

Akademia Bialska im. Jana Pawła II

WSPÓLNA POLITYKA ROLNA A KONKURENCYJNOŚĆ RODZINNYCH GOSPODARSTW ROLNYCH W POLSCE

Katarzyna Dostaw

Biała Podlaska 2026

Akademia Bialska im. Jana Pawła II

Wspólna Polityka Rolna a konkurencyjność rodzinnych gospodarstw rolnych w Polsce

Katarzyna Dostaw

Biała Podlaska 2026

Wydawca

Akademia Bialska im. Jana Pawła II

Recenzja

prof. dr hab. Aleksander Grzelak

prof. dr hab. Henryk Runowski

© Copyright by Akademia Bialska im. Jana Pawła II

Publikacja została sfinansowana w ramach projektu badawczego
nr SN.TJO-49.501.10.2025.



Książka jest udostępniana na licencji Creative Commons Uznanie autorstwa – Użycie niekomercyjne – Bez utworów zależnych 4.0 Międzynarodowa

ISBN 978-83-68103-33-5

<https://doi.org/10.29316/9788368103335>

Nakład: 50 egzemplarzy



Wydawnictwo AB JP II

ul. Sidorska 95/97

21-500 Biała Podlaska

wydawnictwo.akademiabialska.pl

Projekt okładki, skład i druk

druk-24h.com.pl
DRUKARNIA CYFROWA

Hurtowa 21, 15-399 Białystok

tel. 535 500 898

e-mail: studio@druk-24h.com.pl

Spis treści

Wprowadzenie	7
-------------------------------	----------

Rozdział 1.

Konkurencyjność jako kategoria ekonomiczna	25
---	-----------

1.1. Koncepcje konkurencji i konkurencyjności w ekonomii i rozwoju myśli ekonomicznej	26
1.2. Przegląd definicyjny pojęcia konkurencyjności w kontekście analizy podmiotów gospodarczych	43
1.3. Źródła konkurencyjności przedsiębiorstw w teorii ekonomii i ich współczesnych odniesieniach	50
1.3.1. Teorie wzrostu i rozwoju gospodarczego	54
1.3.2. Teoria mikroekonomii	58

Rozdział 2.

Uwarunkowania konkurencyjności rodzinnych gospodarstw rolnych w Polsce	63
---	-----------

2.1. Czynniki konkurencyjności rodzinnych gospodarstw rolnych . . .	66
2.1.1. Struktura gospodarstw rolnych i miejsce w niej gospodarstw rodzinnych	66
2.1.2. Czynniki wpływające na konkurencyjność rodzinnych gospodarstw rolnych	73
2.2. Wybrane determinanty konkurencyjności rodzinnych gospodarstw rolnych	77
2.2.1. Demografia	77
2.2.2. Trendy w zakresie konsumpcji	83
2.2.3. Ziemia i środowisko	88
2.2.4. Umiejętność współpracy – powiązania poziome i pionowe . .	94
2.2.5. Wiedza, wykształcenie, kompetencje	98
2.3. Interwencjonizm i rola WPR a specyfika gospodarstw rodzinnych	102

2.3.1. Dualny charakter zmian w odniesieniu do gospodarstw rodzinnych	110
---	-----

Rozdział 3.

Potencjał konkurencyjny gospodarstw rolnych w Polsce 115

3.1. Zasoby i nakłady czynników produkcji	117
3.1.1. Ziemia	117
3.1.2. Praca	134
3.1.3. Kapitał	143
3.2. Relacje między czynnikami produkcji	149
3.3. Struktura gospodarstw rolnych	153

Rozdział 4.

Konkurencyjność rodzinnych gospodarstw rolnych w Polsce na tle krajów Unii Europejskiej 159

4.1. Sytuacja majątkowa gospodarstw rolnych	159
4.1.1. Produkcja i produktywność czynników wytwórczych	159
4.1.2. Skłonność do inwestycji, akumulacja kapitału	166
4.1.3. Dochody i dochodowość czynników produkcji	193
4.2. Ocena konkurencyjności zewnętrznej rodzinnych gospodarstw rolnych	204
4.2.1. Zasoby i nakłady czynników produkcji na tle krajów UE	205
4.2.2. Handel polskimi produktami rolno-spożywczymi	207
4.2.3. Rolnictwo polskie na tle wybranych unijnych rynków rolnych	220

Rozdział 5.

