

**EFEKTYWNOŚĆ  
I KONKURENCYJNOŚĆ  
WIELKOTOWAROWYCH  
PRZEDSIĘBIORSTW ROLNYCH**





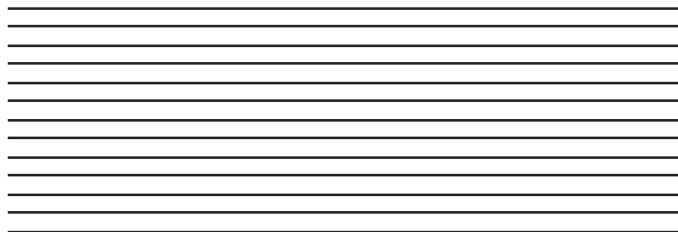
MGR INŻ. ADAM KAGAN

# EFEKTYWNOŚĆ I KONKURENCYJNOŚĆ WIELKOTOWAROWYCH PRZEDSIĘBIORSTW ROLNYCH

W realizacji badania ponadto uczestniczyli:

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

WARSZAWA 2015



Praca powstała w wyniku badań współfinansowanych  
przez Agencję Nieruchomości Rolnych

Recenzja

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

Korekta

*Krzysztof Kossakowski*

*Barbara Rcy ~~ę~~y um*

Redakcja techniczna

*Leszek Ślipski*

ISBN 978-83-7658-566-6

*Nakład 170 egz. Ark. wyd. 9,8*

*Druk: Dział Wydawnictw IERiGŻ-PIB*

*00-002 Warszawa, ul. Świętokrzyska 20*

*tel.: 22 505 44 44*

*faks: 22 505 46 36*

*e-mail: [dw@ierigz.waw.pl](mailto:dw@ierigz.waw.pl)*

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

Spis treści	
Wstęp	7
CZEŚĆ I. KONKURENCYJNOŚĆ GOSPODARSTW ROLNYCH I METODY JEJ POMIARU	9
1. Konkurencyjność przedsiębiorstw rolnych i metody jej pomiaru	9
1.1. Wprowadzenie teoretyczne	9
1.2. Metody pomiaru konkurencyjności na poziomie gospodarstwa rolnego	22
1.3. Charakterystyka wybranych wskaźników i metod zastosowanych do pomiaru konkurencyjności wielkotowarowych przedsiębiorstw rolnych	38
2. Ocena konkurencyjności jednoosobowych spółek ANR	44
2.1. Wstęp	44
2.2. Wyposażenie w zasoby produkcyjne	46
2.3. Wyniki produkcyjne, ekonomiczno-finansowe oraz konkurencyjność	58
CZEŚĆ II. WSPÓLNA POLITYKA ROLNA JAKO DETERMINANTA KONKURENCYJNOŚCI GOSPODARSTW ROLNYCH	73
3. Przewidywana wysokość transferów budżetowych tytułem wsparcia bezpośredniego do wielkotowarowych przedsiębiorstw rolnych za lata 2014-2020	73
3.1. Wstęp	73
3.2. Ewolucja systemu wsparcia budżetowego	74
3.3. Naliczone wsparcie budżetowe dla wielkotowarowych przedsiębiorstw rolnych za 2013 roku oraz przewidywane za 2014 rok	80
3.4. Przewidywany poziom wsparcia w 2015 r. i w latach kolejnych i jego wpływ na wyniki finansowe wielkotowarowych przedsiębiorstw rolnych	88
3.5. Obowiązki wynikające z przestrzegania praktyk w ramach zazielenienia i ich wpływ na wielkotowarowe przedsiębiorstwa rolne	101
4. Ocena możliwości skorzystania z wybranych działań PROW na lata 2014-2020 przez wielkotowarowe przedsiębiorstwa rolne	107
4.1. Wstęp	107
4.2. Realizacja PROW 2007-2013	109
4.3. Założenia PROW 20014-2020 i wybrane jego działania	119
4.4. Działania prośrodowiskowe przewidziane w PROW 2014-2020	137
Podsumowanie	154
Literatura	159
Pozostałe materiały	167



## Wstęp

Prezentowane opracowanie zostało wykonane jako podsumowanie realizacji zadania badawczego nr 2 pt. „Analiza efektywności i konkurencyjności wielkotowarowych przedsiębiorstw rolnych”, prowadzonego w ramach umowy zawartej przez Agencję Nieruchomości Rolnych i Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej – PIB w dniu 28 maja 2014 roku. Głównym celem badań była ocena konkurencyjności wielkotowarowych przedsiębiorstw rolnych jako specyficznej zbiorowości gospodarstw rolnych w kraju.

Praca została podzielona na dwie zasadnicze części. Pierwsza zatytułowana „Konkurencyjność gospodarstw rolnych i metody jej pomiaru” została poświęcona zarówno problematyce teoretycznej, jak również praktycznemu wykorzystaniu metod pomiaru tego zjawiska w gospodarstwach rolnych. Przeprowadzono analizę definicji konkurencyjności przedsiębiorstw pod kątem możliwości ich wykorzystania w dalszej części badań w odniesieniu do wielkotowarowych przedsiębiorstw rolnych. Przybliżono metody pomiaru konkurencyjności mikroekonomicznej stosowane w badaniu gospodarstw rolnych, jak również szczegółowo omówiono te z nich, które zostały wykorzystane do pomiaru pozycji konkurencyjnej i strategicznej wielkotowarowych przedsiębiorstw rolnych.

W rozdziale poświęconym ocenie konkurencyjności jednoosobowych spółek Agencji Nieruchomości Rolnych przeanalizowano zarówno ich wyposażenie w zasoby produkcyjne, potencjał majątkowy i finansowy. Szczególną uwagę skoncentrowano na wydajności pracy i na zakresie bezpieczeństwa finansowego tej grupy wielkotowarowych przedsiębiorstw rolnych. W kolejnym podrozdziale zaprezentowano wyniki produkcyjne, ekonomiczno-finansowe tej zbiorowości gospodarstw. Uwzględniając specyfikę jednoosobowych spółek Agencji Nieruchomości Rolnych, dokonano oceny ich pozycji konkurencyjnej na podstawie danych finansowych z 2013 roku. Podstawowym wskaźnikiem ekonomicznym wykorzystanym w tym celu był indeks tworzenia wartości. W badaniu konkurencyjności wykorzystano również macierz strategii zasobowych, na podstawie której dokonano segmentacji spółek i przypisania ich do określonych pozycji konkurencyjnych.

Pozycję strategiczną oceniono natomiast na podstawie metody SPACE, która uwzględnia również wpływ elementów zewnętrznych względem przedsiębiorstwa rolnego. Uzyskane wyniki konkurencyjności dla danych z 2013 roku, a wykonane w 2014 roku zostały porównane z rezultatami otrzymanymi w podobnym badaniu przeprowadzonym w 2013 roku dla danych z 2012 roku. Badania w ujęciu dynamicznym wskazują na znaczny progres jednoosobowych spółek Agencji Nieruchomości Rolnej w zakresie kształtowania ich pozycji konkurencyjnej, jak również strategicznej.

W części drugiej, zatytułowanej „Wspólna polityka rolna jako determinanta konkurencyjności gospodarstw rolnych”, skoncentrowano się na kwestiach związanym ze zmianami wsparcia budżetowego rolnictwa w nowej perspektywie finansowej. W rozdziale pierwszym, uwzględniając proponowane rozwiązania legislacyjne dotyczące wsparcia bezpośredniego, starano się ustalić wysokość dopłat bezpośrednich, jakie w lata 2014-2015 (i następnych) mogą uzyskać poszczególne grupy wielkotowarowych przedsiębiorstw rolnych. Wykonane symulacje uwzględniały różne warianty krajowej polityki rolnej oraz wysokość kursu wymiany euro na złotego. Podczas badań oszacowano finansowe skutki zmian systemu bezpośredniego wsparcia dla poszczególnych grup wielkotowarowych przedsiębiorstw rolnych, a zwłaszcza ograniczenia jednolitej płatności bezpośredniej dla największych gospodarstw rolnych w kraju. W tym mechanizmie upatrywano głównego źródła zmniejszenia dopłat bezpośrednich, zwłaszcza w warunkach przyjęcia najbardziej restrykcyjnego wariantu przewidzianego w prawie unijnym. W rozdziale tym również przeanalizowano nałożone na gospodarstwa rolne nowe obowiązkowe praktyki wynikające z tzw. „zazielenienia” dopłat bezpośrednich i ich wpływ na wielkotowarowe przedsiębiorstwa rolne.

Drugi rozdział tej części został z kolei poświęcony Programowi Rozwoju Obszarów Wiejskich. W pierwszym podrozdziale koncentrowano się na zainteresowaniu ze strony wielkotowarowych przedsiębiorstw rolnych poszczególnymi działaniami realizowanymi głównie w ramach PROW 2007-2013, wysokością środków budżetowych na nie przeznaczonych oraz na warunkach uzyskania subwencji. Drugi podrozdział poświęcono nowej perspektywie finansowej. Szczegółowo analizowano poszczególne działania i poddziałania PROW 2014-2020, porównując przyjęte rozwiązania legislacyjne, wysokość budżetu, stawki płatności z PROW 2007-2013. W rozdziale tym koncentrowano się również na wskazaniu możliwości aplikowania w ramach poszczególnych działań i poddziałań o pomoc publiczną przez grupę wielkotowarowych przedsiębiorstw rolnych. Oceniono atrakcyjność wsparcia oraz skalę potencjalnego zainteresowania ze strony tej grupy gospodarstw.



# CZĘŚĆ I. KONKURENCYJNOŚĆ GOSPODARSTW ROLNYCH I METODY JEJ POMIARU

## 1. Konkurencyjność przedsiębiorstw rolnych i metody jej pomiaru

### 1.1. Wprowadzenie teoretyczne

Konkurencja jako pojęcie jest najczęściej definiowana jako rywalizacja między podmiotami lub jako ich współzawodnictwo w celu osiągnięcia i otrzymania lepszych wyników<sup>1</sup>. Upowszechniło się ono wraz z rozwojem gospodarki rynkowej i zjawiskiem specjalizacji pracy, stanowiąc niezbędny warunek prawidłowego funkcjonowania mechanizmu sterowania procesami gospodarczymi i funkcjonowania uczestniczących w nim podmiotów<sup>2</sup>. Samo znaczenie pojęcia konkurencji ewaluowało i ulegało modyfikacjom, co wynikało ze zmian zachodzących w czasie w rozwoju gospodarczym poszczególnych krajów i świata<sup>3</sup>. Wraz z pojawianiem się nowych szkół i teorii ekonomicznych, a tym samym poglądów dotyczących znaczenia i roli tego zjawiska w procesie gospodarczym wyodrębniły się również nowe podejścia do zjawiska konkurencji oraz jego roli<sup>4</sup>.

Konkurencyjność wywodzi się od terminów „konkurencja” i „konkutowanie”. Konkurencja jest pojęciem pierwotnym w stosunku do zagadnienia konkurencyjności, a tym samym pomiędzy nimi zachodzi ścisły związek. Warunkiem analizowania konkurencyjności jest bowiem występowanie zjawiska konkurencji<sup>5</sup>. Współczesne badania nad konkurencyjnością prowadzone są w oparciu o niezwykle rozbudowaną bazę definicji tego zjawiska (tabela 1). Wielopłaszczyznowe ujmowanie konkurencyjności przedsiębiorstwa rodzi szereg problemów natury konceptualnej i metodologicznej, które to uniemożliwiają wypracowanie jednej uniwersalnej definicji i metody pomiaru tego zjawiska<sup>6</sup>.

---

<sup>1</sup> M.E. Porter, *Przewaga konkurencyjna, Osiągnięcie i utrzymywanie lepszych wyników*, Helion, Gliwice 2006.

<sup>2</sup> G. Rosa, *Konkurencja na rynku usług transportowych*, C.H. Beck, Warszawa 2013.

<sup>3</sup> M.A. Leśniewski, *Konkurencyjność przedsiębiorstw. Wybrane problemy*, Wydawnictwo „Dom Organizatora”, TNOIK, Toruń 2011.

<sup>4</sup> M. Kierepka, *Zjawisko konkurencji w teorii ekonomii*, „Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu”, t. X, z. 1, 2008.

<sup>5</sup> M. Gorynia, E. Łązniewska (red.), *Kompendium wiedzy o konkurencyjności*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2009.

<sup>6</sup> M. Gorynia, B. Jankowska, *Klasyfikacja a międzynarodowa konkurencyjność i internacjonalizacja przedsiębiorstwa*, Difin, Warszawa 2008.

Tabela 1

## Wybrane definicje konkurencyjności przedsiębiorstwa

<b>M.J. Stankiewicz</b>	Konkurencyjność przedsiębiorstwa oznacza jego zdolność do sprawnego realizowania celów na rynkowej arenie konkurencji <sup>7</sup> .
<b>E. Jantóń-Drozdowska</b>	Konkurencyjność przedsiębiorstwa to zdolność do podnoszenia przez przedsiębiorstwa efektywności wewnętrznego funkcjonowania poprzez umocnienie i poprawę swojej pozycji na rynku <sup>8</sup> .
<b>M. Gorynia</b>	Konkurencyjność przedsiębiorstwa to umiejętność osiągnięcia lub utrzymania przewagi konkurencyjnej. Pojęcie to jest tożsame ze zdolnością konkurencyjną <sup>9</sup> .
<b>W. Bieńkowski</b>	Konkurencyjność to „zdolność do walki o ekonomiczne przetrwanie w warunkach zaostrzającej się konkurencji. (...) Wyrazem tej zdolności będzie zdolność podmiotu gospodarczego do utrzymania się na rynku w dłuższym okresie” <sup>10</sup> .
<b>J. Burnewicz</b>	Zdolność do skutecznego przeciwstawiania się konkurencji <sup>11</sup> .
<b>M.K. Nowakowski</b>	Konkurencyjność na poziomie mikro to zdolność przedsiębiorstwa do sprostania konkurencji ze strony innych podmiotów, utrzymywanie i powiększanie udziałów rynkowych oraz osiąganie w związku z tym odpowiednich zysków <sup>12</sup> .
<b>W. Mantura</b>	Konkurencyjność to zdolność podmiotu do konkurowania <sup>13</sup> .
<b>J. Skalik</b>	Konkurencyjność przedsiębiorstwa to miara jego zdolności do osiągnięcia przewagi nad innymi graczami rynkowymi – uczestnikami sektora. Źródłami konkurencyjności są poprawa produktywności przedsiębiorstwa i pełniejsze zaspokajanie oczekiwań uczestników rynku <sup>14</sup> .

<sup>7</sup> M.J. Stankiewicz, *Konkurencyjność przedsiębiorstwa. Budowanie konkurencyjności przedsiębiorstwa w warunkach globalizacji*, wyd. 2, TNOiK „Dom Organizatora”, Toruń 2005.

<sup>8</sup> E. Jantóń-Drozdowska, *Strategia fuzji przedsiębiorstwa a konkurencja*, „Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny”, z. 2, 1994.

<sup>9</sup> M. Gorynia, *Luka konkurencyjna na poziomie przedsiębiorstwa a przystąpienie Polski do Unii Europejskiej*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2002.

<sup>10</sup> W. Bieńkowski, *Konkurencyjność gospodarki polskiej w przededniu wejścia do Unii Europejskiej. Czy rząd może być bardziej aktywny?* [w:] H. Januszewska (red.), *Unia Europejska wobec procesów integracyjnych. Wyzwania dla Polski*, Materiały z konferencji międzynarodowej zorganizowanej w Warszawie 25 listopada 1999, Dom Wydawniczy ELIPSA, Warszawa 2000.

<sup>11</sup> J. Burnewicz (red.), *Ekonomika transportu*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 1993.

<sup>12</sup> M.K. Nowakowski (red.), *Biznes międzynarodowy – obszary decyzji strategicznych*, Wydawnictwo Key Text, Warszawa 2000.

<sup>13</sup> W. Mantura, *Identyfikacja czynników sukcesu i konkurencyjności przedsiębiorstw*, [w:] E. Skawińska (red.), *Problemy wdrażania strategii rozwoju województwa wielkopolskiego*, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Poznań 2002.

<sup>14</sup> J. Skalik, *Rynkowe i pozarynkowe uwarunkowania wzrostu konkurencyjności małych i średnich przedsiębiorstw* [w:] R. Krupski, *Zarządzanie Strategiczne. Strategie małych firm*, Prace naukowe Wałbrzyskiej Wyższej Szkoły Zarządzania i Przedsiębiorczości, seria: Zarządzanie i Marketing, Poldruk, Wałbrzych 2005.

c.d. tabela 1

<b>K. Żukrowska</b>	Konkurencyjność to zdolność przystosowania się gospodarki, a raczej działających w niej podmiotów albo ich produkcji do zmieniających się warunków, pozwalająca utrzymać lub poprawić ich pozycję na rynku w warunkach globalnych <sup>15</sup> .
<b>U. Płowiec</b>	Konkurencyjność przedsiębiorstwa oznacza zyskowność jego produkcji wyższą od obowiązującej stopy procentowej i znaczne szanse długotrwałego rozwoju na skutek skłonności przedsiębiorstwa do innowacji technologicznych, technicznych i organizacyjnych, umożliwiających osiągnięcie odpowiednich rent, a w konsekwencji przywództwa w danej dziedzinie wytwórczości.
<b>M. Lubiński</b>	Konkurencyjność to zdolność przedsiębiorstwa do zrównoważonego rozwoju w długim okresie oraz dążność do utrzymywania i powiększania udziałów rynkowych. Konkurencyjność jest pojęciem wartościującym, określającym pewien stan pożądany. W odniesieniu do gospodarki i przedsiębiorstwa oznacza wiele cech, np. sprzedawanie wyrobów z zyskiem w kraju i za granicą, zdolność do utrzymywania, a nawet powiększania udziałów rynkowych, zdolność do zrównoważonego rozwoju w długim okresie <sup>16</sup> .
<b>S. Flejterski</b>	Konkurencyjność to zdolność projektowania, wytwarzania i sprzedawania towarów, których ceny, jakość i inne walory są bardziej atrakcyjne od odpowiednich cech towarów oferowanych przez konkurentów <sup>17</sup> .
<b>E. Cyrson</b>	Konkurencyjność to proces, w którym uczestnicy rynku, dążąc do realizacji swych interesów, próbują przedstawić korzystniejsze od innych oferty ceny, jakości lub innych cech wpływających na decyzje zawarcia transakcji <sup>18</sup> .
<b>Ch. Hampden-Turner, A. Trompenaars</b>	Konkurencyjność przedsiębiorstwa polega na rywalizacji i współpracy jednocześnie, prowadzących do poznawania istotnych technologii i potrzeb oraz wymagań klientów <sup>19</sup> .
<b>J. Freebairn</b>	Konkurencyjność przedsiębiorstwa jest wskaźnikiem jego zdolności do dostarczenia dóbr i usługi w miejscu, formie i czasie, dostosowanej do potrzeb kupujących, w cenach, które są co najmniej równe lub niższe niż te, jakie mogą zostać zaoferowane przez innych potencjalnych dostawców. Cena uzyskana przez przedsiębiorstwo musi co najmniej pokryć koszty alternatywne zastosowanych czynników produkcji <sup>20</sup> .

<sup>15</sup> K. Żurakowska, *Konkurencyjność systemowa w procesie transformacji. Przykład Polski* [w:] W. Bieńkowski, J. Bossak (red.) *Konkurencyjność gospodarki Polski w dobie integracji z Unią Europejską i globalizacji*, t. I, Instytut Gospodarki Światowej, Warszawa 2000.

<sup>16</sup> M. Lubiński, *Konkurencyjność gospodarki: pojęcie i sposób mierzenia* [w:] M. Lubiński, T. Smuga (red.), *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki Polski uwarunkowania i perspektywy*. Raporty-Studia nad konkurencyjnością. Instytut Rozwoju i Studiów Strategicznych, Warszawa 1995.

<sup>17</sup> S. Flejterski, *Istota i mierzenie konkurencyjności międzynarodowej*, „Gospodarka Planowa”, nr 9, 1984.

<sup>18</sup> E. Cyrson, *Kompendium wiedzy o gospodarce*, PWN, Poznań-Warszawa 2000.

<sup>19</sup> Ch. Hampden-Turner, A. Trompenaars, *Siedem kultur kapitalizmu*, Dom Wydawniczy ABC, Warszawa 1998.

<sup>20</sup> K. Frohberg, M. Hartmann, *Comparing measures of competitiveness*. no. 2. Discussion paper//Institute of Agricultural Development in Central and Eastern Europe, 1997.

c.d. tabela 1

<b>W. Pomykało</b>	Konkurencyjność przedsiębiorstwa związana jest z dostosowaniem produktu do wymogów rynku i konkurencji, zwłaszcza pod względem asortymentu, jakości, ceny i wykorzystania optymalnych kanałów sprzedaży i metod promocji <sup>21</sup> .
<b>L.D'A. Tyson</b>	Konkurencyjność to zdolność do wytwarzania wyrobów, które wytrzymują test międzynarodowej konkurencyjności, zaś obywatele korzystają z trwale rosnącego standardu życia <sup>22</sup> .
<b>M. Dunford, H. Louri, M. Rosenstock</b>	Konkurencyjność to zdolność uzyskania ponadprzeciętnej jakości dóbr i usług oraz/lub redukcji relatywnych kosztów, co pozwala na wzrost poziomu osiąganych zysków lub/i udziału w rynku <sup>23</sup> .
<b>K. Kubiak</b>	Konkurencyjność jest zdolnością do konkurowania w określonym miejscu i czasie, uwarunkowaną umiejętnościami i cechami tkwiącymi w przedsiębiorstwie oraz siłą i jakością oddziaływania otoczenia na przedsiębiorstwo <sup>24</sup> .
<b>J.W. Bossak</b>	Konkurencyjność to takie ukształtowanie się warunków instytucjonalnych, makroekonomicznych i warunków konkurencji oraz sprawność mechanizmu rynkowego, które budują podstawy ekonomiczne dla dynamicznego rozwoju przedsiębiorstw w warunkach turbulentnego otoczenia rynkowego <sup>25</sup> .
<b>E. Urbanowska- -Sojkin, P. Banaszyk, H. Witczak</b>	Konkurencyjność przedsiębiorstwa wyraża jego sprawność w odniesieniu do innowacyjnego oraz efektywnego wykorzystania zasobów w procesie tworzenia wartości, przede wszystkim dla klientów, ale także dla pozostałych grup interesów <sup>26</sup> .

Źródło: opracowanie własne na podstawie publikacji poszczególnych autorów oraz [Radomska 2011<sup>27</sup>].

<sup>21</sup> W. Pomykało (red.), *Encyklopedia Biznesu*, t. 1, Fundacja Innowacja, Warszawa 1995.

<sup>22</sup> L.D'A. Tyson, *Who's Bashing Whom? Trade Conflict in High Technology Industries*, Institute for International Economics, Washington DC, 1992.

<sup>23</sup> M. Dunford, H. Louri, M. Rosenstock, *Competition, competitiveness, and enterprise policies*. Published in R. Hall, A. Smith, L. Tsoukalis, *Competitiveness and Cohesion in EU policies*, Hardcover Publisher: OUP Oxford, Oxford, England 2001.

<sup>24</sup> K. Kubiak, *Uwarunkowania konkurencyjności małych i średnich przedsiębiorstw handlowych (na przykładzie badanych przedsiębiorstw handlu odzieżą)*, [w:] E. Skawińska (red.), *Konkurencyjność podmiotów gospodarczych w procesie integracji i globalizacji*, Zeszyty Naukowe Politechniki Poznańskiej, „Organizacja i Zarządzanie”, nr 32, 2001.

<sup>25</sup> J.W. Bossak, *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki polskiej – ujęcie instytucjonalne*, [w:] H. Podedworny, J. Grabowiecki, H. Wnorowski (red.), *Konkurencyjność gospodarki polskiej a rola państwa przed akcesją do Unii Europejskiej*, Uniwersytet w Białymstoku, Białystok 2000.

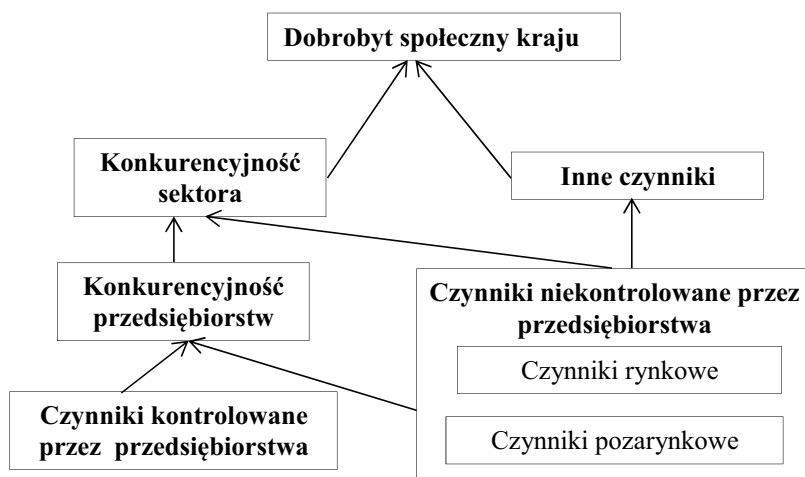
<sup>26</sup> E. Urbanowska-Sojkin, P. Banaszyk, H. Witczak, *Zarządzanie strategiczne przedsiębiorstwem*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2007.

<sup>27</sup> E. Radomska, *Innowacje i ich źródła – w poszukiwaniu nowych metod budowania i wzmocnienia konkurencyjności współczesnych przedsiębiorstw. cz. I „Sztuka Zarządzania”*, nr 11, kwiecień 2011.

Własną definicję konkurencyjności zaproponowała OECD. W myśl niej<sup>28</sup> przez pojęcie konkurencyjności należy rozumieć zdolność przedsiębiorstw, branż, sektorów, krajów i obszarów ponadnarodowych wystawionych na konkurencję międzynarodową do uzyskiwania wysokich przychodów z czynników produkcji i zapewnienia relatywnie wysokiego poziomu zatrudnienia, opartych na trwałych podstawach. Definicja ta odnosi się zarówno do poziomu mikroekonomicznego (poziomu przedsiębiorstwa), jak również mezo- i makroekonomicznego, tworząc jednocześnie hierarchiczną strukturę zależności dla realizacji najważniejszego zadania stawianego obecnie gospodarkom poszczególnych krajów, a mianowicie uzyskanie i utrzymania ich konkurencyjności (schemat 1).

**Schemat 1**

**Uproszczony schemat zależności i wpływu konkurencyjności na różnych poziomach jego pomiaru**



Źródło: opracowanie własne na podstawie [Adamkiewicz-Drwiłło 2002<sup>29</sup>, Latruffe 2010<sup>30</sup>].

Różnorodność definicji wskazuje na znaczną złożoność tego zjawiska, a jednocześnie na jego wieloaspektowość powodującą niejednoznaczność. Obecnie ekonomiści formułują własne definicje konkurencyjności w zależności od:  
 ✓ poziomu, na jakim jest ona rozpatrywana – poziomu analizy (mikro-, mezo-, makro- i mega/meta)<sup>31</sup>;

<sup>28</sup> T. Hatzichronoglou, *Globalisation and Competitiveness: Relevant Indicators*, STI Working Papers Series 5/1996, OECD, Paris 1996.

<sup>29</sup> H.G. Adamkiewicz-Drwiłło, *Uwarunkowania konkurencyjności przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2002.

<sup>30</sup> L. Latruffe, *Competitiveness, Productivity and Efficiency in the Agricultural and Agri-Food Sectors*, OECD Food, Agriculture and Fisheries Papers, no. 30, 2010.

- ✓ rozpatrywania problematyki w ujęciu statycznym lub dynamicznym;
- ✓ strony lub obszaru rynku, do którego się odnoszą;
- ✓ podmiotu oceniającego konkurencyjność;
- ✓ czynnika czasu i momentu dokonywania oceny;
- ✓ głównego aspektu prowadzenia badań i wykorzystywanych metod pomiaru.

Mając świadomość, że konkurencyjność przedsiębiorstwa jest złożonym konceptem teoretycznym upraszczającym rzeczywistość, który musi uwzględnić specyfikę sektora (rolniczy) jak i analizowanej grupy podmiotów (wielkotowarowe przedsiębiorstwa rolne), do dalszej analizy została wykorzystana autorska definicja tego zjawiska, sformułowana przy zastosowaniu podejścia na poziomie mikroekonomicznym.

Konkurencyjność gospodarstw rolnych, w tym wielkotowarowych przedsiębiorstw rolnych, określono jako zespół ich cech, wynikających zarówno z ich wewnętrznych atrybutów, jak i związanych z umiejętnością adaptacji do zmian zachodzących w otoczeniu, który pozwala im na skuteczniejsze osiągnięcie celów głównej grupy interesariuszy (właścicieli), w tym w perspektywie długoterminowej, w stosunku do innych producentów rolnych lub uczestników procesu gospodarczego<sup>32</sup>.

Pojęcie konkurencyjności można rozpatrywać w ujęciu systemowym, w którym wyróżniane są podsystemy tworzące zintegrowaną całość pozwalające na dokonywanie dekompozycji modelowej oceny tego zjawiska w podziale na różne sfery – obszary analityczne<sup>33</sup>. Jedną z nich jest potencjał konkurencyjny, rozumiany jako posiadane zasoby produkcyjne, a także umiejętności i możliwości dostępu oraz korzystania z zasobów będących w otoczeniu przedsiębiorstwa-gospodarstwa rolnego (schemat 2). Potencjał konkurencyjny jest bowiem konfiguracją możliwości, kompetencji, zdolności, mocy czy też wydajności i sprawności tkwiących w całości materialnych i niematerialnych zasobów danego podmiotu potencjalnie możliwych do wydobycia w procesie użytkowania<sup>34</sup>.

Potencjał konkurencyjny tworzą wprawdzie wszystkie zasoby, ale główny wpływ na funkcjonowanie przedsiębiorstw rolnych i ich konkurencyjność mają te, które ono wykorzystuje lub potencjalnie pozwalają im budować, umacniać oraz

---

<sup>31</sup> M. Gorynia, *Zachowania przedsiębiorstw w okresie transformacji. Mikroekonomia przejścia*, Wydawnictwo Akademia ekonomiczna w Poznaniu, Poznań 1998.

<sup>32</sup> A. Kagan, *Stan i perspektywy wielkotowarowych przedsiębiorstw rolnych w Polsce*, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2013.

<sup>33</sup> M.J. Stankiewicz, *Konkurencyjność przedsiębiorstwa. Budowanie konkurencyjności przedsiębiorstwa w warunkach globalizacji*, Wydawnictwo TNOiK „Dom Organizatora”, Toruń 2002.

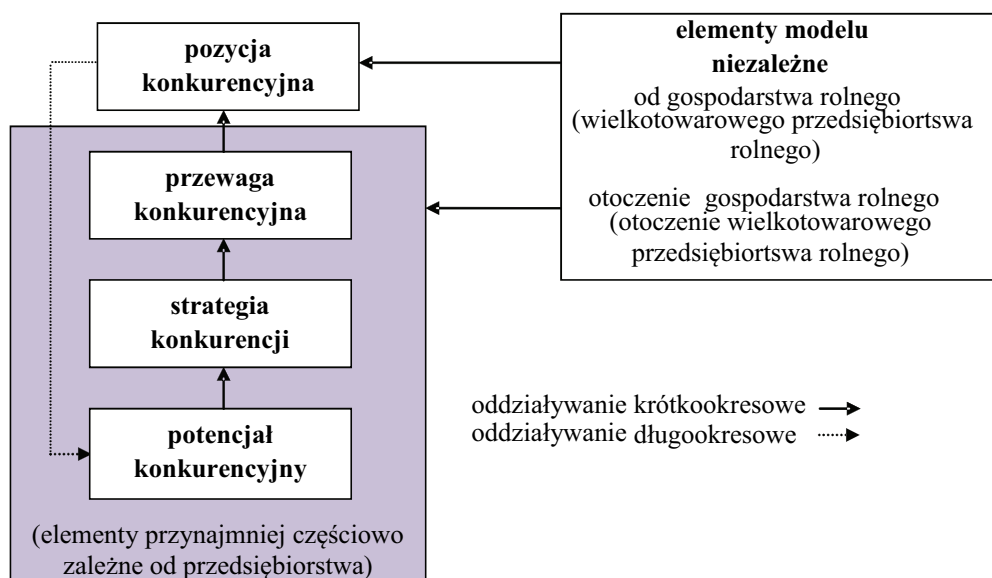
<sup>34</sup> J. Lichtarski, *Podstawy nauki o przedsiębiorstwie*, Wydawnictwo AE we Wrocławiu, Wrocław 1999.

utrzymywać przewagi konkurencyjne. Najwyżej w hierarchii potencjału produkcyjnego z uwagi na możliwość decydowania o konkurencyjności przedsiębiorstwa rolnego (pozycji konkurencyjnej) znajdują się zasoby uznane za strategiczne. Do takich zaliczane są zasoby, które spełniają następujące kryteria<sup>35</sup>:

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

**Schemat 2**

**Zintegrowany model konkurencyjności wielkotowarowego przedsiębiorstwa rolnego**



Źródło: opracowanie własne na podstawie [Flak i Głód 2012<sup>36</sup>].

Najczęściej stosowanym rodzajem klasyfikacji zasobów jest ich podział na trzy zasadnicze grupy<sup>37</sup>:

- a. zasoby kapitału fizycznego;
- b. zasoby kapitału ludzkiego;
- c. zasoby kapitału organizacyjnego;

<sup>35</sup> A. Woś, *Waloryzacja zasobów i czynników wytwórczych rolnictwa. Nowe kryteria wyboru*, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2006.

<sup>36</sup> O. Flak, G. Głód, *Konkurencyjni przetrwają*, Difin, Warszawa 2012.

<sup>37</sup> J.B. Barney, *Firm resources and sustained competitive advantage*, „Journal of Management”, vol 17, no. 1, 1991.

Z uwagi na charakter zasobów wykorzystywanych w rolnictwie i ich cechy, proponowana jest nieco odmienna ich klasyfikacja<sup>38</sup>:

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

Warunkiem skutecznego wykorzystania potencjału produkcyjnego jest często opracowanie i realizacja odpowiedniej strategii działalności umożliwiającej uzyskanie przewag konkurencyjnych. Strategia jest przyszłościową projekcją kształtu działalności przedsiębiorstwa i jego zachowania na rynku. W gospodarstwach osób fizycznych może ona być niesformalizowana, a w małych podmiotach może sprowadzać się nawet do luźnego planu budowania i utrzymania potencjału konkurencyjnego<sup>39</sup>. W takich gospodarstwach rolnych strategia działalności często ma charakter intuicyjnych zachowań zarządcy-właściciela gospodarstwa. Identyfikacja stosowanej strategii konkurencji sprowadza się wówczas do obserwacji podejmowanych działań strategicznych<sup>40</sup>.

W dużych gospodarstwach rolnych strategia konkurencji stanowi długofalowy i kompleksowy plan działań maksymalizujących wykorzystanie potencjału (zasobów) do realizacji przyjętych celów. Zazwyczaj określa ona obszar, na ja-

---

<sup>38</sup> A. Kagan, *Stan i perspektywy wielkotowarowych...*, op. cit.

<sup>39</sup> M. Odening, W. Bockelmann, *Zarządzanie w rolnictwie i ogrodnictwie*, Program Wieloletni 2011-2014, nr 66, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2012.

<sup>40</sup> A. Sokołowska, *Zarządzanie kapitałem intelektualnym jako element strategii małego przedsiębiorstwa* [w:] R. Krupski, *Zarządzanie Strategiczne. Strategie małych firm*, Prace naukowe Wałbrzyskiej Wyższej Szkoły Zarządzania i Przedsiębiorczości, seria: Zarządzanie i Marketing, Poldruk, Wałbrzych 2005.



kim ma się rozgrywać konkurencja, według jakich reguł ma być ona prowadzona i w jakim zakresie należy konkurować<sup>41,42</sup>.

Efektom umiejętnego wykorzystania potencjału konkurencyjnego przy zastosowaniu strategii konkurowania jest uzyskanie przewagi konkurencyjnej rozumianej jako wyróżniającej kompetencji gospodarstwa do realizacji głównego celu lub wiązki celów na tle innych producentów rolnych. Niekiedy uzyskanie przewagi konkurencyjnej może być wynikiem korzystnego zbiegu okoliczności w sektorze, na rynku ogólnym lub być wynikiem interwencji państwa.

Pewien kanon w badaniu rodzaju uzyskiwanych przewag konkurencyjnych daje model M.E. Portera, który zakłada trzy podstawowe rodzaje strategii konkurencji<sup>43</sup> (schemat 3).

**Schemat 3**

### Rodzaje strategii konkurencji

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

Źródło: Porter 2000.

Według Portera wyborem skutecznej strategii konkurencji rządzą dwie zasady, tj. dostosowanie do mocnych stron przedsiębiorstwa oraz wysokiego poziomu trudności do naśladowania. Tak więc decydują o tym kompetencje, umiejętności oraz posiadane zasoby lub taka ich kombinacja, której nie powielają jeszcze najbliżsi konkurenci (ma charakter unikatowy w danym otoczeniu)<sup>44</sup>.

Strategię niskich kosztów – przywództwa kosztowego wymaga starannej analizy wykorzystywania czynników produkcji i zastosowania najbardziej efek-

<sup>41</sup> M.E. Porter, *Strategia konkurencji. Metody analizy sektorów i konkurentów*, Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2000.

<sup>42</sup> H. Steinmann, G. Schreyogg, *Zarządzanie*, Oficyna Wydawnicza Politechniki Wrocławskiej, Wrocław 2001.

<sup>43</sup> M.E. Porter: *Strategia ...*, op. cit..

<sup>44</sup> Ibidem.

tywnych technologii wytwarzania. Pozytywny efekt tej strategii można osiągnąć między innymi dzięki<sup>45</sup>:

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

Strategia niskich kosztów jest najczęściej stosowana w rolnictwie w sytuacji wytwarzania surowców rolniczych lub żywności o charakterze wystandaryzowanym, gdzie producentów jest bardzo dużo, a podstawowym wyznacznikiem konkurencyjności produktu finalnego jest jego cena<sup>46</sup>. Przyjmuje się, że w przypadku rolnictwa jest to strategia dominująca.

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

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

Klasycznym przykładem wykorzystania strategii dyferencjacji jest stosowanie ekologicznego systemu produkcji żywności. Wyróżnikiem jest rezygnacja w technologii wytwarzania z stosowania środków produkcji pochodzenia przemysłowego (nawozów mineralnych i pestycydów), co ma przekonać konsumentów o wyższej jakości i walorach smakowych żywności ekologicznej<sup>47</sup>.

---

<sup>45</sup> M. Romanowska, *Planowanie strategiczne w przedsiębiorstwie*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2007.

<sup>46</sup> G. Spychalski, *Źródła przewagi konkurencyjnej gospodarstwa rolnego*, „Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu”, t. X, z. 1, 2008.

<sup>47</sup> A. Kowalska, *Jakość i konkurencyjność w rolnictwie ekologicznym*, Difin, Warszawa 2010.

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

Pomimo pojawiania się różnych kolejnych propozycji dotyczących klasyfikacji strategii, ich nazewnictwa i cech określających rodzaje strategii, klasyczny podział zaproponowany przez Portera znajduje w nich odzwierciedlenie. Jednak czyste strategie kosztowe czy też jakościowe jedynie przy spełnieniu określonych warunków sprawdzają się w praktyce. Tak więc przedsiębiorstwa stosują bardzo często strategię pośrednią określaną jako hybrydowa lub zintegrowana, łączącą elementy przewagi kosztowej i jakościowej<sup>48</sup>.

Nie oznacza to jednak, że gospodarstwo rolne posiadające przewagę konkurencyjną automatycznie wykazuje wysoką pozycję konkurencyjną. Sama przewaga oznacza posiadanie skutecznych instrumentów do konkurowania w którymś z wielu wymiarów funkcjonowania gospodarstwa rolnego<sup>49</sup>.

Pozycja konkurencyjna jest z kolei miarą osiągnięcia przewagi konkurencyjnej, a więc znajduje się na szczycie hierarchii podsystemów konkurencyjności. Stanowi ona wskazanie – pomiar powodzenia realizowanego procesu gospodarczego. W przypadku przedsiębiorstw o charakterze korporacyjnym działających w sektorze pozarolniczym określenie pozycji konkurencyjnej podmiotu odbywa się najczęściej poprzez ustalenie<sup>50</sup>:

- jego siły rynkowej – wykorzystywanym wskaźnikiem jest zmiana w określonym czasie udziału przedsiębiorstwa lub jego produktu w rynku;
- sytuacji finansowej oraz tendencji jej zmian.

Z uwagi na dużą liczbę podmiotów działających w rolnictwie, z punktu widzenia badania mikroekonomicznego, proste zastosowanie pomiaru udziału pojedynczego gospodarstwa rolnego w rynku zbywanych produktów nie miałoby jednak uzasadnienia, nawet w przypadku wielkotowarowych przedsiębiorstw rolnych. W związku z tym, oceniając pozycję konkurencyjną, najważniejszą rolę przypisuje się sytuacji finansowej badanych podmiotów.

Pozycja konkurencyjna przedsiębiorstwa oddziałuje na jego potencjał konkurencyjny w kolejnych okresach jego funkcjonowania. Gospodarstwom o korzystnej sytuacji finansowej, a zwłaszcza o wysokiej rentowności prowadzonej działalności, łatwiej jest bowiem zachować lub rozwijać posiadany potencjał produkcyjny. Takie podmioty w przypadku braku ograniczeń instytucjo-

---

<sup>48</sup> J. Światowiec-Szczepańska, *Strategiczne narzędzia konkurowania* [w:] E. Urbanowska-Sojkin: *Wybór strategiczny w przedsiębiorstwie*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2011.

<sup>49</sup> O. Flak, G. Głód, *Konkurencyjni ...*, op. cit.

<sup>50</sup> Z. Pierscionek, *Zarządzanie ...*, op. cit.

nalnych mogą pozyskiwać nowe lub utrzymać posiadane zasoby strategiczne. Relacja pomiędzy pozycją konkurencyjną a potencjałem konkurencyjnym, co warto podkreślić, ma charakter oddziaływania długookresowego.

Kolejnymi elementami wpływającymi na konkurencyjność przedsiębiorstwa, a zarazem potencjalną płaszczyzną badań, jest jego otoczenie bliższe – konkurencyjne (cechy mikroekonomiczne) oraz tzw. otoczenie dalsze makrootoczenie (cechy makroekonomiczne). Otoczenie przedsiębiorstwa nazywane jest również platformą konkurencji<sup>51</sup>. Z uwagi na odmienny wpływ poszczególnych cech główną uwagę koncentruje się na otoczeniu konkurencyjnym. Ważną rolę w nim pełnią gospodarstwa rolne uznane za obecnych lub potencjalnych jego konkurentów, a więc dostarczające dobra spełniające podobną funkcję (konkurenci lub potencjalni konkurenci), ale również dostawcy i odbiorcy produktów.

Również do analizy otoczenia konkurencyjnego przedsiębiorstwa pozostaje aktualna konstrukcja zaproponowana przez Portera określana mianem model pięciu sił Portera<sup>52</sup>. Z uwagi na specyfikę rolnictwa należy go traktować w odniesieniu do branży (np. producentów mleka, zbóż, trzody chlewnej, drobiu itp.), a nie według pierwotnej koncepcji do sektora (schemat 4).

Sektor rolniczy w Polsce jest tworem niezwykle złożonym, w skład którego wchodzi gospodarstwa rolne różnych branż, pomiędzy którymi mogą zachodzić skrajnie odmienne relacje. Cechą wspólną tego sektora jest wytwarzanie produktów pochodzenia organicznego, które w większości przypadków w sposób pośredni lub bezpośredni mogą być spożywane przez człowieka. Pomędzy produktami wytwarzanymi w poszczególnych gospodarstwach, a zwłaszcza należącymi do różnych branż mogą jednak zachodzić zarówno zjawiska:

- komplementarności – relacja dostawca-nabywca, np. pomiędzy producentami zbóż i trzody chlewnej lub drobiu, gospodarstwami wytwarzającymi nośniki postępu biologicznego oraz gospodarstwami towarowymi;
- konkurencyjności – pomiędzy dostawcami tego samego rodzaju produktu rolniczego, np. zboża paszowe, żywiec wieprzowy, wołowy itp.;
- substytucyjności np. wytwarzanie wieprzowiny-produkcja drobiarka;
- braku zależności lub słaba ich siła, np. produkcja sadownicza wersus uprawa roślin strączkowych czy ziemniaka przemysłowego.

Rozpatrując więc konkurencję wewnątrz rolniczą na poziomie sektora, a nie na poziomie branży w celu identyfikacji otoczenia konkurencyjnego danego gospodarstwa rolnego – wielkotowarowego przedsiębiorstwa rolnego, można

---

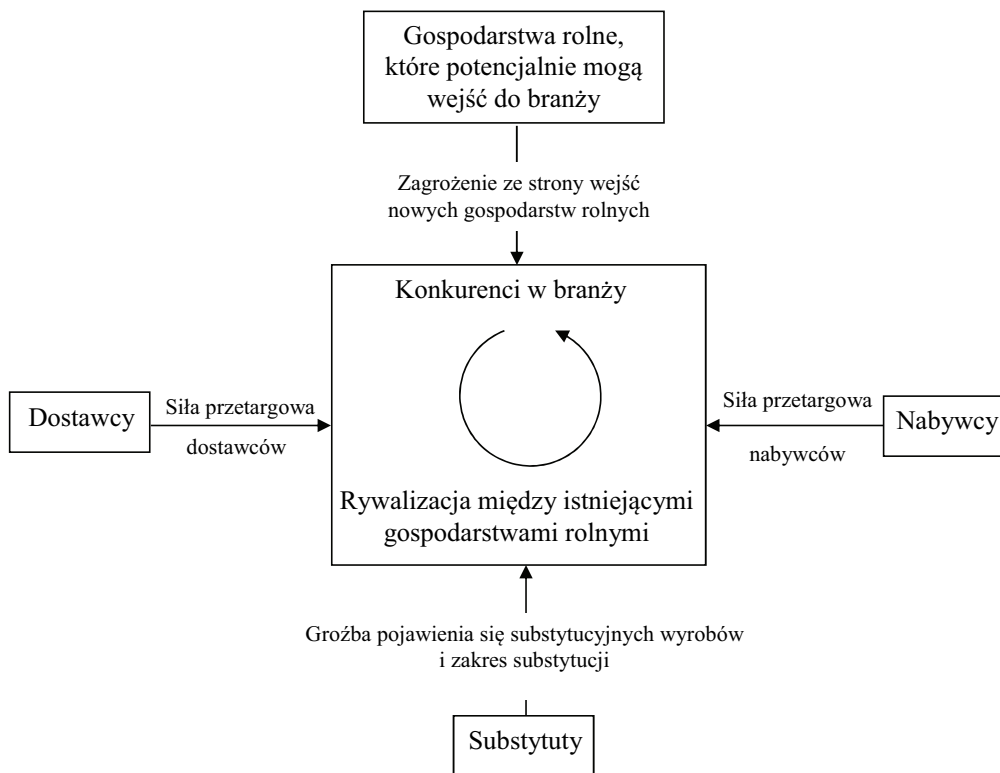
<sup>51</sup> O. Flak, G. Głód, *Weryfikacja zintegrowanego modelu konkurencyjności przedsiębiorstwa. Wyniki badań empirycznych*, „Przegląd Organizacyjny”, nr 10, 2014.

<sup>52</sup> M.E. Porter, *The Five Competitive Forces That Shape Strategy*, Special Issue on HBS Centennial. „Harvard Business Review” 86, no.1, 2008.

dojść do całkowicie odmiennej konstatacji. W pierwszym przypadku mamy do czynienia z bardzo niehomogeniczną zbiorowością, która nie zawsze zabiega o tą samą pulę popytu. W drugim przypadku można dokonywać analizy strategicznej polegającej na plasowaniu firmy na tle podmiotów uznanych za obecnych lub potencjalnych jego konkurentów, a więc dostarczających dobra spełniające podobną funkcję.

#### Schemat 4

#### Model pięć sił konkurencji Portera w odniesieniu do rolnictwa



Źródło: opracowanie własne na podstawie [Kassay 2010<sup>53</sup>].

<sup>53</sup> S. Kassay, *Przedsiębiorstwo i przedsiębiorczość, Środowisko biznesowe. Zmiany struktur własnościowych w okresie transformacji ekonomicznej*, Księgarnia Akademicka Sp. z o.o., Kraków 2010.

## 1.2. Metody pomiaru konkurencyjności na poziomie gospodarstwa rolnego

Proces pomiaru konkurencyjności w rolnictwie często jest upraszczany i sprowadzany do określenia pozycji konkurencyjnej gospodarstwa rolnego czy też grupy gospodarstw lub na tle jego najbliższych konkurentów (pomiaru pozycji strategicznej). Polega on na odniesieniu uzyskanych wyników finansowych danego podmiotu w określonych warunkach zewnętrznych do osiągniętych przez wybraną grupę producentów rolnych (grupę odniesienia) lub do jego wyników z uwzględnieniem czynnika czasu (porównanie dynamiczne). Pomiar konkurencyjności gospodarstwa rolnego najczęściej sprowadza się więc do oceny jego efektywności finansowej w ujęciu bezwzględnym lub względnym. Biorąc pod uwagę łańcuch przyczynowości oraz sprzężenie zwrotne w postaci długookresowego oddziaływania pozycji konkurencyjnej lub strategicznej na przyszły potencjał konkurencyjny, takie uproszczenie jest poniekąd uzasadnione, ale stanowi ograniczenie możliwości oceny zjawiska konkurencyjności.

Do pomiaru efektywności finansowej gospodarstwa rolnego najczęściej stosowana jest metoda wskaźnikowa, która sprowadza się zazwyczaj do analizy dwóch głównych aspektów jego funkcjonowania, a mianowicie poziomu zapewnienia bezpieczeństwa działalności oraz wielkości osiągniętych korzyści przez właścicieli – grupę najbliższych interesariuszy<sup>54</sup>. Oba obszary rozpatrywane są najczęściej równolegle, ale rozłącznie z uwagi na charakter identyfikatorów służących określeniu stanu bezpieczeństwa finansowego gospodarstwa rolnego. Włączenie czynnika czasu pozwala poszerzyć pola analizy i to zarówno w sferze bezpieczeństwa finansowego, jak również korzyści dla właścicieli (schemat 5).

Dostęp do zasobów finansowych (analiza płynności finansowej), a jednocześnie wybór źródła finansowania bieżącej działalności gospodarczej, oraz strategia kształtowania wysokości utrzymywanych aktywów obrotowych w relacji do zapotrzebowania kapitału pracującego jest ważnym aspektem funkcjonowania gospodarstwa rolnego. Decyduje bowiem o jego bezpieczeństwie w zakresie bieżącej wypłacalności finansowej, a w perspektywie długoterminowej o poziomie zadłużenia i poziomie dźwigni finansowej. W przypadku małych i średnich gospodarstw rolnych osób fizycznych występuje jednak problem z klasycznym pomiarem płynności. Brak jest bowiem możliwości oddzielenia sfery finansowej gospodarstwa rolnego (wpływów finansowych i zobowiązań bieżących) od finansów gospodarstwa domowego<sup>55</sup>. Określanie bezpieczeństwa

---

<sup>54</sup> E. Nowak, *Analiza sprawozdań finansowych*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2008.

<sup>55</sup> F. Tomczak, *Gospodarka rodzinna w rolnictwie: uwarunkowania i mechanizmy rozwoju*, Instytut Rozwoju Wsi i Rolnictwa Polskiej Akademii Nauk, Warszawa 2006.

podmiotu jedynie na podstawie sytuacji gospodarstwa rolnego (struktury aktywów i pasywów bilansowych) jest więc poważnie obciążone. Biorąc pod uwagę awersję do ryzyka kredytowego małych i średnich gospodarstw osób fizycznych oraz zakres korzystania z tzw. kredytu kupieckiego, należy stwierdzić, iż tej grupy podmiotów nie dotyczy problem nieoptymalnego doboru struktury kapitału w celu osiągnięcia większych korzyści z gospodarstwa rolnego.

#### Schemat 5

### Główne aspekty finansowe funkcjonowania gospodarstw rolnych i płaszczyzny ich pomiaru

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

Źródło: opracowanie własne na podstawie [Wędzki 2006<sup>56</sup>, Bednarski 2007<sup>57</sup>].

Poprawa wyniku finansowego kosztem pogorszenia możliwości bieżącego regulowania należności (zwiększone ryzyko finansowe), czy też daleko idące korzystanie z dźwigni finansowej (znacznego zastosowania kapitału obcego) może występować jedynie w podmiotach mających cechy średniej wielkości lub dużego przedsiębiorstwa, a więc w dużych gospodarstwach osób fizycznych oraz gospodarstwach rolnych osób prawnych<sup>58</sup>. Również w tego typu podmiotach zastosowanie prostych wskaźników płynności z uwagi na specyfikę branży rolniczej jest jednak niewystarczające. Jak dotąd, nie została dokonana kwantyfikacja poziomu cech – wskaźników płynności i wypłacalności, po przekroczeniu których istniałaby realna groźba ich bankructwa. Dotychczasowe badania w tej

<sup>56</sup> D. Wędzki, *Analiza wskaźnikowa sprawozdania finansowego*, Wolters Kluwer, Kraków 2006.

<sup>57</sup> L. Bednarski, *Analiza finansowa w przedsiębiorstwie*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007.

<sup>58</sup> A. Kagan, *Efektywność produkcyjno-ekonomiczna przedsiębiorstw rolnych, ze szczególnym uwzględnieniem spółek, w których prawa z udziałów wykonuje agencja na tle procesów restrukturyzacji*, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2011.

sferze koncentrowały się jedynie na zależności uzyskiwanych wyników finansowych (poziomu rentowności) i wskaźników bezpieczeństwa finansowego<sup>59</sup>.

Nieco inaczej należy rozpatrywać bezpieczeństwo finansowe, rozszerzając perspektywę czasową z bieżącej na dłuższy okres. Stosując pewne uproszczenie, jest ono uwarunkowane stopniem finansowania działalności kapitałem obcym.

W gospodarstwach, dla których głównym źródłem kapitału są środki własne – postrzegane jako najbezpieczniejsze źródło finansowania działalności – brak jest potrzeby generowania zysku w celu pokrycia kosztu kapitału obcego i jego spłaty w przyszłości. Taki podmiot nie korzysta jednak z pozytywnych efektów dźwigni finansowej w sytuacji, kiedy skorygowana rentowność aktywów jest wyższa od oprocentowania zastosowanego kapitału obcego. Nie wykorzystuje się w takiej sytuacji możliwości powiększenia skali działalności (ewentualnie jej utrzymania), a dzięki temu generowania dodatkowej nadwyżki finansowej.

Analiza rentowności i dochodowości dostarcza informacji, jakie korzyści bieżące uzyskali właściciele gospodarstwa rolnego z jego posiadania lub też inne grupy interesariuszy, lub jakie mogą uzyskać w najbliższej przyszłości.

Rentowność gospodarstwa może być jednak niższa od potencjalnej nie tylko z powodu zbyt asekuracyjnej strategii działania nastawionej na zapewnienie wysokiego bezpieczeństwa finansowego podmiotu (bieżącego i długoterminowego), ale również z faktu realizowania inwestycji, w tym polegających na nabyciu i kapitalnych remontach środków trwałych.

Jednym z kolejnych obszarów decyzji strategicznych jest bowiem zakres odtwarzania majątku produkcyjnego, który decyduje o przyszłych pożytkach z gospodarstwa. Realizacja inwestycji niesie ze sobą nie tylko rezygnację z konsumpcji (reinvestowania nadwyżki finansowej) czy też ograniczenia płynności (zmniejszenia wielkości aktywów obrotowych), ale zazwyczaj generuje dodatkowe koszty finansowe, np. koszty obsługi pozyskanego kapitału obcego na sfinansowanie inwestycji czy też zwiększa koszt amortyzacji.

Inwestycje w gospodarstwach rolnych należy rozpatrywać również nie tylko analizując kapitał rzeczowy. Z uwagi na specyfikę działalności rolniczej ważnym aspektem pozafinansowym jest także zdolność do zachowania naturalnego potencjału produkcyjnego badanych jednostek. Inwestycje w kapitał naturalny (zawartość materii organicznej w glebie, bioróżnorodność, zabezpieczenie gleby przed

---

<sup>59</sup> M. Soliwoda, *Bezpieczeństwo finansowe gospodarstw rolniczych w Polsce z perspektywy wspólnej polityki rolnej*, „Wieś i Rolnictwo”, nr 3, 2014.



erozją, zdrowotność zwierząt itp.) mogą bowiem ograniczać bieżące korzyści finansowe z gospodarstwa, są jednak warunkiem jego sprawności w przyszłości<sup>60</sup>.

Badania konkurencyjności na poziomie mikro koncentrują się głównie na obszarze nazwanym „Analiza rentowności i dochodowości” i sprowadzają się do wykorzystania wskaźników i mierników efektywności finansowo-ekonomicznej. W tym celu stosowane są zarówno tradycyjne wskaźniki i mierniki, jak również nowe, bazujące głównie na tworzeniu dodatkowej wartości dla właścicieli (tabela 2).

**Tabela 2**

**Wybrane finansowo-ekonomiczne miary  
oceny konkurencyjności przedsiębiorstw**

Tradycyjne wskaźniki o charakterze księgowym	Nowe wskaźniki i mierniki
Poziom zysku finansowego	Zysk ekonomiczny (ekonomiczna wartość dodana EVA)
Rentowność sprzedaży (ROS)	Rynkowa wartość dodana (MVA)
Rentowność działalności gospodarczej (RDG)	Gotówkowy zwrot z inwestycji (CFROI)
Wskaźnik wartości dodanej (VAI)	Gotówkowa wartość dodana (CVA)
Rentowność aktywów ogółem (ROA)	Wskaźnik wydajności inwestycji (ROCE)
Wskaźnik produktywności aktywów	Wartość dodana dla właścicieli (SVA)
Rentowność kapitału własnego (ROE)	Zrównoważona karta wyników (BSC)
Dochodowość działalności gospodarczej	Indeks tworzenia wartości (VCI)
Dochodowość pracy własnej	Dochód z zarządzania
Relacja dochodu pracy własnej do opłaty parytetowej	Główny indeks konkurencyjności (GCI)

Źródło: opracowanie własne na podstawie [Kulawiki 1995<sup>61</sup>, Józwiak 2006<sup>62</sup>, Kulawki 2008<sup>63</sup>].

Największym wyzwaniem jest pomiar konkurencyjności gospodarstw bazujących na pracy własnej właścicieli i członków ich rodzin (gospodarstw rodzinnych). Powstaje bowiem problem wyceny nieopłaconych nakładów pracy własnej i kosztu zaangażowania innych własnych czynników produkcji. Najczęściej opłata

<sup>60</sup> E. Lichtenberg, J. Shortle, J. Wilen, D. Zilberman, *Natural Resource Economics and Conservation: Contributions of Agricultural Economics and Agricultural Economists*, American Journal of Agricultural Economics, vol. 92, issue 2, 2010.

<sup>61</sup> J. Kulawik, *Wskaźniki finansowe i ich systemy w zarządzaniu gospodarstwami rolniczymi*, IERiGŻ, Warszawa 1995.

<sup>62</sup> W. Józwiak, Z. Mirkowska, *Sytuacja ekonomiczna i aktywność inwestycyjna gospodarstw rolnych w Polsce i w innych krajach unijnych*, Program Wieloletni 2005-2009, nr 38, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2006.

<sup>63</sup> J. Kulawik, *Efektywność finansowa w rolnictwie. Istota, pomiar i perspektywy*, „Zagadnienia Ekonomiki Rolnej”, nr 2, 2008.

pracy własnej szacowana jest na podstawie opłaty pracy w gospodarce narodowej oraz czasu zaangażowania w gospodarstwie danej osoby, a w przypadku właściciela przy uwzględnieniu posiadanego wykształcenia i wielkości prowadzonego gospodarstwa rolnego<sup>64</sup>. Niekiedy opłata pracy własnej jest szacowana na podstawie wynagrodzenia pracowników najemnych zatrudnionych w rolnictwie<sup>65</sup>. Określenie kosztów pracy własnej pozwala na doprowadzenie wyniku finansowego do kategorii zysku, a tym samym do zastosowania klasycznych wskaźników rentowności lub bardziej zaawansowanych miar efektywności ekonomicznej.

Nową kategorią służącą ocenie efektywności ekonomicznej gospodarstw osób fizycznych jest dochód z zarządzania. Ustalany jest on na podstawie dochodu netto z gospodarstwa rolnego, który jest korygowany o następujące koszty alternatywnego wykorzystania własnych czynników produkcji<sup>66</sup>:

- koszt pracy własnej;
- koszt ziemi własnej;
- koszt kapitału własnego.

