

**Rozwój krajowych
przedsiębiorstw rolnych
osób fizycznych
w świetle idei
„spirali wzrostu”**



INSTYTUT EKONOMIKI ROLNICTWA
I GOSPODARKI ŻYWNOŚCIOWEJ
PAŃSTWOWY INSTYTUT BADAWCZY

Rozwój krajowych przedsiębiorstw rolnych osób fizycznych w świetle idei „spirali wzrostu”

Autor

prof. dr hab. Wojciech Józwiak



KONKURENCYJNOŚĆ POLSKIEJ GOSPODARKI
ŻYWNOŚCIOWEJ W WARUNKACH GLOBALIZACJI
I INTEGRACJI EUROPEJSKIEJ

Warszawa 2014

Pracę zrealizowano w ramach tematu

Konkurencyjność obecna i w perspektywie średnioterminowej polskich gospodarstw rolnych i produktów rolniczych

w zadaniu:

Możliwości rozwojowe różnych grup gospodarstw rolnych i ich zdolności konkurencyjne w perspektywie średnioterminowej

W książce wykorzystano idee „spirali wzrostu” do wskazania przyczyn przemian, jakie zaszły w polskim rolnictwie w wyniku zmian ustrojowych i zyskania członkostwa w Unii Europejskiej. Wykorzystując tę samą konwencję, wskazano zmienne, które będą wywierać wpływ na rolnictwo krajowe w perspektywie 2020 roku.

Opracowanie komputerowe

Zofia Mirkowska

Korekta

Barbara Pawłowska

Redakcja techniczna

Leszek Ślipiński

Projekt okładki

AKME Projekty Sp. z o.o.

ISBN 978-83-7658-492-8

Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej

– Państwowy Instytut Badawczy

00-950 Warszawa, ul. Świętokrzyska 20, skr. poczt. nr 984

tel.: (22) 50 54 444

faks: (22) 50 54 636

e-mail: dw@ierigz.waw.pl

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

Spis treści

CEL I ZAKRES KSIĄŻKI	7
I. UWAGI METODYCZNE	11
I.1. Rozwój gospodarczy świata w poprzednim tysiącleciu	11
I.2. Idea „spirali wzrostu”	19
I.2.1. Uwagi wstępne	19
I.2.2. Istotne zmienne określające wzrost gospodarczy	20
I.2.3. Istotne powiązania pomiędzy zmiennymi określającymi wzrost gospodarczy	21
I.2.4. Kreatywność ludzka.....	32
I.3. Przedsiębiorstwa rolne osób fizycznych i gospodarstwa domowe z produkcją rolniczą w świetle rozważań nad ideą „spirali wzrostu”.....	38
II. WARUNKI PRODUKCJI, ROLNICTWO, PRZEDSIĘBIORSTWA ROLNE OSÓB FIZYCZNYCH I GOSPODARSTWA DOMOWE Z PRODUKCJĄ ROLNICZĄ W LATACH 1989-2003	46
III. SYTUACJA ROLNICTWA, PRZEDSIĘBIORSTW ROLNYCH OSÓB FIZYCZNYCH I GOSPODARSTW DOMOWYCH Z PRODUKCJĄ ROLNICZĄ W LATACH 2004-2010	49
III.1. Charakterystyka warunków gospodarowania	49
III.2. Zmiany wyników ekonomicznych rolnictwa	53
III.2.1. Wartość dodana brutto liczona w cenach bazowych	53
III.2.2. Dochody przedsiębiorców rolnych	60
III.2.3. Koszty realizacji zasady wzajemnej zgodności i wstępna ocena ich skutków	62
III.3. Sytuacja przedsiębiorstw rolnych osób fizycznych i gospodarstw domowych z produkcją rolniczą	64
III.3.1. Przedsiębiorstwa rolne wyróżniające się konkurencyjnością na tle przedsiębiorstw bez takiej cechy.....	64
III.3.2. Innowacyjność przedsiębiorstw rolnych.....	78
III.3.3. Przedsiębiorstwa w grupach producenckich.....	82
III.3.4. Przedsiębiorstwa na obszarach o niekorzystnych warunkach (ONW).....	88
III.3.5. Przedsiębiorstwa na obszarach objętych Europejską Siecią Ekologiczną Natura 2000.....	92
III.3.6. Gospodarstwa domowe z produkcją rolniczą i małe przedsiębiorstwa rolnicze	96

IV. PRZEDSIĘBIORSTWA ROLNICZE OSÓB FIZYCZNYCH W 2020 ROKU.....	102
IV.1. Czynniki kształtujące sytuację ekonomiczną przedsiębiorstw rolnych w latach 2014-2020.....	102
IV.1.1. Zmiany poziomu i relacji cen	102
IV.1.2. Zmiana Wspólnej Polityki Rolnej	104
IV.1.3. Likwidacja limitów mlecznych (kwot produkcji mleka).....	105
IV.1.4. Zniesienie kwot cukrowych.....	106
IV.1.5. Zmiana systemu ubezpieczeń społecznych producentów i członków ich rodzin pracujących w posiadanym przedsiębiorstwie rolnym.....	107
IV.1.6. Zmiana sposobu opodatkowania podmiotów rolnych	110
IV.1.7. Przyjęcie euro za walutę krajową	112
IV.1.8. Zakaz importu pasz GMO.....	114
IV.1.9. Przeciwdziałanie niekorzystnym skutkom zmian klimatu.....	115
IV.2. Sytuacja krajowych gospodarstw rolnych w 2020 roku	120
V. PODSUMOWANIE	123
Literatura	128

CEL I ZAKRES KSIĄŻKI

Pojęcie „wzrost gospodarczy” nabrało znaczenia w trakcie odbudowy gospodarek narodowych po drugiej wojnie światowej. Nawiązywało ono do ekonomiki rozwoju, która poddaje empirycznej weryfikacji wnioski płynące z neoklasycznych modeli wzrostu gospodarczego, precyzując warunki sprzyjające zwiększaniu w długich okresach czasu efektywności nakładów pracy i kapitału ponoszonych na wzrost produkcji krajowej¹. Rozwój gospodarczy prócz zmian ilościowych określających wzrost obejmuje także zmiany jakościowe, wyrażające się np. poprawą relacji: nakład rzeczowy – produkt czy nakład pracy – produkt, więc wiąże się z postępowaniem różnego rodzaju.

Kanwą analizy rozwoju krajowych przedsiębiorstw rolniczych przedstawionej w tej książce jest myślenie kategoriami „spirali wzrostu” przedstawionymi w polskim wydaniu książki H.CH. Binswängera [2011]. Autor ten charakteryzuje ideę, a nie teorię „spirali wzrostu”. Idea wyraża pogląd dotyczący się organizacji wybranych dziedzin życia, również gospodarczego². Teoria natomiast to zbiór twierdzeń dających się logicznie wyprowadzić z wzajemnie niespójnych założeń [Kornay 1973, Nowak 1972].

Tworzenie teorii poprzedza etap idealizacji danego fragmentu rzeczywistości, a kończy etap konkretyzacji i weryfikacji. W pewnym stopniu idea odpowiada etapowi idealizacji przy tworzeniu teorii. Posłużenie się ideą jak i postępowanie na etapie idealizacji przy tworzeniu teorii polega bowiem na wychwyceniu istotnych dla analizowanego zjawiska zmiennych i ustalenia istotnych relacji, które je łączą.

Idea „spirali wzrostu” przedstawiona przez H. Ch. Binswängera jest bliska realiom współczesnej gospodarki i daje teoretyczne przesłanki pozwalające analizować wpływ najważniejszych obecnie czynników produkcji – poza tradycyjnymi: ziemią, pracą i kapitałem realnym – także: pieniądza, nakładów innych niż ziemia zasobów naturalnych, ludzkiej kreatywności oraz wskazanie na możliwość ograniczania niekorzystnych społecznie skutków działalności gospodarczej na podział dochodów, to natomiast z kolei umożliwia oddziaływanie na procesy gospodarcze, które składają się na wzrost produktu społecznego mierzonego PKB.

¹ Według G. Ziewiec [2012], która powołała się na poglądy: J.K. Galbraitha, G. Akerlofa, R.J. Schillera i J.D. Sachsa.

² Według G. Ziewiec [2012, str. 18], która nawiązała do ustaleń A. Walickiego.

Wyjaśnienia wymaga też jeszcze jedno pojęcie z tytułu książki – przedsiębiorstwo rolne. Pomysł definicji tego pojęcia również został zaczerpnięty z cytowanej już książki H.Ch. Binswagera. Autor ten postrzega tylko dwa rodzaje podmiotów funkcjonujących na rynku, to jest gospodarstwa domowe ukierunkowane na konsumpcję i sprzedające pracę, oraz przedsiębiorstwa kupujące pracę i świadczenia natury i sprzedające dobra zaspokajające potrzeby konsumpcyjne tych pierwszych. Na zasadzie analogii do gospodarstw domowych zaliczono zatem również te z produkcją rolniczą wytwarzaną wyłącznie na potrzeby gospodarstw domowych (zwane obecnie rolniczymi gospodarstwami samowystarczalnymi) i te, które sprzedają niewielkie nadwyżki wytwarzanych produktów. Pozostałe zaś gospodarstwa rolne będące w posiadaniu osób fizycznych, zwane obecnie gospodarstwami towarowymi, zyskały w tej książce miano przedsiębiorstw rolnych będących w posiadaniu osób fizycznych, lub po prostu przedsiębiorstw rolnych. Pojęcie gospodarstwo rolne jest bowiem bliższe problematyce organizacji produkcji, a nie stosunkom rynkowym.

Dla celów praktycznych przyjęto, że przedsiębiorstwa rolne osób fizycznych to towarowe gospodarstwa rolne sprzedające ponad połowę wytwarzanej produkcji. Łącznie gospodarstwa domowe z produkcją rolniczą, przedsiębiorstwa rolne osób fizycznych oraz przedsiębiorstwa rolne pozostające we władaniu osób prawnych zwane są w tej książce gospodarczymi podmiotami rolnymi lub w skrócie – podmiotami rolnymi.

Poruszana problematyka jest dość wąska, ale nie wynika z przekonania autora, że przedsiębiorstwa rolnicze, czy nawet rolnictwo jako całość są najważniejszymi przejawami ludzkiej aktywności. Patrząc na nie z historycznego punktu widzenia, można jednak dostrzec, że ewoluowały one pod wpływem zmian zachodzących w innych dziedzinach życia gospodarczego i stawały się wsparciem dokonujących się globalnych przemian natury wzrostowej.

Pojęcie „spirali wzrostu” jest mało znane polskiemu czytelnikowi obecnemu z mikroekonomią rolnictwa, więc pierwszym celem prezentowanej książki jest wskazanie możliwości adaptacji idei „spirali wzrostu” do analizy zjawisk rozwojowych zachodzących współcześnie w krajowych przedsiębiorstwach rolnych. Na podstawie analizy zjawisk zachodzących w krajowym rolnictwie i w ważniejszych grupach gospodarstw rolnych w latach 1989-2012, a także na podstawie analizy zestawu czynników, które mogą zacząć wpływać na kondycję przedsiębiorstw rolnych w latach 2014-2020, zrealizowany został cel drugi, czyli dokonanie próby wyobrażenia sobie kondycji

tych przedsiębiorstw w perspektywie 2020 roku. Wybrane pozycje z literatury tematu pozwoliły poza tym przedłużyć tę wizję na kilka dekad następnych.

Rozdział pierwszy książki poświęcono przede wszystkim przedstawieniu idei „spirali wzrostu”, ale zostało ono poprzedzone krótką analizą procesu rozwoju gospodarki globalnej w drugiej połowie drugiego tysiąclecia naszej ery i w pierwszych latach tysiąclecia kolejnego. Pozwoliło to wskazać istotne czynniki odpowiadające za ów rozwój i wykazać, że prezentowana idea „spirali wzrostu” ma sens praktyczny. Rozdział pierwszy książki kończą wskazania wyprowadzone z analizy idei „spirali wzrostu”, które należy spożytkować w analizie procesów wzrostowych zachodzących w przedsiębiorstwach rolnych i gospodarstwach domowych z produkcją rolniczą.

Analiza procesów wzrostowych zachodzących aktualnie w rolnictwie krajowym i krajowych gospodarstwach rolnych wymagała odwołania się do zjawisk i procesów występujących wcześniej. Ograniczono ten okres, wychodząc z założenia, że wydarzenia zachodzące w latach 1989 i 1990 były wystarczająco ważną cezurą pozwalającą pominąć okres wcześniejszy. W latach tych bowiem warunki gospodarowania krajowych przedsiębiorstw rolniczych uległy głębokim i rozległym przeobrażeniom w związku ze zmianą systemu gospodarczego nakazowo-rozdzielczego na rynkowy.

Kolejna zmiana warunków gospodarowania o zbliżonym nasileniu była powiązana z przygotowaniem do akcesji, a następnie z objęciem polskich gospodarstw Wspólną Polityką Rolną. Oba tym okresom poświęcono odrębne rozdziały, z tym jednak, że to, co zdarzyło się w polskim rolnictwie w 2004 roku i w ośmiu latach następnych potraktowano szerzej. Opisano w tej części książki ważniejsze zjawiska oraz procesy i uzyskane efekty ekonomiczne ze wskazaniem czynników, które wywarły na nie wpływ. Analizie poddano także sytuację ważniejszych grup przedsiębiorstw rolnych.

Czwarty rozdział książki zawiera charakterystykę zjawisk pozwalających na przedstawienie sytuacji gospodarczej przedsiębiorstw rolnych w 2020 roku. Wzięto w nim pod uwagę skutki ewentualnych zmian: cen produktów rolnych i środków produkcji dla rolnictwa, stawek ubezpieczenia emerytalno-rentowego dla osób pracujących w posiadanych gospodarstwach rolnych i opodatkowania gospodarstw rolnych podatkiem dochodowym, kwot dopłat, zastąpienia polskiego złotego przez euro, możliwości łagodzenia skutków zmian klimatu, a także kilku innych czynników o mniejszym zasięgu, ale wywierających wpływ na kondycję określonych grup przedsiębiorstw rolnych. W ocenach sytuacji ekonomicznej rolnictwa wykorzystano miernik –

wartość dodaną brutto. Powiększona o dopłaty bezpośrednie jest ona źródłem dochodów rodzin właścicieli gospodarstw rolnych i środków na opłatę: pracy najemnej, dzierżawy ziemi, odsetek od kredytów, podatków, napraw, remontów, a także na odtworzenie zużytych w procesie produkcji środków trwałych itd.

Definicje pojęć – wizja, zasada wzajemnej zgodności i innych podano w rozdziałach, w których znalazły one zastosowanie.

I jeszcze jeden komentarz, który nawiązuje do oporu części ekonomistów, co do formułowania ocen wychodzących poza granice obserwowanych zaszłości. Autor tej książki wyznaje pogląd, że w coraz bardziej komplikującym się świecie współczesnym i przy szybko zachodzących zmianach warunków gospodarowania błędem jest ocenianie przyszłej sytuacji branży gospodarczej i gospodarujących podmiotów tylko przez pryzmat obserwowanej rzeczywistości. W analizowanej perspektywie mogą bowiem pojawić się nowe i zarazem ważne czynniki, które też zaczną kształtować tę przyszłość. Nie jest to pogląd oryginalny. Znany i ceniony futurolog J. Randers [2014] wyraził na przykład opinię, że studiowanie wydarzeń, które mogą zaistnieć w przyszłości i ocena ich skutków służy nie tylko zaspokajaniu czezej ciekawości, ale także celom praktycznym.

I. UWAGI METODYCZNE

I.1. Rozwój gospodarczy świata w poprzednim tysiącleciu

Epokę szybkiego wzrostu zapoczątkowaną w Europie poprzedzał okres wzrostu bardzo powolnego, niemal niezauważalnego w czasie życia jednego pokolenia. Na przełomie pierwszego i drugiego tysiąclecia naszej ery w gospodarce społeczeństw dominowało rolnictwo ekstensywne [patrz ramka pt. „Trójpółowa organizacja produkcji rolniczej na przełomie pierwszego i drugiego tysiąclecia naszej ery”]. Nic więc dziwnego, że oszacowana w cenach obecnych średnia roczna kwota produktu brutto (odpowiednik PKB) przypadająca na mieszkańca Ziemi wynosiła wówczas około 400 dolarów amerykańskich³. Około 80% globalnego produktu brutto wytwarzały wtedy kraje azjatyckie i afrykańskie, a kraje obecnie najbardziej rozwiniętych dwunastu państw Europy Zachodniej⁴ nie wyróżniały się na tym tle niczym szczególnym.

Trójpółowa organizacja produkcji rolniczej na przełomie pierwszego i drugiego tysiąclecia naszej ery

Produkcja rolnicza organizowana była w formie trzech pól (tzw. trójpółowka) o zbliżonej powierzchni, z których przemiennie dwa były corocznie obsiewane zbożami i lnem, a trzecie ugorowało (nie było obsiewane), by odzyskać naturalną żyzność i zapewnić część paszy dla domowych zwierząt produkcyjnych oraz pociągowych. Pozostałą część paszy zwierzęta domowe pozyskiwały na położonych w pobliżu łąkach i pastwiskach, ale także w lasach, na bagnach i nieużytkach.

Poszczególne gospodarstwa domowe nie prowadziły produkcji rolniczej niezależnie jedno od drugiego, lecz według podziału gruntów w obrębach wspólnot wioskowych.

Owoce, warzywa oraz część jaj i mięsa wykorzystywanych w żywieniu ludzi pochodziła ze zbieractwa, rybołówstwa oraz polowań.

Pozyskiwany w ramach prowadzonej produkcji rolniczej len i wełna służyły do wytwarzania tkanin w ramach gospodarstw domowych, z których

³ Liczby zaczerpnięto z książki G. Ziewiec [2012], która powołała się na opracowania A. Maddisona: (a) *The World Economy: a millennial perspective*, OECD, Development Center, Paris, 2001, dostępne na stronie internetowej OECD <http://www.the.worlddeconomy.org/index.htm> i (b) *Statistic on World Population, GDP nad per capita GDP, 1-2008 AD*, 2008, plik dostępny na stronie <http://www.ggdc.net/maddison/>

⁴ Austria, Belgia, Dania, Finlandia, Francja, Holandia, Niemcy, Norwegia, Szwajcaria, Szwecja, Wielka Brytania i Włochy.

następnie sztyto ubiory. Ze skór zwierzęcych i innych surowców wytwarzano okrycia wierzchnie i obuwie. Potrafiąno też wytapiać żelazo z lokalnie pozyskiwanych surowców i wykuwać z niego ostrza broni oraz narzędzia ułatwiające prace domowe, uprawę roli, budowę domów mieszkalnych i użyteczności publicznej oraz pomieszczeń dla zwierząt gospodarskich itd.

Zbliżona sytuacja istniała jeszcze w epoce wielkich odkryć geograficznych, co potwierdza tezę o ówczesnym bardzo wolnym tempie wzrostu. Marco Polo był zdumiony przepychem budowli chińskiej stolicy, podczas gdy tamtejsze ubóstwo nie zwróciło jego uwagi, ponieważ nie różniło się od ubóstwa w znanej mu Europie. Podobnie Cortès i jego konkwistadorzy byli zaskoczeni bogactwem Tenochtitlàn, stolicy państwa Azteków, a na pierwszych portugalskich odkrywcach wielkie wrażenie wywarły miasta Afryki Wschodniej⁵.

Dopiero odkrycie Ameryki przyniosło odmianę Europie [Binswanger 2011, str. 77]. Wzrosła wówczas podaż złota i srebra, które przez Hiszpanię i Portugalię zaczęły trafiać do Europy, głównie do Francji, Holandii i Anglii. Podaż pieniądza sprzyjała rozwojowi gospodarek (za pieniądz uważano bowiem wtedy monety, przede wszystkim złote i srebrne), ale rabunek kruszców szlachełnych w obu Amerykach miał swój kres. Zaczęto zatem wspomagać podaż pieniądza „psuciem” monet przez dodawanie do kruszcu mniej wartościowego metalu lub poprzez okrawanie ich brzegów.

Niedostateczną podaż pieniądza przezwyciężono dopiero pod koniec XVII wieku [Binswanger 2011]. Punktem zwrotnym „[...]” było utworzenie w 1694 roku Banku Anglii, który [...] zaczął emitować banknoty. Jednocześnie Anglia przyjęła walutę mającą pokrycie w pełnowartościowych złotych monetach, która ustabilizowała nowy system pieniężny [...] Wystarczyło, że pieniądze papierowe były wymienne na złote monety w stosunku 1:1⁶.

Emisję banknotów uzupełniono później wypłacanymi na żądanie depozytami w bankach komercyjnych w postaci tzw. pieniądza bankowego lub depozytowego, które można było pobrać – również w stosunku 1:1 – w banknotach. Banki komercyjne pozyskiwały banknoty [...] z Banku Anglii, płacąc złotem lub zaciągając dług wobec Banku Anglii⁷ [...]. Wielkość zapasów złota w Banku Anglii była więc ograniczeniem dla tworzenia pieniądza banko-

⁵ Według G. Ziewiec [2012], która powołała się na ustalenia J. Sachsa.

⁶ H.Ch. Binswanger [2011].

⁷ Dwuszczeblowy system bankowości, składający się z banku centralnego emitującego banknoty i banków komercyjnych tworzących pieniądz bankowy przyjął się stopniowo w całym świecie.

wego”. Mimo to ilość dostępnego dla kredytobiorców pieniądza wzrosła ogromnie w stosunku do okresu poprzedniego. Ten dwuszczeblowy system bankowości przyjął się stopniowo w całym świecie.

W epoce zaistniałej po okresie wielkich odkryć geograficznych (lata 1500-1700) mogły więc nastąpić korzystne zmiany w gospodarce. W ich wyniku po raz pierwszy w dziejach ludzkości wzrost wartości globalnego produktu brutto zaczął nadążać za tempem wzrostu liczby ludności. Jeszcze w warunkach systemu cechowego i pańszczyzny zaczęły w Europie Zachodniej powstawać manufaktury z wodnym napędem prostych maszyn. Następował też rozkwit transportu morskiego przy użyciu żaglowców i produkcji mąki z wykorzystaniem siły wiatru i wody płynącej w strumieniach. Wydarzenia te w połączeniu z działalnością wielkich kampanii handlowych, wyprawami wojennymi i rugowaniem chłopów z ziemi doprowadziły w Wielkiej Brytanii do rozwoju produkcji, zwłaszcza hutniczej i tekstylnej.

Zjawisko to zyskało nawet nazwę protoindustrializacji⁸. W jej wyniku zaczął powstawać rynek pracy i popyt na wiele dóbr. Jednocześnie rosła podaż produktów pochodzenia rolniczego, w tym także zwierzęcej, spowodowana upowszechnianiem się ulepszonej trójpolówki [patrz ramka pt. „Trójpolówka ulepszona”].

Trójpolówka ulepszona

W XVI w. zarzucono we Flandrii trójpolówkę na rzecz trójpolówki ulepszonej. Na dotąd ugorowanym przemiennie polu trójpolówki zaczęto uprawiać rośliny motylkowate (koniczynę, esparcetę itd.), rzepę i marchew. Rośliny motylkowate wiążące azot z powietrza zwiększały żyzność gleby i dostarczały wartościowej paszy dla zwierząt, rzepa zaś i marchew powiększyła zasoby pożywienia i po części także pasz. Uprawa dwóch ostatnich roślin ułatwiała poza tym usuwanie chwastów z pola. W rezultacie trójpolówka ulepszona prowadziła do przyrostu plonów roślin uprawnych, więc znajdowała coraz szersze uznanie. Przyrost plonów nie był duży, ale przyczynił się do wzrostu produkcji dóbr pochodzenia rolniczego. Możliwości powiększania produkcji tych dóbr w wyniku zajmowania przez rolnictwo nowych obszarów poprzez wyrąb lasów był już bowiem ograniczony.

⁸ Terminy: rewolucja przemysłowa i przewrót przemysłowy to hasła zaczerpnięte z Encyklopedii Gazety Wyborczej, t. 15.

Na początku XVIII wieku nastąpiło przyspieszenie tempa przemian w gospodarce w wyniku wzrostu podaży pieniądza i dzięki innowacjom tworzonym przez zdolnych rzemieślników i techników. Pod pojęciem rewolucji przemysłowej rozumie się zmiany technik produkcyjnych, a także zmiany ekonomiczne i społeczne spowodowane transformacją gospodarki opartej na sile mięśni ludzi i zwierząt, ruchu wody w rzekach i strumieniach, sile wiatru i drewnie opałowym do gospodarki opartej na kopalnych (mineralnych) źródłach energii.

Zastępowanie węgla drzewnego węglem kamiennym do wytopu surówki żelaza zapoczątkowano w Anglii w 1709 roku, a wprowadzenie pomp wodnych w 1711 roku sprzyjało rozwojowi górnictwa. Import bawełny z Indii natomiast, przy braku regulacji cechowych dotyczących akuratu tego surowca, sprzyjał dalszemu rozwojowi przemysłu tekstylnego, bo mógł on odbywać się na zasadach wolnorynkowych.

W 1782 roku pojawił się silnik parowy, a ten rodzaj napędu umożliwił rozwój transportu kolejowego, żegluga parowej i spotęgowanie możliwości produkcyjnych przedsiębiorstw. To ostatnie zjawisko w połączeniu z większą dostępnością do kredytów przyniosło postępującą koncentrację produkcji w przemyśle: hutniczym, tekstylnym i maszynowym, prowadząc zarazem do obniżania cen produktów. Upowszechnienie czteropolówki norfolkskiej [patrz ramka pt. „Płodozmian norfolksi”] doprowadziło do dalszego wzrostu podaży produktów pochodzenia rolniczego.

W rolnictwie występowały różne formy własności ziemi. W części krajów była ona własnością producentów, w innych producenci rolni dzierżawili ziemię od właścicieli, a w jeszcze innych istniały gospodarstwa wielkoobszarowe zatrudniające pracowników najemnych, bądź wykorzystujące zasadę tak zwanej pańszczyzny, czyli wykonywania pracy darmowej w zamian za możliwość korzystania z niewielkiego spłachetka gruntów. W pozarolniczych gałęziach gospodarki postępowała racjonalizacja organizacji pracy i rozwój rynku masowego odbiorcy.

Płodozmian norfolksi (czteropolówka norfolkska)

System produkcji rolniczej znany już w XVII wieku. Zgodnie z drugą swoją nazwą powierzchnię użytkowaną rolniczo dzielono na cztery pola o zbliżonej powierzchni i na każdym z nich co roku uprawiano rotacyjnie inne rośliny. Przestrzegano następstwa: rośliny okopowe, zboża jare, rośliny motylkowate i zboża ozime. Płodozmian norfolksi zyskał na znaczeniu w dru-

giej połowie XVIII wieku wraz z upowszechnieniem się uprawy ziemniaków jako okopowej rośliny jadalnej i pastewnej. Rośliny motylkowate wiązały azot atmosferyczny, więc użyźniały ziemię i powiększały zasoby pasz dla zwierząt przeżuwających oraz koni, te zaś dostarczały obornika będącego doskonałym nawozem pod ziemniaki. Zbiory zbóż wzrosły mimo ograniczenia powierzchni zasiewów, ze względu na wzrost plonów z 4,5-7 dt z 1 ha do około 9 dt z ha. Plony ziemniaków wyrażone w jednostkach energetycznych były natomiast około dwukrotnie większe.

Rozwój gospodarki angielskiej znalazł naśladowców w innych krajach Europy Zachodniej i w krajach Nowego Świata z pokrewnym podłożem historycznym, kulturowym i politycznym. Spośród krajów kontynentalnej części Europy pierwsza Belgia zaczęła rozwijać przemysł od 1815 roku, za nią niezadługo inne kraje północno-zachodniej części kontynentu. W Stanach Zjednoczonych rewolucja przemysłowa zaczęła nabierać rozpędu po wojnie secesyjnej, czyli po 1865 roku i mniej więcej w tym samym czasie w Kanadzie, Australii, Nowej Zelandii i Japonii – jedynym kraju spoza kręgu cywilizacji zachodniej. W rezultacie pod koniec XIX wieku łączny udział produktu krajowego brutto dwunastu krajów Europy Zachodniej, Stanów Zjednoczonych, Kanady, Australii i Nowej Zelandii zbliżył się do 50% kwoty globalnej, a Czechy, Śląsk i Królestwo Polskie zyskały opinię najbardziej uprzemysłowionych obszarów ówczesnych mocarstw – austriackiego i rosyjskiego⁹.

Na przełomie trzeciego i czwartego ćwierćwiecza XIX wieku znaczenia zaczęła nabierać ropa naftowa wraz z silnikami spalinowymi, a potem energia elektryczna. Rozwinęło się górnictwo naftowe i przemysł chemiczny. Zaczęto doprowadzać wodę bieżącą do mieszkań i uruchamiać kanalizację. Powstały pierwociny telefonu, radia oraz filmu.

W krajach przeżywających rewolucję przemysłową trwały nie tylko zmiany natury technicznej, lecz postępował także proces urbanizacji (Londyn stał się największym miastem świata). Przeciętny produkt krajowy brutto w przeliczeniu na mieszkańca dwunastu krajów Europy Zachodniej był pod koniec dziewiętnastego wieku 2-3 razy większy niż w 1500 roku, a w krajach Ameryki Północnej, Australii i Nowej Zelandii wzrost ten był nawet jeszcze większy. Poprawa warunków życia doprowadziła do wydłużenia średniego czasu trwania życia w krajach rozwijających się gospodarczo z około 35 do

⁹ Źródło danych liczbowych jak w odnośniku 2.

60 lat. Szerzyła się jednocześnie idea liberalizmu, ale uznanie znajdowały też nacjonalizmy, a nawet rasizm¹⁰.

Stworzone w wyniku rewolucji przemysłowej możliwości materialne i szerzące się idee naruszyły równowagę polityczną świata, prowadząc do wojen kolonialnych (w Chinach, Południowej Afryce itd.). Państwa, które wkroczyły na drogę rewolucji przemysłowej, zaczęły w rezultacie kontrolować około 60% terytorium świata, zamieszkałe przez mniej więcej taką samą część populacji ludzkiej.

Zmiana układu sił w Europie spowodowana rewolucją przemysłową stała się prawdopodobnie jedną z istotnych przyczyn pierwszej wojny światowej (lata 1914-1918), rewolucji bolszewickiej w Rosji zapoczątkowanej w 1917 roku, a następnie drugiej wojny światowej (lata 1939-1945). W wyniku wojen nastąpił nowy podział polityczny Europy.

Pod koniec lat czterdziestych XX wieku odnotowano nowe zjawiska, które zyskały zbiorczą nazwę rewolucji naukowo-technicznej. W odróżnieniu od rewolucji przemysłowej innowacje zaczęły powstawać w laboratoriach z udziałem zespołów naukowych i skrócony został czas od powstania innowacji do jej wdrożenia. Od chwili zapoczątkowania tej rewolucji: zaczęto wykorzystywać energię jądrową i gaz ziemny, w rolnictwie upowszechniły się nawozy mineralne, wynaleziono chemiczne środki ochrony roślin, rozpoczęto automatyzację i robotyzację produkcji, pojawiły się nowe dziedziny wiedzy – biotechnologia i elektronika, a telewizja stała się medium powszechnym. Rozwój wiedzy informatycznej zapoczątkowany około 1960 roku zaowocował pojawieniem się komputerów, później zaś komputerów osobistych, telefonów komórkowych, internetu.

Równolegle zachodziły głębokie przemiany w sferze świadomości społecznej i w sferze polityki. Bolesne doświadczenia mieszkańców Europy spowodowane wojnami zaowocowały odejściem krajów europejskich i dużej części krajów położonych na innych kontynentach od idei rasizmu i kolonializmu. Kraje Europy Zachodniej przeciwstawiły idei nacjonalizmu i związanych z nią wojen idee integracji państw Europy Zachodniej, która przyjęła ostatecznie formę Unii Europejskiej. Ugrupowanie to charakteryzuje się otwartością, o czym świadczy wzrost liczby jego członków w następnych latach.

¹⁰ O bogactwie zjawisk natury politycznej oraz społecznej w środkowej części charakteryzowanego okresu pisał wnikliwie i obszernie E. Hobsbawm [2013].

Efekty rewolucji naukowo-technicznej stały się jedną z przyczyn korzystnych zmian zachodzących w gospodarkach wielu krajów świata w latach 1950-1973. Była jednak jeszcze inna przyczyna, być może nawet ważniejsza, a mianowicie wzrost dostępności kredytów. Nowe regulacje systemu bankowego zaistniały już wcześniej. Jeszcze w 1931 roku „[...] zniesiono w Anglii, a potem w innych krajach obowiązek wymiany pieniędzy papierowych na złoto. Pozostałością systemu waluty złotej było już tylko to, że banki centralne musiały w zasadzie spłacać w złocie długi wobec innych banków centralnych. W końcu jednak po utworzeniu Międzynarodowego Funduszu Walutowego w 1946 roku uznano, [...] że zadłużenie banków centralnych będzie pokrywane w dolarach, a tylko dolar pozostanie wymienialny na złoto”. W 1973 roku obowiązek wymienialności został jednak odwołany jednostronnie przez Stany Zjednoczone. Tym samym system waluty złotej został całkowicie zlikwidowany” [Binswanger 2011, str. 78].

Od owej chwili obowiązuje system pieniężny oparty na banknotach. One to wraz z depozytami gromadzonymi w bankach komercyjnych i depozytami państwa w banku centralnym tworzą zasoby pieniądza umożliwiające udzielanie kredytów.

Zamiast spłacania w złocie długów banku centralnego wobec innych banków centralnych wprowadzono elastyczne kursy walutowe. Uzupelnione o efekty interwencji Międzynarodowego Funduszu Walutowego mają zapobiegać powstawaniu długów pomiędzy bankami centralnymi, chyba że są to depozyty dolarowe będące długami amerykańskiego banku centralnego.

Tym samym zniknęły w zasadzie bariery ograniczające podaż pieniądza banków centralnych poszczególnych państw, a jednocześnie także pieniądza bankowego.

Liczne udane innowacje i dostęp do kredytów doprowadziły w latach 1950-1973 do tempa wzrostu globalnego PKB i globalnego PKB przeliczonego na mieszkańca nienotowanego dotąd w dziejach gospodarczych świata [Ziewiec 2012]. W rezultacie szacuje się, że PKB na mieszkańca Ziemi wyniósł w 2012 roku 9600 dolarów amerykańskich liczonych realnie [Randers 2014]. W ostatnich pięciu wiekach nastąpił zatem w tym zakresie wzrost około dwudziestoczekrotny.

Można dostrzec również inne pozytywy rozwoju gospodarczego zachodzącego współcześnie. Poprawia się standard życia, o czym świadczy dalsze wydłużanie się życia ludzkiego, rośnie możliwość zaspokojenia głodu wiedzy o świecie itd.

Nie dopracowano się jednak instrumentów oddziaływania na gospodarkę, służących kontynuowaniu w miarę równomiernego wzrostu. Od początku rewolucji przemysłowej do końca lat osiemdziesiątych XX wieku odnotowano 14 głębszych (bardziej dokuczliwych społecznie) kryzysów gospodarczych [Huerta de Soto 2009]. W pierwszej połowie lat dziewięćdziesiątych ubiegłego wieku odnotowano ponownie wyraźny spadek tempa wzrostu gospodarczego świata, a w byłym Związku Radzieckim nawet spadek PKB i PKB przeliczonego na mieszkańca. Stało się to zapewne jedną z ważniejszych przyczyn rozpadu tego państwa.

Dokonania w zakresie informatyki zrewolucjonizowały przepływ informacji w skali globu, tworząc nieznane dotąd możliwości skutecznego zarządzania nawet największymi i rozrzuconymi przestrzennie przedsiębiorstwami [Ziewiec 2012]. Dzięki temu mogły one ograniczać skutki lokalnej polityki gospodarczej, fiskalnej i środowiskowej, przenosząc produkcję lub jej wybrane etapy do krajów: z tanią siłą roboczą, nisko opodatkowujących zyski i z liberalnymi przepisami ochrony środowiska. Ożywienie spowodowane tymi okolicznościami trwało jednak tylko do 2007 roku, a w roku następnym świat musiał zacząć ponownie poszukiwać instrumentów, które byłyby w stanie skrócić czas trwania zaistniałej recesji.

Odczuwane są poza tym jeszcze inne istotne negatywne skutki rewolucji naukowo-technicznej.

- Część z nich nałożyła się na skutki rewolucji przemysłowej i w rezultacie wywołany nimi rozwój gospodarczy zaczyna wywierać negatywny wpływ na klimat ziemski. Uważa się na przykład, że współcześnie część wojen na terenie Sahelu toczy się o stały dostęp do wody słodkiej, a modele formułowane przez klimatologów wskazują na duże prawdopodobieństwo nasilania się innych niż susza ekstremalnych zjawiska pogodowych, mianowicie huraganów i powodzi. Wskazują ponadto na narastające prawdopodobieństwo występowania pandemii wywołanych migracjami zmutowanych patogenów itd. [Kundzewicz 2013, Leggewie i Welzer 2012].

- Presja na wzrost podaży produktów pochodzenia rolniczego sprzyja rezygnacji z zasad charakteryzujących tak zwaną dobrą kulturę rolną. Zjawisko to prowadzi w rolnictwie do: zmniejszania się bioróżnorodności, zanieczyszczenia wód gruntowych i powierzchniowych, spadku żyzności części gleb wykorzystywanych rolniczo, ubożenia krajobrazu itd.

Ten krótki przegląd wskazuje na głębię i zakres zmian pozytywnych i negatywnych, jakie nastąpiły w ostatnich pięciu wiekach w porównaniu do

sytuacji w wiekach wcześniejszych. Przemiany te zostały spowodowane nie-
notowanym wcześniej w kronikach tempem globalnego wzrostu gospodar-
czego. Czynniki stymulujące ów wzrost i możliwości ograniczania jego skut-
ków negatywnych wskazuje idea „spirali wzrostu”, która zostanie przedsta-
wiona w rozdziale następnym.

I.2. Idea „spirali wzrostu”

I.2.1. Uwagi wstępne

Rozdział zawiera zwięzłą charakterystykę idei „spirali wzrostu” autor-
stwa H.Ch. Binswagera¹¹. Istotną częścią tej idei jest problematyka podziału
nadwyżki ekonomicznej nawiązująca do poglądów fizjokratów, merkantyli-
stów i klasyków ekonomii. Pomysł postrzegania wzrostu gospodarczego
w formie spirali nawiązuje natomiast do poglądów przedstawicieli szkoły
historycznej w ekonomii, amerykańskiego instytucjonalizmu i tak zwanej
ekonomii ewolucyjnej.

Charakterystyka idei dostarcza teoretycznych przesłanek, które pozwa-
lają analizować wpływ najważniejszych współcześnie czynników produkcji
na podział dochodów, to zaś z kolei umożliwia formułowanie wniosków
umożliwiających oddziaływanie na procesy gospodarcze zapewniające stały,
choć niekoniecznie maksymalny wzrost PKB. Idea „spirali wzrostu” dostar-
cza poza tym przesłanek umożliwiających ograniczenie niepożądanego od-
działywania wzrostu gospodarki na szeroko rozumiane środowisko.

H.Ch. Binswanger przeciwstawia ideę „spirali wzrostu” paradygmatowi
neoklasycznemu dominującemu w ekonomii. Błędem jest jego zdaniem po-
strzeganie wzrostu gospodarczego jako rezultatu oddziaływania czynników
egzogennych względem mechanizmu gospodarczego: postępu technicznego,
wzrostu poziomu formalnego wykształcenia, szkoleń pracowników, powsta-
wania klastrów itd. Błędem jest też niebranie pod uwagę czynnika czasu.

¹¹ Rozdział opracowano, korzystając z treści książki H.Ch. Binswagera [2011] i tekstu
W. Józwiaka *Rozwój gospodarki w świetle idei „spirali wzrostu”*, przygotowanego z myślą
o publikacji w którymś z periodyków naukowych.

I.2.2. Istotne zmienne określające wzrost gospodarczy

Idea „spirali wzrostu” wskazuje na istotne dla wzrostu gospodarczego zmienne, z których część ma powiązania z czynnikiem czasu.

- Przeniesienie produkcji z gospodarstw domowych – rozumianych jako jednostki samowystarczalne, które co najwyżej wymieniały pojawiające się sporadycznie nadwyżki wytwarzanych dóbr – do przedsiębiorstw wyzwoliło siły wynikające z podziału pracy. Dzięki temu powstał rynek, który polega na interakcjach między gospodarstwami domowymi specjalizującymi się w konsumpcji a przedsiębiorstwami specjalizującymi się w produkcji.
- Utworzenie przedsiębiorstwa wymaga wyłożenia zaliczki pieniężnej, a oprocentowanie jest jej ceną. Zaliczka ta pozwala zakupić świadczenia pracy od gospodarstw domowych oraz surowce czerpane z natury, ze szczególnym podkreśleniem nośników energii (w skrócie – energii), które pozwalają uzupełniać i zastępować pracę. Sprzedaż produkcji pokrywa koszty, więc proces produkcji może być kontynuowany. Przedsiębiorstwa liczą jednak na zyski, które nie tylko pozwolą opłacić zaliczkę pieniężną, lecz również zrekompensować ryzyko związane z zaciąganiem kredytów.

Praca i dobra czerpane z natury są pierwszymi dwoma istotnymi czynnikami produkcji.

- Pieniądze są integralną częścią nowoczesnej gospodarki [patrz również Huerta de Soto 2009]. Współcześnie pieniądź jest kreowany w systemie bankowym z oszczędności i lokat czynionych przez gospodarstwa domowe. Dostęp do pieniądza w formie kredytu umożliwia wzrost skali produkcji w przedsiębiorstwach, co tworzy przesłanki do obniżania kosztów produkcji. Dzięki kredytowi przedsiębiorstwa mogą też wprowadzać innowacje obniżające koszty produkcji i poszerzać lub zmieniać ofertę rynkową, a to prowadzi do wzrostu realnego produktu społecznego. W tym sensie kapitał jest trzecim czynnikiem produkcji.
- Ludzka kreatywność odkrywa nowe sposoby prowadzenia produkcji obniżające koszty produkcji lub wynajduje nowe produkty zaspokajające nieuwzględnione jeszcze potrzeby. Jest więc czwartym istotnym czynnikiem produkcji, który uzupełnia pracę oraz zasoby naturalne i umożliwia ciągły wzrost, między innymi poprzez rozszerzanie popytu.
- Wykorzystywanie natury jako źródła zasobów, miejsca produkcji i miejsca gromadzenia odpadów oraz emisja zanieczyszczeń umniejsza jej rolę jako

przestrzeni życiowej¹² (miejsca do życia). Nie można jej w pełni wziąć w posiadanie, a więc domagać się za nią zapłaty, więc owe umniejszenie znajduje tylko częściowe uzewnętrznienie na rynku. Kurczenie się przestrzeni życiowej nie powstrzymuje zatem wzrostu gospodarczego, ale jest coraz bardziej społecznie dotkliwe. Presja tego zjawiska sprzyja jednak ogniskowaniu wysiłków gremiów naukowych i wynalazców na tworzeniu innowacji, które będą w stanie uwolnić świat od negatywnych skutków rewolucji przemysłowej i naukowo-technicznej.

I.2.3. Istotne powiązania pomiędzy zmiennymi określającymi wzrost gospodarczy

Przedsiębiorstwa, gospodarstwa domowe i rynek

- Przedsiębiorstwa powstają z kapitału własnego przedsiębiorcy i z kapitału obcego (kredytu). Zysk przedsiębiorstwa dzieli się więc na zysk czysty (dla kapitału własnego) i oprocentowanie za dostęp do kapitału obcego. Odsetki od kredytów trzeba płacić nawet wtedy, kiedy przedsiębiorstwo przynosi stratę, a wtedy przedsiębiorca może stracić również kapitał własny i stąd jego ryzyko. Kapitał własny jest więc narażony na ryzyko większe, a zatem stopa zysku czystego powinna być 2-3 razy większa od oprocentowania kapitału obcego.
- Gospodarstwa domowe otrzymują z przedsiębiorstw zapłatę za świadczoną pracę oraz myśl twórczą i wydają pozyskiwane w ten sposób środki tak, by mieć z tego jak największy pożytek. O wydatkach decyduje hierarchia potrzeb ustalana w zasadzie samodzielnie, z tym jednak, że potrzeby podstawowe (bytowe, bezpieczeństwa) zaspokajane są mniej więcej stale na tym samym poziomie, a dodatkowe zależnie od możliwości. Przedsiębiorstwa mogą jednak przez zabiegi marketingowe zmieniać hierarchię potrzeb, głównie w zakresie potrzeb dodatkowych i sugerować nowe potrzeby. Aby gospodarstwa domowe kupowały więcej towarów, przedsiębiorstwa muszą dzielić się z nimi dochodami powiększonymi dzięki wzrostowi skali produkcji, podwyższając stopniowo płace¹³.