WPR jako instytucjonalny czynnik wpływający na konkurencyjność rodzinnych gospodarstw rolnych w Polsce 227

5.1. Ewolucja WPR	228
5.2. Cele WPR w latach 2004-2020	235
5.3. Mechanizmy pomocy publicznej w okresie przedakcesyjnym oraz w latach 2004-2020	242
5.3.1. Finansowanie pomocy publicznej z budżetu WPR w Polsce w okresie przedakcesyjnym	242

5.3.2. Plan Rozwoju Obszarów Wiejskich 2004-2006 oraz Sektorowy Program Operacyjny „Restrukturyzacja i modernizacja sektora żywnościowego oraz rozwój obszarów wiejskich” na lata 2004-2006	245
5.3.3. Program Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2007-2013	247
5.3.4. Program Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2014-2020	249
5.3.5. Zasady pomocy krajowej	252
5.4. Wybrane efekty WPR w rodzinnych gospodarstwach rolnych w Polsce	253
 Rozdział 6.	
Efekty oddziaływania dopłat do inwestycji na konkurencyjność rodzinnych gospodarstw rolnych w Polsce – wyniki badań empirycznych	263
6.1. Metodyka określania efektu oddziaływania z wykorzystaniem kontrafaktycznej metody <i>generalized propensity score</i> (GPS)	263
6.2. Wyniki pomiaru przeciętnego efektu oddziaływania dopłat do inwestycji na dochód jako miernik konkurencyjności rodzinnych gospodarstw rolnych	268
6.2.1. Wyniki pomiar przeciętnego efektu oddziaływania dopłat do inwestycji według kryterium wielkości ekonomicznej	268
6.2.2. Wyniki pomiaru przeciętnego efektu oddziaływania dopłat do inwestycji według kryterium kierunku produkcji	279
6.2.3. Wyniki pomiaru przeciętnego efektu oddziaływania dopłat do inwestycji według kryterium makroregionu	289
 Podsumowanie	297
 Aneks	303
 Bibliografia	319
 Spis rysunków.	349
 Spis tabel	350

Wprowadzenie

Rolnictwo jako jeden z podstawowych sektorów gospodarki, który jest obecny we wszystkich krajach oraz systemach społecznych, ekonomicznych i politycznych¹, wzbudza szczególne zainteresowanie badaczy, ekonomistów i decydentów politycznych².

Pierwotnie rolnictwo pełniło funkcję produkcyjną, polegającą na zapewnieniu ludności dostępu do żywności, w drodze ewolucji funkcja ta została jednak rozszerzona. Również następujące po niej funkcje społeczne i ekonomiczne podlegały zasadniczym zmianom w procesie rozwoju społeczno-gospodarczego. Z działu decydującego o możliwościach przeżycia całych społeczności, stwarzającego podstawy rozwoju gospodarczego, rolnictwo stało się obszarem wymagającym stosowania aktywnej polityki.

Polityka rolna, będąca przejawem interwencjonizmu, jest przedmiotem licznych analiz. W Polsce badania te są dodatkowo utrudnione z uwagi na fakt, że w ciągu ostatniego stulecia przynajmniej sześciokrotnie dokonywano zasadniczych zmian polityki gospodarczej. Ostatnie, przyjęte w okresie poprzedzającym uzyskanie członkostwa w UE, dotyczyły transformacji systemowej.

Transformacja ustrojowa, mimo że stworzyła warunki prawne i ekonomiczne do przekształcenia rolnictwa na drodze industrialnej, przyczyniła się także do nadmiaru pracujących w rolnictwie. Z jednej strony wzrosło natężenie procesów typowych dla industrializacji: komercjalizacji, intensyfikacji, koncentracji i specjalizacji, z drugiej zaś tempo zmian warunkowanych przez barierę dochodową i zatrudnieniową nie sprzyjało przeobrażeniom struktury agrarnej rolnictwa. Istotną zmianą było zastąpienie wielkiej własności społecznej przez wielką własność prywatną, co w połączeniu z ponadwymiarowym zatrudnieniem (w warunkach bezrobocia przekraczającego 22% w pierwszej kolejności z restrukturyzowanych przedsiębiorstw zwalniani

¹ R. Sobiecki, S. Kowalczyk, *Interwencjonizm w erze globalizacji*, „Kwartalnik Nauk O Przedsiębiorstwie” 2019, nr 51(2), s. 9-22. <https://doi.org/10.5604/01.3001.0013.2847>

² R. Cameron, L. Neal, *Historia gospodarcza świata. Od paleolitu do czasów najnowszych*, wyd. IV (zmienione i uaktualnione), Książka i Wiedza, Warszawa 2010, s. 22-112.

byli chłoporobotnicy) wpłynęło na ostateczny kształt podstawowych podmiotów rolnych jako licznych i rozdrobnionych rodzinnych gospodarstw rolnych, wzmacniając efekt uwarunkowań historycznych, tj. wieloletniego pozostawania pod zaborami.

