

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 zgromadzono 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 posiadanym 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.

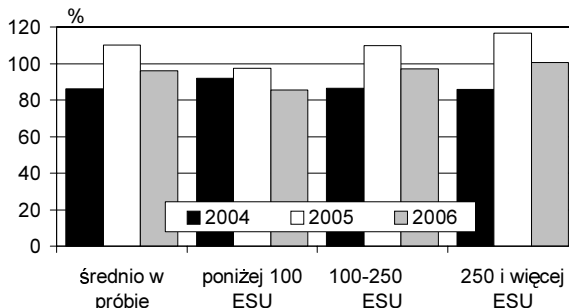
W korzystnej sytuacji pod względem opłaty pracy w latach 2004-2006 znalazły się RSP o wielkości 250 i więcej ESU. Analogicznie wygląda też sytuacja, jeśli analizowana jest stopa zwrotu z kapitału własnego (tab. 5).

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.

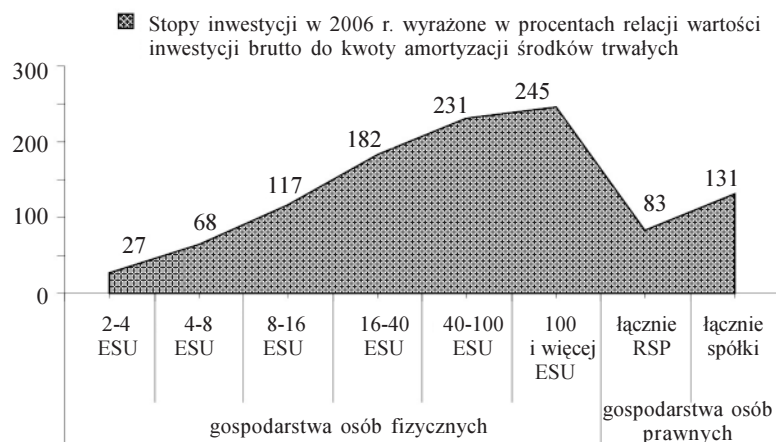
Tabela 5. Stopa rentowności kapitału własnego w polskich gospodarstwach osób prawnych w latach 2004-2006

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 IERiGŻ-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 reprodukcja 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 popeeagerowskich (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