Pewnym novum w tym przypadku jest uwzględnienie potencjalnego czynszu, jaki mogliby uzyskać właściciele gruntów rolnych w przypadku jej wydzierżawienia osobom trzecim, jako kosztu zastosowania ziemi w gospodarstwie własnym. Pozwala to na uniknięcie oceny wartości kapitału zainwestowanego (kapitału własnego przypisanego temu czynnikowi produkcji) w odniesieniu do ziemi dziedzicznej lub nabytej na własność przed wieloma latami. Budzi to jednak wątpliwości metodyczne wynikające z:

- możliwości ponadmiarowego uwzględniania kosztu wykorzystania ziemi nabytej z wykorzystaniem kapitału obcego. W przypadku obciążenia gospodarstwa kredytem-pożyczką czy też inną formą wiążącą się z kosztem obsługi zobowiązania, dochód z gospodarstwa rolnego jest pomniejszony dodatkowo o wynikające z tego faktu odsetki i opłaty, a to stanowi zakłócenie rachunku, zaniżając końcowy wynik finansowy;
- funkcjonowania mechanizmu kształtowania wysokości czynszów dzierżawnych. W obrocie prywatnym czynsze są często zaniżane, a powszechnie stosowaną praktyką jest występowanie o dopłatę bezpośrednie przez

---

<sup>64</sup> W. Józwiak, Z. Mirkowska, *Ekonomiczne przesłanki zdolności konkurencyjnej polskich gospodarstw rolnych*, [w:] J. Józwiak (red.), *Sytuacja ekonomiczna i aktywność inwestycyjna różnych grup gospodarstw rolniczych w Polsce i innych krajach unijnych w latach 2004-2005*, Program Wieloletni 2005-2009, nr 68, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2007.

<sup>65</sup> W. Zietara, M. Zieliński, *Polskie gospodarstwa roślinne na tle gospodarstw węgierskich i niemieckich*, Program Wieloletni 2011-2014, nr 19, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2011.

<sup>66</sup> W. Zietara, *Pozycja konkurencyjna polskich gospodarstw rolnych w procesie integracji i globalizacji*, „Journal of Agribusiness and Rural Development”, nr 2, 2012.

właściciela gruntów (czynsze często nie uwzględniają dopłat obszary). W przypadku dzierżawy ziemi z Zasobu Własności Rolnej Skarbu Państwa czynsze często są z kolei zawyżane z uwagi na możliwość uzyskania prawa pierwszeństwa zakupu przez dzierżawcę<sup>67</sup>, a tym samym prawa nabycia ziemi na własność, często na preferencyjnych warunkach;

- nieuwzględniania pożytków wynikających ze wzrostu wartości posiadanej ziemi na własność (wzrostu cen gruntów rolnych).

Rozwinięciem kategorii dochodu z zarządzania jest główny indeks konkurencyjności (GCI). Stanowi on iloraz dochodu netto z gospodarstwa oraz sumy oszacowanych kosztów alternatywnych wykorzystanych zasobów własnych<sup>68</sup>:

$$GCI = \frac{FNI\,fc}{OC_{\pi} + OC_k + OC_l}$$

gdzie:

*FNI fc* – dochód netto z gospodarstwa rolnego;

*OC<sub>π</sub>* – koszt pracy własnej;

*OC<sub>k</sub>* – koszt kapitału własnego (za wyjątkiem ziemi własnej);

*OC<sub>l</sub>* – koszt ziemi własnej.

W sytuacji gdy indeks jest równy lub wyższy od jedności, gospodarstwo rolne jest konkurencyjne, natomiast gdy wartość jest niższa od jedności świadczy to o niedostatecznym generowaniu nadwyżki finansowej. Niedostateczna opłata wszystkich czynników produkcji, w tym własnych, świadczy o braku konkurencyjności takiego gospodarstwa.

Taką samą koncepcję w swoich badaniach wykorzystał Kleinhanss<sup>69</sup>, który analizował konkurencyjności gospodarstw niemieckich o różnym typie produkcji objętych krajowym systemem FADN. W przeprowadzonym badaniu wykorzystał on skalę przedziałową, wyodrębniając cztery grupy:

- o ujemnym indeksie GCI z uwagi na ujemną wartość dochodu (*FNI fc* < 0),
- 0 ≤ GCI < 1 – z częściowym pokryciem kosztu zastosowania własnych czynników produkcji;
- 1 ≤ GCI < 2 pełne pokrycie opłaty własnych czynników produkcji;
- GCI ≥ 2, co najmniej dwukrotne pokrycie kosztów zastosowanych własnych środków produkcji.

---

<sup>67</sup> Następuje zjawisko przelicytowywania pozostałych uczestników przetargu przez dzierżawców, którzy poprzez dzierżawę ziemi rolnej mają nadzieje na jej zakup w kolejnych latach.

<sup>68</sup> R. Gallardo, F. Ramos, E. Ramos, *The farm strategy approach towards competitiveness under the CAP Reforms. The Case of Andalusia in Southern Spain*. European Association of Agricultural Economists Congress, August 28-31, 2002, Zaragoza, Spain, (data dostępu 10.01.2015).

<sup>69</sup> W. Kleinhanss, *Konkurencyjność głównych typów gospodarstw rolniczych w Niemczech*, „Zagadnienia Ekonomiki Rolnej”, nr 1, 2015.

Należy jednak zwrócić uwagę na fakt, że ziemię własną możemy potraktować jak zwykły czynnik produkcji, któremu jako kapitałowi zainwestowanemu (składnikowi aktywów trwałych w ujęciu bilansowym) odpowiada kapitał zastosowany (składniki pasywów w ujęciu bilansowym). Wówczas koszt wykorzystania ziemi własnej jest równy kosztowi kapitału własnego odpowiadającemu jej wartości lub/i kosztowi kapitału obcego. Wykonanie następnie prostego przekształcenia indeksu konkurencyjności (GCI), polegającego na skorygowaniu w liczniku dochodu z gospodarstwa rolnego o opłatę pracy własnej, pozwala nam uzyskać indeks tworzenia wartości (VCI):

$$VCI = \frac{\text{Zysk finansowy netto (dochód z gospodarstwa – opłata pracy własnej)}}{\text{Koszt kapitału własnego}}$$

Zaletą tego rozwiązania jest możliwość wykorzystania jednego wskaźnika do wszystkich form prawnych gospodarstw rolnych niezależnie od udziału pracy będącej przedmiotem formalnej opłaty. Można go bowiem zastosować zarówno w gospodarstwach wykorzystujących: jedynie najemną pracę, jedynie pracę właścicieli i członków ich rodzin, jak również w podmiotach wykorzystujących zarówno pracę własną, jak i najemną. Interpretacja indeksu VCI jest taka sama jak indeksu GCI.

W pomiarze konkurencyjności wykorzystywane są również znacznie prostsze wskaźniki i mierniki, jak np. koszt jednostkowy wytworzenia surowca rolnego. Narzędzie to może być przydatne przy porównaniu produktów o standardowej jakości, wskazuje jednocześnie zakres przewagi pomiędzy producentami czy też grupami gospodarstw rolnych<sup>70</sup>. Prowadzi ono jednak do zbyt daleko idących uproszczeń, mogących wprowadzić w błąd przy dokonywaniu pomiaru na poziomie mikroekonomicznym. Sprowadzenie konkurencyjności jedynie do kosztów bezpośrednich związanych z wytwarzaniem produktów rolnych pomija wiele aspektów funkcjonowania gospodarstwa mających bezpośrednie przełożenie na jego wyniki finansowe oraz zachowanie na rynku. Jest natomiast przydatnym instrumentem dla dokonywania pomiarów konkurencyjności produktów rolno-spożywczych, zwłaszcza w handlu międzynarodowym<sup>71</sup>.

Bardziej złożonym instrumentem badania konkurencyjności jest macierz zależności pomiędzy efektywnością finansową a techniczną. Rozwiązanie to wzorowane na analizie portfelowej zaproponowanej przez Boston Consulting Group

---

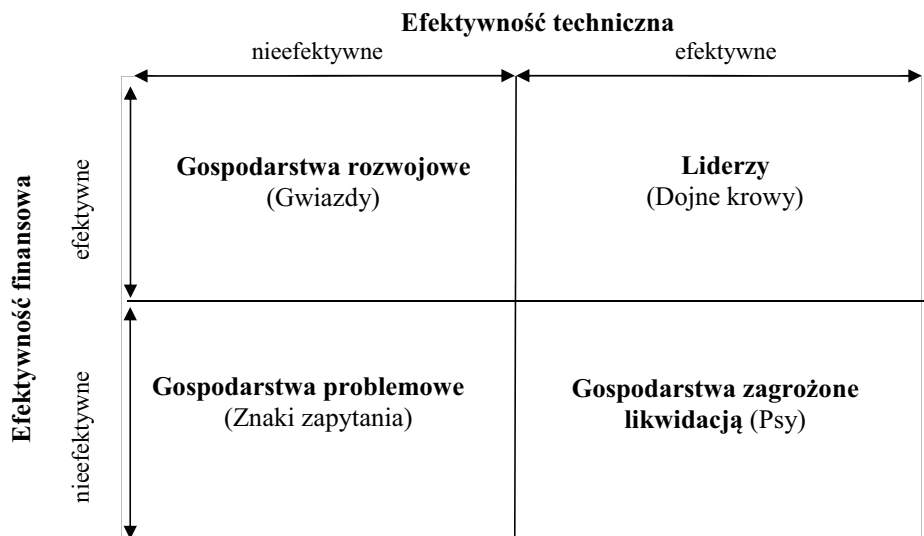
<sup>70</sup> F. Thorne, *Measuring the competitiveness of Irish agriculture (1996-2000)*. "Rural Economy Research Series" no. 9, 2004. F. Thorne, *The Competitiveness of Irish Farms 1996-2010*, National Report, Teagasc publication, 2011.

<sup>71</sup> W. Poczta, K. Pawlak, *Konkurencyjność polskich produktów rolno-spożywczych w handlu wewnątrzwspólnotowym*, „Problemy Rolnictwa Światowego”, t. XV, Wydawnictwo SGGW, Warszawa 2006.

pozwała na podstawie dwóch wymiarów przyporządkować każde gospodarstwo rolne do czterech obszarów decyzyjnych (schemat 6)<sup>72</sup>.

### Schemat 6

#### Strategiczne obszary decyzyjne wyznaczone na podstawie analizy portfelowej zaproponowanej przez Boston Consulting Grup dla gospodarstw rolnych



Źródło: opracowanie własne na podstawie [Guzewicz i inni 2006<sup>73</sup>].

Jako wymiar finansowy powinien być wykorzystany wskaźnik pozwalający zmierzyć stopień realizacji ekonomicznej funkcji celu gospodarstwa rolnego. Natomiast wymiar sprawności technicznej powinien obrazować wskaźnik efektywność wykorzystania wszystkich czynników produkcji. Prezentowana macierz stanowi więc kompilację wskaźnika obrazującego konkurencyjność gospodarstwa rolnego (efektywność finansowa) oraz jednego z głównych czynników będących jej determinantą (efektywność techniczna). Wysoka sprawność techniczna wskazuje jedynie na możliwość uzyskania przewagi konkurencyjnej w tym obszarze funkcjonowania gospodarstwa rolnego, która może, ale nie musi przekładać się na pozycję konkurencyjną gospodarstwa rolnego. Możliwe są tu następujące sytuacje:

1. Pierwszą grupą wydzieloną na podstawie macierzy zależności efektywności finansowej i technicznej są tzw. Liderzy. Gospodarstwa rolne zakwalifikowane do tej grupy charakteryzują się wysoką sprawnością techniczną

<sup>72</sup> P. Gospodarowicz, *Procedury analizy i oceny banków*, NBP, „Materiały i Studia”, nr 103, 2000.

<sup>73</sup> W. Guzewicz, A. Kagan, M. Zdzieborska, *Procesy dostosowawcze w rolniczych spółdzielniach produkcyjnych*, Program Wieloletni 2005-2009, nr 55, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2006.

(w pełni efektywnie wykorzystane wszystkie czynniki produkcji), oraz są efektywne na płaszczyźnie finansowej. Zapewniają więc uzyskanie co najmniej minimalnego poziomu wskaźnika finansowego obrazującego realizację funkcji celu gospodarstwa rolnego. Należą zatem do tej grupy gospodarstwa rolne, które znakomicie realizują obraną strategię konkurencyjności między innymi dzięki optymalnemu wykorzystaniu posiadanej technologii produkcji.

2. Gospodarstwa rozwojowe są to gospodarstwa, które uzyskują dodatnią efektywność finansową, ale jednocześnie nie są w pełni efektywnie w stosunku do technologii optymalnych. Nieefektywnie z punktu widzenia technicznego wykorzystują zatem posiadane zasoby produkcyjne. Gospodarstwa te mają zatem możliwość dalszej poprawy swoich wyników finansowych na drodze wzrostu sprawności technicznej.
3. Gospodarstwa problemowe są to podmioty, które uzyskują ujemną efektywność finansową, aczkolwiek posiadające pewną lukę w sprawności technicznej wynikającą z różnicy w poziomie zaangażowania nakładów produkcyjnych w stosunku do optymalnej technologii wytwarzania stosowanej w rolnictwie. Jednostki te mogą poprawić sprawność finansową między innymi, pod warunkiem bardziej przemyślanego wykorzystywania zasobów produkcyjnych i zmiany procesu wytwarzania. Istnieje więc możliwość zwiększenia efektywności finansowej w drodze poprawy efektywności technicznej.
4. Gospodarstwa zagrożone, mimo że wykorzystują w sposób w pełni efektywny technologię produkcji (są w pełni efektywne technicznie), to charakteryzują się ujemną efektywnością finansową. Gospodarstwa te, aby dalej trwać i się rozwijać, powinny aktywnie inwestować również w zmianę techniki i technologii produkcji, co przy ujemnych wynikach finansowych wydaje się niezmiernie trudne. W ich przypadku w krótkim okresie czasu nie ma możliwości poprawy efektywności finansowej na drodze poprawy technicznego wykorzystania zasobów produkcyjnych.

Prezentowana macierz strategicznych obszarów decyzyjnych była wykorzystywana między innymi do wyznaczania liczby gospodarstw wyróżniających się zdolnością konkurencyjną w kraju<sup>74</sup> oraz w badaniu efektywności wielkotowarowych gospodarstw rolnych<sup>75</sup>.

---

<sup>74</sup> M. Zieliński, *Gospodarstwa rolne osób czerpiących dochody z więcej niż jednego źródła* [w:] W. Józwiak (red.) *Sytuacja ekonomiczna, efektywność funkcjonowania i konkurencyjność polskich gospodarstw rolnych osób fizycznych*, Program Wieloletni 2005-2009, nr 132, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2009.

<sup>75</sup> J. Ziółkowska, *Efektywność techniczna w gospodarstwach wielkotowarowych*, Studia i Monografie, nr 140, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2008.

Inną metodę analizy konkurencyjności gospodarstw rolnych zaproponował w swoich badaniach W. Józwiak. W procesie segmentacji wykorzystał on dwa parametry mierzące korzyści odnoszone przez właścicieli, tj. rentowność działalności gospodarczej (korzyści bieżące) i zakres reprodukcji majątku gospodarstwa (przyszłe korzyści dla właścicieli). Na podstawie stworzonej macierzy uwzględniającej dwa przedziały poziomu rentowności oraz zakresu reprodukcji majątku (różnicy wartości inwestycji brutto i kwoty amortyzacji) podzielił zbiorowość gospodarstw rolnych na cztery grupy (schemat 7).

**Schemat 7**

**Schemat segmentacji gospodarstw rolnych  
w zależności od ich zdolności konkurencyjnej**

Kryteria segmentacji		Reprodukcja majątku	
		ujemna	dodatnia
<b>Rentowność działalności</b>	Zysk finansowy netto (dodatni wynik finansowy)	Z potencjalnymi możliwościami uzyskania zdolności konkurencyjnej	Gospodarstwa ze zdolnością konkurencyjną
	strata finansowa netto (ujemny wynik finansowy)	Brak zdolności konkurencyjnej	Z potencjalnymi możliwościami uzyskania zdolności konkurencyjnej

*Źródło: opracowano na podstawie [W. Józwiak 2014<sup>76</sup>].*

Pierwsza grupa została określona jako „gospodarstwa ze zdolnością konkurencyjną”, do której zaliczono podmioty znajdujące się w najkorzystniejszej sytuacji finansowej. Takim mianem określono gospodarstwa uzyskujące dodatni wynik finansowy (zys netto), a zarazem charakteryzujące się dodatnią reprodukcją majątku trwałego. Według ww. autora właściciel lub właściciele takiego gospodarstwa uzyskują zarówno niezbędne bieżące pożytki z jego funkcjonowania jak i są w stanie opłacić wszystkie czynniki produkcji, a w gospodarstwach osób fizycznych zapewnić niezbędną opłatę pracy własnej. Z uwagi na rozszerzoną reprodukcję środków trwałych powiększają aktywa (potencjału konkurencyjnego) zapewniając utrzymanie lub wzrost korzyści z gospodarstwa w następnym okresie jego funkcjonowania.

W najgorszej sytuacji z punktu widzenia konkurencyjności znajdują się gospodarstwa ze stratą finansową netto oraz ujemną reprodukcją majątku. „Brak zdolności konkurencyjnej” w ich przypadku, wynika nie tylko z oczekiwanego

<sup>76</sup> W. Józwiak (red.), *Efektywność, koszty produkcji i konkurencyjność polskich gospodarstw rolnych obecnie i w perspektywie średnio- oraz długoterminowej*, Program Wieloletni 2011-2014, nr 144, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2014.

w przyszłości ograniczenia majątku produkcyjnego (potencjału konkurencyjnego), ale dalszego zmniejszenia wielkości wygenerowanej nadwyżki finansowej.

Trzecia grupa to gospodarstwa, które w badanym okresie osiągnęły zysk finansowy netto, ale charakteryzują się ujemną reprodukcją majątku. Z różnych względów, w ich przypadku, w kolejnych okresach należy więc oczekiwać ograniczenia potencjału produkcyjnego. W konsekwencji nastąpi pogorszenie wielkości strumienia uzyskiwanych korzyści finansowych z posiadania gospodarstwa. Grupa takich gospodarstw została nazwana „z potencjalnymi możliwościami uzyskania zdolności konkurencyjnej”, choć w badanym okresie charakteryzowały się one zdolnością konkurencyjną. Możliwości, a więc szanse na odwrócenie niekorzystnego zjawiska w zakresie reprodukcji środków trwałych w ich przypadku wynikają z posiadania bieżących środków finansowych na zmianę wielkości potencjału produkcyjnego w przyszłości.

W sytuacji kiedy gospodarstwo wykazuje straty finansowe (brak konkurencyjności bieżącej), a jednocześnie charakteryzuje się reprodukcją rozszerzoną majątku trwałego, również zostało zaliczone do grupy „z potencjalnymi możliwościami uzyskania zdolności konkurencyjnej”. W przypadku takich gospodarstw następuje powiększenie potencjału produkcyjnego pomimo braku opłaty w pełnej wysokości wszystkich czynników produkcji. Jedną z przyczyn takiego zjawiska jest pozytywna ocena przyszłej perspektywy funkcjonowania jednostki, a więc oczekiwanie na poprawę wyników finansowych gospodarstwa na tyle, aby nie tylko w przyszłości zapewnić pełną opłatę wszystkich czynników produkcji, ale również zrekompensować bieżące straty finansowe. Strategia ta prowadzi do ograniczenia bieżącej konsumpcji w gospodarstwach osób fizycznych na rzecz rozwoju jednostki, a w spółkach do pomniejszenia wartości kapitału własnego podmiotu.

Zaprezentowana metoda pomiaru konkurencyjności ze wskaźnikiem oceny konkurencyjności sprawdza się w przypadku gospodarstw osób fizycznych, natomiast jest niedostateczna dla populacji przedsiębiorstw rolnych, w tym zwłaszcza zbiorowości wielkotowarowych przedsiębiorstw rolnych. Przyjęty za miarę bieżących korzyści z gospodarstwa klasyczny wskaźnik rentowności działalności gospodarczej nie odzwierciedla oczekiwań właścicieli takich jednostek co do ich efektywności finansowej. Istnieje potrzeba zastosowania nowoczesnego wskaźnika finansowego oceny konkurencyjności (tabela 2). Z kolei, analizując wymiar dotyczący reprodukcji majątku, powstaje problem związany z cyklicznością inwestowania, zwłaszcza w grupie gospodarstw osób fizycznych o małej i średniej skali działalności. W ich przypadku zakup maszyn i urządzeń może być dokonywany w znacznych odstępach czasowych (kilkuletnich), a nie realizowany jako

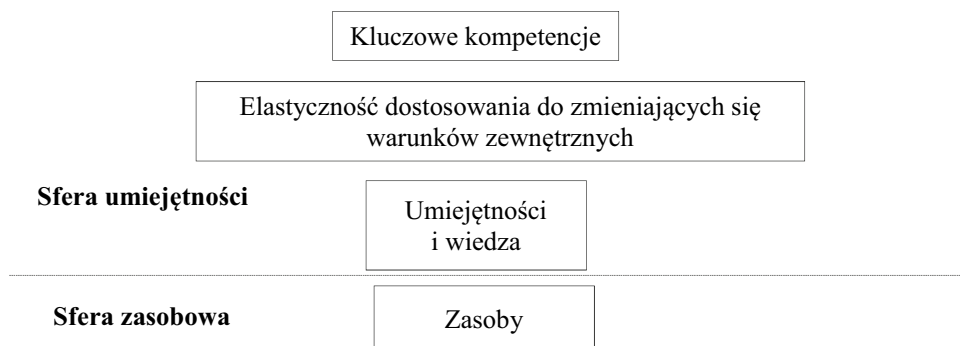


proces ciągły. Wymaga to uwzględnienia w badaniu kilkuletnich obserwacji tej samej zbiorowości obiektów (wieloletnich danych panelowych).

Do pomiaru konkurencyjności gospodarstw rolnych można również zastosować podejście zasobowe, które dodatkowo wyjaśnia źródło powstawania przewag konkurencyjnych. W podejściu tym potencjałowi konkurencyjności – zasobom przypisuje się rolę głównego czynnika sprawczego uzyskania przewag konkurencyjnych. Pozostałe elementy traktowane są jako strefa umiejętności według schematu nr 8.

### Schemat 8

#### Uproszczona hierarchia źródeł przewag konkurencyjnych



Źródło: opracowanie własne na podstawie [Romanowska 2009<sup>77</sup>].

W ramach strefy zasobowej gospodarstwo rolne może odmiennie kształtować struktury własności zasobów, a więc wykorzystywać lub nie tzw. dźwignię zasobową. Pozycja konkurencyjna może być tworzona w oparciu o zasoby własne (wewnętrzne), klasyczne podejście dominujące w małych i średnich gospodarstwach osób fizycznych, jak również pozyskane z zewnątrz, tj. spoza gospodarstwa rolnego. W modelu zasobowym w zależności od umiejętności zarządzania gospodarstwem i dominującej formy własności zasobów można wyróżnić sześć strategii lub przyporządkować gospodarstwo rolne do sześciu stanów konkurencyjności (schemat 9).

„**Bogaty dyletant**”, tak nazwano gospodarstwo rolne będące posiadaczem zasobów, w tym głównie strategicznych, ale które nie potrafi ich wykorzystać, co wynika ze złego zarządzania. Ponosi ono wszelkie koszty wynikające z utrzymywania zasobów, ale nie jest w stanie wygenerować odpowiedniej nadwyżki pozwalającej zapewnić odpowiednią rekompensatę za ich użytkowanie. Takie gospodarstwo rolne wymaga głębokiej restrukturyzacji, gdyż nieuchronnie zmierza do li-

<sup>77</sup> M. Romanowska, *Planowanie strategiczne w przedsiębiorstwie*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2009.

kwidacji. Zwłaszcza w przypadku małych gospodarstw rolnych z uwagi na własność zasobów proces ten przebiega bardzo wolno, a likwidacja z reguły jest jedynie odsunięta w czasie.

## Schemat 9

### Modelowe strategie zasobowe przedsiębiorstw

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

Źródło: opracowanie własne na podstawie [Romanowska 2009<sup>78</sup>].

„**Władca skarbów**”, takim mianem określono gospodarstwo rolne posiadające strategiczne zasoby na własność, a dzięki umiejętnemu nimi zarządzaniu przekształca je w kluczowe kompetencje. Podstawowym czynnikiem sukcesu nie jest jedynie samo posiadanie zasobów, ale ich strategiczny charakter, prawidłowa ich struktura, jakość zarządzania. Jest to pożądaný stan, powodujący, iż dane gospodarstwo rolne jest dobrze oceniane, ale nie korzysta z efektu dźwigni zasobowej.

„**Działający bez presji**”, są to gospodarstwa rolne, które dzięki posiadaniu na własność strategicznych zasobów nie działają pod presją poprawy ich efektywności wykorzystania. Strategiczne cechy zasobów wynikają z ich naturalnego charakteru (ziemia rolna), ale nie są wynikiem celowej działalności przedsiębiorstwa. Strategię taką można podsumować stwierdzeniem: „po co zmieniać coś, co dobrze funkcjonuje”. Uzyskiwana nadwyżka pozwala zapewnić na pewnym satysfakcjonującym poziomie opłatę czynników produkcji (w tym własnych). Pomimo możliwości uzyskiwania znacznie lepszych wyników produkcyjno-finansowych, przedsiębiorcy nie posiadają odpowiedniej motywacji do zmian prowadzących do maksymalizacji użyteczności posiadanych zasobów w wyniku poprawy funkcjonowania ich organizacji<sup>79</sup>.

„**Chłopiec na posyłki**”, tak określono gospodarstwa rolne nieposiadające na własność lub w ogóle niedysponujące strategicznymi zasobami. Jednak

<sup>78</sup> M. Romanowska, *Planowanie Strategiczne ...*, op. cit.

<sup>79</sup> W. Józwiak, A. Kagan, Z. Mirkowska, *Innowacje w polskich gospodarstwach rolnych, zakres ich wdrażania i znaczenie*, „Zagadnienia Ekonomiki Rolnej”, nr 3, 2012.

z uwagi na dużą skłonność do współpracy z innymi organizacjami realizuje z nimi projekty. Z uwagi na niską siłę przetargową i z reguły również niskie wymagania i wynagrodzenie, uzyskiwane przez nich pożytki pozwalają przetrwać, nie dając jednak szansy na zgromadzenie strategicznych zasobów. Przykładem takich działań może być niekiedy system nakładczy w produkcji rolnej i sprowadzenie przedsiębiorstwa do roli dostawcy pracy i pomieszczeń (w produkcji zwierzęcej) lub ziemi (w produkcji roślinnej).

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

„**Zjadacz chleba-ciulacz**”, to strategia lub stan, w którym gospodarstwo rolne opiera się na wykorzystaniu obcych zasobów. Jednak umiejętności ich wykorzystania są umiarkowane i wynikają niekiedy z braku kompetencji lub przewidywania zmian zachodzących w otoczeniu. Uzyskiwana nadwyżka finansowa zapewnia jednak opłatę zasobów produkcyjnych na poziomie zbliżonym do rynkowego lub nieco niższym. Potencjał gospodarstwa rolnego, w tym systemie zarządzania, nie pozwala jednak na podjęcie działań pozwalających poprawić efektywność jednostki. Gospodarstwa rolne często oczekują na okres poprawy koniunktury rynkowej (zmiany w otoczeniu), działając na przetrwanie mają duże szanse na kontynuację działalności w przyszłości. Model ten charakterystyczny jest dla gospodarstw rolnych o charakterze rodzinnym, a więc o dużym zaangażowaniu nakładów pracy własnej. Niższa nadwyżka finansowa może w ich przypadku być substytuowana ograniczeniem spożycia przez zatrudnionych tam członków rodziny. Często właściciele cenią sobie bowiem bardziej „niezależność” (brak przełożonego i prowadzenie działalności na własny rachunek), co jest główną siłą napędową ich biznesu.

W badaniu konkurencyjności można również wykorzystać metodę SPACE (The Strategic Position and Action Evaluation) – jako kompleksowe narzędzie pozwalające przeprowadzić analizę pozycji strategicznej gospodarstwa rolnego. W analizie pozycji strategicznej i ocenie działalności firmy następuje rozszerzenie obszaru badawczego o wymiar zewnętrzny w stosunku do gospodarstwa rol-

nego, a mianowicie jego otoczenie i siłę branży (schemat 10). W rzeczywistości ekonomicznej o ocenie konkurencyjności gospodarstwa rolnego decyduje bowiem nie tylko jego pozycja konkurencyjna, ale również elementy wymiaru zewnętrznego względem przedsiębiorstwa. Ugruntowana pozycja konkurencyjna gospodarstwa rolnego wynikająca z jego pozycji finansowej (aspektów finansowych jego funkcjonowania) może być ograniczana w przyszłości na skutek niestabilności otoczenia. W warunkach turbulentnych wymagane jest od gospodarstwa posiadania dużych zasobów finansowych jako zabezpieczenia przed niekorzystnymi zmianami w otoczeniu. Podobnie słaba ocena aspektów finansowych wynikająca z niedostatków aktywów finansowych może być z kolei kompensowana stabilnością otoczenia. W przypadku niewielkich zmian warunków zewnętrznych nie musimy wymagać od gospodarstwa wyższych wyników finansowych jako kompensaty za dodatkowe ryzyko. Z kolei wysoka ocena pozycji rynkowej może być wynikiem słabej siły branży (branża produktu schyłkowego, rozwojowego, niszowego), z kolei słaba pozycja rynkowa może wynikać z dużej intensywności konkurencji (branża produktu dojrzałego) będącej efektem jej atrakcyjności dla innych gospodarstw rolnych.

#### Schemat 10

#### Czynniki kształtujące pozycję strategiczną gospodarstwa rolnego

Wymiary zewnętrzne (wpływ otoczenia)	Wymiary wewnętrzne (pozycja konkurencyjna)
Stabilność otoczenia	Pozycja finansowa (siła finansowa)
Siła branży	Pozycja rynkowa w branży

Źródło: opracowanie własne na podstawie [Stabryła 2000<sup>80</sup>].

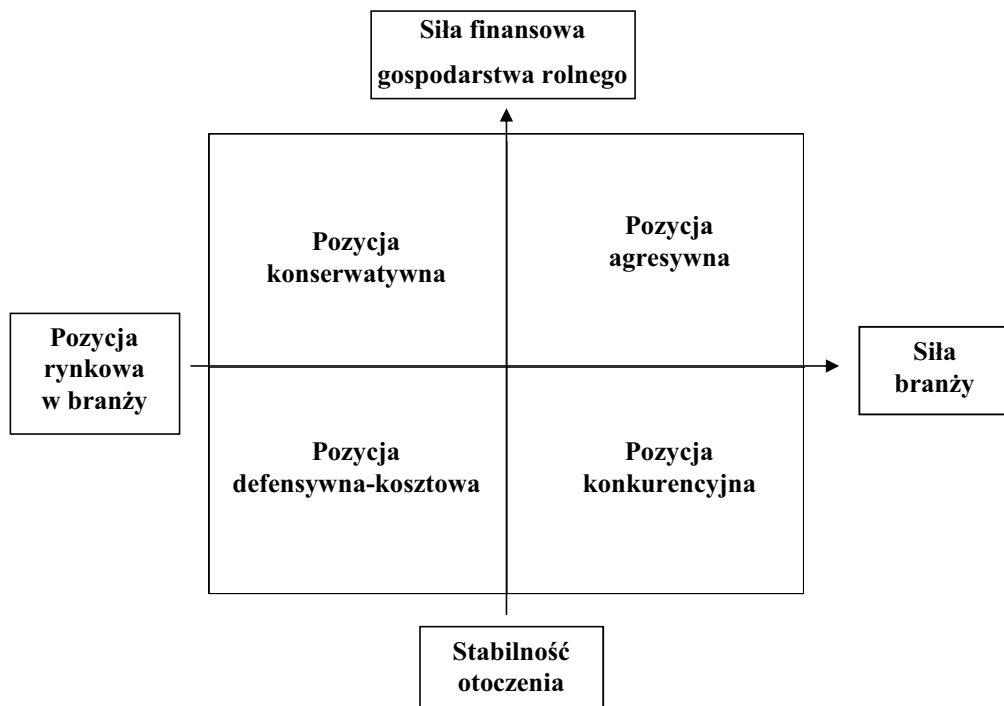
W metodzie SPACE wymiarowi wewnętrznemu, jakim jest siła finansowa gospodarstwa rolnego, przeciwstawia się więc stabilność otoczenia, jako wymiar zewnętrzny, umieszczając je na jednej osi. Siła finansowa jest umieszczana po stronie dodatniej w układzie kartezjańskim, natomiast stabilność otoczenia po stronie ujemnej. Pozycji rynkowej w branży przeciwstawia się siłę branży, umieszczając oba wymiary również na odrębnej osi. W tym przypadku atrakcyjność branży odkłada się na stronie dodatniej osi, a pozycję rynkową gospodarstwa rolnego w branży po stronie ujemnej. Podejście to polega więc na porównaniu w drodze bilansowania zewnętrznych i wewnętrznych wymiarów określających kompleksowo pozycję strategiczną gospodarstwa rolnego (schemat 11).

<sup>80</sup> A. Stabryła, *Zarządzanie strategiczne w teorii i praktyce firmy*, PWN, Warszawa 2000.

Na podstawie porównania wszystkich czterech wymiarów – macierzy czteropolowej – możliwe są cztery pozycje strategiczne przedsiębiorstwa (analiza ex-post) lub w przypadku analizy ex-ante strategii działania:

**Schemat 11**

**Układ współrzędnych w metodzie SPACE**



Źródło: opracowanie własne na podstawie [Krupski 2007<sup>81</sup>].

- 1. Pozycja agresywna (strategia agresywna)** – gospodarstwo rolne wykazuje dobrą pozycję finansową w konkretnych warunkach otoczenia, jednocześnie ma co najmniej średnią pozycję rynkową w bardzo atrakcyjnej branży lub wysoką w bardzo atrakcyjnej branży. W takich warunkach gospodarstwo rolne powinno się koncentrować głównie na rozwijaniu skali działalności i zdobywaniu rynku.
- 2. Pozycja konserwatywna (strategia konserwatywna)** – gospodarstwo o mocnej pozycji finansowej w stosunku do turbulencji otoczenia, ale ma niską pozycję rynkową w średnio atrakcyjnej branży lub ma co najwyżej średnią pozycję rynkową w nieatrakcyjnej branży. W przypadku takiej pozycji najczęściej zalecana jest penetracja rynku (wzmocnienia pozycji na do-

<sup>81</sup> R. Krupski (red.), *Zarządzanie strategiczne. Koncepcje – metody*. Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, Wrocław 2007.

tychczasowym rynku i zintensyfikowanie produkcji między innymi dzięki zmianom techniczno-technologicznym), dywersyfikacji wertykalnej lub co najmniej koordynacji pionowej i poziomej.

3. **Pozycja defensywna (strategia defensywna-kosztowa)** – gospodarstwo rolne wykazuje zbyt słabą siłę finansową w porównaniu do zmienności otoczenia, a jednocześnie ma niską pozycję konkurencyjną w średnio atrakcyjnej branży lub ma średnią pozycję konkurencyjną w nieatrakcyjnej branży. Właściwą strategią jest ograniczenie kosztów działalności lub zmiana profilu produkcji, a co najmniej dokonanie dywersyfikacji w celu poprawy wyników finansowych.
4. **Pozycja konkurencyjna strategia konkurencyjna** – gospodarstwo rolne ma niewystarczającą pozycję finansową w stosunku do zmienności otoczenia, ale jednocześnie średnią pozycję konkurencyjną w umiarkowanie atrakcyjnej branży lub ma wysoką pozycję konkurencyjną w średnio atrakcyjnej branży. W takim przypadku zalecaną strategią zazwyczaj jest przetrwanie i wszelkie działania służące poprawie efektywności finansowej działalności.

Ważną kwestią pozostaje wybór zmiennych charakteryzujących poszczególne wymiary macierzy SPACE. Analiza pozycji strategicznej i ocena działalności firmy może być bardzo przydatnym narzędziem wykorzystywanym do oceny pozycji konkurencyjnej gospodarstwa rolnego z uwzględnieniem otoczenia i siły branży. Jej skuteczność ulega jednak ograniczaniu wraz ze zmniejszaniem się wielkości badanych gospodarstw rolnych. Zastosowanie tej metody może dawać dobre rezultaty w zbiorowości wielkotowarowych przedsiębiorstw rolnych, natomiast nie jest wskazana w przypadku małych i średnich gospodarstw rolnych.

### **1.3. Charakterystyka wybranych wskaźników i metod zastosowanych do pomiaru konkurencyjności wielkotowarowych przedsiębiorstw rolnych**

W badaniu wielkotowarowych przedsiębiorstw rolnych podstawowym wskaźnikiem wykorzystanym do pomiaru pozycji konkurencyjnej przedsiębiorstwa był wspomniany indeks VCI (Value Creation Index). Ważnym składnikiem tego indeksu jest sposób ustalenia kosztu kapitału własnego. W przedsiębiorstwach wykorzystujących jedynie kapitał własny jego koszt przyjęto na poziomie zwrotu z równoważnej inwestycji w bezpieczne aktywa. Za bezpieczne aktywa, a zarazem dostępne dla badanej zbiorowości uznano dwuletnie obligacje Skarbu Państwa. Ich rentowność była równa opłacie kapitału własnego w podmiotach, które zastosowały jednie ten rodzaj kapitału. W 2013 roku wyniosła 3,19% rocznie. W przedsię-

biorstwach korzystających z kapitału obcego uwzględniono dodatkowo premię za ryzyko specyficzne – finansowe. Aby obliczyć koszt kapitału własnego, w takim przypadku zastosowano drugie twierdzenie modelu M-M (Modiglianiego i Millera) dla gospodarki bez podatku dochodowego<sup>82</sup>. W myśl tego twierdzenia premia za ryzyko finansowe zwiększa się wraz z wzrostem stopnia zadłużenia przedsiębiorstwa i zależy od różnicy między kosztem kapitału własnego firmy bez długu a kosztem zastosowania kapitału obcego<sup>83</sup> według poniższych wzorów:

$$K_e = K + R_f \quad /1/$$

$$K_e = K + (K - K_d) * \frac{D}{E} \quad /2/$$

gdzie:

D – wartość kapitału obcego;

E – wartość kapitału własnego;

$K_e$  – koszt kapitału własnego w przedsiębiorstwie korzystającym z kapitału obcego,

K – koszt kapitału własnego w przedsiębiorstwie bez długu (rentowność dwuletnich obligacji Skarbu Państwa);

$K_d$  – koszt długu;

$R_f$  – premia za ryzyko finansowe.

Wybór modelu bez podatku dochodowego wynikał z formy opodatkowania działalności rolniczej w kraju. W badanych przedsiębiorstwach dominowała produkcja rolnicza, dla której stawki podatku rolnego są ustalane na zasadzie ryczałtu w zależności od jakości ziemi i położenia gospodarstwa, natomiast w jednostkach prowadzących wybrane kierunki produkcji tzw. działy specjalne od standardowo ustalonego dochodu z działalności. Nie występuje tu więc zjawisko tarczy podatkowej, gdyż podatek rolny jest składnikiem kosztu operacyjnego, a jego wysokość jest naliczana niezależnie od wyniku finansowego<sup>84</sup>.

W badaniu konkurencyjności wykorzystano również modele strategii zasobowych przedsiębiorstw rolnych. W tym przypadku segmentacja została dokonana na podstawie wskaźnika indeksu tworzenia wartości reprezentującego wymiar umiejętności wykorzystania zasobów oraz udziału kapitału własnego w strukturze finansowania majątku ogółem (bilansowego i pozabilansowego – dzierzawionego). Indeks VCI będący wskaźnikiem ciągłym został podzielony na trzy przedziały według następującej reguły:

<sup>82</sup> B. Pomykalska, P. Pomykalski, *Analiza finansowa przedsiębiorstw*, Wydawnictwo PWN, Warszawa 2007.

<sup>83</sup> E. Brigham, L. Gapenski, *Zarządzanie finansami*, t. 1, PWE, Warszawa 2000.

<sup>84</sup> Zjawisko tarczy podatkowej występuje w sytuacji, gdy poniesienie pewnych kosztów uznawanych w przepisach podatkowych za koszt uzyskania przychodów (np. kosztów obsługi kapitału obcego) powoduje zmniejszenia obciążeń podatkowych.

- $VCI \leq 0,5$ , przedział indeksu świadczy o małych umiejętnościach wykorzystania zasobów w wielkotowarowym przedsiębiorstwie rolnym;
- $0,5 < VCI \leq 0,95$ , mówi o umiarkowanych umiejętnościach wykorzystania zasobów z uwagi na brak dostatecznej opłaty kapitału własnego;
- $0,95 < VCI$ , wskazuje na duże umiejętności wykorzystania zasobów, co wiąże się z kreowaniem dodatkowej wartości właścicielskiej<sup>85</sup>.

Podziały zasobów ze względu na ich własność dokonano, przyjmując, że gdy nie mniej niż połowa posiadanego majątku zarówno bilansowego, jak i dzierżawionego (pozabilansowego) finansowana jest kapitałem własnym, to mamy do czynienia z zasobami własnymi, a w innym przypadku z obcymi. Pozwoliło to na budowę macierzy, w której kwalifikowalność do poszczególnych pozycji (strategii zasobowych) zaprezentowano na schemacie nr 12.

### Schemat 12

#### Pozycjonowanie wielkotowarowych przedsiębiorstw rolnych według modelu strategii zasobowych

		Wskaźnik indeksu tworzenia wartości (VCI)		
		$VCI \leq 0,5$	$0,5 < VCI \leq 0,95$	$VCI > 0,95$
Majątek produkcyjny	w przewadze dzierżawiony	„Chłopiec na posyłki”	„Zjadacz chleba-ciulacz”	„Architekt biznesu”
	własny	„Bogaty dyletant”	„Działający bez presji”	„Władca skarbów”

Źródło: opracowanie własne.

W analizie pozycji strategicznej i ocenie działalności firmy ważną decyzją badawczą jest wybór cech-identyfikatorów obrazujących poszczególne wymiary macierzy pozycji strategicznej. W przeprowadzonym badaniu w ramach wymiaru wewnętrznego do badania siły finansowej przedsiębiorstwa wykorzystano cztery wskaźniki o charakterze ciągłym, których wpływ został skorygowany o współczynniki ważności (tabela 3). Wszystkie cztery wskaźniki potraktowano jako stymulanty, co może budzić wątpliwości w odniesieniu do wskaźnika płynności bieżącej. Badania prowadzone na analizowanej zbiorowości dowodzą jed-

<sup>85</sup> Przyjmuje się, że dopiero przekroczenie jedności przez indeks VCI świadczy o kreowaniu dodatkowej wartości właścicielskiej z uwagi na pokrycie wszystkich kosztów prowadzenia działalności (w tym kosztów alternatywnych). Przyjęto jednak 5% próg błędny wynikający z możliwości przeszacowania niektórych kosztów zasobów własnych.



nak dużej zależności pomiędzy wysokością wskaźników płynności i efektywnością wykorzystania kapitału własnego<sup>86, 87</sup>.

**Tabela 3**

**Wskaźniki wykorzystane do zmierzenia siły finansowej przedsiębiorstwa**

Nazwa wskaźnika	Waga kryterium
– indeks tworzenia wartości (VCI)	0,5
– udział kapitału własnego w finansowaniu aktywów bilansowych $E/(E+D)^a$	0,2
– stan posiadania majątku ( $Ao$ ) <sup>b</sup>	0,1
– płynność szybka ( $W_{II}$ stopnia) <sup>c</sup>	0,2

<sup>a</sup> E – kapitał własny; D – kapitał obcy; <sup>b</sup> Ao suma aktywów własnych (bilansowych) i obcych – pozabilansowych (dzierzawionych); <sup>c</sup>  $W_{II}$  stopnia jest to suma: należności krótkoterminowych, środków pieniężnych i krótkoterminowych rozliczeń międzyokresowych odniesiona do zobowiązań krótkoterminowych.

Źródło: opracowanie własne.

Pomiaru pozostałych wymiarów macierzy SPACE dokonano z wykorzystaniem ocen punktowych dokonanych przez zarządców wielkotowarowych przedsiębiorstw rolnych. Odpowiedzi były kodowane w skali przedziałowej od 1 do 5, przypisując zjawisku tym wyższy numer, im wyższe było obserwowane jego natężenie w badanej jednostce.

Pozycja rynkowa jako drugi wymiar wewnętrzny została oceniona na podstawie odpowiedzi na pytanie „Jaka jest pozycja badanej jednostki na rynku głównego lub głównych produktów będących przedmiotem ich podstawowej działalności?”. Poszczególnym odpowiedziom przypisano numery w sposób następujący<sup>88</sup>:

- 1 – jesteśmy bardzo małym graczem i nie liczymy się na rynku;
- 2 – jesteśmy mniejszym uczestnikiem niż większość dostawców;
- 3 – jesteśmy przeciętnej wielkości dostawcą;
- 4 – jesteśmy jednym z największych dostawców;
- 5 – jesteśmy niekwestionowanym liderem rynku.

W ramach wymiaru zewnętrznego siła branży została oceniona na podstawie odpowiedzi na dwa pytania. Pierwsze z nich brzmiało: „Jaka jest przewidywalność zmian popytu rynkowego na produkty wytwarzane przez państwa gospodarstwo – na główny lub główne produkty będące przedmiotem podstawowej działalności danego podmiotu”, a odpowiedzi były kodowane w następujący sposób:

<sup>86</sup> J. Franc-Dąbrowska, *Bezpieczeństwo finansowe a efektywność zaangażowania kapitałów własnych*, Roczniki Nauk Rolniczych, seria G, t. 93, z. 1, 2006.

<sup>87</sup> M. Wasilewski, *Poziom wskaźnika szybkiej płynności finansowej a efektywność przedsiębiorstw rolniczych*, Prace Naukowe, nr 1159, Akademia Ekonomiczna, Wrocław 2007.

<sup>88</sup> Znak (-) oznacza minus z uwagi na odkładanie odpowiedzi na osi 0x w części odpowiadającym wartościom ujemnym.

- 1 – bardzo wysoka przewidywalność;
- 2 – wysoka przewidywalność;
- 3 – umiarkowana;
- 4 – słaba przewidywalność;
- 5 – brak jakiegokolwiek przewidywalności.

Drugie pytanie dotyczyło oceny intensywności konkurencji na rynku głównego lub głównych produktów wytwarzanych w gospodarstwie. Odpowiedziom przypisano następujące cyfry:

- 1 – praktycznie brak konkurencji lub jest mało intensywna;
- 2 – słaba intensywność;
- 3 – umiarkowana;
- 4 – wysoka intensywność;
- 5 – bardzo wysoka intensywność.

Miarą siły branży była uśredniona wartość cyfr przypisanych odpowiedziom na oba pytania.

Stabilność otoczenia została zmierzona na podstawie wrażliwości badanych jednostek na wpływ regulacji prawnych oraz wpływ dopłat bezpośrednich i innych subwencji na funkcjonowanie ich jednostek. W obu przypadkach kodowanie odpowiedzi odbywało się następująco:

- 1 – praktycznie brak wpływu;
- 2 – słaby wpływ;
- 3 – umiarkowany;
- 4 – znaczne oddziaływanie na funkcjonowanie gospodarstwa;
- 5 – bardzo duży wpływ.

Dodatkowym miernikiem wykorzystanym w badaniu były odpowiedzi na pytanie dotyczące „oceny tempa zmian technologicznych w zakresie oferowanych przez otoczenie środków trwałych niezbędnych do prowadzenia działalności gospodarczej na tle innych dziedzin i branż”. W tym przypadku odpowiedziom przypisano następujące cyfry:

- 1 – tempo zmian jest bardzo wolne;
- 2 – tempo zmian jest wolne;
- 3 – nie odbiega ono od innych dziedzin i branż;
- 4 – obserwowane jest wysokie tempo zmian, a dokonujący się postęp jest szybszy niż w innych branżach lub dziedzinach;
- 5 – bardzo wysokie tempo zmian – często oferowane są nam rozwiązania mające charakter innowacji.

W tym przypadku również pomiar polegał na obliczeniu średniej arytmetycznej dla przypisanych wartości do udzielonych odpowiedzi na wszystkie trzy przedstawione pytania<sup>89</sup>.

Z uwagi na przedziałową skalę pomiaru mierników obrazujących wielkość wymiarów macierzy SPACE dokonano transformacji wskaźników obrazujących moc finansową wielkotowarowych przedsiębiorstw rolnych ze skali ciągłej do skali przedziałowej (tabela 4). Zabieg ten pozwolił na unifikację skali zmiennych, co było warunkiem prowadzenia dalszych badań.

**Tabela 4**

**Sposób transformacji indykatorów siły finansowej przedsiębiorstwa**

<b>Indeks tworzenia wartości</b>	<b>Udział kapitału własnego w finansowaniu aktywów bilansowych</b>
1 – gdy $VCI \leq 0$	1 – gdy $E/(E+D) \leq 20\%$
2 – jeżeli znalazł się w przedziale $0 < VCI \leq 0,5$	2 – jest w przedziale $20\% < E/(E+D) \leq 40\%$
3 – w przypadku kiedy $0,5 < VCI \leq 0,95$	3 – w przedziale $40\% < E/(E+D) \leq 60\%$
4 – gdy $0,95 < VCI \leq 1,5$	4 – w przedziale $60\% < E/(E+D) \leq 80\%$
5 – dla $VCI > 1,5$	5 – gdy $E/(E+D) > 80\%$
<b>Stan posiadania majątku<sup>a</sup></b>	<b>Płynność szybka</b>
1 – gdy $Ao \leq I$ kwintyl	1 – gdy $W_{II \text{ stopnia}} \leq 0,8$
2 – w przedziale I kwintyl $< Ao \leq II$ kwintyl	2 – jeżeli jest w przedziale $0,8 < W_{II \text{ stopnia}} \leq 1$
3 – w przedziale II kwintyl $< Ao \leq III$ kwintyl	3 – dla przedziału $1 < W_{II \text{ stopnia}} \leq 2$
4 – w przedziale III kwintyl $< Ao \leq IV$ kwintyl	4 – w przedziale $2 < W_{II \text{ stopnia}} \leq 4$
5 – dla $Ao > IV$ kwintyl	5 – dla $W_{II \text{ stopnia}} > 4$

<sup>a</sup>Dla indykatora – wartości środków trwałych – wyznaczono rozpiętość miernika w całej próbie IERiGŻ, a następnie podzielono na równoliczne kwintyle (jedna piąta ze zbioru). Poszczególnym kwintydom przypisano wartości liczbowe.

Źródło: opracowanie własne na podstawie [Dudycz 2011<sup>90</sup>, Jerzemowska 2013<sup>91</sup>].

<sup>89</sup> Znak (-) oznacza minus z uwagi na odkładanie średniej z odpowiedzi na osi Oy w części odpowiadającej wartościom ujemnym.

<sup>90</sup> T. Dudycz, *Analiza finansowa jako narzędzie zarządzania finansami przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo Indygo Zahir Media, Wrocław 2011.

<sup>91</sup> M. Jerzemowska, *Analiza ekonomiczna w przedsiębiorstwie*, PWE, Warszawa 2013.

## 2. Ocena konkurencyjności jednoosobowych spółek ANR

### 2.1. Wstęp

Wielkotowarowe przedsiębiorstwa rolne zorganizowane w formie spółki z ograniczoną odpowiedzialnością, a jednocześnie pozostające własnością Skarbu Państwa, tworzą zbiorowość podmiotów podporządkowanych Agencji Nieruchomości Rolnych (ANR). W przypadku tych gospodarstw w związku z prowadzeniem przez nie prac hodowlanych o strategicznym znaczeniu dla gospodarki narodowej zaniechano procesowi ich prywatyzacji. Jednak jednoosobowe spółki Agencji Nieruchomości Rolnych przeszły długi proces restrukturyzacji od Państwowych Gospodarstw Rolnych do podmiotów o charakterze kapitałowym zorientowanych również na prowadzenie zyskowej, z punktu widzenia finansowego działalności gospodarczej<sup>92,93</sup>.

Jednoosobowe spółki ANR na tle populacji wielkotowarowych przedsiębiorstw rolnych stanowią więc odmienną grupę podmiotów z uwagi na utrzymanie pełnej własności ze strony państwa, a w konsekwencji zachowanie charakteru korporacyjnego, co ma wpływ na ich system zarządzania.

Wysoki potencjał genetyczny utrzymywanych zwierząt oraz liczba odmian roślin dostarczana polskiemu rolnictwu sprawiają, że są dużymi podmiotami na rynku rolniczych produktów towarowych, ale również mają znaczący udział w rynku nośników postępu biologicznego<sup>94</sup>. Z uwagi na występujący w Polsce problem z egzekwowaniem praw własności na tym rynku rola sektora państwowego jest olbrzymia. Prywatne firmy nie byłyby bowiem zainteresowane ponoszeniem znaczących kosztów na badania i rozwój w tej dziedzinie, a jedynie na dostosowanie gotowych rozwiązań – nośników postępu biologicznego do warunków polskich. Spowolniłoby to proces poprawy produktywności całego sektora rolnego, a w konsekwencji doprowadziłoby do obniżenia efektywności społeczno-ekonomicznej<sup>95</sup>. Dodatkowo istnieje groźba o charakterze globalnym wynikająca

---

<sup>92</sup> M. Helta, *Zmiany w organizacji spółek hodowli roślin i ich znaczenie w upowszechnianiu postępu biologicznego w okresie dwudziestu lat funkcjonowania ANR*, [w:] H. Runowski, *Przekształcenia własnościowe w rolnictwie – 20 lat doświadczeń i perspektywy*, Wydawnictwo SGGW, Warszawa 2013.

<sup>93</sup> A. Oprządek, *Zmiany w organizacji spółek hodowli zwierzęcej i ich znaczenie w upowszechnianiu postępu biologicznego w okresie dwudziestu lat funkcjonowania ANR* [w:] H. Runowski, *Przekształcenia własnościowe w rolnictwie – 20 lat doświadczeń i perspektywy*, Wydawnictwo SGGW, Warszawa 2013.

<sup>94</sup> M. Helta, A. Oprządek, *Rola spółek Agencji Nieruchomości Rolnych w upowszechnianiu postępu biologicznego*, „Wieś i Rolnictwo”, nr 3, 2012.

<sup>95</sup> A. Kagan, M. Adamski, J. Kulawik, *Funkcjonowanie wielkoobszarowych przedsiębiorstw rolnych a postęp biologiczny*, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2012.

z koncentracji wydatków inwestycyjnych przeznaczanych na badania i rozwój w obszarze technologii związanych z substancjami chemicznymi dla rolnictwa, nasiennictwem i biotechnologią przez grupę sześciu światowych gigantów określanych mianem „wielkiej szóstki”. Łącznie udział wydatków firm: BASF, Bayer, Syngenta, DuPont, Dow i Monsanto stanowi około 60% globalnych nakładów na rynku światowym. Nagromadzenie własności intelektualnej z dziedziny rolniczej technologii w niewielkiej grupie prywatnych jednostek nastąpiło do tego stopnia, że tworzy to groźbę globalną instrumentalnego oddziaływania na światowy rynek rolno<sup>96</sup>. Zarówno państwa, jak również instytucje międzynarodowe mogą się znaleźć więc w sytuacji uzależnienia od potężnych firm międzynarodowych. W warunkach zaostrzenia praw dotyczących ochrony własności intelektualnej, a tym samym odejścia od traktowania wiedzy jako globalnego dobra publicznego, może dojść do wyniszczającej wojny patentowej, podobnej do tej obserwowanej na rynku elektronicznym<sup>97</sup>. Przy braku własnego zaplecza w zakresie nośników postępu biologicznego skutki takiego scenariusza mogłyby być katastrofalne.

Prace hodowlane prowadzone przez jednoosobowe spółki ANR z zakresu zachowania potencjału genetycznego spełniają znamiona definicji wytwarzania dóbr o charakterze publicznym, a jednocześnie dóbr o charakterze strategicznym.

Zgodnie z obowiązującym obecnie rozporządzeniem Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi w rejestrze spółek strategicznych znajduje się osiem spółek hodowli roślin uprawnych i 35 spółek hodowli zwierząt gospodarskich<sup>98</sup>. Na podstawie wiodącego kierunku hodowli i rodzaju prowadzonych prac hodowlanych zbiorowość ta jest dzielona przez ANR na<sup>99</sup>:

- wspomnianych osiem spółek hodowli roślin, w tym trzy hodowli ogrodniczej (zwanymi dalej roślinnymi);
- piętnaście spółek hodowli koni i stad ogierów (zwanymi dalej końskimi);
- dwadzieścia spółek hodowli zarodowej oraz przedsiębiorstw ogólnorolnych.

W procesie badawczym poddano analizie niemal całą populację spółek ANR. Łącznie przebadano 40 podmiotów<sup>100</sup>, które grupowano według wiodącego kierunku prowadzonych prac hodowlanych i ogólnogospodarczych w 2013 roku.

---

<sup>96</sup> J. Piesse, C. Thirtle, *Agricultural R&D, technology and productivity*, “Philosophical Transactions of the Royal Society of London”, Series B: Biological Sciences, vol. 365, no. 1554/2010.

<sup>97</sup> T. Deptuła, *Apple wygrał wojnę patentową z Samsungiem*, „Rzeczpospolita” z dnia 22.11.2013.

<sup>98</sup> Rozporządzenie Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z dnia 27 lipca 2011 r. w sprawie wykazu spółek hodowli roślin uprawnych oraz hodowli zwierząt gospodarskich o szczególnym znaczeniu dla gospodarki narodowej Dz.U.2011, Nr 161, poz. 974 z późn. zm..

<sup>99</sup> <http://www.anr.gov.pl>.

<sup>100</sup> Z uwagi na brak ankiety badaniem nie objęto: Stadniny Koni Liski Sp. z o.o., Stadniny Koni „Krasne” Sp. z o.o., Stadniny Koni Walewice Sp. z o.o.

Przyporządkowanie do poszczególnych grup przeprowadzono na podstawie oceny dokonanej przez zarządy spółek. Udział poszczególnych grup w próbie badawczej był następujący:

Nazwa grupy	udział %
– roślinne	20,0
– bydłecze	30,0
– końskie	22,5
– pozostałe zwierzęce <sup>101</sup>	27,5
– łącznie spółki ANR	100,0

## 2.2. Wyposażenie w zasoby produkcyjne

Podstawowym zasobem produkcyjnym będącym w dyspozycji przedsiębiorstw rolnych, w tym spółek ANR, jest ziemia rolna. Jako element zarówno kapitału rzeczowego, jak i naturalnego będącego w dyspozycji gospodarstwa posiadanie ziemi użytkowanej rolniczo wyróżnia przedsiębiorstwa rolne spośród przedsiębiorstw gospodarki narodowej. Ziemia ma charakter zasobu strategicznego, gdyż posiada wszystkie cechy wyróżniające je spośród zasobów zwykłych i warunkuje potencjalną skalę produkcji roślinnej. Nieprzemieszczalność tego zasobu produkcyjnego wpływa na organizację działalności gospodarstwa.

Jednoosobowe spółki ANR stanowią grupę wielkotowarowych przedsiębiorstw rolnych dysponującą relatywnie bardzo dużym jednostkowym obszarem gruntów rolnych, w tym użytków rolnych (tabela 5). Analizowaną zbiorowość tworzą bowiem największe gospodarstwa rolne w kraju.

W zakresie wyposażenia w ziemię, w zbiorowości tej wyróżniają się podmioty ukierunkowane na hodowlę roślinną, dysponujące przeciętnie arealem o jedną trzecią większym niż średnia dla wszystkich jednoosobowych spółek ANR. Drugą grupą pod względem wyposażenia w ziemię, w tym użytki rolne, były spółki zaliczone do grupy „pozostałe zwierzęce”. Należy podkreślić, że jakość użytków rolnych w obu grupach mierzona wskaźnikiem bonitacji gleb była na znacznie wyższym poziomie niż w całej zbiorowości jednoosobowych spółek ANR. Różnice między spółkami roślinnymi a grupą „pozostałych zwierzęcych” wynikały jedynie z kierunku użytkowania gruntów rolnych. W spółkach „roślinnych” przeważały grunty orne, natomiast w grupie spółek „pozostałe zwierzęce” przedsiębiorstwa dysponowały prawie dwukrotnie większym udziałem trwałych użytków zielonych w strukturze zagospodarowania gruntów rolnych.

---

<sup>101</sup> Pozostałe zwierzęce obejmują spółki prowadzące hodowlę zarodową różnych gatunków zwierząt (brak ukierunkowania na jeden gatunek).

Tabela 5

**Stan posiadania, jakość i forma użytkowania ziemi w 2013 r.  
w poszczególnych grupach jednoosobowych spółek ANR**

Wybrane cechy (średnia)	Wiodący kierunek hodowlany				Łącznie spółki ANR
	roślinne	bydłęce	końskie	pozostałe zwierzęce	
Powierzchnia gospodarstwa (ha)	3 721,6	2 503,7	1 968,4	3 080,1	2 729,8
Udział ziemi własnej (%)	1,8	3,0	4,8	2,6	2,9
Powierzchnia UR (ha)	3 532,0	2 366,3	1 826,2	2 978,4	2 588,6
Udział gruntów ornych (%)	93,4	88,7	74,0	90,3	85,9
Udział trwałych użytków zielonych (%)	4,3	9,9	22,6	8,9	11,1
Udział gruntów nieużytkowanych rolniczo <sup>a</sup> (%)	1,24	0,37	1,77	0,07	0,80
Wskaźnik bonitacji gleb	1,21	1,11	1,06	1,20	1,15

<sup>a</sup> Grunty jedynie czasowo wyłączone z użytkowania rolnego.

Źródło: opracowanie własne.

