

Artykuły

WŁODZIMIERZ DZUN

Instytut Ekonomiki Rolnictwa
i Gospodarki Żywnościowej – PIB
Warszawa

PRZEDSIĘBIORSTWA W STRUKTURZE GOSPODARSTW ROLNYCH*

Wstęp

Rolnictwo polskie charakteryzuje się bardzo dużą ilością podmiotów gospodarczych. Zdecydowana większość z nich (ponad 99%) to podmioty zajmujące się produkcją rolną – określane jako gospodarstwa rolne. Gospodarstwo rolne definiowane jest powszechnie jako „zorganizowany zespół czynników (czyli sił wytwórczych) koniecznych do wytwarzania produktów rolnych” [11]. Według GUS, za gospodarstwo rolne uważa się „grunty rolne wraz z gruntami leśnymi, budynkami lub ich częściami, urządzeniami i inwentarzem, jeżeli stanowią lub mogą stanowić zorganizowaną całość gospodarczą, oraz prawami i obowiązkami związanymi z prowadzeniem gospodarstwa rolnego” [2].

Liczba gospodarstw rolnych w naszym kraju ma tendencję malejącą¹, jednak wciąż jest ogromna (2002 r. – 2 933,2 tys., 2005 r. – 2 733,4 tys., 2007 r. – 2 579,2 tys.). Przygniatająca większość z nich, bo aż 99,96%, to gospodarstwa prywatne. Z kolei większość gospodarstw prywatnych, bo aż 99,88%, to gospodarstwa osób fizycznych, zwane powszechnie gospodarstwami indywidualnymi². Liczba gospodarstw prywatnych osób prawnych (spółki prawa handlowego i spółdzielnie produkcji rolniczej) jest wciąż niewielka i przy tym malejąca (2005 r. – 3,4 tys., 2007 r. – 3,05 tys.). Jest to przede wszystkim rezultat spadku liczby spółdzielni oraz słabej dynamiki rozwoju gospodarstw rolnych w formie spółek prawa handlowego, wynikającej z większych preferencji w naszej

* Opracowanie zrealizowane w ramach „Programu wieloletniego 2005-2009” IERiGŻ-PiB.

¹ W latach 1990-2007 liczba gospodarstw rolnych zmniejszyła się z 3 829 tys. do 2 579 tys., a więc prawie o 1,25mln.

² Według Kodeksu Cywilnego, za gospodarstwo indywidualne uważa się gospodarstwo rolne o powierzchni użytków rolnych od 0,1 ha, będące własnością lub w użytkowaniu osoby fizycznej bądź grupy osób oraz gospodarstwo osoby nie posiadającej użytków rolnych lub posiadającej użytki rolne o areale mniejszym niż 0,1 ha, która ma co najmniej: 1 sztukę bydła lub (i) 5 sztuk trzody chlewnej albo 1 lochę lub (i) 3 sztuki owiec lub (i) 1 konia lub (i) 30 sztuk drobiu lub (i) 5 sztuk samic zwierząt futerkowych (w tym królików) lub (i) 1 pień pszczeleli.

polityce rolnej dla gospodarstw osób fizycznych (gospodarstw indywidualnych). Natomiast wciąż maleje w naszym rolnictwie liczba gospodarstw w sektorze publicznym, w którym zdecydowaną większość stanowią gospodarstwa państwowe. W latach 2002-2007 liczba gospodarstw publicznych zmniejszyła się z 1266 do 1015 [2, 14]. Jest to przede wszystkim rezultat prywatyzacji i likwidacji gospodarstw państwowych.

Analizując procesy zachodzące w gospodarstwach rolnych, a w szczególności ich sytuację ekonomiczną i finansową, posługujemy się z reguły ogólną teorią przedsiębiorstwa, co najwyżej uwzględniając przyrodniczo-biologiczny charakter wytwórczości rolnej. Natomiast nasze gospodarstwa rolne, jak przedstawiono wyżej, są bardzo zróżnicowane, a przygniatającą ich większość stanowią gospodarstwa osób fizycznych o rodowodzie chłopskim. Natomiast gospodarstwo chłopskie „nie ma statusu przedsiębiorstwa w pełnym tego słowa znaczeniu”, jednak „...nie będąc przedsiębiorstwem, na rynku zachowuje się tak jakby przedsiębiorstwem było (można powiedzieć, że jest quasi przedsiębiorstwem). Ponadto, co trzeba dostrzegać, coraz większa liczba gospodarstw chłopskich ewoluuje w kierunku „klasycznych” przedsiębiorstw (są to jednostki typu farmerskiego)” [18].

W związku z powyższym można postawić następujące pytania:

- jak dużą mamy grupę gospodarstw rolnych, które można uznać za przedsiębiorstwa rolne?
- jaki jest jej udział w strukturze naszych gospodarstw?

Odpowiedź na powyższe pytania wymaga przede wszystkim określenia zasad i wskaźników umożliwiających wydzielenie przedsiębiorstw z ogółu gospodarstw rolnych na bazie jasnego zdefiniowania kategorii „przedsiębiorstwo rolne”.

Próba określenia zasad i wskaźników wydzielenia grupy przedsiębiorstw z ogółu gospodarstw rolnych

„Przedsiębiorstwo” definiowane jest na ogół jako podmiot gospodarczy w systemie rynkowym wyodrębniony pod względem:

- ekonomicznym (odrębność majątkowa, samodzielność decyzyjna i dochodowa przejawiająca się w dążeniu do osiągnięcia dodatniej różnicy między efektami i nakładami);
- techniczno-produkcyjnym (układ, który przetwarza czynniki wytwórcze w dobra użytkowe akceptowane przez rynek);
- organizacyjnym (struktura, która umożliwia podejmowanie decyzji z uwzględnieniem różnorodności uwarunkowań zewnętrznych i wewnętrznych);
- prawnym (podmiot praw i obowiązków) [17].

