytetu Przyrodniczego w Poznaniu
Kierownik: prof. zw. dr hab. Witold Wielicki

Słowa kluczowe: organizacja gospodarstw, zarządzanie gospodarstwami, przedsiębiorstwa rolnicze

Key words: farm's organization, farm's management, agricultural enterprises

S y n o p s i s. Zaprezentowano rozważania dotyczące grupy największych gospodarstw rolnych o powierzchni 100 i więcej ha użytków rolnych. Autorzy udowadniają, że należy uznać te gospodarstwa za wysokotowarowe przedsiębiorstwa rolne, ściśle powiązane z przetwórstwem rolno-spożywczym, podlegające identycznym regułom zarządzania jak przedsiębiorstwa z innych sektorów gospodarki. Zwrócono również uwagę na nowe elementy w zarządzaniu, dotyczące przedsiębiorstw rolnych. Przeanalizowano ponadto spodziewane kierunki badań w naukach o zarządzaniu oraz możliwe scenariusze i kierunki rozwoju gospodarstw wielkoobszarowych w przyszłości.

WSTĘP

Powodzenia procesu transformacji rolnictwa i gospodarki żywnościowej w Polsce w ostatnich kilkunastu latach należy się dopatrywać przede wszystkim w powstaniu przedsiębiorstw rolnych – wysokotowarowych gospodarstw ściśle powiązanych z rynkiem oraz zintegrowanych z przetwórstwem rolno-spożywczym, spełniających wymogi wzrastającej konkurencji zewnętrznej. Tej właśnie grupie gospodarstw zawdzięczać należy dużą skalę tzw. efektu akcesyjnego, decydowały one również najbardziej o postępie procesu integracji rolnictwa polskiego do wymagań i standardów unijnych po 2004 roku.

Wyodrębnienie się przedsiębiorstw rolnych nie jest niespodzianką, jest elementem koncepcji rozwojowej rolnictwa światowego [Tomczak 2005]. Po 1989 roku, w Polsce można było zaobserwować gwałtowne zmniejszenie się roli sektora agrarnego i żywnościowego. Rolnictwo, w skróconym czasie, przeszło kolejne etapy wspomnianego powyżej modelu i spowodowało zmiany w całej gospodarce żywnościowej – od deficytu żywności na niskim szczeblu rozwoju do nadmiaru żywności (w związku ze zmianami struktury gospodarczej, postępu technicznego i całej ekonomii danego kraju) na wyższym szczeblu.

Dotychczasowych sukcesów przedsiębiorstw rolnych nie byłoby można osiągnąć bez radykalnych zmian w organizacji i zarządzaniu. Doświadczenia praktyki gospodarczej wskazują, że o powodzeniu przedsiębiorstw rolnych decydują przede wszystkim stosowane

metody zarządzania. To osobowość kierujących nimi menedżerów, a nie system, nie struktura, nie naukowe prawa i reguły, czy wreszcie nie najnowocześniejsze metody i technika jest czynnikiem determinującym sukces rynkowy [Baum, Wajszczuk 2008].

Kreatywność zarządzających przedsiębiorstwami rolnymi powoduje, że stosują oni różnorodne instrumenty zarządzania oraz wybierają różne drogi rozwoju swoich gospodarstw – zmieniają profil produkcji, dywersyfikują produkcję lub wprowadzają specjalizację, intensyfikują lub ekstensyfikują działalność, itp.

Celem artykułu było przedstawienie i analiza niektórych zmian jakie zachodzą w zarządzaniu przedsiębiorstwem rolnym oraz prognoza kierunków rozwoju przedsiębiorstw wielkotowarowych. Kluczowe zagadnienia poprzedzono interpretacją kontekstu makroekonomicznego. Rozważania oparto na badaniach własnych oraz wynikach innych autorów.

POLSKIE GOSPODARSTWA WIELKOBSZAROWE NA TLE UNII EUROPEJSKIEJ

Według najnowszych materiałów Komisji Europejskiej [EC 2008] powierzchnia użytków rolnych (UR) w całej Unii Europejskiej (UE-27) wynosi 182 103 tys. ha. Według tych samych danych statystycznych Polska posiada około 16 mln ha UR (8,8% ogółu UR UE). Polska z 2,5 mln gospodarstw rolnych (17% ogółu gospodarstw unijnych) zajmuje drugie miejsce po Rumunii (4,3 mln) pod względem ich liczby w UE. Zaznaczyć należy, iż według tych samych źródeł średnia powierzchnia UR w jednym gospodarstwie rolnym w UE była w 2005 blisko dwukrotnie większa niż w Polsce (11,9 wobec 6 ha). W 2005 r. gospodarstwa o powierzchni co najmniej 100 ha lub większej zajmowały prawie połowę powierzchni całkowitej UR w UE-27 (około 47%) [EUROSTAT 2007]. W Polsce, liczba gospodarstw 100 i więcej hektarowych wynosiła w tym czasie 8109 podmiotów (0,3% ogółu) [GUS 2008].

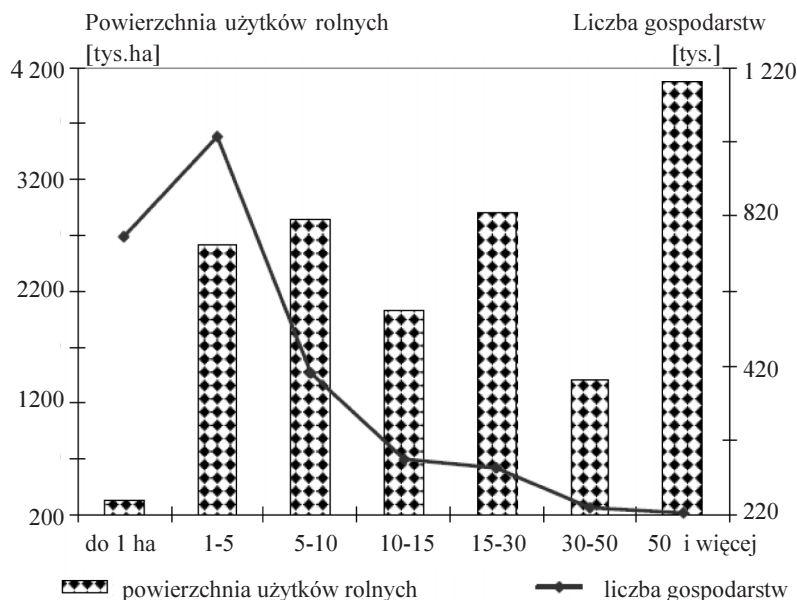
Tabela.1. Struktura gospodarstw rolnych o powierzchni powyżej 100 ha według PSR 2002

Grupa obszarowa [ha]	Liczba gospodarstw	Struktura procentowa
100-200	3357	45,23
200-300	1110	14,96
300-500	1291	18,00
500-1000	1087	14,64
Powyżej 1000	577	7,77
Razem	7422	100,00

Źródło: GUS 2003.

W polskich gospodarstwach o powierzchni co najmniej 100 ha utrzymywanych było w 2007 roku 9,1% ogółu pogłowia bydła, 16,1% całkowitego pogłowia świń i ponad 14% łącznego pogłowia owiec. Dane te jednoznacznie wskazują na znaczenie tej grupy gospodarstw dla produkcji towarowej rolnictwa. Gospodarstwa z grupy obszarowej 50-100 ha utrzymywały odpowiednio 6,2, 7,0, 8,6% pogłowia wymienionych powyżej gatunków zwierząt. Gospodarstwa z dwóch największych grup obszarowych (od 50 do 100 ha i pow. 100 ha) były najlepiej zmechanizowane. O ile na 100 gospodarstw rolnych przypadało w 2007 r. średnio w kraju 65 sztuk ciągników, to z analizy liczby ciągników i liczby gospodarstw w grupach obszarowych wynika, że najwięcej ciągników na 100 gospodarstw przypadało w grupach obszarowych użytków rolnych: 100 ha i więcej – 516,4 szt., 50-100 ha UR – 281,9

użytków rolnych tych gospodarstw (około 3 mln ha) stanowiła jednak ponad 18,5% całkowitej powierzchni UR w Polsce (16,1 mln ha). Gdyby do grupy przedsiębiorstw rolnych zaliczyć gospodarstwa z grupy od 50 do 100 ha, wynik ten uległby jeszcze poprawie: do blisko 1% ogółu gospodarstw rolnych (24 104) i ponad 25% (4,07 mln ha) udziału w całkowitej powierzchni UR (rys. 1). Liczba największych gospodarstw nieznacznie wzrosła w porównaniu do danych ostatniego Powszechnego Spisu Rolnego z 2002 roku (tab. 1).



Rysunek 1. Liczba gospodarstw rolnych i powierzchnia użytków rolnych według grup obszarowych użytków rolnych w Polsce w 2007 roku
Źródło: GUS 2008.

szt. W przedsiębiorstwach o powierzchni 300 ha UR i więcej, ponad 85% podmiotów posiadało co najmniej 10 ciągników. W grupie przedsiębiorstw o powierzchni powyżej 100 ha UR najwięcej było również ciągników o dużej mocy (≥ 100 kW) – blisko 7200 szt. (22,4% wszystkich ciągników w tym przedziale mocy). Średnie zużycie nawozów mineralnych w roku gospodarczym 2006/2007 w gospodarstwach rolnych wyniosło 127,3 kg NPK w czystym składniku na 1 ha użytków rolnych, w tym nawozów azotowych – 68,2 kg, fosforowych – 26,6 kg, potasowych – 32,5 kg. Ilość zużytych nawozów wzrastała proporcjonalnie do wzrostu powierzchni użytków rolnych i wahała się od ok. 70 kg/ha w grupie obszarowej do 3 ha UR, do ponad 176 kg/ha, w grupie obszarowej 100 ha i więcej. W grupie tej jako jedynej w ponad połowie (55% nakładów pracy) korzysta się z najmniejszej siły roboczej (stałej i dorywczej).

Przedstawione dane dotyczące największych obszarowo grup gospodarstw, wskazują jednoznacznie na fakt dużej skali produkcji (ukierunkowanej na rynek zewnętrzny) charakterystycznej dla przedsiębiorstw rolnych. Specyfika tych przedsiębiorstw potwierdza proces utowarowienia rolnictwa (ang. *commoditisation*). Biorąc pod uwagę wymienione zjawiska należy przewidywać dalszy proces powiększania się przedsiębiorstw rolnych, które choć w złagodzonej, bardziej przyjaznej środowisku formie – będą nadal stosować industrialny model rozwoju rolnictwa, w którym występować będzie dominacja celów ekonomicznych. Kontynuacja wzrostu produktywności tej części gospodarstw oznacza, że siła robocza oraz – w mniejszym stopniu – ziemia nadal będą zastępowane przez kapitał (mechanizacja, środki chemiczne, rozwój genetyki, złożone systemy kontroli, wiedza i przepływ informacji). Najprawdopodobniej przedsiębiorstwa te jeszcze bardziej zintegrują się z łańcuchem żywnościowym, starając się wypełnić rosnące wymagania odnośnie surowców ze strony przemysłu spożywczego.

ZMIANY W PODEJŚCIU DO PROBLEMATYKI ZARZĄDZANIA PRZEDSIĘBIORSTWEM ROLNYM

Zachodzący proces konsolidacji sektora rolno-spożywczego wymazuje dominującą do niedawna teorię o odrębności, a zatem wyjątkowości rolnictwa jako działalności gospodarczej i usługowej. W środowisku ekonomistów, których przedmiotem badań jest wieś i związane z nią działalności gospodarcze, bezpośredni związek przetwórstwa z produkcją rolniczą nie budzi wątpliwości. Skutkuje to zmianą podejścia do zarządzania przedsiębiorstwem rolnym. Dzisiejszy zakres merytoryczny, a przede wszystkim metody badań różnią się znacznie od występujących jeszcze na początku lat dziewięćdziesiątych XX wieku. Pogląd, nie mający wcześniej aprobaty, o znacznym podobieństwie, a właściwie tożsamości przedsiębiorstwa rolniczego z każdym innym przedsiębiorstwem pozarolniczym zdaje się zyskiwać coraz większą akceptację. Podkreśla to istnienie jednej ekonomii jako dziedziny i dyscypliny naukowej, w której wszyscy badacze posługują się metodami badawczymi właściwymi naukom ekonomicznym tylko różnią się przedmiotem badań. O ile pod koniec ubiegłego wieku w prowadzonych rozważaniach naukowych i analizach praktycznych dominowała ekonomika produkcji (kalkulacje, koszty produkcji, opłacalność produkcji, efektywność nakładów itp.) oraz problematyka organizacji, która dotyczyła głównie struktury produkcji, zatrudnienia, pracochłonności, poziomu zmechanizowania, substytucji pracy itp., to od kilkunastu lat znacznie zwiększa się zainteresowanie naukowców i menadżerów zarządzaniem. Znaczenia nabiera zwłaszcza, zupełnie nieobecna niegdyś, problematyka zarządzania finansami, rozważania dotyczące struktury kapitału i skutków ekonomicznych tego problemu, zagadnienia marketingu, zarządzania strategicznego, wykorzystania metod portfelowych itp. [Franc 2003].

Kwestia rozróżnienia pomiędzy ekonomiką przedsiębiorstwa a nauką o zarządzaniu przedsiębiorstwem jest obecnie przedmiotem naukowej dysputy. Rokita [1999] twierdzi, że nie można postawić znaku równości między nauką o przedsiębiorstwie a ekonomiką przedsiębiorstwa, gdyż ta druga interesuje się w zasadzie procesami gospodarowania, a pierwsza procesami gospodarowania i zarządzania tymi procesami. Ekonomika przedsiębiorstwa traktuje obiekt badań jako zastany byt i identyfikuje nakłady i koszty produkcji, a także przychody, które to informacje następnie stanowią źródło bardzo dokładnej wiedzy o przebiegu procesu produkcji w aspekcie ekonomicznym. Przydatność znajomości wielu wartości ekonomicznych w procesie zarządzania jest trudna do przecenienia. Ekonomika przedsiębiorstwa nie interesuje się jednak powstaniem przedsiębiorstwa jako procesem inwestycyjnym. A przecież moment powstania przedsiębiorstwa, utożsamiany z wydatkiem inwestycyjnym, przesądza o przyszłości obiektu i to przede wszystkim w aspekcie ekonomicznym. Mimo daleko idącego podobieństwa między obydwoma obszarami badań, to jednak od strony metodycznej są to dwa odrębne pojęcia. Ekonomika przedsiębiorstwa opiera się w dominującej części na kalkulacjach, podczas gdy proces inwestycyjny bazuje na rachunku dyskontowym eksponując wagę stopy zwrotu.

Pomijanie kosztów transakcyjnych w analizie funkcjonowania przedsiębiorstwa i oceny jego kondycji ekonomicznej czyni każdy rachunek efektywnościowy niepełnym. Podejście nieuwzględniające tego aspektu jest właściwe dla minionego systemu ekonomicznego – przekonanie, że wszystko należy do Państwa (a ono często nabyło ów majątek nie na drodze transakcji ekonomicznej, lecz na drodze dekretu, który pomijał jakiegokolwiek odszkodowanie bądź rekompensatę) spowodowało, że przez dziesiątki lat problem wartości początkowej przedsiębiorstwa nie był obecny w świadomości. Oderwanie wartości majątku

od realiów ekonomicznych zniekształcało przez pół wieku wartość przedsiębiorstw, ocenę ich kondycji ekonomicznej oraz powodowało, iż zupełnie zatracił się rachunek ekonomiczny, który powinien być wyznacznikiem i wskaźnikiem poprawności zarządzania. Wielu badaczy prowadzących prace naukowe z zakresu ekonomiki przedsiębiorstw, nie jest świadoma popełnionego błędu polegającego na niepełnym ujmowaniu wszystkich kosztów funkcjonowania przedsiębiorstwa. Na poparcie tej hipotezy należy stwierdzić, iż tylko w nielicznych analizach kondycji ekonomicznej przedsiębiorstw, jak i oceny efektywności kapitału stosuje się rachunek z zakresu ekonomicznej wartości dodanej (EVA – *Economic Value Added*). Przez ten rachunek można ustalić rzeczywistą efektywność zaangażowanego kapitału, gdyż pomniejszając zysk operacyjny (po opodatkowaniu) o koszt kapitału własnego i obcego, określa się czy wynik prowadzenia przedsiębiorstwa pokrywa koszty zaangażowanego kapitału. Jeśli go nie tylko pokrywa, ale przewyższa, to o tę część przewyższonego zysku zwiększa fortunę właściciela. Dlatego też uważa się, że EVA jest wskaźnikiem wyników przedsiębiorstwa najbardziej bezpośrednio związanym, zarówno pod względem teoretycznym jak i empirycznym, z tworzeniem bogactwa dla akcjonariuszy.

NOWE KIERUNKI BADAŃ W NAUKACH O ZARZĄDZANIU

Proces globalizacji i rewolucja multimedialna wywierają i będą wywierać w najbliższych latach ogromny wpływ na systemy zarządzania przedsiębiorstwem. Sytuacja ta potwierdza aktualność paradygmatu zmian w procesie zarządzania przedsiębiorstwem. Nauka i praktyka poszukują ciągle nowych rozwiązań, które skuteczniej tworzyłyby warunki do uzyskania przewagi konkurencyjnej.

Zmiany w otoczeniu, związane z rynkiem pracy, preferencjami konsumentkimi, dostępnością surowców, przewartościowaniem znaczenia czasu i pieniądza, czy wreszcie ewolucją nauki i edukacji dotyczą wszystkich dziedzin funkcjonowania przedsiębiorstwa. Szybkie tempo zmian ma swoje źródło także w nauce – zauważalna jest tendencja do ciągłego rozszerzania badań naukowych i podnoszenia poziomu wiedzy. Aktualna problematyka badawcza wielu ekonomistów rolnictwa wykracza daleko poza horyzonty nakreślone jeszcze 10 czy 20 lat temu, a ciągle pojawiają się nowe wyzwania [Rabinowicz 1999, Nayga 2008]. Sprzyja temu duża mobilność ludzi, idei, a także kapitału. Z drugiej strony, patrząc na sposób funkcjonowania nowoczesnych przedsiębiorstw można zauważyć dużą różnicę pomiędzy praktyką a teoretycznym opisem. W wielu przypadkach rozwiązania praktyczne wyprzedzają badania naukowe – można mówić o opóźnionym (w stosunku do praktyki kierowania przedsiębiorstwem) opisie w teorii zarządzania.

Innym obszarem badawczym jest wpływ technologii informatyczno-komunikacyjnych na sprawność zarządzania przedsiębiorstwem. Gromadzenie informacji, ich przetwarzanie, a także możliwość przeprowadzania symulacji są podstawą dla trafnego podejmowania decyzji. Zagadnienie to wiąże się z tzw. zarządzaniem wiedzą. Znaczenie wiedzy w życiu społeczeństw na każdym etapie rozwoju cywilizacji było trudne do przecenienia. Obecnie uważa się, że proces tworzenia informacji i wiedzy oraz dalszego ich dystrybuowania to nic innego jak szczególny rodzaj działalności usługowej. Tym samym wiedza trafia na rynek, staje się bardziej dostępna i przybiera formę towaru. W gospodarce rynkowej oznacza to, że wiedza jest przedmiotem obrotu rynkowego, jak każde inne dobro, a dostęp do niej opisany jest klasycznymi kryteriami ekonomicznymi: popytem, podażą, ceną, ryzykiem, itp.

Kolejnym, wartym odnotowania, zjawiskiem jest wzrost znaczenia wartości niematerialnych i prawnych. Fakt, że inwestorzy są gotowi zainwestować środki finansowe przewyższające swoją wartością majątek realny wskazują na ważną funkcję aktywów niematerialnych w funkcjonowaniu przedsiębiorstw. Jednym z podstawowych elementów ograniczających rozwój przedsiębiorstw są trudności w dostępie do kapitału obcego. Wynika on z wyczerpywania się zdolności kredytowej, która jest pochodną wartości majątku realnego. Uwzględnienie aktywów niematerialnych zwiększyłoby wartość przedsiębiorstwa, a zatem mogłoby poszerzyć dostęp do kapitału obcego.

Obserwujemy intensyfikację procesu fuzji i przejęć przedsiębiorstw i to nie tylko w kilku wybranych obszarach gospodarki, lecz praktycznie w powszechnym zakresie. W rolnictwie, szczególnie wielkoobszarowym występuje gwałtowny proces redukcji zatrudnienia połączony z bardzo szerokim stopniem technicyzacji wytwarzania. Niezawodność dzisiejszej techniki, ograniczenie kosztów stałych jakimi są niewątpliwie koszty zatrudnienia stałych pracowników i koszt utrzymania siły pociągowej, wymusiły szybkie zmiany w tym zakresie. Wchodzenie w alianse, tworzenie klastrów, wykorzystywanie outsourcingu, benchmarkingu, powiązanie efektów z wynagrodzeniami – wszystko to zmienia oblicze funkcjonowania przedsiębiorstw.

DALSZY ROZWÓJ PRZEDSIĘBIORSTW WIELKOTOWAROWYCH

Rolnictwo było i pozostaje sektorem szczególnie ważnym dla naszego kraju. Również dziś, po poszerzeniu UE, problemy rolnictwa i jego spodziewany kierunek (ki) ewolucji powinny być rozważane przy jednoczesnej perspektywicznej analizie zmian strukturalnych i konkurencyjności sektora. Należy przy tym uwzględniać rozwój technologiczny oraz aspekty makroekonomiczne i socjalne. Dyskusja naukowa w tym obszarze powinna zmierzać zatem do określenia wielkości i typów gospodarstw oraz do budowy modeli i scenariuszy rozwoju sytuacji. Scenariusze są powszechnie stosowanym w planowaniu strategicznym sposobem prezentacji możliwej przyszłości. Ich celem jest przede wszystkim wybór najlepszego wariantu polityki, jej celów i priorytetów. Niemniej należy zaznaczyć, iż scenariusze opisują zwykle sytuacje skrajne, które w rzeczywistości w „czystej formie” pojawiają się rzadko. Dzięki zwięzłości i zrozumiałości zapisu scenariusze porządkują jednak informacje oraz umożliwiają wybór celów i priorytetów.

W rozważaniach dotyczących przedsiębiorstw rolnych, należy zaznaczyć, iż nie ma jednego modelu polskiego rolnictwa, o idealnym typie gospodarstwa. Ponadto, nigdzie na świecie nie ma uniwersalnego, idealnego modelu gospodarstwa rolnego, który można by jako szablon przymierzyć do warunków naszego kraju. Tym samym wszelkie rozwiązania legislacyjne¹, które zmierzają do zadekretowania pożądanego modelu gospodarstwa rolnego w Polsce należy uznać za niebezpieczne i to zarówno w kwestii limitu górnego, jak i dolnego powierzchni takiego gospodarstwa. Po pierwsze rozwiązania te są przeciwstawne do decyzji dotyczących prywatyzacji byłych PGR-ów (duże kilkusethektarowe, czy nawet liczące ponad tysiąc hektarów gospodarstwa), a po drugie w polskiej rzeczywistości jeszcze przez bardzo wiele lat będzie istnieć kategoria gospodarstw produkujących na tzw. samozaopatrzenie lub mających symboliczny kontakt z rynkiem (z tym skorelowane jest

¹ Ustawa z dnia 11 kwietnia 2003 r. o kształtowaniu ustroju rolnego (Dz.U. z 2003 r. Nr 64, poz.592)

zjawisko tzw. dwuzawodowców – ludzi posiadających gospodarstwo rolne, dla których głównym źródłem dochodu jest praca poza rolnictwem). W okresie przedakcesyjnym, można było odnieść wrażenie, że głównym problemem integracji jest rolnictwo. Fakty są jednak takie, że dystans dzielący nas od „starej” Unii Europejskiej najkrótszy jest właśnie w rolnictwie. Przy tym w tej dziedzinie dystans ten można pokonać najłatwiej i najszybciej. W ostatnim okresie tworzy się grupa gospodarstw, które już są lub w najbliższych latach będą konkurencyjne w stosunku do rolnictwa zachodnioeuropejskiego – zjawisko to widoczne jest zwłaszcza w grupie towarowych gospodarstw wielkoobszarowych, na których skupiono uwagę w niniejszej pracy.

Zdaniem autorów, dla przejrzystości metodycznej, badania należałoby rozpocząć od przedstawienia dwóch skrajnych scenariuszy rozwoju sytuacji [NFOŚ 1998]:

- rolnictwo polskie zostanie poddane intensyfikacji technologicznej, z nasileniem biotechnologizacji, chemizacji, technizacji, komasacji i towarowości,
- rolnictwo polskie, wykorzystując konserwatyzm i niedoinwestowanie, ma szansę na znacznych obszarach kraju rozwijać technologie rolnictwa ekologicznego w różnych jego odmianach.

Kontynuacja dotychczasowej formuły rolnictwa uprzemysłowionego dotyczy przede wszystkim dużych gospodarstw. Ten scenariusz wiąże się ze spadkiem liczby gospodarstw rolnych ogółem, zwiększeniem efektywności, a tym samym także z dalszym zmniejszeniem liczby zatrudnionych w rolnictwie. Omawiany kierunek rozwoju niesie za sobą, podobnie jak w krajach zachodnich, określone zagrożenia dla środowiska, których rzeczywisty wymiar będzie zależny od przyjętej technologii produkcji, jakości i ilości używanych nawozów sztucznych i pestycydów oraz świadomości ekologicznej użytkowników tych środków.

Rolnictwo ekologiczne w czystej formie najprawdopodobniej nie będzie występować wśród gospodarstw wielkoobszarowych. Na ten kierunek rozwoju podatne jest rodzinne rolnictwo drobnopowierzchniowe, o stosunkowo małym wykorzystaniu chemii i techniki oraz przejście do wytwarzania produktów niszowych o wysokiej jakości. Pod tym względem w Polsce istnieją unikatowe możliwości w skali europejskiej. Powstawać powinny zatem gospodarstwa ekologiczne (obecnie zajmują mniej niż 0,05% obszarów rolniczych) oraz gospodarstwa o integrowanych metodach produkcji i ochrony roślin o obszarze od kilku do kilkudziesięciu hektarów. Ekologiczny model rolnictwa może być wprowadzany nawet przy pewnym odpływie ludności z tej strefy produkcji i (także ograniczonych) procesach wzrostu powierzchni gospodarstw.

Należy przypuszczać, że w najbliższych latach widoczne będzie zjawisko rozwoju obu kierunków równocześnie, lecz jak zauważono w innych przestrzeniach produkcji rolnej.

Gospodarstwa towarowe wyróżniają się najemną siłą roboczą i obszarem 200 i więcej ha użytków rolnych. Według cytowanych badań IERiGŻ w 2002 roku gospodarstwa tej grupy stanowiły zaledwie 0,2% ogółu gospodarstw, jednakże gospodarowały na powierzchni ponad 18% użytków rolnych kraju. W ciągu sześciu lat ich zbiorowość zmniejszyła się o prawie 9%, a obszar użytkowanych przez nie gruntów o ponad 12%. Był to głównie efekt upadłości pewnej części sprywatyzowanych gospodarstw popegeerowskich. Wymagań rynku nie wytrzymały zwłaszcza gospodarstwa położone na glebach lekkich. Powtórne zagospodarowanie takich gospodarstw jest połączone z głęboką ich restrukturyzacją i przekazywaniem znacznej części ziemi do zagospodarowania rolnikom indywidualnym lub na inne cele, w tym pod zalesienie. Ponadto, grupę gospodarstw wielkoobszarowych cechuje duża skala i intensywność produkcji oraz daleko posunięta mechanizacja procesów produkcyjnych. Do grupy tej dołączy najprawdopodobniej, w kilku najbliższych latach, kilka-

dziesiąt tysięcy innych, mniejszych obszarowo gospodarstw, które rozwiną swą działalność korzystając ze środków przyznawanych w ramach wspólnej polityki rolnej Unii Europejskiej m.in. dla tzw. gospodarstw mało towarowych (*semi subsistence*).

W tym kontekście gospodarstwa wielkoobszarowe powinny rozwijać się według głównych scenariuszy, które można umownie nazwać jako:

- podstawowy, czyli intensywny,
- ekstensywny, czyli niskonakładowy,
- alternatywny, czyli obejmujący pozostałe formy gospodarowania.

W pierwszym scenariuszu zasadniczym elementem, warunkującym w znacznej części zakres zmian (co wiązać się będzie dalej z przyjmowanym wariantem gospodarowania, czy typem gospodarstwa), jest uregulowanie spraw własnościowych, czyli przede wszystkim głębsza prywatyzacja (reprivatyzacja) majątku. Z badań własnych autorów [Baum i Błażek 1996, 1997, Wielicki i in. 1996, 1997, 1999, Baum 2000, Baum, Wielicki 2005] wynika, że zdecydowana większość dzierżawców deklaruowała chęć wykupu na własność dzierżawionego majątku, tym bardziej, że sprzyjające i korzystne dla dzierżawców w tej materii są istniejące uregulowania prawne (Kodeks Cywilny – instytucja pierwokupu). Posiadanie majątku na własność dla większości dzierżawców jest warunkiem podstawowym rozpoczęcia procesu inwestycyjnego. Jednak trzeba zaznaczyć, iż obawa przed inwestowaniem na dużą skalę w „nie swoje” znalazła w przeszłości potwierdzenie – zwłaszcza pod koniec lat 90-tych, gdy na skutek uwarunkowań makroekonomicznych, znaczna część gospodarstw dzierżawionych, które poczyniły zakupy sprzętu i zmodernizowały budynki, znalazła się w trudnej sytuacji finansowej, która niejednokrotnie zakończyła się zwrotem dzierżawy. W pierwszym scenariuszu należy rozpatrzyć dwa zasadnicze rodzaje gospodarstw:

- inwestujące na dużą skalę w majątek trwały,
- nieinwestujące w majątek trwały.

Do pierwszej grupy należeć będą przede wszystkim gospodarstwa wyspecjalizowane w produkcji zwierzęcej (z produkcją mleka, chowem trzody chlewnej oraz w mniejszym zakresie drobiu). Do drugiej grupy zaliczać się będą gospodarstwa wyspecjalizowane w produkcji roślinnej (zbożowe i roślinne z typowymi uprawami polowymi) oraz z produkcją mieszaną zwierzęco-roślinną, nawiązujące do przedwojennego modelu gospodarstw posiadających dobre ziemie i własną gorzelnię produkującą wywar.

Gospodarstwa z obu grup będą wiodące w zakresie wprowadzania postępu biologicznego i technicznego oraz w zakresie zarządzania i organizacji pracy. Będą to jednocześnie gospodarstwa największe obszarowo, zatrudniające pracowników najemnych na zasadzie umowy o pracę, co z kolei będzie im podnosić koszty o kilka tysięcy w skali roku na każdą zatrudnioną osobę. Jeśli do tego doliczy się jeszcze ewentualne koszty dzierżawy ziemi i budynków oraz brak dopłat do niekorzystnych warunków gospodarowania (ONW) po przekroczeniu 300 ha powierzchni, jedyną szansą podnoszenia konkurencyjności dla tej grupy gospodarstw jest efekt skali produkcji. Dlatego gospodarstwa te będą szczególnie zainteresowane zwiększaniem wydajności pracy i zmniejszaniem zatrudnienia przez zwiększanie stopnia zmechanizowania procesów produkcyjnych. Znaczącym elementem – z punktu widzenia zakupów inwestycyjnych, np. wysokowydajnego sprzętu – w obu grupach gospodarstw będzie coroczny znaczący „zastrzyk gotówki” w postaci dopłat bezpośrednich (znacząca kwota wpływu wynikająca z dużej powierzchni tych gospodarstw).

W drugim scenariuszu rozwoju gospodarstw powstałych na bazie majątku byłych PGR, przewidywać należy udział gospodarstw mniejszych, tzw. rodzinnych lub dzierżawionych o powierzchni do 300 ha. Gospodarstwa te, szczególnie gospodarujące na terenach o

niekorzystnych warunkach gospodarowania będą wychodzić z założenia, że fakt otrzymania wsparcia z tytułu dopłat bezpośrednich (i dopłat ONW) należy rozgraniczyć od rozmiarów produkcji. Ponadto, za ekstensyfikacją produkcji w tych gospodarstwach przemawiać będzie fakt niskiego przyjętego plonu referencyjnego zbóż, który jest niekorzystny dla intensywnych gospodarstw towarowych gospodarujących w słabych warunkach przyrodniczych (wysoki plon jest „okupiony” większymi kosztami). W gospodarstwach tych z uwagi na małą pracochłonność procesów technologicznych (przy odpowiednim nasyceniu wysokowydajnym podstawowym sprzętem) zapewne nastąpi największa redukcja zatrudnienia – nawet do poziomu poniżej 0,5 osoby/100 ha UR. Dalej sytuacja, w której uproszczony (mieszany) system dopłat jest niekorzystny dla producentów wołowiny, mleka i owiec, gdy produkcja oparta jest na paszach pozyskiwanych z gruntów ornych, natomiast korzystny dla posiadaczy użytków zielonych nieprowadzących produkcji zwierzęcej, powodować będzie proces odchodzenia w tych gospodarstwach od intensywnej produkcji zwierzęcej, do jej wręcz całkowitego zaniku. W skrajnym przypadku możliwe jest ograniczenie działalności do utrzymywania niezbędnego poziomu kultury rolnej (co sprowadza się do wykonania orki lub skoszenia łąki) – wtedy głównym celem działalności gospodarstwa jest otrzymanie dopłat. Ten typ gospodarstw będzie również najbardziej predysponowany do uczestniczenia w programach rolnośrodowiskowych.

W trzecim, alternatywnym scenariuszu rozwoju gospodarstw wielkoobszarowych przewidywać można trzy typy gospodarstw:

- nastawione na produkcję energii,
- z działalnością agroturystyczną,
- pozostałe formy.

W pierwszej grupie znajdują się gospodarstwa wielkoobszarowe o słabszych ziemiach, dających niższy plon roślin towarowych. Dzisiejsi producenci pszenżyta, żyta, owsa i ziemniaków będą szukać możliwości rozwoju przez produkcję, na którą w przyszłości wzrośnie zapotrzebowanie. Z dużym prawdopodobieństwem coraz większego znaczenia nabierać będzie również inna rola rolnictwa, które będzie nie tylko producentem żywności, ale dostawcą produktów energetycznych. W zakresie wykorzystania odnawialnych źródeł energii (OZE) należy przewidywać (choć jest to kwestia niełatwa) wzrost znaczenia i produkcji biopaliw oraz rozwój wielohektarowych plantacji roślin energetycznych, tzw. zielonego węgla. Wzrost zapotrzebowania na te surowce wynikać będzie z przyjętych przez Polskę zobowiązań unijnych. Wynika z tego, iż w najbliższych latach znacznie wzrośnie ze strony zakładów energetycznych i elektrociepłowni zapotrzebowanie na OZE. Największym zainteresowaniem będzie się cieszyć biomasa, czyli np. słoma, wierzba konopianka (tzw. wierzba energetyczna), topinambur i wiele innych roślin.

Działalnością agroturystyczną zajmować się będą przede wszystkim gospodarstwa, które posiadają odpowiednie zaplecze i atrakcyjną lokalizację. Posiadanie osad pałacowo-parkowych, czyli bazy hotelowo-gastronomicznej wydaje się być wymogiem koniecznym prowadzenia tego typu działalności. Przy dużej powierzchni gospodarstwa nie będzie to zapewne jedyne źródło przychodów, ale przy spełnieniu określonych standardów (wysoka jakość usług, odpowiednia liczba pokoi, nowoczesne wyposażenie, możliwość organizacji szkoleń, konferencji, itp.) działalność ta może być dochodowa. Mankamentem tej drogi rozwojowej są koszty inwestycji, na które stać będzie tylko silniejsze gospodarstwa.

Wśród pozostałych przewidywanych form gospodarowania wyróżnić trzeba gospodarstwa z produkcją specjalistyczną (warzywniczą, sadowniczą, rybacką, itp.), w których z uwagi na wcześniej wspomniane uwarunkowania stosowane będą przede wszystkim konwen-

cyjonalne lub ewentualnie integrowane metody produkcji (gospodarstwa ekologiczne w tej grupie stanowią margines). Niewielką grupę mogą stanowić oprócz tego gospodarstwa zajmujące się tzw. produkcją niszową (np. zajmujące się chowem kóz, strusi, danieli, uprawą ziół). Pewną grupę gospodarstw będą stanowiły majątki spekulacyjne, które należy traktować jako tymczasową lokatę kapitału. Celem ich właścicieli będzie przyszła odsprzedaż z zyskiem.

PODSUMOWANIE

Z zaprezentowanych rozważań wynika, że w aktualnych i przyszłych uwarunkowaniach o obliczu polskiego rolnictwa decydować będą w znacznym stopniu nowoczesne przedsiębiorstwa rolne jednoznacznie ukierunkowane na współpracę z sektorem przetwórstwa rolno-spożywczego. Przedsiębiorstwa te coraz częściej korzystać będą z nowoczesnych metod zarządzania. Prowadzone badania pokazują, że w procesie pomiaru efektywności ekonomicznej przedsiębiorstwa te nie muszą bazować wyłącznie na kategoriach finansowo-księgowych, ale mogą wykorzystywać również bardziej zaawansowane instrumenty oparte na kategoriach rynkowych (finansowych i niefinansowych) oraz wartościach pieniężnych. Zdaniem autorów w przyszłości znaczenia nabierać będą m.in. metody odzwierciedlające efektywność procesu tworzenia wartości dla właścicieli przedsiębiorstw, związane np. z określaniem stopy zwrotu z kapitału własnego, gotówkowego zwrotu z inwestycji, czy ekonomicznej wartości dodanej.

W istniejącej złożonej sytuacji społeczno-ekonomicznej polityka rolna powinna zmierzać do rozwijania i wykorzystywania atutów (przewag) konkurencyjnych polskich gospodarstw wielkoobszarowych. W warunkach wolnego rynku o powodzeniu w działalności rolniczej i wielkości uzyskiwanych przez te gospodarstwa dochodów decydują przede wszystkim skala produkcji oraz prawo popytu i podaży, szczególnie na tanią i ogólnodostępną żywność. Z doświadczeń krajów UE należy wnioskować, że w najbliższym czasie popyt konsumencki na tanią żywność zaznaczy szczególne piętno na kierunkach rozwoju współczesnego rolnictwa polskiego. Uwarunkowania ekonomiczne będą zatem ograniczać możliwości rozwoju rolnictwa ekologicznego w Polsce w najbliższej przyszłości (zwłaszcza w dużych gospodarstwach). Z drugiej strony przykład zachodniej Europy wskazuje, że model rolnictwa konwencjonalnego i wysoko uprzemysłowionego musi napotkać na nieprzekraczalne bariery ekologiczne.

W najbliższych latach, podobnie jak w zachodniej Europie [Józwiak 2004] w rolnictwie polskim będą występowały intensywne zmiany i zjawiska adaptacyjne. Jedne typy gospodarstw będą zanikać, inne będą trwać na swoich pozycjach, inne jeszcze będą powstawać i rozwijać się. Rolnictwo, podobnie jak cała gospodarka podlegać będzie silnie wpływom rynkowym i zjawisku globalizacji. Naturalnym zjawiskiem będzie jednocześnie upadanie i powstawanie gospodarstw (o zjawisku tym świadczy choćby skala zwrotu z dzierżaw gospodarstw popegeerowskich, która w ostatnich latach zbliżona jest do 50%).

Przedstawione w pracy rozważania, oparte na własnych badaniach oraz na wynikach innych autorów z pewnością nie wyczerpują złożonego zagadnienia jakim jest analiza spodziewanego procesu ewolucji wielkoobszarowych gospodarstw rolniczych i stosowanych w nich metod zarządzania. W artykule podjęto się jedynie uporządkowania i uzupełnienia określonego obszaru wiedzy naukowej – stworzenia nowej platformy do dalszych studiów i dyskusji nad kierunkami rozwoju tego sektora rolnictwa.

LITERATURA

- Baum R., Błażek M. 1996: Analiza czynników otoczenia wpływających na efektywność gospodarowania zrestrukturyzowanych przedsiębiorstw rolnych. [W:] Regionalne przemiany strukturalne rolnictwa w procesie transformacji gospodarczej. Wydawnictwo Wydziału EiOGŻ AR Szczecin, 123-137.
- Baum R., Błażek M. 1997: Wpływ otoczenia na efektywność gospodarowania. *Rocz. AR Poznań CCXCV*, Roln. 50, 3-16.
- Baum R. 2000: Analiza potencjalnych warunków gospodarowania i wyników produkcyjnych wielkoobszarowych gospodarstw rolnych. *Rocz. AR Poznań CCCXX*, Roln. 57: 19-31.
- Baum R., Wielicki W. 2005: Analiza procesu restrukturyzacji państwowych gospodarstw rolnych. PTPN, Prace Komisji Nauk Rolniczych i Komisji Nauk Leśnych, t. 98/99, 219-241.
- Baum R., Wajszczyk K. 2008: Wizerunek przedsiębiorcy w rolnictwie. [W:] Uwarunkowania rynkowe konkurencyjności przedsiębiorstw (red. Birski A.). Wydział Nauk Ekonomicznych UW-M w Olsztynie, 223-230.
- Franc J. 2003: Struktura kapitału a procesy rozwojowe przedsiębiorstw rolniczych. Wydawnictwo SGGW, Warszawa.
- Jóźwiak 2004: Potencjał produkcyjny i wyniki ekonomiczne gospodarstw rolnych w wybranych krajach Unii Europejskiej w latach 1997-2001. *Zagadnienia Ekonomiki Rolnej*, nr 4/2004; 3-18.
- Narodowa Fundacja Ochrony Środowiska. 1998: Ochrona różnorodności biologicznej Polski. Krajowa strategia i plan działań. Warszawa.
- Nayga R. M. Jr. 2008: Nutrition, obesity and health: Policies and economic research challenges. *European Review of Agricultural Economics*, vol. 35 (3): 281-302.
- Rabinowicz E. 1999: Redesigning the CAP to meet the challenges of EU enlargement and the WTO: what can agricultural economics research contribute? *European Review of Agricultural Economics*, vol. 26 (3): 265-281.
- Rokita J. 1999: W sprawie paradygmatu nauki o przedsiębiorstwie. [W:] Problemy rozwoju teorii przedsiębiorstwa. Materiały z konferencji naukowej. Wrocław, 127-132
- Tomczak F. 2005: Gospodarka rodzinna w rolnictwie: uwarunkowania i mechanizmy rozwoju. Wyd. IRWiR PAN, Warszawa.
- Wielicki W., Baum R., Wajszczyk K. 1996: Ocena efektywności ekonomicznej w rolnictwie. PTPN, Wydz. Nauk Roln. i Leśnych, Poznań, t. 81, 221-226.
- Wielicki W., Baum R., Wajszczyk K. 1997: Analiza zmian w strukturze zatrudnienia w wielkoobszarowych gospodarstwach rolnych. PTPN, Wydz. Nauk Roln. i Leśnych, Poznań, t. 83, 165-172.
- Wielicki W., Baum R., Wajszczyk K. 1999: Skutki restrukturyzacji rolnictwa wielkoobszarowego. PTPN, Wydz. Nauk Roln. i Leśnych, Poznań, t. 87, 63-75.

Witold Wielicki, Rafał Baum

MANAGEMENT CHANGES AND FUTURE DEVELOPMENT OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

Summary

The paper presents the considerations concerning group of biggest farms about surface 100 and more ha of utilized agricultural area. The authors argue that these farms should be treated as high-productive market enterprises, which are strictly coherent with processing industry and under the same rules as enterprises from other sectors of economy. The paper pays the attention on new elements in management of rural enterprises. Besides, the study is presenting new directions of research in management sciences, possible scenarios and directions of big farms development in the future.

Adres do korespondencji:
Prof. dr hab. Witold Wielicki
Uniwersytet Przyrodniczy w Poznaniu
Katedra Zarządzania i Prawa
ul. Wojska Polskiego 28, 60-637 Poznań
tel. (0 61) 848 71 10
e-mail: wielicki@up.poznan.pl

ROLA GOSPODARSTW WIELKOTOWAROWYCH W ROLNICTWIE UNII EUROPEJSKIEJ

Walenty Poczta, Arkadiusz Sadowski, Joanna Średzińska

Katedra Ekonomii i Polityki Gospodarczej w Agrobiznesie Uniwersytetu Przyrodniczego
w Poznaniu

Kierownik: prof. dr hab. Walenty Poczta

Słowa kluczowe: gospodarstwa wielkotowarowe, typologia, czynniki produkcji, Unia Europejska

Key words: the great-scale production farms, typology, production factors, European Union

S y n o p s i s. W artykule określono znaczenie gospodarstw wielkotowarowych w rolnictwie krajów UE na podstawie danych FADN. Analizie poddano udział zasobów czynników produkcji gospodarstw powyżej 100 ESU w zasobach wszystkich towarowych gospodarstw UE. Na tej podstawie dokonano typologii krajów UE. W wyniku przeprowadzonego grupowania uzyskano cztery jednorodne skupienia państw UE różniące się znaczeniem gospodarstw wielkotowarowych, odzwierciedlonym udziałem czynników produkcji będących w ich posiadaniu.

WSTĘP

Struktura rolnictwa w poszczególnych krajach obecnej Unii Europejskiej (UE) jest skutkiem zaszłości historycznych, jakie miały miejsce na przestrzeni wielu lat. Przemiany strukturalne były przy tym zróżnicowane i przebiegały odmiennie we wschodniej i zachodniej części UE. Kraje Europy Środkowej i Środkowo-Wschodniej, takie jak: Czechy, Słowacja, Węgry, czy kraje nadbałtyckie, poddane zostały w okresie powojennym procesowi kolektywizacji, który prowadził bezpośrednio do powstawania dużych – wielkotowarowych przedsiębiorstw. Po okresie przemian strukturalnych, jakie miały miejsce w krajach Środkowej i Wschodniej Europy, ich miejsce jest uzależnione od przyjętej w danym kraju ścieżki przekształceń własnościowych [Zadura 2005]. W krajach zachodniej Europy rolnictwo nie zostało poddane sterowanemu decyzjami politycznymi procesowi kolektywizacji, lecz procesy koncentracji produkcji wymuszane były częstokroć przez sytuację rynkową. Pogarszanie się jednostkowej opłacalności produkcji prowadziło z jednej strony do wypadania z rynku gospodarstw niespełniających wymogów konkurencyjności, a z drugiej do powstawania większych i silniejszych ekonomicznie jednostek [Karwat-Woźniak 2005]. Nieco inna niż w pozostałych krajach UE jest historia oraz obecny kształt struktury agrarnej w Polsce, która będąc wprawdzie częścią obozu komunistycznego, nie wprowadziła jednak na szerszą

skale procesu kolektywizacji. Obecna struktura rolnictwa w Polsce została w dużej mierze ukształtowana w poszczególnych państwach zaborczych jeszcze w XIX wieku, co nie zmienia faktu, że udział oraz forma prawna znacznej części gospodarstw wielkotowarowych jest skutkiem zarówno nacjonalizacji części rolnictwa, jaka miała miejsce w okresie powojennym, jak i dokonanych w latach 90-tych przekształceń własnościowych [Nowak, Poczta 2007]. Stąd też, pomimo dychotomicznej historii, zróżnicowanie roli gospodarstw wielkotowarowych w UE nie jest w prosty sposób skutkiem zaszłości, jakie miały miejsce w poszczególnych częściach kontynentu.

Celem artykułu była ocena miejsca gospodarstw wielkotowarowych w strukturze agrarnej oraz znaczenia ich wyników produkcyjno-ekonomicznych dla rolnictwa poszczególnych krajów UE.

MATERIAŁ I METODA

Dla realizacji celów artykułu posłużono się danymi zgromadzonymi, a następnie przetworzonymi w ramach europejskiego systemu zbierania danych rachunkowych z gospodarstw rolnych FADN (*Farm Accountancy Data Network*). Są to informacje reprezentatywne dla ponad 4 mln towarowych gospodarstw rolnych z całej UE [FADN]. Wykorzystano dane za rok 2005¹ dotyczące 21 krajów² Unii Europejskiej. Analizie poddano gospodarstwa o wielkości ekonomicznej powyżej 100 ESU³, porównując je z ogółem gospodarstw znajdujących się w polu obserwacji FADN. Uznano bowiem, że stanowiąc w typologii FADN klasę gospodarstw o największej wielkości ekonomicznej [Wyniki... 2006], jest to grupa najbardziej odpowiadająca kategorii podmiotów wielkotowarowych.

Dokonano ogólnej charakterystyki tych gospodarstw za pomocą analizy ich przeciętnej powierzchni oraz wielkości ekonomicznej w poszczególnych krajach, a ponadto zbadano udział ich zasobów w zasobach czynników produkcji wszystkich badanych gospodarstw w UE. Dane pochodzące z systemu FADN wykorzystano do przeprowadzenia, przy użyciu analizy skupień, syntetycznej klasyfikacji gospodarstw rolnych krajów UE. Typologię wykonano na podstawie trzech cech prostych opisujących badane obiekty, tj. udziału gospodarstw wielkotowarowych w zasobach użytków rolnych (UR), pełnozatrudnionych (AWU⁴) oraz majątku gospodarstw z pola obserwacji FADN. Powyższe zmienne diagnostyczne poddano standaryzacji w celu pozbawienia ich mian oraz ujednoczenia rzędów wielkości. Zabieg ten wykonano na podstawie następującej formuły:

¹ Komisja Europejska udostępnia dane FADN z około dwuletnim opóźnieniem. Ponadto, informacje z 2006 roku są niekompletne, użycie ich zatem do celów badania przysporzyłoby trudności interpretacyjnych oraz przyczyniło się do małej wiarygodności wyników.

² Bez Cypru, Grecji, Słowenii (dla tych państw w próbie znalazło się mniej niż 15 gospodarstw, a więc, zgodnie z zasadą tajności, opublikowanie uśrednionych wyników nie było możliwe [Goraj i in. 2004]) oraz Malty (ze względu na marginalne znaczenie rolnictwa).

³ ESU (*European Size Unit*) – Europejska Jednostka Wielkości – parametr służący do określania wielkości ekonomicznej gospodarstwa rolnego ustalonej na podstawie standardowych nadwyżek bezpośrednich gospodarstwa. Jedno ESU odpowiada równowartości 1200 euro [Augustyńska-Grzymek i in. 2000].

⁴ AWU (*Annual Work Unit*) – całkowite nakłady pracy ludzkiej wyrażone w jednostkach przeliczeniowych pracy (osobach pełnozatrudnionych) = 2200 godzin na rok [Wyniki... 2007].

$$z_{ij} = \frac{x_{ij} - \bar{x}_j}{s_j}$$

gdzie: $\bar{x}_j = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n x_{ij}$ to średnia arytmetyczna, a

$$s_j = \left[\frac{1}{n-1} \left(\sum_{i=1}^n x_{ij}^2 - \frac{1}{n} \left(\sum_{i=1}^n x_{ij} \right)^2 \right) \right]^{\frac{1}{2}}$$

odchylenie standardowe zmiennej w próbie [Wysocki, Lira 2005].

Grupowanie gospodarstw wykonano przy użyciu metody hierarchicznej, a uzyskane wyniki przedstawiono w postaci dendrogramu. Spośród możliwych do zastosowania technik wykorzystano technikę aglomeracyjną, w której początkowo każdy obiekt stanowi odrębne skupienie, a następnie najbliższe sobie obiekty łączone są w nowe skupienia (tzw. grupy wyższego rzędu), aż do uzyskania jednego skupienia [Ostasiewicz ... 1999]. Odległości między skupieniami powstałymi z połączonych obiektów określono na podstawie metody Warda, która szacuje odległości między skupieniami, wykorzystując podejście analizy wariancji. Przy formowaniu skupień zastosowano odległość euklidesową, określoną wzorem [Stanisz 2007]:

$$d(x, y) = \sqrt{\sum_{i=1}^p (x_i - y_i)^2}$$

Dla utworzonych skupień zbadano, poza wymienionymi wcześniej elementami ogólnej charakterystyki, relacje między czynnikami produkcji, wyrażone technicznym uzbrojeniem pracy, nasyceniem ziemi kapitałem oraz powierzchnią użytków rolnych przypadającą na osobę pełnozatrudnioną [Grabowski 1998]. Ponadto, analizie poddano udział zewnętrznych czynników produkcji w gospodarstwach powstałych grup oraz scharakteryzowano ich produkcję i dochody. Wyznaczono także dochodowość pracy, ziemi i kapitału, jak również opłacalność produkcji. Uzyskane wyniki poddano analizie porównawczej i opisowej.

WYNIKI BADAŃ

Największy udział gospodarstw wielkotowarowych występuje zarówno w takich krajach, jak: Holandia, Belgia, Dania, Wielka Brytania, ale też Słowacja (tab. 1). Należy jednak zauważyć, że w krajach środkowo- i wschodnioeuropejskich gospodarstwa o wielkości ekonomicznej powyżej 100 ESU charakteryzują się większą powierzchnią w stosunku do analogicznych gospodarstw zachodnioeuropejskich. Największymi przeciętnymi arealami dysponują farmy wielkotowarowe ze Słowacji, Czech, Estonii, Węgier, Litwy, podczas gdy w takich krajach, jak: Holandia, Belgia, Austria czy Finlandia powierzchnie zajmowane przez gospodarstwa o sile ekonomicznej powyżej 100 ESU są o rząd wielkości mniejsze. Fakt, że silne gospodarstwa o dużej powierzchni dominują we wschodniej części UE, a o mniejszej w zachodniej, spowodowany został odmiennymi zaszczościami historycznymi, które z kolei wymusiły różne strategie gospodarowania w poszczególnych państwach. Tam, gdzie wielkotowarowość produkcji osiągnięta jest na relatywnie niewielkiej powierzchni realizowana jest strategia intensywna, a w krajach gdzie gospodarstwa wielkotowarowe są jednocze-

Tabela 1. Ogólna charakterystyka gospodarstw rolnych krajów Unii Europejskiej w 2005 roku

Kraj	Liczba gospodarstw [tys.]		Powierzchnia użytków rolnych [ha/gospodarstwo]		Wielkość ekonomiczna [ESU/gospodarstwo]		
	ogółem	powyżej 100 ESU	ogółem	powyżej 100 ESU	ogółem	powyżej 100 ESU	
	liczba [tys.]	udział [%]	[ha]	relacja [ogółem=100]	[ESU]	relacja [ogółem=100]	
Belgia	34,0	11,2	41,0	142,3	96,1	174,6	181,7
Czechy	14,3	2,4	247,3	460,4	111,0	559,1	503,7
Dania	36,6	10,8	70,8	208,6	96,5	248,2	257,2
Niemcy	224,9	44,4	75,4	278,8	81,2	232,2	286,0
Hiszpania	751,1	24,9	28,4	523,1	22,4	183,8	820,5
Estonia	6,7	0,2	120,2	823,6	16,1	189,4	1 176,4
Francja	351,0	76,9	76,0	169,1	76,8	174,4	227,1
Węgry	83,5	1,9	50,0	1 793,8	19,2	402,3	2 095,3
Irlandia	113,8	2,4	40,5	318,7	20,9	139,2	666,0
Włochy	723,8	27,6	15,8	566,3	29,2	312,8	1 071,2
Litwa	52,4	0,4	40,2	2 198,4	7,0	199,4	2 848,6
Luksemburg	1,7	0,3	75,5	175,4	63,7	143,1	224,6
Łotwa	19,1	0,3	61,7	1 456,6	11,1	295,4	2 661,3
Holandia	62,9	26,8	32,6	143,3	137,2	248,1	180,8
Austria	73,8	1,7	34,0	192,1	30,4	145,1	477,3
Polska	757,4	3,4	436,7	2 540,7	10,1	260,8	2 582,2
Portugalia	130,5	1,9	22,9	786,2	13,2	171,4	1 298,5
Finlandia	43,4	3,1	50,1	172,1	41,4	142,0	343,0
Szwecja	28,6	2,9	95,4	282,2	62,1	338,8	545,6
Słowacja	3,7	1,1	548,3	273,5	125,1	369,7	295,5
Wielka Brytania	96,1	27,3	155,8	163,2	111,1	272,4	245,2

Źródło: obliczenia własne na podstawie FADN [http://ec.europa.eu/agriculture/rica/database/database.cfm].

śnie wielkopowierzchniowymi ma miejsce strategia ekstensywna. Wielkotowarowe gospodarstwa z nowych krajów członkowskich UE charakteryzują się przy tym zazwyczaj większą siłą ekonomiczną w stosunku do gospodarstw z UE-15. Spośród gospodarstw o wielkości powyżej 100 ESU największe w sensie ekonomicznym są jednostki z Czech, Węgier i Słowacji. Nieco mniejsze zlokalizowane są w takich starych krajach członkowskich, jak Szwecja oraz Włochy. Rolę gospodarstw wielkotowarowych wyznacza też ich relatywna wielkość w stosunku do ogółu gospodarstw w danym kraju. Relacje, zarówno w odniesieniu do powierzchni, jak i wielkości ekonomicznej są zróżnicowane w poszczególnych państwach UE. Względna przewaga przeciętnej powierzchni badanej grupy gospodarstw w stosunku do ogółu, widoczna jest szczególnie w takich krajach, jak: Polska, Litwa, Węgry oraz Łotwa. W odniesieniu z kolei do wielkości ekonomicznej, gospodarstwa wielkotowarowe najbardziej wyróżniają się na tle ogółu w niemal tych samych państwach, a więc na Litwie, Łotwie, w Polsce, ale też w Portugalii. Większość z tych krajów należała przy tym w przeszłości do bloku wschodniego i charakteryzuje się obecnie ogólnie słabą kondycją rolnictwa [Baer 2000]. W państwach, gdzie rolnictwo jest silne, gospodarstwa wielkotowarowe mniej wyróżniają się na tle ogółu, co szczególnie widoczne jest w krajach Beneluxu.

Udział zasobów czynników produkcji będących w dyspozycji gospodarstw o wielkości ekonomicznej powyżej 100 ESU jest zróżnicowany w poszczególnych krajach UE i nie zawsze skorelowany z ich liczbą. Na Węgrzech udział jednostek zaliczonych do tej kategorii wynosi 2,2% (tab. 1), lecz posiadają one 40% zasobów ziemi, 36,5% zasobów pracy oraz 36,2% zasobów kapitału (tab. 2). Podobna sytuacja ma miejsce w Czechach, gdzie 16,8% gospodarstw wielkotowarowych dysponuje około 80% zasobów poszczególnych czynników produkcji. W takich z kolei państwach, jak: Irlandia, Austria, Hiszpania, niewielki jest zarówno ilościowy udział gospodarstw wielkotowarowych, jak i udział zasobów będących w ich dyspozycji. W większości unijnych krajów gospodarstwa wielkotowarowe posiadają zbliżony odsetek zasobów zarówno ziemi, jak i pracy oraz kapitału. Wyjątek stanowią takie państwa, jak Polska czy Portugalia, gdzie wyraźnie wyższy jest udział ziemi w stosunku do pracy oraz kapitału. W przypadku Polski stan ten został spowodowany przez stosowaną w latach 90-tych politykę restrukturyzacji byłych państwowych gospodarstw rolnych, gdzie nowi użytkownicy częstokroć obniżali koszty produkcji przez redukcję zatrudnienia. Nie bez znaczenia, dla relatywnie niewielkiego (w stosunku do ziemi) udziału zasobów kapitałowych, były problemy z odtwarzaniem dzierżawionego majątku trwałego, będącego w dyspozycji Skarbu Państwa [Nowak, Poczta 2007]. W skali UE-25 największymi udziałami zasobów czynników produkcji cechują się gospodarstwa wielkotowarowe ze Słowacji, Czech oraz Danii. Najmniejsze z kolei występują w Austrii, Irlandii, Polsce i Portugalii.

W wyniku przeprowadzonej typologii, wykonanej w oparciu o udział zasobów czynników produkcji będących w dyspozycji gospodarstw wielkotowarowych, uzyskano cztery wewnętrznie jednorodne grupy krajów (rys. 1):

- grupa typologiczna I: Holandia, Dania, Słowacja, Czechy,
- grupa typologiczna II: Węgry, Francja, Niemcy, Wielka Brytania, Belgia,
- grupa typologiczna III: Szwecja, Luksemburg, Łotwa, Włochy, Estonia,
- grupa typologiczna IV: Portugalia, Polska, Austria, Irlandia, Finlandia, Litwa, Hiszpania.

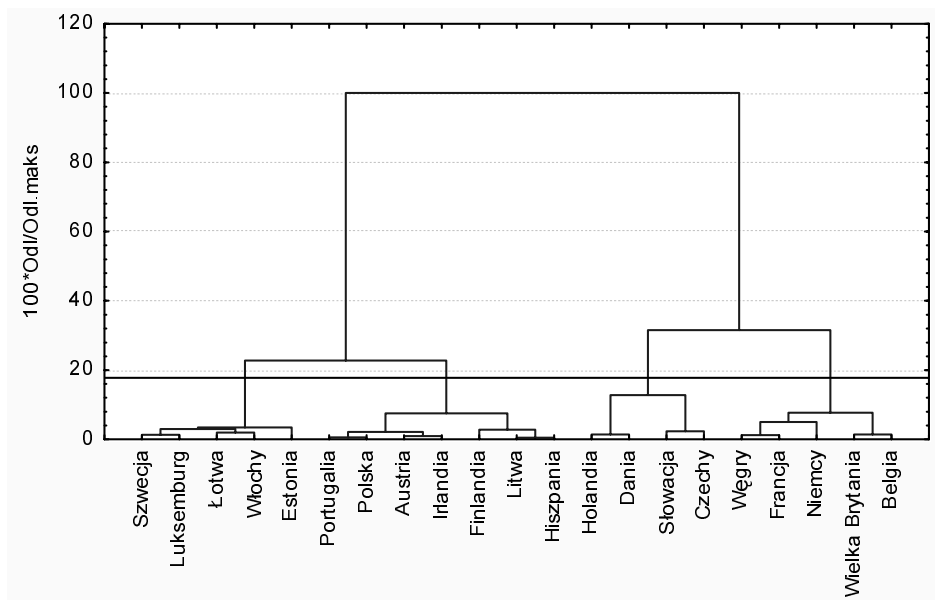
Gospodarstwa z pola obserwacji FADN w krajach należących do skupienia I są silnie ekonomicznie (118,1 ESU) oraz gospodarują na relatywnie dużych powierzchniach (159,1 ha). Na taki stan rolnictwa w tych państwach duży wpływ mają gospodarstwa wielkotowarowe, stanowiące 34,9% ogółu (tab. 3). W ich dyspozycji znajduje się 70,6% zasobów ziemi,

Tabela 2. Zasoby czynników produkcji w gospodarstwach rolnych krajów Unii Europejskiej w 2005 roku

Kraj	Zasoby użytków rolnych [mln ha]			Zasoby pracy [tys. AWU]			Aktywa ogółem [mld EURO]		
	ogółem	gospodarstw powyżej 100 ESU	udział [%]	ogółem	gospodarstw powyżej 100 ESU	udział [%]	ogółem	gospodarstw powyżej 100 ESU	udział [%]
	zasoby [mln ha]	zasoby [mln ha]	udział [%]	zasoby [tys. AWU]	zasoby [tys. AWU]	udział [%]	aktywa [mld EURO]	aktywa [mld EURO]	udział [%]
Belgia	1,4	0,7	47,1	64,5	30,2	46,9	14,6	7,9	53,8
Czechy	3,5	2,7	77,3	122,7	100,6	82,0	9,9	7,9	79,7
Dania	2,6	1,6	61,6	54,1	32,3	59,7	46,5	28,9	62,1
Niemcy	17,0	9,3	55,1	476,8	202,5	42,5	149,4	53,7	36,0
Hiszpania	21,4	3,7	17,3	1 021,5	104,4	10,2	159,9	22,8	14,2
Estonia	0,8	0,2	26,9	21,0	6,4	30,6	1,0	0,4	35,1
Francja	26,7	9,9	37,1	687,9	254,7	37,0	112,8	46,4	41,1
Węgry	4,2	1,7	40,0	158,6	57,9	36,5	10,6	3,8	36,2
Irlandia	4,6	0,3	6,8	127,4	7,2	5,7	79,7	6,6	8,2
Włochy	11,4	2,5	21,6	969,8	141,8	14,6	226,8	59,6	26,3
Litwa	2,1	0,3	15,9	102,8	9,4	9,1	3,2	0,5	15,5
Luksemburg	0,1	0,0	25,5	2,8	0,6	21,7	1,6	0,4	23,3
Łotwa	1,2	0,2	19,9	49,9	10,6	21,2	1,4	0,5	32,7
Holandia	2,0	1,2	61,0	155,3	97,4	62,7	100,9	68,6	68,0
Austria	2,5	0,1	4,3	119,5	5,7	4,8	28,0	1,3	4,6
Polska	13,0	1,5	11,4	1 355,7	42,1	3,1	55,4	3,4	6,1
Portugalia	3,0	0,3	11,6	207,5	9,2	4,4	9,9	0,9	8,7
Finlandia	2,2	0,3	12,4	65,9	11,6	17,6	13,5	2,7	19,9
Szwecja	2,7	0,8	28,2	40,4	10,1	25,1	16,9	4,6	27,5
Słowacja	2,0	1,6	78,8	67,9	56,7	83,5	5,4	4,9	90,3
Wielka Brytania	15,0	6,9	46,4	226,9	122,0	53,8	109,1	57,6	52,8

Źródło: obliczenia własne na podstawie FADN [http://ec.europa.eu/agriculture/rca/database/database.cfm].

Diagram drzewa
 Metaoda Warda
 Odległość eulidesowa



Rysunek 1. Typologia krajów UE według udziału zasobów czynników produkcji gospodarstw wielkotowarowych w zasobach gospodarstw rolnych ogółem w 2005 roku
 Źródło: opracowanie własne na podstawie FADN [<http://ec.europa.eu/agriculture/rca/database/database.cfm>].

71,8% zasobów pracy oraz 67,7% zasobów kapitału (tab. 4). O sile ekonomicznej rolnictwa w krajach zaliczonych do grupy I świadczą najwyższe średnie wartości technicznego uzbrojenia zarówno pracy, jak i ziemi, odnoszące się tak do ogółu, jak i do gospodarstw wielkotowarowych (tab. 5). W krajach tych kapitał nie pełni jednak funkcji substytucyjnej w stosunku do pracy, gdyż charakteryzują się one jednocześnie najniższą powierzchnią przypadającą na 1 osobę pełnozatrudnioną. Tylko w tym skupieniu, spośród czterech utworzonych, powierzchnia ta jest niższa w gospodarstwach powyżej 100 ESU w stosunku do gospodarstw ogółem. Spowodowane to jest udziałem w nim Holandii i Danii, gdzie realizowana jest intensywna strategia gospodarowania, niewymagająca dużych powierzchni, potrzebująca jednak relatywnie dużego zaangażowania zarówno nakładów kapitałowych, jak i pracy. W grupie I ogół gospodarstw oraz gospodarstwa wielkotowarowe charakteryzują się zbliżonym (różnica 3 punktów procentowych), relatywnie wysokim, lecz nienajwyższym udziałem dzierżawionych użytków rolnych (tab. 6). Wśród osób pełnozatrudnionych dominują pracownicy najemni, szczególnie w gospodarstwach wielkotowarowych, w których stanowią oni 78,7% zasobów pracy. Jest to najwyższy udział spośród gospodarstw powyżej 100 ESU we wszystkich analizowanych skupieniach. Gospodarstwa krajów należących do grupy I charakteryzują się też relatywnie dużym zadłużeniem, odzwierciedlonym w najwyższym udziale zobowiązań w strukturze pasywów. Sytuacja ta odnosi się zarówno do wszystkich

Tabela 3. Ogólna charakterystyka gospodarstw rolnych krajów Unii Europejskiej w 2005 roku według grup typologicznych

Grupa	Liczba gospodarstw [tys.]			Powierzchnia użytków rolnych [ha/gospodarstwo]			Wielkość ekonomiczna [ESU/gospodarstwo]		
	ogółem	gospodarstwa powyżej 100 ESU		ogółem	gospodarstwa powyżej 100 ESU		ogółem	gospodarstwa powyżej 100 ESU	
		liczba [tys.]	udział [%]		powierzchnia [ha]	relacja [ogółem=100]		wielkość [ESU]	relacja [ogółem=100]
I	117,5	41,0	34,9	159,1	643,1	241,1	118,1	309,0	276,4
II	789,4	161,8	20,5	75,4	210,3	169,1	81,2	232,2	245,2
III	779,9	31,2	4,0	75,5	269,4	566,3	29,2	295,4	1 071,2
IV	1 922,3	37,8	2,0	34,0	148,7	523,1	20,9	171,4	820,5

Źródło: obliczenia własne na podstawie FADN [<http://ec.europa.eu/agriculture/rica/database/database.cfm>].

Tabela 4. Zasoby czynników produkcji gospodarstw rolnych krajów Unii Europejskiej w 2005 roku według grup typologicznych

Grupa	Zasoby użytków rolnych [mln ha]			Zasoby pracy [tys. AWU]			Aktywa ogółem [mld EURO]		
	ogółem	gospodarstwa powyżej 100 ESU		ogółem	gospodarstwa powyżej 100 ESU		ogółem	gospodarstwa powyżej 100 ESU	
		zasoby [mln ha]	udział [%]		zasoby [tys. AWU]	udział [%]		aktywa [mld EURO]	udział [%]
I	10,2	7,2	70,6	400,1	287,1	71,8	162,7	110,2	67,7
II	64,2	28,5	44,4	1 614,7	667,4	41,3	396,5	169,4	42,7
III	16,3	3,7	22,7	1 084,0	169,6	15,6	247,7	65,5	26,4
IV	48,8	6,6	13,5	3 000,4	189,6	6,3	349,6	38,0	10,9

Źródło: obliczenia własne na podstawie FADN [<http://ec.europa.eu/agriculture/rica/database/database.cfm>].

Tabela 5. Relacje między czynnikami produkcji gospodarstw rolnych krajów Unii Europejskiej w 2005 roku według grup typologicznych

Grupa	Techniczne uzbrojenie pracy [tys. euro aktywów trwałych/AWU]		Techniczne uzbrojenie ziemi [tys. euro aktywów trwałych/AWU]		Powierzchnia użytków rolnych na pełnozatrudnionego [ha/UR/AWU]	
	ogółem		ogółem		ogółem	
	gospodarstwa powyżej 100 ESU	relacja [ogółem=100]	gospodarstwa powyżej 100 ESU	relacja [ogółem=100]	gospodarstwa powyżej 100 ESU	relacja [ogółem=100]
I	320,9	107,0	8,6	106,9	29,3	95,8
II	190,5	212,7	6,3	97,8	35,6	100,5
III	206,1	346,9	5,3	114,0	38,5	112,4
IV	103,7	151,7	5,0	86,6	20,9	169,4

Źródło: obliczenia własne na podstawie FADN [http://ec.europa.eu/agriculture/rca/database/database.cfm].

Tabela 6. Udział zewnętrznych czynników produkcji gospodarstw rolnych krajów Unii Europejskiej w 2005 roku według grup typologicznych [%]

Grupa	Udział dzierzawionych użytków rolnych [powierzchnia dzierzawionych UR/ powierzchnia UR ogółem]		Udział pracy najemnej [(AWU-FWU*)/AWU]		Udział zobowiązań [zobowiązania/pasywa ogółem]	
	ogółem		ogółem		ogółem	
	gospodarstwa powyżej 100 ESU	różnica [p.p.]	gospodarstwa powyżej 100 ESU	różnica [p.p.]	gospodarstwa powyżej 100 ESU	różnica [p.p.]
I	64,9	67,9	3,0	63,6	78,7	12,0
II	70,5	79,9	9,4	34,4	63,8	21,7
III	48,8	59,8	10,2	20,9	63,6	42,7
IV	31,6	40,8	14,7	15,8	65,0	42,9

* FWU – nakłady pracy osób nieopłacanych (głównie członków rodziny), wyrażone w jednostkach przeliczeniowych pracy rodzinnej (osobach pełnozatrudnionych) [Wyniki... 2007].