Kolejne dwie grupy, tj. spółki o ukierunkowaniu bydłęcym i końskim, posiadały relatywnie najmniejszy przeciętnie areal użytków rolnych, o niższej jakości mierzonej wskaźnikiem bonitacji, względem średniej w zbiorowości jednoosobowych spółek ANR. Zwłaszcza w zakresie wyposażenia w ziemię rolną odstawały spółki o ukierunkowaniu końskim. W ich posiadaniu przeciętnie znajdowała się najmniejsza powierzchnia użytków rolnych, o najniższym wskaźniku bonitacji gleb. Prowadziły one również produkcję roślinną na powierzchni z największym udziałem trwałych użytków zielonych (TUZ).

Badania ankietowe przeprowadzone wśród prezesów spółek w 2014 roku wskazują na niedostosowanie stanu posiadania zasobu ziemi rolnej do pozostałego majątku produkcyjnego. Udział (%) przedsiębiorstw deklarujących, iż powierzchnia posiadanej ziemi rolnej jest zbyt mała do skali prowadzonej działalności, wyniósł ponad 40%, a rozkład odpowiedzi był na zbliżonym poziomie w poszczególnych grupach<sup>102</sup>:

Nazwa grupy	zbyt mały	wystarczający
– roślinne	37,5	62,5
– bydłęce	41,7	58,3
– końskie	40,0	60,0
– pozostałe zwierzęce	44,4	55,6
– łącznie spółki ANR	41,0	59,0

<sup>102</sup> W ramach badania ankietowego uzyskano opinie prezesów jednoosobowych spółek ANR na temat: zasobów, pozycji konkurencyjnej oraz strategicznej zarządzanych przez nich podmiotów.

Żadna spółka nie zadeklarowała, że stan jej posiadania ziemi rolnej jest zbyt duży, a więc utrudnia proces prowadzenia efektywnej działalności rolnej. Uzyskane wyniki stanowią istotną zmianę w stosunku do analogicznego badania przeprowadzonego w 2012 roku. Wtedy rozkład odpowiedzi dotyczący zbyt małego wyposażenia w ziemię rolniczą był taki sam. Wówczas jednak te spółki, które obecnie deklarywały wystarczającą powierzchnię użytków rolnych twierdziły, że posiadana powierzchnia jest zbyt duża w stosunku do ich potrzeb. Na ocenę wyposażenia w ten czynnik produkcji niewątpliwie miał wpływ dokonujący się postęp technologiczny i techniczny w badanych gospodarstwach. Jednak głównej przyczyny zmian deklaracji należy upatrywać w zapowiedzi zmian systemu wsparcia bezpośredniego i zamiaru wprowadzenia obowiązku odłogowania ziemi w ramach „zazielenienia”.

Powierzchnia użytków rolnych jest miarą ilościową, a niemniej ważną jest jakość ziemi rolnej będącej w dyspozycji przedsiębiorstw. Wskaźnik bonitacji gleb może w pełni nie oddawać jednak potencjału produkcyjnego użytków rolnych. W związku z tym poproszono również spółki o ocenę jakości posiadanych przez nie gleby poprzez wybór odpowiedzi odpowiednio zakodowanej na skali przedziałowej spośród następujących możliwości:

- 1 – *bardzo niska – dominują gleby bardzo słabe, marginalne lub o wadliwej strukturze;*
- 2 – *niska – duży udział gleb o niskiej jakości;*
- 3 – *średnia;*
- 4 – *wysoka – posiadamy znaczący udział gleb o wysokiej i bardzo wysokiej żyzności i dobrej strukturze;*
- 5 – *bardzo wysoka – dysponujemy bardzo żyznymi glebami.*

Uzyskane odpowiedzi wskazują, że we wszystkich grupach spółek ANR dominowała średniej jakości ziemia rolna (tabela 6).

**Tabela 6**

**Ocena jakości posiadanej ziemi rolnej przez spółki ANR w 2014 r.**

Nazwa grupy	Jakość posiadanej ziemi (% wskazań)					Miary statystyczne <sup>a</sup>	
	1	2	3	4	5	średnia	odchyl. st.
Roślinne	0,0	0,0	75,0	25,0	0,0	3,25	0,46
Bydłęce	0,0	25,0	50,0	25,0	0,0	3,00	0,74
Końskie	10,0	10,0	80,0	0,0	0,0	2,70	0,57
Pozostałe zwierzęce	0,0	33,3	33,3	33,3	0,0	3,00	0,87
Łącznie spółki ANR	2,6	17,9	59,0	20,5	0,0	2,97	0,71

<sup>a</sup> Miary ustalone dla rang w danej grupie przedsiębiorstw.

Źródło: badanie własne.



Potwierdzono, że najlepszymi gruntami dysponowały spółki o ukierunkowaniu roślinnym, a w żadnej z nich nie występowały gleby o bardzo niskiej i niskiej jakości. Takie gleby pojawiły się w pozostałych grupach, a zwłaszcza w grupie spółek o ukierunkowaniu końskim oraz w grupie „pozostałe zwierzęce”. Wyniki oceny przydatności produkcyjnej ziemi jako miary jakościowej w znacznym stopniu pokrywały się z pomiarem jakości ziemi rolnej dokonany za pomocą wskaźnika bonitacji gleb. Znaczną rozbieżność stwierdzono jednak w przypadku grupy spółek o ukierunkowaniu bydłowym i w grupie spółek „pozostałe zwierzęce”.

Wyniki produkcji roślinnej determinowane są również innymi warunkami przyrodniczymi niż jakość ziemi rolnej, które wpływają na prowadzenie działalności rolniczej. Do nich zaliczono: ukształtowanie terenu, okres wegetacji roślin, stosunki wodne. Poproszono więc prezesów spółek również o ocenę tych wybranych elementów otoczenia przyrodniczego. W tym zakresie nieco odmiennie wyglądała ocena spółek (tabela 7).

**Tabela 7**

**Ocena wybranych elementów otoczenia przyrodniczego spółek ANR w 2014 r.**

Nazwa grupy	Jakość warunków przyrodniczych (% wskazań) <sup>a</sup>					Miary statystyczne <sup>b</sup>	
	1	2	3	4	5	średnia	odchyl. st.
Roślinne	0,0	0,0	62,5	37,5	0,0	3,38	0,52
Bydłowe	0,0	25,0	66,7	8,3	0,0	2,83	0,58
Końskie	0,0	10,0	70,0	20,0	0,0	3,10	1,07
Pozostałe zwierzęce	0,0	22,2	55,6	22,2	0,0	3,00	0,71
Łącznie spółki ANR	0,0	15,4	64,1	20,5	0,0	3,05	0,60

<sup>a</sup> Kod odpowiedzi dla tego pytania: 1 – bardzo niekorzystne, 2 – niekorzystne, 3 – umiarkowane, 4 – sprzyjające, 5 – bardzo sprzyjające.

<sup>b</sup> Miary ustalone dla rang w danej grupie przedsiębiorstw.

*Źródło: badanie własne.*

Rozkład ocen jakości pozostałych warunków przyrodniczych (poza glebami) był najkorzystniejszy również w spółkach o ukierunkowaniu roślinnym, gdzie zdecydowanie dominowały warunki umiarkowane, ale również prawie 40% spółek deklarowało sprzyjające warunki. W stosunku do badania przeprowadzonego w 2012 roku w tej grupie obserwowano największy progres oceny. Wówczas średnia ocen otoczenia przyrodniczego w tej grupie wynosiła 2,9 (wzrost o 0,48 pkt.). Żaden podmiot w zbiorowości jednoosobowych spółek ANR nie zadeklarował funkcjonowania w skrajnych warunkach przyrodniczych, tj. bardzo niekorzystnych lub w bardzo sprzyjających.

Kolejnym zasobem, który może stanowić podstawę budowy silnej pozycji konkurencyjnej przedsiębiorstwa, są osoby zatrudnione w spółkach oraz ich wiedza i umiejętności. Niewątpliwie bez odpowiednio wykwalifikowanych

i zmotywowanych pracowników, pomimo obfitości pozostałych zasobów, budowa silnej pozycji konkurencyjnej i strategicznej nie jest możliwa.

Najwięcej osób zatrudniały spółki „roślinne”, a jednocześnie relatywnie w tych podmiotach najwięcej osób było zatrudnionych na stanowiskach nierobotniczych (tabela 8). Wynikało to z charakteru prowadzonych w tych przedsiębiorstwach prac hodowlanych oraz podejmowanych działań związanych z upowszechnianiem wyników badań i działalnością handlową. W spółkach tej grupy była również najwyższa relacja pracy do czynnika ziemi.

**Tabela 8**

**Poziom zatrudnienia (w przeliczeniu na pełnozatrudnionych), jego relacja do pozostałych czynników produkcji. Koszty i wydajność pracy w 2013 roku**

Wybrane cechy	Wiodący kierunek hodowlany				Łącznie spółki ANR
	roślinne	bydłęce	końskie	pozostałe zwierzęce	
Liczba zatrudnionych	218,9	82,5	68,8	113,0	112,9
Udział osób na stanowiskach nierobotniczych (%)	44,6	22,9	22,2	20,1	30,4
Zatrudnienie w stosunku do użytków rolnych (100 ha)	6,2	3,5	3,8	3,8	4,4
Relacja kapitału do pracy <sup>a</sup> : - bilansowego <sup>b</sup> (tys. zł)	343,2	434,3	372,6	487,5	400,6
- kapitału ogółem <sup>c</sup> (tys. zł)	344,1	439,6	457,4	507,0	424,9
- aktywów trwałych <sup>b</sup> (tys. zł)	180,1	294,0	259,0	283,5	241,6
Koszty pracy (rocznie tys. zł) <sup>a</sup>	55,7	56,5	58,5	59,2	57,1
Wydajność pracy <sup>d</sup> (tys. zł)	146,2	239,8	191,6	254,1	198,6
Wydajność pracy <sup>e</sup> (tys. zł)	226,3	274,8	227,8	299,5	253,7

<sup>a</sup> Liczba pełnozatrudnionych w mianowniku; <sup>b</sup> pominięto wartość ziemi; <sup>c</sup> kapitał ogółem stanowi suma kapitału bilansowego i dzierżawionego (bez wartości ziemi); <sup>d</sup> wartość przychodów ze sprzedaży i zrównanych z nimi przypadających na pełnozatrudnionego; <sup>e</sup> wartość przychodów ogółem przypadająca na pełnozatrudnionego, <sup>f</sup> wartość dodana przypadająca na pełnozatrudnionego.

Źródło: opracowanie własne.

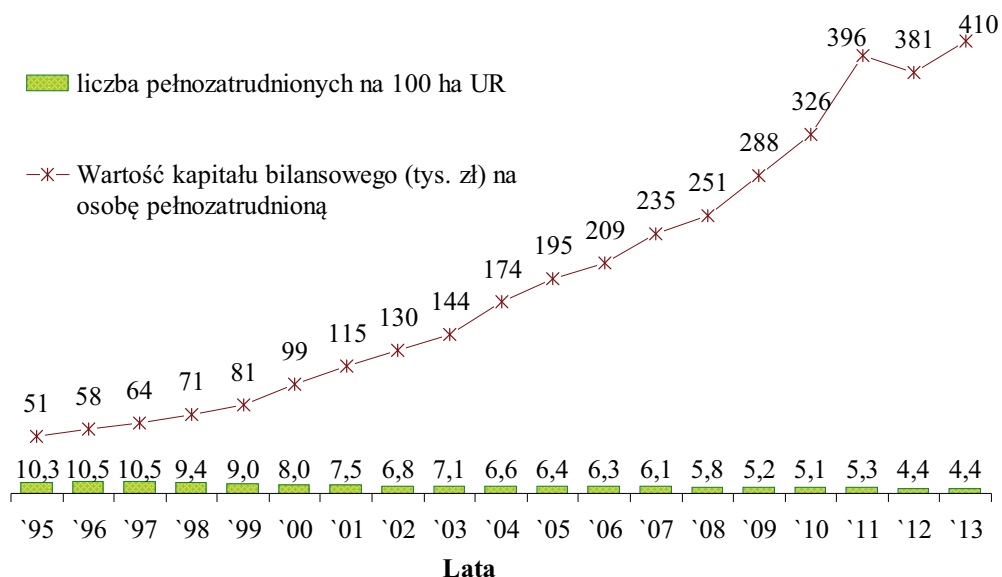
Grupy z hodowlą zwierzęcą różniły się wprawdzie liczebnością załóg, ale nie odbiegały od siebie pod względem udziału osób zatrudnionych na stanowiskach nierobotniczych oraz relacją pracy do ziemi rolnej. W przeliczeniu na 100 ha użytków rolnych nieco mniejszą liczbę osób pełnozatrudnionych wykazywała jedynie grupa spółek „bydłęcych”.

Spółki „roślinne” wykazywały się natomiast niższym technicznym uzbrojeniem pracy względem spółek zwierzęcych. Wskaźnik ten zarówno na bazie kapitału bilansowego, jak i całkowitego (bilansowy i dzierżawiony) najwyższy był w grupie „pozostałe zwierzęce”. Najwyższą wartością aktywów trwałych bilansowych w przeliczeniu na osobę pełnozatrudnioną w 2013 r. posiadały jednak spółki „bydłęce”.

Uwzględniając czynnik czasu, w badanej zbiorowości obserwowano zjawisko ograniczania poziomu zatrudnienia w odniesieniu do powierzchni użytków rolnych i systematyczny proces wzrostu wartości kapitału w stosunku do czynnika pracy (wykres 1).

**Wykres 1**

**Zatrudnienie na 100 ha UR oraz jego relacja z kapitałem bilansowym w latach 1995-2013 w jednoosobowych spółkach ANR (dane panelowe)**



Źródło: opracowanie własne.

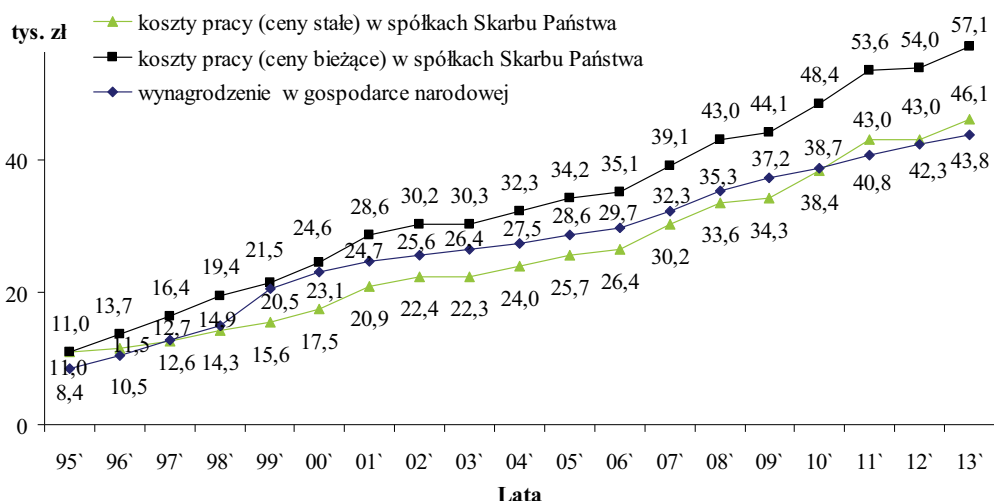
Zatrudnienie pracowników jednoosobowych spółek ANR generowało ponad 57 tys. zł średniorocznego kosztu, na który składało się: wynagrodzenie, ubezpieczenie społeczne ponoszone przez zakład pracy i inne opłaty bezpośrednio związane z tym czynnikiem produkcji. Należy podkreślić, że stosowane zatrudnianie pracowników w spółkach następowało na zasadach ogólnych, co wiązało się z pełnym obciążeniem pracodawcy nie tylko kosztami wynagrodzenia pracowników, ale również tzw. obciążeniem pozapłacowymi. W bardzo ograniczonym zakresie korzystały one z popularnych w gospodarstwach prywatnych form zatrudnienia, pozwalających zmniejszyć koszty pracy o wydatki na ubezpieczenie społeczne pracowników oraz inne opłaty związane z zatrudnieniem osób. Tym samym można traktować taki sposób postępowania jako wysoce etyczny nie tylko w stosunku do samych zatrudnionych pracowników, ale także wobec ogółu ubezpieczonych oraz całego społeczeństwa. To świadczy o stosowaniu praktyk społecznej odpowiedzialności biznesu w tym obszarze przez badane jednoosobowe spółki ANR i może być wzorcem uczciwości działania. Jednocześnie o poprawie wykorzystania poten-

cjału ludzkiego wraz z dokonującym się postępem technologicznym świadczy systematyczne ograniczanie nakładów pracy w relacji do ziemi.

Obserwowany wzrost kosztów pracy w układzie dynamicznym w badanej zbiorowości jest naturalnym następstwem procesów zachodzących w całej gospodarce narodowej. Czynnikiem pracy jest tym zasobem, którego wynagrodzenie systematycznie wzrasta w czasie i proces ten ma charakter trwały nie tylko w rolnictwie, ale również w całej gospodarce narodowej (wykres 2). Jednak z punktu widzenia efektywności finansowej spółek nie jest to zjawisko niebezpieczne, dopóki towarzyszy mu wzrost wydajności tego czynnika produkcji.

Wykres 2

### Średnioroczne koszty pracy osoby pełnozatrudnionej w spółkach Skarbu Państwa i średnioroczne wynagrodzenie pracownika w gospodarce narodowej<sup>103</sup> w latach 1995-2013



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych panelowych (spółki ANR) i GUS<sup>104</sup>.

W 2013 roku w zbiorowości jednoosobowych spółek ANR w poszczególnych ich grupach obserwowano zróżnicowanie wydajności pracy mierzonej zarówno przychodami z podstawowej działalności operacyjnej, jak również przychodami ogółem. Najwyższą wydajność pracy odnotowały spółki z grupy „po-

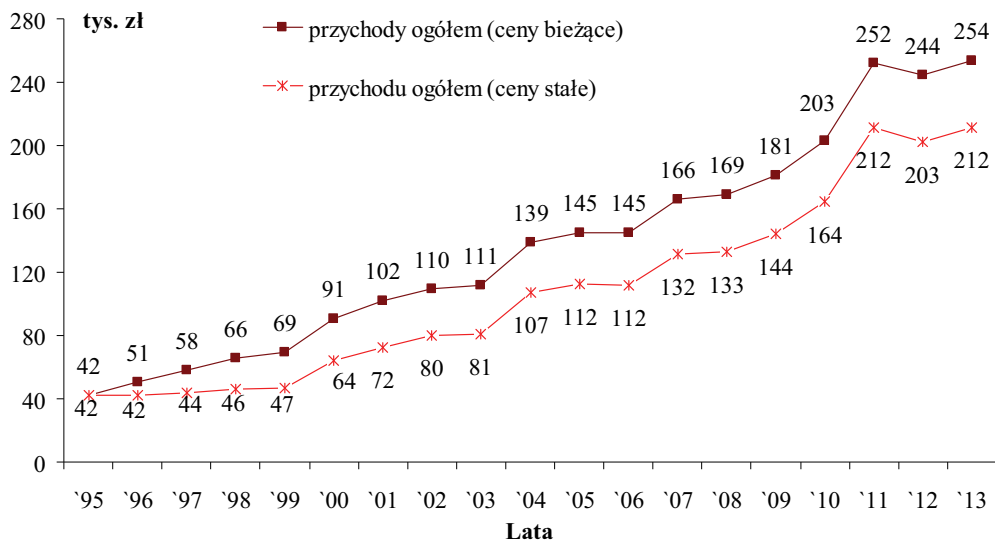
<sup>103</sup> Na podstawie zaprezentowanego wykresu 2 nie można jednak wnioskować o wyższych wynagrodzeniach pracowników w jednoosobowych spółkach ANR niż w innych podmiotach gospodarki narodowej. Zestawione kategorie są bowiem nieporównywalne. W przypadku jednoosobowych spółek ANR uwzględniano bowiem liczbę osób pełnozatrudnionych (o wymiarze pracy 2200 godzin rocznie), a koszt pracy dodatkowo objął część składek społecznych ponoszonych przez pracodawcę i innych opłat związanych z pracą.

<sup>104</sup> <http://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/rynek-pracy/>

zostałe zwierzęce”. W układzie dynamicznym w zakresie wydajności pracy w latach 1995-2011 był obserwowany znaczny progres w całej zbiorowości jednoosobowych spółek Skarbu Państwa. W ostatnich trzech latach objętych badaniem nastąpiła jednak stabilizacja w wydajności pracy mierzonej wskaźnikiem przychodów ogółem w przeliczeniu na jednego pełnozatrudnionego (wykres 3).

**Wykres 3**

**Przychody ogółem w przeliczeniu na jednego pełnozatrudnionego w jednoosobowych spółkach Skarbu Państwa w latach 1995-2013**



Źródło: opracowanie własne.

Problem stabilizacji wydajności pracy może być spowodowany nieoptymalnym poziomem zatrudnienia. W przypadku spółek ANR nie występuje jednak problem niedoboru pracowników, ale deklarowany jest zbyt wysoki poziom zatrudnienia, co często wynika z charakteru produkcji rolniczej i jej sezonowości. Niemniej potencjalnym problemem może być przerost zatrudnienia, zwłaszcza w spółkach „roślinnych” i „bydłęcych”. Takich spółek (%) w 2014 roku najwięcej deklaroowało zbyt wysoki poziom zatrudnienia w stosunku do bieżących potrzeb:

Nazwa grupy	Zatrudnienie:		
	optymalne	zbyt małe	zbyt wysokie
– roślinne	62,5	12,5	25,0
– bydłące	83,3	0,0	16,7
– końskie	80,0	10,0	10,0
– zwierzęce	100,0	0,0	0,0
– Łącznie spółki ANR	82,1	5,1	12,8

W stosunku do badania przeprowadzonego w 2012 roku widać jednak znaczne zmniejszenie się liczby spółek deklarujących nieoptymalny poziom zatrudnienia. Dotyczyło to bowiem prawie jednej czwartej zbiorowości.

Konkurencyjność przedsiębiorstw rolnych może być budowlane również w oparciu o rzeczowy majątek produkcyjny. Jednoosobowe spółki ANR dysponowały majątkiem o bardzo dużej wartości, ale na niego składała się głównie dzierżawiona z Zasobu Rolnego Skarbu Państwa ziemia rolna – 60% udział w majątku ogółem (tabela 9).

**Tabela 9**

**Struktura posiadanego rzeczowego majątku  
bilansowego i dzierżawionego w 2013 roku**

Wybrane cechy	Wiodący kierunek hodowlany				Łącznie spółki ANR
	roślinne	bydłęce	końskie	pozostałe zwierzęce	
Majątek ogółem (tys. zł)	154 902,5	93 461,2	77 392,5	140 105,4	52 842,3
w tym aktywa bilansowe (%)	49,5	39,9	33,7	39,9	41,4
Aktywa trwałe bilansowe (tys. zł)	40 939,3	25 699,3	18 258,3	32 911,0	28 323,6
w tym: grunty (%)	3,7	5,6	2,4	2,6	3,7
budynki oraz obiekty inżynierii (%)	58,9	56,8	61,2	60,7	59,2
maszyny i środki transportu (%)	24,9	20,5	17,7	25,1	21,8
Aktywa obrotowe (tys. zł)	35 715,0	11 578,3	7 815,8	23 050,1	52 842,3
w tym: inwestycje krótkoterminowe (%)	31,0	12,2	14,0	25,4	23,7
zapotrzebowanie na kapitał pracujący (%)	69,0	87,8	86,0	74,6	76,3

*Źródło: badanie własne.*

W strukturze aktywów bilansowych dominowała wartość budynków oraz obiektów inżynierii, ale również znaczący udział stanowiły maszyny i środki transportu. Z uwagi na dzierżawę niemal całej powierzchni gruntów wartość ziemi własnej na tle pozostałych aktywów trwałych bilansowych była marginalna.

Ważnym elementem bilansowym z punktu widzenia kształtowania krótkoterminowego bezpieczeństwa finansowego był z kolei udział aktywów o dużym poziomie płynności (inwestycje krótkoterminowe, w tym środki pieniężne) oraz zapotrzebowanie na kapitał pracujący, a więc aktywa obrotowe o niższym stopniu płynności (zapasy, należności krótkoterminowe, itp.). Niskie zapotrzebowanie na kapitał pracujący w relacji do pozostałych składników majątkowych posiadały zwłaszcza spółki ANR o kierunku hodowlanym roślinnym, wysoki

spółki „końskie” i „bydlęce”. W części wynika to z kształtowania się cykli konwersji gotówki w poszczególnych grupach spółek. Wpływa na to długość cyklu produkcyjnego i w związku z tym możliwe terminy inkasowania należności za zbywane produkty. W przedsiębiorstwach utrzymujących bydło mleczne cykl konwersji gotówki jest jednym z najkrótszych, gdyż okres, jaki upływa od rozpoczęcia produkcji do zainkasowania należności, nie przekracza miesiąca. W związku z tym występuje potrzeba utrzymywania na niższym poziomie inwestycji krótkoterminowych i przedsiębiorstwo może sobie pozwolić na zachowanie na wyższym poziomie wskaźnika zapotrzebowanie na kapitał pracujący.

Oceny potrzeb przedsiębiorstw w zakresie majątku produkcyjnego dokonano na podstawie opinii zarządów spółek. Wykorzystano pięciostopniową skalę natężenia ich potrzeb według następującego schematu kodowania:

- 1 – występuje bardzo pilna potrzeba znacznych inwestycji z uwagi na zdekapitalizowane środki trwałe lub ich znaczne niedobory w stosunku do skali działalności;
- 2 – występują znaczne potrzeby inwestycyjne, choć sytuacja nie jest dramatyczna;
- 3 – w miarę potrzeb dokonywane są inwestycje zapewniające utrzymanie majątku na dotychczasowym poziomie;
- 4 – prowadzone inwestycje zapewniają powiększanie wartości środków trwałych;
- 5 – spółka dysponuje wszelkimi niezbędnymi środkami trwałymi lub jest w stanie je pozyskać.

W ocenie samych spółek tylko w bardzo niewielkiej zbiorowości jednostek z grupy „końskie” – łącznie prawie 2,6% podmiotów – średni stan środków trwałych w 2014 r. był na tyle niezadawalający, iż istniała bardzo pilna potrzeba inwestycji z uwagi na znaczną ich dekapitalizację (tabela 10).

**Tabela 10**

**Ocena stanu posiadanych w spółkach ANR środków trwałych w 2014 roku**

Nazwa grupy	Ocena środków trwałych (%) wskazań <sup>a</sup>					Miary statystyczne <sup>b</sup>	
	1	2	3	4	5	średnia	odchyl. st.
Roślinne	0,0	12,5	12,5	50,0	25,0	3,88	0,99
Bydlęce	0,0	8,3	25,0	58,3	8,3	3,67	0,78
Końskie	10,0	0,0	40,0	40,0	10,0	3,40	1,18
Pozostałe zwierzęce	0,0	33,3	33,3	33,3	0,0	3,00	0,87
Łącznie spółki ANR	2,6	12,8	28,2	46,2	10,3	3,49	0,94

*Źródło i oznaczenia jak w tabeli 7.*

Kolejne 12,8% jednoosobowych spółek ANR twierdziło, że występują w nich znaczne potrzeby inwestycyjne, choć sytuacja nie jest dramatyczna. W tej ocenie przeważały spółki zaliczane do grupy „pozostałe zwierzęce”. Kolejne 28,2% spółek oceniało, że jest zachowana reprodukcja zapewniająca utrzymanie środków trwałych w badanych spółkach na wystarczającym pozio-

mie. W całej badanej zbiorowości dominowały spółki, w których inwestycje zapewniają reprodukcję rozszerzoną, lub dysponowały wszelkimi niezbędnymi środkami trwałymi. Najwyżej wyposażenie w środki trwałe oceniali spółki o ukierunkowaniu hodowli na produkcję roślinną (średnia ocen 3,88), najgorzej z kolei grupa „pozostałe zwierzęce” (średnia ocen 3,0).

Stosując klasyczne finansowe wskaźniki służące do oceny stopnia odtwarzania środków trwałych i ich zużycia w przedsiębiorstwie w 2013 r., wszystkie grupy spółek charakteryzowały się rozszerzoną reprodukcją środków trwałych. Najniższym poziomem stopy inwestowania odznaczały się spółki o ukierunkowaniu hodowlanym na konie (końskie). Jednak również w tej grupie relacja nakładów na nowe środki trwałe i kapitalne remonty była o prawie 37% wyższa w stosunku do wartości amortyzacji. Wskazuje to na powiększanie majątku trwałego (tabela 11). Jednocześnie spółki tej grupy posiadały środki trwałe o najmniejszym zużyciu ekonomicznym (relacja umorzeń księgowego do ich wartości brutto) stąd wniosek bądź o najsłabszym wyposażeniu w środki trwałe lub też o znajdowaniu się w innej fazie cyklu realizacji inwestycji (niezbędne inwestycje zostały przeprowadzone w okresie poprzednim). Biorąc jednak pod uwagę słabą kondycję finansową całej branży końskiej w Polsce, należy przypuszczać, że działały oba te elementy jednocześnie.

**Tabela 11**

**Źródła finansowania nakładów inwestycyjnych w 2013 roku**

Wybrane cechy	Wiodący kierunek hodowlany:				Łącznie spółki ANR
	roślinne	bydłęce	końskie	pozostałe zwierzęce	
Nakłady inwestycyjne w tys. zł na przedsiębiorstwo <sup>a</sup>	5675,3	4152,5	3930,4	2288,6	3894,5
Stopa inwestowania bez zakupu ziemi <sup>b</sup> (%)	156,1	225,7	136,7	182,2	171,5
Udział w finansowaniu inwestycji (%):					
- kredytów preferencyjnych	18,2	0,0	4,7	4,5	7,1
- kredytów komercyjnych	0,2	0,7	0,0	0,0	0,3
- środków unijnych <sup>c</sup>	0,3	0,6	0,0	0,0	0,3
Umorzenie środków trwałych <sup>d</sup> (%)	51,8	44,9	45,1	42,8	46,8

<sup>a</sup> Łącznie z wydatkami na zakup używanych środków produkcji;

<sup>b</sup> Iloraz sumy nakładów poniesionych na remonty i modernizację oraz zakup środków trwałych, zarówno nowych, jak i używanych (z pominięciem ziemi) do wartości amortyzacji. Iloraz pomnożony został przez 100;

<sup>c</sup> Ujęto środki finansowe pozyskane z unijnych funduszy inwestycyjnych;

<sup>d</sup> Relacja sumy dotychczasowych odpisów amortyzacyjnych (umorzeń) do wartości środków trwałych brutto (bez ziemi).

Źródło: obliczenia własne.

Drugą grupą o najniższym poziomie inwestowania były spółki „roślinne”. Była to jednocześnie grupa o najwyższym wskaźniku umorzenia środków trwa-



łych. Biorąc pod uwagę ocenę zarządów tych spółek w zakresie potrzeb inwestycyjnych w środki trwałe, wskaźnik umorzenia środków trwałych świadczyć może o szybszym zużyciu ekonomicznym części majątku trwałego – pełnym jego amortyzowaniu – w stosunku do zużycia technologiczno-technicznego, a więc przydatności produkcyjnej.

Przewagi konkurencyjne można uzyskiwać dzięki strukturze finansowania działalności. Jak wynika z tabeli 11 jednoosobowe spółki ANR w niewielkim stopniu korzystały z finansowania inwestycji kapitałem obcym, zarówno w postaci kredytów preferencyjnych, jak i komercyjnych czy też środków unijnych o charakterze inwestycyjnym. Pewnym wyjątkiem były tutaj jedynie spółki końskie korzystające z obniżonego kosztu kapitału w wyniku interwencji państwa. Ponad 18% wartości inwestycji finansowały one kredytem preferencyjnym.

Jednoosobowe spółki ANR cechował bardzo wysoki poziom bezpieczeństwa finansowego (tabela 12).

**Tabela 12**

**Wskaźniki płynności i udział kapitału własnego w finansowaniu aktywów bilansowych w 2013 r.**

Nazwa wskaźnika	Wiodący kierunek hodowlany				Łącznie spółki ANR
	roślinne	bydłące	końskie	pozostałe zwierzęce	
Udział kapitału własnego w finansowaniu aktywów bilansowych	85,3	84,4	83,4	89,0	85,8
Wskaźnik płynności bieżącej <sup>a</sup>	10,7	6,6	6,8	10,9	9,1
Wskaźnik płynności szybkiej <sup>b</sup>	6,0	3,2	3,7	6,1	4,9
Wskaźnik płynności gotówkowej <sup>c</sup>	3,3	0,8	1,0	2,8	2,1

<sup>a</sup> Wskaźnik płynności III stopnia – iloraz aktywów obrotowych i zobowiązań bieżących. <sup>b</sup> Wskaźnik płynności II stopnia – jest to suma: należności krótkoterminowych, środków pieniężnych i krótkoterminowych rozliczeń międzykresowych odniesiona do zobowiązań krótkoterminowych. <sup>c</sup> Wskaźnik płynności I stopnia – iloraz środków pieniężnych i zobowiązań krótkoterminowych.

*Źródło: obliczenia własne.*

Wysoki poziom bezpieczeństwa finansowego, zwłaszcza w okresie dużej niepewności nie tylko co do: koniunktury rynkowej, potencjalnej wypłacalności kontrahentów, dostępu do zewnętrznych źródeł finansowania i kosztu kapitału obcego, jest oznaką zdrowych fundamentów prowadzenia działalności gospodarczej. We wszystkich grupach spółek ANR wskaźniki płynności i udziału kapitału własnego znacznie przekraczały granice powszechnie przyjęte za stanowiące sygnały o potencjalnych problemach z bezpieczeństwem finansowym. Oznacza to stosowanie bardzo bezpiecznych strategii w zakresie kształtowania zarówno bieżącego bezpieczeństwa finansowego, jak i długoterminowego.

### 2.3. Wyniki produkcyjne, ekonomiczno-finansowe oraz konkurencyjność

W produkcji roślinnej charakterystyczną cechą wszystkich grup jednoosobowych spółek ANR był dominujący udział zbóż w strukturze zasiewów. Jednak wszystkie grupy odznaczały się zdywersyfikowaną strukturą upraw (tabela 13). W żadnej grupie spółek ANR udział zbóż nie przekroczył 60% powierzchni zasiewów, a druga roślina – rzepak stanowiła co najwyżej 23% powierzchni uprawianych gruntów ornych. Biorąc pod uwagę czynnik czasu struktura zasiewów w zbiorowości jednoosobowych spółek ANR ma charakter statyczny i na przestrzeni ostatnich trzech lat nie uległa istotnym zmianom.

**Tabela 13**

#### **Struktura (%) zasiewów w badanych grupach spółek ANR w 2013 roku**

Wybrane cechy	Wiodący kierunek hodowlany				Łącznie spółki ANR
	roślinne	bydłęce	końskie	pozostałe zwierzęce	
Zboża	57,4	52,9	53,8	56,0	55,2
w tym: pszenica	45,1	51,4	40,4	62,0	50,6
kukurydza	8,8	26,9	21,0	16,9	17,8
Rzepak	22,9	20,3	21,0	17,3	20,4
Buraki cukrowe	5,3	3,1	3,5	8,0	5,1
Ziemniaki	2,0	0,0	0,0	0,0	0,6
Strączkowe	2,1	0,8	0,0	0,2	0,9
Warzywa	0,8	0,0	0,0	0,0	0,2
Pozostałe	9,6	22,8	21,8	18,5	17,7

*Źródło: badanie własne.*

Badana zbiorowość spółek ANR uzyskiwała bardzo wysoką efektywność produkcji roślinnej. Wskazują na to plony podstawowych roślin uprawnych (tabela 14). Na tle całej zbiorowości ANR grupy spółek „roślinne” i „końskie” uzyskiwały niższe plony zbóż niż spółki „bydłęce” i „pozostałe zwierzęce”. Nie stwierdzono zróżnicowania grup przedsiębiorstw pod względem plonu rzepaku, a wydajność tej rośliny w 2013 roku była bardzo wysoka. Również spółki „roślinne” uzyskiwały najniższy plon buraka cukrowego, zanizając średnią wydajność tej rośliny w zbiorowości spółek ANR. Spółki „roślinne” jako jedyne zajmowały się uprawą ziemniaków. Plon tej ostatniej rośliny nie był jednak wysoki, ale wynikało to z faktu produkcji sadzeniaków. W zakresie nawożenia mineralnego wszystkich makroskładników NPK wyróżniały się z kolei spółki „końskie”, stosując najniższy jego poziom pod zbiory w 2013 roku.

**Tabela 14****Plony roślin (dt/ha) i nawożenie mineralne w grupach spółek ANR w 2013 roku**

Wybrane cechy	Wiodący kierunek hodowlany				Łącznie spółki ANR
	roślinne	bydłęce	końskie	pozostałe zwierzęce	
Zboża	58,1	68,1	62,7	70,9	65,0
w tym: pszenica	63,3	69,2	69,9	73,9	69,3
kukurydza	64,3	79,0	76,2	83,2	77,4
Rzepak	36,9	38,4	39,1	37,6	37,9
Buraki cukrowe	518,0	558,8	572,3	571,6	553,6
Ziemniaki	312,8	-	-	-	312,8
Nawożenie N kg/ha <sup>a</sup>	146,1	144,7	114,5	152,4	141,2
Nawożenie K i P kg/ha <sup>a</sup>	109,7	118,1	83,3	112,1	107,5

<sup>a</sup> Ilość w przeliczeniu na czysty składnik wprowadzona do gleby z nawożeniem mineralnym.

Źródło: badanie własne.

Badając dział zwierzęcy poprzez analizę pogłowia poszczególnych gatunków zwierząt oraz ich obsadę na 100 ha UR, można mówić o dominacji bydła w całej zbiorowości spółek ANR (tabela 15). Liczba zwierząt tego gatunku w całej zbiorowości spółek ANR od 2002 roku systematycznie rosła. Tym samym na przestrzeni lat 2011-2013 obsada tego gatunku zwierząt wzrosła o 2,2 sztuki na ha.

**Tabela 15****Obsada zwierząt (sztuki fizyczne na 100 ha UR) i mleczność krów w 2013 roku**

Wybrane cechy	Wiodący kierunek hodowlany				Łącznie spółki ANR
	roślinne	bydłęce	końskie	pozostałe zwierzęce	
Bydło	22,5	71,1	53,6	73,1	54,9
w tym krowy	9,4	31,3	24,5	31,4	24,0
krowy mamki	0,1	0,0	1,1	0,8	0,4
Trzoda chlewna	0,0	7,5	0,0	78,0	22,3
w tym maciory	0,0	0,5	0,0	8,8	2,4
Owce	3,2	2,4	0,0	5,6	3,0
Konie	0,9	0,8	10,4	1,1	2,8
Łącznie SD	19,1	59,0	53,3	71,7	50,3
Mleczność krów (litry)	9 201,9	9 339,3	7 717,5	9 319,7	8 999,3

Źródło: badanie własne.

Najniższą obsadę bydła posiadały spółki „roślinne”, co jest naturalną konsekwencją odmiennej specjalizacji produkcji towarowej i ukierunkowania prac ho-

dowlanych. Prowadzony w tych jednostkach chów i hodowla bydła mlecznego charakteryzowała się jednak bardzo wysoką efektywnością produkcji mleka wyrażoną mlecznością krów. Spółki „końskie”, będąc drugą grupą o najniższej obsadzie bydła, łączyły utrzymanie tego gatunku zwierząt ze strategicznym kierunkiem działalności, jakim był w ich przypadku chów i hodowla koni. Należy zauważyć, że w grupie tej utrzymywana była nieco większa ilość bydła ras mięsnych (krów marek) w przeliczeniu na powierzchnię użytków rolnych. Z kolei prowadzona hodowla i chów bydła mlecznego odznaczała się najniższą wydajnością krów mlecznych w całej zbiorowości spółek ANR. Grupa „pozostałe zwierzęce” posiadała największą obsadę bydła i owiec, oraz znaczącą liczbę trzody chlewnej.

Mierząc intensywność produkcji wartością sprzedaży w przeliczeniu na powierzchnię użytków rolnych, stwierdzono, że grupa spółek „pozostałe zwierzęce” wykazywała najwyższą wartość przychodów w przeliczeniu na hektar (tabela 16). Była to naturalna konsekwencja najwyższej obsady zwierząt w przeliczeniu na powierzchnię użytków rolnych. Drugą grupą pod względem wartości sprzedaży na ha UR były spółki „roślinne”. Jednak w ich przypadku wynikało to z wysokiego udziału działalności pozarolniczej, a więc z przychodów generowanych przez przetwórstwo i usługi. Najniższą wartość sprzedaży produktów, w tym surowców rolnych, w przeliczeniu na ha użytków rolnych wykazywały spółki „końskie”. W 2013 roku wartość tego parametru była w nich o jedną piątą niższa w stosunku do średniej wartości sprzedaży na ha UR w całej zbiorowości spółek ANR. Jednak w grupie spółek „końskich” na przestrzeni lat 2011-2013 nastąpił największy progres w tym zakresie. O ile wartość sprzedaży w całej zbiorowości ANR w okresie tym wzrosła o 1,1 tys. zł, to w „końskich” o 1,6 tys. złotych.

**Tabela 16**

**Wielkość i struktura sprzedaży w grupach przedsiębiorstw w 2013 roku**

Rodzaj grupy	Sprzedaż produktów i usług tys. zł na 1 ha UR	Udział w sprzedaży (%)			
		Produkty			Usługi
		roślinne	zwierzęce	przetwórstwo	
Roślinne	8,62	73,2	15,3	8,1	3,5
Bydłece	7,90	41,0	56,6	0,1	2,2
Końskie	6,70	40,1	56,4	0,0	3,5
Pozostałe zwierzęce	9,32	42,2	54,8	0,6	2,5
Łącznie spółki ANR	8,22	50,4	44,2	2,5	2,9

*Źródło: obliczenia własne.*

Analizując wyniki finansowe w zbiorowości jednoosobowych spółek ANR w 2013 roku, należy zauważyć, że we wszystkich grupach poziom wskaź-

nika opłacalności znalazł się poniżej 100. Oznacza to, że spółki te nie były w stanie pokryć podstawowych kosztów działalności operacyjnej przychodami ze sprzedaży produktów. Najkorzystniej pod względem tego wskaźnika prezentowała się grupa spółek „pozostałe zwierzęce”, która wykazywała najwyższy poziom opłacalności sprzedaży, ale również nieco poniżej 100. Spółki „końskie” jedynie w 90% były w stanie pokryć koszty podstawowej działalności operacyjnej przychodami ze sprzedaży i zrównanymi z nimi (tabela 17).

**Tabela 17**

**Wyniki finansowo-ekonomiczne jednoosobowych spółek ANR w 2013 roku**

Wybrane wskaźniki	Wiodący kierunek prac hodowlanych				Łącznie spółki ANR
	roślinne	bydłęce	końskie	pozostałe zwierzęce	
Opłacalność sprzedaży [%]	95,3	92,5	90,7	99,2	94,9
Opłacalność ogółem [%]	108,2	106,4	106,2	112,6	108,6
Rentowność kapitału ogółem [%]	4,8	3,7	3,5	6,8	4,9
Rentowność kapitału własnego [%]	5,6	4,4	4,2	7,6	5,7
Wskaźnik wartości dodanej [%]	43,4	38,3	45,0	43,3	42,4
Indeks tworzenia wartości	1,58	1,19	1,14	2,18	1,58

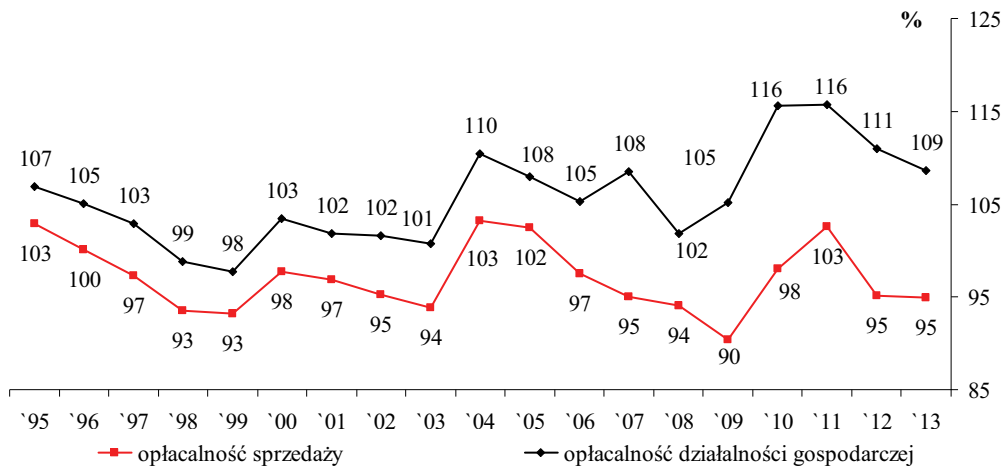
*Źródło: obliczenia własne.*

Sytuacja taka nie jest czymś nadzwyczajnym w sektorze rolniczym, gdzie wsparcie budżetowe stanowi istotne źródło przychodów finansowych gospodarstw rolnych. Jedynie w przypadku wybranych branż rolnych w mniejszym stopniu subwencjonowanych przez państwo lub w sytuacji bardzo korzystnych warunków rynkowych nie tylko spółkom ANR, ale również prywatnym wielkotowarowym przedsiębiorstwom rolnym, udaje się uzyskać pełne pokrycie podstawowych kosztów działalności operacyjnej. W badanej zbiorowości jednoosobowych spółek ANR takich lat było jedynie kilka na przestrzeni analizowanego osiemnastolecia (wykres 4), a ostatnim tak korzystnym z uwagi na sytuację rynkową był 2011 rok.

Cała zbiorowość jednoosobowych spółek ANR dzięki wsparciu budżetowemu uzyskała wskaźnik opłacalności działalności gospodarczej (iloraz przychodów ogółem i kosztów ogółem przemnożony przez 100) na poziomie powyżej 100. Wskazuje to na wypracowanie przez wszystkie grupy spółek zysku finansowego netto. Opłacalność ta średnio w badanej zbiorowości spółek ANR wyniosła 108,6. Najwyższy jej poziom był w grupie spółek „pozostałe zwierzęce”, znacznie przekraczając wartość w kolejnej pod względem wysokości tego wskaźnika grupie „roślinne”.

Wykres 4

### Opłacalność sprzedaży i działalności gospodarczej w jednoosobowych spółkach ANR w latach 1995-2013 (dane panelowe)



Źródło: opracowanie własne.

Poziom wskaźnika opłacalności działalności gospodarczej (opłacalności ogółem) przekładał się bezpośrednio na rentowność aktywów i kapitału własnego, a następnie na indeks tworzenia wartości (VCI). Wyniki finansowo-ekonomiczne uzyskane w 2013 roku w tej zbiorowości są na poziomie wysoce satysfakcjonującym. Wszystkie grupy spółek ANR osiągnęły VCI powyżej progu (powyżej 1), to świadczy o pomnażaniu ekonomicznej wartości dla właściciela. Skutecznie realizowały więc najważniejszy strategiczny cel ekonomiczny stawiany komercyjnym przedsiębiorstwom. Badając poziom indeksu tworzenia wartości należy zwłaszcza podkreślić dobre wyniki spółek hodowli koni i stad ogierów. Grupa tych spółek funkcjonuje bowiem w branży przeżywającej głębokie trudności finansowe, będące pochodną bardzo poważnych problemów strukturalnych. Relatywnie dobre wyniki tej grupy spółek są niewątpliwie zasługą zarządzających i nadzoru właścicielskiego.

Spółki „końskie” ustępowały w 2013 r. niemal wszystkim grupom pod względem poziomu większości wskaźników ekonomiczno-finansowych, za wyjątkiem wskaźnika wartości dodanej. Wskaźnik ten jest jednak miarą efektywności społecznej przedsiębiorstwa, a ustala się go jako nadwyżkę bezpośrednią przed dokonaniem opłaty obcych czynników produkcji w odniesieniu do przychodów ogółem. Różnice międzygrupowe w poziomie wskaźnika wartości dodanej były istotne jedynie na tle spółek „bydłęcych”. W pozostałych przypadkach różnice te były relatywnie niewielkie.

Oceniając efektywność ekonomiczną jednoosobowych spółek ANR, należy przypomnieć, że ziemia będąca w dyspozycji tej zbiorowości pozostaje własnością Zasobu Rolnego Skarbu Państwa. Zmiana wyceny tego aktywu nie znajduje więc odzwierciedlenia w wynikach finansowych czy też w wartościach bilansowych spółek ANR. Wzrost cen ziemi przynosi natomiast bezpośrednio korzyści dla właściciela (państwa) w postaci zwiększenia wartości majątku będącego w Zasobie Rolnym Skarbu Państwa. Oczywiście jej kapitalizacja może nastąpić w momencie sprzedaży tego strategicznego zasobu produkcyjnego.

Nadrzędnym celem strategicznym funkcjonowania spółek ANR nie jest jednak uzyskiwanie wysokiej rentowności stanowiącej stopę zwrotu dla właściciela za wykorzystane czynniki produkcji i zarządzanie przedsiębiorstwem. Podmioty te zostały bowiem powołane do realizacji innego ważnego celu strategicznego, jakim jest tworzenie i kreowanie postępu biologicznego w rolnictwie krajowym. W przypadku spółek ANR wyniki finansowe mają więc niższy priorytet względem podmiotów, dla których cele biznesowe (tworzenie dodatkowej wartości właścicielskiej) odgrywają główną rolę w ocenie uzyskanej pozycji konkurencyjnej przedsiębiorstwa. Jednoosobowe spółki ANR realizują jednak dualną funkcję, gdyż jako spółki kapitałowe są również zobligowane do dbania o wyniki finansowe. Dualizm ten przekłada się na podstawowe priorytety uwzględniane w systemie zarządzania.

Spostrzeżenia powyższe starano się zweryfikować w badaniach przeprowadzonych w 2012 r. i 2014 r. w trakcie ankietyzacji przeprowadzonej wśród zarządów spółek. Stworzono listę sformułowań mogących mieć charakter strategiczny celów realizowanych w przedsiębiorstwach rolnych o charakterze korporacyjnym:

- *zapewnienie zatrudnienia pracownikom, stworzenie godnych warunków utrzymania ich rodzin, zapewnienie możliwości rozwoju pracowników;*
- *prowadzenie prac hodowlanych i upowszechnianie postępu biologicznego w rolnictwie;*
- *osiąganie wysokiego wyniku ekonomicznego (zysk finansowy netto, zysk ekonomiczny uwzględniający koszty alternatywne, np. koszt kapitału własnego);*
- *zapewnienie stabilności działalności przedsiębiorstwa między innymi poprzez: utrzymanie płynności finansowej, zabezpieczenie środków na niezbędne inwestycje, itp.;*
- *zachowanie naturalnego potencjału produkcyjnego (zwłaszcza ilości użytków rolnych, żyzności gleby, wielkości stada podstawowego i jego potencjału produkcyjnego).*

Następnie poproszono zarządy spółek o nadanie im rangi w zależności od ich ważności od 1 (bardzo ważne) narastająco do 5. Uzyskane wyniki wskazują na to, że prace hodowlane i upowszechnianie postępu biologicznego było postrzegane jako najważniejszy cel strategiczny funkcjonowania spółek (tabela 18). Zdecydowana większość spółek ANR niezależnie od terminu realizacji badania umieściła ten cel na pierwszym miejscu, dlatego uzyskał on najniższą średnią ocen, przy relatywnie niskim odchyleniu standardowym (jednym z najniższym zróżnicowa-

niu wyników) w 2013 roku. Kolejne cele miały charakter biznesowy, a więc uzyskanie dodatniego wyniku finansowego netto/zysku ekonomicznego oraz zapewnienie stabilności działalności przedsiębiorstwa na przyszłość.

**Tabela 18**

**Hierarchia celów strategicznych przedsiębiorstw  
w opinii zarządów spółek ANR według ich ważności w 2014 roku**

Nazwa celu	Hierarchia ważności celów (% wskazań) <sup>a</sup>					Miary statystyczne <sup>b</sup>	
	1	2	3	4	5	średnia	odchyl. st.
Zapewnienie zatrudnienia	2,6	7,7	15,4	41,0	33,3	3,95	1,02
Postęp biologiczny	66,7	17,9	10,3	2,6	2,6	1,56	0,97
Wynik ekonomiczny	15,4	35,9	17,9	20,5	10,3	2,74	1,25
Zapewnienie stabilności działalności	12,8	30,8	41,0	12,8	2,6	2,62	0,96
Zachowanie potencjału naturalnego	2,6	7,7	15,4	23,1	51,3	4,13	1,10

<sup>a</sup> 1 – w pierwszej kolejności, 2 – w drugiej kolejności, 3 – w trzeciej kolejności, 4 – w czwartej kolejności, 5 – w piątej kolejności, <sup>b</sup> miary ustalone dla rang w danej grupie przedsiębiorstw.

*Źródło: badanie własne.*

W latach 2012-2014 znaczenie postępu biologicznego jako nadrzędnego celu strategicznego uległo nieznacznemu zwiększeniu. Nastąpił bowiem spadek średniej wartości oceny z 1,8 w 2012 r. do 1,56 w 2014 r., a to oznacza, że wzrosła liczba spółek na przestrzeni dwóch lat deklarujących realizację tego celu w pierwszej kolejności.

Nie stwierdzono również istotnych różnic pomiędzy oceną zarządów spółek co do ważności celów strategicznych, a oczekiwaniami ze strony nadzoru właścicielskiego. W obu przypadkach hierarchia celów była niemal zbieżna, a kreowanie postępu biologicznego było najważniejszym wyznacznikiem działalności spółek ANR (tabela 19).

**Tabela 19**

**Hierarchia oczekiwanych do realizacji przez nadzór właścicielski celów strategicznych przedsiębiorstw według opinii zarządów spółek ANR w 2014 roku**

Nazwa celu	Hierarchia ważności celów (% wskazań) <sup>a</sup>					Miary statystyczne <sup>b</sup>	
	1	2	3	4	5	średnia	odchyl. st.
Zapewnienie zatrudnienia	0,0	2,6	17,9	28,2	51,3	4,28	0,86
Postęp biologiczny	63,2	18,4	13,2	5,3	0,0	1,56	0,94
Wynik ekonomiczny	28,2	38,5	12,8	20,5	0,0	2,26	1,09
Zapewnienie stabilności działalności	5,1	35,9	46,2	10,3	2,6	2,69	0,83
Zachowanie potencjału naturalnego	2,6	5,1	10,3	35,9	46,2	4,18	1,00

*Źródło i oznaczenia jak w tabeli 18.*



Sama ocena pozycji konkurencyjnej spółek dokonana została na podstawie modelu strategii zasobowych przedsiębiorstw wskazuje na nierównomierny rozkład spółek w poszczególnych polach macierzy (schemat 13). Spółki ANR były zgrupowane głównie w obszarze wyznaczonym przez przewagę obcego majątku produkcyjnego, za sprawą dzierżawy ziemi. W przypadku większości spółek ANR wartość ziemi dzierżawionej (majątku pozabilansowego) była na tyle wysoka, że przeważała wartość pozostałego majątku będącego własnością badanych przedsiębiorstw. W kilku przypadkach to wartość majątku bilansowego okazała się wyższa niż rynkowa wartość dzierżawy ziemi rolnej z Zasobu Rolnego Skarbu Państwa.

### Schemat 13

#### Pozycjonowanie spółek ANR w 2013 r. i zmiana w stosunku do 2011 roku<sup>a</sup> według modelu strategii zasobowych

		Wskaźnik indeksu tworzenia wartości(VCI)		
		VCI ≤ 0,5	0,5 < VCI ≤ 0,95	VCI > 0,95
<b>Majątek produkcyjny</b>	w przewadze dzierżawiony	„Chłopiec na posyłki” 17,5% (-1,5%)	„Zjadacz chleba-ciulacz” 12,5% (-4,2)	„Architekt biznesu” 57,5% (+9,9)
	własny	„Bogaty dyletant” 5,0% (-2,1%)	„Działający bez presji” 2,5% (-2,3)	„Władca skarbów” 5,0% (+0,2)

<sup>a</sup> W nawiasach podano różnicę pomiędzy udziałem spółek ANR zakwalifikowanych do określonej pozycji konkurencyjnej na podstawie wyników finansowo-ekonomicznych z 2013 i 2011 roku.

Źródło: obliczenia własne.

Najwięcej spółek ANR było zgrupowanych w obszarze nazwanym „Architekt biznesu”. Świadczy to jednak nie tylko o przewadze kapitału obcego w strukturze finansowania posiadanego majątku, ale również o dużych umiejętnościach jego wykorzystania. Spółki o tej pozycji konkurencyjnej nie traciły, a pomnażały wartość właścicielską, a więc były w stanie pokryć wszystkie koszty działalności, w tym alternatywny koszt kapitału własnego. „Architekt biznesu” obok „Władcy skarbów” były najkorzystniejszymi pozycjami strategicznymi. Porównując wyniki uzyskane dla danych z 2011 r. należy zauważyć, że jedynie liczba przedsiębiorstw zakwalifikowanych do pola macierzy „Architekt biznesu”, zwiększyła się, natomiast do pozycji – „Władcy skarbów” – nie uległa zmianie. W pozostałych polach reprezentujących mniej korzystne pozycje kon-

kurencyjne w tym samym okresie liczba spółek ANR uległa zmniejszeniu. Ubytek był nieco większy w przypadku pozycji „Zjadacz chleba-ciulaacz”, a więc jednostek, które mimo osiągnięcia zysku finansowego nie były w stanie zapewnić pełnej opłaty kapitału własnego ( $0,5 < VCI \leq 0,95$ ). Jednak drugą pozycją konkurencyjną pod względem liczby spółek ANR w 2013 r. pozostawała grupa określana mianem „Chłopiec na posyłki”. Wśród nich znalazły się zarówno spółki, które uzyskały zysk finansowy netto ( $0 < VCI \leq 0,5$ ), ale nie na poziomie zapewniającym co najmniej pokrycie połowy opłaty pracy własnej. Do tej płaszczyzny macierzy zakwalifikowano również przedsiębiorstwa które poniosły stratę finansową ( $VCI < 0$ ), a więc nie były nawet w stanie pokryć kosztów nabywanych czynników produkcji.

W najgorszej pozycji konkurencyjnej znalazły się spółki „końskie”, gdyż ponad jedna trzecia z nich znalazła się w grupie „Chłopiec na posyłki”, a więc w jednym z najgorzej ocenianym polu macierzy strategii zasobowej (tabela 20).

**Tabela 20**

**Struktura (%) udziału grup spółek ANR w 2013 r. według ich pozycji konkurencyjnej wyznaczonej na podstawie modelu strategii zasobowej**

Nazwa pozycji wg strategii zasobowej	Wiodący kierunek prac hodowlanych				Łącznie spółki ANR
	roślinne	bydłące	końskie	pozostałe zwierzęce	
„Bogaty dyletant”	12,5	8,3	0,0	0,0	5,0
„Chłopiec na posyłki”	0,0	8,3	36,4	22,2	17,5
„Działający bez presji”	12,5	0,0	0,0	0,0	2,5
„Zjadacz chleba-ciulaacz”	25,0	8,3	9,1	11,1	12,5
„Władca skarbów”	12,5	0,0	9,1	0,0	5,0
„Architekt biznesu”	37,5	75,1	45,4	66,7	57,5

*Źródło: badanie własne.*

Ponad połowa spółek „końskich” znalazła się jednak również w najkorzystniejszych polach macierzy strategii zasobowej, gdyż zostały uznane za „Architektów biznesu” – 45,4% spółek i „Władców skarbów” – 9,1% spółek. Rozkład położenia spółek „roślinnych” wskazuje, iż w jednej trzeciej lokowały się w obszarze świadczącym o uzyskiwaniu dodatniego wyniku finansowego netto, jednak na poziomie poniżej kosztu kapitału własnego (suma udziału spółek w polach „Działający bez presji” – 12,5% i „Zjadacz chleba-ciulaacz” – 25%), a połowa w najkorzystniejszych obszarach macierzy strategii zasobowej. Najwięcej spółek tej grupy w całej zbiorowości jednoosobowych spółek ANR zostało bowiem zaliczone do „Władców skarbów” (12,5%). W ramach pola „Architekt biznesu” znalazło się natomiast 37,5% spółek „roślinnych”.

Pod względem pozycji konkurencyjnej w macierzy strategii zasobowej najkorzystniej w 2013 roku prezentowały się spółki „bydłęce”, a tylko nieco gorzej „pozostałe zwierzęce”. W obu przypadkach udział spółek pomnażających wartość właścicielską był dominujący.

W ramach metody SPACE (The Strategic Position and Action Evaluation) ocena pozycji strategicznej przedsiębiorstw wymagała poszerzenia obszarów prowadzonej analizy. W ramach wymiaru wewnętrznego wyniki efektywności finansowo-ekonomicznej wzbogacono o ocenę pozycji konkurencyjnej spółek. Udzielone przez zarządy odpowiedzi świadczą o tym, że analizowaną zbiorowość jednoosobowych spółek ANR tworzą podmioty będące największymi dostawcami głównych produktów, a często niekwestionowanymi liderami na rynku (tabela 21).