W charakterystyce tej kategorii wskazuje się, że pierwotnie przedsiębiorstwo stanowiło własność jednego przedsiębiorcy (właściciela), potem pojawiły się przedsiębiorstwa należące do kilku lub wielu właścicieli (współwłaścicieli), początkowo w formie prostych spółek osobowych, tzw. spółek cywilnych (często rodzinnych), a następnie w formie spółek z o.o. lub akcyjnych.

Przedsiębiorstwa klasyfikuje się według różnych kryteriów, a więc rodzajów działalności, wielkości (na przykład według wielkości produkcji lub zatrudnienia), form prawnych itp. W podziale tym wyróżnia się także przedsiębiorstwa:

- rolnicze (rolne), wskazując, że celem takiego przedsiębiorstwa jest rolnicza produkcja towarowa lub wykonywanie usług produkcyjnych na potrzeby rolnictwa [10];
- prywatne, wskazując, że jest to jednostka gospodarcza, w której środki produkcji są własnością prywatnego właściciela. Może on osobiście kierować przedsiębiorstwem lub angażować zarządcę, jednak ryzyko prowadzenia przedsiębiorstwa ponosi właściciel [13].

Problem wydzielenia przedsiębiorstw rolnych z ogromnej liczby gospodarstw rolnych nie dotyczy oczywiście prywatnych gospodarstw rolnych w formie spółek prawa handlowego, państwowych i komunalnych gospodarstw rolnych (w większości to gospodarstwa Skarbu Państwa i państwowych osób prawnych) oraz spółdzielni produkcji rolnej. Takie gospodarstwa, jeśli prowadzą produkcję rolną, są ze swej istoty przedsiębiorstwami rolnymi. Ale takich gospodarstw rolnych, jak wskazywano wyżej, mamy w naszym kraju niewiele, a przy tym ich liczba maleje (2002 r. – 4,65 tys., 2005 r. – 4,4 tys., 2007 r. – 4,06 tys.). Aktualnie stanowią one około 0,2% ogółu gospodarstw rolnych.

Pytanie o kryteria wydzielenia przedsiębiorstw z ogromnej masy gospodarstw rolnych dotyczy gospodarstw indywidualnych (gospodarstw osób fizycznych). Nie miało ono większego sensu w warunkach poprzedniego systemu. Kategoria „przedsiębiorstwo rolne” była zarezerwowana dla gospodarstw państwowych i spółdzielczych. Proces transformacji gospodarstw indywidualnych (rodzinnych) w kierunku farm, a następnie przedsiębiorstw, charakterystyczny dla krajów Europy Zachodniej i Ameryki, był hamowany przede wszystkim poprzez blokowanie koncentracji ziemi i kapitału w tych gospodarstwach. Pytanie to nabrało natomiast aktualności w związku z przemianami w strukturze naszych gospodarstw rolnych po wprowadzeniu gospodarki rynkowej [3], spotęgowanymi likwidacją PGR i rozdysponowaniem mienia popegeerowskiego poprzez jego sprzedaż lub dzierżawę [4].

Odpowiedź na pytanie: kiedy, na jakim etapie można uznać gospodarstwo indywidualne (rodzinne) za spełniające kryteria przedsiębiorstwa rolnego, jest możliwa na bazie analizy ścieżki rozwoju tej formy gospodarowania w rolnictwie. Badania naukowe nad tym procesem wskazują, że gospodarstwa rodzinne na całym świecie przechodzą pięć etapów rozwojowych [16]:

Etap 1 – gospodarstwa chłopskie (kategoria społeczna „chłopi”) – gospodarstwa nietowarowe (nastawione tylko na samozaopatrzenie) lub bardzo nisko towarowe (na sprzedaż przeznaczają się nadwyżki, np. do 30% produkcji rolniczej);

Etap 2 – gospodarstwa chłopów-rolników (kategoria społeczna „rolnik”) – gospodarstwa niskotowarowe (na sprzedaż przeznaczają się 30-50% produkcji rolniczej gospodarstwa);

Etap 3 – farmy rodzinne (kategoria społeczna „farmer”) – gospodarstwa towarowe (na sprzedaż przeznaczają się 50-90% produkcji rolniczej gospodarstwa);

Etap 4 – farmy towarowe – przedsiębiorstwa rodzinne (kategoria społeczna „farmer-przedsiębiorca”) – gospodarstwa w pełni towarowe (prawie 100% produkcji na sprzedaż);

Etap 5 – przedsiębiorstwa agrobiznesowe (kategoria społeczna „przedsiębiorca-menedżer”, „agrobiznesmen”) – gospodarstwa te, a raczej już przedsiębiorstwa produkcyjno-handlowe, nastawione są całkowicie na rynek.

Jak widać, wyżej przedstawiona klasyfikacja etapów transformacji gospodarki rodzinnej w rolnictwie oparta jest zasadniczo, z jednej strony, na wzroście towarowości produkcji rolnej w gospodarstwach rodzinnych, a więc na rosnącej sile związków tych gospodarstw z rynkiem, a z drugiej strony, na słabnięciu powiązania gospodarstwa rolnego z gospodarstwem domowym jego użytkownika.

Większość naszych gospodarstw indywidualnych (rodzinnych) znajduje się na II etapie rozwoju, a znaczna ich część między II i III etapem, a więc w okresie stawania się gospodarstwami farmerskimi. F. Tomczak, na podstawie analizy zaawansowania procesu transformacji rolnictwa rodzinnego w Polsce, konkluduje, że rolnictwo polskie „...czeka przejście do następnego etapu drogi rozwojowej rolnictwa rodzinnego, tj. farm rodzinnych...” i że proces ten „...został w Polsce zapoczątkowany i będzie kontynuowany...” [16].