Źródło: obliczenia własne na podstawie FADN [http://ec.europa.eu/agriculture/rca/database/database.cfm].

gospodarstw, jak i do grupy powyżej 100 ESU. Należy jednak zauważyć, że udział kapitału zewnętrznego jest zbliżony w skupieniach I, II oraz III. Istotna rola gospodarstw wielkotowarowych w krajach zaliczonych do grupy I zobrazowana jest też przez najwyższe udziały w produkcji (74,9%) oraz dochodzie z rodzinnego gospodarstwa rolnego (67,8%) (tab. 7). Opłacalność produkcji w krajach należących do tego skupienia kształtuje się poniżej 100%, zarówno w odniesieniu do ogółu gospodarstw, jak i dla jednostek o wielkości ekonomicznej powyżej 100 ESU. Sytuacja ta spowodowana może być pośrednio przez relatywnie wysokie wartości technicznego uzbrojenia ziemi i pracy. Duże zaangażowanie majątku trwałego przyczynia się bowiem do intensyfikacji produkcji i wzrostu jej wartości, lecz generuje także wiele kosztów, takich jak: koszty napraw i remontów, ubezpieczeń, czy przede wszystkim amortyzacja. Mniejsza od jedności efektywność, liczona relacją produkcji do ogółu kosztów, świadczy o tym, iż gospodarstwa krajów należących do tej grupy uzyskują dochód dzięki dopłatom do produkcji. Oznacza to, że prowadzenie produkcji na wysoką skalę przy wykorzystaniu dużych zasobów kapitałowych możliwe jest dzięki wsparciu publicznemu, gdyż same relacje rynkowe wymusiłyby zmniejszenie technicznego uzbrojenia pracy i ziemi, czego ostatecznym rezultatem byłaby ekstensyfikacja produkcji. Wysoki stopień zaangażowania czynników produkcji skutkuje też niewielką ich jednostkową dochodowością. Gospodarstwa z krajów należących do skupienia I cechują się bowiem najniższymi dochodowościami ziemi, pracy oraz aktywów (tab. 8). Należy jednak zauważyć, że rolnicy w swojej strategii zarządzania maksymalizują nie jednostkową dochodowość, lecz sumaryczny dochód.

Kraje należące do grupy II charakteryzują się stosunkowo wysokim udziałem jednostek wielkotowarowych (20,5%) (tab. 3). Najniższe spośród wszystkich skupień są też różnice w zakresie powierzchni oraz siły ekonomicznej pomiędzy ogółem gospodarstw a gospodarstwami o wielkości powyżej 100 ESU. Dowodzi to, iż podobnie jak w krajach należących do grupy I, gospodarstwa wielkotowarowe w dużej mierze oddziałują na strukturę rolnictwa w swoich krajach, lecz ich wielkość fizyczna i ekonomiczna jest mniejsza w stosunku do państw ze skupienia I. Stosunkowo wysokie są też udziały zasobów czynników produkcji będące w użytkowaniu gospodarstw wielkotowarowych (tab. 4), przy czym udział zasobów ziemi jest wyższy niż udział zasobów pracy i kapitału. Może to pośrednio świadczyć, iż gospodarstwa o wielkości ekonomicznej powyżej 100 ESU realizują ekstensywną strategię rozwoju. Potwierdzeniem tego mogą być jedne z niższych, spośród wszystkich badanych skupień, wartości technicznego uzbrojenia pracy (212,7 tys. euro na 1 AWU) oraz technicznego uzbrojenia ziemi (4,6 tys. euro na 1 ha UR), jak również największa powierzchnia przypadająca na osobę pełnozatrudnioną (38,8 ha) (tab. 5). Charakterystycznym wyłącznie dla krajów należących do skupienia II jest też to, że ogół gospodarstw dysponuje większym technicznym uzbrojeniem czynników produkcji niż gospodarstwa wielkotowarowe. Strategia ekstensywna realizowana jest pomimo tego, że średnia powierzchnia gospodarstw wielkotowarowych należy do jednej z mniejszych spośród analizowanych skupień i wynosi 210,3 ha (tab. 3). Produkcja rolna w tych państwach odbywa się głównie w oparciu o ziemię dzierżawioną, gdyż zarówno w odniesieniu do wszystkich gospodarstw, jak i tych o wielkości powyżej 100 ESU udział ziemi dzierżawionej jest najwyższy i wynosi odpowiednio 70,5 oraz 79,9%. Podobnie jak we wszystkich badanych skupieniach, udział zewnętrznych zasobów ziemi wyższy jest w grupie gospodarstw wielkotowarowych (tab. 6). Zaangażowanie najmniejszej siły roboczej w jednostkach powyżej 100 ESU zbliżone jest do odpowiednich wartości w skupieniach III i IV, a kapitału obcego w skupieniach I i III. Udział gospodarstw wielkotowarowych w produkcji i dochodzie jest niższy niż w przypadku skupienia I (tab. 7). Opłacalność produk-

cji gospodarstw ogółem kształtuje się na poziomie jedności, lecz w gospodarstwach wielkotowarowych poziom ponoszonych kosztów przewyższa wartość produkcji. Podobnie więc jak w przypadku krajów należących do skupienia I, dochód uzyskiwany jest dzięki wsparciu w postaci dopłat. W przypadku gospodarstw wielkotowarowych w krajach należących do skupień I i II dopłaty pokrywają też część kosztów. W grupie II inna jest jednak potencjalna przyczyna zjawiska braku opłacalności produkcji. Wziąwszy pod uwagę, że gospodarstwa o wielkości powyżej 100 ESU realizują ekstensywną strategię rozwoju w oparciu przede wszystkim o dzierżawioną ziemię, można pokusić się o konkluzję, iż to koszty dzierżawy są w dużej mierze przyczyną braku rynkowej opłacalności produkcji. Wpływ dopłat na kształtowanie dochodu widoczny jest też w przypadku analizy dochodowości czynników produkcji (tab. 8). Gospodarstwa wielkotowarowe w krajach należących do skupienia II charakteryzują się bowiem jedną z wyższych dochodowości ziemi (284,5 euro na 1 ha UR) oraz najwyższą dochodowością pracy (16,2 tys. euro na 1 AWU).

Struktura agrarna krajów z grupy III charakteryzuje się niewielkim udziałem gospodarstw wielkotowarowych (4%), które nie są przy tym typowe dla rolnictwa poszczególnych państw, gdyż zarówno w odniesieniu do wielkości fizycznej, jak i ekonomicznej występują największe różnice pomiędzy ogółem gospodarstw a jednostkami powyżej 100 ESU (tab. 3). Skupiają one relatywnie niewielką część czynników produkcji, przy czym największy jest udział aktywów (26,4%) (tab. 4), co może sugerować, że realizują one strategię intensywną, tym bardziej, że techniczne uzbrojenie pracy jest jednym z najwyższych wśród wszystkich analizowanych skupień (tab. 5). Techniczne uzbrojenie ziemi oraz powierzchnia przypadająca na osobę pełnozatrudnioną podobna jest w grupach II, III i IV w odniesieniu do gospodarstw powyżej 100 ESU, przy znacznych różnicach występujących w przypadku ogółu gospodarstw. Może to pośrednio dowodzić podobieństwa jednostek wielkotowarowych w większości krajów UE (za wyjątkiem tych, które znajdują się w państwach należących do skupienia I), pomimo ich

Tabela 7. Produkcja i dochody gospodarstw rolnych krajów Unii Europejskiej w 2005 roku według grup typologicznych

Grupa	Produkcja [mln euro]		Dochód z rodzinnego gospodarstwa rolnego [mln euro]		Opłacalność produkcji* w % [produkcja/koszty ogółem]		
	ogółem	gospodarstwa powyżej 100 ESU	ogółem	gospodarstwa powyżej 100 ESU	ogółem	gospodarstwa powyżej 100 ESU	
I	31 895,9	23 892,7	74,9	3 436,7	93,3	92,1	0,1
II	111 267,9	60 154,5	54,1	21 629,9	100,6	98,4	1,3
III	42 586,4	16 389,6	38,5	17 446,4	101,8	99,6	-1,1
IV	58 099,8	9 829,2	16,9	25 519,9	110,2	111,3	-7,3

* Formuła obliczeniowa za: [Gębska, Filipiak 2006].

Źródło: obliczenia własne na podstawie FADN [http://ec.europa.eu/agriculture/rca/database/database.cfm].

Tabela 8. Dochodowość czynników produkcji gospodarstw rolnych krajów Unii Europejskiej w 2005 roku według grup typologicznych

Grupa	Dochodowość ziemi w euro [dochód z rodzinnego gospodarstwa rolnego/ha UR]		Dochodowość pracy w tys. euro [dochód z rodzinnego gospodarstwa rolnego/AWU]		Dochodowość aktywów w % [dochód z rodzinnego gospodarstwa rolnego/aktywa ogółem]	
	gospodarstwa ogółem	gospodarstwa powyżej 100 ESU	gospodarstwa ogółem	gospodarstwa powyżej 100 ESU	gospodarstwa ogółem	gospodarstwa powyżej 100 ESU
	dochodowość [euro]	relacja [ogółem=100]	dochodowość [tys. euro]	relacja [ogółem=100]	dochodowość [%]	różnica [p.p.]
I	138,8	99,6	4,2	99,1	1,1	-0,3
II	360,9	117,7	16,2	105,4	4,9	0,5
III	174,1	120,1	11,0	137,2	7,6	0,5
IV	424,2	103,9	12,7	165,0	8,5	1,0

Źródło: obliczenia własne na podstawie FADN [http://ec.europa.eu/agriculture/rica/database/database.cfm].

różnego miejsca w strukturze agrarnej poszczególnych krajów. W państwach ze skupienia III produkcja odbywa się w większym stopniu, w stosunku do skupień I i II, w oparciu o własne zasoby gruntowe, gdyż udział ziemi dzierżawionej jest tu niższy (tab. 6). Dotyczy to zarówno ogółu, jak i gospodarstw wielkotowarowych. Zaangażowanie zewnętrznej siły roboczej w gospodarstwach powyżej 100 ESU jest podobne jak w skupieniu II i IV, lecz duże są różnice pomiędzy nimi a ogółem gospodarstw, szczególnie w porównaniu ze skupieniami I i II. Oznacza to, że gospodarstwa wielkotowarowe nie są typowe dla rolnictwa krajów należących do grupy III. Opłacalność produkcji zbliżona jest do 100%, co oznacza, iż wartość przychodów z produkcji pokrywa wszystkie ponoszone koszty, a dochód w całości pochodzi ze wsparcia zewnętrznego. Interesującym zjawiskiem, szczególnie w kontekście nietypowości gospodarstw wielkotowarowych, jest podobna dochodowość produkcji osiągnięta przez wszystkie gospodarstwa oraz grupę o wielkości powyżej 100 ESU. Dochodowość poszczególnych czynników produkcji jest jednak wyższa w tym skupieniu w przypadku jednostek wielkotowarowych, przy czym największe różnice występują w odniesieniu do dochodowości pracy (tab. 8).

Gospodarstwa w państwach należących do grupy IV (w tym w Polsce) posiadają najmniejszą średnią powierzchnię (34 ha) oraz najniższą wielkość ekonomiczną (20,9 ESU) (tab. 3). Najniższy jest też udział gospodarstw wielkotowarowych (2%), charakteryzujących się przy tym, w stosunku do pozostałych skupień, najmniejszą zarówno powierzchnią, jak i siłą ekonomiczną. Różnice wielkości fizycznej i ekonomicznej pomiędzy ogółem gospodarstw a jednostkami powyżej 100 ESU są jednak znaczne. Opisane zjawiska świadczą z jednej strony o ogólnej słabości rolnictwa w państwach należących do grupy IV, z drugiej natomiast obrazują relatywnie niewielką rolę gospodarstw wielkotowarowych oraz ich nietypowość na tle struktury agrarnej. Nie odgrywają one poza tym istotnej roli, skupiają bowiem niewielką część zasobów czynników produkcji (tab. 4). Największy jest przy tym udział ziemi (13,5%), co skłania do konkluzji, że realizują one strategię ekstensywną i pracooszczędną, gdyż udział w zasobach pracy (6,3%) jest niemal dwukrotnie mniejszy od udziału w zasobach ziemi. Powstałe różnice są też skutkiem relatywnie wysokiego zaan-

gażowania siły roboczej w pozostałych gospodarstwach, co szczególnie widoczne jest w przypadku Polski [Poczta 2008]. Słabość rolnictwa krajów należących do skupienia IV oraz odmiennosc od ogółu gospodarstw wielkotowarowych widoczna jest w przypadku analizy relacji między czynnikami produkcji (tab. 5). Zarówno dla gospodarstw ogółem, jak i dla grupy o wielkości powyżej 100 ESU wartość technicznego uzbrojenia pracy oraz ziemi jest najniższa wśród wszystkich skupień. W grupie tej występują jednak największe różnice w technicznym uzbrojeniu pracy pomiędzy ogółem gospodarstw i gospodarstwami wielkotowarowymi. Wysokie zaangażowanie siły roboczej w rolnictwie krajów znajdujących się w tym skupieniu zobrazowane jest także najniższą średnią powierzchnią użytków rolnych przypadającą na osobę pełnozatrudnioną w gospodarstwach ogółem. Zupełnie inna strategia dotycząca zatrudnienia prowadzona jest w gospodarstwach wielkotowarowych, gdzie odpowiednia wielkość jest bardzo wysoka. W strukturze własnościowej gruntów w skupieniu IV przeważa ziemia własna, zarówno w odniesieniu do gospodarstw ogółem, jak i dla jednostek wielkotowarowych, mimo to różnica pomiędzy obiema grupami jest największa (tab. 6). Udział najemnej siły roboczej w gospodarstwach wielkotowarowych jest podobny jak w skupieniach II i III, lecz ogół gospodarstw angażuje w zdecydowanej większości własne zasoby pracy. Grupa IV charakteryzuje się najniższymi udziałami kapitału zewnętrznego, a specyfika gospodarstw wielkotowarowych przejawia się tym, że udział pasywów obcych w gospodarstwach powyżej 100 ESU jest niemal dwukrotnie większy niż w gospodarstwach ogółem. Stan ten oznacza, że gospodarstwa krajów należących do grupy IV prowadzą bardziej pasywną politykę finansową niż odpowiednie jednostki w innych państwach UE. Relatywnie niewielka rola gospodarstw wielkotowarowych przejawia się też ich niskim udziałem w produkcji i dochodzie (tab. 7). Wyższa niż w pozostałych skupieniach jest natomiast opłacalność produkcji, gdyż tylko w tej grupie produkcja w gospodarstwach wielkotowarowych przewyższa ponoszone koszty. Na skutek zaangażowania relatywnie niewielkich zasobów czynników produkcji, ich jednostkowa dochodowość jest najwyższa w skupieniu IV w odniesieniu do dochodowości ziemi i aktywów (tab. 8). Interesujące w kontekście specyfiki gospodarstw wielkotowarowych w strukturze agrarnej państw należących do skupienia IV jest to, że pomimo różnej powierzchni, innej strategii zarządzania zasobami pracy, dochodowość ziemi zbliżona jest w gospodarstwach ogółem oraz w grupie gospodarstw wielkotowarowych. Ciekawą jest też jedna z najwyższych dochodowości pracy dla gospodarstw ogółem, co w kontekście dużego zaangażowania siły roboczej oraz ich ogólnej słabości ekonomicznej może wydawać się niezrozumiałe. Należy jednak zauważyć, iż pod względem tego miernika grupa IV charakteryzuje się znacznym zróżnicowaniem, gdzie takie kraje, jak: Litwa, Polska i Portugalia cechują się średnią wydajnością pracy poniżej 5 tys. euro na osobę, natomiast Hiszpania, Irlandia, Austria oraz Finlandia osiągają przeciętną wydajność zbliżoną do 15 tys. euro na osobę.

PODSUMOWANIE

Zróżnicowanie rolnictwa europejskiego przejawia się między innymi miejscem oraz znaczeniem gospodarstw wielkotowarowych zarówno w strukturze agrarnej poszczególnych państw, jak też w uzyskiwanych wynikach produkcyjnych i ekonomicznych. W starych oraz większości nowych krajów członkowskich gospodarstwa te przechodziły przez odmienne etapy rozwoju, sterowane zupełnie różnymi przesłankami politycznymi i ekonomicznymi.

nymi. Obecnie jednak linia podziału pomiędzy krajami, gdzie gospodarstwa te pełnią istotną rolę i tymi, gdzie jest ona wyraźnie mniejsza, nie przebiega wzdłuż dawnej granicy dzielącej Europę na część zachodnią i wschodnią. Analiza skupień, wykonana w oparciu o udział gospodarstw powyżej 100 ESU w zasobach czynników produkcji wszystkich gospodarstw z pola obserwacji FADN, wykazała, że w poszczególnych jednorodnych grupach znalazły się zarówno nowe, jak i stare kraje członkowskie. Badania wykazały przy tym, iż sama grupa gospodarstw wielkotowarowych cechuje się dużym zróżnicowaniem, bowiem w pewnych krajach (Holandia, Dania) wysoka siła ekonomiczna uzyskana została dzięki dużym nakładom kapitałowym oraz pracochłonności produkcji, podczas gdy w innych (Czechy, Słowacja) – dzięki gospodarowaniu na dużych obszarach. Kraje, w których miejsce i znaczenie gospodarstw wielkotowarowych jest znaczne (głównie zaliczone do I i II grupy) charakteryzują się jednocześnie wysokim rozwojem całego rolnictwa. Poza tym, w krajach tych badana grupa gospodarstw o wielkości powyżej 100 ESU najmniej różni się od ogółu gospodarstw w danym państwie. Odwrotna sytuacja ma miejsce w krajach cechujących się mniejszym znaczeniem gospodarstw wielkotowarowych (grupa III i IV), gdzie jednocześnie całe rolnictwo jest słabiej rozwinięte. Tam też duże gospodarstwa w znaczący sposób odbiegają pod względem wielu cech od ogółu. Wraz ze wzrostem znaczenia, rośnie też przeciętna wielkość ekonomiczna gospodarstw wielkotowarowych, jak również ich zasoby kapitałowe, zobrażone przez techniczne uzbrojenie ziemi i pracy. W krajach cechujących się większym znaczeniem gospodarstw powyżej 100 ESU daje się też zauważyć wyższy udział zewnętrznych czynników produkcji, a szczególnie ziemi. Koszty związane z użytkowaniem majątku oraz dzierżawą ziemi skutkują tym, że wraz ze wzrostem znaczenia gospodarstw wielkotowarowych, maleje opłacalność produkcji. Gospodarstwa te są jednak beneficjentami Wspólnej Polityki Rolnej (WPR), stąd też dochód tworzony jest przez dopłaty do produkcji. Obserwowane od dłuższego czasu zjawisko spadku jednostkowej dochodowości produkcji rolniczej, skłania do koncentracji produkcji, co w dłuższej perspektywie prowadzi do wzrostu znaczenia gospodarstw wielkotowarowych, które łatwiej potrafią zrationalizować koszty oraz, z racji swej wielkości, są w stanie osiągać wysokie sumaryczne dochody. W sytuacji jednak, gdy kolejne reformy WPR idą w kierunku oddzielenia wsparcia od produkcji, europejskie gospodarstwa wielkotowarowe będą musiały podjąć wysiłek dostosowania poziomu kosztów do wartości produkcji, co w wielu przypadkach związane będzie z jej ekstensyfikacją, skutkującą obniżeniem nadmiernych obecnie kosztów majątkowych.

LITERATURA

- Augustyńska-Grzymek I., Goraj L., Jarka S., Pokrzywa T., Skarżyńska A. 2000: *Metodyka liczenia nadwyżki bezpośredniej i zasady typologii gospodarstw rolniczych*. Fundacja Programów Pomocy dla Rolnictwa, Warszawa, 55.
- Baer A. 2000: *Zróżnicowanie regionalne rolnictwa w wybranych krajach aspirujących do członkostwa w Unii Europejskiej*. [W:] *Regionalne zróżnicowanie agrobiznesu*. Wydawnictwo Akademii Rolniczej w Poznaniu, Poznań, 79-89.
- FADN, <http://ec.europa.eu/agriculture/rica/database/database.cfm>
- Gębska M., Filipiak T. 2006: *Podstawy ekonomiki i organizacji gospodarstw rolniczych*. Wydawnictwo SGGW, Warszawa, 172.
- Goraj L., Mańko S., Sass R., Wyszowska Z. 2004: *Rachunkowość rolnicza*. Wydawnictwo Difin, Warszawa, 311.
- Grabowski S. 1998: *Ekonomika gospodarki żywnościowej*. Wydawnictwo Prywatnej Wyższej Szkoły Businessu i Administracji, Warszawa, 255.

- Karwat-Woźniak B. 2005: Możliwości rozwojowe chłopskiego rolnictwa na przykładzie gospodarstw wysokotowarowych. Wydawnictwo SGGW, Warszawa, 62.
- Nowak B., Poczta W. 2007: Zasady i skutki odtwarzania majątku Zasobu Własności Rolnej Skarbu Państwa w dzierżawie. Wydawnictwo Akademii Rolniczej w Poznaniu, Poznań, 136.
- Ostasiewicz W. (red.) 1999: Statystyczne metody analizy danych. Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, Wrocław, 420.
- Poczta W. 2008: Rolnictwo. [W:] Polska wieś 2008. Raport o stanie polskiej wsi (red. J. Wilkin i I. Nurzyńska). Fundacja na Rzecz Rozwoju Polskiego Rolnictwa, 27-46.
- Stanisz A. 2007: Przystępny kurs statystyki z zastosowaniem STATISTICA PL na przykładach z medycyny. Tom III: Analizy wielowymiarowe. StatSoft, Kraków, 500.
- Wyniki standardowe uzyskane przez gospodarstwa rolne uczestniczące w Polskim FADN w 2006 roku. Część I. Wyniki standardowe. 2007: IERiGŻ-PIB, Warszawa, 63.
- Wysocki F., Lira J. 2005: Statystyka opisowa. Wydawnictwo Akademii Rolniczej w Poznaniu, Poznań, 206.
- Zadura A. 2005: Zarządzanie gruntami rolnymi w krajach Europy Środkowo-Wschodniej. Wydawnictwo SGGW, Warszawa, 63.

Walenty Poczta, Arkadiusz Sadowski, Joanna Średzińska

THE ROLE OF THE LARGE-SCALE PRODUCTION FARMS IN THE EUROPEAN UNION AGRICULTURE

Summary

The multi-dimensional statistical analysis of the share of the large-scale production farms in the agriculture of the EU countries in 2005 was conducted in the paper. Cluster analysis was used. As a result of grouping four homogeneous clusters of the EU countries were received. For these typological groups of countries resources of production factors as well as production and economic results were analysed. A significant diversification of the role of large-scale production farms in the agriculture of the EU countries was affirmed. Characteristic for the countries where the position of the farms over 100 ESU is especially crucial is that whole agriculture is strong and differences between the large-scale production farms and all farms are relatively small.

Adres do korespondencji:
prof. dr hab. Walenty Poczta
Uniwersytet Przyrodniczy w Poznaniu
Katedra Ekonomii i Polityki Gospodarczej w Agrobiznesie
ul. Wojska Polskiego 28
60-637 Poznań
tel. (0 61) 848 71 14
e-mail: poczta@up.poznan.pl

dr Arkadiusz Sadowski
tel. (061) 848 70 52
e-mail: sadowski@up.poznan.pl

mgr Joanna Średzińska
tel. (061) 846 60 90
e-mail: sredzinska@up.poznan.pl

STYLE KIEROWANIA W WIELKOBSZAROWYCH PRZEDSIĘBIORSTWACH ROLNICZYCH

Zofia Wyszowska, Anna Jakubczak,

Katedra Ekonomiki, Organizacji i Zarządzania Uniwersytetu Technologiczno-Przyrodniczego
w Bydgoszczy
Kierownik: dr hab. Zofia Wyszowska, prof. UTP

Słowa kluczowe: style kierowania, wielkoobszarowe przedsiębiorstwa rolnicze, cykl życia organizacji, intensywność produkcji, efektywność gospodarowania
Key words: the type of management, large area agricultural enterprises, the cycle of life of organization, intensity of production, effectiveness of management

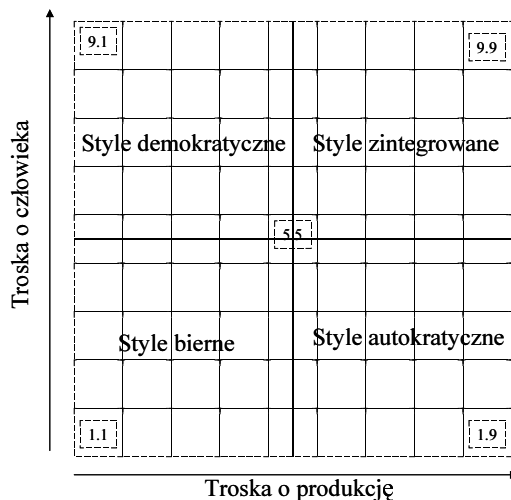
S y n o p s i s. Skuteczność stylu kierowania w organizacji zależy od jego dopasowania do wielu zmiennych opisujących kierownika, podwładnych, organizację i otoczenie organizacji. W pracy przedstawiono wyniki badań nad stylami kierowania w przedsiębiorstwach rolniczych w województwie kujawsko-pomorskim. Określono potencjał produkcyjny, zmiany w kierunkach i intensywności produkcji oraz sytuacji finansowej. Na tej podstawie stwierdzono jaki jest stan i perspektywy kształtowania stylów kierowania w przedsiębiorstwach rolniczych.

WSTĘP

Zagadnienie stylów kierowania jest związane z ważną problematyką kapitału ludzkiego w organizacji. Wśród czynników warunkujących rozwój i utrzymanie konkurencyjności przedsiębiorstw, takich jak: jakość wyrobów i usług, lojalność klientów, cena oferowanych wyrobów, jakość wyposażenia technicznego, nie może zabraknąć czynników związanych z kapitałem ludzkim, to jest wiedzy i umiejętności pracowników oraz ich lojalności i zaangażowania [Król, Ludwicyński 2007]. Pojęcie „styl kierowania”, pomimo że należy do podstawowych w literaturze z zakresu organizacji i zarządzania, jest definiowane i rozumiane przez wielu autorów w niejednoznaczny sposób. Najprościej styl kierowania definiowany jest jako „sposób oddziaływania kierownika na podległych pracowników” [Mroziowski 2005, Bednarski 1998]. Styl kierowania przełożonego jest narzędziem pobudzania kierowanych do działania. Menedżerowie oddziałując na sytuację podwładnych, tworzą bodźce w celu wywołania u kierowanych pobudek i motywów do działań zgodnych z celami kierownika [Januszek, Sikora 1995].

Istnieje wiele klasyfikacji stylów kierowania. Do ich podziału i wyodrębniania stosowane są rozmaite kryteria, dlatego poszczególne klasyfikacje podają różne kryteria stylów. Na przykład Tannenbaum i Shmidt [za: Kieżun 1997] użyli tylko jednego kryterium, tworząc

skalę stylów kierowania od najbardziej autokratycznego do najbardziej demokratycznego. Likert [Deery, Jago 2001] stworzył kontinuum stylów kierowania wykorzystując cztery elementy systemu zarządzania. Najbardziej popularną i uniwersalną koncepcją klasyfikacji stylów kierowania jest siatka kierownicza Mouton i Blacke, którzy oparli się na badaniach poprzedniego autora, socjologa R. Likerta [Romanowska 2001, Kieżun 1997, Wawrzyniak 1987]. Na podstawie dwóch orientacji (czynników) decydujących o stylach kierowania, którymi są troska o interesy podwładnych oraz troska o realizację postawionych zadań, wykreślili siatkę organizacyjnych zachowań kierownika. Oś pozioma wyraża 9 stopni koncentrowania się kierownika na zadaniach, a oś pionowa obrazuje intensywność działań kierownika, zmierzających do zaspokojenia potrzeb podwładnych. Reddin poszerzył teorie poprzednich badaczy o aspekt relatywizmu stylów kierowania i w swojej koncepcji przedstawił 4 rodzaje modelowych stylów kierowania rezygnując z podziału na 81 pól [Romanowska 2001, Wawrzyniak 1987]. W praktyce wymienione style rzadko występują w czystej postaci. Na ogół spotyka się style mieszane, charakteryzujące się przewagą elementów jednego ze stylów [Martyniak 1999].



Rysunek 1. Style według Reddina na siatce kierowniczej Mouton i Blacke

Źródło: opracowanie własne na podstawie [Romanowska 2001, Chmielak, Jermakowicz 1982].

Reddin, podobnie jak wielu innych teoretyków i praktyków zarządzania, prezentował pogląd, że nie ma jednego właściwego stylu kierowania, lecz w różnych sytuacjach wymagany jest odmienny sposób zachowania kierowników. Do czynników kształtujących sytuację zalicza się wiele zmiennych wzajemnie się uzupełniających i oddziałujących wspólnie. Można wśród nich wyodrębnić cechy opisujące kierującego, pracowników, specyfikę zadań, organizację, otoczenie organizacji [Stoner, Freeman, Gilbert 2001, Kieżun 1997, Zieleniewski 1981, Kälin, Müri 1998]. Istnieje pogląd, że autokratyczne style kierowania są bardziej pierwotne i mniej nowoczesne niż demokratyczne, i że w dalszych fazach cyklu życia organizacji, style autokratyczne powinny być zamieniane na bardziej de-

demokratyczne [Townsend 1974, Manteuffel 1980, Koźmiński, Piotrowski 2007].

Zasadniczo wyróżnia się cztery fazy cyklu życia organizacji. Fazę narodzin, młodości, dojrzałości oraz schyłku [Griffin 1998]. Ta sekwencyjność etapów rozwoju organizacji przypomina fazy charakterystyczne dla rozwoju organizmów żywych. Po fazie narodzin, w której następuje koncentracja kapitału oraz dążenie do osiągnięcia progu przetrwania, przedsiębiorstwa wkraczają w fazę młodości charakteryzującą się intensywnym wzrostem i ekspansją w kierunku pozyskania zasobów organizacji oraz elastycznością działania. Wzrost zmienia się w stabilizację rozmiarów i obrotu w fazie dojrzałości. Schyłek w fazie ostatniej może być zamieniony w kolejną fazę odnowy [Koźmiński, Piotrowski 2007].

MATERIAŁ I METODY

Obiektem badań są menedżerowie i zarządzane przez nich wielkoobszarowe przedsiębiorstwa rolnicze z terenu województwa kujawsko-pomorskiego. Powstały one po restrukturyzacji i prywatyzacji państwowych przedsiębiorstw gospodarki rolnej, czyli zagospodarowaniu mienia będącego własnością Skarbu Państwa. Dominująca forma prawna funkcjonowania tych podmiotów organizacyjnych to spółka z ograniczoną odpowiedzialnością. Grunty częściowo są własnością spółek, a częściowo są dzierżawione od Agencji Nieruchomości Rolnych. Głównie są to spółki, w których udziały własnościowe mają pracownicy, są również – chociaż nieliczne – spółki z udziałami podmiotów zewnętrznych. Dobór obiektów do badań był celowy. Do badań przyjęto te przedsiębiorstwa, w których menedżerowie wyrazili zgodę na udzielenie informacji. Dane o stylach kierowania uzyskano od 48 kierowników, a dane dotyczące pozostałych wyników obejmują 33 obiekty. Dla zapewnienia porównywalności danych wyrażono je cenami z roku 2007. Dane z poprzednich okresów przeliczono na wartości według cen ostatniego okresu. W celu uwzględnienia deflacji zastosowano następujący wzór, w którym użyty został wskaźnik cen towarów i usług konsumpcyjnych [Sierpińska, Jachna 1997]:

$$Wr = Wn \times \frac{i}{100}$$

gdzie:

Wn – wartość nominalna,

Wr – wartość realna,

i – wskaźnik cen towarów i usług konsumpcyjnych.

Styl kierowania określono przy pomocy kwestionariusza ankiety. Do badania stylów kierowania wykorzystano test Reddina [Chmielak, Jermakowicz 1984, Pietrzak, Baran 2007], którego arkusz zawiera 64 pytania zamknięte z dwiema możliwymi do wyboru odpowiedziami przy każdym z pytań. Pytania i odpowiedzi skonstruowane są tak, że za każdym razem występuje trudność związana z wyborem odpowiedzi lepiej charakteryzującej ocenianą osobę.

STYLE KIEROWANIA I ICH CHARAKTERYSTYKA

Przeprowadzone badania umożliwiły przypisanie stwierdzonych stylów kierowania do czterech modelowych grup. Rozkład ich liczebności prezentuje rysunek 2. Autokratyczne style kierowania wystąpiły w co drugim przedsiębiorstwie (50%). Na drugim miejscu znalazły się style z grupy demokratycznych (33%). Na przedostatnim miejscu znalazły się style bierne (13%). Najmniej licznie wystąpiły style zintegrowane (4%).

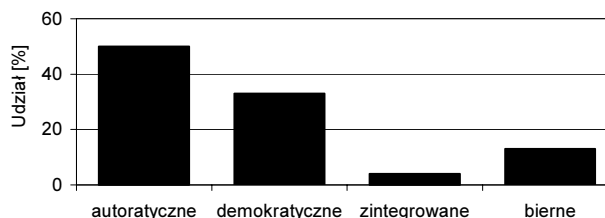
Autokratyczne style kierowania opierają się na przekonaniu, że świat dzieli się na tych, którzy podejmują decyzje, i tych, którzy są obowiązani te decyzje wykonać. Kierownik autokrata nie pozostawia więc współpracownikom swobody działania skupiając w swym ręku wszystkie decyzje. Kierownik autokrata koncentruje się głównie na zadaniach. Niechętnie przyjmuje przejawy inicjatywy ze strony podwładnych. Nie znosi sprzeciwu i krytyki. Woli oddziaływać za pomocą kar niż nagród.

Kierownik demokrata stanowi przeciwieństwo kierownika autokraty. Przed podjęciem decyzji zasięga opinii współpracowników, poza tym prezentuje postawę decentralizującą

władzę. W ten sposób wiele zadań pracownicy przeprowadzają od początku do końca samodzielnie. Kierownik ten stwarza warunki sprzyjające wyzwalaniu się inicjatywy i pomysłowości współpracowników. Przejawia zainteresowanie sprawami osobistymi podległego mu personelu. Jest gotów wysłuchać krytyczne uwagi wysuwane przez podwładnych i zmienić pod ich wpływem sposób postępowania. Na skutek tego rodzaju postaw wytwarza się dobry klimat pracy i silna więź współdziałania.

Kierownik reprezentujący styl zintegrowany silnie angażuje się zarówno w wykonywanie zadań, jak i w sprawy ludzkie, stwarzając tym samym, własnym przykładem, silną motywację do pracy. Styl zintegrowany często utożsamiany jest ze stylem idealnym, jeśli tylko kierownik potrafi pogodzić realizację obydwu orientacji w wysokim stopniu.

Kierownicy orientujący się na styl bierny najchętniej nie interesują się biegiem spraw. Są zadowoleni, gdy podwładni z niczym się do nich nie zwracają. W takich przypadkach, funkcje związane z faktycznym kierowaniem często przejmują inni członkowie zespołu.



Rysunek 2. Style kierowania w badanych przedsiębiorstwach
Źródło: badania własne.

POTENCJAŁ, ORGANIZACJA I WYNIKI EKONOMICZNE PRZEDSIĘBIORSTW

W tabeli 1 przedstawiono kształtowanie się podstawowych charakterystyk dotyczących potencjału produkcyjnego analizowanych przedsiębiorstw w 2002 i 2007 r. Przedsiębiorstwa przeciętnie zajmowały powierzchnię ponad 600 ha użytków rolnych. Zaobserwowano niewielki spadek, to jest o 2,7%, użytkowanej powierzchni w porównywanych latach. Zwiększył się znacznie, bo o 14 punktów procentowych (p.p.) udział gruntów własnych. Obniżeniu uległo zatrudnienie stałej siły roboczej zarówno w ujęciu bezwzględnym, jak i w przeliczeniu na 100 ha UR. Wartość potencjału wytwórczego przeciętnego przedsiębiorstwa mierzona wartością środków trwałych¹ wzrosła.

Sprzedaż produktów i usług z jednego ha w badanym okresie znacznie wzrosła. W 2007 r. wyniosła 4,6 tys. zł na ha, a w 2002 r. 3,8 tys. zł na ha. Największy udział w sprzedaży zajmuje produkcja roślinna. Zaobserwowano niewielki wzrost znaczenia tej działalności w wielkoobszarowych gospodarstwach. W stosunku do roku 2004 udział działu roślinnego w produkcji towarowej wzrósł o 0,6 p.p. Następnym w kolejności pod względem znaczenia jest dział produkcji zwierzęcej, dominuje w nim wytwarzanie produktów pochodzenia bydłowego, w tym jest to produkcja mleka oraz bydła rzeźnego. Udział chowu innych gatunków,

Tabela 1. Wybrane informacje o potencjale produkcyjnym

Rodzaj wskaźnika	Wielkości w roku	
	2002	2007
Powierzchnia UR [ha]	638	621
Udział dzierżaw [%]	89	75
Liczba pełnozatrudnionych	21	18
Liczba pełnozatrudnionych na 100 ha/UR	3,3	2,9
Wartość środków trwałych [tys. zł]	1049	1292

Źródło: badania własne.

¹ Wartość środków trwałych bez ziemi.

takich jak: gęsi, owce oraz konie był niewielki i jeszcze się zmniejszył. Analiza zebranych informacji wskazuje, że znaczenie chowu bydła rzeźnego i mlecznego w ocenianym okresie wzrosło o 2,1 p.p. Można stwierdzić, że chów trzody chlewnej uległ znacznej redukcji, gdyż jego udział zmniejszył się najbardziej spośród pozostałych pozycji produkcji towarowej, aż o 3,6 p.p. Najmniejszym znaczeniem w sprzedaży charakteryzowały się przetwórstwo rolnicze i usługi. W dziale przetwórstwo najczęściej występowało gorzelnictwo, a wśród usług dominowały usługi transportowe i rolnicze oraz wynajem lokali. Zanotowano wzrost przetwórstwa rolnego i usług o 1,4 p.p.

W badanym okresie przychody ze sprzedaży własnych produktów pochodzenia roślinnego i zwierzęcego, usług, przetworów oraz towarów i materiałów łącznie rosły szybciej niż koszty. Wartość kosztów ogółem, wśród których najistotniejszy udział miały koszty działalności operacyjnej, czyli podstawowej działalności produkcyjnej przedsiębiorstw rolniczych, wzrosła prawie o 12%, a przychody o ponad 30%. Spowodowało to polepszenie wyniku finansowego. W przeważającej części przychody przedsiębiorstw uzyskiwane są z własnej produkcji rolniczej. Tak duży udział działalności podstawowej należy ocenić pozytywnie. Sprzedaż towarów i materiałów, czyli handel oraz odsprzedaż zakupionych wcześniej np. pasz, nawozów, środków ochrony roślin i innych środków do produkcji innym podmiotom, miała dużo mniejszy udział w przychodach ze sprzedaży i zmniejszała swoją wartość w analizowanych latach. Zwiększyła się wartość sprzedaży produktów, a zmniejszyła się wartość sprzedaży towarów i materiałów. Zauważyć należy wzrost udziału pozostałych przychodów operacyjnych, czyli przede wszystkim dopłat bezpośrednich i dotacji. Ich wartość oraz udział w strukturze przychodów wzrosły ponad dwukrotnie. Przychody finansowe, których główną składową były odsetki, wzrosły o prawie 11%, ale ich udział miał marginalne znaczenie w przychodach ogółem.

Koszty działalności operacyjnej stanowiły w obu badanych latach ponad 95-96% całkowitych kosztów przedsiębiorstw. Z informacji zawartych w tabeli 4 wynika że, nastąpił wzrost udziału najważniejszej pozycji kosztowej, czyli zużycia materiałów i energii, o 3,8 p.p. Wśród kosztów działalności operacyjnej najbardziej zmniejszył się udział wynagrodzeń (2,1 p.p.), podatków i opłat (1,4 p.p.) oraz usług obcych (1,1 p.p.). Wynagrodzenia, to zaraz po zużyciu materiałów i energii druga pod względem wielkości kategoria kosztowa. Na trzecim miejscu

Tabela 2. Wielkość i struktura sprzedaży

Rodzaj wskaźnika	Wielkości w roku	
	2002	2007
Sprzedaż produktów i usług [tys. zł/ha UR]	3,8	4,6
Udział w sprzedaży [%]		
produkty roślinne	53,6	54,2
produkty zwierzęce	41,0	39,0
w tym: trzoda	13,3	9,7
bydło	26,5	28,6
inne	1,2	0,7
przetwórstwo i usługi	5,4	6,8
Sprzedaż razem	100,0	100,0

Źródło: badania własne.

Tabela 3. Struktura i dynamika przychodów

Wyszczególnienie	Struktura w roku [%]		Dynamika [rok 2002 = 100]
	2002	2007	
Przychody ze sprzedaży	91,6	84,3	120,7
w tym: produktów	83,3	72,1	113,5
towarów i materiałów	9,2	5,7	80,3
Pozostałe przychody operacyjne	7,7	15,1	255,7
Przychody finansowe	0,7	0,6	110,9
Przychody ogółem	100,0	100,0	131,3

Źródło: badania własne.

znajdują się usługi obce. Wartości udziału pozostałych pozycji kosztów operacyjnych zmieniły się w mniejszym stopniu i zmiany te nie miały istotnego wpływu na kształtowanie się wyniku finansowego. Ogólnie wartość kosztów działalności podstawowej wzrosła o prawie 11%, głównie na skutek wzrostu wartości zużycia materiałów i energii. Koszty te wzrosły o 18,5%. Dość znacznie, bo o ponad 30% wzrosła wartość amortyzacji. Znalazły się również koszty, których wartość zmalała w omawianym okresie. Najbardziej zmniejszyły się koszty związane z podatkami i opłatami, bo prawie o jedną czwartą, ale ich udział w ogólnej sumie kosztów był niewielki. Najistotniejszy jest spadek kosztów wynagrodzeń w wartościach bezwzględnych, bo zmniejszył się on o 2,3%, a pozycja ta jest bardzo istotna w kształtowaniu finalnych wyników badanych przedsiębiorstw. W udziale oraz wartości pozostałych pozycji

Tabela 4. Struktura i dynamika kosztów operacyjnych

Wyszczególnienie	Struktura w roku [%]		Dynamika [rok 2002 = 100]
	2002	2007	
Amortyzacja	5,2	6,2	130,5
Zużycie materiałów i energii	54,5	58,3	118,5
Usługi obce	10,8	9,7	99,7
Podatki i opłaty	4,4	3,0	76,1
Wynagrodzenia	17,9	15,8	97,7
Ubezpieczenia społeczne i inne świadczenia	4,4	3,8	94,0
Pozostałe koszty rodzajowe	2,8	3,2	127,4
Koszty działalności operacyjnej ogółem	100,0	100,0	110,7

Źródło: badania własne.

ści. Wskaźnik rentowności zwiększył się ponad trzykrotnie, a rentowności majątku ponad czterokrotnie. Rentowność kapitału własnego z 10,7% wzrosła do 22,6%. Wskaźniki sprawności informują o tym, że poprawa rentowności nastąpiła przy jednoczesnym podniesieniu się poziomu wydajności pracy oraz niewielkim spadku produktywności ziemi, co jest korzystnym zjawiskiem. Przedsiębiorstwa poradziły sobie z dość znacznym zadłużeniem. Jego udział zmniejszył się w badanym okresie z prawie 70% do niespełna 51%. Zdolność przedsiębiorstw do obsługi długu stała się niezagrażona, o czym świadczy wielkość wskaźników płynności, a szczególnie wskaźnika płynności szybkiej. Wskaźnik ten w 2002 r. był niepokojąco niski i nie osiągał poziomu dolnej, zalecanej dla niego granicy [Sierpińska, Jachna 2004]. W 2007 r. wzrósł do poziomu zapewniającego bezpieczeństwo wypłacalności

Tabela 5. Wybrane wskaźniki ekonomiczne

Rodzaj wskaźnika	Wielkości w roku	
	2002	2007
Wskaźnik rentowności kosztów ogółem [%] ^{a)}	5,0	18,5
Wskaźnik rentowności majątku [%]	2,8	13,0
Wskaźnik rentowności kapitału własnego [%]	10,7	22,6
Wskaźnik płynności bieżącej [%]	146,8	457,8
Wskaźnik płynności szybkiej [%]	55,0	201,8
Wskaźnik społecznej wydajności pracy [tys. zł] ^{b)}	136,9	187,1
Wskaźnik produktywności ziemi [tys. zł/ha UR]	4,7	4,5
Wskaźnik poziomu zadłużenia [%]	69,5	50,9

^{a)} wynik finansowy na działalności gospodarczej kosztów ogółem

^{b)} wartość przychodów w tys. zł na zatrudnionego

Źródło: badania własne.

kosztów znajdujących się w rachunku wyników, jak koszty pozostałej działalności operacyjnej i koszty finansowe, nie zaszły istotne zmiany.

Oceniając kondycję ekonomiczno-finansową na podstawie wybranych wskaźników ekonomicznych można stwierdzić, że w badanym okresie nastąpiła poprawa we wszystkich obszarach efektywno-

ści. Wskaźnik rentowności zwiększył się ponad trzykrotnie, a rentowności majątku ponad czterokrotnie. Rentowność kapitału własnego z 10,7% wzrosła do 22,6%. Wskaźniki sprawności informują o tym, że poprawa rentowności nastąpiła przy jednoczesnym podniesieniu się poziomu wydajności pracy oraz niewielkim spadku produktywności ziemi, co jest korzystnym zjawiskiem. Przedsiębiorstwa poradziły sobie z dość znacznym zadłużeniem. Jego udział zmniejszył się w badanym okresie z prawie 70% do niespełna 51%. Zdolność przedsiębiorstw do obsługi długu stała się niezagrażona, o czym świadczy wielkość wskaźników płynności, a szczególnie wskaźnika płynności szybkiej. Wskaźnik ten w 2002 r. był niepokojąco niski i nie osiągał poziomu dolnej, zalecanej dla niego granicy [Sierpińska, Jachna 2004]. W 2007 r. wzrósł do poziomu zapewniającego bezpieczeństwo wypłacalności krótkoterminowej. Polepszenie sytuacji przedsiębiorstw wynika głównie ze zwiększenia wsparcia zewnętrznego w postaci dotacji i dopłat, a także procesów dostosowawczych takich jak: redukcja zatrudnienia, zmiany w ukierunkowaniu produkcji oraz racjonalizacji intensywności produkcji.

Badane wielkoobszarowe przedsiębiorstwa rolnicze można podzielić na cztery grupy pod względem zaobserwowanych w nich stylów kierowania. W tabeli 6 i 7 przedstawiono charakterystyki dwóch największych grup przedsiębiorstw, w których zarządzali kierownicy o dwóch antagonistycznych stylach kierowania: autokratycznym oraz demokratycznym. Grupę trzecią stanowią przedsiębiorstwa, w których odnotowano styl zintegrowany. Czwartą grupę liczy 6 obiektów, występowały tam style bierne. Analizowane grupy przedsiębiorstw różnią się pod względem cech opisujących potencjał produkcyjny. Kierownicy demokracji na ogół prowadzą działalność na większym areale użytków rolnych (718 ha). W drugiej grupie podmiotów użytkowana powierzchnia jest mniejsza (576 ha), ale są też przedsiębiorstwa o dużo większej powierzchni niż powierzchnia maksymalna w przedsiębiorstwach, w których funkcjonuje styl demokratyczny. Zdecydowanie mniejszy jest udział własności gruntów w przedsiębiorstwach pod kierownictwem demokratów niż autokratów. Różnica wynosi 25 p.p. Liczba zatrudnionych w przeliczeniu na 100 ha UR jest większa w przedsiębiorstwach, które reprezentują demokratyczny styl kierowania. Wartość środków trwałych pozostających w dyspozycji przez obie grupy podmiotów jest zbliżona. W przedsiębiorstwach, w których zaobserwowano styl zintegrowany, grunty były w całości dzierżawione. Powierzchnia użytków rolnych w jednym z nich to 350 ha, a w drugim jest prawie dwa razy większa. Odmierna jest też w tych przedsiębiorstwach liczba pełnozatrudnionych na 100 ha UR oraz wartość środków trwałych w przeliczeniu na przedsiębiorstwo. Wśród podmiotów, w których styl kierowania określono jako bierny, powierzchnia użytków rolnych jest zróżnicowana.

Najmniejsze gospodarstwo liczy sobie 259 ha UR, a największe jest cztery razy większe. Styl bierny reprezentowali kierownicy przedsiębiorstw z dużym przeciętnym udziałem dzierżawy, który wynosił 76%. Ich przeciętne zatrudnienie to 3,01 pełnozatrudnionych na 100 ha UR.

Struktura sprzedaży w przedsiębiorstwach o różnych stylach kierowania pod względem głównych działów produkcji była podobna, chociaż istniały kilkuprocentowe różnice. Dominowała produkcja roślinna, następnie dział produkcji zwierzęcej, najmniejsze znaczenie miało przetwórstwo i usługi. Produkcja mleka i żywca wołowego to główne kierunki w dziale produkcji zwierzęcej w obu grupach. Z kolei w przedsiębiorstwach, w których odno-

Tabela 6. Elementy potencjału produkcyjnego w przedsiębiorstwach o różnych stylach kierowania w 2007 r.

Wyszczególnienie	Średnia	Minimum	Maksimum
Styl autokratyczny (n = 21)			
Powierzchnia UR [ha]	576	289	1293
Udział dzierżaw [%]	61,0	0,0	100,0
Liczba pełnozatrudnionych na 100 ha/UR	2,52	0,48	5,18
Wartość środków trwałych [tys. zł]	1296	105	4087
Styl demokratyczny n = 12)			
Powierzchnia UR [ha]	718	319	1105
Udział dzierżaw [%]	86,0	23,0	100,0
Liczba pełnozatrudnionych na 100 ha/UR	3,23	1,43	7,69
Wartość środków trwałych [tys. zł]	1287	280	2532

Źródło: badania własne.

Tabela 7. Struktura sprzedaży w przedsiębiorstwach o różnych stylach kierowania w 2007 r.

Wyszczególnienie	Styl	
	autokratyczny (n=21)	demokratyczny (n=12)
Produkty roślinne	53,1	54,4
Produkty zwierzęce w tym:	40,4	38,5
trzoda	5,9	14,1
bydło	33,1	23,0
inne	1,4	1,4
Przetwórstwo i usługi	6,5	7,2
Sprzedaż razem	100,0	100,0

Źródło: badania własne.

Tabela 8. Wybrane wyniki ekonomiczno-finansowe w przedsiębiorstwach o różnych stylach kierowania w 2007 r.

Wyszczególnienie	Styl	
	autokratyczny (n = 21)	demokratyczny (n = 12)
Wskaźnik rentowności kosztów ogółem [%]	20,8	14,5
Wskaźnik płynności szybkiej [%]	189,2	223,4
Wskaźnik społecznej wydajności pracy [tys. zł/zatrudnionego]	184,0	192,4
Wskaźnik produktywności ziemi [tys. zł/ha UR]	4,5	5,3
Wskaźnik poziomu zadłużenia [%]	43,0	66,0

Źródło: badania własne.

towano styl demokratyczny, udział chowu trzody był ponad dwukrotnie większy niż pod kierownictwem autokratów.

Wskaźniki rentowności w obu analizowanych grupach informują, że przedsiębiorstwa gospodarowały efektywnie. Wyższa rentowność była osiągana w grupie podmiotów ze stylem autokratycznym. Taki efekt uzyskano przy niższych, niż pod kierownictwem demokratów, nakładach na produkcję liczonych w tys. zł na 1 ha. Demokratyczny styl kierowania wiąże się natomiast z wyższą wydajnością pracy. Wskaźniki płynności szybkiej są zadawalające i gwarantują możliwość wywiązywania się ze zobowiązań krótkoterminowych. Wyższą płynność odnotowano w przedsiębiorstwach z demokratycznym stylem kierowania. Jest to sytuacja korzystna biorąc pod uwagę zdecydowanie wyższe zadłużenie ogólne tych podmiotów.

WNIOSKI

W opracowaniu określono style kierowania w przedsiębiorstwach rolniczych oraz opisano podstawowe elementy potencjału produkcyjnego, kierunki produkcji oraz sytuację ekonomiczno-finansową. Na podstawie przeprowadzonych badań sformułowano następujące wnioski.

1. W analizowanych przedsiębiorstwach rolniczych dominowały autokratyczne style kierowania (50%). Na drugim miejscu znalazły się style z grupy demokratycznych (33%). Mniejsze znaczenie miały style bierne (13%) oraz integrowane (4%).
2. Badane przedsiębiorstwa rolnicze wciąż znajdują się we wczesnych i średnio wczesnych fazach cyklu życia organizacji. Świadczą o tym trwające zmiany w dostosowywaniu potencjału produkcyjnego takie jak: zmiany powierzchni UR, powiększanie powierzchni własnych UR oraz racjonalizacja zatrudnienia. Następują również zmiany w ukierunkowaniu produkcji i jej intensywności. To wpływa na kształtowanie się wyników ekonomicznych i finansowych przedsiębiorstw, które wykazują znaczną tendencję rosnącą charakterystyczną dla fazy młodości lub wczesnej dojrzałości.
3. W obecnych warunkach panujących w przedsiębiorstwach i poza nimi style autokratyczne są najbardziej odpowiednie, ze względu na fazę cyklu życia organizacji, specyfikę zadań, politykę kadrową, stan wiedzy na temat stylów kierowania.
4. Obserwowana redukcja zatrudnienia w ujęciu bezwzględny powinna sprzyjać demokratyzacji stylów kierowania w przyszłości, ponieważ stosunki pracy mogą stać się bardziej partnerskie. Mniejsza liczebność załogi ułatwia kontrolę oraz wprowadzanie nowych metod motywacji zwiększających zaangażowanie.

5. Badane przedsiębiorstwa są zróżnicowane pod względem potencjału, elementów organizacji oraz co za tym idzie wyników ekonomiczno-finansowych. Zróżnicowanie to przebiega między grupami, jak i wewnątrz grup wyróżnionych ze względu na style kierowania.
6. Zaobserwowano zmiany w wynikach ekonomiczno-finansowych oraz relacjach między zmiennymi ilościowymi a wynikiem finansowym w badanych latach. Zmiany te mają charakter pozytywny, świadczą o wzroście intensywności gospodarowania w badanych przedsiębiorstwach.
7. Przedsiębiorstwa, niezależnie od funkcjonującego w nich stylu kierowania, na ogół są rentowne i posiadają płynność finansową. Ich wyniki ekonomiczno-finansowe informują o tym, że mają one szansę, aby przetrwać i rozwijać się w przyszłości.
8. Z przeprowadzonych badań wynika, że w obecnie panujących warunkach autokratyczne style są bardziej odpowiednie. Inne style kierowania mają również swoje miejsce w tych przedsiębiorstwach i wyniki badań wskazują, że realizowana jest w nich zasada racjonalnego gospodarowania.

LITERATURA

- Bednarski A. 1998: Zarys teorii organizacji i zarządzania. TONiK, Toruń, 232.
- Chmielak H., Jermakowicz W. 1982: Rozwiązywanie problemów organizacyjnych. PTE, Warszawa, 56-80.
- Deery M., Jago L. K. 2001: Hotel management style: a study of employee perceptions and preferences. *International Journal of Hospitality Management*, Vol. 20, 328.
- Griffin R.W. 1998: Podstawy zarządzania organizacjami. PWN, Warszawa, 372-373.
- Januszek H., Sikora J. 1995: Socjotechnika zarządzania. Oficyna Wydawnicza Ośrodka Postępu Organizacyjnego, Bydgoszcz, 20.
- Kälin K., Müri P. 1998: Kierować sobą i innymi. Psychologia dla kadry kierowniczej. Wydawnictwo Profesjonalnej Szkoły Biznesu, Kraków, 105.
- Kieżun W. 1997: Sprawne zarządzanie organizacją, zarys teorii i praktyki. SGH, Warszawa, 157, 159, 161.
- Koźmiński A.K., Piotrowski W. 2007: Zarządzanie, teoria i praktyka. PWN, Warszawa, 348-349.
- Król H., Ludwicyński A. 2007: Zarządzanie kapitałem ludzkim a konkurencyjność małych i średnich przedsiębiorstw. *Zarządzanie Zasobami Ludzkimi*, nr 3-4 (55-56), 97.
- Martyniak Z. 1999: Metody organizacji i zarządzania. Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków, 214.
- Manteuffel R. 1980: Zarządzanie i kierowanie przedsiębiorstwem rolniczym. PWN, Warszawa, 200.
- Mroziewski M. 2005: Style kierowania i zarządzania, wybrane koncepcje. Difin, Warszawa, 56.
- Pietrzak M., Baran J. 2007: Podstawy zarządzania, studia przypadków i inne ćwiczenia aktywizujące. Wydawnictwo SGGW, Warszawa, 56-64.
- Romanowska M. (red.). 2001: Podstawy organizacji i zarządzania. Difin, Warszawa, 57, 63
- Sierpińska M., Jachna T. 1997: Ocena przedsiębiorstwa według standardów światowych. PWN, Warszawa, 68.
- Sierpińska M., Jachna T. 2004: Ocena przedsiębiorstwa według standardów światowych. PWN, Warszawa, 147-148.
- Stoner J. A. F., Freeman R. E., Gilbert D. R. 2001: Kierowanie. PWE, Warszawa, 458-589
- Townsend R. 1974: Jak zdobyć szklaną górę organizacji, czyli co robić, aby nie tłamsić ludzi i nie hamować rozwoju. Książka i Wiedza, Warszawa, 82-90.
- Wawrzyniak B. 1987: Szkoła zarządzania. PWE, Warszawa, 82-83.
- Zieleniewski J. 1981: Organizacja i zarządzanie. PWN, Warszawa, 531.

Zofia Wyszowska, Anna Jakubczak

THE TYPES OF MANAGEMENT IN LARGE AREA AGRICULTURAL ENTERPRISES

Summary

The paper aims to define the types of management in agricultural enterprises. There are two main opposite types of management and several mixed types in between. The democratic style is believed to be more modern than the autocratic one. The analysis considered potential of production, organization and financial and economical results. The paper argues that the autocratic type of management dominates in analyzed agricultural enterprises. This style is adjusted to the youth stages of cycle of life of organization. The conclusion is that the agricultural enterprises are in youth stages of cycle of life and this is why the types of management can not be change into more democratic one.

Adres do korespondencji
dr hab. inż. Zofia Wyszowska prof. UTP
mgr inż. Ann Jakubczak
Uniwersytet Technologiczno-Przyrodniczy w Bydgoszczy
Katedra Ekonomiki, Organizacji i Zarządzania
Al. Prof. S. Kaliskiego 7
85-789 Bydgoszcz
e-mail: zofia.wyszowska@cps.pl
e-mail: alicznierska@utp.edu.pl

ROLA KAPITAŁU W PRZEDSIĘBIORSTWACH AGROBIZNESU

Witold Wielicki

Katedra Zarządzania i Prawa Uniwersytetu Przyrodniczego w Poznaniu
Kierownik: prof. dr hab. Witold Wielicki

Słowa kluczowe: przedsiębiorstwo, zarządzanie, efektywność kapitału
Key words: enterprise, management, efficiency of capital

S y n o p s i s. Treścią pracy jest próba przedstawienia zmieniającej się problematyki rozważań naukowych w zakresie zarządzania przedsiębiorstwami. W drugiej połowie XX w. dominowały prace naukowe poświęcone ekonomice produkcji. W latach dziewięćdziesiątych XX wieku oraz pierwszej dekadzie XXI w. dominują prace poświęcone zarządzaniu przedsiębiorstwami w oparciu o miary jakościowe. Omówiono znaczenie kapitału w warunkach rozwiniętej gospodarki rynkowej. Dowiedziono, że ograniczenie wartości przedsiębiorstwa do oceny kapitału realnego pomija ważną cechę kapitału, jaką jest zdolność do jego pomnażania.

WSTĘP

Treść literatury ekonomicznej odnoszącej się do rolnictwa, a ściślej do ekonomiki i organizacji gospodarstw rolniczych i przedsiębiorstw przemysłu rolno-spożywczego, ulega systematycznej zmianie w zakresie teorii rozważań naukowych. W latach sześćdziesiątych i siedemdziesiątych XX w. częstym tematem rozważań była ekonomika produkcji, a stosowane metody dotyczyły głównie kalkulacji. Na tej podstawie formułowano liczne wnioski i uogólnienia co do kosztów produkcji, opłacalności produkcji, efektywności nakładów itp. Do końca lat osiemdziesiątych XX w. dominowały prace naukowe poświęcone organizacji produkcji. Problematyka organizacji dotyczyła struktury produkcji, zatrudnienia, pracochłonności, poziomu zmechanizowania, substytucji pracy itp. Tylko nieliczne prace naukowe poświęcone były zarządzaniu, przy czym zakres i treść rozważań różniła się od aktualnych studiów w tym zakresie [Manteuffel 1980]. Zupełnie nieobecna była problematyka zarządzania finansami, nie było rozważań dotyczących struktury kapitału i skutków ekonomicznych tego problemu, nie poruszano problematyki marketingu, zarządzania strategicznego, wykorzystania metod portfelowych, itp. [Franc 2003].

Współczesny zakres merytoryczny, a przede wszystkim metody badań różni się znacznie od poprzednio opisywanych. Głoszony od kilku lat pogląd, niemający wcześniej aprobaty, o znacznym podobieństwie, a właściwie tożsamości przedsiębiorstwa rolniczego z każdym innym przedsiębiorstwem pozarolniczym, zdaje się zyskiwać coraz większą akceptację. Podkreśla to istnienie jednej ekonomii jako dziedziny i dyscypliny naukowej, w której wszyscy

badacze posługują się metodami badawczymi właściwymi naukom ekonomicznym, różnią się tylko przedmiotem badań. Teoria o odrębności, a zatem wyjątkowości rolnictwa jako działalności gospodarczej i usługowej, wydaje się być przeszłą.

Zagadnienie kapitału w literaturze ekonomiczno-rolniczej nie ma zbyt szerokiego naświetlenia. Skupianie się przez wiele lat na produkcyjnym aspekcie funkcjonowania przedsiębiorstw agrobiznesu, także niepełne przestrzeganie w zarządzaniu wniosków wynikających z rachunku ekonomicznego oddaliło od rozważań naukowych problematykę roli i znaczenia kapitału.

W ostatnim okresie liczni autorzy prac naukowych [Franc 2003, Kulawik 2008, Smolik 2008 i inni] zwracają uwagę na potrzebę szerszego niż dotychczas zajmowania się zarządzaniem finansami w oparciu o szeroki aparat analityczny.

Znajomość roli i znaczenia kapitału przez menedżerów zarządzających przedsiębiorstwami agrobiznesu jest ograniczona, koncentruje się ona na sprawach związanych z płynnością finansową, zadłużeniem, rentownością, ale już problemy sprawności gospodarowania wpływami i wydatkami, konwersja gotówki, strategię wydajności pracy, analiza zapasów, zarządzanie ryzykiem itp. nie są powszechnie znane. Toteż omówienie niektórych aspektów kapitału oraz wstępne zwrócenie uwagi na ekonomiczną wartość dodaną wydaje się naturalnym procesem poszerzania wiedzy o zarządzaniu przedsiębiorstwami.

NAUKA O PRZEDSIĘBIORSTWIE A EKONOMIKA PRZEDSIĘBIORSTWA

Fundamentalne przemiany w ekonomii i gospodarce przyniosła przede wszystkim zmiana ustroju społeczno-gospodarczego¹ Polski oraz przystąpienie do Unii Europejskiej. Jeżeli dodatkowo uwzględnimy procesy globalizacji oraz szybkie zmiany w otoczeniu, to postawienie pytania o najważniejsze obszary badawcze wydaje się być wysoce uzasadnione. Stawianie tego rodzaju pytań, co jakiś czas ma sens, aby wysiłek badawczy był skorelowany z potrzebami życia gospodarczego, aby nie ponosić wysiłku i kosztów na dociekania, których rezultat nie wzbudza niczyjego zainteresowania. Konsultacje z menadżerami mogą pomóc i pomagają zidentyfikować różne obszary decyzyjne, co do których nie ma jednoznacznego stanowiska i w związku z tym wymagają prac analitycznych, ale pomoc ta dotyczy zwykle identyfikacji problemów dotyczących konkretnego przedsiębiorstwa. Na tej drodze trudno jest zidentyfikować problemy, które wystąpią powszechnie w przyszłości. Zainteresowanie zarządzaniem strategicznym w Polsce jest jeszcze stosunkowo małe ze strony praktyki gospodarczej, częściej jest ono przedmiotem nauczania, a przecież ogromny zakres inwestycyjny powinien wywołać potrzebę właśnie strategicznego podejścia do praktyki zarządzania [Herman 2006].

Obecnie częściej artykułuje i bada się zagadnienia zarządzania niż ekonomii. Prace analityczne poświęcone ekonomice skupiają się na identyfikacji kosztów i próbach określenia opłacalności produkcji w odniesieniu do poszczególnych działalności gospodarczych bądź całego przedsiębiorstwa. Przez parędziesiąt lat XX w. zajmowano się głównie problematyką ekonomiki i organizacji, a obecnie szczególnie zaakcentowano problematykę zarządzania, lecz nie dokonano właściwego wydzielenia tych dwóch obszarów badawczych [Pytkowski, Wielicki 1984]. Nauka o przedsiębiorstwie była jeszcze do niedawna utożsamia-

¹ Ustrój państwowy oznacza całokształt organizacji państwa i metod działania władzy państwowej. Dzieli się na: ustrój polityczny – ogólna nazwa dla zasad dotyczących sprawowania władzy publicznej; zespół zasad dotyczących władzy publicznej w państwie, a także metod jej wykonywania, oraz ustrój społeczno-gospodarczy – oznacza materialne warunki życia społecznego, strukturę własnościową oraz funkcjonowanie gospodarki i finansów publicznych [Strużycki 2004].

na z ekonomiką przedsiębiorstwa, co znacznie zawężyło proces badawczy, a także ograniczyło arsenał metod badawczych. Wśród ekonomistów ta problematyka, a więc rozróżnienie między ekonomiką przedsiębiorstwa a nauką o zarządzaniu przedsiębiorstwem, była i jest przedmiotem naukowej dysputy. Rokita [1999] stwierdził, że nie można postawić znaku równości między nauką o przedsiębiorstwie a ekonomiką przedsiębiorstwa, gdyż ta druga interesuje się procesami gospodarowania, a pierwsza procesami gospodarowania i zarządzania tymi procesami. Ekonomika przedsiębiorstwa traktuje obiekt badań jako zastany byt i identyfikuje nakłady i koszty produkcji, a także przychody, które to informacje następnie stanowią źródło bardzo dokładnej wiedzy o przebiegu procesu produkcji w aspekcie ekonomicznym. Przydatność znajomości wielu wartości ekonomicznych w procesie zarządzania jest trudna do przecenienia. Ekonomika przedsiębiorstwa nie interesuje się powstaniem przedsiębiorstwa jako procesem inwestycyjnym, przecież moment powstania przedsiębiorstwa utożsamiany z wydatkiem inwestycyjnym, przesądza o przyszłości obiektu i to przede wszystkim w aspekcie ekonomicznym. Mimo daleko idącego podobieństwa między obydwojema obszarami badań, to jednak od strony metodycznej są to dwa odrębne pojęcia. Ekonomika przedsiębiorstwa opiera się w dominującej części na kalkulacjach, podczas gdy proces inwestycyjny bazuje na rachunku dyskontowym, eksponując wagę stopy zwrotu.

Pomijanie kosztów transakcyjnych w analizie funkcjonowania przedsiębiorstwa i oceny jego kondycji ekonomicznej czyni każdy rachunek efektywnościowy niepełnym. Podejście nieuwzględniające tego aspektu jest właściwe dla minionego systemu ekonomicznego. Bowiem przekonanie, że wszystko należy do Państwa, a ono często nabyło ów majątek nie na drodze transakcji ekonomicznej, lecz na drodze dekretu, który pomijał jakiegokolwiek odškodowanie bądź rekompensatę, spowodowało, że przez dziesiątki lat problem wartości początkowej przedsiębiorstwa nie był obecny w świadomości. Oderwanie wartości majątku od realiów ekonomicznych zniekształcało przez pół wieku wartość przedsiębiorstw, ich ocenę kondycji ekonomicznej i zupełnie zatracił się rachunek ekonomiczny, który miał być wyznacznikiem i wskaźnikiem poprawności zarządzania. Wielu badaczy prowadzących prace naukowe z zakresu ekonomiki przedsiębiorstw, nie jest do dzisiaj świadoma popełnionego błędu polegającego na niepełnym ujmowaniu wszystkich kosztów funkcjonowania przedsiębiorstwa. W nielicznych tylko pracach naukowych z zakresu oceny kondycji ekonomicznej przedsiębiorstw, jak i oceny efektywności kapitału, stosuje się rachunek z zakresu ekonomicznej wartości dodanej (EVA – *Economic Value Added*). Przez ten rachunek możemy ustalić rzeczywistą efektywność zaangażowanego kapitału, gdyż pomniejszając zysk operacyjny (po opodatkowaniu) o koszt kapitału własnego i obcego, określimy czy wynik prowadzenia przedsiębiorstwa pokrywa koszty zaangażowanego kapitału, czy go tylko pokrywa, czy też go przewyższa i o tę część przewyższonego zysku zwiększa bogactwo właściciela. To dlatego uważa się, że EVA jest wskaźnikiem wyników przedsiębiorstwa najbardziej bezpośrednio związanym, zarówno pod względem teoretycznym jak i empirycznym, z tworzeniem bogactwa dla akcjonariuszy.

KAPITAŁ JAKO ATRYBUT PRZEDSIĘBIORSTWA

Jednym z niedocenianych obszarów badawczych, szczególnie w przedsiębiorstwach rolniczych, a także częściowo w przedsiębiorstwach przetwórstwa spożywczego, jest rola i znaczenie kapitału, co po części wynika z wcześniejszych rozważań.

W zarządzaniu przedsiębiorstwem z obszaru gospodarki żywnościowej musi dominować motyw ekonomiczny. Jest to wynikiem procesów transformacyjnych, które nie zostały zakończone, chociaż stworzyły nowe podstawy dla upodmiotowienia przedsiębiorstw, wyzwolenia przedsiębiorczości menadżerów i pracowników, a także ukształtowania nowych konkurencyjnych zachowań przedsiębiorstw kształtujących dynamikę procesów gospodarczych [Strużycki 2004].

Przemiany gospodarcze występujące w gospodarce polskiej przez całą ostatnią dekadę XX wieku oraz połowę pierwszej dekady XXI w. mają na celu zbudowanie nowoczesnej i rozwiniętej gospodarki rynkowej. Współcześnie wyeksponowana została – niedostrzegana i niewidoczna w poprzednim systemie – kategoria właściciela przedsiębiorstwa. Właściciel przedsiębiorstwa inwestując własne zasoby kapitałowe jest żywo zainteresowany bieżącą oraz perspektywiczną efektywnością funkcjonowania przedsiębiorstwa. W ten sposób przedsiębiorstwa zostały upodmiotowione ekonomicznie, co wiąże się nie tylko z odrębnością ich kapitału i majątku, ale także ponoszeniem skutków uzyskiwanych wyników finansowych. Wyodrębnienie ekonomiczne oznacza, że przedsiębiorstwa same decydują o dystrybucji zysku, ale i same ponoszą konsekwencje straty [Jaki 2004].

W poprzednim okresie dominował punkt widzenia, według którego przedsiębiorstwo postrzegano głównie przez pryzmat jego majątku i zdolności wytwórczych, natomiast obecnie coraz częściej patrzymy na przedsiębiorstwo jako na szczególną formę inwestycji. Ten aspekt innego spojrzenia na przedsiębiorstwo powoduje, że istotnym aspektem przedsiębiorstwa działającego w warunkach gospodarki rynkowej jest uznanie maksymalnej wartości rynkowej za główny strategiczny cel jego działalności. Można zatem sformułować pytanie, czy możliwe jest rozsądne gospodarowanie bez rozeznania, czy kapitał zwiększa swoją wartość początkową. Odpowiedź jest negatywna, bowiem każdy byt, który traci energię, zmierza do zakończenia swojego istnienia, więc ten pomiar jest kluczowy dla gospodarki i wszystkich aktorów ją tworzących, nie tylko przedsiębiorstw [Dobija 2005].