¹² W cytowanej wyżej książce H.Ch. Binswängera używa się pojęcia przestrzeni życiowej. Myli to czytelnika, ponieważ nie chodzi tylko o przestrzeń, ale także o jej jakość.

¹³ Ów wzrost płac jest najprawdopodobniej powiązany z rosnącym kapitałem ludzkim. Wzrost gospodarczy wymaga bowiem pracowników wykształconych coraz lepiej, zdrowych, podnoszących posiadane umiejętności przez całe życie zawodowe i zdolnych do przekwalifikowania się w warunkach zmian zachodzących na rynku pracy.

- Nie należy rygorystycznie pojmować zasady *homo oeconomicus*, że przedsiębiorstwa dążą do maksymalizacji zysku, a gospodarstwa domowe do maksymalizacji korzyści. I jedno, i drugie mają pewien zakres swobody, by móc brać pod uwagę kryteria etyczne czy ekologiczne. Zakresu tego nie można jednak rozszerzać dowolnie. Należy jednak podkreślić, że swoboda przedsiębiorstw jest bardziej ograniczona niż gospodarstw domowych. Przychody i wydatki tych pierwszych są bowiem określone w pieniądzu, podczas gdy w gospodarstwach domowych tylko przychody mają wymiar pieniężny, a wydatki zależą w dużym stopniu od własnego uznania.

Orientacja pieniężna przedsiębiorstw i realna gospodarstw domowych uzupełniają się jednak. Przedsiębiorstwa muszą mieć na uwadze potrzeby gospodarstw domowych, by móc sprzedać swoje produkty, osoby z tych drugich muszą zaś pracować w przedsiębiorstwach, aby mieć pieniądze na zakup towarów.

- Angażowanie kapitału na uruchomienie i prowadzenie przedsiębiorstwa niesie ryzyko. Nie można bowiem dokładnie przewidzieć ceny dobra, które planuje się wytwarzać, w chwili, kiedy znajdzie się ono na rynku. Cena ta musi być jednak na tyle duża (jest to tzw. cena reprodukcyjna), by kapitał nie wycofał się i nie zaczął szukać lokaty przy wytwarzaniu innego dobra (towaru). Dzięki istnieniu ceny reprodukcyjnej kontynuowana jest produkcja danego dobra na społecznie potrzebnym poziomie, choć niekoniecznie w tym samym przedsiębiorstwie lub przedsiębiorstwach.

- Konkurencja w nowoczesnej gospodarce nie prowadzi do ogólnej równowagi i optymalnej alokacji skąpych zasobów. Powoduje ona raczej stałą tendencję do zmiany i wzrostu w sferze przedsiębiorstw w wyniku inwestycji realizowanych dzięki kredytom zaciąganym w bankach i stosowaniu rosnących nakładów energii, innych surowców czerpanych z natury oraz efektów ludzkiej kreatywności. Zatrudnienie z tym związane i wzrost płac wymuszony niezbędnym wzrostem kwalifikacji prowadzą do poprawy sytuacji dochodowej gospodarstw domowych. Mogą one dzięki temu zwiększać wydatki określające poziom bytowania osób tworzących gospodarstwa domowe, ale także wnieść wkład do procesu tworzenia pieniądza (rachunki oszczędnościowe, lokaty itd.), a pośrednio dzięki udzielanym kredytom do rozwoju gospodarki.

- Idea „spirali wzrostu” weryfikuje też tezę, że ceny są wynikiem symetrii dochodów i wydatków. W istocie kształtują się one na podstawie podaży i popytu uzewnętrznianymi w danej chwili na rynku ze strony wielu gospodarstw domowych i (niekiedy) kilku przedsiębiorstw. W każdym okresie krzywa popytu przecina się z pionową krzywą podaży ustalonej w poprzed-

nim okresie. Aby się nie zadłużyć, każdy uczestnik rynku musi więc dbać o to, by nie wydać więcej niż zarobił, lub dostał w postaci kredytu. Na rynku zaś mają miejsce akty sprzedaży i kupna towarów niezależnie od tego, czy ceny doprowadziły (już) do wyrównania popytu z podażą, gdyż rynek funkcjonuje również w warunkach braku takiej równowagi.

- Rynek nie zapewnia optymalnej koordynacji planów poszczególnych podmiotów gry rynkowej. Jeśli popyt jest większy od podaży, wówczas nabywcy konkurują ze sobą, przyczyniając się do wzrostu ceny, więc cena rynkowa jest większa od ceny reprodukcyjnej, co prowadzi do osiągania zysku. Jeśli natomiast popyt jest mniejszy od podaży z uwagi na konkurencję, wówczas cena rynkowa jest mniejsza od ceny reprodukcyjnej i niemożliwy jest zbyt całej podaży towaru, a wynikiem tej sytuacji jest strata.

Powstanie straty lub zagrożenia jej powstaniem wymusza na przedsiębiorstwie rewizję realizowanej strategii działania, ponieważ ono nie tylko maksymalizuje zysk, lecz chce uniknąć bankructwa. W tej ostatniej sytuacji możliwe są strategie dwojakiego rodzaju:

- strategia restryktywna, która utrudnia innym przedsiębiorstwom dostęp do rynku i polega na: powstaniu monopolu lub kartelu, przejściu innych firm (fuzji), zapewnieniu sobie zleceń państwowych lub produkcji towarów, do których nabycia gospodarstwa domowe zostały zobligowane przez państwo;
- strategia ekspansywna, polegająca na wdrażaniu innowacji służących obniżaniu kosztów jednostkowych wytwarzanych dóbr i na poszerzaniu oferty rynkowej o towary dotąd nieprodukowane (tzw. innowacyjność produktowa). Obniżając koszty, przedsiębiorstwo zyskuje podwójnie, ponieważ również marża na jednostce towaru i wzrasta popyt z powodu mniejszej ceny. Innowacyjność produktowa pozwala zwiększać skalę produkcji, ponieważ tworzy nowy popyt.

Przedsiębiorstwa mogą realizować jednocześnie strategię restryktywną i ekspansywną. Zyski osiągnięte (lub osiągnięte) dzięki realizacji strategii restryktywnej mogą wykorzystać na przykład do finansowania strategii drugiego rodzaju. Od czasu rewolucji przemysłowej przewagę ma jednak strategia ekspansywna.

- Możliwości konkurowania zależą między innymi od jakości dostępnych surowców i od stosowania określonych nośników energii, a więc w istocie od

ich cen¹⁴. Przedsiębiorstwo przerabiające np. ropę naftową bez zawartości związków siarki ma przewagę konkurencyjną nad tym, które w procesie przerobu ropy musi usunąć ten składnik, który pogarsza jakość produktu gotowego. To drugie może zatem konkurować z pierwszym pod warunkiem, że niższa cena surowca zrekompensuje dodatkowe koszty przerobu. Niższa cena może jednak doprowadzić do upadku przedsiębiorstwa wydobywającego surowiec gorszej jakości, a w konsekwencji również przedsiębiorstwo zajmujące się jego przerobem.

- Rosnąca produkcja prowadzona przez zwycięzców w walce konkurencyjnej prowadzi do obniżenia kosztów krańcowych, a w rezultacie także przeciętnych, jako efekt lepszego wykorzystania środków trwałych¹⁵. Ich odtworzenie (restytucja) wymaga jednak dużych środków. W sytuacji niemal permanentnego wzrostu poziomu płac rosną przede wszystkim kwoty inwestycji substytuujących nakłady pracy. Koszty inwestycji z tym związane zwracają się powoli, a odsetki od kredytów i kapitał trzeba spłacać nawet w sytuacji braku zysku. Banki żądają więc większego udziału środków własnych w kosztach realizowanych inwestycji. Aby się od nich uniezależnić, powstają spółki akcyjne, w których odpowiedzialność jest ograniczona do wysokości subskrybowanych i zakupionych akcji¹⁶. Są one w istocie kredytem opłaconym w formie udziału w czystym zysku przedsiębiorstwa.

Zysk roczny jest różnicą między przyrostem a zmniejszeniem się wartości majątku. Istnieje więc ryzyko likwidacji przedsiębiorstwa, nawet jeśli ma ono zysk, bo może nie starczyć środków płynnych na pokrycie zobowiązań. Spółka akcyjna zmniejsza jednak ryzyko likwidacji, odsuwając w czasie wypłatę dywidend, a w sytuacji zagrożenia reinwestując część zysków.

Dobra inwestycyjne są produkowane na zamówienie, co pozwala dostosowywać je do potrzeb konkretnych użytkowników. Dobre te są więc kupowane przed ich wytworzeniem. Zamówienia są jednak nieregularne, a więc przemysł dóbr inwestycyjnych w jeszcze większym stopniu niż przemysł dóbr konsumpcyjnych jest uzależniony od stałego wzrostu gospodarki. Na szczę-

¹⁴ Ceny surowców miały w latach 1860-1960 tendencję spadkową w relacji do dóbr gotowych. W następnych latach pojawiły się jednak wyjątki od tej zasady.

¹⁵ Należałoby w tym miejscu dodać, że również z powodu ograniczenia jednostkowych kosztów transakcyjnych.

¹⁶ W innej sytuacji są gospodarstwa rolne typu rodzinnego i niewielkie przedsiębiorstwa typu rzemieślniczego. Mogą one zmniejszyć ryzyko związane z inwestowaniem, ograniczając okresowo wydatki posiadaczy i jego rodzin.

ście wymóg wzrostu wymusza na przedsiębiorstwach wytwarzających dobra konsumpcyjne modernizowanie swojego potencjału wytwórczego i poszerzenie oferty rynkowej, co prowadzi do składania zamówień na trwałe środki produkcji.

Pieniądze i kredyty

- Obecnie producentami pieniądza nie są banki centralne, lecz banki komercyjne (zwane dalej bankami). Cały nowo tworzony pieniądz powstaje z depozytów, z wyjątkiem zabezpieczenia przez bank centralny kredytów doraźnych dla państwa. Banki udzielają kredytu na zasadzie podwójnego kredytowania. Depozytariusz kredytuje bank, ten zaś kredytobiorcę. Depozytariusze nie tracą swej siły nabywczej, bo zawsze mogą wycofać swój wkład, a kredytobiorcy zyskują płynność dzięki kredytowi.

Część depozytów jest wycofywana z banków, więc te muszą utrzymywać rezerwę w określonej relacji do ogólnego ich zadłużenia. Relacja ta zależy od zwyczajów lub przepisów regulujących wysokość rezerwy płynnościowej.

- Banki dysponują depozytami jak kapitałem własnym, więc muszą mieć zysk jako rekompensatę ryzyka kredytowego. Kredytobiorcy muszą zatem płacić odsetki do chwili spłaty kredytu, nawet wtedy, kiedy już nie dysponują pieniędzmi z kredytu. Jest więc możliwe, że z powodu ryzyka rynkowego (dziś decyzja o produkcji, a sprzedaż towaru po jakimś czasie) kredytobiorca poniesie stratę. Dlatego banki zabezpieczają się zastawem środków należących do kredytobiorcy, głównie nieruchomościami. Majątek rzeczowy przedsiębiorstw zaciągających kredyt jest więc również podstawą produkcji pieniądza.

- Banki udzielają również kredytów państwu, skupując weksle skarbowe lub obligacje państwowe. Kredyty udzielane państwu uważane są za bezpieczne, gdyż państwo nie może zbankrutować, przynajmniej w walucie własnej, ponieważ może podnieść podatki lub zmusić bank centralny do udzielenia kredytu, gdyż nie jest on wymieniany na złoto lub srebro. Państwo może więc zawsze obsłużyć zadłużenie, choć grozi to wzrostem inflacji.

Przedsiębiorstwa mają jednak łatwiejszy dostęp do kredytów na rozszerzenie produkcji i wzrost produktywności używanych zasobów. Uzyskują więc dodatkowe zyski, z których spłacają oprocentowanie kredytów, a zarazem zwiększają podaż towarów. Tworzenie pieniądza przyczynia się więc do wzrostu popytu z powodu wzrostu płac i spadku przeciętnych cen powodowanych zmniejszeniem kosztów produkcji.

Mogą jednak zachodzić różnice w tempie wzrostu popytu i podaży pieniądza:

- część wkładów na rachunkach bieżących może być zamieniana na lokaty oszczędnościowe, więc właściciele lokat otrzymują nieco większe odsetki, a banki mogą powiększać pulę kredytów, bo lokaty oszczędnościowe nie wymagają utrzymywania rezerwy płynnościowej lub jest ona niewielka.
- część środków na rachunkach bieżących (a więc pieniądź bankowy) może być przetrzymywana dla bezpieczeństwa lub spekulacji, aby w korzystnych okolicznościach móc nabyć obligacje i/lub akcje. Gdy spekulacja akcjami nasila się, wolne środki przechwytuje rynek akcji, co w rezultacie zmniejsza popyt na rynku towarów, a to działa deflacyjnie.

Bywa jednak odwrotnie, gdy podaż towarów wzrasta wolniej niż suma popytu. Rośnie więc wtedy inflacja. Dzieje się tak zwłaszcza wtedy, gdy w udzielanych kredytach rośnie udział bankowych kredytów konsumpcyjnych i kredytów pochodzących ze środków państwowych, które są zaciągane głównie na cele konsumpcyjne.

Różnice tempa wzrostu sumy popyt na pieniądź i sumy jego podaży równoważą się raczej przypadkowo. Niezbędną koordynację powinien zatem zapewniać bank centralny, instrumentalizując zależność banków komercyjnych od pieniądza banku centralnego oraz dzięki istnieniu odrębnej instytucji działającej na mocy przyznanych przez państwo kompetencji, które umożliwiają podejmowanie decyzji uznaniowych ukierunkowanych na utrzymanie stabilnego poziomu cen i wartości pieniądza¹⁷. Przyjmuje się, że wartość pieniądza jest stabilna, gdy spada średnio nie więcej niż 2% rocznie.

● Procent jest ceną za uzyskanie kredytu. Dolna granica procentu zależy od kosztów funkcjonowania banku, oprocentowania depozytów oszczędnościowych i kosztów refinansowania, czyli procentu dla banku centralnego za udostępnienie bankom depozytu banku centralnego. Do tej podstawowej stopy

¹⁷ Państwo nie może poprzestać tylko na opisanych wyżej regulacjach. J. Tirol, laureat Nagrody Nobla w dziedzinie ekonomii z 2014 roku, wykazał bowiem, że nie dość precyzyjne jest postrzeganie branż zdominowane przez monopol lub oligopole. Uważa się mianowicie, że mogą one narzucać wygórowane ceny, utrzymywać nieefektywnie działające firmy blokujące wejście na rynek nowych i bardziej efektywnych itd. Obecnie regulacje, które mają temu przeciwdziałać, polegają zatem na ograniczeniu możliwości podnoszenia cen przez monopolistów i zakazie zmów kartelowych. Tirol wykazał, że nie zawsze przynosi to pożądane efekty. Pierwszy z tych instrumentów nie tworzy bowiem zachęty do obniżania cen, a zmowa lub fuzja jest społecznie korzystna, jeśli rośnie finansowanie badań ukierunkowanych na powstanie patentów lub inwestowanie w rozwiązania innowacyjne. Regulacje państwowe muszą zatem być elastyczne i brać pod uwagę specyfikę branż oraz konkretne przypadki.

procentowej banki mogą doliczać zysk większy od wyrównania ryzyka. Zabezpiecza to przed zalewem pieniądza, więc nie traci on wartości.

Banki mogą udzielać kredytu, gdy gospodarstwa domowe i przedsiębiorstwa trzymają środki na rachunkach bieżących (pieniądz płynny) i na lokatach oszczędnościowych. Te ostatnie mają tę zaletę, że pozwalają utrzymywać mniejszą rezerwę płynnościową pieniędzy banku centralnego.

Popyt na kredyt rośnie odwrotnie do wysokości oprocentowania. Bank centralny musi więc dbać również o to, aby banki komercyjne pobierały odsetki w dostatecznej wysokości i pieniądz nie tracił siły nabywczej. Wysokość odsetek nie powinna zarazem hamować popytu na kredyt (oprocentowanie kredytów nie powinno przekraczać oczekiwanej przez przedsiębiorców przeciętnej stopy zysku). Dzięki takiemu postępowaniu gospodarka może stale wzrastać i nie ulegać inflacji.

- Aby kapitał pieniężny pozostał „w interesie”, musi przynosić zyski, ale takie, które przynoszą co najmniej odsetki wyrównujące ryzyko, bo w przeciwnym razie właściciel tego kapitału będzie skłonny żyć z odsetek. Natomiast aby kapitał realny (w sensie środków produkcji, aktywów) pozostał „w interesie” potrzebne są inwestycje odtworzeniowe. Są to więc dwa różne kapitały i dwie oddzielne sprawy. Kapitał realny pełni jedynie funkcję pośrednią między kapitałem pieniężnym a produkcją, kapitał pieniężny natomiast pełni niezastąpioną rolę przy podziale nadwyżki ekonomicznej (dochodów).

- Użycie maszyn do produkcji powoduje wzrost kosztów stałych, które tym mniej obciążają każdą jednostkę wyprodukowanego dobra, im większa jest produkcja. Wraz ze wzrostem produkcji maleje więc koszt przeciętny, co pozwala obniżyć cenę i sprzedać więcej towaru. Jeśli jednak koszty maleją, a popyt nie jest zaspokojony, nie warto obniżać cen, bo wtedy rośnie zysk z każdej jednostki produkcji. Dzięki obu tym zjawiskom produkcja masowa (na dużą skalę) jest tak atrakcyjna.

Dobra naturalne

W gospodarce współczesnej nie chodzi o maksymalizację przychodów przy danych kosztach, lecz o powiększanie różnicy między przychodem a kosztem. Koszty można powiększać dowolnie, jeśli dochód (wartość dodana) rośnie szybciej niż koszty. Jest to możliwe dzięki poszerzaniu dostępu do zasobów naturalnych przez ich zawłaszczanie i dzięki intensyfikowaniu tego dostępu z wykorzystaniem kreatywności.

Poszerzanie zakresu produkcji polega na ciągłym przejmowaniu w posiadanie dóbr naturalnych. Aby jednak zapobiec chaosowi w tym procesie, niezbędne są regulacje instytucjonalne poparte autorytetem państwa.

Część zasobów naturalnych (powietrze, światło słoneczne, woda morską itd.) przejmowana jest na własność przez przywłaszczenie bezpośrednio. Są one brane w posiadanie w ilości potrzebnej do prowadzenia produkcji oraz egzystencji gospodarstw domowych i może z nich korzystać każdy. Inne dobra naturalne to te, które można podzielić, zawłaszczyć, a posiadając – sprzedać bądź użyć.

Za użytkowanie dóbr naturalnych drugiego rodzaju trzeba płacić czynsz, który jest rentą od zasobów i jest to renta własnościowa. Wywiera ona wpływ na podział zysku. Wysokość tej renty zależy do tego, czy podział zasobów naturalnych zakończył się, czy jeszcze nie. W tej drugiej sytuacji zasoby są tanie a renta niewielka. Gdy zasoby są już podzielone, produkcja może rosnąć dzięki intensyfikacji stopnia ich wykorzystania lub dzięki zastępowaniu zasobów droższych tańszymi. Zawłaszczanie zasobów naturalnych może też postępować w sytuacji, kiedy nie widać kresu ich niedoboru.

W gospodarce współczesnej istotny jest:

- stan posiadania zasobów nieodnawialnych;
- dążenie do zrównoważonego gospodarowania zasobami odnawialnymi lub ich zastępowanie zasobami pozostającymi w obfitości;
- usuwanie barier transportowych, by ułatwić dystrybucję zasobów.

Przyroda pełni w gospodarce funkcje trojakiemu rodzaju: jako siła produkcyjna (udział aktywny w formie np. samoczynnego przyrostu masy drewna w lesie), jako źródło materiałów (np. drewna przekształcanego w procesie produkcji) i jako miejsce, gdzie produkcja następuje. Wyróżnia się trzy rodzaje zasobów naturalnych:

– zasoby odnawialne, które samoczynnie odnawiają się, kiedy nie są eksploatowane nadmiernie (są wykorzystywane w sposób zrównoważony). Nie zależą one od człowieka, lub we współpracy z nim dostarczają stale materiału (surowców) do przetworzenia w procesie produkcji. Są to: lasy, łąki, pastwiska i stepy, dzikie zwierzęta leśne i żyjące na otwartej przestrzeni, ryby itd. Corocznie pozyskuje się ich część, a pozostałe odnawiają się bez udziału człowieka lub przy jego niewielkiej ingerencji.

Do zasobów odnawialnych należy też woda słodka. Jej pozyskiwanie napotyka jednak coraz częściej na bariery ekonomiczne, jeśli wodę trzeba transportować z daleka lub pozyskiwać ją z coraz większych głębokości.

Koszty restytucji (odtworzenia odnawialnego zasobu natury np. posadzenia w miejsce wyciętego fragmentu lasu sadzonek drzew leśnych i opieka nad nimi) ograniczają produkt społeczny i należy je dodać do innych kosztów. Dopiero różnica między produktem społecznym a kosztami restytucji jest nadwyżką, którą można dowolnie dysponować.

Możliwe jest osiągnięcie szybkiego zysku z pozyskania i przetwórstwa zasobów odnawialnych, ale koszty restytucji są wtedy bardzo duże, a często trzeba czekać długo na osiągnięcie stanu wyjściowego.

Wykorzystywanie zasobów odnawialnych w sposób zrównoważony reguluje w wielu społecznościach prawo zwyczajowe (np. w formie wspólnot leśnych) i prawo stanowione przez państwo (rybackie, łowieckie itd.);

– zasoby nieodnawialne, których wykorzystanie może rosnąć, lecz z czasem zostaną one zużyte całkowicie¹⁸. Odkrywane są co prawda nowe złoża surowców, ale obecnie zaczyna brakować części tych (np. indu), które są niezbędne do rozwoju nowych technologii. Jest jednak prawdopodobne, że wynalezione zostaną substytuty wyczerpujących się zasobów naturalnych, choć mogą być one droższe. Trzeba też liczyć się ze wzrostem kosztów pozyskiwania surowców wraz z przechodzeniem do eksploatacji złóż nowych, które często są trudno dostępne. Koszty poszukiwania i udostępniania nowych złóż zasobów nieodnawialnych i koszty recyklingu odpadów należy traktować jako koszty restytucji.

Zasoby odnawialne i nieodnawialne to nie tylko surowce wykorzystywane do produkcji towarów, ale także problemy z gromadzeniem odpadów poprodukcyjnych, emisją gazów i pyłów oraz odprowadzanymi do środowiska gorącego powietrza i gorącej wody. Naruszenie warstwy ozonowej spowodowało, że światło słoneczne stało się rakotwórcze, wody powierzchniowe i wglębne są skażane różnymi zanieczyszczeniami, lasy niszczeją wskutek kwaśnych deszczów, wzrasta podatność udomowionych roślin i zwierząt na choroby spowodowane manipulacjami genetycznymi, zmiany klimatu prowadzą do częstszego niż dotąd występowania ekstremalnych zjawisk pogodowych itd.;

– trzecim rodzajem zasobów naturalnych jest ziemia (zwana przez H.Ch. Binswängera zasobem bazowym) pełniąca szereg funkcji. Należy ją zatem postrzegać jako:

¹⁸ Ocenia się, że znane zasoby ropy naftowej wyczerpią się za 80-100 lat, ale ogół biogennych nośników energii przy stałym ich zużyciu wystarczy nawet na około 1000 lat [Binswanger 2011].

- podstawę produkcji rolniczej, w tym surowców do produkcji bioenergii;
- miejsce wydobycia surowców naturalnych;
- miejsce budowy różnych obiektów: mieszkalnych, rekreacyjnych, infrastrukturalnych, przemysłowych i jako składowiska odpadów;
- miejsce pozyskiwania energii odnawialnej: wiatrowej, wodnej, solarnej;
- przestrzeń dla dóbr wolnych: gór, resztek pierwotnych puszczy, pustyń, tundry, plaż itd.;
- krajobraz, wykorzystywany też przez przemysł turystyczny.

Bardzo ważnym zasobem jest ziemia będąca podstawą produkcji rolniczej. Światowe zasoby tego dobra są już w zasadzie wyczerpane, ale można ją zastępować (substituować) kapitałem poprzez: uprawy hydroponiczne, stosowanie heterozji lub inżynierii genetycznej do produkcji nasion zmieniających cechy użytkowe roślin na bardziej przydatne (na przykład – odmian odpornych na posuchy w okresach wegetacyjnych itd.). Stosowanie substytutów ziemi niesie jednak za sobą ryzyko ograniczenia urodzajności ziemi i pogorszenia jakości pozyskiwanych dóbr z punktu widzenia zdrowia ludzkiego.

W gospodarce rozwijającej się i rosnącej grunty rolne, lasy itd. są przekształcane na tereny budowlane, które w krajach rozwiniętych gospodarczo zajmują 5-15% powierzchni całkowitej. Coraz trudniej jest także uzyskać zgodę na gospodarcze wykorzystanie tak zwanej „dzikiej przyrody”. Środowisko naturalne służy bowiem nie tylko gospodarce, ale jest zarazem przestrzenią do życia. Chodzi o: światło słoneczne dające życie, czyste powietrze do oddychania, czystą wodę do picia, czystą wodę w strumieniach, rzekach i jeziorach, ciszę potrzebną do snu, krajobraz, w których można się czuć jak u siebie itd.

Dobra powyższe tym szybciej i częściej tracą na jakości, im trudniej jest uzyskać odszkodowania od sprawcy pogorszenia tej jakości. Przed naruszeniem jakości przestrzeni życiowej (zanieczyszczenia, hałas) chroni w pewnym sensie prawo własności ziemi. Można też w powództwie cywilnym domagać się odszkodowania za uszczerbek na zdrowiu. Wygrana w sądzie oznacza, że sprawca musi usunąć źródło szkody lub za nią zapłacić. Pogorszeniu środowiska mogą oczywiście zapobiegać egzekwowane zakazy. Bywa jednak, że problem jest rozwiązywany na zasadzie przyzwolenia, a wtedy skutki ponosi poszkodowany. Musi on sam usunąć szkodę (ponieść koszty restytucji), lub tę szkodę tolerować.

- Cytowany w tym rozdziale H. Ch. Binswanger nawiązuje do teorematu R.H. Coase’a, że o ochronie środowiska powinny rozstrzygać transakcje kup-

na i sprzedaży uprawnień do zanieczyszczania określonego środowiska lub uprawnień do korzystania z niepogorszonego środowiska. W rezultacie użycia tych instrumentów może nastąpić ograniczenie przyzwolenia bądź liberalizacja zakazu.

Żeby była szkoda, musi być gospodarstwo domowe lub przedsiębiorstwo zanieczyszczające środowisko (np. przedsiębiorstwo zatruwające rzekę) i poszkodowani (np. korporacja rybaków ponoszących skutki malejących połowów spowodowanych zatruciem wód rzeki). Jeśli obowiązuje norma przyzwolenia, przedsiębiorstwo będzie uprawiało swój szkodliwy proceder bez przeszkód, do chwili, gdy korporacje zechcą od niego odkupić prawo do zanieczyszczania rzeki. Roczna cena (opłata), jakiej zażąda przedsiębiorstwo za rezygnację z zatruciania rzeki, zależeć będzie od kosztów funkcjonowania oczyszczalni, która wtedy stanie się konieczna. Opłata będzie oczywiście zróżnicowana zależnie od jakości oczyszczalni i stopnia oczyszczania wody, ale korporacje zechcą zapewne ponieść opłatę nie większą od zysku będącego pochodną większych połowów. Ustali się więc w ten sposób określony poziom zanieczyszczenia.

Jeśli natomiast będzie obowiązywać norma zakazu, wówczas korporacja rybaków może sprzedać całkowicie bądź częściowo swoje prawo do czystej wody, ale oczywiście tylko w stopniu, który nie zagrozi jej długofalowym interesom gospodarczym. Przedsiębiorstwo zanieczyszczające rzekę będzie zmuszone po dokonaniu transakcji wybudować oczyszczalnię ścieków, która spełni wymogi określone nabytym prawem.

W obu rozpatrzonych przypadkach docelowy stopień zanieczyszczenia środowiska będzie więc podobny. Transakcje nie uwzględniają jednak wszystkich przesłanek. Nie zostanie bowiem wyceniona rynkowo utrata jakości życia (np. radości dzieci taplających się na płyciźnie rzecznej). Konsumenti tej i innych rodzajów jakości życia określonej stopniem czystości środowiska ulegną więc w tym zakresie względem gospodarczym.

- Środowisko może być też chronione przez państwo stosujące określone zakazy lub opłaty, ale wiążą się z tym koszty specjalistycznych badań służące udowodnianiu szkód, a poza tym możliwości nadzoru stopnia zanieczyszczenia środowiska są utrudnione z powodu pojawiających się nowych metod produkcji i nowych produktów.
- Wycena skutków zanieczyszczania środowiska uwzględnia zatem tylko część kosztów utraconych z tego powodu szans i nie tworzy większych przeszkód we wzroście produkcji, a jeśli z tego powodu powstają jakieś ograni-

czenia dla przedsiębiorstw, to są one rekompensowane w wyniku wzrostu rozmiarów i rosnącej różnorodności produkcji.

I.2.4. Kreatywność ludzka

- Innowatorzy odkrywając nowe sposoby produkcji i nowe produkty, podtrzymują konkurencję, a dzięki niej oddziaływanie rynku. Nowatorskie sposoby produkcji intensyfikują bowiem wykorzystanie zasobów przyrody, a innowacyjne produkty powiększają korzyści czerpane z przetwarzania materiałów, które oferuje przyroda i umożliwiają poszerzanie popytu.

Oczywiście trzeba ponosić koszty utrzymania wynalazców i instytucji badawczych oraz oświatowych, zapewnić im miejsca i przedmioty pracy. Ponoszone są więc znaczne nakłady restytucyjne, ale zyski z produkcji dóbr wytwarzanych z wykorzystaniem innowacji przekraczają je znacznie¹⁹. Innowacje podlegają prawu autorskiemu, więc przedsiębiorstwa muszą je kupić od twórców. Innowacje mogą być też potwierdzone patentami, które są przedmiotem transakcji kupna i sprzedaży.

- Trwają dyskusje nad optymalnym kształtem prawa patentowego, szczególnie nad długością ochrony patentowej powstających innowacji. Ochronę tę uzasadniają koszty uzyskania patentu. Zyski przedsiębiorstw spowodowane ich zakupem są jednak na tyle znaczące, że uzasadniają wydatki.

- Do niedawna pomijano znaczenie nowych produktów dla rozwoju gospodarki. W istocie rozwój, jaki dokonał się w ostatnich kilku wiekach polega głównie na tym, że ze stosunkowo niewielu surowców powstają obecnie setki tysięcy różnych dóbr. Większość z nich ma dużą użyteczność krańcową, która jednak spada w miarę upływu czasu, ponieważ pojawiają się dobra nowe o zbliżonych zastosowaniach.

Rosnące wydatki na reklamę wskazują, że liczba nowych produktów rośnie szybciej niż ich akceptacja przez potencjalnych nabywców. Mimo to popyt przedsiębiorstw na nowości trwa nieustająco.

Część nowych produktów nie znajduje jednak nabywców. Ostają się tylko te, które zaspokajają potrzeby dotąd istniejące lub dojrzewające w utajeniu. Obejmują one: nowe rodzaje pożywienia i ubrania, nowe wyposa-

¹⁹ Autor tej książki studiował na przełomie lat 1972 i 1973 w The University of Chicago i miał możliwość kontaktowania się z prof. T.W. Schulzem, przyszłym laureatem Nagrody Nobla z 1979 roku. Profesor prezentował ocenę, że na 100 podejmowanych w USA w owym czasie tematów badawczych 4 kończyły się sukcesem, ale tylko jeden z nich przynosił efekty gospodarcze na tyle duże, że pokrywał z dużym naddatkiem koszty poniesione na realizację całej setki tematów.

zenie mieszkania, poprawę wygodę bytowania, wzrost ludzkiej mobilności, większy dostęp do informacji, możliwości poprawy samopoczucia, chęć przedłużenia życia, poprawę bezpieczeństwa, możliwość ulżenia w pracy, tzw. dobra pozycjonalne umożliwiające wyróżnianie się na tle innych ludzi, sposoby ochrony środowiska dla zapewnienia sobie pożądanej jakości życia, przeprowadzki w tym samym celu itd. Niektóre z tych potrzeb są nieograniczone, jak np. potrzeby rekompensowania szkód środowiskowych powodowanych wzrostem gospodarki²⁰.

- Kreatywność w części przypadków spowalnia działanie zasady malejącej użyteczności krańcowej, ale rosnąca globalna użyteczność produkcji rynkowej prowadzi do pomnażania produkcji.

Rosną wprawdzie koszty uprawy ziemi i dostępu do innych zasobów naturalnych (poszukiwanie nowych złóż i ich eksploatacja), ale mimo to zasoby naturalne pozostają istotnym, pierwotnym czynnikiem produkcji przyczyniającym się do wzrostu produktu społecznego. Ewentualne koszty restytucji, „[...] konieczne ze względu na ich użytkowanie bądź zużywanie, zwracają się z nadmiarem, jeśli nie dla wszystkich zasobów, to w każdym razie ogółem, dzięki rozszerzaniu potencjału produkcyjnego”. Jeśli jeszcze gdzieś zasada malejącego produktu końcowego odgrywa jakąś rolę, to jest ona z nadstatkiem rekompensowana wzrostem efektywności i prowadzeniem produkcji masowej z użyciem energii. W związku z tym nie ma potrzeby (tak jak we wcześniejszych fazach rozwoju gospodarki), by produkcję postrzegać jako optymalizację wykorzystania ograniczonych zasobów. Chodzi raczej o to, aby bodźce służące rozwojowi naturalnych potencjałów produkcyjnych nawiązywały do możliwości wszechstronnego zastosowania kapitału jako czynnika produkcji.

²⁰ Takie stawianie sprawy może być groźne dla przyszłej biedniejszej części światowej społeczności, bo będzie ją skazywać na bytowanie w warunkach ograniczonego dostępu do czystej wody, oddychanie zanieczyszczonym powietrzem i bytowanie w warunkach dużego ryzyka powodowanego nasilaniem się negatywnych skutków zanieczyszczenia środowiska i zmian klimatu: susz, powodzi, huraganów, a także chorób powodowanych ograniczeniem bioróżnorodności. W podobnym duchu wypowiadał się J. Randers [2014, str. 39 i 261], pisząc, że nadejdzie czas, kiedy głównym celem państw będzie rozwój społeczeństwa, który umożliwi mu trwanie na dłuższą metę zarówno pod względem fizycznym, jak i mentalnym, ale wtedy celem nie będzie „wzrost gospodarczy w oparciu o paliwa kopalne”, ale postępowanie zgodne z nowym paradygmatem – „mniej obsesji na punkcie wzrostu gospodarczego”.

Mając przed oczyma całościowy schemat idei „spirali wzrostu” można pokusić się o reasumpcję.

Z uwagi na współczesne uwarunkowania należy pokreślić celowość podziału nadwyżki społecznej mierzonej PKB na koszty restytucji spożytkowanych w procesie gospodarczym zasobów, które umożliwiają kontynuowanie produkcji i na produkt czysty, czyli nadwyżkę produktu społecznego nad kosztami restytucji. Te ostatnie obejmują: inwestycje odtworzeniowe, koszty pracy, część kosztów utrzymania infrastruktury oświatowej i badawczej zapewniającej kreatywność, a także koszty działania instytucji tworzących pieniądze²¹. Produkt czysty rośnie więc wtedy, gdy koszty restytucji wynikające ze wzmożonego wykorzystania zasobów natury i kreatywności wzrastają wolniej niż wartość produkcji. I tak będzie też najprawdopodobniej w przyszłości.

W praktyce dochód czysty osiągnięty przez przedsiębiorstwa dzielony jest między właścicieli czynników produkcji: pracy (płace) oraz kapitału obcego i własnego (odsetki, dywidendy, zysk czysty²²). Renty dla posiadaczy zasobów naturalnych weszły już bowiem wcześniej w skład cen kupionych środków produkcji, podobnie jak renty z tytułu prawa autorskiego dla twórców licencji.

Istnieje antagonizm między podziałem zysków na płace i zysk czysty. Uważa się jednak dość powszechnie, że płace powinny wzrastać odpowiednio do wzrostu produktywności nakładów pracy²³, który to wzrost zależy – jak wiadomo – od dodatkowych świadczeń przyrody (a w konsekwencji od wzrostu skali produkcji i substytucji pracy) oraz świadczeń kreatywności. Aby ten ostatni proces mógł być poszerzany, konieczne jest jednak stałe zwiększanie

²¹ Do kosztów restytucyjnych należy też zaliczyć koszty poszukiwania nowych złóż surowców nieodnawialnych, recykling odpadów, zabiegi ograniczające erozję gleb i zatrucie wód powierzchniowych oraz wglębnych itd.

²² Oprocentowanie kredytów udzielanych współcześnie dobrym (wyplacalnym) dłużnikom wynosi 4-5%, więc oczekuje się, że relacja czystego zysku do własnego kapitału powinna sięgać 10-15%. Oczekiwania te nie zawsze są jednak spełnione.

²³ Płace w krajach rozwiniętych gospodarczo przekraczają współcześnie znacząco koszty restytucyjne pracy. Substytucja pracy kapitałem, migracje siły roboczej i przenoszenie produkcji do krajów o mniejszym poziomie rozwoju gospodarczego ograniczają tempo wzrostu tych płac. Pracownicy w krajach rozwiniętych gospodarczo coraz częściej kupują jednak akcje, które przynoszą im większe oprocentowanie niż lokaty bankowe. Kursy akcji zwyżkują, ponieważ większość zysków nie jest wypłacana w formie dywidendy, lecz zostaje w przedsiębiorstwach i służy refinansowaniu inwestycji, a to przyczynia się do dalszego wzrostu zysku.

nadwyżki dochodu narodowego nad kosztami restytucji pracy. Niezbędne są bowiem wydatki publiczne na tworzenie przesłanek (warunków) sprzyjających powstawaniu innowacji²⁴.

Podział produktu czystego zależy ponadto między innymi od interwencji państwa (urzędowe ustalanie cen i stóp oprocentowania, wprowadzanie opłat za zanieczyszczanie środowiska itd.).

W sumie charakteryzowana idea jawi się jako rozwój w kształcie rozszerzającej się spirali. Strumienie bankowego pieniądza powodują, że wzrasta produkcja dzięki inwestycjom zwiększającym intensywność użytkowania zasobów naturalnych w połączeniu z kreatywnością ludzką, głównie energii uzupełniającej i zastępującej pracę, co sprzyja wzrostowi wynagrodzeń. Prowadzi to do wzrostu zasobności gospodarstw domowych i zarazem do wzrostu oszczędności, które powiększają zasoby pieniądza bankowego, służące jako źródło kredytów. W procesie rynkowym nie chodzi o efektywne wykorzystanie niedostatecznych zasobów i o powtarzanie się cyklu produkcji oraz konsumpcji, lecz o przewyciężanie niedoborów dostępnych zasobów pracy i tego, co oferuje natura poprzez tworzenie i wykorzystywanie pieniądza równoległe z wykorzystywaniem ludzkiej kreatywności. Tę ostatnią można stymulować, inwestując w działalność badawczo-rozwojową. W rachunku globalnym efektów wzrostu trzeba poza tym brać pod uwagę nie tylko postępujące niszczenie środowiska, które należy wyceniać jako koszt utraconych możliwości²⁵, ale również koszty zastępowania wyeksploatowanych zasobów naturalnych.

Analizując tempo wzrostu produktu społecznego w miarę poszerzania „spirali wzrostu”, należy uwzględniać tak zwany realny dochód narodowy. Coraz większa część dóbr wytwarzanych (i zarazem konsumowanych) w gospodarstwach domowych²⁶ jest bowiem przejmowana przez przedsiębiorstwa.

²⁴ Na początku rewolucji przemysłowej płace pokrywały zaledwie koszty restytucji pracy i dopiero od połowy XX wieku zaczęły rosnąć ponad ten poziom, ponieważ zasoby pracy przestały w zasadzie rosnąć, a w to miejsce musiał zacząć rosnąć kapitał ludzki. Dzisiaj płace pochłaniają większą część czystego produktu społecznego. W krajach o mniejszym poziomie rozwoju gospodarczego natomiast płace są jednak nadal niewielkie (utrzymują się na poziomie kosztów restytucji lub niewiele ponad tym poziomem i rosną powoli, głównie w sektorach rozwijanych dzięki kapitałowi powstałemu w krajach rozwiniętych gospodarczo).

²⁵ Wzrost gospodarczy nie tylko poprawia, ale także pogarsza jakość życia, ponieważ przyroda zapewnia coraz mniej darmowych świadczeń, a tylko ich część można nabyć za pieniądze.

²⁶ Obecnie ma to miejsce głównie w gospodarstwach domowych posiadaczy drobnych gospodarstw rolnych.

Tempo wzrostu produktu społecznego jest zatem większe do tempa wzrostu realnego dochodu narodowego.

Nowoczesna gospodarka musi zatem rosnać stale, aby nie popaść w kryzys. Nie chodzi o maksymalizowanie tempa tego wzrostu, ale o utrzymywanie tempa globalnego wzrostu PKB w wysokości co najmniej 1,8% rocznie²⁷.

Nasuwa się jednak pytanie, czy wzrost globalny można będzie kontynuować w nieskończoność? Odpowiedź będzie negatywna, jeśli nie uda się usunąć kilku barier.

Barierą może być coraz intensywniejsze wykorzystywanie zasobów naturalnych, bo prowadzi do ich podrożenia²⁸, racjonowania, lub powstania konfliktów o możliwość ich użytkowania. Przekraczana jest też zdolności absorpcji emisji i odpadów przez środowisko, a zapobieganie temu niekorzystnemu zjawisku prowadzi do wzrostu kosztów restytucji²⁹. Coraz trudniej będzie można zatem realizować zasadę stałego wzrostu gospodarczego.

Nadzieją na pokonanie tych i jeszcze innych barier jest ludzka kreatywność, która w swej istocie „[...] nie ma granic”. Zagrożenie wyczerpującymi się zasobami nośników energii, o którym pisano wcześniej, przynosi więc już pierwsze efekty, ponieważ dla przykładu zużycie ropy naftowej zaczyna utrzymywać się od 2010 roku na niemal niezmiennym poziomie [Randers 2014]. Wyczerpujące się zasoby kopalnych nośników energii uda się być może z czasem zastąpić geotermią i energią czerpaną z promieniowa-

²⁷ Globalna stopa wzrostu składa się z narodowych stóp wzrostu. Obecnie w starych krajach uprzemysłowionych wynosi ona 1-2%, ale w uprzemysławianych krajach azjatyckich sięga 8-10%. Małe stopy wzrostu w tych pierwszych nie są oznaką kryzysu czy recesji, lecz wskazują, że kapitały w nich wytworzone są lokowane w krajach nowo uprzemysławianych, bo tam są niższe płace i mniejsze są wymagania odnośnie ochrony środowiska [Szymański 2009], a pracownicy mają zbliżony poziom kwalifikacji.

²⁸ Wydaje się, że cytowany w tym rozdziale autor nie docenia negatywnych skutków coraz intensywniejszej eksploatacji zasobów naturalnych. J. Randers [2014] – futurolog światowej sławy, jest na przykład przekonany, że zmiany te zaszły tak daleko i postępują tak szybko, że w połowie bieżącego stulecia koszty produkcji substytutów wyczerpujących się surowców staną się jedną z ważniejszych przyczyn spadku tempa wzrostu globalnej konsumpcji przypadającej na mieszkańca Ziemi.