Analiza opisu kategorii „przedsiębiorstwo”, „przedsiębiorstwo prywatne” i „przedsiębiorstwo rolne” oraz organizacji i funkcjonowania indywidualnego (rodzinnego) gospodarstwa rolnego, którego celem działania jest rolnicza produkcja towarowa lub sprzedaż usług produkcyjnych na potrzeby rolnictwa, wskazuje, że gospodarstwa te spełniają zasadniczo kryteria ekonomiczne, techniczno-produkcyjne, organizacyjne i prawne przedsiębiorstwa rolniczego. Można tu zauważyć, że indywidualne gospodarstwo stanowi własność jednego właściciela lub kilku właścicieli (spółka cywilna) i jest jednostką gospodarczą (firmą) o określonych prawach i obowiązkach, dążącą do osiągnięcia korzyści ekonomicznych (dążenie do dodatniej różnicy między efektami i nakładami). Użytkownik (właściciel) gospodarstwa podejmuje decyzje (z uwzględnieniem uwarunkowań zewnętrznych i wewnętrznych): co produkować, jakie ponieść nakłady, jakie zaciągnąć zobowiązania, po jakiej cenie sprzedać wytworzone produkty, jak podzielić uzyskany dochód itd. Ponosi on także pełne ryzyko tych decyzji.

Jednak specyfika gospodarstw rodzinnych w naszym kraju powoduje, że są to w zdecydowanej większości guasi przedsiębiorstwa. F. Tomczak, analizując gospodarkę rodzinną w rolnictwie polskim, stwierdza: „Rodzinne gospodarstwo rolne, jego charakter i wymagania jako miejsca pracy i źródła dochodów, jest w istocie małym biznesem, podlegającym prawom drobnego biznesu (niska konkurencyjność, małe możliwości inwestycyjne, niska wydajność pracy i niskie dochody, zależność od stanu rodziny, mała dostępność do rynku i kredytów, brak możliwości rynkowego wpływu na ceny, niska odporność na niekorzystne warunki rozwojowe itp.)” [16].

Próba określenia liczebności grupy przedsiębiorstw rolnych i jej udziału w strukturze ogółu gospodarstw rolnych

Zmiana systemu gospodarczego w naszym kraju spowodowała w ostatnich kilkunastu latach wyraźne przyspieszenie procesu transformacji sektora gospodarstw indywidualnych. Znacząca liczba gospodarstw indywidualnych, szczególnie w województwach tzw. popegeerowskich [4], powiększyła swój potencjał ekonomiczny, przede wszystkim poprzez zakup lub dzierżawę ziemi [14] i innych środków trwałych.

Jednocześnie wyżej przedstawiona sytuacja spowodowała pewne zakłócenie w normalnym przebiegu procesu transformacji sektora gospodarstw indywidualnych w naszym rolnictwie. Na bazie bezpośredniego zakupu lub dzierżawy mienia popegeerowskiego oraz rozpadu części spółek (przede wszystkim pracowniczych), będących dzierżawcami większych gospodarstw popegeerowskich, powstało także wiele nowych gospodarstw prywatnych osób fizycznych, opartych w znacznej mierze na pracy najemnej. Część właścicieli tych gospodarstw nie wywodzi się bezpośrednio z gospodarstw indywidualnych, chociaż najczęściej ma korzenie chłopskie. Sytuacja powyższa wyraźnie przyspieszyła formowanie się grupy gospodarstw farmerskich nierodzinnych i grupy społecznej przedsiębiorców-farmerów, a nawet w jakiejś części przedsiębiorstw agrobiznesu i grupy społecznej przedsiębiorców-menedżerów agrobiznesu.

Podsumowując powyższe rozważania można stwierdzić, że chociaż, średnio biorąc, towarowe gospodarstwa rodzinne w naszym kraju znajdują się między II i III etapem procesu transformacji rolnictwa rodzinnego, a więc w okresie stawania się gospodarstwami farmerskimi, to jednak część z nich jest już farmami rynkowymi (IV etap transformacji), a nawet klasycznymi przedsiębiorstwami rolniczymi, przedsiębiorstwami w agrobiznesie (V etap transformacji).

Jak wskazywano już wyżej, podstawowym kryterium wydzielenia z grupy indywidualnych gospodarstw rolnych takich gospodarstw, które można uznać za przedsiębiorstwa rolne, jest kryterium towarowości produkcji rolnej realizowanej w tych gospodarstwach. Sama towarowość zaś jest zdeterminowana stopniem powiązania gospodarstwa rolnego z gospodarstwem domowym właściciela i wielkością ekonomiczną gospodarstwa. Jednak wydzielenie z dużej masy gospodarstw (w 2007 r. prawie 2,4 mln) tych, które spełniają kryteria przedsiębiorstw rolnych jest bardzo trudne, bowiem zdecydowana większość z nich nie prowadzi ksiąg rachunkowych i nie składa żadnej sprawozdawczości. Informacje o liczbie gospodarstw indywidualnych i o ich sytuacji produkcyjno-ekonomicznej uzyskiwane są poprzez spisy rolne (ostatni w 2002 r.) i badania reprezentatywne (ostatnie badania zrealizowano w 2005 r. i 2007 r.).

Rozważając kryteria wydzielenia przedsiębiorstw rolnych należy oczywiście zauważyć, że część gospodarstw nie prowadzi działalności rolniczej, a więc nie realizuje ani produkcji rolnej, ani usług rolniczych. Po 1990 r., w warunkach wdrażania reguł gospodarki rynkowej i nasilającej się konkurencji, liczba go-

spodarstw bez działalności rolniczej w naszym kraju szybko rosła³. Jednak w ostatnich latach, w związku z uruchomieniem w ramach WPR płatności bezpośrednich i poprawą rentowności produkcji rolnej, tendencja ta uległa odwróceniu i liczba takich gospodarstw (według deklaracji ich użytkowników) zaczęła maleć (2005 r. – 257 tys., 2007 r. – 188 tys.). Maleje jednak zarazem liczba ogółu gospodarstw rolnych. W rezultacie liczba gospodarstw deklarujących prowadzenie produkcji rolnej w latach 2002-2005 wzrosła z 2 177,6 do 2 476,5 tys.⁴, a w 2007 r. zmalała do 2 391,0 (90,6% ogółu gospodarstw rolnych). Aktualnie wśród „czynnych” gospodarstw rolnych jest 2 387,2 tys. gospodarstw indywidualnych (prywatnych osób fizycznych) i 3,8 tys. gospodarstw prywatnych osób prawnych i gospodarstw publicznych [2].