Reguły funkcjonowania przedsiębiorstw w systemie gospodarki planowej i brak suwerennego rynku kapitałowego, wytworzyły jednostronny sposób postrzegania przedsiębiorstwa i jego zasobów. Przede wszystkim akcentowano jego wyposażenie majątkowe, a więc cechy fizyczne np. powierzchnię gruntów, powierzchnię budynków, ilość maszyn, ilość inwentarza, liczbę zatrudnionych, wspominając zaledwie o cechach jakościowych powyższych wyznaczników. Posiadanie majątku można utożsamiać z produktywnością przedsiębiorstwa, ale nie można utożsamiać z jego efektywnością, a jeśli już to zupełnie nie jest uprawnione łączenie posiadanego majątku z jego efektywnością. Akcentowanie wskaźników technicznych i próba porównania przedsiębiorstw na tej drodze, ich szeregowanie zmierzające do ukazania liderów, nie ma wiele wspólnego z zasadami gospodarki rynkowej. Akcentowanie wielkości produkcji, podawanie wielkości plonów, wydajności jednostkowej zwierząt, wysokości nawożenia jest zaledwie przyczynkiem do ekonomicznej oceny przedsiębiorstw. W aktualnej sytuacji gospodarczej, gdzie rolnictwo zapewnia dostateczny poziom wyżywienia społeczeństwa, a nawet posiada znaczną nadwyżkę w eksporcie, stawia przed przedsiębiorstwami inne kryteria oceny. Możemy zatem powiedzieć, że poprzedni system utożsamiał przedsiębiorstwo głównie z jego majątkiem, a jeśli już wymieniano wyposażenie w kapitał, to utożsamiano ten kapitał z wartością kapitału realnego, czyli materialnego.

Ten sposób postrzegania przedsiębiorstwa zupełnie pomija istotę przedsiębiorstwa jako bytu ekonomicznego, gdzie inwestorzy (właściciele bądź zewnętrzni donatorzy kapitału) oceniają przedsiębiorstwa przez pryzmat ich zdolności do generowania dochodów, cze-

mu obok właściwego wyposażenia majątkowego służy wiele innych elementów składających się na przedsiębiorstwo, między innymi właściwa organizacja, sprawne zarządzanie, wysoki poziom merytoryczny pracowników, silna pozycja na rynku, podpisane wieloletnie umowy i wiele innych elementów składających się na *goodwill*, na charakter pozamaterialny i nie są uwzględnione w bilansie przedsiębiorstwa, a jednak na wartość przedsiębiorstwa wpływają w znaczący sposób [Urbanowska-Sojkin 2004].

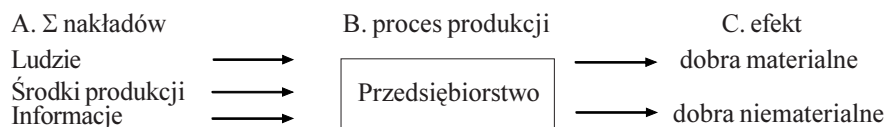
EFEKTYWNOŚĆ KAPITAŁU

W ostatnich piętnastu latach obserwujemy intensywny proces prywatyzacji majątku państwowego. W procesie prywatyzacji oprócz aspektów prawno-formalnych duże znaczenie ma określenie wartości przedsiębiorstwa. O wartości przedsiębiorstwa decyduje wycena jego majątku, a także zdolność do generowania dochodów. Spośród pięciu metod rekomendowanych do wyceny wartości przedsiębiorstw państwowych, trzy mają charakter majątkowy. Pozostałe dwie nawiązują do funkcji przedsiębiorstw w gospodarce rynkowej, tj. do funkcji dochodowej, ale z uwagi na mało precyzyjną wykładnię stosowania metod szacowanie wartości odbywa się na podstawie dochodu uzyskiwanego (a więc historycznego), a nie na podstawie prognozy kształtowania się dochodów.

W rozwiniętych gospodarkach rynkowych, gdzie ma miejsce powszechny proces wyceny kapitału, a w rezultacie i przedsiębiorstwa, proces szacowania wartości przedsiębiorstwa odbywa się na rynku kapitałowym w toku masowo zawieranych transakcji kupna-sprzedaży [Jaki 2004].

W Polsce proces tworzenia się silnego i niezależnego rynku kapitałowego dopiero się konkretyzuje, jesteśmy zdani na wyceny, a więc określenie wartości rynkowej na drodze rachunkowej. Rachunek wartości odnosi się zwykle do rzeczy materialnych łatwo wymierzalnych, uchwytnych. Toteż wartość przedsiębiorstwa w procesie prywatyzacji jest zaniżona, a skala zaniżenia jest różnie szacowana – nawet do 50%.

Przedsiębiorstwa w gospodarce rynkowej stanowią jedyne miejsca powstawania nowych wartości. Tworzenie i pomnażanie wartości stanowi rezultat szeroko pojętego zarządzania. Przedsiębiorcy świadomie czynią nakłady, a więc nabywają dobra niezbędne do procesu produkcji bądź usług, następnie dzięki ich kombinacji, a także przy zastosowaniu niematerialnych składników w przedsiębiorstwach powstają nowe dobra, których wartość jest wyższa od sumy ponoszonych nakładów. Właśnie ten przyrost wartości wskazuje na aktywne i świadome zastosowanie kombinacji różnych zasobów gospodarczych. W obrębie przedsiębiorstwa mamy zatem do czynienia z procesem przekształcania się różnych kategorii kapitału – przez jego zaangażowanie w postaci środków trwałych i obrotowych, siły roboczej oraz zastosowanych technologii i technik wytwarzania, a także inwestycji i kreatywności zarządu. W ten sposób zaangażowany w przedsiębiorstwie kapitał zostaje uaktywniony i staje się wiodącym czynnikiem kształtującym funkcjonowanie i rozwój przedsiębiorstwa. Można uznać, że przedsiębiorstwo obraca się w magicznym świecie, w którym suma zaangażowanych nakładów w postaci majątku trwałego i obrotowego, a także nakładów pracy, może znacznie odbiegać od wartości majątku, a także prowadzi do wzrostu tegoż majątku [Jaki 2004]. Możemy to wyrazić za pomocą schematu przedstawiającego transformację czynników produkcji:



- A. Wyraża sumę nakładów ponoszonych przez przedsiębiorstwo, zaangażowane do procesu produkcji pracę ludzką, środki produkcji, informację i inne.
- B. Utożsamiamy z przedsiębiorstwem, które stanowi potencjał produkcyjny, który ożywia się właśnie w wyniku stosowania nakładów, decyzji kierowniczych, umiejętności organizacyjnych itp.
- C. Odzwierciedla efekt, a więc dobra materialne bądź i dobra niematerialne, np. zdobyte doświadczenie. Jednak nie każdy efekt C będzie można uznać za satysfakcjonujący, lecz tylko taki, gdy po opodatkowaniu zysku operacyjnego oraz pomniejszeniu o koszty zaangażowanego kapitału (koszty kapitału własnego i obcego) uzyskany wynik będzie dodatni. I właśnie ta nadwyżka będzie zwiększała wartość przedsiębiorstwa, czyli będzie realnym dochodem właścicieli. Można zauważyć, że osiąganie zysku nie zawsze jest wystarczającym wskaźnikiem oceny zarządzania. Uwzględniając ten aspekt należy ocenić, że tylko bardzo dobre zarządzanie jest gwarantem powodzenia.

EKONOMICZNA WARTOŚĆ DODANA

Próbując ocenić realne wyniki ekonomiczne dowolnego przedsiębiorstwa należy określić wartość EVA (ekonomiczna wartość dodana – *Economic Value Addend*).

$EVA = \text{zysk operacyjny (po opodatkowaniu)} - \text{koszt kapitału}$

$EVA = [\text{zysk operacyjny } (1-T)] - K_c C\%$

gdzie:

T – stopa opodatkowania,

K_c – kapitał całkowity,

$C\%$ – średni ważony koszt kapitału (WALC – *Weighted Average Cost of Capital*).

$$WACC = K_{kw} U_{kw} + K_{ko} U_{ko}$$

gdzie:

K_{kw} – koszt kapitału własnego,

U_{kw} – udział kapitału własnego,

K_{ko} – koszt kapitału obcego,

U_{ko} – udział kapitału obcego.

Generalnie formuła obliczenia EVA jest czytelna, jednak zasadniczy problem metodyczny występuje przy określaniu kosztu kapitału własnego. Na ten temat w literaturze ekonomicznej znajdujemy wiele opracowań, ale specyfika przedsiębiorstw agrobiznesu wymaga odrębnego podejścia. Problem obliczania kosztu kapitału własnego w przedsiębiorstwach agrobiznesu szeroko przedstawiają Franc [2003], Kulawik [2008], Smolik [2008]. W pracach tych omówiono metody wyceny kosztu zaangażowanych kapitałów własnych przedstawiając potrzebę odrębnego podejścia i trudności z tym związanych.

Korzystając z przytoczonej formuły EVA dokonano obliczeń, aby ocenić pełniej sytuację ekonomiczną w szerszym, jak i węższym aspekcie. Przedmiotem analizy w pierwszej kolejności był przemysł spożywczy jako całość, następnie przedstawiono sytuację w grupie 20 przedsiębiorstw, które są notowane na giełdzie papierów wartościowych, a następnie dokonano oceny sytuacji dwóch wybranych z tej grupy przedsiębiorstw traktując je jako *case study*.

Przystępując do analizy przemysłu spożywczego posłużono się danymi zaczerpniętymi ze statystyki ogólnokrajowej, a także dokonano niezbędnych szacunków. W 2006 roku polski przemysł spożywczy zaangażował w proces produkcji majątek o wartości 59,6 mld zł. Majątek ten został sfinansowany kapitałem własnym w 54,90%, a pozostałą część sfinansowano kapitałem obcym. Koszt zaangażowania kapitałów własnych wyceniono na podstawie oprocentowania 10-cio letnich obligacji Skarbu Państwa. Rentowność ta ulegała zmianie, w roku 2000 wynosiła 11,8%, natomiast od 2003 do 2007 roku ustabilizowała się na poziomie 5,4% z niewielkimi odchyleniami [Przegląd makroekonomiczny MF 2008]. Koszt kapitału obcego określono na podstawie jego oprocentowania. Poziom opodatkowania przyjęto na podstawie jednolitej formuły, podatku liniowego, który wynosił 19%. W pierwszej kolejności obliczono koszt zaangażowanego kapitału formułą średniego ważonego kosztu kapitału, który wyniósł 3,36 mld zł. Zysk operacyjny przemysłu spożywczego po opodatkowaniu wyniósł w badanym okresie 3,5 mld zł. Wówczas EVA wynosi 140 mln zł. Zatem efektywność zaangażowanego kapitału jest niska i nie przysparza dostatecznej wartości akcjonariuszom.

Analiza EVA w odniesieniu do 20 wybranych przedsiębiorstw przemysłu rolno-spożywczego przedstawia się następująco. Wartość majątku tych 20 przedsiębiorstw wyniosła na koniec 2006 r. – 8,4 mld zł. Majątek ten został sfinansowany przez kapitał własny w 43,67%. Ważony koszt kapitału wynosi 478,8 tys. zł. Zysk operacyjny po opodatkowaniu badanej grupy 20 przedsiębiorstw w roku 2006 wyniósł 648,0 tys. zł, zaś EVA obliczona jako różnica zysku operacyjnego i koszt kapitału równa się 169,2 tys. zł. W tym przypadku otrzymano wynik dodatni, który może satysfakcjonować właścicieli kapitału, aczkolwiek w stosunku do zaangażowanych aktywów stanowi zaledwie 2%.

Ostatnim akcentem empirycznym niniejszej pracy są obliczenia EVA dwóch wybranych celowo przedsiębiorstw, różniących się strukturą własności i wielkością sprzedaży, a także wartością zaangażowanego kapitału.

Pierwsze przedsiębiorstwo reprezentuje branżę przetwórstwa mięsa i jest spółką rodzinną. Wartość majątku wynosi 533,7 mln zł, a został on sfinansowany przez kapitał własny w 45,15%. Ważony koszt kapitału wynosi 30,4 mln zł. Zysk operacyjny po opodatkowaniu wyniósł 46,2 mln zł, zatem EVA równa się 5,8 mln zł. Wartość EVA jest dodatnia i to w stopniu, który należy ocenić jako zadowalający, gdyż w stosunku do zaangażowanego kapitału stanowi 3,38%.

Drugim analizowanym przedsiębiorstwem z branży rolno-spożywczej jest podmiot przemysłu piwowarskiego, którego wartość majątku w 2006 roku wynosiła 1,98 mld zł. Majątek ten sfinansowano w 41,26% z kapitału własnego. Ważony koszt kapitału wyniósł 113 mln zł. Zysk operacyjny po opodatkowaniu wynosi 951,3 mln zł, zaś EVA = 838,3 mln zł. Otrzymano wynik, który świadczy, że zysk operacyjny po opodatkowaniu znacznie przekroczył koszt kapitału własnego i obcego. W analizowanym przypadku ekonomiczna wartość dodana (EVA) w stosunku do zaangażowanego kapitału stanowi 42,33%. Wynik ten świadczy o wysokiej efektywności zaangażowanego kapitału, a zatem o dużej sprawności zarządzania.

Zainteresowanie EVA w przemyśle rolno-spożywczym wynika z faktu, iż zaszły tam daleko idące zmiany własnościowe. Na początku lat dziewięćdziesiątych XX w. znacznie zwiększyło się zainteresowanie inwestorów tą częścią przemysłu w Polsce. W latach 80. ubiegłego wieku w strukturze kapitału udział państwa wynosił około 80%, podczas gdy w ostatniej części dekady lat 90. XX w. udział ten spadł do 15%, czyli proces prywatyzacji tej branży przemysłu rolno-spożywczego był znacznie zaawansowany. Z tego punktu widzenia, oceniając sektor przemysłu spożywczego na podstawie wcześniejszych obliczeń, należy wyrazić zdziwienie niską efektywnością ekonomiczną zaangażowanego prywatnego

kapitału. Jednak, jeśli ograniczymy badaną populację do przedsiębiorstw o większym potencjale bądź wybranych podmiotów, wówczas obraz zmienia się ukazując przedsiębiorstwa o wysokiej sprawności ekonomicznej.

Z badań obejmujących wyniki ekonomiczno-finansowe przemysłu spożywczego w Polsce wynika, że najkorzystniejsza sytuacja ekonomiczna występuje w przemyśle spirytusowym, piwowarskim oraz produkcji kawy i herbaty. Trudną sytuację finansową odnotowano w przemyśle cukierniczym, ziemniaczanym, zbożowym oraz przetwórstwie owocowo-warzywnym [Ziółkowska 2005].

W konstrukcji systemu obliczeń niemałą rolę odgrywa koszt kapitału własnego. W niniejszych rozważaniach przyjęto jako podstawę obliczeń tegoż kosztu, oprocentowanie 10-letnich Obligacji Skarbu Państwa. Z literatury naukowej wynika, że takie uproszczenie jest dopuszczalne, ale właściwą miarą byłby realny koszt kapitału własnego, który możemy zdefiniować jako „koszt utraconych korzyści”, czyli koszt alternatywny. W pracach analitycznych można ten koszt określić różnymi metodami, a także wykorzystując wzór Gordona.

Aktualna sprawozdawczość w przedsiębiorstwie, opierająca się na ścisłych kanonach rachunkowości, nie odzwierciedla aktualnej wartości przedsiębiorstwa. Nadal dominującym sposobem informowania o wartości przedsiębiorstwa jest wartość jego majątku realnego, a zupełnie pomija się aspekt kapitałowy. Dynamiczny aspekt kapitału, wyrażający się zdolnością do wzrostu wartości, nawet bez udziału jego właściciela stanowi o ewenemencie przedsiębiorstwa jako wyodrębnionej kapitałowo jednostki.

Kapitał stanowi nieodłączny atrybut każdego przedsiębiorstwa, a w szczególności przedsiębiorstwa funkcjonującego w systemie gospodarki rynkowej. Dynamiczny aspekt kapitału wynika z filozofii inwestowania na rynku kapitałowym. Inwestorzy wykładając kapitał na określone przedsięwzięcie gospodarcze, oczekują określonego zysku, a więc zwrotu większej części niż stanowi suma włożonego kapitału. Właśnie zysk jest wymiernym i przekonującym argumentem potwierdzającym zdolność kapitału do jego pomnażania.

U podstaw prezentacji niniejszego rozważania leży hipoteza, którą starano się dowieść, iż kapitał w sposób właściwy odzwierciedla wartość przedsiębiorstwa, a także to, że posiada on wyjątkową cechę ekonomiczną, która wyraża się w jego pomnażaniu. Ta okoliczność (pomnażanie włożonego kapitału) leży u podstaw zainteresowania inwestowaniem kapitału, chociaż proces ten nie jest wolny od ryzyka.

PODSUMOWANIE

W zarządzaniu przedsiębiorstwami dąży się do „ekonomicznego” wyrażenia efektywności zaangażowanego kapitału. To poszukiwanie coraz doskonalszych narzędzi oceny jest widoczne, gdy analizuje się postęp wiedzy w zakresie sposobów i metod analizy ekonomicznej. Wystarczy odnotować ewolucję poglądów na główny cel funkcjonowania przedsiębiorstw. Była nim maksymalizacja zysku, przez maksymalizację efektywności kapitału, a obecnie akcentuje się maksymalizację korzyści dla właścicieli. Ważną przesłanką oceny funkcjonowania przedsiębiorstw jest czas, toteż w analizie krótkookresowej bardziej zwraca się uwagę na zysk, a w strategicznych ocenach bardziej ceni się wzrost wartości rynkowej przedsiębiorstw. Dla każdej z tych opcji oceny działalności przedsiębiorstwa stosuje się inne, właściwe miary. Dla oceny strategicznego zarządzania kapitałem przedsiębiorstwa ważną rolę odgrywa EVA. Metodologii EVA przypisuje się wiele zalet, ale najważniejszą jest zapewne ta, która obala mit o

dobrym zarządzaniu każdym przedsiębiorstwem, które uzyskuje zysk. Samego uzyskania dodatniego wyniku ekonomicznego nie można uważać za wystarczający wyznacznik dobrego zarządzania. Można taką ocenę przyjąć, ale w krótkim okresie oraz w czasie dekonjunkury, gdy przedsiębiorstwa bardziej nastawione są na przetrwanie niż na rozwój.

Z powyższych rozważań wynika znaczna przydatność metody EVA do obiektywizowania oceny wyników ekonomicznych. Nie negując dużego znaczenia analitycznego takich wskaźników, jak: ROA, ROI, ROE, EBIT, EBITA czy innych, znaczenie wartości EVA szczególnie w zarządzaniu strategicznym należy do podstawowych.

LITERATURA

- Dobjiła M. 2005: Dynamiczna równowaga kapitału jako źródło praw ekonomicznych. Akademia Ekonomiczna, Kraków, 16-25.
- Franc J. 2003: Struktura kapitału a procesy rozwojowe przedsiębiorstw rolniczych. Wydawnictwo SGGW, Warszawa, 72-88.
- Herman A. 2006: Nauki o przedsiębiorstwie w Polsce a praktyka. *Etiop.* 3, 9-14.
- Jaki A. 2004: Wycena przedsiębiorstw. Oficyna Ekonomiczna, Kraków, 11-38.
- Kulawik J. 2008: Efektywność finansowa w rolnictwie. Istota, pomiar i perspektywy. *Zagadnienia Ekonomiki Rolnej*, z. 2, 33-52.
- Manteuffel R. 1980: Zarządzanie i kierowanie przedsiębiorstwem rolniczym. PWN, Warszawa, 23-55.
- Pytkowski W., Wielicki W. 1984: Ekonomika a organizacja. RAR, Poznań, 53-68.
- Przegląd makroekonomiczny Ministerstwa Finansów. 2008: Warszawa.
- Rokita J. 1999: W sprawie paradygmatu nauki o przedsiębiorstwie. [W:] Problemy rozwoju teorii przedsiębiorstwa. Materiały z konferencji naukowej. Wrocław 1988, 127-132.
- Smolik J. 2008: Możliwości zastosowania koncepcji ekonomicznej wartości dodanej w przedsiębiorstwach rolnych. *Zagadnienia Ekonomiki Rolnej*, z. 2, 69-87.
- Strużycki M. 2004: Zarządzanie przedsiębiorstwem. Difin, Warszawa, 17-58.
- Urbanowska-Sojkin E. 1999: Zarządzanie przedsiębiorstwem. Od kryzysu do sukcesu. Akademia Ekonomiczna, Poznań, 43-108.
- Ziółkowska J. 2005: Tworzenie ekonomicznej i rynkowej wartości – nadrzędny cel finansowy. *Zagadnienie Ekonomiki Rolnej*, z. 4, 77-93.

Witold Wielicki

THE ROLE OF CAPITAL IN THE AGRIBUSINESS ENTERPRISE

Summary

This paper is an attempt to present the changing subject matter of scientific considerations on management of enterprises. In the second half of the 20th century research papers focused on production economics. In the 1990's and in the first decade of the 21st century the issues of management of enterprises based on quality measures have predominated. This study discusses the role of capital in the developed market economy. It was shown that a limitation of the value of an enterprise solely to the evaluation of the real capital neglects an important property of capital, which is its accumulation capacity.

Adres do korespondencji:
Prof. zw. dr hab. Witold Wielicki
Uniwersytet Przyrodniczy w Poznaniu, Katedra Zarządzania i Prawa
ul. Wojska Polskiego 28
60-637 Poznań
tel. (0 61) 848 71 10
e-mail: wielicki@up.poznan.pl

GOSPODARSTWA WIELKOBSZAROWE W RÓŻNYCH SCENARIUSZACH UWARUNKOWAŃ EKONOMICZNYCH W PERSPEKTYWIE ROKU 2013 – STUDIUM PRZYPADKU

Piotr Sulewski, Adam Wąs

Katedra Ekonomiki i Organizacji Przedsiębiorstw SGGW w Warszawie
Kierownik: prof. dr hab. Wojciech Ziętara

Słowa kluczowe: gospodarstwa wielkoobszarowe, dochód gospodarstw, liniowy model optymalizacyjny

Key words: large farms, farm income, linear optimization model

S y n o p s i s. W opracowaniu przedstawiono wyniki ekonomiczne oraz niezbędne dostosowania w strukturze produkcji czterech gospodarstw wielkoobszarowych w perspektywie roku 2013. Analizę przeprowadzono dla trzech potencjalnych scenariuszy sytuacji ekonomicznej. Podstawą porównań był rok bazowy 2006. Do obliczeń wykorzystano liniowy model optymalizacyjny gospodarstwa rolnego.

WSTĘP

W polskim systemie prawnym nie istnieje jednoznaczna definicja gospodarstwa wielkoobszarowego. Najczęściej przyjmuje się, iż jest to podmiot o powierzchni powyżej 100 ha użytków rolnych korzystający głównie z najmniejszej siły roboczej. W 2006 roku jednostek o areale większym lub równym 100 ha było w Polsce zaledwie 7689, co stanowiło mniej niż 0,5% wszystkich gospodarstw w Polsce [GUS 2007]. W użytkowaniu tej grupy podmiotów znajdowało się natomiast blisko 19% powierzchni użytków rolnych. W ostatnim dziesięcioleciu zaobserwowano jednak zmniejszenie liczby tych gospodarstw o 17% oraz zajmowanej powierzchni o 18% [Guzewicz 2008]. Średnia powierzchnia takiego gospodarstwa wynosiła w 2006 roku nieco ponad 430 ha. W układzie terytorialnym najwięcej gospodarstw wielkoobszarowych zlokalizowanych było w województwach: zachodniopomorskim, wielkopolskim, dolnośląskim i warmińsko-mazurskim. Gospodarstwa wielkoobszarowe wykazują znaczny stopień zróżnicowania zarówno pod względem obszaru, tytułu własności, poziomu wyposażenia, jak i efektywności gospodarowania. Z badań prowadzonych w IERiGŻ wynika, że w ostatnich latach sytuacja ekonomiczna gospodarstw wielkoobszarowych pomimo generalnej poprawy nadal pozostawała bardzo zróżnicowana. Istotnym elementem zapobiegającym pogarszaniu wyników ekonomicznych okazały się środki pochodzące z działań w ramach WPR. Udział dopłat w zysku gospodarstw w 2006 roku wynosił przeciętnie ponad 97%. Straty odnotowało w tym czasie 14,2% ogólnej liczby gospodarstw wielkoobszarowych. Najwięcej podmiotów takich było w grupie jednoosobowych spółek Agencji Nieru-

chomości Rolnych, a najmniej w gospodarstwach zakupionych przez prywatnych właścicieli [Guzewicz 2008].

Gospodarstwa wielkoobszarowe pomimo małego udziału w ogólnej liczbie jednostek rolniczych odgrywają bardzo ważną rolę w zaopatrzeniu rynku w żywność. Według danych Powszechnego Spisu Rolnego wytwarzają one blisko 1/4 towarowej produkcji rolnictwa [PSR 2002]. Ten sektor stanowi więc jeden z kluczowych elementów zapewnienia samowystarczalności żywnościowej kraju. Jego rozwój i sytuacja ekonomiczna będą więc w znacznym stopniu determinować sytuację w całym rolnictwie. Nie bez znaczenia jest też fakt, że gospodarstwa te są miejscem pracy dla około 110 tys. osób, stanowiąc źródło utrzymania dla około pół miliona Polaków. Ponadto, gospodarstwa wielkoobszarowe są istotnym odbiorcą najnowszych technologii i postępu hodowlanego w rolnictwie, a stosowane przez nich praktyki są często powielane przez rolników kierujących mniejszymi gospodarstwami rodzinnymi [Straszewski 2002]. W grupie gospodarstw wielkoobszarowych znajdują się również spółki hodowlane ANR, stanowiące bazę hodowlaną roślin i zwierząt.

Duże znaczenie gospodarstw wielkoobszarowych w gospodarce rolnej sprawia, iż coraz częściej pojawiają się pytania o przyszłość tego sektora rolnictwa. Szczególnego znaczenia nabierają one w kontekście toczącej się dyskusji na temat reform WPR i odchodzenia od wspierania rolnictwa na rzecz całościowego wsparcia obszarów wiejskich i ograniczania pomocy dla gospodarstw o dużej powierzchni.

CEL I METODYKA BADAŃ

Podstawowym celem pracy było określenie wpływu różnych scenariuszy Wspólnej Polityki Rolnej i sytuacji w otoczeniu makroekonomicznym na wyniki ekonomiczne gospodarstw wielkoobszarowych w perspektywie roku 2013. Analizę przeprowadzono dla czterech typów gospodarstw najczęściej występujących w rolnictwie polskim, tj. gospodarstwa mlecznego, trzodowego, roślinnego i z bydłem mięsnym. Wykorzystano w tym celu szczegółowe informacje o organizacji, skali, kosztach i strukturze produkcji pochodzące z czterech celowo dobranych gospodarstw wielkoobszarowych. Na podstawie tych danych skonstruowano rozwiązania modelowe z wykorzystaniem liniowego modelu optymalizacyjnego. Podstawowym wynikiem modelu jest optymalna struktura produkcji oraz odpowiadająca jej maksymalna wartość osiągniętego zysku/dochodu rolniczego (funkcja celu). Na potrzeby analizy skonstruowano następujące warianty rozwiązań modelowych:

- bazowy 2006 (BAZA_2006) – oparty na danych historycznych pochodzących z gospodarstw, odzwierciedlający strukturę produkcji, ceny, koszty i poziom dochodu w roku bazowym (2006),
- bazowy 2013 – oparty na historycznych danych, z zachowaniem istniejącej struktury produkcji i organizacji gospodarstw oraz z uwzględnieniem zmian cen i kosztów założonych w poszczególnych scenariuszach,
- optymalny 2013 – zakładający optymalizację struktury produkcji roślinnej z uwzględnieniem założeń dla poszczególnych scenariuszy. Skala produkcji zwierzęcej pozostała na poziomie z roku bazowego.

Do określenia założeń dotyczących zmian poziomu cen wykorzystano najnowszą prognozę OECD [2008], która w odróżnieniu od innych dostępnych publikacji, uwzględniła gwałtowny wzrost cen na artykuły rolne, jaki nastąpił w roku 2007.

Wzrost kosztów środków do produkcji i usług opracowano metoda ekspercką bazując na scenariuszach wykorzystywanych przez innych autorów [Majewski 2008].

Do przeprowadzenia badań skonstruowano następujące scenariusze:

- najbardziej prawdopodobny (ML) – oparty na założeniach dotyczących cen i kosztów pochodzących z prognozy OECD [2008],
- pesymistyczny (PES) – zakładający spadek cen produktów rolnych do poziomu sprzed wzrostu z 2007 roku,
- optymistyczny (OPT) – zakładający utrzymanie poziomu cen z 2007 roku.

Podstawę założeń dotyczących wysokości wsparcia w formie dopłat bezpośrednich stanowiło opublikowane 20 maja 2008 stanowisko Komisji Europejskiej [Komisja Europejska 2008], zgodnie z którym od 2009 stawki modulacji po przekroczeniu przez gospodarstwo kwoty płatności większej niż 5000 euro będą następujące:

- rok 2009 – 7%,
- rok 2010 – 9%,
- rok 2011 – 10%,
- rok 2012 – 11%,
- rok 2012 – 13%.

Uwzględniając te informacje w poszczególnych scenariuszach założono:

- scenariusz pesymistyczny – wprowadzenie modulacji zgodnie z propozycją Komisji (13%),
- scenariusz optymistyczny – brak modulacji,
- scenariusz najbardziej prawdopodobny – modulacja na poziomie 10% (dotychczasowe doświadczenia wskazują, iż początkowe propozycje zazwyczaj w drodze negocjacji są łagodzone).

Wysokość stawek dopłat bezpośrednich przyjęto na poziomie 210 euro/ha (wielkość ta wynika z podzielenia koperty krajowej przez powierzchnię referencyjną). Szczegółowe założenia dotyczące cen i kosztów zawarto w tabeli 1.

Struktura produkcji roślinnej została zoptimalizowana w modelu w granicach wytyczonych zasadami dobrej zwykłej praktyki rolniczej [Kuś, Jończyk 2005], według których udział zbóż ogółem w zasiewach nie powinien przekraczać 75%, pszenicy – 33%, ziemniaka i buraka – 25%, okopowych razem również 25%. Udział rzepaku ograniczono do 30%, a kukurydzy do 33%. W rozważaniach pominięto możliwość wprowadzenia do uprawy roślin o całkowicie odmiennej technologii produkcji, o ile upraw takich nie było w roku bazowym (np. ziemniaki).

Tabela 1. Założenia dotyczące zmian cen i kosztów w poszczególnych scenariuszach [rok 2006 =1]

Wyszczególnienie	Indeksy zmian cen i kosztów		
	scenariusz		
	PES	ML	OPT
Pszemica ozima	1	1,13	1,56
Pszemica jara	1	1,18	1,43
Jęczmień ozimy	1	1,23	1,29
Jęczmień jary	1	1,23	1,29
Pszężyto	1	1,23	1,29
Żyto	1	1,23	1,29
Owies	1	1,23	1,29
Mieszanka zb	1	1,23	1,29
Kukurydza na ziarno	1	1,23	1,29
Rzepak	1	1,56	1,68
Ziemniaki	0,97	1,03	1,07
Buraki cukrowe	0,8	0,95	1
Mleko	1	1,06	1,14
Wołowina	1	1,03	1,08
Wieprzowina	1	1,04	1,21
Nawozy	1,3	1,3	1,3
Pestycydy	1,2	1,2	1,2
Nasiona	1,4	1,3	1,1
Pasze z zakupu	1,3	1,2	1,1
Energia	1,3	1,3	1,3
Koszty dzierżawy	1,2	1,2	1,2
Podatki i opłaty	1,5	1,5	1,5
Inne koszty	1,3	1,3	1,3
Praca najemna	1,5	1,5	1,5
Dochody spoza gospodarstwa	1,3	1,3	1,3

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych OECD 2008 i FAPRI 2007 (ceny) oraz założeniach eksperckich (wskaźniki zmian kosztów).

CHARAKTERYSTYKA OBIEKTÓW BADAWCZYCH

Podstawowe informacje o gospodarstwach stanowiących podstawę konstrukcji rozwiązań modelowych zawarto w tabeli 2. Gospodarstwa, z których każde reprezentuje odmienny typ produkcyjny, wybrano metodą doboru celowego. Dane do analizy pozyskano metodą wywiadu kierowanego – dotyczą one zaszczości w 2006 roku. Powierzchnia badanych gospodarstw kształtowała się w przedziale od 420 do 1156 ha. Trzy z badanych jedno-

Tabela 2. Charakterystyka wybranych gospodarstw

Wyszczególnienie	Typ gospodarstwa			
	mleczne	trzodowe	roślinne	bydło mięsne
Forma prawna	gospodarstwo indywidualne	gospodarstwo indywidualne	spółka	gospodarstwo indywidualne
Powierzchnia UR [ha], w tym:	955	473	1156	420
dzierzawy	955	457	1061	396
TUZ [ha]	60	-	-	184
Liczba krów	320	-	-	50
Liczba macior	-	64 (cykl zamknięty)	-	-
Liczba SD (średniorocznie)	554	99	-	126
Liczba pracowników stałych	22	5	15	2
Rodzinna siła robocza	0	2	0	3
Dominująca klasa gleby	IV	III	III	IV

Źródło: badania własne.

stek funkcjonowały w formie gospodarstw indywidualnych, jedna w formie spółki. We wszystkich analizowanych podmiotach większość arealu stanowiły grunty dzierzawione. Gospodarstwa te wykorzystywały głównie najemną siłę roboczą. Wyposażone były w nowoczesny i wysokowydajny sprzęt rolniczy: ciągniki dużej mocy, kombajny, agregaty uprawowe, opryskiwacze itd. Gospodarstwa mleczne, trzodowe i roślinne pod względem intensywności produkcji można zaliczyć do dość intensywnych (stosowały wyższe niż przeciętne – wg GUS – dawki NPK i środków ochrony roślin), natomiast gospodarstwo z bydlęciem mięsnym określić można mianem ekstensywnego. Szczegółowe informacje charakteryzujące strukturę zasiewów i poziom plonów uzyskanych w badanych gospodarstwach zawiera tabela 3.

Tabela 3. Charakterystyka produkcji roślinnej w badanych gospodarstwach w roku 2006

Wyszczególnienie	Gospodarstwo			
	mleczne	trzodowe	roślinne	bydło mięsne
TUZ [ha]	60	-	-	184
Zasiewy [ha], w tym [%]	895	473	1156	236
zboża	47	43	37	63
kukurydza na ziarno	-	36	20	-
ziemniaki	-	-	-	-
buraki	-	-	15	-
rzepak	16	15	28	-
strączkowe	-	7	-	-
pastewne na GO	38	-	-	38
Plony [dt/ha]				
pszenica ozima	-	65	60	-
jęczmień ozimy	75	58	-	-
jęczmień jary	26	-	-	-
pszenżyto	44	60	-	23
żyto	50	45	-	25
owies	-	-	-	26
kukurydza na ziarno	50	0	65	-
rzepak ozimy	34	37	37	-
buraki cukrowe	-	-	620	-
kukurydza na kiszonkę	250	-	-	-
TUZ (zielona masa)	246	-	-	180

Źródło: badania własne.

WYNIKI BADAŃ

Tabela 4. Struktura zasiewów w badanych gospodarstwach dla wariantu OPTYMALIZACJA_2013

Rodzaj uprawy	Udział upraw w scenariuszu [%]							
	BAZA	PES	ML	OPT	BAZA	PES	ML	OPT
	gospodarstwo mleczne				gospodarstwo trzodowe			
Zboża	47	33	25	25	67	37	37	37
Kukurydza	-	25	25	25	-	33	33	33
Ziemniaki	-	-	-	-	-	-	-	-
Buraki	-	-	-	-	-	-	-	-
Rzepak	16	17	25	25	23	30	30	30
Strączkowe	-	-	-	-	10	-	-	-
Pastewne	37	25	25	25	-	-	-	-
	gospodarstwo roślinne				gospodarstwo z bydlęciem mięsnym			
Zboża	37	37	37	37	63	34	34	34
Kukurydza	20	33	33	33	-	33	33	33
Buraki	14	-	-	-	-	-	-	-
Rzepak	29	30	30	30	-	33	33	33
Pastewne	-	-	-	-	37	-	-	-

Źródło: badania własne.

Na podstawie danych empirycznych za rok 2006 zbudowano cztery modele gospodarstw, odzwierciedlające rzeczywistą organizację i wyniki produkcyjno-ekonomiczne analizowanych gospodarstw wielkoobszarowych (BAZA_2006). Modele w wersji bazowej dla roku 2006 stanowią punkt odniesienia do porównań z rozwiązaniami dla roku 2013. Rozwiązania na rok 2013 przygotowano w dwóch wariantach, tj. zakładającym utrzymanie bazowej struktury

produkcji (struktura identyczna w roku 2006 i 2013) oraz w wariantcie z optymalizacją. Zastosowana procedura optymalizacji (oparta na technice programowania liniowego) pozwoliła przy istniejących i założonych ograniczeniach technologiczno-organizacyjnych wyznaczyć optymalną strukturę produkcji roślinnej, która zapewniała osiągnięcie w danej sytuacji możliwie najlepszego wyniku ekonomicznego, co wynika z przyjętej funkcji celu. Dla gospodarstw indywidualnych funkcję celu stanowił dochód rolniczy, a dla spółki – zysk. Szczegółowe zestawienie zmian w strukturze zasiewów badanych gospodarstw zestawiono w tabeli 4. W gospodarstwie mlecznym optymalizacja struktury zasiewów oznacza zmniejszenie powierzchni zbóż (najmniej w scenariuszu „pesymistycznym”, najwięcej w scenariuszu „najbardziej prawdopodobnym”). W wyniku racjonalizacji procesu żywienia zwierząt możliwa jest również redukcja powierzchni uprawy roślin pastewnych na gruntach ornych. W ich miejsce pojawiłyby się kukurydza na ziarno oraz zwiększyłyby się zasiewy rzepaku (najmniej w scenariuszu „pesymistycznym” najwięcej w „najbardziej prawdopodobnym”).

Znacznie mniejsze zmiany w strukturze zasiewów obserwuje się w gospodarstwie trzodowym. Z rozwiązania optymalnego wynika, iż dążąc do osiągnięcia maksymalnie wysokiego wyniku finansowego w roku 2013, niezależnie od scenariusza sytuacji ekonomicznej, wskazanym jest zmniejszenie udziału zbóż o kilkanaście procent i rezygnacja z roślin strączkowych, a zwiększenie powierzchni obsiewanej rzepakiem. Ponadto, należy podkreślić, iż kukurydza i rzepak pojawiły się w rozwiązaniu optymalnym z maksymalnym dopuszczalnym udziałem.

Niewielkie zmiany w strukturze produkcji obserwuje się także w gospodarstwie roślinnym. Podstawowa z nich sprowadza się do rezygnacji z produkcji buraków cukrowych, co jest efektem założonego znacznego pogorszenia opłacalności tej działalności w wyniku przekształceń zapoczątkowanych reformą rynku cukru. Optymalne wykorzystanie powierzchni zajmowanej w roku bazowym przez buraki oznacza przeznaczenie jej pod uprawę kukurydzy na ziarno. Powierzchnia zbóż i rzepaku pozostaje bez zmian. Optymalna struktura zasiewów jest identyczna w każdym z trzech scenariuszy.

Tabela 5. Dochód rolniczy netto (zysk) w przeliczeniu na gospodarstwo i na 1 ha UR w poszczególnych scenariuszach

Gospo- darstwo	Wariant						
	BAZA 2006 [tys. zł]	BAZA_2013			OPTYMALIZACJA_2013		
		scenariusz					
		PES	ML	OPT	PES	ML	OPT
BAZA_2006 = 100%							
Dochód rolniczy netto (zysk) na gospodarstwo							
Mleczne	1224,3	52	101	127	60	123	166
Trzodowe	90,8	-124	160	314	427	895	1082
Roślinne	2170,4	37	124	162	65	133	184
Z bydłem mięsnym	116,4	5	38	79	359	607	687
Dochód rolniczy netto (zysk) na 1 ha UR [zł]							
Mleczne	1282	668	1292	1632	773	1579	2124
Trzodowe	222	-274	353	695	946	1984	2396
Roślinne	1886	690	2340	3476	1229	2336	3046
Z bydłem mięsnym	277	14	106	219	966	1683	1905

Źródło: badanie własne.

W przypadku gospodarstwa z bydłem mięsnym główna zmiana w strukturze zasiewów polega na rezygnacji z uprawy roślin pastewnych na gruntach ornych. Gospodarstwo to posiada 184 ha trwałych użytków zielonych (tab. 1), co w pełni pokrywa zapotrzebowanie na pasze objętościowe dla utrzymywanego stada bydła mięsnego. Uprawiane rośliny pastewne to wieloletnie trawy polowe, które były na danej powierzchni w chwili przejścia gruntów w dzierżawę. Dalsze przeznaczanie tej powierzchni pod rośliny pastewne w analizowanym

przypadku należy uznać za nieracjonalne. Optymalna struktura zasiewów oznacza także zmniejszenie udziału zbóż i wprowadzenie do uprawy rzepaku i kukurydzy z najwyższym dopuszczalnym udziałem. Udział poszczególnych roślin, podobnie jak w gospodarstwie trzodowym i roślinnym jest jednakowy we wszystkich rozważanych scenariuszach.

Zmiany w strukturze zasiewów wpływają na wyniki finansowe badanych gospodarstw. Duża skala produkcji w gospodarstwach wielkoobszarowych sprawia, iż nawet stosunkowo niewielkie przesunięcia w strukturze, kosztach i cenach powodują znaczące efekty w bezwzględnej wartości wyniku finansowego, co potwierdzają dane zawarte w tabeli 5.

W rozwiązaniach bez optymalizacji (BAZA_2013) we wszystkich gospodarstwach utrzymanie obecnej struktury produkcji do roku 2013 w przypadku zaistnienia scenariusza „pesymistycznego” powodowałoby znaczące pogorszenie wyników ekonomicznych. Wynika to z przyjętych w scenariuszu założeń, według których przewidywany wzrost kosztów będzie szybszy niż wzrost przychodów w badanych gospodarstwach (tab. 6).

Tabela 6. Przychody i koszty na gospodarstwo w poszczególnych scenariuszach

Gospo- darstwo	Kategoria	BAZA 2006 [tys. zł]	Wariant					
			BAZA_2013			OPTYMALIZACJA_2013		
			scenariusz					
			PES	ML	OPT	PES	ML	OPT
BAZA_2006 = 100%								
Mleczne	Przychody	5156	106	118	125	122	139	150
	Koszty	3932	123	123	124	141	144	145
Trzodowe	Przychody	1442	104	126	137	148	183	198
	Koszty	1352	119	124	126	129	136	139
Roślinne	Przychody	5764	91	123	145	89	112	127
	Koszty	3543	126	123	123	106	107	108
Z bydłem mięsnym	Przychody	735	104	109	116	197	239	253
	Koszty	618	122	123	123	167	170	172

Źródło: badanie własne.

Według założeń scenariusza „najbardziej prawdopodobnego” (ML) zachowanie struktury bazowej oznaczałoby utrzymanie wyjściowego poziomu dochodu (zysku) w gospodarstwach z bydłem mlecznym, poprawę w jednostkach specjalizujących się w trzodzie i produkcji roślinnej oraz pogorszenie wyniku w gospodarstwie z bydłem mięsnym. W gospodarstwie z bydłem mięsnym nastąpiłoby pogorszenie w stosunku do stanu z roku 2006 również w scenariuszu optymistycznym. Jest to rezultat przyjęcia prognozy OECD przewidującej relatywnie niewielki wzrost cen wołowiny, który nie rekompensuje wystarczająco założonego wzrostu kosztów produkcji. Przy ekstensywnym sposobie produkcji i nieracjonalnym wykorzystaniu powierzchni wzrost kosztów prowadzi do znaczącego obniżenia wyniku finansowego. Wprowadzenie optymalnej struktury produkcji (OPTYMALIZACJA_2013) przynosi najkorzystniejsze efekty w gospodarstwach trzodowych i z bydłem mięsnym. W tych podmiotach nawet w scenariuszu „pesymistycznym” następuje znaczący wzrost dochodu rolniczego. Należy jednak zwrócić uwagę na to, iż gospodarstwa te w roku bazowym odnotowały bardzo słabe wyniki (dochód rolniczy w przeliczeniu na 1 ha nie przekraczał 300 zł i był wielokrotnie niższy niż w gospodarstwie mlecznym i roślinnym). W przypadku gospodarstwa mlecznego i roślinnego efekty optymalizacji struktury produkcji były znacznie mniejsze. W niekorzystnych warunkach (scenariusz pesymistyczny) pomimo optymalizacji nastąpiłby spadek dochodu (zysku) do poziomu około 60% roku bazowego. W scenariuszu „najbardziej prawdopodobnym” wzrost dochodu w gospodarstwie mlecznym wskutek optymalizacji wyniósłby 23% (bez optymalizacji 1%), a w roślinnym 33% (bez optymalizacji 24%). W efekcie optymalizacji dysproporcje pomiędzy gospodarstwami w wysokości dochodu (zysku) na 1 ha uległyby znacznemu zmniejszeniu (tab. 5). W okresie bazowym wahały się one od nieco ponad 200 zł w gospodarstwie trzodowym do prawie 1900 zł, a w wyniku optymalizacji różnice nie przekraczałyby kilkudziesięciu procent.

We wszystkich analizowanych gospodarstwach należy zauważyć znaczący wpływ założonego scenariusza warunków rynkowych na wyniki finansowe gospodarstw. Przy zachowaniu bazowej struktury produkcji założenie mniej korzystnej sytuacji rynkowej jest szczególnie dotkliwe w skutkach dla gospodarstw produkujących żywca wieprzowy i wołowy. Porównując sytuację tych gospodarstw we wszystkich trzech scenariuszach można zauważyć, że bazowa formuła gospodarstwa produkującego bydło mięsne nie wytrzymuje warunków roku 2013. Wynik finansowy gospodarstwa trzodowego charakteryzuje się dużą zależnością od założonych cen żywca wieprzowego. Optymalizacja powoduje poprawę wyniku finansowego gospodarstw produkujących żywca, prowadząc do zbliżenia jego poziomu w przeliczeniu na hektar do pozostałych gospodarstw.

Optymalizacja struktury produkcji prowadząca do poprawy wyników ekonomicznych powoduje zmniejszenie znaczenia dopłat bezpośrednich w tworzeniu dochodu we wszystkich gospodarstwach i scenariuszach w porównaniu z wariantami bez optymalizacji (tab. 7). W gospodarstwie trzo-

Tabela 7. Udział dopłat w dochodzie rolniczym (zysku)

Gospo- darstwo	Udział dopłat w wariantach [%]						
	BAZA_2013			OPTYMALIZACJA_2013			
	scenariusz						
	BAZA 2006	PES	ML	OPT	PES	OPT	ML
	BAZA_2006 = 100%						
Mleczne	48	100	53	47	81	41	34
Trzodowe	>100	>100	>100	>100	68	34	31
Roślinne	44	93	28	21	52	28	24
Z bydłem mięsnym	277	>100	>100	>100	65	40	38

Źródło: badanie własne.

dowym i z bydłem mięsnym zachowanie obecnej struktury zasiewów powoduje, że niezależnie od scenariusza płatności bezpośrednie są wyższe od dochodu rolniczego.

WNIOSKI

Analiza wyników liniowego modelu optymalizacyjnego pozwala na wyciągnięcie następujących wniosków:

1. Istnieją znaczne możliwości poprawy sytuacji dochodowej gospodarstw w wyniku optymalizacji struktury zasiewów. Nawet stosunkowo niewielkie zmiany ze względu na dużą skalę produkcji w gospodarstwach wielkoobszarowych mogą skutkować znacznymi zmianami w wielkości wyniku finansowego. Z grupy badanych gospodarstw pozytywny efekt optymalizacji struktury produkcji jest największy w gospodarstwach trzodowym i z bydłem mięsnym, w których odpowiednie dostosowania struktury produkcji mogą skutkować kilkukrotnym zwiększeniem wielkości dochodu rolniczego. W bardziej racjonalnie zorganizowanych gospodarstwach roślinnym i mlecznym efekty optymalizacji również występują, ale są mniej znaczące.
2. W warunkach scenariusza „pesymistycznego” brak odpowiednich dostosowań struktury produkcji, będzie skutkował znaczącym pogorszeniem wyników ekonomicznych badanych gospodarstw (w gospodarstwach mlecznym i roślinnym nawet w wariantcie z optymalizacją struktury produkcji). W szczególności, narażone jest gospodarstwo najbardziej ekstensywne, produkujące bydło mięsne, które bez zmiany struktury produkcji nie jest w stanie utrzymać poziomu dochodu rolniczego na bazowym poziomie w roku 2013 nawet przy założeniu występowania scenariusza optymistycznego.
3. O ile w gospodarstwie z bydłem mięsnym optymalizacja jest głównym czynnikiem poprawy wyników finansowych, to w gospodarstwie trzodowym optymalizacja oraz korzystne zmiany cen (w scenariuszu najbardziej prawdopodobnym i optymistycznym) mają równe znaczenie.
4. Po ustaleniu struktury produkcji w wyniku optymalizacji różnice w dochodzie (zysku) przeliczonym na hektar UR są znacznie mniejsze niż w roku bazowym. We wszystkich typach gospodarstw zmiany w sytuacji rynkowej powodują podobne zmiany w poziomie dochodu rolniczego (zysku).
5. Poziom dochodu rolniczego (zysku) w analizowanych gospodarstwach wielkoobszarowych był silnie determinowany wysokością dopłat bezpośrednich. Szczególnie ważne okazało się to w scenariuszu „pesymistycznym”, co wskazuje, iż znaczenie dopłat dla funkcjonowania gospodarstw rośnie w miarę pogarszania się relacji cenowo-kosztowych.

LITERATURA

- Baseline 2007 Outlook for EU and Irish Agriculture. 2007: FAPRI.
- Guzewicz W. 2008: Wielkoobszarowe gospodarstwa rolne po integracji z Unią Europejską. *Nowe Życie Gospodarcze*, 4, (12 marca).
- Komisja Europejska. 2008: Wniosek Komisji Wspólnot Europejskich COM. 306/4. Bruksela.
- Kuś J., Jończyk K. 2005: Dobra Praktyka Rolnicza w gospodarstwie rolnym. Materiały szkoleniowe. Radom
- Majewski E., Guba W., Dalton G., Waś A. 2007: Oszacowanie ryzyka dochodów rolniczych w gospodarstwach mlecznych w Polsce na tle gospodarstw innych kierunków produkcji w warunkach różnych scenariuszy polityki rolnej. *Roczniki Nauk Rolniczych*, seria G, t. 93, z.1.
- Rocznik Statystyczny Rolnictwa. 2006. 2007: GUS, Warszawa.
- Straszewski S. 2002: Perspektywy gospodarstw wielkoobszarowych w Polsce po integracji z UE. *Zagadnienia Ekonomiki Rolnej*, 2-3.
- Working Party on Agricultural Policies and Markets The OECD-FAO Agricultural Outlook 2008-2017. 2008: OECD.
- Wyniki Powszechnego Spisu Rolnego.2003: GUS, Warszawa.

Adam Waś Piotr Sulewski

LARGE SCALE FARMS IN DIFFERENT POLICY SCENARIOS FOR 2013 YEAR -
CASE STUDY

Summary

Large size farms despite of small share in the population of farms in Poland are an important part of the agricultural sector due to their share in total supply of agricultural production. The paper aims to investigate direction of changes in production structure and income situation of most common Polish large farm types in different policy scenarios. For each of considered dairy, pig, cattle and arable farm an optimization linear programming model has been set up. Results show that there is still a field for improvements in production patterns of agricultural holdings modelled. Optimization of the cropping structure results with a meaningful farm income increase and less dependency on direct payments.

Adres do korespondencji:
dr inż. Piotr Sulewski, dr inż. Adam Waś
Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego
Katedra Ekonomiki i Organizacji Przedsiębiorstw
ul. Nowoursynowska 166
02-787 Warszawa
tel.: (0 22) 593 42 18
e-mail: adam_was@sggw.pl

INTENSYWNOŚĆ PRODUKCJI A EFEKTYWNOŚĆ EKONOMICZNA WIELKOBSZAROWYCH PRZEDSIĘBIORSTW ROLNICZYCH

Paweł Kasztelan

Katedra Ekonomiki i Organizacji Przedsiębiorstw SGGW w Warszawie
Kierownik: prof. dr hab. Wojciech Zięta

Słowa kluczowe: intensywność produkcji, wielkoobszarowe przedsiębiorstwa rolnicze, efektywność ekonomiczna

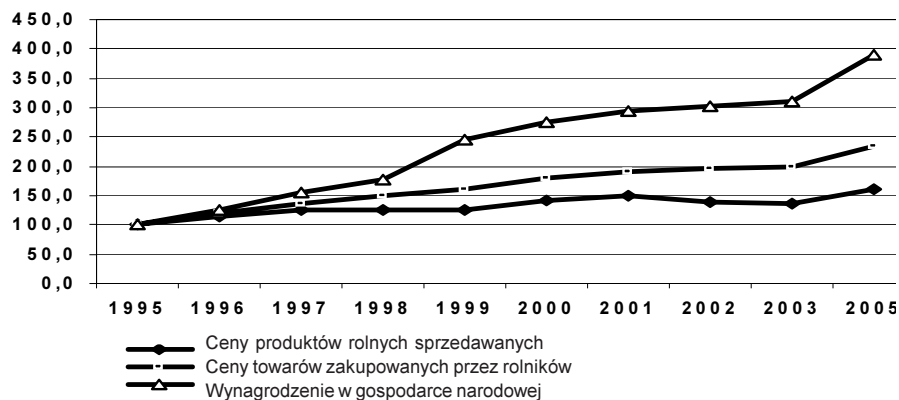
Key words: production intensity, large agricultural enterprises, economic efficiency

S y n o p s i s. Omówiono zmiany intensywności produkcji w wielkoobszarowych przedsiębiorstwach rolniczych w latach 1998-2005. Badania przeprowadzono na grupie przedsiębiorstw, które nieprzerwanie w tym okresie brały udział w „Rankingu 300 najlepszych przedsiębiorstw rolniczych”. W wyniku przeprowadzonej analizy stwierdzono, że przedsiębiorstwa rolnicze systematycznie zwiększały intensywność produkcji pomimo niekorzystnych relacji w zakresie zmian cen produktów i środków do produkcji. Wzrostowi intensywności towarzyszył wzrost produktywności, co w konsekwencji pozwoliło na uzyskanie lepszych wyników w zakresie rentowności prowadzonej działalności.

WSTĘP

Wielkoobszarowe przedsiębiorstwa rolnicze są grupą podmiotów, która w polskim rolnictwie charakteryzuje się największym powiązaniem z rynkiem, oraz największą mobilnością czynników produkcji. Jednocześnie są to podmioty posiadające duży potencjał rozwojowy. Zgodnie z opracowaną przez Tomczaka [2006] drogą rozwojową rolnictwa, należy przyjąć, że znajdują się one na jej końcowym odcinku, znacznie wyprzedzając pozostałe grupy producentów rolnych. Według danych GUS w 2004 roku gospodarstw rolnych o powierzchni przekraczającej 100 ha funkcjonowało w Polsce 7422, co stanowiło zaledwie 0,4% ogólnej liczby gospodarstw. Podmioty te użytkowały jednak aż 23,8% powierzchni użytków rolnych kraju, posiadając średnią powierzchnię 524 ha. Większość z tych podmiotów powstała w wyniku przeprowadzonego procesu przekształceń własnościowych. Według szacunków ANR na bazie zlikwidowanych 1666 pgr utworzono około 5 tys. nowych podmiotów [Rocznik statystyczny... 2005].

Wielkoobszarowe przedsiębiorstwa rolnicze pozostawały pod ciągłym wpływem zmian zachodzących w otoczeniu, które w ostatnich latach były dla producentów rolnych niekorzystne. Dotyczy to przede wszystkim zmian relacji cen czynników produkcji i produktów rolniczych (rys. 1). W latach 1995-2005 ceny czynników produkcji rosły znacznie szybciej



Rysunek 1. Zmiany cen czynników produkcji i produktów rolniczych w Polsce w latach 1995-2005 [1995=100%]

Źródło: opracowanie własne na podstawie GUS [Rocznik statystyczny...2005].

niż ceny produktów. Największy wzrost odnotowano w zakresie kosztów pracy. Wskaźnik nożyc cen w analizowanym okresie wyniósł 69%. Zdaniem Ziętary [2008] prezentowane relacje mają charakter ponadczasowej prawidłowości i są typowe dla wszystkich krajów o gospodarce rynkowej. Jedną z konsekwencji zachodzących zmian jest wzrost intensywności produkcji w przedsiębiorstwach rolniczych. Celem opracowania jest określenie poziomu intensywności produkcji w wielkoobszarowych przedsiębiorstwach rolniczych o różnych kierunkach produkcji. Ponadto, podjęto próbę określenia sposobów zachowań badanych jednostek w kontekście zachodzących w ich otoczeniu zmian, oraz dokonanie oceny ich efektów ekonomicznych. Badane podmioty były reprezentantami grupy charakteryzującej się największymi zasobami ziemi w polskim rolnictwie, co dawało im możliwość podejmowania działań zarówno intensyfikujących, jak i ekstensyfikujących.

MATERIAŁ I METODYKA BADAŃ

Grupa przedsiębiorstw do badań została wytypowana w sposób celowy spośród podmiotów, które nieprzerwanie w latach 1998-2005 brały udział w „Rankingu 300 najlepszych przedsiębiorstw rolniczych”. Na tej podstawie zbudowano grupę badawczą składającą się z 45 podmiotów. Dodatkowo w celu zróżnicowania badanej populacji wyodrębniono cztery podgrupy badawcze: dwie ze względu na kierunek produkcji (przedsiębiorstwa roślinne i mieszane), oraz dwie ze względu na aktywność w zakresie zmiany kierunku produkcji (przedsiębiorstwa zmieniające kierunek produkcji i przedsiębiorstwa ekstensyfikujące organizację produkcji¹ w kierunku roślinnym).

Głównym celem opracowania jest określenie kształtowania się intensywności produkcji w badanych przedsiębiorstwach rolniczych w kontekście zmian relacji cen produktów rolniczych i środków do produkcji. W pracy intensywność produkcji rozumiana była jako łączna wielkość nakładów pracy żywej i uprzedmiotowionej na jednostkę powierzchni [Woś, Tom-

¹ Organizacja produkcji rozumiana była jako intensywność potencjalna wynikająca z realizacji przez przedsiębiorstwo określonych kierunków produkcji.

Tabela 1. Wskaźniki wykorzystane do wyznaczenia syntetycznej miary efektywności ekonomicznej

Nazwa wskaźnika	Formuła	J. m.	Charakter cechy	Norma
Rentowność działalności gospodarczej	Wynik finansowy na działalności gospodarczej/ Przychody ogółem	%	stymulanta	
Rentowność aktywów bilansowych	Wynik finansowy na działalności gospodarczej/ Aktywa bilansowe	%	stymulanta	
Produktywność pracy	Przychody ze sprzedaży/ Przeciętny stan zatrudnienia	zł	stymulanta	
Produktywność środków trwałych	Przychody ze sprzedaży/ Środki trwałe	zł	stymulanta	
Wynik finansowy na sprzedaży na 1 ha UR	Wynik finansowy na sprzedaży/ Powierzchni użytków rolnych	zł	stymulanta	
Wynik finansowy netto na 1 ha UR	Wynik finansowy netto/ Powierzchni użytków rolnych	zł	stymulanta	
Płynność bieżąca	Środki obrotowe/ Zobowiązania krótkoterminowe	zł	nominanta	2-4
Ogółem zadłużenie	Zobowiązania/Aktywa	%	nominanta	30-50
Zobowiązania ogółem do kapitałów własnych	Zobowiązania ogółem/ Kapitał własny	%	nominanta	30-60
Kapitał własny finansujący majątek trwały	Kapitał własny/ Majątek trwały	%	nominanta	80-110

Źródło: opracowanie własne.

czak 1983]. Dodatkowo w opracowaniu zgodnie z podziałem wprowadzonym przez Aeroebe dokonano podziału intensywności produkcji na intensywność prowadzenia i intensywność podstawową [za: Manteuffel 1984]. Intensywność prowadzenia rozumiana była jak dotychczas, jako wielkość nakładów pracy i środków obrotowych na jednostkę powierzchni, natomiast pojęcie intensywności podstawowej poszerzono poza koszty środków trwałych o koszty utraconych korzyści z tytułu zaangażowania środków w ziemię i majątek obrotowy². W całym opracowaniu intensywność produkcji mierzona była w sferze ekonomicznej [Urban 1981]. W celu oceny wyników ekonomicznych badanych przedsiębiorstw dokonano syntetycznej oceny efektywności ekonomicznej z wykorzystaniem wskaźnika względnej efektywności punktowej [Manteuffel 1963]. Został on wyznaczony na podstawie grupy cech diagnostycznych, która została stworzona spośród cech dostępnych, mających związek z badanym zjawiskiem. Grupę cech dostępnych utworzyły wskaźniki używane do oceny efektywności ekonomicznej [Kulawik 1997]. Zbiorowość ta została uzupełniona przez cechy, które określono metodą ekspercką w badaniach empirycznych [Osuch 1999]. W jej skład weszły stymulanty i nominanty. W celu uzyskania jednorodności grupy nominanty przekształcono w stymulanty z wykorzystaniem norm, które ustalono metodą ekspercką (tab. 1).

² Podział intensywności produkcji na intensywność prowadzenia i intensywność podstawową wprowadzono w celu rozgraniczenia nakładów związanych z wyposażeniem przedsiębiorstwa w podstawowe czynniki produkcji (ziemię, kapitał) z nakładami pracy i środków obrotowych ponoszonych na jednostkę powierzchni w procesie produkcyjnym.

WYNIKI BADAŃ

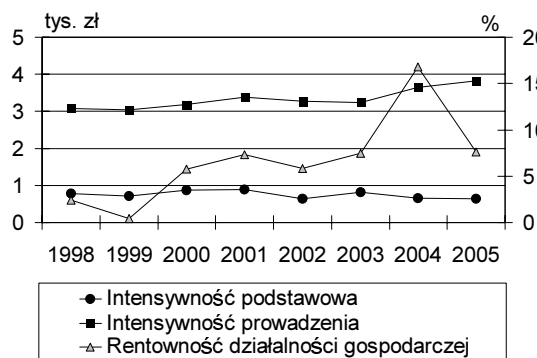
Wielkoobszarowe przedsiębiorstwa rolnicze w latach 1998-2005 charakteryzowały się stabilną sytuacją w zakresie wyposażenia w czynniki produkcji (tab. 2). Zasoby ziemi jakimi dysponowały w 2005 roku w zasadzie nie uległy zmianie w stosunku do 1998 roku pod względem wielkości powierzchni ogólnej, jaki i powierzchni użytków rolnych. W badanym okresie wartość tych mierników ulegała zmianom, jednak ich wahania nie przekraczały 5% w stosunku do roku bazowego. Analizując zasoby ziemi badanych przedsiębiorstw należy zwrócić uwagę na zmiany w zakresie tytułu prawnego do użytkowanych gruntów. W całym okresie badawczym systematycznie wzrastała liczba gruntów zakupionych, których udział w powierzchni ogólnej zwiększył się z 19,3% w 1998 roku do 25,9% w 2005 roku. Zmienność tej cechy nie jest duża, jednak należy podkreślić stabilność trendu wzrostowego w całym analizowanym okresie. Trend ten potwierdza deklarowane przez użytkowników wielkoobszarowych przedsiębiorstw rolniczych zainteresowanie zakupem dzierżawionej ziemi. Szybkość przebiegu tego procesu zależy od wielu czynników, wśród których jako najważniejsze należy wymienić kwestie finansowe i nierozwiązane problemy reprivatyzacji.

Przedsiębiorstwa rolnicze w całym analizowanym okresie charakteryzowały się niskim poziomem zatrudnienia (tab. 2). Najwyższy jego poziom występował w 1998 roku i wynosił 3,7 osoby na 100 ha użytków rolnych. Przedsiębiorstwa nadal podejmowały dalsze próby ograniczania wielkości zatrudnienia. Najniższą jego wielkość odnotowano w 2004 roku (2,7

Tabela 2. Zasoby czynników produkcji badanych wielkoobszarowych przedsiębiorstw rolniczych w latach 1998-2005

Wyszczególnienie	Wielkości w roku							
	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Powierzchnia ogólna [ha]	890	906	914	923	871	908	887	892
w tym użytki rolne [ha]	833	836	856	871	820	863	843	846
Grunty zakupione [ha]	172	166	181	198	213	242	225	231
Zatrudnienie [osoby/100 ha UR]	3,7	3,3	3,0	2,9	2,8	2,9	2,7	3,0
Kapitał [tys. zł]	2690	2725	3155	3602	3405	3891	4339	4575

Źródło: opracowanie własne.



Rysunek 2. Intensywność produkcji i rentowność działalności gospodarczej wielkoobszarowych przedsiębiorstw rolniczych latach 1998-2005

Źródło: opracowanie własne.

osoby na 100 ha UR). Stała tendencja ograniczania zatrudnienia występowała do 2002 roku. W kolejnych latach jego wielkość ustabilizowała się na poziomie około 3 osób na 100 ha UR. Trwałe dalsze ograniczenie zatrudnienia było trudne do zrealizowania. W najbliższej przyszłości należy oczekiwać ustabilizowania się tego wskaźnika na dotychczasowym poziomie. Podobne wnioski dotyczące poziomu zatrudnienia w wielkoobszarowych przedsiębiorstwach rolniczych prezentuje Guzewicz i współautorzy [2006].

Największe zmiany w zakresie wyposażenia w podstawowe czynniki produkcji w badanych przedsiębiorstwach dotyczyły kapitału. Jego wartość rosła systematycznie w kolejnych latach. W 1998 roku przeciętna wartość kapitału przypadająca na jedno przedsiębiorstwo wynosiła 2690 tys. zł i wzrosła w 2005 roku około 1,7-krotnie.

Intensywność produkcji w wielkoobszarowych przedsiębiorstwach rolniczych w analizowanym okresie uległa zwiększeniu (rys. 2). Wzrost ten był wynikiem podniesienia poziomu intensywności prowadzenia przedsiębiorstw, której wartość zwiększyła się z 3,07 tys. zł/ha UR w 1998 roku do 3,82 tys. zł/ha UR w 2005 roku. Odwrotna sytuacja wystąpiła w zakresie poziomu intensywności podstawowej, której wartość w badanym okresie uległa zmniejszeniu z 0,78 do 0,65 tys. zł/ha UR. Trend zmian dla obu kategorii w badanych latach nie był jednoznaczny. Podobne tendencje, co do ich wartości, kształtowały się do 2003 roku. Obie analizowane kategorie uległy niewielkiej korekcie w 1999 roku, następnie odnotowały wzrost wartości do 2001 roku i ponowną korektę do 2003 roku. Obserwuje się zatem wyraźną korelację z poziomem rentowności działalności gospodarczej. Prawidłowości te zanikają w dwóch ostatnich latach badań. W tym okresie pojawia się tzw. efekt akcesji. W 2004 roku obserwujemy bardzo silny wzrost rentowności działalności gospodarczej. Towarzyszy mu wzrost intensywności prowadzenia, który utrzymuje się również w 2005 roku. Jest to okres bardzo intensywnego wzrostu cen towarów zakupywanych przez rolników oraz wzrostu wynagrodzeń (rys. 1). Jednocześnie rosną ceny ziemi i pozostałych środków trwałych, co jednak nie przekłada się na wzrost intensywności podstawowej. Głównym powodem tej sytuacji był systematycznie malejący koszt zaangażowania kapitału w podstawowe czynniki produkcji.

W celu pogłębienia prowadzonej analizy dokonano podziału badanej populacji na podgrupy. Pierwszym kryterium podziału był kierunek produkcji. Przedsiębiorstwa kwalifikowane do poszczególnych grup w całym okresie badawczym musiały prowadzić ten sam rodzaj działalności. W oparciu o przyjęte kryterium udało się wyznaczyć dwie podgrupy: przedsiębiorstwa roślinne (zbożowe) i przedsiębiorstwa mieszane (uprawy rolne w połączeniu z chowem zwierząt). Kolejne dwie podgrupy zostały utworzone przez przedsiębiorstwa, które w badanym okresie zmieniały kierunek produkcji. Do jednej zaliczono wszystkie podmioty niezależnie od kierunku zmian. W tej grupie najliczniej reprezentowane były przedsiębiorstwa ekstensyfikujące organizację produkcji w kierunku produkcji roślinnej. Te podmioty utworzyły ostatnią podgrupę badawczą.

Wielkoobszarowe przedsiębiorstwa rolnicze, które w badanym okresie nie zmieniały kierunku produkcji charakteryzowały się stabilną sytuacją w zakresie wyposażenia w ziemię (tab. 3). Najmniejsze jej zasoby posiadały przedsiębiorstwa roślinne, a największe przedsiębiorstwa ekstensyfikujące organizację. Podmioty wykazujące się aktywnością w zakresie zmiany kierunku produkcji dokonywały redukcji posiadanych zasobów ziemi. Przeprowadzana restrukturyzacja dotyczyła przede wszystkim powierzchni ogólnej, a w mniejszym stopniu użytków rolnych. Wszystkie badane grupy przedsiębiorstw systematycznie zwiększały powierzchnię gruntów zakupionych. Najmniejszy udział ziemi własnej w powierzchni ogólnej występował w przedsiębiorstwach mieszanych (16% w 2005 r.) i przedsiębiorstwach roślinnych (20% w 2005 r.). Największą aktywnością w zakresie wykupu użytkowanych gruntów charakteryzowały się przedsiębiorstwa ekstensyfikujące organizację, w których grunty własne stanowiły ponad 50% powierzchni ogólnej.

Poziom zatrudnienia we wszystkich grupach badawczych ulegał systematycznemu ograniczeniu (tab. 3). Najniższe zatrudnienie występowało w przedsiębiorstwach roślinnych, a najwyższe w przedsiębiorstwach mieszanych. Podmioty wykazujące się aktywnością w zakre-

Tabela 3. Zasoby czynników produkcji badanych wielkoobszarowych przedsiębiorstw rolniczych z podziałem na analizowane podgrupy w latach 1998-2005

Wyszczególnienie	Wielkości w roku							
	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Przedsiębiorstwa roślinne								
Powierzchnia ogólna [ha], w tym:	728	746	746	747	746	783	778	736
użytki rolne [ha]	682	648	707	707	707	739	731	695
Grunty zakupione [ha]	130	130	130	154	154	115	144	144
Zatrudnienie [osoby/100 ha UR]	3,5	3,3	2,5	2,5	2,2	2,0	2,0	2,4
Kapitał [tys. zł]	2041	2136	2617	3094	2881	2970	3716	4052
Przedsiębiorstwa mieszane								
Powierzchnia ogólna [ha], w tym:	910	926	943	967	911	911	912	926
użytki rolne [ha]	872	886	902	927	874	878	878	890
Grunty zakupione [ha]	82	85	85	86	85	112	137	152
Zatrudnienie [osoby/100 ha UR]	3,8	3,3	3,2	3,1	2,7	3,3	3,0	3,2
Kapitał [tys. zł]	2648	2673	3130	3806	3181	4023	4318	4680
Przedsiębiorstwa zmieniające kierunki produkcji								
Powierzchnia ogólna [ha], w tym:	920	931	930	918	890	878	881	893
użytki rolne [ha]	850	858	860	863	838	828	832	838
Grunty zakupione [ha]	244	220	261	281	300	382	308	350
Zatrudnienie [osoby/100 ha UR]	3,8	3,5	3,1	3,0	3,1	3,0	2,8	2,7
Kapitał [tys. zł]	3050	3052	3429	3796	3819	4264	4658	4607
Przedsiębiorstwa ekstensyfikujące intensywność organizacji								
Powierzchnia ogólna [ha], w tym:	1054	1072	1063	1039	979	970	969	968
użytki rolne [ha]	949	958	951	960	907	903	903	902
Grunty zakupione [ha]	357	271	349	350	387	502	403	497
Zatrudnienie [osoby/100 ha UR]	3,4	3,0	2,8	2,8	2,8	2,7	2,5	2,2
Kapitał [tys. zł]	3314	3267	3703	3860	3946	4588	5241	5071

Źródło: opracowanie własne.