Rodzinne gospodarstwa rolne stanowią najliczniejszą grupę podmiotów polskiego rolnictwa. Według danych GUS³ liczba indywidualnych gospodarstw rolnych w Polsce w 2005 roku wynosiła ponad 1856,2 tys. podmiotów⁴, a w 2020 roku było ich około 1317,4 tys.⁵ Prowadzona przez nie działalność wymaga uwzględnienia ich specyfiki i ograniczonych możliwości konkurowania, tj. niskiego poziomu mobilności zaangażowanych czynników produkcji (ziemi, pracy własnej, kapitału). Oprócz tego istnieje duża zależność stopnia intensyfikacji produkcji od warunków przyrodniczych, co w połączeniu z długim cyklem produkcji stawia działalność rolniczą w obszarze podwyższonego ryzyka, które trudno ograniczyć. Z jednej strony składa się na nie wspomniane ryzyko przyrodnicze, z drugiej zaś ryzyko ekonomiczne, dotyczące np. wysokości stóp procentowych oraz wydłużonego czasu realizacji procesów dostosowawczych do sytuacji rynkowej. Ponadto producenci rolni, w przeciwieństwie do podmiotów innych sektorów, w znacznie bardziej ograniczonym stopniu uzyskują korzyści skali w rozumieniu Krugmana⁶. Zbyt mała skala produkcji⁷ przyczynia się do generowania relatywnie nadmiernych kosztów transakcyjnych oraz obniżenia konkurencyjności rynkowej podmiotów rolnych. W warunkach gospodarki otwartej i liberalizacji handlu stanowi to istotną barierę dla rozwoju rolnictwa rodzinnego oraz nie-
sie konieczność interwencji w rolnictwie.

Ingerencja instytucji państwowych w system gospodarczy może odbywać się np. poprzez wsparcie publiczne w jakiejkolwiek formie celem

³ GUS, *Gospodarstwa rolne – grupy obszarowe a kierunki produkcji 2002*, Warszawa 2005, s. 66.

⁴ GUS, *Charakterystyka obszarów wiejskich w 2008 r.*, Olsztyn 2010, s. 205.

⁵ GUS, *Rocznik statystyczny rolnictwa 2022*, Warszawa 2022, s. 89.

⁶ B. Nosecka, K. Pawlak, W. Poczta, *Wybrane aspekty konkurencyjności rolnictwa*, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2011, s. 8-9.

⁷ Porównując przeciętny rozmiar gospodarstw rolnych w Polsce z gospodarstwami działającymi w pozostałych krajach członkowskich UE, można zauważyć, że nawet duże polskie gospodarstwa rolne są w skali europejskiej klasyfikowane jako małe podmioty. Należy uwzględnić ten fakt w kreowaniu dalszych założeń i sposobów realizacji polityki rolnej.

realizacji założonych przez ustawodawcę efektów. Mogą one dotyczyć chęci stymulowania wzrostu konkurencyjności, poprawy bezpieczeństwa żywnościowego, wsparcia dochodów, wielofunkcyjnego rozwoju czy ochrony środowiska i zasobów naturalnych⁸. Wsparcie publiczne jest zatem wynikiem przekonania, że instytucje i organizacje państwowe wiedzą lepiej (niż rynek), które podmioty powinny uzyskać lepsze rezultaty i/lub wymagają wsparcia w celu np. wynagrodzenia im dostarczania dóbr publicznych, w związku z czym mają prawo ingerować w rynek, tak aby doprowadzić do założonego celu.