Następnym wskaźnikiem przybliżającym nas do określenia liczby gospodarstw, które spełniają kryteria kategorii „przedsiębiorstwo rolne”, jest funkcjonowanie na rynku rolnym. Według danych PSR 2002, dochody ze sprzedaży produktów rolnych i usług rolniczych uzyskiwało 1734,8 tys. gospodarstw, w tym 1731,4 tys. gospodarstw indywidualnych (tab. 1). Jednak dla większości gospodarstw indywidualnych była to tylko sprzedaż nadwyżek produkcji rolnej, po zaspokojeniu potrzeb własnych gospodarstw domowych. Można tu wskazać, że w 2002 r. aż 966,4 tys. gospodarstw (55,8% ogółu gospodarstw sprzedających swoje produkty) realizowało sprzedaż produkcji rolnej o wartości do 5 tys. zł rocznie, a kolejne 359,6 tys. gospodarstw (odpowiednio 20,75%) od 5-15 tys. zł. Takie gospodarstwa trudno uznać za gospodarstwa rynkowe, a tym bardziej za przedsiębiorstwa rolne. Dla gospodarstw domowych, związanych z takimi gospodarstwami rolnymi, dochody ze sprzedaży produktów rolnych stanowią z reguły tylko dodatek do dochodów z działalności pozarolniczej (z reguły z pracy najemnej) lub ze źródeł nieprodukcyjnych (przede wszystkim renty i emerytury).

Wyżej przedstawiona liczba gospodarstw rolnych wykazujących dochody z działalności rolniczej odpowiada w przybliżeniu liczbie producentów rolnych wpisanych do ewidencji producentów rolnych, wprowadzonej w 2004 r. w związku z ubieganiem się o dopłaty. Ich liczba wzrosła z 1 647,3 tys. (w tym 1 639,0 tys. osób fizycznych) w 2004 r. do 1 850,5 tys. (w tym 1 840,5 tys. osób fizycznych) w 2007 r. [12].

Należałoby więc określić wartość sprzedaży produktów i usług rolniczych, którą można przyjąć za minimalną do uznania gospodarstwa indywidualnego za rzeczywiście rynkowe. Poziom ten można ustalić na podstawie analizy struktury towarowej produkcji rolniczej według wielkości sprzedaży realizowanej przez gospodarstwa rolne (tab. 1).

³ Według danych PSR 1996 i PSR 2002, w latach 1996-2002 liczba gospodarstw rolnych nie prowadzących działalności rolniczej wzrosła z 303 do 756 tys.

⁴ Jest to nadal liczba ogromna. Czynne gospodarstwa rolne w Polsce stanowią około 1/4 ogółu gospodarstw UE-25 i 4/5 gospodarstw UE-15.

Tabela 1

Gospodarstwa rolne według wartości sprzedaży z działalności rolniczej w 2002 r.

Wyszczególnienie	Gospodarstwa realizujące sprzedaż						
	Ogółem	w tym według wartości sprzedaży (tys. zł)					
		do 5	5-15	15-25	25-50	50-100	>100
		Liczba gospodarstw w tys.					
Ogółem	1 734,8	966,8	359,6	151,7	136,7	77,6	42,4
w tym: indywidualne	1 731,9	966,4	359,5	151,6	136,6	77,4	40,0
		Udział wartości sprzedaży w produkcji towarowej wyszczególnionych grup gospodarstw w %					
Ogółem	100	3,3	8,5	8,0	13,1	14,7	52,5
w tym: indywidualne	100	3,8	9,8	9,3	15,2	16,9	45,0

Źródło: Wybrane elementy sytuacji ekonomicznej gospodarstw rolnych. GUS, Warszawa 2003, str. 6; Systematyka i charakterystyka gospodarstw rolnych. GUS, Warszawa 2003, str. 116.

Na bazie powyższych danych można przyjąć, że gospodarstwa rynkowe to gospodarstwa, w których wartość sprzedaży wynosiła w 2002 r. minimum 25 tys. zł. Takich gospodarstw w 2002 r. było około 257 tys. Wartość sprzedaży tych gospodarstw stanowiła aż 80,3% wartości produkcji towarowej całego rolnictwa. Zdecydowaną większość tej grupy (254 tys.) stanowią gospodarstwa indywidualne. Gospodarstwa te są już w zasadzie gospodarstwami farmerskimi. Realizowana sprzedaż przez te gospodarstwa stanowi 77,0% wartości produkcji towarowej rolnictwa indywidualnego. Pozostałe 1 474 tys. gospodarstw sprzedających produkty rolnicze realizowało tylko 20% wartości produkcji towarowej rolnictwa. Na 1 gospodarstwo w tej grupie gospodarstw przypadało średnio tylko niecałe 2,8 tys. zł sprzedaży.

Z wyżej wskazanych 254 tys. rynkowych gospodarstw osób fizycznych, za przedsiębiorstwa rolne można uznać 40 tys. gospodarstw o wartości sprzedaży ponad 100 tys. zł. Jest to wartość sprzedaży, która daje możliwości godziwej opłaty własnej pracy użytkownika i jego rodziny oraz rozwoju gospodarstwa (przedsiębiorstwa). Do grupy przedsiębiorstw rolnych należy doliczyć także około 2,4 tys. gospodarstw osób prawnych. W sumie gospodarstwa te (przedsiębiorstwa rolne osób fizycznych i prawnych) realizowały 52,5% wartości produkcji towarowej całego rolnictwa.

Jednakże identyfikacja gospodarstw rolnych spełniających kryteria przedsiębiorstwa rolnego na podstawie towarowości produkcji rolnej jest w praktyce trudna, ze względu na małą dostępność takich danych (takie dane pojawiają się z reguły tylko przy publikacji danych z PSR). Najczęściej stosowanym do tej

pory wskaźnikiem klasyfikacji gospodarstw rolnych był areal gospodarstwa, ale analiza danych z tab. 2 wykazuje, że gospodarstwa o wartości sprzedaży 100 tys. zł i więcej znajdują się we wszystkich grupach obszarowych. Jednak, ze względu na silne rozdrobnienie naszych gospodarstw rolnych i niskie zawnosowanie procesu specjalizacji produkcji w naszym rolnictwie, udział tego typu gospodarstw w niskich grupach obszarowych jest minimalny (około 0,2% w grupie obszarowej do 5 ha i około 0,5% w grupie 5-10 ha). Udział ten szybko wzrasta w wyższych grupach obszarowych: w grupie 20-30 ha stanowi prawie 1/3, w grupie 50-100 ha prawie 3/5, a w grupie 100 ha i więcej – ponad 4/5. Można więc stwierdzić, że wciąż dla większości gospodarstw podstawą wzrostu skali produkcji pozostaje powiększenie areалу gospodarstwa.