²⁹ Cytowany w poprzednim odnośniku J. Randers [2014] jest zdania, że w połowie bieżącego wieku emisja gazów cieplarnianych stanie się przyczyną postępującej globalnej degradacji środowiska w wyniku zmiany klimatu. Będzie to druga istotna przyczyna wolniejszego niż obecnie tempa wzrostu konsumpcji ze względu na wzrastający udział inwestycji w globalnym PKB, w wyniku odbudowy zniszczeń powodowanych huraganami i powodzią oraz spadku różnorodności biologicznej prowadzącego do nasilenia się chorób ludzi i zwierząt.

nia słonecznego (promieniowanie słońca na 1 m² powierzchni Ziemi dostarcza tysiąc razy więcej energii niż jej obecne zużycie w przeliczeniu na tę samą jednostkę powierzchni)³⁰. Oba te nowe źródła energii mają tę zaletę, że w istotnym stopniu ograniczyłyby emisję gazów cieplarnianych, prowadząc do zahamowania niekorzystnych zmian klimatu. Należy jednak liczyć się z podrożeniem energii, ale to jedynie spowolni proces wzrostu.

Barierą staje się nadużywanie przyrody, co naruszy dość na ogół stabilną przestrzeń życiową człowieka, jeśli nie będzie ona mogła być rekompensowana tworzeniem sztucznej przestrzeni życiowej o powszechnie akceptowanej wartości. W krajach rozwiniętych i szybko rozwijających się jest przecież doskonała opieka medyczna, wzrasta długość życia, rośnie komfort pracy i mieszkania, łatwiejsze jest podróżowanie i zwiedzanie oraz dostęp do informacji powstających na całym świecie, a rozbudowywana cyberprzestrzeń pozwala widzieć na ekranie obrazy rzeczywistości niedostępne w innej formie. Część przyrody jest zaś przekształcana w coś na kształt boiska lub parku oferującego szeroką gamę rozrywek będących źródłem różnorodnych przyjemności. Trudno dziś jednak rozstrzygnąć z całą pewnością, czy korzyści płynące z postępu cywilizacyjnego przeważają nad stratami ekologicznymi i społecznymi. Obserwuje się przecież: łatwość, dzięki internetowi, organizowania masowych zgromadzeń ludzkich w jednym miejscu i czasie, naruszających stabilność państw, narastającą przestępczość jako wynik braku wzajemnej kontroli społecznej powodowanej rosnącą mobilnością ludzi itd. Podejmowanie działań ukierunkowanych na powstrzymanie strat ekologicznych i społecznych w drodze zakazów egzekwowanych na mocy prawa ogranicza bowiem jedynie – jak to już pisano wcześniej w tym rozdziale – tempo przekształcania owej do niedawna w miarę stabilnej przestrzeni życiowych niezbędnej ludziom, ale ich nie eliminuje, bo dyktat wzrostu gospodarczego jest jak dotąd priorytetem.

Jeszcze inne bariery powstają i będą powstawać w wyniku rozbieżności zachodzących między globalizacją gospodarki a utrzymywaniem się walut narodowych. Kursy walut znajdują się w stanie równowagi tymczasowej, więc zagrożeniem dla tych stanów są zmiany strukturalne zachodzące w pro-

³⁰ Na początku maja 2014 roku media (patrz np. artykuł R. Marszałka *Perowskity: złote dziecko chemii*, *Gazeta Wyborcza* z 13.05.2014 roku) doniosły, że doświadczenia nad wykorzystaniem minerałów zwanych perowskitami w przemyśle ogniw słonecznych dają nadzieję na opłacalną produkcję energii elektrycznej bezpośrednio z energii słonecznej. Pozytywne sfinalizowanie odpowiednich badań pozwoliłoby znacząco ograniczyć emisję gazów cieplarnianych do atmosfery, które powstają obecnie podczas spalania kopalnych nośników energii.

cesie wzrostu wskutek narastającego długu publicznego. Ruchy kapitałowe na rynkach finansowych powodowane zawyżonymi kursami akcji tworzą wtedy przesłanki umożliwiające powstawanie „baniek spekulacyjnych” grożących okresowymi załamaniem wzrostu.

I.3. Przedsiębiorstwa rolne osób fizycznych i gospodarstwa domowe z produkcją rolniczą w świetle rozważań nad ideą „spirali wzrostu”.

Pod potocznie używanym pojęciem – gospodarstwa rolne – kryją się różne podmioty. Części z nich nie można nazwać przedsiębiorstwami w rozumieniu wyżej przedstawionej idei „spirali wzrostu”, ponieważ nie mają one kontaktów z rynkiem lub kontakty te mają charakter sporadyczny. Są to po prostu gospodarstwa domowe, które prowadzą produkcję rolniczą, by zaspokoić wyłącznie lub głównie potrzeby własne. W tym ostatnim przypadku niewielkie nadwyżki trafiają na rynek głównie w latach o korzystnym przebiegu pogody³¹.

Pod pojęciem przedsiębiorstwa rolnego będącego w posiadaniu osoby fizycznej (w skrócie – przedsiębiorstwa rolnego osoby fizycznej) rozumie się natomiast gospodarstwo domowe, które prowadzi produkcję rolniczą głównie na sprzedaż³² i to nawet wtedy, kiedy zatrudnienie nie wynosi jednej osoby pracującej w pełnym wymiarze czasu pracy. Przedsiębiorstwo takie jest swego rodzaju hybrydą gospodarstwa domowego i przedsiębiorstwa jako takiego, choć z przewagą cech tego ostatniego. Pojęcie przedsiębiorstwa rolnego jest jednak nośne. Większość z nich sprzedaje zdecydowaną większość lub wszystkie wytworzone produkty, a zatrudnienie dopasowuje do potrzeb dyktowanych skalą i rodzajem produkcji oraz stosowaną technologią.

Powstanie nowego przedsiębiorstwa rolnego osoby fizycznej poprzedza najczęściej w naszym kraju nieodpłatne przejście na własność majątku (aktywów) przedsiębiorstwa rolnego innej osoby fizycznej, najczęściej rodzica. Nowy posiadacz nie musi poza tym utrzymywać z tego powodu dotychczasowego posiadacza gospodarstwa i jego rodziny, ponieważ tamten zyskał już wcześniej prawo do renty inwalidzkiej lub emerytury. Odmienne wygląda sytuacja w razie zakupienia przedsiębiorstwa rolnego lub niektórych jego części składowych (aktywów) na kredyt w celu utworzenia, powiększenia lub modernizacji tworzonego przedsiębiorstwa rolnego. Nowy posiadacz ponosi

³¹ Obecnie zwane są one gospodarstwami samozaopatrzeniowymi.

³² Obecnie zwane są one gospodarstwami towarowymi.

wtedy koszty oprocentowania kredytu zaciągniętego w tym celu i oczywiście musi zwrócić pożyczony kapitał.

Dochód osiągnany z przedsiębiorstwa rolnego powinien być równy co najmniej sumie oprocentowania zaciągniętych kredytów oraz kapitału własnego wyłożonego na zakup przedsiębiorstwa rolnego lub jego części, czy też na modernizację przedsiębiorstwa przejętego od poprzedniego użytkownika i kosztów pracy własnej w posiadanym przedsiębiorstwie rolnym. Po odjęciu od tego dochodu kosztów oprocentowania kredytów i kosztów pracy własnej posiadacza gospodarstwa i jego rodziny (policzonych na przykład według opłaty rynkowej pracy na obszarach wiejskich) pozostaje zysk czysty. Pożądane jest, by stopa tego zysku (zysk czysty w relacji do wartości środków własnych) była od dwóch do trzech razy większa od oprocentowania kredytów bankowych³³, ponieważ – jak to już stwierdzono wcześniej – angażowanie kapitału własnego na uruchomienie i prowadzenie przedsiębiorstwa niesie duże ryzyko.

W sytuacji trudnej (powstałej w wyniku: błędu w decydowaniu, nadzwyczajnego wypadku losowego nieobjętego ubezpieczeniem itd.) przedsiębiorstwo rolne musi ponieść koszty obsługi zaciągniętych kredytów i zapewnić środki zaspokajające potrzeby posiadacza przedsiębiorstwa rolnego i jego rodziny na poziomie podstawowym, albo inaczej – koszty restytucji pracy własnej. W takiej sytuacji zysk czysty z kapitału własnego może się nie pojawić. Przedsiębiorstwom rolnym osób fizycznych łatwiej jest więc przetrwać okres trudnych warunków gospodarowania, niż przedsiębiorstwom ukierunkowanym na produkcję dóbr innego rodzaju, które funkcjonują dzięki korzystaniu wyłącznie z pracy najemnej.

W granicach obu określonych wyżej sytuacji krańcowych, wyznaczonych osiągnięciem stopy zysku z kapitału własnego, możliwe są oczywiście różne sytuacje pośrednie.

Przedsiębiorstwo rolne osoby fizycznej ma niewielkie rozmiary (ma ono niemal wyłącznie rozmiar mikroprzedsiębiorstwa). Istotną przyczyną tego zjawiska jest prowadzenie produkcji głównie z wykorzystaniem pracy posiadacza gospodarstwa i członków jego najbliższej rodziny. Istnieje bowiem przekonanie, że wynagrodzenie (dochód uzyskiwany z przedsiębiorstwa rol-

³³ W myśleniu właściwym idei „spirali wzrostu” nie używa się pojęcia zysku maksymalnego czy też maksymalnej stopy zysku. Są to bowiem pojęcia używane w modelach ekonometrycznych, które wskazują maksymalny zysk uzyskany w wyniku obliczeń rachunkowych w ramach jasno i z góry określonych uwarunkowań. W realnym świecie część uwarunkowań jest trudna, a niekiedy nawet niemożliwa do ustalenia.

nego i przeznaczony na zapewnienie warunków bytowych posiadacza i jego rodziny) w połączeniu ze stosunkiem własności dają podstawę do takiego traktowania roślin uprawnych i zwierząt produkcyjnych, które pozwalają optymalnie wykorzystać ich potencjał produkcyjny. Przedsiębiorstwa rolne osób fizycznych zatrudniają oczywiście pracowników najemnych do realizacji prostszych czynności, ale tylko wtedy, kiedy pracują oni wspólnie z posiadaczem przedsiębiorstwa lub członkiem jego rodziny albo pod ścisłym ich nadzorem.

Z uwagi na małe rozmiary sprzedaż wytworzonych dóbr realizowana przez przedsiębiorstwo rolne osoby fizycznej wywiera na ogół znikomy wpływ na jego cenę. W rolnictwie poza tym rozpoczęcie produkcji danego dobra poprzedza z dużym wyprzedzeniem (trwającym od kilku tygodni do kilku lat) datę jego sprzedaży, więc bardzo często wyobrażenie o cenie mija się ze stanem faktycznym w chwili sprzedaży tego dobra. W sytuacji kiedy ceny faktyczne są większe od wcześniej zakładanych (wyobrażanych) powstaje zysk czysty, choć niekoniecznie największy z możliwych. Bywa jednak, że sytuacja jest odwrotna i wtedy zysk czysty maleje, albo nawet spada poniżej zera, a wtedy niezbędne jest obniżenie wydatków na opłatę pracy własnej, niekiedy nawet do poziomu opłaty potrzeb podstawowych, czyli do poziomu kosztów restytucji tego czynnika produkcji.

Powyższa sytuacja ma skutki dwójakiego rodzaju. Z jednej strony przedsiębiorstwa rolne są w stanie funkcjonować przez określone odcinki czasu bez zysku czystego i przy ograniczonym do podstawowego poziomu zaspokajaniu potrzeb posiadacza i członków rodzin ich posiadaczy. Z drugiej jednak strony brakuje w tym czasie dopingu wynikającego z zagrożenia upadłością (bankructwem), więc w rolnictwie funkcjonują obok siebie przedsiębiorstwa rolnicze osób fizycznych z wynagrodzeniem pracy własnej i z możliwie największym zyskiem z zainwestowanego kapitału własnego oraz bez takiego zysku i z bardzo małym „wynagrodzeniem” pracy własnej posiadacza gospodarstwa oraz członków jego rodziny.

Sposób wyjścia przedsiębiorstwa rolniczego osoby fizycznej z trudnej sytuacji ekonomicznej wynikającej z rezygnacji z osiągnięcia zysku czystego i „wynagradzania” pracy własnej na poziomie podstawowym może jednak stać się pułapką. Dzieje się tak zwłaszcza wtedy, kiedy sposób ten przestaje być traktowany jako rozwiązanie przejściowe. Zdarza się to na przykład starszym posiadaczom przedsiębiorstw, którzy wykształcili swoje dzieci, a one znalazły sobie miejsca pracy poza przedsiębiorstwem rodziców. Takiemu posiadaczowi brakuje wtedy dopingu do zwiększenia wysiłków umożliwiają-

cych osiągnięcie dochodów zapewniających ponadpodstawowy poziom „wyna-
gradzania” pracy własnej, a tym bardziej zysku czystego. Prędzej czy później
takie przedsiębiorstwo stanie się częścią innego przedsiębiorstwa rolniczego,
które odniosło sukces.

Obserwacje zaczerpnięte z doświadczeń krajów unijnych wskazują, że
średnie roczne tempo zanikania przedsiębiorstw rolnych osób fizycznych mo-
że sięgać nawet czterech procent rocznie. Zazwyczaj jednak tempo to nie
przekracza dwóch procent.

Z powyższego wynika, że tylko w części przypadków trudna sytuacja
przedsiębiorstwa rolnego osoby fizycznej prowadzi do rewizji strategii dzia-
łania wykorzystującej pozytywne strony konkurencji.

Ze względu na niewielkie rozmiary przedsiębiorstw niemożliwa jest
strategia restryktywna, a wyłącznie – ekspansywna. Korzystnym rozwiąza-
niem dla przedsiębiorstwa rolnego osoby fizycznej – tak jak dla wszystkich
innych przedsiębiorstw – jest więc realizowanie inwestycji z udziałem kredy-
tów, by móc zmienić lub poszerzyć ofertę rynkową, zastosować bardziej efek-
tywną technologię produkcji itd. Znaczenie ma poza tym kupowanie i/lub
dzierżawienie ziemi od przedsiębiorstw, które nie zdołały wykorzystać kon-
kurencji na własną korzyść. Dostęp przedsiębiorstw rolnych do tego zasobu
jest – ze względu na nieprzenośność ziemi – możliwy tylko lokalnie i w sy-
tuacjach pojawiających się raczej rzadko. Jest natomiast możliwy wzrost pro-
dukcji rolniczej dzięki coraz intensywniejszemu wykorzystywaniu posiadanej
ziemi. Dzieje się to w dwojaki sposób. Pierwszy polega na powiększaniu,
kosztem innych upraw, powierzchni tych, które wymagają większych nakła-
dów pracy i stymulatorów wzrostu produkcji w przeliczeniu na jednostkę po-
wierzchni uprawianej³⁴ (sady, inne uprawy trwałe, warzywa produkowane
pod osłonami itd.), oraz prowadzenie tak zwanych specjalnych rodzajów pro-
dukcji pochodzenia roślinnego lub zwierzęcego. Drugi sposób intensyfikacji
nakładów polega na wprowadzaniu odmian roślin uprawnych i ras utrzymy-
wanych zwierząt wykorzystujących efektywnie większe nakłady środków
stymulujących wzrost produkcji.

Odpowiednikiem produkcji masowej, która w idei spirali wzrostu jest
wskazywana jako rozwiązanie sprzyjające obniżce kosztów produkcji, jest
tworzenie przez przedsiębiorstwa rolnicze grup i innych organizacji produ-

³⁴ W świetle tych spostrzeżeń nie dziwi, że cytowany już kilkakrotnie w tej książce J. Randers
[2014] jest przekonany, że większa część przyrostu produkcji rolniczej będzie do 2050 roku
spowodowana wzrostem intensywności produkcji.

cenekich oraz alternatywnych sieci produkcji i dystrybucji określonych rodzajów żywności. Grupy i inne organizacje producenckie pozwalają przejąć przez przedsiębiorstwa rolnicze część marży handlowej, a alternatywne sieci produkcji i dystrybucji niektórych rodzajów żywności powiększać ofertę rynkową wytworzonych produktów rolno-spożywczych.

Często stosowanym rozwiązaniem jest rezygnowanie z wielokierunkowej organizacji produkcji na rzecz jej specjalizacji w wyniku oddziaływania tak zwanych sił integrujących³⁵, co pozwala wykorzystać zalety wzrostu skali produkcji³⁶. Związany z tym wzrost ryzyka jest łagodzony ułatwionym dostępem do specjalistycznej wiedzy technologicznej i ubezpieczaniem produkcji. Jeszcze inne przedsiębiorstwa rezygnują z posiadania maszyn, które są wykorzystywane w niedostatecznym stopniu i zaczynają korzystać z usług produkcyjnych itd.

Częstym zjawiskiem w przedsiębiorstwach rolnych osób fizycznych, które znalazły się w trudnej sytuacji, jest poza tym zmniejszanie nakładów pracy własnej, jeśli praca podjęta przez członka gospodarstwa domowego poza przedsiębiorstwem pozwala powiększyć dochody rodziny. Rozwiązanie takie jest oczywiście uzależnione od możliwości znalezienia w pobliżu zatrudnienia zapewniającego odpowiedni poziom wynagrodzenia itd.

Pożądanym jest stosowanie środków wprowadzających rozwiązania nowatorskie w stosunku do realizowanej dotąd technologii. Przykładem może być tak zwane rolnictwo precyzyjne, które pozwala ograniczyć koszty nawożenia mineralnego i chemicznych środków ochrony roślin przy niewielkim zmniejszeniu wolumenu produkcji. Rolnictwo to pozwala zarazem zmniejszyć skażenia środowiska dzięki minimalizacji zużycia nawozów mineralnych i chemicznych środków ochrony roślin. Kolejnym przykładem jest wykorzystywanie wieloskładnikowych nawozów mineralnych przenikających wolno do gleby, co ogranicza liczbę wykonywanych zabiegów produkcyjnych oraz zapobiega wypłukiwaniu składników mineralnych do wód powierzchniowych

³⁵ Pisał o tym między innymi R. Manteuffel [1984], powołując się na poglądy F. Aereboe i T. Brinkmana.

³⁶ H.Ch. Binswanger [2011] nie posługuje się pojęciem wzrostu skali produkcji, lecz pojęciem rozwijania produkcji masowej. Odpowiada to sytuacji w przemyśle (jedna firma przemysłowa jest w stanie produkować dobra zaspokajające popyt ludności całych krajów lub ich dużych części), ale w rolnictwie jest to niemożliwe. Zachodzi oczywiście zjawisko powiększania wolumenu i wartości pozyskiwanej produkcji (czyli jej skali), które jednak ze względu na swe ograniczone rozmiary trudno zwać produkcją masową.

lub wglębnych. W tym przypadku również ograniczane jest marnotrawstwo środków i skażenie środowiska.

W określonych warunkach i prowadzeniu części upraw (sady, warzywa, pastwiska, surowiec do produkcji biopaliw itd.) celowe jest nawadnianie. Bariery jest często niedostatek wody, ponieważ rośliny na wytworzenie jednej tony suchej masy zużywają około 500 ton (m^3) wody.

Wspomniano wcześniej, że w rolnictwie – podobnie jak w innych dziedzinach życia gospodarczego – występuje innowacyjność produktowa. Rzadko co prawda zdarza się udana introdukcja nowych gatunków uprawianych roślin i utrzymywanych zwierząt produkcyjnych. W miejsce chowu ogólnoużytkowych ras zwierząt wprowadza się jednak rasy wyspecjalizowane, dostarczające produkty cenione przez konsumentów (na przykład bydła ras mięsnych). Przemysł przetwórczy chętnie sięga po określone krzyżówki ras zwierzęcych wyróżniające się określonymi cechami (na przykład żywca wieprzowego cechującego się małym otłuszczeniem tusz). Cenione przez konsumentów i przedsiębiorstwa przetwórstwa spożywczego są nowe odmiany owoców i warzyw oraz nowe odmiany innych uprawianych gatunków roślin o pożądanych przez przemysł przetwórczy cechach. W rosnącym stopniu cenione są produkty tak zwanego rolnictwa ekologicznego lub integrowanego, z racji na ograniczony kontakt z agrochemikaliami (nawozy mineralne, chemiczne środki ochrony roślin, antywylegacze itd.). Obie te nowatorskie technologie pozyskiwania produktów pochodzenia roślinnego pozwalają więc ograniczać skażenie środowiska.

Odnotować należy opór społeczny przed nadmierną ingerencją genetyków w biologiczne mechanizmy dziedziczenia cech charakteryzujących uprawiane gatunki roślin i utrzymywane gatunki zwierząt produkcyjnych. Ingerencja genetyków pozwala doskonalić cechy użytkowe produkowanych dóbr, ale obecnie nie są znane długofalowe tego skutki. W literaturze można spotkać informacje, że możliwe jest przenoszenie zmienionego genomu (genotypu) z jednego gatunku roślin czy zwierząt na inny, a więc może pojawić się „superchwast” czy „superszkodnik”, które będą bardzo trudne do zwalczenia. Największe opory budzi jednak powstanie produktów zagrażających ludzkiemu zdrowiu.

Podane przykłady nowatorskich rozwiązań i jeszcze inne w postaci inwestycji (zakup maszyn i zwierząt stada podstawowego, nowe nasadzenia upraw trwałych) i/lub zakup nowatorskich środków obrotowych, pozwalają powiększać „wynagrodzenia” osób w nich pracujących i osiągać zysk z kapi-

tału własnego posiadacza gospodarstwa, a jednocześnie ograniczają negatywny wpływ produkcji rolniczej na różne aspekty środowiska.

Jest poza tym możliwe [Zieliński 2012, 2013] ograniczanie w ramach rolnictwa emisji gazów cieplarnianych (dwutlenku węgla i podtlenku azotu), a służy temu stosowanie nawożenia organicznego w postaci obornika, odpowiednio spreparowanej słomy, tak zwanych nawozów zielonych itd. Odpowiednie stosowanie nawożenia tego rodzaju poprawia bowiem wyraźnie efekty ekonomiczne przedsiębiorstw rolniczych i pozwala zarazem ograniczać emisję dwutlenku węgla do atmosfery.

Na powyższym tle kontrowersję budzi stosowanie części tak zwanych biopaliw jako jednego z remediów służących ograniczeniu emisji gazów cieplarnianych. Z tego co napisano wcześniej wynika, że celowa produkcja surowca do wytwarzania biopaliw konkuruje z innymi uprawami o wodę w glebie i do nawodnień, a poza tym kosztowny jest transport tego surowca na większe odległości, ponieważ zawiera on dużo wody (albo inaczej – ma mały udział suchej masy). Dlatego nabywcy surowca do produkcji biopaliw cenią produkt odpadowy produkcji roślinnej, jakim jest słoma.

Sprzedaż słomy jako surowca do wywarzania biopaliwa konkuruje jednak z jej wykorzystaniem w przedsiębiorstwach rolnych dla celów nawożenia organicznego i może doprowadzić do sytuacji, gdy bilans tego nawożenia przestaje być zrównoważony.

Znaczenia nabiera w rolnictwie teoremat R.H. Coase’a, na który powoływał się H.Ch. Binswanger (patrz rozdział I.2. tej książki). Teoremat ten orzeka, że o ochronie środowiska powinny rozstrzygać lokalne transakcje kupna i sprzedaży uprawnień do zanieczyszczania określonego elementu środowiska lub uprawnień do korzystania ze środowiska niepogorszonego. Wspólna Polityka Rolna Unii Europejskiej wykorzystuje to drugie podejście „kupując” u producentów rolnych określone działania służące ochronie poszczególnych elementów środowiska.

Nie do przecenienia są środki finansowe wypłacane przedsiębiorstwom rolnym za działania ograniczające erodowanie gleb i skażenia wód, a także chroniących bioróżnorodność: stare odmiany roślin uprawnych, dawne rasy zwierząt produkcyjnych, ekstensywną produkcję na łąkach i pastwiskach o bogatym składzie florystycznym wraz z bytującymi na nich rzadkimi gatunkami ptaków itd. Europejska Sieć Ekologiczna Natura 2000 tworzy poza tym realne przesłanki ochrony unikalnych środowisk przyrodniczych graniczących z obszarami rolniczymi. Problemem są jednak koszty nadzoru reali-

zacji odpowiednich zaleceń w gospodarstwach rolnych beneficjentów, jeśli ich liczba przekracza kilkadziesiąt tysięcy, tak jak w naszym kraju. Poza tym trudno jest niekiedy ustalić mierniki i wskaźniki, które obiektywizują ocenę zakresu i stopnia realizacji wymogów, bądź brakuje technologii tworzących przesłanki do ochrony poszczególnych elementów środowiska.

II. WARUNKI PRODUKCJI, ROLNICTWO, PRZEDSIĘBIORSTWA ROLNE OSÓB FIZYCZNYCH I GOSPODARSTWA DOMOWE Z PRODUKCJĄ ROLNICZĄ W LATACH 1989-2003³⁷

Polskie rolnictwo miało przed 1989 rokiem swoją wyraźną specyfikę na tle większości innych krajów europejskich. Wyrażała się ona głównie dużą liczbą gospodarstw domowych prowadzących produkcję rolniczą wyłącznie lub głównie na własne potrzeby oraz dużym udziałem niewielkich przedsiębiorstw rolniczych osób fizycznych (ze średnim zatrudnieniem około 1,3 osoby w przeliczeniu na pełnozatrudnionych), które czerpały dochody także z innych źródeł, głównie z pracy zarobkowej poza posiadaniem gospodarstwem.

Zmiana ustroju społeczno-gospodarczego zapoczątkowana w sierpniu 1989 roku zburzyła ten schemat w wyniku liberalizacji życia gospodarczego. W jej wyniku zarysowały się dwojakie konsekwencje tej nowej sytuacji. Pierwsza znalazła wyraz w bardzo ograniczonym tempie przyrostu cen produktów pochodzenia rolniczego na tle przyrostu cen kupowanych środków produkcji. Drugi skutek liberalizacji to ponad 2,5-krotny wzrost obciążenia podmiotów rolniczych kosztami obsługi kredytów. Zjawiska te odbiły się szczególnie niekorzystnie na dochodach przedsiębiorstw rolnych i tam, gdzie równocześnie zmalały dochody rodzin rolniczych pochodzące ze źródeł pozarolniczych.

Zaistniała sytuacja spowodowała korektę krajowej polityki rolnej, która w połączeniu z rosnącym popytem krajowym na produkty żywnościowe wywołanym ożywieniem w pozarolniczych działach gospodarki, wywarła korzystny wpływ na dochody w rolnictwie w latach 1995 i 1996.

Poprawa efektywności produkcji rolniczej, zmiany diety konsumentów żywności i ograniczenie marnotrawstwa płodów rolnych w gospodarstwach rolnych, przetwórstwie i handlu spowodowały jednak, że w drugiej połowie lat dziewięćdziesiątych ubiegłego wieku zaczęła powstawać sytuacja nadmiaru większości dóbr wytwarzanych przez rolnictwo krajowe. Mimo korekty polityki rolnej zachęcającej do eksportu produktów rolno-żywnościowych, nadal niekorzystne były relacje tempa przyrostu cen produktów rolniczych i cen środków produkcji stosowanych w rolnictwie.

Załamanie koniunktury nie było tak raptowne i głębokie jak w 1990 roku, ale trwało dłużej. Informuje o tym skumulowany wskaźnik nożyc cen,

³⁷ Rozdział opracowano w dużym stopniu na podstawie książki W. Józwiaka [2013].

który w 2003 roku był mniejszy o około 26 punktów procentowych w porównaniu z sytuacją z 1995 roku (rok 1995=100).

W efekcie w latach 1996-2002 liczba przedsiębiorstw rolnych osób fizycznych z powierzchnią użytków rolnych powyżej 1 ha, które prowadziły działalność rolniczą, zmniejszyła się o 60,5 tysiąca (średnie roczne tempo ubytku wyniosło około 1,0%). Dużo większy był natomiast ubytek gospodarstw domowych z działalnością rolniczą (zwanych też gospodarstwami nietowarowymi), których liczba zmalała w tym samym okresie o około 236 tysięcy, a to oznaczało ubytek w średnim rocznym tempie 4,1%. Mimo to znaczenie gospodarcze gospodarstw domowych z produkcją rolniczą było nadal niebagatelne. Szacuje się bowiem, że w 2002 roku w ich posiadaniu znajdowało się około 11,5% krajowego obszaru użytków rolnych.

Średnia powierzchnia użytków pozostających we władaniu przedsiębiorstwa rolnego osoby fizycznej wynosiła w 1996 roku 11,1 ha, a gospodarstwa domowego z działalnością rolniczą 3,1 ha. W obrocie międzypokoleniowym i rynkowym znalazło się natomiast w latach 1996-2002 około 1,4 mln ha użytków rolnych. Podaż ziemi pochodziła z zasobów likwidowanych rolniczych przedsiębiorstw państwowych i bankrutujących gospodarstw spółdzielczych. Mogły zatem już w połowie dekady lat dziewięćdziesiątych ubiegłego wieku pojawić się w liczbie 2,8 tysiąca duże prywatne przedsiębiorstwa rolnicze typu kapitalistycznego (z przewagą pracy najemnej lub z nakładami wyłącznie pracy tego rodzaju), ponieważ zniesione zostały obowiązujące dotąd ograniczenia prawne uniemożliwiające ich tworzenie. Część zwalnianej w toku przemian ustrojowych ziemi została poza tym przejęta przez istniejące przedsiębiorstwa rolne osób fizycznych z dominującymi nakładami pracy własnej rolników i członków ich rodzin w całkowitych nakładach pracy, co spowodowało, że udział tych z powierzchnią 15-50 ha wzrósł o około 25% [Józwiak 2003 (b)]. Była to zapowiedź korzystnych przemian zachodzących w ramach własności prywatnej w rolnictwie.

W drugiej połowie lat dziewięćdziesiątych XX wieku umacniały się przedsiębiorstwa rolne osób fizycznych dysponujące powierzchnią 20-200 ha użytków rolnych³⁸ [Józwiak 2010]. Duża jak na polskie warunki skala produkcji pozwalała im osiągać znaczące efekty ekonomiczne, a poza tym korzystały one z kredytów preferencyjnych (oprocentowanych poniżej stawek rynkowych) dostępnych w latach 1994-1998. Umożliwiało to inwestowanie

³⁸ W podgrupie tej niewielki udział miały też rolnicze przedsiębiorstwa spółdzielcze i publiczne.

w prowadzoną działalność rolniczą w stopniu, który pozwalał powiększać skalę produkcji i unowocześniać sposoby jej prowadzenia, by móc sprostać rosnącym wymogom rynku. Dzięki temu jako jedyne zwiększyły one swój udział w krajowej produkcji rolniczej. Wzrósł on o 10,5 punktu procentowego, z około 19% w 1996 roku do około 29% w 2002 roku.

III. SYTUACJA ROLNICTWA, PRZEDSIĘBIORSTW ROLNYCH OSÓB FIZYCZNYCH I GOSPODARSTW DOMOWYCH Z PRODUKCJĄ ROLNICZĄ W LATACH 2004-2010

III.1. Charakterystyka warunków gospodarowania

W latach poprzedzających akcesję zaczęła być dostrzegana zmiana warunków gospodarowania. Zaczęły wtedy obowiązywać współfinansowane przez Unię Europejską programy PHARE i SAPARD³⁹, które dostarczyły pozakrajowych środków na rozwój rolnictwa i obszarów wiejskich. Programy te były realizowane do końca 2006 roku. Kwota środków wydatkowanych tylko w ramach programu SAPARD wynosiła średnio rocznie około 276 mln zł w przeliczeniu na ceny z 2002 roku. Środki te służyły rozwojowi i mimo stosunkowo niewielkich kwot (równowartość mniej więcej 10% kwot wydatkowanych na inwestycje produkcyjne w rolnictwie) miały duże znaczenie w dostosowywaniu się krajowej gospodarki żywnościowej do warunków produkcji, które zaistniały po uzyskaniu przez Polskę członkostwa w Unii.

Ocena zmian spowodowanych przyszłą akcesją budziła jednak kontrowersje. Chodziło przede wszystkim o dysproporcje między prawami a obowiązkami [Józwiak i in. 2013 (b)]. Polska jako państwo kandydujące musiała przyjąć na siebie z dniem członkostwa obowiązki wynikające z *acquis communautaire*, podczas gdy pełnia praw miała obowiązywać dopiero po dziesięcioletnim okresie przejściowym. Tak długi okres dysproporcji groził w opinii wielu osób zdolnościom konkurencyjnym krajowej gospodarki rolno-żywnościowej. W ocenie przeważały jednak korzyści finansowe i to, że Wspólna Polityka Rolna (WPR) miała zapewnić bardziej stabilne warunki ekonomiczne dla prowadzenia produkcji, niż to miało miejsce dotąd.

Zyskanie dostępu do rynku Unii Europejskiej było nie do przecenienia dla polskich producentów żywności, ponieważ wcześniej rynek ten był chroniony przez systemy celne i pozataryfowe. Był to rynek duży, liczący około 0,5 mld konsumentów o zamożności ponad dwukrotnie większej niż w Polsce. Ważne było to, że koszty produkcji i ceny większości towarów spożywczych w rozwiniętych gospodarczo krajach dawnej UE-15 były większe niż w Polsce. W tej sytuacji wejście do Unii umożliwiło ujawnienie polskich

³⁹ PHARE – Poland and Hungary Assistance for Restructuring of their Economies (działania na rzecz restrukturyzacji gospodarki Polski i Węgier) oraz SAPARD – Special Accession Programme for Agriculture and Rural Development, czyli środki przeznaczone na rolnictwo i rozwój obszarów wiejskich.

przewag komparatywnych i spowodowało, że rozwój eksportu z Polski był znacznie szybszy niż się spodziewano, a zagrożenie importem było mniejsze [Urban 2010]. Stworzyło to dodatkowe możliwości rozwoju polskiego sektora żywnościowego, tym bardziej że stan dostosowań przemysłu spożywczego do integracji był większy niż oczekiwano wcześniej.

Stosunkowo dobry stan przemysłu spożywczego w pierwszych latach członkostwa był w części rezultatem wsparcia procesów transformacji środkami budżetu państwa polskiego w połowie lat dziewięćdziesiątych XX wieku, a w części środkami unijnymi, które zostały udostępnione w latach poprzedzających wejście Polski do Unii Europejskiej w formie wcześniej wspomnianych programów PHARE i SAPARD. W wyniku przekształcania i modernizacji przemysłu spożywczego nastąpiło jego: włączenie w procesy globalizacji, wyprzedzające wprowadzenie systemów regulacji głównych rynków rolnych (zbliżonych do unijnych) i stopniowe dostosowywanie do standardów unijnych, głównie dotyczących jakości żywności.

Wprawdzie stopień integracji pionowej produkcji rolniczej z przetwórstwem był wciąż niewielki, choć stale rosnący, ale wymagania stawiane przez producentów żywności prowadziły do zmiany struktur produkcyjnych rolnictwa przy dość stabilnej strukturze agrarnej.

Zgodnie z oczekiwaniami w 2004 roku zarówno gospodarka żywnościowa, jak i obszary wiejskie zostały objęte unijnym systemem wsparcia, który miał trwać do 2006 roku. W odniesieniu do rolnictwa złożyły się na to: płatności dla przedsiębiorstw uzależnione od powierzchni posiadanych przez nie użytków rolnych, Plan Rozwoju Obszarów Wiejskich i Sektorowy Program Operacyjny „Restrukturyzacja i modernizacja sektora żywnościowego oraz rozwój obszarów wiejskich”. Łączna kwota środków przeznaczona na te cele wyniosła 20,6 mld zł. Były to więc środki (liczone w cenach stałych i na 1 rok) wielokrotnie większe niż te wydatkowane w ramach SAPARD. Ich przeznaczeniem było wspieranie poczynań służących poprawie konkurencyjności gospodarki żywnościowej i zrównoważonego rozwoju rolnictwa oraz obszarów wiejskich.

W 2007 roku zaczął obowiązywać nowy program rozwoju rolnictwa i obszarów wiejskich, na który składały się: poprawa konkurencyjności rolnictwa i leśnictwa, środowiska naturalnego i obszarów wiejskich, jakości życia na tych obszarach, a także różnicowanie gospodarki wiejskiej oraz wspieranie inicjatyw lokalnych. Program ten, obowiązujący do 2013 roku, przyniósł kolejny poważny wzrost ilości środków wspomagających pożądan

przemiany w rolnictwie, leśnictwie i na obszarach wiejskich. Był on jednak ukierunkowany w mniejszym stopniu na modernizację rozwoju gospodarki żywnościowej niż program realizowany w latach 2004-2006.

Objęcie Wspólną Polityką Rolną polskiego rolnictwa przyniosło znaczący wzrost dopłat (subwencji) powiększających dochody gospodarstw rolnych. Subwencje te liczone w cenach stałych (z 2003 roku) wynosiły średnio rocznie w latach 1998-2003 około 807 mln zł, by w 2004 roku wzrosnąć do kwoty 6 792 mln zł, a więc około ośmiokrotnie, a w następnych latach kwoty subwencji rosły nadal (tabela 1).

Tabela 1

Dopłaty (subsytia) będące elementem składowym dochodów krajowych gospodarstw rolnych w latach 1998-2013

Lata	Kwoty w cenach bieżących (mln zł)
1998	810
1999	759
2000	859
2001	861
2002	928
2003	802
2004	7 726
2005	8 527
2006	11 377
2007	12 404
2008	12 723
2009	16 425
2010	17 218
2011	19 321
2012	16 359
2013	16 345

Źródło: Rachunki Ekonomiczne dla Rolnictwa (RER).

Jeśli więc udział subwencji w dochodach przedsiębiorców rolnych⁴⁰ (dochody przedsiębiorstw rolnych będących w posiadaniu osób fizycznych i osób prawnych) wynosił blisko 4% w 2003 roku, to rok później udział ten wyniósł około 21%, by w 2010 roku osiągnąć poziom około 38%. Udział subwencji w dochodach przedsiębiorców rolnych byłby większy, gdyby nie korzystne relacje cen produktów rolniczych do cen środków produkcji nabywanych przez producentów rolnych (tabela 2).

⁴⁰ Dochody liczone według metodyki FADN.

Tabela 2

Wskaźniki „nożyc cen” w latach 2004-2013 (rok poprzedni=100)

Lata	Zmiany wielkości wskaźników (%)
2004	102,2
2005	96,0
2006	102,0
2007	107,2
2008	90,1
2009	96,1
2010	110,1
2011	108,3
2012	98,3
2013	99,1
Wielkość wskaźnika skumulowanego w 2013 roku (rok 2003=100)	107,9

Źródło: [Rolnictwo w 2007 r., 2008; Rolnictwo w 2011 r., 2012 i Rolnictwo w 2013 r., 2014].

Przedsiębiorstwa rolne otrzymały ponadto w 2004 roku i w latach następnych wsparcie polegające na subsydiowaniu niektórych rodzajów realizowanych inwestycji (tabela 3).

Tabela 3

Wartość inwestycji w rolnictwie w cenach bieżących i udział środków unijnych w ich finansowaniu w latach 2004-2012 (ceny bieżące)

Lata	Wartość inwestycji ^a (mln zł)	Kwoty środków unijnych (mln zł) ^b	Udział środków unijnych (%)
2004	2 155	395	18,3
2005	2 398	1 213	50,6
2006	2 959	1 755	59,3
2007	3 555	1 923	54,1
2008	3 929	1 579	40,2
2009	3 710	1 674	45,1
2010	3 716	1 576	27,2
2011	4 284	1 010	23,6
2012	·	1 851	·

^a dane zaczerpnięte z Roczników Statystycznych GUS

^b wsparcie tylko w ramach funduszy unijnych

Źródło: obliczenia własne sporządzone na podstawie danych liczbowych zaczerpniętych z Roczników Statystycznych GUS i ustaleń A. Kagana dotyczących wsparcia inwestycji w ramach funduszy unijnych, sporządzone na podstawie danych ARiMR oraz MRiRW.

Środki te, w połączeniu z zasobami własnymi przedsiębiorstw i kredytami, były przeznaczane na modernizację majątku gospodarstw, poprawę warunków bezpieczeństwa pracy i ochronę środowiska. To ostatnie umożliwiały nabywanie opryskiwaczy pozwalających zmniejszać zużycie chemicznych środków ochrony i wody oraz kombajnów zbożowych i rozsiewaczy nawozów z urządzeniami umożliwiającymi stosowanie precyzyjnie określonych dawek nawozów mineralnych. W sumie służyło to ograniczaniu marnotrawstwa nawozów w połączeniu z ograniczeniem wpływu prowadzonej produkcji rolniczej na środowisko.

W latach 2000-2004 wartość inwestycji w polskim rolnictwie, liczona w cenach bieżących, utrzymywała się na poziomie większym o 49,4-61,0% w porównaniu z sytuacją z 1995 roku. Szybki wzrost wartości inwestycji zapoczątkowany został dopiero w 2005 roku i w 2011 roku wartość ta była większa już o około 216%. Znaczący udział w tym wzroście miały środki unijne, z których mogli korzystać krajowi producenci rolni (tabela 3).

III.2. Zmiany wyników ekonomicznych rolnictwa

III.2.1. Wartość dodana brutto liczona w cenach bazowych

Wartość dodana brutto jest ważną miarą efektów rolnictwa. Z tego źródła pochodzą środki służące: odtwarzaniu majątku i opłacie pracy własnej, obcych czynników produkcji i podatków, a także ewentualnie środki, które mogą być przeznaczone na inne cele. Wartość dodana liczona w cenach bazowych jest różnicą przychodów z rolnictwa i kosztów zużycia pośredniego. Na wartość przychodów z rolnictwa składa się wartość: produkcji rolniczej, wpływy z usług produkcyjnych świadczonych na rzecz gospodarstw rolnych⁴¹ i wartość produktów rolniczych przetworzonych domowym sposobem, a także dopłat do produkcji i produktów określonego rodzaju, które z założenia wywierają wpływ na wielkość produkcji, pełniąc w istocie funkcję cen. Zużycie pośrednie natomiast obejmuje koszty: nasion, sadzeniaków i sadzonek, nośników energii i smarów, nawozów mineralnych i środków doskonalących cechy użytkowe gleby, środków ochrony roślin, usług weterynaryjnych, pasz własnych objętościowych i treściwych, pasz pochodzących z zakupu, napraw i konserwacji maszyn i budynków, usług rolniczych, innych nakładów

⁴¹ Wpływy z usług produkcyjnych świadczonych przez jedno gospodarstwo rolne na rzecz innych i wartość przetwórstwa sposobem domowym są działalnościami, których koszty trudno jest oddzielić od kosztów prowadzenia produkcji rolniczej, a zatem muszą one być uwzględnione w całkowitych przychodach rolnictwa.

i usług, amortyzacji środków trwałych, wynagrodzeń pracowników najemnych i koszty towarzyszące, opłaty dzierżawne i odsetki od kredytów pomniejszone o kwoty odsetek od środków ulokowanych w bankach.

Z rachunków ekonomicznych dla rolnictwa (RER)⁴² wynika, że w analizowanym okresie rosła wartość produkcji roślinnej i zwierzęcej, a także wartość usług produkcyjnych świadczonych przez producentów rolnych na rzecz innych podmiotów funkcjonujących w rolnictwie. Nie było to spowodowane jedynie zmianą cen i dopłat do produkcji oraz produktów określonego rodzaju, ale także różnymi formami postępu, rosnącym wyposażeniem gospodarstw w środki techniczne spowodowanym nasileniem się procesów inwestycyjnych itd.

Tabela 4

Zmiany wartości dodanej brutto liczonej w bieżących cenach bazowych^a
w polskim rolnictwie w latach 1998-2013

Lata	Kwoty w mln zł
1998	19 912
1999	17 677
2000	18 697
2001	21 652
2002	19 135
2003	18 247
2004	26 468
2005	24 509
2006	25 320
2007	31 641
2008	27 857
2009	28 812
2010	30 993
2011	36 559
2012	37 748
2013	39 483

^a W przychodach uwzględniono dopłaty do produkcji i produktów określonego rodzaju
Źródło: *Rachunki Ekonomiczne dla Rolnictwa (RER) i obliczenia dodatkowe wykonane w IERiGŻ-PIB przez J. Buks.*

Na spadek wartości produktów rolniczych przetwarzanych domowym sposobem mimo wzrostu cen wpływała natomiast postępująca tzw. denaturalizacja spożycia. Wszystko to powodowało, że szybciej postępował wzrost

⁴² Rachunki satelickie względem części rachunków narodowych, wykonywane na potrzeby Komisji Europejskiej w IERiGŻ-PIB we współpracy z GUS.

wartości przychodów z rolnictwa liczonych w cenach bazowych niż wzrost kosztów zużycia pośredniego, a w efekcie wzrost wartości dodanej brutto.