**Tabela 21**

**Odpowiedzi na pytania wykorzystane do pozycjonowania jednoosobowych spółek ANR w macierzy SPACE**

Pytanie dotyczące oceny	Hierarchia ważności celów (% wskazań)					Miary statystyczne <sup>a</sup>	
	1	2	3	4	5	średnia	odchyl. st.
Pozycja rynkowa – wymiar wewnętrzny <sup>b</sup>							
Pozycji rynkowej spółki	0	0	5,0	27,5	67,5	4,6	0,6
Siła branży – wymiar zewnętrzny <sup>b</sup>							
Brak przewidywalności zmian popytu rynkowego na produkty spółek	15,4	33,3	41,0	7,7	2,6	2,5	0,9
Intensywności konkurencji na rynku produktów	2,6	17,9	56,4	23,1	0,0	3,0	0,7
Stabilność otoczenia – wymiar zewnętrzny <sup>c</sup>							
Wpływu regulacji prawnych na funkcjonalnie spółki	0,0	2,6	12,8	59,0	25,6	4,1	0,7
Wpływu subwencji na funkcjonalnie spółki	0,0	2,6	10,3	41,0	46,2	4,3	0,8
Ocena tempa zmian technologicznych w zakresie oferowanych przez otoczenie środków trwałych	0,0	0,0	56,4	33,3	10,3	3,5	0,7

<sup>a</sup> Miary ustalone dla rang w danej grupie spółek; <sup>b</sup> wraz z wzrostem wartości wzrasta wartość zjawiska; <sup>c</sup> wraz z wzrostem wartości rośnie siła otoczenia zewnętrznego spółek.

Źródło: badanie własne.

Pomiar mierników siły branży wskazuje na relatywnie wysoką przewidywalność (33,3% odpowiedzi) i umiarkowaną (41% odpowiedzi) przewidywalność zmian popytu rynkowego na produkty wytwarzane w spółkach.

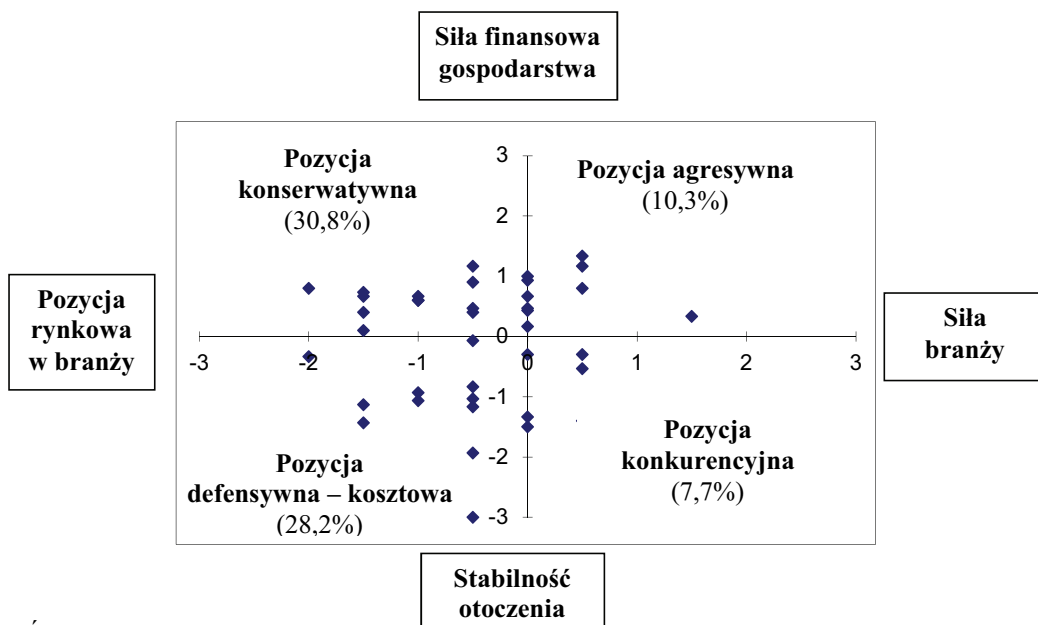
O słabości branży, w której działają spółki, może świadczyć intensywność konkurencji na rynku produktów wytwarzanych przez nie. W tym przypadku w 2014 roku dominowały odpowiedzi o umiarkowanej intensywności – 56,4%, a spółki działające w branżach o intensywnej konkurencyjności – 23,1% – były w równowadze do spółek ANR działających na rynku produktów o słabej konkurencyjności (17,9% odpowiedzi) i w branżach, gdzie praktycznie takowa nie występuje (2,6% wskazań).

Odmianą sytuację obserwowano, badając wpływ otoczenia na funkcjonowanie analizowanej zbiorowości. Znaczne oddziaływanie lub bardzo duży wpływ regulacji prawnych na funkcjonowanie spółek, a zarazem uzależnienie od wsparcia budżetowego (dopłat i subwencji) w niewielkim stopniu było łągodzone ponad przeciętnym tempem zmian technologicznych oferowanych trwałych środków produkcji przez otoczenie.

Uwzględniając zarówno wymiar zewnętrzny funkcjonowania jednoosobowych spółek ANR, jak i wymiar wewnętrzny (strategiczny), segmentacja przedsiębiorstw wskazuje na przeważający udział „strategii konserwatywnej” w 2013 roku. W tym polu macierzy SPACE znalazła się niemal jedna trzecia zbiorowości jednoosobowych spółek ANR (schemat 14).

**Schemat 14**

**Pozycjonowanie spółek ANR w 2013 r. według metody SPACE**



Źródło: badanie własne.

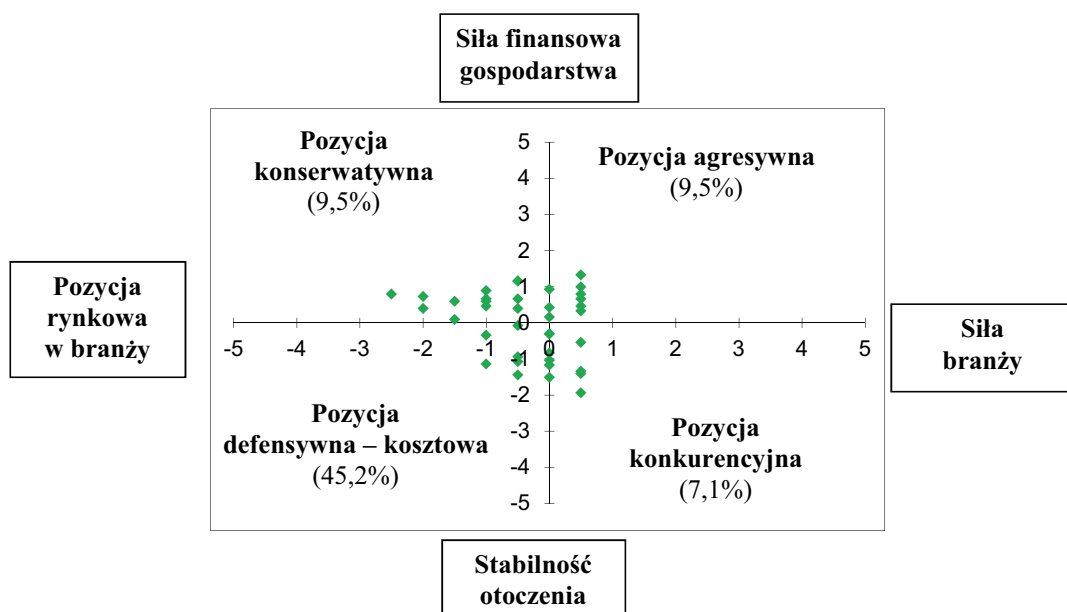
Świadczy to o przewadze pozycji finansowej spółek na tle oddziaływania otoczenia oraz pozycji rynkowej nad siłą branży. Drugim obszarem pod wzglę-

dem liczebności lokujących się spółek ANR była pozycja strategiczna nazwana „defensywno-kosztowa” (28,2% spółek). W tym przypadku był widoczny wpływ silnej pozycji rynkowej spółek przy znacznym oddziaływaniu otoczenia zewnętrznego, głównie na skutek interwencji państwa. W obszarze stanowiącym przeciwieństwa najbardziej popularnych pozycji spółek w metodzie SPACE były lokalizacje spółek w pozycji określanej mianem „konkurencyjna” oraz pozycja „agresywna”. W pierwszym przypadku obserwowano przewagę elementów zewnętrznych spółek, a więc siły branży i otoczenia. W drugim pozycja rynkowa spółki została skutecznie przewyżczona siłą branży, ale przy zachowaniu siły finansowej przedsiębiorstwa.

Porównanie schematów pomiaru pozycji strategicznych spółek w 2013 r. (schemat 14) i w 2011 roku (schemat 15) wskazuje na przesunięcie się znacznej liczby przedsiębiorstw w układzie pionowym do góry wzdłuż osi Oy.

**Schemat 15**

**Pozycjonowanie spółek ANR w 2011 r. według metody SPACE**



*Źródło: obliczenia własne.*

Zmiany dokonujące się na przestrzeni lat 2011-2013 w pozycji strategicznej spółek ANR należy ocenić pozytywnie. Przeważał bowiem wzrost siły finansowej przedsiębiorstw wynikający głównie ze zwiększenia efektywności ekonomicznej części spółek (wzrost wskaźnika VCI), a jednocześnie nie odnotowano istotnych zmian stabilności otoczenia badanych jednostek. W tym samym okresie praktycznie nie zmieniła się konkurencyjność branży (siła branży), a więc nie

uległa poprawie jej atrakcyjność. Badając poszczególne grupy spółek, należy zauważyć, że „pozycję agresywną” przypisano jedynie spółkom „roślinnym” – 25% liczebności grupy i „końskim” – 11% liczebności grupy (tabela 22). W przypadku spółek drugiej grupy przypisanie do pozycji agresywnej wynikało częściowo z niszowego charakteru branży końskiej oraz braku specjalizacji produkcji.

Najpopularniejsza w 2013 roku w całej zbiorowości „pozycja konserwatywna” dominowała w grupie spółek „bydlęcych” – prawie 42% spółek tej grupy i „pozostałe zwierzęce” – ponad jedna trzecia spółek.

Do posiadających „pozycję defensywną” przyporządkowano aż 44,4% spółek „końskich” około jednej czwartej spółek „bydlęcych” i należących do grupy „pozostałe zwierzęce”, a w najmniejszej liczbie spółki „roślinne”. W ich przypadku strategia działalności powinna się koncentrować na obniżce kosztów funkcjonowania, które pozwolą uzyskać nieco lepsze wyniki ekonomiczno-finansowe, oraz na wykorzystaniu pozycji konkurencyjnej w branży.

Ostatnia ze zdefiniowanych pozycji strategicznej nazwana „konkurencyjna” była reprezentowana jedynie przez jedną czwartą spółek „roślinnych” i 9,1% z grupy „pozostałe zwierzęce”. Należy podkreślić, że podobnie jak w przypadku strategii agresywnej lokalizacja spółek była blisko osi y, świadcząc o niewielkiej przewadze siły branży.

**Tabela 22**

**Pozycje strategiczne spółek ANR w 2013 r. według metody SPACE**

Nazwa grupy	Nazwa pozycji strategicznej				
	agresywna	konserwatywna	defensywna	konkurencyjna	pozostałe <sup>a</sup>
Roślinne	25,0	12,5	12,5	25,0	12,5
Bydłęce	0,0	41,7	25,0	0,0	41,7
Końskie	11,1	22,2	44,4	0,0	11,1
Pozostałe zwierzęce	0,0	36,4	27,3	9,1	27,3
Łącznie spółki ANR	10,3	30,8	28,2	7,7	23,1

<sup>a)</sup> Pozycje niedookreślone z uwagi na wartość zero w zestawieniu: siła pozycji rynkowej – siła branży (oś x) lub w zestawieniu pozycja finansowa spółki – stabilność otoczenia (oś y).

*Źródło: obliczenia własne.*

W ramach prowadzonych badań nad konkurencyjnością spółek ANR została również zweryfikowana hipoteza mówiąca o występującej sprzeczności pomiędzy celami biznesowymi a związanym z tworzeniem i upowszechnianiem postępu biologicznego. Starano się znaleźć odpowiedź na pytanie, czy w warunkach lat 2013-2014 we wszystkich badanych spółkach ANR prace związane z hodowlą i upowszechnianiem wyników postępu biologicznego w istotny spo-

sób ważyły na wynikach finansowo-ekonomicznych, a tym samym wpływały na ich pozycję konkurencyjną? Hipotezę badawczą weryfikowano nie w sposób bezpośredni, ale za pomocą pytania skierowanego do zarządów dotyczącego wyboru, jaki by został dokonany na podstawie rachunku ekonomicznego w stosunku do prowadzonych prac hodowlanych i upowszechniania postępu biologicznego w sytuacji pełnej swobody podejmowania decyzji produkcyjnych. Jednocześnie zaproponowano następujące odpowiedzi dotyczące decyzji zarządu, kodując je według poniższego schematu:

- 1 – całkowicie zrezygnować z działalności związanej z postępem biologicznym;
- 2 – w znacznym stopniu ograniczyć działalności lub zrezygnować z niektórych działań, kierunków;
- 3 – nadal prowadzić te same działalności, dokonując relatywnie niewielkich zmian kierunków i skali;
- 4 – poszerzyć prowadzoną działalność, w tym o inne kierunki;
- 5 – zwiększyć istotnie dotychczasową działalność.

Wyniki badań wskazują, że jedynie w przypadku części spółek „końskich” można mówić o konflikcie pomiędzy prowadzoną działalnością strategiczną a realizacją celów biznesowych (tabela 23).

**Tabela 23**

**Ocena prac hodowlanych i związanych z upowszechnianiem postępu biologicznego dokonana przez zarządy spółek**

Nazwa grupy	Działalność powinna zostać (% wskazań)					Miary statystyczne <sup>a</sup>	
	1	2	3	4	5	średnia	odchyl. st.
Roślinne	0,0	33,3	50,0	16,7	0,0	2,83	0,75
Bydłęce	0,0	10,0	90,0	0,0	0,0	2,90	0,32
Końskie	10,0	30,0	30,0	20,0	10,0	2,90	1,20
Pozostałe zwierzęce	0,0	0,0	75,0	16,7	8,3	3,33	0,65
Łącznie spółki ANR	2,6	15,8	63,2	13,2	5,3	3,03	0,79

<sup>a</sup>Miary ustalone dla rang w danej grupie przedsiębiorstw.

Źródło: obliczenia własne.

W kolejnych 16% spółek, w tym w jednej trzeciej spółek „roślinnych” i „końskich”, zarządy przedsiębiorstw postrzegają prowadzone przez spółki prace hodowlane i działania związane z upowszechnianiem postępu biologicznego jako swoistego rodzaju obciążenie dla wyników finansowo-ekonomicznych przedsiębiorstw. Deklarują, że z uwagi na rachunek ekonomiczny w warunkach pełnej swobody zarządzania znacznie ograniczyłyby skalę tej działalności lub zrezygnowałyby z wybranych kierunków związanych z postępem biologicznym.

O zróżnicowanej sytuacji spółek działających w tej samej branży świadczy to, że w grupie spółek „końskich” prawie jedna trzecia przedsiębiorstw deklaruje co najmniej chęć poszerzenia dotychczas prowadzonych działalności związanych z postępowaniem biologicznym. W całej badanej zbiorowości i we wszystkich grupach wyodrębnionych z uwagi na kierunek hodowli dominująca część spółek twierdzi z kolei, iż w warunkach pełnej swobody wyboru nadal prowadziłyby te same działalności, dokonując relatywnie niewielkich zmian jej kierunków i skali. Analizując wyniki badań w drodze porównań odpowiedzi udzielonych w 2012 i 2014 r., nie stwierdzono istotnych zmian w czasie w zakresie postrzegania przez spółki postępu biologicznego. Średnia odpowiedzi w 2012 r. na poziomie 3,0, przy odchyleniu standardowym równym 0,7, świadczy o dużej zgodności uzyskanych wyników w 2014 roku. Jednak pogorszenie postrzegania tego zjawiska nastąpiła w grupie spółek „końskich” (średnia miara w 2012 r. – 3,4), a poprawie uległa w grupie „pozostałe zwierzęce” (średnia 2,8).

Należy jednak ostrożnie oceniać uzyskane wyniki ankietowe, gdyż na odpowiedzi zarządów z pewnością rzutowały potencjalne koszty, jakie spółki musiałyby ponieść w związku ze zmianą branży, w której działają. Rezygnacja z tworzenia i upowszechniania postępu biologicznego pociągnęłaby za sobą bowiem nie tylko koszty społeczne, ale również finansowe, odczuwalne bezpośrednio przez badane podmioty.



## CZĘŚĆ II. WSPÓLNA POLITYKA ROLNA JAKO DETERMINANTA KONKURENCYJNOŚĆ GOSPODARSTW ROLNYCH

### 3. Przewidywana wysokość transferów budżetowych tytułem wsparcia bezpośredniego do wielkotowarowych przedsiębiorstw rolnych za lata 2014-2020

#### 3.1. Wstęp

W strukturze strumienia wsparcia budżetowego rolnictwa europejskiego dominują środki finansowe przekazywane z tzw. I filaru WPR, a więc za pośrednictwem Europejskiego Funduszu Rolniczej Gwarancji (EFRG). Służą one głównie do finansowania płatności bezpośrednich i wydatków związanych z regulacją rynków rolnych<sup>105</sup>. W nowej perspektywie finansowej, tj. na lata 2014-2020, w ramach tego funduszu łącznie dla Polski przewidziano 21 148 mln euro<sup>106</sup>. Zgodnie z deklaracją Ministerstwa Rolnictwa i Rozwoju Wsi na wsparcie bezpośrednie w latach 2015-2020 zostanie przeznaczony dodatkowo około 2,34 mld euro jako wynik przesunięcia 25% środków przyznanych Polsce z Europejskiego Funduszu Rolnego na Rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich (EFRROW)<sup>107</sup>. Polska wykorzysta więc mechanizm „elastyczności między filarami”, deklarując do końca 2013 roku maksymalnie dopuszczalne zwiększenie finansowania dopłat bezpośrednich ze środków przyznanych naszemu krajowi na rozwój obszarów wiejskich w ramach Europejskiego Funduszu Rolniczej Gwarancji (EFRG)<sup>108</sup>. Środki, jakimi będzie dysponowała Polska na lata 2015-2020 w ramach pierwszego filaru Wspólnej Polityki Rolnej (WPR), będą więc znaczne, a to oznacza wysoki poziom subwencjonowania rolnictwa.

Ustawodawstwo unijne wyznacza ramy prawne określające kierunek, możliwy sposób dystrybucji wsparcia i wysokość narodowych kopert finansowych. Jednak o kształcie ostatecznego systemu dotowania rolnictwa oraz alokacji środków pomiędzy grupami gospodarstw rolnych decyduje ustawodawca krajowy, określając szczegółowe przepisy prawne regulujące dystrybucję subwencji. Celem przeprowadzonego badania w ramach ustalenia przyszłej pozycji konkurencyjnej wielkotowarowych przedsiębiorstw rolnych było oszacowanie wysokości

<sup>105</sup> A. Czyżewski, S. Stępień, *Punkt widzenia Polski i innych państw członkowskich Unii Europejskiej na WPR 2014-2020*, „Journal of Agribusiness and Rural Development”, nr 3, 2012.

<sup>106</sup> Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1307/2013 z dnia 17 grudnia 2013 r. ustanawiające przepisy dotyczące płatności bezpośrednich dla rolników na podstawie systemów wsparcia w ramach wspólnej polityki rolnej oraz uchylające rozporządzenie Rady (WE) nr 637/2008 i rozporządzenie Rady (WE) nr 73/2009.

<sup>107</sup> *System płatności bezpośrednich w Polsce w latach 2015-2020. Projekt do konsultacji*. Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi, Warszawa 17.06.2014.

<sup>108</sup> Art. 14, Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1307/2013, op. cit.

wsparcia bezpośredniego, jakie w latach 2014-2015 i kolejnych mogą uzyskać poszczególne grupy tych podmiotów, a więc zbiorowości największych gospodarstw rolnych w Polsce. Poziom transferu środków budżetowych rozpatrywano w zależności od przyjętych szczegółowych rozwiązań legislacyjnych w kraju, a zwłaszcza od konstrukcji ograniczenia poziomu wsparcia tytułem jednolitej płatności obszarowej dla największych beneficjentów dopłat bezpośrednich.

### 3.2. Ewolucja systemu wsparcia budżetowego

Nowa polityka rolna, jaka zaczęła obowiązywać w Polsce po integracji z Unią Europejską, przyniosła istotne zmiany dla producentów rolnych. Ewolucją nie tylko zakres oddziaływania państwa na poziom dochodów rolniczych, ale również kanały, instrumenty i grupy producentów, do których transferowane są główne środki budżetowe.

Przed 2004 rokiem system wsparcia producentów rolnych opierał się głównie na interwencji państwa na rynku rolnym. Działania prowadzone przez instytucję do tego celu powołaną – Agencję Rynku Rolnego – miały za zadanie kształtować ceny otrzymywane przez producentów rolnych za zbycie niektórych produktów oraz stabilizować rynek żywności w kraju<sup>109</sup>. Bezpośredni skup interwencyjny pszenicy i żyta dokonywany przez spółki państwowe oraz dopłaty do cen skupu organizowanego przez uprawnione podmioty miały zapewniać odpowiednią rentowność produkcji zbóż. Interwencyjny skup produktów rolno-żywnościowych, takich jak: cukier, półtusze wieprzowe, ćwierci wołowe, masło, otłuszczone mleko w proszku, dopłaty do przechowywania w okresie sezonowych nadwyżek produkcyjnych, pośrednio wpływał również na ceny uzyskiwane przez rolników za sprzedany surowiec rolny. Podobne zadanie miało spełniać zmniejszenie podaży na rynku krajowym w wyniku zastosowania dopłat do eksportu przetworzonych produktów rolnych (tusze wieprzowe, masło, otłuszczone mleko w proszku) oraz subwencji do przeznaczania żywności na cele niepożywcze (skrobia ziemniaczana, cukier)<sup>110</sup>.

Producenci mleka surowego spełniającego wysokie parametry jakościowe (klasa ekstra) począwszy od 2002 r., a więc w okresie przedakcesyjnym, otrzymywali za pośrednictwem spółdzielni mleczarskich subwencje do ceny skupu ich produktów. Łącznie na ten cel w 2003 roku Agencja Restrukturyzacji i Mo-

---

<sup>109</sup> W. Rembisz, S. Stańko, *ARR w systemie regulacji rynku rolnego 1990-2003*, „Biuletyn Informacyjny” Agencja Rynku Rolnego, nr 4 (154), kwiecień 2004.

<sup>110</sup> S. Stańko, *Polityka interwencyjna na rynkach rolnych*, Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego, Agencja Rynku Rolnego, Warszawa 2005.

dernizacji Rolnictwa wydała 360 mln zł. Marginalnym zainteresowaniem cieszyły się z kolei dopłaty do suszu paszowego, które również były przekazywane za pośrednictwem tej Agencji<sup>111</sup>.

Innym kierunkiem interwencjonizmu państwa były działania mające na celu obniżenie kosztów nabywanych przez gospodarstwa rolne środków produkcji. W ramach dotacji przedmiotowych gospodarstwa mogły otrzymać bezpośrednio subwencje do stosowanych nawozów wapniowych, co miało sprzyjać poprawie właściwości fizyko-chemicznych gleb. Uznano, że pomoc publiczna doprowadzi do wzrostu wykorzystania tego typu nawozów w kraju, zwłaszcza w grupie gospodarstw dysponujących glebami o odczynie kwaśnym i bardzo kwaśnym. Wspierano rolnictwo również pośrednio poprzez wydatki budżetowe na obligatoryjne zwalczanie chorób zakaźnych zwierząt, ale także na poprawę dostępu do doradztwa rolniczego, jak również na upowszechnianie postępu biologicznego w produkcji roślinnej i zwierzęcej<sup>112</sup>.

Do okresu integracji z UE wsparcie postępu biologicznego w produkcji rolniczej było kierowane zarówno na pokrycie kosztów prac hodowlanych, jak również w formie dopłat do cen sprzedaży kwalifikowanego materiału siewnego i materiału zarodowego w celu obniżenia kosztów jego zakupu ponoszonych przez rolników. Część wielkotowarowych przedsiębiorstw rolnych zaangażowanych w kreowanie i upowszechnianie postępu biologicznego była również bezpośrednimi beneficjentami pomocy publicznej. Dotyczyło to zwłaszcza jednoosobowych spółek ANR, w których prawa własności wykonywała Agencja Nieruchomości Rolnych (do 2003 roku Agencja Własności Rolnej Skarbu Państwa)<sup>113</sup>.

Bezpośrednie wsparcie budżetowe otrzymywały również gospodarstwa prowadzące produkcję ekologiczną. Stawki dopłat były jednak na znacznie niższym poziomie w stosunku do tych, jakie gospodarstwa mogły uzyskać po objęciu rolnictwa polskiego zasadami wspólnej polityki rolnej. Od 2004 roku rozszerzony został również zakres działalności w ramach produkcji ekologicznej, do których można było się ubiegać o dotację<sup>114</sup>.

---

<sup>111</sup> *Sprawozdanie z działalności Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa w 2003 roku*, ARiMR, Warszawa 2004.

<sup>112</sup> A. Czyżewski, A. Matuszczak, *Krajowe i unijne finansowanie wydatków budżetowych w sektorze rolno-żywnościowym w latach 1996-2012*, „Journal of Agribusiness and Rural Development”, nr 2 (24), 2012.

<sup>113</sup> A. Henisz-Matuszczak, *Budżetowe finansowanie upowszechniania doradztwa i postępu biologicznego w rolnictwie polskim przed i po akcesji do UE*, [w:] J. Stankiewicz, *Kapitał – informacja – jakość*, Oficyna Wydawnicza UZ, Zielona Góra 2005.

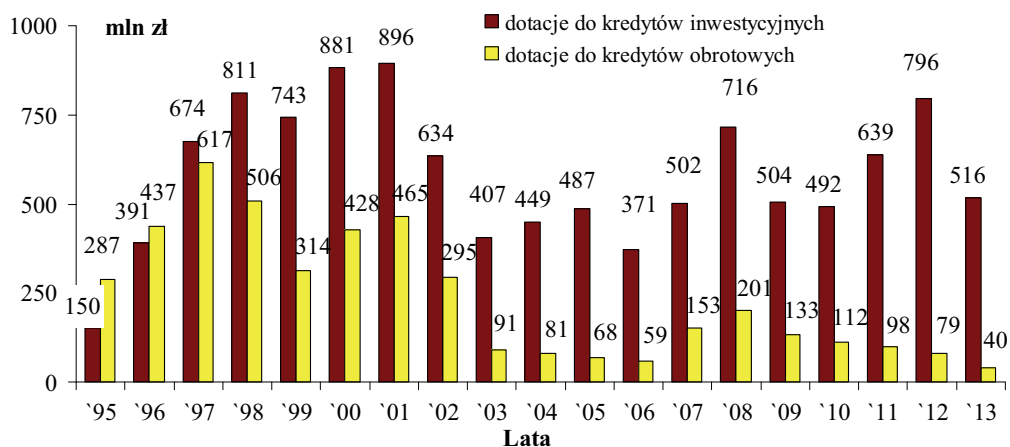
<sup>114</sup> G. Niewęglowska, *Gospodarstwa ekologiczne w Polsce*. Komunikaty Raporty Ekspertyzy, nr 510, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2005.

Do 2004 roku najważniejszym instrumentem, z punktu widzenia wielkości środków budżetowych transferowanych do rolnictwa, były subwencje służące obniżeniu oprocentowania kredytów, a więc do tzw. kredytów preferencyjnych. Wydatki na ten cel stanowiły największą kwotę w strukturze dotacji państwa z budżetu centralnego na rolnictwo. Zarówno dotowanie kredytów o charakterze inwestycyjnym, jak również na zakup środków obrotowych miało za zadanie obniżyć koszty pozyskania środków niezbędnych do finansowania działalności. W założeniu takie działania, będąc impulsem inwestycyjnym, oraz zachęcając do wzrostu wykorzystania w rolnictwie obrotowych środków produkcji pochodzących z zakupu, sprzyjało rozwojowi rolnictwa.

Dofinansowanie kredytów dla rolnictwa było kontynuowane za pośrednictwem Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa po 2004 r., choć w zmienionej formie i przy zaangażowaniu niższych środków budżetowych (wykres 5).

**Wykres 5**

**Wydatki<sup>a</sup> (mln zł) poniesione przez Agencję Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa w latach 1993-2013 na obniżenie kosztów kredytów preferencyjnych**



<sup>a</sup> W latach 1995-2003 nie uwzględniono wydatków na obniżenie oprocentowania tzw. kredytów kłeskowych, natomiast dotacje do kredytów obrotowych uwzględniają również wsparcie podmiotów zajmujących się skupem płodów rolnych.

Źródło: opracowano na podstawie [Sprawozdania ARiMR za lata 1995-2013].

Spadek kwoty dotacji do kredytów obrotowych w tym okresie był wynikiem likwidacji dopłat dla podmiotów zajmujących się skupem płodów rolnych (w latach 1997-2003 kredyty udzielone podmiotom zajmującym się skupem rolnym stanowiły 69% wartości wszystkich obrotowych kredytów preferencyjnych).

Zaprzestano również udzielania kredytów preferencyjnych na zakup środków obrotowych, za wyjątkiem gospodarstw dotkniętych klęskami żywiołowymi<sup>115</sup>.

Wydatki na dofinansowanie preferencyjnych kredytów inwestycyjnych od 2004 roku również uległy obniżeniu, jednak jednocześnie nastąpił spadek stopy redyskonta weksli. Nie nastąpiło więc ograniczenie akcji kredytowej, ale zmniejszenie kosztu kredytu bankowego w wyniku zmniejszenia stóp procentowych określanych przez Radę Polityki Pieniężnej.

Kredyty preferencyjne miały olbrzymie znaczenie z punktu widzenia możliwości pozyskania zewnętrznych środków finansowych przez gospodarstwa rolne. W okresie relatywnie wysokiego kosztu kapitału obcego (kredytów i pożyczek), a więc w okresie wysokiej inflacji<sup>116</sup>, komercyjne warunki jego uzyskania mogły zagrozić wynikom finansowym gospodarstw rolnych. W okresie tym ukuło nawet pojęcie „maczugi finansowej”. W latach 2002-2004 prawie 90% kredytów udzielonych dla rolnictwa było kredytami preferencyjnymi. Wskaźnik ten obniżył się wprawdzie w kolejnych latach, ale nadal pozostawał wysoki. W latach 2005-2008 kredyty preferencyjne stanowiły 80% kredytów dla rolnictwa, aby w 2009 rok zmaleć do 76%<sup>117</sup>.

Powyższe zestawienie nie uwzględnia korzyści jakie, producenci rolni mogli uzyskać w wyniku rozłożenia na raty zakupu nieruchomości z Zasobu Rolnego Skarbu Państwa za pośrednictwem Agencji Nieruchomości Rolnych (do 2003 r. Agencji Własności Rolnej Skarbu Państwa). Współfinansowanie z budżetu państwa kosztów zakupu nieruchomości (głównie ziemi) w wyniku obniżenia oprocentowania zobowiązania finansowego w stosunku do rynkowego było bowiem ważnym instrumentem subwencjonowania rolników i zachętą do nabycia środków trwałych. Trudno jest oszacować, jakie środki finansowe zyskało rolnictwo w wyniku niższych rat odsetkowych od należności rozłożonych na raty, lub odroczenia płatności. Należy podkreślić, że obok preferencyjnego kredytu na zakup ziemi, sprzętu rolniczego i ciągników (współfinansowanego przez ARiMR) rozłożenie płatności na raty przez ANR przy zakupie mienia z Zasobu Rolnego Skarbu Państwa było głównym źródłem finansowania zewnętrznego inwestycji w rolnictwie.

Po integracji Polski z UE uległo zmianie instrumentarium państwa w zakresie stabilizacji rynku rolnego oraz zaangażowania finansowego (wykres 6). W latach 2005-2006 wydatki poniesione w ramach regulacji rynku zbóż i cukru były jeszcze znaczne, jednak począwszy od 2007 roku były na poziomie niż-

---

<sup>115</sup> ARiMR – *dokonania i zamierzenia*, ARiMR, Warszawa 2004.

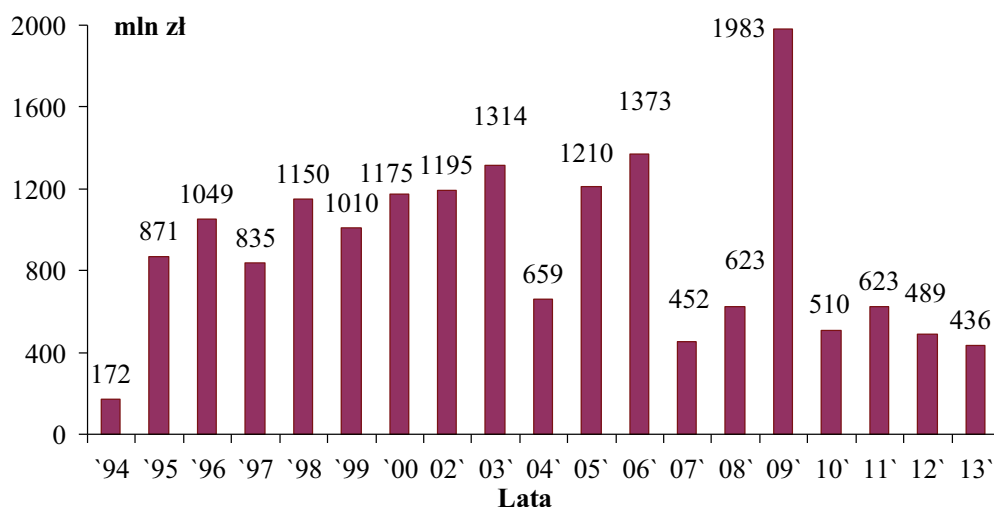
<sup>116</sup> D. Nieć, *Pomiar rentowości gospodarstw rodzinnych i identyfikacja czynników ją kształtujących*, IERiGŻ, Warszawa 1999.

<sup>117</sup> A. Rosa, *Kredyty preferencyjne jako forma finansowania działalności rolniczej w Polsce*, Zeszyty Naukowe SGGW – *Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej*, nr 91, 2011.

szym niż przed objęciem polskiego rolnictwa zasadami wspólnej polityki rolnej. Pewnym wyjątkiem był jedynie 2009 rok, kiedy to ARR wypłaciła duże środki finansowe (prawie 65% łącznych wydatków) w ramach pomocy restrukturyzacyjnej dla cukrowni – za likwidację zakładów, i plantatorom buraka cukrowego – za rezygnację z kwoty cukrowej. Było to więc efektem realizacji reformy rynku cukru w UE rozpoczętej od 2006 roku.

**Wykres 6**

**Wybrane<sup>a</sup> wydatki (mln zł) poniesione przez Agencję Rynku Rolnego w latach 1993-2013 w ramach działań interwencyjnych na rynku rolnym**



<sup>a</sup> W latach 2004-2013 nie uwzględniono wydatków na płatności dla producentów surowca tytoniowego, a od 2007 r. do zakupu kwalifikowanego materiału siewnego.

Źródło: opracowano na podstawie [Seremak-Bulge 2000<sup>118</sup>, Czyżewski 2003<sup>119</sup>, Sprawozdania ARR za lata 2004-2013].

Wraz z objęciem rolnictwa polskiego zasadami wspólnej polityki rolnej głównym źródłem wsparcia rolnictwa stały się dopłaty obszarowe (jednolita płatność obszarowa i dopłaty uzupełniające) oraz dopłaty celowe o charakterze produkcyjnym. Środki transferowane do gospodarstw rolnych w ramach tych dopłat w latach 2004-2011 systematycznie wzrastały, aby w kolejnych latach ustabilizować się na poziomie 15 mld złotych rocznie (wykres 7).

W porównaniu do wielkości towarowej produkcji całego rolnictwa udział wsparcia budżetowego był bardzo wysoki (średnio w latach 2004-2013 prawie 22%).

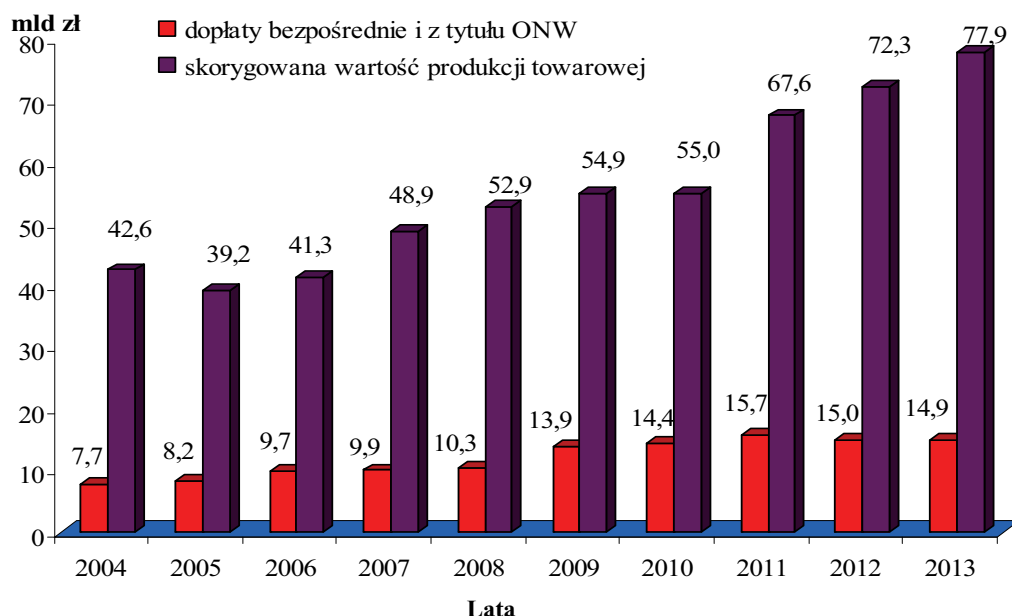
<sup>118</sup> J. Seremak-Bulge, *Rynek rolny a działania interwencyjne ARR i ich ewolucja*, „Biuletyn Informacyjny”, nr 12 (114), Agencja Rynku Rolnego grudzień 2000.

<sup>119</sup> A. Czyżewski, *Rolnictwo, rozwój wsi i rynków rolnych w budżecie 2003*, „Biuletyn Informacyjny”, nr 1 (139), Agencja Rynku Rolnego styczeń 2003.

Począwszy od 2011 roku z uwagi na szybki wzrostu produkcji towarowej w kraju, obserwowano jednak zmniejszenie tych proporcji, a tym samym spadek udziału dopłat w relacji do jej wartości. Można więc stwierdzić, że malało uzależnienie towarowej produkcji od wsparcia budżetowego.

**Wykres 7**

**Wartość produkcji towarowej rolnictwa<sup>a</sup> polskiego oraz bezpośredniego wsparcia budżetowego i tytułem ONW w latach 2004-2013 (ceny bieżące)**



<sup>a</sup> Towarowa produkcja została skorygowana o dopłaty i subwencje bezpośrednio powiązane z danym rodzajem działalności.

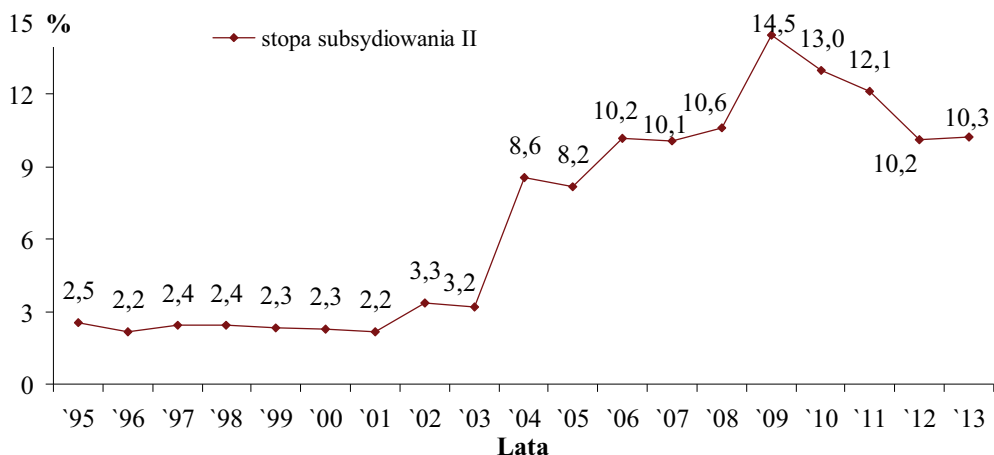
Źródło: opracowanie własne na podstawie GUS, sprawozdań z działalności ARiMR za lata 2004-2013 oraz sprawozdań z działalności ARR za lata 2004-2013.

W grupie wielkotowarowych przedsiębiorstw rolnych zjawisko to było obserwowane nieco wcześniej (wykres 8). Udział dopłat w strukturze przychodów ogółem zaczął się zmniejszać, począwszy od 2009 roku. Było to wynikiem mniejszych możliwości uzyskania wsparcia budżetowego przez przedsiębiorstwa rolne względem pozostałych grup gospodarstw rolnych oraz wzrostem wartości produkcji towarowej w przeliczeniu na powierzchnię użytków rolnych. Należy jednocześnie zwrócić uwagę na specyfikę zbiorowości wielkotowarowych przedsiębiorstw rolnych, co wynika z relatywnie wysokiego wskaźnika stopy subsydiowania w latach 1995-2003, a więc w okresie niewielkiego poziomu wsparcia bezpośredniego rolnictwa. Wynikało to jednak z dużego zaangażowania podmiotów należących do tej zbiorowości w kreowanie i upowszechnianie postępu biologicznego. Uzyski-

wane dotacje bezpośrednio z tego tytułu w okresie przedakcesyjnym miały znaczący wpływ na ich wyniki finansowe.

**Wykres 8**

**Stopa subsydiowania<sup>a</sup> (%) w wielkotowarowych przedsiębiorstwach rolnych w latach 1995-2013**



<sup>a</sup> Stopa subsydiowania II stanowi iloraz sumy dotacji i przychodów ogółem.

Źródło: opracowano na podstawie badań własnych.

**3.3. Naliczone wsparcie budżetowe dla wielkotowarowych przedsiębiorstw rolnych za 2013 roku oraz przewidywane za 2014 rok**

Analizę poziomu uzyskanego wsparcia budżetowego w 2013 roku oraz rachunek symulacyjny dla lat 2014-2015 wykonano dla całej populacji jednoosobowych spółek ANR, których według stanu na 31 grudnia 2013 roku było jedynie 43. Dysponowały one około 4,4 tys. ha ziemi własnej oraz dzierżawiły od ANR 105,5 tys. ha gruntów<sup>120</sup>. Cechą wyróżniającą tą grupę nie tylko na tle całej populacji gospodarstw rolnych w kraju, ale również ze zbiorowości wielkotowarowych przedsiębiorstw rolnych była skala działalności rolniczej (tabela 24).

Uwzględniając stan posiadania użytków rolnych, stwierdzono, że powierzchnia gruntów kwalifikujących się do jednolitej płatności obszarowej w jednoosobowych spółkach ANR była średnio o ponad 100 ha mniejsza niż powierzchnia użytków rolnych. Naturalną konsekwencją nieobjęcia dopłatami uzupełniającymi części upraw (między innymi buraki cukrowe, ziemniaki) była z kolei mniejsza powierzchnia kwalifikująca się do płatności uzupełniającej i tzw. płatności zwierzę-

<sup>120</sup> Agencja Nieruchomości Rolnych, *Raport z działalności Agencji Nieruchomości Rolnych na Zasobie Własności Rolnej Skarbu Państwa w 2013 roku*, Warszawa 2014.



cej. Ta ostatnia świadczy o relatywnie wysokim udziale trwałych użytków zielonych w sposób prawidłowy wykorzystywanych w badanych spółkach (ponad 8,4% w stosunku do powierzchni gruntów zakwalifikowanej do JPO).

**Tabela 24**

**Średnie wartości wybranych cech potencjału produkcyjno-organizacyjnego poszczególnych grup<sup>a</sup> gospodarstw rolnych w 2013 roku**

Wyszczególnienie	Jednoosobowe spółki ANR	Przedsiębiorstwa zakupione	Przedsiębiorstwa dzierżawione	RSP
Powierzchnia użytków rolnych w ha	2 548,3	696,1	996,9	546,1
Powierzchnia gruntów kwalifikujących się do JPO w ha	2 446,8	662,2	971,5	504,1
Powierzchnia gruntów kwalifikujących się do UPO w ha	1 969,7	524,3	795,5	271,9
Powierzchnia gruntów kwalifikujących się do tzw. płatności zwierzęcej <sup>b</sup>	205,9	20,6	32,1	19,1
Liczba osób pełnozatrudnionych na 100 ha UR	4,26	2,05	2,95	4,61
Koszty pracy <sup>c</sup> (tys. zł) w przeliczeniu na 100 ha UR	241,7	100,9	158,7	224,2
Techniczne uzbrojenie pracy <sup>d</sup> (tys. zł/liczba pełnozatrudnio.)	238,7	319,7	329,3	124,6
Wskaźnik bonitacji UR	1,19	1,05	1,01	1,05

<sup>a</sup> Średnia ważona obliczona na podstawie danych wszystkich podmiotów w grupie. W przypadku jednoosobowych spółek ANR obliczenia wykonano dla 43 podmiotów, w których prawa własności wykonywała Agencja Nieruchomości Rolnych na koniec 2013 roku. W przypadku 41 spółek dane pochodziły z 2013 roku, natomiast dla dwóch stadnin koni z 2012 roku.

<sup>b</sup> Powierzchnia uprawniona do płatności uzupełniającej do powierzchni roślin przeznaczonych na paszę uprawianych na trwałych użytkach zielonych (płatność zwierzęca).

<sup>c</sup> Wynagrodzenie pracowników powiększone o koszt ich ubezpieczenia społecznego. W przypadku rolniczych spółdzielni produkcyjnych uwzględniono opłatę pracy własnej. <sup>d</sup> Wartość bilansowa aktywów trwałych pomniejszona o wartość ziemi własnej.

*Źródło: obliczenia własne na podstawie danych zgromadzonych dla sporządzenia Rankingu 300 najlepszych przedsiębiorstw rolnych w 2013 roku oraz z bazy danych Zakładu Ekonomiki Gospodarstw Rolnych IERiGŻ-PIB.*

Z uwagi na ukierunkowanie produkcyjne oraz zakres prowadzonych prac hodowlanych i upowszechniania postępu biologicznego analizowane spółki odznaczały się znacznym poziomem zatrudnienia w relacji do powierzchni użytków rolnych i w konsekwencji wysokimi kosztami pracy w stosunku do tego czynnika produkcji.

Przedsiębiorstwa z majątkiem dzierżawionym były reprezentowane głównie przez spółki kapitałowe z ograniczoną odpowiedzialnością właścicieli. Łącznie 73 wielkotowarowych przedsiębiorstw rolnych wykazywało się średnią

powierzchnią użytków rolnych na poziomie prawie 1 000 ha. Przedsiębiorstwa rolne tej grupy na tle zbiorowości generalnej dysponowały gruntami rolnymi o najniższej jakości (wskaźnik bonitacji 1,01).

Wielkotowarowe przedsiębiorstwa z majątkiem zakupionym były reprezentowane przez 89 podmioty posiadające średnio 696 ha użytków rolnych. Obok RSP były więc to najmniejsze obiekty w prowadzonym badaniu. Charakteryzowały się one najniższym poziomem relacji liczby pełnozatrudnionych do powierzchni użytków rolnych i najniższymi kosztami pracy w stosunku do powierzchni gruntów rolnych.

Rolnicze spółdzielnie produkcyjne, będące średnio najmniejszymi obiektami objętymi badaniem, były przedsiębiorstwami o najwyższym poziomie zatrudnienia w stosunku do powierzchni użytków rolnych. Podobnie jak w przypadku przedsiębiorstw z majątkiem dzierżawionym i zakupionym dysponowały stosunkowo małą powierzchnią trwałych użytków zielonych (powierzchnia gruntów kwalifikujących się do tzw. płatności zwierzęcej) w relacji do gruntów zakwalifikowanych w 2013 roku do JPO. We wszystkich trzech grupach udział powierzchni, do której beneficjenci aplikowali o tzw. płatność zwierzęcą w stosunku do powierzchni JPO, był niewielki i kształtował się na poziomie 3%.

Tytułem dopłat i płatności należnych za 2013 rok jednoosobowe spółki ANR uzyskały łącznie prawie 120 mln zł. W strukturze naliczonego wsparcia dominowała kwota jednolitej płatności obszarowej (JPO). Stanowiła ona prawie 70% łącznych dotacji i dopłat należnych spółkom (tabela 25).

Dopłata cukrowa była drugą pod względem wielkości wsparcia bezpośredniego formą subwencjonowania jednoosobowych spółek ANR (9,1%)<sup>121</sup>. Na trzecim miejscu znalazł się zwrot podatku akcyzowego zawartego w cenie paliwa (oleju napędowego) wykorzystywanego do produkcji rolnej, którego udział wyniósł 7,1%.

Struktura wsparcia budżetowego rolniczych spółdzielni produkcyjnych nie różniła się znacznie od tej, jaką wykazywały jednoosobowe spółki ANR. RSP odznaczały się natomiast najwyższym udziałem uzupełniającej płatności do powierzchni grupy upraw podstawowych (UPO) w strukturze wsparcia budżetowego na tle pozostałych grup.

Przedsiębiorstwa z majątkiem zakupionym charakteryzowały się najniższym udziałem jednolitej płatności bezpośredniej w strukturze pomocy publicznej, co było kompensowane relatywnie wyższymi wpływami z tytułu działań rea-

---

<sup>121</sup> Z uwagi na szerszy zakres materiału empirycznego dla jednoosobowych spółek ANR dla tej grupy dokonano bardziej szczegółowej analizy. Dopłata cukrowa była składową subwencji ujętych w pozycji nazwanej „pozostałe” z uwagi na brak możliwości wyodrębnienia w przypadku pozostałych grup przedsiębiorstw.

lizowanych w ramach programu rolnośrodowiskowego oraz z dopłat uzyskanych do inwestycji w środki trwałe.

**Tabela 25**

**Struktura dopłat i dotacji należnych poszczególnym grupom gospodarstw rolnych za 2013 rok (łącznie wsparcie =100%)**

Wyszczególnienie	Jednoosobowe Spółki ANR	Przedsiębiorstwa zakupione	Przedsiębiorstwa dzierżawione	RSP
Jednolita Płatność Obszarowa (JPO)	69,8	64,8	71,6	68,5
Płatność uzupełniająca do powierzchni grupy upraw podstawowych (UPO)	2,4	2,7	2,9	4,7
Płatność uzupełniająca do powierzchni roślin przeznaczonych na paszę, uprawianych na trwałych użytkach zielonych (płatność zwierzęca)	0,7	0,3	0,2	0,3
Dopłaty z tytułu działań realizowanych w ramach programu rolnośrodowiskowego	2,7	4,0	2,8	3,4
Zwrot podatku akcyzowego zawartego w cenie paliwa	7,1	6,8	7,3	7,3
Dopłaty uzyskane do inwestycji w środki trwałe	1,7	6,4	2,8	2,6
Dopłaty tytułem ONW	0,4	1,2	0,8	1,1
Pozostałe	15,2	13,8	11,6	12,1

Źródło: jak w tabeli 24.

Na uwagę zasługuje stosunkowo niski udział kwoty uzyskanej przez wszystkie przedsiębiorstwa w ramach uzupełniającej płatności obszarowej (UPO) i tzw. płatności zwierzęcej, zwłaszcza gdy strumień wsparcia z obu tytułów porównamy do wysokości stawek płatności obowiązujących w 2013 roku (tabela 26). Jednak od 2012 roku zaczął obowiązywać system przewidujący zmniejszenie dotacji dla gospodarstw rolnych uzyskujących kwotę pomocy powyżej 5 tys. euro tytułem dopłat bezpośrednich i dodatkowa modulacja dla gospodarstwa otrzymującego wsparcie powyżej 300 tys. euro<sup>122</sup>. Do wyliczenia zmniejszenie płatności w ramach pierwszego progu modulacji brana była pełna wysokość naliczonego wsparcia powyżej 5 tys. euro, a skala redukcji wyniosła 10% nadwyżki dopłaty powyżej tej kwoty.

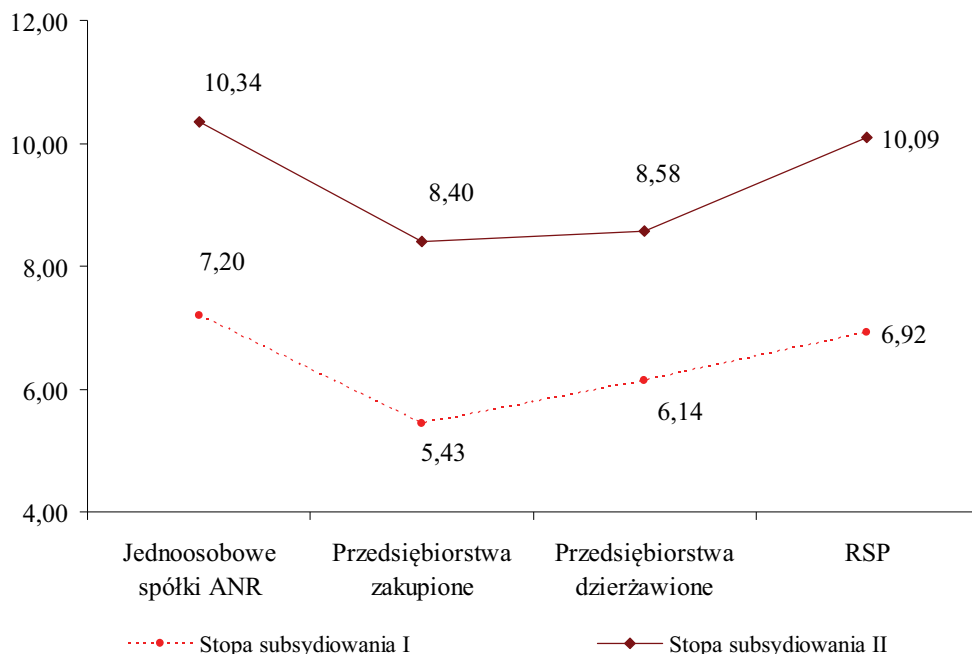
<sup>122</sup> Rozporządzenie Rady (WE) nr 73/2009 z dnia 19 stycznia 2009 r. ustanawiające wspólne zasady dla systemów wsparcia bezpośredniego dla rolników w ramach wspólnej polityki rolnej i ustanawiające określone systemy wsparcia dla rolników, zmieniające rozporządzenia (WE) nr 1290/2005, (WE) nr 247/2006, (WE) nr 378/2007 oraz uchylające rozporządzenie (WE) nr 1782/2003.

Zmniejszenie płatności przekazywanych gospodarstwom rolnym nie mogło jednak przekroczyć wysokości pomocy uzyskiwanej przez nie w ramach uzupełniających płatności obszarowych (sumy UPO i „dopłaty zwierzęcej”) finansowanych z budżetu krajowego. W przypadku przekroczenia takiej granicy gospodarstwo nie otrzymywało dopłat uzupełniających. Natomiast dla gospodarstw posiadających uprawy kwalifikujące się jedynie do płatności finansowanych ze środków unijnych (głównie jednolitej płatności obszarowej) nie było w przypadku naliczania dopłat za lata 2012-2013 żadnej redukcji subwencji w ramach pierwszego progu modulacji. Jednolita płatność obszarowa, podobnie jak wsparcie specjalne do pomidorów, płatności do owoców miękkich i cukrowa, nie była jednak zwolniona z redukcji dopłat w przypadku gospodarstw, dla których naliczone subwencje bezpośrednio w danej kampanii przekroczyły kwotę 300 tys. euro. Wyliczana dodatkowa kwota modulacji wynosiła 4% od kwoty przekraczającej próg 300 tys. euro<sup>123</sup>.

Najwyższym udziałem subwencji w strukturze przychodów ogółem wyróżniały się jednoosobowe spółki ANR i rolnicze spółdzielnie produkcyjne (wykres 9).

**Wykres 9**

**Stopy subsydiowania<sup>a</sup> (%) w poszczególnych grupach przedsiębiorstw w 2013 r.**



<sup>a</sup> Stopy subsydiowania I stanowi iloraz JPO i przychodów ogółem, stopa subsydiowania II jest natomiast ilorazem sumy dotacji i przychodów ogółem.

Źródło: jak w tabeli 24.

<sup>123</sup> ARiMR, *Modulacja płatności w ramach systemu wsparcia bezpośredniego*, [www.arimr.gov.pl](http://www.arimr.gov.pl)

Wyniki finansowe obu grup podmiotów są więc najbardziej wrażliwe na zmianę wysokości poziomu dotowania. Wielkość przychodów ogółem była w najmniejszym stopniu zależna zarówno od jednolitej płatności obszarowej (stopa subsydiowania I), jak i łącznej sumy subwencji (stopa subsydiowania II) w przedsiębiorstwach zakupionych i dzierżawionych.

Z uwagi na przeciągający się proces legislacyjny dotyczący systemu wsparcia bezpośredniego w perspektywie finansowej 2014-2020, dopłaty należne za 2014 zostały przyznawane według obowiązujących przepisów prawnych w poprzedniej kampanii<sup>124</sup>. Ustalona stawka JPO wyniesie ponad 910 zł na ha, natomiast likwidacji uległy dopłaty uzupełniające UPO i „płatność zwierzęca” finansowane z budżetu krajowego (tabela 26). W związku z brakiem modulacji<sup>125</sup> przy braku nieprawidłowości wykazanych przez kontrolę na miejscu stawki dopłat za 2014 r. będą równe płatnościom naliczonym.

**Tabela 26**

**Stawki służące do naliczenia wybranych rodzajów dopłat za lata 2013-2014**

Rodzaj dopłaty	2013	2014
Jednolita Płatność Obszarowa (JPO) zł/ha	830,30	910,87
Płatność uzupełniająca do powierzchni grupy upraw podstawowych (UPO) zł/ha	139,39	-
Płatność uzupełniająca do powierzchni roślin przeznaczonych na paszę, uprawianych na trwałych użytkach zielonych (płatność zwierzęca) zł/ha	238,93	-
Oddzielna płatność obszarowa do owoców miękkich zł/ha	1 579,54	1 569,76
Specjalna płatność obszarowa do powierzchni upraw roślin strączkowych i motylkowatych drobnonasiennych zł/ha	719,43	556,37
Oddzielna płatność z tytułu cukru zł/tonę	54,10	53,61

Źródło: ARIMR.

<sup>124</sup> Rozporządzenie (UE) nr 1310/2013 Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 17 grudnia 2013 r. ustanawiające niektóre przepisy przejściowe w sprawie wsparcia rozwoju obszarów wiejskich przez Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich (EFRROW) oraz zmieniające rozporządzenie (UE) nr 1305/2013 Parlamentu Europejskiego i Rady w zakresie środków i ich rozdziału w odniesieniu do roku 2014, a także zmieniające rozporządzenie Rady (WE) nr 73/2009 oraz rozporządzenia (UE) nr 1307/2013, (UE) nr 1306/2013 i (UE) nr 1308/2013 Parlamentu Europejskiego i Rady w zakresie ich stosowania w roku 2014.

<sup>125</sup> Pismo z dnia 3 lipca 2013 roku Ministerstwa Rolnictwa i Rozwoju Wsi do Marszałka Senatu Rzeczypospolitej Polskiej Bogdana Borsewiczka.

Według przeprowadzonych symulacji zbiorowość jednoosobowych spółek ANR uzyska za 2014 rok prawie 29 mln euro, a więc prawie 120 mln złotych (tabela 27).

**Tabela 27**

**Przewidywana kwota dopłat należnych jednoosobowym spółkom ANR za 2014 r.**

Rodzaj wsparcia	tys. euro	tys. zł <sup>a</sup>
Jednolita Płatność Obszarowa (JPO)	22 940,3	95 835,4
Oddzielna płatność z tytułu cukru	2 593,8	10 835,9
Dopłata do roślin strączkowych i motylkowatych drobnonasiennych	301,4	1259,1
Pozostałe <sup>b</sup>	2 959,1	12 362,0
Razem	28 794,6	120 292,4

<sup>a</sup> kurs euro względem złotego (4,1776 zł) z 30 września 2014 r. ogłoszony przez Europejski Bank Centralny. <sup>b</sup> Dopłaty rolnośrodowiskowe, tytułem ONW, zwrot podatku akcyzowego do paliwa rolniczego, dopłaty do kwalifikowanego materiału siewnego. Nie obejmują dopłat o charakterze inwestycyjnym. Wynika to z faktu proporcjonalnego ujmowania części tego wsparcia w zależności od długości amortyzacji środków trwałych, na zakup których płatność została uzyskana. Założono, że w przypadku dotychczasowo realizowanych działań w ramach programu rolnośrodowiskowego 2007-2013 będą one kontynuowane i wpływ z tego tytułu w 2014 roku nie ulegną zmniejszeniu.

*Źródło: obliczenia własne.*

Należne środki budżetowe jednoosobowym spółkom ANR za 2014 rok będą więc na znacznie wyższym poziomie w stosunku do subwencji należnych za 2013 rok. Różnica ta wyniesie ponad 2,3 mln euro, a po uwzględnieniu kursu wymiany z 2014 roku (1 euro=4,1776 zł) prawie 8 mln zł (tabela 28).