Podsumowując można stwierdzić, że zdecydowana większość gospodarstw z grupy obszarowej ponad 100 ha UR stanowią gospodarstwa wielkotowarowe – przedsiębiorstwa rolne. Jednak w sektorze towarowych gospodarstw indywidualnych (osób fizycznych) zdecydowana większość gospodarstw wielkotowarowych to gospodarstwa 10-50 ha UR. Są to gospodarstwa specjalistyczne, gdzie głównymi czynnikami sprawczymi wysokiej towarowości są kapitał finansowy i kapitał ludzki.

Tabela 2

Wielkotowarowe gospodarstwa rolne (sprzedaż z działalności rolniczej 100 tys. zł i więcej) w 2002 r. według grup obszarowych

Wyszczególnienie	Ogółem	Grupy obszarowe w ha UR							
		0-1	1-5	5-10	10-20	20-30	30-50	50-100	>100
Gospodarstwa ogółem w tys.									
Z produkcją rolną	2 177,60	556,30	860,00	392,90	256,60	62,50	30,70	11,70	6,80
Wielkotowarowe	42,40	1,15	1,50	1,83	8,11	7,73	9,58	6,81	5,70
Udział %	100	2,70	3,50	4,30	19,10	18,20	22,60	16,10	13,40
% danej grupy	1,95	0,21	0,17	0,46	3,16	12,37	31,20	58,20	83,80
Gospodarstwa indywidualne (osób fizycznych) w tys.									
Z produkcją rolną	2 174,00	556,20	859,60	392,60	256,40	62,40	30,50	11,40	4,80
Wielkotowarowe	40,37	1,11	1,47	1,81	8,08	7,71	9,55	6,68	3,97
Udział %	100	2,70	3,50	4,30	19,10	18,20	22,60	16,10	13,40
% danej grupy	1,86	0,20	0,17	0,46	3,15	12,30	31,30	58,40	83,00
Gospodarstwa pozostałe (osób prawnych) w tys.									
Z produkcją rolną	3,56	0,11	0,38	0,25	0,22	0,12	0,17	0,30	2,00
Wielkotowarowe	2,04	0,05	0,03	0,01	0,01	0,02	0,04	0,13	1,70
Udział %	100	2,30	1,60	0,60	0,70	0,90	1,80	6,40	84,80
% danej grupy	57,30	43,20	15,40	5,30	6,80	15,60	21,40	42,90	85,60

Źródło: Przeliczenie i zestawienie własne na podstawie: Systematyka i charakterystyka gospodarstw rolnych. GUS, Warszawa 2003, str. 116 i 117 oraz 156 i 157.

Ważnym wskaźnikiem transformacji gospodarstwa rodzinnego w przedsiębiorstwo rolne, poza wielkością produkcji towarowej, są także sytuacja dochodowa i zmiany stosunków pracy w gospodarstwie. Przede wszystkim gospodarstwem, które na ścieżce swojego rozwoju może stać się farmą towarową i w dalszej kolejności rodzinnym przedsiębiorstwem rolnym, może być tylko rodzinne gospodarstwo rozwojowe [8], które uzyskuje dochód z działalności rolniczej na poziomie zapewniającym rozwój i modernizację potencjału produkcyjnego gospodarstwa, przy zapewnieniu parytetowej opłaty za pracę dla 1-2 osób pracujących w gospodarstwie [5]. W tym kontekście podkreśla się, że gospodarstwem rozwojowym może być tylko gospodarstwo prowadzone przez dynamicznych, wykwalifikowanych rolników. B. Klepacki w rozważaniach nad teorią zmian w przedsiębiorstwie rolniczym podkreśla, że proces transformacji gospodarstw rodzinnych, przejawiający się wzrostem skali produkcji i jej towarowości, coraz silniej wymusza będzie profesjonalizację zawodu rolnika, oznaczającą nie tylko „...wzrost wymogów co do jego wiedzy fachowej, ale także oddzielenie gospodarstwa rolniczego od gospodarstwa domowego”. I wskazuje, że „Rolnicy, którzy chcą rozwijać swoje gospodarstwa, będą musieli stać się przedsiębiorcami” [7], a ich gospodarstwa przedsiębiorstwami.

W przedstawionej wyżej sytuacji zdecydowanie precyzyjniejszym wskaźnikiem wydzielenia gospodarstw spełniających kryteria przedsiębiorstwa rolnego jest wielkość ekonomiczna gospodarstwa mierzona w ESU⁵. Jest to klasyfikacja oparta na wielkości standardowego dochodu (nadwyżka wartości produkcji z działalności rolniczej nad wartością kosztów bezpośrednich, w przeciętnych dla danego rejonu warunkach). Podstawą tej klasyfikacji jest także skala produkcji rolniczej. Zaletą tego wskaźnika jest to, że obserwacje sytuacji ekonomicznej gospodarstw w ramach FADN prowadzone są w sposób ciągły, a do obliczeń przyjmowane są średnie z trzech lat odpowiedniego okresu, na podstawie uśrednionych danych rocznych z danego regionu.