Przykładem polityki interwencyjnej, za pośrednictwem której państwo podejmuje działania w sektorze rolno-spożywczym i na obszarach wiejskich, jest Wspólna Polityka Rolna (WPR). O znaczeniu sektora rolnego w Unii Europejskiej (UE) stanowi fakt, że około 40% budżetu UE stanowią wydatki na WPR użytkowników rolnych (UR)⁹. Instrumentarium polityki rolnej mogą stanowić narzędzia o charakterze rynkowym, tj. związane z regulowaniem podaży, oddziaływaniem na popyt czy interwencją cenową, lub pozarynkowym, tj. w postaci subsydiów, dotacji bezpośrednich i pośrednich, w tym instrumentów polityki strukturalnej¹⁰. Liczne reformy i zmiany na szczeblu unijnym przyczyniły się do wyodrębnienia dwóch filarów WPR¹¹, gdzie I filar obejmuje przede wszystkim dopłaty bezpośrednie i mechanizmy interwencji rynkowej, a II filar ukierunkowany jest na wsparcie polityki strukturalnej rolnictwa i rozwój obszarów wiejskich. Należy przy tym zauważyć, że większy strumień środków finansowych przeznaczony jest na realizację celów w ramach I filaru WPR, który z założenia (zgodnie z celami zdefiniowanymi we WPR) bezpośrednio lub pośrednio wpływa na dochody gospodarstw

⁸ M. Wigier, *Alokacyjne i dystrybucyjne dylematy polityki rolnej na przykładzie polskiego sektora rolno-spożywczego w okresie 1989-2018*, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2019, s. 129.

⁹ Mimo wysokiego udziału wydatków na rolnictwo w budżecie UE zauważalna jest tendencja spadkowa. W ciągu ostatnich co najmniej 30 lat udział wydatków na rolnictwo w budżecie UE spadł z 75% do około 40%. Zob. European Parliament, *Direct Payments in the CAP post 2013*, [https://www.europarl.europa.eu/thinktank/pl/document/IPOL-AGRI_NT\(2011\)438624](https://www.europarl.europa.eu/thinktank/pl/document/IPOL-AGRI_NT(2011)438624) (dostęp: 5.03.2024).

¹⁰ M. Wigier, *op. cit.*, s. 129.

¹¹ F. Tomczak, *Ewolucja wspólnej polityki rolnej UE i strategia rozwoju rolnictwa polskiego*, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2009, s. 64.

rolnych¹². Tylko w latach 2004-2019 Polska otrzymała z budżetu WPR transfery na łączną kwotę 56,7 mld euro, z czego na płatności bezpośrednie¹³ (czyli na dotacje bezpośrednie dla rolników) przeznaczono 34,7 mld euro, a na II filar (czyli na przekształcenia strukturalne rolnictwa i obszarów wiejskich) niemal 22 mld euro¹⁴.

Kierowane do gospodarstw rolnych i sektora rolno-spożywczego programy wsparcia w ramach WPR wpływają nie tylko na przyspieszenie procesów rozwojowych, ale wyznaczają również zasięg i rodzaj spodziewanych korzyści. Cele WPR zostały określone ściśle w traktacie rzymskim z 1957 roku, a późniejszym zmianom podlegały już jedynie sposoby podejmowania procesu decyzyjnego oraz instrumentarium realizacji tych celów. Poszczególne cele oraz centralnie zestandaryzowane ramy i instrumenty WPR, wyznaczające priorytety polityki rolnej, są w różnym stopniu absorbowane przez gospodarstwa rolne, a stopień realizacji tych celów oraz osiągnięty kierunek zmian wymagają dokładnego zbadania i przeanalizowania.

O konkurencyjności gospodarstw rolnych decyduje jednak nie tylko objęcie Polski działaniami WPR, ale również występowanie określonych zjawisk w otoczeniu rynkowym. Zmieniające się uwarunkowania makroekonomiczne oraz presja budżetowa powodują, że po 2023 roku pomoc publiczna będzie odgrywała mniejszą rolę w kształtowaniu tempa i kierunku przemian strukturalnych. Godzenie wymagań ekonomicznych, społecznych i środowiskowych w realizacji krajowej polityki rolnej utrudnia dodatkowo silne zróżnicowanie polskiego rolnictwa. Szacuje się, że obecnie na około 1,3 mln

¹² A. Kowalski, S. Figiel, M. Halamska, *Społeczne i ekonomiczne uwarunkowania rozwoju sektora rolno-żywnościowego*, „Polish Journal of Agronomy” 2011, nr 7, s. 29-42; E. Kiryluk-Dryjska, A. Baer-Nawrocka, *Reforms of the Common Agricultural Policy of the EU: Expected Results and Their Social Acceptance*, „Journal of Policy Modeling” 2019, nr 3(1).