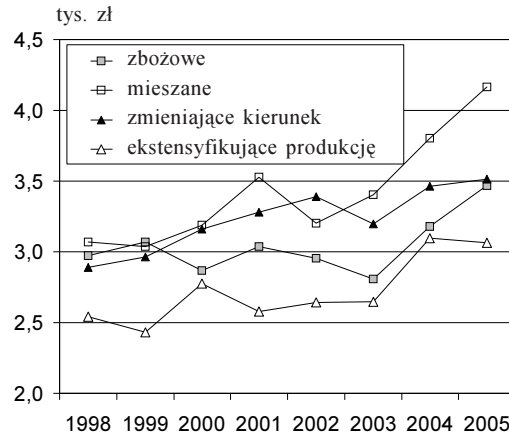
się zmiany kierunku produkcji charakteryzowały się konsekwentnym ograniczaniem zatrudnienia w całym okresie badań. Przedsiębiorstwa roślinne i mieszane minimum zatrudnienia osiągnęły w latach 2003-2004. W 2005 roku poziom zatrudnienia w tych podmiotach zwiększył się, co było prawdopodobnie konsekwencją uzyskania wysokiego poziomu rentowności w 2004 roku. Podsumowując należy stwierdzić, że wszystkie analizowane grupy charakteryzowały się na koniec okresu badawczego niskim poziomem zatrudnienia.

W całym badanym okresie wszystkie grupy przedsiębiorstw systematycznie zwiększały poziom zaangażowanych kapitałów (tab. 3). W 2005 roku największą wartością tego czynnika produkcji dysponowały przedsiębiorstwa ekstensyfikujące organizację produkcji (5071 tys. zł), a najmniejszą przedsiębiorstwa roślinne (4052 tys. zł). Relacja ta występowała w całym okresie badań. Uzyskiwanie najwyższych wartości zaangażowanego kapitału przez przedsiębiorstwa ekstensyfikujące produkcję było związane z realizacją przez nie w największym zakresie wykupu ziemi.

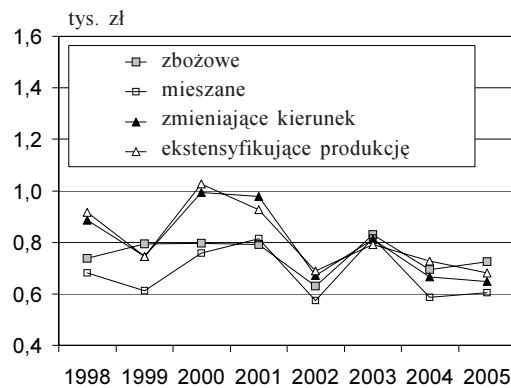
Intensywność prowadzenia produkcji we wszystkich badanych grupach w okresie badawczym zwiększyła się (rys. 3). Najwyższy poziom tego wskaźnika był notowany w przedsiębiorstwach mieszanych. Jego wartość rosła bardzo intensywnie od 2002 roku uzyskując w 2005 roku poziom 4,17 tys. zł/ha UR. W momencie rozpoczęcia badań wszystkie grupy przedsiębiorstw poza podmiotami ekstensyfikującymi organizację produkcji charakteryzowały się zbliżonym poziomem intensywności prowadzenia. Z tej grupy najwolniejszy wzrost tej kategorii odnotowały przedsiębiorstwa roślinne, które do 2003 roku utrzymywały

jej wartość na ustabilizowanym poziomie. W kolejnych dwóch latach odnotowano jednak jej wzrost do poziomu 3,47 tys. zł/ha UR. W całym okresie badawczym przedsiębiorstwa ekstensyfikujące organizację produkcji charakteryzowały się najniższym poziomem intensywności prowadzenia, jednocześnie posiadając jedne z najwyższych poziomów intensywności podstawowej, która podobnie jak w innych grupach przedsiębiorstw w całym okresie badań uległa zmniejszeniu (rys. 4). W 2005 roku najwyższą wartość tego wskaźnika uzyskały przedsiębiorstwa roślinne na poziomie 0,73 tys. zł/ha UR. Była to grupa, w której wartość tego parametru była najbardziej ustabilizowana. Przedsiębiorstwa mieszane w całym okresie charakteryzowały się najniższym poziomem intensywności podstawowej, pomimo teoretycznie największych potrzeb kapitałowych związanych z prowadzeniem produkcji zwierzęcej. Niska wartość tego wskaźnika wynikała z przeciętnego wzrostu odpisów amortyzacyjnych oraz małego zaangażowania kapitałowego w zakup ziemi. Największy wzrost odpisów amortyzacyjnych w badanych grupach wystąpił w przedsiębiorstwach roślinnych. Świadczy on o realizacji dużych inwestycji w zakresie środków trwałych, których efektem było wprowadzenie nowoczesnych i efektywnych technologii. Przeprowadzenie tego procesu w tej grupie podmiotów było stosunkowo łatwe i zdecydowanie mniej kapitałochłonne niż w przedsiębiorstwach mieszanych, które w większości nie zdecydowały się na duże inwestycje w środki trwałe przede wszystkim w produkcji zwierzęcej. Podjęcie decyzji w tym zakresie było utrudnione ze względu na niskie zaangażowanie tych podmiotów w wykup użytkowanych gruntów. Inwestycje w środki trwałe w produkcji zwierzęcej w większości przypadków są nierozzerwalnie związane z ziemią, co powoduje dodatkowe problemy organizacyjne i formalnoprawne.

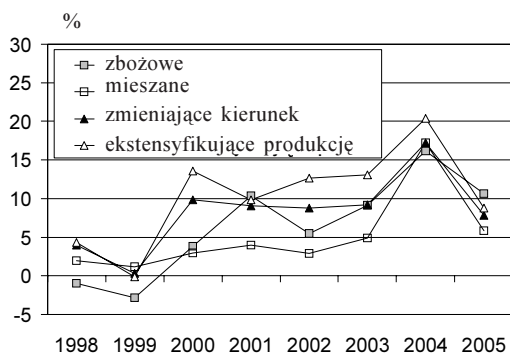
Prezentowane relacje znalazły swoje odzwierciedlenie w wynikach uzyskiwanych przez badane przedsiębiorstwa. Przeciętnie w całym okresie badań wszystkie grupy przedsiębiorstw poprawiły poziom rentowności działalności gospodarczej (rys. 5). Charakterystycznym punktem na rysunku 5 jest uwidocznienie się w 2004 roku tzw. efektu akcesji, w wyniku którego wielkość analizowanego wskaźnika uległa bar-



Rysunek 3. Intensywność prowadzenia produkcji w wielkoobszarowych przedsiębiorstwach rolniczych w latach 1998-2005
Źródło: opracowanie własne.



Rysunek 4. Intensywność podstawowa produkcji w wielkoobszarowych przedsiębiorstwach rolniczych w latach 1998-2005
Źródło: opracowanie własne.

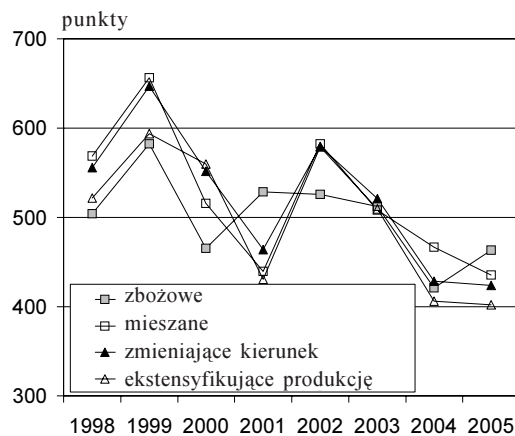


Rysunek 5. Rentowność działalności gospodarczej wielkoobszarowych przedsiębiorstw rolniczych w latach 1998-2005

Źródło: opracowanie własne.

ki rentowności na zadowalającym poziomie w porównaniu z innymi. Niestety od 2000 roku rentowność uzyskiwana przez te podmioty kształtowała się na najniższym poziomie w całej populacji. Najlepsze wyniki w tym zakresie odnotowywały natomiast przedsiębiorstwa ekstensyfikujące organizację produkcji. W stosunku do przedsiębiorstw roślinnych dysponowały one większymi zasobami ziemi, które przy tym kierunku produkcji były ważnym elementem wpływającym na efektywność gospodarowania.

W celu określenia przewag w zakresie sytuacji ekonomicznej między poszczególnymi grupami wielkoobszarowych przedsiębiorstw rolniczych zastosowano wskaźnik względnej efektywności punktowej, za pomocą którego wyznaczono poziom efektywności ekonomicznej (rys. 6). Wskaźnik ten należy do grupy wskaźników bezwzorcowych, co oznacza, że na



Rysunek 6. Efektywność ekonomiczna wielkoobszarowych przedsiębiorstw rolniczych w latach 1998-2005 wyrażona za pomocą wskaźnika względnej efektywności punktowej

Źródło: opracowanie własne.

dzo silnemu wzrostowi, szybko powracając w kolejnym roku do wielkości zbliżonej z lat poprzednich. Największy wzrost wartości wskaźnika rentowności działalności gospodarczej odnotowały przedsiębiorstwa roślinne. W latach 1998-1999 uzyskiwały one w tym zakresie ujemne wartości. W kolejnych okresach w wyniku podjętych działań sytuacja znacznie się poprawiła, co doprowadziło do uzyskania przez tą grupę najlepszych wyników w 2005 roku. Przeciwna sytuacja wystąpiła w przedsiębiorstwach mieszanych. Grupa ta w początkowym okresie uzyskiwała wyni-

jego podstawie można ocenić poziom rozwoju jednego obiektu (lub grupy) w stosunku do pozostałych. Prezentowane przez niego wartości nie prezentują więc bezwzględnego poziomu efektywności ekonomicznej, jedynie pozycję danej grupy w stosunku do wyników uzyskiwanych przez całą badaną populację. Otrzymane wyniki nie dały jednoznacznej odpowiedzi, która grupa przedsiębiorstw uzyskiwała wyższą efektywność ekonomiczną. W latach 1998-1999 najwyższy poziom wskaźnika względnej efektywności punktowej uzyskały przedsiębiorstwa mieszane. W tym okresie występowały wyraźne różnice między tą grupą, a przedsiębiorstwami roślinnymi i ekstensyfikującymi organizację. Od 2000 roku wielkości wskaźnika uzyskiwane przez przedsiębiorstwa mie-

szane, zmieniające kierunek produkcji i ekstensyfikujące były zbliżone. Przedsiębiorstwa roślinne uzyskiwały odmienne wartości, jednak na podstawie prezentowanych wyników nie można określić trwałych przewag w poziomie uzyskiwanej efektywności ekonomicznej jednej grupy przedsiębiorstw nad pozostałymi.

PODSUMOWANIE I WNIOSKI

Intensywność produkcji w wielkoobszarowych przedsiębiorstwach rolniczych w latach 1998-2005 systematycznie rosła. Było to wynikiem wzrostu intensywności produkcji, który należy bezpośrednio łączyć ze wzrostem cen produktów zakupywanych przez rolników. Analizowana grupa podmiotów dysponowała dużymi zasobami ziemi, co dawało im potencjalną możliwość wyboru poziomu intensywności produkcji. Nowoczesne rolnictwo charakteryzuje się wysokim reżimem technologicznym, który dla uzyskania dobrych wyników produkcyjnych dopuszcza niewielkie możliwości uproszczeń. Badane przedsiębiorstwa w obrębie realizowanych kierunków produkcji koncentrowały się przede wszystkim na podnoszeniu produktywności zaangażowanych środków. Pozytywnym efektem tych działań był wzrost poziomu rentowności działalności gospodarczej. W badanym okresie podejmowano również działania ekstensyfikujące produkcję. W związku z ograniczonymi możliwościami obniżania intensywności produkcji w ramach prowadzonych działalności, badane przedsiębiorstwa ekstensyfikowały organizację produkcji w kierunku roślinnym. Charakterystyczną cechą tej grupy podmiotów były największe zasoby ziemi oraz największe zaangażowanie w wykup użytkowanych gruntów.

Intensywność podstawowa produkcji we wszystkich badanych grupach przedsiębiorstw w analizowanym okresie zmniejszyła się. Relacje między grupami odnośnie tej kategorii kształtowały się przeciwnie w stosunku do intensywności prowadzenia. Przedsiębiorstwa mieszcane pomimo potencjalnie największych potrzeb kapitałowych związanych z realizacją produkcji zwierzęcej, uzyskiwały najniższe wartości tego wskaźnika. Najwyższy poziom intensywności podstawowej posiadały przedsiębiorstwa zmieniające kierunek produkcji i przedsiębiorstwa roślinne. Było to wynikiem przeprowadzenia dużych inwestycji w przedsiębiorstwach roślinnych w zakresie majątku trwałego (środków produkcji), a w przedsiębiorstwach zmieniających kierunek produkcji przede wszystkim w zakresie wykupu ziemi.

Przeprowadzona syntetyczna ocena sytuacji ekonomicznej badanych przedsiębiorstw z wykorzystaniem wskaźnika względnej efektywności punktowej, nie dała jednoznacznej odpowiedzi, która grupa przedsiębiorstw uzyskiwała wyższą efektywność ekonomiczną.

LITERATURA

- Guzewicz W., Kagan A., Zdzieborska M. 2006: Procesy dostosowawcze wielkoobszarowych gospodarstwach popegeerowskich (lata 2002-2005). IERiGŻ-PIB, Warszawa.
- Kulawik J. 1997: Czynniki wpływające na efektywność ekonomiczną przedsiębiorstw popegeerowskich. *Zagadnienia Ekonomiki Rolnej*, nr 4-5.
- Manteuffel R. 1984: *Ekonomika i organizacja gospodarstwa rolniczego*. PWRiL, Warszawa.
- Manteuffel R. 1963: *Efektywność inwestycji rolniczych*. PWRiL, Warszawa.
- Osuch D. 1999: *Efektywność ekonomiczna zrestrukturyzowanych przedsiębiorstw rolnych powstałych w oparciu o majątek Skarbu Państwa*. IERiGŻ, Warszawa.
- Rocznik statystyczny rolnictwa i obszarów wiejskich. 2005: GUS, Warszawa.

- Tomczak F. 2006: Gospodarka rodzinna w rolnictwie: uwarunkowania i mechanizmy rozwoju. IRWiR PAN, Warszawa.
- Urban M. 1981: *Ekonomika i organizacja gospodarstw rolnych*. PWN, Warszawa.
- Woś A., Tomczak F. 1983: *Ekonomika rolnictwa*. PWRiL, Warszawa.
- Ziętara W. 2008: Wewnętrzne uwarunkowania rozwoju polskiego rolnictwa. *Roczniki Nauk Rolniczych*, Seria G – Ekonomika Rolnictwa, T. 94, z. 2.

Paweł Kasztelan

PRODUCTION INTENSITY AND ECONOMIC EFFICIENCY OF LARGE
AGRICULTURAL ENTERPRISES

Summary

The paper aims to present the changes of production intensity in large scale agricultural farms during the period 1998-2005. The research was conducted base on the enterprises participating during the whole period in the "Ranking of 300 the best agricultural enterprises". It was observed that in the analyzed period agricultural enterprises, despite of the unfavorable changes in relation of the input and output prices, systematically enlarged their production intensity. Systematic growth of production intensity was accompanied by the productivity increase, which in consequence led to obtaining better results in profitability level.

Adres do korespondencji:

dr Paweł Kasztelan

Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Katedra Ekonomiki i Organizacji Przedsiębiorstw

ul. Nowoursynowska 166

02-787 Warszawa

tel. (0 22) 593 42 19

e-mail: pawelkas@interia.pl

PROGNOZA WYNIKÓW EKONOMICZNYCH WIELKOBSZAROWYCH GOSPODARSTW ROŚLINNYCH W 2014 ROKU

Artur Wilczyński

Katedra Zarządzania Przedsiębiorstwami Akademii Rolniczej w Szczecinie
Kierownik: prof. dr hab. Michał Świtłyk

Słowa kluczowe: scenariusze cenowe, produkcja roślinna, dochodowość, przychody
Key words: prices scenario, crop farms, farm income, returns

S y n o p s i s. Artykuł prezentuje badania nad sytuacją ekonomiczną wielkoobszarowych gospodarstw roślinnych położonych na terenie trzech województw: mazowieckiego, wielkopolskiego oraz zachodniopomorskiego. W analizowanych gospodarstwach wdrożono trzy scenariusze różniące się między sobą cenami na środki do produkcji rolnej, produkty rolne oraz wielkością wsparcia gospodarstw ze środków unijnych. Otrzymane wyniki wskazują, że zdecydowana większość gospodarstw w 2014 roku będzie charakteryzować się wyższymi przychodami niż w 2006 roku. Ze względu na wzrost kosztów produkcji tylko w scenariuszu optymistycznym nastąpi zwiększenie dochodowości badanych gospodarstw w porównaniu do roku wyjściowego. W przypadku scenariusza najbardziej prawdopodobnego dochód rolniczy netto tylko w gospodarstwach mazowieckich i zachodniopomorskich będzie wyższy niż w 2006 roku.

WSTĘP

Akcesja do Unii Europejskiej spowodowała, że gospodarstwa wielkoobszarowe uznały jako szansę rozwojową, możliwość wykorzystania płatności bezpośrednich i płatności do ONW. Za element ograniczający swobodę gospodarowania uznano przede wszystkim limitowanie produkcji mleka [Spiak 2007]. Według Spiaka [2007], sama integracja wpłynęła w niewielkim stopniu na podjęcie działań dostosowawczych w gospodarstwach wielkoobszarowych, które spowodowałyby zmianę kierunku produkcji. Zmiany w gospodarstwach wielkoobszarowych najczęściej dotyczą zatrudnienia i areалу, który w większości przypadków wiąże się z jego zmniejszeniem, determinowanym przez ustawodawstwo będące korzystniejszym dla gospodarstw mniejszych [Jarka 2006].

Celem przeprowadzonych badań było wskazanie, w jaki sposób mogą kształtować się wyniki ekonomiczne gospodarstw wielkoobszarowych w 2014 roku, w różnych scenariuszach zmian cen na środki produkcji rolniczej oraz cen na produkty rolne.

OBSZAR I METODYKA BADAŃ

Badania przeprowadzono w oparciu o metodę wywiadu standaryzowanego oraz metodą dokumentacyjną. Przy pomocy kwestionariusza wywiadu oraz dokumentów związanych z działalnością gospodarstwa zebrano około 3000 zmiennych opisujących każde z gospodarstw.

Drugi obszar badawczy polegał na budowie modeli gospodarstw (na podstawie danych z kwestionariuszy), które oddają w jak największym stopniu realność funkcjonowania danego gospodarstwa. Wykorzystano do tego celu model TIPI-CAL (*Technology Impact and Policy Impact Calculations*). Model ten jest wielookresowym, dynamicznym i może funkcjonować jako model deterministyczny i stochastyczny [Häring 2003]. Umożliwia on sporządzanie dziesięcioletnich prognoz sytuacji ekonomicznej gospodarstwa przy uwzględnieniu różnych scenariuszy cenowych. Daje także możliwość wdrożenia strategii rozwojowych w poszczególnych latach prognozy przez zmianę parametrów techniczno-organizacyjnych.

W badaniach przyjęto trzy scenariusze rozwoju cen na środki do produkcji, cen na produkty rolne (wykorzystano prognozy OECD uwzględniające wzrost cen 2007 roku) i kształtowania się dopłat bezpośrednich w 2014 roku:

1. Scenariusz pesymistyczny (2014_PES) – w którym większość cen na produkty rolne jest utrzymana na poziomie z 2006 roku (nieznaczny spadek cen na buraki cukrowe oraz ziemniaki), koszty produkcji w 2014 roku wzrastają od 10% w przypadku nasion do 50% w przypadku pracy najemnej w stosunku do roku bazowego, zaś dopłaty bezpośrednie kształtują się na poziomie ok. 640 zł/ha (modulacja progresywna po zrównaniu poziomu dopłat w krajach „starej UE” i nowo przyjętych) [SAEPR 2007].
2. Scenariusz najbardziej prawdopodobny (2014_NP) – charakteryzuje się wzrostem cen zbóż od 70 do 142 zł/t w zależności od uprawianej rośliny, następuje minimalny spadek ceny buraków cukrowych i wzrost ceny rzepaku o ok. 50% w stosunku do 2006 roku, zaś koszty produkcji wzrastają podobnie, jak w scenariuszu pesymistycznym z wyjątkiem cen pasz i nasion, które rosną szybciej. Dopłaty bezpośrednie kształtują się na poziomie 662 zł/ha.
3. Scenariusz optymistyczny (2014_OPT) – zakłada wzrost cen zbóż o 125-300 zł/t, cena buraków cukrowych pozostaje na poziomie z 2006 roku, a cena rzepaku wzrasta o ok. 70% w stosunku do roku wyjściowego. Koszty produkcji rosną identycznie, jak w przypadku scenariusza pesymistycznego poza nasionami, które wzrastają o 40%. Dopłaty bezpośrednie wyniosą 210 €/ha.

W założeniach do budowy modeli przyjęto także wzrost plonów wynikający z postępu organizacyjnego i biologicznego, który kształtuje się na poziomie od 1 do 8% w zależności od rośliny. Plonowanie wyznaczono w oparciu o metodę trendu liniowego i trendu pełzającego na podstawie szeregów czasowych z lat 1992-2007.

Obszar badawczy obejmował sześć gospodarstw prowadzących produkcję roślinną, które położone są na terenie trzech województw: mazowieckiego, wielkopolskiego i zachodniopomorskiego.

Większość badanych gospodarstw była spółkami tylko jedno gospodarstwo z województwa zachodniopomorskiego było gospodarstwem rodzinnym (tab. 1). Powierzchnia gospodarstw kształtowała się w przedziale od 434 do 1151 ha gruntów ornych. We wszystkich gospodarstwach dominowała dzierżawa, jako podstawowa forma zwiększania powierzchni gospodarstwa. Najniższy udział dzierżawionej powierzchni gruntów ornych wystąpił w

Tabela 1. Charakterystyka badanych gospodarstw

Wyszczególnienie	Wielkości dla gospodarstwa					
	M_434	M_1151	W_438	W_687	Z_520	Z_1011
	spółka z o.o.				gosp. rodzinne	
Powierzchnia gruntów ornych [ha]	434,0	1151,0	438,0	687,0	520,5	1011,4
Udział powierzchni dzierżawionej w gruntach ornych ogółem [%]	63,6	92,2	100,0	80,5	87,5	83,2
Udział zbóż w powierzchni zasiewów [%]	58,6	54,2	81,7	89,8	76,9	72,2
Średni plon zbóż [t/ha]	5,1	5,8	2,8	2,5	6,1	4,3
NPK na 1 ha gruntów ornych pod zbożami [kg/ha]	297,4	355,6	170,2	79,5	271,5	239,3

Źródło: opracowanie własne.

gospodarstwie M_434, natomiast gospodarstwo W_438 dzierżawi całość gruntów ornych. Udział zbóż w powierzchni zasiewów mieścił się w przedziale 54,2-89,8% i wystąpiło jego zróżnicowanie regionalne. Uwzględniając udział zasiewów zbóż w Polsce w 2006 roku, który wynosił 73,0%, gospodarstwa położone na terenie województwa mazowieckiego charakteryzowały się mniejszym udziałem zbóż w powierzchni zasiewów, gospodarstwa wielkopolskie większym, a gospodarstwa zachodniopomorskie miały ten udział najbardziej zbliżony do krajowego. Uzupełnieniem struktury zasiewów we wszystkich badanych gospodarstwach był rzepak ozimy, a w przypadku gospodarstw mazowieckich dodatkowo buraki cukrowe.

Analizowane gospodarstwa charakteryzowały się zróżnicowanym poziomem plonowania zbóż, który wynosił od 2,5 do 6,1 t/ha. Najniższy poziom plonów odnotowano w gospodarstwach wielkopolskich i był on zbliżony do poziomu krajowego (2,6 t/ha). Najwyższe plony uzyskały gospodarstwa mazowieckie i jedno gospodarstwo zachodniopomorskie, w którym plony pszenicy ozimej wyniosły 6,5 t/ha.

Poziom nawożenia zbóż w badanych gospodarstwach zależał od wielkości plonowania oraz położenia gospodarstwa. Największe zużycie NPK na 1 ha wystąpiło w gospodarstwach mazowieckich, a najniższe – w gospodarstwach wielkopolskich. Odnosząc zużycie nawozów na jedną tonę uzyskanego plonu gospodarstwo W_438 plasuje się na drugim miejscu za gospodarstwem M_1151.

WYNIKI BADAŃ

We wszystkich analizowanych gospodarstwach w 2014 roku nastąpi wzrost wartości produkcji roślinnej niezależnie od przyjętego scenariusza w porównaniu do 2006 roku (tab. 2). W scenariuszu pesymistycznym wzrost ten wyniesie od 1,2% w gospodarstwie M_1151 do 5,8% w gospodarstwie W_687. Scenariusz najbardziej prawdopodobny charakteryzuje się większym przyrostem przychodów ze sprzedaży w porównaniu do scenariusza pesymistycznego, który średnio we wszystkich gospodarstwach wyniesie 25,5%, a największy odnotuje gospodarstwo Z_520 (33,5%).

Największą wartość produkcji roślinnej badane gospodarstwa uzyskają w scenariuszu optymistycznym, gdzie w 2014 roku przeciętny wzrost osiągnie poziom 41,3% w stosunku do 2006 roku. Największym przyrostem charakteryzować się będzie gospodarstwo Z_520 (55,6%), a najmniejszym gospodarstwo W_438.

Tabela 2. Przychody w badanych gospodarstwach w 2006 i 2014 roku

Wyszczególnienie	Wartości w zł na ha w gospodarstwie					
	M_434	M_1151	W_438	W_687	Z_520	Z_1011
2006						
Wartość produkcji roślinnej	4464	4232	3758	1269	3066	2231
Dotacje	704	860	804	758	755	662
Przychody razem	5168	5092	4562	2055	3821	2893
2014_PES						
Wartość produkcji roślinnej	4577	4284	3907	1343	3216	2319
Dotacje	682	637	855	808	804	712
Przychody razem	5258	4184	4762	2187	4020	3031
2014I_NP						
Wartość produkcji roślinnej	5527	5444	4363	1550	4093	2875
Dotacje	703	659	878	830	826	734
Przychody razem	6230	6103	5240	2416	4919	3609
2014_OPT						
Wartość produkcji roślinnej	6251	6128	4533	1782	4772	3270
Dotacje	776	732	953	904	900	806
Przychody razem	7027	6860	5486	2721	5672	4076

Źródło: opracowanie własne.

W 2014 płatności bezpośrednie w gospodarstwach położonych na terenie województwa mazowieckiego są w większości przypadków (poza scenariuszem 2014 OPT w gospodarstwie M_434) na poziomie niższym niż w 2006 roku. Wynika to z przyjęcia założenia, że w 2014 roku nastąpi likwidacja dopłaty cukrowej.

Koszty produkcji ogółem w 2014 roku we wszystkich gospodarstwach i przyjętych scenariuszach wzrosną w stosunku do roku wyjściowego (tab. 3). W przypadku scenariusza pesymistycznego wzrost ten osiągnie poziom od 20,2 do 30,2%, w scenariuszu najbardziej prawdopodobnym 21,5-31,0%, a w scenariuszu optymistycznym – 22,8-31,8%.

W 2014 roku w gospodarstwach M_1151, Z_520 i Z_1011 nastąpi wzrost kosztów amortyzacji, co wynika z wymiany parku maszynowego w tych gospodarstwach.

W scenariuszu pesymistycznym gospodarstwa położone na terenie województwa mazowieckiego, jak i gospodarstwa zlokalizowane na terenie województwa zachodniopomorskiego charakteryzować się będą niższym poziomem nadwyżki bezpośredniej w porównaniu do roku wyjściowego (rys. 1). Najwyższy spadek będzie w gospodarstwie M_1151 (15,6%), a najniższy w gospodarstwie Z_520 (1,7%). Gospodarstwa z terenu Wielkopolski odnotują wzrost nadwyżki bezpośredniej w 2014 roku średnio o 2,8% w stosunku do 2006 roku.

Wdrożenie scenariusza najbardziej prawdopodobnego w badanych gospodarstwach spowodowało zwiększenie nadwyżki bezpośredniej o 13,2-30,3% w stosunku do roku wyjściowego. Identyczna sytuacja miała miejsce w scenariuszu optymistycznym, w którym przeciętny wzrost nadwyżki wyniesie 38,9% – najwięcej w gospodarstwie Z_520 (56,9%), a najmniej w gospodarstwie W_438 (18,9%).

Wszystkie badane gospodarstwa w scenariuszu pesymistycznym będą charakteryzowały się niższym poziomem dochodu rolniczego netto niż w 2006 roku (rys. 2). Największy spadek odnotują gospodarstwa mazowieckie, w których wyniesie on średnio 43,1%, a najmniej gospodarstwa zachodniopomorskie (19,9%). W gospodarstwach położonych

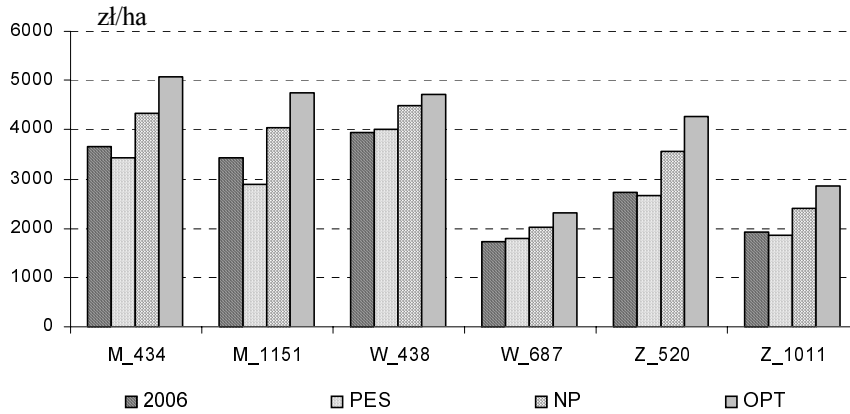
Tabela 3. Koszty produkcji w badanych gospodarstwach w 2006 i 2014 r.

Gospodarstwo Rodzaj kosztów	Wartość kosztów według scenariusza [zł/ha]			
	2006	2014_PES	2014_NP	2014_OPT
M_434				
Koszty bezpośrednie	1515	1837	1891	1945
Koszty ogólnogospodarcze	785	1033	1033	1033
Amortyzacja	247	228	228	228
Koszty czynników zewnętrznych	472	622	622	622
Ogółem koszty produkcji	3096	3817	3872	3926
M_1151				
Koszty bezpośrednie	1663	2027	2071	2114
Koszty ogólnogospodarcze	724	939	939	939
Amortyzacja	230	240	240	240
Koszty czynników zewnętrznych	579	805	805	805
Ogółem koszty produkcji	3281	4118	4161	4205
W_438				
Koszty bezpośrednie	607	742	763	784
Koszty ogólnogospodarcze	1078	1410	1410	1410
Amortyzacja	131	127	127	127
Koszty czynników zewnętrznych	764	1084	1084	1084
Ogółem koszty produkcji	2655	3456	3477	3498
W_687				
Koszty bezpośrednie	320	382	402	422
Koszty ogólnogospodarcze	482	621	621	621
Amortyzacja	155	155	155	155
Koszty czynników zewnętrznych	392	571	571	571
Ogółem koszty produkcji	1406	1799	1819	1840
Z_520				
Koszty bezpośrednie	1098	1344	1372	1400
Koszty ogólnogospodarcze	416	523	523	523
Amortyzacja	199	204	204	204
Koszty czynników zewnętrznych	330	381	381	381
Ogółem koszty produkcji	2097	2520	2548	2576
Z_1011				
Koszty bezpośrednie	963	1183	1206	1229
Koszty ogólnogospodarcze	396	500	500	500
Amortyzacja	149	159	159	159
Koszty czynników zewnętrznych	223	277	277	277
Ogółem koszty produkcji	1849	2266	2289	2312

Źródło: opracowanie własne.

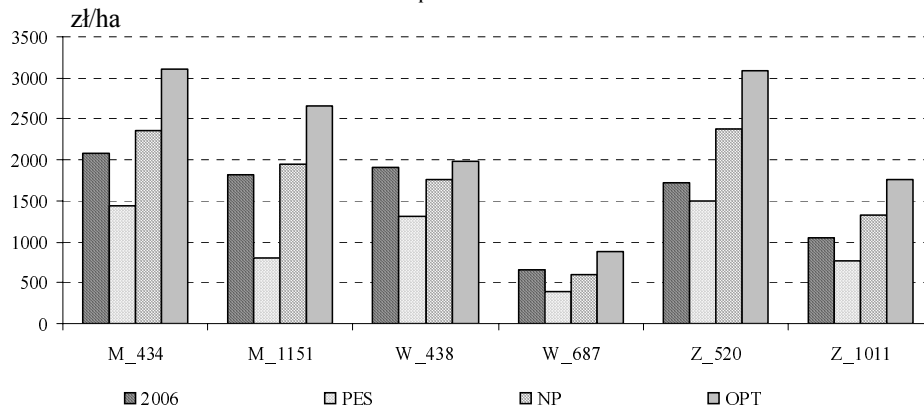
na terenie województwa wielkopolskiego w analizowanym scenariuszu zmniejszenie dochodu będzie wynosić 36,0%.

W scenariuszu najbardziej prawdopodobnym w gospodarstwach mazowieckich i zachodniopomorskich nastąpi wzrost dochodowości od 7,2% w gospodarstwie M_1151 do 37,6% w gospodarstwie Z_520. Odmienna sytuacja wystąpi w gospodarstwach wielkopolskich, w których identycznie, jak w scenariuszu pesymistycznym dochód rolniczy netto będzie kształtował się na niższym poziomie (średnio o 7,9%) w odniesieniu do 2006 roku.



Rysunek 1. Nadwyżka bezpośrednia w 2006 i 2014 roku [zł/ha]

Źródło: opracowanie własne.



Rysunek 2. Dochód rolniczy netto w 2006 i 2014 roku [zł/ha]

Źródło: opracowanie własne.

Gospodarstwa mazowieckie w scenariuszu optymistycznym osiągną wzrost dochodu rolniczego netto na średnim poziomie wynoszącym 48,1% w stosunku do roku wyjściowego. Podobna sytuacja będzie miała miejsce w przypadku gospodarstw wielkopolskich, w których wzrost dochodowości wyniesie przeciętnie 20,0%, przy czym w gospodarstwie W_438 będzie kształtował się na poziomie 4,2%. W gospodarstwach zachodniopomorskich wzrost dochodowości w scenariuszu 2014_OPT ulegnie zwiększeniu średnio o 74,3% w odniesieniu do 2006 roku.

PODSUMOWANIE

Przeprowadzone badania dla 2014 roku wskazują na to, że we wszystkich badanych gospodarstwach w scenariuszach najbardziej prawdopodobnym, jak i optymistycznym wzrosną przychody. Analizując scenariusz pesymistyczny większość gospodarstw także

odnotuje przyrost przychodów ogółem, poza gospodarstwem położonym na terenie województwa mazowieckiego (M_1151), w którym eliminacja dopłaty cukrowej, jak i spadek ceny buraków cukrowych wywoła zmniejszenie przychodów o 17,8%.

Koszty produkcji badanych gospodarstw we wszystkich scenariuszach ulegną wzrostowi, który będzie kształtował się średnio na poziomie 22,6% w scenariuszu pesymistycznym, 23,8% w scenariuszu najbardziej prawdopodobnym i 25,0% w scenariuszu optymistycznym.

Dochód rolniczy netto w gospodarstwach położonych na terenie województwa wielkopolskiego zarówno w scenariuszu pesymistycznym oraz najbardziej prawdopodobnym kształtować się będzie na poziomie niższym niż w 2006 roku. Odmienna sytuacja będzie miała miejsce w gospodarstwach mazowieckich i zachodniopomorskich, w których tylko w scenariuszu pesymistycznym nastąpi spadek dochodowości. W przypadku scenariusza optymistycznego wszystkie badane gospodarstwa będą charakteryzować się wzrostem dochodu rolniczego netto.

LITERATURA

- Häring A. 2003: Organic dairy farms in the EU: Production systems, economics and future development. *Livestock Production Science* 80 (2003), 89-97.
- Jarka S. 2006: Zmiany w organizacji gospodarstw wielkoobszarowych po wstąpieniu Polski do Unii Europejskiej. *Roczniki Naukowe SERiA*, tom VIII, zeszyt 1, 48-51.
- SAEPR/FAPA 2007: Modułacja w Polsce – wyliczenia szacunkowe. FAPA, Warszawa.
- Spiak J. 2007: Procesy dostosowawcze gospodarstw wielkoobszarowych na Dolnym Śląsku do uwarunkowań rynkowych po integracji z UE. *Roczniki Naukowe SERiA*, tom IX, zeszyt 1, 449-453.

Artur Wilczyński

PROSPECTS FOR ECONOMIC SITUATION OF CROP LARGE-AREA FARMS IN 2014

Summary

Researches were carried out on large-area farm localized on three Polish regions: mazowieckie, wielkopolskie and zachodniopomorskie. There were implemented three different scenario based on other producer prices, inputs and EU agricultural payments: pessimistic, most probably and optimistic. Economic situation in analyzed farms in 2014 point at increase of returns in comparison to the year 2006. In optimistic scenario all farm will have a higher family farm income regardless of production costs. In most probably scenario majority of farms will be in better economic situation than in base year.

Adres do korespondencji
dr Artur Wilczyński
Akademia Rolnicza w Szczecinie
Katedra Zarządzania Przedsiębiorstwami
Ul. K. Janickiego 31
71-270 Szczecin
tel. (0 91) 423 10 12
e-mail: artur.wilczynski@e-ar.pl

UWARUNKOWANIA ROZWOJU PRODUKCJI MLEKA W GOSPODARSTWACH WIELKOTOWAROWYCH W WOJEWÓDZTWIE ZACHODNIOPOMORSKIM

Bogusław Gołębiowski

Katedra Zarządzania Przedsiębiorstwami Akademii Rolniczej w Szczecinie
Kierownik: prof. dr hab. Michał Świtłyk

Słowa kluczowe: rentowność, produktywność, rachunek wyników produkcji mleka, NPV, IRR, gospodarstwo wielkotowarowe

Key words: the profitability, the productiveness, the income statement of the production of the milk, NPV, IRR, large farms

S y n o p s i s. W opracowaniu przedstawiono ocenę rentowności, produktywności i możliwości inwestycyjnych w wyodrębnionym z pełnej działalności dziale chowu bydła mlecznego w wielkotowarowych gospodarstwach rolnych, specjalizujących się zarówno w produkcji roślinnej, jak i w chowie bydła mlecznego. Analizie poddano trzy gospodarstwa, w których liczebność stada krów wynosi odpowiednio: 553, 240 i 158. Przeprowadzona analiza wskazuje, że bieżąca działalność w zakresie chowu bydła mlecznego charakteryzuje się wysoką rentownością zarówno ze sprzedaży, jak i z działalności gospodarczej, znaczącą produktywnością kapitału oraz produktywnością całkowitą. Natomiast projekty inwestycyjne w odniesieniu do nowych, nowoczesnych, wielostanowiskowych obór nie mogą być zaakceptowane. Akceptowane są natomiast projekty w zakresie modernizacji obecnie użytkowanych obór.

WSTĘP

Do najważniejszych zagadnień ekonomiki rolnictwa należą kwestie związane z rachunkiem kosztów produkcji płodów rolnych. Od wielu lat są prowadzone w Polsce i na świecie badania związane z analizą rachunku kosztów produkcji mleka na poziomie gospodarstwa. W zachodniej Europie zaawansowane są badania polegające na porównaniu kosztów produkcji mleka w poszczególnych krajach. Wyniki tych porównań służą do analizy mocnych i słabych stron produkcji mleka w badanych krajach [Świtłyk 2005].

Z badań przeprowadzonych przez Karolewską [2006a] wynika, że w Polsce gospodarstwa rolne zajmujące się produkcją mleka, ze względu na niskie koszty produkcji mleka oraz stosunkowo wysoką cenę sprzedaży mleka, osiągają najkorzystniejsze efekty pod względem opłacalności produkcji mleka w porównaniu z gospodarstwami z zachodniej Europy, Azji oraz Ameryki Południowej. Ponadto, Kołoszycz [2005] w swoich badaniach wykazuje, że gospodarstwa produkujące mleko uzyskują wysoką produktywność zainwestowanego kapitału.

W najbliższej perspektywie przeważająca część produkcji mleka musi odbywać się w relatywnie dużych zmodernizowanych oborach, gdyż tylko duże stada krów mlecznych są w stanie uczynić produkcję mleka opłacalną, a inwestowanie w taką produkcję jest ekonomicznie uzasadnione [Cieślik 2004]. Stwierdzenie to potwierdza analiza mocnych i słabych stron, wskazująca na dobrą pozycję konkurencyjną dużych polskich gospodarstw specjalizujących się w produkcji mleka, a wynikającą z niskich kosztów produkcji i wysokiego poziomu dochodu uzyskiwanego z prowadzenia tej działalności [Karolewska 2006b].

Rozszerzenie skali produkcji mleka umożliwia osiągnięcie wyższych efektów ekonomicznych, pod warunkiem dokonywania racjonalnych inwestycji. Zbyt wysokie inwestycje w budynki inwentarskie, maszyny oraz środki transportu mogą przyczynić się do niewypłacalności gospodarstw [Parzonko 2006].

Należy jednak podkreślić, że w Polsce przeciętnie, największą wartość dodaną netto uzyskują gospodarstwa specjalizujące się w uprawach polowych, prawie 2-krotnie większą od gospodarstw z chowem krów mlecznych [Mańko i in. 2005a]. Znaczący poziom dochodów z tytułu zarządzania i ryzyka uzyskują gospodarstwa z grupy o największej skali produkcji. Z tej grupy gospodarstwa z uprawami polowymi osiągają dochód z tytułu zarządzania i ryzyka o około 1,4 razy większy od gospodarstw mlecznych i około 2,7 razy większy od gospodarstw z trzodą chlewną [Mańko i in. 2005b].

Celem badawczym niniejszego artykułu jest ocena rentowności, produktywności i możliwości inwestycyjnych w chowie bydła mlecznego w wielkotowarowych gospodarstwach rolnych.

MATERIAŁY ŹRÓDŁOWE I METODY BADAŃ

Materiał badawczy wykorzystany w opracowaniu pochodzi z analizy dokumentów księgowych oraz rozmów przeprowadzonych z głównymi księgowymi z trzech gospodarstw wielkotowarowych (WGR), prowadzących swoją działalność na terenie województwa zachodniopomorskiego, w formie spółek prawa handlowego (spółek z ograniczoną odpowiedzialnością).

Główne działy produkcyjne tych spółek to produkcja roślinna i produkcja zwierzęca ukierunkowana na chów bydła mlecznego. Badane spółki, w przedstawionej analizie, określono numerycznie. Doboru spółek dokonano w sposób celowy. WGR 1 to gospodarstwo, w którym wykonano modernizację obór. Natomiast WGR 2 i WGR 3 to gospodarstwa stojące przed dylematem, czy inwestować w nowe obory, czy modernizować obecnie eksploatowane? Koszt budowy nowej obory na 240 sztuk krów mlecznych wraz z pełnym wyposażeniem (nowoczesna hala udojowa) wynosi zgodnie z kosztorysem 3190 tys. zł. Nakłady modernizacyjne, pozwalające uzyskać zezwolenie od inspekcji weterynaryjnej na dalsze prowadzenie działalności związanej z produkcją mleka, zgodnie z kosztorysami wynoszą odpowiednio dla WGR 2 – 767 tys. zł, a dla WGR 3 – 517 tys. zł.

Tabela 1. Podstawowe dane dotyczące produkcji zwierzęcej w badanych gospodarstwach wielkotowarowych w 2007 r.

Wyszczególnienie	Wielkości w gospodarstwie		
	WGR 1	WGR 2	WGR 3
Stado krów mlecznych [szt.]	553	240	158
Wydajność mleczna [tys. l/szt.]	8,55	6,98	7,02
Średnia cena sprzedaży mleka [zł/l]	1,18	1,08	1,10
Sprzedaż mleka [tys. l]	4 616	1 624	1 088
Brakowanie krów [szt.]	178	72	40

Źródło: badania własne.

Podstawowe dane dotyczące produkcji zwierzęcej z 2007 roku w tych spółkach przedstawiono w tabeli 1. Dane finansowe uzyskane z analizy dokumentów finansowo-księgowych, a dotyczące przychodów oraz kosztów według rodzaju i kosztów finansowych są danymi faktycznie zaksięgowanymi. Natomiast w celu określenia zysku na działalności gospodarczej w chowie bydła mlecznego oszacowano pozostałe koszty operacyjne (tab. 2). Koszty te zostały uzgodnione z głównymi księgowymi, którzy zaakceptowali następujące założenia:

- przeklasowana do grupy krów jałówka cielna powinna być wyceniona na 5000 zł,
- narzut kosztów ogólnogospodarczych powinien wynosić 10% kosztów wg rodzaju.

W analizie finansowej pominięto wycenę stada podstawowego krów oraz pozostałego bydła, która ze względu na możliwości stosowania różnych cen rynkowych oraz różnych

Tabela 2. Przychody i koszty uzyskane z chowu bydła mlecznego w badanych gospodarstwach wielkotowarowych w 2007 roku

Wyszczególnienie	Wielkości w gospodarstwie [zł]		
	WGR 1	WGR 2	WGR 3
I. Koszty (A+B+C)	5 029 610	1 702 407	1 145 580
A. Koszty wg rodzaju	3 737 123	1 217 597	858 641
1. Amortyzacja	513 180	30 125	22 800
2. Zakup i zużycie materiałów	1 825 632	529 878	378 284
a) pasze treściwe	860 968	172 838	120 228
b) pasze własne	781 514	271 380	204 149
c) zakup materiałów i części	52 915	10 542	8 325
d) paliwo	130 235	75 118	45 582
3. Energia	124 711	59 626	45 183
a) energia elektryczna	75 459	38 500	28 059
b) woda	49 252	21 126	17 124
4. Usługi obce	366 117	128 272	68 620
a) usługi weterynaryjne	76 917	39 461	29 692
b) koszty oceny	56 237	25 628	16 369
c) usługi transportowe	43 076	14 741	5 236
d) inseminacja	54 124	23 700	14 357
e) usługi remontowe	67 715	0	0
f) usługi pozostałe	68 048	24 742	2 966
5. Wynagrodzenia	491 054	320 620	248 000
6. Ubezpieczenia społeczne i inne	121 413	75 865	57 970
7. Pozostałe koszty	295 016	73 211	37 784
a) leki	266 543	69 199	32 457
b) inne (ubezpieczenia, czynsze itp.)	28 473	4 012	5 327
B. Pozostałe koszty operacyjne	1 263 712	481 760	285 864
1. Przeklasowanie jałówek do krów	890 000	360 000	200 000
2. Pozostałe (10% kosztów wg rodzaju)	373 712	121 760	85 864
C. Koszty finansowe	28 775	3 050	1 075
II. Przychody	5 920 817	2 014 072	1 346 463
1. Przychody ze sprzedaży (1+2)	5 891 417	2 002 192	1 338 533
a) mleka	5 446 717	1 753 716	1 197 200
b) inwentarza żywego	444 700	248 476	141 333
2. Pozostałe przychody	29 400	11 880	7 930
a) dotacje	29 400	11 880	7 930
III. Zysk ze sprzedaży (II.1-I.A)	2 154 294	784 595	479 892
III. Zysk na działalności gospo-darczej (II-I)	891 207	311 665	200 883

Źródło: badania własne.

wag w poszczególnych grupach bydła, stwarza możliwość manipulowania wynikiem. W celu uzyskania porównywalnych danych z poszczególnych gospodarstw zrezygnowano z wyceny ściółki, obornika, urodzonych cieląt oraz zużycia mleka na paszę. W kwestii dotyczącej wyceny urodzonych cieląt oraz kosztów zużycia mleka na paszę, to według informacji uzyskanych od głównych księgowych, wartości tych dwóch składników są bardzo zbliżone i nie wpływają w znaczący sposób na uzyskiwany wynik finansowy w analizowanym dziale produkcji.

Dane źródłowe przetworzono prostymi metodami statystycznymi w zakresie analizy finansowej opartej na: (a) określeniu struktury przychodów i kosztów, (b) przeprowadzeniu analizy wskaźnikowej dotyczącej rentowności i produktywności, (c) budżetowaniu inwestycji przy wykorzystaniu metody aktualnej wartości netto (NPV) i wewnętrznej stopy zwrotu (IRR). Przy wyliczaniu wartości NPV przyjęto stopę dyskontową na poziomie oprocentowania kredytu bankowego według zasady: Wibor trzymiesięczny (3 M) wynoszący na dzień 15.10.2008 roku 6,80% plus marża banku wynosząca 3,20% (marża banku stosowana wobec gospodarstwa WGR 2 przy wcześniej udzielonych długoterminowych kredytach inwestycyjnych). Na podstawie danych źródłowych wykonano również analizę porównawczą sytuacji ekonomicznej w chowie bydła mlecznego analizowanych gospodarstw w roku 2007 do sytuacji opartej na cenie skupu mleka z września 2008 roku. W analizie tej zastosowano pewne uproszczenie, a mianowicie oprócz zmiany w przychodach ze sprzedaży mleka pozostałe przychody oraz koszty przyjęto na poziomie z roku 2007. Uzyskane ceny sprzedaży mleka we wrześniu 2008 roku wyniosły odpowiednio: dla WGR 1 – 1,08 zł/l, a dla WGR 2 i WGR 3 – 1,00 zł/l.

WYNIKI BADAŃ

Akcesja Polski do UE wymusiła na polskich producentach mleka konieczność poniesienia nakładów związanych ze spełnieniem norm w zakresie dobrostanu zwierząt oraz poprawą standardów sanitarno-weterynaryjnych. Wynikiem tych działań w wielkotowarowych gospodarstwach rolnych prowadzących chów bydła mlecznego jest ponad 98% sprzedaż mleka w klasie extra. Fakt ten spowodował, że obecnie jakość mleka nie jest czynnikiem cenotwórczym. Różnica w cenie sprzedaży między producentami wynika wyłącznie z ilości oferowanego mleka do sprzedaży oraz umiejętności negocjacyjnych osób zarządzających. Analizowane gospodarstwo WGR 1 z racji bardzo dużej ilości oferowanego mleka do sprzedaży, uzyskuje cenę jednostkową sprzedaży mleka, w stosunku do dwóch pozostałych analizowanych gospodarstw, wyższą od 0,08 do 0,10 zł/l.

Z analizy danych podstawowych wynika, że wielkotowarowe gospodarstwo WGR 1, oprócz wyższej ceny sprzedaży, przewyższa także pozostałe badane gospodarstwa w zakresie średniorocznej wydajności mlecznej od krowy, która wynosi 8,55 tys. litrów i jest wyższa o ponad 1,5 tys. litrów od poziomu uzyskiwanego przez gospodarstwa WGR 2 i WGR 3.

Takie zmienne jak: liczebność stada, wysoka wydajność mleczna krów, wyższa cena sprzedaży mleka oraz przeprowadzona modernizacja obór w gospodarstwie WGR 1, powodują, że w niektórych składnikach struktury przychodów i kosztów z chowu bydła mlecznego (tab. 3), wystąpiły znaczące różnice między gospodarstwem WGR 1, a gospodarstwami WGR 2 i WGR 3. W odniesieniu do struktury przychodów różnica ta uwidoczniła się w pozycji przychody ze sprzedaży mleka, które w WGR 1 stanowią 92% przychodów ogółem,

Tabela 3. Struktura przychodów i kosztów chowu bydła mlecznego w badanych gospodarstwach wielkotowarowych w 2007 roku

Wyszczególnienie	Wielkości w gospodarstwie [%]		
	WGR 1	WGR 2	WGR 3
Przychody	100,0	100,0	100,0
Przychody ze sprzedaży	99,5	99,4	99,4
a) mleka	92,0	87,1	88,9
b) inwentarza żywego	7,5	12,3	10,5
Pozostałe przychody	0,5	0,6	0,6
Koszty ogółem	85,0	84,5	85,0
Koszty wg rodzaju	63,1	60,5	63,8
a) amortyzacja	8,7	1,5	1,7
b) zakup i zużycie materiałów	30,8	26,3	28,1
pasze treściwe	14,5	8,6	8,9
pasze własne	13,2	13,5	15,2
c) energia	2,1	3,0	3,4
d) usługi obce	6,2	6,4	5,1
e) wynagrodzenia	8,3	15,9	18,4
f) ubezpieczenia społeczne i inne	2,1	3,8	4,3
g) pozostałe koszty	4,9	3,6	2,8
Pozostałe koszty operacyjne	21,3	23,9	21,2
a) przeklasowanie jałówek do krów	15,0	17,9	14,8
b) pozostałe (10% kosztów wg rodzaju)	6,3	6,0	6,4
Koszty finansowe	0,6	0,1	0,0

Źródło: badania własne.

natomiast w WGR 2 i WGR 3 odpowiednio 87,1 i 88,9%. Można zatem ostrożnie wnioskować, że gospodarstwo WGR 1 ma inną strukturę sprzedaży inwentarza żywego. Stwierdzenie to potwierdza analiza porównawcza liczebności krów i wartości sprzedaży inwentarza żywego w gospodarstwie WGR 1 w stosunku do gospodarstw WGR 2 i WGR 3.

Liczebność krów w gospodarstwie WGR 1 jest ponad dwukrotnie większa od liczebności krów w gospodarstwie WGR 2 i trzy i półkrotnie większa od liczebności w gospodarstwie WGR 3. Natomiast wartość sprzedaży inwentarza żywego w gospodarstwie WGR 1 była tylko 1,8 razy większa od wartości sprzedaży inwentarza żywego w gospodarstwie WGR 2 i 3,1 razy większa od sprzedaży w gospodarstwie WGR 3.

Analizując strukturę przychodów i kosztów (tab. 3) należy stwierdzić, że udział w badanych gospodarstwach głównych pozycji kosztów, tj. kosztów według rodzaju i pozostałych kosztów operacyjnych był na zbliżonym poziomie, a występujące różnice nie były istotne.

Istotne różnice wystąpiły natomiast w niektórych pozycjach kosztów wg rodzaju. Dotyczy to takich składników kosztów jak: amortyzacja, zakup pasz treściwych oraz kosztów pracy (wynagrodzenia plus ubezpieczenia społeczne i inne). W gospodarstwie WGR 1, ze względu na wykonaną modernizację obór udział amortyzacji w strukturze kosztów był o około 7% wyższy niż w gospodarstwach WGR 2 i WGR 3. Ze struktury przychodów i kosztów wynika, że wyższa wydajność mleczna krów jest skorelowana z wyższym udziałem zakupu pasz treściwych. Wyższa o 1,5 tys. litrów średnioroczna wydajność mleczna od krowy wiąże się z wyższym udziałem w kosztach zakupu pasz treściwych od 5,6 do 5,9%. Natomiast wyższa liczebność stada pozwala bardziej efektywnie wykorzystać siłę roboczą. Udział w strukturze kosztów pracy w gospodarstwie WGR 1 wyniósł 10,4%, w gospodarstwie WGR 2 udział ten był na poziomie 19,7%, a w gospodarstwie WGR 3 na poziomie 22,7%. Zmienne takie jak: wielkość

Tabela 4. Wybrane wskaźniki analizy finansowej chowu bydła mlecznego w badanych gospodarstwach wielkotowarowych

Wyszczególnienie	Wielkości w gospodarstwie		
	WGR 1	WGR 2	WGR 3
Rok 2007			
Zysk ze sprzedaży [tys. zł]	2 154	785	480
Zysk na działalności gospodarczej [tys. zł]	891	312	201
Zysk ze sprzedaży 1 litra mleka [zł/l]	0,19	0,19	0,18
Rentowność sprzedaży [%]	36,6	39,2	35,9
Rentowność na działalności gospodarczej [%]	15,1	15,5	14,9
Ilościowy próg rentowności produkcji mleka [tys. l]	3 863	1 531	999
Wartościowy próg rentowności produkcji mleka [tys. zł]	4 558	1 653	1 099
Produktywność pracy mierzona wartością przychodu ze sprzedaży na jednostkę kosztu pracy*	9,62	5,05	4,37
Produktywność kapitału mierzona liczbą jednostek sprzedanego mleka na jednostkę nakładu*	0,92	0,95	0,95
Produktywność całkowita	1,18	1,18	1,18
Analiza oparta na cenach zbytu mleka z września 2008			
Zysk ze sprzedaży [tys. zł]	1 693	655	371
Zysk na działalności gospodarczej [tys. zł]	430	182	92
Zysk ze sprzedaży 1 litra mleka [zł/l]	0,09	0,11	0,08
Rentowność sprzedaży [%]	31,2	34,9	30,2
Rentowność na działalności gospodarczej [%]	7,9	9,7	7,4
Ilościowy próg rentowności produkcji mleka [tys. l]	4 714	1 790	1 209
Wartościowy próg rentowności produkcji mleka [tys. zł]	5 091	1 790	1 209
Produktywność pracy mierzona wartością przychodu ze sprzedaży na jednostkę kosztu pracy*	8,87	4,72	4,02
Produktywność kapitału mierzona liczbą jednostek sprzedanego mleka na jednostkę nakładu*	0,92	0,95	0,95
Produktywność całkowita	1,09	1,11	1,08

* mierniki produktywności cząstkowej [Durlik 1995]

Źródło: badania własne.

stada, wydajność mleczna, cena zbytu mleka, powodują, że badane gospodarstwa osiągają zróżnicowane poziomy uzyskiwanych wyników finansowych ze sprzedaży, czy też zysków na działalności gospodarczej (tab. 4). Natomiast zróżnicowanie tych zmiennych nie powoduje wyraźnych różnic w uzyskanym w 2007 roku zysku ze sprzedaży w przeliczeniu na 1 litr mleka, który w gospodarstwach WGR 1 i WGR 2 wynosił 19 groszy za litr sprzedanego mleka, a w gospodarstwie WGR 3 ukształtował się na poziomie 18 groszy.

Istotne zróżnicowanie wielkości stada, wydajności mlecznej i ceny zbytu mleka w analizowanych gospodarstwach w 2007 roku, w sposób mało istotny wpłynęło na zróżnicowanie rentowności działalności gospodarczej, produktywności kapitału oraz praktycznie nie wpłynęło na zróżnicowanie produktywności całkowitej. Należy jednak podkreślić, że zróżnicowanie wielkości stada między gospodarstwami w sposób istotny wpływa na produktywność pracy. Im większe stado tym produktywność pracy jest wyższa. W województwie zachodniopomorskim (podobnie jak i w całej Polsce) od początku 2006 roku ceny sprzedaży mleka systematycznie wzrastały. Na początku 2006 roku mleczarnie na terenie województwa zachodniopomorskiego płaciły 0,95 zł netto za 1 litr mleka, następnie poziom cen wzrastał, aż w lutym i marcu 2008 roku osiągnął swoje maksimum – 1,45 zł netto za 1 litr. Od kwietnia 2008 roku tendencja się odwróciła i nastąpił systematyczny spadek poziomu cen. We wrześniu

2008 roku mleczarnie dla większości producentów zapłaciły 1,00 zł netto za 1 litr mleka. Jeżeli mleczarnie zastopują spadek cen i ceny wrześnieowe będą obowiązywać w następnych miesiącach to z analizy wskaźnikowej wynika, że najbardziej efektywną produkcją w gospodarstwach wielkotowarowych jest utrzymywanie stada krów mlecznych na poziomie około 240 sztuk o wydajności mlecznej około 7 tys. litrów od krowy.

Twierdzenie powyższe potwierdza analiza wskaźnikowa oparta na cenach zbytu mleka z września 2008 roku. Gospodarstwo WGR 2 pomimo, że gospodarstwo WGR 1 ma o 8 groszy wyższą cenę sprzedaży mleka, to w odniesieniu do chowu bydła mlecznego uzyskuje wyższy zysk ze sprzedaży 1 litra mleka, osiąga też wśród analizowanych gospodarstw najwyższą rentowność sprzedaży, najwyższą rentowność na działalności gospodarczej oraz najwyższą produktywność całkowitą.

Wrześnieowe ceny zbytu mleka (rok 2008) występujące na terenie województwa zachodniopomorskiego wpłynęły na wzrost ilościowego i wartościowego progu rentowności produkcji mleka. Jeżeli nie nastąpi wzrost cen to analizowane przedsiębiorstwa nie będą w stanie osiągnąć wyznaczonego ilościowego progu rentowności produkcji mleka, a wartościowy próg rentowności zostanie przekroczony tylko w przypadku zsumowania przychodów ze sprzedaży mleka ze sprzedażą inwentarza żywego. W tym przypadku nie można stwierdzić, że w wielkotowarowych gospodarstwach rolnych produkcja mleka jest rentowna, natomiast można stwierdzić, że przy cenie zbytu mleka na poziomie 1,00 zł za litr, rentowność działalności związanej z prowadzeniem chowu bydła mlecznego o stadzie krów od 158 do 553 sztuk oscyluje około 7%.

Podstawowym pytaniem, które interesuje kadrę zarządzającą gospodarstwem WGR 2, jest kwestia, czy kapitał na projektowaną przez nich nowoczesną oborę przy kalkulowanej stopie procentowej zwróci się z uzyskanych dochodów w uznanym za ekonomicznie pewnym, okresie eksploatacji. Nakłady inwestycyjne mogą być sfinansowane w 80% kapitałem obcym w formie długoterminowego (15-letniego) kredytu preferencyjnego z linii o symbolu nNT (kredyty na realizację inwestycji w zakresie nowych technologii produkcji w rolnictwie zapewniających wysoką jakość produktu) lub długoterminowego (8-letniego) kredytu preferencyjnego z linii o symbolu nBR15 (warunki i zasady udzielania kredytów na realizację inwestycji w ramach „Branżowego programu mleczarstwa”). Obie linie kredytów preferencyjnych są wspomagane przez ARiMR w postaci dopłat do oprocentowania kredytów. Oprocentowanie płacone przez kredytobiorcę wynosi 0,25 z 1,5 stopy redyskonta weksli nie mniej jednak niż 3,5%.

Przyjmując do budżetowania inwestycji wyniki uzyskane przez gospodarstwo WGR 2 z chowu bydła mlecznego w 2007 roku, należy stwierdzić, że NPV dla okresu piętnastoletniego i przy stopie dyskontowej 10,0% przyjmuje wartość -590,3 tys. zł. IRR dla okresu piętnastoletniego równa jest 6,62%. Na podstawie IRR można wnioskować, że inwestycji polegającej na wybudowaniu nowoczesnej obory dla stada 240 krów nie można zrealizować w oparciu o długoterminowy kredyt komercyjny.

Przyjmując natomiast do budżetowania inwestycji wyniki, jakie może uzyskać gospodarstwo WGR 2 w oparciu o ceny zbytu mleka z września 2008 roku, należy stwierdzić, że NPV dla o okresu piętnastoletniego i przy stopie dyskontowej 10,0% przyjmuje wartość -1576,9 tys. zł. W tym przypadku IRR dla badanego okresu równa jest -0,03%. Jeżeli przyjmie się założenia, że inwestycja będzie finansowana w oparciu o piętnastoletni kredyt inwestycyjny, przy stopie dyskontowej 3,5% (choć w odniesieniu do stopy nie jest to założenie prawidłowe) oraz ceny zbytu mleka z września 2008 roku, to NPV przyjmuje war-

tość –747,5 tys. zł. W związku z ujemnymi wartościami NPV, projekt inwestowania w nowoczesną oborę powinien być odrzucony.

W celu kontynuowania działalności w zakresie chowu bydła mlecznego, gospodarstwa WGR 2 i WGR 3 są zmuszone do wykonania modernizacji posiadanych obór. Przyjmując wariant pesymistyczny, czyli zakładający, że ceny zbytu mleka z września 2008 roku utrzymają się w najbliższych latach, to nakłady na modernizację obory mogą być sfinansowane nawet długoterminowymi kredytami komercyjnymi. W przypadku gospodarstwa WGR 2 okres kredytowania powinien wynosić pięć lat. NPV dla okresu pięcioletniego i przy stopie dyskontowej 10% przyjmuje wartość dodatnią +36,9 tys. zł. IRR dla tego okresu jest równa 11,87%. W przypadku gospodarstwa WGR 3 okres kredytowania powinien wynosić siedem lat. NPV, w przypadku tego gospodarstwa, o okresie siedmiu lat i przy stopie dyskontowej 10% przyjmuje wartość dodatnią +40,3 tys. zł. Natomiast IRR dla tego okresu jest równa 12,33%.

Należy także podkreślić, że gdyby ceny zbytu mleka wzrosły do poziomu z roku 2007, to w przypadku obu analizowanych gospodarstw, wartość dodatnia NPV, przy stopie dyskontowej 10%, wystąpiłaby już w 3 roku od zakończenia modernizacji obór.

PODSUMOWANIE

Przeprowadzone badania wykazują, że wielkotowarowe gospodarstwa rolne specjalizujące się zarówno w produkcji roślinnej, jak i w chowie bydła mlecznego uzyskują wysoką rentowność na działalności gospodarczej z chowu bydła mlecznego, a produktywność kapitału w 2007 roku w wartościach nominalnych była wyższa od nominalnego oprocentowania lokat oferowanych przez banki.

W związku z tym, że na rynku mleka występują częste wahania cen jego zbytu, inwestowanie w nowe, nowoczesne, wielostanowiskowe obory jest obciążone zbyt dużym ryzykiem, w szczególności przy założeniu posiłkowania się kapitałem obcym w formie długoterminowych kredytów preferencyjnych. Praktycznie plany inwestycyjne związane z budowaniem nowych obór od podstaw, w obecnej sytuacji panującej na rynku mleka, nie mogą być zaakceptowane.

Wielkotowarowe gospodarstwa rolne, które nie spełniły jeszcze wszystkich wymaganych standardów sanitarno-weterynaryjnych powinny przeprowadzić gruntowną modernizację obór. Jak wykazuje szczegółowa analiza dynamicznych metod oceny projektów inwestycyjnych związanych z planowanymi nakładami na modernizację obór, plany modernizacyjne są w pełni akceptowane, nawet w okresie obniżenia się do 7% rentowności na działalności gospodarczej w chowie bydła mlecznego.

LITERATURA

- Cieślak J. 2004: Perspektywy rozwoju sektora mleczarskiego regionu małopolskiego. [W:] Aktualne tendencje w międzynarodowych stosunkach gospodarczych w rolnictwie i gospodarce żywnościowej. *Problemy Rolnictwa Światowego*, SGGW, Warszawa, t. XI, 43-51.
- Durlik I. 1995: Inżynieria zarządzania. Strategia i projektowanie systemów produkcji. Agencja Wyd. Placet, Warszawa.

- Karolewska M. 2006a: Konkurencyjność polskich gospodarstw specjalizujących się w produkcji mleka. [W:] Agrobiznes 2006. Konkurencja w agrobiznesie – jej uwarunkowania i następstwa. AE im. Oskara Langego, Wrocław, t. 1, 374-378.
- Karolewska M. 2006b: Polskie duże gospodarstwa specjalizujące się w produkcji mleka na tle gospodarstw z wybranych krajów europejskich. *Roczniki Nauk Rolniczych*, seria G, t. 93, z. 1, 57-66.
- Kołoszycz E. 2005: Efektywność wykorzystania czynników produkcji w produkcji mleka w Polsce i w wybranych krajach na świecie. [W:] Agrobiznes 2005. Zmiany w agrobiznesie po przystąpieniu Polski do Unii Europejskiej. AE im. Oskara Langego, Wrocław, t. 1, 456-461.
- Mańko S., Sass R., Sobczyński T. 2005a: Dochodowość zasobów w wybranych typach rolniczych gospodarstw w zależności od skali produkcji. *Prace Komisji Nauk Rolniczych i Biologicznych XLIV*. Bydgoskie Towarzystwo Naukowe, Bydgoszcz, seria B, nr 58, 316-325.
- Mańko S., Sass R., Sobczyński T. 2005b: Dochody z tytułu zarządzania i ryzyka wybranych typów rolniczych gospodarstw w zależności od skali produkcji. *Prace Komisji Nauk Rolniczych i Biologicznych XLIV*. Bydgoskie Towarzystwo Naukowe, Bydgoszcz, seria B, nr 58, 326-336.
- Parzonko A. 2006: Możliwości rozwojowe gospodarstw ukierunkowanych na produkcję mleka. *Roczniki Nauk Rolniczych*, seria G, t. 93, z. 1, 83-91.
- Świtłyk M. 2005: Koszty produkcji mleka w polskich gospodarstwach należących do Europejskiego Stowarzyszenia Producentów Mleka (EDF) w 2003 r. [W:] Agrobiznes 2005. Zmiany w agrobiznesie po przystąpieniu Polski do Unii Europejskiej. AE im. Oskara Langego, Wrocław, t. 2, 355-359.

Bogusław Gołębiowski

THE CONDITIONS OF THE DEVELOPMENT OF MILK PRODUCTION
IN LARGE FARMS IN WEST POMERANIA PROVINCE

Summary

The paper aims to analyze the profitability, the productiveness and investment possibilities of the dairy production in large farms which are specialized both in the crop production and in the dairy cows keeping. There were analyzed three farms, which are characterized by the different number of cows in the herd, accordingly: 553, 240 and 158. The analysis shows that the dairy production is characterized by the high profitability both from the sale as and from the economic activity, with the significant productiveness of the capital as well as with the entire productiveness. However the planned investments in the brand new, modern cow barn cannot be accepted due to too high changes of milk prices. What is accepted in modernization of existing premises.

Adres do korespondencji
dr inż. Bogusław Gołębiowski
Akademia Rolnicza w Szczecinie
Katedra Zarządzania Przedsiębiorstwami
ul. Klemensa Janickiego 31
71-270 Szczecin
Tel: (0 91) 423 10 14
e-mail: boguslaw.golebiowski@e-ar.pl

FORMA ORGANIZACYJNO-PRAWNA A EFEKTYWNOŚĆ GOSPODARSTW WIELKOBSZAROWYCH

Anna Grontkowska

Katedra Ekonomiki i Organizacji Przedsiębiorstw SGGW w Warszawie
Kierownik: prof. dr hab. Wojciech Zięta

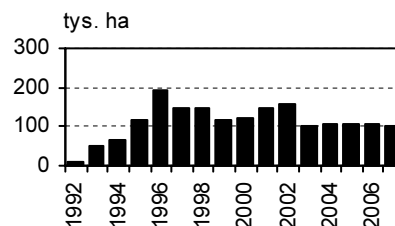
Słowa kluczowe: rentowność działalności gospodarczej, rentowność aktywów, rentowność kapitału własnego, wydajność pracy

Key words: *profitability on economic activity, return on assets, return on equity, work efficiency*

S y n o p s i s. W opracowaniu przedstawiono zmiany zasobów oraz wskaźników finansowych (rentowności działalności gospodarczej, rentowności aktywów oraz rentowności kapitału własnego) przedsiębiorstw wielkoobszarowych uczestniczących w Liście 300 w latach 2003-2006 według form własnościowych. Gospodarstwa te osiągają wysoką wydajność pracy przy stosunkowo niewielkim zatrudnieniu. Jednak występuje zróżnicowanie między poszczególnymi formami organizacyjno-prawnymi. W zakresie rentowności działalności gospodarczej przewagę wykazują jednostki w dzierżawie, niezależnie czy są realizowane przez osoby fizyczne, spółki pracownicze czy inne podmioty, oraz przedsiębiorstwa będące własnością prywatną (jednostki sprywatyzowane częściowo i całkowicie), natomiast w zakresie rentowności aktywów rolnicze spółdzielnie produkcyjne, chociaż różnice między formami organizacyjno-prawnymi nie są istotne.

WSTĘP

Ujmując historycznie gospodarstwa o dużej powierzchni użytków rolnych istniały zarówno w okresie międzywojennym, jak i po II wojnie światowej. Ich rola i funkcjonowanie w dużej mierze zależały od ówczesnej polityki gospodarczej i społecznej. Także współcześnie w polskim rolnictwie, obok typowych gospodarstw rodzinnych, funkcjonują i nadal będą funkcjonować przedsiębiorstwa powstałe w wyniku przekształceń własnościowych przedsiębiorstw gospodarki rolnej będących własnością Skarbu Państwa. Procesy restrukturyzacji i prywatyzacji tych jednostek rozpoczęte na początku lat 90. XX wieku nadal trwają, chociaż ich natężenie wyraźnie zmniejszyło się. Zjawisko zmian własnościowych zobrazowano (rys. 1) wielkością gruntów rocznie sprzedawanych przez Agencję Nieruchomości Rolnych w latach 1992-2007.



Rysunek 1. Sprzedaż gruntów Zasobu WRSP w latach 1992-2007
Źródło: opracowanie własne na podstawie raportów ANR.