Liczbę gospodarstw rolnych rynkowych, które mają możliwość uzyskania odpowiedniego dochodu, pozwalającego na parytetową opłatę własnej pracy rolnika i jego rodziny oraz na powiększanie i modernizację majątku gospodarstwa,

⁵ Wielkość ekonomiczną gospodarstw rolnych w UE mierzy się standardową nadwyżką bezpośrednią (SGM- Standard Gross Margin), która jest nadwyżką wartości produkcji danej działalności rolniczej nad wartością kosztów bezpośrednich, w przeciętnych dla danego regionu warunkach. Parametrem służącym do określania wielkości ekonomicznej gospodarstw jest Europejska Jednostka Wielkości (ESU-European Size Unit). Jedno ESU odpowiada aktualnie 1200 euro standardowej nadwyżki bezpośredniej (SGM). Według wielkości ekonomicznej kategoryzuje się wszystkie gospodarstwa prowadzące działalność rolniczą, natomiast obserwacją w ramach FADN (europejski system zbierania danych rachunkowych z gospodarstw rolnych) objęte są gospodarstwa, które wytwarzają przynajmniej 90% standardowej nadwyżki bezpośredniej (SGM) w danym kraju. Progi minimalne wielkości ekonomicznej gospodarstw rolnych objętych FADN są więc różne w poszczególnych krajach i tym wyższe, im gospodarstwa w danym kraju silniejsze ekonomicznie; dla Polski jest to 2 ESU, a np. dla Belgii i Holandii 16 ESU.

Według obowiązującej w UE Wspólnotowej Typologii Gospodarstw Rolnych wydziela się sześć klas wielkości ekonomicznej gospodarstw rolnych (ES6): bardzo małe do 4 ESU, małe 4-8 ESU, średnio-małe 8-16 ESU, średnio-duże 16-40 ESU, duże 40-100 ESU i bardzo duże powyżej 100 ESU.

można wyszacować na podstawie danych polskiego FADN. Z danych tych dla gospodarstw indywidualnych (osób fizycznych) za 2005 r. (tab. 4) wynika, że:

- w grupie gospodarstw 8-16 ESU dochód z gospodarstwa wynosił 28,4 tys. zł, a nakłady pracy własnej użytkownika i jego rodziny 1,65 FWU. W rezultacie dochód w przeliczeniu na 1 osobę pełnozatrudnioną nieopłaconą (FWU) wynosił 16,2 tys. zł na rok (1,35 tys. zł na miesiąc), a inwestycje netto minus 70 zł. Jak widać, dochód średniego gospodarstwa z tej grupy nie pozwalał ani na godziwą opłatę pracy własnej użytkownika i jego rodziny, ani na rozwój gospodarstwa. Występuje tu nawet (choć stosunkowo niewielkie) „przejadanie” majątku gospodarstwa (inwestycje niższe niż amortyzacja);
- w grupie gospodarstw 16-40 ESU dochód z gospodarstwa wynosił 59,9 tys. zł, a nakłady pracy własnej nieopłaconej 1,8 FWU. W rezultacie dochód na 1 osobę nieopłaconą (FWU) wynosił 32,7 tys. zł (2,7 tys. zł miesięcznie), a inwestycje netto 10,8 tys. zł. Średnie gospodarstwo z tej grupy zapewnia stosunkowo godziwą opłatę pracy i niewielki rozwój gospodarstwa.
- w grupie gospodarstw powyżej 40 ESU wartość produkcji towarowej zapewnia nie tylko godziwą opłatę pracy, ale także dynamiczny rozwój gospodarstw.

W tym miejscu należy przypomnieć, że na podstawie analizy towarowości gospodarstw rolnych w 2002 r. ustalono, iż za przedsiębiorstwa rolne można uznać około 40 tys. gospodarstw indywidualnych o najwyższej produkcji rolnej, a więc i najwyższej towarowości tej produkcji (realizujących sprzedaż o wartości powyżej 100 tys. zł). Jak widać, analiza danych tabeli 3, biorąc pod uwagę wzrost wartości produkcji i dochodów w gospodarstwach rolnych po wejściu Polski do UE, potwierdza w zasadzie słuszność powyższego szacunku. Z analizy tej wynika, że za rodzinne przedsiębiorstwa rolne (przedsiębiorstwa rolne osób fizycznych) można uznać około 1/2 gospodarstw o wielkości ekonomicznej 16-40 ESU i gospodarstwa powyżej 40 ESU. Liczba przedsiębiorstw rolnych osób fizycznych w porównaniu do 2002 r. wzrosła i kształtuje się na poziomie około 50 tys.

Tabela 3

Gospodarstwa indywidualne według wielkości ekonomicznej

Wyszczególnienie	Rok	Gospodarstwa rolne według wielkości ekonomicznej w ESU				
		do 8	8-16	16-40	40-100	> 100
	1996	2 682,20	99,20		4,00	
Liczba gospodarstw (tys.)	2002	1 947,10	148,90	62,50	9,10	2,10
	2005	2 238,10	147,60	72,50	12,30	2,30
	2007	2 213,20	146,10	79,90	14,00	2,60

Źródło: Zestawienie własne na podstawie: PSR 1996 i PSR 2002 oraz Charakterystyka gospodarstw rolnych w 2005 r. GUS, Warszawa 2006 i Charakterystyka gospodarstw rolnych w 2007 r. GUS, Warszawa 2008.

Tabela 4

**Charakterystyka gospodarstw indywidualnych według wielkości ekonomicznej
w 2005 r.**

Wyszczególnienie	Gospodarstwa według ESU				
	4-8	8-16	16-40	40-100	>100
Średni areał gospodarstwa ha UR	11,70	20,00	34,90	72,50	269,90
Dochód z gospodarstwa rodzinnego (tys. zł)	12,50	28,40	60,60	140,50	458,60
Saldo bieżących dopłat i podatków (tys. zł)	5,60	9,10	15,90	30,30	102,90
Nakłady pracy ogółem AWU	1,599	1,913	2,273	3,515	9,545
w tym własnej nieopłaconej FWU	1,530	1,751	1,851	1,919	1,786
Dochód na 1FWU ^a	8,196	16,212	32,729	73,209	256,82
Nakłady inwestycyjne netto (tys. zł)	-4,10	-0,07	10,80	55,90	43,40

^a Nakłady pracy własnej nieopłaconej użytkownika i jego rodziny w przeliczeniu na pełnozatrudnionych.