¹³ Płatności bezpośrednie odnosiły się zasadniczo do powierzchni użytków rolnych będących w dobrej kulturze rolnej, a o sposobie ich wykorzystania decydowali sami rolnicy. Dotacje te przeznaczone były w większości na zakup środków produkcji, w tym nawozów, środków ochrony roślin i pasz. Tymczasem najmniejsze gospodarstwa wykorzystywały je głównie w celach prywatnych, niezwiązanych z działalnością rolniczą (stanowiły one więc nieformalne wsparcie socjalne), a największe – z myślą o dofinansowaniu inwestycji.

¹⁴ A. Sadowski, *Polskie rolnictwo i wieś są bezsprzecznie beneficjentami członkostwa Polski w Unii Europejskiej*, <https://tep.org.pl/polskie-rolnictwo-i-wies-sa-bezsprzecznie-beneficjentami-czlonkostwa-polski-w-unii-europejskiej/> (dostęp: 6.12.2023).

gospodarstw indywidualnych zaledwie około 300 tys. gospodarstw posiada zdolność konkurencyjną¹⁵.

Konkurencyjność jest wielowymiarową cechą organizacji, która określa jej zdolność do konkurowania i osiągania postulowanej pozycji konkurencyjnej na rynku oraz umiejętność podejmowania działań zapewniających jej stabilny i długotrwały rozwój. Każda jednostka gospodarcza, niezależnie od branży, w której działa, powinna istnieć, podnosząc poziom konkurencyjności na rynku, co oznacza, że konkurencyjność jest stałym elementem funkcjonowania podmiotów. Determinuje ją wiele różnych czynników o charakterze zarówno endo-, jak i egzogenicznym. Opinie naukowców i analityków na temat wpływu poszczególnych czynników kształtujących konkurencyjność podmiotów gospodarczych są podzielone i jest to zrozumiałe o tyle, że bardzo szybko zmieniają się one w czasie, przez co nieustannie przybywa nowych determinant¹⁶. Nasilanie się procesów integracji i liberalizacji gospodarek, intensyfikacja handlu światowego, postępujący proces globalizacji oraz współtowarzysząca mu, zaostarzająca się na świecie konkurencja powodują zmianę charakteru, intensywności i zasięgu konkurencji. Funkcjonujące w gospodarce podmioty konkurują zarówno z krajowymi, jak i zagranicznymi jednostkami¹⁷. Ogół uwarunkowań rynkowych powoduje, że nawet te podmioty, które nie uczestniczą bezpośrednio w procesie internacjonalizacji, czyli nie wykonują działalności gospodarczej za granicą, muszą konkurować z zagranicznymi podmiotami w sposób pośredni. Z jednej strony otwarty charakter rynku krajowego oznacza możliwość zdobywania nowych rynków zbytu i rozwoju handlu zagranicznego. Z drugiej strony międzynarodowy wymiar konkurencji zmusza podmioty do sprostania wielu nowym wyzwaniom oraz trudniejszym warunkom funkcjonowania¹⁸.

¹⁵ Załącznik nr 2. Analiza SWOT. Cel 3. Poprawa pozycji rolników, www.gov.pl (dostęp: 5.03.2024), s. 5.

¹⁶ M. E. Porter, M. R. Kramer, *The Big Idea: Creating Shared Value*, „Harvard Business Review” 2011, nr 89, s. 2-17.

¹⁷ I. Szczepaniak, *Przewagi komparatywne w polskim handlu produktami rolno-spożywczymi*, w: *Konkurencyjność polskich producentów żywności i jej determinanty* (3), I. Szczepaniak (red.), IERiGŻ-PIB, Warszawa 2017, s. 44.

¹⁸ K. Pawlak, *Międzynarodowa zdolność konkurencyjna sektora rolno-spożywczego krajów Unii Europejskiej*, Wydawnictwo Uniwersytetu Przyrodniczego, Poznań 2013, s. 43.