Z tabeli 4 wynika, że średnia roczna wartość dodana brutto liczona w stałych cenach bazowych była w latach 2006-2010 większa o 33,6% niżli w latach 1998-2002. Na zjawisko to złożyło się kilka czynników.

Największy wpływ na wzrost wartości dodanej brutto po 2004 roku miał wzrost dopłat do produkcji i produktów określonych rodzajów dóbr. Liczone w cenach stałych z 2003 roku były one w sześcioleciu 2004-2009 większe 11-12 razy niż w sześcioleciu 1998-2003. Po akcesji korzystniejsze były też relacje między cenami dóbr sprzedawanych i kupowanych środków produkcji (patrz tabela 2).

Kolejną ważną przyczyną wzrostu wartości dodanej brutto liczonej w cenach bazowych był w analizowanym okresie postęp, jaki dokonywał się w polskim rolnictwie. Problematyka ta nie jest rozumiana jednoznacznie, więc wymaga komentarza.

Na wzrost wartości dodanej brutto liczonej w bieżących cenach bazowych, jaki nastąpił w rolnictwie krajowym, złożyły się – poza dopłatami i korzystnymi zmianami cen czynników produkcji, produktów rolniczych i środków produkcji oraz dopłatami do produkcji i produktów określonego rodzaju – także wprowadzone innowacje⁴³. Pod tym ostatnim pojęciem rozumie się każdą znaczącą zmianę w zakresie produktów (np. uruchomienie nowego rodzaju produkcji lub świadczonych usług, albo znaczące udoskonalenie produktów już wytwarzanych czy też świadczonych usług) i w zakresie procesów produkcji (np. wprowadzenie nowego sposobu magazynowania produktu). Wyróżnia się poza tym innowacje marketingowe (np. zmiana formy sprzedaży produktu gotowego) i organizacyjne, które często warunkują uzyskiwanie korzyści płynących z wprowadzenia pozostałych rodzajów innowacji. W każdym takim przypadku pojawiają się stałe lub względnie stałe relacje strumieni i zasobów czynników produkcji względem ilości i jakości wytwarzanego produktu lub usługi danego rodzaju. Nowatorski produkt, nowa metoda produkcji i nowatorskie zmiany natury organizacyjnej czy marketingowej są innowacjami w danym gospodarstwie, nawet jeśli wcześniej zostały wdrożone gdzie indziej. Innowacją nie jest natomiast zaprzestanie określonych działań, nawet gdy służy to poprawie efektywności gospodarowania,

⁴³ Komentarz opracowano na podstawie artykułu W. Józwiaka, A. Kagana, Z. Mirkowskiej [2012].

lub też uruchomienie produkcji danego rodzaju, która nie ma nowych cech funkcjonalnych czy użytkowych.

Źródłem realizowanych innowacji są: rozwiązania powstające w kraju na podstawie kupionych za granicą licencji, zagraniczne nowatorskie środki produkcji, wyniki krajowych badań naukowych i lokalna działalność wynalazczo-racjonalizatorska. Ważna jest dyfuzja innowacji, na którą składają się zjawiska i procesy, dzięki którym poszczególne innowacje „przenikają” do gospodarstw rolnych.

Postęp nie jest tożsamy z wprowadzaniem wszelkich innowacji, lecz z dyfuzją tych ich rodzajów, które sprawdziły się w trakcie testowania rozwiązań prototypowych lub we wczesnej fazie wdrażania. Postęp może wyrażać się wzrostem dochodów posiadaczy przedsiębiorstw rolniczych w wyniku poprawy efektywności produkcji i jakości wytwarzanych dóbr, czy też pojawieniem się dóbr nowych (niewytwarzanych wcześniej).

Dokonujący się postęp, ale także znaczący wzrost dopłat bezpośrednich do produkcji i produktów określonych dóbr, zaniechanie produkcji na gruntach marginalnych, rezygnacja z chowu zwierząt na małą skalę i ewentualnie inne czynniki przyniosły w latach 2006-2010 w stosunku do okresu poprzedniego, przyjętego do porównań, znaczący wzrost przychodów rolnictwa liczonych w cenach stałych z 2003 roku, bo średnio rocznie o 6 899 mln zł, tj. o 13% i relatywnie niewielki wzrost średnich rocznych kosztów zużycia pośredniego (o 797 mln zł, tj. o 2,3%). Wskazuje to na wzrost efektywności kosztów zużycia pośredniego w okresie po akcesji. I istotnie, rachunek przedstawiony w tabeli 5 wskazuje, że pozyskanie jednostki przychodów z rolnictwa liczonych w cenach stałych wymagało w latach 2006-2010 mniejszych o 10,7% kwot zużycia pośredniego niż w latach 1998-2002.

Niewielki przyrost kosztów zużycia pośredniego wskazany w tabeli 5 wskazuje na jeszcze jedno znamienne zjawisko. Rosnąca efektywność kosztów zużycia pośredniego zachęcała w niewielkim stopniu producentów rolnych do powiększania kwoty środków wydatkowanych w ramach zużycia pośredniego. Wzrost kosztów zużycia pośredniego w latach 2006-2010 spowodował średni roczny przyrost wartości dodanej brutto liczonej w cenach bazowych z 2003 roku w kwocie 327 mln zł [$797 \text{ mln zł} \times (1-0,59)$], a to wynosiło zaledwie 5,4% całego przyrostu tej wartości (6102 mln zł). Są przesłanki, które wskazują, że środki pochodzące z wartości dodanej brutto liczonej w cenach bazowych były przeznaczane w dużym stopniu przez ludność rolniczą na wzrost spożycia, a zjawisko to szczególnie silnie uwydatniło się

w niewielkich przedsiębiorstwach rolnych znajdujących się w posiadaniu osób fizycznych.

Tabela 5

Zmiany kosztów zużycia pośredniego na jednostkę wartości przychodów w polskim rolnictwie w latach 1998-2010 (ceny stałe z 2003 r.)

Wyszczególnienie	Średnie roczne wielkości w latach:		Wielkości z lat 1998-2002=100
	1998-2002	2006-2010	
Przychody w cenach bazowych (mln zł)	52 852	59 751	113,0
Zużycie pośrednie (mln zł)	34 685	35 482	102,3
Wartość dodana brutto (mln zł)	18 167	24 269	133,6
Zużycie pośrednie w zł na 1 zł przychodów	0,66	0,59	89,3

Źródło: obliczenia własne sporządzone z wyliczeń J. Buks wykonanych na podstawie danych zaczerpniętych z Rachunków Ekonomicznych dla Rolnictwa (RER).

Poprawa efektywności produkcji roślinnej i zwierzęcej przedstawiała się odmiennie. Zmiany, jakie zaszły w produkcji roślinnej, nie przyniosły poprawy efektywności wydatków poniesionych przez producentów rolnych na zakup nawozów mineralnych, chemicznych środków ochrony roślin i nasion oraz sadzonek.

Liczyby zestawione w tabeli 6 informują bowiem, że w latach 2006-2009 koszty te przeliczone na jednostkę wartości produkcji roślinnej liczone w cenach bazowych i zarazem stałych były w ujęciu średniorocznym o 6,7% większe niż w latach 1998-2002.

Tabela 6

Zmiany kosztów jednostkowych ważniejszych stymulatorów produkcji roślinnej w polskim rolnictwie w latach 1998-2009

Wyszczególnienie	Średnie roczne kwoty (ceny stałe z 2003 roku) w latach:	
	1998-2003	2005-2009
Wartość produkcji roślinnej ^a (mln zł)	28 175	31 954
Koszty stymulatorów produkcji (mln zł), w tym:	4 348	5 110
nawozy mineralne	2 425	2 575
środki ochrony roślin	1 335	1 859
nasiona, sadzeniaki i sadzonki	588	676
Koszty (zł) na 1 zł wartości produkcji	0,15	0,16

^a wartość liczona w cenach bazowych

Źródło: obliczenia własne sporządzone na podstawie ustaleń J. Buks wykonane z wykorzystaniem Rachunków Ekonomicznych dla Rolnictwa (RER).

Przyczynami tego niekorzystnego zjawiska był zapewne spadek udziału gospodarstw stosujących nawozy fosforowe i potasowe, a także wapnowanie gleb. Dodać trzeba, że zjawisko to występowało w latach 2002-2010 w szczególnie dużym nasileniu w około 750 tys. mniejszych przedsiębiorstwach rolnych [Ziętara 2013]. Wśród innych przyczyn należy jeszcze wymienić nieuregulowaną pod względem prawnym gospodarkę nasienną i przestarzałe technologie produkcji⁴⁴, a także zapewne zmiany klimatu.

W produkcji zwierzęcej odnotowano natomiast w latach 2006-2010 spadek łącznych średnich rocznych kosztów pasz i usług weterynaryjnych o 3,2% w porównaniu z sytuacją w latach 1998-2002, przy jednoczesnym wzroście produkcji o 16,6%. Z tabeli 7 wynika, że koszty te przeliczone na jednostkę wartości produkcji zwierzęcej uległy w tej sytuacji wyraźnemu obniżeniu.

Prawdopodobnymi przyczynami tych korzystnych zmian w efektywności produkcji zwierzęcej w analizowanych latach była rezygnacja z tradycyjnego chowu zwierząt w małych stadach i koncentracja chowu zwierząt w gospodarstwach specjalistycznych. Złożył się na to też postęp genetyczny, wzrost udziału pasz treściwych pochodzących z zakupu w żywieniu, poprawa jakości pasz własnych itd.

Tabela 7

Zmiany kosztów jednostkowych ważniejszych stymulatorów produkcji zwierzęcej w polskim rolnictwie w latach 1998-2010

Wyszczególnienie	Średnie roczne kwoty w mln zł (ceny stałe z 2003 r.) w latach:	
	1998-2002	2006-2010
Wartość produkcji zwierzęcej ^a (mln zł)	22 349	26 058
Koszty stymulatorów produkcji (mln zł), w tym:	16 038	15 527
pasze własne i z zakupu	15 648	15 053
usługi weterynaryjne	390	474
Koszty (zł) na 1 zł wartości produkcji	0,72	0,60

^a wartość liczona w cenach bazowych.

Źródło: jak w tabeli 6.

⁴⁴ W. Józwiak, A. Kagan i Z. Mirkowska [2012] pisali, że plony pszenicy w latach 2005-2007 były w Danii, Francji, Niemczech i Wielkiej Brytanii większe o 2,1-12,1% niż w latach 1986-1990 mimo mniejszego poziomu nawożenia mineralnego. Większy w tamtych krajach mógł być postęp w hodowli nowych odmian roślin uprawnych, lepiej zapewne funkcjonowało nasiennictwo, a poza tym wdrożone były technologie umożliwiające dopasowywanie dawek nawozów do zasobności gleb w składniki pokarmowe i potrzeb roślin w poszczególnych fazach ich rozwoju.

Przyrostowi wartości dodanej brutto liczonej w cenach bazowych towarzyszył spadek zatrudnienia i powierzchni użytków rolnych (tabela 8).

Tabela 8

Zatrudnienie i powierzchnia użytków rolnych w polskim rolnictwie
w latach 1995-2012

Wyszczególnienie	Średnio w latach:				
	1995- -1999	2000-2004	2005-2009	2010	2011
Zatrudnienie w osobach przeliczonych na pełnozatrudnione ^a (tys.)	.	2 397	2 279	1 994	1 994
Powierzchnia użytków rolnych (tys. ha)	17 888	16 999	16 052	15 503	15 442

^a nie podano liczb odnoszących się do zatrudnienia w latach 1995-1999 z uwagi na odmienny sposób ich liczenia.

Źródło: ustalenia własne sporządzone na podstawie Rachunków Ekonomicznych dla Rolnictwa (RER) i roczników statystycznych GUS.

W latach 2000-2004 w rolnictwie pracowało średnio rocznie 2397 tysięcy osób⁴⁵ w przeliczeniu na pełnozatrudnionych⁴⁶, obejmujących łącznie pracujących w produkcji rolniczej prowadzonej w ramach gospodarstw domowych, w przedsiębiorstwach rolnych będących w posiadaniu osób fizycznych i pracowników najemnych w przedsiębiorstwach osób fizycznych. W następnym pięcioleciu średnie roczne zatrudnienie uległo zmniejszeniu o 118 tysięcy osób (o 4,9%), a dalsze ograniczenie nakładów pracy odnotowano w 2010 roku.

Tendencję spadkową liczby osób zatrudnionych we własnych gospodarstwach domowych z produkcją rolniczą i przedsiębiorstwach rolniczych osób fizycznych potwierdzają liczby zaczerpnięte z powszechnych spisów rolnych z lat 2002 i 2010 [Kagan 2013]. Łączne zatrudnienie uległo w tym czasie obniżeniu o 12,6%. W 2010 roku było ono mniejsze o około 8% w przeliczeniu na jednostkę powierzchni użytków rolnych. Na spadek liczby osób zatrudnionych wywarła zatem wpływ nie tylko zmiana powierzchni użytków rolnych, ale także inne czynniki.

Zmiany powierzchni użytków rolnych można – w odróżnieniu od zatrudnienia – analizować, poczynając od 1995 roku, ponieważ od owej daty obowiązuje jednolita ich definicja (tabela 8). Średnia roczna powierzchnia

⁴⁵ Podane liczby zostały zaczerpnięte z rachunków RER. Dane wcześniejsze liczone były według innej metody i dlatego nie mogły być użyte w tej analizie.

⁴⁶ Przyjmuje się, że roczny czas pracy osoby pracującej w przedsiębiorstwie rolnym wynosi 2120 godzin.

użytków rolnych wynosiła 17 888 tys. ha w pięcioleciu 1995-1999, w następnym była mniejsza o 5%, a w pięcioleciu 2005-2009 już o nieco ponad 10%. Dalszy spadek odnotowano też w latach 2010 i 2011. Na tej podstawie można wnioskować, że objęcie polskiego rolnictwa wspólną polityką rolną nie wywarło większego wpływu na charakteryzowany trend. Hipotetycznie można sformułować opinię, że rolnicy rezygnowali z prowadzenia produkcji rolniczej na gruntach charakteryzujących się niekorzystnymi warunkami przyrodniczymi (w części miało to związek ze skutkami zmian klimatu) i rozdrobnieniem pól, które utrudniało pracę i podnosiło koszty produkcji. Ta druga przyczyna nabierała znaczenia z powodu postępującej mechanizacji pracy. Część użytków rolnych była przeznaczana również na cele nierolnicze.

III.2.2. Dochody przedsiębiorców rolnych

Na łączną kwotę dochodów przedsiębiorców rolnych składają się dochody przedsiębiorstw osób fizycznych, zyski przedsiębiorstw osób prawnych i dochody gospodarstw domowych z prowadzonej produkcji rolniczej. W tych ostatnich uzupełniają one dochody czerpane z innych źródeł.

W przedsiębiorstwach rolnych będących w posiadaniu osób fizycznych dochody przedsiębiorców pełnią istotną funkcję, jaką jest wynagradzanie pracy własnej posiadaczy oraz członków ich rodzin, i tak jak w przedsiębiorstwach osób prawnych, są źródłem środków pozwalających powiększać i modernizować posiadany majątek produkcyjny oraz środki, które mogą być przeznaczone na inne cele gospodarcze.

Aby policzyć dochody przedsiębiorców, należy wartość dodaną brutto liczoną w cenach bazowych powiększyć o kwoty dopłat wypłacanych gospodarstwom, które nie są związane bezpośrednio z rodzajem prowadzonej produkcji lub wytwarzanych dóbr (np. dopłaty dla gospodarstw funkcjonujących na obszarach o niekorzystnych warunkach gospodarowania), a następnie odjąć kwoty: amortyzacji, podatków i opłat obcych czynników produkcji.

Istotnym czynnikiem wywierającym wpływ na wzrost dochodów przedsiębiorców rolnych w 2004 roku i w latach następnych stały się dopłaty dla przedsiębiorstw rolnych (tabela 9). W 2004 roku nastąpił skokowy wzrost ich udziału. Niewielki wzrost nastąpił w latach 2005-2007, a w 2008-2013 udział ten oscylował wokół niespełna 38%.

Tabela 9

Zmiany udziału dopłat^a powiększających dochody polskich przedsiębiorców rolnych w latach 1998-2013

Lata	Kwoty w cenach bieżących (mln zł)		Udział dopłat ^a w dochodach (%)
	Dochody przedsiębiorców rolnych	Dopłaty ^a	
1998	11 062	810	7,3
1999	8 120	525	6,5
2000	9 095	590	6,5
2001	11 310	474	4,2
2002	8 986	411	4,6
2003	8 196	311	3,8
2004	19 928	4 236	21,2
2005	18 364	4 774	26,0
2006	20 905	6 302	30,1
2007	27 197	7 597	27,9
2008	23 346	8 502	36,4
2009	27 106	11 116	41,0
2010	30 940	12 185	39,4
2011	38 949	15 052	38,6
2012	36 695	13 048	35,5
2013	38 636	13 984	36,2

^a bez dopłat do produkcji i produktów określonych rodzajów

Źródło: obliczenia własne sporządzone na podstawie wyników Rachunków Ekonomicznych dla Rolnictwa (RER).

Liczby charakteryzujące dochody przedsiębiorców rolnych w analizowanym okresie zawiera tabela 10. Zwracają uwagę zdeflowane kwoty dochodów przedsiębiorców rolnych do poziomu cen produktów i usług kupowanych w 2003 roku na cele konsumpcji. Z liczb tych wynika nie tylko to, że analizowane dochody wzrosły znacząco w 2004 roku w stosunku do okresu poprzedniego, o czym powszechnie wiadomo, ale także to, że dochody te w wymiarze realnym powiększały się także w latach następnych.

Wzmiankowana wyżej stabilizacja udziału dopłat w dochodach przedsiębiorców rolnych w latach 2008-2013 nie powstrzymała wzrostu łącznej kwoty tych dochodów. Zadziałały zatem czynniki inne, sprzyjające poprawie efektywności funkcjonowania krajowych przedsiębiorstw rolnych.

Tabela 10

Zmiany dochodów przedsiębiorców rolnych^a w polskim rolnictwie
w latach 1998-2013

Lata	Skumulowane wskaźniki zmian cen towarów i usług kupowanych na cele konsumpcji (%)	Dochody przedsiębiorców rolnych według cen z 2003 r. (mln zł)	Średnie dochody przedsiębiorców w latach 1998-2003 ^b = 100
1998	139,5	15 431	X
1999	126,0	10 231	X
2000	118,0	10 732	X
2001	106,5	12 045	X
2002	101,8	9 148	X
2003	100,0	8 196	X
2004	96,1	19 151	174,6
2005	94,1	17 280	157,6
2006	93,6	20 025	182,6
2007	91,6	25 260	230,4
2008	87,7	20 613	188,0
2009	85,2	23 084	210,5
2010	83,4	25 804	235,3
2011	79,6	31 003	282,6
2012	76,7	28 146	256,6
2013	76,0	29 363	267,7

^a łącznie dochody gospodarstw domowych z produkcją rolniczą, dochody przedsiębiorstw rolniczych będących w posiadaniu osób fizycznych i zyski gospodarstw będących w posiadaniu osób prawnych

^b średnie roczne dochody przedsiębiorców rolnych według cen towarów i usług kupowanych na cele konsumpcji z 2003 r. wyniosły 10 964 mln zł w latach 1998-2003

Źródło: dane liczbowe zaczerpnięte z tabeli 4, wyniki Rachunków Ekonomicznych dla Rolnictwa (RER), a także wskaźniki pochodzące z opracowań GUS publikowanych w serii Studia i Materiały Statystyczne: Rolnictwo w 2002 r., Rolnictwo w 2008 r., Rolnictwo w 2011 r. i Rolnictwo w 2013 r.

III.2.3. Koszty realizacji zasady wzajemnej zgodności i wstępna ocena ich skutków

Gospodarstwa rolne będące beneficjentami dopłat w państwach, które zyskały członkostwo Unii Europejskiej 1 maja 2004 roku miały od samego początku obowiązek utrzymywania gruntów w dobrej kulturze. Pozostałe zakresy tak zwanej zasady wzajemnej zgodności uregulowane zostały natomiast w 2009 roku⁴⁷. Obejmują one: (a) identyfikację i rejestrację zwierząt oraz zagadnienia ochrony środowiska naturalnego, (b) zdrowie publiczne, zdrowie zwierząt, obowiązek zgłaszania niektórych chorób i zdrowotność roślin oraz (c) dobrostan zwierząt. W Polsce wymagania z zakresu (a) obowiązują od 2009 roku, (b) – od 2011 roku, a te z zakresu (c) od 2013 roku.

⁴⁷ Na mocy załącznika II Rozporządzenia Rady nr 73 z 2009 roku.

Nie ma gotowych liczb wykorzystujących badania empiryczne, które charakteryzują wpływ pełnych kosztów realizacji zasady wzajemnej zgodności na ekonomiczne efekty rolnictwa i dlatego w opracowaniu odwołano się do metody szacowania tych kosztów, która została opisana w opracowaniu G. Niewęgłowskiej [2011]. Ocenia się, że część tych kosztów zwraca się, ponieważ wywierają one pozytywny wpływ na rozmiary uzyskiwanej produkcji zwierzęcej i ceny, lecz zwrot ten następuje z kilkuletnim opóźnieniem w stosunku do poniesionych kosztów. Obecnie nie ma jednak opracowań, które mogłyby wskazać czasowy zakres tych opóźnień.

Tabela 11

Szacowane pełne roczne koszty realizacji zasady wzajemnej zgodności
w polskim rolnictwie w cenach stałych z 2009 roku (mln zł)

Zakresy zasady wzajemnej zgodności	Koszty pracy	Zakup usług	Prace wykonane własnymi maszynami	Materiały kupione	Amortyzacja	Koszty alternatywne	Razem
Dobre praktyki rolnicze	-	200	318	21	584	-	1 123
Identyfikacja i rejestracja zwierząt	-	-	-	266	-	-	266
OSN ^a	136	24	-	155	57	98	470
Natura 2000	-	13	-	-	-	91	104
Dobrostan zwierząt	502	21	-	192	135	340	1 190
Łącznie	638	258	318	634	776	529	3153

^a obszary skażone związkami azotu

Źródło: ustalenia własne na podstawie danych liczbowych zaczerpniętych z opracowania W. Józwiaka i in. [2013 (a)].

Oszacowane pełne koszty realizacji przedsięwzięć składających się na realizację zasady wzajemnej zgodności znajdują się w tabeli 11. Zwraca uwagę zbieżność wydatkowania tych kwot ze wzrostem dochodów przedsiębiorców rolnych w latach 2010-2013 (patrz tabela 10). Dochody przedsiębiorców rolnych wyrażone w cenach stałych z 2009 roku były wtedy większe w zależności od roku o 2 288-11 985 mln zł w porównaniu ze średnią ich kwotą z lat 2005-2008. Spostrzeżenie to pozwala domniemywać, że realizacja zasady wzajemnej zgodności mogła wtedy wnieść wkład do tego wzrostu.

III.3. Sytuacja przedsiębiorstw rolnych osób fizycznych i gospodarstw domowych z produkcją rolniczą

III.3.1. Przedsiębiorstwa rolne wyróżniające się konkurencyjnością na tle przedsiębiorstw bez takiej cechy

W przedstawionej wyżej książce H.Ch. Binswängera konkurencyjność traktowana jest jako ważny czynnik stymulujący rozwój przedsiębiorstw, a więc w konsekwencji także rozwój gospodarczy. Konkurencyjność to zdolność gospodarujących podmiotów do oferowania dóbr i usług w określonym miejscu i czasie po cenach równych lub mniejszych w porównaniu do innych dostawców, w sytuacji gdy przychody ze sprzedaży pokrywają co najmniej koszty odtworzenia wykorzystanych zasobów własnych i obcych⁴⁸.

Nie trudno dostrzec, że przytoczona definicja konkurencyjności gubi czynnik czasu z pola widzenia. Bycie konkurencyjnym w danej chwili nie jest przecież gwarantem trwałości tej cechy. W rozdziale wykorzystano zatem pojęcie zdolności konkurencyjnej. Zdolność ta cechuje podmioty, które trwale osiągają nadwyżki ekonomiczne, a to wskazuje na ich silną pozycję na rynku. Zdolność konkurencyjna zatem to umiejętność przedsiębiorstw do zdobywania, a następnie zachowania udziału w rynku lokalnym, regionalnym, krajowym, bądź nawet międzynarodowym w warunkach dostępu do danego rynku lub danych rynków. O zdolności konkurencyjnej podmiotów gospodarujących świadczy przede wszystkim duża nadwyżka ekonomiczna i inwestycje. Duża nadwyżka ekonomiczna pozwala opłacić na poziomie rynkowym obce i własne czynniki produkcji. Realizowane inwestycje wskazują natomiast na aktywne przystosowywanie się do zmieniającego się otoczenia i często są nośnikami efektów kreatywności ludzkiej, czyli innowacji.

Raz zdobyta zdolność konkurencyjna nie jest cechą trwałą. Przeciwnie, przedsiębiorstwa rolne, jak wszelkie inne przedsiębiorstwa, muszą stale zabiegać o nią, powiększając zasoby materialnych czynników produkcji, korygując strukturę produkcji, substytuując nakłady droższych środków i czynników produkcji tańszymi itd. Zaniechania w tych zakresach rynek „karze” z czasem spadkiem dochodów z gospodarstwa rolnego, sprowadzając w krańcowych przypadkach poziom życia posiadacza i członków jego rodziny nawet do poziomu podstawowego. Może to stać się istotną przyczyną braku następ-

⁴⁸ Definicję konkurencyjności i zdolności konkurencyjnej zaczerpnięto z opracowania J. Kulawika [2007, str. 25-30].

cy dla obecnego posiadacza przedsiębiorstwa i w efekcie wydzierżawienie lub sprzedaż przedsiębiorstwa osobie trzeciej.

Potwierdzenie tego sformułowania można znaleźć w literaturze [Józwiak, Mirkowska 2006]. W Niemczech, Austrii i Danii zanikały w latach 1997-2001 nie tylko pojedyncze gospodarstwa, ale całe ich grupy. Na 68 grup gospodarstw wyodrębnionych według typu rolniczego i wielkości ekonomicznej zanikło bowiem wtedy około 16% grup o wielkości 8-16 ESU, a jednocześnie pojawiło się 6% nowych, ale już o wielkości 16 i więcej ESU.

Zdolność konkurencyjna lub jej brak nie są słowami bez konkretnej treści również w Polsce, bowiem na przykład w latach 1996-2002 liczba przedsiębiorstw rolnych, które były w posiadaniu osób fizycznych, zmniejszyła się o 60,5 tys. (ubytek postępował więc w średnim tempie około 1,0% rocznie). W ostatnim roku ośmiolecia 2003-2010 liczba takich podmiotów zbliżyła się ponownie do poziomu z 1996 roku (tabela 12). Prawdopodobną przyczyną stał się istotny wzrost kwot dopłat, jaki nastąpił w 2004 roku i dalszy ich stopniowy wzrost w latach następnych. Dopłaty te powiększyły dochody uzyskiwane z prowadzonej produkcji rolniczej i mogły zapewnić posiadaczom nawet niewielkich przedsiębiorstw rolnych poziom dochodów nie gorszy niż dochody z pracy poza posiadanymi gospodarstwami w tak zwanej szarej strefie.

Spadkowi liczby przedsiębiorstw rolnych osób fizycznych w latach 1996-2002 towarzyszył dużo szybszy ubytek liczby gospodarstw domowych prowadzących produkcję rolniczą (tabela 12). Ich liczba zmalała wtedy o 236,4 tys., czyli ubytek postępował w średnim tempie około 4% rocznie. W latach następnych (2003-2010) ich ubytek wyniósł 201,2 tys., a to oznaczało nieco mniejsze średnie tempo spadku, bo o około 3,1% rocznie. Do sprawdzenia jest hipoteza, że prowadzenie produkcji rolniczej na bardzo ograniczoną skalę było w większości przypadków nieopłacalne.

Tabela 12

Liczba podmiotów rolnych z produkcją rolniczą i powierzchnią powyżej 1 ha użytków rolnych w latach 1996-2010 (w tysiącach)

Rodzaje podmiotów	Lata:		
	1996	2002	2010
Podmioty produkujące głównie lub wyłącznie na rynek	973,8	913,3	976,8
Podmioty produkujące głównie lub wyłącznie na potrzeby własne	941,0	704,6	503,4

Źródło: Niewęgłowska 2003; wybrane liczby z PSR 1996 i PSR 2002 i oraz obliczenia własne sporządzone na podstawie opracowania [Charakterystyka... 2012].

W dalszej części tego rozdziału przedstawiono charakterystykę przedsiębiorstw rolnych będących w posiadaniu osób fizycznych i wyróżniających się zdolnością konkurencyjną, oraz tych, które nie odpowiadały tej definicji. Spośród przedsiębiorstw rolnych objętych monitoringiem Polskiego FADN wyodrębniono panel 5387 takich, które w latach 2005-2012 prowadziły nieprzerwanie rachunkowość rolną. W ramach panelu wyodrębniono podgrupy, kierując się kwotami zysku z własnego majątku składającego się na gospodarstwo rolne i inwestycji netto. Zysk czysty policzono jako różnicę dochodu przedsiębiorcy rolnego i opłaty pracy własnej. Opłatę pracy jednej osoby pracującej w przedsiębiorstwie w pełnym wymiarze czasu pracy (łącznie praca wykonawcza, zarządcza i poświęcona marketingowi) policzono według stawki parytetowej opłaty pracy, a pozostały nakład pracy według opłaty rynkowej tego czynnika w rolnictwie. Wartość inwestycji netto policzono natomiast jako różnicę wartości inwestycji brutto i kwoty amortyzacji. W porównaniach pionowych uwzględniono zmiany cen towarów i usług kupowanych na cele konsumpcyjne oraz inwestycyjne.

Na powyższej podstawie wydzielono podgrupy przedsiębiorstw:

- z zyskiem czystym i dodatnią wartością inwestycji netto, czyli ze zdolnością konkurencyjną;
- pozostałe, bez zdolności konkurencyjnej (z zyskiem czystym i ujemną wartością inwestycji netto, bez zysku czystego i z dodatnią wartością inwestycji netto, a także bez zysku czystego i bez dodatniej wartości inwestycji netto).

Obie wydzielone podgrupy porównano ze sobą, a następnie każdą z nich porównano w dwóch trzyletnich okresach, to jest w latach 2005-2007 i 2010-2012. Warunki ekonomiczne w obu tych okresach różniły się. W pierwszym roku pierwszego z okresów przedsiębiorstwa otrzymały kwoty dopłat bezpośrednich (tabela 13), które ponad dwukrotnie powiększyły osiągnięte przez nie dochody nominalne. W następnych latach dopłaty rosły nadal, choć już w tempie znacznie mniejszym. W latach 2004-2007 korzystne dla rolnictwa były poza tym relacje cen. Skumulowany wskaźnik „nożyc cen” wyniósł wówczas 107,3 (rok 2003=100). W latach 2008-2012 warunki cenowe uległy pogorszeniu, na co wskazuje skumulowany wskaźnik „nożyc cen”. W 2012 roku był on równy 100 przyjmując za poziom odniesienia stan z roku 2007 (rok 2007=100). Ekonomiczne warunki gospodarowania w rolnictwie były zatem w latach 2010-2012 mniej korzystne niż w latach 2005-2007⁴⁹.

⁴⁹ Świadczą o tym również skumulowane wskaźniki wzrostu wartości inwestycji w polskim rolnictwie i łowiectwie dostępne w publikowanych statystykach GUS. Wynika z nich, że

Tabela 13

Charakterystyka przedsiębiorstw rolnych^a osób fizycznych ze zdolnością konkurencyjną i bez takiej zdolności w latach 2005-2007 (liczby przeliczone na rok i przedsiębiorstwo)

Mierniki i wskaźniki	Przedsiębiorstwa:	
	ze zdolnością konkurencyjną	bez zdolności konkurencyjnej
Liczba przedsiębiorstw w próbie	1716	3671
Zysk czysty (tys. zł)	65,4	- 1,9
Stopa zysku czystego ^b (%)	8,2	- 0,4
Wartość inwestycji netto (tys. zł)	59,2	-5,8 ^c
Relacja wartości inwestycji netto do wartości aktywów (%)	6,3	-1,2
Wartość przychodów przedsiębiorstwa liczona w SO (tys. zł) ^d	243,2	121,8
Zatrudnienie ogółem (w przeliczeniu na pełnozatrudnionych)	2,40	1,93
Wartość aktywów (majątku) razem z ziemią (tys. zł)	939,6	465,4
Udział przedsiębiorstw (%)		
• z produkcją wyspecjalizowaną:		
- z uprawami polowymi	14,2	10,5
- z uprawami ogrodniczymi	2,8	3,8
- z uprawami trwałymi	2,3	3,7
- ze zwierzętami żywionymi paszami objętościowymi	30,4	17,8
- ze zwierzętami żywionymi paszami treściwymi	20,3	16,2
• z produkcją niewyspecjalizowaną (wielostronną)	30,0	48,0
Udział (%):		
- gruntów dzierzawionych	26,9	18,5
- pracy najemnej	12,7	6,5
Relacja (%):		
- wartości zobowiązań do wartości aktywów	15,1	6,7
- wartości kredytów średnio- i długoterminowych do wartości zobowiązań	55,0	29,1

^a liczby wyrażone w pieniądzu podane zostały w cenach z 2011 roku

^b relacja zysku czystego do wartości aktywów

^c część przedsiębiorstw realizowała inwestycje mimo braku zysku, czyli kosztem obniżonego poziomu życia

^d przeliczono z wartości wyrażonej w euro przyjmując wskaźnik 4,0

Źródło: ustalenia własne sporządzone na podstawie obliczeń J. Sobierajewskiej i M. Zielińskiego wykonanych na podstawie danych zaczerpniętych z wyników monitoringu Polskiego FADN.

wskaźnik ten w latach 2005-2007 wyniósł 153,1% (rok 2004=100), a w latach 2008-2011 tylko 111,6% (rok 2007=100).

Z tabeli 13 wynika, że 31,8% przedsiębiorstw rolnych całej analizowanej próby wyróżniało się w latach 2005-2007 zdolnością konkurencyjną. Uzyskały one w owych latach przychody na tyle duże, że były w stanie ponieść wszelkie koszty, łącznie z opłatą na poziomie rynkowym własnej pracy i jeszcze pozostała im nadwyżka w postaci zysku czystego, jako opłata za własny kapitał (ziemię i inne środki trwałe oraz obrotowe)⁵⁰.

Analizowane przedsiębiorstwa były większe od tych będących punktem odniesienia. Miały około dwa razy większą niż one wartość przychodów i aktywów (majątku)⁵¹ oraz większe o 24,3% zatrudnienie. Przedsiębiorstwa ze zdolnością konkurencyjną inwestowały poza tym znaczne kwoty, a zadłużenie w formie kredytów średnio- i długoterminowych było większe o 31,7% od kwoty inwestycji. Można więc domniemywać bez obawy popełnienia większego błędu, że przedsiębiorstwa te spłacały kredyty zaciągnięte wcześniej. Średnia kwota tych kredytów była o 12,6 tysięcy złotych większa od uzyskanego zysku czystego. Stopa zysku od własnego kapitału nie była imponująca, ale była znacząco większa od oprocentowania kredytów.

Przedsiębiorstwa rolne ze zdolnością konkurencyjną nie tylko powiększały posiadany majątek inwestując, ale także dzierżawiąc środki trwałe. Około 27% użytkowanych gruntów pochodziło z tego ostatniego źródła i było to o 8,4 punktu procentowego więcej niż w przedsiębiorstwach bez zdolności konkurencyjnej.

W próbie charakteryzowanych przedsiębiorstw rolnych reprezentowane były wszystkie typy produkcyjne i różne poziomy specjalizacji produkcji.

Przedsiębiorstwa rolne bez zdolności konkurencyjnej nie przynosiły natomiast w latach 2005-2007 jako całość zysku czystego i charakteryzowała je ujemna reprodukcja majątku (miały ujemną wartość inwestycji netto). Jak już sygnalizowano wcześniej nie była to grupa homogeniczna, na co wskazują liczby z tabeli 14.

⁵⁰ Średnia kwota dopłat bezpośrednich wyniosła w przypadku tej podgrupy analizowanych przedsiębiorstw rolnych 40,7 tys. zł (62,2% udziału w zysku czystym), a zatem miałyby one zysk czysty również bez dopłat, choć oczywiście byłby on znacząco mniejszy.

⁵¹ Średnia powierzchnia użytków rolnych wynosiła 33,16 ha i była o 136,9% większa niż w przedsiębiorstwach rolnych bez zdolności konkurencyjnej.

Tabela 14

Struktura analizowanych przedsiębiorstw rolnych bez zdolności konkurencyjnej w latach 2005-2007

Podgrupy przedsiębiorstw	Udział (%)
<ul style="list-style-type: none"> ● Przedsiębiorstwa z przesłankami umożliwiającymi uzyskanie zdolności konkurencyjnej: <ul style="list-style-type: none"> - z zyskiem czystym i z ujemną wartością inwestycji netto - bez zysku czystego i z dodatnią wartością inwestycji netto ● Przedsiębiorstwa bez przesłanek umożliwiających uzyskanie zdolności konkurencyjnych (bez zysku czystego i z ujemną wartością inwestycji netto) 	<p>53,5</p> <p>11,9</p> <p>34,6</p>
Razem	100,0

Źródło: ustalenia własne sporządzone na podstawie obliczeń J. Sobierajewskiej wykonanych na podstawie liczb zaczerpniętych z wyników monitoringu Polskiego FADN.

Aż 53-54% przedsiębiorstw bez zdolności konkurencyjnej osiągała w latach 2005-2007 zysk czysty, lecz kwota realizowanych przez nie inwestycji była mniejsza od kwoty amortyzacji (miały ujemną wartość inwestycji netto). Wygospodarowywany zysk był jednak istotną przesłanką, aby wzmocnić działalność inwestycyjną. Mniejszy był natomiast udział przedsiębiorstw, które charakteryzowały się ujemnym zyskiem czystym i dodatnią wartością inwestycji netto. Dzięki inwestycjom mogły one zacząć wygospodarowywać zysk. Nie można jednak wykluczyć tego (a wskazują na to pośrednio liczby z tabeli 13), że finansowały one inwestycje w części ze środków własnych, być może nawet dzięki „oszczędnościom” powstałym wskutek rezygnacji z części mniej ważnych zabiegów produkcyjnych, ze szkodą dla przyszłych efektów ekonomicznych. Zwraca uwagę duży, bo wynoszący około 35% udział przedsiębiorstw, które nie miały zysku czystego i nie odtwarzały w pełni posiadanego majątku. Z liczb z tabeli 14 wynika poza tym, że przedsiębiorstwa bez zdolności konkurencyjnej wykorzystywały w mniejszym stopniu niż przedsiębiorstwa z taką zdolnością, możliwości wzrostu wolumenu i wartości produkcji poprzez dzierżawę ziemi, zatrudnianie pracowników najemnych i specjalizowanie produkcji⁵².

W latach 2010-2012 ubyło w analizowanej próbie 166 przedsiębiorstw ze zdolnością konkurencyjną w stosunku do trzylecia 2005-2007 i o tyle samo

⁵² Jedną z przyczyn tego zjawiska mogły być kwalifikacje posiadaczy przedsiębiorstw. Udział tych z wykształceniem rolniczym w przedsiębiorstwach bez zdolności konkurencyjnych był o 8,8 punktu procentowego mniejszy niż w tych ze zdolnością konkurencyjną.

wzrosła liczba tych bez takiej zdolności. Było to jednak saldo zmian, ponieważ między obiema podgrupami zachodziły znaczące przesunięcia (tabela 15).

Tabela 15

Liczba przedsiębiorstw rolnych osób fizycznych ze zdolnością konkurencyjną i bez takiej zdolności w analizowanej próbie w latach 2005-2007 i ich sytuacja w latach 2010-2012

Podgrupy przedsiębiorstw w latach 2005-2007	Liczba przedsiębiorstw w latach 2005-2007	Udział (%) w latach 2010-2012 przedsiębiorstw:			
		z zyskiem czystym i z dodatnią wartością inwestycji netto	z zyskiem czystym i z ujemną wartością inwestycji netto	bez zysku czystego i z dodatnią wartością inwestycji netto	bez zysku czystego i z ujemną wartością inwestycji netto
Przedsiębiorstwa ze zdolnością konkurencyjną – z zyskiem czystym i dodatnią wartością inwestycji netto	1716	53,0	36,0	4,6	6,4
Przedsiębiorstwa bez zdolności konkurencyjnej	3671	17,4	21,2	10,8	50,6

Źródło: jak w tabeli 14.

Tylko 53,0% tych samych przedsiębiorstw wyróżniających się zdolnością konkurencyjną w latach 2005-2007 zachowało tę korzystną charakterystykę w latach 2010-2012. Duża część (36,0%) przestała inwestować (pauzowała), ale osiągała nadal zysk czysty. Pozostałe natomiast przedsiębiorstwa tej podgrupy (11,0%) prawdopodobnie popełniły błędy w inwestowaniu i/lub zmianie typu produkcyjnego i w trudniejszych warunkach utraciły zysk czysty, a w konsekwencji miały mniejszą od rynkowych stawek opłatę pracy własnej. Część z nich kontynuowała inwestycje, usiłując być może naprawić popełnione błędy.

Jednocześnie 17,4% przedsiębiorstw bez zdolności konkurencyjnej w latach 2005-2007 znalazło się w latach 2010-2012 wśród tych, które charakteryzowały się taką zdolnością. Jedną z przyczyn tego zjawiska mogły być trafne inwestycje zrealizowane w latach poprzednich. Dalsze 21,2% uzyskiwało natomiast zysk czysty lecz z kwotą inwestycji mniejszą od amortyzacji (ujemną kwotą inwestycji netto). Jest prawdopodobne, że inwestowały one z pomyślnym skutkiem w latach 2007-2009 i ograniczyły tę działalność w kolejnych latach. Jeszcze inne (10,8% analizowanych przedsiębiorstw) podjęło inwestycje w rozmiarach zapewniających reprodukcję rozszerzoną majątku, mimo że nie osiągało zysku z majątku własnego.

Tabela 16

Charakterystyka przedsiębiorstw rolnych^a ze zdolnością konkurencyjną
w latach 2005-2007 i 2010-2012
(liczby przeliczone na rok i przedsiębiorstwo)

Mierniki i wskaźniki	Lata:		Lata 2010-2012 (2005-2007=100)
	2005-2007	2010-2012	
Liczba przedsiębiorstw w próbie	1716	1550	90,5
Zysk czysty (tys. zł)	65,4	123,5	188,8
Stopa zysku czystego ^b	8,2 ^c	12,4 ^c	4,2 ^d
Wartość inwestycji netto (tys. zł)	59,2	90,2	152,4
Relacja wartości inwestycji netto do wartości aktywów (%)	6,3	7,7	1,4 ^d
Wartość przychodów liczona w SO (tys. zł) ^c	243,2	269,2	110,7
Zatrudnienie ogółem (w przeliczeniu na pełnozatrudnionych)	2,40	2,40	100,0
Wartość aktywów wraz z ziemią (tys. zł)	939,6	1175,0	125,0
Udział przedsiębiorstw (%):			
• z produkcją wyspecjalizowaną:			
- z uprawami polowymi	14,2	22,2	8,0 ^d
- z uprawami ogrodnictwami	2,8	1,9	-0,9 ^d
- z uprawami trwałymi	2,3	2,8	0,5 ^d
- ze zwierzętami żywionymi paszami objętościowymi	30,4	30,1	-0,3 ^d
- ze zwierzętami żywionymi paszami treściwymi	20,3	18,4	1,9 ^d
• z produkcją nie wyspecjalizowaną (wielostronną)	30,0	24,6	-5,4 ^d
Udział (%):			
- gruntów dzierzawionych	26,9	29,3	2,4 ^d
- pracy najemnej	12,7	12,6	-0,1 ^d
Relacja (%):			
- wartości zobowiązań do wartości aktywów	15,1	15,5	0,4 ^d
- wartości kredytów średnio- i długoterminowych do wartości zobowiązań	55,0	54,0	-1,0 ^d

^a liczby wyrażone w pieniądzu podane zostały w cenach z 2011 roku

^b relacja zysku czystego do wartości aktywów (majątku)

^c stopa ta była zapewne większa, ponieważ część majątku została przejęta nieodpłatnie od poprzedników

^d wielkości podane w punktach procentowych

^e przeliczono z wartości wyrażonej w euro, przyjmując wskaźnik 4,0

Źródło: jak w tabeli 13.