W pierwszej fazie prowadzenia procesów przekształceń własnościowych, czyli w latach 1992-1996 sprzedaż gruntów dynamicznie wzrastała z roku na rok. Od 1997 roku do 2000 wystąpiła tendencja malejąca w zakresie corocznie sprzedawanej powierzchni gruntów, co wynikało m.in. z niekorzystnej sytuacji ekonomiczno-gospodarczej kraju, w tym w szczególności rolnictwa. W latach 2001 i 2002 odnotowano wzrost dynamiki sprzedaży gruntów. Natomiast od 2003 roku sprzedaż gruntów Skarbu Państwa realizowana przez Agencję Nieruchomości Rolnych utrzymuje się na zbliżonym poziomie – corocznie z państwowych zasobów sprzedawano nieco ponad 100 tys. ha. Na koniec 2007 roku łącznie z Zasobu Własności Rolnej Skarbu Państwa sprzedano 1797,9 tys. ha, co stanowiło 38,1% gruntów przejętych przez Agencję Nieruchomości Rolnych z różnych tytułów, zaś w dzierżawie znajdowały się nieruchomości o powierzchni 1838,7 tys. ha, czyli 38,9% gruntów przejętych przez ANR od początku działalności i 74,3% gruntów pozostających w Zasobie WRSP na koniec 2007 roku [Raport 2007, 2008]. Ponadto, na koniec grudnia 2006 roku Agencja Nieruchomości Rolnych wykonywała prawo własności w stosunku do 59 spółek hodowlanych, o nominalnej wartości udziałów wynoszącej 474 339,1 tys. zł. Łącznie spółki te dysponowały gruntami o powierzchni 118,0 tys. ha, z tego grunty własne wyniosły 4,5 tys. ha, a grunty dzierżawione – 113,5 tys. ha [Kapelko 2008].

CEL I MATERIAŁY ŹRÓDŁOWE

Z ekonomicznego punktu widzenia ważnym aspektem funkcjonowania przedsiębiorstw jest ich rentowność. Badania dotyczące restrukturyzacji i prywatyzacji w rolnictwie państwowym po 1989 roku koncentrują się na określeniu efektywności tych procesów lub efektywności jednostek powstających w ich wyniku. Opracowania z tego zakresu publikowali m.in. Guzewicz z zespołem pracowników Instytutu Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej od 1995 roku [1995-2005], Dzun [2005], Jarka [2004], Franc [2003] i inni.

Celem opracowania jest przedstawienie zmian sytuacji ekonomicznej przedsiębiorstw wielkoobszarowych według form organizacyjno-prawnych. Jako materiał źródłowy wykorzystano informacje pochodzące z przedsiębiorstw uczestniczących w Liście 300 publikowanej w „Nowym Życiu Gospodarczym” w latach 2003-2006, czyli dane dotyczące najlepszych przedsiębiorstw wielkoobszarowych. W rankingu klasyfikowane są:

- gospodarstwa prywatne, w których nastąpiła trwała lub częściowa zmiana w zakresie własności nieruchomości lub nastąpiła zamiana właściciela,
- gospodarstwa będące w dzierżawie, prowadzone przez różne formy organizacyjno-prawne – osoby fizyczne jako dzierżawcy, spółki pracownicze, spółki kapitałowe oraz inne podmioty gospodarcze,
- jednoosobowe spółki Agencji Nieruchomości Rolnych (spółki kapitałowe),
- rolnicze spółdzielnie produkcyjne.

W opracowaniu dokonano porównania efektywności różnych form zagospodarowania mienia w przeszłości będącego lub nadal pozostającego własnością Skarbu Państwa. Podstawowe wskaźniki obrazujące zasoby czynników produkcji i efekty ich wykorzystania przedstawiono w formie tabelarycznej i opisowej. Liczbę przedsiębiorstw z poszczególnych form zagospodarowania kwalifikowanych do 300 najlepszych przedsiębiorstw w produkcji rolniczej w latach 2003-2006 przedstawiono w tabeli 1. W latach 2003-2006 najliczniej reprezentowaną grupą przedsiębiorstw rolniczych funkcjonujących na bazie nieruchomości rol-

nych Skarbu Państwa uczestniczącą w Liście 300 były gospodarstwa w dzierżawie. Ich udział wynosił średnio 35% ogółu przedsiębiorstw zakwalifikowanych jako najlepsze. Najmniej licznie reprezentowane były dzierżawy osób fizycznych, co niestety nie odzwierciedla faktycznej struktury dzierżawców w podziale na osoby fizyczne i osoby prawne, których jest około połowę mniej, jak wynika z zestawień publikowanych

przez ANR. Udział w Liście 300 przedsiębiorstw zakupionych lub częściowo zakupionych od Skarbu Państwa był stabilny i wynosił około 30%. W latach 2005-2006 wyraźnie korzystnymi wynikami, powodującymi zakwalifikowanie do przedsiębiorstw najlepszych, charakteryzowała się znaczna liczba spółdzielni. W tabeli 2 zestawiono informacje charakteryzujące poszczególne formy organizacyjno-prawne w zakresie zasobów ziemi jako ważnego czynnika produkcji przedsiębiorstw rolniczych określającego posiadany naturalny potencjał produkcyjny. Z zestawienia w tabeli 2 wynika, iż powierzchnia użytków rolnych przedsiębiorstw zakwalifikowanych do najlepszych w analizowanym okresie w ramach form organizacyjno-prawnych wahała się nieznacznie, natomiast wystąpiły wyraźne różnice pomiędzy analizowanymi formami organizacyjno-prawnymi. Podobnie, jak we wcześniejszych rankingach największą powierzchnią użytków rolnych charakteryzowały się jednoosobowe spółki Agencji, które przeciętnie dysponowały powierzchnią użytków rolnych powyżej 2 tys. ha, co stanowiło ponad 4 razy więcej w porównaniu z gospodarstwami w dzierżawie osób fizycznych (grupie jednostek charakteryzującej się najmniejszym obszarem użytków rolnych) i ponad 2 razy więcej w porównaniu do przedsiębiorstw zakupionych, czyli gospodarstw prywatnych uczestników Listy 300. Rolnicze spółdzielnie produkcyjne klasyfikowane jako najlepsze w latach 2003-2006 charakteryzowały się powierzchnią użytków rolnych mniejszą od gospodarstw prywatnych o 30% w 2003 roku, 27% w 2004 roku, 23% w 2005 i 20% w 2006 roku. W tabeli 3 zestawiono wskaźniki charakteryzujące poziom oraz efektywność zasobów pracy. W analizowanym okresie, oprócz wyraźnego zróżnicowania zasobów ziemi w poszczególnych formach organizacyjno-prawnych wystąpiły różnice w poziomie zatrudnienia. Dane zestawione w tabeli 3 wskazują, że najniższe zatrudnienie w

Tabela 1. Liczba badanych przedsiębiorstw wielkoobszarowych według form zagospodarowania w latach 2003-2006

Forma organizacyjno-prawna	Liczba przedsiębiorstw w roku			
	2003	2004	2005	2006
Gospodarstwa prywatne	90	91	94	93
Gospodarstwa w dzierżawie, w tym:	117	111	91	95
dzierżawy osób fizycznych	21	17	14	6
dzierżawy spółek pracowniczych	53	48	44	46
dzierżawy pozostałe	43	45	33	43
Jednoosobowe spółki ANR	36	30	42	39
Rolnicze spółdzielnie produkcyjne	55	68	73	73

Źródło: opracowanie własne na podstawie Listy 300 za lata 2003-2006.

Tabela 2. Zmiany powierzchni użytków rolnych przedsiębiorstw wielkoobszarowych według form organizacyjno-prawnych w latach 2003-2006

Forma organizacyjno-prawna	Powierzchnia w ha w roku			
	2003	2004	2005	2006
Gospodarstwa prywatne	986,4	911,1	988,4	1014,7
Gospodarstwa w dzierżawie w tym:	1005,7	1003,3	939,9	1067,7
dzierżawy osób fizycznych	469,5	457,5	407,9	631,3
dzierżawy spółek pracowniczych	888,3	789,2	785,8	923,2
dzierżawy pozostałe	1412,2	1425,5	1371,2	1279,9
Jednoosobowe spółki ANR	2107,9	2045,7	2221,6	2345,4
Rolnicze spółdzielnie produkcyjne	690,3	668,6	762,5	809,3

Źródło: opracowanie własne na podstawie Listy 300 za lata 2003-2006.

Tabela 3. Charakterystyka zmian zasobów pracy i ich efektywność w latach 2003-2006

Forma organizacyjno-prawna	Liczba przedsiębiorstw w roku			
	2003	2004	2005	2006
Przeciętne zatrudnienie	49	37	47	47
Gospodarstwa prywatne	49	30	37	37
Gospodarstwa w dzierżawie, w tym:	34	32	31	34
dzierżawy osób fizycznych	10	9	8	8
dzierżawy spółek pracowniczych	34	34	32	35
dzierżawy pozostałe	47	38	38	36
Jednoosobowe spółki ANR	122	96	107	107
Rolnicze spółdzielnie produkcyjne	32	29	46	46
Wydajność pracy – przychody [tys.zł/osobę]	64,6	92,4	70,1	80,0
Gospodarstwa prywatne	78,4	116,3	88,3	98,6
Gospodarstwa w dzierżawie, w tym:	68,8	97,8	74,8	84,4
dzierżawy osób fizycznych	75,4	125,3	94,5	90,5
dzierżawy spółek pracowniczych	65,1	76,8	63,4	72,0
dzierżawy pozostałe	70,1	111,1	81,4	96,5
Jednoosobowe spółki ANR	48,3	66,1	60,4	67,5
Rolnicze spółdzielnie produkcyjne	44,4	63,2	46,4	57,4

Źródło: obliczenia własne na podstawie Listy 300 za lata 2003-2006.

większości form organizacyjno-prawnych było w 2004 roku wśród wielkoobszarowych przedsiębiorstw uznanych za najlepsze. Najwyższy poziom zatrudnienia w przeliczeniu na przedsiębiorstwo utrzymywały jednoosobowe spółki ANR, natomiast najniższy gospodarstwa w dzierżawie osób fizycznych, co wynikało m.in. z wyraźnego zróżnicowania posiadanej powierzchni użytków rolnych. Jednak w przeliczeniu na jednostkę powierzchni najwyższe zatrudnienie utrzymywały rolnicze spółdzielnie produkcyjne (średnio w latach 2003-2006 około 5,2 osoby na 100 ha użytków rolnych) oraz jednoosobowe spółki Agencji (5,0 osoby w przeliczeniu na 100 ha UR), w dalszej kolejności plasowały się jednostki dzierżawione przez spółki pracowniczce (4,0) oraz przedsiębiorstwa prywatne (3,9). Średnie zatrudnienie poniżej 2 osób w przeliczeniu na 100 ha użytków rolnych w analizowanym okresie osiągnęły jednostki w dzierżawie osób fizycznych (1,8 osoby na 100 ha UR). Poziom zatrudnienia jest warunkowany rodzajem prowadzonej działalności i w dużej mierze wynika z jej specyfiki.

Ważnym wskaźnikiem dotyczącym zasobów pracy jest ich efektywność. W analizowanej zbiorowości wydajność pracy mierzono przychodami przedsiębiorstwa w przeliczeniu na zatrudnionego. Z zestawienia w tabeli 3 wynika, że najwyższą wydajność pracy uzyskano w 2004 roku, czyli pierwszym roku członkostwa Polski w Unii Europejskiej, co wynikało m.in. z bardzo korzystnego dla rolnictwa w tym roku przebiegu warunków pogodowych. W kolejnych dwóch latach analizowane przedsiębiorstwa wielkoobszarowe uzyskały przeciętnie niższą wydajność pracy o 24% w 2005 roku i 13% w 2006 roku. W zakresie wydajności pracy wystąpiły wyraźne różnice między formami organizacyjno-prawnymi. Corocznie najwyższe wskaźniki w tym zakresie osiągały gospodarstwa prywatne oraz jednostki w dzierżawie osób fizycznych. Najniższą wydajność pracy osiągały rolnicze spółdzielnie produkcyjne, w których wskaźnik ten był o 42-47% niższy w porównaniu do wielkoobszarowych przedsiębiorstw sprywatyzowanych i tylko o 4% w 2003 roku oraz aż 23% w 2005 roku niższy w zestawieniu z przeciętną wydajnością uzyskiwaną w jednoosobowych spółkach Agencji.

W tabeli 4 zestawiono wielkości wskaźników rentowności analizowanych form organizacyjno-prawnych osiągnięte w latach 2003-2006. Działalność gospodarcza prowadzona w latach 2003-2006 przez podmioty o zróżnicowanych formach organizacyjnych i prawnych

Tabela 4. Charakterystyka rentowności przedsiębiorstw wielkoobszarowych w latach 2003-2006

Forma organizacyjno-prawna	Wielkość wskaźnika w roku [%]			
	2003	2004	2005	2006
Rentowność działalności gospodarczej ogółem	8,29	17,18	9,76	11,23
Gospodarstwa prywatne	11,64	20,45	12,35	14,31
Gospodarstwa w dzierżawie, w tym:	8,44	17,53	11,03	12,29
dzierżawy osób fizycznych	12,42	24,79	18,92	19,73
dzierżawy spółek pracowniczych	6,23	17,10	9,86	10,75
dzierżawy pozostałe	8,65	15,50	9,24	12,90
Jednoosobowe spółki ANR	4,32	10,40	6,34	7,38
Rolnicze spółdzielnie produkcyjne	5,34	15,20	6,83	7,96
Wskaźnik rentowności aktywów ogółem	21,08	23,23	18,87	19,55
Gospodarstwa prywatne	22,22	20,03	20,32	20,17
Gospodarstwa w dzierżawie, w tym:	19,30	25,46	16,65	17,89
dzierżawy osób fizycznych	18,09	20,51	14,68	12,60
dzierżawy spółek pracowniczych	19,67	19,50	16,48	17,04
dzierżawy pozostałe	19,44	20,28	17,70	19,54
Jednoosobowe spółki ANR	19,45	19,27	16,27	15,80
Rolnicze spółdzielnie produkcyjne	23,37	27,22	21,29	22,93
Wskaźnik rentowności kapitału własnego ogółem	14,93	29,16	12,04	14,76
Gospodarstwa prywatne	15,99	28,44	13,56	16,08
Gospodarstwa w dzierżawie, w tym:	22,40	43,88	18,82	22,80
dzierżawy osób fizycznych	27,72	36,80	22,84	17,62
dzierżawy spółek pracowniczych	22,83	40,21	18,52	20,61
dzierżawy pozostałe	19,21	50,78	17,52	25,83
Jednoosobowe spółki ANR	3,35	8,97	5,02	5,50
Rolnicze spółdzielnie produkcyjne	5,77	15,63	5,66	7,71

Źródło: obliczenia własne na podstawie Listy 300 za lata 2003-2006.

uczestniczących w Liście 300 była rentowna. Najwyższą rentowność zarówno działalności gospodarczej, aktywów, jak i kapitału własnego przedsiębiorstwa uzyskały w 2004 roku, czyli roku przystąpienia Polski do Unii Europejskiej. Jest to określane jako tzw. efekt akcesji. Analiza uzyskanych wyników finansowych potwierdza, iż jak dotychczas pierwszy rok członkostwa był najkorzystniejszym, co wynikało z korzystnych dla rolnictwa warunków pogodowych oraz wdrożenia instrumentów Wspólnej Polityki Rolnej, głównie systemu dopłat unijnych. W 2004 roku w mniejszym stopniu skorzystały z uproszczonego systemu dopłat unijnych spółki ANR jako gospodarstwa specjalistyczne i bardzo intensywne w porównaniu do jednostek w dzierżawie oraz prywatnych. W tym roku różnego rodzaju dotacje i dopłaty najwyższy odsetek stanowiły w przychodach gospodarstw w dzierżawie (9,1%) oraz prywatnych (8,2%), zaś najniższy w spółkach ANR (7,9%) [Guzewicz, Kulawik 2005]. Najniższe wielkości wskaźnika rentowności działalności gospodarczej obserwowano w 2003 roku, zaś rentowności aktywów i kapitału własnego w 2005 roku.

W latach 2003-2006 najkorzystniejsze wielkości wskaźnika rentowności działalności gospodarczej, obliczanego jako relacja wyniku finansowego brutto uzyskiwanego z działalności gospodarczej do sumy przychodów ze sprzedaży i zrównanych z nimi pozostałych przychodów operacyjnych oraz przychodów finansowych, zanotowały gospodarstwa prywatne oraz w dzierżawie. Spośród jednostek w dzierżawie najwyższe wielkości tego wskaźnika osiągały gospodarstwa dzierżawione przez osoby fizyczne. Był on w roku 2003 wyższy o 6,7%, w 2004 – o 21,2%, a w 2005 roku aż o 53,2% w porównaniu z wskaźnikiem notowa-

nym w gospodarstwach prywatnych uczestniczących w „Liście 300” Najniższą wielkością wskaźnika rentowności działalności gospodarczej w analizowanym okresie charakteryzowały się jednoosobowe spółki ANR. Był on od 2,4 (w roku 2004) do 3 razy (w 2005 roku) niższy w porównaniu do przedsiębiorstw w dzierżawie osób fizycznych. Rolnicze spółdzielnie produkcyjne uzyskiwały tylko nieznacznie korzystniejsze wyniki od spółek ANR. Oznacza to, iż właśnie rolnicze spółdzielnie produkcyjne i spółki ANR wyróżniały się wyraźnie niższą efektywnością realizowanych przychodów.

Wskaźnik rentowności aktywów, określający możliwości generowania wartości dodanej netto przez majątek przedsiębiorstwa, wykazywał znacznie mniejsze zróżnicowanie w porównaniu do wskaźnika rentowności działalności gospodarczej. Dotyczy to zarówno analizy w kolejnych latach, jak i porównań między poszczególnymi formami organizacyjno-prawnymi. W analizowanym okresie najwyższą efektywność zaangażowanego w przedsiębiorstwie majątku wykazywały rolnicze spółdzielnie produkcyjne, w których przeciętnie jedna złotówka aktywów wypracowywała 24 grosze wartości dodanej netto, zaś najmniejszą w jednoosobowych spółkach ANR, w których kształtowała się na poziomie około 18 groszy. W latach 2003-2006 najbardziej stabilny poziom, wynoszący 20% tego wskaźnika utrzymywały gospodarstwa prywatne. Wielkość tego wskaźnika wahała się w kolejnych latach, co utrudnia określenie kształtowania jego tendencji w czasie. Jednakże wskaźnik ten wykazuje tendencję malejącą wraz ze zwiększaniem powierzchni użytków rolnych, czyli efektywność gospodarowania majątkiem jest mniejsza w gospodarstwach dysponujących większym obszarem [Grontkowska 2004].

W latach 2003-2006 ujawniło się wyraźne zróżnicowanie wskaźnika rentowności kapitału własnego między analizowanymi formami organizacyjno-prawnymi. W przedsiębiorstwach sprywatyzowanych mieścił się w przedziale od 13,6 w 2003 roku do 28,4% w 2004 roku. W jednostkach w dzierżawie wahał się od 18,8 do 43,9%. Natomiast na najniższym poziomie obserwowano jego wielkość w jednoosobowych spółkach ANR (od 3,3 do prawie 9%) oraz rolniczych spółdzielniach produkcyjnych (od 5,7 do 15,6%).

PODSUMOWANIE

Gospodarstwa wielkoobszarowe są historycznie utrwalonym elementem polskiego rolnictwa. W ostatnich kilkunastu latach wskutek procesów dzierżawy i zakupu gruntów Skarbu Państwa wzrasta ich udział w strukturze obszarowej gospodarstw oraz ich rola w kształtowaniu nowoczesnego rolnictwa, wysokowydajnego i rentownego. Gospodarstwa te osiągają wysoką, konkurencyjną w skali europejskiej wydajność pracy, przy stosunkowo niewielkim zatrudnieniu.

W zakresie rentowności działalności gospodarczej przewagę wykazują jednostki w dzierżawie, niezależnie czy są realizowane przez osoby fizyczne, spółki pracownicze czy inne podmioty, oraz przedsiębiorstwa będące własnością prywatną (jednostki sprywatyzowane częściowo i całkowicie), natomiast w zakresie rentowności aktywów przewagę wykazują rolnicze spółdzielnie produkcyjne, chociaż różnice między formami organizacyjno-prawnymi nie są istotne. W latach 2003-2006 ujawniło się wyraźne zróżnicowanie wskaźnika rentowności kapitału własnego, który był najwyższy w przedsiębiorstwach sprywatyzowanych i w dzierżawie, natomiast najniższy jego poziom osiągały jednoosobowe spółki ANR oraz rolnicze spółdzielnie produkcyjne.

LITERATURA

- Dzun W. 2005: Państwowe gospodarstwa rolne w procesie przemian systemowych w Polsce. IRWiR PAN, Warszawa.
- Franc J. 2003: Struktura kapitału a procesy rozwojowe przedsiębiorstw rolniczych. Wydawnictwo SGGW, Warszawa.
- Grontkowska A. 2004: Sytuacja ekonomiczna przedsiębiorstw wielkoobszarowych w latach 1995-2002. *RNR*, Seria G, T. 91, z. 2.
- Guzewicz W., Kagan A., Osuch D., Zdzieborska M. 2005: Wyniki produkcyjno-ekonomiczne wielkoobszarowych gospodarstw powstałych z majątku byłych pgr (lata 2001-2004 i zamierzenia na rok 2005). IERiGŻ-PIB, Warszawa.
- Guzewicz W., Kulawik J., 2005: Bardzo dobry rok. *Nowe Życie Gospodarcze*, 22, dodatek.
- Guzewicz W., Osuch D., Zdzieborska M. 2004: Wyniki produkcyjno-ekonomiczne wielkoobszarowych gospodarstw powstałych z majątku byłych pgr (lata 2000-2003 i zamierzenia na rok 2004). IERiGŻ, Warszawa.
- Guzewicz W., Prowęcka M., Żarska A. 1995: Wyniki produkcyjno-ekonomiczne wielkoobszarowych gospodarstw powstałych z majątku byłych pgr (lata 1991-1994 i zamierzenia do roku 1996). IERiGŻ, Warszawa i lata następne.
- <http://www.anr.gov.pl/pl/article/55602> pobrano 8.10.2007
- http://www.farmer.pl/fakty/polska/gorszy_rok,e1af1068aef1426ca239.html pobrano 8.10.2007.
- Jarka S. 2004: Restrukturyzacja państwowych przedsiębiorstw rolniczych. Szanse i ograniczenia. Wydawnictwo SGGW, Warszawa.
- Kapelko G. 2008: Ponad 103 tys. ha – sprzedaż w 2007 r. [<http://www.anr.gov.pl>].
- Nowe Życie Gospodarcze* dodatek do 20/2004; dodatek do 22/2005; dodatek 22/2006, dodatek 23/2007. Raporty z działalności AWRSP za lata 1992-2006.

Anna Grontkowska

THE LEGAL AND ORGANIZATION FORM VS EFFECTIVENESS OF LARGE
AGRICULTURAL ENTERPRISES

Summary

The paper aims to analyze the changes that took place in the large area agricultural enterprises which participated in the "Ranking of 300 the best agricultural enterprises" in the period 2003-2006. There were analyzed changes in land and labour use, labour efficiency and profitability of economic activity as well as profitability of assets and profitability of own capital. The analyzed enterprises were of different legal forms: private, leased, joint companies, one-man companies of Agency of Agricultural Property and cooperatives. The paper argues that the large area enterprises obtained high effectiveness of labour having low level of employment. With regard to the profitability of economic activity the best were leased and private enterprises, while the best profitability of assets showed the cooperatives. The profitability of own capital differ between the entities of different legal form. In the privatized entities it reached from 13,6% in the year 2003 to 28,4% in the year 2004. Accordingly in the leased farms it ranged from 18,8% to 43,9%. The lowest level of this ratio was observed in one-men companies and cooperatives.

Adres do korespondencji:

dr inż. Anna Grontkowska

Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Katedra Ekonomiki i Organizacji Przedsiębiorstw

ul. Nowoursynowska 166

02-787 Warszawa

tel. (0 22) 593 42 40

e-mail: anna_grontkowska@sggw.pl

DYNAMIKA ROZWOJU ORAZ ZASIĘG DZIERŻAWY GRUNTÓW SKARBU PAŃSTWA W LATACH 1992-2006

Bożena Tańska-Hus

Katedra Ekonomiki i Organizacji Rolnictwa Uniwersytetu Przyrodniczego we Wrocławiu
Kierownik: dr hab. Barbara Kutkowska prof. UP we Wrocławiu

Słowo kluczowe: dzierżawa rolnicza, agencja, umowa dzierżawy, czynsz dzierżawny
Key words: agricultural lease, agency, lease contract, rent lease

S y n o p s i s: W wyniku procesu przekształceń własnościowych i strukturalnych w rolnictwie rozpoczętego w 1992 r. nastąpił istotny wzrost udziału dzierżawy w użytkowaniu gruntów Skarbu Państwa. Dzierżawa jest instrumentem prawnym przyczyniającym się do zmian w strukturze agrarnej, prowadzącym do powstania nowych lub powiększania istniejących gospodarstw rolnych. W artykule przedstawiono dynamikę rozwoju oraz zasięg dzierżawy gruntów Skarbu Państwa w latach 1992-2006.

WSTĘP

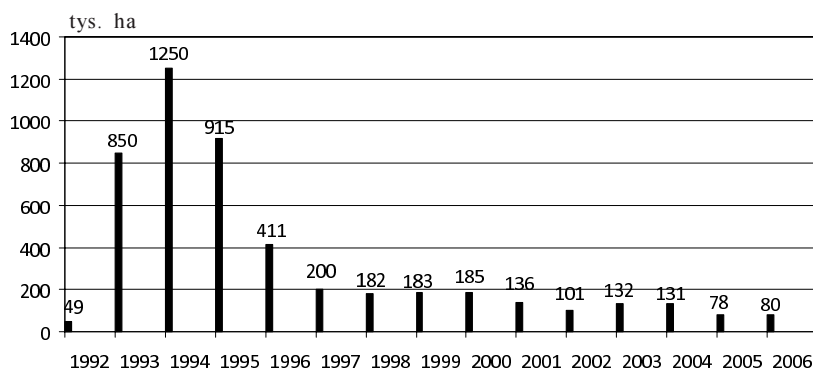
Dzierżawa gruntów jest starą instytucją prawa rzymskiego, a wśród różnych jej postaci największe znaczenie zyskała emfiteuza. Była to dziedziczna i zbywalna dzierżawa cudzych gruntów, prawo rzeczowe o treści zbliżonej do prawa własności, która występowała również na gruncie polskim do roku 1946. Na tle przemian historycznych i rozwoju rolnictwa w Polsce zmieniał się zasięg i charakter dzierżawy rolniczej. W okresie zaborów zniesienie poddaństwa chłopów zmieniło chłopskie prawo do ziemi, a zmianom tym pomagała dzierżawa rolnicza, która stała się podstawową formą użytkowania gruntów gospodarstwa chłopskiego. Uwłaszczenie chłopów w 1864 r. wpłynęło w dużym stopniu na ograniczenie dzierżawy rolniczej. Dane liczbowe sporządzone na podstawie przeprowadzonych spisów rolnych w 1921 r. wykazały, że prawie 85% gospodarstw prowadzili właściciele, a liczba gospodarstw opartych wyłącznie na dzierżawie lub oddzierżawiających grunty stanowiła 10%. Okres międzywojenny charakteryzował się przede wszystkim rozwojem dzierżawy drobnej, tzn. parcelowej, szczególnie na Śląsku, gdzie w 1924 r. liczba drobnych dzierżawców wynosiła 16 770, a w 1934 r. już 41 921. Dzierżawę rolniczą w tym okresie starano się wykorzystać również jako racjonalną formę zagospodarowania odłogów wojennych. Choć uwłaszczenie dzierżawców w okresie międzywojennym i w początkowych latach Polski Ludowej ograniczyło obrót ziemią w drodze dzierżawy, to w dalszym ciągu zmiany zachodzące w strukturze obszarowej gospodarstw dokonywały się przez ten instrument prawny. Zmiany w polityce rolnej zapoczątkowane w 1954 r. i późniejszy wzrost opłacalności gospodarowania w rolnictwie wpłynęły znacznie na obrót ziemią w drodze dzierżawy. Według

danych NSP w 1960 roku ponad 1,5 mln ha gruntów było użytkowane w formie dzierżawy, natomiast badania IER-u z 1972 r. szacowały obszar dzierżawionych gruntów na 1,88 mln ha. Całość dzierżawionych gruntów stanowiły dzierżawy z PFZ i dzierżawy prywatne. Grunty dzierżawione od państwa obejmowały obszar o powierzchni 670 tys. ha i z tego źródła korzystało 380 tys. dzierżawców. Natomiast dzierżawa prywatna stanowiła 1210 tys. ha i dotyczyła 441 tys. dzierżawców [Pańko 1975]. Dzierżawa gruntów państwowych osiągała największe rozmiary w rejonach zachodnich i północnych, gdzie 220 tys. dzierżawców dzierżawiło około 400 tys. ha, natomiast dzierżawa międzysąsiedzka przeważała w rejonach wschodnich i północnych. Tam 341 tys. gospodarstw użytkowało w formie dzierżawy 770 tys. ha [Szemberg 1997].

Zmiany społeczno-gospodarcze po 1989 r. radykalnie odmieniły stosunki gospodarcze na wsi i wpłynęły nie tylko na zmianę źródeł dzisiejszej dzierżawy, ale także na dynamikę jej rozwoju. W wyniku procesu przekształceń własnościowych i strukturalnych w rolnictwie nastąpił istotny wzrost udziału dzierżawy w użytkowaniu gruntów Skarbu Państwa.

DZIERŻAWA GRUNTÓW Z ZASOBU WŁASNOŚCI ROLNEJ SKARBU PAŃSTWA W LATACH 1992-2006

Nieruchomości przejęte do Zasobu WRSP Agencja Własności Rolnej Skarbu Państwa (AWRSP), od 2003 roku Agencja Nieruchomości Rolnej (ANR), wydierżawia z reguły w drodze przetargów nieograniczonych, a od 1999 r. również w przetargach ograniczonych, które organizowane są przede wszystkim dla rolników zamierzających powiększyć gospodarstwo rodzinne. Od początku funkcjonowania AWRSP zaoferowała do dzierżawy nieruchomości o powierzchni ponad 7,1 mln ha w trybie przetargów, których łącznie przeprowadzono około 600 tys. (część gruntów była wystawiana do przetargów więcej niż jednokrotnie), a wydierżawiała 4,8 mln ha. Analiza procesu wydierżawiania gruntów w latach 1992-2006 wskazuje, że najwięcej gruntów oddano w dzierżawę w latach 1993-1996. A więc w okresie, w którym AWRSP dysponowała największą powierzchnią nieruchomości zrestrukturyzowanych i przeznaczonych do rozdysponowania. Ogółem w tym okresie wydierżawiono 3426 tys. ha. Najwięcej gruntów wydierżawiono w takich oddziałach, jak: Koszalin, Olsztyn, Szczecin, Wrocław, Suwałki, Bydgoszcz [Raport 1998].



Rysunek 1. Wielkość gruntów wydierżawionych w latach 1992-2006 [tys. ha]
Źródło: Raporty z działalności AWRSP i ANR w latach 1992-2006.

W kolejnych latach Zasób stopniowo się wyczerpywał, co przekładało się na znaczne zmniejszenie powierzchni wydzierżawionych gruntów, co obrazuje rysunek 1. Od początku funkcjonowania AWRSP według stanu na 31.12. 2006 r. wydzierżawionych zostało ponad 4,5 mln ha gruntów, co oznacza, że każdy ha Zasobu był statystycznie dwukrotnie w dzierżawie. Analiza struktury obszarowej wydzierżawionych gruntów wskazuje, że osoby fizyczne dzierżawiły ponad 2,7 mln ha (60%), a osoby prawne około 1,8 mln ha (40%). W badanym okresie dominowały umowy o dzierżawę małych powierzchni – do 1 ha. W ogólnej liczbie zawartych umów stanowiły one aż 46%, ale obejmowały jedynie 70 tys. ha. W przedziale od 1 do 10 ha zawarto 126 422 umowy na dzierżawę 376 tys. ha. Umowy na nieruchomości od powierzchni do 100 ha stanowiły 97,6% ogółu zawartych umów i obejmowały powierzchnię 1 333 467 ha, natomiast tylko 2,4% dzierżawców wydzierżawiło 3 193 043 ha (71%). Wydzierżawione nieruchomości do 100 ha były najczęściej niezabudowane i służyły powiększeniu istniejących gospodarstw. Natomiast powyżej 100 ha to jednostki zorganizowane, gdzie obok gruntów rolnych występowały powierzchnie gospodarcze oraz majątek trwały, ruchomy i środki obrotowe. W oparciu o tę dzierżawę powstały nowe gospodarstwa rolne. Agencja wydzierżawiała grunty zarówno osobom fizycznym, jak i prawnym. Na ogólną liczbę zawartych umów ponad 98% zawarto z osobami fizycznymi, przy czym powierzchnia wydzierżawiona przez te osoby stanowiła 60% ogółu wydzierżawionych gruntów (tab. 1).

Tabela 1. Powierzchnia gruntów wydzierżawionych (stan na 31.12. 2006 r.)

Grupa obszarowa ha	Powierzchnia gruntów wydzierżawionych [ha]			Liczba zawartych umów		
	razem	z tego osoby:		razem	z tego osoby:	
		fizyczne	prawne		fizyczne	prawne
do 1,00	69 918	69 735	183	139 722	139 388	334
1,01-1,99	83 087	82 700	387	59 481	59 253	228
2,00-4,99	139 740	138 262	1478	45 291	44 880	411
5,00-9,99	152 842	149 766	3076	21 650	21 223	427
10,00-19,99	208 835	202 017	6818	15 091	14 629	462
20,00-49,99	379 957	354 661	25 296	12 246	11 478	768
50,99-99,99	299 088	265 781	33 307	4329	3865	464
100,00-499,99	12 768 758	875 384	403 374	5302	3873	1429
500,00-999,99	975 239	417 536	557 703	1408	630	778
1000,00 i więcej	939 046	180 090	758 956	560	135	425
Razem	4 526 510	2 735 932	1 790 578	305 080	299 354	5726

* bez gruntów zabudowanych lub o specyficznym charakterze i gruntów nierolnych

Źródło: Raport z działalności ANR w 2006. 2007 .

Według stanu na 31.12.2006 r. w dzierżawie znajdowało się 1892,1 tys. ha. Spośród 16 województw najwięcej wydzierżawionych gruntów z Zasobu położonych było w województwach: zachodniopomorskim, warmińsko-mazurskim, wielkopolskim i dolnośląskim. Grunty te stanowiły 58,8% gruntów zagospodarowanych w drodze dzierżawy. Można sądzić, że dzierżawa w tych województwach wpłynęła w znacznym stopniu na poprawę struktury obszarowej gospodarstw istniejących, jak również na powstanie nowych gospodarstw wielkoobszarowych. Województwa, w których najmniej pozostaje gruntów w dzierżawie to woj. małopolskie, łódzkie i świętokrzyskie, co przekłada się między innymi na małą ilość gruntów przejętych do Zasobu z tych województw (rys. 2). W tabeli 2 zawarto liczby charakteryzujące strukturę obszarową gruntów pozostających w dzierżawie.



Rysunek 1. Grunty Zasobu ogółem w dzierżawie według stanu na 31.12. 2006 [tys. ha]

Źródło: Rynek ziemi rolniczej – stan i perspektywy. 2007.

Tabela 2. Grunty Zasobu w dzierżawie (stan na 31.12. 2006) *

Grupa obszarowa	Powierzchnia		Liczba zawartych umów	
	ha	%	liczba	%
Do 1,00	28 781	1,5	57 839	43,1
1,01-1,99	36 071	1,9	25 834	19,2
2,00-4,99	67 773	3,6	21 736	16,2
5,00-9,99	71 880	3,8	10 064	7,6
10,00-19,99	100 673	5,3	7083	5,3
20,00-49,99	194 476	10,3	6296	4,7
50,00-99,99	151 960	8,1	2191	1,6
100,00-299,99	299 650	15,8	1700	1,3
300,00-499,99	323 947	17,1	817	0,6
500,00-999,99	286 346	15,1	429	0,3
1000,00 i więcej	330 574	17,4	180	0,1
Razem	1 892 131	100,00	134 171	100,00

* bez gruntów zabudowanych pod wodami, o specyficznym charakterze, grunty nierolne

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych ANR.

niem przez ANR kolejnych nieruchomości część z nich powracała do ponownego rozdysponowania. Grunty przekazane w dzierżawę zaczęto wycofywać w 1994 r. Zjawisko to miało tendencję wzrostową i osiągnęło spore rozmiary do 2006 r.

W latach 1992-1998, a więc w czasie kiedy ANR wydzierżawiała najwięcej gruntów (3815 tys. ha) na 212 tys. umów zawartych wygasło lub zostało rozwiązanych 56 tys., tj. 26,5%. Umowy te obejmowały powierzchnię 1005 tys. ha. Różne były powody tego procesu. Część gruntów powróciło z dzierżaw z tytułu wygaśnięcia umów oraz z uwagi na upływ terminów na jaki zostały zawarte. Z tego tytułu do końca 1998 r. wygasło 37,2 tys. umów obejmujących powierzchnię 249 tys. ha. Drugą przyczyną zmniejszenia się powierzchni

Analiza struktury obszarowej gruntów znajdujących się w dzierżawie wskazuje, że do końca 2006 r. dominowały umowy na dzierżawę małych powierzchni – do 1 ha. W ogólnej liczbie zawartych umów stanowiły one aż 43,1%, ale obejmowały jedynie 28,8 tys. ha. W przedziale od 1 do 10 ha ANR zawarła 43% umów na dzierżawę o powierzchni 64,7 tys. ha. W grupie obszarowej od 10 do 100 ha pozostaje 447 109 ha, a liczba zawartych umów stanowiła 20,1% ogółu trwających umów. Grunty pozostające w dzierżawie w grupie obszarowej 100-300 ha obejmowały 15,8% gruntów, ale liczba zawartych umów na tą powierzchnię wynosiła zaledwie 1,3%. Natomiast tylko 1,1% dzierżawców, dzierżawiło grunty powyżej 300 ha o powierzchni 940 867 ha, czyli 49,6% ogółu gruntów w dzierżawie.

Średnia powierzchnia dzierżawionych gruntów w przedziale od 1 do 10 ha wynosiła 8,5 ha, w przedziale od 100 do 300 ha – 176 ha, natomiast powyżej 300 ha – 659 ha na umowę. Dzierżawa gruntów do 300 ha stanowiła główne źródło powiększania gospodarstw indywidualnych i tworzenia gospodarstw rodzinnych w świetle ustawy o kształtowaniu ustroju rolnego do powierzchni 300 ha. Natomiast dzierżawa gruntów powyżej 300 ha była źródłem powstania gospodarstw wielkoobszarowych, które funkcjonują najczęściej w formie spółek.

Dzierżawa, jako forma czasowego użytkowania gruntów, posiada w sobie cechę rotacji. Wraz z wydzierżawieniem

gruntów w dzierżawie było wyłączenie 300 tys. ha z obowiązujących umów, na podstawie zawartych w nich zapisów o możliwości takiego wyłączenia. Klauzule te, zamieszczone w umowach o dzierżawie relatywnie dużych powierzchni pozwalały na wyłączenie w trakcie trwania umowy części gruntów z przeznaczeniem ich na powiększenie gospodarstw indywidualnych w miarę powstającego popytu. Część dzierżawców sama zrezygnowała z kontynuowania umów i wnioskuje o ich zakończenie za porozumieniem stron, dotyczyło to 266 tys. ha. Ponadto, AWRSP rozwiązała 817 umów obejmujących powierzchnię 190 tys. ha z tytułu niedotrzymania warunków umowy przez dzierżawców [Tańska-Hus 1998]. Pomimo, że od 1998 r. zmniejszała się powierzchnia gruntów wydzierżawianych, to do końca roku 2005 łącznie wróciło z dzierżawy – narastająco 2559,7 tys. ha. W ogólnej powierzchni gruntów powracających z dzierżawy 469,6 tys. ha powróciło z tytułu wygaśnięcia umów, natomiast umowy na dzierżawę 1434,1 tys. ha zostały rozwiązane. Z tego na wniosek Agencji rozwiązano umowy na 618,8 tys. ha, a z inicjatywy dzierżawców powróciło z dzierżawy 770 tys. ha. Grunty wyłączone na podstawie klauzul zawartych w umowach stanowiły 656 tys. ha [Raport 2005].

Dane liczbowe zawarte w tabeli 1 i 2 wskazują, że do końca 2006 r. wygasło lub zostało rozwiązanych 170 909 umów na powierzchnię 2 634 379 ha. Największa liczba umów wygasła lub została rozwiązana w grupie obszarowej do 1 ha – 47,9% wszystkich umów rozwiązanych i 26,8% ogółu umów zawartych, przy czym umowy te zajmowały tylko 1,6% powierzchni, która powróciła z dzierżawy. W grupie obszarowej od 1 do 10 ha rozwiązano i wygasło 40% umów rozwiązanych i 22,5% ogółu zawartych umów. Powierzchnia która powróciła do Zasobu z tej grupy obszarowej stanowiła 7,5%. Analogicznie w grupie obszarowej od 10 do 100 ha rozwiązano 9,4% umów na powierzchnię 440 771 ha (16,2% powierzchni, która powróciła z dzierżawy). Najwięcej gruntów „wróciło” z grup obszarowych powyżej 100 ha – 1 953 126 ha, co stanowiło 74,1% ogółu zwróconych gruntów. Na tę powierzchnię zostało rozwiązanych zaledwie 2,4% ogółu rozwiązanych umów.

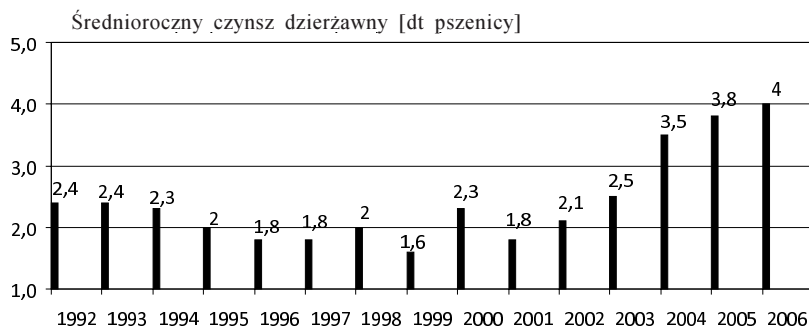
CZYNSZ DZIERŻAWNY

Dzierżawa rolnicza jest formą umowy odpłatnej i do jej istoty należy ustanowienie czynszu. Kwestia odpłatności za dzierżawione nieruchomości stanowi z natury rzeczy pole, na którym sprzeczności interesów stron umowy dzierżawy najwyraźniej się uwidaczniają, a jednocześnie element, który w istotny sposób decyduje o pozycji gospodarczej dzierżawcy.

Wywiązanie się dzierżawcy z obowiązku uiszczania czynszu jest zdeterminowane ukształtowaniem zasad płatności czynszu oraz jego wysokości.

Agencja przyjęła zasadę, że czynsz za ziemię oraz za środki trwałe jest określany w równowartości pszenicy. Ustalony poziom czynszu w pieniądzu przeliczany jest na dt pszenicy przy uwzględnieniu średnich cen zbytu pszenicy, określonych przez GUS. Czynsz uiszczany jest w ratach półrocznych, płaconych do 30 września bieżącego roku, naliczany według cen pszenicy publikowanych przez GUS za I półrocze, oraz cen na drugie półrocze, płacony do 28 lutego następnego roku. Według danych zawartych na rysunku 3, średni poziom czynszu dzierżawnego w latach 1992-1998 wykazywał tendencję spadkową. W latach 1992-1993 czynsz z 1 ha osiągał średnią wielkość 2,4 dt/ha pszenicy, w roku 1995 – 2,0 dt/ha pszenicy, dwa lata później czynsz wynosił 1,8 dt/ha pszenicy, w roku 1998 – 2,0 dt/ha pszenicy.

W początkowej fazie działalności AWRSP dysponowała bardziej atrakcyjnymi nieruchomościami, stąd poziom czynszów był wyższy. W kolejnych etapach rozdysponowania



Rysunek 3. Średnie czynsze dzierżawne uzyskiwane za 1 ha gruntów rolnych Zasobu WRSP w latach 1992-2006 w dt pszenicy

Źródło: Raporty z działalności AWRSP i ANR w latach 1992-2006.

gruntów, były one mniej atrakcyjne, co może tłumaczyć stopniowy spadek czynszów dzierżawnych. Dane dotyczące czynszu dzierżawnego w poszczególnych oddziałach terenowych w latach 1996 i 1997 pokazują, że w roku 1996 w grupie województw o najniższym czynszu, wynosił on 3,1-5,3 dt/ha pszenicy, a jego zróżnicowanie miało związek z wielkością powierzchni dzierżawionych gruntów. W gospodarstwach powyżej 100 ha wahał się pomiędzy 3,2 a 8,7 dt/ha pszenicy. Województwa charakteryzujące się najwyższym czynszem to bielskie i warszawskie. W kolejnym roku natomiast poziom czynszu był mniejszy, zarówno wśród województw o większym, jak i o mniejszym poziomie czynszu. Powodem tego spadku był wykup części gruntów o wyższej jakości gleb przez dzierżawców. W 1996 roku najniższy poziom czynszu był w województwie białostockim (0,6 dt/ha pszenicy) i krośnieńskim (0,7 dt/ha pszenicy). W roku 1997 niski czynsz płacony był przez dzierżawców w województwie białostockim (0,4 dt/ha pszenicy), a także w białkopodlaskim i kieleckim [Raport 1998]. W roku 1999 czynsze za grunty wydzierżawione przez AWRSP osiągały średnio poziom 1,7 dt/ha pszenicy, czyli w porównaniu z rokiem poprzednim uległy zmniejszeniu o 0,3 dt/ha pszenicy. Wahanie wielkości średnich czynszów w poszczególnych kwartałach były niewielkie i wynosiły kolejno: I kwartał – 1,6 dt/ha pszenicy, II kwartał – 2,0 dt/ha pszenicy, III kwartał – 1,7 dt/ha pszenicy, IV kwartał – 1,6 dt/ha pszenicy. Wśród oddziałów terenowych największymi czynszami odznaczały się oddziały: Poznań (2,6 dt/ha), Gdańsk (2,5 dt/ha), Szczecin (2,5 dt/ha) i Elbląg (2,2 dt/ha), natomiast najniższe czynsze zanotowano w oddziałach: Lublin, Olsztyn, Suwałki i Wrocław. W roku 2000 średni czynsz w porównaniu do roku poprzedniego wzrósł o 0,4 dt/ha pszenicy i wynosił 2,1 dt/ha. Oznaczało to dalszy ciąg tendencji wzrostowej zauważonej w latach 1997-1998. W przeciwieństwie do roku 1999 wahanie wysokości czynszów w poszczególnych kwartałach roku 2000 były dość znaczne i wynosiły od 1,6 do 2,5 dt/ha pszenicy. Różnorodność wysokości czynszów była też zauważalna w zależności od powierzchni gruntów, w przedziale do 1 ha wynosił średnio 1,3 dt/ha pszenicy, a w przedziale powyżej 100 ha – 2,8 dt/ha. Najwyższymi czynszami odznaczały się w tym roku grunty położone w południowej i środkowej części województwa wielkopolskiego, a także w województwie pomorskim i zachodniopomorskim. Najniższe czynsze były w województwach: łódzkim, podlaskim i lubuskim. Podobnie jak w poprzednich latach, wysokość czynszów w roku 2001 zależała od powierzchni dzierżawionych gruntów. Wysoki czynsz płacony był w gospodarstwach powyżej 100 ha, a najniższy w gospodarstwach

nie przekraczających 1 ha, z pewnymi wyjątkami (zależnymi od położenia gruntu). Najwyższe czynsze osiągnięto w województwach: wielkopolskim i mazowieckim, a najniższe, podobnie jak w poprzednich latach w województwie podlaskim. Informacje ANR zestawione w kwartalnych przedziałach czasu ukazują zróżnicowanie poziomu czynszu. Roczny czynsz za grunty będące w dzierżawie w 2001 roku osiągnął kolejno: w I kwartale – 1,5 dt/ha pszenicy, w II kwartale – 2,1 dt/ha, w III kwartale – 1,6 dt/ha, w IV kwartale – 1,7 dt/ha pszenicy. Wielkość czynszów w porównaniu do roku 2000 uległa spadkowi średnio o 20-25%. Mogło to być to związane z mniejszą atrakcyjnością gruntów należących do Zasobu.

Poziom czynszów, pomimo oscylacji wynikających głównie z indywidualnych cech dzierżawionych ziem (jakość, rozłóg, lokalizacja, itp.), oraz wywołanych czynnikami koniunkturalnymi i różnic w lokalnym popycie na dzierżawę, wahał się w latach 1992-2002 średnio około 2,0 dt/ha pszenicy rocznie. Natomiast w latach 2003-2006 wysokość czynszu charakteryzowała się tendencją wzrostową. W 2004 roku średni czynsz za dzierżawione grunty wynosił 3,5 dt/ha pszenicy, w 2005 roku – 3,8 dt/ha, a w roku 2006 osiągnął poziom 4,0 dt/ha pszenicy, gdzie najwyższa jego wartość zanotowana została w IV kwartale – 4,6 dt/ha [Raport 2006].

PODSUMOWANIE

Zmiany społeczno-gospodarze po 1989 r. radykalnie odmieniły stosunki gospodarcze w rolnictwie i wpłynęły nie tylko na zmianę źródeł obecnej dzierżawy, ale także na dynamikę jej rozwoju. W wyniku procesu przekształceń własnościowych i strukturalnych w rolnictwie nastąpił istotny wzrost udziału dzierżawy w użytkowaniu gruntów Zasobu Skarbu Państwa. W latach 1992-2006, agencja wydzierżawiła 4,5 mln ha gruntów. Ponad 71% powierzchni wydzierżawionych gruntów zostało wydzierżawionych w kompleksach o powierzchni 100 ha i większych, a 29% w działkach do 100 ha. Agencja wydzierżawiała grunty zarówno osobom fizycznym, jak i prawnym. Na ogólną liczbę zawartych umów ponad 98% zawarto z osobami fizycznymi, przy czym powierzchnia wydzierżawiona przez te osoby stanowiła 60% ogółu wydzierżawionych gruntów. Według stanu na 31.12.2006 r. w dzierżawie znajdowało się 1892 tys. ha i z tego około 59% położonych było w północno-zachodniej Polsce. Średnia powierzchnia dzierżawionych gruntów w przedziale od 1 do 10 ha wynosiła 8,5 ha, od 100 do 300 ha – 176 ha, natomiast powyżej 300 ha – 659 ha na umowę. W 2006 roku Agencja miała zawartych ponad 134 tys. umów dzierżawy. Najwięcej z tych umów dotyczyło nieruchomości do 100 ha (97,7%). Niepokojącym zjawiskiem są tzw. „powroty z dzierżaw”. W okresie 15 lat działalności Agencji wygasło lub rozwiązano około 171 tys. umów dzierżawy na powierzchni 2634,3 tys. ha. Cechą charakterystyczną dzierżawy jest jej odpłatność. Agencja przejęła zasadę, że czynsz dzierżawny jest określony w równowartości dt/ha pszenicy. Średnio poziom czynszu w latach 1992-2002 wahał się w granicy 2,0 dt/ha pszenicy, natomiast w latach 2003-2006 osiągnął tendencję wzrostową z 2,5 dt/ha w 2003 r. do 4,0 dt/ha w 2006 r. Wysokość czynszu dzierżawnego wykazuje zróżnicowanie terytorialne i powierzchniowe.

LITERATURA

- Pańko W. 1975: Dzierżawa gruntów rolnych. PWN, Warszawa.
Raporty z działalności Agencji Własności Rolnej Skarbu Państwa w 1998, 1999. AWRSP, Warszawa.
Raporty z działalności Agencji Nieruchomości Rolnych w 2005 i 2006. ANR, Warszawa.
Rynek ziemi rolniczej – stan i perspektywy. 2007: Raport Nr 10, IERiŻ, Warszawa.
Szemberg A. 1993: Dzierżawa ziemi w świetle wyników badań ankietowych. IER. Warszawa.
Tańska-Hus B. 1999: Znaczenie dzierżawy rolniczej w rozwoju obszarów wiejskich. *Rocz. Nauk. SERiA*, t. II, z. 5.

Bożena Tańska-Hus

DYNAMICS OF PROGRESS AND SCOPE OF THE LEASE OF THE STATE
TREASURY LAND IN THE YEARS 1992-2006

Summary

As a result of ownership and structural transition process in farming there has been a significant increase of lease in use of State Treasury land. In the years 1992-2006 the Agency of Agricultural Property leased over 4.5 millions hectares of land from its resources. Over 71% of hectares were leased by the Agency in 100 ha area complexes and greater, and 29% allotments up to 100 ha. The Agency leased the land to both physical and legal entities. In general over 98% of deals were done with physical people but the leased area was 60% of all the leased land. As per 31.12.2006 there were in lease 1,892.1 thousands of ha and about 59% of that were located in the North-Eastern Poland. In 2006 the Agency had over 134 thousands of lease deals made. Most of them referred to immovables up to 100 ha (97.7%). A distressing phenomenon are so called "lease returns". During 15 year of the Agency activity there were 171 thousands of lease deals which did extinct or were canceled on a 2,643.3 thousands ha. A characteristic lease feature is its payment. An average rent level in the years 1992-2002 reached 2.0 dt of wheat per ha. but in the years 2003-2006 there was an increasing tendency from 2.5 dt per ha in 2003 to 4.0 dt per ha in 2006.

Adres do korespondencji:
dr hab. Bożena Tańska-Hus prof. nadzw. UP we Wrocławiu
Uniwersytet Przyrodniczy we Wrocławiu
Katedra Ekonomiki i Organizacji Rolnictwa
Pl. Grunwaldzki 24a
50-363 Wrocław
tel. (0 71) 320 17 88
e-mail: dorota.kowalik@up.wroc.pl

ZNACZENIE DZIERŻAWY ZIEMI ROLNICZEJ
W GOSPODARSTWACH I JEJ KOSZT
(NA PRZYKŁADZIE ROLNICTWA POLSKI I NIEMIEC)

Małgorzata Kołodziejczak

Katedra Ekonomii i Polityki Gospodarczej w Agrobiznesie Uniwersytetu Przyrodniczego
w Poznaniu

Kierownik: prof. dr hab. Walenty Poczta

Słowa kluczowe: dzierżawa ziemi rolniczej, gospodarstwa, regiony, typy gospodarstw
Key words: agriculture land lease, farms, regions, types of farming

S y n o p s i s. W artykule podjęto próbę określenia znaczenia dzierżawy w gospodarstwach na przykładzie Polski i Niemiec. Wykazano, że występuje zauważalna różnica pomiędzy znaczeniem dzierżawy ziemi rolniczej w gospodarstwach w rolnictwie polskim i niemieckim. Rolnictwo polskie charakteryzuje się znacznie niższym udziałem dzierżawy w kosztach czynników zewnętrznych oraz ogólnych niż rolnictwo niemieckie.

WSTĘP

Dzierżawa jako forma gospodarowania mieniem pozwala na oddzielenie prawa własności od prawa jej użytkowania. Tym samym umożliwia gospodarowanie na ziemi rolnikom niebędącym jej właścicielami. Wymaga mniejszego zaangażowania środków niż zakup gruntów rolnych, a posiadany kapitał może w całości zostać zainwestowany w jej zagospodarowanie [Marks-Bielska i in. 2006, Nowak, Poczta 2007]. W krajach byłej UE-15 dzierżawa jest bardzo popularnym sposobem zagospodarowania mienia i pełni istotną rolę w wyznaczaniu przemian agrarnych i procesów koncentracji w rolnictwie. Wynika to przede wszystkim z wysokich cen gruntów rolnych, jak również dążenia do maksymalizacji dochodu rolniczego przez dostosowywanie się do zmieniających się warunków rynkowych, w wyniku których następuje zmniejszanie bądź rozszerzanie skali upraw [Rynek ziemi... 2005, Sikorska 2006]. Zarówno w Polsce jak i w Niemczech, szczególnie w byłych krajach związkowych wschodniej części Niemiec, dzierżawa gruntów rolnych nabrała większego znaczenia w latach 90-tych XX wieku. Wpływ na to miały uwarunkowania ekonomiczne, w wyniku których część rolników zaprzestała produkcji na rynek, jednak nie była skłonna do sprzedaży gruntów rolnych i przekazywała je w dzierżawę, a równocześnie nie wszyscy dzierżawcy dysponowali dostatecznym kapitałem umożliwiającym zakup gruntów rolnych. W Polsce dodatkowo istnieje silnie zakorzenione prawo własności posiadanych dóbr majątkowych. Do rozpowszechnienia popularności dzierżaw w warunkach polskich przyczyniła się działalność Agencji Nieruchomości Rolnych (w latach 90-tych instytucja ta funkcjonowała pod nazwą

Agencja Własności Rolnej Skarbu Państwa), której celem było zagospodarowanie gruntów rolnych przejętych po PGR-ach. W ten sposób dzierżawa stała się instrumentem przekształceń własnościowych w rolnictwie. Również w nowych krajach związkowych Niemiec przekształcenia własnościowe przyczyniły się do zwiększenia znaczenia dzierżawy gruntów rolnych jako formy organizowania i prowadzenia gospodarstw rolnych oraz ulepszenia struktury agrarnej, a proces przekształceń własnościowych realizowany był przy pomocy podobnych rozwiązań prawnych i instytucjonalnych jak w Polsce [Ziętara 2006a]. Pomimo tego, że dzierżawa gruntów rolnych w Polsce ma na celu przede wszystkim powiększanie areалу własnych gospodarstw, to jest też formą organizowania samodzielnych gospodarstw rolnych [Marks-Bielska i in. 2006, Sikorska 2006, Suchoń 2006].

W tym kontekście sformułowano cel pracy, którym jest określenie znaczenia dzierżawy w gospodarstwach na przykładzie Polski i Niemiec¹, przy czym znaczenie dzierżawy rozumiane jest jako udział jej kosztu w kosztach czynników zewnętrznych i w ogólnych kosztach gospodarstwa. Analizę przeprowadzono na podstawie danych zebranych i przetworzonych w ramach systemu zbierania i wykorzystywania danych rachunkowych z gospodarstw rolnych w UE – *Farm Accountancy Data Network* (FADN) za rok 2005, które są reprezentatywne dla 757 400 gospodarstw w Polsce i 224 910 gospodarstw w Niemczech [<http://ec.europa.eu/agriculture/rica>]. Na użytek badania dane zestawiono według regionów², wielkości ekonomicznej gospodarstw i typu rolniczego (kierunku produkcji).

CHARAKTERYSTYKA REGIONALNA DZIERŻAWY ZIEMI ROLNICZEJ

W państwach Unii Europejskiej o rozwiniętej gospodarce rynkowej głównym sposobem zwiększania powierzchni gospodarstw jest dzierżawa gruntów rolnych. Wpływa ona na zmniejszenie liczby gospodarstw rolnych i wzrost ich średniej powierzchni. W Niemczech w 1986 roku udział dzierżawionych gruntów wynosił 34% areалу uprawnego, natomiast w 1997 roku zwiększył się do 62,1%, przy czym w krajach związkowych byłej RFN wynosił 48,2%, a w krajach związkowych wschodniej części Niemiec aż 91,1%. W 2002 roku udział ten wynosił już ponad 70%, podczas gdy w Polsce był trzykrotnie niższy – 22,5%. Należy zauważyć, że w 1986 roku udział dzierżawy w użytkowaniu gruntów rolnych w Polsce stanowił 2,8%, a w roku 1993 był dwukrotnie wyższy i wynosił 6,1% [Ziętara 1999, 2006b].

W strukturze kosztów czynników zewnętrznych występuje znaczna różnica pomiędzy udziałem w nich kosztu dzierżawy w Polsce, gdzie wynosi on niewiele ponad 14% (najmniejszy udział spośród trzech analizowanych grup kosztów) i w Niemczech, gdzie stanowi on 36,5% (tab. 1). Największy udział kosztu dzierżawy w Polsce występuje na Pomorzu i Mazurach (16%), przy czym w tym regionie w polu obserwacji znajduje się najmniejsza liczba gospodarstw (85 220), a ich udział stanowi 11%, oraz w Wielkopolsce i na Śląsku (niewiele ponad 15%). Na Mazowszu i Podlasiu, gdzie w polu obserwacji jest najwięcej gospodarstw (285 570) i stanowią one prawie 38% wszystkich badanych, jest równy średniej dla całego państwa, natomiast najmniejszym udziałem charakteryzuje się Małopolska i Pogórze (prawie 11%). W Niemczech zdecydowanie

¹ Porównania z rolnictwem niemieckim dokonano ze względu na położenie w zbliżonej do Polski szerokości geograficznej oraz podobną strukturę asortymentową produkcji.

² Regiony w Niemczech obejmują 16 krajów związkowych (podział ten jest zgodny z zastosowanym przez FADN), natomiast w Polsce 4 regiony wyodrębnione przez FADN. W Niemczech analizą nie objęto trzech krajów związkowych: Berlin, Brema i Hamburg, ze względu na ich nierolniczy charakter.

Tabela 1. Charakterystyka regionalna dzierżawy ziemi rolniczej w 2005 roku w przeliczeniu na gospodarstwo

Regiony	Pole obserwacji gospo-darstw [hectara]	Koszty ogółem [euro]	Koszty czynników zewnętrznych						Średnia pow. gosp. [ha UR]	Obciążenie kosztami dzierżawy 1 ha UR [euro]	Udział dzierżawy w kosztach ogółem [%]		
			ogółem		płace		dzierżawa					odsetki	
			euro	%	euro	%	euro	%				euro	%
Polska	757 400	17 800	1 177	803	68,2	14,1	208	17,7	17,19	9,7	0,9		
(785) Pomorze i Mazury	85 220	26 673	2 002	1 321	66,0	16,0	361	18,0	32,08	10,0	1,2		
(790) Wielkopolska i Śląsk	181 740	24 071	1 802	1 236	68,6	15,1	294	16,3	22,31	12,2	1,1		
(795) Mazowsze i Podlasie	285 570	12 992	666	433	65,0	14,0	140	21,0	13,89	6,7	0,7		
(800) Małopolska i Pogórze	204 870	15 247	993	721	72,6	10,9	164	16,5	11,05	9,8	0,7		
Niemcy	224 910	182 314	30 010	14 280	47,6	10,947	36,5	4 783	15,9	81,32	134,6	6,0	
(010) Szlezwik-Holsztyn	10 630	200 293	30 948	8 547	27,6	15 552	50,3	6 849	22,1	83,85	185,5	7,8	
(030) Dolna Saksonia	39 990	188 845	31 875	10 805	33,9	14 669	46,0	6 401	20,1	70,63	207,7	7,8	
(050) Nadrenia Północna-Westfalia	23 480	163 585	21 942	6 206	28,3	10 700	48,8	5 036	23,0	53,50	200,0	6,5	
(060) Hesja	9 540	132 667	20 186	8 223	40,7	8 056	39,9	3 907	19,4	66,47	121,2	6,1	
(070) Nadrenia Palatynat	14 590	113 726	17 733	7 646	43,1	6 707	37,8	3 380	19,1	47,98	139,8	5,9	
(080) Badenia-Wirtembergia	31 230	125 183	17 203	8 137	47,3	6 063	35,2	3 003	17,5	46,57	130,2	4,8	
(090) Bawaria	79 600	108 193	10 312	2 571	24,9	5 277	51,2	2 464	23,9	44,54	118,5	4,9	
(100) Kraj Sary	530	146 122	16 933	2 910	17,2	9 521	56,2	4 502	26,6	123,88	76,9	6,5	
(112) Brandenburgia	3 530	628 900	153 402	104 477	68,1	33 917	22,1	15 008	9,8	437,79	77,5	5,4	
(113) Meklemburgia-Pomorze Przednie	2 920	771 150	194 692	122 099	62,7	48 388	24,9	24 205	12,4	484,35	99,9	6,3	
(114) Saksonia	3 390	682 900	178 113	134 041	75,3	34 046	19,1	10 026	5,6	319,56	106,5	5,0	
(115) Saksonia-Anhalt	2 890	608 668	183 116	101 138	55,2	62 496	34,1	19 482	10,6	419,73	148,9	10,3	
(116) Turyngia	1 910	1 022 572	291 412	215 301	73,9	58 606	20,1	17 505	6,0	506,07	115,8	5,7	

Źródło: opracowanie własne na podstawie: <http://ec.europa.eu/agriculture/frca>, dostęp: 18.08.2008; 13.10.2008.

największy udział spośród wszystkich regionów występuje w Kraju Sary (56,2%), Bawarii (51,2%) i w Szlezwiku-Holsztynie (50,3%). Regiony, w których udział kosztu dzierżawy jest znaczny, to Nadrenia Północna-Westfalia (48,8%) i Dolna Saksonia (46%). W granicach średniej krajowej występuje w Hesji (39,9%), Nadrenii Palatynacie (37,8%), Badenii-Wirtembergii (35,2%) i Saksonii-Anhalt (34,1%). Najniższy udział kosztu dzierżawy w kosztach czynników zewnętrznych występuje w Saksonii (19,1%) i Turyngii (20,1%).

W przypadku udziału dzierżawy w kosztach ogółem najwyższy udział w regionach polskich występuje na Pomorzu i Mazurach oraz w Wielkopolsce i na Śląsku, gdzie wynosi odpowiednio 1,2 oraz 1,1%, natomiast najmniejszy na Mazowszu i Podlasiu oraz w Małopolsce i na Pogórze po 0,7%. Najwyższy udział kosztu dzierżawy w kosztach ogółem spośród wszystkich badanych regionów występuje w niemieckim regionie Saksonia-Anhalt (10,3%), równie wysoki udział jest w Szlezwiku-Holsztynie i Dolnej Saksonii (po 7,8%),

w Nadrenii Północnej-Westfalii i w Kraju Sary (po 6,5%), a także w Meklemburgii-Pomorze Przednie (6,3%) i w Hesji (6,1%). Są to wszystkie wartości powyżej średniej, która wynosi 6%.

W Niemczech występują bardzo duże rozpiętości pomiędzy regionami o najmniejszym i największym obciążeniu jednego ha UR kosztami dzierżawy i kształtują się one od 76,9 euro/ha w Kraju Sary do 207,7 euro/ha w Dolnej Saksonii. Równie wysokie obciążenie występuje w Nadrenii Północnej-Westfalii (200 euro/ha), w Szlezewiku-Holsztynie (185,5 euro/ha) i w Saksonii-Anhalt (148,9 euro/ha), a w zbliżonej wysokości w Nadrenii Palatynacie (139,8 euro/ha). W Polsce średnie obciążenie jednego ha UR kosztami dzierżawy wynosi 9,7 euro/ha. Najwyższe wartości występują w regionie Wielkopolska i Śląsk (12,2 euro/ha) oraz Pomorze i Mazury (10 euro/ha), w granicach średniej w Małopolsce i na Pogórzu (9,8 euro/ha), a najniższe na Mazowszu i Podlasiu (6,7 euro/ha).

DZIERŻAWA ZIEMI ROLNICZEJ WEDŁUG WIELKOŚCI EKONOMICZNEJ GOSPODARSTW

Analiza dzierżawy ziemi rolniczej według wielkości ekonomicznej gospodarstw wykazuje, że największy udział dzierżawy (tab. 2) w kosztach czynników zewnętrznych występuje w Niemczech w przedziale gospodarstw 40<100 ESU³ i wynosi 50,4%, w gospodarstwach 16<40 ESU – 39,8%, natomiast w gospodarstwach powyżej 100 ESU jest mniejszy o 8 punktów procentowych i wynosi 31,8%. Największy udział dzierżawy w kosztach ogółem wystę-

Tabela 2. Dzierżawa ziemi rolniczej wg wielkości ekonomicznej gospodarstw w 2005 roku w przeliczeniu na gospodarstwo

Ekonomiczna wielkość gospodarstwa ES6	Pole obserwacji [liczba gospodarstw]	Koszty ogółem [euro]	Koszty czynników zewnętrznych						Średnia pow. gosp. dzierżawy [ha UR]	Obciążenie kosztami dzierżawy 1 ha UR [euro]	Udział dzierżawy w kosztach ogółem [%]	
			ogółem		dzierżawa		odsetki					
			euro	%	euro	%	euro	%				
Polska	757 400	17 800	1 177	803	68,2	166	14,1	208	17,7	17,19	9,7	0,9
(1) 0 <4 ESU	195 540	7 665	347	255	73,5	36	10,4	56	16,1	7,21	5,0	0,5
(2) 4 <8 ESU	298 500	10 950	463	314	67,8	54	11,7	95	20,5	10,81	5,0	0,5
(3) 8 <16 ESU	174 240	19 314	987	632	64,0	158	16,0	197	20,0	19,43	8,1	0,8
(4) 16 <40 ESU	72 880	36 017	2 052	1 192	58,1	339	16,5	521	25,4	34,85	9,7	0,9
(5) 40 <100 ESU	12 840	87 297	7 446	4 734	63,6	1 141	15,3	1 571	21,1	75,26	15,2	1,3
(6) ≥ 100 ESU	3 410	469 836	78 764	60 759	77,1	10 381	13,2	7 624	9,7	436,74	23,8	2,2
Niemcy	224 910	182 314	32 745	15 660	47,8	11 895	36,3	5 190	15,8	81,32	146,3	6,5
(4) 16 <40 ESU	74 160	64 785	7 105	2 381	33,5	2 829	39,8	1 895	26,7	31,30	90,4	4,4
(5) 40 <100 ESU	81 520	136 435	16 915	4 345	25,7	8 526	50,4	4 044	23,9	57,60	148,0	6,2
(6) ≥ 100 ESU	44 410	462 960	104 663	58 630	56,0	33 232	31,8	12 801	12,2	208,47	159,4	7,2

Źródło: opracowanie własne na podstawie: <http://ec.europa.eu/agriculture/rica>, dostęp: 18.08.2008; 13.10.2008.

³ ESU – European Size Unit – Europejska Jednostka Wielkości

puje w niemieckich gospodarstwach powyżej 100 ESU – 7,2%. Niewiele niższy niż średnia jest udział dzierżawy w gospodarstwach z przedziału 40<100 ESU – 6,2%, a najmniejszy – 4,4% – z przedziału 16<40 ESU. W Polsce największy udział dzierżawy w kosztach czynników zewnętrznych występuje w gospodarstwach z przedziału 16<40 ESU (16,5%), a następnie 8<16 ESU (16%) i 40<100 ESU (15,3%). Znacznie mniejszy udział kosztu dzierżawy jest w gospodarstwach największych – powyżej 100 ESU i wynosi on 13,2%, przy czym udział kosztu dzierżawy w kosztach ogółem jest w tym przypadku najwyższy i kształtuje się na poziomie 2,2%. Można przypuszczać, że w gospodarstwach większych, które osiągnęły już pewien stopień rozwoju, szczególnie w tych, które mają duże zasoby techniczne, powiększanie zasobów ziemi przez dzierżawę prowadzi do obniżenia obciążenia kosztami stałymi w przeliczeniu na jednostkę produktu. Najniższy udział dzierżawy w kosztach czynników zewnętrznych jest w gospodarstwach z przedziału 0<4 ESU i 4<8 ESU i wynosi odpowiednio 10,4 i 11,7%, jednocześnie udział dzierżawy w kosztach ogółem w tych przedziałach jest najniższy i wynosi w obu przypadkach po 0,5%. Na poziomie zbliżonym do średniej występuje w gospodarstwach 8<16 ESU (0,8%) i 16<40 ESU (0,9%).

W Polsce najmniejszym obciążeniem jednego ha UR ogółem kosztami dzierżawy charakteryzują się gospodarstwa rolne w przedziale 0<4 i 4<8 ESU, gdzie wynosi ono 5 euro/ha i jest prawie 5-krotnie niższe niż obciążenie w gospodarstwach powyżej 100 ESU, w których kształtuje się ono na poziomie prawie 24 euro/ha. Nieco niższe obciążenie występuje w gospodarstwach z przedziału 40<100 ESU – 15,2 euro/ha. W gospodarstwach niemieckich obciążenie kosztami dzierżawy jednego ha UR ogółem jest znacznie wyższe niż w Polsce i wynosi od 90,4 euro/ha w przedziale 16<40 ESU i 148 euro/ha w przedziale 40<100 ESU do 159,4 euro/ha w przedziale powyżej 100 ESU. Oznacza to, że wraz ze wzrostem średniej powierzchni gospodarstwa wzrasta wysokość kosztu dzierżawy.