Badanie konkurencyjności gospodarstw rolnych jest zadaniem nietrywialnym. Mimo licznych opracowań na temat konkurencyjności teoria konkurencyjności nadal zawiera luki. Zauważalny jest brak badań nad konkurencyjnością gospodarstw rodzinnych w świetle instrumentarium proinwestycyjnej polityki rolnej. Luka badawcza dotyczy w tym przypadku zarówno założeń, niejednoznaczności definicyjnej, czynników i mierników konkurencyjności, jak i wniosków (rekomendacji) odnoszących się do polityki gospodarczej. Dobór podmiotu oraz przedmiotu badań powoduje, że pojawiają się problemy w badaniu konkurencyjności wynikają z różnych podejść oraz potrzeb badawczych uwzględniających istniejące uwarunkowania. Niejednoznaczność definicyjna wpłynęła na powstanie ponad czterystu definicji konkurencyjności¹⁹. Wynika to m.in. z łączenia różnych definicji z poszczególnymi teoriami ekonomicznymi. Pojęcie konkurencyjności w odniesieniu do podmiotów rolnych wywodzi się z co najmniej dwóch nurtów: teorii wzrostu i rozwoju gospodarczego oraz mikroekonomii²⁰. W niniejszej pracy zjawisko konkurencyjności gospodarstw rodzinnych jest utożsamiane z mikroekonomiczną definicją Adama Kagana²¹. Zgodnie z tym podejściem konkurencyjność gospodarstw rolnych to zespół przypisywanych im cech wynikających zarówno z ich wewnętrznych atrybutów, jak i związanych z umiejętnością adaptacji do zmian zachodzących w otoczeniu, który pozwala im na skuteczniejsze osiąganie celów głównej grupy interesariuszy (właścicieli), w tym także w perspektywie długoterminowej, w stosunku do innych producentów rolnych lub uczestników procesu gospodarczego²².

W kształtowaniu konkurencyjności podmiotów rolnych ważną rolę odgrywają czynniki determinujące przemiany gospodarstw rolnych. Dotyczą one przede wszystkim zmian zasobów czynników produkcji oraz wzajemnych relacji między nimi. Proces wytwórczy w rolnictwie wymaga zaangażowania

¹⁹ M. Olczyk, *Konkurencyjność w teorii i praktyce*, CeDeWu, Warszawa 2008, s. 12-34.

²⁰ J. Strojny, *Konkurencyjność międzynarodowa sektorów rolno-żywnościowych państw Unii Europejskiej w ujęciu dynamicznym*, Wydawnictwo Uniwersytetu Rolniczego, Kraków 2010, s. 199-217.

²¹ A. Kagan, *Stan i perspektywy wielkotowarowych przedsiębiorstw rolnych w Polsce*, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2013, s. 36.

²² A. Kagan, *op.cit.*, s. 38-44.

trzech czynników wytwórczych: ziemi, kapitału oraz pracy²³. Biorąc jednak pod uwagę, że konkurencyjność nie ogranicza się obecnie jedynie do rywalizacji cenowo-kosztowej²⁴, coraz większego znaczenia nabierają w tym przypadku takie elementy składowe jak: jakość produktów, innowacyjność, nowe technologie, wydajność pracy, techniki marketingowe itd.²⁵. Konkurencyjność wymaga jednocześnie rozpoznania i uwzględnienia procesów gospodarczych i znajomości megatrendów na poziomie zarówno krajowym, jak i międzynarodowym. Więcej uwagi należy również poświęcić relacjom między polityką gospodarczo-społeczną, obejmującą całokształt działań państwa i pozostającą w ścisłym związku z działaniami unijnymi w zakresie WPR, a konkurencyjnością podmiotów rolnych.

Gospodarstwa rolne, aby sprostać konkurencji rynkowej, muszą podejmować działania inwestycyjne, w szczególności o charakterze modernizacyjnym. Ponoszone nakłady mają z założenia prowadzić do rozwoju podmiotu rolnego i poprawy produktywności, a w rezultacie także wzrostu konkurencyjności gospodarstw rolnych. Inwestycje dotyczą najczęściej rzeczowych składników środków trwałych, co przyczynia się do zwiększenia potencjału produkcyjnego. Obniżenie kosztów jednostkowych w gospodarstwach rolnych jest możliwe poprzez wdrożenie nowoczesnych rozwiązań technicznych, technologicznych, organizacyjnych i biologicznych. Inwestycje te mają prowadzić do ilościowego lub jakościowego wzrostu produkcji, obniżenia kosztów wytwarzania płodów rolnych, zmiany struktury produkcji czy zwiększenia efektywności wykorzystania zaangażowanych czynników wytwórczych. Wymienione efekty powinny prowadzić do poprawy konkurencyjności gospodarstw rolnych²⁶.