Zarazem aż 50,6% przedsiębiorstw bez zysku czystego i z ujemną re-produkcją majątku w latach 2005-2007 utrzymało tę niekorzystną charaktery-
stykę także w latach 2010-2012. O zmianie charakterystyk analizowanych
przedsiębiorstw rolnych osób fizycznych w okresie poakcesyjnym informują
liczby zestawione w tabelach 16 i 17.

Liczby z tabeli 16 potwierdzają zasadność myślenia kategoriami „spira-
li wzrostu” w przedsiębiorstwach rolnych będących w posiadaniu osób fi-
zycznych. Te, które inwestowały i korzystały przy tym z kredytów, cechował
wzrost wartości produkcji i wartości aktywów (majątku). Przyczyniło się do
tego także to, że korzystały one w coraz większym stopniu z gruntów nie ku-
pionych lecz dzierżawionych. Wzrost wartości produkcji w połączeniu ze sta-
bilizacją poziomu zatrudnienia tworzył zarazem przesłanki (wzrost wydajno-
ści pracy) prowadzące do poprawy poziomu życia posiadaczy przedsiębiorstw
i ich rodzin, oraz możliwości wynagradzania pracowników najemnych.

W analizowanej podgrupie przedsiębiorstw rolnych reprezentowane by-
ły w latach 2010-2012 wszystkie typy produkcyjne, ale w ich strukturze na-
stąpiły niewielkie przesunięcia w stosunku do lat 2005-2007. Część przedsię-
biorstw zrezygnowała ze specjalistycznej produkcji zwierzęcej i specjali-
stycznej produkcji warzyw na rzecz produkcji pozyskiwanej z typowych
upraw polowych oraz upraw trwałych. Mimo to nadal 50,7% przedsiębiorstw
prowadziło specjalistyczną produkcję zwierzęcą i był to udział większy
o 31,1 punktu procentowego od średniego udziału w kraju⁵³. Postępował poza
tym proces przestawiania produkcji niewyspecjalizowanej na wyspecjalizo-
waną, która jest charakterystyczna dla przedsiębiorstw rolnych funkcjonują-
cych w krajach i regionach bardziej rozwiniętych niż nasz kraj.

Liczby z tabeli 17 uzupełniają wcześniejsze wywody. Przedsiębiorstwa
bez zdolności konkurencyjnej racjonalizowały organizację produkcji, co zna-
lazło wyraz w znaczącym wzroście udziału tych z produkcją wyspecjalizowa-
ną. To zjawisko, w połączeniu ze wzrostem poziomu dopłat i innymi, niein-
westycyjnymi, a więc i mniej ryzykownymi sposobami działania, przyniosło
efekt w postaci niewielkiego zysku czystego. Oznacza to, że „wynagrodze-
nie” pracy własnej posiadaczy przedsiębiorstw rolnych i członków ich rodzin
utrzymywało się w latach 2010-2012 na poziomie rynkowym. Stopa zysku
czystego osiągnięta w latach 2010-2012 względem wartości własnych akty-

⁵³ Strukturę krajową typów produkcyjnych w przedsiębiorstwach rolnych osób fizycznych ustalono na podstawie wyników Powszechnego Spisu Rolnego z 2010 roku dla gospodarstw rolnych osób fizycznych z powierzchnią powyżej 3 ha użytków rolnych.

wów posiadacza przedsiębiorstwa była jednak mniejsza od oprocentowania kredytów bankowych, a więc nie buforowała ryzyka związanego z prowadzeniem przedsiębiorstwa.

Tabela 17

Charakterystyka przedsiębiorstw rolnych^a bez zdolności konkurencyjnej
w latach 2005-2007 i 2010-2012
(liczby przeliczone na rok i przedsiębiorstwo)

Mierniki i wskaźniki	Lata:		Lata 2010-2012 (2005-2007 = 100)
	2005-2007	2010-2012	
Liczba przedsiębiorstw w próbie	3671	3837	104,5
Zysk czysty (tys. zł)	-1,9	10,9	12,8 ^c
Stopa zysku czystego (%)	-0,4 ^b	2,3 ^b	2,7 ^c
Wartość inwestycji netto (tys. zł)	-5,8	-13,5	-7,7 ^c
Relacja wartości inwestycji netto do wartości aktywów ^c (%)	-1,2	-2,3	- 1,1 ^c
Wartość przychodów przedsiębiorstwa liczona w SO (tys. zł)	161,6	123,9	76,7
Zatrudnienie ogółem (w przeliczeniu na pełnozatrudnionych)	1,93	1,95	101,0
Wartość aktywów razem z ziemią (tys. zł)	489,4	494,0	100,9
Udział przedsiębiorstw (%)			
• z produkcją wyspecjalizowaną:			
- z uprawami polowymi	10,5	13,9	3,4 ^c
- z uprawami ogrodniczymi	2,8	3,8	1,0 ^c
- z uprawami trwałymi	2,3	3,7	1,4 ^c
- ze zwierzętami żywionymi paszami objętościowymi	17,8	25,8	8,0 ^c
- ze zwierzętami żywionymi paszami treściowymi	16,2	16,2	0,0
• z produkcją niewyspecjalizowaną (wielostronną)	47,5	36,0	11,5 ^c
Udział (%):			
- gruntów dzierzawionych	18,9	18,8	-0,1 ^c
- pracy najemnej	6,5	6,4	-0,1 ^c
Relacja (%):			
- wartości zobowiązań do wartości aktywów	7,1	6,0	-1,1 ^c
- wartości kredytów średnio- i długo-terminowych w wartości zobowiązań	30,8	25,1	-5,7 ^c

^a liczby wyrażone w pieniądzu zostały podane w cenach stałych z 2011 roku

^b stopa ta była zapewne większa, ponieważ część własnego majątku została przejęta nieodpłatnie od poprzedników

^c wielkości podane w punktach procentowych

Źródło: jak w tabeli 13.

Równolegle postępował spadek wartości inwestycji netto, mimo że już w okresie wyjściowym (lata 2005-2007) ich kwota plasowała się poniżej zera. Przedsiębiorstwa te ograniczyły poza tym stopień korzystania z kredytów krótko-, średnio- i długoterminowych, nie powiększały powierzchni gruntów w drodze dzierżawy ani nakładów pracy najmniejszej.

Jeszcze inne dane zwracają uwagę na kolejne znamienne zjawisko. Udział dopłat bezpośrednich w dochodach producentów prowadzących przedsiębiorstwa rolne bez zdolności konkurencyjnej wynosił 49,7% w latach 2005-2007 i był o 17,3 punktu procentowego większy niż w przedsiębiorstwach, które wyróżniały się taką zdolnością. Charakteryzowany wskaźnik w tych pierwszych wzrósł w latach 2010-2012 do 76,7%, a więc o 27,0 p.p. i był zarazem większy aż o 35,9 p.p. od analogicznie policzonego wskaźnika w przedsiębiorstwach ze zdolnością konkurencyjną.

Odłożenie działań prorozwojowych prowadziło zatem w analizowanych latach do uzależnienia przedsiębiorstw rolnych bez zdolności konkurencyjnej od dopłat bezpośrednich. Spostrzeżenie to precyzuje wcześniej sformułowaną przez autora tej monografii tezę, że dopłaty ograniczają zainteresowanie posiadaczy przedsiębiorstw rolnych podejmowaniem działań proefektywnościowych. Powyższe ustalenia wskazują, że teza ta odnosi się do przedsiębiorstw bez zdolności konkurencyjnej. Potrzebne są jednak pogłębione analizy, by wykluczyć domniemanie, że w jakimś stopniu spostrzeżenie to odnosi się również do przedsiębiorstw ze zdolnością konkurencyjną.

Reasumując, można stwierdzić, że przytoczona analiza potwierdza przedstawiony w rozdziale I.2. tej książki pogląd H.Ch. Binswängera, że zdecydowana większość przedsiębiorstw rolnych uczestniczących aktywnie w grze rynkowej (wykorzystujące szansę, jaką daje możliwość konkurowania) osiąga na tyle dużą kwotę zysku czystego, że stopa oprocentowania własnego kapitału jest znacząco większa od oprocentowania zaciąganych kredytów. Zyski te wraz z zaciąganyymi kredytami umożliwiają inwestowanie i w rezultacie wzrost wartości posiadanego majątku. Przedsiębiorstwa inwestując, wchłaniają często także efekty kreatywności ludzkiej (innowacje, wynalazki), co tym bardziej stymuluje tempo wzrostu prowadzonej działalności gospodarczej. Zachowanie takie jak wyżej pozwala też części przedsiębiorstw rolnych bez zdolności konkurencyjnej zdolność taką osiągnąć.

Część przedsiębiorstw rolnych po okresie zyskowego prowadzenia działalności gospodarczej i intensywnego inwestowania obniżyła na tyle skalę prowadzonych inwestycji, że znalazły się one w latach 2010-2012 w grupie

tych bez zdolności konkurencyjnej. Przedsiębiorstwa te osiągały nadal czysty zysk, ale były one mniejsze niż w przedsiębiorstwach ze zdolnością konkurencyjną. Można nawet zaryzykować opinię, że rósł dystans pod tym względem między obiema tymi podgrupami.

Część przedsięwzięć inwestycyjnych wiązała się niestety z niepowodzeniami. Los taki spotkał mniej więcej co dziewiąte przedsiębiorstwo rolne.

Potwierdza się poza tym wyżej sformułowana myśl o pułapce, jaką jest odłożenie fazy ekspansji przedsiębiorstwa rolnego. Odłożenie takiej decyzji powoduje, że coraz trudniej jest w miarę upływu czasu rozpocząć odrabianie dystansu względem przedsiębiorstw rozwijających się systematycznie. Sytuacja taka dotknęła w latach 2010-2012 prawdopodobnie 34-35% przedsiębiorstw całej analizowanej próby. Część innych (około 7%) podjęła bez powodzenia próbę wybrnięcia z tej niekorzystnej sytuacji, nasilając działalność inwestycyjną, natomiast w przypadku 14% jeszcze innych przedsiębiorstw rolnych próba taka skończyła się sukcesem połowicznym. Wygospodarowały one zysk czysty, lecz wartość brutto prowadzonych inwestycji brutto była mniejsza od kwoty amortyzacji.

Na podstawie przeanalizowanych liczb można też ocenić przydatność dla przedsiębiorstw rolnych poglądu H.Ch. Binswagera, że o wzroście wydajności pracy przesądza przede wszystkim wzrost nakładów nośników energii. Okazuje się, że – przykładowo – w latach 2005-2007 o różnicy w poziomie wydajności pracy między przedsiębiorstwami rolnymi ze zdolnością konkurencyjną i bez takiej zdolności równie dobrze jak nakłady energii mogło przesądzać techniczne uzbrojenie pracy, które jak wiadomo jest mierzone wartością aktywów na jedną w pełni zatrudnioną w przedsiębiorstwach osobę. Wydajność pracy w analizowanych przedsiębiorstwach była o 65,8% większa niż w tych użytych do porównań, a koszt nośników energii i kwota technicznego uzbrojenia pracy były większe odpowiednio o 57,4 i 79,5%. Ziemia nawet współcześnie jest więc nadal ważnym czynnikiem produkcji rolniczej.

W rozdziale tym nie poruszono problematyki ograniczania zagrożeń dla środowiska powodowanych działalnością przedsiębiorstw rolnych. Problematyka ta zostanie bowiem przedstawiona w dalszej części tej książki.

Kończąc rozdział, warto zwrócić uwagę na jeszcze jedno ważne zagadnienie, to jest na zmianę liczby krajowych przedsiębiorstw rolnych osób fizycznych ze zdolnością konkurencyjną i tych, które tę zdolność mogą osiągnąć w niezbyt odległym terminie. Problematyką tą zaczęto interesować się w naszym kraju z chwilą, kiedy rozpoczęto przygotowanie do akcesji. Na

podstawie jednego z pierwszych opracowań na ten temat [Józwiak 2003 (a)] można podjąć próbę oszacowania liczby polskich gospodarstw będących w posiadaniu osób fizycznych, które wówczas wyróżniały się zdolnością konkurencyjną. Porównano wtedy dane liczbowe z 1999 roku zawierające charakterystyki grup gospodarstw krajowych, wyodrębnionych według typu i wielkości ekonomicznej wyrażonej w ESU z uśrednionymi charakterystykami analogicznych grup unijnych gospodarstw rolnych. Na tej podstawie stwierdzono, że kwoty dochodów rolniczych netto przypadające na jedną osobę przeliczeniową pracy własnej (pracy własnej rolnika i jego rodziny w pełnym wymiarze czasu pracy w prowadzonym gospodarstwie) wyrażone w euro były w 25 tysiącach gospodarstw polskich większe niż w analogicznych grupach gospodarstw unijnych. Gospodarstwa te poza tym charakteryzowały się dodatnią reprodukcją majątku trwałego.

Oszacowano ponadto, że poza tak określonymi gospodarstwami nieco ponad 100 tysięcy innych wyróżniało się dodatnią reprodukcją majątku trwałego. Hipotetycznie można wyrazić opinię, że celem inwestowania była poprawa efektywności funkcjonowania gospodarstw, choć zapewne odbywało się to kosztem obniżenia poziomu życia posiadaczy przedsiębiorstw i ich rodzin.

Powyższe ustalenia tylko orientacyjnie wskazują liczbę gospodarstw ze zdolnością konkurencyjną w okresie przedakcesyjnym, ponieważ:

- zostały one sporządzone na podstawie materiałów jednorocznych, i to w dodatku w roku, który przyniósł mniejsze dochody niż w innych latach okresu przedakcesyjnego. Tak zwany dochód przedsiębiorcy rolnego (dochody rolnicze gospodarstw osób fizycznych i zyski gospodarstw osób prawnych) liczony w cenach stałych był bowiem średnio w latach 1998 i 2000-2003 o 14,3% większy niż w 1999 roku;
- analizowana w 1999 roku próba obejmowała zaledwie 1223 gospodarstwa krajowe [Wyniki rachunkowości... 2000];
- porównanie dochodów przeliczonych na jednostkę pracy własnej rolnika i jego rodziny w Polsce jest obarczone mankamentem. Nie muszą one być większe niż w innych krajach, lecz wystarczy, jeśli odpowiadają na przykład krajowemu poziomowi parytetu dochodowego.

Członkostwo Polski w Unii Europejskiej poprawiło znacząco warunki gospodarowania, a to doprowadziło do wzrostu liczby przedsiębiorstw rolnych będących w posiadaniu osób fizycznych, które wyróżniają się zdolnością konkurencyjną. Na podstawie materiałów Polskiego FADN przedstawionych wyżej w tym rozdziale i danych GUS [Charakterystyka gospodarstw...

2008] oszacowano, że ich liczba w latach 2005-2007 wyniosła średnio około 91 tys., a około 74 tys. miało przesłanki, by tę zdolność móc osiągnąć. Łącznie zatem w trzy lata po akcesji funkcjonowało około 165 tys. przedsiębiorstw rolnych osób fizycznych ze zdolnością konkurencyjną i tych, które tę zdolność mogły osiągnąć w niezbyt odległym terminie. Oszacowano, że w ich posiadaniu znajdowało się około 35% powierzchni ogółu użytków będących w posiadaniu przedsiębiorstw rolnych osób fizycznych i prawnych oraz gospodarstw domowych z produkcją rolniczą.

Analogiczne ustalenia, sporządzone na przedstawionych wyżej liczbach zaczerpniętych z monitoringu Polskiego FADN i obejmujących lata 2010-2012 oraz z opracowania GUS [Charakterystyka przedsiębiorstw... 2012], wskazały natomiast, że liczba przedsiębiorstw ze zdolnością konkurencyjną utrzymała się niemal na tym samym poziomie jak w latach 2005-2007, ale nastąpił wzrost liczby tych, które mają przesłanki, by tę zdolność móc rychło osiągnąć. Spowodowało to, że łączna liczba jednych i drugich wyniosła w latach 2010-2012 około 209 tys. Nastąpił zatem jej wzrost o około 27% w stosunku do sytuacji z lat 2005-2007. Nastąpił też wzrost o około 6 p.p. powierzchni użytków rolnych będących w ich posiadaniu. Oszacowano poza tym dodatkowo, że w latach 2010-2012 obie analizowane grupy gospodarstw dostarczyły około 1/2 wartości krajowej produkcji rolniczej.

Podana wyżej liczba przedsiębiorstw rolnych ze zdolnością konkurencyjną i tych z przesłankami umożliwiającymi osiągnięcie takiej zdolności jest mniejsza o około 202 tys., to jest o około 49% od krajowej liczby tzw. profesjonalnych producentów rolnych oszacowanej przez A. Sikorską [2013]. Zaliczono do nich te gospodarcze podmioty rolnicze będące w posiadaniu osób fizycznych, które: utrzymywały stałe kontakty rynkowe w formie umów kontraktacyjnych, sprzedawały systematycznie produkty rolnicze temu samemu odbiorcy, wchodziły w skład grup producenckich i prowadziły działalność rolniczą będącą dominującym źródłem utrzymania rodziny oraz głównym zajęciem osoby kierującej pracami w gospodarstwie. Takie wydzielenie profesjonalnych producentów rolnych podkreśla znaczenie powiązań rynkowych podmiotów gospodarczych, które są w ich posiadaniu, lecz nie informuje o kwotach uzyskiwanych dochodów i zysków oraz o zaangażowaniu inwestycyjnym. Na podstawie wcześniejszych ustaleń przedstawionych w tej książce można wnosić, że duża część przedsiębiorstw kierowana przez tak zwanych profesjonalnych producentów rolnych nie osiągała zysku czystego i/lub miała ujemną kwotę inwestycji netto lub na odwrót.

III.3.2. Innowacyjność przedsiębiorstw rolnych⁵⁴

Istnieją dwa rodzaje czynników wywierających wpływ na wdrażanie innowacji w przedsiębiorstwach rolnych. Pierwszy z nich obejmuje czynniki o charakterze psychicznym i społecznym. Stosunek do innowacji zależy bowiem od wyznawanych przez producentów rolnych wartości, ich oczekiwań co do poziomu życia, skłonności do podejmowania działań ryzykownych (stopnia awersji do ryzyka), stanu wiedzy wynikającej z wykształcenia i doświadczenia zawodowego, umiejętności szybkiego poszukiwania niezbędnej wiedzy, posiadania następcy, itd.

Charakteryzowany zestaw czynników jest poza tym powiązany ze statusem społecznym rolnictwa i rolników, środowiskiem społecznym wsi i gminy, dostępem do wiedzy o innowacyjnych rozwiązaniach (edukacja, doradztwo rolnicze, uczestnictwo w wystawach i pokazach itp.), a także przejrzystością i przewidywalnością systemu prawnego regulującego warunki prowadzenia działalności produkcyjnej, jak i zbytu wytwarzanych dóbr.

Drugi zestaw czynników wywierających wpływ na wdrażanie innowacji ma charakter ekonomiczno-finansowy. Chodzi o bieżącą sytuację przedsiębiorstw rolnych, koniunkturę na produkty rolnicze itd. Do tego dochodzą jeszcze subwencje udzielane gospodarstwom rolnym przez państwo oraz w ramach Wspólnej Polityki Rolnej, które mogą posłużyć do sfinansowania w całości lub części inwestycji będących nośnikami innowacji, które jak wiadomo są obarczone większym poziomem ryzyka. W gospodarstwach tej grupy mogą się pojawić innowacje natury racjonalizatorskiej, a nie tylko w wyniku dyfuzji innowacji wykreowanych gdzie indziej. Zależności pomiędzy tymi czynnikami mają charakter złożony i w dodatku nieliniowy, ponieważ wzrostowi poziomowi dochodów nie zawsze towarzyszy wzrost skłonności do wprowadzania w gospodarstwach rozwiązań innowacyjnych.

Z punktu widzenia relacji zachodzących pomiędzy działaniami innowacyjnymi a osiąganymi dochodami wyróżniono cztery grupy gospodarstw o różnym poziomie skłonności do podejmowania działań innowacyjnych w reakcji na zmianę warunków ekonomicznych (rysunek 1). Niezależnie od koniunktury rynkowej każde przedsiębiorstwo rolne można zaliczyć do jednej z tych grup, choć sprzyjająca lub niekorzystna sytuacja rynkowa może wpłynąć na przebieg granicy podziału między grupami i liczbę podmiotów w każdej z nich.

⁵⁴ Rozdział opracowany na podstawie artykułu W. Józwiaka, A. Kagana i Z. Mirkowskiej [2012].

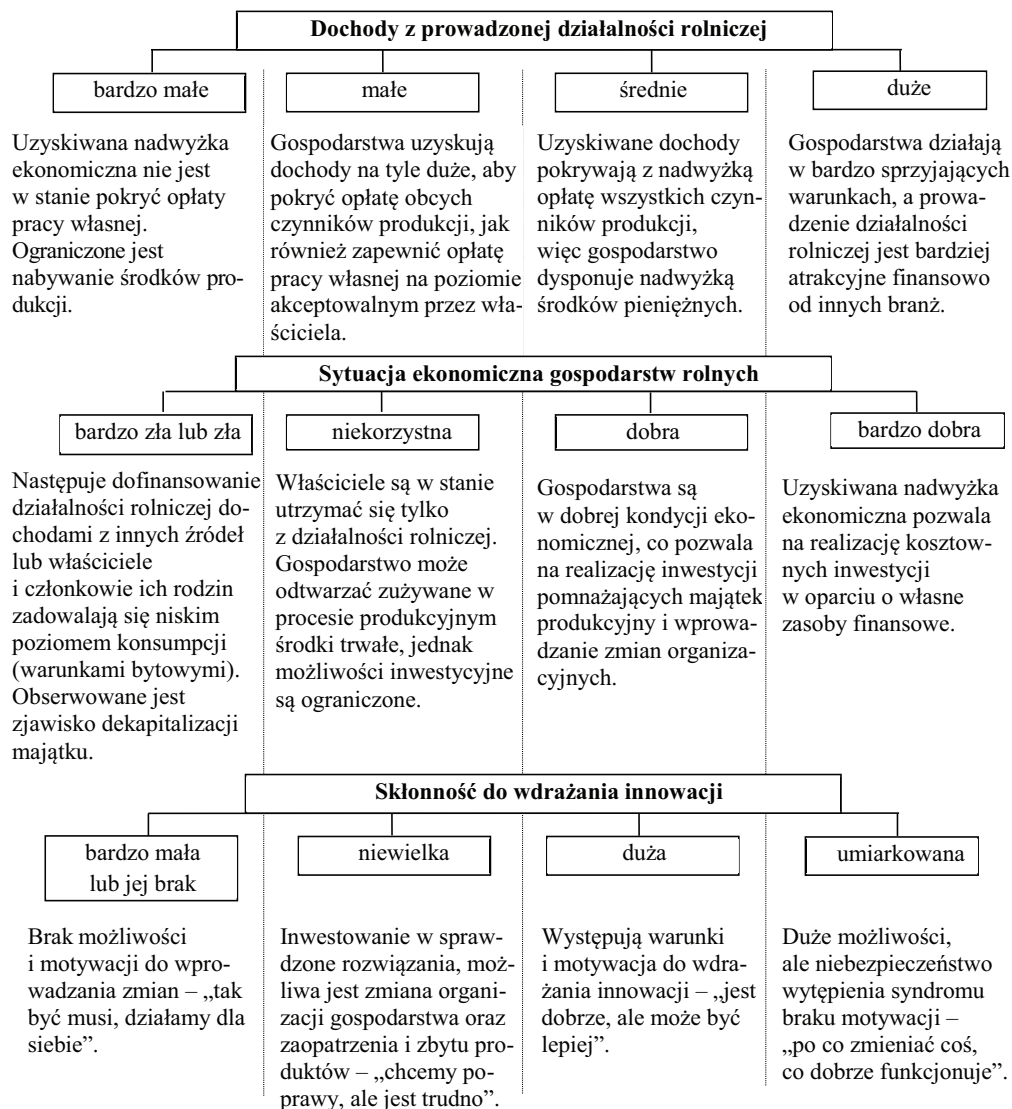
Pierwszą grupę charakteryzują bardzo małe dochody z prowadzonej działalności rolniczej. W jej skład wchodzi przedsiębiorstwa rolne różnej wielkości, ale źle zarządzane (ze zbyt kosztowną produkcją) lub z produkcją przeżywającą strukturalne problemy (np. chów koni). W takiej sytuacji skłonność do wdrażania innowacji jest niewielka lub nie występuje wcale.

Drugą grupę podmiotów wyodrębnionych na rys. 1 tworzą przedsiębiorstwa rolne, które w przeciętnych warunkach uzyskują nadwyżkę będącą ekwiwalentem dla posiadacza i jego rodziny za poniesione w przedsiębiorstwie nakłady pracy oraz niewielki zysk czysty. Jediną przeszkodą we wdrażaniu innowacji są posiadane zasoby środków finansowych, a sytuacja pod tym względem ulega pogorszeniu w czasach dekonunktury. Przedsiębiorstwa starają się wtedy: wprowadzać rozwiązania sprawdzone gdzie indziej, nieznacznie powiększać skalę prowadzonej działalności, poszukiwać nisz rynkowych w celu uruchomienia nowego rodzaju produkcji itd.

Największą skłonnością do wprowadzania innowacji wyróżniają się przedsiębiorstwa grupy trzeciej, o średnich dochodach. Generują one nadwyżki ekonomiczne zapewniające wynagrodzenie pracy własnej na poziomie zapewniającym akceptowalne warunki bytowe dla rodzin posiadaczy, a także zysk czysty. Nadwyżki te są wykorzystywane do finansowania w całości lub części inwestycji obarczonych większym ryzykiem, a więc także tych będących nośnikami innowacji. W przedsiębiorstwach tej grupy mogą pojawić się innowacje natury racjonalizatorskiej, a nie tylko w wyniku dyfuzji.

Przedsiębiorstwa grupy czwartej występują w niewielkiej liczbie. W typowych warunkach cechuje je rozmijanie się możliwości i skłonności do działań innowacyjnych. Postawę taką charakteryzuje powiedzenie – „po zmieniać coś, co dobrze funkcjonuje”. W mniej korzystnych warunkach pojawia się jednak skłonność do podejmowania nowych wyzwań, a to powoduje, że przedsiębiorstwa te mogą stać się źródłem inspiracji (stają się pionierami), które stają się następnie wzorem dla pozostałych podmiotów.

Dochodowość działalności rolniczej, sytuacja przedsiębiorstw rolnych i skłonność do innowacji



Źródło: autorzy [W. Józwiak i in. 2012] wykorzystali do sporządzenia wykresu opracowanie J. Duraja i J. Papiernik-Wojdery „Przedsiębiorczość i innowacyjność”, Difin, Warszawa 2010.

Nie trudno dostrzec podobieństwo między czterema grupami przedsiębiorstw rolnych będących w posiadaniu osób fizycznych, które zostały przedstawione na rysunku 1, a grupami przedsiębiorstw zestawionymi w tabeli 15. Podobieństwa te można przedstawić następująco:

- przedsiębiorstwa z bardzo małymi dochodami z działalności rolniczej (w domyśle – z dużą stratą na majątku własnym) nie mają środków na inwestycje, a tym samym nie mają możliwości wdrażania innowacji;
- przedsiębiorstwa z małymi dochodami (w domyśle – z niewielką stratą na majątku własnym) mają niedostatek środków na inwestycje, co powoduje, że mają mocno ograniczone możliwości wdrażania innowacji;
- przedsiębiorstwa ze średnimi dochodami (w domyśle – z niewielkim zyskiem z majątku własnego) mają finansowe przesłanki do inwestowania, a realizacja inwestycji ułatwia wdrażanie innowacji;
- przedsiębiorstwa z dużymi dochodami (w domyśle – z dużymi zyskami z majątku własnego) mają finansowe przesłanki do inwestowania, ale w części przypadków (w sytuacji odniesionego sukcesu) daje o sobie znać awersja do ryzyka.

Z tabeli 15 wynika poza tym, że w ramach analizowanej próby 63,5% przedsiębiorstw miało w latach 2010-2012 przesłanki do inwestowania. Ponieważ próba Polskiego FADN odwzorowuje sytuację około 727 tys. przedsiębiorstw rolnych będących w posiadaniu osób fizycznych, więc na tej podstawie można oszacować, że około 462 tys. spośród nich wdrażało wówczas w większym lub mniejszym stopniu różnorakie innowacje. W tej liczbie było około 188 tys. takich przedsiębiorstw, w których wdrażanie innowacji było praktyką normalną.

Warto zwrócić uwagę na wpływ dopłat na skłonność gospodarstw rolnych do korzystania z rozwiązań innowacyjnych. Wsparcie bezpośrednie rolnictwa zwiększyło bowiem dochody rolnicze, a tym samym przesunęło granice skłonności oraz zdolności do wdrażania innowacji.

Określone znaczenie miał stabilizacyjny aspekt dopłat, ponieważ ograniczając rozmiary ryzyka, stymulował dodatkowo dyfuzję innowacji. Dało się ponadto zauważyć pośrednie oddziaływanie dopłat. Występowało ono wtedy, kiedy przedsiębiorstwa dysponujące dzięki nim wolnymi środkami powiększały zasoby materialnych czynników produkcji, by móc korzystać z efektu skali, a tym samym wykazywały skłonność do wdrażania kolejnych innowacji.

Za istotny instrument Wspólnej Polityki Rolnej mający bezpośredni wpływ na wdrażanie innowacji w gospodarstwach rolnych w Polsce należy

więc uznać fundusze wspierające nakłady o charakterze inwestycyjnym. Środki z tego źródła, które trafiły do polskiego rolnictwa w latach 2005-2009, zwiększyły znacząco wydatki na aktywa trwałe w stosunku do okresu przedakcesyjnego (tabela 3). Zakładanym celem była modernizacja rolnictwa, co sprzyjało dyfuzji wielu innowacji. Beneficjenci programów tego rodzaju wykorzystywali pozyskane środki głównie na zakup maszyn, ciągników i urządzeń, co prowadziło do pozytywnych zmian pod względem: poziomu techniki produkcji, warunków i bezpieczeństwa pracy, jakości wytwarzanych dóbr i ochrony środowiska.

Bezpośrednie wsparcie producentów rolnych miało jednak też słabe strony. Wzrosły bowiem czynsze z tytułu dzierżawienia ziemi, a poza tym stosowany sposób wsparcia bezpośredniego w Polsce uprzywilejowywał właścicieli gospodarstw, którzy wydzierżawiając swoją nieruchomość innym użytkownikom, rościli sobie z tego tytułu prawo do przejmowania dopłat bezpośrednich. Pomniejszało to dochody gospodarstw opierających swój byt na dzierżawieniu ziemi.

Wyłoniła się ponadto pokaźna grupa przedsiębiorstw prowadzących działalność rolniczą w formie utrzymywania ziemi w stanie gotowości produkcyjnej, bez prowadzenia produkcji rolniczej, co upoważniało je do korzystania z dopłat.

Reasumując wywody przedstawione w tym rozdziale, można zatem stwierdzić, że kreatywność ludzka wniosła swój wkład do zmian, jakie nastąpiły po 2004 roku wśród przedsiębiorstw rolnych będących w posiadaniu osób fizycznych, które wyróżniają się zdolnością konkurencyjną, choć zarazem nie ulega wątpliwości, że wkład ten mógłby być większy.

III.3.3. Przedsiębiorstwa w grupach producenckich

Z praktyki funkcjonowania krajowych przedsiębiorstw rolnych w warunkach rynkowych, zapoczątkowanych na przełomie lat osiemdziesiątych i dziewięćdziesiątych ubiegłego wieku, wynika, że duża ich część miała ograniczone możliwości zajęcia znaczącej pozycji w agrobiznesie. Przyczyną była głównie mała skala produkcji rolniczej lokowanej na rynku. W tej sytuacji tworzenie i funkcjonowanie grup producentów rolnych stało się istotnym warunkiem poprawy pozycji rynkowej i polepszenia sprawności funkcjonowania dla wielu polskich gospodarstw. Grupowe działania pozwalają bowiem gospodarstwom rolnym przejmować część marży handlowej.

Wspólne działania rolników mają długoletnią tradycję w państwach Europy Zachodniej. Również Unia Europejska wspiera powstawanie grup i organizacji producenckich w rolnictwie, gdyż są one istotnym elementem restrukturyzacji sektora rolnego.

Tworzenie grup producenckich jest propagowane w Polsce, a działania te przynoszą rezultaty, choć nie są one imponujące. Wśród ogółu grup tego rodzaju wyróżniają się grupy producentów owoców i warzyw [Świetlik i in. 2013]. Ich działanie regulują odmienne przepisy prawne i są one rejestrowane w ramach systemu informacji zarządczej Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa.

Szacuje się, że do daty akcesji powstało 40-50 grup producentów owoców i warzyw. Aby uzyskać status organizacji, musiały one spełnić określone wymagania w okresie 3-5 lat, a mianowicie: osiągnąć co najmniej minimalną liczbę członków i określoną wielkość obrotów, zbudować zaplecze techniczne i handlowe (głównie nowoczesne sortownie i pakownie produktów gotowych) oraz zorganizować system informacji i księgowania zaszczości gospodarczych. Po zakończeniu okresu wstępnego i stwierdzeniu przez uprawniony organ, że wszystkie obligatoryjne warunki i planowane przedsięwzięcia finansowane z budżetu unijnego (z udziałem krajowych środków budżetowych i środków własnych producentów rolnych) zostały spełnione, grupa zyskiwała status organizacji producentów. Organizacja taka miała większe uprawnienia niż grupa producencka i była inaczej finansowana.

W wyniku reformy rynku owoców i warzyw z 2007 roku nastąpił wyraźny wzrost liczby grup producentów owoców i warzyw, i tak w latach 2009-2012 przybywało corocznie 50-80 nowych grup tego rodzaju. W rezultacie w 2013 roku (stan na 31 maja) działało w Polsce 215 grup oraz 100 organizacji producentów dóbr charakteryzowanego rodzaju. Dzięki wyżej zarysowanemu zjawisku wzrósł stopień zorganizowania rynku owoców i warzyw. W 2008 roku przekraczał on nieco 6% wartości produkcji sprzedanej owoców i warzyw, obecnie natomiast szacuje się, że stopień zorganizowania niektórych sektorów tego rynku (np. rynku jabłek deserowych) wzrósł do poziomu 15-20%, przy średniej unijnej wynoszącej około 33%.

Na koniec listopada 2011 roku odnotowano poza tym łącznie 784 grupy producentów rolnych, które zajmują się innymi niż owoce i warzywa produktami. Powstały one na mocy *Ustawy o grupach producentów rolnych i ich związkach oraz o zmianie innych ustaw* z 16 września 2000 roku i są odnotowane w rejestrach prowadzonych przez biura marszałków sejmików poszcze-

gólnych województw⁵⁵. Grupy te zrzeszały niemal 25 tys. członków, a to oznacza, że stanowili oni tylko około 1,8% ogółu producentów rolnych. Przedmiotowe grupy miały zatem niewielki udział w rynku artykułów rolnych. Szacuje się, że grupy producentów rolnych wytwarzających ziarna zbóż i nasion roślin oleistych dostarczały 2% krajowej produkcji towarowej, a świń i drobiu – po około 1%. Przyczyniały się one zatem w niewielkim stopniu do integracji rozproszonej produkcji rolniczej i umacniania pozycji rolników w agrobiznesie.

Jeśli w 2004 roku funkcjonowały 44 grupy producenckie charakteryzowanego rodzaju, to na początku lutego 2013 roku liczba ta wynosiła już 1017 grup. W latach od 2004 do 2013 przybyły zatem 973 grupy, a to oznacza przyrost o 122 grupy średnio rocznie. Pod koniec tego okresu tempo to nawet wzrosło i w okresie od początku grudnia 2011 roku do początku lutego 2013 roku było ono większe o około 63%.

Do końca listopada 2011 roku najwięcej grup utworzyli producenci zbóż i nasion roślin oleistych (26,7%), trzody chlewnej (18,4%) oraz produktów drobiarskich (17,8%). Wyraźnie rzadziej powstawały grupy zrzeszające rolników produkujących zboża (9,4%), nasiona roślin oleistych (7,5%), mleka (6,1%), bydła (2,9%), ziemniaków (2,8%). Sporadycznie zrzeszali się natomiast producenci: buraków cukrowych, tytoniu, jaj, produktów rolnictwa ekologicznego, roślin energetycznych, materiału siewnego i sadzeniaków, owiec i kóz, kwiatów, chmielu, królików, artykułów pszczelarskich, koni i zwierząt futerkowych.

W części przypadków tworzenie grup jest mało uzasadnione. Technologia produkcji buraków cukrowych np. różni się od uprawy zbóż tym, że zbiory są dostarczane bezpośrednio do przetwórstwa, więc nie ma fazy magazynowania. W konsekwencji nie ma konieczności budowy wspólnych przechowalni. Wspólny zakup maszyn rolniczych też ma mniejsze znaczenie, ponieważ zbiory mogą być wykonywane przez specjalistyczne firmy świadczące usługi dla plantatorów. Grupy producenckie mogłyby jednak mieć silniejszą pozycję przetargową wobec przemysłu cukrowniczego niż plantatorzy działający pojedynczo, ale tę rolę odgrywają związki branżowe plantatorów.

Mała liczba grup producenckich w chowie bydła rzeźnego ma najprawdopodobniej inną przyczynę. Pośrednicy w handlu żywcem wołowym starają się wszelkimi sposobami utrudniać powstawanie takich grup, aby osłabić po-

⁵⁵ Drugą część rozdziału przygotowano na podstawie opracowań: [Karwat-Woźniak 2013], [Promocja tworzenia... 2011] i [ABC Organizacji... 2010].

zycję przetargową producentów była rzeźnego i nie doprowadzić do skrócenia łańcucha marketingowego. W ten sposób producenci będą rzeźnego są pozbawieni części nadwyżki finansowej powstającej w handlu.

Charakteryzowane grupy tworzyły różnorodne formy organizacyjne, by zyskać status organizacji producenckich. Najwięcej (65%) zastało powołanych w formie spółek z o.o., 28% zorganizowało się jako spółdzielnie, 6% jako zrzeszenia, a tylko 1% jako stowarzyszenia.

Producenci rolni podejmowali w 2011 roku głównie wspólne inicjatywy gospodarcze polegające na koncentracji i standaryzacji produkcji towarowej oraz obniżeniu kosztów jej wytwarzania, dążąc do zwiększenia dochodów i umocnienia swojej pozycji w agrobiznesie. Nie była to jednak jedyna ich działalność. Dotyczyła ona bowiem również: wspólnego zaopatrywania się w środki do produkcji (80%), prowadzenia przetwórstwa rolno-spożywczego (3%) oraz organizacji badania rynku i działalności reklamowo-promocyjnej (po 2%).

Zespołowe działania podejmowali zazwyczaj ludzie młodszy. Średni wiek członka grupy producentów rolnych wynosił około 40 lat (w całej badanej zbiorowości producentów rolnych było to 47 lat). Prawie 37% spośród nich to osoby w wieku do 35 lat, a dalsze 23% liczyło od 36 do 44 lat. Należy dodać, że żaden respondent – rolnik gospodarujący zespołowo nie osiągnął wieku emerytalnego, podczas gdy wiek ten przekroczyło 12% spośród ogółu badanych producentów. Osoby podejmujące zespołowe działania charakteryzowały się poza tym relatywnie wysokim poziomem wykształcenia ogólnego (ponad 13% ukończyło wyższe uczelnie) i stosunkowo dobrym przygotowaniem do zawodu rolnika (53% posiadało szkolne wykształcenie rolnicze). W gronie ogółu gospodarujących analogiczne wskaźniki wynosiły natomiast odpowiednio tylko około 7 i 24%.

Okolo 88% producentów rolnych – członków grup producenckich pracowało stale i w pełnym wymiarze czasu w gospodarstwie. W większości przypadków prowadzona działalność rolnicza była dominującym źródłem dochodów producentów rolnych i członków ich rodzin, a w przypadku jednej trzeciej była ona jedynym źródłem dochodu. W 2011 roku średnia powierzchnia gospodarstwa funkcjonującego w ramach charakteryzowanych grup producenckich wynosiła 26,8 ha użytków rolnych, a więc była ponad dwukrotnie większa od przeciętnej wśród ogółu jednostek ze sprzedażą artykułów rolniczych, to jest 11,8 ha użytków. Prawie jedna trzecia gospodarujących zespołowo rolników zamierzała zwiększyć powierzchnię upraw.

Grupa producencka liczyła średnio blisko 32 producentów rolnych, ale liczba ta była bardzo zróżnicowana.

Zmiany w liczbie zespołowych form gospodarowania przedstawiały się odmiennie w poszczególnych częściach kraju. W latach 2005-2011 wzrost odnotowano w makroregionach: środkowozachodnim, południowo-wschodnim i północnym. Szczególnie silnie tendencja ta ujawniła się w makroregionie środkowozachodnim. Już w 2005 roku na tym terenie funkcjonowało w ramach organizacji producentów rolnych około 3% rolników, a sześć lat później udział ten wzrósł do 7%. Odmienna sytuacja wystąpiła w makroregionie południowo-zachodnim, w którym odnotowano spadek wielkości charakteryzowanego wskaźnika z około 4% do około 3%. W makroregionie środkowowschodnim natomiast udział członków grup producenckich w ogólnej liczbie producentów rolnych był w 2011 roku identyczny jak sześć lat wcześniej i wynosił tylko 0,6%.

Producentom rolnymi uczestniczącym w grupowych przedsięwzięciach gospodarczych łatwiej jest sprostać rosnącym wymaganiom odbiorców produkcji rolniczej i narastającej konkurencji, a w efekcie uzyskać satysfakcjonujące dochody. Stwierdzenie to znajduje potwierdzenie w wynikach produkcyjnych uzyskiwanych przez członków grup producentów rolnych w 2011 roku. Średnia wartość sprzedaży z gospodarstwa funkcjonującego zespołowo wynosiła wtedy 241,9 tys. zł i była prawie pięciokrotnie większa niż uzyskana przez ogół rolników produkujących na rynek (50,9 tys. zł). Różnice w skali sprzedaży wynikały nie tylko z różnic w powierzchni użytków rolnych porównywanych gospodarstw, ale wiązały się z większą produktywnością ziemi tych, które funkcjonowały zespołowo. Przeciętna wartość sprzedaży w przeliczeniu na 1 ha użytków rolnych w gospodarstwach członków grup producentów rolnych wynosiła 9,0 tys. zł, podczas gdy w całym zbiorze gospodarstw z produkcją towarową tylko 4,3 tys. zł.

W opinii producentów rolnych największą korzyścią, jaką wynoszą oni z uczestnictwa w grupie producenckiej jest stabilność warunków zbytu. W 2011 roku taką opinię wyraziło 36% spośród nich. Prawie 35% stwierdziło poza tym, że pozytywną konsekwencją przynależności do grupy był większy dochód z gospodarstwa, a blisko 15% wskazało na możliwość negocjowania warunków i cen zakupu środków produkcji. Funkcjonowanie w grupie dawało ponadto producentom rolnym sposobność wynegocjowania korzystniejszych warunków sprzedaży produktów i obniżenia kosztów transakcyjnych (tak twierdziło ponad 7% respondentów), a także możliwość lepszej wymiany in-

formacji oraz doświadczeń produkcyjnych i rynkowych (4% wskazań). Tylko nieliczni producenci – członkowie grup za korzyść osiągniętą ze wspólnego gospodarowania uznali perspektywę uzyskania wsparcia finansowego (2%).

Z danych empirycznych wynika, że w 2011 roku większość istniejących grup producenckich nie miała większych problemów w swojej działalności. Takiego zdania było 70% członków tych organizacji i był to udział o 17 punktów procentowych większy niż w 2005 roku. Wśród producentów wskazujących na trudności we wspólnym gospodarowaniu, zarówno w 2011 roku, jak i sześć lat wcześniej, około 33% skarżyło się jednak na trudności organizacyjne i produkcyjne. Prawie 30% twierdziło, że duże wymagania biurokratyczne i formalne stanowiły istotne utrudnienia dla właściwego funkcjonowania ich organizacji, a 26% skarżyło się na problemy z terminowym przekazywaniem płatności przez kontrahentów. Około 11% członków grup producenckich wskazywało na problemy z uzyskaniem dofinansowania kapitałem obcym.

Spśród badanych producentów rolnych, którzy w 2011 roku nie byli członkami grup producenckich, tylko 10% deklaroowało chęć przystąpienia i działania w ramach takich grup. U podstaw zamiarów tego rodzaju leżały w głównej mierze względy ekonomiczne. Około 4% respondentów liczyło na wymianę doświadczeń i informacji, a około 1% argumentowało korzyściami związanymi z przetwórstwem surowców rolniczych oraz wsparciem finansowym funkcjonowania grup.