DZIERŻAWA ZIEMI ROLNICZEJ WEDŁUG TYPU ROLNICZEGO GOSPODARSTW

Największym udziałem dzierżawy w kosztach czynników zewnętrznych zarówno w Polsce, jak i w Niemczech charakteryzują się gospodarstwa specjalizujące się w produkcji mleka – odpowiednio 25,3 oraz 47,2%, a następnie gospodarstwa specjalizujące się w chowie zwierząt żywionych w systemie wypasowym 23,4 i 44,1%. W Niemczech wysokie wielkości badanego wskaźnika występują również w gospodarstwach specjalizujących się w uprawach polowych – 42,4% (tab. 3). Najmniejsze wielkości charakteryzują gospodarstwa specjalizujące się w uprawach ogrodnich i w uprawach trwałych: w Polsce w wysokości zaledwie po 3%, natomiast w Niemczech w wysokości odpowiednio 4,1 oraz 7,6%. Gospodarstwa te zarówno w Polsce, jak i w Niemczech charakteryzuje największy udział płac w kosztach czynników zewnętrznych (powyżej 80%). Pomimo iż w gospodarstwach polskich i niemieckich między wielkością udziału dzierżawy w kosztach ogółem można zauważyć duże różnice, to jednak ich największy udział zarówno w Polsce, jak i w Niemczech, występuje w gospodarstwach specjalizujących się w uprawach polowych – 1,9 oraz 8,5%, natomiast najmniejszy w wysokości 0,4% oraz 1,1% w specjalizujących się w uprawach ogrodnich. Średni udział dzierżawy występuje w gospodarstwach specjalizujących się produkcji mleka, w różnych uprawach i zwierzętach łącznie oraz w specjalizujących się w chowie zwierząt żywionych w systemie wypasowym – w Polsce kształtuje się on w granicach 0,8-1,1%, natomiast w Niemczech – 5,5-5,8%.

Tabela 3. Dzierżawa ziemi rolniczej wg typu rolniczego gospodarstw w 2005 roku w przeliczeniu na gospodarstwo

Typy gospodarstw TF8	Pole obserwacji [liczba gospodarstw]	Koszty ogółem [euro]	Koszty czynników zewnętrznych						Średnia pow. gosp. [ha UR]	Obciążenie kosztami dzierżawy 1 ha UR [euro]	Udział dzierżawy w kosztach ogółem [%]	
			ogółem		dzierżawa		odsetki					
			euro	%	euro	%	euro	%				
Polska	757 400	17 800	1 177	803	68,2	166	14,1	208	17,7	17,19	9,7	0,9
(1) Specjalizujące się w uprawach polowych	175 740	17 270	1 716	1 143	66,6	323	18,8	250	14,6	24,85	13,0	1,9
(2) Specjalizujące się w uprawach ogrodniczych	27 520	41 279	5 170	4 279	82,8	157	3,0	734	14,2	2,63	59,7	0,4
(4) Specjalizujące się w uprawach trwałych	35 980	18 233	2 724	2 322	85,2	81	3,0	321	11,8	8,40	9,6	0,4
(5) Specjalizujące się w produkcji mleka	47 330	12 257	399	140	35,1	101	25,3	158	39,6	16,71	6,0	0,8
(6) Specjalizujące się w chowie zwierząt żywnych w systemie wypasowym	62 190	16 099	773	363	47,0	181	23,4	229	29,6	21,00	8,6	1,1
(7) Specjalizujące się w chowie zwierząt żywnych paszami treściwymi	57 550	45 303	1 394	843	60,5	123	8,8	428	30,7	14,59	8,4	0,3
(8) Różne uprawy i zwierzęta, łącznie	351 090	12 721	578	367	63,5	109	18,9	102	17,6	15,21	7,2	0,9
Niemcy	224 910	182 314	30 010	14 279	47,6	10 948	36,5	4 783	15,9	81,32	134,6	6,0
(1) Specjalizujące się w uprawach polowych	56 480	203 202	40 580	18 185	44,8	17 196	42,4	5 199	12,8	138,89	123,8	8,5
(2) Specjalizujące się w uprawach ogrodniczych	8 560	238 049	64 670	54 639	84,5	2 623	4,1	7 408	11,5	4,36	601,6	1,1
(3) Specjalizujące się w uprawie winorośli	10 610	84 162	14 011	7 431	53,0	3 614	25,8	2 966	21,2	11,34	318,7	4,3
(4) Specjalizujące się w uprawach trwałych	7 210	133 948	33 018	27 133	82,2	2 513	7,6	3 372	10,2	14,45	173,9	1,9
(5) Specjalizujące się w produkcji mleka	73 660	143 100	16 634	4 879	29,3	7 846	47,2	3 909	23,5	55,92	140,3	5,5
(6) Specjalizujące się w chowie zwierząt żywnych w systemie wypasowym	16 370	129 262	17 086	5 774	33,8	7 536	44,1	3 776	22,1	73,12	103,1	5,8
(7) Specjalizujące się w chowie zwierząt żywnych paszami treściwymi	6 580	248 735	28 246	8 913	31,6	10 503	37,2	8 830	31,3	49,46	212,4	4,2
(8) Różne uprawy i zwierzęta, łącznie	45 440	244 744	40 195	20 460	50,9	14 120	35,1	5 615	14,0	105,50	133,8	5,8

Źródło: opracowanie własne na podstawie: <http://ec.europa.eu/agriculture/frica>, dostęp: 18.08.2008; 13.10.2008.

W gospodarstwach polskich podobnie jak i w niemieckich, pomimo dużych różnic między nimi, największe obciążenie jednego ha UR ogółem kosztami dzierżawy w wysokości odpowiednio: 59,7 oraz 601,6 euro/ha występuje w gospodarstwach specjalizujących się w uprawach ogrodniczych, natomiast najniższe w przypadku Polski w wysokości 6 euro/ha w specjalizujących się w produkcji mleka, a w przypadku Niemiec w specjalizujących się w chowie zwierząt żywionych w systemie wypasowym – 103,1 euro/ha – jest to wartość prawie dwukrotnie przekraczająca najwyższą wartość obciążenia w Polsce.

PODSUMOWANIE

Przeprowadzona analiza wykazała, że występuje zauważalna różnica pomiędzy znaczeniem dzierżawy ziemi rolniczej w gospodarstwach w rolnictwie polskim i niemieckim. Rolnictwo polskie charakteryzuje się znacznie niższym udziałem dzierżawy w kosztach czynników zewnętrznych oraz ogólnych niż rolnictwo niemieckie.

1. Do regionów niemieckich, gdzie obciążenie kosztami dzierżawy jednego ha UR ogółem jest istotne można zaliczyć kraje związkowe części północno-zachodniej (Szlazja-Holsztyn i Dolna Saksonia), zachodniej (Nadrenia Północna Westfalia) oraz części centralnej (Saksonia-Anhalt); w Polsce jest to Wielkopolska i Śląsk oraz Pomorze i Mazury.
2. Wysokość kosztu dzierżawy według wielkości ekonomicznej gospodarstw, udział dzierżawy w kosztach ogółem oraz obciążenie kosztami dzierżawy jednego ha UR ogółem wzrastają wraz ze zwiększaniem powierzchni gospodarstwa. Różnica w obciążeniu kosztami dzierżawy jednego ha UR pomiędzy gospodarstwami o najmniejszej i największej wielkości ekonomicznej w Polsce jest prawie 5-krotna i wynosi 18,8 euro/ha, a w Niemczech 1,8 razy i wynosi 169 euro/ha.
3. Udział kosztów dzierżawy w kosztach czynników zewnętrznych związany jest także z typem rolniczym gospodarstwa. Największym udziałem dzierżawy w kosztach czynników zewnętrznych charakteryzują się gospodarstwa specjalizujące się w produkcji mleka i gospodarstwa specjalizujące się w chowie zwierząt żywionych w systemie wypasowym, natomiast najniższym gospodarstwa ogrodnicze i specjalizujące się w uprawach trwałych. Można zauważyć także związek pomiędzy typem rolniczym gospodarstwa a udziałem kosztów dzierżawy w kosztach ogółem. Największy udział dzierżawy w kosztach ogółem występuje w gospodarstwach specjalizujących się w uprawach polowych, a najmniejszy w specjalizujących się w uprawach ogrodniczych.

LITERATURA

- <http://ec.europa.eu/agriculture/rica>
- Marks-Bielska R., Kisiel R., Danilczuk J. 2006: Dzierżawa jako podstawowa forma zagospodarowania popegeerowskiego mienia. Ośrodek Badań Naukowych, Olsztyn.
- Nowak B. P., Poczta W. 2007: Zasady i skutki odtwarzania majątku Zasobu Własności Rolnej Skarbu Państwa w dzierżawie. AR, Poznań.
- Rynek ziemi rolniczej stan i perspektywy. 2005: Analizy rynkowe. IERiGŻ-PIB, ANR, MRiRW, Warszawa.
- Sikorska M. A. 2006: Dzierżawa jako instrument przemian w strukturze agrarnej gospodarstw chłopskich w Polsce. UKiE, Departament Analiz i Strategii, Warszawa.
- Suchoń A. 2006: Prawna ochrona trwałości gospodarowania na dzierżawionych gruntach rolnych. PWP IURIS, Poznań.

- Ziętara W. 1999: Dzierżawa ziemi i jej rola w krajach Unii Europejskiej i w Polsce. [W:] Dzierżawa ziemi jako czynnik przemian struktury agrarnej w Polsce. (red. W. Ziętara). Wyd. SGGW, Warszawa, 7-11.
- Ziętara W. 2006a: Przekształcenia własnościowe w nowych krajach związkowych Niemiec w latach 1990-2005. *Roczniki Nauk Rolniczych*, SERIA G, T. 93, Z. 1, 110-120 .
- Ziętara W. 2006b: Dzierżawa jako czynnik przemian w strukturze gospodarstw. *Zeszyty Naukowe Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej* Nr 58, SGGW, Warszawa, 75-88.

Małgorzata Kołodziejczak

THE MEANING OF AGRICULTURAL LAND LEASE IN FARMS AND ITS COST
(ON THE BASIS OF THE AGRICULTURE IN POLAND AND GERMANY)

Summary

The paper aims to analyze the meaning of agricultural land lease in farms and its cost. The analysis have been conducted on the basis of the agriculture in Poland and Germany. The results show that the Polish farming system is characterized by the substantially lower participation of the hire in costs of external factors and total inputs than the German system.

Adres do korespondencji:
dr Małgorzata Kołodziejczak
Uniwersytet Przyrodniczy w Poznaniu
Katedra Ekonomii i Polityki Gospodarczej w Agrobiznesie
ul. Wojska Polskiego 28
60-637 Poznań
tel. (0 61) 848 75 76
e-mail: malgorzata.kolodziejczak@up.poznan.pl

SZANSE I OGRANICZENIA DZIERŻAWY GRUNTÓW ROLNYCH W POLSCE

Sławomir Jarka

Katedra Ekonomiki i Organizacji Przedsiębiorstw SGGW w Warszawie
Kierownik: prof. dr hab. Wojciech Ziętara

Słowa kluczowe: dzierżawa, grunty, nieruchomości rolne
Key words: leasing, agricultural area, agricultural property

S y n o p s i s: Dzierżawy w Polsce mają długoletnią tradycję, ale dotychczas skala tego zjawiska nigdy nie była wysoka i do niedawna często nie wykraczała poza nieformalne umowy zawierane na ogół ustnie. Na zmianę podejścia w traktowaniu dzierżaw, ich uatrakcyjnienie w odbiorze producentów rolnych wpłynęły przede wszystkim uwarunkowania ekonomiczne, takie jak zaprzestanie działalności przez część jednostek oraz rosnące ceny gruntów, zwłaszcza po wstąpieniu Polski do UE.

UZASADNIENIE PODJĘCIA TEMATU I METODA BADAŃ

Zagospodarowanie gruntów rolnych na zasadach płatnego użytkowania stanowi od wielu lat wyznacznik przemian agrarnych i procesów koncentracji w rolnictwie. Natężenie tych działań może jeszcze nie jest wystarczające, żeby zmienić charakter polskiego rolnictwa, ale wyraźnie wpływa na wzrost efektywności gospodarstw towarowych. W wielu działach gospodarki, w tym także w rolnictwie występuje rosnąca dynamika efektywności podstawowych czynników produkcji, tj. ziemi, pracy i kapitału. Procesy zachodzące w otoczeniu rolnictwa w ostatnich kilku latach, a zwłaszcza po akcesji do Unii Europejskiej jednoznacznie wskazują na tendencję rosnących cen pracy i ziemi w produkcji rolniczej. Dzierżawa umożliwia rolnikom użytkowanie ziemi bez konieczności ponoszenia kapitałochłonnych nakładów związanych z jej zakupem. W zachodnich krajach UE ziemia jest bardzo droga, jej ceny często stanowią równowartość produkcji zbóż z 10-15 lat. W tych warunkach cenowych tego rodzaju inwestycja staje się co najmniej mało racjonalna lub wręcz nieopłacalna. Dzierżawa wpływa także na wzrost efektywności czynnika pracy, przez m.in. wzrost efektów skali produkcji w przedsiębiorstwach rolniczych. Wymienione czynniki na polskim rynku nie mają tak dużego znaczenia, jak w zachodniej Europie. Wśród znacznej większości producentów rolnych panuje przekonanie, że prawo własności gruntów świadczy o statusie rolnika i jego możliwościach inwestycyjnych. Poza tym wiele gospodarstw w Polsce spełnia inne funkcje niż produkcyjne, takie jak: miejsce życia, ojcowizna, czy nawet zabezpieczenie społeczne. Ciągłe opłaca się jeszcze być tylko rolnikiem ze względu na dostęp do określonych przywilejów społecznych, takich jak np. niższe ubezpieczenie społeczne.

Dzierżawy w Polsce mają długą tradycję, ale dotychczas ich skala nigdy nie była wysoka i do niedawna nie wykraczała często poza nieformalne umowy zawierane na ogół ustnie. Na zmianę podejścia w traktowaniu dzierżaw, ich uatrakcyjnienie w odbiorze producentów rolnych wpłynęły przede wszystkim uwarunkowania ekonomiczne, takie jak: zaprzestanie działalności przez słabe technologicznie jednostki oraz rosnące ceny gruntów, zwłaszcza po wstąpieniu Polski do UE. Należy przypuszczać, że w miarę wzrostu cen gruntów w Polsce i zmian agrarnych znaczenie dzierżawy będzie rosło.

Można zauważyć, że część rolników z powodu wzrastającej wartości renty kapitałowej z ziemi, dopłat bezpośrednich powiązanych z arealem gruntów czy wreszcie pozaprodukcyjnych funkcji gospodarstw była skłonna do wydzierżawiania powierzchni niż do sprzedaży. W tym sensie atrakcyjność regulacji wspólnej polityki rolnej sprawiła wręcz zahamowanie przemian własnościowych w rolnictwie polskim. Średnia powierzchnia gospodarstwa zwiększyła się w porównaniu do stanu sprzed akcesji tylko około 1,5 ha [GUS 2007].

Producenci niedysponujący dostatecznym kapitałem na zakup ziemi, a zainteresowani powiększaniem swoich gospodarstw, coraz częściej w tej sytuacji wybierali dzierżawę. Do wzrostu znaczenia dzierżaw w Polsce przyczyniła się także działalność Agencji Nieruchomości Rolnych. Do celów jej działalności należało zagospodarowanie gruntów przejętych do Zasobu Własności Rolnej Skarbu Państwa. Agencja realizowała zadania głównie na terenach o wysokim stopniu koncentracji rolniczego sektora państwowego, tj. w obszarze Polski północnej i zachodniej. Działalność ANR wprowadziła nowe standardy w zakresie regulacji dzierżaw w Polsce pomiędzy dzierżawcą, a wydzierżawiającym. Umowy zawierane są wyłącznie na piśmie, z określonym terminem wymagalności i wysokością czynszu dzierżawnego. Uwagi może budzić wyrażanie wysokości czynszu w mierniku naturalnym, co jest rozwiązaniem rzadko stosowanym w Europie. Znormalizowane procedury dotyczyły wyłącznie dzierżaw z Zasobu Własności Rolnej Skarbu Państwa, tym niemniej wskazały także właściwą metodę postępowania przy tego rodzaju transakcjach i nadały dzierżawom nową bardziej stabilną rangę [Sikorska 2007].

Podstawowym celem badań było określenie kierunku przemian dzierżaw w Polsce oraz ustalenie szans i zagrożeń rozwoju tej formy użytkowania ziemi. W badaniach wykorzystano dane pochodzące z IERiGŻ PIB, ANR oraz literaturę przedmiotu. Wykorzystano następujące metody badawcze:

- obserwacji,
- dokumentacyjną,
- kwestionariuszową.

ZAKRES DZIERŻAW MIĘDZYSĄSIEDZKICH

Przedmiotem dzierżaw międzysąsiedzkich są najczęściej małe arealy, które służą powiększeniu skali produkcji gospodarstw. Rosnący wzrost zainteresowania dzierżawą gruntów w ostatnich 8 latach, nie wpłynął wyraźnie na utrzymujące się prawidłowości. Do rzadkości należą gospodarstwa prowadzące działalność tylko w oparciu o dzierżawę. Z przeprowadzonych badań wynika, że rolnicy decydowali się na przekazanie ziemi w dzierżawę, wówczas kiedy gospodarstwa rolne nie stanowiły podstawy funkcjonowania (bytowej) rodziny. Produkcja była prowadzona ekstensywnie, a przychody nie przekraczały wartości 8-12 tys. zł¹.

¹ Badania kwestionariuszowe przeprowadzone przez autora w latach 2006-2007 na terenie wybranych województw południowych i zachodnich.

Do pozostałych przyczyn przekazywania ziemi w dzierżawę można zaliczyć także:

- niechęć do wyzbywania się własności,
- oczekiwanie na dalszy wzrost cen gruntów,
- brak regulacji statusu własności prawnej gruntów, zwłaszcza w południowej Polsce,
- przyczyny losowe.

Spośród wymienionych czynników tylko niektóre można uznać za obiektywne, większość z nich ma charakter emocjonalny i nie są poparte wynikami rachunku ekonomicznego. Do racjonalnych przesłanek przekazywania gruntów w dzierżawę można zaliczyć m.in. oczekiwanie na wzrost cen gruntów. W okresie czterech lat po akcesji ceny ziemi w transakcjach międzysąsiedzkich wzrosły prawie dwukrotnie, by osiągnąć poziom na koniec 2007 r. wynoszący ok. 12 000 zł/ha. W rejonach o wysokiej kulturze rolnej, np. w gminach północno-zachodniego Mazowsza ceny jednostkowe ziemi osiągnęły nawet kwotę powyżej 30 000 zł.

W tabeli 1 przedstawiono dane dotyczące skali dzierżaw międzysąsiedzkich w rolnictwie w latach 2000 i 2005. Pozyskane informacje pochodzą z próby reprezentatywnej około 4000 gospodarstw² i zostały zebrane z wykorzystaniem metody wywiadu standaryzowanego. W badanym okresie wystąpił ponad 30% wzrost liczby gospodarstw z dzierżawą ziemi. W 2005 r. już 16,6% gospodarstw użytkowało grunty dzierżawione, tzn. co szóste gospodarstwo powiększyło dzięki tej formie swój areal. Biorąc pod uwagę relatywnie krótki okres zmiany, proces koncentracji produkcji można uznać za dość dynamiczny. Jednak ogólny wzrost zainteresowania rolników dzierżawą nie powoduje powszechnego wykorzystania tej formy organizacji produkcji. Tylko niespełna 1% badanych gospodarstw rodzinnych prowadziło działalność wyłącznie w oparciu o dzierżawę. Tak niski wskaźnik świadczy o małym zainteresowaniu rolników prowadzeniem działalności produkcyjnej wyłącznie na gruntach dzierżawionych.

Z danych tabeli 1 wynika, że zakres zainteresowania dzierżawami był zróżnicowany przestrzennie i powiązany z poziomem kultury rolnej w poszczególnych makroregionach. Największy udział gospodarstw z dzierżawą występował w obszarze Polski północnej i zachodniej. W tych makroregionach nawet 1/4 gospodarstw korzystała z dzierżaw. Zupełnie inna sytuacja miała miejsce na terenach Polski wschodniej, np. w makroregionie południowo-wschodnim tylko co 10-te gospodarstwo prowadziło działalność w oparciu o dzier-

Tabela 1. Przestrzenne zróżnicowanie udziału gospodarstw z dzierżawą według grup obszarowych

Makroregion	Udział gospodarstw z dzierżawą w grupach obszarowych [%]							
	lata	ogółem	1-2 ha	2-5 ha	5-10 ha	10-15 ha	15-30 ha	>30 ha
Polska	2000	12,2	4,2	4,7	8,4	16,6	34,2	62,5
	2005	16,6	5,8	5,8	12,1	20,9	41,1	73,1
Środkowozachodni	2000	19,0	7,9	2,6	5,7	19,3	33,1	64,5
	2005	22,1	9,8	6,1	8,3	18,1	35,8	72,5
Środkowowschodni	2000	12,9	6,1	6,4	8,9	12,8	37,6	64,0
	2005	17,3	5,7	7,1	11,3	19,7	43,4	74,2
Południowo-wschodni	2000	6,2	1,5	3,1	7,2	44,8	72,7	100,0
	2005	9,8	3,0	4,6	11,6	40,0	78,6	87,5
Południowo-zachodni	2000	16,2	13,2	9,1	8,2	8,1	37,5	68,4
	2005	26,2	17,4	6,2	21,4	11,1	45,6	80,0
Północny	2000	17,9	6,3	6,5	17,5	12,8	19,4	52,9
	2005	21,9	10,3	7,7	14,6	17,0	22,6	62,8

Źródło: Badania kwestionariuszowe IERiGŻ-PIB, Warszawa 2005 r.

² Badania kwestionariuszowe przeprowadzone przez IERiGŻ-PIB w Warszawie, pierwsze kompleksowe badania oceniające skalę dzierżaw w rolnictwie polskim.

zawione grunty. W makroregionie północnym, częściej niż w pozostałych zdarzały się gospodarstwa, które prowadziły działalność tylko w oparciu o dzierżawione użytki, stanowiły one około 2% populacji. W roku 2005 ponad 73% gospodarstw w Polsce o powierzchni powyżej 30 ha UR prowadziło działalność z wykorzystaniem dzierżawy. Jeżeli uwzględnić, że udział takich gospodarstw wynosił około 5%, to należy podkreślić, że jednostki te wpływają bardzo silnie na procesy koncentracji ziemi. Nieco mniejsze, ale także wysokie znaczenie dzierżaw było w grupie gospodarstw o powierzchni 15-30 ha.

W badanym okresie zaznaczył się wpływ dzierżaw międzysąsiedzkich na kształtowanie się powierzchni gospodarstw. W grupie gospodarstw, które użytkowały ziemię własną i dzierżawioną, średni areal wynosił 23 ha. Natomiast gospodarstwa prowadzące produkcję tylko na własnych gruntach miały do dyspozycji powierzchnię dwukrotnie niższą, tj. średnio około 9 ha.

ZAKRES DZIERŻAW ZASOBU WŁASNOŚCI ROLNEJ SKARBU PAŃSTWA

Agencja Nieruchomości Rolnych zagospodarowuje przejęte nieruchomości i inne mienie Skarbu Państwa w różny sposób przewidziany ustawą. Trwałe rozdysponowanie mienia, polegające na przeniesieniu własności, następowało przede wszystkim w drodze sprzedaży, nieodpłatnego przekazania uprawnionym podmiotom, bądź przez wniesienie jako aportu do spółek prawa handlowego. Formą nietrwałego rozdysponowania jest zaś dzierżawa i przekazanie w administrowanie osobom fizycznym lub prawnym.

Sposoby w zagospodarowaniu przejętego mienia były na ogół formą kompromisu między sprzecznymi oczekiwaniami rolników, załóg, byłych właścicieli czy też banków. W praktyce oznaczało to uwzględnienie wielu czynników [Brzezik 1997], tj.:

- popytu na ziemię zgłaszanego przez rolników lub pracowników likwidowanych pgr,
- możliwości wydzielenia jednostek gospodarczych (gospodarstw rolnych, rybackich, szklarniowych, zakładów przetwórstwa rolno-spożywczego) dających gwarancję trwałej sprawności ekonomicznej,
- stanu prawnego nieruchomości, a w tym wnioski o reprivatyzację założone przez byłych właścicieli lub ich spadkobierców,

Tabela 2. Przestrzenne zróżnicowanie liczby zawartych umów dzierżawy z Zasobu WRSP w 2000 i 2005 roku

Makroregion	Liczba zawartych umów dzierżawy w grupach obszarowych gospodarstw					
	lata	ogółem	do 1 ha	1,01-9,99	10 - 99,99	>100
Polska	2000	147082	70438	58839	13911	3894
	2005	9486	2854	5031	1496	105
Środkowozachodni	2000	12335	4915	5206	1574	640
	2005	459	63	216	173	7
Środkowowschodni	2000	29663	13749	14372	1167	375
	2005	2994	1424	1449	117	4
Południowo-wschodni	2000	19666	12997	5545	866	258
	2005	2456	512	1721	213	10
Południowo-zachodni	2000	46242	25337	16295	3581	1029
	2005	2197	731	954	484	28
Północny	2000	39176	13440	17421	6723	1592
	2005	1380	124	691	509	56

Źródło: opracowano na podstawie danych ANR z lat 2000 i 2005.

- sytuacji społecznej danego regionu w zakresie rynku pracy (stan bezrobocia strukturalnego).

W dotychczasowej działalności Agencji najszerszej stosowaną formą zagospodarowania mienia Skarbu Państwa była dzierżawa. Cieszyła się ona znacznie większym zainteresowaniem wśród rolników, ze względu na możliwość zaangażowania mniejszych środków finansowych. Dzierżawa zwłaszcza dużych nieruchomości, zorganizowanych w postaci gospodarstw, wymaga jedynie wykupu majątku obrotowego i ruchomych środków trwałych. Na koniec 2007 r. powierzchnia gruntów wydzierżawionych z Zasobu WRSP wynosiła 1838,7 tys. ha, w tym OT w Szczecinie – 352,4 tys. ha, najwięcej w kraju oraz OT Lublin – 51,7 tys. ha, najmniej w kraju. Charakterystyczną cechą dzierżaw, jako sposobu użytkowania nieruchomości, jest ich rotacja.

Część wcześniej wydzierżawionych gruntów wraca do ponownego rozdysponowania. Jest to związane głównie z wygasaniem umów dzierżawy, a także z rozwiązywaniem umów i wyłączeniem części nieruchomości z trwających dzierżaw. Rozwiązanie umowy może odbyć się na wniosek Agencji, jeśli dzierżawca nie dotrzymuje warunków umowy, bądź dzierżawcy, wówczas gdy rezygnuje on z dalszego gospodarowania lub decyduje się na zakup nieruchomości na własność.

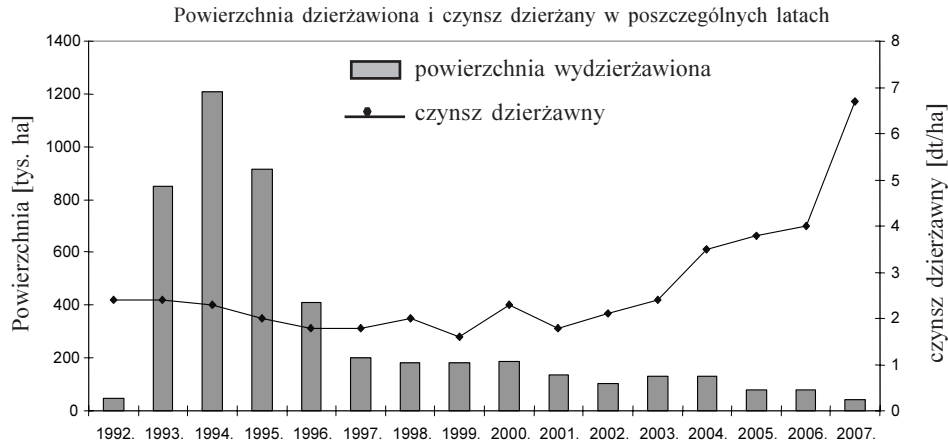
Wśród dzierżawców nieruchomości Skarbu Państwa znaczną grupę stanowiły spółki utworzone przez byłych pracowników pgr. Według stanu na koniec 2001 roku spółki pracownicze dzierżawiły od Agencji nieruchomości o powierzchni 443 tys. ha. Kolejną grupą dzierżawców, niezbyt liczną, stanowiły podmioty z udziałem kapitału zagranicznego. Według szacunków Agencji na koniec roku 2001 w dzierżawie tych podmiotów było około 57 tys. ha, zaś w dzierżawie przez cudzoziemców było około 127 tys. ha gruntów [Raport ANR 2001]. Z danych ANR za 2007 r. wynika, że powierzchnia dzierżawiona przez spółki pracownicze nieznacznie się zmniejszyła (do 115 tys. ha), a w grupie podmiotów z kapitałem zagranicznym praktycznie nie uległa zmianie [Raport ANR 2007].

W latach 2005 i 2007 ANR zawarła mniej umów dzierżawy niż na początku badanego okresu. Spadek liczby zawieranych umów był przede wszystkim spowodowany trwałymi sposobami zagospodarowania mienia, głównie w drodze sprzedaży. Z danych w tabeli 2 wynika, że największy spadek nowo zawieranych umów dzierżawy wystąpił w dwóch ostatnich grupach obszarowych. Wynik ten wskazuje na ograniczone możliwości przekazywania w dzierżawę największych obszarów (z powodu wyczerpania w tym zakresie Zasobu WPSP), pośrednio także świadczy o trwałości wcześniejszych umów dzierżawnych największych jednostek³.

W roku 2007 nastąpił po raz kolejny spadek liczby zawieranych umów (3,6 tys.), inspirowany przez samą Agencję, co było podyktowane przesłankami organizacyjnymi i finansowymi. W rezultacie średnia powierzchnia dzierżawy zawartej w 2007 r. wynosiła blisko 12 ha.

Od początku działalności ANR do końca 2007 r. ANR wydzierżawiła narastająco ok. 4,9 mln ha użytków rolnych. Uwzględniając aktualną powierzchnię dzierżaw wynoszącą ok. 1,8 mln ha, każdy hektar był dzierżawiony teoretycznie trzy razy. Z danych za 2007 r. wynika, że 72% zawartych umów dotyczyło arealu do 10 ha użytków rolnych. Jednak pod względem udziału dzierżaw w powierzchni dominowały większe obszary nieruchomości, powyżej 300 ha. Odsetek takich dzierżaw wynosił prawie 50%. Z drugiej strony niski udział (około 8%) w dzierżawionych gruntach z Zasobu WRSP stanowiły nieruchomości do 5 ha. Przedstawione wielkości wskazują na utrzymującą się polaryzację w polskim rolnictwie pod wzglę-

³ Z powodu braku danych z 2007 r. na temat nowo zawieranych umów wg województw, analizie poddano umowy z 2005 r.



Rysunek 1. Powierzchnia dzierżawy [tys. ha] oraz poziom czynszu [dt/ha]
Źródło: opracowano na podstawie materiałów ANR.

dem powierzchni gospodarstw. Z danych na rysunku 1 wynika, że średni czynsz dzierżawny w 2007 r. wyniósł 6,7 dt pszenicy za 1 ha [Raport ANR 2007]. Był on o 67,5% wyższy niż czynsz uzyskiwany z takich samych umów w roku 2006 – 4,0 dt, a w latach 2005 i 2004 – odpowiednio 3,8 i 3,5 dt. Zmiany czynszu były analogiczne do notowanych na prywatnym rynku dzierżaw. Najwyższy czynsz dzierżawny w 2007 r. ANR uzyskiwała w województwach: podlaskim (13,2 dt/ha), dolnośląskim (9,9 dt/ha), wielkopolskim (8,6 dt/ha), kujawsko-pomorskim (8,3 dt/ha), śląskim (7,4 dt/ha). Z rysunku 1 wynika, że poziom czynszu dzierżawnego w kolejnych latach funkcjonowania Agencji systematycznie wzrastał. Najwyższe tempo wzrostu czynszu wystąpiło po akcesji Polski do UE i było spowodowane ogólną sytuacją na rynku nieruchomości rolnych.

DZIERŻAWA JAKO CZYNNIK PRZEMIAN Z STRUKTURZE AGRARNEJ

W krajach UE o rozwiniętej gospodarce rynkowej dzierżawa ziemi jest powszechnym sposobem jej użytkowania. Producenci rolni nie są zainteresowani wykupem gruntów, ze względu na długi okres zwrotu poniesionych nakładów inwestycyjnych i relatywnie wysokie koszty finansowe. Odsetki od kredytu na zakup ziemi przewyższają wartość czynszów dzierżawnych. W Belgii i Niemczech ponad 70% gruntów jest dzierżawionych. Jednak najwyższy odsetek dzierżaw występuje we Francji i wynosi ponad 80% (tab. 3). W większości krajów UE dzierżawa stanowi podstawę przemian w strukturze agrarnej, które prowadzą do zmniejszenia liczby gospodarstw i wzrostu ich powierzchni. Z tabeli 3 wynika, że w wielu krajach odsetek dzierżaw utrzymuje się na wysokim poziomie, jednak dynamika zmian nie jest tak duża, jak w krajach gdzie dzierżawy są jeszcze mało wykorzystywane (Polska i Włochy). Znaczenie dzierżaw w krajach UE zależy w dużym stopniu od kształtowania się cen ziemi. Im wyższe są ceny gruntów, tym większe zainteresowanie producentów dzierżawą. Wysokie ceny ziemi przekładają się także na poziom czynszów dzierżawnych. Do najwyższych należą czynsze płacone przez dzierżawców w Danii (ponad 300 euro/ha) i

Wielkiej Brytanii (ponad 200 euro/1ha) [Czarniawska 2008]. W Polsce poziom czynszów można uznać za niski. Według danych ANR średnia wartość czynszu dla powierzchni wydzierżawionych w 2007 r. wynosiła 6,7 dt pszenicy, co w przeliczeniu stanowi równowartość około 85 euro.

W poszczególnych krajach UE występują odrębne regulacje odnośnie poziomu czynszu dzierżawnego. Najbardziej rygorystyczne rozporządzenia wydają się obowiązywać w Holandii, gdzie wprowadzono minimalne i maksymalne stawki czynszu.

Ich zgodność ustalona przez strony umowy stanowi jedną z przesłanek potwierdzenia jej ważności. W innych krajach przepisy regulujące poziom czynszów nie są już tak rygorystyczne. W każdym razie nie zakładają unieważnienia umowy, gdy czynsz odbiega od obowiązujących stawek. Biorąc pod uwagę rosnące znaczenie dzierżaw, można zauważyć, że ten sposób gospodarowania stał się podstawowym czynnikiem wzrostu powierzchni gospodarstw w Unii Europejskiej (tab. 4). Jeżeli uwzględni się szybsze tempo wzrostu kosztów pracy w działach pozarolniczych i cen środków do produkcji rolnej, przy jednocześnie niższym tempie wzrostu cen produktów rolnych, znaczenie dzierżaw będzie jeszcze większe [Ziętara 2007]. Wzrost powierzchni gospodarstw przez dzierżawę wpływa także na kształtowanie ekonomicznej wydajności pracy w rolnictwie [Ziętara 2006]. W warunkach Polski i innych krajów europejskich wzrost wydajności pracy w rolnictwie może być osiągnięty przez ograniczenie zatrudnienia zarówno w ujęciu bezwzględny przez przejście pracowników do sektorów pozarolniczych, jak i względny przez spadek obsady siły roboczej w przeliczeniu na 100 ha UR. Przejście pracowników z rolnictwa do innych sektorów gospodarki będzie zależało m.in. od tempa wzrostu gospodarczego i może mieć znaczenie w perspektywie długoterminowej. Natomiast krótkoterminowo, wzrost wydajności pracy w polskim rolnictwie może zostać osiągnięty przez dzierżawę gruntów.

Tabela 3. Udział dzierżaw w wybranych krajach UE

Kraj	Udział dzierżaw w powierzchni UR [%] w roku			Dynamika zmian 1995 =100
	1995	2003	2005	
Belgia	65,0	75,0	75,3	116
Dania	21,1	26,1	26,2	124
Francja	58,9	82,0	82,1	139
Holandia	35,1	42,1	44	125
Niemcy	60,0	70,3	70,9	118
Polska	7,0	23,0	23,2	331
Wlk. Brytania	37,8	41,0	42,1	111
Włochy	22,4	43,0	43,4	194

Źródło. <http://ec.europa.eu/agriculture/agrista> (09.2008 r.)

Tabela 4. Powierzchnia gospodarstw w wybranych krajach UE

Kraj	Powierzchnia gospodarstw [ha UR] w roku			Dynamika zmian 1995 =100
	1995	2003	2005	
Belgia	18,8	25,4	26,9	143
Dania	37,1	54,7	53,6	144
Francja	38,5	45,3	48,6	126
Holandia	17,7	23,5	23,9	135
Niemcy	30,3	41,2	43,7	144
Polska	6,8	8,6	8,6	126
Wielka Brytania	70,1	57,4	55,6	79
Włochy	5,9	6,7	7,4	125

Źródło. <http://ec.europa.eu/agriculture/agrista>

WNIOSKI

1. Z przeprowadzonych badań wynika, że rośnie znaczenie dzierżaw w Polsce zarówno w wymiarze zawieranych umów, jak i udziału w powierzchni UR.
2. Tempo wzrostu skali powierzchni gospodarstw przez dzierżawę będzie zależało m.in. od kształtowania się cen na rynku nieruchomości rolnych.

3. Dzierżawy w Polsce pogłębiają dystans dzielący gospodarstwa najbardziej towarowe – rozwojowe i gospodarstwa niskotowarowe, zorientowane na realizację celów także pozarolniczych. Wpływają na polaryzację gospodarstw.
4. W badanych krajach UE, o wysokiej kulturze rolnej dzierżawa stanowi najważniejszą formę zagospodarowania ziemi.
5. Wysokie tempo wzrostu cen gruntów w Polsce sprawia, że dzierżawa może stać się podstawowym czynnikiem przemian agrarnych i tym samym wpłynąć korzystnie na kształtowanie się wydajności czynnika pracy.

LITERATURA

- Brzezicki R. 1997: Przekształcenia własnościowe państwowego sektora rolnego. [W:] Ludzie i ziemia po upadku pegeerów. Analiza socjologiczna i ekonomiczna. Materiały pokonferencyjne. Wydawnictwo SGGW, Warszawa.
- Czarniawska M. 2008: Dzierżawa jak własność. *Farmer*, 6.
<http://ec.europa.eu/agriculture/agrista>
- Raporty z działalności Agencji Nieruchomości Rolnych z lat 2001-2007. ANR, Warszawa.
- Rocznik statystyczny. 2007: GUS, Warszawa.
- Sikorska A. 2007: Rynek ziemi rolniczej, Wyd. IERiGŻ-PIB, Warszawa.
- Ziętara W. 2006: Dzierżawa jako czynnik przemian w strukturze gospodarstw. *Zeszyty Naukowe SGGW, Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej*, Nr 58, Wyd. SGGW.
- Ziętara W. 2007: Korzyści z dzierżawy. *Nowe Życie Gospodarcze* z 24.05.

Sławomir Jarka

OPPORTUNITIES AND THREATS OF LEASING AGRICULTURAL LAND IN POLAND

Summary

The characteristic feature of the recent times is the high rate of change in an economical environment of agricultural enterprises. That significant process is mainly expressed by high rate of production factors in non-agricultural sectors and increase of agricultural utilized land. It means the rate of increasing of leasing agricultural land will be depend on prices on agricultural property market.

Adres do korespondencji:
Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego
Wydział Nauk Ekonomicznych
ul. Nowoursynowska 166
02-787 Warszawa
tel. (0 22) 593 40 02
slawomir_jarka@sggw.pl

EFEKTYWNOŚĆ TECHNICZNA SPÓŁEK AGENCJI NIERUCHOMOŚCI ROLNYCH W LATACH 1994-2006

Mirosław Helta, Michał Świtłyk

Katedra Zarządzania Przedsiębiorstwami Akademii Rolniczej w Szczecinie
Kierownik: prof. dr hab. Michał Świtłyk

Słowa kluczowe: organizacja gospodarstw, efektywność gospodarstw, metoda DEA
Key words: organization of agricultural farms, effectiveness of agricultural farms, DEA method

S y n o p s i s. W pracy zamieszczono wyniki badań nad efektywnością funkcjonowania spółek Agencji Nieruchomości Rolnych w latach 1994-2006. Badania przeprowadzono przy pomocy metody DEA. Wyniki badań wykazały zmniejszający się stopień nieefektywności badanych obiektów.

WSTĘP

Bezpośrednimi przyczynami podjęcia problematyki efektywności funkcjonowania spółek hodowlanych ANR były:

1. Wyniki badań zawarte w publikacji Ziółkowskiej [2008], która we wnioskach pisała, że „W przypadku jednoosobowych spółek zaznaczyła się wyraźnie tendencja spadkowa (wskaźnik VRS wyniósł odpowiednio 0,820, 0,816, 0,723), co powinno budzić szczególnie niepokój kierownictw tych podmiotów oraz ANR jako instytucji nadzorującej. ... Z drugiej strony dosyć trudne położenie spółek ANR utrzymujące się w czasie, wskazuje na potrzebę głębokiego przemyślenia koncepcji dalszego ich funkcjonowania.” (s. 84). Autorka przeprowadziła badania nad efektywnością funkcjonowania gospodarstw powstałych na bazie majątku Skarbu Państwa, w tym na 17 jednoosobowych spółkach ANR. Badania dotyczyły lat 2003-2005.
2. Analogia pomiędzy cytowanym powyżej stwierdzeniem Ziółkowskiej a wątpliwościami wyrażonymi w ekspertyzie pt. „Zasady i kierunki zmian organizacji i funkcjonowania PGR” opracowanej przez Komitet Organizacji Produkcji Rolnej PAN [1979]. Autorzy tego opracowania uznali, że w wyniku reorganizacji w rolnictwie państwowym powstało wiele zróżnicowanych, często chaotycznych form organizacyjnych. Postulowali oni podjęcie naukowej weryfikacji tych form.

Celem pracy było określenie przyczyn niesprawności funkcjonowania spółek Agencji Nieruchomości Rolnych, które wynikają z niewłaściwie realizowanej funkcji organizowania. Szczegółowymi celami badań było zbadanie:

- poziomu wskaźnika efektywności technicznej VRS w zbiorowości ogólnej badanych spółek w latach 1994-2006,
- poziomu wskaźnika efektywności technicznej VRS w grupach spółek: hodowli roślin (hr), hodowli roślin ogrodniczych (hro), stad ogierów (so), stadnin koni (sk) oraz spółek hodowli zwierząt (hz),
- wielkości luk produkcyjnych w zbiorowości ogólnej spółek ANR.

W badaniach zastosowano metodę DEA, która bazuje na programowaniu liniowym i służy do pomiaru relatywnej efektywności badanych obiektów w sytuacji, w której przez istnienie wielokrotnych nakładów i wielokrotnych efektów pomiar efektywności jest utrudniony. Miarą porównawczą w tej metodzie jest różnica efektywności. Jest to metoda nieparametryczna, a w obliczanej funkcji można uwzględnić różne technologie produkcji, pracochłonność, zmienne środowiskowe itp.

Wyjściowym założeniem metody DEA jest odniesienie koncepcji produktywności, definiowanej jako iloraz pojedynczego nakładu i pojedynczego efektu, do sytuacji wielowymiarowej. Dysponując s -efektami i m -nakładami, efektywność obiektu przyjmie postać [Rogowski 1998]:

$$\text{EFEKTYWNOŚĆ} = \frac{\sum_{r=1}^s u_r \text{EFEKT}_r}{\sum_{i=1}^m v_i \text{NAKŁAD}_i}$$

gdzie:

- u_r – wagi, określające ważność poszczególnych efektów,
- v_i – wagi, określające ważność poszczególnych nakładów.

Podstawową charakterystyką modelu DEA jest to, że m nakładów i s różnych efektów sprowadzone zostają do wielkości syntetycznych. Umożliwia to wyliczenie współczynnika efektywności, który w zadaniu programowania liniowego jest funkcją celu, poddaną maksymalizacji dla każdego obiektu.

Do badań przyjęto model gospodarstwa, który składał się z następujących zmiennych: efekt – przychody ze sprzedaży i zrównane z nimi oraz dotacje (tys. zł), nakłady – powierzchnia użytków rolnych (ha), wartość majątku trwałego (tys. zł), koszt pracy obejmujący wynagrodzenia i koszt świadczeń na rzecz pracowników (tys. zł), koszt zużycia materiałów i energii (tys. zł).

Wielkości nakładów są podstawowymi zmiennymi wpływającymi na decyzje [Switłyk 1999], a modele uwzględniające zmienne efekty skali pozwalają na uniknięcie wpływu braku optymalnych warunków funkcjonowania na skalę efektywności. W związku z powyższym w badaniach zastosowano modele zorientowane na nakłady (odpowiadają na pytanie: o ile mogą być proporcjonalnie zredukowane nakłady bez zmiany wytwarzanego uzysku) przy założeniach zmiennych efektów skali (VRS).

Zmienne dobrano pod względem merytorycznym zgodnie z celami pracy. W praktyce pomiar efektywności sprowadza się zazwyczaj do pomiarów cząstkowych efektywności podstawowych zasobów i czynników produkcji. Do czynników tych zaliczamy: ziemię, kapitał i pracę. Ziemia reprezentowana jest przez powierzchnię użytków rolnych, kapitał przez dwie zmienne, tj. wartość majątku trwałego i koszt zużycia materiałów i energii. Natomiast praca reprezentowana jest przez jej koszt wraz ze świadczeniami na rzecz pracowników. Należy też zauważyć, że decyzje o wyposażeniu spółek w ziemię i środki trwałe podejmowano w ANR, natomiast decyzje o zatrudnieniu (funduszu płac), kosztach zużycia materiałów i energii należą do władz spółek. Przy doborze zmiennych kierowano się również doświadczeniami

autorów zagranicznych, szczególnie w zakresie badań związanych z rolnictwem, np.: Battese [1992], Prasada-Rao i in. [1998], Thiele, Brodersen [1997], Czasch i in. [1999].

WYNIKI BADAŃ

EFEKTYWNOŚĆ TECHNICZNA BADANYCH SPÓŁEK

W tabeli 1 zamieszczono przeciętne współczynniki efektywności technicznej VRS obliczone dla zbiorowości całkowitej badanych spółek oraz utworzonych grup badawczych spółek hodowli roślin (hr), spółek hodowli roślin ogrodniczych (hro), stad ogierów (so), stadnin koni (sk) i spółek zajmujących się hodowlą zwierząt (hz).

Tabela 1. Współczynniki efektywności technicznej VRS w latach 1994-2006

Rok	Wielkości współczynnika w spółkach					
	ogółem	hr	hro	so	sk	hz
1994	0,672	0,690	0,793	0,680	0,655	0,593
1995	0,670	0,773	0,811	0,504	0,582	0,583
1996	0,532	0,573	0,722	0,637	0,491	0,426
1997	0,513	0,619	0,762	0,700	0,545	0,513
1998	0,530	0,620	0,739	0,502	0,466	0,436
1999	0,407	0,484	0,682	0,446	0,324	0,306
2000	0,554	0,655	0,715	0,649	0,497	0,463
2001	0,557	0,669	0,832	0,731	0,452	0,466
2002	0,811	0,846	0,865	0,909	0,742	0,813
2003	0,724	0,803	0,834	0,971	0,667	0,666
2004	0,790	0,839	0,825	0,740	0,743	0,803
2005	0,788	0,874	0,852	0,804	0,753	0,760
2006	0,820	0,877	0,892	0,799	0,758	0,825

Źródło: obliczenia własne.

W zbiorowości całkowitej badanych firm współczynnik efektywności technicznej VRS zmniejszał się w latach 1994-1996 (z 0,672 do 0,532), następnie w 1997 r. nieznacznie wzrósł (do 0,592), aby w latach 1998-1999 obniżyć się. W latach 2000-2006 wielkość analizowanego współczynnika wzrosła z 0,554 w 2000 r. do 0,820 w 2006 r. (z niewielkim załamaniem tendencji wzrostowej w 2003 r.).

W 1994 r. przeciętny współczynnik efektywności technicznej VRS obliczony dla zbiorowości całkowitej ($n = 86$) wyniósł 0,672, co oznacza, że analizowane spółki mogły zmniejszyć poziom badanych nakładów o 32,8%. W 2006 r. przeciętny współczynnik efektywności technicznej VRS wyniósł 0,820. W analizowanej zbiorowości całkowitej w 1994 r. było 10 spółek efektywnych, co stanowiło 11,6% ogółu spółek.

W poszczególnych grupach badanych spółek współczynniki efektywności technicznej VRS były zróżnicowane. W grupie spółek hodowli roślin współczynnik ten wyniósł 0,690 i wahał się od 0,350 do 1. W grupie spółek hodowli roślin ogrodniczych współczynnik efektywności technicznej VRS wyniósł 0,793, w grupie stad ogierów – 0,680, w grupie stadnin koni – 0,655 oraz w grupie spółek hodowli zarodowej – 0,593.

W 1995 r. przeciętny współczynnik efektywności technicznej VRS obliczony dla zbiorowości całkowitej wyniósł 0,670. W 1995 r. efektywnych spółek w zbiorowości całkowitej było 17, co stanowiło 19,8% badanych firm. W 1995 r. współczynnik efektywności technicznej VRS

obliczony dla spółek hodowli roślin wynosił 0,773, dla spółek hodowli roślin ogrodnich wynosił 0,811, stad ogierów – 0,504, stadnin koni – 0,582 i spółek hodowli zarodowej – 0,583.

W 1996 r. przeciętny współczynnik efektywności technicznej VRS wynosił 0,532. W zbiorowości całkowitej spółek efektywnych było 11, co stanowiło 11,2% badanej zbiorowości. W 1996 r. spółki hodowli roślin wykazały współczynnik efektywności VRS na poziomie 0,536, spółki hodowli roślin ogrodnich – 0,722, stada ogierów – 0,637, stadniny koni – 0,491 oraz spółki hodowli zarodowej – 0,426.

W 1997 r. przeciętny współczynnik efektywności technicznej VRS wyniósł 0,592, co oznaczało, że analizowane spółki mogły zmniejszyć nakłady o 40,8%. W 1997 roku 11 spółek było efektywnych, co stanowiło 11,2% badanej zbiorowości. W 1997 r. w grupach badanych współczynniki efektywności technicznej VRS wynosiły dla: spółek hodowli roślin – 0,619, spółek hodowli roślin ogrodnich – 0,762, stad ogierów – 0,700, stadnin koni – 0,545 i hodowli zarodowej – 0,513.

W 1998 r. średni współczynnik efektywności badanych spółek wyniósł 0,530 i obniżył się w porównaniu z rokiem poprzednim. W 1998 r. w badanej zbiorowości ($n = 94$) było 9 spółek efektywnych, co stanowiło 9,5% badanej zbiorowości. W 1998 r. współczynniki obliczone dla grup spółek wynosiły: hodowli roślin – 0,620, hodowli roślin ogrodnich – 0,739, stad ogierów – 0,502, stadnin koni – 0,466 oraz hodowli zarodowej – 0,436.

W 1999 r. przeciętny współczynnik efektywności technicznej VRS obniżył się do 0,407. W 1999 r. w badanej zbiorowości spółek ($n = 90$) znajdowało się 7 spółek efektywnych, co stanowiło 7,7% zbiorowości ogólnej. W 1999 r. współczynniki efektywności technicznej VRS obliczone dla badanych grup wynosiły: hodowla roślin – 0,484, hodowla roślin ogrodnich – 0,682, stada ogierów – 0,446, stadniny koni – 0,324, hodowla zarodowa – 0,306.

W 2000 r. średni współczynnik efektywności technicznej VRS obliczony dla zbiorowości całkowitej badanych spółek wyniósł 0,554. W 2000 r. w badanej zbiorowości spółek ($n = 83$) było 10 spółek efektywnych, co stanowiło 12% badanej zbiorowości. W 2000 r. przeciętne wielkości współczynnika efektywności technicznej VRS obliczone dla grup spółek wynosiły: dla spółek hodowli roślin – 0,655, dla spółek hodowli roślin ogrodnich – 0,715, dla stad ogierów – 0,649, dla stadnin koni – 0,497 i dla spółek hodowli zarodowej – 0,463.

W 2001 r. przeciętny współczynnik efektywności technicznej VRS obliczony dla wszystkich badanych spółek ($n = 86$) wyniósł 0,557, a spółek efektywnych było 14, co stanowiło 16,2% badanej zbiorowości. W poszczególnych grupach spółek w 2001 r. współczynniki efektywności technicznej wynosiły dla spółek hodowli roślin – 0,669, dla spółek hodowli roślin ogrodnich – 0,832, dla stad ogierów – 0,731, dla stadnin koni – 0,452 i dla spółek hodowli zwierząt – 0,466.

W 2002 r. współczynnik efektywności technicznej VRS obliczony dla zbiorowości całkowitej ($n = 86$) badanych spółek wyniósł 0,811. W badanej zbiorowości było 15 spółek efektywnych, co stanowiło 17,4%. W 2002 r. współczynniki efektywności technicznej VRS obliczone dla grup badanych spółek wynosiły: dla spółek hodowli roślin – 0,846, dla spółek hodowli roślin ogrodnich – 0,865, stad ogierów – 0,909, dla stadnin koni – 0,742 i spółek hodowli zarodowej – 0,813.

W 2003 r. średni współczynnik efektywności technicznej VRS w badanych spółkach wyniósł 0,724. W badanej zbiorowości w 2003 r. ($n = 57$) było 11 spółek efektywnych, co stanowiło 19,3%. W 2003 r. współczynniki efektywności technicznej VRS obliczone dla analizowanych grup spółek wynosiły: dla spółek hodowli roślin 0,803, dla spółek hodowli roślin ogrodnich 0,834, dla stad ogierów 0,971, dla stadnin koni 0,667, dla spółek hodowli zarodowej 0,666.

W 2004 r. przeciętny współczynnik efektywności technicznej VRS wyniósł 0,790 i wśród 57 badanych spółek 14 było efektywnych. W 2004 r. przeciętne współczynniki efektywności

ści technicznej VRS obliczone dla poszczególnych grup badanych spółek wynosiły dla spółek hodowli roślin 0,839, dla spółek hodowli roślin ogrodniczych 0,825, dla grupy stad ogierów 0,740, dla stadnin koni 0,743, dla spółek hodowli zarodowej 0,835.

W 2005 r. średni współczynnik efektywności technicznej VRS wyniósł 0,788. Wśród 56 spółek 16 było efektywnych, co stanowiło 28,6%. W 2005 r. współczynniki efektywności technicznej obliczone dla grup badanych spółek wynosiły: dla spółek hodowli roślin – 0,874, dla spółek hodowli roślin ogrodniczych – 0,853, dla stad ogierów – 0,804, dla stadnin koni – 0,753 i dla spółek hodowli zarodowej – 0,760.

W 2006 r. średni współczynnik efektywności technicznej VRS wyniósł 0,820. W zbiorowości całkowitej badanych spółek ($n = 59$) było 18 spółek efektywnych, co stanowiło 30,5%. W 2006 r. przeciętny współczynnik efektywności technicznej VRS obliczony dla grup spółek wynosił dla: spółek hodowli roślin – 0,877, dla spółek hodowli roślin ogrodniczych – 0,892, dla stad ogierów – 0,799, dla stadnin koni – 0,758 i dla spółek hodowli zarodowej – 0,825.

LUKI PRODUKCYJNE

Rozwiązania zadań programowania liniowego wykonywane w trakcie obliczeń współczynników efektywności dostarczają informacji o lukach produkcyjnych. W 1994 r. w zbiorowości ogólnej badanych spółek propozycje zmniejszenia badanych nakładów dla spółek nieefektywnych wynosiły: zużycie materiałów i energii – 65,2%, płac z pochodnymi – 40,2%, wartości środków trwałych – 42,6% i powierzchni użytków rolnych o 68,2%. W ujęciu wartościowym proponowane redukcje wynosiły: dla zużycia materiałów i energii – 73 468,5 tys. zł, dla płac z pochodnymi – 36 572,1 tys. zł, dla wartości środków trwałych – 149 423,2 tys. zł i dla powierzchni użytków rolnych – 88 444,2 ha.

W 1995 r. propozycje zmniejszenia nakładów dotyczyły wszystkich zmiennych wejść analizowanego modelu spółki (kosztów zużycia materiałów i energii, płac z pochodnymi, wartości środków trwałych oraz powierzchni użytków rolnych). Propozycje redukcji kosztów zużycia materiałów i energii dla badanej zbiorowości wynosiły przeciętnie 65,5% (96 781,8 tys. zł), wartości środków trwałych – 48,3% (156 917,8 tys. zł), funduszu płac wraz z pochodnymi – 44,0% (48 934,7 tys. zł), powierzchni użytków rolnych – 51,2% (60 376,3 ha).

W 1996 r. przeciętna obliczona redukcja kosztów wynosiła dla kosztów zużycia materiałów i energii – 74,6%, wartości środków trwałych – 69,8%, kosztów wynagrodzeń wraz z pochodnymi – 59,4% oraz 64,3% powierzchni użytków rolnych. W ujęciu wartościowym i ilościowym proponowane redukcje wynosiły dla: kosztów zużycia materiałów i energii – 160 584,1 tys. zł, wartości środków trwałych – 325 809,4 tys. zł, wartości kosztów płac wraz z pochodnymi – 98 221,2 tys. zł oraz powierzchni użytków rolnych – 96 108,2 ha.

W 1997 r. przeciętna, zalecana redukcja kosztów materiałów i energii w zbiorowości całkowitej badanych firm wynosiła 67,1% (149 960,5 tys. zł), zaś zmniejszenie wartości majątku trwałego wynosiło 66,5%, co w ujęciu wartościowym wynosiło 331 974,7 tys. zł. Proponowane zmniejszenie płac z pochodnymi wyniosło 50,3%, co stanowiło 90 390,9 tys. zł, zaś obliczona redukcja powierzchni użytków rolnych stanowiła 57,5%, co równało się 83 162,9 ha.

W 1998 r. przeciętne proponowane obniżenie analizowanych zmiennych wejścia wynosiło dla: kosztów zużycia materiałów i energii – 69,1%, wartości środków trwałych – 62,8%, kosztów płac wraz z pochodnymi – 52,7% oraz dla powierzchni użytków rolnych – 69,1%. W ujęciu wartościowym i ilościowym oszacowane luki produkcyjne wynosiły dla kosztów zużycia materiałów i energii – 150 418,1 tys. zł, dla wartości środków trwałych – 321 777,0

tys. zł, dla kosztów płac wraz z pochodnymi – 100 609,2 tys. zł, dla powierzchni użytków rolnych – 95 479,6 ha.

W 1999 r. dla zbiorowości ogólnej badanych spółek przeciętne redukcje analizowanych zmiennych wyniosły dla: kosztów zużycia materiałów i energii – 77,6%, wartości majątku trwałego – 72,4%, kosztów płac wraz z pochodnymi – 66,7% oraz powierzchni użytków rolnych – 76,4%. W ujęciu wartościowym i ilościowym proponowane redukcje wyniosły dla: kosztów zużycia materiałów i energii – 160 217,1 tys. zł, wartości środków trwałych – 380 903,5 tys. zł, wartości kosztów płac wraz z pochodnymi – 127 344,1 tys. zł oraz powierzchni użytków rolnych – 100 452 ha.

W 2000 r. propozycje redukcji zmiennych przyjętych do modelu dla zbiorowości całkowitej badanych spółek kształtowały się następująco: koszty zużycia materiałów i energii można było zmniejszyć o 73%, wartość środków trwałych o 60,6%. Wartość płac wraz ze świadczeniami dla pracowników można było zredukować o 58,2%, a powierzchnię użytków rolnych można było zmniejszyć o 64,3%. W ujęciu wartościowym i ilościowym proponowane redukcje wyniosły dla: kosztów zużycia materiałów i energii – 156 085,3 tys. zł, wartości środków trwałych 294 372,7 tys. zł, wartości kosztów płac wraz z pochodnymi – 94 671,8 tys. zł oraz powierzchni użytków rolnych – 79 201,3 ha.

W 2001 r. obliczone dla zbiorowości ogólnej badanych przedsiębiorstw łuki produkcyjne wyniosły dla: kosztów materiałów i energii – 75,7%, wartości środków trwałych – 69,1%, kosztów płac wraz ze świadczeniami dla pracowników – 62,4% oraz dla powierzchni użytków rolnych – 68,6%. W ujęciu wartościowym i ilościowym proponowane redukcje w zbiorowości ogólnej badanych spółek wyniosły dla: kosztów zużycia materiałów i energii – 179 078,2 tys. zł, wartości środków trwałych – 355 503,7 tys. zł, wartości kosztów płac wraz z pochodnymi – 111 225,3 tys. zł oraz powierzchni użytków rolnych – 85 285,4 ha.

W 2002 r. propozycje zmniejszenia nakładów dotyczyły wszystkich zmiennych modelu i kształtowały się na poziomie: koszty zużycia materiałów i energii – 53,4%, wartość środków trwałych – 36,8%, wartość funduszu płac wraz ze świadczeniami dla pracowników – 30,8%, powierzchnia użytków rolnych – 54,7%. W ujęciu wartościowym i ilościowym redukcje wyniosły dla: kosztów zużycia materiałów i energii – 101 705,0 tys. zł, wartości

Tabela 2. Wielkości luk produkcyjnych w zbiorowości całkowitej badanych spółek w latach 1994-2006

Lata	Zużycie materiałów i energii [tys. zł]	Majątek trwały [tys. zł]	Płace i pochodne [tys. zł]	Pow. UR [ha]	Zużycie materiałów i energii [%]	Majątek trwały [%]	Płace i pochodne [%]	UR [%]
1994	73468,5	149423,2	36572,1	88444,2	65,2	42,6	40,2	68,2
1995	96781,8	156917,8	48934,7	60376,3	65,5	48,3	44,0	51,2
1996	160584,1	325809,4	98221,2	96108,2	74,6	69,8	59,4	64,3
1997	149960,5	331974,7	90390,9	83162,9	67,0	66,2	50,0	57,5
1998	150418,1	321777,0	100609,2	95479,6	30,9	37,2	47,3	31,0
1999	160217,1	380903,5	127344,1	100452,0	77,6	72,4	66,7	76,4
2000	156085,3	294372,7	94671,8	79201,3	73,0	60,6	58,2	64,3
2001	179078,2	355503,7	111225,3	85285,4	75,7	69,1	62,4	68,6
2002	101705,0	153284,0	42717,9	42028,2	53,4	36,8	30,8	54,7
2003	119698,7	266871,3	49088,1	39278,8	61,0	54,5	36,8	49,5
2004	104243,0	208322,9	39113,6	40348,5	49,0	41,1	30,5	52,9
2005	65715,0	255955,2	37710,2	36444,0	31,8	48,9	31,9	50,8
2006	59042,6	225897,2	33816,2	43703,4	26,8	37,4	26,7	57,9

Źródło: opracowanie własne.

środków trwałych – 153 284,0 tys. zł, kosztów wynagrodzeń i świadczeń dla pracowników – 42 717,9 oraz dla powierzchni użytków rolnych – 42 028,2 ha.

W 2003 r. obliczone możliwości redukcji zmiennych wejścia (input) w badanym modelu gospodarstwa w zbiorowości ogólnej wynosiły: 61% dla kosztów zużycia materiałów energii, 54,5% dla wartości środków trwałych, 36,8% dla zmiennej kosztów wynagrodzeń wraz ze świadczeniami, 49,5% dla powierzchni użytków rolnych. W ujęciu wartościowym i ilościowym obliczone redukcje wynosiły: 1 19 698,7 tys. zł dla kosztów zużycia materiałów energii, 266 871,3 tys. zł dla wartości środków trwałych, 49 088,1 tys. zł dla kosztów wynagrodzeń wraz ze świadczeniami, 39 278,8 ha dla powierzchni użytków rolnych.

W 2004 r. średnie obliczone propozycje redukcji dla zbiorowości ogólnej badanych spółek wynosiły dla kosztów zużycia materiałów i energii – 49,0%, dla wartości środków trwałych – 41,1%, dla kosztów wynagrodzeń wraz z pochodnymi – 30,5%, dla powierzchni użytków rolnych – 52,9%. W ujęciu wartościowym i ilościowym wysokość luk produkcyjnych dla poszczególnych analizowanych zmiennych wynosiła: dla kosztów zużycia materiałów i energii – 104 243,0 tys. zł, dla wartości środków trwałych – 208 322,9 tys. zł, dla kosztów wynagrodzeń wraz ze świadczeniami – 39 113,6 tys. zł, dla powierzchni użytków rolnych – 40 348,5 ha.

W 2005 r. przeciętne procentowe redukcje zmiennych przyjętego modelu wynosiły dla kosztów zużycia materiałów i energii – 31,8%, wartości środków trwałych – 48,9%, kosztów płac wraz ze świadczeniami – 31,9% i zmniejszenia powierzchni użytków rolnych – 50,8%. W ujęciu wartościowym wielkości poszczególnych luk produkcyjnych ukształtowały się na poziomie: dla kosztów zużycia materiałów i energii – 65 715,0 tys. zł, dla wartości środków trwałych – 255 955,2 tys. zł, dla kosztów pracy wraz z pochodnymi – 37 710,2 tys. zł, dla powierzchni użytków rolnych – 36 444,0 ha.

W 2006 r. przeciętne procentowe redukcje analizowanych zmiennych wynosiły dla kosztów zużycia energii i materiałów – 26,8%, dla wartości środków trwałych 37,4%, dla kosztów wynagrodzeń wraz z pochodnymi – 26,7% i dla powierzchni użytków rolnych – 57,9%. Wartość poszczególnych luk ukształtowała się w następującej wysokości dla: kosztów zużycia materiałów i energii – 59 042,63 tys. zł, dla wartości środków trwałych – 225 897,2 tys. zł, dla kosztów wynagrodzeń wraz ze świadczeniami – 33 816,2 tys. zł. Propozycje zmniejszenia powierzchni użytków rolnych opiewały łącznie na 43 703,4 ha.

WNIOSKI

Z przeprowadzonych badań nad efektywnością funkcjonowania spółek Agencji Nieruchomości Rolnych wynikają następujące wnioski:

1. Przeciętne wielkości współczynników efektywności technicznej VRS obliczone dla zbiorowości całkowitej badanych spółek w latach 1994-2006 wahały się od 0,407 (1999) do 0,820 (2006). W badanych grupach spółek współczynniki efektywności technicznej VRS wynosiły dla: spółek hodowli roślin od 0,484 (1999) do 0,877 (2006), spółek hodowli roślin ogrodniczych od 0,682 (1999) do 0,892 (2006), stad ogierów od 0,446 (1999) do 0,971 (2002), spółek hodowli zwierząt zarodowych od 0,306 (1999) do 0,825 (2006) oraz stadnin koni od 0,426 (1996) do 0,825 (2006).
2. Obliczona wielkość luk produkcyjnych (nadmiaru analizowanych zasobów) zmniejszała się w badanym okresie. Dla kosztów zużycia materiałów i energii obliczone luki produkcyjne wynosiły w 1994 r. 73 468,5 tys. zł, a w 2006 r. 59 042,6 tys. zł, luka produkcyjna dla

wartości majątku trwałego wyniosła w 1994 r. 149 423,2 tys. zł, a w 2006 r. 225 897,2 tys. zł, obliczone luki produkcyjne dla kosztów płac ze świadczeniami dla pracowników wynosiły w 1994 r. 36 572,1 tys. zł, a w 2006 r. 33 816,2 tys. zł. Luki produkcyjne w powierzchni użytków rolnych w 1994 r. wyniosły 88 444,2 ha, a w 2006 r. 43 703,4 ha.

LITERATURA

- Battese G.E., Coelli T.J. 1992: Frontier production functions. technical efficiency and panel data: with application to paddy farmers in India. *Journal of Productivity Analysis*, 3, 153-169.
- Czasch B., Balmann A., Odening M. 1999: Organisation und Effizienz landwirtschaftlicher Unternehmen während der Umstrukturierung des Agrarsektors: eine empirische Analyse für Brandenburg. Finanzwissenschaftliche Diskussionsbeiträge, Wirtschafts- und Sozialwissenschaftliche Fakultät, Special Series: Industrial and Social Policies in Countries in Transition, No S-11. Universität, Potsdam.
- Prasada-Rao D.S., Coelli T.J. 1998: Catch-up and convergence in global agricultural productivity. Centre for efficiency and productivity analysis. University of New England, Australia.
- Rogowski G. 1998: Metody analizy i oceny działalności banku na potrzeby zarządzania strategicznego. Wydawnictwo Wyższej Szkoły Bankowej, Poznań.
- Świtlyk M. 1999: Badanie efektywności spółek dzierżawiących nieruchomości rolne w województwie gorzowskim za pomocą metody DEA. Katedra Ekonomiki Przedsiębiorstw Akademii Rolniczej w Szczecinie, Urząd Statystyczny w Gorzowie Wlkp.
- Thiele H., Brodersen C. M. 1997: Anwendung der nicht-parametrischen Data Envelopment Analysis auf die Effizienz Landwirtschaftlicher Unternehmen in der Transformation Ostdeutschland. *Agrarwirtschaft*, 46, s. 407-415.
- Ziółkowska J. 2008: Efektywność techniczna w gospodarstwach wielkotowarowych. *Studia i Monografie*, 140, IERiGŻ-PIB, Warszawa.

Miroslaw Helta, Michał Świtlyk

TECHNICAL EFFICIENCY OF AGRICULTURAL FARMS BELONGING TO AGRICULTURAL PROPERTY AGENCY (APA) IN 1994-2006

Summary

The paper presents an analysis of the technical efficiency of agricultural farms belonging to Agricultural Property Agency. The DEA method was employed and it provided the following conclusions:

1) The average values of technical efficiency indexes VRS for the entire sample oscillated from 0,407 (in 1999) to 0,820 (in 2006). Within tested groups technical efficiency indexes VRS were: plant breeding farms from 0,484 (in 1999) to 0,877 (in 2006), horticultural species breeding plant farms from 0,682 (in 1999) to 0,892 (in 2006), stallion herds from 0,446 (in 1999) to 0,971 (in 2002), pedigree livestock herds from 0,306 (in 1999) to 0,825 (in 2006) and stud farms from 0,426 (in 1996) to 0,825 (in 2006).

2) The calculated value of production gap (the excess of analyzed assets) has been reduced in the studied period. For material and energy cost consumption calculated production gaps were 73 468,5 thousands zloty in 1994, and 59042,6 thousands zloty in 2006, production gap for fixed asset was 149423,2 thousands zloty in 1994 and 225 897,2 thousands zloty in 2006, calculated production gaps for wage costs (with benefits) were 36 572,1 thousands zloty in 1994, and 33816,2 thousands zloty in 2006. Production gaps in the agricultural acreage were 88444,2 ha in 1994, and 43 703,4 ha in 2006.

Adres do korespondencji:
prof. dr hab. Michał Świtlyk
Akademia Rolnicza w Szczecinie
Katedra Zarządzania Przedsiębiorstwami
ul. Monte Cassino 16
71-460 Szczecin
tel. (0 91) 423 10 12
e-mail: michal.switlyk@e-ar.pl

EFEKTYWNOŚĆ HODOWLI ROŚLIN ROLNICZYCH W SPÓLKACH ANR

Tadeusz Filipiak

Katedra Ekonomiki i Organizacji Przedsiębiorstw Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego
w Warszawie
Kierownik: prof. dr hab. Wojciech Zięta

Słowa kluczowe: hodowla roślin rolniczych, koszty hodowli, efektywność
Key words: breeding plant, cost breeding, efficiency

S y n o p s i s. W artykule przedstawiono aktualną sytuację w hodowli roślin rolniczych w spółkach ANR. Zaprezentowano hodowlę twórczą i zachowawczą roślin, koszty hodowli roślin i źródła ich finansowania, a także efektywność ekonomiczną hodowli roślin rolniczych w spółkach ANR.