²³ O ile przez lata podstawowym i najważniejszym czynnikiem była ziemia, o tyle w późniejszym okresie środek ciężkości został przeniesiony w kierunku kapitału, a następnie czynnika ludzkiego, który jest aktualnie najważniejszym czynnikiem produkcji, przynajmniej w odniesieniu do kształtowania konkurencyjności gospodarstw rolnych.

²⁴ A. Kowalski, M. Wigier (red.), *Konkurencyjność gospodarki w kontekście działań polityki społecznej – perspektywa krajowa*, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2016, s. 11.

²⁵ M.E. Porter, *Przewaga konkurencyjna. Osiąganie i utrzymywanie wyników*, Rzeczpospolita, Warszawa 2010, s. 64.

²⁶ K. Babuchowska, R. Marks-Bielska, *Unowocześnianie gospodarstw rolnych z województwa warmińsko-mazurskiego w ramach PROW 2007-2013*, SGGW, Warszawa 2012, s. 118-132.

Nakłady na inwestycje mogą pochodzić ze środków własnych (oszczędności), finansowania zewnętrznego (kredyty, pożyczki), a także z funduszy o charakterze strukturalnym, tj. II filaru budżetu WPR UE (dopłaty inwestycyjne w ramach takich programów jak np. *Ułatwianie startu młodym rolnikom* czy *Modernizacja gospodarstw rolnych*). Kwota wsparcia z tego tytułu wyniosła w latach 2004-2019 22 mld euro. Działania strukturalne odgrywają w Polsce szczególną rolę, gdyż z założenia mają za zadanie wspierać proces zmniejszania dystansu do państw, które wykorzystały okres powojenny na dokonanie niezbędnych przemian (są to głównie kraje UE-15). Istotne jest określenie efektów wdrożonego wsparcia nie tylko za pomocą wartości uzyskanych funduszy lub liczby umów zrealizowanych przez beneficjentów funduszy unijnych, ale także w postaci wpływu strumienia środków strukturalnych na stopień realizacji założonych celów WPR, w tym wzrostu konkurencyjności podmiotów rolnych. Rodzi to konieczność pomiaru uzyskanych efektów i dokonania oceny wpływu dopłat inwestycyjnych (proinwestycyjnych działań interwencyjnych) na konkurencyjność rodzinnych gospodarstw rolnych.

Jest to ponadto podyktowane dużą skalą wydatków związanych z realizacją WPR oraz oczekiwaniami społeczeństwa wobec osiągnięcia społecznych celów rolnictwa. W tym kontekście zasadna wydaje się ocena skuteczności instrumentów proinwestycyjnych w podejmowaniu działań na rzecz konkurencyjności rodzinnych gospodarstw rolnych. Wyniki badań z tego obszaru mogą okazać się przydatne w kształtowaniu celów i mechanizmów WPR, co może korzystnie wpłynąć na dalszy rozwój i wzrost konkurencyjności polskich podmiotów rolnych.

O ile rola środków transferowanych z I filaru do gospodarstw rolnych jest potwierdzona empirycznie, o tyle wpływ dopłat proinwestycyjnych (II filar) na poprawę sytuacji majątkowej i konkurencyjności podmiotów rolnych wymaga zbadania i oceny. Dotychczasowe badania skupiały się głównie na określeniu wpływu polityki rolnej i jej instrumentów na konkurencyjność w ujęciu międzynarodowym, branżowym lub sektorowym.

Mimo licznych badań nad wpływem subsydiów na sytuację ekonomiczną gospodarstw istnieje luka badawcza dotycząca oddziaływania dopłat inwestycyjnych na konkurencyjność polskich rodzinnych gospodarstw rolnych. Ze względu na niedostatek dotychczasowych badań zasadne jest zatem zweryfikowanie i opisanie ekonomicznych skutków dopłat inwestycyjnych