**Tabela 28**

**Zmiana poziomu naliczonych dopłat w latach 2013-2014 dla grupy jednoosobowych spółek ANR**

Rodzaj wsparcia	tys. euro <sup>a</sup>	% <sup>b</sup>	tys. zł <sup>a</sup>	% <sup>b</sup>
Dopłaty obszarowe <sup>c</sup>	+2 292,6	9,99	+8 520,4	8,89
Oddzielna płatność z tytułu cukru	+7,5	0,29	-101,1	-0,93
Dopłata do roślin strączkowych i motylkowatych drobnonasiennych	-83,2	-27,59	-367,1	-29,16
Pozostałe <sup>d</sup>	+35,9	1,09	0	0,00
Razem	+2 252,8	7,30	+8 052,2	6,69

<sup>a</sup> Od kwoty dopłat za 2014 roku odjęto kwotę za 2013 roku. <sup>b</sup> Poziom z 2014 roku stanowi 100%. <sup>c</sup> Od kwoty dopłaty JPO za 2014 rok odjęto sumę kwoty tytułem JPO, UPO i „płatności zwierzęcej” naliczonej za 2013 rok.

<sup>d</sup> Pozostają bez zmian. Założono kontynuację działań programu rolnośrodowiskowego.

*Źródło: obliczenia własne.*

Wzrost wsparcia budżetowego wyrażonego w złotych w grupie jednoosobowych spółek ANR nastąpi za sprawą uzyskania większych środków z tytułu dopłat obszarowych – jednolitej płatności obszarowej (JPO). Zmniejszenie stawki płatności cukrowej w bardzo niewielkim stopniu wpłynie na poziom strumienia uzyskiwanych środków budżetowych. W większym stopniu negatywnie na strumień ten będzie wpływać zmniejszenie stawki płatności do roślin strączkowych i motylkowatych. Na uwagę zasługuje fakt większych różnic w przypadku sumy subwencji ujętych w euro oraz odmienny kierunek zmian dla płatności cukrowej pomiędzy rokiem 2014 a 2013. Należy jednak pamiętać, iż w 2013 roku obowiązywał wyższy kurs wymiany euro względem złotego (4,2288 ) służący przeliczeniu dopłat i subwencji. Tak więc kurs wymiany zdecydował o tym, iż pomimo wzrostu płatności cukrowej w euro w 2014 roku względem 2013 roku, szacowana kwota wsparcia, jaką spółki otrzymają w złotych w porównywalnym okresie, będzie niższa.

Z uwagi na brak danych dotyczących niektórych parametrów produkcyjnych (poziomu dopłaty cukrowej oraz do roślin strączkowych i motylkowatych drobnonasiennych) dla pozostałych grup przedsiębiorstw oszacowano jedynie poziom jednolitej płatności obszarowej (tabela 29). Drugą grupą obok jednoosobowych spółek ANR o największym poziomie oczekiwanego wsparcia, zarówno łącznie, jak równie średnio na jeden podmiot, są przedsiębiorstwa z majątkiem zakupionym. Z uwagi na stan posiadania użytków rolnych najmniejsze wsparcie otrzymają przedsiębiorstwa z majątkiem zakupionym i rolnicze spółdzielnie produkcyjne.

**Tabela 29**

**Przewidywana kwota dopłat tytułem jednolitej płatności obszarowej należnych poszczególnym grupom przedsiębiorstw rolnych za 2014 rok**

Nazwa grupy		Jednolita Płatność Obszarowa (JPO) wyrażona	
		w tys. euro	w tys. zł <sup>a</sup>
Jednoosobowe spółki ANR	łącznie	22 940,3	95 835,4
	średnio	533,5	2228,7
Przedsiębiorstwa zakupione	łącznie	10 539,9	44 031,5
	średnio	144,4	603,2
Przedsiębiorstwa dzierżawione	łącznie	18 852,5	78 758,4
	średnio	211,8	884,9
RSP	łącznie	13 189,7	55 101,3
	średnio	109,9	459,2

*Źródło i oznaczenia: jak w tabeli 27.*

Porównując poziom należnych dopłat tytułem JPO za lata 2013-2014, należy zauważyć, że wszystkie grupy wielkotowarowych przedsiębiorstw rolnych uzyskują wzrost dotacji (tabela 30).

**Tabela 30**

**Zmiana poziomu naliczonych dopłat obszarowych w latach 2013-2014  
należnych poszczególnym grupom gospodarstw rolnych**

Nazwa grupy	Płatności obszarowe wyrażone w			
	tys. euro <sup>a</sup>	% <sup>b</sup>	tys. zł <sup>a</sup>	% <sup>b</sup>
Jednoosobowe spółki ANR	+2292,6	9,99	+8520,4	8,89
Gospodarstwa zakupione	+935,0	8,87	+3414,5	7,75
Gospodarstwa dzierżawione	+1680,1	8,91	+6139,4	7,80
RSP	+809,1	6,13	+2746,3	4,98

*Źródło i oznaczenia: jak w tabeli 28.*

Skala zmian będzie uzależniona nie tylko od powierzchni użytków rolnych, ale również od struktury wsparcia w 2013 r. i udziału w nim UPO i „płatności zwierzęcej”. Na rozwiązaniach prawnych regulujących przyznawanie i wypłatę jednolitej płatności obszarowej w 2014 r. najmniej skorzystają rolnicze spółdzielnie produkcyjne, które w najmniejszym stopniu odczuły skutki zmniejszenia dopłat w wyniku zastosowania mechanizmu modulacji w 2013 roku. W pozostałych grupach skala wzrostu dopłat w 2014 roku będzie bardzo zbliżona, gdyż nastąpi zwiększenie kwoty subwencji wyrażonych w złotych o 8-9% w stosunku do 2013 roku.

### **3.4. Przewidywany poziom wsparcia w 2015 r. i w latach kolejnych i jego wpływ na wyniki finansowe wielkotowarowych przedsiębiorstw rolnych**

Brak jest dotychczas w Polsce ostatecznego kształtu systemu podziału środków w ramach I filaru WPR na lata 2015-2020. Zaprezentowane w 2014 roku projekty nowych rozwiązań legislacyjnych zakładały między innymi obowiązywanie systemu płatności obszarowych, płatności powiązanych z produkcją oraz płatności dodatkowej, tzw. płatności do pierwszych hektarów. Ostatnia wersja przedstawiona przez Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi po przeprowadzonych latem 2014 roku społecznych konsultacjach przewiduje podział środków, w efekcie którego obowiązywałyby w Polsce stawki płatności zaprezentowane w tabeli nr 31<sup>126</sup>.

<sup>126</sup> *Projekt systemu płatności bezpośrednich w Polsce w latach 2015-2020*, Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi, Warszawa, sierpień 2014.



Tabela 31

## Przewidywane stawki wybranych rodzajów płatności w 2015 roku

Rodzaj dopłaty	Stawka w euro
<b>Płatności niepowiązane z produkcją</b>	
jednolita płatność obszarowa (JPO) na ha	110
płatność za zazielenie na ha	74
dodatkowa płatność do tzw. pierwszych hektarów	41
<b>Płatności powiązane z produkcją</b>	
do powierzchni uprawy buraka cukrowego do ha	400
do powierzchni uprawy roślin wysokobiałkowych do ha	326
do powierzchni uprawy owoców miękkich do ha	250
do jednej sztuki bydła	70
do jednej sztuki krowy	70
do owiec – jednej sztuki maciorki	25

Źródło: Projekt systemu płatności bezpośrednich w Polsce w latach 2015-2020, sierpień 2014.

Z punktu widzenia wielkości strumienia środków budżetowych, jakie mogą uzyskać wielkotowarowe przedsiębiorstwa rolne, ważną kwestią będą ustalenia dotyczące szczegółów rozwiązań prawnych nowego systemu. Dotyczy to głównie mechanizmu „cappingu”, a więc zmniejszenia dopłat tytułem jednolitej płatności obszarowej dla największych gospodarstw rolnych. Podstawą prawną tego mechanizmu jest art. 11 Rozporządzenia 1307/2013<sup>127</sup>, który w pkt. 1 zakłada zmniejszenie płatności JPO dla gospodarstw uzyskujących ponad 150 tys. euro dopłat z tego tytułu o minimum 5% powyżej tej kwoty. Punkt 2 tego artykułu przewiduje jednak możliwość odjęcia od podstawy kwoty służącej obliczeniu zmniejszenia płatności JPO kosztów pracy związanych z działalnością rolniczą, a więc sumy: wynagrodzeń, kosztu ubezpieczeń społecznych.

O ile jednak wersja projektu polskiego systemu wsparcia z czerwca 2014 roku<sup>128</sup> nie precyzowała, o jaki procent zostaną pomniejszone dopłaty bezpośrednio dla największych gospodarstw rolnych, o tyle wersja z sierpnia 2014 roku<sup>129</sup> (po konsultacjach) zakładała ograniczenie wypłaty tytułem JPO jedynie do wysokości 150 tys. euro. Ustawodawca krajowy w ostatniej wersji projektu zakłada więc najwyższy z możliwych – 100% poziom redukcji dopłat powyżej 150 tys. euro. Re-

<sup>127</sup> Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1307/2013 ..., op. cit.

<sup>128</sup> System płatności bezpośrednich w Polsce w latach 2015-2020. Projekt do konsultacji. Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi, Warszawa 17.06.2014.

<sup>129</sup> Projekt systemu płatności bezpośrednich ..., sierpień 2014, op. cit.

strykcyjność tego przepisu może być znaczna, gdyż z obu projektów można pośrednio wnioskować o braku woli wykorzystania możliwości wynikających ze wspomnianego art. 11 pkt 2 rozporządzenia 1307/2013. Brak zapisu o złagodzeniu skutków mechanizmu „cappingu” poprzez uwzględnienie kosztów pracy jako ograniczenia podstawy do ustalenia poziomu zmniejszenia płatności dla największych beneficjentów dopłat bezpośrednich może spowodować ograniczenie wsparcia dla tej grupy gospodarstw rolnych w kraju.

Z uwagi na prowadzone prace konsultacyjne i brak ostatecznych rozwiązań prawnych w przeprowadzonych symulacjach uwzględniono zarówno: wariant z 5% zmniejszeniem dopłat dla przedsiębiorstw, które mogą uzyskać kwotę JPO powyżej 150 tys. euro, wariant ze 100% redukcją kwoty powyżej 150 tys. euro, oraz dodatkowo dwa warianty uwzględniające w obu powyższych przypadkach koszty pracy jako zmniejszenia podstawy do obliczenia redukcji.

Zgodnie przyjętymi założeniami zawartymi w projekcie systemu dopłat bezpośrednich z sierpnia 2014 r., ustalając wysokość możliwych do uzyskania dodatkowej płatności do tzw. „pierwszych hektarów”, przyjęto, że przysługują one do 27 ha (od 3,01 do 30 ha).

Ustalając potencjalną wysokość dopłat produkcyjnych, jedynie w przypadku jednoosobowych spółek ANR uwzględniono parametry – stany zwierząt i powierzchnie roślin uprawnych – z 2013 roku. Pominięto z kolei szczegółowy rachunek dla pozostałych grup gospodarstw. Również zgodnie z ostatnim projektem organizacji systemu dopłat bezpośrednich przyjęto następujące ograniczenia do ustalenia subwencji przysługujących za utrzymywanie zwierząt:

- dopłata do bydła – przy średniorocznym pogłowie co najmniej 3 sztuk w wieku do 24 miesięcy, przysługuje ona maksymalnie do 30 sztuk;
- dopłata do krów – przy średniorocznym pogłowie co najmniej 3 sztuk dopłata przysługuje maksymalnie do 30 sztuk;
- dopłata do owiec – przy średniorocznym pogłowie co najmniej 10 maciurek dopłata przysługuje do wszystkich sztuk tych zwierząt.

Uwzględniono również degresywność dopłat do powierzchni uprawy roślin wysokobiałkowych według zakładanej zasady, iż:

- w przypadku powierzchni uprawy tych roślin do 50 ha dopłata jest iloczynem powierzchni i stawki;
- jeżeli przekracza ona 50 ha, a jest mniejsza od 100,01 ha, to do powierzchni powyżej 50 ha przysługuje 50% stawki płatności;
- w podmiotach posiadających powierzchnię roślin wysokobiałkowych powyżej 100 ha, ale mniejszą od 150 ha, do powierzchni przekraczającej 100,01 ha dopłata jest naliczana jako iloczyn 25% stawki płatności i powierzchni;
- dopłata nie przysługuje do powierzchni przekraczającej 150 ha.

W rachunku ponadto uwzględniono wzrost w 2015 r. zwrotu podatku akcyzowego zawartego w cenie paliwa o 1 grosz na litrze do kwoty 96 groszy (maksymalnie do 82,56 zł na ha) oraz niezmienny poziom dopłat uzyskiwanych tytułem ONW i płatności do kwalifikowanego materiału siewnego – stawki z 2013 roku (tabela 32).

**Tabela 32**

**Przewidywana kwota dopłat naliczonych  
jednoosobowym spółkom ANR za 2015 r.**

Rodzaj wsparcia	tys. euro	tys. zł <sup>a</sup>
Jednolita Płatność Obszarowa (JPO) <sup>b</sup>	11 573,4	48 349,2
Dopłata za zazielenienie	7833,4	32 724,7
Dodatkowa płatność do tzw. pierwszych hektarów	47,6	198,9
Dopłata do uprawy buraka cukrowego	2198,0	9182,4
Dopłata do uprawy roślin wysokobiałkowych	690,5	2884,5
Dopłaty do zwierząt	206,8	863,9
Inne (ONW, akcyza, materiał siewny)	2204,8	9211,0
Łącznie	24 754,5	103 414,4

<sup>a</sup> Przy kursie wymiany euro na poziomie z 2014 roku, tj. 4,1776 zł. <sup>b</sup> Bez uwzględnienia zmniejszenia tytułem „cappingu”.

*Źródło: obliczenia własne.*

Pomimo zróżnicowania kwotowego, sama struktura przewidywanego wsparcia o charakterze nieprodukcyjnym (suma JPO, dopłaty za zazielenienie oraz do tzw. pierwszych hektarów) w 2015 roku w poszczególnych grupach gospodarstw będzie bardzo zbliżona (tabela 33). Prawie 60% będzie stanowiła jednolita płatność obszarowa i ponad 40% dopłata za zazielenienie. Dodatkowa płatność do tzw. pierwszych hektarów we wszystkich grupach będzie miała znaczenie marginalne.

W zależności od przyjętego mechanizmu ograniczenia jednolitej płatności obszarowej wysokość należnego wsparcia budżetowego jednoosobowych spółek ANR może być niższa od naliczonego (tabela 34). W wariantcie zakładającym zmniejszenie JPO dla największych beneficjentów o minimalny przewidziany przepisami unijnymi poziom 5% od kwoty powyżej 150 tys. euro tytułem jednolitej płatności obszarowej jednoosobowe spółki ANR uzyskałyby łącznie ponad 500 tys. euro mniej wsparcia bezpośredniego w 2015 roku. W przypadku tej grupy skala redukcji płatności byłaby największa w stosunku do naliczonej kwoty JPO za 2015 rok. Praktycznie brak skutków zastosowania mechanizmu „cappingu” w tym wariantcie byłby w przypadku RSP i przedsiębiorstw z majątkiem

zakupionym. O ile w pierwszej grupie nastąpiłoby ograniczenie subwencji o 67 tys. euro, o tyle w drugiej grupie o niecałe 47 tys. euro.

**Tabela 33**

**Przewidywana kwota wybranych dopłat obszarowych naliczonych  
poszczególnym grupom przedsiębiorstw za 2015 rok**

Rodzaj wsparcia		Jednolita Płatność Obszarowa (JPO) <sup>b</sup>		Dopłata za zazielenienie		Dodatkowa płatność do tzw. pierwszych hektarów	
		tys. euro	tys. zł <sup>a</sup>	tys. euro	tys. zł <sup>a</sup>	tys. euro	tys. zł <sup>a</sup>
Jednoosobowe spółki ANR	łącznie	11 573,4	48 349,2	7833,4	32 724,7	47,3	197,6
	średnio	269,1	1 124,4	182,2	761,0	1,1	4,6
Przedsiębiorstwa zakupione	łącznie	5340,9	22 312,3	3674,7	15 351,3	81,4	340,1
	średnio	72,2	301,5	49,7	207,4	1,1	4,6
Przedsiębiorstwa dzierzawione	łącznie	9511,2	39 733,8	6496,9	27 141,6	97,9	409,0
	średnio	106,9	446,4	73,0	305,0	1,1	4,6
RSP	łącznie	6654,2	27 798,7	4609,3	19 255,9	132,0	551,4
	średnio	55,5	231,7	38,4	160,5	1,1	4,6

*Źródło i oznaczenia: jak w tabeli 32.*

Znacznie gorszym scenariuszem dla analizowanej populacji byłoby wprowadzenie ograniczenia jednolitej płatności obszarowej do maksymalnej kwoty 150 tys. euro. W takim wariantcie jednoosobowe spółki ANR uzyskałyby o prawie 6 mln euro mniej dopłat tytułem JPO (ponad 25 mln zł), a więc otrzymałyby o ponad połowę mniejszy poziom wsparcia należnego z tego tytułu względem naliczonego. Drugą grupą pod względem ograniczenia poziomu kwoty JPO w tym wariantcie są przedsiębiorstwa z majątkiem dzierzawionym. Należna jednolita płatność obszarowa w ich przypadku byłaby mniejsza o 1,9 mln euro, tj. o 20% w stosunku do naliczonej. Relatywnie w najmniejszym stopniu restrykcyjność tego przepisu odczułyby przedsiębiorstwa z majątkiem zakupionym (zmniejszenie JPO o prawie 10%) oraz RSP (redukcja JPO o 6,5%).

Niezależnie od skali działalności, formy prawno-organizacyjnej czy też kierunku produkcji rolnej nie nastąpi reedukacja dopłat, jeżeli uwzględnione zostaną koszty pracy jako ograniczenia podstawy do ustalania poziomu zmniejszenia JPO. Niezależnie od przyjętego wskaźnika redukcji (5% czy też 100%) koszty pracy powodują bowiem spadek kwoty bazowej poniżej 150 tys. euro. Mechanizm ograniczenia dopłat byłby więc nieskuteczny, a tym samym poziom JPO naliczonej byłby równy jednolitej płatności obszarowej należnej.

Tabela 34

**Szacowane zmniejszenie poziomu JPO za 2015 rok w poszczególnych grupach przedsiębiorstw w zależności od wariantu systemu ograniczenia wsparcia**

Rodzaj wsparcia		Zmniejszenie Jednolitej Płatności Obszarowej (JPO)	
		w tys. euro	w stosunku do kwoty JPO naliczonej za 2015 r. <sup>a</sup>
Jednoosobowe spółki ANR	5% powyżej 150 tys. euro	-509,3	-4,4
	5% powyżej 150 tys. euro <sup>b</sup>	0,0	0,0
	100 % powyżej 150 tys. euro	-5 986,2	-51,7
	100% powyżej 150 tys. euro <sup>b</sup>	0,0	0,0
Przedsiębiorstwa zakupione	5% powyżej 150 tys. euro	-48,7	-0,9
	5% powyżej 150 tys. euro <sup>b</sup>	0,0	0,0
	100% powyżej 150 tys. euro	-523,5	-9,8
	100% powyżej 150 tys. euro <sup>b</sup>	0,0	0,0
Przedsiębiorstwa dzierżawione	5% powyżej 150 tys. euro	-200,2	-2,1
	5% powyżej 150 tys. euro <sup>b</sup>	0,0	0,0
	100% powyżej 150 tys. euro	-1 904,4	-20,0
	100% powyżej 150 tys. euro <sup>b</sup>	0,0	0,0
RSP	5% powyżej 150 tys. euro	-66,7	-1,0
	5% powyżej 150 tys. euro <sup>b</sup>	0,0	0,0
	100% powyżej 150 tys. euro	-433,1	-6,5
	100% powyżej 150 tys. euro <sup>b</sup>	0,0	0,0

<sup>a</sup> Poziom dopłat naliczonych tytułem JPO stanowi 100%. <sup>b</sup> Warianty uwzględniające koszty pracy (wynagrodzenia i obowiązkowe obciążenia wynagrodzeń) jako ograniczenie podstawy obliczenia zmniejszenia JPO.

*Źródło: obliczenia własne.*

W wariantach bez uwzględnienia kosztów pracy ograniczenie płatności z tytułu mechanizmu „cappingu” nie dotknęłoby wszystkich podmiotów, ale jedynie największe gospodarstwa rolne w kraju. Niezależnie od poziomu redukcji naliczonej dopłaty JPO, sama liczba podmiotów objętych restrykcjami byłaby stała (tabela 35). Zmianie podlegałaby natomiast sama kwota ograniczenia wsparcia w przeliczeniu na jedno przedsiębiorstwo.

Zmniejszenie płatności nastąpiłoby w 28 jednoosobowych spółkach ANR (65% łącznej liczby). Jednolita płatność obszarowa w wariantcie I (5% redukcji JPO powyżej 150 tys. euro) w jednostkach tych byłaby pomniejszona średnio o 18 tys. euro, natomiast w wariantcie II (JPO do wysokości 150 tys. euro) o prawie 214 tys. euro. Szczególnie zmniejszenie płatności JPO do 150 tys. euro (wariant II) miałyby poważne konsekwencje finansowe dla spółek objętych ograniczeniem, prowadząc do pogorszenia ich wyników finansowych. Nastąpiłoby zatem uszczuplenie środków głównie dla podmiotów mających realizować zadania związane z tworzeniem i upowszechnianiem postępu biologicznego.

**Tabela 35**

**Podmioty objęte redukcją JPO za 2015 r.  
oraz średnia kwota zmniejszenia płatności<sup>a</sup>**

Rodzaj wsparcia		Udział gospodarstw objętych ograniczeniem (%)	Średnia kwota ograniczenia (tys. euro)
Jednoosobowe spółki ANR	5% powyżej 150 tys. euro	65,1	-18,2
	100% powyżej 150 tys. euro	65,1	-213,8
Przedsiębiorstwa zakupione	5% powyżej 150 tys. euro	4,1	-16,2
	100% powyżej 150 tys. euro	4,1	-174,5
Przedsiębiorstwa dzierżawione	5% powyżej 150 tys. euro	15,7	-14,3
	100% powyżej 150 tys. euro	15,7	-136,0
RSP	5% powyżej 150 tys. euro	5,0	-11,1
	100% powyżej 150 tys. euro	5,0	-72,2

<sup>a</sup> Z uwagi na brak zmniejszenia wsparcia w wariantach, w których koszty pracy stanowiłyby zmniejszenie kwoty służącej naliczaniu redukcji JPO, pominięto je w dalszej części analizy.

*Źródło: obliczenia własne.*

Zmniejszenie kwoty należnej JPO miałyby miejsce w 16% przedsiębiorstwach z majątkiem dzierżawionym, przy czym średnia kwota redukcji w wariantcie II byłaby znacznie niższa względem spółek ANR. Szacowana jest ona przeciętnie na 136 tys. euro. Najmniej podmiotów (4%) dotknęłaby redukcja płatności JPO w grupie przedsiębiorstw z majątkiem zakupionym. Przedsiębiorstwa tej grupy potencjalnie dotknięte ograniczeniem wsparcia JPO są jednak średnio znacznie większymi obiektami niż z majątkiem dzierżawionym. W związku z tym przeciętna kwota ograniczenia dopłat w tej grupie jest szacowana na wyższą wartość niż w dzierżawionych.

Przewidywana suma dopłat, jakie mogą uzyskać jednoosobowe spółki ANR w 2015 roku niezależnie od przyjętych szczegółowych rozwiązań prawnych, będzie niższa zarówno w stosunku do oczekiwanego poziomu wsparcia należnego za 2014 rok, jak również za 2013 rok (tabela 36). W kolejnych latach w ramach nowej perspektywy finansowej nie należy oczekiwać wzrostu poziomu wsparcia bezpośredniego wyrażonego w euro, ale jego dalszego ograniczenia. Wynika to z możliwości aplikowania o wsparcie bezpośrednio do gruntów pozbawionych możliwości JPO do 2015 roku (grunty rolne wyłączone z produkcji w 2003 roku).

**Tabela 36**

**Przewidywana zmiana poziomu dopłat w latach 2013-2015  
w grupie jednoosobowych spółek ANR**

Rodzaj wsparcia	2015/2014		2015/2013	
	tys. euro <sup>a</sup>	% <sup>b</sup>	tys. euro <sup>a</sup>	% <sup>b</sup>
Dopłaty obszarowe i do zwierząt <sup>c</sup>	-3279,1	-14,29	-986,5	-4,78
Dopłata do uprawy buraka cukrowego	-395,8	-15,26	-388,3	-15,01
Dopłata do uprawy roślin wysokobiałkowych	+389,1	129,09	+305,9	79,55
Łącznie (w tym pozostałe) <sup>d</sup>	-3264,5	-11,34	-1021,2	-3,55
Łącznie (5% redukcji JPO powyżej 150 tys. euro)	-3773,9	-13,11	-1530,5	-5,32
Łącznie (JPO do 150 tys. euro)	-9250,8	-32,13	-7007,4	-24,34

<sup>a</sup> Różnica pomiędzy szacowaną wysokością dopłat należnych za 2015 rok i za okres porównywany. <sup>b</sup> Zmianę procentową obliczono, przyjmując za 100% odpowiednio wysokość dopłat z 2013 rok i szacowaną za 2014 rok. <sup>c</sup> Suma naliczonych za 2015 rok dopłat JPO, dopłat za zazielenienie, płatności do tzw. pierwszych hektarów, płatności do zwierząt. <sup>d</sup> Łącznie dopłaty z uwzględnieniem dopłat tytułem ONW, zwrotu akcyzy, dopłat do materiału siewnego, ale bez uwzględnienia redukcji JPO w 2015 roku.

*Źródło: obliczenia własne.*

Stwierdzono znacznie wyższą różnicę pomiędzy szacowaną kwotą dopłat w 2015 r. i 2014 r. względem różnicy pomiędzy 2015 r. a należnymi dopłatami za 2013 r. Wynika to ze wspomnianego wcześniej oczekiwanego wzrostu naliczonego wsparcia budżetowego za 2014 rok. W 2015 roku nastąpi jednak zwiększenie dopłat do roślin wysokobiałkowych oraz części dopłat zaliczonych do grupy pozostałe (głównie za sprawą zwiększenia zwrotu akcyzy do paliwa rolniczego). Biorąc pod uwagę wybrane kierunki i łączny poziom subwencjonowania, a zarazem pomijając efekt „cappingu”, grupa jednoosobowych spółek ANR powinna oczekiwać o co najmniej 1221 tys. euro mniej dopłat w 2015 r.

w stosunku do 2013 roku. Pomimo więc obowiązującej modulacji dla dopłat naliczanych za 2013 rok poziom subwencjonowania był wyższy o ponad 3,5% względem oczekiwanego w 2015 roku.

Uwzględniając skutki wprowadzenia mechanizmu ograniczenia dopłat dla największych gospodarstw rolnych, różnice pomiędzy poszczególnymi latami narastają odpowiednio o 509 tys. euro (wariant z 5% redukcją JPO powyżej kwoty 150 tys. euro) lub o kwotę prawie 6 mln euro (wariant II). O ile jednak wprowadzenie redukcji płatności o 5% dla kwoty JPO powyżej 150 tys. euro powoduje niewielki wzrost różnicy wsparcia należnego za 2015 rok względem lat 2013-2014, o tyle ograniczenie jednolitej płatności bezpośredniej jedynie do 150 tys. przynosi już gwałtowny jej wzrost. Oczywiście ma to miejsce jedynie wtedy, gdy w obu zakładanych scenariuszach nieuwzględniane są koszty pracy jako zmniejszenia podstawy obliczania kwoty redukcji JPO.

Brak jest możliwości bezpośredniego ustalenia całościowych skutków zmian systemu wsparcia bezpośredniego i celowego w przypadku pozostałych grup przedsiębiorstw rolnych. Jednak można je pośrednio szacować na podstawie rachunku przeprowadzonego dla jednoosobowych spółek ANR. W przypadku tej grupy zmiana dotacji zarówno wyrażona wartościowo, jak i procentowo pomiędzy szacowaną sumą subwencji należnych tytułem: JPO, dopłat za zazielenienie, płatności do tzw. pierwszych hektarów w 2015 roku oraz JPO w 2014 roku i sumą JPO, UPO i tzw. płatności zwierzęcej w 2013 roku (tabela 37) odpowiada zmianom obserwowanym dla łącznego wsparcia budżetowego (tabela 36). Efekt pogorszenia wsparcia budżetowego do uprawy buraka cukrowego będzie więc neutralizowany wzrostem płatności do roślin wysokobiałkowych i wprowadzeniem od 2015 roku tzw. płatności do zwierząt oraz nieco wyższym poziomem zwrotu podatku zawartego w akcyzie do oleju napędowego wykorzystywanego do celów rolniczych. Przyjmując ten wskaźnik jako uproszczony wyznacznik dla zmian sumy wszystkich dopłat obszarowych i celowych, drugą grupą o największym oczekiwanym poziomie redukcji dopłat w 2015 roku względem lat 2013-2014 będą przedsiębiorstwa z majątkiem dzierżawionym. Ponieważ w najgorszym scenariuszu, a więc w przypadku ograniczenia wypłaty środków tytułem JPO do 150 tys. euro, w grupie tej przewidywane jest w 2015 r. zmniejszenie łącznego poziomu wsparcia o ponad 19% względem 2014 r. i o ponad 12% wobec 2013 roku (tabela 37).

Niezależnie od rozpatrywanego wariantu najmniejsze ograniczenie wsparcia w 2015 r. względem 2013 r., a tym samym w latach następnych, nastąpi w grupie przedsiębiorstw z majątkiem zakupionym. Biorąc pod uwagę, że zbiorowość ta jest najmniej wrażliwa na zmianę poziomu dotowania, gdyż w 2013 r. charakteryzowała się najniższymi stopami subsydiowania (wykres 9), w naj-



mniejszym stopniu odczuje ona również skutki wprowadzenia nowego systemu wsparcia bezpośredniego nie tylko w 2015 r., ale również w kolejnych latach.

**Tabela 37**

**Przewidywana zmiana poziomu wybranych<sup>a</sup> dopłat w latach 2013-2015  
w poszczególnych grupach wielkotowarowych przedsiębiorstw rolnych**

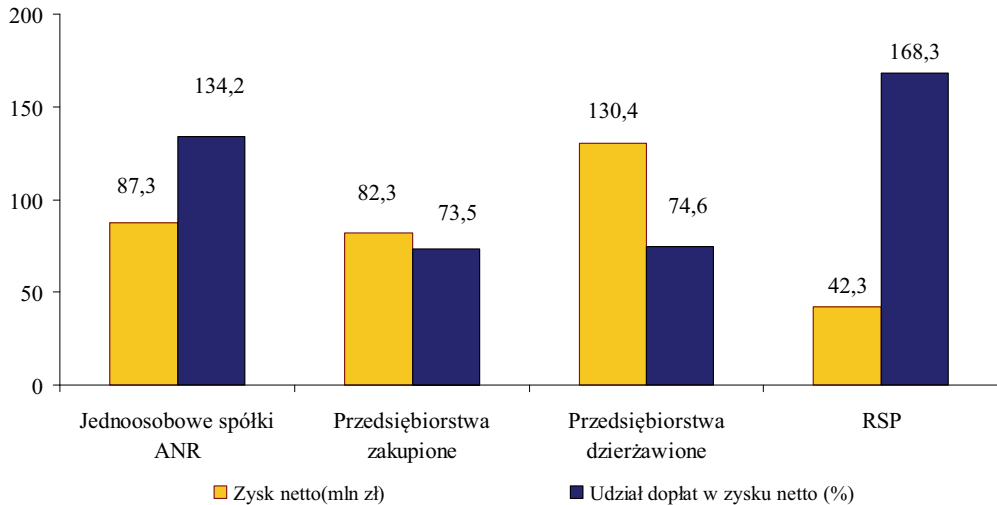
Grupa gospodarstw	Forma ograniczenia płatności obszarowych	2015/2014		2015/2013	
		tys. euro <sup>b</sup>	% <sup>c</sup>	tys. euro <sup>b</sup>	% <sup>c</sup>
Jednoosobowe spółki ANR	wariant podstawowy <sup>d</sup>	-3 485,9	-11,55	-1 193,3	-3,95
	5% powyżej 150 tys. euro <sup>e</sup>	-3 995,2	-13,23	-1 702,6	-5,64
	100% powyżej 150 tys. euro <sup>f</sup>	-9 472,1	-31,37	-7 179,5	-23,78
Przedsiębiorstwa zakupione	wariant podstawowy <sup>d</sup>	-1 442,6	-9,98	-551,6	-3,82
	5% powyżej 150 tys. euro <sup>e</sup>	-1 491,3	-10,32	-600,2	-4,15
	100% powyżej 150 tys. euro <sup>f</sup>	-1 966,1	-13,60	-1 075,1	-7,44
Przedsiębiorstwa dzierżawione	wariant podstawowy <sup>d</sup>	-2 745,9	-11,40	-1 065,9	-4,42
	5% powyżej 150 tys. euro <sup>e</sup>	-2 946,2	-12,23	-1 266,1	-5,26
	100% powyżej 150 tys. euro <sup>f</sup>	-4 650,4	-19,31	-2 970,3	-12,33
RSP	wariant podstawowy <sup>d</sup>	-1 793,3	-10,40	-984,2	-5,71
	5% powyżej 150 tys. euro <sup>e</sup>	-1 860,0	-10,79	-1 050,8	-6,10
	100% powyżej 150 tys. euro <sup>f</sup>	-2 226,4	-12,91	-1 417,3	-8,22

<sup>a</sup> W dopłatach za 2015 rok uwzględniono dopłaty tytułem JPO, dopłaty za zazielenienie, płatności do tzw. pierwszych hektarów. Z uwagi na brak danych dla części grup pominięto tzw. płatności do zwierząt. <sup>b</sup> Różnica pomiędzy szacowaną wysokością dopłat należnych za 2015 rok i za okres porównywany, tj. JPO w 2014 roku oraz sumę JPO, UPO i tzw. płatności zwierzęcej w 2013 roku. <sup>c</sup> Zmianę procentową obliczono, przyjmując za 100% odpowiednio wysokość dopłat z 2013 roku i szacowaną za 2014 rok. <sup>d</sup> Zmniejszenie dopłat spowodowane zmianą systemu wsparcia. <sup>e</sup> Uwzględniono dodatkowo potencjalną redukcję dopłat dla największych beneficjentów wsparcia o 5% powyżej 150 tys. euro naliczonej płatności JPO. <sup>f</sup> Wariant podstawowy poszerzony o ograniczenie wypłaty JPO dla jednego przedsiębiorstwa jedynie do kwoty 150 tys. euro.

*Źródło: obliczenia własne.*

Grupa jednoosobowych spółek Skarbu Państwa podległych ANR oraz RSP bez wsparcia budżetowego w warunkach 2013 roku nie uzyskałaby zysku finansowego netto. Udział dopłat w wyniku finansowym netto w zbiorowości spółek ANR wyniósł bowiem 137%, natomiast w RSP – ponad 168% (wykres 10). Zarówno przedsiębiorstwa z majątkiem zakupionym, jak i dzierżawionym odnotowałyby dodatni wynik finansowy bez dopłat obszarowych i celowych, ale również w ich przypadkach 3/4 zysku netto stanowiły subwencje.

Wykres 10

Saldo zysku i strat netto<sup>a</sup> oraz jego relacja do dopłat naliczonych za 2013 r.

<sup>a</sup> We wszystkich grupach wielkotowarowych przedsiębiorstw rolnych w 2013 roku saldo zysku i strat netto było dodatnie, a więc wykazywały one zysk finansowy netto, którego poziom jest prezentowany na wykresie. Zysk ten z punktu widzenia formalnego stanowi jednak różnicę pomiędzy wynikiem finansowym rentownych i nierentownych wielkotowarowych przedsiębiorstw rolnych zakwalifikowanych do danej grupy.

Źródło: opracowanie własne.

Zakładając brak zmian parametrów produkcyjnych oraz warunków rynkowych w 2015 roku względem 2013 roku, można szacować, że zysk netto w wariantcie podstawowym (bez ograniczeń JPO) w największym stopniu, bo o prawie 10%, ulegnie obniżeniu w RSP (tabela 38).

W systemie wsparcia bezpośredniego, w którym obowiązywałoby ograniczenie kwoty wypłacanej tytułem JPO do 150 tys. euro, to jednoosobowe spółki ANR odnotowałyby największe obniżenie wyniku finansowego netto. Zysk netto tej grupy przedsiębiorstw może ulec zmniejszeniu na skutek ograniczenia wsparcia budżetowego nawet do 67% poziomu wyniku finansowego uzyskanego w 2013 roku.

Zmniejszenie dopłat spowoduje więc pogorszenie warunków prowadzenia działalności rolniczej i wyników finansowych całej analizowanej populacji. Wpływnie zatem bezpośrednio na pogorszenie konkurencyjności analizowanej zbiorowości względem pozostałych grup gospodarstw rolnych w kraju.

Na ostateczny poziom wsparcia bezpośredniego wielkotowarowych przedsiębiorstw rolnych będzie miał również wpływ zastosowany przelicznik wymiany euro na złotego, a więc siła naszej waluty. Neutralizacja skutków zmiany systemu wsparcia wynikająca z nowych kierunków i stawek płatności (bez uwzględnienia efektu „cappingu”) może nastąpić jedynie w przypadku deprecjacji złotego do poziomu nie

niższego niż 4,5150 za 1 euro. Jeżeli jednak kurs wymiany euro na złotego ogłoszany w kolejnych latach przez Europejski Bank Centralny w dniu 30 września danego roku będzie się kształtował poniżej 4,2288 (np. w 2016 r.), to będzie czynnikiem pogłębiający różnicę w wysokości naliczanych dopłat za ten rok względem 2013 roku.

**Tabela 38**

**Przewidywane zmniejszenie procentowe wyniku finansowego netto<sup>a</sup> w 2015 r. wskutek ograniczenia poziomu dotowania<sup>b</sup> (zysk netto z 2013 r. =100%)**

Warianty	Jednoosobowe Spółki ANR	Przedsiębiorstwa zakupione	Przedsiębiorstwa dzierżawione	RSP
wariant podstawowy <sup>d</sup>	95,2	97,2	96,7	90,4
5% powyżej 150 tys. euro <sup>e</sup>	92,9	97,0	96,1	89,7
100 % powyżej 150 tys. euro <sup>f</sup>	67,3	94,5	90,8	86,2

<sup>a</sup> w symulacji wykorzystano kurs euro względem złotego (4,1776) z 30 września 2014 r. ogłoszony przez EBC  
Pozostałe oznaczenia jak w tabeli 37.

*Źródło: opracowanie własne.*

Dotychczasowe obserwacje zmiany wyceny naszej waluty nie wskazują jednak na to, aby miał się spełnić scenariusz znacznej deprecjacji złotego względem euro. Od początku 2015 roku kurs złotego w stosunku do euro ulega umocnieniu od poziomu 4,33 z dnia 20 stycznia 2015 roku do 4,13 pod koniec marca 2015 roku (wykres 11).

**Wykres 11**

**Kurs wymiany euro na złotego według notowań NBP**



*Źródło: opracowanie własne na podstawie danych NBP<sup>130</sup>.*

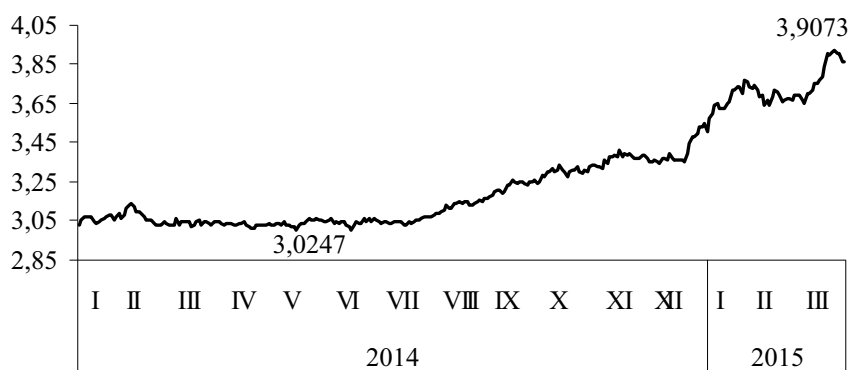
<sup>130</sup> NBP, *Kursy walut*, [http://www.nbp.pl/home.aspx?f=/kursy/arch\\_a.html](http://www.nbp.pl/home.aspx?f=/kursy/arch_a.html) (data dostępu 20.03.2015).

Wycena waluty narodowej w znacznym stopniu uzależniona jest nie tylko od kondycji polskiej gospodarki, ale także od sytuacji międzynarodowej i polityki monetarnej prowadzonej przez Europejski Bank Centralny (EBC) oraz System Rezerwy Federalnej (FED – bank centralny USA, a precyzyjnie Federalnego Komitetu do spraw Operacji Otwartego Rynku)<sup>131</sup>. Obserwowana bowiem aprecjacja złotego względem euro jest wynikiem decyzji EBC o zakupie obligacji państw strefy euro. Czynnikiem ten okazał się bardziej istotny od redukcji głównych stóp NBP o 50 pkt, którą Rada Polityki Pieniężnej dokonała 04.03.2015 r.<sup>132</sup> doprowadzając stopy procentowe do historycznego minimum.

Z drugiej strony następuje deprecjacja złotego względem dolara jako efekt zacieśnienia polityki pieniężnej przez FED stosujący odmienny kierunek działań względem EBC (wykres 12).

**Wykres 12**

**Kurs wymiany dolara amerykańskiego na złotego według notowań NBP**



Źródło: tak jak wykres 11.

Z uwagi na brak przesłanek mających świadczyć o tym, że w ciągu br. nastąpi zmiana kierunku polityki monetarnej EBC, należy przypuszczać, że trend umocnienia złotego może być kontynuowany, a w konsekwencji potencjalny kurs wymiany euro, jaki zostanie przyjęty do ustalenia dopłat w złotych, może być na bardzo niskim poziomie. Natomiast z uwagi na wpływ dolara na koszty środków produkcji – zwłaszcza nośników energii – dalsza aprecjacja tej waluty będzie niekorzystna dla rolnictwa.

<sup>131</sup> M. Mróz, *Złoty w globalnych okowach*, „Rzeczpospolita” z dnia 15.01.2015.

<sup>132</sup> M. Kryński, *RPP zaskoczyła, złoty pokazał siłę*, Bankier.pl 05.03.2015.

### 3.5. Obowiązki wynikające z przestrzegania praktyk w ramach zazielenienia i ich wpływ na wielkotowarowe przedsiębiorstwa rolne

W ramach przeprowadzonego rachunku symulacyjnego wysokości potencjalnego bezpośredniego wsparcia budżetowego, jakie mogą uzyskać wielkotowarowe przedsiębiorstwa rolne w 2015 roku i kolejnych latach, pominięto możliwość poniesienia kosztów, jakie może generować nałożenie na gospodarstwa obowiązku przestrzegania dodatkowych praktyk określanych mianem „zazielenienia”. Za gospodarstwa spełniające wymóg zazielenienia ustawodawca uznał te które stosują ekologiczny system produkcji rolniczej oraz te praktyki realizowane w ramach działania rolno-środowiskowo-klimatycznego, które zapewniają co najmniej równoważny poziom korzyści dla środowiska naturalnego.

Pozostali producenci rolni z pewnymi wyjątkami w zamian za dodatkową płatność zostali zobligowani do:<sup>133</sup>

- dywersyfikacji upraw;
- utrzymania trwałych użytków zielonych (TUZ);
- utrzymanie obszarów proekologicznych (EFA).

Początkowo wprowadzenie nowych kryteriów uzyskania dodatkowego wsparcia bezpośredniego w ramach praktyk przyjaznych dla środowiska naturalnego (zazielenienia) według koncepcji przedstawionej przez Komisję Europejską budziło bardzo poważne zastrzeżenia. Podnoszono nie tylko ich negatywny wpływ na konkurencyjność rolnictwa europejskiego, ale również podważano ich pozytywne oddziaływanie na samo środowisko naturalne<sup>134,135</sup>. Jednak ostatecznie sformułowane przepisy będące wynikiem zmian wprowadzonych w Parlamencie Europejskim spowodowały daleko idące zmiany samych warunków, jak i ich restrykcyjności dla gospodarstw rolnych, w tym grupy wielkotowarowych przedsiębiorstw rolnych.

W Parlamencie Europejskim doszło między innymi do liberalizacji pojęcia uprawy-rośliny jako elementu oceny dywersyfikacji zasiewów. Ostatecznie w myśl art. 44 ust. 4 Rozporządzenia nr 1307/2013 oznacza ona:

- ✓ uprawianie dowolnego z różnych rodzajów zdefiniowanych w klasyfikacji botanicznej upraw;
- ✓ uprawę dowolnego gatunku w przypadku roślin z rodziny krzyżowych, psiankowatych i dyniowatych (*Brassicaceae*, *Solanaceae* i *Cucurbitaceae*);

<sup>133</sup> Art. 43 Rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1307/2013, op. cit.

<sup>134</sup> W. Poczta, A. Sadowski, W. Czubak, *Wpływ proponowanej reformy systemu dopłat bezpośrednich po 2013 roku na sytuację polskiego rolnictwa*, „Wieś i Rolnictwo”, nr 4, 2011.

<sup>135</sup> J. Kulawik (red.), *Dopłaty bezpośrednie i dotacje budżetowe a finanse oraz funkcjonowanie gospodarstw i przedsiębiorstw rolniczych*, Program Wieloletni 2011-2014, nr 20, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2011.

- ✓ grunty ugorowane;
- ✓ oraz trawę lub inne pastewne rośliny zielone.

Odmiany ozime i jare należące do tego samego rodzaju zostały potraktowane jako odrębne uprawy-rośliny, co daje gospodarstwom bardzo dużą elastyczność kształtowania struktury zasiewów. Sam wymóg dywersyfikacji nałożono na gospodarstwa posiadające powyżej 10 ha gruntów ornych z pewnymi wyjątkami. W gospodarstwach dysponujących od 10 do 30 ha gruntów ornych udział rośliny dominującej nie może przekroczyć 75%, a w strukturze zasiewów muszą wystąpić co najmniej dwie uprawy lub jedna i powierzchnia ugorowana. W gospodarstwach dysponujących powyżej 30 ha gruntów ornych w myśl „zazielenienia” rolnicy zobligowani są do uprawy trzech różnych upraw, przy czym dominująca nie może przekroczyć 75% powierzchni zasiewów, natomiast dwie uprawy główne – 95% powierzchni gruntów ornych. Z obowiązku dywersyfikacji upraw zwolnione zostały te gospodarstwa, w których ponad:

- 75% gruntów rolnych stanowią trwale użytki zielone, a powierzchnia gruntów ornych nie przekracza 30 ha;
- 75% gruntów ornych łącznie zostało przeznaczone jako powierzchnia do produkcji traw i innych pastewnych roślin zielonych lub jest ugorowana, a pozostałe grunty orne nie przekraczają 30 ha;
- 50% obszarów w ramach zadeklarowanych gruntów ornych nie zostało zgłoszone przez rolnika w jego wniosku o pomoc za poprzedni rok, i nastąpiła całkowita zmiana uprawy w stosunku do poprzedniego roku kalendarzowego.

Na podstawie analizy przepisów prawnych można stwierdzić, że niemal wszystkie wielkotowarowe gospodarstwa rolne nie będą miały większego problemu ze spełnieniem powyższego wymogu. Zmiany struktury upraw mogą być konieczne jedynie w wąskiej grupie gospodarstw stosujących monokulturową uprawę kukurydzy na zielonkę lub ziarno. W praktyce nie wyeliminuje to zjawiska występującego w niektórych wielkotowarowych przedsiębiorstwach rolnych polegającego na uprawie jedynie zbóż.

Rygorystyczność obowiązku zachowania powierzchni trwałych użytków zielonych (TUZ) jako drugiego wymogu zazielenienia będzie uzależniona od położenia gruntów. W przypadku lokalizacji TUZ na obszarze Natura 2000<sup>136</sup> – posiadania cennych przyrodniczo trwałych użytków zielonych, będzie obowiązywał całkowity zakaz ich zaorywania lub przekształcania na inny kierunek użytkowania.

---

<sup>136</sup> Obszar Natura 2000 – zgodnie z ustawą o ochronie przyrody jest to obszar specjalnej ochrony ptaków, specjalny obszar ochrony siedlisk lub obszar mający znaczenie dla Wspólnoty, utworzony w celu ochrony populacji dziko występujących ptaków lub siedlisk przyrodniczych lub gatunków będących przedmiotem zainteresowania Wspólnoty. Ustawa z dnia 16 kwietnia 2004 r. o ochronie przyrody, Dz.U.2004.92.880 z późn. zm.

Zakaz ten będzie weryfikowany na poziomie gospodarstwa rolnego, a podstawą odniesienia będzie stan powierzchni TUZ z 2012 roku. Tym samym w razie zmiany użytkowania takiego gruntu dokonanego w latach 2012-2015 rolnicy zostaną zobligowani do ponownego przekształcenia gruntu w trwały użytek zielony.

W przypadku TUZ zlokalizowanych na pozostałych obszarach ich zachowanie warunkowane będzie utrzymaniem tzw. referencyjnego współczynnika trwałych użytków zielonych na poziomie krajowym. Wskaźnik ten zostanie obliczony na podstawie złożonych wniosków w 2015 roku i zadeklarowanej przez rolników powierzchni TUZ oraz powierzchni podlegającej obowiązkowi zazielenienia. W ujęciu matematycznym współczynnik referencyjny będzie stanowił iloraz zadeklarowanej powierzchni trwałych użytków zielonych w 2015 roku powiększonej o powierzchnię TUZ, jaką będą musieli rolnicy przywrócić na obszarze Natura 2000 (powierzchnia użytkowana na obszarze Natura 2000 jako TUZ w 2012 roku, ale która nie zostanie zadeklarowana do wsparcia w 2015 roku) do sumy powierzchni gruntów podlegających obowiązkowi zazielenienia w 2015 roku. Współczynnik trwałych użytków zielonych będzie następnie obliczany corocznie w oparciu o deklarowaną powierzchnię TUZ i gruntów podlegających zazielenieniu i porównywany do poziomu z 2015 roku (poziomu referencyjnego). W przypadku zmniejszenia się w danym roku współczynnika trwałych użytków zielonych o więcej niż 5% w porównaniu do wskaźnika referencyjnego państwo członkowskie będzie miało obowiązek interweniować w celu przywrócenia odpowiedniej proporcji kierunków wykorzystania gruntów. W praktyce znaczna przewaga zaorywania trwałych użytków zielonych nad ich zakładaniem na poziomie kraju w danym roku (z wyjątkiem zalesiania) może skutkować decyzją administracyjną o obowiązku ich przywrócenia na gruntach położonych poza obszarem Natura 2000.

Obserwowane na rynku mleka perturbacje związane z wprowadzeniem embarga na produkty mleczarskie przez Federację Rosyjską w 2014 roku, jak również zbliżający się termin wygaśnięcia systemu kwotowania produkcji mleka od kwietnia 2015 roku z uwagi na nieprzedłużenie okresu jego funkcjonowania, mogą pogłębić spadek cen surowca na rynku<sup>137</sup>. W konsekwencji mogą spowodować decyzje o likwidacji niektórych stad bydła w części gospodarstw rolnych. Takie działanie może dotyczyć wielkotowarowych przedsiębiorstw rolnych z najemną siłą roboczą, które już obecnie mają problemy z tym kierunkiem produkcji

---

<sup>137</sup> Art. 163 Rezolucji Parlamentu Europejskiego z dnia 20 listopada 2013 r. w sprawie wniosku dotyczącego rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady ustanawiającego wspólną organizację rynków produktów rolnych (rozporządzenie o jednolitej wspólnej organizacji rynków) [COM(2011)0626 – C7-0339/2011 – COM(2012)0535 – C7-0310/2012 – 2011/0281(COD)], P7\_TA-PROV(2013)0492, [www.europarl.europa.eu](http://www.europarl.europa.eu), (data dostępu 02.12.2013).

z uwagi na czynnik pracy niezbędny do obsługi zwierząt. W takiej sytuacji trwałe użytki zielone w danym gospodarstwie będą zbędne, a wycofanie się z ich utrzymania administracyjnie utrudnione.

Znaczny spadek cen mleka może raczej prowadzić do ekstensyfikacji systemu żywienia zwierząt w wielkotowarowych przedsiębiorstwach rolnych osób fizycznych posiadających średniej i małej wielkości stada bydła krów mlecznych. W konsekwencji może dojść do obniżenia efektywności technicznej produkcji, ale nie likwidacji bydła. Jeżeli spadek cen mleka nie będzie drastyczny, zadziała tutaj jako bufor wprowadzenie dopłat do bydła w formie bezpośredniego wsparcia budżetowego. W związku z tym nie będzie występować niebezpieczeństwo zgłaszania użytków rolnych w ramach wsparcia bezpośredniego jako TUZ w 2015 r., które w dalszej perspektywie czasowej okażą się zbędne z uwagi na brak bydła.

Warunek utrzymania na powierzchni użytków rolnych obszaru proekologicznego będzie spełniony, jeżeli zgodnie z art. 46 Rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1307/2013 co najmniej 5% gruntów ornych zostanie przeznaczony na obszary kompensacyjne dla środowiska naturalnego. Obowiązkiem utrzymania obszarów proekologicznych będą objęte gospodarstwa rolne o powierzchni powyżej 15 ha gruntów ornych. Wymóg przeznaczenia 5% będzie obowiązywał do 2017 roku, a później wskaźnik ten może zostać powiększony do 7%. O tym, które obszary będą uznane za proekologiczne, decydują poszczególne kraje członkowskie. Zgodnie z informacją opublikowaną przez ARiMR w przypadku Polski dokonano wyboru niemal wszystkich dopuszczonych w ust. 2 art. 46 obszarów jako proekologiczne. Lista ich jest więc bardzo szeroka i obejmuje:<sup>138</sup>

- grunty ugorowane, czyli grunty orne, na których nie jest prowadzona produkcja od 1 stycznia do 31 lipca danego roku;
- wybrane elementy krajobrazu;
- strefy buforowe;
- określona powierzchnia gruntów leżących na obrzeżach lasu o szerokości od 1 do 10 metrów;
- obszary z zagajnikami i zakrzaczeniami śródpolnymi o krótkiej rotacji z ograniczeniami stosowania nawozów mineralnych i z zakazem stosowania środków ochrony roślin. W tym przypadku za zagajnik i zakrzaczenie uznawana jest uprawa następujących gatunków drzew: wierzba, brzoza, topola czarna i jej krzyżówki;

---

<sup>138</sup> Płatność za zazielenienie – obszary proekologiczne (podstawowe informacje), ARiMR, [www.arimr.gov.pl](http://www.arimr.gov.pl) (data dostępu 18.02.2015).



- wybrane obszary zalesione, a więc grunty orne zalesione w ramach PROW 2007-2013 oraz w ramach PROW 2014-2020, jeżeli do nich została przyznana płatność obszarowa w 2008 roku;
- obszary z międzyplonami lub pokrywą zieloną. Stanowiąc będzie powierzchnia wsiewek traw w plon główny, międzyplonów ścierniskowych pozostających na polu do dnia 1 października danego roku, międzyplonów ozimych pozostających na polu do dnia 15 lutego kolejnego roku. Warunkiem spełnienia obowiązku zazielenienia przez międzyplon/okrywę zieloną będzie nie tylko określony termin siewu, ale w przypadkach międzyplonów dobór odpowiedniej mieszanki złożonej z co najmniej dwóch gatunków roślin<sup>139</sup>;
- powierzchnia upraw roślin wiążących azot.

Do wybranych elementów krajobrazu zostały zaliczone:

- elementy krajobrazu chronione;
- żywopłoty i pasy zadrzewione o maksymalnej szerokości do 10 m;
- drzewa wolnostojące o średnicy korony minimum 4 metry;
- zadrzewienia liniowe obejmujące drzewa o średnicy korony minimum 4 metry, przy czym odległość między koronami drzew nie powinna przekraczać 5 m;
- zadrzewienia grupowe, których korony drzew zachodzą na siebie oraz zagajniki śródpolne, o maksymalnej powierzchni do 0,3 ha;
- oczka wodne o maksymalnej powierzchni 0,1 ha, z wyłączeniem zbiorników z betonu lub tworzywa sztucznego, wraz z możliwością wliczenia do powierzchni oczka strefy z roślinnością nadbrzeżną wzdłuż wody o szerokości do 10 m;
- rowy o maksymalnej szerokości 6 m, włączając otwarte ciekły wodne służące do nawadniania i odwadniania, z wyłączeniem kanałów wykonanych z betonu;
- miedze śródpolne o szerokości od 1 do 20 m, na których nie jest prowadzona produkcja rolna.

Z kolei lista roślin uznanych za powierzchnie wiążące azot jest bardzo długa, gdyż za obszary proekologiczne uznaje się uprawę w plonie głównym następujących gatunków roślin bobowatych drobnonasiennych lub bobowatych grubonasiennych: bób, bobik, ciecierzycza, fasola zwykła, fasola wielokwiatowa, groch siewny, groch siewny cukrowy, soczewica jadalna, soja zwyczajna, łubin biały, łubin wąskolistny, łubin żółty, peluszka, seradela uprawna, koniczyna czerwona, koniczyna biała, koniczyna białoróżowa, koniczyna perska, koniczyna krwistoczerwona, komonica zwyczajna, esparceta siewna, lucerna siewna, lucerna mieszańcowa, lucerna chmielowa, lędźwian, nostryk biały.

<sup>139</sup> Gatunki te muszą należeć do następujących grup: zboża, oleiste, pastewne, miododajne, bobowate drobnonasienne, bobowate grubonasienne. Za wyjątkiem zbóż mogą należeć do jednej grupy.

W celu uwzględnienia charakterystyki i jakości prośrodowiskowej obszarów proekologicznych zostaną wykorzystywane odpowiednie współczynniki konwersji i ważenia. Nie będzie więc brany pod uwagę jedynie obszar danego użytku, ale również jego potencjalny wkład w ochronę środowiska naturalnego.

Ustawodawca przewidział również zwolnienie z obowiązku utrzymania obszaru proekologicznego dla gospodarstw, w których:

- 75% gruntów rolnych stanowią trwałe użytki zielone, a powierzchnia gruntów ornych nie przekracza 30 ha;
- 75% gruntów ornych łącznie zostało przeznaczone jako powierzchnia do produkcji traw i innych pastewnych roślin zielonych, jest ugorowana lub przeznaczona pod uprawę roślin strączkowych, a pozostałe nie przekraczają 30 ha.

Długa lista potencjalnych kierunków użytkowania gruntów traktowana jako spełnienie wymogu utrzymania obszarów proekologicznych w znacznym stopniu łagodzi restrykcyjność powyższego wymogu, pozwalając na elastyczny dobór formy spełnienia tego obowiązku. Należy przy tym pamiętać, że w znacznej części wielkotowarowych przedsiębiorstw rolnych występują grunty marginalne (uprawiane jedynie z uwagi na dopłaty obszarowe), których w skrajnym przypadku wyłączenie z produkcji nie będzie miało istotnego znaczenia dla prowadzonej działalności rolniczej i wyników finansowych badanych gospodarstw.

## 4. Ocena możliwości skorzystania z wybranych działań PROW na lata 2014-2020 przez wielkotowarowe przedsiębiorstwa rolne

### 4.1. Wstęp

Program Rozwoju Obszarów Wiejskich (PROW) od integracji Polski z Unią Europejską jest jednym z głównych instrumentów polityki rolnej państwa. Jego znaczenie w ostatnich latach wyraźnie wzrosło, gdyż po zakończeniu Sektorowego Programu Operacyjnego „Restrukturyzacja i modernizacja sektora żywnościowego i rozwój obszarów wiejskich 2004-2006” stał się podstawowym unijnym instrumentem polityki strukturalnej kierowanej do rolnictwa polskiego<sup>140</sup>. Nie był on jednak jedynym i największym programem wspierającym w latach 2007-2013 rozwój obszarów wiejskich, gdyż na ten cel wydatkowano znacznie większe środki z innych programów strukturalnych oraz środki bezpośrednio z budżetu krajowego<sup>141</sup>. PROW stanowi jednak ważne uzupełnienie systemu wsparcia bezpośredniego producentów rolnych. Wybór realizowanych przy jego pomocy priorytetów i celów szczegółowych, wielkość transferowanych środków finansowych oraz określenie ostatecznych grup beneficjentów wsparcia dotychczas miał, a w nowym okresie programowania będzie miał duży wpływ na kształt i konkurencyjność rolnictwa oraz rozwój obszarów wiejskich.

Główne cele Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich są definiowane na unijnym poziomie legislacyjnym poprzez określenie funkcji, jaką ma pełnić Europejski Fundusz Rolny na Rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich (EFRROW). Z tego funduszu unijnego finansowany jest bowiem PROW, a więc musi on realizować określoną dla EFRROW misję, przyczyniać się do osiągnięcia wyznaczonych dla tego funduszu celów oraz realizować założone w nim priorytety. W nowym okresie programowania, tj. na lata 2014-2020, w stosunku do poprzednich programów PROW główne cele strategiczne pozostały niemal niezmienione. Wsparcie rozwoju obszarów wiejskich ma być realizowane poprzez zwiększenie konkurencyjności rolnictwa, zapewnienie zrównoważonego zarządzania zasobami naturalnymi oraz działania w dziedzinie klimatu, i ma przyczyniać się do

---

<sup>140</sup> J. Rowiński, *Wpływ funduszy współfinansowanych ze środków Unii Europejskiej na rozwój rolnictwa i regionów wiejskich. Raport końcowy*, Program Wieloletni 2005-2009, nr 178, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2010.