WSTĘP

Postęp jest niezwykle ważnym czynnikiem determinującym rozwój w każdej dziedzinie człowieka, w tym także w rolnictwie. Pojęcie postępu rozumiane jest w literaturze dwojako. W jednym jako proces przechodzenia obiektów (zjawisk) od niższych, mniej doskonałych form lub stanów rozwoju, do form i stanów doskonalszych pod danym względem [Popularna Encyklopedia Powszechna 1996]. W drugim natomiast podejściu postęp jest to efekt lub rezultat takich zmian i procesów, a więc osiągnięcie kolejnego stadium rozwoju [Runowski 1997]. Znanych jest wiele podziałów postępu w literaturze ekonomiczno-rolniczej. Strużek [1976] wyróżnia następujące rodzaje postępu rolniczego: biologiczny, techniczny, organizacyjny, technologiczny oraz społeczno-ekonomiczny.

Postęp biologiczny będący składową częścią postępu rolniczego, jest jedną z najistotniejszych sił napędowych rozwoju rolnictwa. W ostatnich latach ma największy wpływ na wzrost produktywności w rolnictwie, bo ponad 50% [Nalborczyk 1997]. W odróżnieniu od innych sposobów intensyfikacji rolniczej, co w chwili obecnej jest niezwykle ważne dla konsumenta, ma charakter ekologiczny [Runowski 1997]. Jest to proces wprowadzania do produkcji rolniczej nowych gatunków roślin uprawnych oraz udoskonalonych genetycznie odmian roślin uprawnych i typów użytkowych czy ras zwierząt gospodarskich, a także żywych organizmów, w charakterze środków produkcji rolniczej [Majewski 1991]. Postęp biologiczny jest więc swoistym substytutem nakładów rzeczowych (energetycznych) i prowadzi do zmniejszenia kosztów produkcji. Chociaż hodowla nowych odmian roślin uprawnych oraz zwierząt o wysokich walorach użytkowych jest kosztowna, to jednak jest nieporównywalna wobec korzyści osiąganych w powtarzających się procesach produkcyjnych w rolnictwie [Runowski 1997].

Hodowla roślin w Polsce ma wieloletnie tradycje sięgające XIX wieku. W 1860 roku Władysław Popławski z Sarnowa rozpoczął uszlachetnianie miejscowej odmiany pszenicy Gółka. W tym samym roku pod Płockiem rozpoczął masową selekcję pszenicy ozimej Płockiej Teofil Cichocki. W 1870 roku powstała pierwsza hodowla Juliana Dobrzańskiego w Budziszewicach. W 1880 roku Aleksander Janasz rozpoczął w Dańkowie hodowlę zbóż, a w 1886 roku hodowlę buraka cukrowego. W XIX wieku działało wiele firm hodowlanych takich jak: Hodowla Buraka Cukrowego i Zbóż Konstantego Buszczyńskiego, Hodowla Zbóż Jerzego Turnaua w Mikulicach, czy Hodowla Buraka Pastewnego w Rodziniu. Na początku XX wieku powstawały kolejne hodowle: Olędzkiego, Scipio, Rogóyskiego, Kleszczyńskiego oraz firmy Udycz i Motycz. W 1919 roku powstała sekcja centralna do Spraw Nasiennictwa zrzeszona w Związku Izb i Organizacji Rolniczych. Sekcja prowadziła Rejestr Odmian Oryginalnych Roślin Rolniczych, Rejestr Odmian Oryginalnych Roślin Ogrodniczych i Spis Ziemiaków Selekcji Krajowej. W 1939 roku Rejestr rolniczy obejmował 379 odmian, Rejestr ogrodniczy – 37 odmian, a Spis ziemniaka – 36 odmian, które były hodowane w 114 stacjach hodowli roślin [Runowski 1997].

Po II wojnie światowej nastąpiło upaństwowienie firm hodowlanych, co spowodowało włączenie hodowli roślin i nasiennictwa w system scentralizowanej gospodarki nakazowo-rozdziałowej. Powojenna historia przedsiębiorstw hodowlano-nasiennych charakteryzowała się częstymi zmianami organizacyjnymi. Między innymi nastąpiło oddzielenie hodowli od nasiennictwa (powstawały w latach 70-tych przedsiębiorstwa hodowli roślin oraz przedsiębiorstwa nasienne). Oddzielenie hodowli od produkcji nasiennej spowodowało, że koszty hodowli roślin były finansowane głównie z dotacji budżetowych.

Po 1989 roku przedsiębiorstwa hodowli roślin zostały przejęte przez Agencję Własności Rolnej Skarbu Państwa (obecnie Agencję Nieruchomości Rolnych). Liczbę przedsiębiorstw hodowlanych dostosowano do nowych warunków funkcjonowania rolnictwa i gospodarki. Dotychczasowe przedsiębiorstwa poddano restrukturyzacji, a część majątku została wniesiona do utworzonych jednoosobowych spółek AWRSP [Runowski 1997].

MATERIAŁ I METODY

W opracowaniu przedstawiono stan hodowli roślin rolniczych w spółkach ANR w latach 1998-2007 oraz wyniki finansowe spółek zajmujących się hodowlą roślin rolniczych w 2007 roku. Dokonano analizy hodowli twórczej i zachowawczej roślin, kosztów hodowli roślin oraz źródeł jej finansowania w ujęciu nominalnym oraz realnym, określono efektywność ekonomiczną hodowli mierzoną stosunkiem wpływów z własnych odmian (wpływy ze sprzedaży materiału siewnego oraz opłat hodowlanych) do kosztów hodowli oraz wielkością wpływów z jednej odmiany i przedstawiono wyniki finansowe spółek hodowli roślin rolniczych ANR w 2007 roku. W opracowaniu wykorzystano Listy odmian roślin rolniczych Centralnego Ośrodka Badania Odmian Roślin Uprawnych (COBORU) oraz dane OT ANR w Warszawie na podstawie Informacji o stanie hodowli roślin i nasiennictwa oraz hodowli zwierząt w spółkach ANR z lat 1998-2007. W pracy wykorzystano następujące metody badań: analiza dokumentów źródłowych oraz metoda statystyki tabelarycznej.

HODOWLA TWÓRCZA I ZACHOWAWCZA ROŚLIN ROLNICZYCH

Zadaniem hodowli roślin jest wytwarzanie nowych, dobrze plonujących, odmian roślin oraz utrzymanie i uszlachetnianie już istniejących. Hodowla twórcza zajmuje się tworzeniem nowych lepszych odmian, natomiast hodowla zachowawcza wytwarza odpowiednią ilość nasion o wysokiej jakości – superelity i elity hodowlanej.

W latach 1998-2007 zmniejszyła się liczba spółek prowadzących hodowlę roślin rolniczych z 19 do 11. Przedsiębiorstwa hodowli roślin rolniczych odgrywają istotną rolę w polskiej hodowli roślin rolniczych, ponieważ ich własnością w 2007 roku było 354 odmian roślin rolniczych, co stanowiło ponad 28% wszystkich odmian znajdujących się w Rejestrze Odmian (RO) Roślin Rolniczych COBORU.

W analizowanych latach zmniejszyła się liczba taksonów (gatunków) hodowanych roślin rolniczych (tab. 1). Liczba taksonów roślin zmniejszyła się z 43 w 1998 roku do 25 w 2007 roku. Zmniejszenie liczby spółek prowadzących hodowlę roślin rolniczych, a także liczby gatunków w hodowli twórczej, skutkowało zmniejszeniem liczby rejestracji nowych odmian roślin rolniczych. Podczas gdy w 1998 roku było rejestrowanych 30 odmian, to w 2007 roku było już ich 23. Najwięcej odmian było wpisanych do RO w 1999 roku oraz 2000 roku (po 35). W latach 1998-2007 zwiększyła się liczba odmian skreślonych z RO z 13 do 40. Jedynie w 2000 roku odmian skreślonych było zaledwie 7.

Spółki hodowli roślin rolniczych w 2007 roku realizowały założone, zatwierdzone i częściowo dotowane przez MRiRW programy hodowlane w następujących gatunkach: pszenica ozima, żyto ozime, pszenżyto ozime, owies, jęczmień ozimy, pszenica jara, jęczmień jary, kukurydza pastewna, groch siewny, łubin żółty, życa trwała i wielkokwiatowa, kostrzewa łąkowa i czerwona, tymotka łąkowa, wiechlina łąkowa, festulolium, trawy gazonowe, koniczyna łąkowa, ziemniak, burak cukrowy i pastewny. Programami objęte były gatunki tych roślin uprawnych, których hodowla była częściowo dotowana z budżetu państwa ze względu na ich duże znaczenie gospodarcze i użytkowe, silną reakcją odmian na zmienne warunki glebowo-klimatyczne, stan krajowej hodowli i jej możliwości konkurencyjne z firmami zagranicznymi oraz koszt importu nasion w przypadku zaprzestania hodowli krajowej.

Proces kreowania i tworzenia nowych odmian jest niezwykle długotrwały. Istotna z punktu widzenia efektów hodowli w przyszłości jest liczba rodów i odmian w badaniach przedrejestracyjnych. Niestety w analizowanych latach zmniejszyła się liczba rodów w badaniach przedrejestracyjnych z 251 w 1998 roku do 145 w 2007 roku. Może to świadczyć o ograniczaniu rozmiarów hodowli, spowodowanym malejącymi możliwościami jej finansowania, zmniejszeniu kosztów utrzymywania odmian w RO oraz w badaniach przedrejestracyjnych, a także dostosowaniu hodowli do potrzeb rynku.

Hodowlę zachowawczą roślin rolniczych w 2007 roku prowadziło 11 spółek (tab. 2). Liczba gatunków w hodowli zachowawczej utrzymywała się w analizowanych latach na

Tabela 1. Hodowla twórcza roślin rolniczych w spółkach ANR

Rok	Liczba taksonów	Liczba odmian wpisanych do Rejestru Odmian	Liczba odmian skreślonych z Rejestru Odmian	Liczba rodów w badaniach przedrejestracyjnych
1998	43	30	13	251
1999	40	35	26	215
2000	33	35	7	187
2001	29	23	17	167
2002	28	30	15	161
2003	32	18	22	166
2004	32	28	23	167
2005	-	-	-	169
2006	32	24	28	155
2007	25	23	40	145

Źródło: dane OT ANR w Warszawie.

Tabela 2. Hodowla zachowawcza roślin rolniczych w spółkach ANR

Rok	Liczba taksonów	Liczba odmian spółek	Liczba odmian w RO	Udział odmian spółek w licznie odmian ogółem	Liczba odmian zarejestrowanych zagranicą
1998	54	379	775	48,9	179
1999	58	350	801	43,7	108
2000	54	352	854	41,2	98
2001	49	344	908	37,9	116
2002	49	361	985	36,6	111
2003	52	352	1060	33,2	199
2004	53	356	1082	32,9	118
2005	52	359	1179	30,4	101
2006	52	367	1212	30,3	106
2007	48	354	1266	28,0	99

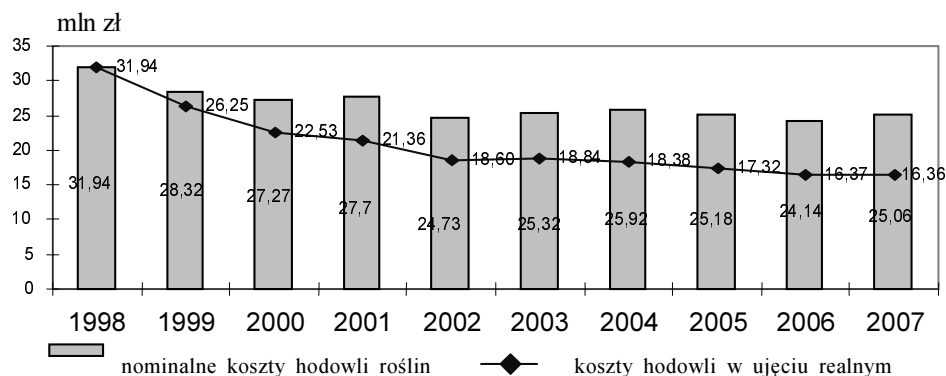
Źródło: dane OT ANR w Warszawie.

podobnym poziomie i wynosiła około 50 (w 1999 roku wyniosła 58). W latach 1998-2007 liczba odmian należących do spółek ANR zmniejszyła się z 379 do 354, czyli nastąpił ich spadek o 6,6%. Najwięcej odmian roślin rolniczych należących do spółek było w 1998 roku (379 odmian). Pomimo nieznacznego zmniejszenia się liczby odmian roślin rolniczych należących do spółek w Rejestrze Odmian, udział ich w analizowanych latach zmniejszył się z 48,9% do zaledwie 28,0%. Spowodowane to było wzrostem aktywności rejestracyjnej firm zagranicznych w tym okresie. Zmniejszyła się również w badanym okresie liczba odmian zarejestrowanych z zagranicą ze 179 do 99 odmian.

KOSZTY HODOWLI ROŚLIN ROLNICZYCH I ŹRÓDŁA ICH FINANSOWANIA

Finansowanie hodowli roślin w latach 1998-2007 pochodziło z następujących źródeł: dotacji budżetowych, opłat hodowlanych i licencyjnych oraz pozostałych przychodów z innych działalności.

W ujęciu nominalnym nakłady ogółem na hodowlę roślin rolniczych zmniejszyły się z 31,94 mln zł w 1998 roku do 25,06 mln zł w 2007 roku (spadek o ponad 21,5%). Największe nakłady poniesiono w 1998 roku (31,94 mln zł) oraz w latach 1999-2001 (od 27 do 28 mln zł). Po uwzględnieniu inflacji realny poziom nakładów w analizowanym okresie zmniejszył się z 31,94 do 16,36 mln zł, tj. nastąpił spadek o 48,7% (rys. 1). Największy realny spadek nakładów na hodowlę roślin rolniczych wystąpił w latach 1999, 2000 i 2002 i wynosił odpowiednio 17,9, 13,4 oraz 12,8%.



Rysunek 1. Koszty hodowli roślin rolniczych w spółkach ANR w latach 1998-2007 (ceny stałe w mln zł z 1998 roku)

Źródło: dane OT ANR w Warszawie.

Głównym źródłem finansowania kosztów hodowli roślin rolniczych w całym okresie były dotacje budżetowe (tab. 3). Kwota dotacji zmniejszyła się jednak z 21,71 mln zł w 1998 roku do 10,98 mln zł w 2007 roku (spadek o 49,4%). Udział dotacji w strukturze finansowania nakładów na hodowlę w analizowanych latach zmniejszył się z ponad 68 do 43%. Na uwagę zasługuje fakt, że dotacje budżetowe z uwagi na konieczne dostosowanie w ramach członkostwa w UE, począwszy od 2008 roku nie są przyznawane. Skutkiem takich uwarunkowań jest konieczność finansowania badań hodowli z opłat licencyjnych oraz własnych środków finansowych.

Drugim źródłem finansowania hodowli były opłaty hodowlane i licencyjne. Opłaty te w analizowanym okresie wahały się od 5,6 mln zł w 2003 roku do ponad 9,6 mln zł w 2007 roku. Najniższy poziom opłat hodowlanych był w 2000 oraz 2003 roku, kiedy to wynosił około 5,5-5,7 mln zł (od 2004 roku są tylko opłaty licencyjne). Udział opłat licencyjnych w analizowanym okresie kształtował się od 21,1 % w 2000 roku do 38,6% w 2007 roku. Należy zauważyć, że prawie jedna trzecia wpływów z opłat licencyjnych wszystkich spółek w 2007 roku przypada na HR DANKO, głównie z opłat uzyskiwanych za odmiany zarejestrowane za granicą. Sytuacja ta wskazuje na kłopoty przedsiębiorstw w ściąganiu należnych im opłat i powoduje w dużej mierze ograniczanie finansowania hodowli roślin. Od 2008 roku z uwagi na zaprzestanie dotacji do finansowania postępu biologicznego opłaty licencyjne są podstawowym źródłem finansowania hodowli. Ograniczanie dotacji budżetowych oraz niepewna sytuacja w ściąganiu opłat hodowlanych powoduje angażowanie przez przedsiębiorstwa własnych środków finansowych, głównie środków pochodzących ze sprzedaży materiału siewnego. Udział tych środków kształtował się w analizowanych latach od 2,9 do 31,1%.

Tabela 3. Poziom i struktura finansowania kosztów hodowli roślin rolniczych w spółkach ANR w latach 1998-2007

Rok	Dotacje		Opłaty hodowlane i licencyjne		Środki własne	
	tys. zł	%	tys. zł	%	tys. zł	%
1998	21 716	68,0	7 585	23,7	2 640	8,3
1999	17 136	60,5	8 752	30,8	2 502	8,7
2000	20 726	76,0	5 766	21,1	780	2,9
2001	15 882	57,3	7 118	25,7	4 703	17,0
2002	11 635	47,0	8 515	34,4	4 576	18,6
2003	12 985	51,3	5 658	22,3	6 675	26,4
2004	12 682	48,9	6 643	25,6	6 589	25,5
2005	10 750	42,7	6 579	26,1	7 849	31,2
2006	10 554	43,7	8 495	35,2	5 092	21,1
2007	10 984	43,8	9 664	38,6	4 412	17,6

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych OT ANR w Warszawie.

EFEKTYWNOŚĆ EKONOMICZNA HODOWLI ROŚLIN ROLNICZYCH I NASIENICTWA

W latach 1998-2007 nastąpił wzrost efektywności ekonomicznej hodowli roślin rolniczych mierzony stosunkiem wpływów z własnych odmian (wpływy ze sprzedaży materiału siewnego oraz opłat hodowlanych) do kosztów hodowli. Stosunek wpływów do kosztów hodowli wzrósł ze 145,2 do 357,6% (tab. 4). Wzrosła również w analizowanych latach wielkość wpływów z 1 odmiany z 156,9 do 253,1 tys. zł. W porównaniu z przedsiębiorstwami zagranicznymi wielkość wpływów z jednej odmiany jest jednak niewielka.

W ujęciu nominalnym koszty hodowli roślin rolniczych zmniejszyły się z 31,94 mln zł w 1998 roku do 25,06 mln zł w 2007 roku. Koszty te w 2007 roku stanowiły zaledwie 78,4% kosztów z 1998 roku. W ujęciu realnym, jeśli przejęto koszty stałe z 1998 roku, koszty w 2007 roku stanowiły zaledwie 62,3%. W analizowanych latach dynamika kosztów hodowli w

Tabela 4. Efektywność ekonomiczna hodowli i nasiennictwa w spółkach ANR

Wyszczególnienie	Efektywność ekonomiczna w roku									
	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Kwota wpływów z 1 odmiany [tys. zł]	156,9	155,9	158,6	166,2	178,3	190,1	227,2	236,2	225,3	253,1
Stosunek wpływów z własnych odmian do kosztów hodowli [%]	145,2	177,4	197,4	166,2	262,3	264,3	312,1	341,4	342,5	357,6
Dynamika kosztów hodowli w stosunku do roku poprzedniego [rok poprzedni = 100%]	100	88,7	96,3	101,6	89,3	102,4	102,4	97,1	95,9	103,8

Źródło: dane OT ANR w Warszawie.

stosunku do roku poprzedniego ulegała wahaniom, niewielki wzrost kosztów był w 2001, 2003, 2004 oraz 2007 (spośród analizowanego okresu największy wzrost o 3,8%). W pozostałych latach następował spadek kosztów, przy czym największy w 1999 i 2002 (głównie wskutek zmniejszenia dotacji) oraz 2006 roku. W tabeli 5 przedstawiono wyniki finansowe wszystkich spółek hodowli roślin rolniczych oraz wielkość i strukturę finansowania hodowli roślin rolniczych w 2007 roku. Z tych danych jednoznacznie wynika, że utrzymanie hodowli w aktualnym zakresie i na obecnym poziomie tylko z opłat licencyjnych oraz środków własnych było dla spółek bardzo trudne. W przyszłości prowadzenie hodowli na dotychczasowym poziomie będzie możliwe w spółkach o dobrych wynikach finansowych oraz dużych wpływach z opłat licencyjnych. Są to następujące spółki: HR Dańko, MHR HBP Kraków, KHBC Kutno, GK Szelejewo oraz PHR Tulce. W pozostałych spółkach utrzymanie hodowli nie będzie możliwe na dotychczasowym poziomie, z uwagi na niewystarczające wpływy z opłat licencyjnych oraz niezadowalające wyniki finansowe.

Tabela 5. Wyniki finansowe i struktura finansowania kosztów hodowli w poszczególnych spółkach w 2007 roku

Spółki rolnicze	Wynik finansowy [tys. zł]	Koszty hodowli [tys. zł]	Wielkości					
			dotacja budżetowa		opłaty hodowlane		środki własne	
			[tys. zł]	[%]	[tys. zł]	[%]	[tys. zł]	[%]
HR Danko	7 135,5	5 662,5	2 225,7	39,3	3 436,8	60,7	-	-
HRR Nasiona Kobierzyc	851,5	3 491,5	871,7	25,0	977,1	28,0	1 642,6	47,0
MHR HBP Kraków	2 468,1	2 800,0	1 465,0	52,3	850,0	30,4	485,0	17,3
KHBC Kutno	3 143,8	4 100,0	1 378,1	33,6	2 158,2	52,6	563,7	13,8
PHN Lublin	-	101,2	-	-	101,2	100,0	-	-
PHZ Strzękocin	521,1	2 550,5	1 604,6	62,9	374,2	14,7	571,7	22,4
GK Szelejewo*	2 065,4	2 476,2	930,1	37,6	442,7	17,9	1 103,5	44,5
HR Szyldak	497,5	1 044,1	876,6	84,0	121,1	11,6	46,3	4,4
PHR Tulce	2 973,5	2 835,4	1 632,4	57,6	1 202,9	42,4	-	-
Razem		25 061,4	10 984,2	43,8	9 664,2	38,6	4 412,8	17,6

* Grupa Kapitałowa Szelejewo: HR Szelejewo, HR Łagiewniki, SHR Modzurów

Źródło: dane OT ANR w Warszawie.

WNIOSKI

1. Przedsiębiorstwa hodowli roślin rolniczych ANR odgrywają ważną rolę w krajowej hodowli roślin. Ich własnością w 2007 roku było 354 odmian, tj. ponad 28% odmian znajdujących się w Centralnym Rejestrze Odmian Roślin Rolniczych COBORU.
2. W latach 1998-2007 w spółkach ANR następowały wahania w liczbie rejestracji odmian (od 18,62 do 20 odmian odpowiednio w latach 1996, 2002 oraz 2006). Niestety zmniejszyła się liczba rodów w badaniach przedrejestracyjnych. W charakteryzowanych latach 1998-2007 zmniejszyła się nieznacznie liczba odmian należących do spółek ANR w Rejestrze Odmian z 379 do 354. Udział odmian spółek ANR natomiast zmniejszył się z 48,9% w 1998 roku do 28,0% w 2007 roku, głównie na skutek dużej aktywności rejestracyjnej firm zagranicznych.
3. W latach 1998-2007 w ujęciu nominalnym nakłady ogółem na hodowlę roślin rolniczych zmniejszyły się 31,94 do 25,06 mln zł (spadek 21,5%). Po uwzględnieniu inflacji poziom nakładów ponoszonych na hodowlę zmniejszył się o 48,7%.
4. Podstawowym źródłem finansowania kosztów były dotacje budżetowe, opłaty hodowlane i licencyjne oraz środki własne przedsiębiorstw. W analizowanym okresie zmniejszył się znacznie udział dotacji w finansowaniu hodowli z 68,0 do 43,8%, natomiast wzrastał udział środków własnych z 8,3 do 17,6%. Niepokojącym zjawiskiem były wahania w wielkości uzyskiwanych opłat hodowlanych, które powinny być podstawowym źródłem finansowania hodowli. W związku z zaprzestaniem udzielania dotacji od 2008 roku przedsiębiorstwa hodowli roślin rolniczych są zobowiązane finansować hodowlę z opłat licencyjnych, a także z własnych środków, co w niektórych firmach prowadzących hodowlę utrudni jej prowadzenie na dotychczasowym poziomie.
5. W latach 1998-2007 nastąpił wzrost efektywności ekonomicznej hodowli roślin rolniczych mierzony stosunkiem wpływów z własnych odmian do kosztów hodowli. Wzrosła również wielkość wpływów z 1 odmiany z 156,9 do 253,1 tys. zł.

LITERATURA

- Informacja o stanie hodowli roślin i nasiennictwa w spółkach AWRSP. Maszynopisy OT AWRSP (ANR) w Warszawie, lata 1998-2007. Warszawa.
- Majewski E., Kierul Z. 1991: Postęp techniczny w gospodarstwie rolniczym. Wydawnictwo PWRiL, Warszawa, 15-16.
- Nalborczyk E. 1997: Postęp biologiczny a rozwój rolnictwa w końcu XX wieku i początku XXI stulecia. *Agricola*, 33 – suplement. Wydawnictwo SGGW, Warszawa, 3.
- Runowski H. 1997: Postęp biologiczny w rolnictwie. Wydawnictwo SGGW, Warszawa, 24-40.
- Strużek B. 1976: Rewolucja naukowo-techniczna w rolnictwie. *Wiś Współczesna*, 6, 48-49.
- Lista odmian roślin rolniczych COBORU. Słupia Wielka. Lata 1998-2007. Wydawnictwo COBORU.

Tadeusz Filipiak

EFFICIENCY OF BREEDING OF AGRICULTURAL PLANTS
IN THE APA'S COMPANIES

Summary

The paper aims to analyze the plant breeding in the companies owned by the Agency of Agricultural Property. Those companies play an important role in Polish agricultural sector due to the fact that own 28% (as per 2007) of varieties of agricultural plants officially registered in the State Catalogue of Varieties of Agricultural Plants. In the period 1998-2007 the number of analyzed companies decreased. The decrease has been also noted in case of number of registered varieties and varieties in research. The findings for plant breeding also decreased by 24% in nominal figures and 56% in real ones.

Adres do korespondencji:

dr inż. Tadeusz Filipiak

Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Katedra Ekonomiki i Organizacji Przedsiębiorstw

ul. Nowoursynowska 166

02-787 Warszawa

tel. (0 22) 593 42 35

e-mail: tadeusz_filipiak@sggw.pl

TENDENCJE ZMIAN W EKONOMICIE PRZEDSIĘBIORSTW HODOWLANYCH W LATACH 1997-2007

Henryk Runowski

Katedra Ekonomiki i Organizacji Przedsiębiorstw SGGW w Warszawie
Kierownik: prof. dr hab. Wojciech Zięta

Słowa kluczowe: przedsiębiorstwa wielkoobszarowe, spółki hodowlane, ekonomika, wskaźniki oceny.

Key words: large area companies, breeding companies, economics, indicators of results

S y n o p s i s. W artykule przedstawiono sytuację ekonomiczno-finansową przedsiębiorstw hodowli roślin i zwierząt Agencji Nieruchomości Rolnych w latach 1997-2007. Przeanalizowano kształtowanie się wskaźników wydajności pracy, płynności finansowej, zyskowności, sprawności działania oraz zadłużenia.

WSTĘP

Jednym z zadań ekonomiki rolnictwa jest wyznaczanie miar i parametrów oceny funkcjonowania przedsiębiorstw rolnych. Cechą przedsiębiorstw rolnych jest to, że proces produkcji nie pokrywa się z procesem pracy, produkcja jest mocno uzależniona od czynnika przyrodniczego, oraz to, że obserwuje się (szczególnie w produkcji roślinnej) znaczne przesunięcie w czasie fazy osiągania rezultatów ekonomicznych w stosunku do fazy ponoszenia nakładów. Ostatnio wymieniona cecha nie pozostaje obojętna dla kształtowania płynności finansowej przedsiębiorstwa, szczególnie w okresach krótkoterminowych. Biorąc pod uwagę tylko wymienione cechy przedsiębiorstw rolnych nie budzi wątpliwości potrzeba wyznaczenia dla nich standardów oceny funkcjonowania, a szczególnie takiej wykładni interpretacyjnej miar i wskaźników, która uwzględniac będzie ową specyfikę produkcji rolniczej. Podobną uwagę można odnieść do oceny poszczególnych grup, czy typów przedsiębiorstw rolniczych. Obiektywizowaniu ocen przedsiębiorstw lepiej służą analizy i obserwacje długookresowe niż krótkookresowe.

CEL BADAŃ

Celem artykułu była próba oceny sytuacji ekonomiczno-finansowej wielkoobszarowych przedsiębiorstw rolnych, na przykładzie spółek hodowlanych Agencji Nieruchomości Rolnych, w dłuższym okresie. Chodziło o wyznaczenie poziomów kształtowania się różnych miar oceny ekonomiczno-finansowej grupy przedsiębiorstw, prowadzących z jednej

strony produkcję rolniczą w dużym na ogół rozmiarze, z drugiej zaś działalność związaną z tworzeniem i upowszechnianiem postępu biologicznego w rolnictwie. Jest to celowe dla próby obiektywizowania ocen ekonomicznych przedsiębiorstw pełniących specyficzne funkcje w rolnictwie, a do takich należą z pewnością przedsiębiorstwa hodowlane ANR. Zgodnie z wyznaczoną im przez właściciela misją doskonalenia nośników postępu biologicznego i szerzenia szeroko rozumianego postępu technicznego w całym polskim rolnictwie, przedsiębiorstwa te realizując wymienione zadania, muszą jednocześnie spełniać kryteria efektywności ekonomicznej charakterystyczne dla spółek handlowych, a więc co najmniej pokrywać wydatki z własnych przychodów i realizować zyski na poziomie niezbędnym dla zapewnienia rozwoju przedsiębiorstwa. Analizowane przedsiębiorstwa różnią się od przedsiębiorstw typowo komercyjnych systemem celów strategicznych wyznaczanych przez ich właścicieli. Faktu tego nie należy gubić z pola widzenia w ocenie ekonomiczno-finansowej.

METODYKA BADAŃ

Materiał źródłowy do badań stanowią dane dotyczące sytuacji ekonomicznej przedsiębiorstw hodowli roślin, będących jednoosobowymi spółkami Agencji Nieruchomości Rolnych (ANR). Badania obejmują okres od 1997 do 2007 roku. W każdym roku badań w celu zachowania porównywalności wyników badań analizą objęto 51 tych samych przedsiębiorstw zajmujących się hodowlą twórczą i zachowawczą roślin i zwierząt. Niezbędne dane analityczne uzyskano ze sprawozdań finansowych spółek, a także innych dokumentów wewnętrznych, takich jak sprawozdania zarządów oraz dane dla spółek zgromadzone przez Zespół Nadzoru Właścicielskiego ANR. Wykorzystano metody analizy wskaźnikowej bilansu, rachunku wyników, analizę korelacji oraz metody statystyki opisowej.

WYNIKI BADAŃ

Wyniki badań zaprezentowano w kilku obszarach oceny ekonomiczno-finansowej badanych przedsiębiorstw, a mianowicie poziomu zatrudnienia i wydajności pracy, płynności finansowej, zyskowności (rentowności), sprawności działania i zadłużenia.

ZATRUDNIENIE, KOSZTY PŁAC I WYDAJNOŚĆ PRACY

Koszty siły roboczej należą do tej grupy kosztów, które w dłuższym okresie wykazują szybszą tendencję wzrostową niż koszty pozostałych czynników produkcji [Runowski, Maniecki 1997]. Oznacza to, że gospodarstwa i przedsiębiorstwa korzystające w procesie produkcji z pracy najemnej są zmuszone do wdrażania pracooszczędnych technik wytwórczych i tym samym substytucji pracy żywej pracą uprzedmiotowioną. Choć często podkreśla się, że koszty siły roboczej w Polsce w stosunku do ich poziomu w krajach zachodnioeuropejskich są niskie, to jednak wykazują one w ostatnich latach szybki wzrost. Jest to związane z jednej strony ze wzrastającym w ostatnich latach popytem wewnętrznym na ten czynnik produkcji, z drugiej zaś z zarobkową migracją zagraniczną osób czynnych zawodowo, powodowaną wyższą opłatą pracy w krajach zachodnioeuropejskich niż w Polsce. Potrzeba racjonalnego gospodarowania czynnikiem pracy najemnej w rolnictwie wynika ze specyficznych cech gospodarowania, w tym sezonowości zapotrzebowania na pracę w

Tabela 1. Zatrudnienie i wydajność pracy w badanych przedsiębiorstwach

Rok	Zatrudnienie na 100 ha UR [osoby]	Przeciętna płaca z pochodnymi na zatrudnionego rocznie [tys. zł]	Koszty ogółem na zatrudnionego [tys. zł]	Przychody ogółem na zatrudnionego [tys. zł]	Udział płac z pochodnymi w kosztach ogółem [%]	Przychody na 1 zł kosztów wynagrodzeń z pochodnymi [zł]
1997	9,46	15,06	49,69	50,69	34,14	3,37
1998	9,04	18,39	58,57	58,56	37,05	3,19
1999	8,04	20,63	66,80	66,12	36,91	3,20
2000	6,65	24,36	83,51	86,45	34,23	3,55
2001	6,17	27,16	92,99	94,75	33,69	3,49
2002	5,64	29,19	104,44	106,17	32,73	3,64
2003	5,58	28,29	105,72	107,40	31,79	3,80
2004	5,50	30,06	119,85	130,10	28,89	4,33
2005	5,50	30,69	121,31	130,59	27,90	4,25
2006	5,50	31,43	126,32	133,79	27,85	4,26
2007	5,17	37,10	147,82	160,79	27,93	4,33

Źródło: badania własne.

ciągu roku. Mniejsze stany zatrudnienia w przedsiębiorstwie oznaczają mniejsze problemy z efektywnym wykorzystaniem zasobów pracy w okresach zmniejszonego zapotrzebowania na nie. Ograniczanie zatrudnienia jest związane z koniecznością prowadzenia równoczesnych działań dostosowawczych, chociażby takich jak upraszczanie organizacji produkcji i technologii, a w szczególności inwestowanie w środki trwałe, pozwalające zwiększyć wydajność pracy. Analiza badanych przedsiębiorstw w dłuższym okresie potwierdza taki kierunek zmian. Świadczą o tym dane liczbowe przedstawione w tabeli 1.

Wynika z nich, że w latach 1997-2007 przeciętne zatrudnienie zmniejszyło się z 9,5 do 5,2 osób na 100 ha UR. W odniesieniu do innych gospodarstw wielkoobszarowych w Polsce, a szczególnie do podobnych gospodarstw w krajach zachodnioeuropejskich jest ono ciągle dość wysokie. Dla przykładu w gospodarstwach na terenie wschodnich Niemiec przeciętne zatrudnienie na 100 ha kształtuje się na poziomie 0,89-2,47 osoby w zależności od kierunku produkcji [Agrarbericht zur Land- ...2005]. Pewnym wytłumaczeniem wyższego poziomu zatrudnienia w badanych przedsiębiorstwach jest to, że poza typowo rolniczą działalnością, prowadzą one hodowlę twórczą roślin i zwierząt, w tym pracochłonną hodowlę roślin z wyodrębnionymi działami hodowlanymi oraz nasiennictwem. Dane przedstawione w tabeli 1 potwierdzają, że koszty pracy w badanych przedsiębiorstwach są coraz wyższe. Przeciętna płaca brutto z pochodnymi płac na 1 pracownika w ujęciu nominalnym wzrosła w badanym okresie blisko 2,5-krotnie. W ujęciu realnym, to jest po uwzględnieniu inflacji w badanym okresie (46,5%), wzrost ten wyniósł 68%. Pozytywnym zjawiskiem było to, że wynagrodzenia rosły wolniej niż wydajność pracy. W latach 1997-2007 przychody ogółem w cenach bieżących na 1 zatrudnionego w badanej grupie przedsiębiorstw wzrosły 3,2-krotnie i wynosiły w 2007 roku 161 tys. zł. Udział kosztów robocizny w kosztach ogółem zmniejszył się w badanym okresie z 34,1 do 27,9%. W kolejnych latach należy oczekiwać dalszego zmniejszenia tego udziału do poniżej 25%. Warto podkreślić, że wskaźniki wydajności pracy – choć na warunki polskie są wysokie – odbiegają nadal od poziomu osiąganego w wielkoobszarowych przedsiębiorstwach rolnych (z chowem bydła) we wschodnich Niemczech [Agrarbericht zur Land- ... 2005]. Przychody na 1 zatrudnionego wynosiły tu 63,4 tys. euro na osobę zatrudnioną, a więc 227,1 tys. złotych (przy kursie 3,5820 zł/euro na dzień 31.12.2007 r.). Przytoczone dane świadczą o tym, że badane przedsiębiorstwa dostosowują politykę gospodarowania zasobami wytwórczymi do obserwowanych tendencji

zmian w ich kosztach. W procesach tych należy kierować się zasadą, zgodnie z którą, firmie nie opłaca się zatrudniać dużej liczby pracowników słabo opłacanych. Nowoczesne podejście do polityki zatrudnienia oznacza zatrudnianie mniejszej liczby dobrze opłacanych, zaangażowanych i wysoko wydajnych pracowników, wspomaganych nowoczesną techniką.

OCENA PŁYNNOSCI FINANSOWEJ

Zachowanie płynności finansowej jest podstawowym warunkiem funkcjonowania przedsiębiorstw [Wyszowska 1996]. Z danych zamieszczonych w tabeli 2 wynika, że w badanym okresie następowała poprawa wskaźników płynności finansowej. Wskaźnik płynności bieżącej zwiększył się z 2,28 w 1997 r. do 3,42 w 2007 r. W początkowym okresie – do 1999 r. – notowano jego pogarszanie, natomiast począwszy od 2001 r. systematyczną poprawę. Na podstawie analizy kształtowania się wskaźnika płynności bieżącej można stwierdzić, że z wyjątkiem 1999 r., jego poziom kształtował się w granicach uznawanych w literaturze za zadowalający [Bień 1999, Kowalczyk 1999, Siemińska 2003, Siudek i in. 2006], tj. 1,5 do 2,0 lub był wyższy. Warto jednak zauważyć, że w okresach kształtowania się poziomu tego wskaźnika w granicach uznawanych w literaturze za optymalny, kondycja ekonomiczna badanych przedsiębiorstw była słaba. Od 2003 roku obserwuje się jego wzrost do poziomu powyżej 3. W okresie tym sytuacja ekonomiczna uległa wyraźnej poprawie. Poszukując związku między wielkością wskaźnika płynności bieżącej a sytuacją ekonomiczną przedsiębiorstw należy stwierdzić, że w okresach, w których notowano w miarę dobrą sytuację ekonomiczną przedsiębiorstw wskaźnik ten oscylował około 3. Można na tej podstawie wnosić, że w przedsiębiorstwach rolnych, z uwagi na konieczność naturalnego utrzymywania na koniec roku wysokiego poziomu zapasów produkcyjnych i produktów towarowych optymalna wielkość wskaźnika płynności bieżącej kształtuje się na poziomie wyższym niż zalecany w literaturze przedmiotu, to jest w wysokości około 3, przy założeniu, że jest on obliczany na podstawie stanu aktywów bieżących i zobowiązań bieżących na koniec roku kalendarzowego, tj. w okresie wysokiego poziomu zapasów produkcyjnych i produktów gotowych.

Z wykonanego rachunku korelacji wynika, że wskaźnik płynności bieżącej jest skorelowany z takimi czynnikami, jak: wartość kapitału własnego ($r = 0,43$), wynik finansowy ($r = 0,54$), zyskowność przychodów ($r = 0,39$), wskaźnik zadłużenia ogółem ($r = -0,50$) oraz wynik finansowy na 1 zatrudnionego ($r = 0,66$).

Wskaźnik płynności podwyższonej w badany okresie kształtował się w przedziale od 0,59 w 1997 r. do 1,78 w 2007 r. W literaturze przedmiotu jako optymalny zakres kształtowania się tego wskaźnika podaje się przedział wynoszący 0,8-1,0 [Siemińska 2003, Kowalczyk 1999, Siudek i in. 2006]. W badanych przedsiębiorstwach w okresach charakteryzujących się korzystną sytuacją ekonomiczną wskaźnik ten przekracza 1,4, a więc kształtował się na poziomie wyższym niż zalecany w literaturze. Utrzymywanie wyższego poziomu wskaźnika płynności podwyższonej w przedsiębiorstwie niż zalecane w literaturze nie jest wystarczającym argumentem dla formułowania wniosku o nadpłynności i nieracjonalnym zarządzaniu środkami finansowymi. Wynika to między innymi stąd, że przedsiębiorstwa rolne z uwagi na

Tabela 2. Płynność finansowa badanych przedsiębiorstw

Rok	Wielkości wskaźnika		
	płynności bieżącej	płynności podwyższonej	płynności wysokiej
1997	2,28	0,59	0,26
1998	1,99	0,58	0,22
1999	1,72	0,56	0,23
2000	2,07	0,66	0,30
2001	2,06	0,72	0,35
2002	2,25	0,88	0,43
2003	2,14	0,87	0,44
2004	3,01	1,48	0,78
2005	3,23	1,65	0,83
2006	3,21	1,69	0,82
2007	3,42	1,78	0,83

Źródło: badania własne.

ich ograniczoną siłę przetargową w zderzeniu z coraz większymi przedsiębiorstwami przetwórstwa rolno-spożywczego mają problemy z terminowym odzyskiwaniem należności, a także z tego, że w okresach słabej koniunktury w rolnictwie angażowanie wolnych środków pieniężnych w produkcję rolniczą może być z ekonomicznego punktu widzenia mniej efektywne niż ich lokowanie na oprocentowanych kontach bankowych. Dopiero w sytuacji, gdy rentowność rolniczej działalności produkcyjnej jest wyższa od oprocentowania lokat bankowych ich utrzymywanie może świadczyć o występowaniu zjawiska nadpłynności środków pieniężnych.

Wskaźnik płynności wysokiej uznawany w literaturze za optymalny na poziomie 0,2-0,5 [Siudek i in. 2006] kształtował się w badanych przedsiębiorstwach w większości analizowanych lat na niższym poziomie i dopiero od 2004 r. był wyższy. W latach od 2004 r. do 2007 r. wielkości tego wskaźnika oscyływały w granicach 0,78-0,83. Przy tym poziomie płynności obserwowano wyrównywanie się okresów spływów należności i okresów spłaty zobowiązań. Można z tego wnioskować, że w okresach „trudnych” przedsiębiorstwa wymuszały zgodę partnerów handlowych na odraczanie płatności, na zasadzie kredytu kupieckiego, ponosząc prawdopodobnie z tego tytułu dodatkowe koszty. Pełna ocena kształtowania się wskaźników płynności w badanych przedsiębiorstwach jest utrudniona, z uwagi na to, iż począwszy od 2002 r. był w nich realizowany program inwestycyjny dofinansowywany środkami właściciela (ANR). Zgodnie z przyjętym programem przedsiębiorstwa podejmujące inwestycje związane z modernizacją środków trwałych, mogły skorzystać ze wsparcia finansowego w wysokości 50-75% wartości realizowanych inwestycji [Runowski 2002]. Środki te były przekazywane w formie zaliczek na wyodrębnione konta bankowe, jednak ich uruchomienie warunkowane było stosowną decyzją organu nadzoru ANR. Drugą przyczyną wzrostu stanu środków pieniężnych odnotowanych w aktywach jest wzrastający wynik finansowy, głównie z tytułu wzrostu dotacji (dopłaty bezpośrednie).

ZYSKOWNOŚĆ (RENTOWNOŚĆ) DZIAŁALNOŚCI I MAJĄTKU

Analiza wskaźników zyskowności dowodzi, że w badanym okresie występowały wahania w kształtowaniu się wysokości poszczególnych wskaźników z tej grupy. Daje się zauważyć wyraźną poprawę wskaźników zyskowności począwszy od 2004 r., tj. od przystąpienia Polski do Unii Europejskiej (tab. 3). W latach 1997-2003 występowała słaba koniunktura w rolnictwie. Szczególnie trudną sytuację odnotowano w latach 1998-1999, kiedy to badane przedsiębiorstwa ponosiły straty i to na wszystkich rodzajach działalności uwzględnianych w rachunku wyników. Zyskowność sprzedaży sięgała minus 10%, a rentowność netto działalności przedsiębiorstwa przyjmowała wartości ujemne w odróżnieniu od pozostałych lat. Należy zauważyć, że zyskowność ze sprzedaży we wszystkich latach kształtowała się na poziomie poniżej zera, z tendencją jej poprawy od 2004 r. Zyskowność działalności operacyjnej w całym badanym okresie była dodatnia, przy czym najniższy jej poziom odnotowano w latach 1998 i 1999. Zyskowność netto działalności przedsiębiorstw poza rokiem 1998 i 1999, była dodatnia choć do 2003 roku włącznie, na niskim poziomie (poniżej 3,6%). Dopiero w latach 2004-2007 ukształtowała się na poziomie 5,6-8,4%. Podobne tendencje odnotowano w kształtowaniu się zyskowności majątku i zyskowności kapitału własnego. Zyskowność kapitału własnego w latach 2004-2007 była większa i zbliżona do poziomu oprocentowania lokat terminowych na rachunkach bankowych. Korzystna sytuacja ekonomiczna w latach 2004-2007 była rezultatem sprzyjającej sytuacji na rynku europejskim i światowym. W roku przystąpienia Polski do Unii Europejskiej, z uwagi na niedobory na rynku UE żywca

Tabela 3. Zyskowność badanych przedsiębiorstw

Rok	Zyskowność [%]							
	ze sprzedaży	działalności operacyjnej	działalności gospodarczej	brutto działalności przedsiębiorstw	netto działalności przedsiębiorstw	ze sprzedaży z dotacjami	majątku	kapitału własnego
1997	-8,18	3,16	1,97	2,21	1,89	1,96	1,45	1,89
1998	-9,36	1,76	-0,01	-0,08	-0,14	-0,15	-0,11	-0,15
1999	-9,81	0,26	-1,03	-1,00	-0,93	-0,97	-0,69	-0,98
2000	-4,78	4,06	3,40	3,57	3,39	3,57	2,66	3,71
2001	-6,19	2,67	1,86	2,04	1,90	1,99	1,44	1,98
2002	-6,47	2,36	1,63	1,72	1,44	1,51	1,01	1,36
2003	-7,97	3,30	1,56	1,62	1,31	1,38	0,85	1,15
2004	-3,34	8,26	7,88	7,94	7,92	8,24	5,31	6,68
2005	-3,13	7,26	7,10	7,15	6,82	7,06	4,23	5,20
2006	-6,33	6,10	5,58	5,61	5,34	5,56	3,09	3,86
2007	-3,92	8,87	8,05	8,17	7,94	8,39	4,70	5,77

Źródło: badania własne.

wolowego, cielecego oraz produktów mlecznych, znacząco wzrosły ich ceny krajowe, a w kolejnych latach w wyniku nieurodzaju w produkcji roślinnej i wyczerpania się zapasów magazynowych, a także niekorzystnej sytuacji w rolnictwie głównych światowych eksporterów produktów roślinnych, utrzymywały się wysokie ceny produktów rolnych (poza żywcem wieprzowym i drobiowym). Znalazło tym samym potwierdzenie znane w ekonomii zjawisko pod nazwą paradoksu niskich plonów, polegające na tym, iż w okresach nieurodzajów ceny i dochody rolnicze kształtują się na poziomie wyższym niż w latach urodzajnych. Tezę tę potwierdza sytuacja w rolnictwie w 2008 r., w którym na skutek wysokich urodzajów w państwach eksporterach ceny zbóż, mleka, buraków cukrowych na rynku światowym i europejskim, a także krajowym kształtują się na poziomie znacznie niższym niż w roku 2007. Spadek cen jest tak głęboki, że nie zostanie zrekomensowany większymi zbiorami i tym samym większym wolumenem sprzedaży. W 2008 roku należy spodziewać się pogorszenia się sytuacji ekonomicznej badanych przedsiębiorstw, a niewykluczone, że po korzystnych latach 2004-2007, powrotu sytuacji rozwierania się nożyc cen, polegającej na tym, że ceny produktów rolnych będą rosły wolniej niż ceny środków produkcji.

SPRAWNOŚĆ DZIAŁANIA

Interesujące wnioski wynikają z analizy wskaźników sprawności działania. Kierunki odnotowanych zmian są dość zaskakujące, co potwierdzają dane zawarte w tabeli 4. W badanym okresie obserwuje się wyraźne pogorszenie wskaźnika produktywności środków trwałych, który wynosił w 1997 r. – 100,9%, a w 2007 r. – 78,5%. Ukształtowanie się takiej prawidłowości wynika z tego, że znaczącym inwestycjom w środki trwałe nie towarzyszył proporcjonalny wzrost wartości produkcji. Można zatem postawić pytanie o celowość zrealizowanych inwestycji. W odpowiedzi na nie należy zauważyć, że większość inwestycji związana była z modernizacją majątku trwałego, w tym budową nowych obiektów inwentarskich i rezygnacją wykorzystywania starych, wymianą zamortyzowanego parku maszynowego na nowy, o lepszych parametrach technicznych. Inwestycje te w większości przypadków miały charakter odtworzeniowy, a nie zwiększający moce produkcyjne. Inwestycje te były jednak niezbędne ze względów pozaekonomicznych, takich jak potrzeba poprawy

dobrostanu zwierząt, warunków pracy, a także poprawy jakości produkcji i stanu ochrony środowiska. Ważnym efektem realizacji tych inwestycji były towarzyszące im pracooszczędne technologie. Można jednak na podstawie analizy stanu zatrudnienia stwierdzić, że ich substytucyjny efekt w stosunku do nakładów pracy żywej nie został w pełni wykorzystany. W klasycznym podejściu wzrost amortyzacji z tytułu inwestycji w środki trwałe powinien znaleźć

swoje odbicie w oszczędnościach kosztów robocizny, przy założeniu, że wielkość produkcji, jak i jej jakość nie ulegają większym zmianom. Ogólna analiza tego zjawiska pozwala stwierdzić, że nie zrealizowano w pełni efektu substytucyjnego nakładów na zwiększenie środków trwałych w stosunku do ponoszonych kosztów pracy żywej. Na uwagę zasługuje fakt, że w całym badanym okresie na zbliżonym poziomie utrzymują się relacje między majątkiem trwałym a obrotowym w aktywach. Daje się zauważyć tylko niewielki spadek udziału majątku trwałego w majątku ogółem z 64,2% w 1997 r. do 62,2% w 2007 r.

W obszarze sprawności działania przedsiębiorstwa zwraca się również uwagę na zarządzanie należnościami i zobowiązaniami. Przeciętny okres splotu należności wynosił od 29 w 1997 r. do 78 dni w 2007 r. Oznacza to znaczne wydłużenie okresu spłaty należności przez kontrahentów, które świadczyć może o słabej aktywności zarządu w tym zakresie. W obecnym systemie bezgotówkowego obrotu 2 tygodniowy okres spłaty należności powinien stanowić normę, tym bardziej że przedsiębiorstwa te nie mogą liczyć na rekompensatę utraconych korzyści z tytułu opóźnionego splotu należności.

OCENA ZADŁUŻENIA

Z danych zamieszczonych w tabeli 5 wynika, że poziom zadłużenia badanych przedsiębiorstw w początkowym okresie analizy (do 1999 roku) nieznacznie wzrastał, a następnie sukcesywnie się obniżał. Nigdy jednak nie osiągał pułapu zagrażającego dalszemu funkcjonowaniu przedsiębiorstw. W takim samym kierunku zmienia się wskaźnik zadłużenia kapitału własnego, który w ostatnim badanym roku spadł poniżej 20%. Korzystnie kształtuje się również wskaźnik pokrycia odsetek zyskiem.

Tabela 4. Sprawność działania badanych przedsiębiorstw

Rok	Wskaźnik produkcyjności środków trwałych [%]	Udział majątku trwałego w majątku ogółem [%]	Przeciętny okres splotu należności [dni]	Przeciętny okres spłaty zobowiązań [dni]
1997	100,86	64,21	29,15	78,22
1998	105,05	64,16	34,62	86,73
1999	102,40	63,40	39,26	106,31
2000	106,69	62,35	35,80	90,65
2001	105,58	61,57	38,87	94,41
2002	97,93	61,34	47,08	93,63
2003	87,91	63,54	48,03	100,76
2004	91,61	59,68	62,40	81,82
2005	85,99	60,32	70,49	79,62
2006	78,17	61,64	78,51	82,61
2007	78,53	62,15	77,80	76,73

Źródło: badania własne.

Tabela 5. Zadłużenie badanych przedsiębiorstw

Rok	Wskaźnik zadłużenia ogółem [%]	Zadłużenie na 1 ha UR [zł]	Wskaźnik zadłużenia kapitału własnego [%]	Wskaźnik pokrycia odsetek zyskiem [relac.]
1996	20,08	1104,60	25,49	12,42
1997	22,00	1375,09	28,79	5,16
1998	23,45	1586,61	31,92	-0,18
1999	24,94	1790,80	35,36	-3,43
2000	22,83	1674,05	31,83	10,05
2001	22,47	1736,70	31,00	1,68
2002	20,87	1772,73	27,93	1,33
2003	21,89	2017,84	29,56	1,37
2004	16,87	1798,30	21,22	10,87
2005	15,43	1780,07	18,97	11,45
2006	16,82	2133,49	21,02	8,75
2007	15,56	2186,00	19,14	16,97

Źródło: badania własne.

PODSUMOWANIE

Przeprowadzone badania wskazują, że przedsiębiorstwa hodowli roślin i zwierząt ANR osiągały w ostatnich latach korzystne wyniki ekonomiczno-finansowe. Dotyczy to szczególnie okresu po przystąpieniu Polski do Unii Europejskiej, tj. od 2004 roku. W porównaniu z okresem wcześniejszym poprawiła się ich zyskowność, płynność finansowa oraz wskaźniki zadłużenia. Równocześnie zaobserwowano pogarszanie się wskaźnika spłaty należności oraz wykorzystania majątku trwałego. Zrealizowane inwestycje w większości przypadków nie zwiększały zdolności produkcyjnych przedsiębiorstw. Były one głównie ukierunkowane na modernizację zaplecza technicznego, w tym budynków inwentarskich, maszyn i urządzeń rolniczych oraz poprawę warunków pracy, dobrostanu zwierząt i ochrony środowiska. Należy zauważyć, że nie wyczerpano jeszcze korzyści możliwych do osiągnięcia z dalszej substytucji pracy żywej zrealizowanymi inwestycjami i wdrożonymi pracoszczędnymi technologiami produkcji. Będzie to warunkiem niezbędnym w sytuacji utrzymującej się dynamiki wzrostowej kosztów płac.

LITERATURA

- Agrarbericht zur Land- und Ernährungswirtschaft des Landes Brandenburg. 2005:
 Bień W. 1999: Zarządzanie finansami przedsiębiorstwa. Wyd. Difin. Warszawa.
 Kowalczyk L. 1999: Ocena wiarygodności przedsiębiorstwa. Wyd. Difin. Warszawa.
 Runowski H. 2002: Finansowanie inwestycji w spółkach hodowli roślin i zwierząt AWRSP. [W:] Efektywność produkcyjna i ekonomiczna inwestycji w gospodarstwach rolnych. Wyd. Politechniki Koszalińskiej. Koszalin.
 Runowski H., Maniecki F. 1997: Tendencje zmian w organizacji i ekonomice przedsiębiorstw. [W:] Postęp techniczny a organizacja gospodarstw rolniczych. Wyd. SGGW, Warszawa.
 Siemińska E. 2003: Finansowa kondycja firmy – metody pomiaru i oceny. Wyd. Poltext. Warszawa.
 Siudek T., Zawajska A., Daniłowska A., Wasilewski M., Skuza S. 2006: Wybrane zagadnienia z finansów. Wyd. SGGW, Warszawa.
 Wyszowska Z. 1996: Wybrane elementy wskaźnikowej analizy finansowej na przykładzie przedsiębiorstw rolniczych. Wyd. Akademii Techniczno-Rolniczej w Bydgoszczy, Bydgoszcz.

Henryk Runowski

TENDENCIES IN ECONOMICS OF BREEDING COMPANIES IN THE YEARS
1997-2007

Summary

The paper aims to present the financial and economic situation of plant and animal breeding companies owned by the Agency of Agricultural Property. The research period cover the years 1997-2007 and the analysis were conducted for 51 companies. There were analyzed indicators of labour efficiency, financial liquidity, effectiveness of activity, profitability and indebtedness. Accordingly the areas of the activity of the researched companies were analyzed. The results show that in case of almost all indicators, besides indicator of debt payment and return of fixed assets, there was a positive tendency.

Adres do korespondencji:
 Prof. dr hab. Henryk Runowski
 Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie
 Katedra Ekonomiki i Organizacji Przedsiębiorstw
 ul. Nowoursynowska 166
 02-787 Warszawa
 e-mail: henryk_runowski@sggw.pl

STAN POLSKIEJ HODOWLI ROŚLIN W ROKU 2008

Karol Marciniak

DANKO Hodowla Roślin sp. z o. o. Choryń, Polska Izba Nasienna, Poznań

Słowa kluczowe: hodowla roślin, wyłączne prawo, opłaty licencyjne, odstępstwo rolne, badania na rzecz hodowli roślin

Key words: plant breeding, plant breeder's rights, royalties, farmer's exemption, plant breeding research

S y n o p s i s. Krajowa hodowla roślin jest ciągle państwowa i w związku z zaprzestaniem dotowania staje przed bardzo trudnym wyzwaniem utrzymania się na rynku i dalszego rozwoju. Dodatkowo sytuację pogarsza fakt, że rynek nasion kwalifikowanych w Polsce jest niezwykle mały, a ponadto znacząco zwiększa się konkurencja ze strony podmiotów zagranicznych. Państwowe instytuty badawcze zajmujące się nauką dla hodowli roślin same lub we własnych spółkach prowadzą komercyjną działalność hodowlaną, konkurując z branżą, której powinny być zapleczem. Mimo tych trudności istniejący jeszcze obecnie potencjał hodowlany jest zdolny do tworzenia odmian w większości gatunków, będących w stanie konkurować z odmianami zagranicznymi. Malejąca pozycja rynkowa wynika najczęściej z zaniedbań marketingowych. Niewielki rynek nasion nie zapewni jednak wystarczających środków dla utrzymania obecnie istniejącego potencjału hodowlanego – niezbędna jest konsolidacja niektórych programów hodowlanych i/lub przedsięwzięć marketingowych. Konieczne działania to utrzymanie mechanizmu dopłat do nasion „*de minimis*”, umacnianie prawa własności do odmiany, skuteczniejsze przeciwdziałanie nielegalnemu handlowi nasion, przesunięcie spółek hodowlanych z instytutów badawczych do ANR celem dalszej konsolidacji i prywatyzacji oraz zapewnienie rosnących nakładów na projekty badawcze na rzecz hodowli roślin.

WSTĘP

Światowa gospodarka, w każdej dziedzinie, w coraz większym stopniu rozwija się dzięki tworzeniu i umiejętnemu wdrażaniu innowacji. Podobnie jest w dziedzinie rolnictwa, gdzie największy udział we wzroście produktywności ma postęp biologiczny [Nalborczyk 1997, Runowski 1997]. Nowe odmiany wprowadzane na rynek cechują się coraz wyższym potencjałem plonowania, lepszą odpornością na ciągle zmieniające się patogeny oraz cennymi cechami użytkowymi. Ponadto, od niedawna oczekiwania wobec hodowli roślin znacznie wzrosły. Wynika to z nowych wyzwań przed jakimi stało się całe rolnictwo, takich jak: zmiany klimatyczne, ochrona zasobów genowych, bioróżnorodność, kurczenie się zapasów surowców naturalnych, wzrost populacji ludności. Obecnie produkcja roślinna to nie tylko ciągle aktualna produkcja żywności czy pasz, ale także masowa produkcja różnorodnych odnawialnych surowców dla przemysłu chemicznego oraz bioenergia z pól. Zatem kondy-

cja i zaawansowanie technologiczne sektora hodowlano-nasiennego będzie jednym z najważniejszych czynników rozwoju gospodarczego kraju [Podlaski 2005].

Rok 2007 był ostatnim, w którym możliwe było wspieranie hodowli roślin ze środków publicznych. Od 2008 roku tworzenie nowych odmian roślin uprawnych jest traktowane jak każda inna działalność komercyjna. Koszty nie mogą być już pokrywane ze środków publicznych, a jedynie z przychodów rynkowych. W ciągu kilkunastu lat od czasu rozpoczęcia transformacji ustrojowej sektor hodowli roślin miał się dostosować do gospodarki rynkowej. Celem niniejszego opracowania jest przedstawienie obecnej organizacji i pozycji rynkowej, a także barier i szans dalszego rozwoju krajowej hodowli roślin.

OŚRODKI HODOWLI ROŚLIN W POLSCE

Hodowlą roślin w Polsce zajmują się prawie wyłącznie podmioty państwowe. W przeciwieństwie do prawie całej polskiej gospodarki hodowla roślin nie została sprywatyzowana. Co więcej, nie ukształtowały się, jak ma to miejsce w zachodniej Europie, klasyczne firmy hodowlane zajmujące się wyłącznie działalnością hodowlaną. Dominują u nas firmy hodowlano-nasienne, czy wręcz hodowlano-produkcyjne. Ponadto, w wyniku braku długofalowej strategii rozwoju dla sektora oraz wskutek podejmowania decyzji organizacyjnych bez uwzględniania docelowej optymalnej struktury branży, mamy obecnie do czynienia ze swoistym dualizmem państwowej hodowli roślin. Po pierwsze, działalność hodowlaną prowadzą spółki Agencji Nieruchomości Rolnej (15 spółek), które zostały zaliczone do grona tzw. spółek strategicznych, a więc o szczególnym znaczeniu dla gospodarki. Z drugiej strony mamy spółki będące własnością placówek naukowych, powstałe na bazie najlepszych, byłych zakładów doświadczalnych instytutów branżowych Ministerstwa Rolnictwa i Rozwoju Wsi. Dotyczy to w szczególności spółek Instytutu Hodowli i Aklimatyzacji Roślin w Radzikowie (trzy spółki własne oraz udziały w czwartej pospołu z prywatnymi firmami nasiennymi) oraz Instytutu Warzywnictwa (udziały w jednej spółce). Ponadto, komercyjna hodowla nowych odmian jest również prowadzona w samych instytutach oraz, w mniejszym zakresie, na uczelniach wyższych. Dotyczy to przeważnie takich gatunków, których hodowlą zajmują się spółki hodowlane „instytutowe” lub „agencyjne”. Twórczą hodowlą w gatunkach o mniejszym znaczeniu rynkowym, zajmują się także: Instytut Sadownictwa i Kwiaciarstwa w Skierniewicach, Instytut Włókien Naturalnych w Poznaniu, Instytut Uprawy, Nawożenia i Gleboznawstwa w Puławach oraz Instytut Roślin i Przetworów Zielarskich, a także wydziały niektórych wyższych uczelni rolniczych. Prywatne firmy hodowlane są bardzo nieliczne: Wielkopolska Hodowla Buraka Cukrowego – jedyna hodowla roślin, która została sprywatyzowana, a ponadto firmy hodowlane W. Legutki i S. Ramendy.

STRUKTURA ORGANIZACYJNA SPÓŁKI HODOWLANEJ

Większość krajowych podmiotów zajmujących się hodowlą roślin rolniczych to duże firmy hodowlano-nasienne, co bardzo często jest krytycznie oceniane. Działalność hodowlana i nasiennictwo w jednej organizacji często ze sobą konkurują, bowiem hodowla jest zainteresowana wysokimi opłatami licencyjnymi, a dla nasiennictwa jest to wzrost kosztów. Duże działy produkcyjne uniemożliwiają skoncentrowanie wysiłków na najważniejszej dzia-

łałości, jaką jest twórcza hodowla nowych odmian. Ponadto, duża podaż nasion sprzedawanych przez hodowcę rolnikom, może zniechęcać firmy nasienne do współpracy z takim hodowcą [Podlaski 2005].

W polskich firmach występują bardzo różne proporcje działu hodowli do działu nasiennego oraz do działu pozostałej produkcji. Są firmy, w których dział hodowli dominuje, a dział nasienny jest niewielki i służy jedynie wytworzeniu wystarczających ilości nasion do rozmnożeń. Są także firmy o silnej hodowli i o silnym nasiennictwie wytwarzającym większość lub całość nasion na potrzeby rynku – dotyczy to zwłaszcza roślin warzywnych i rolniczych zajmujących się np. rzepakami. Są też firmy o niewielkim dziale hodowlanym, lecz o dużym nasiennictwie, a wreszcie występują również firmy o niewielkiej hodowli roślin i nasiennictwie, ale za to z dużym działem pozostałej produkcji rolnej.

U podstaw tworzenia firm hodowlano-nasiennych leżało przeświadczenie, że koszty hodowli można będzie pokrywać z zysku innych działów. Tymczasem koszty każdej działalności, nie tylko hodowlanej, rosną. Zachodzi też potrzeba stałego inwestowania w rozwój tych działów. Obserwując tendencje w rolnictwie można zdecydowanie stwierdzić, że nie jest możliwe finansowanie hodowli nowych odmian z innej działalności przedsiębiorstwa. Jeśli koszty hodowlane będą wyższe od przychodów z tytułu egzekwowania praw własności do odmian, wówczas taka hodowla zostanie najzwyczajniej zlikwidowana. Nie można w dłuższym okresie prowadzić działalności gospodarczej przynoszącej permanentne straty, gdyż jest to działaniem na szkodę spółki [Marciniak 2005, Podlaski 2005].

Z drugiej strony można znaleźć dowody na to, że duża i efektywna działalność produkcyjna, a zwłaszcza nasienna, nie musi być przeszkodą w rozwoju programów hodowlanych w spółce. Warunkiem niezbędnym jest jednak uznanie działalności hodowlanej za priorytetową i zbudowanie właściwej strategii firmy, która pozwoli na dobrą współpracę z firmami nasiennymi pomimo własnej dużej produkcji nasion [Gisselquist 1998].

KONKURENCYJNOŚĆ KRAJOWEJ HODOWLI ROŚLIN

Po wejściu Polski do Unii Europejskiej nastąpiło otwarcie rynku, na którym działa nieskrępowana konkurencja, ograniczona tylko jednakowymi dla wszystkich regulacjami w zakresie praw do odmian i nasiennictwa. Zatem udział polskiej hodowli w rynku odzwierciedla jej obecny potencjał, zarówno pod względem wartości odmian, jak i umiejętności wprowadzenia ich na rynek. Dane o wielkości rynku możemy czerpać przede wszystkim z Państwowej Inspekcji Ochrony Roślin i Nasiennictwa, a dotyczą one głównie wielkości produkcji nasiennej.

Na podstawie danych o powierzchni reprodukcji poszczególnych odmian można przeanalizować obecną kondycję krajowej hodowli roślin. W 2008 roku, na rynku nasion zbóż w Polsce krajowi hodowcy konkurują z 23 hodowcami zagranicznymi. Udział krajowych odmian, mierzony powierzchnią reprodukcji nasion, wynosił 61,1%. Najtrudniejsza sytuacja dotyczy jęczmienia ozimego – ze względu na niewielką skalę krajowej hodowli tego gatunku – oraz jęczmienia jarego, gdzie z kolei największe znaczenie mają zagraniczne odmiany browarne, rejestrowane i komercjalizowane w ścisłej kooperacji ze słodownikami. Jeśli w roku 2000 odmiany krajowej hodowli jęczmienia jarego i ozimego stanowiły odpowiednio 81 i 74%, to w roku 2008 odpowiednio zaledwie 30,7 i 18,1% powierzchni reprodukcji. Nieco lepiej przedstawia się sytuacja na rynku pszenicy. Produkcja nasienna krajowej pszenicy ozimej spadła w tym samym okresie z 90 do 55,4%, a pszenicy jarej z 99 do 67,4% powierzchni

ni upraw nasiennych. Podobne dane odnotowano dla żyta ozimego (spadek z 97 do 59,7%). W tym przypadku wynika to jednak z coraz większej akceptacji przez rynek nasion odmian mieszańcowych, w hodowli których polska hodowla roślin ma niewielkie sukcesy. Najlepsza sytuacja dotyczy owsa oraz pszenżyta. Od wielu lat w tych gatunkach odmiany krajowej hodowli zdecydowanie dominują na rynku (owies – 94,7%, pszenżyto ozime – 100%, jare – 96% powierzchni reprodukcji nasiennej w 2008 r.) [PIORiN 2008].

Znaczący wzrost udziału odmian zagranicznych wynika głównie z otwarcia rynku na obce odmiany po wejściu Polski do struktur UE oraz z osłabienia krajowej hodowli (malejące dotacje, zmniejszający się zakres prac hodowlanych oraz katastrofalna sytuacja na rynku nasion kwalifikowanych). Wydaje się, że udział odmian krajowej hodowli nie będzie się dalej znacząco zmniejszał. Wskazuje na to m.in. stabilizacja w ostatnich trzech latach w głównych rynkach nasion zbóż, tj. pszenicy ozimej oraz jęczmienia ozimego i jarego.

Polscy hodowcy rzepaku (dwie spółki) konkurują z 10 hodowcami zagranicznymi. Szacuje się, że na tym bardzo trudnym rynku krajowa hodowla dostarcza prawie 20% nasion. Są to zarówno odmiany populacyjne, jak i mieszańcowe.

Hodowla buraków cukrowych, nie tylko w Polsce, stoi przed faktem znaczącego zmniejszenia się uprawy tego gatunku w Europie. Zasiwy w Polsce spadły z 480 tys. ha w 1990 r. do 200 tys. ha w 2008 r. Krajowa hodowla to dwie spółki: Kutnowska Hodowla Buraka Cukrowego oraz sprywatyzowana spółka Wielkopolska Hodowla Buraka Cukrowego. Ich udział w rynku nasion buraka szacowany jest odpowiednio na 20 i 18%.

Hodowlą ziemniaka w Polsce zajmują się trzy spółki. Ponadto, sadzeniaki są oferowane przez 11 hodowców zagranicznych. Udział krajowych sadzeniaków szacowany jest na około 38% powierzchni reprodukcji w 2008 roku. Krajowe odmiany dominują na rynku odmian skrobiowych (ok. 90%), z kolei odmiany zagraniczne zdominowały rynek ziemniaków na frytki i chipsy (95%). Na rynku ziemniaków pozostałych, głównie jadalnych, polskie odmiany stanowią około 50%.

Krajowi hodowcy kukurydzy (dwie spółki) skutecznie konkurują z 22 hodowcami zagranicznymi. Udział nasion krajowej hodowli jest szacowany na ok. 38% rynku.

Polska hodowla traw ma istotne znaczenie na rynku traw gazonowych – ok. 75%, a na rynku traw pastewnych jest równowaga (ok. 50% nasion odmian krajowych). Hodowlą twórczą zajmują się cztery podmioty, które konkurują z 13 firmami zagranicznymi.

Bardzo trudna sytuacja występuje na rynku nasion warzyw. Wynika ona przede wszystkim z faktu, że nasiona krajowych hodowców są sprzedawane głównie na rynku nasion „dla działkowiczów”, gdzie stanowią one ponad 90%. Rynek ten obecnie gwałtownie maleje i stanowi ok. 30% stanu sprzed kilku lat. Natomiast udział polskich nasion na stabilnym rynku nasion profesjonalnych jest niski i nie przekracza 20% [Duczmal 2007].

Reasumując można stwierdzić, że pomimo globalnej konkurencji (w 2008 roku 166 hodowców zagranicznych oferuje swoje odmiany w Polsce), krajowa hodowla w dalszym ciągu tworzy odmiany zdolne do konkurowania na rynku krajowym z odmianami zagranicznych hodowców, dysponujących znacząco większymi możliwościami finansowania prac hodowlanych [PIORiN 2008]. W mniejszym stopniu dotyczy to odmian mieszańcowych, gdzie bardziej przeważają odmiany zagraniczne. Na pozycję rynkową krajowej hodowli wpływa nie tylko wartość odmian, ale także marketing, w czym krajowa hodowla wyraźnie ustępuje [Podlaski 2005]. Poza tym, hodowcy oferujący niewiele odmian o znaczeniu rynkowym nie są w stanie zbudować skutecznego systemu promocji i marketingu – konieczna jest konsolidacja niektórych programów hodowlanych lub przedsięwzięcie wspólnych działań marketingowych [Marciniak 2005, Gissellquist 1998].

W zakresie eksportu odmian krajowych, poza nielicznymi wyjątkami, polska hodowla roślin ma niewiele do zaoferowania rynkom międzynarodowym.

FINANSOWANIE DZIAŁALNOŚCI HODOWLANEJ

Na zdolność tworzenia kolejnych odmian przez krajową hodowlę zasadniczy wpływ będzie miała skuteczność pozyskiwania wystarczających środków finansowych z rynku [Duczmal 2005]. Dotychczasowe dotacje pokrywały prawie 50% kosztów hodowli nowych odmian. Czy krajowy rynek nasion będzie w stanie zrekomensować wycofaną pomoc ze środków publicznych? Najważniejsze przeszkody w uzyskaniu wystarczających wpływów z rynku to: najniższe w Europie użycie nasion kwalifikowanych; powszechny i bezkarny, nielegalny obrót nasionami; pobłażliwe traktowanie przestępstw przeciwko prawu do odmian przez policję i sądy oraz powszechny brak świadomości w zakresie praw do odmian [Marciniak 2005].