Udział producentów rolnych, którzy w 2011 roku nie wyrażali chęci przystąpienia do grupy producenckiej był dziewięciokrotnie większy niż tych, którzy deklarowali chęć przyłączenia się do grupy (90% wobec 10%). Najwięcej producentów jako przyczynę braku zainteresowania współpracą w ramach grup producenckich wymieniało małe zasoby pracy własnej (30%) oraz samozaopatrzeniowy charakter prowadzonej działalności rolniczej (21%). Inni (14%) wiązali swoją aktywność zawodową z pracą poza posiadany gospodarstwem, a pozostali postawę swoją uzasadniali chęcią samodzielnego gospodarowania lub współpracą w ramach rodziny, obawą przed wymaganiami stawianymi przez grupę producencką i brakiem korzyści z grupowego gospodarowania.

Tabela 18

Łączna liczba poszczególnych rodzajów grup producenckich
w latach 2004 i 2012-2013

Rodzaje grup producentów	Liczba grup:	
	w 2004 roku	w roku 2012 lub 2013
Producenci owoców i warzyw	24	226 ^a
Pozostałe grupy producentów razem	44	1017 ^b
w tym producenci:		
- zbóż i nasion roślin oleistych	.	262 ^a
- zbóż	.	80 ^a
- rzepaku	.	56 ^a
- ziemniaków	.	28 ^a
- buraków cukrowych	.	17 ^a
- trzody chlewnej	.	211 ^a
- mleka	.	80 ^a
- żywca wołowego	.	35 ^a
Łącznie	68	1232 ^c

^a stan z 2012 roku; do liczby grup producentów rolnych należy doliczyć jeszcze około 100 organizacji producentów owoców i warzyw

^b stan z 2013 roku

^c liczba orientacyjna

Źródło: ustalenia własne sporządzone na podstawie publikacji cytowanych w rozdziale.

Liczby przedstawione w rozdziale i w tabeli 18 pozwoliły oszacować, że w 2012 roku w ramach grup producentów rolnych i grup oraz organizacji producentów warzyw i owoców funkcjonowało 42-43 tys. (2,9% ogółu) producentów rolnych, którzy wytwarzali 10-11% łącznej wartości produkcji rolniczej będącej przedmiotem współpracy. W latach po akcesji nastąpił zatem znaczny progres pod tym względem, choć osiągnięty poziom nie jest zadowalający⁵⁶.

Można dodać, że około 100-110 tys. (6,8-7,4% ogółu) pozostałych producentów rolnych jest zainteresowanych zyskaniem członkostwa w istniejących lub nowo tworzonych grupach lub organizacjach producenckich.

III.3.4. Przedsiębiorstwa na obszarach o niekorzystnych warunkach (ONW)

Wyróżnia się cztery rodzaje obszarów o trudnych warunkach prowadzenia produkcji rolniczej, a mianowicie:

1. Obszary nizinne I i II (ONW nizinne), które charakteryzują się: niekorzystnym poziomem wskaźnika waloryzacji rolniczej przestrzeni pro-

⁵⁶ Organizacje producentów we Francji, Hiszpanii i Włoszech dostarczają na rynek około 2/3 krajowej wartości produkcji owoców i warzyw.

dukcyjnej⁵⁷, małą gęstością zaludnienia i niewielkim udziałem ludności rolniczej. W zależności od stopnia nasilenia tych charakterystyk wyróżnia się obszary ONW strefy nizinnej I i II, a szczegóły klasyfikacji zawiera tabela 19.

Tabela 19

Kryteria klasyfikacji (zaliczania) gmin do ONW Nizinne

Czynniki demograficzne		Wskaźnik waloryzacji rolniczej przestrzeni produkcyjnej			
gęstość zaludnienia (osoby na 1 km ²)	udział ludności rolniczej (%)	66,1-72,5	56,1-66,0	52,0-56,0	poniżej 52,0
<25	-	ONW I	ONW I	ONW I	ONW II
25-40	> 33	ONW I	ONW I	ONW I	ONW II
40-60	> 50	-	ONW I	ONW I	ONW II
60-75	> 66	-	-	ONW I	ONW II
>75	> 66	-	-	-	-

Źródło: PROW 2007-2013.

2. Obszary ze specyficznymi utrudnieniami naturalnymi (ONW ze specyficznymi utrudnieniami) obejmują gminy i obręby ewidencyjne rejonów podgórskich, które zostały wyznaczone na potrzeby *Ustawy o podatku rolnym* z 15.11.1984 roku. Co najmniej 50% powierzchni użytków rolnych w tych gminach musi znajdować się powyżej 350 metrów nad poziomem morza i dodatkowo muszą one charakteryzować się co najmniej dwiema spośród niżej zestawionych cech:

- średnia powierzchnia użytków rolnych gospodarstw rolnych wynosi poniżej 7,5 ha;
- gleby są zagrożone erozją wodną;
- udział gospodarstw rolnych, które zaprzestały prowadzenia produkcji rolniczej wynosi ponad 25% ogółu gospodarstw rolnych;
- udział trwałych użytków rolnych wynosi powyżej 40% w strukturze użytkowania gruntów.

3. Obszary górskie (ONW typu górskiego), obejmujące gminy i obręby ewidencyjne, w których ponad 50% powierzchni użytków rolnych znajduje się na wysokości powyżej 500 metrów nad poziomem morza. Na tych obszarach produkcja rolnicza jest utrudniona ze względu na niekorzyst-

⁵⁷ Wskaźnik umożliwia kompleksową ocenę: jakości gleb, ich przydatności do uprawy poszczególnych gatunków roślin lub ich grup, przydatność agroklimatu do prowadzenia produkcji roślinnej, stosunki wodne w glebie i pionową rzeźbę terenu. Wielkość wskaźnika mieści się w granicach od zera do stu i im jest on większy, tym bardziej dany obszar jest przydatny do prowadzenia produkcji rolniczej.

ne warunki klimatyczne i bardzo zróżnicowaną pionową rzeźbę terenu (fizjografię). Liczby zestawione w tabeli 20 wskazują, że problem nie jest błahy. Udział powierzchni użytków rolnych gospodarstw z działalnością rolniczą prowadzoną na ONW przekracza bowiem 54% krajowej powierzchni tych użytków.

Tabela 20

Liczba gospodarstw i powierzchnia użytków rolnych wspieranych dopłatami ze względu na funkcjonowanie na ONW w 2012 roku

Rodzaje ONW	Liczba gospodarstw (tys.)	Powierzchnia użytków rolnych (tys. ha)	Powierzchnia użytków rolnych na 1 gospodarstwo
Nizinne I	546,8	5 881,5	10,8
Nizinne II	203,0	1 743,5	8,6
Ze specyficznymi utrudnieniami	79,1	352,9	4,5
Górskie	35,8	171,8	4,8
Razem/średnio	864,7	8 149,7	9,4

Źródło: [Uchwała nr 80... 2013].

Tabela 21

Charakterystyka przedsiębiorstw rolnych osób fizycznych na terenach ONW i poza nimi, które prowadziły nieprzerwanie rachunkowość dla Polskiego FADN w latach 2010-2012^a

Wyszczególnienie	Przedsiębiorstwa na:	
	na ONW	poza ONW
Liczba przedsiębiorstw	2782	2115
Średnia powierzchnia użytków rolnych (ha)	35,1	35,0
Udział odlogów w powierzchni użytków (%)	0,8	0,6
Dochody ogółem na 1 FWU ^b (tys. zł)	58,7	64,5
Dochody ogółem na 1 ha użytków (zł)	2964	3135
Dopłaty do działalności operacyjnej na 1 ha użytków (zł)	1307	1117
Udział dopłat do działalności operacyjnej w dochodzie (%)	44,1	35,6
Udział dopłat z tytułu ONW w dopłatach do działalności operacyjnej (%)	11,1	-

^a według cen stałych z 2011 roku

^b jednostka przeliczeniowa nakładów pracy własnej (1 FWU = 2120 godz. pracy rocznie

Źródło: obliczenia sporządzone przez M. Zielińskiego na podstawie wyników monitoringu Polskiego FADN.

Dla dokonania oceny sytuacji ekonomicznej gospodarstw prowadzących działalność rolniczą na obszarach ONW wykorzystano wyniki monitoringu Polskiego FADN obejmujące przedsiębiorstwa będące w posiadaniu osób fizycznych za lata 2010-2012. Liczby umożliwiające dokonanie takiej

oceny zawiera tabela 21. Wynika z nich, że w analizowanych latach dochody przedsiębiorstw rolnych będących w posiadaniu osób fizycznych i położonych na ONW były w przeliczeniu na jedną jednostkę przeliczeniową pracy własnej (1 FWU) i 1 ha użytków rolnych mniejsze odpowiednio o 9,0 i 5,4% w porównaniu do analogicznych wskaźników policzonych dla przedsiębiorstw spoza ONW. O wyrównywaniu dochodów przesądziły w znaczącym stopniu dopłaty dla przedsiębiorstw z tytułu prowadzenia produkcji rolniczej na ONW.

Szczegółowsze analizy wskazały na zbliżone różnice wielkości charakteryzujących ilorazy dochodów rolniczych i zatrudnienia oraz powierzchni użytków rolnych policzonych dla poszczególnych rodzajów ONW. Wyjątkiem były przedsiębiorstwa funkcjonujące na terenach ze specyficznymi utrudnieniami, dla których stawki dopłat z tytułu położenia na ONW były najprawdopodobniej niedoszacowane.

Na ograniczone znaczenie warunków przyrodniczych po 2004 roku dla funkcjonowania przedsiębiorstw rolniczych będących w posiadaniu osób fizycznych wskazują też inne opracowania. W jednym z nich [Kołoszko-Chomentowska 2013] analizą objęto 512 podmiotów rolnych z województwa podlaskiego, które w latach 2005-2010 prowadziły rachunkowość na potrzeby Polskiego FADN. Z próby tej wydzielono podmioty rozwojowe, potencjalnie rozwojowe i te, które mimo dostępu do wsparcia środkami publicznymi nie wykazywały zdolności rozwojowych. W istocie więc charakteryzowana analiza objęła przedsiębiorstwa osób fizycznych, które prowadziły działalność rolniczą w województwie odróżniające się od innych dużym udziałem gleb złej jakości i niekorzystnymi warunkami agroklimatycznymi. Analizowano decyzje podjęte w analizowanych przedsiębiorstwach w latach 2005-2007 i ich wpływ na: zmiany w zasobach i użytkowaniu ziemi, zasoby pracy, organizację i wyniki produkcji rolniczej, które zaszły w latach 2008-2010. Poddano też ocenie finansowanie rozwoju przedsiębiorstw, ich wyposażenie w techniczne środki produkcji, następstwa inwestowania i finansowania oraz poziom specjalizacji. Analiza wykazała, że niekorzystne warunki glebowo-klimatyczne nie wykluczają efektywnego funkcjonowania przedsiębiorstw rolnych i realizowania przez nie długookresowego celu, jakim jest utrwalanie potencjału konkurencyjnego poprzez rozwój. Przemawiało za tym:

- wzmocnienie przedsiębiorstw, zarówno rozwojowych, a więc tych o dużym potencjale produkcyjnym, powiązanych z rynkiem i wyróżniających się re-

produkcją rozszerzoną majątku trwałego, jak i tych z przesłankami umożliwiającymi im rychłe wejście do grupy przedsiębiorstw rozwojowych;

- specjalizowanie się przedsiębiorstw w produkcji wąskiej grupy dóbr, które wywiera korzystny wpływ na efektywność funkcjonowania gospodarstw;
- specjalizowanie się w produkcji mleka, co pozwoliło wykorzystać specyficzną strukturę użytków rolnych województwa i w pewnym stopniu (dzięki dostatecznie dużemu poziomowi stosowanych nawozów pochodzenia organicznego) uniezależnić przedsiębiorstwa od niekorzystnych warunków glebowych;
- trafnie dobrany kierunek rozwoju przemysłu rolno-żywnościowego (przemysł mleczarski), zapewniający zbyt na główne dobro pochodzenia rolniczego wytwarzane w województwie;
- wsparcie finansowania inwestycji realizowanych w gospodarstwach rolnych kredytem oferowanym na warunkach preferencyjnych, a później środkami oferowanymi w ramach wspólnej polityki rolnej;
- inwestowanie w gospodarstwach rolnych nastawione na wzrost skali produkcji wytwarzanych dóbr i poprawę ich jakości.

Niekorzystne warunki glebowo-klimatyczne nie uniemożliwiają zatem wyłaniania się i umacniania przedsiębiorstw rolnych będących w posiadaniu osób fizycznych. Niezbędna jest jednak, poza dobrą praktyką rolniczą i umiejętnościami zarządczymi i marketingowymi producentów rolnych, koniunktura wyrażająca się korzystnymi relacjami cen produktów zbywanych i kupowanych środków produkcji i/lub subsydiami, a także popytem na produkty lokalne.

III.3.5. Przedsiębiorstwa na obszarach objętych Europejską Siecią Ekologiczną Natura 2000⁵⁸

Europejska Sieć Ekologiczna Natura 2000 (w skrócie Sieć Natura 2000 lub Sieć) obejmuje obszary, na których występują rzadkie gatunki ptaków i naturalne siedliska rzadkich gatunków roślin.

Sieć Natura 2000 jest wdrażana w krajach Unii Europejskiej od 1993 roku, ale w Polsce ze zrozumiałych przyczyn zaczęła być realizowana po 2004 roku. Powierzchnia objęta Siecią wynosi w naszym kraju 65,7 tys. km²

⁵⁸ Rozdział opracowano głównie na podstawie tekstu G. Niewęgłowskiej [2010 (a)], a także opracowania *Program rolnośrodowiskowy – oferta dla obszarów Natura 2000*, *Wiś Jutra*, nr 10, 11 i 12 z 2010 r. i sprawozdania Zakładu Ekonomiki Gospodarstw Rolnych IERiGŻ-PIB z badań statutowych zrealizowanych w 2011 roku.

(20,4% powierzchni całkowitej). Na tych obszarach istnieją 142 ostoje około stu gatunków ptaków, w tym także zagrożonych wyginięciem (np. wodniczka i derkacz) oraz 823 obszary rzadkich siedlisk (bagna i tereny podmokłe, torfowiska, ekstensywne łąki i pastwiska zlokalizowane w dolinach rzek, mury górskie i kserotermiczne itd.). Tylko około 36% powierzchni Sieci zajmują użytki rolne. Celem odpowiednich działań zalecanych, a w części podejmowanych na obszarze objętym Siecią jest zachowanie bioróżnorodności i zróżnicowanej struktury krajobrazu.

W posiadaniu podmiotów rolnych funkcjonujących na obszarach objętych Siecią Natura 2000 znajduje się 15-16% krajowej powierzchni użytków rolnych, ale ich struktura nie jest typowa. Użytki rolne charakteryzuje tu większy o około 2/3 niż w kraju udział trwałych użytków zielonych i dużo mniejszy gruntów ornych.

Na obszarach Sieci funkcjonuje 72,5 tys. gospodarstw rolnych, a 230,2 tys. użytkuje grunty położone w części na tym obszarze. Spośród łącznej ich liczby około 44% to gospodarstwa bardzo małe (1-5 ha użytków rolnych), blisko połowa dysponuje powierzchnią 5-30 ha, a tylko około 6% ma powierzchnię 30 ha i więcej. Średni obszar użytków rolnych gospodarstwa wynosi 8,3 ha, a więc jest nieco większy od średniej krajowej.

Realizacja programu „naturowego” wymaga przestrzegania określonych zasad stosowania nawozów mineralnych i środków ochrony roślin, a także terminów koszenia użytków zielonych. Duży obszar objęty Siecią Natura 2000 jest przyczyną, że przedsiębiorstwa z nią powiązane pełnią niebagatelną rolę na rynku produktów pochodzenia rolniczego, głównie w produkcji zwierzęcej.

Tylko 3,7 tys. gospodarstw (1,2% z ogólnej liczby tych, które w całości lub części funkcjonują na charakteryzowanym obszarze) uczestniczy w programie ochrony środowiska w ramach Sieci Natura 2000. Nie jest wykluczone, że przyczynami tego niekorzystnego zjawiska są duże koszty transakcyjne związane z przygotowaniem i rejestracją wniosku o dopłaty, oraz to, że większość mieszkańców obszarów objętych Siecią nie rozumie sensu poczynań wymaganych przy realizacji programu ochrony środowiska.

To ostatnie stwierdzenie potwierdza wywiad przeprowadzony z 1080 osobami zamieszkującymi obszary tzw. Zielonych Płuc Polski obejmujący tereny pięciu województw północno-wschodniej części kraju [Perepeczko 2011]. Niemal wszyscy respondenci wyrażali opinię, że środowisko przyrodnicze należy chronić z uwagi na interes przyszłych pokoleń i zdrowie własne

oraz członków swojej rodziny, a około 2/3 miało świadomość, że swymi zachowaniem i postępowaniem wpływa na stan środowiska przyrodniczego w sensie zarówno pozytywnym, jak i negatywnym. Najmniejszym udziałem postawy proekologicznej cechowały się osoby z wykształceniem podstawowym, a właśnie rolników posiadających małe gospodarstwa cechuje niski poziom wykształcenia. Udział osób z postawami proekologicznymi był dodatnio skorelowany z poziomem wykształcenia.

W realizacji programu służącemu ochronie środowiska na obszarach Sieci Natura 2000 uczestniczą przedsiębiorstwa większe, ze średnim obszarem 17,9 ha. Poza typową produkcją rolniczą prowadzoną w sposób zrównoważony, przedsiębiorstwa świadczą usługi związane z ochroną bioróżnorodności i konserwacją krajobrazu. Przybliżenie obrazu charakteryzowanych przedsiębiorstw daje tabela 22.

Tabela 22

Charakterystyka przedsiębiorstw z ograniczeniami środowiskowymi^a i uzyskujących dopłaty rolnośrodowiskowe, a także z produkcją ekologiczną i zrównoważoną (cztery rodzaje upraw + poplony), które prowadziły rachunkowość dla Polskiego FADN w 2012 roku

Wyszczególnienie	Gospodarstwa z powierzchnią do 50 ha użytków rolnych
Liczba przedsiębiorstw	528
Udział przedsiębiorstw pobierających dopłaty (%):	
- z tytułu położenia na ONW	64,2
- rolnośrodowiskowe	84,8
Średnia powierzchnia użytków rolnych (ha)	23,9
Udział powierzchni upraw trwałych i warzyw w powierzchni użytków rolnych (%)	3,3
Udział przedsiębiorstw z chowem bydła i/lub świń (%)	68,4
Obsada zwierząt (LU ^b na 1 ha użytków rolnych)	0,9
Dochód z przedsiębiorstwa rolnego (zł na 1 ha użytków rolnych)	2362
Udział dopłat operacyjnych w dochodzie (%)	61,3

^a gospodarstwa z ograniczeniami środowiskowymi posiadają większość użytków rolnych na obszarach Sieci Natura 2000 lub jest objęta tzw. Dyrektywą wodną

^b livestock unit = sztuki przeliczeniowe inwentarza żywego

Źródło: jak w tabeli 21.

Tabela ta zawiera charakterystykę przedsiębiorstw rolnych współpracujących z Polskim FADN, których jednak średni obszar użytków rolnych był większy o około 1/3 od powierzchni przedsiębiorstw realizujących program ochrony środowiska na obszarach objętych Siecią Natura 2000. Poza tym

około 15% przedsiębiorstw poddanych ocenie w tabeli 22 nie otrzymywało w 2012 roku dopłat rolnośrodowiskowych, a więc nie realizowało programu ochrony środowiska. Wyróżniały się one natomiast produkcją ekologiczną lub produkcją roślinną prowadzoną w sposób zrównoważony, co polegało na uprawie czterech grup roślin (zboża, okopowe, oleiste, strączkowe itp.) i poplonów.

Przedsiębiorstwa rolne z tabeli 22 wyróżnia poza tym:

- dużo większy udział tych, które gospodarowały na obszarach o niekorzystnych warunkach dla prowadzenia produkcji rolniczej⁵⁹;
- większy udział tych z produkcją zwierzęcą⁶⁰, co było najprawdopodobniej spowodowane potrzebą zbilansowania potrzeb w zakresie nawożenia organicznego, które z racji na złą jakość gleb na obszarach Sieci Natura 2000 wywiera pozytywny wpływ na wyniki ekonomiczne;
- mniejszy udział upraw intensywnych (warzyw i upraw trwałych) w powierzchni użytków rolnych⁶¹;
- mniejszy o 12,8% dochód w przeliczeniu na jednostkę powierzchni użytków rolnych w stosunku do średniego dochodu uzyskiwanego w latach 2010-2012 (liczonego w cenach z 2011 roku) przez przedsiębiorstwa ze zdolnością konkurencyjną i tych, które miały przesłanki, by tę zdolność móc rychło osiągnąć. Ten relatywnie korzystny rezultat mógł być osiągnięty tylko z uwagi na duży udział dopłat w dochodzie analizowanej grupy przedsiębiorstw. Udział ten był bowiem większy o 21,5 punktu procentowego niż w pozostałych przedsiębiorstwach ze zdolnością konkurencyjną i tych, które miały przesłanki, by tę zdolność móc osiągnąć w niezbyt odległym terminie.

⁵⁹ W opracowaniu [Rolnictwo na terenach... 2003] znajduje się informacja, że „... gospodarstwa rolne na obszarach górskich i nizinnych o niekorzystnych warunkach gospodarowania stanowiły 42,4% ogółu spisanych podmiotów...”.

⁶⁰ W opracowaniu [Raport z wyników... 2011] znajdują się informacje, z których wynika, że około 60% gospodarstw w kraju z powierzchnią powyżej 1 ha użytków rolnych prowadziło produkcję zwierzęcą. Z innych danych wynika, że liczba zwierząt wyrażona w jednostkach przeliczeniowych (LU = livestock unit) była o 21% większa w przedsiębiorstwach rolnych funkcjonujących na obszarach Sieci Natura 2000 i uczestniczących w programie rolnośrodowiskowym niż w przedsiębiorstwach spoza strefy ograniczeń środowiskowych.

⁶¹ Porównanie ze średnimi analogicznymi danymi z indywidualnych gospodarstw z powierzchnią 1-50 ha użytków rolnych, ustalonymi na podstawie opracowania [Charakterystyka gospodarstw... 2013] wykazało różnicę 1,2 punktu procentowego.

III.3.6. Gospodarstwa domowe z produkcją rolniczą i małe przedsiębiorstwa rolnicze

Propozycja wspólnej polityki rolnej na lata 2014-2020 z 12 października 2010 roku oddziela wyraźnie gospodarstwa domowe z produkcją rolniczą (wytwarzające produkcję wyłącznie lub głównie na potrzeby rodzin) od przedsiębiorstw rolnych, nawet jeśli ich produkcja towarowa jest niewielka. Odmienne ma być bowiem ich subwencjonowanie i inne są wymagania, które powinny spełnić. Ma to z założenia skłonić przynajmniej część takich gospodarstw domowych do skorzystania z proponowanych instrumentów, po to, by w 2014 roku i w latach następnych ich liczba mogła ulec ograniczeniu. Sytuacja ta dotyczy dużej części podmiotów rolniczych. Udział gospodarstw domowych z produkcją rolniczą wyniósł bowiem w Polsce w 2010 roku prawie 40% ogółu podmiotów z działalnością rolniczą [Charakterystyka gospodarstw... 2012].

W polskiej praktyce politycznej i w statystyce nie odróżnia się gospodarstw domowych z produkcją rolniczą od małych przedsiębiorstw rolnych będących w posiadaniu osób fizycznych. Często łączy się je nawet w jedną grupę. Noszą one wtedy wspólne miano małych gospodarstw rolnych, ale w tej książce będą zwane małymi podmiotami rolnymi. Łączy je przede wszystkim mały dochód, który wymusza na rolniku i członkach jego rodziny poszukiwanie dodatkowych jego źródeł i ograniczone możliwości rozwojowe spowodowane niedostatkiem wolnych środków finansowych. Istnieje dość powszechna opinia, że takie cechy są właściwe podmiotom rolnym o wielkości nie przekraczającej 8 ESU. Małe podmioty rolnicze mają także inną cechę, która spełnia ważną rolę społeczną w warunkach kryzysu czy recesji gospodarczej. Ułatwiają one, po ewentualnej utracie pracy poza własnym podmiotem rolniczym, przeżycie ich posiadaczom wraz z rodzinami (a niekiedy także krewnym bytującym w pobliskim mieście) do czasu poprawy sytuacji na rynku pracy, a to zmniejsza presję na pomoc socjalną państwa [Musiał 2010]. Ożywienie gospodarcze ogranicza znaczenie tej cechy małych podmiotów rolniczych, ale pojawiają się nowe jej aspekty. Położenie takiego podmiotu, zwłaszcza w strefie podmiejskiej, ułatwia budowę własnego domu, zakładu rzemieślniczego lub większej firmy, a przekwalifikowanie ziemi na działki budowlane zwiększa jej cenę kilka lub nawet kilkanaście razy. Inaczej przedstawia się sytuacja, jeśli mały podmiot rolniczy znajduje się na terenach atrakcyjnych pod względem krajobrazowym lub przyrodniczym. W pierwszym przypadku cena ziemi może wzrosnąć znacząco ponad przeciętną, w drugim natomiast przypadku teren małego podmiotu rolniczego lub jego

części może być chroniony prawnym zakazem prowadzenia działalności innej niż dotychczasowa działalność rolnicza.

Tabela 23 podaje liczbę małych podmiotów rolniczych, czyli tych o wielkości nieprzekraczającej 8 ESU. Aż 74% spośród nich cechowało się w 2010 roku wielkością do 2 ESU. Udział następnych grup wielkościowych był natomiast niewielki i wynosił odpowiednio: 14,3, 7,1 i 4,4%. Z tabeli 23 wynika również i to, że liczba tych podmiotów była w 2010 roku mniejsza o 507,5 tys. (o 26,4%) w porównaniu ze stanem z 2002 roku. Ostatnia kolumna charakteryzowanej tabeli wskazuje natomiast, że w latach 2002-2010 nieco szybciej kurczyła się liczba gospodarstw większych niż mniejszych. Można na tej podstawie wnosić, że większe było tempo ubytku małych przedsiębiorstw rolnych (zwanych obecnie potocznie gospodarstwami małotowarowymi) niż gospodarstw domowych z produkcją rolniczą.

Tabela 23

Zmiany liczby podmiotów rolnych o wielkości do 8 ESU, które prowadziły produkcję rolniczą w latach 2002-2010

Wielkość gospodarstw (ESU)	Liczba gospodarstw (tys.) w latach		Zmiany liczby gospodarstw w 2010 r. (stan z 2002 roku = 100)
	2002	2010	
Do 2	1401,6	1049,2	74,8
2-4	284,7	202,7	71,2
4-6	148,7	103,7	69,7
6-8	90,3	62,2	68,9
Razem/średnio	1925,3	1417,8	73,6

Źródło: materiały źródłowe zgromadzone podczas prac nad książką [Praca zbiorowa... 2013].

Z tabeli 24 wynika natomiast, że około 83% małych podmiotów rolniczych o wielkości 2-4 ESU dysponowało użytkami o powierzchni 3-15 ha, a 79-80% tych o wielkości 4-6 ESU i 6-8 ESU użytkowało 5-20 ha. Zróżnicowany obszar użytków rolnych posiadanych przez podmioty o określonej wielkości mierzonej w ESU świadczy zapewne o zróżnicowanej intensywności produkcji. Zaskakuje jednak konstatacja, że 25,8 tys. (1,8%) gospodarstw o wielkości do 8 ESU dysponowało w 2010 roku powierzchnią 20 i więcej ha użytków rolnych. Albo więc prowadziły one produkcję w sposób wyjątkowo ekstensywny, albo też część ich powierzchni użytków rolnych zajmowały użytki rolne utrzymywane w stanie gotowości produkcyjnej, ugory i/lub odłogi. Z tymi hipotetycznymi sformułowaniami nie kłóć się wyniki kolejnej analizy, którą sporządzono na podstawie danych liczbowych zebranych

w 2005 roku w gospodarstwach rolnych funkcjonujących w siedemdziesięciu sześciu wsiach [Józwiak i in. 2011(a)].

Tabela 24

Struktura obszarowa małych podmiotów rolniczych (%) według ich wielkości liczonej w ESU w 2010 roku

Obszar użytków rolnych gospodarstw (ha)	Wielkość gospodarstw (ESU):				Średnio ^a
	do 2	2-4	4-6	6-8	
Do 1	24,3	1,6	1,2	1,2	18,4
1-2	22,3	2,4	1,2	1,1	17,0
2-3	16,3	5,4	1,4	1,0	13,0
3-5	19,5	18,2	8,0	2,8	17,7
5-10	14,7	46,8	42,4	31,6	22,1
10-15	2,2	18,4	27,1	32,6	7,6
15-20	0,4	5,0	10,6	14,5	2,4
20-30	0,2	2,0	6,2	10,4	1,3
30-50	0,1	0,4	1,5	3,9	0,4
50-100	0,0	0,1	0,3	0,7	0,1
100 i więcej	0,0	0,0	0,1	0,1	0,0
Razem	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

^a średnia ważona

Źródło: obliczenia własne sporządzone na podstawie danych liczbowych zawartych w książce [Praca zbiorowa... 2013].

Wsie te zostały dobrane celowo, tak jednak, by odzwierciedlały cechy społeczno-ekonomiczne obszarów wiejskich, a zwłaszcza strukturę obszarową gospodarstw rolnych, zarówno w skali kraju, jak i w przekroju makroregionalnym. Zebrano dane z gospodarstw z użytkami rolnymi o powierzchni powyżej 1 ha. Spośród nich wydzielono małe przedsiębiorstwa rolne, w których dochód z działalności rolniczej w przeliczeniu na zatrudnioną w pełni osobę⁶² z rodziny rolnika był mniejszy od średniego dochodu z pracy osoby pracującej w innych działach gospodarki narodowej. Nie można jednak wykluczyć tego, że w tak zdefiniowanej grupie znajdowały się także gospodarstwa domowe z produkcją rolniczą. Pozostałe podmioty rolne, nazwane w oryginale towarowymi, można zatem potraktować jako przedsiębiorstwa rolne.

Porównując obie wyodrębnione podgrupy, stwierdzono, że małe podmioty rolnicze odróżniał od przedsiębiorstw rolnych osób fizycznych około pięciokrotnie mniejszy obszar użytków rolnych i o około 55% mniejsze zatrudnienie, ale większy o 20 punktów procentowych udział podmiotów ukierunkowanych tylko na produkcję roślinną. Wbrew pozorom w spostrzeżeniach tych nie ma sprzeczności. Małe podmioty rolnicze dzieliły się bowiem

⁶² 2200 godzin pracy rocznie, a więc nieco inaczej niż w Polskim FADN.

na dwa rodzaje. Jedne z nich były prowadzone zazwyczaj przez osoby starsze, które nie mogły znaleźć pracy poza gospodarstwem. Niemal nie korzystały one z pracy najemnej i dzierżawy ziemi, a produkcję prowadziły w sposób tradycyjny, z pełnym wykorzystaniem pracy własnej oraz pracy członków swojej rodziny. W sytuacji niewielkiego obszaru posiadanych użytków rolnych skłaniało to do doboru pracochłonnych i zarazem intensywnych rodzajów produkcji: uprawy rośliny okopowych, warzyw, itp. oraz chowu zwierząt (krowy mleczne, trzoda chlewna, drób) z wykorzystaniem pasz własnych. Inni zaś posiadacze małych podmiotów rolniczych dobierali natomiast strukturę i rozmiary produkcji tak, by ograniczyć nakłady pracy własnej w gospodarstwie, po to, by nie kolidowały one z pracą zarobkową własną i/lub członków ich rodzin. Małe podmioty rolnicze tego rodzaju rezygnowały więc w części lub całości z prowadzenia produkcji zwierzęcej i nastawiały się na uprawy mało pracochłonne: zboża, rzepak i inne o zbliżonych cechach. Takie zjawisko nosi nazwę dywestycji i jest charakterystyczne dla gospodarstw prowadzonych przez osoby młodsze [Wojewodziec 2010 (a)].

Średni roczny dochód przeliczony na członka rodziny wynosił w gospodarstwach analizowanej próby małych podmiotów rolniczych zaledwie około 49% analogicznej kwoty policzonej dla większych przedsiębiorstw rolnych. Wśród przyczyn tej sytuacji można wymienić niewielkie rozmiary produkcji rolniczej, a także ograniczone zainteresowanie posiadaczy gospodarstw ubieganiem się o dopłaty bezpośrednie. To ograniczone zainteresowanie dotyczyło również uruchamiania i prowadzenia działalności pozarolniczej na własny rachunek.

Małe dochody posiadaczy niewielkich podmiotów rolniczych były najprawdopodobniej przyczyną podejmowania pracy zarobkowej przez nich, lub członków ich rodzin, albo też rezygnacji z prowadzenia takich podmiotów. O rozmiarach tego ostatniego zjawiska w latach 2002-2010 informują liczby z tabeli 23. Jeszcze mniej korzystnie przedstawia się sytuacja małych podmiotów rolniczych na obszarach górskich. Do przedstawienia tego zagadnienia wykorzystany zostanie przykład Karpat Polskich, gdzie tereny górskie zajmują około 56% powierzchni całkowitej. Skłony terenu utrudniają tu transport oraz budownictwo. Droższe jest też bytowanie ludności z powodu dłuższego niż na nizinach zimowego okresu grzewczego.

Karpaty Polskie zajmują 6,4% całkowitej powierzchni kraju⁶³. Gospodarka rolna i leśna obejmuje około 91% całego tego obszaru, a na tle całego

⁶³ Część wstępna rozdziału opracowana została na podstawie tekstu W. Musiała [2010].

kraju mniejszy o około 8 punktów procentowych jest udział użytków rolnych. Te ostatnie odróżniają się też większym udziałem trwałych użytków zielonych oraz ugorowanych i odłogowanych gruntów ornych, a mniejszym – sadów.

Na całym analizowanym obszarze funkcjonowało w połowie ubiegłej dekady około 340 tys. gospodarstw rolnych o średniej powierzchni około 3 ha użytków rolnych. Warto podkreślić, że tylko około 37% ogółu tamtejszych podmiotów rolnych wyróżniało się powierzchnią 2 i więcej ha, podczas gdy w skali kraju udział ten wynosił około 77%. Wskazuje to pośrednio, że na obszarze Karpat Polskich większy jest udział gospodarstw domowych z produkcją rolniczą w całej populacji małych podmiotów rolnych. Analiza sporządzona na podstawie uśrednionych wskaźników, które zostały ustalone na podstawie zgromadzonych danych empirycznych, wykazała duży udział odłogów i ugorów w powierzchni gruntów ornych, o czym wspomniano wcześniej, ale także jeszcze inne oznaki schyłkowe wśród analizowanych podmiotów, a mianowicie:

- małe dochody uzyskiwane z produkcji rolniczej i malejący ich udział w budżetach domowych rodzin rolniczych;
- ujemna reprodukcja majątku trwałego: budynków, budowli, ciągników i maszyn rolniczych;
- spadające zainteresowanie unowocześnianiem technologii produkcji;
- tradycjonalizm w zarządzaniu gospodarstwem;
- niewielkie zainteresowanie młodzieży pracą w gospodarstwie rolnym.

Na pojawienie się zjawiska schyłkowości złożyło się szereg przyczyn. Tabela 25 wskazuje na ważniejsze z nich.

Tabela 25

Przyczyny ograniczania produkcji rolniczej i rezygnacji z prowadzenia produkcji rolniczej na obszarach górzystych

Rodzaje przyczyn	Odsetek respondentów
Brak następcy	46,9
Problemy z pogodzeniem pracy w gospodarstwie i poza nim	38,5
Problemy zdrowotne rolników i członków ich rodzin	38,2
Trudności ze zbytem produktów	35,9
Brak środków finansowych na wyposażenie gospodarstwa	26,0
Sytuacja rodzinna	15,6
Inne, na przykład wyjazdy zarobkowe za granicę	19,5

Źródło: ustalenia własne sporządzone na podstawie publikacji T. Wojewodzica [2010 (b)].

Stopień schyłkowości dostrzegany w analizowanych gospodarstwach rolnych był zróżnicowany regionalnie. Mniejszy można było na przykład dostrzec w Beskidzie Wyspowym i Sądeckim.

Tylko nieliczne podmioty rolne występujące na analizowanym obszarze nie wykazywały cech schyłkowych. Miały one dochody przeliczone na jednostkę nakładów pracy własnej rolnika i członków jego rodziny większe od poziomu parytetowego [Sroka 2010]. Były to więc w istocie przedsiębiorstwa rolne osób fizycznych, z których część można byłoby być może zakwalifikować nawet do grupy przedsiębiorstw rolnych wyróżniających się zdolnością konkurencyjną.

Wyniki jeszcze innej analizy sporządzonej na próbie 256 małych podmiotów rolnych zaczerpniętej z wyników monitoringu Polskiego FADN i obejmującej lata 2005-2007 [Augustyńska-Grzymek 2011] potwierdzają, bądź uzupełniają powyższe spostrzeżenia. Średnie ich dochody przeliczone na jednostkę nakładów pracy własnej rolnika i członków jego rodziny były o około 50% mniejsze od poziomu parytetowego, to jest od średniego poziomu płac w gospodarce narodowej. Nic więc dziwnego, że udział tych podmiotów z zadeklarowanym następcą wynosił zaledwie około 46%. Spostrzeżenie to potwierdza sygnalizowaną wyżej niechęć młodych ludzi do przejmowania podmiotów rolniczych niezapewniających akceptowanego poziomu dochodów, a jeśli już do tego dochodzi, to, jak pisano wyżej, następcy reorganizują produkcję tak, by nie tracić szans na dochody pochodzące z innych źródeł.

Stwierdzono nadto, że średnia stopa reprodukcji majątku trwałego (relacja wartości inwestycji netto do wartości aktywów trwałych) była ujemna (-2,8%), z tym jednak, że około 16% podmiotów z tej próby wyróżniało się rozszerzoną reprodukcją majątku trwałego. Inne badania wskazały nawet [Józwiak 2013 (b)], że część podmiotów rolniczych o wielkości 2-8 ESU (z pewnością raczej tych większych) prowadziła mniej więcej w tym samym okresie produkcję w sposób efektywny i osiągało zyski. Mogły więc one trwać w dłuższym horyzoncie czasowym, tym bardziej że wspólna polityka rolnej na lata 2014-2020 zawiera instrumenty wspierające przedsiębiorczość użytkowników małych podmiotów rolnych.

IV. PRZEDSIĘBIORSTWA ROLNICZE OSÓB FIZYCZNYCH W 2020 ROKU

IV.1. Czynniki kształtujące sytuację ekonomiczną przedsiębiorstw rolnych w latach 2014-2020

IV.1.1. Zmiany poziomu i relacji cen

Truizmem jest stwierdzenie, że tak jak w latach 2004-2013, na sytuację polskiego rolnictwa w siedmiu następnych latach wpływ wywrze koniunktura na produkty pochodzenia rolniczego, wynikająca w części z przesłanek pozakrajowych. W pierwszych czterech latach tego okresu (2004-2007) wskaźnik „nożyc cen” na produkty rolnicze i nabywane przez producentów rolnych środki produkcji wyniósł 107,3% (wskaźnik z 2003 roku = 100), podczas gdy w latach 2008-2013 wyniósł on zaledwie 100,6% (wskaźnik z 2007 roku = 100). Koniunktura dla rolnictwa była więc w latach 2008-2013 mniej korzystna, a jest możliwe, że sytuacja ta przedłuży się na kilka lat następnych. Ocena taka wynika z analizy wychodzenia gospodarki światowej z recesji zapoczątkowanej w 2008 roku, a w części krajów także z sytuacji kryzysowej. Polska od 2003 roku odnotowuje rosnące saldo handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi, więc recesja światowa nie pozostaje bez wpływu na koniunkturę na rynku krajowym.

Odnotowano co prawda już w 2012 roku symptomy korzystnych zmian zachodzących w gospodarce Stanów Zjednoczonych. Ponieważ jest to jedna z dwóch największych gospodarek świata, więc trwałość tego trendu znacznie wpływać korzystnie na inne kraje. Są jednak przesłanki wskazujące, że ożywienie w gospodarce USA będzie zapewne procesem powolnym [Lubowski 2013].

Opracowania Międzynarodowego Funduszu Walutowego wskazują natomiast, że w Unii Europejskiej aż 15 państw (około 55% ich ogółu) miało do 2012 roku produkt krajowy brutto liczony w cenach stałych mniejszy o kilka procent niż w 2007 roku, to jest w ostatnim roku przedkryzysowym [Niedziński 2013]. Ponieważ prognozy na kolejne lata wskazują na wzrost PKB w tempie 1-2%, więc do poziomu z 2007 roku kraje te wrócą wraz z ożywieniem gospodarczym, które może zaistnieć najwcześniej w 2016 roku, chyba że okres recesji przedłuży się ze względu na wystąpienie zjawisk, których obecnie nie można przewidzieć.

Szybciej niż w krajach rozwiniętych gospodarczo rosnać i będą zapewne rosnać nadal dochody mieszkańców krajów innych obszarów świata, a szcze-

gólnie w krajach azjatyckich [Kleer 2013]. Sprzyjać to będzie wzrostowi popytu na żywność na rynku światowym, a pośrednio również popytu na produkty pochodzenia rolniczego. Możliwości wzrostu podaży produktów pochodzenia rolniczego są natomiast ograniczone w skali globu, ponieważ:

- dalsze poszerzanie obszarów pod produkcję rolniczą jest już w zasadzie niemożliwe, ponieważ prowadziłyby to do ograniczania powierzchni tropikalnych lasów deszczowych i w efekcie do pogłębiania globalnego efektu cieplarnianego;
rolnictwo intensywne wymaga dużej ilości wody do nawodnień (obecnie 70% wody zużywanej przez ludzkość jest przeznaczana na ten cel), ale jej zasoby zaczynają się lokalnie kurczyć;
- intensywne nawadnianie upraw w strefach subtropików i tropiku prowadzi do zasolenia gleb i w efekcie do zarzucania produkcji rolniczej, a łącznie z terenami erodowanymi z powodu nie dość precyzyjnych sposobów uprawy roli obejmuje to około 40% światowej powierzchni gruntów ornych;
- drobni rolnicy z krajów rozwijających się nie są w stanie reagować wzrostem podaży produktów rolniczych na wzrost ich cen z powodu ograniczonych możliwości finansowych;
- rozwój gospodarczy m.in. poprzez rozbudowę ciągów komunikacyjnych i nasilającą się urbanizację przyczynia się ograniczania powierzchni przydatnej do prowadzenia produkcji rolniczej i to nierzadko z gruntami dobrej jakości.

Istnieją zatem przesłanki do wzrostu cen produktów rolniczych na rynkach światowych, a stwierdzenie to znajduje potwierdzenie w opracowaniu FAO [Commodity Markets 2009]. Zawiera ono informację, że cena ziarna pszenicy wyrażona w dolarach amerykańskich będzie na rynku światowym w 2017 roku wyższa niż 20 lat wcześniej, zarówno w ujęciu nominalnym, jak i realnym, odpowiednio o około 51 i 7%. Ceny ziarna kukurydzy natomiast będą wyższe tylko w ujęciu nominalnym (o około 50%), a pozostaną na tym samym poziomie w ujęciu realnym. Opracowanie OECD-FAO [2010] zawiera natomiast między innymi charakterystykę zmian cen zwierząt rzeźnych w latach 2010-2019. Według tego źródła wzrośnie nieco do 2019 roku cena realna żywca wieprzowego, podczas gdy ceny realne żywca wołowego, drobiowego i jagnięcego pozostaną na poziomie zbliżonym bądź identycznym.

Przedstawione oceny i liczby wskazują, że w perspektywie 2020 roku należy oczekiwać raczej korzystnych dla rolników cen produktów rolniczych.