<sup>141</sup> Ł. Hardt, R. Grochowska, *Możliwości oddziaływania środków finansowych Polityki Spójności na rozwój obszarów wiejskich w Polsce w latach 2007-2013* [w:] J. Rowiński (red.), *Wpływ funduszy współfinansowanych ze środków UE na rozwój regionów wiejskich w Polsce*, Program Wieloletni 2005-2009, nr 156, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2009.

osiągnięcia zrównoważonego rozwoju terytorialnego wiejskich gospodarstw i społeczności, w tym tworzenia i utrzymywania miejsc pracy<sup>142,143</sup>.

Z punktu widzenia dotychczasowych kierunków wydatkowania łącznych środków w ramach PROW 2007-2013 poprawa konkurencyjności rolnictwa rozumiana jako zwiększenie dochodów gospodarstw produkcyjnych traktowana była priorytetowo. Szacuje się bowiem, że około 70% środków pomocowych trafiało do gospodarstw rolnych i w sposób pośredni lub bezpośredni zwiększyło ich dochody<sup>144</sup>. Znaczna część wsparcia miała jednak charakter socjalny, gdyż otrzymywali ją beneficjenci nie wytwarzający surowców rolnych lub produkujący żywność jedynie na samozaopatrzenie<sup>145</sup>. Jednak subwencje otrzymywały również gospodarstwa towarowe, w tym duże wielkotowarowe przedsiębiorstwa rolne.

W nowej perspektywie finansowej nadal wzrost konkurencyjności rolnictwa będzie traktowany jako główny cel Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich, jednak punkt ciężkości wsparcia zostanie przesunięty na małe i średnie gospodarstwa rolne.

Kwestią otwartą pozostaje, czy wszystkie formy wsparcia budżetowego, w tym transfery bezpośrednio zwiększające dochód rolniczy, przyczyniają się do poprawy konkurencyjności rolnictwa zarówno w perspektywie krótko jak i długoterminowej. Nasuwa się również pytanie dotyczące skuteczności dotychczasowo realizowanych Programów PROW, w tym zwłaszcza w okresie programowania 2007-2013. Wątpliwości może również budzić zasadność wsparcia określonych grup gospodarstw rolnych, zwłaszcza bardzo małych i małych, niekiedy określanych mianem niskotowarowych – socjalnych<sup>146</sup>. Celem tej części publikacji nie było jednak rozstrzygnięcie tych problemów, jak również ocena konstrukcji PROW 2014-2020 oraz zasadności alokacji środków przewidywanych do wydania za jego pośrednictwem. Koncentrowano się natomiast na wskazaniu możliwości aplikowania w ramach poszczególnych działań i poddziałań o pomoc w nowym okresie programowania przez grupę wielkotowarowych przedsiębiorstw rolnych.

---

<sup>142</sup> Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1305/2013 z dnia 17 grudnia 2013 r. w sprawie wsparcia rozwoju obszarów wiejskich przez Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich (EFRROW) i uchylające rozporządzenie Rady (WE) nr 1698/2005, L 347/487, 20.12.2013.

<sup>143</sup> Rozporządzenie Rady (WE) nr 1698/2005 z dnia 20 września 2005 r. w sprawie wsparcia rozwoju obszarów wiejskich przez Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich (EFRROW), L 277/1, 21.10.2005.

<sup>144</sup> M. Wigier, *Model rozwoju rolnictwa polskiego w świetle efektów realizacji WPR*, „Zagadnienia Ekonomiki Rolnej”, nr 1, 2013.

<sup>145</sup> B. Wieliczko, *Propozycja instrumentów wsparcia w polskim PROW na lata 2014-2020*, „Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu” 2012, t. XIV, z. 2.

<sup>146</sup> A. Kowalski, M. Wigier, M. Dudek, (red.) *Nowa polityka rolna UE – kontynuacja czy rewolucja?*, Program Wieloletni 2011-2014, nr 99, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2014.

## 4.2. Realizacja PROW 2007-2013

Na finansowanie Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2007-2013 przewidziano łącznie 17,44 mld euro, z tego prawie 77% środków pochodziło z EFRROW, a reszta z budżetu krajowego. Według stanu na dzień 23 stycznia 2015 roku ARiMR zrealizowała płatności na ponad 62 mld zł, wykorzystując w 85% limit środków przewidzianych w ramach tego programu<sup>147</sup>.

Struktura PROW 2007-2013 składała się z trzech osi głównych i dodatkowo czwartej nazwanej LEADER. W ramach poszczególnych osi (priorytetów) wyodrębniono działania mające za zadanie realizować założone w nich cele szczegółowe<sup>148</sup>.

W ramach Osi – priorytetu 1, o nazwie „Poprawa konkurencyjności sektora rolnego i leśnego” realizowano jedenaście następujących działań:

- szkolenia zawodowe dla osób zatrudnionych w rolnictwie i leśnictwie;
- ułatwianie startu młodym rolnikom;
- renty strukturalne;
- korzystanie z usług doradczych przez rolników i posiadaczy lasów;
- modernizacja gospodarstw rolnych;
- zwiększanie wartości dodanej podstawowej produkcji rolnej i leśnej;
- poprawianie i rozwijanie infrastruktury związanej z rozwojem i dostosowaniem rolnictwa i leśnictwa;
- przywracanie potencjału produkcji rolnej zniszczonego w wyniku wystąpienia klęsk żywiołowych oraz wprowadzenie odpowiednich działań zapobiegawczych;
- uczestnictwo rolników w systemach jakości żywności;
- działania informacyjne i promocyjne;
- grupy producentów rolnych.

Wdrażane działania miały na celu zwiększyć konkurencyjność gospodarstw rolnych poprzez proces ich restrukturyzacji, przekształcenia strukturalne i zwiększenie zaangażowanego w nich kapitału rzeczowego. Działanie tej osi miało przyczynić się również do poprawy jakości produkcji surowców rolnych oraz doskonalenia ich przetwórstwa i marketingu. Mniejszy nacisk położono z kolei na rozwój kapitału ludzkiego (działanie szkolenia zawodowe).

---

<sup>147</sup> Zbiornicze sprawozdanie bieżące tygodniowe z realizacji Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2007-2013, MRiRW, [www.minrol.gov.pl](http://www.minrol.gov.pl) (data dostępu 02.02.2015).

<sup>148</sup> Program Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2007-2013 (PROW 2007-2013), MRiRW, Warszawa, lipiec 2007.

W ramach Osi 2, nazwanej „Poprawa środowiska naturalnego i obszarów wiejskich”, realizowano pięć następujących zadań:

- wspieranie gospodarowania na obszarach górskich i innych obszarach o niekorzystnych warunkach gospodarowania (ONW);
- program rolnośrodowiskowy (płatności rolnośrodowiskowe);
- zalesianie gruntów rolnych oraz zalesianie gruntów innych niż rolne;
- odtwarzanie potencjału produkcji leśnej zniszczonego przez katastrofy oraz wprowadzanie instrumentów zapobiegawczych.

Realizacja działań w ramach Osi 2 miała na celu zachowanie i poprawę zrównoważonego rozwoju rolnictwa i obszarów wiejskich. Miano to uzyskać dzięki subwencjonowaniu odpowiedniego użytkowania gruntów rolnych, w tym na obszarach o niekorzystnych warunkach gospodarowania (tzw. ONW), stosowania metod produkcji rolnej zgodnych z zasadami ochrony środowiska, zrekompensowania rolnikom poniesionych kosztów ze względu na położenie gospodarstwa na obszarze sieci NATURA 2000.

W ramach Osi 3 – „Jakość życia na obszarach wiejskich i różnicowanie gospodarki wiejskiej” – realizowane były następujące zadania:

- różnicowanie w kierunku działalności nierolniczej;
- tworzenie i rozwój mikroprzedsiębiorstw;
- podstawowe usługi dla gospodarki i ludności wiejskiej;
- odnowa i rozwój wsi.

Celem tej Osi była aktywizacja tworzenia i rozwoju działalności pozarolniczej na terenach wiejskich, poprawa infrastruktury technicznej oraz stanu dziedzictwa kulturowego i przyrodniczego.

Z punktu widzenia wielkości zaplanowanych środków finansowych najwyższy poziom wsparcia uzyskały dwie pierwsze osie PROW 2007-2013, na które przewidziano i wydatkowano ponad trzy czwarte budżetu programu (tabela 39). W ramach Osi 1 największa alokacja środków budżetowych nastąpiła w formie subwencji dla osób przekazujących gospodarstwo rolne następcy lub grunty na powiększenie innego gospodarstwa rolnego. Na działanie renty strukturalnej wydatkowano bowiem w formie wsparcia budżetowego 36% subwencji przewidzianych w ramach realizacji Osi pierwszej. Subwencja stanowiła świadczenie pieniężne w formie miesięcznej płatności przekazywanej do okresu uzyskania przez beneficjenta wieku emerytalnego. Część środków wypłacono na rzecz byłych rolników, którzy uzyskali świadczenie w poprzednim okresie programowania, a więc w PROW 2004-2006. Dopuszczalny dziesięcioletni okres pobierania renty strukturalnej powodował bowiem przesunięcie w czasie zobowiązań na nowy okres programowania (nowy PROW). W trakcie obowiązywania PROW 2007-2013 świadczenie przyznano nowym 20 tysiącom beneficjentów działania. Z renty struktural-

nej korzystali praktycznie jedynie właściciele indywidualnych małych i średnich gospodarstw rolnych (średnia powierzchni użytków rolnych 8,8 ha).

**Tabela 39**

**Wyplacone środki budżetowe w ramach PROW 2007-2013 na dzień 23.01.2015**

Nazwa Osi	Wyplacone <sup>a</sup> środki budżetowe	Udział <sup>b</sup> w strukturze	Nazwa działania	Wyplacone <sup>a</sup> środki budżetowe	Udział <sup>c</sup> w strukturze
Poprawa konkurencyjności sektora rolnego i leśnego	27 766	44,7	renty strukturalne <sup>e</sup>	10 001	36,0
			modernizacja gospodarstw rolnych	8541	30,8
			ułatwianie startu młodym rolnikom	1846	6,6
Poprawa środowiska naturalnego i obszarów wiejskich	20 012	32,2	wspieranie gospodarowania na obszarach ONW	9851	49,2
			program rolnośrodowiskowy <sup>e</sup>	8829	44,1

<sup>a</sup> Wyplacone środki budżetowe wyrażone w mln złotych. <sup>b</sup> Udział (%) w strukturze łącznie wyplaconych środków budżetowych w ramach PROW 2007-2013. <sup>c</sup> Udział (%) w strukturze wyplaconych środków budżetowych w ramach poszczególnych osi programu PROW 2007-2013. <sup>d</sup> Z uwagi na wieloletni charakter zobowiązań (nawet dziesięcioletni) środki budżetowe na to działanie obejmują zarówno zobowiązania wynikające z przystąpienia do działania w ramach PROW 2007-2013, jak i kontynuacji zobowiązań dla beneficjentów rent strukturalnych w ramach uczestnictwa w działaniu PROW 2004-2006. <sup>e</sup> Z uwagi na pięcioletni okres realizacji programu rolnośrodowiskowego środki budżetowe na to działanie obejmują zarówno zobowiązania wynikające z przystąpienia beneficjentów do Programu w ramach PROW 2007-2013, jak i kontynuacji zobowiązań dla beneficjentów Programu PROW 2004-2006.

*Źródło: opracowanie własne na podstawie danych MRiRW<sup>149</sup>.*

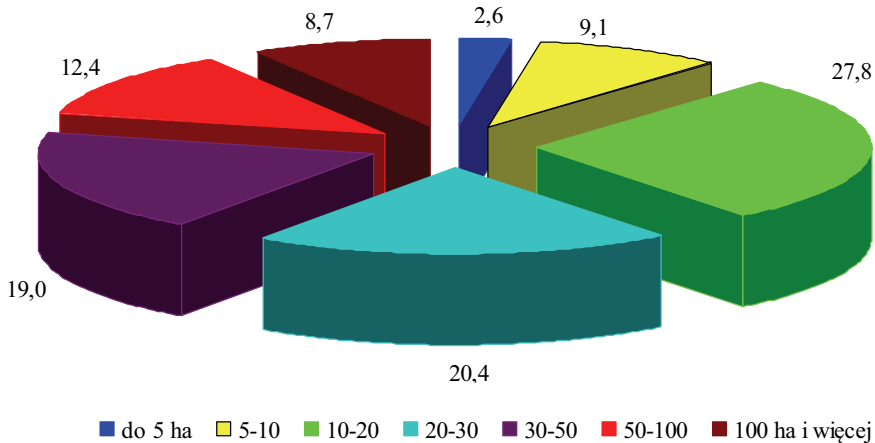
Drugą pozycją pod względem wydatkowanych środków w ramach poprawy konkurencyjności sektora rolnego i leśnego było działanie pt. „modernizacja gospodarstw rolnych”. Było ono ukierunkowane na zwiększenie wyposażenia gospodarstw rolnych w środki trwałe, a więc ich modernizację w drodze inwestycji. Do końca 2013 roku subwencję w ramach tego działania uzyskało prawie 43,7 tys. gospodarstw rolnych w kraju, w tym 981 gospodarstw osób prawnych.

Wsparcie w postaci zwrotu części kwalifikowanych kosztów (od 40% do 60%, w pewnych wyjątkowych sytuacjach nawet 75%) otrzymali najliczniej właściciele gospodarstw rolnych, których powierzchnia użytków rolnych wynosiła od 10 ha i nie przekroczyła 20 ha – prawie 28% beneficjentów działania (wykres 13).

<sup>149</sup> Zbiornicze sprawozdanie bieżące tygodniowe z realizacji Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2007-2013, MRiRW, www.minrol.gov.pl (data dostępu 02.02.2015).

Wykres 13

**Beneficjenci działania „modernizacja gospodarstw rolnych”  
PROW 2007-2013 w zależności od powierzchni użytków rolnych**



Źródło: jak w tabeli 39.

Niemal równolicznie z tego działania skorzystały gospodarstwa o większej powierzchni użytków rolnych, tj. z przedziału 20-30 ha oraz od 30 do 50 ha. Najmniej było beneficjentów posiadających gospodarstwa o najmniejszych powierzchniach użytków rolnych, tj. do 5 ha i z przedziału 5-10 ha. Niewielka liczba beneficjentów z dwóch ostatnich grup obszarowych wynikała w części z ograniczeń formalnych działania, zakładających, iż jedynie gospodarstwa o wielkości ekonomicznej powyżej 4 ESU lub pod warunkiem uzyskania co najmniej takiej wielkości ekonomicznej po zrealizowaniu inwestycji mogły skorzystać z tego typu wsparcia. Obowiązywał również warunek minimalnej wysokości kosztów kwalifikowanych – 20 tys. złotych w ramach zrealizowanych inwestycji w gospodarstwie. Barię aplikowania dla małych gospodarstw rolnych była również efektywność ekonomiczna dopuszczalnych inwestycji. Zakładano bowiem głównie wydatkowanie środków na:

- budowę lub remont połączony z modernizacją budynków lub budowli;
- zakup lub instalację maszyn, urządzeń, w tym sprzętu komputerowego;
- zakładanie, modernizację sadów lub plantacji wieloletnich;
- zakup instalacji lub budowę elementów infrastruktury technicznej wpływających bezpośrednio na warunki prowadzenia działalności rolniczej, przygotowania do sprzedaży lub sprzedaży bezpośredniej.

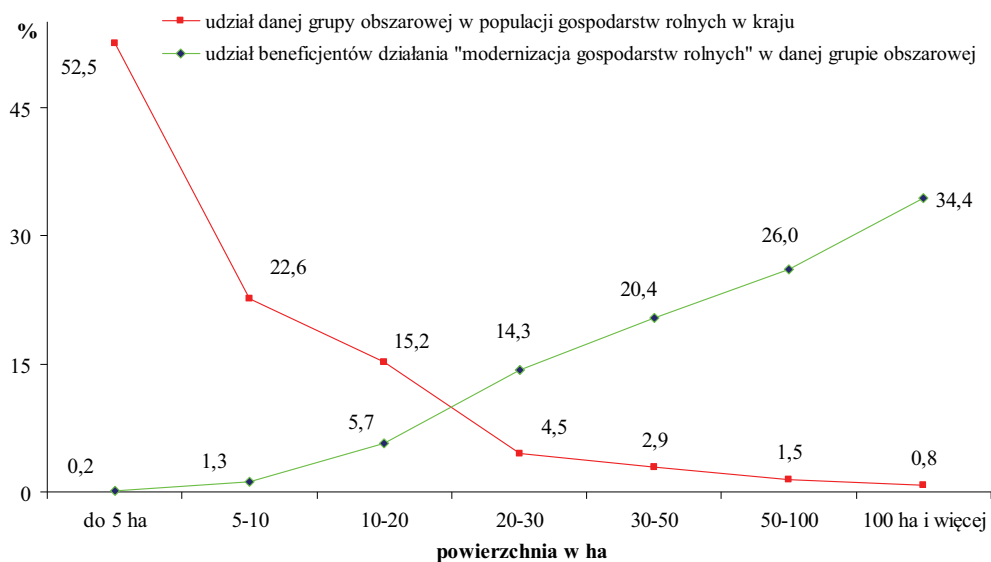


W praktyce 93% przyznanego wsparcia stanowił zwrot środków wydatkowanych na zakup sprzętu rolniczego, tj. ciągników i maszyn rolniczych, a jedynie 3,4% przeznaczono na inwestycje w budynki i budowlę.

Odnosząc liczbę beneficjentów działania „modernizacja gospodarstw rolnych” realizowanego w ramach PROW 2007-2013 do liczby gospodarstw rolnych w określonych grupach obszarowych w kraju, okazuje się, że zainteresowanie pomocą publiczną było silnie skorelowane z powierzchnią użytków rolnych, a pośrednio ze skalą produkcji (wykres 14). Na tej podstawie można sformułować wniosek, że z tego działania korzystały głównie gospodarstwa towarowe, które zakładały w perspektywie kilkuletniej kontynuację działalności rolniczej.

**Wykres 14**

**Struktura obszarowa gospodarstw rolnych, które skorzystały z działania „modernizacja gospodarstw rolnych” w ramach PROW 2007-2013 (dane na koniec 2013 roku)**



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS<sup>150</sup> i MRiRW<sup>151</sup>.

Trzecim działaniem, na które w ramach Osi 1 wydatkowano najwięcej środków budżetowych, było „ułatwienie startu młodym rolnikom”. Działanie to miało na celu zarówno unowocześnienie gospodarstw, jak i pobudzenie do zmian systemowych w rolnictwie. „Ułatwienie startu młodym rolnikom” największym zainteresowaniem cieszyło się wśród średnio małych gospodarstw

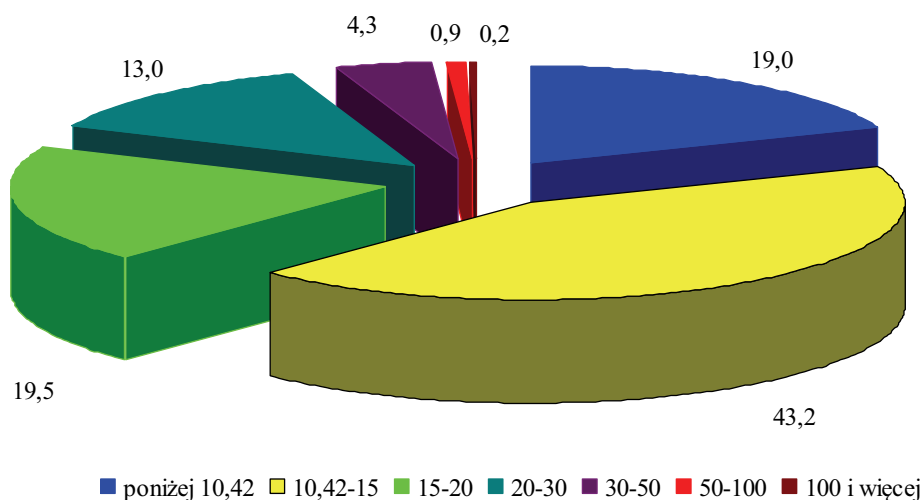
<sup>150</sup> A. Łączyński (kier.), *Charakterystyka gospodarstw rolnych w 2013 r.*, GUS, Warszawa 2014.

<sup>151</sup> *Sprawozdanie z realizacji Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2007-2013*. Numer sprawozdania 8/2013, MRiRW, www.minrol.gov.pl (data dostępu 15.12.2014).

rolnych w kraju. Na ponad 23 tys. beneficjentów, aż 43% wynosił udział młodych ludzi przejmujących gospodarstwa o powierzchni w przedziale od 10,42 ha do 15 ha użytków rolnych (wykres 15). Stanowili oni ponad 7% tej grupy obszarowej gospodarstw rolnych w kraju. Minimalne zainteresowanie działaniem obserwowano ze strony największych gospodarstw rolnych, gdyż przejmujący gospodarstwa o powierzchni powyżej 100 ha stanowili tylko 0,2% wszystkich beneficjentów. Podobnie było w grupie od 50 do 100 ha, gdzie z kolei korzystający z działania stanowili około 1% tej grupy gospodarstw.

**Wykres 15**

**Beneficjenci działania „ułatwienie startu młodym rolnikom”  
PROW 2007-2013 w zależności od powierzchni użytków rolnych**



*Źródło: jak w tabeli 39.*

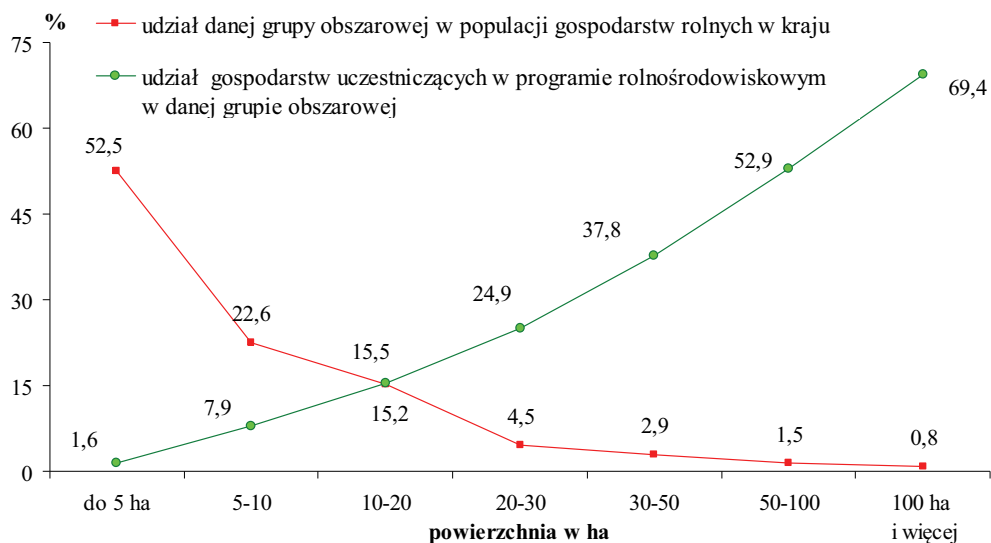
Drugim działaniem pod względem wysokości wydatkowanych środków budżetowych na koniec 2014 roku w ramach PROW 2007-2013 było „wspieranie gospodarowania na obszarach ONW”. W tym przypadku o przyznaniu pomocy publicznej decydowało położenie gruntów rolnych, a w skali kraju do dopłat zostało zakwalifikowane 55% powierzchni użytków rolnych. Obserwowano ciekawą zależność polegającą na wzroście udziału powierzchni kwalifikującej się do ONW wraz ze wzrostem powierzchni użytków rolnych beneficjenta wsparcia bezpośredniego. O ile bowiem jej udział wynosił około 65% w grupie obszarowej do 5 ha, o tyle w kolejnych grupach obszarowych wzrastał, aby w gospodarstwach o powierzchni od 15 ha do 50 ha przekraczać 70%. Jednak w gospodarstwach o większej powierzchni użytków rolnych (powyżej 50 ha) jednak już ma-

łał poniżej 30%<sup>152</sup>. Dodatkowo w przypadku gospodarstw dysponujących powierzchnią użytków rolnych powyżej 50 ha stosowana była modulacja – degressywność płatności polegająca na jej zmniejszaniu. I tak od powierzchni przekraczającej tę granicę, ale mniejszej od 100 ha, naliczane było 50% płatności, natomiast jeżeli powierzchnia gruntów rolnych przekraczała 100 ha, to dodatkowo dla powierzchni mieszczącej się w przedziale od 100 do 300 ha naliczano 25% płatności. Za każdy hektar powyżej 300 zmniejszenie płatności wynosiło 100%, a więc ogółem nie była naliczana dopłata<sup>153</sup>. Modulacja wsparcia ONW spowodowała, iż pomimo zaangażowanych znacznych środków budżetowych w to działanie, w skali kraju poziom subwencjonowania wielkotowarowych gospodarstw rolnych z tego tytułu był bardzo niski. W 2013 roku dopłaty ONW stanowiły tylko 0,83% łącznego wsparcia budżetowego tej grupy gospodarstw.

Bardzo dużym zainteresowaniem wśród zadań PROW ze strony wielkotowarowych przedsiębiorstw rolnych cieszył się z kolei „program rolnośrodowiskowy”. Według danych na koniec 2011 roku prawie 70% podmiotów tej grupy korzystało co najmniej z jednego pakietu tego zadania (wykres 16).

**Wykres 16**

**Struktura obszarowa beneficjentów „programu rolnośrodowiskowego” w 2011 r.**



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS<sup>154</sup> i ARiMR.

<sup>152</sup> K. Czapiewski, G. Niewęgłowska, *Przestrzenne zróżnicowanie dopłat wyrównawczych ONW w Polsce w 2004 roku*, Program Wieloletni 2005-2009, nr 31, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2006.

<sup>153</sup> K. Czapiewski, G. Niewęgłowska, M. Stolbova, *Obszary o niekorzystnym gospodarowaniu w rolnictwie. Stan obecny i wnioski na przyszłość*, Program Wieloletni 2005-2009, nr 95, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2008.

<sup>154</sup> A. Łączyński (kier.), *Charakterystyka ...*, Warszawa 2014, op. cit.

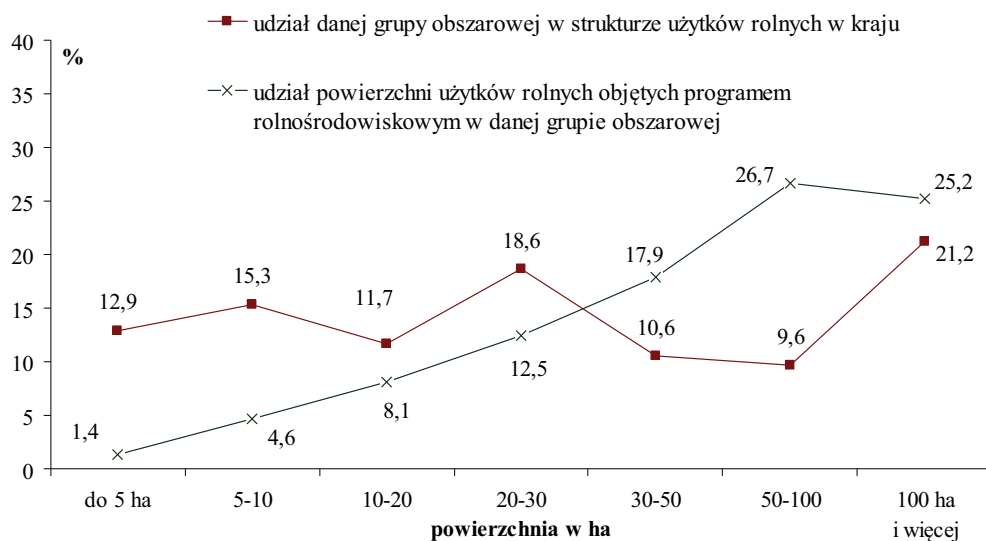
Wśród beneficjentów „programu rolnośrodowiskowego” otrzymujących wsparcie budżetowe ponad 60% przystąpiło do niego w ramach PROW 2004-2006, a więc na początku uruchomienia tego działania w kraju i kontynuowało je w kolejnych latach (w „programie rolnośrodowiskowym” obowiązywał pięcioletni okres realizacji przyjętych zobowiązań i wypłaty subwencji).

Podobnie jak w przypadku działania „modernizacja gospodarstw rolnych” obserwowano zależność pomiędzy posiadaną powierzchnią użytków rolnych, a skłonnością producentów rolnych do udziału w „programie rolnośrodowiskowym”. W przypadku tego działania zależność ta była silniejsza, o czym świadczy większe nachylenie krzywej obrazującej udział beneficjentów w danej grupie obszarowej wraz ze wzrostem powierzchni posiadanych gruntów rolnych (wykresy 15 i 16).

Większość pakietów i w ramach nich realizowanych wariantów była powiązana z gruntami rolnymi. Największy udział powierzchni, na której realizowano „program rolnośrodowiskowy” stwierdzono w grupie obszarowej gospodarstw posiadających od 50 do 100 ha (wykres 17).

**Wykres 17**

**Udział powierzchni użytków rolnych w danej grupie obszarowej oraz objętej „programem rolnośrodowiskowym” w 2011 r.**



Źródło: tak jak wykres 16.

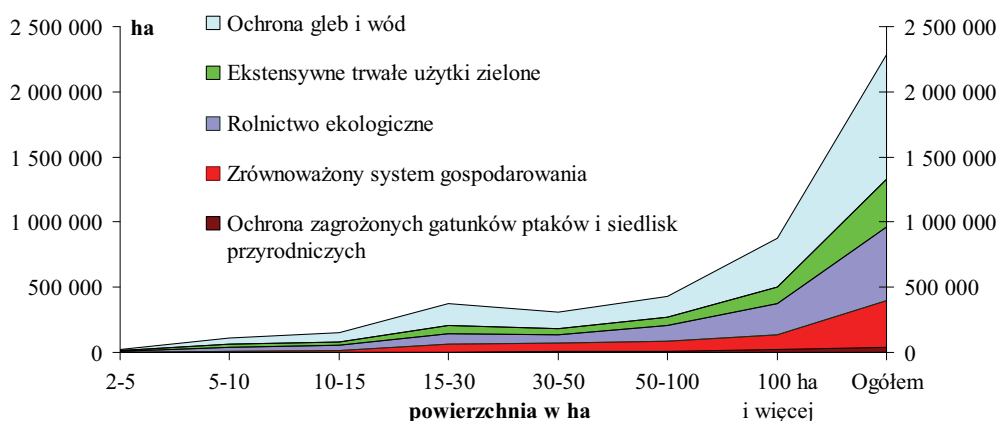
Biorąc pod uwagę nie udział gruntów, a powierzchnię użytków rolnych, na której były realizowane pakiety „programu rolnośrodowiskowego”, to największą dysponowały wielkotowarowe przedsiębiorstwa rolne (wykres 18). Podobnie jak w całej populacji, w grupie tej najbardziej popularnym był pakiet o nazwie „ochrona gleb i wód”. Ponad 62% beneficjentów płatności rolnośrodowiskowych reali-

zowało ten pakiet na powierzchni prawie 381 tys. ha (49% powierzchni objętej programem rolnośrodowiskowym tej grupy). Według danych z 2011 roku w kraju powierzchnia objęta pakietem „ochrona gleb i wód” wynosiła ponad 958 tys. ha, a udział beneficjentów wynosił ponad 61% wszystkich uczestników programu.

Drugim pod względem popularności był pakiet o nazwie „ekstensywne trwale użytki zielone”. Spośród wszystkich beneficjentów był on realizowany przez 38% uczestników programu, ale jedynie na powierzchni 361 tys. ha. W grupie wielkotowarowych przedsiębiorstw rolnych ekstensywną uprawą trwałych użytków zielonych zajmowało się ponad 35% uczestników programu na powierzchni ponad 123 tys. ha.

**Wykres 18**

**Powierzchni użytków rolnych danej grupy obszarowej, na której realizowano dany pakiet<sup>a</sup> programu rolnośrodowiskowego w 2011 r.**



<sup>a</sup> Na danej powierzchni gruntów rolnych mógł być realizowany więcej niż jeden pakiet programu rolnośrodowiskowego, jednak zjawisko to było sporadyczne. „Ochrona zagrożonych gatunków ptaków i siedlisk przyrodniczych” obejmowała obszary znajdujące się na obszarze Natura 2000 (pakiet 5), jak również poza tym obszarem (pakiet 4).

Źródło: tak jak wykres 16.

Na znacznie większej powierzchni użytków rolnych realizowano inny pakiet programu rolnośrodowiskowego, tj. „rolnictwo ekologiczne”. Prawie 20% beneficjentów programu wykazywało uprawy ekologiczne na powierzchni prawie 570 tys. ha, z czego 42% przypadało na wielkotowarowe przedsiębiorstwa rolne.

Czwartym pakietem pod względem powierzchni użytków rolnych objętych wsparciem z programu rolnośrodowiskowego był „zrównoważony system gospodarowania”. Pakiet ten był realizowany na powierzchni 395 tys. ha w prawie 13 tys. gospodarstw rolnych. Na gospodarstwa o powierzchni ponad 100 ha przypadało jedynie 7% beneficjentów, którzy realizowali pakiet na ponad 137 tys. ha użytków rolnych.

Należy podkreślić, że pozostałe pakiety takie, jak np.: „zachowanie zagrożonych zasobów genetycznych roślin w rolnictwie” było realizowane na bardzo małej powierzchni, gdyż obejmowało tylko 3,6 tys. ha użytków rolnych. Analizując stopień realizacji celu programu rolnośrodowiskowego, znaczenia tego pakietu, podobnie jak pakietu „zachowanie zagrożonych zasobów genetycznych zwierząt” w rolnictwie, który nie był powiązany z ziemią rolną, nie można oceniać poprzez pryzmat powierzchni użytków rolnych. Jednak sam poziom transferu środków budżetowych do poszczególnych grup gospodarstw rolnych był (za wyjątkiem pakietu „zachowanie zagrożonych zasobów genetycznych zwierząt”) pochodną powierzchni użytków rolnych, jaką obejmował dany pakiet lub wariant w danym pakiecie oraz stawek płatności. W niektórych pakietach i ich wariantach stosowano ograniczenie polegające na wyznaczeniu maksymalnej powierzchni działek rolnych, do których można było uzyskać płatności rolnośrodowiskowe. Tak więc w przypadku prowadzenia „zrównoważonego systemu gospodarowania” na gruntach zlokalizowanych na obszarze Natura 2000 płatność przysługiwała jedynie do 100 ha, a gospodarstwa realizujące w ramach „ochrony zagrożonych ptaków i siedlisk” wariant nazwany „użytki przyrodnicze” maksymalnie do 5 ha. W ramach niektórych pakietów stosowana była również modulacja-degresywność stawki wsparcia (tabela 40). Ograniczało to korzyści z uczestnictwa w programie rolnośrodowiskowym dla wybranych grup obszarowych gospodarstw rolnych.

**Tabela 40**

**Poziom ograniczenia stawek płatności (%) w przypadku realizacji pakietów programu rolnośrodowiskowego w ramach PROW 2007-2013**

Nazwa pakietu	Dla obszaru realizacji pakietu wyrażonego w ha w przedziale od				
	1-10	10-50	50-100	100-200	200 i więcej
Rolnictwo zrównoważone	100%	100%	100%	50%	10%
Rolnictwo ekologiczne	100%	100%	100%	50%	10%
Ochrona gleb i wód	100%	100%	100%	50%	10%
Ekstensywne trwałe użytki zielone <sup>a</sup>	100%	75%	50%	10%	10%

<sup>a</sup> Pakiet „ekstensywne trwałe użytki zielone” był objęty degresywnością płatności jedynie do 2011 roku. Po tym okresie 100% stawki płatności uzyskiwały gospodarstwa niezależnie od powierzchni TUZ, ale jedynie w przypadku położenia ich na obszarze Natura 2000.

Źródło: opracowano na podstawie rozporządzenia Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi<sup>155</sup>.

<sup>155</sup> Rozporządzenie Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z dnia 26 lutego 2009 r. w sprawie szczegółowych warunków i trybu przyznawania pomocy finansowej w ramach działania "Program rolnośrodowiskowy" objętego Programem Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2007-2013. Dz.U.2009.33.262 z późn. zm.

### 4.3. Założenia PROW 2014-2020 i wybrane jego działania

Na realizację Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich w perspektywie finansowej 2014-2020 łącznie przewidziano 13,51 mld euro, z tego 8,60 mld z unijnego funduszu EFRROW, a kolejne 4,91 mld z budżetu krajowego. W stosunku do poprzedniego okresu programowania środki zaplanowane na PROW 2014-2020 będą więc łącznie niższe o prawie 22,5%. Ograniczenie budżetu programu byłoby jeszcze większe, gdyby została zachowana proporcja udziału środków unijnych i z budżetu krajowego z lat poprzednich. Nastąpił jednak wzrost nominalny środków krajowych o ponad 23%, przy jednoczesnym zmniejszeniu środków unijnych o prawie 36%, a tym samym udział tych ostatnich w łącznym budżecie ma wynieść niecałe 64%.

Zgodnie z rozporządzeniem Parlamentu Europejskiego i Rady w sprawie wsparcia rozwoju obszarów wiejskich z EFRROW<sup>156</sup> w nowym programie założono realizację następujących sześciu priorytetów:

- ułatwianie transferu wiedzy i innowacji w rolnictwie i leśnictwie oraz na obszarach wiejskich;
- zwiększenie rentowności gospodarstw i konkurencyjności wszystkich rodzajów rolnictwa we wszystkich regionach oraz promowanie innowacyjnych technologii w gospodarstwach i zrównoważonego zarządzania lasami;
- wspieranie organizacji łańcucha żywnościowego, w tym przetwarzania i wprowadzania do obrotu produktów rolnych, dobrostanu zwierząt oraz zarządzania ryzykiem w rolnictwie;
- odtwarzanie, ochrona i wzbogacanie ekosystemów związanych z rolnictwem i leśnictwem;
- promowanie efektywnego gospodarowania zasobami i wspieranie przechodzenia w sektorach rolnym, spożywczym i leśnym na gospodarkę niskoemisyjną i odporną na zmianę klimatu;
- promowanie włączenia społecznego, zmniejszania ubóstwa oraz rozwoju gospodarczego na obszarach wiejskich.

Założone priorytety mają być spełnione w wyniku wdrożenia piętnastu działań głównych. Najwięcej środków budżetowych (unijnych i krajowych), gdyż prawie jedną czwartą, przewidziano na działanie o kodzie 4, pt. „inwestycje w środki trwałe” (tabela 41). Na działania: „rozwój gospodarstw i działalności gospodarczej” oraz „płatności dla obszarów z ograniczeniami naturalnymi lub innymi szczególnymi ograniczeniami” (ONW) przewidziano bardzo zbliżony poziom finansowania. Zaplanowano na nie ponad 16% budżetu PROW 2014-2020. Prawie 9% budżetu programu zarezerwowano na „działanie rolno-środowiskowo-klimatyczne”, a 8% na „podstawowe usługi i odnowę wsi na obszarach wiejskich”.

---

<sup>156</sup> Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1305/2013, op. cit.

Tabela 41

**Nazwy działań i zaplanowane wydatki budżetowe  
na ich realizację w ramach PROW 2014-2020**

Kod działania:	Nazwa działania	Udział (%) <sup>a</sup>
1	Transfer wiedzy i działalność informacyjna	0,4
2	Usługi doradcze, usługi z zakresu zarządzania gospodarstwem i zastępstw	0,6
3	Systemy jakości produktów rolnych i środków spożywczych	0,2
4	Inwestycje w środki trwałe	24,7
5	Przywracanie potencjału produkcji rolnej zniszczonego w wyniku klęsk żywiołowych i katastrof oraz wprowadzanie odpowiednich środków zapobiegawczych	3,1
6	Rozwój gospodarstw i działalności gospodarczej	16,4
7	Podstawowe usługi i odnowa wsi na obszarach wiejskich	8,0
8	Inwestycje w rozwój obszarów leśnych i poprawę żywotności lasów	2,2
9	Tworzenie grup i organizacji producentów	3,0
10	Działanie rolno- środowiskowo- klimatyczne	8,8
11	Rolnictwo ekologiczne	5,2
13	Płatności dla obszarów z ograniczeniami naturalnymi lub innymi szczególnymi ograniczeniami	16,0
16	Współpraca w ramach grup EPI	0,4
19	Wsparcie dla rozwoju lokalnego w ramach inicjatywy LEADER	5,4
20	Pomoc techniczna	1,5
Łącznie <sup>b</sup>		95,9

<sup>a</sup> Udział środków zaplanowanych na wydatkowanie w ramach danego działania w łącznie zaplanowanych wydatkach budżetowych na PROW 2014-2020. <sup>b</sup> W ramach środków budżetu PROW 2014-2020 zaplanowano również 4,1% wydatków na renty strukturalne jako kontynuację zobowiązań przyjętych w ramach PROW 2004-2006 i PROW 2007-2013. Źródło: opracowano na podstawie PROW 2014-2020<sup>157</sup>.

Większość przewidywanych działań i poddziałań stanowi kontynuację tego, co było realizowane w poprzednim okresie programowania. Zaplanowano jednak również nowe kierunki wsparcia budżetowego rolnictwa i obszarów wiejskich.

„Transfer wiedzy i działalność informacyjna” należy do grupy działań częściowo nowych. Ma być realizowany poprzez dwa poddziałania, a mianowicie: „wsparcie kształcenia zawodowego i nabywania umiejętności” oraz „wsparcie na demonstracje i działania informacyjne”. O ile pierwsze z nich było realizowane w ramach PROW 2007-2013, o tyle drugie jest pewną nowością. Odnosząc zaplanowane wydatki na to działanie w ramach PROW 2014-2020 do PROW 2007-2013, należy zauważyć znaczący wzrost środków (tabela 42). Wynika to z niskiej bazy odniesienia, a więc poziomu budżetu na to działanie w latach 2007-2013.

<sup>157</sup> Program Rozwoju Obszarów Wiejskich 2014-2020, MRiRW, www.minrol.gov.pl (data dostępu 15.01.2015).



Tabela 42

**Porównanie wybranych działań i poddziałań oraz zaplanowanych na ich realizację wydatków w ramach PROW 20014-2020 i PROW 2007-2013**

Działanie lub poddziałanie w PROW 2014-2020	Działania w PROW 2007-2013	Zmiana finansowania <sup>a</sup>
Transfer wiedzy i działalność informacyjna:		189,7
– wsparcie kształcenia zawodowego i nabywania umiejętności	Szkolenia zawodowe dla osób zatrudnionych w rolnictwie i leśnictwie	
– wsparcie na demonstracje i działania informacyjne	Brak odpowiednika	
Usługi doradcze, usługi z zakresu zarządzania gospodarstwem i zastępstw:		185,2
– wsparcie dla szkolenia doradców	Brak odpowiednika	
– świadczenie kompleksowej porady dla rolnika	Korzystanie z usług doradczych przez rolników i posiadaczy lasów	
Systemy jakości produktów rolnych i środków spożywczych:		161,9
– wsparcie dla nowych uczestników systemów jakości	Uczestnictwo rolników w systemach jakości żywności	
– wsparcie na przeprowadzenie działań informacyjnych i promocyjnych	Działania informacyjne i promocyjne	
Inwestycje w środki trwałe:		82,1
– inwestycje w gospodarstwach położonych na obszarach Natura 2000	Brak odpowiednika	
– inwestycje w gospodarstwach położonych na obszarach OSN	Brak odpowiednika	
– modernizacja gospodarstw rolnych	Modernizacja gospodarstw rolnych	
– przetwórstwo i marketing produktów rolnych	Zwiększanie wartości dodanej podstawowej produkcji rolnej i leśnej	
– scalanie gruntów	Poprawianie i rozwijanie infrastruktury związanej z rozwojem i dostosowaniem rolnictwa i leśnictwa	
Przywracanie potencjału produkcji rolnej zniszczonego w wyniku klęsk żywiołowych i katastrof oraz wprowadzanie odpowiednich środków zapobiegawczych:		209,8
– inwestycje odtwarzające potencjał produkcji rolnej	Przywracanie potencjału produkcji rolnej zniszczonego w wyniku wystąpienia klęsk żywiołowych oraz wprowadzenie odpowiednich działań zapobiegawczych	
– inwestycje zapobiegające zniszczeniu potencjału produkcji rolnej		

Rozwój gospodarstw i działalności gospodarczej:		
– premie dla młodych rolników	Ułatwianie startu młodym rolnikom	123,4
– premie na rozpoczęcie działalności pozarolniczej	Różnicowanie w kierunku działalności nierolniczej	119,1
– płatności dla rolników przekazujących małe gospodarstwa	Brak odpowiednika	
– restrukturyzacja małych gospodarstw	Brak odpowiednika	
– rozwój przedsiębiorczości – rozwój usług rolniczych	Tworzenie i rozwój mikroprzedsiębiorstw	9,3
Tworzenie grup i organizacji producentów	Grupy producentów rolnych	219,9

<sup>a</sup> Zmianę finansowania obliczono jako iloraz środków zaplanowanych na działanie lub poddziałanie w ramach budżetu PROW 2014-2020 oraz odpowiadającym im działaniom w PROW 2007-2013, a następnie przemnożono przez 100.

Źródło: tak jak tabela 41.

Biorąc pod uwagę doświadczenia z realizacji zadania „szkolenia zawodowe dla osób zatrudnionych w rolnictwie i leśnictwie” realizowanego w ramach PROW 2007-2013, należy oczekiwać, iż w nowej perspektywie z tego instrumentu skorzysta relatywnie niewielka część osób zatrudnionych w wielkotowarowych przedsiębiorstwach rolnych. Wynika to z tematyki, jaka podczas szkoleń ma być w szczególności realizowana, oraz z samej organizacji systemu zarządzania tych podmiotów (tabela 43).

Nie przewiduje się również znaczącego zainteresowania drugim poddziałaniem. Wynika to z faktu, iż bezpośrednimi beneficjentami środków finansowych są jednostki naukowe i uczelnie, ośrodki doradztwa rolniczego i podmioty zajmujące się szkoleniami. Według PROW środki wydatkowane na to poddziałanie mają służyć upowszechnianiu innowacyjnych rozwiązań i dobrych praktyk poprzez umożliwienie ostatecznym odbiorcom praktycznego zapoznania się z rozwiązaniami, które zostały już przetestowane i są możliwe do stosowania w sektorach produkcji rolnej, leśnej lub w przetwórstwie rolno-spożywczym. Istnieje więc tutaj wprowadzić możliwość nie tylko uczestnictwa w pokazach osób zatrudnionych w wielkotowarowych przedsiębiorstwach rolnych, ale ich bezpośredniej kooperacji z beneficjentami programu. Gospodarstwa rolne mogą być partnerami, u których organizowane są pokazy oraz wdrażane innowacyjne rozwiązania w celu ich prezentacji szerszemu gronu odbiorców. W odróżnieniu jednak od pierwotnych założeń na etapie projektowania programu, kiedy to przewidywano ścisłą współpracę jedno-

stek naukowych i gospodarstw rolnych<sup>158</sup>, ostateczne zapisy programu wskazują, że będzie to jednak raczej zjawisko incydentalne.

**Tabela 43**

**Przewidywany zakres korzystania z wybranych działań i poddziałań  
PROW 2014-2020 ze strony wielkotowarowych przedsiębiorstw rolnych**

Działanie lub poddziałanie w PROW 2014-2020	Możliwość skorzystania	Przewidywane zainteresowanie <sup>a</sup>
Transfer wiedzy i działalność informacyjna:	jedynie pośrednio	bardzo małe
– wsparcie kształcenia zawodowego i nabywania umiejętności	jedynie pośrednio	bardzo małe
– wsparcie na demonstracje i działania informacyjne	jedynie pośrednio	bardzo małe
Usługi doradcze, usługi z zakresu zarządzania gospodarstwem i zastępstw:	jedynie pośrednio	bardzo małe
– wsparcie dla szkolenia doradców	brak możliwości	-
– świadczenie kompleksowej porady dla rolnika	jedynie pośrednio	małe
Systemy jakości produktów rolnych i środków spożywczych:	bezpośrednio – małe	małe
– wsparcie dla nowych uczestników systemów jakości	bezpośrednio – małe	małe
– wsparcie na przeprowadzenie działań informacyjnych i promocyjnych	bezpośrednio-ograniczona	małe
Inwestycje w środki trwałe:	ograniczona	średnie
– inwestycje w gospodarstwach położonych na obszarach Natura 2000	bezpośrednio-ograniczona	duże
– inwestycje w gospodarstwach położonych na obszarach OSN	bezpośrednio-ograniczona	małe
– modernizacja gospodarstw rolnych	bezpośrednio-znacznie ograniczona	duże
– przetwórstwo i marketing produktów rolnych	bezpośrednio-średnia	bardzo małe
– scalanie gruntów	jedynie pośrednio	bardzo małe
Przywracanie potencjału produkcji rolnej zniszczonego w wyniku klęsk żywiołowych i katastrof oraz wprowadzanie odpowiednich środków zapobiegawczych:	niejednoznaczne	brak możliwości oceny
– inwestycje odtwarzające potencjał produkcji rolnej	bezpośrednio-ograniczona	nie oceniano
– inwestycje zapobiegające zniszczeniu potencjału produkcji rolnej	jedynie pośrednio	małe
Rozwój gospodarstw i działalności gospodarczej:	niejednoznaczne	-
– premie dla młody rolników	bezpośrednio-znacznie ograniczona	bardzo małe
– premie na rozpoczęcie działalności pozarolniczej	brak możliwości	-
– płatności dla rolników przekazujących małe gospodarstwa	brak możliwości	-
– restrukturyzacja małych gospodarstw	brak możliwości	-
– rozwój przedsiębiorczości – rozwój usług rolniczych	bezpośrednio-ograniczona	duże
Tworzenie grup i organizacji producentów	jedynie pośrednio-znacznie ograniczona	małe

<sup>a</sup> Zainteresowanie wśród wielkotowarowych przedsiębiorstw rolnych kwalifikujących się do wsparcia w ramach danego działania lub poddziałania zostało ocenione na podstawie wiedzy eksperckiej autora.

Źródło: tak jak tabela 41.

<sup>158</sup> Projekt Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich 2014-2020, Warszawa 26 lipca 2013 r., <http://www.minrol.gov.pl> (data dostępu 25.11.2013).

W ramach działania „usługi doradcze, usługi z zakresu zarządzania gospodarstwem i zastępstw” przewidziano również realizację dwóch poddziałań. Pierwszym z nich jest „wsparcie szkolenia doradców”, którego beneficjentami mają być instytuty badawcze, uczelnie, oraz Centrum Doradztwa Rolniczego. Jest to nowe poddziałanie, mające podnieść kompetencje osób i przygotować je do realizacji drugiego poddziałania, jakim jest świadczenie usług doradczych. W odróżnieniu od PROW 2007-2013 bezpośrednimi beneficjentami poddziałania świadczenia kompleksowej porady dla rolnika nie będą sami producenci rolni, a publiczne i prywatne podmioty doradcze. Tak więc, podobnie jak w przypadku „wsparcia kształcenia zawodowego i nabywania umiejętności”, na nich spocznie konieczność aplikowania o pomoc publiczną.

Należy odnotować znaczny wzrost poziomu finansowania usług doradczych w stosunku do wydatków na ten instrument w poprzednim okresie programowania (wzrost zaplanowanych wydatków na to działanie przekracza 85% środków zaplanowanych w ramach PROW 2007-2013). Jednak podobnie jak w przypadku programu PROW 2007-2013 również w nowym okresie programowania przewiduje się bardzo małe zainteresowanie tym działaniem ze strony wielkotowarowych przedsiębiorstw rolnych.

Znaczny wzrost nakładów w nowym PROW jest przewidywane na „wsparcie systemów jakości produktów rolnych i środków spożywczych”. Należy jednak zauważyć, że zaplanowane wydatki na to działanie stanowią najmniejszą pozycję w ramach środków budżetowych PROW 2014-2020. „Wsparcie systemu jakości produktów” zostało podzielone na dwa poddziałania, z których oba mają charakter kontynuacyjny, gdyż były realizowane w ramach PROW 2007-2013.

Wsparcie w ramach pierwszego poddziałania skierowane jest do gospodarstw wytwarzających ponadstandardowe produkty pod względem jakościowym, głównie na pokrycie kosztów wynikających z potrzeby administracyjnego potwierdzenia spełnienia dodatkowych kryteriów produkcji. Jednak beneficjentami działania będą mogli zostać jedynie nowi uczestnicy systemów jakości, a pomoc publiczna będzie traktowana jako wsparcie utraconych dochodów w wyniku przestawiania produkcji.

Z drugiego poddziałania zatytułowanego „wsparcie na przeprowadzenie działań informacyjnych i promocyjnych” będą mogły korzystać podmioty złożone z co najmniej dwóch producentów rolnych lub co najmniej dwaj producenci żywności. Celem subwencji jest wspieranie przeprowadzania akcji umożliwiających zwiększenie zainteresowania wytwarzaną żywnością w systemach takich, jak:

- ✓ Integrowana produkcja roślin (IP);
- ✓ System Jakość Tradycja;
- ✓ System jakości QMP (Quality Meat Program);

- ✓ System jakości QAFP (Quality Assurance for Food Products) w zakresie mięsa wieprzowego, drobiowego, produkcji wędlin;
- ✓ System jakości PQS (Pork Quality System).

Na działanie o największym budżecie w nowym PROW, tj. „inwestycje w środki trwałe” w stosunku do odpowiadających im działań w ramach PROW 2007-2013 przewidziano o prawie 18% mniejszy poziom wsparcia budżetowego. Pomimo niższego budżetu zaplanowano w nim pięć poddziałań, przy czym trzy mają bez wątpienia charakter kontynuacyjny, a dwa można uznać za nowe.

Wsparcie inwestycji w środki trwałe w gospodarstwach rolnych było realizowane w poprzednim programie PROW 2007-2013. Jednak w nowej perspektywie finansowej wyodrębniono dodatkowo dwa poddziałania skierowane do określonych gospodarstw rolnych w zależności od ich lokalizacji, a mianowicie położonych na obszarach Natura 2000 i OSN<sup>159</sup>.

Pierwsze poddziałanie zakłada zwiększenie wykorzystania w sposób prawidłowy trwałych użytków zielonych na terenach Natura 2000, przy zachowaniu zasad ochrony przyrody naturalnej na tym terenie, a w szczególności prowadzenia działań mających chronić siedliska roślin chronionych i ptaków. W związku z tym przewidywane jest dofinansowanie zakupu:

- sprzętu do produkcji i zbioru roślin na trwałych użytkach zielonych, pielęgnacji i zachowania TUZ;
- wyposażania pastwisk.

W celu zachowania i rozwijania produkcji zwierząt żywionych paszami objętościowymi, warunkującej prawidłowe wykorzystanie TUZ, również do wsparcia kwalifikować się może budowa, modernizacja budynków inwentarskich przeznaczonych do utrzymania zwierząt trawożernych, adaptacja istniejących budynków na inwentarskie oraz zakup wyposażenia tychże budynków.

W ramach tego poddziałania zapisy PROW 2014-2020 poza lokalizacją gospodarstwa nie przewidują ograniczeń co do minimalnej kwoty kosztów kwalifikowanych i innych ograniczeń dostępu do wsparcia (np. wielkości ekonomicznej gospodarstwa, formy prawnej jego organizacji itp.). Określono, że w przypadku młodych rolników gospodarstwo rolne może uzyskać 60% zwrotu kosztów kwalifikowanych, natomiast w innych przypadkach 50%. Wprowadzono jednak górne pułapy wsparcia. I tak, w ramach inwestycji w budynki beneficjenci działania mogą uzyskać maksymalnie 500 tys. zł zwrotu kosztów kwalifikowanych oraz 200 tys. zł przy innym kierunku wydatkowania środków.

---

<sup>159</sup> Obszary OSN – obszary szczególnie narażone, z których odpływ azotu ze źródeł rolniczych do wód wrażliwych na zanieczyszczenia związkami azotu należy ograniczyć. Obszary OSN ustalane są na czteroletni okres rozporządzeniami Dyrektorów Regionalnych Zarządów Gospodarki Wodnej.

W związku z preferowaniem gospodarstw posiadających dużą powierzchnię trwałych użytków zielonych położonych na obszarze Natura 2000 w gronie potencjalnych beneficjentów znajduje się ponad 430 wielkotowarowych przedsiębiorstw rolnych, dysponujących ponad 105 tys. ha użytków rolnych. Według danych z 2011 roku tyle bowiem gospodarstw o powierzchni 100 i więcej ha posiadało wszystkie użytki rolne zlokalizowane na obszarze Natura 2000, ale stanowiło to jedynie 3,9% tej grupy obszarowej. Pewną niewiadomą stanowi kolejne 2930 wielkotowarowych przedsiębiorstw rolnych, których grunty rolne w części położone są na obszarze Natura 2000. Ich udział w łącznej zbiorowości wielkotowarowych przedsiębiorstw wynosi ponad 26% i dysponują one ponad 432 tys. ha użytków rolnych<sup>160</sup>.

Liczba wielkotowarowych przedsiębiorstw rolnych aplikujących o pomoc w ramach tego poddziałania będzie więc uzależniona od tego, ile z posiadanych przez nie gruntów stanowią trwałe użytki zielone leżące na obszarze Natura 2000. Jaki zostanie przyjęty dolny próg powierzchni TUZ jako warunek kwalifikacji przyznania środków pomocowych, a tym samym, według jakich kryteriów nastąpi rozdysponowanie środków budżetowych? Czy uwzględniona zostanie również powierzchnia TUZ danego gospodarstwa leżąca poza obszarem Natura 2000? Biorąc pod uwagę rodzaje kosztów kwalifikowanych do pomocy oraz relatywnie korzystne warunki wsparcia, należy założyć duże zainteresowanie uzyskaniem dotacji w ramach tego poddziałania ze strony wielkotowarowych przedsiębiorstw rolnych utrzymujących bydło o kierunku mięsnym i mlecznym. Jednak, jak już wspomniano, ograniczeniem możliwości aplikowania będzie położenie gruntów, jak również wpływ na kwalifikowalność wniosków może mieć przyjęta definicja trwałych użytków zielonych.

Inwestycje w gospodarstwach położonych na obszarach OSN przewiduje wsparcie finansowe do budowy, przebudowy i rozbudowy urządzeń do przechowywania nawozów naturalnych pochodzenia zwierzęcego. Ten kierunek wsparcia gospodarstw rolnych wynika z faktu narzucenia bardziej restrykcyjnych przepisów prawnych dotyczących stosowania i przechowywania tego typu nawozów na obszarach szczególnie narażonych (OSN), z których odpływ azotu ze źródeł rolniczych do wód wrażliwych na zanieczyszczenia związkami azotu zgodnie z prawem wodnym należy ograniczyć. Wszystkie gospodarstwa rolne zgodnie z ustawą o nawozach i nawożeniu są wprawdzie zobowiązane do przechowywania gnojówki i gnojowicy wyłącznie w szczelnych zbiornikach, ale jedynie o pojemności umożliwiającej gromadzenie co najmniej 4-miesięczną ich produkcję. W przy-

---

<sup>160</sup> G. Niewęglowska, *Wpływ cross-compliance, zazielenienia, programów rolnośrodowiskowych i „Natury 2000” na polskie rolnictwo*, Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu, t. XIV, z. 5, 2012.

padku obiektów położonych na terenie OSN minimalny termin gromadzenia tych nawozów jest wydłużony o dodatkowe dwa miesiące, a więc pojemność zbiorników musi być odpowiednio większa. Dodatkowo, w odróżnieniu od gospodarstw położonych poza obszarem OSN, podmioty przechowujące okresowo obornik na polach muszą zapewnić możliwość jego składowania w gospodarstwie w okresie zimowym, tj. przez co najmniej trzy miesiące. To również niesie ze sobą obowiązek posiadania płyty obornikowej o określonej pojemności<sup>161</sup>.

Z uwagi na kierunek wsparcia beneficjentami tego poddziałania mogą zostać jedynie gospodarstwa prowadzące produkcję zwierzęcą na terenie OSN na inwestycje o charakterze dostosowawczym w okresie realizacji programu działań dla danego OSN. Brak jest zapisu w programie o minimalnej kwocie kosztów kwalifikowalnych i innych ograniczeniach formalno-prawnych. Ustalono jedynie maksymalną kwotę wsparcia na poziomie 50 tys. zł, przy 60% zwrocie kosztów kwalifikowanych dla młodych rolników i 50% dla pozostałych producentów rolnych.

W przypadku wielkotowarowych przedsiębiorstw rolnych przewidywane jest jednak małe zainteresowanie pozyskaniem wsparcia na przechowywanie nawozów naturalnych. Nie jest to jedynie efektem wyłączenia z możliwości aplikowania o pomoc gospodarstw prowadzących chów lub hodowlę zwierząt na dużą skalę, tj. przy wykorzystaniu:

- powyżej 40 000 stanowisk dla drobiu;
- powyżej 2 000 stanowisk dla świń o wadze ponad 30 kg, za wyjątkiem macior;
- powyżej 750 stanowisk w przypadku macior.

Wielkotowarowe przedsiębiorstwa rolne prowadzące produkcję zwierzęcą w większości przypadków dokonały niezbędnych inwestycji w urządzenia i budowle służące przechowywaniu nawozów naturalnych w poprzednich latach, niejednokrotnie korzystając na ten cel ze środków unijnych<sup>162</sup>. Warunkiem uzyskania wsparcia o charakterze inwestycyjnym na zakup sprzętu rolniczego czy też inwestycje w budynki w poprzednich okresach programowania było również posiadanie niezbędnej infrastruktury do przechowywania nawozów naturalnych pochodzenia zwierzęcego. W związku z tym przewiduje się w tej grupie obszarowej

---

<sup>161</sup> A. Kagan, W. Józwiak, G. Niewęgłowska, *Analiza potrzeb inwestycyjnych w wyniku ustanowienia nowych obszarów szczególnie narażonych (OSN), z których odpływ azotu ze źródeł rolniczych do wód wrażliwych na zanieczyszczenia związkami azotu należy ograniczyć w ramach okresu programowania 2012-2016*, Ekspertyza dla Ministerstwa Rozwoju Wsi i Rolnictwa, Warszawa 20.11.2013.