Źródło: Przeliczenie i zestawienie własne na podstawie: Wyniki standardowe uzyskane przez indywidualne gospodarstwa rolne prowadzące rachunkowość w 2005 r. Warszawa 2006; liczba gospodarstw na podstawie: Charakterystyka gospodarstw rolnych w 2005 r. GUS, Warszawa 2006 oraz Systematyka i charakterystyka gospodarstw rolnych. GUS, Warszawa 2003.

Analizując wyłanianie się z szerokiej grupy gospodarstw indywidualnych (osób fizycznych) grupy gospodarstw spełniających kryteria przedsiębiorstw rolnych, można zauważyć, że część z nich staje się przedsiębiorstwami nierodzinnymi. Należy także mieć na uwadze fakt, że niektóre z tych przedsiębiorstw nie powstały w wyniku transformacji gospodarstw rodzinnych (są to w zdecydowanej większości gospodarstwa powstałe na majątku popegeerowskim oraz gospodarstwa specjalistyczne typu: fermy drobiarskie, fermy tuczu trzody chlewnej, gospodarstwa szklarniowe i warzywnicze itp.), a klasyfikowane są do grupy gospodarstw indywidualnych w rezultacie braku precyzyjnego określenia pojęć „gospodarstwo indywidualne” i „gospodarstwo rodzinne” [6]. Z danych zawartych w tab. 5 wyraźnie widać, że zdecydowana większość gospodarstw o areale ponad 100 ha i o wielkości ekonomicznej powyżej 100 ESU oparta jest na pracownikach najemnych. Przy tym należy zauważyć, że znaczny wzrost kosztów pracy najemnej nie zahamował transformacji gospodarstw w kierunku przedsiębiorstw nierodzinnych. W latach 2002-2007, w związku z pogłębianiem się procesu koncentracji i intensyfikacji produkcji rolnej liczba pracowników najemnych w gospodarstwach indywidualnych ogółem w przeliczeniu na pełnozatrudnionych wzrosła z około 70 tys. do ponad 100 tys. Jednocześnie jednak zmieniła się znacznie struktura pracy najemnej. Wyraźnie widoczna była tendencja zmniejszania pracy najemnej stałej na rzecz pracy dniówkowej, sezonowej. Liczba pracowników najemnych stałych zmniejszyła się z 42 tys. do 25 tys. [2, 14].

Wraz z transformacją gospodarstw rodzinnych w kierunku przedsiębiorstw rolnych następują także znaczące zmiany w zakresie zarządzania (tab. 5). Co-

raz większy odsetek gospodarstw specjalizuje się w określonej produkcji i prowadzi księgi rachunkowe. Wyraźnie wzrasta poziom wykształcenia i kwalifikacji kierujących gospodarstwem (przedsiębiorstwem). Coraz częstszym zjawiskiem, w przypadku szybkiego wzrostu wielkości ekonomicznej gospodarstwa i wysokich kwalifikacji właściciela (użytkownika), jest ograniczanie jego zaangażowania tylko do zarządzania gospodarstwem [9], a w wypadku braku dostatecznych kwalifikacji rezygnacja z zarządzania gospodarstwem na rzecz bardziej przedsiębiorczych, bardziej wykształconych członków rodziny, a nawet na rzecz osób spoza gospodarstwa domowego właściciela.

Zdecydowana większość przedsiębiorstw rolnych jest przedsiębiorstwami bardzo małymi. W przedsiębiorstwach rolnych prywatnych osób fizycznych, wydzielonych na podstawie potencjału ekonomicznego (>40 ESU), średnie zatrudnienie w 2002 r. wynosiło 4,3 osoby pełnozatrudnione, w tym 2,4 najemne. Natomiast dla przedsiębiorstw tego typu wydzielonych na podstawie areалу gospodarstwa, to jest o areale 100 ha UR i więcej, odpowiednio 5,6 osoby pełnozatrudnione, w tym 4 najemne. Natomiast, jeśli chodzi o przedsiębiorstwa rolne osób prawnych, to około 2/3 z nich zatrudnia do 10 osób. Z danych GUS wynika, że przedsiębiorstw rolnych zatrudniających 10 i więcej osób jest około 1,1 tys., a średnie zatrudnienie w tych gospodarstwach wynosi około 30 osób.

Tabela 5

Dane dotyczące zarządzania i stosunków pracy w indywidualnych gospodarstwach rolnych w 2002 r. według wielkości ekonomicznej i obszarowej

Wyszczególnienie	Według ESU			Według ha UR		
	40-100	100-250	>250	30-50	50-100	>100
Liczba gospodarstw (tys.)	9 155	1 646	498	30 506	11 426	4 784
Liczba pełnozatrudnionych (tys. AWU)	26,8	10,8	11,5	65,3	26,1	26,8
w tym FWU ^a	18,5	2,7	0,6	60,1	21,8	7,5
najemnych	8,3	8,1	10,9	5,2	4,3	19,3
w tym najemnych stałych	5,3	6,0	6,3	2,2	2,5	12,4
Liczba AWU na 1 gospodarstwo	2,9	6,7	23,0	2,2	2,3	5,6
w tym FWU	2,0	1,6	1,2	2,0	1,9	1,6
najemnych	0,9	5,1	21,8	0,2	0,4	4,0
% gospodarstw, w których:						
prowadzona jest rachunkowość	35,2	53,0	66,9	21,0	31,1	43,2
osobą kierującą nie jest użytkownik	2,3	11,3	26,1	3,8	5,7	15,5
w tym osoba spoza rodziny	0,3	1,6	3,4	0,05	0,2	1,4
kierujący posiada wykształcenie rolnicze	84,6	83,8	84,7	79,0	79,7	78,2
w tym wyższe	8,7	23,9	39,6	3,1	6,0	20,0

^a Nakłady pracy użytkowników, małżonków i członków rodzin we własnym gospodarstwie w przeliczeniu na pełnozatrudnionych.