IV.1.2. Zmiana Wspólnej Polityki Rolnej

Na sytuację polskiego rolnictwa w 2015 roku i w pięciu następnych latach wywiera i będzie wywierać wpływ, podobnie jak w latach 2004-2014, realizowana Wspólna Polityka Rolna, w ramach której niebagatelne znaczenie mieć będą dopłaty. Liczone nominalnie w euro mogą być w 2020 roku większe o 13,5% niżli w 2013 roku. Podział dostępnych z tego tytułu środków ma służyć:

- ułatwieniu transferu wiedzy i innowacji, których zadaniem będzie wzmocnienie powiązań między nauką a praktyką w rolnictwie, leśnictwie i na obszarach wiejskich;
- poprawie konkurencyjności wszystkich rodzajów gospodarki rolniczej ukierunkowanej na dwa cele. Pierwszy to ułatwienie restrukturyzacji przedsiębiorstw (w oryginale – gospodarstw) rolnych: o niewielkim poziomie uczestnictwa w rynku, towarowych o określonej specjalizacji i tych, które wymagają zróżnicowania produkcji rolniczej. Drugi cel natomiast to ułatwienie wymiany pokoleń producentów rolnych;
- poprawie organizacji łańcucha żywnościowego i promowaniu zarządzania ryzykiem w rolnictwie, które mają służyć: pogłębianiu integracji poziomej i pionowej w łańcuchu żywnościowym, rozwojowi rynku produktów bardzo dobrej jakości, wzmocnieniu pozycji producentów i ich lepszemu powiązaniu z rynkiem, stabilizacji potencjału produkcji rolnej i leśnej, a także wprowadzaniu instrumentów umożliwiających zapobieganie i likwidację skutków katastrof naturalnych.

Propozycje odnoszące się do filara drugiego również wymagają rozwinięcia. Ze środków służących realizacji jego celów będą mogły skorzystać najprawdopodobniej gospodarstwa rolne trzech grup.

- Przedsiębiorstwa (w oryginale – gospodarstwa) rolne z produkcją liczoną standardowo w kwocie 15-165 tys. euro i z powierzchnią użytków rolnych nie większą niż 300 ha, które będą ubiegać się o wsparcie na modernizację posiadanego majątku, polegającą na: racjonalizacji technologii produkcji, wprowadzeniu innowacji, zmianie profilu lub skali produkcji, bądź też poprawy jej jakości. Restrukturyzacja ta ma doprowadzić do określonego wzrostu wartości dodanej brutto. Preferowane będą gospodarstwa rozwijające produkcję mleka, bydła mięsnego i prosiąt; realizujące przedsięwzięcia służące przechwalnictwu produktów, przygotowywaniu ich do sprzedaży i zakładaniu plantacji wieloletnich. Z dopłat tych będą mogły skorzystać przedsięwzięcia zbioro-

we, podejmowane przez grupę przedsiębiorstw rolnych, a także przedsiębiorstwa prowadzące produkcję ekologiczną bądź integrowaną.

Dofinansowywane też będzie wykorzystywanie i produkcja energii czerpanej ze źródeł odnawialnych, a także przedsięwzięcia przyczyniające się do poprawy efektów poprzez: poprawę efektywności wykorzystywania energii i zasobów wodnych, redukcję emisji podtlenku azotu i metanu z gospodarstwa, a także sekwestrację węgla w gospodarstwie.

- Mniejsze przedsiębiorstwa rolne, które będą ubiegać się o wsparcie służące restrukturyzacji posiadanego majątku.
- Przedsiębiorstwa przejmowane przez młodych rolników, pod warunkiem spełnienia określonych wymagań.

Wymagania unijne wymusiły więc na krajowej polityce rolnej wskazanie, które gospodarstwa rolne mają być silniej wspierane, z uwagi na tkwiący w nich potencjał rozwojowy i podkreślenie roli wydatków inwestycyjnych dla ochrony środowiska i rozwoju alternatywnych źródeł dochodu ludności wiejskiej. Trafne tego rodzaju uogólnienie zostało sformułowane w opracowaniu zbiorowym [Praca zbiorowa... 2013 (b)].

IV1.3. Likwidacja limitów mlecznych (kwot produkcji mleka)⁶⁴

Likwidacja limitów mlecznych to kolejny czynnik egzogeny, który wywrze wpływ na sytuację krajowych przedsiębiorstw rolnych. Polityka interweniowania na rynku mleka została zapoczątkowana w Unii Europejskiej (a właściwie jeszcze w EWG) w latach sześćdziesiątych ubiegłego wieku, a kwoty mleczne zostały wprowadzone w 1984 roku. Okazało się jednak, że tak duże administracyjne ograniczenie praw rynku było rozwiązaniem skutecznym tylko w krótkim okresie czasu i wkrótce zaczęło generować zbędne koszty oraz ograniczać korzyści komparatywne w relacji do rynków zewnętrznych [Szajner 2013]. Kolejna zmiana tej polityki została więc uzgodniona w 2008 roku z zamysłem zniesienia obowiązujących kwot produkcji mleka w 2015 roku, po to, aby wzmocnić w dłuższej perspektywie konkurencyjność zewnętrzną sektora produkcji i przetwórstwa mleka, mimo że do czasu powstania nowej równowagi rynkowej mogą wystąpić zakłócenia różnego rodzaju.

⁶⁴ Rozdział został opracowany głównie na podstawie artykułu M. Hamulczuka i S. Stańki [2009].

W Polsce w latach 1999-2008 średnia roczna produkcja mleka krowiego wahała się w granicach od 11,8 do 12,2 mln ton, ale skup wzrósł z 6,7 do 8,9 mln ton ze względu na wzrost towarowości produkcji. Ocenia się, że pozostawienie kwot produkcji mleka doprowadziłoby w 2020 roku do spadku produkcji mleka poniżej poziomu odnotowanego w latach 1999-2008, tj. do 11,1 mln ton, natomiast w sytuacji likwidacji kwot produkcja charakteryzowanego dobra może być bardzo bliska poziomowi z tamtego okresu i wynieść 11,7 mln ton. Oszacowano, że likwidacja kwot produkcji mleka przyczyni się do spowolnienia tempa spadku produkcji mleka w krajowym rolnictwie, ale z powodu jednoczesnego spadku poziomu cen⁶⁵ średnia kwota wartości dodanej brutto wygospodarowywanej przez producentów mleka ulegnie obniżeniu o 9-10%, a dochody będą mniejsze o 5,1%.

IV.1.4. Zniesienie kwot cukrowych⁶⁶

Zniesienie kwot cukrowych to ostatni ważniejszy czynnik egzogeny, który wywrze wpływ na sytuację krajowych przedsiębiorstw rolnych. Kwoty te zostaną zniesione od 2017 roku. Produkcja cukru zaspokaja obecnie potrzeby rynku polskiego, ale Unia Europejska przyznała krajom rozwijającym się, producentom cukru trzcinowego, preferencyjne kontyngenty i import będzie realizowany, choć nie do końca wiadomo, jak duży będzie stopień liberalizacji tego handlu. Jeśli liberalizacja postąpi, to produkcja cukru może utrzymać się „... tylko w najbardziej konkurencyjnych regionach UE” [Szajner 2014]. Część krajowych producentów z branży cukrowniczej sprzeciwia się zatem zniesieniu kwot cukrowych, mniemając, że regulacja ta będzie korzystna tylko dla krajów z dużymi i nowoczesnymi cukrowniami, między innymi dla Niemiec. Jeśli te obawy okażą się uzasadnione, wtedy krajowi producenci buraków cukrowych (a przynajmniej ich część) stracą ważne źródło dochodów. Szacuje się, że w warunkach cenowych 2013 roku zastąpienie produkcji buraków cukrowych produkcją na przykład rzepaku obniżyłoby wartość dodaną brutto uzyskiwaną z przedsiębiorstwa rolnego o 13-16%.

⁶⁵ W pracy zbiorowej A. Baer-Nawrockiej, R. Grochowskiej, E. Kiryluk-Dryjskiej, J. Seremak-Bulge i P. Szajnera [2012] znajduje się informacja o niewielkim przyszłym wpływie cen produktów mleczarskich na rynku światowym na ceny krajowe. Nawet kilkudziesięcioprocentowa zmiana cen może prowadzić jedynie do kilkuprocentowej zmiany podaży tego surowca.

⁶⁶ Ten niewielki podrozdział został opracowany na podstawie artykułu D. Ćosića [2013] i opracowania P. Szajnera [2014].

IV.1.5. Zmiana systemu ubezpieczeń społecznych producentów i członków ich rodzin pracujących w posiadanych przedsiębiorstwie rolnym

Korzystne zjawiska zachodzące w rolnictwie polskim po 2004 roku (wzrost udziału przedsiębiorstw charakteryzujących się zdolnością konkurencyjną, poprawa stanu środowiska oraz dobrostanu zwierząt itd.) budzą w Polsce mniejsze zainteresowanie społeczne niżli dopłaty bezpośrednie i związane z nimi dochody osiągane przez producentów rolnych. Jeszcze przed zyskaniem przez Polskę członkostwa Unii Europejskiej temat ten podjęła agenda rządowa⁶⁷. Stanowisko w tej sprawie zajmował również Rzecznik Praw Obywatelskich⁶⁸. O wadze tematu świadczy też dyskusja wznawiana od czasu do czasu w mediach. Szczególnie duże emocje wywołuje mniejszy o 75-80% udział łącznych kwot podatków i składek ubezpieczeń społecznych ponoszonych przez posiadaczy podmiotów rolnych w łącznej kwocie uzyskiwanych dochodów, w porównaniu z analogicznym wskaźnikiem policzonym dla innych grup zawodowych.

Składki ubezpieczenia społecznego dla rolników indywidualnych i członków ich rodzin pracujących w posiadanych gospodarstwach rolnych obejmują ubezpieczenia emerytalno-rentowe i zdrowotne. W tym celu funkcjonują fundusze: emerytalno-rentowy i zdrowotny, zasilane ze składek rolników i w zdecydowanej większości z dotacji z budżetu państwa. Rolnicy łożą ponadto środki na fundusz składkowy, który obejmuje ubezpieczenia wypadkowe, chorobowe i macierzyńsko-porodowe⁶⁹.

Do rozwiązania prezentowanego problemu próbuje się podejść dwójako. Jedno z tych podejść bierze pod uwagę jedynie celowość zmian ubezpieczenia emerytalno-rentowego [Neneman i in. 2012]. Obsługa obecnego ubezpieczenia systemu emerytalno-rentowego jest bowiem dużym obciążeniem dla budżetu państwa i kłóci się z poczuciem sprawiedliwości społecznej. Poza tym z tego korzystnego dla osoby ubezpieczonej systemu korzystają również osoby niebędące rolnikami ze względu na tak zwaną „nieszczelność” systemu. Opisane niżej założenia reformy charakteryzowanego ubezpieczenia mają zapobiec tej sytuacji.

⁶⁷ Pierwszym dokumentem tego rodzaju był raport *Racjonalizacja wydatków społecznych. Zielona księga*, Ministerstwo Gospodarki, Pracy i Polityki Społecznej, październik 2003.

⁶⁸ W 2007 roku Rzecznik Praw Obywatelskich zwrócił się do Trybunału Konstytucyjnego o stwierdzenie niezgodności z konstytucją niektórych przepisów regulujących działanie Kasy Rolniczego Ubezpieczenia Społecznego.

⁶⁹ Pogłębioną analizę tej problematyki zawierają opracowania W. Jagły [2013 (a)] i [2013 (b)].

Zakłada się odrębne traktowanie producentów rolnych w zależności od uzyskiwanych dochodów⁷⁰ z posiadanego gospodarstwa. Ci, którzy osiągają niewielkie dochody, byłiby ubezpieczeni nadal na obecnie obowiązujących, a więc preferencyjnych warunkach. Poza tą grupą znalazłyby się osoby osiągające ponad 50% dochodów spoza posiadanego gospodarstwa i te, których dochody uzasadniałyby „... objęcie ich ubezpieczeniem w systemie powszechnym o zdefiniowanej składce (w tym w kapitałowych otwartych funduszach emerytalnych), w którym wysokość świadczenia zależy od zgromadzonego kapitału i okresu pobierania świadczenia (zależnego od wieku rozpoczęcia pobierania świadczenia)”. Rolnicy ci, osiągający większe dochody, płaciliby większe składki, ale ich część trafiałaby na indywidualne konta emerytalne i wpływała na wysokość przyszłych świadczeń.

Rolnicy osiągający największe dochody byłiby ubezpieczeni na takich samych zasadach, jak przedsiębiorcy ubezpieczeni w ZUS. Całość ich składki trafiałaby na indywidualne konto emerytalne i determinowała wysokość przyszłego świadczenia.

Rolnicy o dochodach średnich i dużych płaciliby zatem większe stawki niż ci ubezpieczeni według zasad preferencyjnych, ale w zamian dostaliby w przyszłości większe świadczenia. Takie rozwiązanie reformy ubezpieczenia rentowo-emerytalnego miałyby kilka zalet: ograniczyłyby najprawdopodobniej ubezpieczanie się nierolników w KRUS, nie tworzyłyby barier utrudniających osiąganie dochodów poza posiadanym gospodarstwem rolnym i umożliwiłyby płynne wychodzenie wraz ze wzrostem dochodów z systemu o preferencyjnych warunkach do systemu powszechnego.

Cytowani autorzy propozycji reformy ubezpieczenia społecznego rolników indywidualnych oceniają, że w razie jej realizacji łączna kwota składek na ubezpieczenie emerytalno-rentowe wzrosłaby o 2-3 mld zł, licząc je w cenach z 2011 roku, co oznacza równowartość 9,4-14,3% kwoty dochodów przedsiębiorców rolnych⁷¹ przeliczonych na podmiot rolny z osobami ubezpieczonymi w KRUS. W mniejszym stopniu obciążałoby to dochody producentów rolnych dysponujących większymi przedsiębiorstwami, w większym

⁷⁰ Cytowani autorzy piszą o przychodach jako o rozwiązaniu prostszym do wdrożenia, ale nie zmienia to istoty sprawy, bo naliczenie składki ubezpieczeniowej będzie w istocie nawiązywać do dochodu liczonego jako część kwoty przychodów.

⁷¹ W 2011 roku wartość dochodów rolnictwa (tzw. dochodów przedsiębiorców rolnych) ustalona w ramach rachunków ekonomicznych dla rolnictwa (RER) wyniosła 39,1 mld zł, a udział podmiotów rolnych z osobami ubezpieczonymi w KRUS wynosił około 54% łącznej liczby podmiotów rolnych w kraju.

zaś stopniu dochody producentów z przedsiębiorstwami mniejszymi, a więc również tych z przesłankami wskazującymi obecnie na możliwość zyskania przez nie zdolności konkurencyjnej w niezbyt odległym terminie.

Drugie z podejść do reformy ubezpieczenia społecznego rolników indywidualnych, warte odnotowania, podkreśla potrzebę szerszego spojrzenia na to zagadnienie [Jagła 2014]. Autor ten jest bowiem zdania, że problem reformy systemu ubezpieczenia społecznego rolników to nie tylko kwestia podniesienia kwot składek ubezpieczeniowych czy nawet tak zwanego „uszczelnienia” systemu⁷². Istnieje przede wszystkim „... potrzeba wyznaczenia kierunku jego dalszej ewolucji. Czy zatem system rolniczy ma podlegać stopniowej unifikacji z systemem powszechnym⁷³, czy też rozwijać i doskonalić odrębność poprzez coraz szersze dostosowywanie go do potrzeb związanych z transformacją rolnictwa rodzinnego?” Cytowany autor opowiada się za utrzymaniem odrębności systemu, między innymi po to, by regulacja przyznawania dotacji budżetowych do systemu mogła zacząć wspierać pożądany kierunek transformacji rolnictwa krajowego. Na taki właśnie kierunek transformacji wskazuje stosunkowo niedawne obarczenie KRUS funkcją rozwijania drobnej przedsiębiorczości wśród rolników.

Na tym nie kończy się jednak kwestia zmiany zakresu funkcjonowania systemu. Chodzi nadto o uwzględnianie rodzinnego charakteru pracy oraz o poszukiwanie rozwiązań ograniczających skutki różnorodnych zagrożeń natury losowej związanych z pracą w produkcji rolniczej.

Cytowany autor nie przestaje na wskazaniu kierunków reformy systemu ubezpieczenia społecznego rolników indywidualnych, ale przedstawia stosowane rozwiązania. Przestrzega zarazem, że reforma systemu ubezpieczenia społecznego rolników nie musi doprowadzić do istotnego zmniejszenia obciążenia budżetu krajowego.

⁷² Tanie ubezpieczenie społeczne w KRUS przyciąga osoby niebędące rolnikami. Przy obecnym stanie przepisów prawnych wystarczy, by osoba, która się o nie ubiega wykazała się posiadaniem użytków rolnych nawet o powierzchni poniżej 1 ha, na zasadzie tak zwanych ubezpieczeń „na wniosek”. Prowadzenie produkcji rolniczej przez tę osobę nie podlega natomiast kontroli.

⁷³ Cytowany autor jest przekonany, że hasło „reforma KRUS” kojarzy się u części polityków i tak zwanych znawców problemu z wcieleniem Kasy Rolniczego Ubezpieczenia Społecznego (KRUS) do Zakładu Ubezpieczeń Społecznych (ZUS).

IV.1.6. Zmiana sposobu opodatkowania podmiotów rolnych

Pisano wcześniej, że zmiana warunków gospodarowania, jaka zaszła w 2004 roku, poprawiła sytuację ekonomiczną podmiotów rolnych, to jest przedsiębiorstw rolnych będących w posiadaniu osób fizycznych i gospodarstwa domowe z produkcją rolniczą, ale ciągle obowiązuje sposób ich opodatkowania wprowadzony w 1984 roku. Podmioty rolne z powierzchnią powyżej 1 ha lub 1 ha przeliczeniowego płacą od owej pory jedynie podatek rolny, który obejmuje użytki rolne oraz grunty zadrzewione i zakrzewione na użytkach rolnych, z wyjątkiem gruntów zajętych na prowadzenie działalności gospodarczej innej niż rolnicza. W tej sytuacji doszło do tego, że relacja salda dopłat i podatków do wartości dochodów netto uległa zmianie z -6,5% w 2003 roku do + 46,2% w 2011 roku, a w tym ostatnim roku relacja kwoty podatku rolnego i innych podatków do dochodu przedsiębiorstwa rolnego średniej wielkości będącego w posiadaniu osoby fizycznej wyniosła zaledwie 2,8%. Oszacowano, że obciążenia podatkami i składkami ubezpieczenia społecznego producentów rolnych wynosiły zaledwie 26,2-27,8% analogicznych wskaźników ustalonych dla posiadaczy drobnych przedsiębiorstw transportowych z takimi samymi kwotami rocznych przychodów brutto [Goraj i in. 2014].

Podatek rolny obowiązuje między innymi wszelkie podmioty rolne, podczas gdy składkę ubezpieczenia społecznego (o której pisano wyżej) płaci w Kasie Rolniczego Ubezpieczenia Społecznego – KRUS tylko 58,5% producentów rolnych dysponujących powierzchnią 1 i więcej ha [Jagła 2014]. Ewentualna zmiana sposobu opodatkowania objęłaby zatem wszystkie przedsiębiorstwa rolne i gospodarstwa domowe z produkcją rolniczą, podczas gdy zmiana kwot składek ubezpieczenia emerytalno-rentowego dotknęłaby niepełna 60% producentów rolnych, i to przede wszystkim tych, którzy czerpią swe dochody głównie bądź wyłącznie z posiadanego przedsiębiorstwa rolnego.

Istnieją opracowania analizujące skutki wprowadzenia podatku dochodowego w miejsce podatku rolnego [Włodarz 2012, Pawłowska-Tyszko 2012, Założenia do projektu... 2013], ale niżej przedstawione jednak będzie opracowanie najnowsze [Goraj i in. 2014]. Jego autorzy analizują skutki pięciu różnych, hipotetycznie określonych wariantów tego opodatkowania.

Wariant I. Osoby fizyczne – posiadacze przedsiębiorstw rolnych i gospodarstwa domowe z produkcją rolniczą płacą podatek dochodowy na takich samych zasadach jak wszelkie inne osoby fizyczne. Podatnicy mogą jednak zdecydować się na rozliczanie podatku według skali progresywnej 18 oraz 32% i korzystać z ulg jak pozostali płatnicy lub zdecydować się na podatek

liniowy w wysokości 19%. Uzupełnieniem podatku dochodowego jest podatek majątkowy w kwocie 50 zł od każdego hektara przeliczeniowego użytków rolnych. Podstawą opodatkowania jest suma dochodu czerpanego z produkcji rolniczej i podatku rolnego pomniejszona o kwoty składek odprowadzanych do KRUS i podatku majątkowego. Wariant ma 2 podwarianty – „a” i „b”, a w drugim spośród nich do przychodu nie są zaliczane dopłaty bezpośrednie.

Wariant II różni się od wariantu I tylko tym, że podatek majątkowy jest odliczany od podatku dochodowego.

Wariant III nawiązuje do propozycji opodatkowania podmiotów rolnych według propozycji Ministerstwa Finansów z 2013 roku (w oryginale mowa jest o gospodarstwach rolnych). Przy przychodach liczonych bez dopłat bezpośrednich poniżej 100 tys. zł obowiązuje obecny podatek rolny, natomiast przy analogicznie liczonych przychodach powyżej tego progu obowiązuje podatek liniowy w wysokości 19% wraz z możliwością odliczenia ulg na dzieci.

Wariant IV zawiera założenie, że podmioty dysponujące do 6 ha użytków rolnych są zwolnione z płacenia jakiegokolwiek podatku, te zaś z powierzchni większą płacą liniowy podatek dochodowy według stawki 19%.

Wariant V nawiązuje do koncepcji podatku zryczałtowanego. Do symulacji jego skutków przyjęto stawkę podatku na poziomie 3% przychodów. Ten rodzaj opodatkowania byłby jednak niesprawiedliwy dla podmiotów z dużymi kosztami produkcji (ze specjalistyczną produkcją ogrodniczą, ze specjalistycznym chowem zwierząt żywnych głównie paszami treściwymi itd.), więc w wariantcie tym dopuszczono też możliwość wyboru podatku dochodowego jak w wariantcie I „a”, lecz z wyłączeniem podatku majątkowego.

Szacunki sporządzone na podstawie powyższych założeń wykazały, że łączne roczne obciążenia podatkami przedsiębiorstw rolnych objętych monitoringiem Polskiego FADN byłyby większe w stosunku do sytuacji z 2011 roku w razie realizacji wariantu:

- I „a” o 148 %,
- I „b” o 68 %,
- II „a” o 114%,
- II „b” o 50%,
- III o 66%,
- IV o 29%.

Obciążenie podatkami przedsiębiorstw rolnych byłoby natomiast mniejsze tylko w razie realizacji wariantu V, mianowicie o 36%. Zdaniem

autorów przytaczanego opracowania liczby zestawione wyżej byłyby nieco zawyżone w razie realizacji wariantów, w których wysokość podatku uzależniona byłaby od dochodu. Spowodowałyby to bowiem najprawdopodobniej zaliczanie części obecnej konsumpcji prywatnej (wydatki telekomunikacyjne oraz te związane z utrzymaniem samochodu osobowego i ewentualnie inne) do kosztów prowadzenia działalności rolniczej, co prowadziłoby do spadku podstawy opodatkowania.

Należy też pamiętać, że monitoringiem Polskiego FADN nie są objęte małe podmioty rolnicze, zazwyczaj o niewielkich dochodach, które w razie realizacji wariantu I lub II zapłaciłyby mniejszy podatek, ponieważ dochody części z nich mieściłyby się w kwocie wolnej od podatku. Podobne spostrzeżenie odnosi się do wariantu IV. Jego realizacja spowodowałaby bowiem zwolnienie od płacenia podatków przedsiębiorstwa rolne i gospodarstwa domowe, które będą dysponować użytkami rolnymi o powierzchni do 6 ha.

IV.1.7. Przyjęcie euro za walutę krajową⁷⁴

Nasz kraj z chwilą przystąpienia do Unii Europejskiej zyskał status członka Unii Gospodarczej i Walutowej, ale zastąpienie waluty krajowej przez euro czeka na realizację. Pozostawanie poza strefą euro przynosi oczywiście określone korzyści, a głównie nieponoszenie kosztów wynikających ze wspierania krajów zadłużonych i możliwość prowadzenia elastycznej polityki gospodarczej w latach trwania recesji światowej. Z drugiej jednak strony krajowe podmioty gospodarcze nie mają dostępu do taniego kredytu z powodu małego zaufania inwestorów zagranicznych i kredytodawców do krajowej polityki gospodarczej i do stabilności polskiego złotego, a to ogranicza tempo wzrostu gospodarki. Pozostawanie poza strefą euro grozi poza tym pozbawieniem naszego kraju prawa głosu w sprawach ważnych, w razie wyłonienia się „twardego jądra” składającego się z krajów unijnej strefy euro. Polska będzie zatem najprawdopodobniej kontynuować przygotowania do wejścia do tej strefy w kilku najbliższych latach, co wymusi między innymi wprowadzenie określonych reform (uelastycznienie rynku pracy, wzrost innowacyjności gospodarki itd.), które poprawią zdolność do konkurencyjności krajowych podmiotów gospodarczych w warunkach stałego kursu walutowego.

Jest też prawdopodobne, że kraj nasz postawi warunki wstąpienia do strefy euro, jak na przykład wcześniejsze rozwiązanie kryzysu zadłużeniowe-

⁷⁴ Treść tego podrozdziału została z niewielkimi wyjątkami zaczerpnięta z opracowania W. Orłowskiego i W. Poczty [2013].

go, który dotyka głównie kraje unijne z północnych obrzeży Morza Śródziemnego. Warunkiem podjęcia ostatecznej decyzji będzie zapewne przewaga dodatnich efektów posiadania przez Polskę wspólnej waluty nad stratami wynikającymi z usztywnienia kursu walutowego.

Przyjęcie euro w miejsce polskiego złotego będzie korzystne dla krajowego sektora rolno-żywnościowego i krajowych obszarów wiejskich, ponieważ:

- skorzysta on na dalszej integracji rynku wewnątrz strefy euro dzięki eliminacji niepewności kursowej i ograniczeniu kosztów transakcyjnych;
- uczestnictwo w „klubie” państw strefy euro ułatwi wywieranie wpływu na decyzje wewnętrzne dotyczące kwot płatności z budżetu Unii Europejskiej, podtrzymujących dochody producentów rolnych i rozwój obszarów wiejskich;
- wyeliminowanie zmienności kursu walutowego zapewni większą stabilność dopłat;
- ułatwione zostanie powstawanie i rozwój małych i średnich przedsiębiorstw (MPS), które są charakterystyczne dla obszarów wiejskich, a to z kolei będzie sprzyjać tworzeniu pozarolniczych miejsc pracy i zwiększaniu dochodów tamtejszej ludności.

Autorzy cytowanego opracowania podkreślają, że kurs, po którym złoty będzie zastąpiony przez euro powinien być względnie wysoki (względnie słaby złoty, euro zaś mocne). Wtedy płatności bezpośrednie i fundusze na rozwój obszarów wiejskich miałyby w Polsce przez kilka kolejnych lat większą siłę nabywczą, a wysoki kurs wymiany oznaczałby wsparcie eksportu i ograniczenie importu. Stratę ponieśliby natomiast konsumenci, ale byłaby ona częściowo kompensowana ograniczeniem zmienności cen dóbr importowanych.

Obecny stosunkowo wysoki, a więc korzystny kurs wymiany złotego na euro będzie ulegał ograniczeniu w miarę stabilizowania się gospodarki światowej, więc w dobrze pojętym interesie krajowej gospodarki nie leży odkładanie chwili wejścia Polski do „klubu” unijnych krajów strefy euro. W innym opracowaniu znajduje się potwierdzenie tego stanowiska. Jego autorzy [Figiel i in. 2014] stwierdzają bowiem, że obecny rynkowy kurs wymiany wahający się wokół 4 zł za 1 euro byłby, po przystąpieniu do unii walutowej, „... korzystny dla zachowania konkurencyjności polskiego eksportu produktów rolno-żywnościowych, sprzyjając jednocześnie stabilizacji osiągniętej w tym handlu nadwyżki”.

IV.1.8. Zakaz importu pasz GMO⁷⁵

W rozdziale drugim tej książki wskazano, że poprawa efektów krajowego rolnictwa stała się możliwa dzięki stosowaniu środków produkcji, których rolę zaczęto już wcześniej doceniać w dużej części innych krajów świata. Chodzi o nowe odmiany roślin uprawnych wytwarzanych z wykorzystaniem inżynierii genetycznej (rośliny GMO). W Polsce istnieje opór opinii publicznej przed uprawą takich roślin, który został jednak złagodzony przed dwoma laty wskutek nacisku Unii Europejskiej, ale nadal krajowe regulacje pozwalają zakazywać w formie rozporządzenia uprawę określonych gatunków i odmian roślin GMO z obawy między innymi o ich negatywny wpływ na środowisko naturalne i zdrowie ludzkie. Nasz kraj jest w związku z tym jednym z krajów unijnych, które zakazały u siebie uprawy kukurydzy MON810, jedynej rośliny GMO dopuszczonej do uprawy w Unii Europejskiej. Przygotowywana jest jednak dyrektywa, która umożliwi państwom członkowskim poszerzenie zakresu zakazów, między innymi na potrzeby planowania przestrzennego w miastach i na obszarach wiejskich. Dyrektywa ta zacznie obowiązywać prawdopodobnie w pierwszej połowie 2015 roku. Zgodnie z nią decyzje ramowe podejmowane będą przez Komisję Europejską na podstawie opinii Europejskiego Urzędu ds. Bezpieczeństwa Żywności, ale kraje członkowskie nie będą miały obowiązku wcielania ich w życie.

W przygotowaniu jest ponadto reforma systemu autoryzacji importu żywności i paszy dla zwierząt, wytworzonej z udziałem roślin GMO. Jest prawdopodobne, że reforma ta będzie miała kształt zbliżony do tej, która powstanie w rezultacie reformy regulującej uprawę roślin GMO. Obecnie na rynek unijny może trafić 58 produktów tego rodzaju i ich liczba nie musi ulec zmianie. Kraje członkowskie będą natomiast mogły samodzielnie decydować, kierując się argumentami środowiskowymi, porządku publicznego, planowania przestrzennego itp., czy dobra z tej listy dopuścić na swój rynek.

Powstająca regulacja prawna może wywrzeć wpływ na sytuację części krajowych rolniczych podmiotów gospodarczych. W chowie młodego drobiu i prosiąt są bowiem stosowane w naszym kraju pasze zawierające importowaną śrutę sojową, która jest produkowana niemal wyłącznie z nasion soi GMO. Na rynkach światowych śruta sojowa non-GMO jest oczywiście dostępna, ale jest ona droższa i droższe są jej substytuty – gluten kukurydziany, mączka rybna, mleko w proszku lub serwatka suszona [Seremak-Bulge i in. 2008].

⁷⁵ Treść podrozdziału została zaczerpnięta w dużym stopniu z opracowania W. Józwiaka [2013 (c)].

Nieco większe są możliwości wykorzystania innych i zarazem tańszych substytutów śruty sojowej w żywieniu tuczników i drobiu dorosłego, a jeszcze większe w przypadku bydła. Zakaz importu śruty sojowej GMO obniży zatem głównie wyniki gospodarcze podmiotów rolniczych zajmujących się odchowaniem młodego drobiu i produkcją prosiąt, w mniejszym zaś stopniu w podmiotach ukierunkowanych na tucz trzody chlewnej, opas bydła, produkcję mleka i jaj.

Tabela 26

Szacunek dochodów krajowych producentów rolnych^a gdyby w latach 2008-2010 obowiązywał zakaz importu śruty sojowej GMO

Wyszczególnienie	Liczby średnie roczne
Zakup pasz w cenach stałych z 2009 r. (mln zł)	7 083
w tym pasze dla trzody chlewnej i drobiu (90%)	6 379
Wzrost kosztów (od-do) spowodowany użyciem substytutów śruty sojowej GMO (mln zł)	191-1 087
Spadek dochodów producentów rolnych (%)	0,8-4,5
Uśredniony spadek dochodów jw. (%)	2,6

^a dochody rolniczych podmiotów gospodarczych osób fizycznych i zyski przedsiębiorstw rolnych osób prawnych

Źródło: ustalenia własne na podstawie liczb z *Rachunków Ekonomicznych dla Rolnictwa (RER) i opracowań [Seremak-Bulge i in. 2008 oraz Dzwonkowski i in. 2011]*.

Oszacowano na podstawie norm żywieniowych dla zwierząt i cen poszczególnych rodzajów pasz, że zastąpienie śruty sojowej GMO śrutą non-GMO lub innymi paszami skutkuje wzrostem kosztów pasz dla drobiu i trzody chlewnej o 3-17%. Skutki takiej sytuacji można prześledzić na podstawie liczb zawartych w tabeli 26. Kierując się dodatkowo liczbami dotyczącymi lat 2012-2014, można natomiast ustalić, że zakaz importu śruty sojowej GMO skutkowałby spadkiem średniej wartości dodanej brutto w gospodarstwach specjalizujących się w chowie drobiu i trzody chlewnej o 11-27% w zależności od rodzaju produkcji i użytych substytutów śruty sojowej GMO.

IV.1.9. Przeciwdziałanie niekorzystnym skutkom zmian klimatu

IV.1.9.1. Nawadnianie upraw

Dostępność wody jest istotnym czynnikiem kształtującym plony roślin, również uprawnych. Tam, gdzie nie starcza wilgoci pochodzącej z opadów atmosferycznych, stosowane jest nawadnianie. Ocenia się, że obecnie na świecie około 70% zużywanej corocznie przez ludzkość wody słodkiej służy temu celowi. Dzięki temu nawadnia się około 18% powierzchni upraw. W Polsce jednak nawadnianiem jest objęte zaledwie 0,5% powierzchni użyt-

ków rolnych, mimo że w wyniku zmian klimatu wzrosła w naszym kraju od 1980 roku częstotliwość występowania posuch w okresach wegetacji roślin. Ogranicza to przyrost plonów uprawianych roślin, efektywność stosowanych środków produkcji i w rezultacie poziom zysków.

Zasoby wodne są skąpe w naszym kraju⁷⁶. Sumę opadów w 2011 roku oszacowano na 216,5 km³, a zużycie zasobów wód podziemnych na 17,3 km³. Razem czyni to 233,8 km³. Z tego odpłynęło rzekami 76,6 km³ (32,8%), a zaspokojenie potrzeb gospodarczych i bytowych pochłonęło 12,2 km³ (5,2%). Ta ostatnia liczba zawiera również zużycie wody do nawadniania upraw – 1,1 km³, to jest 0,5% łącznych zasobów. Reszta zasobów wody wsiąkała, uzupełniając zasoby wód gruntowych, uzupełniła zasoby wody wyparowanej w jeziorach i bagnach, wyparowała z powierzchni ziemi i wód lub poprzez rośliny.

Potrzeby w zakresie nawadniania upraw rolnych w naszym kraju są dużo większe niż podane wyżej zużycie wody na ten cel. Szczególnie dużo wody w przeliczeniu na jednostkę powierzchni zużywają tak zwane uprawy intensywne – warzywa, buraki cukrowe, ziemniaki, a także duża część upraw pastewnych i trwałych. Gleby zwarte magazynują duże ilości wody, a więc korzenie roślin mogą z niej długo korzystać, natomiast na glebach lekkich woda przesiąka łatwo do podglebia i szybko staje się niedostępna dla roślin.

Ocenia się, że zagrożenie brakiem wody słodkiej występuje wtedy, kiedy relacja wody pobieranej do zasobów przekracza 20%. Dla Polski wskaźnik ten został już przekroczony, bo wynosi około 26%. Nawadniając, należy zatem preferować systemy oszczędzające wodę.

Stosowane jest nawadnianie zalewowe całych pól lub grawitacyjne, polegające na rozprowadzaniu wody w równoległych bruzdach, a także deszczowanie i nawadnianie kropelkowe [Postel 1999]. Przy nawadnianiu zalewowym i grawitacyjnym rośliny wykorzystują tylko część rozprowadzonej wody, większość zaś spływa do cieków wodnych, wsiąka i wyparowuje. Duże parowanie występuje też przy deszczowaniu upraw, gdy stosowane są zraszacze wysokociśnieniowe wyrzucające wodę na duże odległości, a w tej sytuacji dodatkowe ilości wody znosi bezproduktywnie wiatr. Stosowane są deszczownie nowsze, niskociśnieniowe, dostarczające wodę w mniejszych por-

⁷⁶ Charakterystykę zasobów wody w Polsce i jej rozdysponowania w 2011 roku zaczerpnięto z drugiego projektu „Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2014-2020”, MRiRW, mps, Warszawa 2014.

cyjach przez dysze umieszczone tuż nad gruntem, co sprawia, że rośliny pobierają 90-95% dostarczanej im wody.

Znakomitym rozwiązaniem jest nawadnianie kropelkowe, które niemal całkowicie eliminuje straty wody. Woda tłoczona jest wtedy pod niskim ciśnieniem siecią perforowanych plastikowych rurek umieszczonych na powierzchni ziemi lub tuż pod nią i wydostaje się z niewielką oraz stałą szybkością, zapewniającą idealną na potrzeby roślin wilgotność gleby. Praktyka wykazała, że zużycie wody w gorącym i ciepłym klimacie jest mniejsze o 30-70%, a plony są o 20-80% większe niż przy nawadnianiu zalewowym lub grawitacyjnym.

Wodę używaną do nawadniania można oszczędzać, stosując jeszcze inne metody. Można więc dopasowywać terminy nawodnień do cyklu rozwojowego uprawianej rośliny i nasilenia opadów. Eksperymenty uwzględniające te zmienne, przeprowadzone na skalę półtechniczną w USA, wykazały, że postępując w ten sposób, można ograniczyć zużycie wody o 13% i doprowadzić do wzrostu plonów uprawianych roślin o 8%.

Rachunek ekonomiczny umożliwiający ocenę zasadności nawadniania w polskich warunkach sporządzono dla gospodarstw sadowniczych specjalizujących się w produkcji jabłek⁷⁷. Objął on gospodarstwa z nawadnianiem kropelowym, z deszczowaniem oraz bez nawadniania.

A oto założenia rachunku modelowego i wnioski uzyskane dzięki niemu.

- Gospodarstwo liczy 5,2 ha użytków rolnych i cały ten obszar zajmuje sad jabłoniowy. Ma ono więc powierzchnię zbliżoną do średniej krajowej powierzchni gospodarstwa specjalizującego się w produkcji jabłek i z powierzchnią wynoszącą co najmniej 1 ha użytków.
- W obu systemach nawadniania dokumentacja kosztuje 5 tys. zł, a studnia głębinowa 8 tys. zł. Koszty inwestycji w instalację przy nawadnianiu kropelowym wynoszą 7,9 tys. zł i dodatkowo 2,2 tys. zł na każdy hektar nawadniany. Koszty urządzeń umożliwiających deszczowanie wynoszą natomiast 22,8 tys. zł. Roczne koszty amortyzacji urządzeń przy nawadnianiu kropelowym wynoszą zatem około 2,7 tys. zł i około 3,2 tys. zł przy deszczowaniu.
- Koszty energii elektrycznej przy nawadnianiu kropelkowym wynoszą rocznie 51 zł na 1 ha, zaś wody 83 zł na 1 ha. Koszty te przy deszczowaniu wynoszą natomiast odpowiednio 197 i 247 zł. Zużycie energii elektrycznej

⁷⁷ Część podrozdziału zawierająca wyniki ustaleń empirycznych opracowano na podstawie opracowania J. Sobierajewskiej [2011].

przy nawadnianiu kropelkowym jest zatem mniejsze o około 3/4, a wody o około 2/3 niż przy deszczowaniu.

- Przyrost kosztów nawadniania jest niwelowany przyrostem plonów jabłek oraz związanych z tym przychodów i w efekcie dochodowość (relacja dochodu do kosztów) przy nawadnianiu kropelkowym wynosi 58%, deszczowaniu 52-53%, a w gospodarstwach bez nawodnień tylko 18%.
- Dochody rolnicze na jednostkę powierzchni przy nawadnianiu kropelkowym są o około 10% większe niż w przypadku deszczowania i ponad trzykrotnie większe w porównaniu z dochodami gospodarstw, które nie nawadniają upraw.
- Powyższy rachunek odnosi się do roku, w którym nawadnianie jest konieczne, ale w pięcioletnim okresie sad wymaga tylko trzykrotnego nawadniania. Średnia wieloletnia efektywność nawadniania jest więc nieco mniejsza niż to przedstawiono wyżej, ponieważ większe są jednostkowe koszty amortyzacji stosownych instalacji.

Na rynku dostępne są urządzenia, które nie tylko niwelują negatywne skutki zmian klimatu w postaci niedostatecznych opadów, ale także wywierają korzystny wpływ na sytuację ekonomiczną gospodarstw rolnych z produkcją intensywną. Jednak w 2010 roku w rolniczych podmiotach gospodarczych osób fizycznych z powierzchnią powyżej 1 ha użytków rolnych nawadniano jeden raz lub częściej 41,4 tys. ha, czyli zaledwie 8,1% powierzchni upraw trwałych, warzyw gruntowych i pod osłonami. Przyczyną mógł być brak: wody, środków na niezbędne inwestycje, wiedzy o opłacalności nawadniania lub po prostu brak chęci, by zainstalować odpowiednie urządzenia, a potem je eksploatować.

Opłacalność nawadniania ulegnie najprawdopodobniej zmianie w razie urynkowania ceny wody używanej do tego celu.

IV.1.8.2. Nawożenie organiczne gleb i jego wielorakie skutki⁷⁸

Rolnictwo emituje gazy cieplarniane – dwutlenek węgla, metan i podtlenek azotu, co przyczynia się do niekorzystnych zmian ziemskiego klimatu. Można jednak ograniczyć skalę tej emisji, lub ją całkowicie wyeliminować. Warunkiem ograniczenia jest stosowanie takiej ilości nawozów organicznych, która zapewni dodatni bilans substancji organicznej w glebie. Ma to miejsce

⁷⁸ Tekst tego podrozdziału zaczerpnięty został po korekcie z książki W. Józwiaka [2013 (c)]. Jej autor powołał się na wyniki ustaleń sformułowanych na podstawie materiałów empirycznych w opracowaniach M. Zielińskiego [2012] i [2013].

wtedy, kiedy ilość dostarczanych do gleby substancji organicznej jest większa od ilości tej, która w tym samym okresie ulegnie mineralizacji.

Mając powyższe na uwadze, sprawdzono produktywność i efektywność produkcji rolniczej oraz stopy reprodukcji majątku trwałego dwóch grup przedsiębiorstw rolnych osób fizycznych, które specjalizowały się w produkcji zbóż i były objęte w latach 2005-2010 monitoringiem Polskiego FADN. Na jedną grupę złożyły się przedsiębiorstwa z ujemnym saldem sekwestracji (magazynowania) dwutlenku węgla w glebie, a więc ograniczające emisję, a na drugą – z saldem dodatnim, w których proces mineralizacji substancji organicznej w glebie dominował nad jej uzupełnianiem. Kwestię emisji metanu i podtlenku azotu pominięto, ponieważ analizowane przedsiębiorstwa prowadziły produkcję zwierzęcą na bardzo małą skalę. W tej sytuacji nawozy organiczne dostarczane do gleby miały niemal wyłącznie formę odpowiednio spreparowanej słomy i poplonów uprawianych na przyoranie.

Stwierdzono, że:

- przedsiębiorstwa z ujemnym saldem emisji dwutlenku węgla miały – w porównaniu z przedsiębiorstwami z saldem dodatnim – mniejsze nakłady pracy na jednostkę powierzchni, lecz większe techniczne uzbrojenie pracy, korzystały w większym stopniu z obcych czynników produkcji, miały większe dochody i wyróżniały się większym nasileniem procesów inwestycyjnych;
- produktywność ziemi (relacja wartości produkcji ogółem do powierzchni użytków rolnych) i wydajność pracy (relacja wartości tejże produkcji do łącznych nakładów pracy) były w przedsiębiorstwach z ujemnym saldem większe odpowiednio o 22,8 i 38,1% niż w przedsiębiorstwach z saldem dodatnim;
- przedsiębiorstwa z ujemnym saldem dwutlenku węgla miały dochodowość ziemi (dochód z przeliczeniu na jednostkę powierzchni użytków rolnych) i dochodowość pracy własnej (dochód w przeliczeniu na jednostkę nakładów pracy własnej producenta rolnego i członków jego rodziny) większe odpowiednio o 21,4 i 35,2% niż przedsiębiorstwa służące do porównań. Dochodowość aktywów (relacja dochodu z przedsiębiorstwa do wartości aktywów ogółem) była natomiast w tych pierwszych większa o 2 punkty procentowe;
- obie porównywane grupy przedsiębiorstw przekroczyły poziom dochodu parytetowego na jednostkę nakładów pracy własnej, ale te z ujemnym saldem dwutlenku węgla miały wskaźnik parytetu dochodowego większy

o 68,6 p.p. Stopa reprodukcji majątku trwałego (relacja wartości inwestycji netto do wartości aktywów trwałych) wyniosła natomiast 4,0% i była o 3,5 p.p. większa od stopy reprodukcji tych środków w przedsiębiorstwach z sekwestracją ujemną.