Jednakże, ze względu na dobrą koniunkturę w rolnictwie, istniejące wsparcie dla rolników stosujących nasiona kwalifikowane (pomoc *de minimis*), wprowadzenie zbierania opłat od rozmnożeń własnych, a także ze względu na determinację hodowców w obliczu zagrożenia hodowli likwidacją, wydaje się, że można oczekiwać stopniowej poprawy w tym względzie.

Podstawą skutecznego egzekwowania opłat z tytułu komercyjnego wykorzystania odmian jest własność odmian [Shand 1999]. Zasady przyznawania wyłącznego prawa do odmiany oraz korzystania z niego określa ustawa o *prawnej ochronie odmian* z 1993 roku, znowelizowana w roku 2006. Zapisy te pozwalają hodowcom skutecznie egzekwować opłaty licencyjne, stanowiące część ceny za nasiona kwalifikowane. Niestety, ze względu na przynajmniej dziesięciokrotnie niższe niż średnia europejska stosowanie nasion kwalifikowanych wpływy dla krajowej hodowli roślin z tego źródła będą w najbliższych latach dalece niewystarczające. Obecnie pokrywają one mniej niż połowę kosztów hodowli nowych odmian [Shand 1999, Marciniak 2005].

Pomimo niewielkiego zużycia nasion kwalifikowanych, potencjał nowych odmian jest przez rolników dość powszechnie wykorzystywany – przez nasiona namnożone przez nich samych. Niestety rolnicy, korzystający w taki sposób z wieloletniego wysiłku hodowców, w olbrzymiej większości nie łożą na koszty hodowli nowych odmian.

Tymczasem, zarówno Konwencja UPOV jak i ustawodawstwa unijne i krajowe, zezwalają rolnikom na użycie nasion odmian chronionych wyprodukowanych w gospodarstwie do dalszych rozmnożeń, ale pod warunkiem uiszczenia stosownej opłaty na rzecz właściciela odmiany. Jest to tzw. przywilej rolnika, który jest odstępstwem od prawa własności do odmiany (tzw. odstępstwo rolne). Wprowadzone w 2006 roku zmiany prawa dają hodowcom pewne narzędzia do zbierania należnych z tego tytułu opłat. Działająca w imieniu kilkunastu hodowców Agencja Nasienna, rozpoczęła w 2007 roku budowanie systemu zbierania należnych opłat. Potencjalna kwota tych opłat to ponad 50 mln zł rocznie według cen z roku 2008. Jednak hodowcom udało się zebrać z tego tytułu niewielką kwotę. Podstawowym problemem jest niewygodny dla rolników system rozliczania należnych opłat oraz opór rolników, który wynika nie tyle z konieczności zapłaty za korzystanie z nasion wyprodukowanych przez siebie, ile z poczucia niesprawiedliwości, gdyż system obejmuje bardzo niewielką część rolników, których dane są w posiadaniu Agencji Nasiennej.

W związku z niewielkim rynkiem nasion kwalifikowanych w Polsce przetrwanie i rozwój hodowli krajowej w znacznej mierze zależy od skutecznego zbierania opłat od rozmnożeń własnych. Konieczna jest zatem dalsza nowelizacja ustawy *o prawnej ochronie odmian*. Odpowiedni projekt został przez Departament Hodowli i Ochrony Roślin opracowany i czeka na rozpoczęcie procesu legislacyjnego. Przewiduje on ułatwienie rolnikom rozliczania się z hodowcami z należnych opłat oraz pozwoleń objąć swym zakresem wszystkich rolników.

NAUKA NA RZECZ HODOWLI ROŚLIN

Współczesna hodowla roślin jest dziedziną niezwykle innowacyjną, która w coraz większym stopniu wymaga dobrej współpracy z instytucjami badawczymi, działającymi na jej rzecz. W szczególności kluczowe znaczenie dla wprowadzania coraz lepszych odmian będzie miał dostęp do nowych źródeł genetycznych i do nowych metod oraz technik hodowlanych [Arseniuk 2003, Morris 2006].

Bardzo istotnym problemem, wpływającym zasadniczo na efektywność prac badawczych oraz na dystrybucję wyników jest usytuowanie zaplecza badawczego względem komercyjnej hodowli roślin. W Polsce większość prac badawczych na rzecz hodowli roślin wykonywanych jest w instytutach branżowych MRiRW [Arseniuk 2003]. Te państwowe instytuty zostały powołane dla prowadzenia prac badawczych na rzecz całej krajowej hodowli roślin. Tymczasem, jednostki te zajmują się również komercyjną hodowlą nowych odmian bezpośrednio w instytutach oraz w utworzonych na bazie stacji doświadczalnych spółkach, przez co konkurują na rynku z pozostałą krajową hodowlą roślin. Co więcej, firmy hodowlane nie mają faktycznego wpływu na kierunki i zakres tzw. statutowych prac badawczych, a jedynie na prace badawcze, zlecone przez MRiRW na wniosek hodowców (tzw. materiały wyjściowe). Jednakże, należyte rozliczenie tych prac będzie trudne z uwagi na fakt, że wśród rozliczających są hodowcy formalnie podlegający rozliczaniem jako pracownicy podległych spółek hodowlanych [Malepszy 2005, Marciniak 2005].

Jednostki badawcze, działające na rzecz branży, nie będą spełniać swej roli, jeśli jednocześnie będą pełnić funkcję właściciela bądź współwłaściciela w stosunku do tej branży. W związku z tym należy zaprzestać komercyjnej hodowli prowadzonej przez jednostki naukowe lub przesunąć ją do spółek hodowlanych, a także, co jest jeszcze ważniejsze, przesunąć spółki hodowlane z instytutów (IHAR) do ANR, gdzie cała krajowa hodowla roślin będzie zarządzana z jednej ręki. Dopiero wówczas instytuty badawcze nie będą stroną, lecz bezstronnym, a jednocześnie niezwykle ważnym, ogniwem w strukturze sektora hodowlano-nasiennego. Wówczas będzie także możliwa kompleksowa restrukturyzacja krajowej hodowli roślin, sprowadzająca się do konsolidacji wokół najsilniejszych ośrodków oraz ostrożnej, stopniowej prywatyzacji części firm hodowlanych [Podlaski 2005, Marciniak 2005].

Instytuty powinny prowadzić twórczą hodowlę nowych odmian tylko tych gatunków, których hodowlą nie zajmują się firmy komercyjne, a których znaczenie jest na tyle duże dla krajowej gospodarki, że państwo zdecyduje się na ich utrzymanie.

Należy także zaznaczyć, że ze względu na innowacyjny charakter hodowli nowych odmian, nie powinno zabraknąć niezbędnych środków krajowych bądź wspólnotowych, na finansowanie efektywnych prac badawczych dla tego sektora [Arseniuk 2003, Marciniak 2005, Morris 2006].

WNIOSKI

1. Bez względu na rodzaj i skalę działalności produkcyjnej strategia firmy hodowlano-nasiennej powinna uwzględniać priorytet dla hodowli roślin.
2. Odmiany krajowej hodowli roślin są w większości gatunków konkurencyjne dla odmian zagranicznych.
3. Krajowe firmy hodowlane stosują mniej skuteczny system promocji i marketingu, przez co dobre odmiany nie mogą uzyskać należytej pozycji rynkowej.
4. Obecny rynek nasion w Polsce nie zapewnia utrzymania istniejącego potencjału hodowlanego – konieczna jest konsolidacja niektórych programów hodowlanych i/lub konsolidacja przedsięwzięć marketingowych.
5. Mechanizm dopłat do nasion „*de minimis*” powinien być trwałym narzędziem polityki rolnej MRiRW.
6. Niezbędne i pilne jest umacnianie prawa własności do odmiany (nowelizacja ustawy) oraz skuteczniejsze przeciwdziałanie nielegalnemu handlowi nasion nie tylko właścicieli odmian, ale także odpowiednich organów państwa.
7. Właścicielska rola zaplecza badawczego w stosunku do części krajowej hodowli roślin nie zapewnia jednakowego dostępu do wyników badań oraz obniża efektywność projektów badawczych – konieczne jest przesunięcie spółek hodowlanych z instytutów do ANR.
8. Niezbędne jest zapewnienie rosnących nakładów na projekty badawcze na rzecz hodowli roślin.

LITERATURA

- Arseniuk E. 2003: Instytuty rolnicze szansą dla polskiego rolnictwa w perspektywie integracji Polski z Unią Europejską. *Hodowla Roślin i Nasiennictwo*, 2.
- Duczmał K.W. 2005: Polski rynek nasienny. *Hodowla Roślin i Nasiennictwo*, 2.
- Duczmał K.W. 2007: Przyszłość rynku nasiennego roślin warzywnych. *Hodowla Roślin i Nasiennictwo*, 2.
- Gisselquist D. 1998: Możliwości wzmocnienia polskiego przemysłu nasiennego w perspektywie integracji z UE. Referat zaprezentowany przy okazji okrągłego stołu na temat: „Możliwości polskiej polityki w dziedzinie nasiennictwa w kontekście integracji z Unią Europejską” 3 lutego 1998. Warszawa, Polska Akademia Nauk.
- Malepszy S. 2005: Finansowanie badań na rzecz hodowli roślin w Polsce – lepiej czy gorzej? *Hodowla Roślin i Nasiennictwo*, 4.
- Marciniak K. 2005: Warunki kontynuacji krajowej hodowli roślin rolniczych w Polsce. *Hodowla Roślin i Nasiennictwo*, 4.
- Morris M. 2006: The global role for plant breeding capacity: What role for the public and private sectors?. *Hort. Science*, vol. 41 (1) February.
- Nalborczyk E. 1997: Postęp biologiczny a rozwój rolnictwa w końcu XX i początkach XXI stulecia. *Agricola*, 33 – suplement. Wydawnictwo SGGW, Warszawa.
- Państwowa Inspekcja Ochrony Roślin i Nasiennictwa. 2008: Wykaz plantacji przyjętych do oceny wg odmian. <http://www.piorin.gov.pl/cms/upload/kwalifikacja%202008.pdf>.
- Podlaski S. 2005: Hodowla roślin w Polsce i na świecie. *Hodowla Roślin i Nasiennictwo*, 4.
- Runowski H. 1997: Postęp biologiczny w rolnictwie. Wydawnictwo SGGW, Warszawa.
- Shand H. 1999: Legal and technological measures to prevent farmers from saving seed and breeding their own plant varieties. [In:] Perspectives on new crops and new uses (ed.J. Janick (ed.)). ASHS Press. Alexandria Va.

Karol Marciniak

STATE OF THE ART OF POLISH PLANT BREEDING IN THE YEAR 2008

Summary

State owned domestic plant breeding is facing free market reality after the public support come to a full stop. Nowadays, the usage of certified seed exchange is extremely low, illegal seed market is common and the competition from foreign breeders grows up every year. Moreover, the state research institutes compete in commercial breeding with the branch they are expected to create new knowledge and germplasm for. Despite this national breeders are still able to develop competitive varieties in majority of the crops. However essential changes must be introduced to maintain and develop domestic plant breeding: consolidation of the state owned breeding enterprises in one hand and then careful privatization, maintaining the "de minimis" support for seeds, strengthening Plant Breeder's Rights, intensification of the marketing and promotion and increased investment in plant breeding research.

Adres do korespondencji:
Karol Marciniak
Danko Hodowla Roślin Sp. z o.o.
Choryń 27
64-000 Kościan
Tel. tel. (0 65) 513 48 88
e-mail: danko@danko.pl

MODEL FUNKCJONOWANIA FIRMY HODOWLANO-NASIENNEJ W POLSCE

Sławomir Podlaski

Katedra Fizjologii Roślin Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie
Kierownik: prof. dr hab. Sławomir Podlaski

Słowa kluczowe: firma hodowlana, funkcjonowanie, model, Polska
Key words: plant breeding company, function, model, Poland

S y n o p s i s. W pracy przedstawiono docelowy model funkcjonowania polskiej firmy hodowlanej. Podkreślono konieczność uporządkowania otoczenia firm hodowlanych, w tym: wymuszenie na zapleczu naukowym hodowli materiałów wyjściowych, rezygnacji z hodowli komercyjnych odmian przez jednostki badawcze i uporządkowanie rynku nasiennego. W firmach hodowlanych powinna być przeprowadzona ich koncentracja oraz stworzone mechanizmy do intensyfikacji współpracy międzynarodowej. Ostatecznym celem zmian powinna być prywatyzacja firm hodowlanych.

WSTĘP

Wraz z rozwojem rolnictwa wzrasta rola postępu biologicznego. Ocenia się, że udział odmian w przyroście plonów sięga 50-60%. Dodatkowo nasiona będące nośnikami postępu biologicznego i podwyższonego wigoru, są wyjątkowo efektywne pod względem energetycznym. Udział nasion w bilansie energetycznym uprawy pszenicy ozimej sięga tylko 10%, podczas gdy uprawa stanowi 66%, a obrót po zbiorze 24% [AEBC 2005]. Ponadto, dzięki postępowi biologicznemu znacznie zwiększa się efektywność nakładów środków produkcji. Stwierdzono, że w latach pięćdziesiątych XX w., kilogram azotu zastosowany w dawce 75 kg/ha pod zboża, zwiększał plony ziarna o około 50 kg/ha, natomiast w latach osiemdziesiątych już o 70 kg/ha [CGIAR 1997].

Ze względu na tą efektywność postępu biologicznego, kluczowe znaczenie ma możliwość korzystania przez rolników z jego efektów. Sprawa jest tym ważniejsza, że w warunkach postępującej globalizacji, duże firmy hodowlane tracą narodowy charakter, jak również zanika izolacja narodowych rynków nasiennych. Odmiany hoduje się tam, gdzie warunki zapewniają największą efektywność tego procesu, nasiona są wytwarzane w krajach o najlepszych warunkach agroekologicznych, natomiast sprzedawane na rynkach gwarantujących największy zysk firmie hodowlanej. W konsekwencji polski rynek nasienny zaczyna być stopniowo opanowywany przez firmy zagraniczne, ponieważ nabiera on coraz bardziej charakteru globalnego. Dodatkowo Europejski Katalog Odmian umożliwił zagranicznym firmom nasiennym dostarczanie nasion bezpośrednio do odbiorców, co wymyka się

oficjalnym statystykom. W związku z tym sytuacja na rynku nasiennym jest w rzeczywistości gorsza niż wynika to z oficjalnych danych.

Obecnie sposób funkcjonowania i organizacji polskich firm hodowlanych w zasadniczy sposób odbiega od modelu przedsiębiorstwa na Zachodzie Europy. Celowe jest więc przedstawienie modelu firmy hodowlanej wraz z przyszłościową wizją egzystencji. Model ten przedstawia docelowy ideał funkcjonowania i organizacji firmy hodowlano-nasiennej wraz z warunkami, które muszą być spełnione, aby mógł on się ziścić. Jednocześnie zaprezentowano modelową rzeczywistość dotyczącą całego polskiego przemysłu nasiennego, w której funkcjonują firmy nasienne. Tylko wtedy, gdy istnieje wewnętrzna zgodność pomiędzy otoczeniem firm nasiennych a ich strukturą czy działaniem, przemysł nasienne działa poprawnie, a rolnictwo odnosi z tego faktu korzyści. Na zakończenie przedstawiono konsekwencje całkowitego lub częściowego niespełnienia proponowanych zmian.

IDEALNY MODEL ORGANIZACJI I FUNKCJONOWANIA FIRMY HODOWLANEJ

Nie ulega wątpliwości, że powinna to być firma prywatna. Przekonanie o wyższości prywatyzacji nie wynika z doktrynerstwa, ale przede wszystkim ze zrozumienia naturalnych procesów ewolucji, które rządzą rozwojem przemysłu nasiennego [Douglas 1985]. Firmy prywatne stanowią końcowy etap rozwoju każdego przemysłu nasiennego. Obecnie, kiedy rządy i państwa ograniczają się do stanowienia prawa, a nie do regulacji funkcjonowania przemysłu nasiennego, prywatna firma nasienne stanowi podstawę sprawnego i efektywnego funkcjonowania rynku nasiennego.

Firma hodowlano-nasienne powinna być jak największa pod względem obrotu nasiennego. Firmy polskie są z reguły mniejsze niż małe firmy z zachodniej Europy, co utrudnia im egzystencję na rynku krajowym i międzynarodowym [Duczmal 2008]. Aby zwiększyć wielkość istniejących firm potrzebna jest ich koncentracja. Nie ulega wątpliwości, że koncentracja pod względem programów hodowlanych jest ważniejsza od koncentracji organizacyjnej. W związku z tym wzrasta rola ANR, która powinna przejąć funkcję dawnego Zjednoczenia Hodowli Roślin pod względem organizacyjnym, a szczególnie hodowlanym.

Firma hodowlana powinna współpracować ściśle z innymi firmami polskimi i zagranicznymi, które zajmują się hodowlą, jak i dystrybucją nasion. Ta współpraca powinna umożliwić wymianę materiałów hodowlanych, i jeśli to możliwe, sprzedaż polskich odmian kanałami należącymi do firm obcych. Brak globalnego charakteru większości polskich firm hodowlanych, stanowi ich główną wadę i rzutuje na mentalność hodowców oraz sposób funkcjonowania i organizacji firm hodowlanych.

Otoczenie firm hodowlanych ma ogromny wpływ na ich efektywność. W związku z tym fakt obojętnego, negatywnego czy pozytywnego oddziaływania otoczenia na rozwój firm nasiennych ma zasadnicze znaczenie dla rozwoju całego przemysłu nasiennego. Dla wspierania firm hodowlanych należy przede wszystkim uporządkować zaplecze (otoczenie) firm hodowlanych tak, aby pomogło rozwijać się polskiemu przemysłowi nasienne.

UPORZĄDKOWANIE OTOCZENIA FUNKCJONOWANIA FIRM HODOWLANO-NASIENNYCH

W celu uporządkowania otoczenia polskich firm hodowlano-nasiennych trzeba zreformować polski przemysł nasienny, na wzór występującego w zachodniej Europie, gdzie istnieje klarowny system organizacyjny umożliwiający efektywną współpracę pomiędzy wszystkimi uczestnikami sektora hodowlanego, ale jednocześnie tworzący konkurencję na równych zasadach. Jest to warunek konieczny i najważniejszy dla umożliwienia właściwego funkcjonowania firm hodowlano-nasiennych.

W zachodniej Europie komercyjna hodowla jest prowadzona przez prywatne firmy, które konkurują ze sobą na rynku odmian. Rozmnażaniem materiału siewnego zajmują się firmy nasienne, które kupują nasiona bazowe od hodowców i dokonują ich rozmnożenia płacąc opłaty licencyjne. Ośrodki badania odmian oraz nasion, jak również instytuty naukowe, zajmują się tworzeniem warunków prawnych i organizacyjnych dla właściwego funkcjonowania przemysłu nasiennego.

Polski przemysł nasienny obejmuje zaplecze naukowo-badawcze tworzone przez Instytut Hodowli i Aklimatyzacji Roślin (IHAR), Instytut Genetyki Roślin i uczelnie, firmy hodowlano-nasienne podlegające Agencji Nieruchomości Rolnych (ANR) i IHAR, w większości prywatne firmy nasienne oraz instytucje obsługujące sektor, inspekcję nasienną i COBORU. Już z faktu, że na rynku polskim działają państwowe firmy hodowlane, prywatne i państwowe firmy nasienne, które kierują się w praktyce innymi zasadami funkcjonowania, i mają inne cele, wynikają niekorzystne konsekwencje dla przemysłu nasiennego.

Uporządkowanie polskiego przemysłu nasiennego, w tym szczególnie otoczenia firm hodowlanych, powinno obejmować kilka działań:

1. Wymuszenie na zapleczu badawczym koncentracji badań podstawowych i przede wszystkim hodowli materiałów wyjściowych. W ostatnich kilkunastu latach w świecie nastąpiła wyraźna zmiana miejsca i sposobu hodowli roślin. Obecnie, w coraz szerszym zakresie, hodowlę prowadzi się w laboratorium, szczególnie jej pierwsze etapy, a dopiero później materiały hodowlane przenoszone są w pole. Biologia molekularna, selekcja oparta o markery molekularne, pozwalają na identyfikację pożądaných genotypów, znacznie wcześniej w procesie hodowli i efektywniej niż przez tradycyjne krzyżowanie i selekcję.

Ponadto, coraz większą rolę odgrywa hodowla odpornościowa, którą łatwiej prowadzić w laboratorium niż w zmiennych polowych warunkach. Dzięki temu jest możliwe wprowadzenie do istniejącej odmiany lub dobrego gospodarczo genotypu, genów odporności na różne patogeny. W Polsce, gdzie poszczególne ośrodki naukowe specjalizują się w jednej chorobie, uzyskuje się formy odporne na jednego, pojedynczego patogena.

Z przedstawionych stwierdzeń wynika podstawowy wniosek. Duże powierzchnie pól uprawnych tak charakterystyczne dla polskich stacji hodowli roślin nie są wcale potrzebne czy niezbędne dla efektywnego prowadzenia procesu hodowlanego. Koncepcja stacji hodowli roślin opartej o duże powierzchnie pól uprawnych, powstała w końcu XX wieku, kiedy były one rozliczane z produkcji rolniczej, a dopiero później z efektów hodowli roślin.

W miarę rozwoju nauki wzrasta zapotrzebowanie na współpracę z ośrodkami naukowymi, a szczególnie na wyniki badań i wytwarzanie materiałów wyjściowych. Przemysł nasienny, jak żaden inny potrzebuje nauki do współpracy, jednocześnie bardzo dobrze potrafi wykorzystać jej wyniki. Należy on do najbardziej innowacyjnych na świecie. Na badania i rozwój różne przemysły poświęcają następujący udział obrotu: farmaceutyczny – 15-18, nasienny – 12-14, motoryzacyjny – 5-7, żywnościowy – 1%. Efektywność inwestycji naukowych w przemysł

nasienny jest bardzo wysoka i sięga 10:1. Oznacza to, że 10 mln USD wydatkowane na badania daje zysk 100 mln dla firmy [National Forum on Seed 2005].

Zapotrzebowanie na współpracę naukowo-badawczą zależy ściśle od wielkości firmy. Duże firmy hodowlane jak: Monsanto, Syngenta zainteresowane są głównie badaniami naukowymi o charakterze podstawowym, szczególnie tymi, które określają zależności między efektywnością nakładów agrochemikaliów a wielkością i jakością plonu. Duże firmy dysponują własnymi laboratoriami badawczymi oraz uczestniczą we wspólnych programach naukowych prowadzonych z jednostkami badawczymi. Największe firmy hodowlane przeznaczają na badania naukowe od 250 do 650 mln USD.

Firmy średnie, których wartość obrotu sięga do 100 milionów USD stać na uczestnictwo we wspólnych badaniach prowadzonych razem z uniwersytetami. Firmy małe, ale ciągle większe od polskich sądzą, że zadaniem sektora publicznego jest dostarczanie materiałów wyjściowych o poszerzonym zakresie zmienności genetycznej. Szczególnie ważne są dla nich rody hodowlane charakteryzujące się podwójną i potrójną odpornością na różne choroby [National Forum on Seed 2005].

W Polsce nauka dla hodowli jest również wspierana. Jednak ze względu na fakt, że zaplecze nauko-badawcze jest państwowe, podobnie jak potencjalni odbiorcy, czyli firmy hodowlane nikt nie dba o to, aby współpraca przyniosła jak największe korzyści, bo przecież pieniądze są też państwowe. Brak silnego wsparcia praktycznej hodowli, hodowla cennych materiałów wyjściowych spowoduje utrzymanie się dystansu 9-15 lat pomiędzy najlepszymi kreacjami zachodniej Europy i polskimi. Okres ten określa czas potrzebny na wyhodowanie na Zachodzie Europy nowej odmiany, która następnie będzie mogła być wykorzystana do krzyżowań przez polskich hodowców.

W dłuższej perspektywie wraz ze wzmocnieniem wyłącznego prawa do odmiany „przywilej hodowcy” pozwalający bezpłatnie wziąć do krzyżowań obce materiały hodowlane zostanie ograniczony lub zlikwidowany. W takim przypadku hodowca będzie zobowiązany zapłacić właścicielowi odmiany za wykorzystanie jego materiału. Taka perspektywa oznacza w praktyce likwidację polskiej hodowli roślin.

2. Rezygnację z komercyjnej hodowli odmian przez państwowe jednostki badawczo-naukowe. Na świecie zasadą jest, że instytuty państwowe raczej rzadko angażują się w komercyjną hodowlę roślin. Wynika to z następujących przyczyn:

- nie ma potrzeby angażowania państwowych nakładów finansowych w działalność dochodową, jaką jest hodowla roślin; w większości rozwiniętych krajów świata państwo angażuje się w działalność hodowlaną gatunków, które z różnych względów są niedochodowe, a ze społecznego czy narodowego punktu widzenia, powinny być hodowane,
- dzięki hodowlanej specjalizacji sektora, unikamy konkurencji pomiędzy odmianami hodowanymi przez komercyjne firmy a odmianami hodowanymi przez jednostki badawczo-naukowe, ze wsparciem państwowych nakładów,
- gdy nie ma możliwości hodowania własnych odmian, równy dostęp do materiałów wyjściowych hodowanych przez instytuty mają wszystkie zainteresowane firmy prywatne.

W wielu przypadkach statuty instytucji naukowych wręcz zabraniają hodowli komercyjnych odmian. W Wielkiej Brytanii rząd zainwestował 1,25 mln funtów w stworzenie w ramach National Institute of Agricultural Botany, nowego Centre for Crop Genetics, Breeding and Evaluation. Zadaniem tego Centrum jest hodowla materiałów wyjściowych pszenicy, rzepaku, motylkowych oraz roślin nieżywnościowych o nowych cechach, z wykorzystaniem najnowszych technik biologii molekularnej. Wyhodowane materiały będą przekazywane hodowcom celem włączenia ich do programów hodowlanych. W statucie Centrum

podkreśla się, że nie będzie ono hodować odmian i przez to konkurować z prywatnymi hodowcami [Anonymous 2006]. Również w Polsce mieliśmy do czynienia z podobną sytuacją. Stworzony w Młochowie Oddział Instytutu Ziemiaka zajmował się syntezą materiałów wyjściowych, a nie komercyjną hodowlą.

Utrzymywanie możliwości hodowli komercyjnych odmian przez jednostki naukowo-badawcze, utrwalili panujący bałagan na rynku nasiennym, a w dalszej perspektywie doprowadzi do upadku firm nasiennych związanych z ANR, które jako nieswoje będą gorzej traktowane.

3. Uporządkowanie rynku nasiennego. Wartość odmiany realizuje się na rynku. W związku z tym zasadnicze znaczenie ma to, aby materiał siewny sprzedawany na rynku wyprodukowany był w warunkach wolnej konkurencji, bez faworyzowania niektórych firm. Obecnie, gdy część hodowlanych firm państwowych zajmuje się jednocześnie produkcją nasienną, ten warunek nie jest spełniony. Na rynku spotykają się nasiona wyprodukowane w oparciu o kapitał państwowy i pochodzące z firm prywatnych. Ponieważ brak jest wolnej konkurencji na rynku kwitnie szara strefa, mająca swoje źródło w słabości inspekcji nasiennej.

Państwowa Inspekcja Ochrony Roślin i Nasiennictwa (PIORiN), charakteryzuje się podwójną podległością, z jednej strony podlega Ministerstwu Rolnictwa i Rozwoju Wsi (MRiRW), z drugiej – wojewodom. W konsekwencji staje się własnością kolejnych pokoleń polityków, którzy obejmując władze w województwach dokonują zmian personalnych. Taka sytuacja jest dość wyjątkowa nawet wśród dawnych krajów postsocjalistycznych, gdzie obowiązuje zasada, że pracownicy inspekcji nasiennej są zbyt cennymi fachowcami, aby się ich pozbywać w interesie zmian politycznych. Aby zmienić w Polsce zaistniałą sytuację trzeba zmienić ustawę i podporządkować całą inspekcję nasienną Ministerstwu Rolnictwa i Rozwoju Wsi oczekując na efekty lepsze niż obecnie. W przyszłości kontrolna rola inspekcji będzie maleć, ponieważ zadania te będą przejmowane przez firmy nasienne. Jednakże rola inspekcji jako organu kontrolującego przestrzeganie prawa nasiennego będzie rosła. W tym kontekście zwiększenie intensywności jej działania może być bardzo ważne.

Brak wzmocnienia inspekcji nasiennej nie zwiększy intensywności walki z „szarą strefą”, która obejmuje połowę naszego rynku nasiennego, utrudniając tym samym jego porządkowanie.

ZMIANY W FUNKCJONOWANIU FIRM NASIENNYCH

PROBLEM KONCENTRACJI FIRM HODOWLANO-NASIENNYCH

Jedną z cech postępującej globalizacji jest koncentracja firm hodowlano-nasiennych w wyniku fuzji i przejęć. Wartość sprzedaży nasion oferowanych przez Monsanto stanowi obecnie 20% światowego rynku. W 1985 roku dziesięć największych firm nasiennych posiadało udział w rynku wynoszący 11,9%, w 1996 udział ten obejmował już 37% rynku nasion, w 2004 – 49%, a w 2006 – 57%. Uwzględniając światowy rynek nasion, które podlegają ochronie intelektualnej – koncentracja jest jeszcze większa, bowiem 10 największych firm dysponuje 66% udziałem w rynku [ETC Group 2007].

Wśród konsekwencji koncentracji największe znaczenie ma możliwość połączenia prac hodowlanych wiążących się z obniżeniem nakładów na hodowlę i wzrostem jej efektywności. W Wielkiej Brytanii 3 firmy: Grupa Limgrain, RAGT i CPB Twyford, których odmiany pszenicy zajmują w sumie 92% powierzchni uprawy pszenicy powołały wspólne konsorcjum pod nazwą British Wheat Breeders [Anonymous 2006].

W Polsce ze względu na państwową własność, naturalne procesy rynkowe w sferze hodowli roślin nie działają prawidłowo. Dlatego też inaczej niż np. w Wielkiej Brytanii, w naszym kraju mamy aż 7 programów hodowli pszenicy, w których prace hodowlane rozpoczynane są od początku. Brak jest również specjalizacji w prowadzeniu poszczególnych etapów hodowli. Jest to tym bardziej zastanawiające, że firmy hodowlane posiadają wspólnego właściciela, którym jest ANR.

Obecnie sprawą najważniejszą jest koncentracja prac hodowlanych – połączona lub nie – z koncentracją organizacyjną. Jeżeli koncentracja organizacyjna nie zostanie przeprowadzona, należy usprawnić koordynację i zarządzanie hodowlą na poziomie Agencji Nieruchomości Rolnych. ANR zdaniem wielu hodowców powinna działać jak firma-matka, której podlegają spółki-córki, działające według spójnych zasad. Najważniejszą zasadą jest utrzymanie lub wprowadzenie programów hodowlanych wymuszających specjalizację i współpracę firm hodowlanych. Ten etap należy traktować jako wstępny przed koncentracją organizacyjną. W najbliższej przyszłości nie ma szans na utrzymanie się firm w istniejącym kształcie i wielkości. Aby polskie firmy mogły efektywniej działać muszą być większe. Biorąc pod uwagę istniejący do wykorzystania segment rynku, takich firm nie może być więcej niż kilka.

Podjęcie, jak dotychczas połowicznych działań w stosunku do firm hodowlanych, w najbliższej przyszłości, nie przyniesie pożądanych efektów. Tylko zdecydowana próba porządkowania otoczenia działania firm hodowlanych, a szczególnie rynku, połączona ze zmianą ich funkcjonowania może dać pozytywne rezultaty. W przeciwnym razie, zmiany przyniosą więcej szkody niż pożytku. Obecnie nie ma szans na utrzymanie dotychczasowej struktury hodowli. Wcześniej czy później musi dojść do organizacyjnej koncentracji hodowli i utworzenia kilku firm hodowlano-nasiennych. Celem koncentracji jest wzmocnienie ich potencjału kapitałowego i hodowlanego.

ROZSZERZENIE WSPÓLPRACY MIĘDZYNARODOWEJ

Wraz z postępującą globalizacją wzrasta rola współpracy międzynarodowej prowadzącej do wykorzystania przez polskie firmy kanałów dystrybucji nasion firm zagranicznych, czy hodowli odmian nieprzeznaczonych na polski rynek. Te możliwości są mało wykorzystywane przez polskie firmy ze względu na fakt, że są one ciągle przedsiębiorstwami państwowymi.

Hodowlane firmy czeskie, przejęte przez przedsiębiorstwa zagraniczne zyskały również możliwości dystrybucji własnych odmian kanałami należącymi do obecnego właściciela. W rezultacie duża liczba odmian czeskich jest już wprowadzona na Europejską Listę Odmian, co umożliwia ich komercjalizację w zachodniej Europie [FAO 2006]. W konsekwencji wartość czeskiego rynku nasiennego wzrosła ze 150 mln w 2002 roku, do 300 mln USD w 2007 w przeciwieństwie do rynku polskiego, którego wartość uległa zmniejszeniu z 400 mln w 1995 do 350 mln USD w 2007.

Brak poszerzonej współpracy międzynarodowej spowoduje, że firmy polskie zachowają cechy typowej firmy zaściankowej działającej, jak mawiał Gombrowicz, w Polsce, czyli nigdzie.

ODDZIELENIE CZĘŚCI HODOWLANEJ OD NASIEENNEJ W FIRMACH HODOWLANO-NASIEENNYCH

Uporządkowany rynek nasienny wymaga, aby firmy hodowlane zajmowały się hodowlą odmian i produkcją nasion bazowych, które zostaną przejęte do dalszego rozmnażania.

nia przez firmy nasienne. Ten podział wynika z faktu, że firmy hodowlane zarabiają na wartości dodanej, która jest efektem procesu hodowlanego, natomiast przedsiębiorstwa nasienne odnoszą korzyści na sprzedaży towaru, czyli nasion kwalifikowanych. W przedsiębiorstwach ogrodniczych ze względu na małą ilość produkowanych nasion produkcja nasienna prowadzona jest w tych samych firmach co hodowla. Prace Jerzyka i Mikulskiego [2005] wykazały, że im dłuższy cykl rozmnożeniowy, który prowadzi firma hodowlana, tym mniejszy zysk osiąga się ze sprzedaży materiału siewnego.

Duże powierzchnie pól potrzebne kiedyś dla produkcji nasiennej, obecnie nie są niezbędne firmom hodowlanym. Bowiern firmy hodowlano-nasienne z reguły mają stosunkowo niewielkie obszary własnych pól, wykorzystywane do produkcji nasion bazowych lub hodowli. W większości przypadków wykorzystuje się również pola dzierżawione niekiedy w innych krajach lub leżące na innych kontynentach. W konsekwencji znika problem zapewnienia właściwej izolacji przestrzennej. Dzięki temu firmy hodowlane nie angażują się w produkcję rolniczą, prowadząc hodowlę w miejscach najlepiej do tego przystosowanych pod względem agroekologicznym. Obniża to koszty produkcji. Częstym zjawiskiem jest uzyskiwanie dwóch plonów w ciągu roku, pierwszy uzyskuje się w Europie, drugi w okresie europejskiej zimy – w Ameryce Południowej.

Oddzielenie hodowli od nasiennictwa uporządkuje rynek, ponieważ większość firm nasiennych to przedsiębiorstwa prywatne. Temu samemu celowi, czyli porządkowaniu rynku, służy tworzenie spółek marketingowych pomiędzy stacjami hodowli roślin a przedsiębiorstwami nasiennymi. Jeżeli taka spółka oparta jest na koncepcji wyłączności i tworzą ją uznane przedsiębiorstwa nasienne, to powstaje pewien uporządkowany segment rynku, w którym w jedną stronę płyną nasiona, a w drugą pieniądze z opłat licencyjnych. Jednocześnie powstają znacznie większe możliwości promocyjne określonych odmian. W związku z tym właściciel, czyli ANR powinna promować powstawanie wspólnych spółek marketingowych. Obserwuje się na rynku nasiennym pojawianie się coraz większej liczby takich inicjatyw.

PRYWATYZACJA FIRM HODOWLANO-NASIENNYCH

Zdaniem Autora obecnie brakuje tzw. woli politycznej, aby przeprowadzić prywatyzację. Frazesy o niebezpieczeństwie utraty materiałów hodowlanych, jakie może spowodować prywatyzacja są nieprawdziwe, ponieważ są prawne możliwości zachowania kontroli nad zasobami genetycznymi nawet po sprywatyzowaniu. Głównym powodem jest chęć zapewnienia wpływu na obsadę i funkcjonowanie firm, przez polityków. Najlepiej przekonać się o skutkach prywatyzacji firm hodowlanych, porównując dwa sąsiednie kraje Polskę i Czechy.

W Czechach prywatyzacja gospodarki zaczęła się w 1989 roku i postępowała bardzo szybko. Obecnie średnia krajowa wielkość wszystkich farm to 25 ha, a średnia wielkość farm będących własnością firm prywatnych to 140 ha. Po 1990 roku sprywatyzowano wszystkie firmy hodowlano-nasienne. To pozwoliło uniknąć strat zasobów genetycznych. Państwowym pozostał tylko Instytut Produkcji Rolniczej, gdzie znajduje się bank genów. Instytut ten zajmuje się hodowlą wyjściową materiałów hodowlanych, które udostępniane są innym firmom na zasadzie odpowiedniego podziału opłat licencyjnych. Praktyczna hodowla jest kontynuowana w prywatnych stacjach hodowli roślin, które funkcjonują w ramach firm zagranicznych lub różnego rodzaju związkach między firmami, co obniża koszty i zwiększa efektywność hodowli.

Rolnictwo czeskie stosuje ponad 80% własnych odmian. Dzięki zaawansowanej hodowli, czeskie odmiany zbóż, ziemniaków i warzyw są wciąż konkurencyjne do odmian zagranicznych. Jednocześnie są one tańsze niż odmiany zagraniczne. Wiele czeskich odmian znajduje się na listach europejskich i są sprzedawane na rynkach zachodniej Europy lub państw trzecich, dzięki wykorzystaniu kanałów dystrybucji firm zagranicznych. W sferze nasiennictwa pracuje 320 prywatnych firm, dalsze 250 zajmuje się szkółkarstwem drzew owocowych i ozdobnych. Wartość obrotu nasiennego w 2006 roku wynosiła około 200 mln euro. Stosowanie nasion kwalifikowanych sięga 25%, natomiast przed prywatyzacją – 100% [FAO 2006].

W Polsce nie przeprowadzono prywatyzacji firm hodowlanych, a rynek nasienno zmniejszył się o 40%, pomimo tego, że krajowa hodowla została wsparta kwotą blisko 1 mld zł w ramach Funduszu Postępu Biologicznego. Jest to dobra miara efektywności nakładów w państwowej gospodarce.

Udział krajowych odmian w Rejestrze wynosi obecnie 51%, zaś zagranicznych 49%. Udział krajowych odmian w produkcji kwalifikowanego materiału siewnego wynosi: żyta – 55%, pszenicy ozimej – 62%, jęczmienia jarego – 34%, pszenżyta ozimego – 99%, kukurydzy – 42%, rzepaku – 20% i buraka cukrowego – 42%. Produkcja kwalifikowanego materiału siewnego zbóż zmniejszyła się z 600 do 100 tys. ton, a ziemniaka z 1500 do 800 tys. ton. Udział sadzeniaków kwalifikowanych ziemniaka sięgał w 2007 roku 5%, a nasion zbóż – 8% [Duczmal 2008].

Przedstawione dane podkreślają różnice w efektywności hodowli pomiędzy Polską i Czechami. Różnice te będą się pogłębiać, ponieważ rośnie siła ekspansji firm zagranicznych na rynku polskim, które korzystając z Europejskiego Katalogu Odmian oferują zagraniczne odmiany. Dodatkowo firmy zagraniczne koncentrują się na dużych właścicielach produkujących na rynek. W związku z tym można przypuszczać, że segment rolniczej produkcji towarowej jest w znacznie większym stopniu opanowany przez firmy zagraniczne niż pozostała część rynku.

WNIOSKI

1. Prywatyzacja firm hodowlanych przeprowadzona w różny sposób, ale z zabezpieczeniem kontroli państwa nad materiałami hodowlanymi, mogłaby prawdopodobnie szybko poprawić sytuację w polskim przemyśle nasiennym.
2. W przypadku braku możliwości prywatyzacji ze względów politycznych należy zastanowić się nad koncentracją firm przede wszystkim pod względem hodowlanym. W takiej sytuacji korzystnym rozwiązaniem byłby powrót do funkcjonowania firm w sposób przypominający czasy Zjednoczenia Hodowli Roślin i Nasiennictwa wraz z instytucją Naczelnego hodowcy – koordynatora programów hodowlanych.
3. Ogromną rolę odgrywać będzie uporządkowanie systemu nasiennego, w tym: dopływu materiałów wyjściowych, wzmocnienia kontrolnej roli inspekcji nasiennej i oddzielenia hodowli od produkcji nasiennej prowadzonej przez państwowe firmy.

LITERATURA

- AEBC 2005: Plant Breeding Case study. Agriculture and Environment Biotechnology Commission. April, 1-21.
- Anonymous 2006: Crop Genetic Improvement for Sustainability – the way forward with public-private partnership. BCPC Discussion Forum. 16 February.
- CGIAR 1997: How efficient are modern cereal cultivars. CGIAR News. vol, 4.2,2-4.
- Douglas J.E. 1985: Alternatives to strength the seed sector in developing countries. Pan American seed seminar, CIAT, November 25-29, 1-2.
- Duczmal K.W. 2008: Jutro polskiego sektora nasiennego – przewidywane zmiany wraz z modelem naukowego wsparcia. *Hod. Rośl. Nas.* 2, 27-37.
- ETC Group 2007: 10 top seed companies. April 30, 1-2.
- FAO 2006: Seed Policy and programs for the Central and Eastern European Countries. Corporate document Repository.
- Jerzak M.A., Mikulski W. 2005: Nowoczesny i uporządkowany rynek nasienny warunkiem efektywności działania spółek hodowli zbóż w Polsce. *Hod. Rośl. Nas.*, 3,13-15.
- National Forum on Seed. 2005: Innovation and the seed sector. Winnipeg. Manitoba , 1-15.

Sławomir Podlaski

FUNCTIONAL MODEL OF A PLANT BREEDING COMPANY IN POLAND

Summary

In the paper, the final functional model of a plant breeding company in Poland was presented. The necessity of proper arrangement of a function of plant breeding environment was underlined including: research institutes engaged in a prebreeding, resignation from the breeding of commercial varieties and to organize of seed market. Plant breeding companies would be concentrated and international cooperation among them should be strength. Privatization would be the final target of re-organization of plant breeding companies in Poland.

Adres do korespondencji:
Prof. dr hab. Sławomir Podlaski
Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie
Katedra Fizjologii Roślin
ul. Nowoursynowska 166
02-787 Warszawa
tel. (0 22) 593 25 22
e-mail: slawomir_podlaski@sggw.pl

PŁYNNOŚĆ I RENTOWNOŚĆ W ZMODYFIKOWANYM MODELU DU PONTA – PRÓBA WERYFIKACJI

Joanna Bereźnicka, Justyna Franc-Dąbrowska

Katedra Ekonomiki i Organizacji Przedsiębiorstw SGGW w Warszawie
Kierownik: prof. dr hab. Wojciech Zięta

Słowa kluczowe: wskaźniki rentowności, wskaźniki płynności, model Du Ponta, zmodyfikowany model Du Ponta

Key words: profitability ratio, liquidity ratio, model Du Ponta, modified model Du Ponta

S y n o p s i s: W artykule podjęto próbę zweryfikowania przydatności modelu Du Ponta w jego zmodyfikowanej wersji do obliczenia wskaźników płynności. Próbę badawczą stanowiły spółki akcyjne sektora rolno-spożywczego w latach 2001-2006. Stwierdzono, że zmodyfikowany model Du Ponta nie pozwala na uzyskanie wskaźników płynności identycznych z tymi, które można obliczyć w tradycyjny sposób. Uznano, że nie dyskwalifikuje to jednak zmodyfikowanej wersji modelu Du Ponta, wymaga jednak ostrożności w formułowaniu wniosków i weryfikacji innymi metodami.

WSTĘP

Przedsiębiorstwa funkcjonujące w warunkach gospodarki rynkowej oraz wzmożonej konkurencji zmuszone są do podejmowania działań mających na celu analizę sytuacji finansowej. Ocena ta dokonywana jest w wielu płaszczyznach, szczególnie w zakresie płynności, rentowności, zadłużenia oraz efektywności (sprawności) działania. Wszystkie wymienione obszary analizy są niezmiernie ważne dla właściwego funkcjonowania jednostki. Jednak wydaje się, że na plan pierwszy wysuwają się dwa, tj. płynność i rentowność, które odgrywają szczególną rolę w kształtowaniu bieżącej i przyszłej sytuacji finansowej firmy.

Płynność określana jako zdolność do terminowego regulowania zobowiązań jest postrzegana jako najważniejszy element trwania przedsiębiorstwa, chociaż rentowność informująca o wygospodarowanym zysku również dostarcza ważnych danych z punktu widzenia rozwoju jednostki.

Do oceny sytuacji finansowej wykorzystuje się najczęściej analizę wskaźnikową, czyli zestaw wskaźników, które syntetycznie przedstawiają obraz finansowy jednostki. Wskaźniki mogą być konstruowane w różny sposób i także bardziej lub mniej szczegółowo opisywać zjawiska, które miały miejsce w jednostce. Niestety pewnym mankamentem analizy *stricte* wskaźnikowej jest brak możliwości łącznego traktowania wszystkich wskaźników i szukania zależności między nimi. Narzędziem wiążącym wskaźniki finansowe jest model Du Ponta [Rutkowski 2007], który w podstawowej formule koncentruje się głównie na ocenie

rentowności kapitału własnego. Dokonując pewnych modyfikacji modelu wydaje się być możliwym doprowadzenie do pokazania zależności między różnymi obszarami działalności jednostki. Celem opracowania jest próba weryfikacji zaproponowanego przez Kowalczyka i Kusaka [2006] zmodyfikowanego modelu Du Ponta, który uwzględnia powiązania wskaźników rentowności i płynności.

METODYKA BADAŃ

Materiał źródłowy pochodzi ze sprawozdań finansowych spółek akcyjnych przemysłu rolno-spożywczego (15 podmiotów) notowanych na Warszawskiej Giełdzie Papierów Wartościowych (WGPW). Analizą objęto dane za lata 2001-2006. Podstawą analizy były dane uśrednione. W pierwszej kolejności zostały policzone wskaźniki płynności: bieżącej, szybkiej i natychmiastowej, a następnie wykorzystano je do obliczenia rentowności za pomocą zmodyfikowanej formuły Du Ponta.

Najczęściej spotykana postać piramidy wskaźników Du Ponta pokazuje zależności między rentownością majątkową a rentownością sprzedaży, oraz rentownością kapitałową a strukturą kapitału. Ogólną jego postać przedstawia schemat na rysunku 1 lub w postaci uproszczonego równania matematycznego:

$$ROE = \frac{Zn}{S} \times \frac{S}{A} \times \frac{A}{Kw}$$

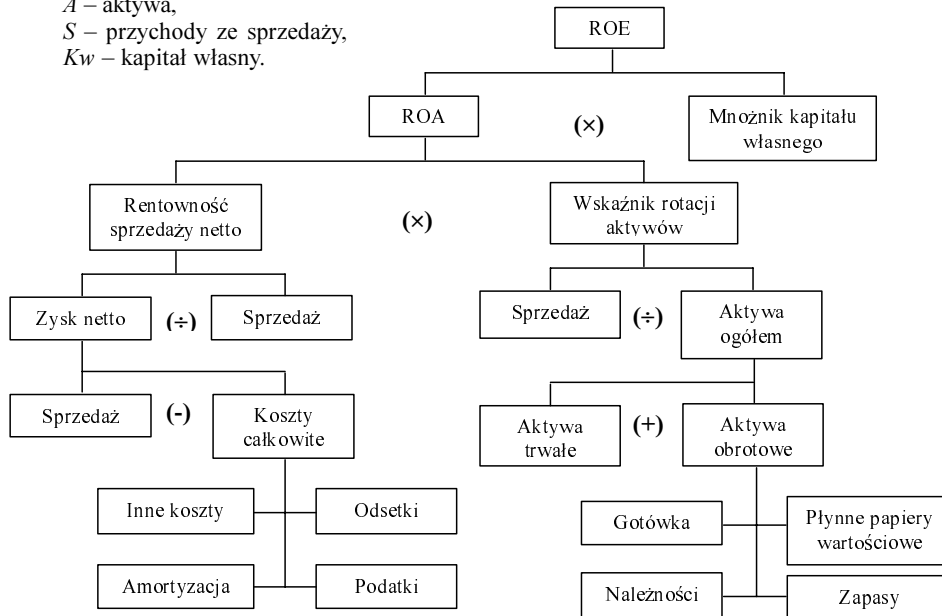
gdzie:

Zn – zysk netto,

A – aktywa,

S – przychody ze sprzedaży,

Kw – kapitał własny.



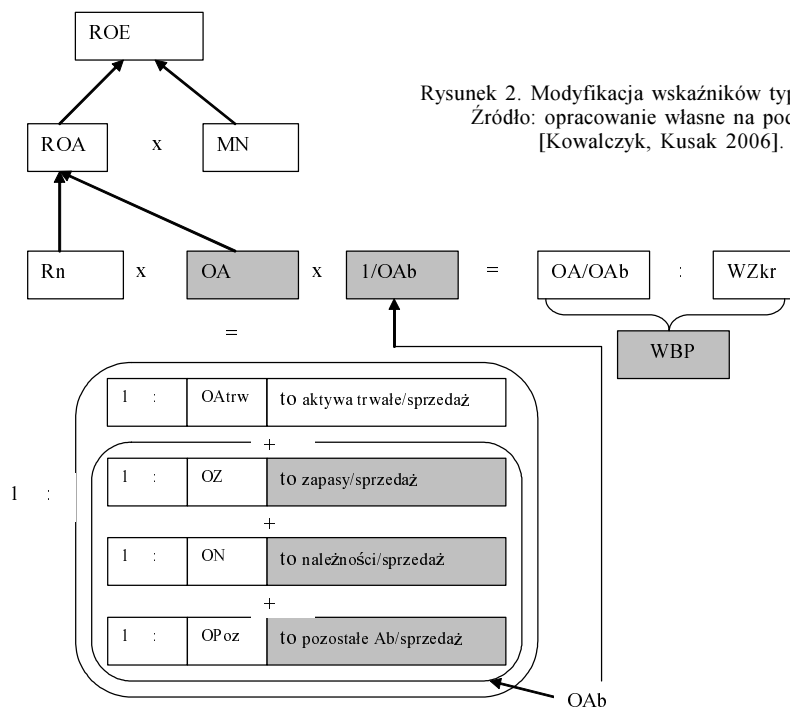
Rysunek 1. Schemat analizy Du Ponta

Źródło: opracowanie własne na podstawie [Bednarski 2007, Waśniewski 1993].

Uzupełniając informację o zadłużeniu bieżącym oraz przedstawiając rotację aktywów, jako relację obrotu aktywami i obrotu aktywami bieżącymi, formuła Du Ponta może być zmodyfikowana do postaci, którą w formie graficznej (rys. 2) zaproponowali Kowalczyk i Kusak [2006], a w postaci równania matematycznego można ją zapisać następująco:

$$ROE = \frac{Zn}{S} \times \frac{S}{A} \times \left(1 - \frac{Kw}{A} - \frac{Zd}{A}\right) \times \frac{A}{Kw}$$

gdzie:
Ab – aktywa obrotowe (bieżące),
Zd – poziom zadłużenia długoterminowego
 Pozostałe oznaczenia jak w poprzednim równaniu.



Różnica zawarta w nawiasie odpowiada wskaźnikowi zadłużenia krótkoterminowego, aby jednak otrzymać wskaźnik płynności bieżącej należy relację zobowiązań bieżących i aktywów odwrócić, co w efekcie można zapisać w następujący sposób:

$$ROE = ROS \times \frac{OA}{OAb} \times \frac{A}{ZB} \times \frac{A}{KW}$$

czyli:

$$ROE = \frac{Zn}{S} \times \frac{S}{A} \times \frac{A}{S} \div \frac{1}{OAb} \div \frac{Zb}{A} \times \frac{A}{Kw}$$

gdzie:
ZB – poziom zobowiązań bieżących,
OA – obrót aktywami trwałymi,
OAb – obrót aktywami obrotowymi (bieżącymi).

Biorąc pod uwagę fakt, że iloczyn obrotu aktywami bieżącymi oraz wskaźnika zadłużenia bieżącego stanowi wskaźnik bieżącej płynności, można zaryzykować stwierdzenie, że na rentowność kapitału wpływa rentowność sprzedaży oraz wskaźnik bieżącej płynności¹.

$$ROE = ROS \times WBP \times MN$$

gdzie:

WBP – wskaźnik bieżącej płynności,

MN – mnożnik kapitału własnego.

EMPIRYCZNA WERYFIKACJA ZMODYFIKOWANEGO MODELU DU PONTA

Analizowane spółki charakteryzowały parametry zaprezentowane w tabeli 1, z których wynika, że w badanym okresie wartość majątku wzrosła o około 50%, co może świadczyć o rozwoju podmiotów. Aktywa były finansowane w 50% kapitałem własnym, co z punktu widzenia bezpieczeństwa finansowego wydaje się zjawiskiem korzystnym. Wartość kapitału własnego wzrastała na skutek systematycznego zwiększenia wartości zysku (wyjątek stanowił 2001 rok). Jednocześnie wzrastała wartość zobowiązań krótkoterminowych, w efekcie czego stabilna była struktura kapitału.

Z punktu widzenia badania płynności ważne są relacje pomiędzy składnikami aktywów obrotowych. Z danych (tab. 1) wynika, że w analizowanym okresie nastąpił niemal dwukrotny wzrost wartości należności (z około 61 do 114 mln zł), co spowodowane było m.in. wzrostem wartości przychodów ze sprzedaży (wzrost o około 30%). Znacznie mniejszą dynamikę wykazywały zapasy oraz pozostałe aktywa obrotowe, odpowiednio 47 i 22%.

Płynność jako podstawowe kryterium oceny sytuacji finansowej przedsiębiorstwa najczęściej oceniana jest na podstawie wskaźników, których wartości charakteryzujące badaną próbę zaprezentowano w tabeli 2. W badanym okresie wskaźniki bieżącej płynności kształtowały się na zbliżonym poziomie, który odpowiada minimum wzorcowej wielkości wskaźnika podawanej w literaturze [Sierpińska, Jachna 2007]. Jednak należy pamiętać, że nie ma zgodności, co do wielkości progowych wskaźników płynności. Środowisko finansistów podzielone jest na dwie grupy, z których jedna przyjmuje za kryterium weryfikacji wielkości wzorcowe, a druga wskazuje na dowolność interpretacyjną, w zależności od branży i pozostałych warunków funkcjonowania podmiotu.

Tabela 1. Wybrane wyniki charakteryzujące spółki giełdowe sektora rolno-spożywczego w latach 2001-2006

Wyszczególnienie	Dane [tys. zł] w roku					
	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Aktywa ogółem	328 294	315 236	318 494	395 148	426 178	502 591
Aktywa obrotowe	123 734	123 178	127 505	147 787	164 050	199 894
Zapasy	39 893	38 583	30 955	43 802	43 999	58 593
Należności	60 868	59 604	57 124	69 705	98 656	114 289
Pozostałe aktywa obrotowe	22 973	24 991	39 426	43 280	21 395	27 012
Zobowiązania bieżące	114 129	118 147	107 246	149 406	137 683	185 734
Kapitał własny	146 446	156 539	168 059	182 975	210 697	233 200
Wynik finansowy netto	-5 202	10 657	20 559	32 520	37 759	46 350
Przychody ze sprzedaży	516 458	510 950	419 027	573 296	586 429	666 365

Źródło: opracowanie własne.

¹ Formułę tę Kowalczyk i Kusak zaprezentowali w formie graficznej [Kowalczyk, Kusak 2006].

Tabela 2. Wskaźniki płynności charakteryzujące spółki akcyjne sektora rolno-spożywczego w latach 2001-2006

Rodzaj wskaźnika	Wskaźniki w roku					
	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Płynność bieżąca	1,08	1,04	1,19	0,99	1,19	1,08
Płynność szybka	0,73	0,72	0,90	0,70	0,87	0,76
Płynność natychmiastowa	0,20	0,18	0,37	0,29	0,16	0,15

Źródło: opracowanie własne.

Wskaźniki szybkiej płynności w analizowanym okresie nie wykazywały znacznej zmienności, co może świadczyć o stabilnej sytuacji podmiotów w zakresie płynności finansowej, pomimo, że ich poziom kształtował się poniżej wielkości wzorcowej [Sierpińska, Jachna 2007, Rutkowski, 2007].

Należy dodać, że porównanie wskaźników płynności bieżącej i szybkiej wskazuje na stabilny poziom zapasów. Z kolei relacja między wskaźnikami płynności szybkiej i natychmiastowej potwierdza spostrzeżenia dotyczące zmienności poziomu należności w kolejnych latach.

Poziom wskaźników płynności natychmiastowej również nie osiągnął wielkości progowych, ale kształtował się na poziomie, który nie wskazywał na utratę płynności finansowej przez spółki, a świadczyć może o przyjętej przez jednostki polityce w zakresie gospodarowania środkami pieniężnymi i należnościami. Potwierdza to podejście drugiej grupy badaczy do interpretacji wskaźników, wskazując, że rekomendowane wielkości progowe nie są bezwzględnym wyznacznikiem oceny sytuacji finansowej przedsiębiorstw.

Rentowność jest obok płynności drugim ważnym obszarem analizy niezbędnym w ocenie sytuacji finansowej przedsiębiorstw. Najczęściej wykorzystuje się do tego celu, oprócz analizy wskaźnikowej, analizę modelu Du Ponta. W tabeli 3 zaprezentowano parametry cząstkowe niezbędne do zastosowania modelu w jego zmodyfikowanej postaci. Z liczb wynika, że w analizowanym okresie nastąpiło zmniejszenie wielkości mnożnika kapitału własnego przy jednoczesnej redukcji o 15% tempa obrotu aktywów ogółem. Oznacza to, że nastąpił wzrost stopnia samofinansowania przy jednoczesnym wzroście skali sprzedaży. Potwierdza to stwierdzenie o rozwoju spółek. Zmniejszeniu uległa także wielkość wskaźnika rotacji aktywów bieżących wskazując na realizację inwestycji długoterminowych w spółkach. Przedsiębiorstwa utrzymywały w okresie objętym badaniami zobowiązania bieżące na podobnym, stabilnym poziomie. Zadawalającym wydaje się utrzymujący się stały trend wzrostowy wskaźnika rentowności sprzedaży w kolejnych latach. W tabeli 4 zaprezentowano zmiany stopy zwrotu z kapitału własnego (ROE) oraz stopy zwrotu z aktywów ogółem (ROA), które stanowią elementy kluczowe analizy Du Ponta. W badanym okresie wskaźniki

Tabela 3. Wskaźniki cząstkowe wykorzystane w zmodyfikowanym modelu Du Ponta

Rodzaj wskaźnika	Dane w roku					
	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Mnożnik kapitału własnego	2,24	2,01	1,90	2,16	2,02	2,16
Wskaźnik rotacji aktywów	1,57	1,62	1,32	1,45	1,38	1,33
Wskaźnik rotacji aktywów bieżących	4,17	4,15	3,29	3,88	3,57	3,33
Wskaźnik zadłużenia zobowiązaniami bieżącymi	0,35	0,37	0,34	0,38	0,32	0,37
Wskaźnik rentowności sprzedaży (ROS) [%]	-0,01	0,02	0,05	0,06	0,06	0,07

Źródło: opracowanie własne.

Tabela 4. Wskaźniki rentowności stosowane w modelu Du Ponta

Wskaźniki	Dane w roku					
	2001	2002	2003	2004	2005	2006
ROE	-0,04	0,06	0,13	0,19	0,16	0,19
ROA	-0,02	0,03	0,07	0,09	0,08	0,09

Źródło: opracowanie własne.

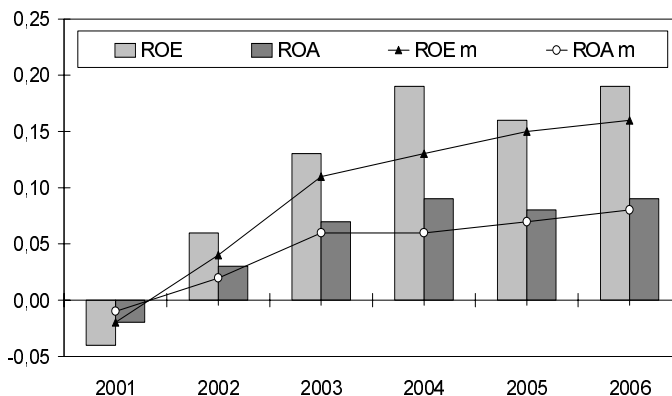
rentowności systematycznie wzrastały. Przy czym tempo wzrostu wskaźnika rentowności kapitału własnego było szybsze niż tempo wzrostu wskaźnika rentowności aktywów ogółem. Przyczyną tej sytuacji był szybszy wzrost wartości zysku netto w stosunku do wzrostu stop-

Tabela 5. Wskaźniki cząstkowe i rentowności oszacowane przy użyciu zmodyfikowanego modelu Du Ponta

Rodzaj wskaźnika	Dane w roku					
	2001	2002	2003	2004	2005	2006
ROE	-0,02	0,04	0,11	0,13	0,15	0,16
ROA	-0,01	0,02	0,06	0,06	0,07	0,08
ROS	-0,01	0,02	0,05	0,06	0,06	0,07
OA/OAb	0,38	0,39	0,40	0,37	0,39	0,40
Wskaźnik zadłużenia zobowiązaniami bieżącymi	0,35	0,37	0,34	0,38	0,32	0,37

Źródło: opracowanie własne.

nia samofinansowania. Analiza taka nie pozwala jednak na zbadanie i ocenę zależności między płynnością a rentownością. Z tego względu w tabeli 5 zestawiono parametry charakterystyczne dla zmodyfikowanej analizy Du Ponta. Wielkości wskaźników rentowności kapitału własnego oraz aktywów ogółem liczone zmodyfikowaną formułą Du Ponta są inne niż te, które obliczono metodą tradycyjną (tab. 4). Nie zmienia to jednak faktu, że rentowność kapitału własnego wykazywała ten sam trend wzrostowy. Zróżnicowanie wskaźników wzrasta wraz z wielkością ROE. Podejmowane wielokrotnie próby oszacowania stopy zwrotu z kapitału własnego i aktywów ogółem, biorąc za podstawę obliczeń dane pierwotne zakończyły się niepowodzeniem (potwierdzone również metodą różnicowania²). Uzyskiwane przy pomocy zmodyfikowanej formuły Du Ponta wyniki różniły się zdecydowanie od uzyskanych metodą tradycyjną. Dodatkowo zaproponowana formuła nie pozwala na „dojście” do postaci tradycyjnej modelu. Wskazuje to na znaczną trudność powiązania płynności i rentowności w jednej formule. Stanowi również wytłumaczenie rzadkich prób podejmowanych w tym zakresie. Oznacza również, iż nie można bezkrytycznie przeprowadzać modyfikacji zależności matematycznych. Pojawia się również pytanie, która formuła jest właściwsza.



Rysunek 3. Wartości ROA i ROE oszacowane metodą tradycyjną i zmodyfikowaną
Źródło: opracowanie własne.

² Podjęta próba weryfikacji zmodyfikowanego modelu Du Ponta z wykorzystaniem metody różnicowania wskazała na nieprecyzyjność proponowanej formuły.

Podane zastrzeżenia nie deprecjonują wartości zaproponowanej modyfikacji modelu Du Ponta, która z kolei jest przydatna do szczegółowych analiz różnych obszarów działalności ze szczególnym uwzględnieniem płynności i rentowności przedsiębiorstwa. Na rysunku 3 zestawiono ROA i ROE uzyskane przy użyciu tradycyjnej i zmodyfikowanej formuły Du Ponta.

Problem negatywnej weryfikacji zmodyfikowanego modelu wynika z faktu, że iloczyn wskaźników cząstkowych nie równa się wskaźnikowi liczonemu z wartości pierwotnych. W związku z powyższym podjęto próbę ustalenia wskaźników cząstkowych modelu zmodyfikowanego na podstawie wielkości bazowych modelu tradycyjnego. Wyniki obliczeń zaprezentowano w tabeli 6. W badanym okresie cząstkowe wskaźniki rotacji (należności, zapasów i pozostałych aktywów obrotowych) kształtowały się na stabilnym poziomie. Uwagę zwraca wyraźny wzrost relacji należności do sprzedaży w 2005 i 2006 roku, jako skutek szybszego tempa wzrostu wartości należności w stosunku do wzrostu wartości przychodów ze sprzedaży. Można zaobserwować również znaczne zmiany relacji wartości pozostałych aktywów obrotowych i wartości przychodów ze sprzedaży w 2003 i 2004 roku.

Tabela 6. Wskaźniki cząstkowe modelu zmodyfikowanego ustalone na podstawie modelu tradycyjnego

Rodzaj wskaźnika	Dane w roku					
	2001	2002	2003	2004	2005	2006
ROE	-0,04	0,06	0,13	0,19	0,16	0,19
ROA	-0,02	0,03	0,07	0,09	0,08	0,09
Wskaźnik rotacji aktywów	1,57	1,62	1,32	1,45	1,38	1,33
Relacja aktywów trwałych do sprzedaży	0,39	0,38	0,46	0,41	0,45	0,45
Relacja należności do sprzedaży	0,12	0,12	0,14	0,12	0,17	0,17
Relacja zapasów do sprzedaży	0,08	0,08	0,07	0,08	0,08	0,09
Relacja pozostałych aktywów obrotowych do sprzedaży	0,04	0,05	0,09	0,08	0,04	0,04

Źródło: opracowanie własne.

W tabeli 7 zaprezentowano wyniki obliczeń wskaźników płynności oszacowanych przy zastosowaniu zmodyfikowanego modelu Du Ponta. Z przeprowadzonych obliczeń wynika, że podobnie jak w przypadku wskaźników ROA i ROE wskaźniki płynności liczone za

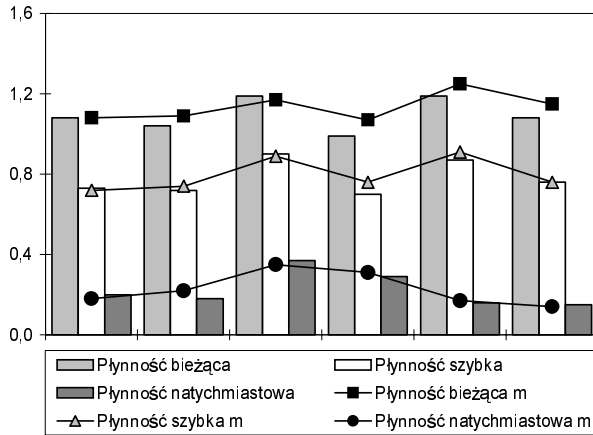
Tabela 7. Wskaźniki płynności ustalone na podstawie zmodyfikowanego modelu Du Ponta

Rodzaj wskaźnika	Dane w roku					
	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Płynność bieżąca	1,08	1,09	1,17	1,07	1,25	1,15
Płynność szybka	0,72	0,74	0,89	0,76	0,91	0,76
Płynność natychmiastowa	0,18	0,22	0,35	0,31	0,17	0,14

Źródło: opracowanie własne.

pomocą procedury zmodyfikowanego modelu Du Ponta różniły się od wskaźników liczonych metodą tradycyjną. Także w tym przypadku największe zróżnicowanie pomiędzy odpowiadającymi sobie wskaźnikami zaobserwowano w okresie, gdy stopa zwrotu z kapitału własnego była najwyższa. Stanowi to potwierdzenie wcześniejszych obserwacji związanych z trudnościami połączenia w jednym modelu analizy rentowności i płynności. Omówione zależności zaprezentowano w postaci graficznej na rysunku 4.

W przeciwieństwie do kształtowania się wskaźników rentowności liczonych metodą tradycyjną i zmodyfikowaną w przypadku wskaźników płynności występuje taki sam kierunek zmian niezależnie od sposobu liczenia wskaźnika (w przypadku wskaźników rentowności w 2005 roku wskaźniki liczone metodą tradycyjną wykazały trend spadkowy, natomiast



Rysunek 4. Wielkości wskaźników płynności oszacowane metodą tradycyjną i zmodyfikowaną
Źródło: opracowanie własne.

wskaźniki liczone metodą zmodyfikowaną trend wzrostowy). Należy zwrócić uwagę również na fakt, że wskaźniki płynności bieżącej obliczone z wykorzystaniem modelu Du Ponta osiągały wyższe wielkości (wyjątek 2003 rok). W przypadku wskaźników rentowności sytuacja wyglądała odwrotnie, co również potwierdza trudność łączenia tych dwóch sfer oceny sytuacji finansowej przedsiębiorstwa.

PODSUMOWANIE I WNIOSKI

Empiryczna weryfikacja zmodyfikowanego modelu Du Ponta wskazała na trudności łącznego analizowania w jednym modelu wskaźników płynności i rentowności. Z szacunków wykonanych metodą tradycyjną i zmodyfikowaną otrzymano zbliżone, lecz nie jednakowe wyniki.

Wskaźniki rentowności obliczone z wykorzystaniem zmodyfikowanej formuły Du Ponta osiągałyby niższe wielkości, niż te obliczone w sposób tradycyjny. Dodatkową różnicą był kierunek ich zmian (dodatni w metodzie zmodyfikowanej, ujemny w metodzie tradycyjnej – 2005 rok).

Wskaźniki płynności oszacowane za pomocą zmodyfikowanego modelu kształtowały się na wyższym poziomie w stosunku do wskaźników obliczonych metodą tradycyjną (wyjątek stanowił 2003 rok).

Zaprezentowane słabości modelu nie umniejszają jego wartości, ponieważ podjęto próbę połączenia płynności i rentowności, co jest niezmiernie trudne ze względu na różne podstawy odniesienia. Rentowność odnosi się bowiem do oceny zysku, natomiast płynność do oceny możliwości pokrywania swoich zobowiązań. Zaproponowane przez Kusaka i Kowalczyka rozwiązanie wymaga jednak weryfikacji logicznej i pogłębienia analizy przyczynowo-skutkowej, aby doprowadzić do jednolitości uzyskiwanych wyników.

LITERATURA

- Bednarski L. 2007: Analiza finansowa w przedsiębiorstwie. PWE, Warszawa.
Kowalczyk J., Kusak A. 2006: Decyzje finansowe firmy. Metody analizy: rentowność, płynność, ryzyko, wartość. Wydawnictwo C.H.Beck, Warszawa.
Rutkowski A. 2007: Zarządzanie finansami. PWE, Warszawa.
Sierpińska M., Jachna T. 2004: Ocena przedsiębiorstwa według standardów światowych. PWN, Warszawa.
Waśniewski T. 1993: Analiza finansowa przedsiębiorstwa. Fundacja Rozwoju Rachunkowości w Polsce, Warszawa.

Joanna Bereźnicka, Justyna Franc-Dąbrowska

LIQUIDITY AND PROFITABILITY IN MODIFICATION OF DU PONT'S MODEL – VERIFICATION TEST

Summary

The paper aims to verify the suitability of the Du Ponta model in its modified version to calculate the liquidity ratios. The research sample was build based on the joint stock companies from agri-sector. The analysis were conducted for the period 2001-2006. The paper argues that the modified Du Ponta model does not allow to get the liquidity ratios on the same level that those calculated in standard way. However, the results do not disqualify the verified Du Ponta model. It can be used, but the results should be carefully interpreted and verified by other methods.

Adres do korespondencji:

dr inż. Joanna Bereźnicka, dr inż. Justyna Franc-Dąbrowska,
Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie
Katedra Ekonomiki i Organizacji Gospodarstw Rolniczych
Zakład Rachunkowości Finansów Przedsiębiorstw i Bankowości
ul. Nowoursynowska 166
02-787 Warszawa
tel. (0 22) 593 42 14
e-mail: joanna_bereznicka@sggw.pl
e-mail: justyna_franc_dabrowska@sggw.pl