<sup>162</sup> Gospodarstwa rolne mogły korzystać z: „Dostosowanie gospodarstw rolnych do standardów Unii Europejskiej” w ramach PROW 2004-2006, „Inwestycje w gospodarstwa rolnych” w ramach SPO „Rolnego” oraz działania Modernizacja gospodarstw rolnych w ramach PROW 2007-2013.

jedynie sporadyczne przypadki aplikowania o wsparcie na pokrycie kosztów zwiększenia pojemności lub remonty płyt i zbiorników.

W nowym PROW kontynuacyjny charakter ma kolejne poddziałanie, a mianowicie „modernizacja gospodarstw rolnych”. Uzyskanie środków z tego instrumentu będzie możliwe na realizację szerszej gamy działań w stosunku do inwestycji w gospodarstwa rolne położone na obszarach Natura 2000 i OSN oraz nieco odmienne do PROW 2007-2013. W nowym programie założono nabór wniosków w następujących obszarach:

- rozwój produkcji psziąt;
- rozwój produkcji mleka krowiego;
- rozwój produkcji bydła mięsnego;
- operacje związane z racjonalizacją technologii produkcji, wprowadzeniem innowacji, zmianą profilu produkcji, zwiększeniem skali produkcji, poprawą jakości produkcji lub zwiększeniem wartości dodanej produktu.

Przewidziano zwrot udokumentowanych poniesionych kosztów w ramach realizowanych wydatków na:

- budowę lub modernizację budynków lub budowli;
- zakup (w tym również instalację) lub leasing, zakończony przeniesieniem prawa własności, nowych maszyn i wyposażenia;
- zakup lub budowę elementów infrastruktury technicznej;
- zakładanie sadów i plantacji krzewów owocowych owocujących efektywnie dłużej niż 5 lat;
- zakup lub rozwój oprogramowania komputerowego i zakupu patentów, licencji, praw autorskich, znaków towarowych.

Uzyskanie wsparcia z tego poddziałania obwarowane będzie jednak spełnieniem warunku poprawy konkurencyjności w drodze wzrostu uzyskanego wyniku ekonomicznego. Inwestycje muszą bowiem doprowadzić do wzrostu wartości dodanej brutto<sup>163</sup> uzyskanej z gospodarstwa o co najmniej 10% w odniesieniu do roku bazowego w okresie kolejnych pięciu lat. Na tym etapie legislacji nie zostało jednak określone, który rok będzie brany jako podstawa do porównań, oraz jaki zostanie zastosowany mechanizm jego wyznaczania. Według PROW wartość dodana powinna wzrosnąć w szczególności w wyniku zmian technologii produk-

---

<sup>163</sup> Wartość produktów (wyrobów i usług) wytworzona przez gospodarstwo na cele rynkowe i nierynkowe pomniejszona o zużycie pośrednie (własnych i pochodzących z zakupu środków produkcji) poniesione w związku z jej wytworzeniem, skorygowana o saldo podatków i dopłat związanych z działalnością operacyjną gospodarstwa (po odjęciu kwoty podatków i dodaniu kwoty dopłat) L. Goraj, S. Mańko, *Model szacowania pełnych kosztów działalności gospodarstw rolnych*, „Zagadnienia Ekonomiki Rolnej”, nr 3, 2011.



cji, wprowadzenia innowacji, poprawy jakości produkcji, zmiany profilu działalności lub skali wytwarzania.

Spełnieniem warunku uzyskania wsparcia może być również opcjonalnie poprawa efektywności wykorzystania zasobów wodnych i energii w gospodarstwie, zwiększenie zużycia energii pochodzącej z odnawialnych źródeł, redukcja emisji gazów cieplarnianych i amoniaku. Wprowadzono jednocześnie ograniczenie dla beneficjentów PROW 2007-2013. W nowym okresie programowania w ramach tego poddziałania nie będą oni mogli uzyskać dofinansowania na zakupy tego samego rodzaju środka trwałego, jeżeli korzystali ze wsparcia na zakup: ciągnika, kombajnu, opryskiwacza, rozrzutnika nawozów mineralnych, wozu asenizacyjnego, ładowacza, przyczepy, ładowarki teleskopowej, wózka widłowego oraz innej maszyny.

Z możliwości ubiegania się o pomoc publiczną w ramach tego poddziałania zostały wyłączone wszystkie gospodarstwa rolne o powierzchni powyżej 300 ha. W programie nie określono jednak, czy ograniczenie to dotyczy powierzchni ogółem, czy też powierzchni użytków rolnych. Warunkiem możliwości ubiegania się o pomoc w ramach „modernizacji gospodarstw rolnych” jest dodatkowo wymóg posiadania gospodarstwa o określonej wielkości ekonomicznej wyrażonej w standardowej produkcji (SO). W odróżnieniu od PROW 2007-2013 wprowadzono jednak nie tylko minimalną wielkość ekonomiczną gospodarstwa na poziomie 10 tys. euro, od jakiej będzie mogło się ono ubiegać o dofinansowanie, ale również maksymalną, wynoszącą 200 tys. euro. W założeniu ma to ograniczyć liczbę beneficjentów i wyeliminować te gospodarstwa, które z uwagi na posiadane zdolności rozwojowe nie wymagają wsparcia środkami publicznymi. Wprowadzając górne ograniczenie wielkości ekonomicznej gospodarstwa, ustawodawca dodatkowo pozbawi możliwości ubiegania się o dofinansowania w ramach „modernizacji gospodarstw rolnych” część wielkotowarowych przedsiębiorstw rolnych. Należy jednak podkreślić, że zapisany górny próg wielkości ekonomicznej jest na znacznie wyższym poziomie w stosunku do pierwotnych koncepcji, zakładających ukierunkowania wsparcia w ramach tego poddziałania<sup>164</sup>.

W przypadku wielkotowarowych przedsiębiorstw rolnych dysponujących powierzchnią mniejszą od 300 ha, o braku możliwości aplikowania może zdecydować rodzaj uprawianej rośliny lub występowanie dodatkowo w gospodarstwie zwierząt. Między innymi już uprawa 52 ha ziemniaków jadalnych, 38 ha warzyw, kilkudziesięciu hektarów grochu lub bobiku, posiadanie 94 ha sadu,

---

<sup>164</sup> W. Józwiak, W. Ziętara, M. Zieliński, J. Sobierajewska, Z. Mirkowska, *Koncepcja ukierunkowania wsparcia gospodarstw rolnych w perspektywie lat 2014-2020*, Ekspertyza przygotowana dla Ministerstwa Rolnictwa i Rozwoju Wsi, Warszawa, maj 2012, <http://ksow.pl>.

niezależnie od powierzchni i rodzaju innych upraw eliminuje z możliwości wsparcia z subwencji w ramach tego poddziałania (tabela 44).

**Tabela 44**

**Próg wielkości określonych rodzajów<sup>a</sup> działalności rolniczej eliminujący z możliwości starania się o wsparcie w ramach „modernizacji gospodarstwa rolnego”**

Nazwa kierunku produkcji	Poziom graniczny <sup>b</sup>	Nazwa kierunku produkcji	Poziom graniczny <sup>b</sup>
pszenica ozima	242 ha	rzepak	223 ha
kukurydza na ziarno	192 ha	burak cukrowy	128 ha
groch	128 ha	warzywa	38 ha
bób	58 ha	sady	94 ha
fasola	69 ha	rzepak	223 ha
peluszką	249 ha	krowy mleczne	153 sztuk
łubin słodki	264 ha	krowy mamki	693 sztuk
bobik	278 ha	lochy	389 sztuk
ziemniaki jadalne	52 ha	tuczniaki	549 sztuk
ziemniaki pastewne	163 ha	warchlaki	1492 sztuk

<sup>a</sup> Pominięto dany rodzaj roślin, jeżeli uzyskana powierzchnia będąca wynikiem podzielenia wielkości granicznej 200 tys. euro przez odpowiadający jej współczynnik przeliczeniowy SO była większa od 300 ha, np. dla pszenicy jarej – 303 ha, jęczmienia ozimego – 304 ha.

<sup>b</sup> Poziom graniczny został obliczony z wykorzystaniem uśrednionej wielkości współczynnika przeliczeniowego SO „2010” dla wszystkich makroregionów oraz przy założeniu występowania tylko danej uprawy lub grupy zwierząt w gospodarstwie, tj. w przypadku pszenicy ozimej założono, iż tylko ten rodzaj rośliny jest uprawiany. Źródło: obliczenia własne przy wykorzystaniu współczynników FADN<sup>165</sup>.

W produkcji zwierzęcej średnim progiem powodującym przekroczenie wielkości ekonomicznej 200 tys. euro jest samo posiadanie 153 krów mlecznych, a w przypadku trzody chlewnej 549 tuczniaków, czy też 389 loch. Oczywiście w praktyce nie występuje sytuacja (lub niezmiernie rzadko), aby w gospodarstwie występował tylko jeden rodzaj rośliny uprawnej, a tym bardziej produkcja zwierzęca o skali przedstawionej w tabeli nr 44 była prowadzona bez produkcji roślinnej. Wynika to z przepisów prawnych, a w przyszłości również z możliwości korzystania ze wsparcia bezpośredniego tytułem zazielenienia. Na podstawie próby badawczej ZEGR IERiGŻ-PIB można jednak przyjąć, iż możliwości wnioskowania przez wielkotowarowe przedsiębiorstwa rolne o dotacje w ramach tego poddziałania będą znacznie ograniczone.

<sup>165</sup> M. Bocian, I. Cholewa, R. Tarasiuk, *Współczynniki Standardowej Produkcji „2010” dla celów Wspólnotowej Typologii Gospodarstw Rolnych*, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2014.

Z przeprowadzonych obliczeń wynika, że na podstawie wielkości i kierunku prowadzonej produkcji rolniczej próg wielkości ekonomicznej gospodarstwa kwalifikującej się do subwencji w ramach „modernizacji gospodarstw rolnych” nie został przekroczony jedynie w około jednej trzeciej wielkotowarowych przedsiębiorstwach osób fizycznych, przy czym w nieco większym procencie w grupie z majątkiem dzierżawionym (tabela 45). W pozostałych grupach z uwagi na wielkość ekonomiczną gospodarstwa brak jest możliwości aplikowania o środki budżetowe w ramach poddziałania „modernizacja gospodarstw rolnych” – jednoosobowe spółki ANR, lub istnieje, ale dla znikomej liczby gospodarstw – spółki z majątkiem zakupionym i dzierżawionym.

**Tabela 45**

**Udział wielkotowarowych przedsiębiorstw rolnych o wielkości ekonomicznej poniżej 200 tys. euro (na podstawie danych z 2013 roku)**

Forma prawna przedsiębiorstwa	Forma własności majątku – z majątkiem	Udział (%) przedsiębiorstw	
		o wielkości ekonomicznej poniżej 200 tys. euro	w tym o roślinnym typie produkcyjnym <sup>a</sup>
Przedsiębiorstwa osób fizycznych	zakupionym	31,4	81,8
	dzierżawionym	45,5	90,0
Spółki	zakupionym	3,1	100,0
	dzierżawionym	9,5	75,0
	Skarbu Państwa	0,0	-
Łącznie		15,2	84,6

<sup>a</sup> Udział gospodarstw zakwalifikowanych do następujących typów produkcyjnych: specjalizujące się w uprawach polowych, specjalizujące się w uprawach ogrodniczych, specjalizujące się w uprawie drzew i krzewów owocowych, o typie mieszanym – różne uprawy.

Źródło: obliczenia własne przy wykorzystaniu typologii FADN<sup>166</sup>.

Jeżeli jednak przedsiębiorstwa zmieszczą się w wyznaczonym przedziale standardowej produkcji, to dotychczasowy roślinny typ produkcji praktycznie eliminuje je z aplikowania w obszarach związanych z produkcją zwierzęcą. Wśród gospodarstw o wielkości ekonomicznej poniżej 200 tys. euro dominują bowiem podmioty wyspecjalizowane w produkcji roślinnej. Możliwość skorzystania przez nie ze środków na rozwój produkcji zwierzęcej (prosiąt, krów mlecznych, bydła mięsnego), byłby możliwy w ich przypadku jedynie gdyby nastąpiła zmiana profilu ich działalności. Wprowadzenie produkcji zwierzęcej wymagałoby poniesienia dodatkowych nakładów pracy (w tym zatrudnienia nowych pracowników), zdobycia wiedzy dotyczącej technologii produkcji, warunków utrzymania zwierząt, pozy-

<sup>166</sup> L. Goraj, I. Cholewa, D. Osuch, R. Płonka, *Analiza skutków zmian we Wspólnotowej Typologii Gospodarstw Rolnych*, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2010.

skania samych zwierząt o odpowiednim materiale genetycznym, zmiany organizacji funkcjonowania całego gospodarstwa. Tak więc, pomimo iż limity na inwestycje związane z produkcją zwierzęcą są wyższe niż w PROW 2007-2013 (górna granica wynosiła 300 tys. zł), gdyż maksymalna pomoc może wynieść nawet 900 tys. zł na rozwój produkcji prosiąt oraz 500 tys. zł na budynki związane z produkcją zwierzęcą, w tym magazyny paszowe, zakres aplikowania wielkotowarowych przedsiębiorstw rolnych w tych obszarach będzie bardzo mały.

Jedynie większym zainteresowaniem może cieszyć się pomoc w ramach operacji związanych z racjonalizacją technologii produkcji, wprowadzeniem innowacji, zmianą profilu produkcji, zwiększeniem skali produkcji, poprawą jakości produkcji lub zwiększeniem wartości dodanej produktu. Maksymalna dopuszczalna pomoc na ten cel wynosi 200 tys. zł i, podobnie jak w obszarach związanych z produkcją zwierzęcą, przewidywany jest zwrot do wysokości 60% kosztów kwalifikowanych w przypadku młodych rolników i operacji zbiorowych oraz do 50% dla pozostałych beneficjentów. Jednak ustawodawca w PROW 2014-2020 zastrzegł sobie prawo wprowadzenia kryteriów wyboru preferujących określone wielkości gospodarstwa lub jego produkcji, co może oznaczać dalsze ograniczenie możliwości ubiegania się o ośrodki publiczne na ten cel ze strony wielkotowarowych przedsiębiorstw rolnych.

„Przetwórstwo i marketing produktów rolnych” w nowym PROW stanowi kontynuację i praktyczne powielenie działania pt. „zwiększanie wartości dodanej podstawowej produkcji rolnej i leśnej” realizowanego w ramach PROW 2007-2013. Różnica polega głównie na dopuszczeniu do korzystania z poddziałania rolników, domowników i współmałżonków osób ubezpieczonych w KRUS, rozpoczynających działalność gospodarczą w zakresie przetwórstwa produktów rolnych. Mogą oni uzyskać na przetwórstwo maksymalnie 300 tys. zł, nie mniej niż 10 tys. zł. W przypadku pozostałych podmiotów obowiązuje również 50% zwrot kosztów kwalifikowanych, ale górna granica wsparcia względem PROW 2007-2013 została obniżona z 20 mln zł do 3 mln zł dla jednego przetwórcy lub 15 mln dla organizacji producentów.

W badanej zbiorowości wielkotowarowych przedsiębiorstw rolnych przetwórstwem produktów rolnych zajmowało się nieco ponad 9% gospodarstw, w tym ponad 12% w grupach spółek prywatnych i jednoosobowych spółek ANR. Zainteresowanie tym rodzajem wsparcia może wykazywać jedynie niewielka część z nich. Zakres aplikowania będzie jednak uzależniony od koniunktury i perspektyw rozwoju małych i średnich zakładów przetwórstwa.

„Scalenie gruntów” w nowej perspektywie finansowej stanowi kontynuację okrojonego działania pt. „poprawianie i rozwijanie infrastruktury związanej z rozwojem i dostosowaniem rolnictwa i leśnictwa” realizowanego w ramach

PROW 2007-2013. W starej perspektywie finansowej obok scalania gruntów w ramach jednego działania realizowano również cele związane z poprawą stosunków wodnych i ochroną gruntów przed powodzią. W nowym PROW możliwość aplikowania przez spółki wodne o zwrot kosztu zakupu nowego sprzętu do utrzymania urządzeń melioracji wodnych przeniesiono do poddziałania pt. „inwestycje zapobiegające zniszczeniu potencjału produkcji rolnej”. Stanowi ono jedno z dwóch składowych działań pt. „przywracanie potencjału produkcji rolnej zniszczonego w wyniku klęsk żywiołowych i katastrof oraz wprowadzanie odpowiednich środków zapobiegawczych”. Znaczny wzrost środków w nowej perspektywie finansowej na to działanie nie jest więc związany z dyslokacją wsparcia, ale odmiennym podziałem i kwalifikacją operacji.

Odpowiednikiem poddziałania „inwestycje odtwarzające potencjał produkcji rolnej” było w PROW 2007-2013 działanie pt. „przywracanie potencjału produkcji rolnej zniszczonego w wyniku wystąpienia klęsk żywiołowych oraz wprowadzenie odpowiednich działań zapobiegawczych”. W obu programach PROW istnieją bardzo duże podobieństwa dotyczące dopuszczalnego poziomu potencjalnego wsparcia, zasady udzielania pomocy, jak również warunki kwalifikowalności wydatków.

W ramach działania pt. „rozwój gospodarstw i działalności gospodarczej” przewiduje się realizację pięciu poddziałania, z których trzy nie mają bezpośrednich odpowiedników w PROW 2007-2013.

Poddziałanie „premie dla młodych rolników” stanowią kontynuację wsparcia realizowanego w formie działania o tytule „ułatwianie startu młodym rolnikom”, jednak z pewnymi zmianami. W nowym programie pozostaje wymóg, aby beneficjent pozostawał zarejestrowany jako ubezpieczony w KRUS przez okres co najmniej 12 miesięcy od daty wypłaty raty pomocowej. Nowym sposobem potwierdzenia prowadzenia gospodarstwa przez młodego rolnika będzie między innymi sprawdzenie jego aplikowania o pomoc budżetową w ramach systemu dopłat bezpośrednich i innych form pomocy publicznej dla rolnictwa, dokonywania zgłoszeń do systemu identyfikacji i rejestracji zwierząt czy też potwierdzenie prowadzenia działu specjalnego produkcji rolnej. Tego typu administracyjna kontrola będzie jednak bardzo mało restrykcyjna i nie wpłynie na zjawisko pobierania subwencji przez osoby jedynie formalnie prowadzące działalność rolniczą. Wymóg ubezpieczenia w KRUS z kolei oznacza, że z korzystania z tego poddziałania będą wyłączeni następcy przejmujący zarządzanie gospodarstwami osób prawnych. Dalsze ograniczenie możliwości aplikowania o premie dla młodych rolników w przypadku wielkotowarowych przedsiębiorstw rolnych osób fizycznych wynika z nowych wymogów dotyczących powierzchni i wielkości ekonomicznej przejmowanego gospodarstwa. W nowym PROW, aby uzyskać pomoc, gospodarstwo przejmowane

nie może przekraczać 300 ha, a jego wielkość ekonomiczna nie może być mniejsza niż 13 tys. euro, oraz większa niż 150 tys. euro.

Poniżej maksymalnej dopuszczalnej wielkości ekonomicznej dopuszczającej do aplikowania o premie dla młodych rolników w badanej próbie było 28% gospodarstw osób fizycznych. Spełniały one warunek prowadzenia działalności rolniczej o standardowym przychodzie nieprzekraczającym 150 tys. euro. Uwzględniając jednocześnie, że średnia wieku zarządzającego wynosi 53 lata, a w strukturze wieku jedynie 26% zarządców przekroczy 64. rok życia w 2015 roku, to upoważnia do wniosku o bardzo małym zainteresowaniu tym podziałaniem w ramach bezpośredniego przejmowania całego przedsiębiorstwa. Może się natomiast nasilić zjawisko sztucznego wyłączenia powierzchni użytków rolnych (podziału gospodarstwa) w celu maksymalizacji unijnego wsparcia budżetowego. Wyłączenie części powierzchni wielkotowarowego przedsiębiorstwa spowoduje powstanie nowego podmiotu-gospodarstwa, którym formalnie będzie zarządzała osoba poniżej 40. roku życia. Nie tylko może ona uzyskać premię dla młodego rolnika czy też korzystać z innych instrumentów PROW niedostępnych dla wielkotowarowych przedsiębiorstw rolnych, ale otrzyma również wyższe dopłaty bezpośrednie przewidziane dla młodych rolników.

W PROW 2014-2020 zaplanowano większe środki finansowe na premie dla młodych rolników (o ponad 23% wyższy budżet względem poprzedniego PROW). Ustawodawca przewiduje więc, że zainteresowanie tym instrumentem ze strony małych i średnich gospodarstw rolnych będzie nadal bardzo duże, a większe środki pozwolą na zwiększenie liczby beneficjentów. Kontrola efektywności wydatkowania środków w postaci wprowadzonego dodatkowego wymogu w ramach PROW 2014-2020, polegającego na obowiązku obowiązkowego prowadzenia uproszczonej księgowości, nie będzie jednak barierą dla potencjalnych beneficjentów, jedynie formalnie prowadzących gospodarstwa rolne. Takim podmiotom będzie znacznie łatwiej wykazać uzyskanie efektu w postaci wzrostu wielkości ekonomicznej gospodarstwa o 10% wartości dodanej brutto. Nie ograniczy więc zjawiska sztucznych podziałów dużych gospodarstw rolnych. Może jedynie ukrócić zjawisko ubiegania się o wsparcie dla młodych rolników przez przejmujących gospodarstwa niewytwarzające żywności.

Z uwagi na określenie relatywnie niskiego progu wielkości ekonomicznej właściciele wielkotowarowych przedsiębiorstw rolnych nie mogą ubiegać się o wsparcie w ramach następujących podziałów:

- premia na rozpoczęcie działalności pozarolniczej;
- płatności dla rolników przekazujących małe gospodarstwa;
- restrukturyzacja małych gospodarstw.

Zaplanowano je bowiem jako instrumenty pomocy publicznej dla małych gospodarstw rolnych mające umożliwić ich restrukturyzację lub wzrost uzyskiwanych przez nie dochodów.

Zarówno osoby fizyczne, jaki spółki mogą z kolei wnioskować o subsydia na zakup ciągników rolniczych i maszyn w ramach poddziałania rozwój przedsiębiorczości – „rozwój usług rolniczych”. Warunkiem jest jednak prowadzenie przez nie usług rolniczych jako mikro lub małe przedsiębiorstwo w okresie co najmniej dwuletnim przed ubieganiem się o wsparcie. Z uwagi jednak na bardzo niski budżet, gdyż na ten instrument zaplanowano jedynie 65 mln euro (9,3% w stosunku do PROW 2007-2013), nabór wniosków będzie liczebnie ograniczony. Z pomocy najprawdopodobniej skorzysta część beneficjentów działania „tworzenie i rozwój mikroprzedsiębiorstw” PROW 2007-2013.

Zaplanowany budżet na wsparcie nowo tworzonych grup i organizacji producentów rolnych jest z kolei ponad dwukrotnie wyższy niż w poprzednim okresie programowania. Założono więc zwiększone zainteresowanie tym działaniem, co jest uzasadnione nie tylko z uwagi na liczbę dotychczas powstałych grup producentów w Polsce i ich członków, ale również niski stopień ich kooperacji i integracji poziomej i pionowej w rolnictwie. Warunki finansowe wsparcia budżetowego grup powstałych po 1 stycznia 2014 r. będą znacznie korzystniejsze w stosunku do PROW 2013-2007 (tabela 46).

**Tabela 46**

**Wsparcia grup producenckich w ramach PROW 2014-2020 i PROW 2007-2013**

Rok działalności	PROW 2014-2020		PROW 2007-2013		
	stawka <sup>a</sup>	przychód <sup>b</sup>	stawka <sup>a</sup> dla przychodu wynoszącego		maksymalna kwota wsparcia <sup>c</sup>
			do 1 mln euro	nadwyżki ponad 1 mln euro	
pierwszy	10	1,00	5	2,5	100
drugi	8	1,25	5	2,5	100
trzeci	6	~1,67	4	2,0	80
czwarty	5	2,00	3	1,5	60
piąty	4	2,50	2	1,5	50
kolejny	brak	-	brak	brak	-

<sup>a</sup> Przewidywana stawka procentowa przychodu uzyskiwanego przez grupę producencką. <sup>b</sup> Przychód grupy wyrażony w mln euro, przy którym uzyskuje ona maksymalny dopuszczalny poziom wsparcia, tj. 100 tys. euro rocznie. <sup>c</sup> Maksymalny poziom wsparcia grupy wyrażony w tys. euro, jaki mogła uzyskać w PROW 2007-2013.

*Źródło: opracowano na podstawie PROW 2007-2013 oraz PROW 2014-2020.*

W nowym okresie programowania przewidziano wyższą stawkę procentową służącą do naliczania poziomu subwencji. Oznacza to transfer większych środków finansowych względem warunków poprzedniego PROW do wszyst-

kich grup o obrocie poniżej 3 mln euro rocznie. Wyższe wsparcie uzyskają zwłaszcza małe grupy producenckie, tj. o obrocie poniżej 1 mln euro rocznie. Przyjęto również stały w czasie maksymalny limit wsparcia na poziomie 100 tys. euro, co jest korzystniejsze dla wszystkich grup producenckich o obrocie powyżej 1,25-1,3 mln euro rocznie. Ustalenie stałej w czasie maksymalnej kwoty dofinansowania spowoduje również przesunięcie w poszczególnych latach górnej granicy przychodów netto, przy której dana grupa producencka uzyska maksymalny dopuszczalny programem poziom subwencjonowania.

W przypadku zbiorowości prywatnych wielkotowarowych przedsiębiorstw rolnych (z wyłączeniem jednoosobowych spółek ANR) niemal wszystkie formalne umowy kooperacji odbywają się w wyniku przystąpienia tych podmiotów do grup producenckich. W ramach nich realizują one sprzedaż wytworzonych produktów, rzadziej grupy organizują dla członków zaopatrzenie w środki produkcji. Uwzględniając zakres formalnej kooperacji w zbiorowości wielkotowarowych przedsiębiorstw rolnych z innymi gospodarstwami rolnymi, można stwierdzić, że ich udział w grupach producenckich jest nadal mały (tabela 47). W niektórych grupach prawno-organizacyjnych dominuje nieformalna współpraca (gospodarstwa osób fizycznych z majątkiem zakupionym, spółki z majątkiem zakupionym), a to świadczy o dużym potencjale dla tworzenia nowych grup na bazie dotychczasowej kooperacji.

**Tabela 47**

**Udział wielkotowarowych przedsiębiorstw rolnych prowadzących kooperację w 2013 r.**

Forma prawna przedsiębiorstwa	Forma własności majątku – z majątkiem	Udział (%) prowadzących kooperację z innymi gospodarstwami	
		na podstawie formalnej umowy	stałą współpracę bezumowną
Przedsiębiorstwa osób fizycznych	zakupionym	14,3	25,7
	dzierżawionym	18,2	9,1
Spółki	zakupionym	9,4	21,9
	dzierżawionym	21,4	14,3
	Skarbu Państwa	40,0	2,5
Łącznie		21,6	14,6

*Źródło: badania własne.*

Możliwość pośredniego korzystania ze wsparcia przewidzianego w ramach PROW 2014-2020 dla grup producenckich będzie jednak w przypadku wielkotowarowych przedsiębiorstw rolnych znacznie ograniczona. O subwencję nie będą mogły się ubiegać grupy tworzone lub współtworzone przez osoby prawne. Dodat-



kowo również pomoc nie zostanie przyznana w przypadku podmiotów, których członkowie tworzyli grupy ze względu na ten sam produkt i korzystały one z pomocy budżetowej na ich wsparcie po 1 maja 2004 roku.

Należy pozytywnie ocenić wyłączenie ze wsparcia takich grup, gdyż ma to zapobiegać sytuacji, w której są one rozwiązywane tylko po to, aby je reaktywować w nowej konfiguracji i ponownie uzyskać wsparcia budżetowe. Jednak wykluczenie z pomocy grup gospodarstw osób prawnych stanowi dyskryminację tej formy organizacji gospodarstwa rolnego.

#### 4.4. Działania prośrodowiskowe przewidziane w PROW 2014-2020

Na działania prośrodowiskowe zaplanowano ponad 32% środków budżetowych PROW 2014-2020. W porównaniu z poprzednim okresem programowania jest to jednak o około 11,5% środków mniej, co jest głównie wynikiem cięć zaplanowanych wydatków na ten cel, a zwłaszcza na instrumenty stanowiące kontynuację programu rolnośrodowiskowego realizowanego w ramach PROW 2007-2013 (tabela 48).

**Tabela 48**

#### **Porównanie działań i poddziałań oraz zaplanowanych na ich realizację wydatków budżetowych w ramach PROW 20014-2020 i PROW 2007-2013**

Działanie lub poddziałanie w PROW 2014-2020	Działania w PROW 2007-2013	Zmiana finansowania <sup>a</sup>
Inwestycje w rozwój obszarów leśnych i poprawę żywotności lasów	Zalesianie gruntów rolnych oraz zalesianie gruntów innych niż rolne	130,9
Działanie rolno- środowiskowo-klimatyczne	Program rolnośrodowiskowy	81,5
– płatności w ramach zobowiązań rolno-środowiskowo-klimatycznych		
– wsparcie ochrony i zrównoważonego użytkowania oraz rozwoju zasobów genetycznych w rolnictwie		
Rolnictwo ekologiczne		
Płatności dla obszarów z ograniczeniami naturalnymi lub innymi szczególnymi ograniczeniami	Gospodarowania na obszarach ONW	91,3
Łącznie		88,5

*Zródło i oznaczenia jak w tabeli 42.*

Pewnym wyjątkiem są „inwestycje w rozwój obszarów leśnych i poprawę żywotności lasów”, na które zaplanowano o 30,9% środków więcej w stosunku do poprzedniego okresu programowania. Utrzymane zostały uprzednie formy subwencjonowania realizowane w ramach tego zadania, a tym samym rolnicy mogą się ubiegać o następujące dotacje:

- wsparcie na zalesienie, które pokrywa część kosztów założenia lasu oraz ochrony przed zwierzyną;
- premia pielęgnacyjna za utrzymanie nowej uprawy leśnej oraz za ewentualną ochronę indywidualną sadzonek drzew przed zwierzętami;
- premia zalesieniowa, będąca ekwiwalentem za wyłączenie gruntu z dotychczasowego rolniczego kierunku jego użytkowania.

W ramach wsparcia na zalesienie przewidziano płatności w zależności od rodzaju gatunku drzew, wyższe w stosunku do PROW 2007-2013 o:

- 42-36% w przypadku zalesiania terenu o korzystnej konfiguracji;
- 29-22% dla zalesianych stoków o nachyleniu powyżej 12°;
- 21-20%, gdy wykorzystano sadzonki z zakrytym systemem korzeniowym i mikoryzowane;
- 13-2%, jeżeli zalesiane będą grunty erozyjne.

Nowością jest brak wyodrębnionej stawki dopłaty jako wsparcie w przypadku wykorzystywania naturalnej sukcesji roślin, a więc dolesienia gruntów pokrytych samosiewem drzew. Stawia to w znacznie korzystniejszej sytuacji właścicieli takich gruntów, gdyż w PROW 2007-2013 mogli liczyć na wsparcie na zalesienie wynoszące jedynie od 1700 do 2310 zł na ha. W ramach PROW 2014-2020 będą mogli oczekiwać środków co najmniej ponad dwukrotnie wyższych. W nowym PROW kwota dotacji w ramach wsparcia zalesienia wynosi od 4984 zł/ha dla gatunków liściastych, gdy wykorzystano sadzonki z zakrytym systemem korzeniowym (minimalna stawka) do maksymalnie 7624 zł/ha, gdy zalesiany jest stok o nachyleniu powyżej 12°.

Wzrosła również ryczałtowa stawka za grodzenie terenu siatką metalową z 6,5-6,7 do 8,82 zł za metr bieżący. Mniej korzystne rozwiązanie w nowym PROW przyjęto dla potencjalnych beneficjentów zabezpieczających sadzonki drzew palikami. Zastąpiono bowiem dopłatę roczną na jeden ha wynoszącą 700 zł jednorazową dotacją w wysokości 1132 zł na ha.

W odróżnieniu od wsparcia na zalesienie obniżce uległa większość premii pielęgnacyjnych wypłacanych przez maksymalny pięcioletni okres od nasadzenia lasu. Lepsze warunki uzyskają jedynie rolnicy w przypadku utrzymywania uprawy na terenach o korzystnej konfiguracji (wzrost premii o 11% względem PROW 2007-2013). W pozostałych przypadkach została ona zmniejszona o:

- 9%, gdy premia będzie wypłacana do plantacji założonej na stoku o nachyleniu powyżej 12°;
- 5% dla upraw leśnych na gruntach erozyjnych o korzystnej konfiguracji,
- 21% w przypadku upraw leśnych na gruntach erozyjnych o nachyleniu stoku powyżej 12°;
- 36-45% w przypadku wykorzystania na gruntach naturalnej sukcesji lasu.

Zmniejszeniu uległa również premia zalesieniowa, z kwoty 1580 zł rocznie do 1215 zł za jeden ha. Skróceniu uległ również okres, w którym rolnicy będą mogli ją uzyskiwać. W PROW 2007-2013 było to 15 lat, natomiast w nowym okresie programowania będzie to już tylko 12 lat.

W nowym okresie programowania nastąpiła więc zmiana w czasie strumienia środków kierowanych do rolników. Zaplanowano wyższe wydatki w okresie obowiązywania PROW 2014-2020 (wsparcie na zalesienie), ograniczając zobowiązania budżetowe w kolejnych latach (premia zalesieniowa, częściowo premia pielęgnacyjna).

Działanie „inwestycje w rozwój obszarów leśnych i poprawę żywotności lasów” w PROW 2014-2020 jest skierowane głównie do małych i średnich gospodarstw rolnych. Świadczyć o tym mogą zmiany, jakich dokonano w nowym programie, polegające między innymi na zmniejszeniu minimalnego obszaru kwalifikującego się do pomocy publicznej w ramach tego działania z 0,5 ha do 0,1 ha. W nowym okresie programowania została również zmniejszona maksymalna powierzchnia kwalifikująca się do wsparcia, ze 100 ha do 20 ha.

Nie należy oczekiwać znacznego zainteresowania ze strony wielkotowarowych przedsiębiorstw rolnych uczestnictwem w tym zadaniu (tabela 49). W przypadku gruntów rolnych o słabej jakości korzystniejszym dla tego typu gospodarstw będzie wykorzystywanie ich jako ugoru czarnego lub zielonego z przeznaczeniem na grunty proekologiczne w ramach systemu wsparcia bezpośredniego. Jedynie gospodarstwa posiadające nieużytki, w tym zwłaszcza grunty z samosiewami drzew, mogą być zainteresowane ich zalesieniem lub dosadzeniem odpowiedniej liczby drzew. Relatywnie mała powierzchnia maksymalna kwalifikująca się do wsparcia będzie z kolei eliminować zjawisko zakupu gruntów pod zalesienia przez podmioty sfery pozarolniczej, traktujące to zadanie jako premię o charakterze inwestycyjnym.

W nowej perspektywie finansowej program rolnośrodowiskowy realizowany w ramach PROW 2007-2013 został podzielony na dwa odrębne moduły, tj. „działanie rolno-środowiskowo-klimatyczne” oraz „rolnictwo ekologiczne”. Na oba działania łącznie zaplanowano o ponad 18% środków budżetowych mniej niż w poprzednim programie PROW. Jest to związane z częściowym przejściem funkcji dotowania działań prośrodowiskowych przez system wspar-

cia bezpośredniego. Wynika to jednak również ze zmiany priorytetów krajowego systemu wsparcia budżetowego rolnictwa i wzrostu subsydiowania funkcji proprodukcyjnej małych i średnich gospodarstw rolnych.

W ramach działania „rolno-środowiskowo-klimatycznego” zachowana została większość pakietów programu rolnośrodowiskowego PROW 2007-2013. Zaplanowano ich realizację w ramach dwóch poddziałań:

- płatności w ramach zobowiązań rolno-środowiskowo-klimatycznych;
- wsparcia ochrony i zrównoważonego użytkowania oraz rozwoju zasobów genetycznych w rolnictwie.

W ramach pierwszego poddziałania przewidziano realizację pięciu pakietów:

1. rolnictwo zrównoważone;
2. ochrona gleb i wód;
3. zachowanie sadów tradycyjnych odmian drzew owocowych;
4. cenne siedliska i zagrożone gatunki ptaków na obszarach Natura 2000;
5. cenne siedliska poza obszarami Natura 2000.

W ramach drugiego poddziałania zaplanowano dwa pakiety:

6. zachowanie zagrożonych zasobów genetycznych roślin w rolnictwie;
7. zachowanie zagrożonych zasobów genetycznych zwierząt w rolnictwie.

W nowym PROW zrezygnowano z kontynuacji pakietu „ekstensywne użytkowanie trwałych użytków zielonych na obszarach Natura 2000”, co jest związane z nowym obowiązkiem utrzymania TUZ dla gospodarstw korzystających ze wsparcia bezpośredniego w ramach tzw. obowiązku zazielenienia I filaru WPR. Również w działaniu rolno-środowiskowo-klimatycznym pominięto pakiet „strefy buforowe” oraz wariant „ochrona siedlisk lęgowych ptaków” realizowany w programie rolnośrodowiskowym PROW 2007-2013 w ramach pakietu 4. Ochrona zagrożonych gatunków ptaków i siedlisk przyrodniczych poza obszarami Natura 2000. Wprowadzono z kolei nowy pakiet o nazwie „zachowanie sadów tradycyjnych odmian drzew owocowych”, ale stanowi on kontynuację wariantu „sady tradycyjne” realizowanego w programie rolnośrodowiskowym w ramach pakietu nr 6 o nazwie „zachowanie zagrożonych zasobów genetycznych roślin w rolnictwie”.

Większość pakietów będzie realizowana w poddziałaniu o nazwie „płatności w ramach zobowiązań rolno-środowiskowo-klimatycznych”. Pomimo że mają one charakter kontynuacyjny, modyfikacjom uległy zobowiązania przyjmowane przez gospodarstwa jako warunek uzyskania wsparcia budżetowego.

Wymagania dla gospodarstw rolnych zamierzających realizować pakiet „rolnictwo zrównoważone” uległy znacznym zmianom. W nowym PROW rozszerzono między innymi warunki brzegowe w zakresie przestrzegania prawidłowego zmianowania i następstwa roślin. Do obowiązku uprawy trzech różnych grup upraw roślin w ciągu pięciu lat na danej działce rolnej dołożono wymóg

uprawy co najmniej czterech roślin (upraw) w plonie głównym w ciągu roku. Z uwagi na stosowanie takiej samej definicji uprawy-rośliny, jak w przypadku ubiegania się o wsparcie bezpośrednie (odmienną uprawą jest forma jara i ozima danego rodzaju rośliny np. pszenicy), nie jest to zbyt restrykcyjny obowiązek. W ramach „rolnictwa zrównoważonego” będzie jednak wymagany niższy pułap maksymalnego udziału w ciągu roku rośliny dominującej oraz zbóż (nie więcej niż 65%) w strukturze zasiewów. Dodatkowym ograniczeniem jest minimalny udział pozostałych trzech roślin poza uprawą dominującą na poziomie nie niższym niż 10% powierzchni gruntów ornych. W praktyce nowe wymagania mogą stanowić utrudnienie dla małych i średnich gospodarstw rolnych. W poprzednim programie mogły one stosować bowiem monokulturę nawet w ciągu kolejnych trzech lat. W przypadku wielkotowarowych przedsiębiorstw rolnych nie przewiduje się problemu z realizacją tego wymogu, zwłaszcza w gospodarstwach o powierzchni powyżej 200 ha. Wniosek ten opiera się na strukturze zasiewów w tego typu wielkotowarowych przedsiębiorstwach rolnych.

Kolejnym obostrzeniem jest obowiązek zachowania dodatniego bilansu materii organicznej gleby na danej działce rolnej. Jego uzyskanie może nastąpić w wyniku odpowiedniego doboru roślin oraz stosowania dodatkowo praktyk rolniczych przyczyniających się do wzrostu materii organicznej w glebie. Warunkiem otrzymania wsparcia jest zastosowanie w ciągu dwóch lat międzyplonu ozimego lub jako praktyki równoważnej dla międzyplonu w drugim roku jego stosowania dokonanie przyorania słomy lub zastosowanie obornika. Dodatkowo elementem pozwalającym zweryfikować przestrzeganie tego wymogu będzie dwukrotne wykonanie analizy chemicznej gleby, nie tylko w celu oznaczenia zawartości P, K, Mg oraz pH, ale dodatkowo ilości węgla organicznego. Pozwoli to obiektywnie ocenić, czy nie nastąpiło ograniczenie materii organicznej w glebie w okresie realizacji pakietu „rolnictwo zrównoważone” w gospodarstwie.

W programie rolnośrodowiskowym dodatkowym wymogiem uzyskania dopłaty w pakiecie „rolnictwo zrównoważone” było przestrzeganie ilości azotu dostarczanego do gleby zgodnie z planem nawożenia. Jednak dawka azotu na ha nie mogła być wyższa niż 150 kg/ha na gruntach ornych oraz 120 kg/ha na trwałych użytkach zielonych. W gospodarstwach, w których choć część gruntów była położona na obszarze OSN, nawożenie to musiało być niższe o 10% w przypadku gruntów ornych i pomniejszone o 40% na trwałych użytkach zielonych względem górnego progu wyznaczonego w programie działań mających na celu ograniczenie odpływu azotu ze źródeł rolniczych. W działaniu „rolnośrodowiskowo-klimatycznym” nie określono takiego pułapu, co może jednak nastąpić w stosownym rozporządzeniu określającym ostateczne wymogi dla beneficjentów tego pakietu. W przypadku zachowania dotychczasowych zasad

ograniczenia stosowania dawek azotu również ten warunek nie powinien być zbyt rygorystyczny dla większości wielkotowarowych przedsiębiorstw rolnych.

Przewidywane jest duże zainteresowanie tej grupy gospodarstw pakietem „ochrona gleb i wód” w nowym PROW, pomimo wzrostu wymagań i bardziej rygorystycznych warunków uzyskania wsparcia (tabela 49). Wynika to między innymi ze wzrostu stawki płatności z 360 zł w PROW 2007-2013 na ha do 400 zł w działaniu „rolno-środowiskowo-klimatycznym”. Rozkład korzyści będzie jednak zróżnicowany w zależności od powierzchni użytków rolnych gospodarstwa. W poddziałaniu płatności w ramach zobowiązań rolno-środowiskowo-klimatycznych dla wszystkich pakietów za wyjątkiem nr 3 („zachowanie sadów tradycyjnych”) wprowadzono bowiem degresywność stawki płatności rolnych według następującej zasady:

- 100% stawki podstawowej – za powierzchnię od 0,10 do 50 ha;
- 75% stawki podstawowej – za powierzchnię powyżej 50 ha do 100 ha;
- 60% stawki podstawowej – za powierzchnię powyżej 100 ha.

Uwzględniając zmiany degresywności płatności (tabela 40, 13), ale również stawek płatności, jedynie najmniejsze wielkotowarowe przedsiębiorstwa rolne (gospodarstwa z przedziału od 100 do 110 ha) uzyskałyby niszą dopłatę względem PROW 2007-2013. Najwyższy wzrost subsydiów nastąpi w podmiotach o powierzchni 200 i więcej ha (w PROW 2007-2013 powyżej 200 ha obowiązywało zmniejszenie stawki płatności do 10%).

W nowej perspektywie finansowej istotne zmiany nastąpiły dla beneficjentów najbardziej popularnego pakietu w PROW 2007-2013, a mianowicie „ochrona gleb i wód”. W nowym okresie programowania możliwość realizacji tego pakietu została ograniczona terytorialnie jedynie do 19% użytków rolnych w kraju. O wsparcie w ramach pakietu „ochrona gleb i wód” będą się mogli ubiegać rolnicy, których gospodarstwa położone są na terenach szczególnie zagrożonych erozją wodną (około 8,2% powierzchni UR w kraju), obszarach problemowych o niskiej zawartości próchnicy (około 3,6% powierzchni UR w kraju) oraz obszarach szczególnie narażonych na zanieczyszczenia azotanami pochodzenia rolniczego (OSN). Warunki uzyskania wsparcia pozostały niemal niezmienione. Jedynym wyjątkiem jest ograniczenie możliwości uzyskania wsparcia tylko do międzyplonu ozimego lub ścierniskowego (pominięto wsiewki poplonowe), składającego się z mieszanek trzech różnych gatunków roślin. Dodatkowym wymogiem jest, aby udział rośliny dominującej i zbóż nie stanowił więcej niż 70% składu takiej mieszanki. Nowością w pakiecie jest możliwość ubiegania się o dotacje na pasy ochronne w przypadku stoków o nachyleniu powyżej 20%. W odróżnieniu od PROW 2007-2013 w ramach tego pakietu nie wolno będzie stosować pestycydów i herbicydów w międzyplonie.

Tabela 49

**Przewidywany zakres korzystania z działań i poddziałań PROW 2014-2020 ze strony wielkotowarowych przedsiębiorstw rolnych w ramach działań prośrodowiskowych**

Działanie lub poddziałanie w PROW 2014-2020	Możliwość skorzystania	Przewidywane zainteresowanie <sup>a</sup>
Inwestycje w rozwój obszarów leśnych i poprawę żywotności lasów	bezpośrednio-ograniczona	bardzo małe
Działanie rolno-środowiskowo-klimatyczne	bezpośrednio-ograniczona	duże
– płatności w ramach zobowiązań rolno-środowiskowo-klimatycznych	bezpośrednio-ograniczona	duże
1. Rolnictwo zrównoważone	bezpośrednia	duże
2. Ochrona gleb i wód	bezpośrednio-ograniczona	duże
3. Zachowanie sadów tradycyjnych odmian drzew owocowych	bezpośrednio-ograniczona	małe
4. Cenne siedliska i zagrożone gatunki ptaków na obszarach Natura 2000	bezpośrednio-ograniczona	duże
5. Cenne siedliska poza obszarami Natura 2000	bezpośrednio-ograniczona	duże
– wsparcia ochrony i zrównoważonego użytkowania oraz rozwoju zasobów genetycznych w rolnictwie	bezpośrednia	małe
6. Zachowanie zagrożonych zasobów genetycznych roślin w rolnictwie	bezpośrednia	małe
7. Zachowanie zagrożonych zasobów genetycznych zwierząt w rolnictwie	bezpośrednia	średnie
Rolnictwo ekologiczne	bezpośrednia	średnie
– płatności w okresie konwersji na rolnictwo ekologiczne	bezpośrednia	małe
– płatności w celu utrzymania rolnictwa ekologicznego	bezpośrednia	bardzo duże
Płatności dla obszarów z ograniczeniami naturalnymi lub innymi szczególnymi ograniczeniami	bezpośrednio-ograniczona	średnie

<sup>a</sup> Zainteresowanie wśród wielkotowarowych przedsiębiorstw rolnych kwalifikujących się do wsparcia w ramach danego działania lub poddziałania.

Źródło: tak jak tabela 3.

Stawki płatności w ramach „ochrony gleb i wód” zostały ustalone na jednolitym poziomie dla międzyplonów – 650 zł na ha, oraz w wysokości 450 zł na ha dla pasa ochronnego dla stoku. W PROW 2007-2013 beneficjenci posiadający grunty uznane za zagrożone erozją uzyskiwali nieco wyższe stawki płatności. Wynosiły

one od 690 zł na ha, gdy uprawiano międzyplon ścierniskowy, oraz 750 zł na ha, jeżeli uprawiany był międzyplon ozimy. Dotacje w ramach „ochrony gleb i wód” w programie rolnośrodowiskowym w ramach PROW 2007-2013 dla pozostałych gruntów były na znacznie niższym poziomie i wynosiły odpowiednio 400 zł na ha dla międzyplonu ścierniskowego oraz 420 zł dla międzyplonu ozimego.

Zmiana stawek płatności oraz ich degresywności (tabela 2, 51) spowodują, że wzrosną wpływy finansowe z udziału w tym pakiecie gospodarstw, w których jest on realizowany na powierzchni powyżej 250 ha, oraz w całej zbiorowości wielkotowarowych przedsiębiorstw rolnych położonych poza obszarem zagrożonym erozją. O ile w pierwszym przypadku jest to efekt niższego poziomu degresywności dla powierzchni powyżej 200 ha (10% stawki w PROW 2007-2013), o tyle w drugim wynikiem znacznego wzrostu stawek płatności.

Na podstawie zmian finansowania i warunków realizacji pakietu „ochrona gleb i wód” przewidywane jest duże zainteresowanie gospodarstw jego realizacją zwłaszcza poza obszarem zagrożonym erozją. Jednak ograniczenie wynikające z lokalizacji gospodarstwa warunkujące dostęp do ubiegania się o wsparcie w ramach tego pakietu spowoduje znaczny spadek beneficjentów z grupy wielkotowarowych gospodarstw rolnych.

Pakiet „zachowanie sadów tradycyjnych odmian drzew owocowych” skierowany będzie do producentów, którzy uczestniczą w ochronie dawnych odmian drzew owocowych, których uprawę na dużą skalę zaniechano. Różnica pomiędzy PROW 2007-2013 a nowym działaniem rolnośrodowiskowym polega na zniesieniu ograniczenia powierzchni uprawnionej do wsparcia (w PROW 2007-2013 obowiązywało ograniczenie do 0,3 ha dla jednego beneficjenta) oraz zmniejszona została nieznacznie stawka wsparcia, z 2100 zł na ha do 1964 zł na ha. Likwidacja górnej granicy powierzchni uprawnionej do płatności będzie sprzyjać wzrostowi zainteresowania tym pakietem ze strony rolników posiadających większą powierzchnię tego typu sadów. Należy podkreślić, że sady tradycyjne mają jednak charakter upraw niszowych i są z reguły pozostałościami starych nasadzeń przydomowych. Jeżeli pozostały tego typu drzewa owocowe w jakichś wielkotowarowych przedsiębiorstwach rolnych, to ich powierzchnia jest na tyle mała, że premia z tytułu ich utrzymania nie skłaniała do aplikowania o pomoc budżetową. Tym bardziej że ustawodawca zapobiegł zjawisku ubiegania się o wsparcie dla nowych nasadzeń odmian tradycyjnych, a więc zjawisku zakładania sadów jedynie w celu uzyskania subwencji. Drzewa wchodzące w skład sadu tradycyjnego muszą mieć wiek powyżej 15 lat i minimalną wysokość pnia wynoszącą 1,2 metra.

Kolejne dwa pakiety, a mianowicie „cenne siedliska i zagrożone gatunki ptaków na obszarach Natura 2000”, oraz „cenne siedliska poza obszarami Natura



2000” są typowymi instrumentami interwencji skierowanymi do gospodarstw w celu poprawy bioróżnorodności i ochrony cennych zasobów przyrodniczych.

Oba pakiety ukierunkowane są na ekstensyfikację produkcji rolniczej, stosowanie odpowiednich ilości i terminów wykonywanych pokosów na trwałych użytkach zielonych lub zmniejszenie intensywności wypasu na cennych siedliskach przyrodniczych. Podobnie jak w poprzednim programie rolnośrodowiskowym obowiązywał będzie zakaz wykonywania pewnych zabiegów agrotechnicznych mających przyczynić się do pogorszenia jakości siedliska, jak również obowiązują ograniczenia w postaci wyłączenia możliwości stosowania włókowania w określonych terminach (obszar Natura 2000).

Atrakcyjność udziału beneficjentów w obu pakietach w nowym PROW uległa zmianie, przy czym w większości przypadków na gorsze. Nie jest to wynikiem jedynie pozbawienia wsparcia finansowego ochrony siedlisk zagrożonych gatunków ptaków poza obszarem Natura 2000. Przewidziano również nowe stawki płatności w zależności od gatunków ptaków występujących na obszarze Natura 2000. I tak, dla rycyka (a także kszczyka, krwawodzioba, czajki) będzie to 890 zł/ha, wodniczki – 1199 zł/ha, dubelta (a także kulika wielkiego) – 1070 zł/ha, natomiast derkacza – 642 zł/ha. Są one na niższym poziomie w stosunku do programu rolnośrodowiskowego, w którym to w ramach PROW 2007-2013 obowiązywała jednolita stawka wynosząca 1370 zł na ha.

W przypadku pakietu 4. ograniczono również stawki płatności dla części typów siedlisk roślinnych i dokonano ich odmiennego grupowania. Ustalono niższe stawki w wariancie:

- zmiennowilgotne łąki trzęślicowe – 1276 zł/ha (zmniejszenie o 8%);
- zalewowe łąki selernicowe i słonorośla – 1043 zł/ha (dla łąki selernicowej zmniejszenie o 25% oraz dla słonorośli o 12%);
- murawy – 1300 zł/ha (zmniejszenie o 6%).

Wzrosły z kolei stawki dla:

- torfowiska – 600 zł/ha (wymogi obowiązkowe) lub 1206 zł/ha (wymogi obowiązkowe i uzupełniające), co oznacza wzrost odpowiednio o 9 i 212%;
- półnaturalne łąki wilgotne: 911 zł/ha (wzrost o 8%);
- półnaturalne łąki świeże: 1083 zł/ha (wzrost o 29%).

Zrezygnowano ze wsparcia realizowanego w PROW 2007-2013 w programie rolnośrodowiskowym zarówno na obszarze Natura 2000, jak i poza nim w ramach wariantów: mechowiska, szuwały wielkoturzycowe, bogate gatunkowo murawy bliźniczkowe, częściowo również z realizacją wariantu użytki przyrodnicze.

Stawki dla pakietu 5. ustalono na takim samym poziomie, jak dla siedlisk położonych na obszarach Natura 2000, nie dokonując ich zróżnicowania, tak jak to miało miejsce w PROW 2007-2013. W programie rolnośrodowiskowym

w starej perspektywie finansowej były one niższe poza obszarem Natura 2000. W związku z tym w nowym okresie programowania uległy one zwiększeniu niemal we wszystkich wariantach, a mianowicie:

- zmiennowilgotne łąki trzęślicowe – 1276 zł/ha (wzrost o 6%);
- murawy – 1300 zł/ha (wzrost o 8%);
- torfowiska – 600 zł/ha (wymogi obowiązkowe) lub 1206 zł/ha (wymogi obowiązkowe i uzupełniające), co oznacza wzrost odpowiednio o 9 % i 112%;
- półnaturalne łąki wilgotne: 911 zł/ha (wzrost o 14%);
- półnaturalne łąki świeże: 1083 zł/ha (wzrost o 35%).

Jedynym wariantem, w którym nastąpi spadek stawki płatności będą zaletowe łąki selernicowe i słonorośla – 1043 zł/ha (dla łąki selernicowej zmniejszenie o 14% oraz dla słonorośli o 13%).

W programie rolnośrodowiskowym w PROW 2007-2013 dla obu pakietów nie obowiązywała degresywność płatności. Korzyści dla beneficjentów posiadających ponad 50 ha cennych siedlisk będą mniejsze z uwagi na obowiązującą modulację stawki płatności w nowym PROW na tym samym poziomie jak we wszystkich pakietach w poddziałaniu płatności w ramach zobowiązań „rolno-środowiskowo-klimatycznych”.

Kolejne dwa pakiety przewidziane w poddziałaniu wsparcia „ochrony i zrównoważonego użytkowania” oraz „rozwoju zasobów genetycznych w rolnictwie” zostały ukierunkowane na podmioty zajmujące się tworzeniem oraz upowszechnianiem postępu biologicznego, a zwłaszcza hodowli zachowawczej.

Realizacja pakietu „zachowanie zagrożonych zasobów genetycznych roślin w rolnictwie” polega na uprawie lub wytwarzaniu materiału siewnego/nasion:

- odmian regionalnych i/lub amatorskich zarejestrowanych w Krajowym Rejestrze;
- pozostałych gatunków i odmian roślin zagrożonych erozją genetyczną, do których zaliczona została: pszenica płaskurka, pszenica samopsza, żyto krzyca, lnianka siewna, nostryk biały, lędźwian siewny, soczewica, pasternak, przelot pospolity, gryka.

Jako nowa roślina do wykazu wspieranych roślin została włączona gryka. Do uprawy tej rośliny nie było wsparcia w programie rolnośrodowiskowym. W porównaniu z PROW 2007-2013 usunięto z listy coraz bardziej popularne w kraju proso, owies szorstki oraz komonicę błotną i sałatę łodygową.

W nowym PROW uległy zwiększeniu stawki płatności. I tak, dla wytwarzania materiału siewnego będzie wyższa o 200 zł (1000 zł na ha), natomiast do upraw towarowych o 180 zł (750 zł na ha). W przypadku dużych powierzchni upraw kwalifikujących się do wsparcia w ramach pakietu „zachowanie zagrożonych zasobów genetycznych roślin” korzyści finansowe beneficjentów będą jednak ograniczone przewidzianą degresywnością stawek płatności. W ramach tego pakietu w odróż-

nieniu od PROW 2007-2013 przewidziano bowiem modulację na takim samym poziomie jak w pakietach realizowanych w poddziałaniu płatności w ramach zobowiązań „rolno-środowiskowo-klimatycznych”. Beneficjenci otrzymają więc:

- 100% stawki podstawowej – za powierzchnię od 0,10 do 50 ha;
- 75% stawki podstawowej – za powierzchnię powyżej 50 do 100 ha;
- 60% stawki podstawowej – za powierzchnię powyżej 100 ha.

Przewiduje się relatywnie niewielkie zainteresowanie tym pakietem ze strony wielkotowarowych przedsiębiorstw rolnych, zwłaszcza po wyłączeniu ze wsparcia uprawy proso. Może on być jednak atrakcyjny dla wąskiej grupy gospodarstw wyspecjalizowanych w produkcji materiału siewnego.

„Zachowanie zagrożonych zasobów genetycznych zwierząt” w rolnictwie jest pakietem skierowanym do gospodarstw utrzymujących rodzime rasy zwierząt uznanych za niezwykle cenne w celu zachowania minimalnej ich populacji. Płatność przyznawana będzie do samic następujących ras:

1. bydło: polskie czerwone, biało-żółte, polskie czerwono-białe, polskie czarno-białe;
2. konie: koniki polskie, huculskie, małopolskie, śląskie, wielkopolskie, sokólskie, sztumskie;
3. owce: wrzosówka, świniarka, olkuska, polska owca górską odmiany barwnej, merynos odmiany barwnej, uhruska, wielkopolska, żelaźnieńska, korideil, kamieniecka, pomorska, cakiel podhalański, merynos polski w starym typie, czarnogłówka, owca pogórza;
4. świnie: puławska, złotnicka biała, złotnicka pstra;
5. kozy: koza karpacka.

Zmiany, jakich dokonano w stosunku do PROW 2007-2013, polegają między innymi na rozszerzeniu listy owiec o rasy: czarnogłówka, owca pogórza, oraz objęciu wsparciem kozy podkarpackiej. W działaniu „rolno-środowiskowo-klimatycznym” nie określono jednak minimalnej liczby samic, do których można będzie ubiegać się o wsparcie w ramach „zachowania zagrożonych zasobów genetycznych zwierząt w rolnictwie”. Jednak z punktu zdolności obsługi tego pakietu i generowania kosztów transakcyjnych przy niewielkim wkładzie hodowlanym takie minimalne ilości zwierząt mogą zostać doprecyzowane poprzez odpowiednie zapisy w rozporządzeniu ministra RiRW regulującym funkcjonowanie tego pakietu.

Zmianą w stosunku do poprzedniego programu rolnośrodowiskowego jest z kolei wprowadzenie górnej granicy liczby krów, do których producenci będą mogli uzyskać wsparcie finansowe. Dotację będzie można otrzymać co najwyżej do 100 krów niezależnie od ich rasy. Zapisy programu w tym aspekcie są znacznie korzystniejsze dla wielkotowarowych przedsiębiorstw rolnych w stosunku do projektu zaprezentowanego na początku 2014 roku w tzw. pierwszym projekcie

PROW<sup>167</sup>. Pierwotnie przewidywano wprowadzenie górnych ograniczeń liczby samic objętych wsparciem nie tylko dla świń i krów, ale również dla kłaczy. Maksymalne pułapy zwierząt, do jakich miały być wypłacane subwencje, były na tak niskim poziomie, że dotacje byłyby przyznawane jedynie do bardzo małych stad zwierząt. W praktyce mogło to zagrozić niektórym rasom uznanym za cenne gospodarczo, a zwłaszcza ochronie populacji koni. Wycofanie się z tych zapisów należy ocenić pozytywnie nie tylko w aspekcie możliwości ubiegania się o wsparcie ze strony wielkotowarowych przedsiębiorstw rolnych, w tym zwłaszcza jednoosobowych spółek ANR, ale również ochrony populacji lokalnych ras zwierząt. Aplikowaniu o pomoc w ramach tego pakietu sprzyjała będzie wysokość ustalonych stawek płatności, których większość wzrosła w stosunku do PROW 2007-2013. W nowym okresie programowania wyniosą one dla:

- bydła – 1600 zł na sztukę rocznie (wzrost o 40%);
- koni – 1500 zł na sztukę rocznie (stawka bez zmian);
- owiec – 360 zł na sztukę rocznie (wzrost o 12%);
- świń – 1140 na sztukę rocznie (wzrost o 100%);
- kóz – 580 zł na sztukę rocznie (brak wsparcia w PROW 2007-2013).