W całej analizowanej grupie około 80% przedsiębiorstw rolnych wyróżniało się w 2010 roku dodatnią sekwestracją dwutlenku węgla. Ponieważ blisko 39% ogółu krajowych przedsiębiorstw rolnych i gospodarstw domowych z produkcją rolniczą i powierzchnią ponad 1 ha użytków rolnych nie prowadziła wówczas produkcji zwierzęcej, więc można na tej podstawie wnosić, że niemała część krajowych gospodarstw rolnych nie wykorzystuje istotnego i zarazem dostępnego czynnika do poprawy uzyskiwanych efektów ekonomicznych, rezygnując tym samym z możliwości ograniczania negatywnego wpływu prowadzonej produkcji rolniczej na zmiany klimatu ziemskiego.

W gospodarstwach rolnych ukierunkowanych na produkcję zwierzęcą sytuacja wygląda odmiennie niż w gospodarstwach specjalizujących się w produkcji roślinnej. Chów i hodowla zwierząt wiąże się z emisją nie tylko dwutlenku węgla, ale także dużo podtlenku azotu i metanu, a więc gazów wywierających jednostkowo dużo większy wpływ na ocieplenie klimatu niż dwutlenek węgla⁷⁹. Stosowanie w dostatecznie dużych ilościach obornika lub gnojowicy jako nawozów organicznych pozwala jednak sekwestrować ogół gazów cieplarnianych w glebie i w sumie ograniczać negatywne skutki emisji gazów cieplarnianych związanych z prowadzoną produkcją rolniczą.

IV.2. Sytuacja krajowych gospodarstw rolnych w 2020 roku

Pracę nad określeniem problemu zarysowanego w tytule podrozdziału autor tej książki zapoczątkował w 2012 roku. Doprowadziła ona do powstania wstępnej wersji wizji, która została poszerzona i ukonkretniona w 2012 roku. Jak wiadomo pojęcie wizji nie ma charakteru naukowego. Jest ona bowiem całościowym obrazem przyszłej rzeczywistości⁸⁰, „... w którym czynniki naukowe i ideowe zostają podporządkowane treściom emocjonalnym, elementom niesprawdzalnym, ale mobilizującym [...] do działań”.

W tej książce wykorzystano zatem inne podejście do formułowania przyszłego obrazu przyjętego do rozważań fragmentu rzeczywistości. Chodzi

⁷⁹ Skutki dla klimatu emisji 1 kg podtlenku azotu równe są skutkom emisji 298 kg dwutlenku węgla. Emisja 1 kg metanu przynosi natomiast skutek odpowiadający emisji 25 kg dwutlenku węgla.

⁸⁰ Definicja J. Szczepańskiego, podana za J. Wilkinem [2005].

o jedną z wersji przewidywań formułowanych na podstawie posiadanej wiedzy lub wiedzy płynącej z doświadczenia (*an educated guess*). Posłużył się nimi J. Randers [2014], choć w jego przetłumaczonej na język polski książce o stanie świata w 2052 roku noszą one nazwę „przypuszczeń inteligentnych”. One też nie są według cytowanego autora prawdą w sensie naukowym, ale każde z nich powinno być sądem przemyślanym i opartym o wszelkie dostępne informacje. Dopiero wtedy można zyskać przekonanie o własnej racji, chociaż nie można tego udowodnić, ale też nikt inny nie jest w stanie udowodnić, że wśród sformułowanych „przypuszczeń inteligentnych” są błędy. Może co najwyżej mieć odrębną opinię.

Na formułowany obraz przyszłości danego fragmentu rzeczywistości składa się oczywiście szereg tak rozumianych przewidywań. W naszym przypadku jest to 9 przewidywań opisanych w podrozdziale IV.1. tej książki – „Czynniki kształtujące sytuację ekonomiczną przedsiębiorstw rolnych w latach 2014-2020”. Niewątpliwie ważne są relacje między poszczególnymi rodzajami przewidywań. Obraz sytuacji krajowych gospodarstw rolnych w 2020 roku, jaki wyłania się na tej podstawie, nie jest jednolity.

- Zmiana poziomu i relacji cen produktów rolniczych i środków produkcji nabywanych przez podmioty rolne oraz realizowana polityka rolna nie będą utrudniać w perspektywie 2020 roku prowadzenia produkcji rolniczej, a ewentualne przyjęcie euro za walutę krajową może nawet przyczynić się do poprawy koniunktury dla rolnictwa.
- Duże znaczenie dla przyszłej sytuacji gospodarstw domowych z produkcją rolniczą oraz przedsiębiorstw rolnych mieć będzie krajowa polityka rolna i społeczna. Wieloletnia koncentracja uwagi opinii społecznej i środowisk politycznych na korzystnych dla ludności rolniczej rozwiązaniach kwestii opodatkowania i ubezpieczeń społecznych (emerytalno-rentowych i zdrowotnych) wskazuje, że ewentualna zmiana struktury sił politycznych w Sejmie i Senacie Rzeczypospolitej Polskiej, powstała w rezultacie zbliżających się wyborów, może przynieść rozwiązania zrównujące prawa i obowiązki ludności rolniczej z tymi, które obejmują pozostałych obywateli Polski.

Rozwiązanie takie zlikwidowałoby problem tak zwanego „uszczelnienia” KRUS. Obecnie bowiem ubezpieczają się w tej instytucji również osoby niebędące producentami rolnymi ani członkami ich rodzin pracującymi w posiadanych gospodarstwach rolnych. Niewątpliwie naruszyłyby to jednak interesy polskiego „prekariatu” – grupy społecznej obejmującej kilka procent krajowych zasobów pracy, zamieszkującej podmiejskie wsie, miasteczka

i obrzeża większych miast, przyczyniając się do naruszenia kruchej równowagi społecznej panującej w tych zatamizowanych obecnie środowiskach, które w ograniczonym stopniu czerpią z korzyści, jakie niesie rozwój naszego kraju. Zasadne byłoby jednak utrzymanie odrębności Kasy Rolniczego Ubezpieczenia Społecznego (KRUS), która po ewentualnej restrukturyzacji mogłaby pełnić aktywniejszą niż obecnie rolę w: przebudowie struktury agrarnej, prewencji przeciw wypadkowej, podziale ról w ramach rodzin ludności rolniczej itd.

- Część przyszłych rozwiązań dotknie wybrane grupy gospodarstw rolnych.
 - Likwidacja limitów mlecznych wpłynie negatywnie na funkcjonowanie mniejszych przedsiębiorstw ukierunkowanych na produkcję mleka.
 - Likwidacja kwot cukrowych i liberalizacja międzynarodowego handlu cukrem może doprowadzić do zamknięcia cukrowni funkcjonujących w regionach o mniej korzystnych warunkach produkcji buraków cukrowych, doprowadzając do spadku dochodów wszystkich tamtejszych producentów tego surowca.
 - Ewentualne nieprzedłużenie moratorium na import składników pasz wytworzonych z wykorzystaniem tak zwanych roślin GMO dotknie głównie przedsiębiorstwa z produkcją drobiarską i żywca wieprzowego. Rozwijająca się dynamicznie w Polsce produkcja żywca drobiowego może więc ulec zahamowaniu, a w chowie trzody chlewnej stać się dodatkowym czynnikiem podtrzymującym notowaną od lat tendencję ograniczania погоłowia zwierząt tego gatunku.

V. PODSUMOWANIE

Prezentowane opracowanie ma dwa cele. Pierwszy to ocena przydatności idei „spirali wzrostu” jako kanwy analizy zmian zachodzących w naszym kraju po 1990 roku, drugi natomiast to przedstawienie obrazu polskich gospodarstw rolnych w perspektywie 2020 roku.

- Stwierdzono, że idea „spirali wzrostu” dobrze służy jako kanwa analizy podmiotów gospodarczych funkcjonujących w rolnictwie. Oddziela przede wszystkim gospodarstwa domowe z produkcją rolniczą, nastawione wyłącznie lub głównie na samozaopatrzenie i wykorzystujące w tym celu głównie nadwyżki posiadanych zasobów pracy własnej i posiadanej ziemi, od przedsiębiorstw rolnych będących w posiadaniu osób fizycznych, które produkują głównie bądź wyłącznie na rynek.

Z analiz przeprowadzonych w rozdziale III.3. „Sytuacja przedsiębiorstw rolnych osób fizycznych i gospodarstw domowych z produkcją rolniczą” wynika, że kryterium kontynuowania tej produkcji w tej drugiej grupie podmiotów rolniczych zależy od uzyskiwanego dochodu z jednostki nakładu pracy. Jeżeli nakład ten przynosi większy dochód z innego źródła, produkcja jest restrukturyzowana tak, by zaoszczędzoną pracą można było przeznaczyć na pracę przynoszącą większy dochód. Pisano wyżej, że taki sposób reorganizacji gospodarstwa nosi nazwę dywestycji. Krańcowym przypadkiem jest oczywiście zaniechanie w takiej sytuacji prowadzenia produkcji rolniczej.

Można zatem hipotetycznie sformułować tezę, że wzrost poziomu wynagrodzeń w gospodarce sprzyjać będzie nasileniu występowania w gospodarstwach domowych z produkcją rolniczą zjawiska dywestycji i całkowitej rezygnacji z prowadzenia produkcji tego rodzaju. Wzrost poziomu wynagrodzeń w gospodarce będzie zarazem pogłębiać problemy przedsiębiorstw będących w posiadaniu osób prawnych, ponieważ koszty zatrudnienia przy danej produkcji i technologii są stałe.

Część ze zdefiniowanych wyżej przedsiębiorstw rolnych będących w posiadaniu osób fizycznych jest nastawiona na powiększanie posiadanego majątku, jego modernizację i zysk będący opłatą za wniesiony majątek własny oraz za ponoszone ryzyko. Powiększając one rozmiary produkcji w taki sposób, aby móc ograniczyć stałe koszty produkcji, a jednym ze sposobów, które temu służą, jest specjalizacja produkcji. Powiększając rozmiary produkcji, wykorzystują kredyty, ale chętnie dzierżawią ziemię, by ograniczyć ryzyko związane z długoterminowym zadłużeniem. Korzystają poza tym z różnorodnych innowacji, by substytuować nakłady pracy i poprawiać jakość wytwarzanych

dóbr, a poprzez współpracę z innymi przedsiębiorstwami rolnymi powiększać spektrum towarów dostarczanych na rynek. Bliżej im jednak do drobnych przedsiębiorstw typu rzemieślniczego, niż do innych przedsiębiorstw, ponieważ korzystają głównie z pracy własnej posiadacza majątku i członków jego rodziny.

Niektóre przedsiębiorstwa rolne charakteryzowanego rodzaju uwzględniają zasady dobrej praktyki rolniczej służące ochronie szeroko rozumianego środowiska przyrodniczego, podejmując działania służące ograniczeniu emisji gazów cieplarnianych i erozji gleb, ochronie wód powierzchniowych i wglębnych, siedlisk rzadkich gatunków ptaków oraz roślin itd.

Jeszcze inna część nieco mniejszych przedsiębiorstw rolnych w razie pogorszenia koniunktury przestaje jednak powiększać posiadany majątek, lecz wraca do realizacji tego celu wraz z poprawą warunków gospodarowania. Między nimi a gospodarstwami domowymi z produkcją rolniczą jest jeszcze miejsce dla małych przedsiębiorstw rolnych dwojakiego rodzaju. Jedne ograniczają swoją działalność rolniczą, by stać się gospodarstwami domowymi z produkcją rolniczą, inne natomiast zaczynają inwestować, by uniknąć w przyszłości takiej ewentualności i niektóre spośród nich osiągają sukces. Niewielka część przedsiębiorstw inwestujących popełnia błędy i zazwyczaj traci możliwości dalszego rozwoju.

- Krajowe rolnictwo zaczęło przysposabiać się do przyszłej akcesji w sytuacji, kiedy jeszcze trwał proces adaptacji do warunków spowodowanych zmianą systemu gospodarki centralnie planowanej na gospodarkę rynkową. Wyszło jednak z tego obronną ręką, ponieważ akcesja przyniosła poprawę warunków cenowych i duże dopłaty powiązane z obszarem użytków rolnych i realizowanymi inwestycjami. Przedsiębiorstwa rolnicze zareagowały na tę nową sytuację poprawą efektywności produkcji, mimo negatywnego wpływu zmian klimatu. Producenci rolni rezygnowali z kosztownej uprawy gruntów marginalnych i chowu zwierząt w małych stadach. Rosła liczba przedsiębiorstw rolnych prowadzących produkcję na coraz większą skalę i wdrażających różnorakie innowacje owocujące postępem technicznym, biologicznym i organizacyjnym. Część przedsiębiorstw rolnych podejmowała działalność zespołową w zakresie marketingu wytworzonych dóbr.

W efekcie rosła liczbowo i umacniała się grupa tych, które cechuje zdolność konkurencyjna (z zyskiem z kapitału własnego i z reprodukcją rozszerzoną środków trwałych) lub posiadanie przesłanek umożliwiających osiągnięcie takiej zdolności (przedsiębiorstwa tylko z zyskiem z kapitału własnego).

go lub tylko z reprodukcją rozszerzoną środków trwałych). Oszacowano, że w sumie w latach 2010-2012 jednych i drugich było około 209 tys. Nastąpił zatem ich wzrost o około 27% w stosunku do sytuacji z lat 2005-2007 i o około 6 p.p. wzrosła powierzchnia użytków rolnych będących w ich posiadaniu. W latach 2010-2012 obie te grupy przedsiębiorstw dostarczyły około połowy wartości krajowej produkcji rolniczej. Razem z produkcją dostarczaną przez przedsiębiorstwa rolne osób prawnych udział ten zamyka się w granicach 60-65%.

W latach 2002-2010 natomiast liczba przedsiębiorstw rolnych będących w posiadaniu osób fizycznych i bez cech wskazujących na zdolność konkurencyjną lub możliwość jej osiągnięcia utrzymała się na zbliżonym poziomie (odpowiednio 760 i 768 tysięcy), mimo że wcześniej trend ten był wyraźnie ujemny. Prawdopodobną tego przyczyną stał się istotny wzrost kwot dopłat, jaki nastąpił w 2004 roku i dalszy ich stopniowy wzrost w latach następnych. Dopłaty te powiększyły dochody uzyskiwane z prowadzonej produkcji rolniczej i mogły zapewnić posiadaczom nawet niewielkich przedsiębiorstw rolnych poziom dochodów nie gorszy niż dochody z pracy poza posiadanymi gospodarstwami w tak zwanej szarej strefie. Poza tym osoby ze znaczącej liczby rodzin posiadaczy tych przedsiębiorstw podejmowały prace poza posiadanym przedsiębiorstwem.

O około 202 tysiące natomiast zmniejszyła się w latach 2002-2010 liczba gospodarstw domowych z produkcją rolniczą i była to kontynuacja trendu z lat poprzednich. Jedną z przyczyn była trudność w znalezieniu następcy skłonnego do prowadzenia mało dochodowej produkcji rolniczej, drugą zaś możliwość znalezienia innych źródeł dochodu dla osób z gospodarstw domowych, które posiadają własną ziemię.

- Autor tej książki już przed trzema laty rozpoczął pracę nad określeniem sytuacji krajowych gospodarstw rolnych w 2020 roku. Praca ta doprowadziła do powstania wstępnej wersji wizji tej sytuacji, która została poszerzona i ukonkretniona w 2012 roku. Jak wiadomo pojęcie wizji nie ma charakteru naukowego. Wizja jest bowiem całościowym obrazem przyszłej rzeczywistości⁸¹, „... w którym czynniki naukowe i ideowe zostają podporządkowane treściom emocjonalnym, elementom niesprawdzalnym, ale mobilizującym [...] do działań”.

W tej książce wykorzystano inne podejście do formułowania przyszłego obrazu przyjętego do rozważań fragmentu rzeczywistości. Chodzi o jedną

⁸¹ Definicja J. Szczepańskiego, podana za J. Wilkinem [2005].

z wersji przewidywań formułowanych na podstawie posiadanej wiedzy lub wiedzy płynącej z doświadczenia (*an educated guess*). Posłużył się nimi J. Randers [2014], choć w jego przetłumaczonej na język polski książce o stanie świata w 2052 roku noszą one nazwę „przypuszczeń inteligentnych”. One też nie są według tego autora prawdą w sensie naukowym, ale każde z nich powinno być sądem przemyślanym i opartym o wszelkie dostępne informacje godne zaufania. Dopiero wtedy można zyskać przekonanie o własnej racji, chociaż nie można tego udowodnić, ale też nikt inny nie jest w stanie udowodnić, że wśród sformułowanych „przypuszczeń inteligentnych” są błędy. Oponent może co najwyżej mieć odrębną opinię.

Na formułowany obraz przyszłości danego fragmentu rzeczywistości składa się oczywiście szereg tak rozumianych przewidywań. W naszym przypadku jest to 9 przewidywań opisanych w podrozdziale IV.1. tej książki – „Czynniki kształtujące sytuację ekonomiczną przedsiębiorstw rolnych w latach 2014-2020”. Niewątpliwie ważne są relacje między poszczególnymi rodzajami przewidywań. Obraz sytuacji krajowych gospodarstw rolnych w 2020 roku, jaki wyłania się na tej podstawie, nie jest jednolity.

- Zmiana poziomu i relacji cen produktów rolniczych i środków produkcji nabywanych przez podmioty rolne oraz realizowana polityka rolna nie będą utrudniać w pespektywie 2020 roku prowadzenia produkcji rolniczej, a ewentualne przyjęcie euro za walutę krajową może nawet przyczynić się do poprawy koniunktury dla rolnictwa.

W takiej sytuacji zjawiska i procesy dostrzeżone w latach 2004-2012 mogłyby być kontynuowane do 2020 roku.

- Duże znaczenie dla przyszłej sytuacji gospodarstw domowych z produkcją rolniczą i przedsiębiorstw rolnych mieć będzie krajowa polityka rolna i społeczna. Wieloletnia koncentracja uwagi opinii społecznej i środowisk politycznych na korzystnych dla ludności rolniczej rozwiązaniach kwestii opodatkowania i ubezpieczeń społecznych (emerytalno-rentowych i zdrowotnych) wskazuje, że ewentualna zmiana struktury sił politycznych w Sejmie i Senacie Rzeczypospolitej Polskiej, powstała w rezultacie zbliżających się wyborów, może przynieść rozwiązania zrównujące prawa i obowiązki ludności rolniczej z tymi, które obejmują pozostałych obywateli Polski.

Jest prawdopodobne stwierdzenie, że korekta systemu ubezpieczenia społecznego rolników indywidualnych lub sposobu opodatkowania przedsiębiorstw rolnych osób fizycznych ograniczyłaby dochody posiadaczy większych i średnich przedsiębiorstw tego rodzaju.

Rozwiązanie takie zlikwidowałoby jednak problem tak zwanego „uszczelnienia” KRUS. Obecnie bowiem ubezpieczają się w tej instytucji

także osoby niebędące producentami rolnymi ani członkami ich rodzin pracującymi w posiadanych gospodarstwach rolnych. „Uszczelnienie” naruszyłoby jednak interesy polskiego „prekariatu” – grupy społecznej obejmującej kilka procent krajowych zasobów pracy, zamieszkującej podmiejskie wsie, miasteczka i obrzeża większych miast, przyczyniając się do naruszenia kruchej równowagi społecznej panującej w tych zatอมizowanych obecnie środowiskach, które w ograniczonym stopniu czerpią z korzyści, jakie niesie rozwój naszego kraju.

Zasadne byłoby jednak utrzymanie odrębności Kasy Rolniczego Ubezpieczenia Społecznego (KRUS), która po ewentualnej restrukturyzacji mogłaby pełnić aktywniejszą niż obecnie rolę w: przebudowie struktury agrarnej, prewencji przeciw wypadkowej, podziale ról w ramach rodzin ludności rolniczej itd.

- Część przyszłych rozwiązań dotknie wybrane grupy gospodarstw rolnych.
 - Likwidacja limitów mlecznych wpłynie negatywnie na funkcjonowanie mniejszych przedsiębiorstw ukierunkowanych na produkcję mleka.
 - Likwidacja kwot cukrowych i liberalizacja międzynarodowego handlu cukrem może doprowadzić do zamknięcia cukrowni funkcjonujących w regionach o mniej korzystnych warunkach produkcji buraków cukrowych, doprowadzając do spadku dochodów wszystkich tamtejszych producentów tego surowca.
 - Ewentualne nieprzedłużenie moratorium na import składników pasz wytworzonych z wykorzystaniem tak zwanych roślin GMO dotknie głównie przedsiębiorstwa z produkcją drobiarską i żywca wieprzowego. Rozwijająca się dynamicznie w Polsce produkcja żywca drobiowego może więc ulec zahamowaniu, a w chowie trzody chlewnej nie przedłużenie moratorium może stać się dodatkowym czynnikiem podtrzymującym notowaną od lat tendencję ograniczania погоłwia zwierząt tego gatunku.
- Istnieje możliwość przeciwdziałania negatywnym skutkom zmian klimatu poprzez szersze niż obecnie wykorzystywanie wodooszczędnych sposobów nawadniania intensywnych upraw rolnych, głównie warzyw i sadów. Można też podjąć kroki umożliwiające powiększenie liczby przedsiębiorstw rolnych stosujących odpowiedni poziom nawożenia organicznego, co ogranicza emisję gazów cieplarnianych. Oba te rodzaje zabiegów nie wymagają dotowania, ponieważ ich stosowanie poprawia uzyskiwane efekty ekonomiczne przedsiębiorstw rolnych.

Literatura

- *ABC organizacji i funkcjonowania grup producenckich*, Centrum Doradztwa Rolniczego, Oddział w Radomiu, Radom 2010.
- Augustyńska-Grzymek I.: *Dochody rodzin z gospodarstwami o małej sile ekonomicznej*, [w:] *Gospodarstwa małotowarowe przed nowym okresem planistyczno-rozliczeniowym Unii Europejskiej*, pr. zbior. pod red. A. Skarżyńskiej, IERiGŻ-PIB, Program Wieloletni 2011-2014, nr 34, nr 28, Warszawa 2011.
- Baer-Nawrocka A., Grochowska R., Kiryluk-Dryjska E., Seremak-Bulge J., Szajner P.: *Światowy rynek mleka i jego wpływ na polskie mleczarstwo po zniesieniu kwot mlecznych*, IERiGŻ-PIB, Program Wieloletni 2011-2014, nr 34, Warszawa 2012.
- Binswanger H.Ch.: *Spirala wzrostu. Pieniądze, energia i kreatywność w dynamice procesów rozwojowych*, Zysk i S-ka Wydawnictwo, Poznań 2011.
- *Charakterystyka gospodarstw rolnych w 2007 r.*, Informacje i Opracowania Statystyczne, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa 2011.
- *Charakterystyka gospodarstw rolnych*, Powszechny Spis Rolny 2010, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa 2012.
- *Commodity Markets 2009*, Electroning Publishing Policy and Support Branch Knowledge and Communication Department FAO.
- Ćosić D.: *Pomysłowy rolnik dostanie więcej z unijnego budżetu*, korespondencja z Brukseli, Dziennik Gazeta Prawna, nr 192 (3582) z dn. 3.10.2013.
- Dzwonkowski W., Hryszko K.: *Raport o sytuacji na światowym rynku pasz wysokobiałkowych ze szczególnym uwzględnieniem produkcji roślin GMO*, IERiGŻ-PIB, Program Wieloletni 2011-2014, nr 22, Warszawa 2011.
- Figiel Sz., Hamulczuk M., Klimkowski C., Kufel J.: *Potencjalne skutki wprowadzenia euro do polskiego handlu zagranicznego produktami rolniczymi*, w pr. zbior. pod red. nauk. A.Kowalskiego, M. Wigiera i M. Dudka „Osiągnięcia i wyzwania w gospodarce żywnościowej i na obszarach wiejskich w 10 lat po rozszerzeniu UE”, IERiGŻ-PIB, Program Wieloletni 2011-2014, nr 123, Warszawa 2014.
- Goraj L., Neneman J., Zagórski M. i Dziemianowicz R.: *Uwarunkowania i konsekwencje opodatkowania rolnictwa w Polsce*, Forum Inicjatyw Rozwojowych (FIR) Fundacji „Europejski Fundusz Rozwoju Wsi Polskiej”, Warszawa 2014.
- Hamulczuk M., Stańko S.: *Ekonomiczne skutki likwidacji kwot mlecznych w Unii Europejskiej – wyniki symulacji z wykorzystaniem modelu AGME-MOD*, Zagadnienia Ekonomiki Rolnej, nr 4(321), IERiGŻ-PIB, Warszawa 2009.

- Hobsbawm E.: *Wiek rewolucji 1789-1948*, Wydawnictwo Krytyki Politycznej, Warszawa 2013.
- Huerta de Soto J.: *Pieniądz, kredyt bankowy i cykle koniunkturalne*, Instytut Ludwiga von Misesa, Warszawa 2009.
- Jagła W.: *System ubezpieczenia emerytalno-rentowego rolników indywidualnych, jego słabe i mocne strony oraz kierunki zmian*, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2013, mps.
- Jagła W.: *Zmiany w strukturze obszarowej i liczbie osób z rodzinnych gospodarstw rolnych ubezpieczonych w KRUS, ze szczególnym uwzględnieniem sytuacji w województwie małopolskim i podkarpackim*, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2013, mps.
- Jagła W.: *Problemy ubezpieczenia społecznego rolników*, IERiGŻ-PIB, Program Wieloletni 2011-2014, nr 132, Warszawa 2014.
- Józwiak W.: *Przewagi komparatywne polskich gospodarstw rolniczych*, IERiGŻ, Warszawa 2003 (a).
- Józwiak W.: *Wnioski końcowe*, w opracowaniu zbiorowym wykonanym pod kierunkiem W. Józwiaka: *Ewolucja gospodarstw rolnych w latach 1996-2002*, GUS, Narodowy Spis Powszechny Ludności i Mieszkań, Powszechny Spis Rolny 2002, Warszawa, grudzień 2003 (b).
- Józwiak W., Mirkowska Z.: *Średnie, duże i bardzo duże gospodarstwa rolne w Niemczech, Austrii, Danii i Polsce w latach 1997-2001*, IERiGŻ; Komunikaty, Raporty Ekspertyzy; nr 499, Warszawa 2006.
- Józwiak W., Mirkowska Z.: *Zdolność konkurencyjna wybranych grup gospodarstw polskich względem analogicznych grup gospodarstw niemieckich i węgierskich*, [w:] *Sytuacja ekonomiczna, efektywność funkcjonowania i konkurencyjność polskich gospodarstw osób fizycznych*, pr. zbior. pod red. W. Józwiaka, IERiGŻ-PIB, Program Wieloletni 2005-2009, nr 132, Warszawa 2009.
- Józwiak W., Chmielewska B., Karwat-Woźniak B., Niewęglowska G.: *Stan obecny gospodarstw małotowarowych*, [w:] *Gospodarstwa małotowarowe przed nowym okresem planistyczno-rozliczeniowym Unii Europejskiej*, pr. zbior. pod red. A. Skarżyńskiej, IERiGŻ-PIB, Program Wieloletni 2011-2014, nr 28, Warszawa 2011.
- Józwiak W., Jagła W.: *Korekta obciążeń gospodarstw rolnych osób fizycznych a możliwości rozwojowe tych gospodarstw*, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2010, mps.
- Józwiak W., Michna W., Mirkowska Z.: *Procesy zachodzące w rolnictwie polskim w latach 1990-2010, projekcja na rok 2013 i pożądana wizja rolnic-*

stwa w 2020 roku – zagadnienia wybrane, IERiGŻ-PIB, Program Wieloletni 2011-2014, nr 21, Warszawa 2011.

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

- Józwiak W., Niewęglowska G., Jabłoński K.: *Koszty realizacji zasady wzajemnej zgodności a dochody w rolnictwie polskim w latach 1998-2014*, [w:] *Z badań nad rolnictwem społecznie zrównoważonym (20)*. Wybrane zagadnienia zrównoważonego rozwoju rolnictwa, IERiGŻ-PIB, Program Wieloletni, nr 93, Warszawa 2013 (a).

- Józwiak W., Kowalski A., Wrzaszcz W.A.: *Oczekiwania, korzyści i zagrożenia członkostwa w Unii Europejskiej dla polskiego rolnictwa*, IERiGŻ-PIB, mps, Warszawa 18.04.2013 (b).

- Józwiak W.: *Polskie rolnictwo i gospodarstwa rolne w pierwszej i drugiej dekadzie XXI wieku (2)*, IERiGŻ-PIB, Program Wieloletni 2011-2014, nr 87, Warszawa 2013 (c).

- Józwiak W.: *Wnioski odnoszące się do wszystkich krajowych gospodarstw rolnych*, [w:] *Zmiany zachodzące w gospodarstwach rolnych w latach 2002-2010* pod red. W. Józwiaka i W. Ziętary, Główny Urząd Statystyczny, Powszechny Spis Rolny 2010, Warszawa 2013 (d).

- Józwiak W., Kagan A., Niewęglowska G., Sobierajewska J., Zieliński M.: *Czynniki warunkujące wzrost konkurencyjności polskich gospodarstw rolnych*, IERiGŻ-PIB, mps, Warszawa 2014 (a).

- Józwiak W., Sobierajewska J., Zieliński M.: *Zmiany liczby gospodarstw osób fizycznych ze zdolnością konkurencyjną*, [w:] *Osiągnięcia i wyzwania w gospodarce żywnościowej i na obszarach wiejskich w 10 lat po rozszerzeniu UE* pod red. nauk. A. Kowalskiego, M. Wigiera i M. Dudka, IERiGŻ-PIB, Program Wieloletni 2011-2014, nr 123, Warszawa 2014 (b).

- Kagan A.: *Gospodarstwa z chowem różnych gatunków zwierząt*, [w:] *Zmiany zachodzące w gospodarstwach rolnych w latach 2002-2010*, Główny Urząd Statystyczny, Powszechny Spis Rolny 2010, Warszawa 2013.

- Karwat-Woźniak B.: *Zmiany w formach sprzedaży produktów rolnych w gospodarstwach indywidualnych*, projekt badawczy nr 0021B/H03/2011/40 finansowany ze środków Narodowego Centrum Nauki, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2013.

- Kleer J.: *Globalizacja a systemy polityczne*, w pracy zbiorowej pod red. naukową E. Mączyńskiej, J.K. Michałka i J. Niżnika *Kryzysy systemowe*, Polska Akademia Nauk, Komitet Prognoz „Polska 2000 plus”, Warszawa 2013.

- Kołozsko-Chomentowska Z.: *Przyrodnicze i organizacyjno-ekonomiczne uwarunkowania rozwoju rodzinnych gospodarstw rolnych w województwie podlaskim*, IUNG-PIB, Studia i Monografie, nr 41, Puławy 2013.
- Kowalski A., Józwiak W.: *Sytuacja rolnictwa polskiego w warunkach objęcia rolnictwa polskiego wspólną polityką rolną*, IERiGŻ-PIB, mps, Warszawa 21.01.2010.
- Kowalski A.: *Miejsce polskiego rolnictwa na globalnym rynku żywnościowym*. [w:] *Ekonomiczne i społeczne uwarunkowania rozwoju polskiej gospodarki żywnościowej po wstąpieniu Polskie do Unii Europejskiej. Synteza*, pod red. A. Kowalskiego, IERiGŻ-PIB, nr 184, Warszawa 2010.
- Kornay J.: *Anti-Equilibrium. Teoria systemów gospodarczych – kierunki badań*, PWN, Warszawa 1973.
- Kukliński A.: *Procesy tworzenia regionalnej myśli strategicznej. Studium analityczno-programowe*, Biuletyn PTE, wyd. specjalne *Paradoksy futurologii roku 2050*, nr 2(61) z kwietnia 2013.
- Kulawik J.: *Efektywność a konkurencyjność*, w pr. zbior. *Analiza efektywności gospodarowania i funkcjonowania przedsiębiorstw rolniczych powstałych na bazie majątku Skarbu Państwa*, pod kier. J. Kulawika i W. Józwiaka, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2007.
- Kundzewicz Z.W.: *Cieplejszy świat. Rzecz o zmianach klimatu*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2013.
- Majewski E., Straszewski S., Wąs A.: *Costs and benefits of investments in animal wastes storage facilities in animal farm in Poland*, Zeszyty Naukowe SGGW, *Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej*, nr 46, 2002.
- Manteuffel R.: *Ekonomika i organizacja gospodarstwa rolniczego*, PWRiL, Warszawa 1984.
- Musiał W.: *Problemy wsparcia gospodarstw małych w nowej perspektywie finansowej Unii Europejskiej na lata 2014-2020*, [w:] *Wzmacnianie pozycji polskiego rolnictwa – propozycje wstępne*, IERiGŻ-PIB, Program Wieloletni 2011-2014, nr 185, Warszawa 2012.
- Musiał W.: *Uwarunkowania rozwoju i specyfika rolnictwa Karpat Polskich*, [w:] *Sytuacja ekonomiczna gospodarstw z terenów górskich i podgórskich*, IERiGŻ-PIB, Program Wieloletni 2005-2009, nr 185, Warszawa 2010.
- Neneman J., Plich M., Zagórski M.: *Koncepcja reformy systemu ubezpieczeń społecznych rolników*, opracowanie przygotowane w ramach programu Forum Inicjatyw Rozwojowych Europejskiego Funduszu Rozwoju Wsi Polskiej, Warszawa 9.10.2012 r., maszynopis przekazany uczestnikom seminarium IRWiR PAN o tym samym temacie.

- Niedziński B.: *Unia Europejska wychodzi z recesji, ale odrabianie strat potrwa lata*, Dziennik Gazeta Prawna, nr 213(3603) z dn. 3.11.2013.
- Niewęglowska G.: *Ewolucja kontaktów indywidualnych gospodarstw rolnych z rynkiem w latach 1996-2002*, w opr. zbior. *Ewolucja gospodarstw rolnych w latach 1996-2002* pod kier. W. Józwiaka, GUS, Warszawa, grudzień 2003.
- Niewęglowska G.: *Analiza gospodarstw położonych w różnych kategoriach ONW i na terenach poza ONW dla trzech kolejnych lat*, [w:] Czapiewski K.Ł., Niewęglowska G., Stolbova M.: *Obszary o niekorzystnym gospodarowaniu w rolnictwie*, IERiGŻ-PIB, Program Wieloletni 2005-2009, nr 95, Warszawa 2008.
- Niewęglowska G.: *Problemy rolników związane z realizacją ochrony przyrody na obszarach Natura 2000*, [w:] *Europejska Sieć Ekologiczna Natura 2000 jako nowy element otoczenia polskiej wsi i rolnictwa*, pr. zbior. pod red. A. Bołtromiuka, IRWiR PAN, Warszawa 2010 (a).
- Nowak L., *Model ekonomiczny. Studium z metodologii ekonomii politycznej*, PWE, Warszawa 1972.
- Nowak E.: *Zaawansowana rachunkowość zarządcza*, wyd. 2, Warszawa 2009.
- *OECD-FAO Agricultural Outlook 2010-2019*, Paryż 2010.
- Orłowski W., Poczta W.: *Czy Polska powinna przyjąć euro? Potencjalne skutki dla rolnictwa i obszarów wiejskich*, Forum Inicjatyw Rozwojowych, Warszawa 2013.
- Pawłowska-Tyszko J. (red. nauk.): *Zmiany systemu podatkowego w rolnictwie*, IERiGŻ-PIB, Program Wieloletni 2011-2014, nr 44, Warszawa 2012.
- Perepeczko B.: *Świadomość ekologiczna mieszkańców i ich postawy proekologiczne*, [w:] *Uwarunkowania zrównoważonego rozwoju gmin objętych siecią Natura 2000*, pr. zbior. pod red. A. Bołtromiuka, Instytut Rozwoju Wsi i Rolnictwa PAN, Warszawa 2011.
- Postel S.: *Pillar of Sand: Can the Irrigation Miracle Last ?* W.W. Norton, 1999.
- *Promocja tworzenia grup producentów rolnych*, Departament Rozwoju Obszarów Wiejskich MRiRW, mps, Warszawa 2011.
- Randers J.: *Rok 2052. Globalna prognoza na następne czterdzieści lat*, Dom Wydawniczy Elipsa, Warszawa 2014.
- *Raport z wyników, Powszechny Spis Rolny 2010*, GUS, Warszawa 2011.
- *Rolnictwo na terenach górskich i terenach o słabszych warunkach glebowych*, Powszechny Spis Rolny 2002, GUS, Warszawa 2003.
- *Rolnictwo w 2007 r.*, Studia i Analizy Statystyczne, GUS, Warszawa 2008.

- *Rolnictwo w 2008 r.*, Studia i Analizy Statystyczne, GUS, Warszawa 2009.
- *Rolnictwo w 2011 r.*, Studia i Analizy Statystyczne, GUS, Warszawa 2012.
- *Rolnictwo w 2012 r.*, Studia i Analizy Statystyczne, GUS, Warszawa 2013.
- *Rolnictwo w 2013 r.*, Studia i Analizy Statystyczne, GUS, Warszawa 2014.
- Seremak-Bulge J., Hryszko K.: *Ekonomiczne skutki potencjalnego zakazu stosowania genetycznie zmodyfikowanych roślinnych surowców paszowych, ze szczególnym uwzględnieniem śruty sojowej*, Zakład Badań Rynkowych IERiGŻ-PIB, mps, Warszawa 2008.
- Seremak-Bulge J.: *Koszty i efektywność upraw roślin GMO, bilans ekonomiczny związany z uprawą roślin transgenicznych*, IERiGŻ-PIB, mps, Warszawa 15.07.2008 r.
- Sikorska A.: *Procesy przekształceń strukturalnych w wiejskiej społeczności i chłopskim rolnictwie. Synteza*, projekt badawczy nr 6021/B/HO3/2011/40 sfinansowany ze środków Narodowego Centrum Nauki, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2013.
- Sikorska A.: *Gospodarstwa bez produkcji towarowej w strukturach indywidualnego rolnictwa*, IERiGŻ-PIB, Komunikaty, Raporty, Ekspertyzy, nr 549, Warszawa 2010.
- Sobierajewska J.: *Wpływ różnych metod nawadniania na dochodowość i efektywność techniczną gospodarstw specjalizujących się w produkcji jabłek*, materiały do referatu pod tym samym tytułem wygłoszonego na seminarium Zakładu Ekonomiki Gospodarstw Rolnych IERiGŻ-PIB, marzec 2011 r.
- Sroka W.: *Przodujące gospodarstwa rolne osób fizycznych i prawnych w subregionach Karpat Polskich*, [w:] *Sytuacja ekonomiczna gospodarstw z terenów górskich i podgórszych*, IERiGŻ-PIB, Program Wieloletni 2005-2009, nr 185, Warszawa 2010.
- Szajner P.: *Wpływ likwidacji kwot mlecznych i zmian regulacji rynku mleka na perspektywy rozwoju polskiego mleczarstwa*, [w:] *Propozycje rozwiązań WPR 2013+ a konkurencyjność gospodarki żywnościowej i obszarów wiejskich*, pod red. A. Kowalskiego, M. Wigiera i M. Dudka. IERiGŻ-PIB, Program Wieloletni 2011-2014, nr 61, Warszawa 2013.
- Szajner P.: *Zmiany na polskim rynku cukru w okresie członkostwa w Unii Europejskiej*, w pr. zbior. pod red. nauk. A. Kowalskiego, M. Wigiera i M. Dudka, *Osiągnięcia i wyzwania w gospodarce żywnościowej i na obszarach wiejskich w 10 lat po rozszerzeniu Unii*, IERiGŻ-PIB, Program Wieloletni 2011-2014, nr 123, Warszawa 2014.
- Szymański W.: *Kryzys globalny. Pierwsze przybliżenie*, Diffin SA, Warszawa 2009.

- Świetlik J., Zaremba Ł.: *Oszacowanie liczby grup producentów owoców i warzyw, które potencjalnie powstaną w latach 2014-2020*, Zakład Ekonomiki Ogrodnictwa IERiGŻ-PIB, Warszawa 10.07.2013, mps.
- *The State of Agricultural Commodity Markets 2009*, Electronic Publishing Policy and Support Branch Knowledge and Communication Department FAO. <ftp://ftp.fao.org/docrep/fao/012/i0854e/i0854e.pdf>.
- *Uchwała nr 80 Komitetu Monitorującego Program Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2007-2013 zatwierdzająca sprawozdanie roczne z realizacji Programu w 2012 roku*, Warszawa, 20.06.2013.
- Urban R.: *Polski sektor żywnościowy w pierwszych latach członkostwa*. [w:] *Ekonomiczne i społeczne uwarunkowania rozwoju polskiej gospodarki żywnościowej po wstąpieniu Polski do Unii Europejskiej. Synteza*, pod red. A. Kowalskiego, IERiGŻ-PIB, Program Wieloletni 2005-2009, nr 184, Warszawa 2010.
- Wieliczko B. (red. nauk.): *Ocena wpływu „budżetu rolnego” Wspólnoty na lata 2014-2020 na kondycję finansową krajowego rolnictwa i całą gospodarkę*, IERiGŻ-PIB, Program Wieloletni 2011-2014, nr 81, Warszawa 2013.
- Wilkin J.: *O potrzebie i zasadach tworzenia wizji rozwoju polskiej wsi*, [w:] *Polska wieś 2025. Wizja rozwoju*, pod red. J. Wilkina, Fundusz Współpracy Program Agro-Info, Warszawa 2005.
- Włodarz R.: *Analiza punktów krytycznych z punktu widzenia interesów ekonomicznych rolników, ze szczególnym uwzględnieniem gospodarstw towarowych, materiał konferencyjny Podatek dochodowy w rolnictwie zamiast podatku rolnego?*, Warszawa, 14.09.2012.
- Wojewodziec T.: *Zjawiska schyłkowe w gospodarstwach osób fizycznych i prawnych na obszarach Karpat Polskich*, [w:] *Sytuacja ekonomiczna gospodarstw z terenów górskich i podgórskich*, IERiGŻ-PIB, Program Wieloletni 2005-2009, nr 185, Warszawa 2010.
- Wrzaszcz W.A.: *Poziom zrównoważenia indywidualnych gospodarstw rolnych w Polsce (na podstawie danych FADN)*, autoreferat rozprawy doktorskiej, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2012.
- *Wyniki rachunkowości rolnej gospodarstw indywidualnych 1999*, IERiGŻ, Warszawa 2000.
- *Założenia do projektu ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych z działalności rolniczej oraz o zmianie innych ustaw*, maszynopis powielony z 24.06.2013, Warszawa.
- Zegar J.S.: *Współczesne wyzwania rolnictwa*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2012.

- Zieliński M.: *Efekty gospodarstw specjalizujących się w uprawie zbóż, roślin oleistych i białkowych sekwestrujących CO₂*, Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu, t. XIV, z. 5, 2012.
- Zieliński M.: *Możliwości oddziaływania gospodarstw specjalizujących się w uprawie zbóż na zmiany klimatu*, [w:] *Z badań nad rolnictwem społecznie zrównoważonym (20). Wybrane zagadnienia zrównoważonego rozwoju rolnictwa*, Program Wieloletni 2011-2014, nr 95, Warszawa 2013.
- Ziewiec G.: *Trzy fale globalizacji. Rozwój, nadzieja i rozczarowanie*; Instytut Nauk Ekonomicznych PAN, Warszawa 2012.
- Ziętara W.: *Podsumowanie. Zmiany zachodzące w gospodarstwach osób fizycznych i prawnych o różnych typach produkcji*, [w:] *Zmiany zachodzące w gospodarstwach rolnych w latach 2002-2010*, GUS, Powszechny Spis Rolny 2010, pod red. W. Józwiaka i W. Ziętary, Warszawa 2013.
- *Zmiany zachodzące w gospodarstwach rolnych w latach 2002-2010*, pr. zbior. pod kier. W. Józwiaka i W. Ziętary, GUS, Powszechny Spis Rolny 2010, Warszawa 2013.

EGZEMPLARZ BEZPŁATNY

*Nakład 540 egz., ark. wyd. 7,5
Druk i oprawa: EXPOL Włocławek*