Wnioski

Z powyższych analiz wynika, że przy aktualnie istniejących uwarunkowaniach wewnętrznych i zewnętrznych liczbę gospodarstw, które można uznać za farmy towarowe, można szacować na około 200-250 tys. (gospodarstwa powyżej 8 ESU). Zdecydowana większość z nich to mikro przedsiębiorstwa. Część z tych gospodarstw spełnia kryteria przedsiębiorstw rolnych. Granica między tymi grupami gospodarstw jest dość płynna. Liczbę przedsiębiorstw rolnych można szacować na około 50 tys. (około 1/2 liczby gospodarstw z grupy 16-40 ESU i gospodarstwa z grupy ponad 40 ESU). Natomiast za „klasyczne” przedsiębiorstwa rolne można uznać gospodarstwa duże ekonomicznie (powyżej 40 ESU). W 2005 r. takich gospodarstw było 16,6 tys., w tym 14,6 tys. osób fizycznych. Trzon tych gospodarstw stanowią gospodarstwa, według terminologii stosowanej w UE, bardzo duże obszarowe, a więc o areale 100 ha UR i więcej. Takich gospodarstw prowadzących działalność rolniczą było w 2005 r. 7,5 tys. (w tym 5,3 tys. indywidualnych), a w 2007 r. 8,0 tys. (w tym 5,8 tys. indywidualnych). Jednak zdecydowaną większość nawet tych „klasycznych” przedsiębiorstw rolnych stanowią przedsiębiorstwa bardzo małe.

Literatura:

1. Charakterystyka gospodarstw rolnych w 2005 r. GUS, Warszawa 2006.
2. Charakterystyka gospodarstw rolnych w 2007 r. GUS, Warszawa 2008.
3. Dzun W.: Przemiany w strukturze gospodarstw rolnych w latach 1990-2002. *Więś i Rolnictwo*, nr 1, 2004.
4. Dzun W.: Wpływ restrukturyzacji byłych PGR na przemiany w strukturze gospodarstw rolnych. *Więś i Rolnictwo*, nr 1, 2002.
5. Józwiak W.: Indywidualne polskie gospodarstwa rolne zdolne do rozwoju /w:/ Możliwości rozwoju polskich gospodarstw rolniczych. Materiały na konferencję (Krynica 10-12 kwietnia 2000 r.), Warszawa 2000.
6. Józwiak W.: Potrzebna jest rewizja pojęcia „gospodarstwo rolne” oraz związanych z nim praw i obowiązków. *Więś i Rolnictwo*, nr 2, 2005.
7. Klepacki B.: Teoria zmian w przedsiębiorstwie rolniczym /w:/ Gospodarstwo rolnicze wobec wymogów współczesnego rynku i Unii Europejskiej. SGGW, Warszawa 1997.
8. Karwat-Woźniak B.: Gospodarstwa rozwojowe w procesach dostosowawczych do gospodarki rynkowej. IERiGŻ-PIB, Warszawa 2005.
9. Karwat-Woźniak B., Chmieliński P.: Gospodarstwa wysokotowarowe w strukturze społeczno-ekonomicznej rolnictwa chłopskiego w rok po akcesji do Unii Europejskiej. IERiGŻ-PIB, Warszawa 2006.
10. Nowa encyklopedia powszechna PWN. T. 5.
11. Manteuffel R.: *Ekonomia i organizacja gospodarstwa rolniczego*. PWRiL, Warszawa 1981.
12. *Rocznik Statystyczny Rolnictwa i Obszarów Wiejskich 2005*. GUS, Warszawa 2006; *Rocznik Statystyczny Rolnictwa i Obszarów Wiejskich 2007*. GUS, Warszawa 2008.
13. *Słownik ekonomiczny*. Szczecin 1992.

14. Systematyka i charakterystyka gospodarstw rolnych. GUS, Warszawa 2003.
15. Szymanowski W., Szczawiński M.: Elementy nauki o przedsiębiorstwie. SGGW, Warszawa 2002.
16. Tomczak F.: Gospodarka rodzinna w rolnictwie. Uwarunkowania i mechanizmy rozwoju. IRWiR PAN, Warszawa 2005.
17. Wielka encyklopedia powszechna. PWN. T. 22; patrz także Encyklopedia biznesu. T. 1.
18. Woś A.: Przedsiębiorstwo sfery agrobiznesu i jego interakcje z otoczeniem /w:/ Przedsiębiorstwo w agrobiznesie. SGH, Warszawa 1995.
19. Wójcicki Z.: Modernizacja rozwojowych gospodarstw rodzinnych /w:/ Jakość jako podstawowy instrument konkurencyjności w agrobiznesie. Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej im. O. Langego, Wrocław 2003.
20. Ziętała W.: Uwagi o przyszłości polskich gospodarstw /w:/ Wyzwania przed obszarami wiejskimi i rolnictwem w perspektywie lat 2014-2020. Praca zbiorowa pod red. nauk. M. Kłodzińskiego. IRWiR PAN, Warszawa 2008.

WŁODZIMIERZ DZUN

Institute of Agricultural and Food Economics
- National Research Institute
Warszawa

ENTERPRISES IN THE AGRICULTURAL FARMS' STRUCTURE

Summary

When analysing the financial and economic situation of Polish agriculture and on its model, a discussion should be organised covering the definition of an agricultural holding and its organisational and legal form. It seems that the categories of „individual household” and „individual agricultural holding”, which are generally used as denominative of all agricultural farms run by natural persons are no longer adequate for the level of our family farm system. A category of an „agricultural enterprise” should be created in the structure of agricultural farms. This category should comprise large commercial farms run by natural persons (including large family commercial farms) and agricultural farms run by legal persons.

The analyses show that in the current internal and external conditions, the number of farms, which can be considered as commercial farms could be estimated at ca. 200-250 thousand farms (farms of more than 8 ESU). Most of these farms are macro-enterprises. Some of them meet all the criteria of agricultural enterprises. The borderline between these groups of farms is very fuzzy. The number of agricultural enterprises may be estimated at the level of ca. 50 thousand (about a half of the farms from the 16-40 ESU group and farms from the group of >40 ESU). „Classic” agricultural enterprises would comprise all large economic farms (exceeding 40 ESU). In 2005, the group of these farms comprised ca. 16.6 thousand farms, including 14.6 thousand farms run by natural persons.