Uzyskaniem wsparcia w ramach tego pakietu będą zainteresowane głównie podmioty, które uczestniczyły w programie rolnośrodowiskowym w ramach PROW 2007-2013. Jedynie w przypadku bydła nowa stawka płatności w połączeniu z dodatkową płatnością bezpośrednią do zwierząt może skłaniać wielkotowarowe przedsiębiorstwa do wprowadzenia zwierząt ras lokalnych w celu maksymalizacji wsparcia budżetowego.

„Rolnictwo ekologiczne” zostało wydzielone jako oddzielne zadanie w PROW 2014-2020. W zależności od stopnia przestawiania produkcji z konwencjonalnej na ekologiczną zostało podzielone na dwa poddziałania:

- ✓ Płatności w okresie konwersji na rolnictwo ekologiczne;
- ✓ Płatności w celu utrzymania rolnictwa ekologicznego.

W ramach obu poddziałań będzie realizowane po sześć pakietów obejmujących takie same grupy roślin, a mianowicie:

1. Uprawy rolnicze;
2. Uprawy warzywne;
3. Uprawy zielarskie;
4. Uprawy sadownicze;
5. Uprawy paszowe na gruntach ornych;
6. Trwałe użytki zielone.

---

<sup>167</sup> *Projekt Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2014-2020 (PROW 2014-2020)*, Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi, 24 stycznia 2014, [www.minrol.gov.pl](http://www.minrol.gov.pl) (data dostępu 16.03.2014).

Zmiany, jakie nastąpiły w stosunku do „programu rolnośrodowiskowego” PROW 2007-2013, polegają między innymi na utworzeniu nowych pakietów dla upraw paszowych na gruntach ornych obejmujących grupę roślin, które mogą stanowić pożywienie objętościowe dla zwierząt trawożernych. Przywrócono również wyodrębnienie roślin sadowniczych i jagodowych w formie oddzielnych pakietów. Do 2013 r. w programie rolnośrodowiskowym obowiązywał podział, według którego uprawy tego typu stanowiły odrębny wariant rolnictwa ekologicznego. Następnie włączono je do wariantu „uprawy rolnicze”, a to wiązało się z obniżeniem stawki płatności, z 1540-1800 zł na ha do 790-840 zł na ha rocznie dla sadów podstawowych. W PROW 2014 wprowadzono jednak warunkiem eliminujący nadużycia obserwowane przed 2013 r., kiedy to o subwencje występowała rolnicy do nowo nasadzonych sadów (głównie orzecha włoskiego), a po okresie realizacji programu zmieniali rodzaj uprawy<sup>168</sup>. W celu ukrócenia zjawiska zakładania sadów tylko na potrzeby aplikowania o dopłaty do rolnictwa ekologicznego w PROW 2014-2020 warunkiem uzyskania dopłaty jest posiadanie drzew lub krzewów owocujących.

Nowym obostrzeniem, które również ma zapobiegać zjawisku nadużywania możliwości występowania o subwencje dla rolnictwa ekologicznego przez podmioty niewytwarzające żywności, jest wymóg posiadania zwierząt dla gospodarstw realizujących pakiety „trwałe użytki zielone” oraz „uprawy paszowe na gruntach ornych”. Warunkiem kwalifikacji do wsparcia w przypadku pakietów „trwałe użytki zielone” będzie posiadanie co najmniej 0,3 DJP (dużych jednostek przeliczeniowych) zwierząt żywionych paszami objętościowymi w przeliczeniu na ha TUZ. Z kolei dla pakietów o nazwie „uprawy paszowe na gruntach ornych” będzie to również 0,3 DJP w przeliczeniu na sumę gruntów ornych i TUZ<sup>169</sup>.

Określono również nowe stawki płatności do upraw ekologicznych, które są w większości przypadków na poziomie wyższym w stosunku do programu rolnośrodowiskowego realizowanego w ramach PROW 2007-2013 (tabela 50). Niższe stawki przewidziano jedynie w przypadku roślin, które zostaną zaliczone do pakietów upraw paszowych na gruntach ornych oraz do wariantu pt. „podstawowe uprawy sadownicze” po okresie przestawiania gospodarstwa na rolnictwo ekologiczne.

Korzyści finansowe z uczestnictwa w działaniu „rolnictwo ekologiczne” dla wielkotowarowych przedsiębiorstw rolnych będą ograniczone w wyniku de-

---

<sup>168</sup> P. Kobalcyk, *Podejrzany za orzechy*, „Rzeczpospolita” z dnia 21.12.2009.

<sup>169</sup> Projekt rozporządzenia Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi w sprawie szczegółowych warunków i trybu przyznawania pomocy finansowej w ramach działania „Rolnictwo ekologiczne” objętego Programem Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2014-2020. <http://legislacja.rcl.gov.pl/> (data dostępu 22.02.2015).

degresywności stawek płatności. Zastosowano tutaj ten sam sposób i poziom ograniczenia subwencji jak w większości pakietów działania „rolno-środowiskowo-klimatycznego”. W porównaniu jednak z modulacją dopłat do upraw ekologicznych obowiązującą w programie rolnośrodowiskowym PROW 2007-2013 mechanizm ten jest korzystniejszy dla gospodarstw o powierzchni powyżej 205 ha gruntów uprawnionych do wsparcia (tabela 51).

**Tabela 50**

**Stawki dopłat w ramach działania „rolnictwo ekologiczne” oraz ich zmiany względem obowiązujących w programie rolnośrodowiskowym od 2013 r.**

Nazwa pakietu	Roczne stawki płatności w zł na ha i ich zmiany <sup>a</sup> (%)	
	w okresie konwersji	po okresie konwersji
Uprawy rolnicze	966 (115,0-122,3)	792 (100,2)
Uprawy warzywne	1 557 (100,5-119,8)	1 310 (100,8)
Uprawy zielarskie	1 325 (115,2)	1 325 (115,2)
Uprawy sadownicze (podstawowe)	1 882 (104,5)	1 501 (97,5)
Uprawy sadownicze (ekstensywne)	907 (113,4) <sup>b</sup>	660 (101,5) <sup>b</sup>
Uprawy paszowe na gruntach ornych	787 (93,7-99,6) <sup>b</sup>	559 (83,5) <sup>b</sup>
Trwałe użytki zielone	428 (129,7-164,6)	428 (164,6)

<sup>a</sup> Zmiany procentowe stawek podano w nawiasach, przyjmując jako punkt odniesienia ich poziom w 2013 roku (100 = stawka płatności w 2013 roku). <sup>b</sup> Dla upraw sadowniczych punktem odniesienia były stawki obowiązujące od 2009 do 2013 roku.

Źródło: opracowano na podstawie PROW 2014-2020 i rozporządzeń rolnośrodowiskowych<sup>170</sup>.

W nowym okresie programowania na skutek zmian degresywności stawek płatności niższą kwotę dotacji otrzymają z kolei gospodarstwa z produkcją ekologiczną prowadzoną na sumie działek o powierzchni od 50 ha do 205 ha.

Warunki aplikowania, wysokość stawek płatności i zasady ich degresywności pozwalają stwierdzić, że będzie bardzo duże zainteresowanie uczestnictwem w działaniu „rolnictwo ekologiczne” w nowym okresie programowania ze

<sup>170</sup> *Program Rozwoju Obszarów Wiejskich 2014-2020*, op. cit., Rozporządzenie Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z dnia 26 lutego 2009 r. w sprawie szczegółowych ..., op. cit. Rozporządzenie Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z dnia 15 marca 2013 r. w sprawie szczegółowych warunków pomocy finansowej w ramach działania „Program rolnośrodowiskowy” objętego Programem Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2007-2013. Dz.U.2009.33.262 z późn. zm. Rozporządzenie Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z dnia 13 marca 2013 r. w sprawie szczegółowych warunków i trybu przyznawania pomocy finansowej w ramach działania „Program rolnośrodowiskowy” objętego Programem Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2007-2013. Dz.U.2013 poz. 361 z późn. zm.

strony wielkotowarowych gospodarstw rolnych kontynuujących ten system produkcji. Możliwość dalszego korzystania na bardzo atrakcyjnych warunkach finansowych przez okres co najmniej pięciu lat ze wsparcia budżetowego w ramach poddziałania „utrzymanie rolnictwa ekologicznego” będzie zniechęcało do powrotu do konwencjonalnego systemu produkcji. Z uzyskaniem wsparcia w ramach tego poddziałania mogą mieć jednak problem te przedsiębiorstwa, w których znajduje się bardzo duża powierzchnia TUZ (uczestniczące w wariantcie „trwałe użytki zielone” w ramach PROW 2007-2013) bez zwierząt żywnych paszami objętościowymi lub z bardzo małym ich pogłowiem.

**Tabela 51**

**Poziom ograniczenia stawek płatności dla rolnictwa ekologicznego w ramach PROW 2007-2013 oraz PROW 2014-2020**

Przedział obszarowy	PROW 2007-2013	PROW 2014-2020
od 0,10 do 50 ha	100%	100%
powyżej 50 do 100 ha	100%	75%
powyżej 100 do 200 ha	50%	60%
powyżej 200 ha	10%	60%
punkt zrównania <sup>a</sup>	205	

<sup>a</sup> Powierzchnia dla której następuje zrównanie wysokości dopłat przy zastosowaniu obu systemów degresywności stawek dopłat do upraw ekologicznych. Obliczenia dokonano, zaokrąglając powierzchnie do 1 ha oraz bez uwzględniania zmiany stawek płatności wynikającej z ustalenia odmiennej jej wysokości w obu programach PROW.

*Źródło: tak jak tabela 50.*

Problem ten nie powinien wystąpić w przypadku upraw sadowniczych. Wyłączenie z systemu wsparcia sadów i krzewów nieowocujących eliminowało będzie bowiem jedynie grupę przedsiębiorstw ukierunkowaną na maksymalizację wsparcia budżetowego przy minimalizacji kosztów działalności produkcyjnej, a jednocześnie nie wytwarzające żadnej żywności ekologicznej. Z reguły z uwagi na wieloletni charakter upraw sadowniczych nowo zakładane uprawy stanowią jedynie niewielki udział gruntów w produkującym gospodarstwie rolnym. Z kolei większość upraw jagodowych może owocować nawet w roku dokonania ich nasadzenia lub w kolejnym po założeniu plantacji.

Na niskim poziomie oceniana jest natomiast skłonność wielkotowarowych przedsiębiorstw rolnych do zmiany systemu produkcji z obecnie stosowanego - konwencjonalnego na ekologiczny. Pomimo korzystnych warunków finansowych wsparcia budżetowego w ramach PROW 2014-2020 przewidywane jest małe zainteresowanie przestawieniem produkcji, a tym samym aplikowaniem w ramach poddziałania „płatności w okresie konwersji na rolnictwo ekologicz-

ne”. Wprawdzie przewidywany jest dynamiczny wzrost konsumpcji tego typu żywności w kraju przez najbliższe kilka lat<sup>171</sup>, jednak rynek żywności ekologicznej pozostanie niszą, której zapotrzebowanie będą w stanie zaspokoić dotychczasowe gospodarstwa ekologiczne. Wzrost liczby wielkotowarowych przedsiębiorstw rolnych aplikujących o pomoc dla gospodarstw w okresie przestawiania produkcji na ekologiczną może nastąpić jedynie w sytuacji załamania się cen na produkty rolnictwa konwencjonalnego.

Zainteresowanie uczestnictwem w kolejnym zadaniu prośrodowiskowym, a mianowicie uzyskaniem płatności dla „obszarów z ograniczeniami naturalnymi lub innymi szczególnymi ograniczeniami” (ONW) będzie uzależnione od lokalizacji gruntów danego gospodarstwa. W związku z brakiem zmian do roku 2018 co do granic obszarów kwalifikujących się do płatności ONW w ramach poszczególnych typów ograniczeń, liczba potencjalnych beneficjentów tego działania w pierwszych latach obowiązywania PROW 2014-2020 nie ulegnie istotnym zmianom. Te najprawdopodobniej wystąpią po 2018 roku, kiedy to nastąpi delimitacja obszarów z ograniczeniami naturalnymi lub innymi szczególnymi ograniczeniami z wykorzystaniem nowych kryteriów biofizycznych, w tym z wykorzystaniem parametrów związanych z klimatem, glebą oraz ukształtowaniem terenu. Nowe wskaźniki mogą spowodować zwłaszcza istotne zmiany w przypadku gruntów kwalifikowanych do ONW poza typem górskim<sup>172</sup>. W nowym okresie programowania przewidziano również pozbawienie wsparcia tytułem ONW obszarów z ograniczeniami naturalnymi, na których doszło jednak do ich przewyciężenia w wyniku postępu techniczno-organizacyjnego produkcji. W ramach procedury zawężenia obszarów z ograniczeniami naturalnymi (ang. *fine tuning*)<sup>173</sup> należy oczekiwać wyeliminowania ze wsparcia po 2018 r. dalszej grupy gospodarstw, których grunty położone są na terenie o intensywnym systemie organizacji produkcji. Mechanizm zawężenia obszarów z ograniczeniami może więc dotknąć zwłaszcza wielkotowarowe przedsiębiorstwa rolne z intensywną produkcją zwierzęcą.

W ramach PROW 2014-2020 przewidziano jedynie niewielkie zmiany stawek płatności ONW. W stosunku do PROW 2007-2013 istotnie wzrośnie tylko stawka płatności dla gruntów położonych na terenach górskich, a dla pozostałych typów ONW pozostaną niezmienione, i wyniosą:

---

<sup>171</sup> B. Drewnowska, *Boom na żywność ekologiczną*, „Rzeczpospolita”, z dnia 08.10.2014.

<sup>172</sup> J. Czapla, *Wkład systemu płatności bezpośrednich i działań powierzchniowych PROW w latach 2015-2020 w realizację SZRWRiR*, Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi, styczeń 2015 r., [www.minrol.gov.pl/](http://www.minrol.gov.pl/) (data dostępu 28.02.2015).

<sup>173</sup> Commission Europe, *Fine-tuning in areas facing significant natural and specific constraints*, Discussion paper, 11/2013.



- 450 zł/ha/rok – typ górski (wzrost stawki o 40,6%);
- 179 zł/ha/rok – typ nizinny w strefie nizinnej I (bez zmian);
- 264 zł/ha/rok – typ nizinny w strefie nizinnej II (bez zmian);
- 264 zł/ha/rok – typ specyficzny (bez zmian).

Radykalnym zmianom ulegnie jednak system naliczania stawek płatności w zależności od powierzchni gruntów kwalifikujących się do wsparcia należących do danego beneficjenta (tabela 52).

**Tabela 52**

**Poziom ograniczenia stawek płatności ONW  
w ramach PROW 2007-2013 oraz PROW 2014-2020**

Przedział obszarowy	PROW 2007-2013	PROW 2014-2020
od 0,10 ha do 25 ha	100%	100%
powyżej 25 ha do 50 ha	50%	100%
powyżej 50 ha do 75 ha	25%	50%
powyżej 75 ha do 100 ha	brak	50%
powyżej 100 ha do 300 ha	brak	25%
powyżej 300 ha	brak	brak

*Źródło: tak jak tabela 50.*

Nowy system degresywności stawek płatności ONW jest bardziej niekorzystny w stosunku do obowiązującego w ramach PROW 2007-2013. Spowoduje on dalszą marginalizację wielkotowarowych przedsiębiorstw rolnych w uczestnictwie i odnoszeniu korzyści finansowych z aplikowania o wsparcie w ramach zadania „wsparcie obszarów z ograniczeniami naturalnymi lub innymi szczególnymi ograniczeniami”. Wprawdzie wymagania formalne, aby uzyskać pomoc publiczną w ramach ONW nie są zbyt restrykcyjne, to jednak małe zachęty finansowe mogą przyczynić się do ograniczenia ubiegania się o wsparcie z tego tytułu, zwłaszcza w przypadku posiadaczy gruntów marginalnych, na których w przeszłości może być wstrzymana produkcja rolnicza.

## Podsumowanie

Pojęcie konkurencyjności wielkotowarowych przedsiębiorstw rolnych jest wieloaspektowe i może być rozpatrywane wielowątkowo na różnych płaszczyznach. W przeprowadzonym badaniu zastosowano podejście systemowe, w którym dokonano dekompozycji modelowej oceny tego zjawiska w podziale na różne sfery – obszary analityczne. Jednak sam pomiar konkurencyjności skoncentrowano głównie na pozycji konkurencyjnej, a wykorzystaną miarą do jej pomiaru była efektywność ekonomiczna wyrażona indeksem tworzenia wartości.

Analizując wyniki finansowe zbiorowości jednoosobowych spółek ANR, stwierdzono, że wysoki poziom wskaźnika opłacalności działalności gospodarczej (opłacalności ogółem) przekładał się bezpośrednio na rentowność aktywów i kapitału własnego, a następnie indeksu tworzenia wartości (VCI). Wyniki finansowo-ekonomiczne uzyskane w 2013 roku w tej zbiorowości są na poziomie wysoce satysfakcjonującym. Wszystkie grupy jednoosobowych spółek ANR, wydzielone na podstawie wiodącego kierunku hodowli i rodzaju prowadzonych prac hodowlanych, osiągnęły indeks tworzenia wartości powyżej oczekiwanego progu (powyżej 1). Świadczy to o pomnażaniu ekonomicznej wartości dla właściciela i dobrym zarządzaniu tymi jednostkami. Skutecznie realizowały więc one najważniejszy strategiczny cel ekonomiczny stawiany komercyjnym przedsiębiorstwom. Badając poziom indeksu tworzenia wartości, należy zwłaszcza podkreślić dobre wyniki spółek hodowli koni i stad ogierów. Grupa tych przedsiębiorstw funkcjonuje bowiem w branży przeżywającej głębokie trudności finansowe, będące pochodną bardzo poważnych problemów strukturalnych. Pomimo tego również w tej grupie spółek indeks VCI przekroczył 1.

Oceniając efektywność ekonomiczną jednoosobowych spółek ANR, trzeba przypomnieć, że ziemia będąca w dyspozycji tej zbiorowości pozostaje we własności Zasobu Rolnego Skarbu Państwa. Zmiana wyceny tego aktywów nie znajduje więc odzwierciedlenia w wynikach finansowych czy też wartościach bilansowych spółek ANR. Wzrost cen ziemi przynosi natomiast bezpośrednie korzyści dla właściciela (państwa) w postaci zwiększenia wartości majątku będącego w Zasobie Rolnym Skarbu Państwa. Oczywiście jej kapitalizacja może nastąpić dopiero w momencie sprzedaży tego strategicznego zasobu produkcyjnego.

Nadrzędnym celem strategicznym funkcjonowania spółek ANR nie jest również uzyskiwanie wysokiej rentowności stanowiącej stopę zwrotu dla właściciela za wykorzystane czynniki produkcji i zarządzanie przedsiębiorstwem. Podmioty te zostały bowiem powołane do realizacji innego ważnego celu strategicznego, jakim jest tworzenie i kreowanie postępu biologicznego w rolnictwie krajowym. W przypadku spółek ANR wyniki finansowe mają więc niższy priorytet względem podmiotów, dla których cele biznesowe (tworzenie dodatkowej warto-

ści właścicielskiej) odgrywa główną rolę w ocenie uzyskanej pozycji konkurencyjnej przedsiębiorstwa.

Dokonując pomiaru konkurencyjności jednoosobowych spółek ANR, zastosowano podejście zasobowe, które dodatkowo wyjaśnia źródło powstawania przewag konkurencyjnych. Najwięcej spółek było zgrupowanych w obszarze nazwanym „Architekt biznesu”. Świadczy to jednak nie tylko o przewadze kapitału obcego w strukturze finansowania posiadanego majątku (wartości ziemi dzierżawionej), ale także o dużych umiejętnościach jego wykorzystania. Z uwagi na udział spółek w tym obszarze macierzy zasobowej najkorzystniej w 2013 roku prezentowały się spółki „bydłęce”, a tylko nieco gorzej „pozostałe zwierzęce”.

W badaniu konkurencyjności wykorzystano również metodę SPACE (The Strategic Position and Action Evaluation) – jako kompleksowe narzędzie pozwalające przeprowadzić analizę pozycji strategicznej gospodarstwa rolnego. Uwzględniając zarówno wymiar wewnętrzny funkcjonowania jednoosobowych spółek ANR, jak i wymiar zewnętrzny (strategiczny) segmentacja przedsiębiorstw wskazuje na przeważający udział „strategii konserwatywnej” w 2013 roku. W tym polu macierzy SPACE znalazła się niemal jedna trzecia zbiorowości jednoosobowych spółek ANR. Świadczy to o przewadze pozycji finansowej spółek na tle oddziaływania otoczenia oraz pozycji rynkowej nad siłą branży. Drugim obszarem pod względem liczebności lokujących się spółek ANR była pozycja strategiczna nazwana „defensywno-kosztową”.

Przeprowadzona analiza pozycji strategicznej spółek ANR w układzie dynamicznym pozwoliła stwierdzić, że dokonujące się zmiany na przestrzeni lat 2011-2013 w pozycji strategicznej tych jednostek należy ocenić pozytywnie. Przeważał bowiem wzrost siły finansowej przedsiębiorstw wynikający głównie ze zwiększenia efektywności ekonomicznej części spółek (zwiększenie wskaźnika VCI), a jednocześnie nie odnotowano istotnych zmian stabilności otoczenia badanych jednostek. W tym samym okresie praktycznie nie zmieniła się konkurencyjność branży (siła branży).

Ważnym elementem kształtującym sytuację finansową i konkurencyjność wielkotowarowych przedsiębiorstw rolnych są bezpośrednie subwencje budżetowe, będące podstawowym instrumentem transferów budżetowych do rolnictwa. W nowej perspektywie finansowej, tj. na lata 2015-2020, poziom subwencjonowania wielkotowarowych przedsiębiorstw rolnych ulegnie zmianie.

Niezależnie od ostatecznie przyjętej wersji systemu dopłat wielkość strumienia środków należnych wielkotowarowym przedsiębiorstwom rolnym tytułem dopłat ulegnie zmniejszeniu nie tylko w stosunku do 2014 roku, ale również w odniesieniu do 2013 roku. Dominujący wpływ na skalę redukcji subwencji

będzie miał jednak ostateczny kształt przepisów regulujących ograniczenie wsparcia dla największych beneficjentów JPO.

W wariantcie najbardziej restrykcyjnym, a więc przy ograniczeniu wypłaty środków tytułem jednolitej płatności obszarowej do kwoty 150 tys. euro, różnica w wysokości szacowanego wsparcia za 2015 rok w stosunku do należnego za 2013 rok w grupie jednoosobowych spółek ANR wyniesie ponad 7 mln euro, tzn. zmniejszą się one o około 30 mln zł. Na kwotę tą złożą się suma redukcji JPO z uwagi na zastosowanie ograniczenia wsparcia – prawie 6 mln euro, oraz zmniejszenie dopłat wynikające ze zmiany stawek i sposobu dotowania gospodarstw rolnych – ponad 1 mln euro. Największe ograniczenie dotacji nastąpi więc w przypadku grupy uznawanej za strategiczną z uwagi na prowadzenie prac z zakresu tworzenia i upowszechniania postępu biologicznego.

Drugą grupą, dla której obniżenie poziomu wsparcia budżetowego w największym stopniu może się przełożyć na poziom zysku finansowego, są rolnicze spółdzielnie produkcyjne. Są one wprowadzie zbiorowością, która w niewielkim stopniu odczuje ewentualne skutki wprowadzenia mechanizmu „cappingu”, ale również w najmniejszym stopniu odczuła skutki wprowadzenia modulacji w latach 2012-2013. Znaczne efekty obniżenia poziomu dotowania wynikają w przypadku tej grupy z największego w populacji wielkotowarowych przedsiębiorstw rolnych uzależnienia wyniku finansowego netto od poziomu subwencjonowania.

Na ostateczną wysokość dopłat będzie miał również wpływ zastosowany przelicznik wymiany euro na złote, a więc kursu naszej waluty. Neutralizacja skutków zmiany systemu wsparcia wynikająca z nowych kierunków i stawek płatności (bez uwzględnienia efektu „cappingu”) może nastąpić jedynie w przypadku deprecjacji złotego do poziomu nie niższego niż 4,5150 za 1 euro. Jeżeli jednak kurs wymiany euro będzie się kształtował poniżej 4,2288, będzie to czynnik pogłębiający różnice w wysokości naliczanych dopłat za dany rok względem 2013 roku. Od początku 2015 roku kurs złotego w stosunku do euro ulega umocnieniu, a bardzo prawdopodobna – przynajmniej do końca III kwartału tego roku – kontynuacja tego trendu będzie oznaczała znacznie zmniejszenie poziomu dopłat względem 2013 roku.

Oczekiwane ograniczenie poziomu subsydiów spowoduje pogorszenie rentowności działalności gospodarczej, a tym samym efektywności finansowej badanej zbiorowości. Wsparcie budżetowe traktowane jest jako bezpośrednia stymulanta konkurencyjności gospodarstw rolnych, tak więc oczekiwane jest przynajmniej w krótkim okresie czasu pogorszenie pozycji konkurencyjnej wielkotowarowych przedsiębiorstw rolnych względem małych i średnich gospodarstw rolnych w kraju. Wprowadzenie subsydia negatywnie oddziałują na inne czynniki będące stymulantami konkurencyjności (relacje cenowe produktów sprzedanych przez

gospodarstwa rolne względem kosztów nabywanych środków produkcji, efektywność techniczną wykorzystywanych zasobów produkcyjnych), jednak w sytuacji zwiększenia wsparcia jednej grupy gospodarstw kosztem drugiej trudno jest oczekiwać pojawienia się dodatnich efektów globalnych, np. w wyniku ograniczenia wsparcia budżetowego wzrostu cen żywności lub spadku cen środków produkcji. W warunkach zwiększanych ograniczeń instytucjonalnych dla wielkotowarowych przedsiębiorstw rolnych trudno będzie tej zbiorowości powiększać przewagi konkurencyjne na drodze zwiększania efektywności technicznego wykorzystania posiadanych zasobów produkcyjnych.

Wprowadzenie nowych kryteriów uzyskania dodatkowego wsparcia bezpośredniego w ramach praktyk przyjaznych dla środowiska naturalnego („zazielenienia”) według ostatecznie sformułowanych przepisów prawnych nie są restrykcyjne dla wielkotowarowych przedsiębiorstw rolnych. Niemal wszystkie gospodarstwa tej grupy nie będą miały większego problemu ze spełnieniem wymogu dywersyfikacji upraw. Zmiany struktury upraw mogą być konieczne jedynie w wąskiej grupie gospodarstw stosujących monokulturową uprawę kukurydzy na zielonkę lub ziarno. W praktyce nie wyeliminuje to zjawiska występującego w niektórych wielkotowarowych przedsiębiorstwach rolnych uprawy jedynie zbóż.

Rygorystyczność obowiązku zachowania powierzchni trwałych użytków zielonych (TUZ), jako drugiego wymogu „zazielenienia”, będzie uzależniona od położenia gruntów. W przypadku lokalizacji TUZ na obszarze Natura 2000 – posiadania cennych przyrodniczo trwałych użytków zielonych, będzie obowiązywał całkowity zakaz ich zaorywania lub przekształcania na inny kierunek użytkowania. W przypadku innej lokalizacji TUZ baza referencyjna ich powierzchni na poziomie kraju będzie tworzona na podstawie wniosków obszarowych złożonych w 2015 roku i zadeklarowanej powierzchni przez samych producentów rolnych. Daje to duże pole manewru w przypadku przewidywanego w przyszłości zaprzestania użytkowania TUZ w wielkotowarowym przedsiębiorstwie rolnym.

Długa lista potencjalnych kierunków użytkowania gruntów traktowana jako spełnienie wymogu utrzymania obszarów proekologicznych w znacznym stopniu łagodzi również restrykcyjność kolejnego wymogu w ramach „zazielenienia”, pozwalając na elastyczny dobór formy spełnienia tego obowiązku. Należy przy tym pamiętać, że w znacznej części wielkotowarowych przedsiębiorstw rolnych występują grunty marginalne (uprawiane jedynie z uwagi na dopłaty obszarowe), których wyłączenie z produkcji w skrajnym przypadku nie będzie miało istotnego znaczenia dla prowadzonej działalności rolniczej i wyników finansowych badanych gospodarstw.

Wśród beneficjentów Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich realizowanego w perspektywie finansowej 2007-2013 znaczną liczbę stanowiły wiel-

kotowarowe przedsiębiorstwa rolne. Największym zainteresowaniem w tej zbiorowości cieszył się „program rolnośrodowiskowy”. Odnosząc liczbę beneficjentów działania do liczby gospodarstw rolnych, okazuje się, że prawie 70% gospodarstw realizowało co najmniej jeden pakiet tego programu. Kolejnym działaniem pod względem popularności była „modernizacja gospodarstw rolnych”. Udział takich przedsiębiorstw wyniósł ponad jedną trzecią całej zbiorowości wielkotowarowych przedsiębiorstw rolnych.

W nowej perspektywie finansowej „program rolnośrodowiskowy” realizowany w ramach PROW 2007-2013 został podzielony na dwa odrębne moduły, tj. „działanie rolno-środowiskowo-klimatyczne” oraz „rolnictwo ekologiczne”. Pomimo zmian warunków aplikowania przewidywane jest duże zainteresowanie ze strony wielkotowarowych przedsiębiorstw rolnych pierwszym działaniem i bardzo duże w przypadku kontynuacji rolnictwa ekologicznego. Należy podkreślić zmianę systemu degresywności wsparcia w ramach obu zadań na korzystniejszy dla gospodarstw o powierzchni powyżej 205 ha względem PROW 2007-2013.

Działanie „inwestycje w środki trwałe” w nowej perspektywie finansowej zostało podzielone na trzy poddziałania, z których inwestycje w gospodarstwach położonych na obszarach Natura 2000 i położonych na OSN są nowymi, a modernizacja gospodarstw rolnych ma charakter kontynuacyjny.

Liczba wielkotowarowych przedsiębiorstw rolnych aplikujących o pomoc w ramach pierwszego poddziałania będzie uzależniona od tego, ile z posiadanych przez nie gruntów stanowią trwałe użytki zielone leżące na obszarze Natura 2000, oraz jakie zostaną ostatecznie wybrane kryteria kwalifikacji przyznania środków pomocowych. Biorąc pod uwagę rodzaje kosztów kwalifikowanych do pomocy oraz relatywnie korzystne warunki wsparcia, należy założyć duże zainteresowanie uzyskaniem dotacji w ramach tego poddziałania ze strony wielkotowarowych przedsiębiorstw rolnych utrzymujących bydło o kierunku mięsny i mleczny.

Inwestycje w gospodarstwach położonych na obszarach OSN przewiduje wsparcie finansowe do budowy, przebudowy i rozbudowy urządzeń do przechowywania nawozów naturalnych pochodzenia zwierzęcego. Ustalono jedynie maksymalną kwotę wsparcia na poziomie 50 tys. zł kosztów kwalifikowanych. W przypadku badanej zbiorowości przewidywane jest jednak małe zainteresowanie pozyskaniem wsparcia na przechowywanie nawozów naturalnych. Wielkotowarowe przedsiębiorstwa rolne prowadzące produkcję zwierzęcą w większości przypadków dokonały już niezbędnych inwestycji w urządzenia i budowle służące przechowywaniu nawozów naturalnych w poprzednich latach, niejednokrotnie korzystając na ten cel ze środków unijnych.

Z możliwości ubiegania się o pomoc publiczną w ramach poddziałania „modernizacja gospodarstw rolnych” zostały wyłączone wszystkie gospodarstwa

rolne o powierzchni powyżej 300 ha. Dodatkowym warunkiem jest wymóg posiadania gospodarstwa o określonej wielkości ekonomicznej wyrażonej w standardowej produkcji (So), nie wyższym niż 200 tys. euro. W praktyce z tej formy wsparcia budżetowego będzie mogła skorzystać jedynie grupa wielkotowarowych przedsiębiorstw rolnych funkcjonujących jako gospodarstwa osób fizycznych.

## Literatura

1. Adamkiewicz-Drwiłło H.G., Uwarunkowania konkurencyjności przedsiębiorstwa, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2002.
2. ARiMR – dokonania i zamierzenia, ARiMR, Warszawa 2004.
3. ARiMR, Modulacja płatności w ramach systemu wsparcia bezpośredniego, [www.arimr.gov.pl](http://www.arimr.gov.pl).
4. Barney J.B., Firm resources and sustained competitive advantage, „Journal of Management”, vol. 17, no. 1, 1991.
5. Bednarski L., Analiza finansowa w przedsiębiorstwie, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007.
6. Bieńkowski W., Konkurencyjność gospodarki polskiej w przededniu wejścia do Unii Europejskiej. Czy rząd może być bardziej aktywny? [w:] H. Januszewska (red.), Unia Europejska wobec procesów integracyjnych. Wyzwania dla Polski, Materiały z konferencji międzynarodowej zorganizowanej w Warszawie 25 listopada 1999, Dom Wydawniczy ELIPSA, Warszawa 2000.
7. Bocian M., Cholewa I., Tarasiuk R., Współczynniki Standardowej Produkcji „2010 ” dla celów Wspólnotowej Typologii Gospodarstw Rolnych, IERiGŻ--PIB, Warszawa 2014.
8. Bossak J.W., Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki polskiej – ujęcie instytucjonalne [w:] H. Podedworny, J. Grabowiecki, H. Wnorowski (red.), Konkurencyjność gospodarki polskiej a rola państwa przed akcesją do Unii Europejskiej, Uniwersytet w Białymstoku, Białystok 2000.
9. Brigham E., Gapenski L., Zarządzanie finansami, t. 1, PWE, Warszawa 2000.
10. Burnewicz J. (red.), Ekonomia transportu, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 1993.
11. Cyrson E., Kompendium wiedzy o gospodarce, PWN, Poznań-Warszawa 2000.
12. Czapiewski K., Niewęłowska G., Przestrzenne zróżnicowanie dopłat wyrównawczych ONW w Polsce w 2004 roku, Program Wieloletni 2005-2009, nr 31, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2006.
13. Czapiewski K., Niewęłowska G., Stolbova M., Obszary o niekorzystnym gospodarowaniu w rolnictwie. Stan obecny i wnioski na przyszłość, Program Wieloletni 2005-2009, nr 95, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2008.

14. Czapla J., Wkład systemu płatności bezpośrednich i działań powierzchniowych PROW w latach 2015-2020 w realizację SZRWRiR, Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi, styczeń 2015 r., [www.minrol.gov.pl/](http://www.minrol.gov.pl/) (data dostępu 28.02.2015).
15. Czyżewski A., Matuszczak A., Krajowe i unijne finansowanie wydatków budżetowych w sektorze rolno-żywnościowym w latach 1996-2012, „Journal of Agribusiness and Rural Development”, nr 2 (24), 2012.
16. Czyżewski A., Rolnictwo, rozwój wsi i rynków rolnych w budżecie 2003, „Biuletyn Informacyjny”, nr 1 (139), Agencja Rynku Rolnego styczeń 2003.
17. Czyżewski A., Stępień S., Punkt widzenia Polski i innych państw członkowskich Unii Europejskiej na WPR 2014-2020, „Journal of Agribusiness and Rural Development”, nr 3, 2012.
18. Deptuła T., Apple wygrał wojnę patentową z Samsungiem, „Rzeczpospolita” z dnia 22.11.2013.
19. Drewnowska B., Boom na żywność ekologiczną, „Rzeczpospolita”, z dnia 08.10.2014.
20. Dudycz T., Analiza finansowa jako narzędzie zarządzania finansami przedsiębiorstwa, Wydawnictwo Indygo Zahir Media, Wrocław 2011.
21. Dunford M., Louri H., Rosenstock M., Competition, competitiveness, and enterprise policies. Published in R. Hall, A. Smith, L. Tsoukalis, Competitiveness and Cohesion in EU policies, Hardcover Publisher: OUP Oxford, Oxford, England 2001.
22. Flak O., Głód G., Konkurencyjni przetrwają, Difin, Warszawa 2012.
23. Flak O., Głód G., Weryfikacja zintegrowanego modelu konkurencyjności przedsiębiorstwa. Wyniki badań empirycznych, „Przegląd Organizacyjny” nr 10, 2014.
24. Flejterski S., Istota i mierzenie konkurencyjności międzynarodowej, „Gospodarka Planowa”, nr 9, 1984.
25. Franc-Dąbrowska J., Bezpieczeństwo finansowe a efektywność zaangażowania kapitałów własnych, Roczniki Nauk Rolniczych, seria G, t. 93, z. 1, 2006.
26. Frohberg K., Hartmann M., Comparing measures of competitiveness. no. 2. Discussion paper//Institute of Agricultural Development in Central and Eastern Europe, 1997.
27. Gallardo R., Ramos F., Ramos E., The farm strategy approach towards competitiveness under the CAP Reforms. The Case of Andalusia in Southern Spain. European Association of Agricultural Economists Congress, August 28-31, 2002, Zaragoza, Spain, (data dostępu 10.01.2015).
28. Goraj L., Cholewa I., Osuch D., Płonka R., Analiza skutków zmian we Wspólnotowej Typologii Gospodarstw Rolnych, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2010.



29. Goraj L., Mańko S., Model szacowania pełnych kosztów działalności gospodarstw rolnych, „Zagadnienia Ekonomiki Rolnej”, nr 3, 2011.
30. Gorynia M., Jankowska B., Klastry a międzynarodowa konkurencyjność i internacjonalizacja przedsiębiorstwa, Difin, Warszawa 2008.
31. Gorynia M., Luka konkurencyjna na poziomie przedsiębiorstwa a przystąpienie Polski do Unii Europejskiej, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2002.
32. Gorynia M., Zachowania przedsiębiorstw w okresie transformacji. Mikroekonomia przejścia, Wydawnictwo Akademia Ekonomiczna w Poznaniu, Poznań 1998.
33. Gorynia M., Łązniewska E. (red.), Kompendium wiedzy o konkurencyjności, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2009.
34. Gospodarowicz P., Procedury analizy i oceny banków, NBP, „Materiały i Studia”, nr 103, 2000.
35. Guzewicz W., Kagan A., Zdzieborska M., Procesy dostosowawcze w rolniczych spółdzielniach produkcyjnych. Program Wieloletni 2005-2009, nr 55 IERiGŻ-PIB, Warszawa 2006.
36. Hampden-Turner Ch., Trompenaars A., Siedem kultur kapitalizmu, Dom Wydawniczy ABC, Warszawa 1998.
37. Hardt Ł., Grochowska R., Możliwości oddziaływania środków finansowych Polityki Spójności na rozwój obszarów wiejskich w Polsce w latach 2007-2013 [w:] J. Rowiński (red.), Wpływ funduszy współfinansowanych ze środków UE na rozwój regionów wiejskich w Polsce, Program Wieloletni 2005-2009, nr 156, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2009.
38. Hatzichronoglou T., Globalisation and Competitiveness: Relevant Indicators, STI Working Papers Series 5/1996, OECD, Paris 1996.
39. Helta M., Oprządek A., Rola spółek Agencji Nieruchomości rolnych w upowszechnianiu postępu biologicznego. „Wieś i Rolnictwo”, nr 3/2012.
40. Helta M., Zmiany w organizacji spółek hodowli roślin i ich znaczenie w upowszechnianiu postępu biologicznego w okresie dwudziestu lat funkcjonowania ANR, [w:] H. Runowski, Przekształcenia własnościowe w rolnictwie – 20 lat doświadczeń i perspektywy, Wydawnictwo SGGW, Warszawa 2013.
41. Hennisz-Matuszczak A., Budżetowe finansowanie upowszechniania doradztwa i postępu biologicznego w rolnictwie polskim przed i po akcesji do UE, [w:] Stankiewicz J., Kapitał – informacja – jakość, Oficyna Wydawnicza UZ, Zielona Góra 2005.
42. Jantóń-Drozdowska E., Strategia fuzji przedsiębiorstwa a konkurencja, „Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny” z. 2, 1994.

43. Jerzemowska M., Analiza ekonomiczna w przedsiębiorstwie, PWE, Warszawa 2013.
44. Józwiak W. (red.), Efektywność, koszty produkcji i konkurencyjność polskich gospodarstw rolnych obecnie i w perspektywie średnio- oraz długoterminowej, Program Wieloletni 2011-2014, nr 144, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2014.
45. Józwiak W., Kagan A., Mirkowska Z., Innowacje w polskich gospodarstwach rolnych, zakres ich wdrażania i znaczenie, „Zagadnienia Ekonomiki Rolnej”, nr 3, 2012.
46. Józwiak W., Mirkowska Z., Ekonomiczne przesłanki zdolności konkurencyjnej polskich gospodarstw rolnych [w:] J. Józwiak (red.), Sytuacja ekonomiczna i aktywność inwestycyjna różnych grup gospodarstw rolniczych w Polsce i innych krajach unijnych w latach 2004-2005, Program Wieloletni 2005-2009, nr 68, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2007.
47. Józwiak W., Mirkowska Z., Sytuacja ekonomiczna i aktywność inwestycyjna gospodarstw rolnych w Polsce i w innych krajach unijnych, Program Wieloletni 2005-2009, nr 38, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2006.
48. Józwiak W., Ziętara W., Zieliński M., Sobierajewska J., Mirkowska Z., Koncepcja ukierunkowania wsparcia gospodarstw rolnych w perspektywie lat 2014-2020, Ekspertyza przygotowana dla Ministerstwa Rolnictwa i Rozwoju Wsi, Warszawa, maj 2012, <http://ksow.pl>.
49. Kagan A., Adamski M., Kulawik J., Funkcjonowanie wielkoobszarowych przedsiębiorstw rolnych a postęp biologiczny, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2012.
50. Kagan A., Efektywność produkcyjno-ekonomiczna przedsiębiorstw rolnych, ze szczególnym uwzględnieniem spółek, w których prawa z udziałów wykonuje agencja na tle procesów restrukturyzacji, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2011.
51. Kagan A., Stan i perspektywy wielkotowarowych przedsiębiorstw rolnych w Polsce, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2013.
52. Kagan A., Józwiak W., Niewęgłowska G., Analiza potrzeb inwestycyjnych w wyniku ustanowienia nowych obszarów szczególnie narażonych (OSN), z których odpływ azotu ze źródeł rolniczych do wód wrażliwych na zanieczyszczenia związkami azotu należy ograniczyć w ramach okresu programowania 2012-2016, Ekspertyza dla Ministerstwa Rozwoju Wsi i Rolnictwa, Warszawa 20.11.2013.
53. Kassay S., Przedsiębiorstwo i przedsiębiorczość, Środowisko biznesowe. Zmiany struktur własnościowych w okresie transformacji ekonomicznej. Księgarnia Akademicka Sp. z o.o., Kraków 2010.
54. Kierepka M., Zjawisko konkurencji w teorii ekonomii, „Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu”, t. X, z. 1, 2008.

55. Kleinhanss W., Konkurencyjność głównych typów gospodarstw rolniczych w Niemczech, „Zagadnienia Ekonomiki Rolnej”, nr 1, 2015.
56. Kobalczyk P., Podejrzany za orzechy, „Rzeczpospolita” z dnia 21.12.2009.
57. Kowalska A., Jakość i konkurencyjność w rolnictwie ekologicznym, Difin, Warszawa 2010.
58. Kowalski A., Wigier M., Dudek M., (red.) Nowa polityka rolna UE – kontynuacja czy rewolucja? Program Wieloletni 2011-2014, nr 99, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2014.
59. Krupski R. (red.), Zarządzanie strategiczne. Koncepcje – metody. Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, Wrocław 2007.
60. Kryński M., RPP zaskoczyła, złoty pokaz siłę, Bankier.pl 05.03.2015.
61. Kubiak K., Uwarunkowania konkurencyjności małych i średnich przedsiębiorstw handlowych (na przykładzie badanych przedsiębiorstw handlu odzieżą) [w:] E. Skawińska (red.), Konkurencyjność podmiotów gospodarczych w procesie integracji i globalizacji”, Zeszyty Naukowe Politechniki Poznańskiej „Organizacja i Zarządzanie”, nr 32, 2001.
62. Kulawik J. (red.), Dopłaty bezpośrednie i dotacje budżetowe a finanse oraz funkcjonowanie gospodarstw i przedsiębiorstw rolniczych, Program Wieloletni 2011-2014, nr 20, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2011.
63. Kulawik J., Efektywność finansowa w rolnictwie. Istota, pomiar i perspektywy, „Zagadnienia Ekonomiki Rolnej”, nr 2, 2008.
64. Kulawik J., Wskaźniki finansowe i ich systemy w zarządzaniu gospodarstwami rolniczymi, IERiGŻ, Warszawa 1995.
65. Latruffe L., Competitiveness, Productivity and Efficiency in the Agricultural and Agri-Food Sectors, OECD Food, Agriculture and Fisheries Papers, no. 30, 2010.
66. Leśniewski M.A., Konkurencyjność przedsiębiorstw. Wybrane problemy, Wydawnictwo „Dom Organizatora”, TNOiK Toruń 2011.
67. Lichtarski J., Podstawy nauki o przedsiębiorstwie. Wydawnictwo AE we Wrocławiu, Wrocław 1999.
68. Lichtenberg E., Shortle J., Wilen J., Zilberman D., Natural Resource Economics and Conservation: Contributions of Agricultural Economics and Agricultural Economists, American Journal of Agricultural Economics, vol. 92, issue 2, 2010.
69. Lubiński M., Konkurencyjność gospodarki: pojęcie i sposób mierzenia [w:] M. Lubiński, T. Smuga (red.), Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki Polski uwarunkowania i perspektywy. Raporty – Studia nad konkurencyjnością. Instytut Rozwoju i Studiów Strategicznych, Warszawa 1995.

70. Łączyński A. (kier.), Charakterystyka gospodarstw rolnych w 2013 r., GUS, Warszawa 2014.
71. Mantura W., Identyfikacja czynników sukcesu i konkurencyjności przedsiębiorstw [w:] E. Skawińska (red.), Problemy wdrażania strategii rozwoju województwa wielkopolskiego, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Poznań 2002.
72. Mróz M., Złoty w globalnych okowach, „Rzeczpospolita” z dnia 15.01.2015.
73. Nieć D., Pomiar rentowości gospodarstw rodzinnych i identyfikacja czynników ją kształtujących, IERiGŻ, Warszawa 1999.
74. Niewęgłowska G., Gospodarstwa ekologiczne w Polsce, Komunikaty Raporty Ekspertyzy, nr 510, IERiGŻ-PIB Warszawa 2005.
75. Niewęgłowska G., Wpływ cross-compliance, zazielenienia, programów rolnośrodowiskowych i „Natury 2000” na polskie rolnictwo, Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu, t. XIV, z. 5, 2012.
76. Nowak E., Analiza sprawozdań finansowych, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2008.
77. Nowakowski M.K. (red.), Biznes międzynarodowy – obszary decyzji strategicznych, Wydawnictwo Key Text, Warszawa 2000.
78. Odening M., Bockelmann W., Zarządzanie w rolnictwie i ogrodnictwie, Program Wieloletni 2011-2014, nr 66, IERiGŻ-PIB Warszawa 2012.
79. Oprządek A., Zmiany w organizacji spółek hodowli zwierzęcej i ich znaczenie w upowszechnianiu postępu biologicznego w okresie dwudziestu lat funkcjonowania ANR [w:] H. Runowski, Przekształcenia własnościowe w rolnictwie – 20 lat doświadczeń i perspektywy, Wydawnictwo SGGW, Warszawa 2013.
80. Piesse J., Thirtle C., Agricultural R&D, technology and productivity, “Philosophical Transactions of the Royal Society of London”, Series B: Biological Sciences, vol. 365, no. 1554/2010.
81. Poczta W., Pawlak K., Konkurencyjność polskich produktów rolnospożywczych w handlu wewnątrzspółnotowym, „Problemy Rolnictwa Światowego”, t. XV, Wydawnictwo SGGW, Warszawa 2006.
82. Poczta W., Sadowski A., Czubak W., Wpływ proponowanej reformy systemu dopłat bezpośrednich po 2013 roku na sytuację polskiego rolnictwa, „Wieś i Rolnictwo”, nr 4, 2011.
83. Pomykańska B., Pomykański P., Analiza finansowa przedsiębiorstw, Wydawnictwo PWN, Warszawa 2007.
84. Pomykało W. (red.), Encyklopedia Biznesu, t. 1, Fundacja Innowacja, Warszawa 1995.
85. Porter M.E., Przewaga konkurencyjna, Osiągnięcie i utrzymywanie lepszych wyników, Helion, Gliwice 2006.

86. Porter M.E., Strategia konkurencji. Metody analizy sektorów i konkurentów, Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2000.
87. Porter M.E., The Five Competitive Forces That Shape Strategy. Special Issue on HBS Centennial. "Harvard Business Review" 86, no. 1, 2008.
88. Radomska E., Innowacje i ich źródła – w poszukiwaniu nowych metod budowania i wzmocnienia konkurencyjności współczesnych przedsiębiorstw. cz. I „Sztuka Zarządzania”, nr 11, kwiecień 2011.
89. Rembisz W., Stańko S., ARR w systemie regulacji rynku rolnego 1990-2003, „Biuletyn Informacyjny”, nr 4 (154), Agencja Rynku Rolnego, kwiecień 2004.
90. Romanowska M., Planowanie strategiczne w przedsiębiorstwie, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2007.
91. Romanowska M., Planowanie strategiczne w przedsiębiorstwie, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2009.
92. Rosa A., Kredyty preferencyjne jako forma finansowania działalności rolniczej w Polsce, Zeszyty Naukowe SGGW – Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej, nr 91, 2011.
93. Rosa G., Konkurencja na rynku usług transportowych, C.H. Beck, Warszawa 2013.
94. Rowiński J., Wpływ funduszy współfinansowanych ze środków Unii Europejskiej na rozwój rolnictwa i regionów wiejskich. Raport końcowy, Program Wieloletni 2005-2009, nr 178, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2010.
95. Seremak- Bulge J., Rynek rolny a działania interwencyjne ARR i ich ewolucja, „Biuletyn Informacyjny”, nr 12 (114), Agencja Rynku Rolnego, grudzień 2000.
96. Skalik J., Rynkowe i pozarynkowe uwarunkowania wzrostu konkurencyjności małych i średnich przedsiębiorstw [w:] R. Krupski, Zarządzanie Strategiczne. Strategie małych firm, Prace naukowe Wałbrzyskiej Wyższej Szkoły Zarządzania i Przedsiębiorczości, seria: Zarządzanie i Marketing, Poldruk, Wałbrzych 2005.
97. Sokołowska A., Zarządzanie kapitałem intelektualnym jako element strategii małego przedsiębiorstwa [w:] R. Krupski, Zarządzanie Strategiczne. Strategie małych firm, Prace naukowe Wałbrzyskiej Wyższej Szkoły Zarządzania i Przedsiębiorczości, seria: Zarządzanie i Marketing, Poldruk, Wałbrzych 2005.
98. Soliwoda M., Bezpieczeństwo finansowe gospodarstw rolniczych w Polsce z perspektywy wspólnej polityki rolnej, „Wieś i Rolnictwo”, nr 3, 2014.

99. Spsychalski G., Źródła przewagi konkurencyjnej gospodarstwa rolnego, „Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu”, t. X, z. 1, 2008.
100. Stabryła A., Zarządzanie strategiczne w teorii i praktyce firmy, PWN, Warszawa 2000.
101. Stankiewicz M.J., Konkurencyjność przedsiębiorstwa. Budowanie konkurencyjności przedsiębiorstwa w warunkach globalizacji, wyd. 2 TNOiK „Dom Organizatora”, Toruń 2005.
102. Stankiewicz M.J., Konkurencyjność przedsiębiorstwa. Budowanie konkurencyjności przedsiębiorstwa w warunkach globalizacji, Wydawnictwo TNOiK „Dom Organizatora”, Toruń 2002.
103. Stańko S., Polityka interwencyjna na rynkach rolnych, Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego, Agencja Rynku Rolnego, Warszawa 2005.
104. Steinmann H., Schreyogg G., Zarządzanie, Oficyna Wydawnicza Politechniki Wrocławskiej, Wrocław 2001.
105. Światowiec-Szczepańska J., Strategiczne narzędzia konkurowania [w:] E. Urbanowska-Sojkin: Wybór strategiczny w przedsiębiorstwie, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2011.
106. Thorne F., Measuring the competitiveness of Irish agriculture (1996-2000). “Rural Economy Research Series” no. 9, 2004.
107. Thorne F., The Competitiveness of Irish Farms 1996-2010, National Report, Teagasc publication, 2011.
108. Tomczak F., Gospodarka rodzinna w rolnictwie: uwarunkowania i mechanizmy rozwoju. Instytut Rozwoju Wsi i Rolnictwa Polskiej Akademii Nauk, Warszawa 2006.
109. Tyson L.D’A., Who’s Bashing Whom? Trade Conflict in High Technology Industries, Institute for International Economics, Washington DC, 1992.
110. Urbanowska-Sojkin E., Banaszyk P., Witczak H., Zarządzanie strategiczne przedsiębiorstwem, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2007.
111. Wasilewski M., Poziom wskaźnika szybkiej płynności finansowej a efektywność przedsiębiorstw rolniczych, Prace Naukowe, nr 1159, Akademia Ekonomiczna, Wrocław 2007.
112. Wędzki D., Analiza wskaźnikowa sprawozdania finansowego, Wolters Kluwer, Kraków 2006.
113. Wieliczko B., Propozycja instrumentów wsparcia w polskim PROW na lata 2014-2020, „Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu” 2012, t. XIV, z. 2.
114. Wigier M., Model rozwoju rolnictwa polskiego w świetle efektów realizacji WPR, „Zagadnienia Ekonomiki Rolnej”, nr 1, 2013.

115. Woś A., Waloryzacja zasobów i czynników wytwórczych rolnictwa. Nowe kryteria wyboru, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2006.
116. Zieliński M., Gospodarstwa rolne osób czerpiących dochody z więcej niż jednego źródła [w:] Józwiak W. (red.) Sytuacja ekonomiczna, efektywność funkcjonowania i konkurencyjność polskich gospodarstw rolnych osób fizycznych, Program Wieloletni 2005-2009, nr 132, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2009.
117. Zietara W., Zieliński M., Polskie gospodarstwa roślinne na tle gospodarstw węgierskich i niemieckich, Program Wieloletni 2011-2014, nr 19, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2011.
118. Ziętara W., Pozycja konkurencyjna polskich gospodarstw rolnych w procesie integracji i globalizacji, „Journal of Agribusiness and Rural Development”, nr 2, 2012.
119. Ziółkowska J., Efektywność techniczna w gospodarstwach wielkotowarowych, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2008.
120. Żurakowska K., Konkurencyjność systemowa w procesie transformacji. Przykład Polski [w:] W. Bieńkowski, J. Bossak (red.) Konkurencyjność gospodarki Polski w dobie integracji z Unią Europejską i globalizacji, t. I, Instytut Gospodarki Światowej, Warszawa 2000.

### **Pozostałe materiały**

1. Agencja Nieruchomości Rolnych, Raport z działalności Agencji Nieruchomości Rolnych na Zasobie Własności Rolnej Skarbu Państwa w 2013 roku, Warszawa 2014.
2. Commission Europe, Fine-tuning in areas facing significant natural and specific constraints, Discussion paper, 11/2013.
3. <http://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/rynek-pracy/>
4. <http://www.anr.gov.pl>
5. NBP, Kursy walut, [http://www.nbp.pl/home.aspx?f=/kursy/arch\\_a.html](http://www.nbp.pl/home.aspx?f=/kursy/arch_a.html) (data dostępu 20.03.2015)
6. Pismo z dnia 3 lipca 2013 roku Ministerstwa Rolnictwa i Rozwoju Wsi do Marszałka Senatu Rzeczypospolitej Polskiej Bogdana Borsewicza.
7. Płatność za zazielenienie – obszary proekologiczne (podstawowe informacje), ARiMR, [www.arimr.gov.pl](http://www.arimr.gov.pl) (data dostępu 18.02.2015).
8. Program Rozwoju Obszarów Wiejskich 2014-2020, MRiRW, [www.minnrol.gov.pl](http://www.minnrol.gov.pl) (data dostępu 15.01.2015).
9. Program Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2007-2013 (PROW 2007-2013), MRiRW, Warszawa, lipiec 2007.

10. Projekt Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich 2014-2020, Warszawa 26 lipca 2013 r., <http://www.minrol.gov.pl> (data dostępu 25.11.2013).
11. Projekt Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2014-2020 (PROW 2014-2020), Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi, 24 stycznia 2014, [www.minrol.gov.pl](http://www.minrol.gov.pl) (data dostępu 16.03.2014).
12. Projekt rozporządzenia Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi w sprawie szczegółowych warunków i trybu przyznawania pomocy finansowej w ramach działania „Rolnictwo ekologiczne” objętego Programem Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2014-2020. <http://legislacja.rcl.gov.pl/> (data dostępu 22.02.2015).
13. Projekt systemu płatności bezpośrednich w Polsce w latach 2015-2020. Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi, Warszawa, sierpień 2014.
14. Rezolucja Parlamentu Europejskiego z dnia 20 listopada 2013 r. w sprawie wniosku dotyczącego rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady ustanawiającego wspólną organizację rynków produktów rolnych („rozporządzenie o jednolitej wspólnej organizacji rynków”) [COM(2011)0626 – C7-0339/2011 – COM(2012)0535 – C7-0310/2012 – 2011/0281(COD)], P7\_TA-PROV(2013)0492, [www.europarl.europa.eu](http://www.europarl.europa.eu) (data dostępu 02.12.2013).
15. Rozporządzenie (UE) nr 1310/2013 Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 17 grudnia 2013 r. ustanawiające niektóre przepisy przejściowe w sprawie wsparcia rozwoju obszarów wiejskich przez Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich (EFRROW) oraz zmieniające rozporządzenie (UE) nr 1305/2013 Parlamentu Europejskiego i Rady w zakresie środków i ich rozdziału w odniesieniu do roku 2014, a także zmieniające rozporządzenie Rady (WE) nr 73/2009 oraz rozporządzenia (UE) nr 1307/2013, (UE) nr 1306/2013 i (UE) nr 1308/2013 Parlamentu Europejskiego i Rady w zakresie ich stosowania w roku 2014.
16. Rozporządzenie Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z dnia 15 marca 2013 r. w sprawie szczegółowych warunków pomocy finansowej w ramach działania „Program rolnośrodowiskowy” objętego Programem Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2007-2013. Dz.U.2009.33.262 z późn. zm.
17. Rozporządzenie Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z dnia 13 marca 2013 r. w sprawie szczegółowych warunków i trybu przyznawania pomocy finansowej w ramach działania „Program rolnośrodowiskowy” objętego Programem Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2007-2013. Dz.U.2013 poz. 361 z późn. zm.
18. Rozporządzenie Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z dnia 26 lutego 2009 r. w sprawie szczegółowych warunków i trybu przyznawania pomocy finansowej



- w ramach działania „Program rolnośrodowiskowy” objętego Programem Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2007-2013. Dz.U.2009.33.262 z późn. zm.
19. Rozporządzenie Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z dnia 27 lipca 2011 r. w sprawie wykazu spółek hodowli roślin uprawnych oraz hodowli zwierząt gospodarskich o szczególnym znaczeniu dla gospodarki narodowej Dz.U. 2011 nr 161 poz. 974 z późn. zm.
  20. Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1305/2013 z dnia 17 grudnia 2013 r. w sprawie wsparcia rozwoju obszarów wiejskich przez Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich (EFRROW) i uchylające rozporządzenie Rady (WE) nr 1698/2005, L 347/487, 20.12.2013.
  21. Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1307/2013 z dnia 17 grudnia 2013 r. ustanawiające przepisy dotyczące płatności bezpośrednich dla rolników na podstawie systemów wsparcia w ramach wspólnej polityki rolnej oraz uchylające rozporządzenie Rady (WE) nr 637/2008 i rozporządzenie Rady (WE) nr 73/2009.
  22. Rozporządzenie Rady (WE) nr 1698/2005 z dnia 20 września 2005 r. w sprawie wsparcia rozwoju obszarów wiejskich przez Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich (EFRROW), L 277/1, 21.10.2005.
  23. Rozporządzenie Rady (WE) nr 73/2009 z dnia 19 stycznia 2009 r. ustanawiające wspólne zasady dla systemów wsparcia bezpośredniego dla rolników w ramach wspólnej polityki rolnej i ustanawiające określone systemy wsparcia dla rolników, zmieniające rozporządzenia (WE) nr 1290/2005, (WE) nr 247/2006, (WE) nr 378/2007 oraz uchylające rozporządzenie (WE) nr 1782/2003.
  24. Sprawozdania z działalności Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa za lata 1995-2013, ARiMR, Warszawa.
  25. Sprawozdanie z realizacji Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2007-2013. Numer sprawozdania 8/2013, MRiRW, [www.minrol.gov.pl](http://www.minrol.gov.pl) (data dostępu 15.12.2014).
  26. System płatności bezpośrednich w Polsce w latach 2015-2020. Projekt do konsultacji. Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi, Warszawa 17.06.2014.
  27. [www.arimr.gov.pl](http://www.arimr.gov.pl).
  28. Zbiorne sprawozdanie bieżące tygodniowe z realizacji Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2007-2013, MRiRW, [www.minrol.gov.pl](http://www.minrol.gov.pl) (data dostępu 02.02.2015).