w odniesieniu do dochodów z rodzinnego gospodarstwa rolnego w Polsce, a tym samym także w kontekście jego konkurencyjności. Zależność między inwestycjami realizowanymi w sferze rolnej a konkurencyjnością była przedmiotem badań m.in. Roya i Pala²⁷, Nilsona²⁸ czy Quiroga i innych²⁹. Co więcej, nie przeprowadzono dotychczas badań krajowych z zakresu ekonomiki rolnictwa z wykorzystaniem metody GPS i danych jednostkowych Polski FADN, podobnych do podejmowanych w niniejszej monografii. Jedynie Elena Feutsch³⁰ wskazała na różnokierunkową przydatność metody GPS do oceny wdrażanych przez UE Programów Rozwoju Obszarów Wiejskich (PROW) pod kątem realizacji przyjętych celów. Przedmiotem analizy prezentowanej w niniejszej pracy jest wpływ dopłat inwestycyjnych (zmienna SE406 *Wyników Standardowych* FADN dotycząca m.in. takich programów jak *Ułatwianie Startu Młodym Rolnikom* czy *Modernizacja Gospodarstw Rolnych*) w perspektywach PROW 2004-2006 ($n + 2$), PROW 2007-2013 ($n + 2$) oraz PROW 2014-2020 ($n + 3$, przy dostępnych danych do analizy $n + 1$) na zmiany konkurencyjności rodzinnych gospodarstw rolnych. Otrzymywane dotacje ze względu na wymóg wniesienia wkładu własnego (pokrytego kapitałem własnym lub obcym) nie stanowią bezpośredniego przepływu pieniężnego, który można przeznaczyć na cele inne niż inwestycyjne. Można zatem przyjąć, że nie oddziałują one w sposób bezpośredni na poziom dochodu, stąd też przesłanka, aby określić wpływ działań inwestycyjnych z II filaru WPR UE na konkurencyjność gospodarstw rolnych. Inwestycje, poprzez poprawę konkurencyjności gospodarstwa rolnego, powinny oddziaływać jednak na poziom dochodów w dłuższym okresie.

W związku z powyższym konkurencyjność gospodarstw rolnych zoperacjonalizowano w modelu badawczym za pomocą kategorii dochodu z rodzinnego gospodarstwa rolnego (zmienna SE420).

²⁷ B. Roy, S. Pal, *Investment, Agricultural Productivity and Rural Poverty in India: A State-Level Analysis*, „Indian Journal of Agricultural Economics” 2002, nr 57(4), s. 653-678.

²⁸ P. Nilsson, *Productivity Effects of CAP Investment Support: Evidence from Sweden Using Matched Panel Data*, „Land Use Policy” 2017, nr 66, s. 172-182.

²⁹ S. Quiroga, C. Suárez, Z. Fernández-Haddad, G. Philippidis, *Levelling the Playing Field for European Union Agriculture: Does the Common Agricultural Policy Impact Homogeneously on Farm Productivity and Efficiency?*, „Land Use Policy” 2017, nr 68, s. 179-188.

³⁰ E. Fuetsch, *Innovation in Family Farms: The Roles of the Market, the Family, and Farm Performance*, „Journal of Small Business Strategy” 2022, nr 32(2), s. 83-103.

Celem badań jest ocena słuszności kreowanej obecnie polityki rolnej, a także wskazanie na konieczność przeprowadzenia określonych zmian poprawiających jej skuteczność. Przeprowadzone badania mają wspierać decydentów w próbie odpowiedzi na pytanie o kierunek wsparcia, jaki powinna przyjąć polityka rolna, w tym: czy należy wspierać wszystkie gospodarstwa rolne, czy tylko te które są konkurencyjne; czy lepiej jest stosować takie samo instrumentarium w stosunku do wszystkich podmiotów, czy też zróżnicować cele i instrumenty wsparcia np. w zależności od rozmiaru podmiotu rolnego, jego lokalizacji oraz pełnionych funkcji. Jest to szczególnie istotne przy ustalaniu założeń oraz zasad prowadzenia polityki rolnej w kolejnych okresach programowania.

Rozważania nad przyszłym kształtem i kierunkiem wsparcia muszą uwzględniać charakter i rodzaj istniejących przewag konkurencyjnych oraz uświadomić konieczność szukania ich nowych źródeł. Ujawniająca się obecnie w wymiarze wynikowym konkurencyjność gospodarstw rolnych opiera się głównie na prostych przewagach kosztowych, których znaczenie będzie zanikać wraz z rosnącą rolą innowacji oraz zachodzącymi jakościowymi zmianami popytu na żywność. W rezultacie o konkurencyjności będzie decydować nie tania praca czy dostępność ziemi, lecz efektywne zastosowanie czynnika kapitału w określonej przestrzeni wytwórczej oraz aktywność innowacyjna. Oznacza to również, że rolnictwo może być konkurencyjne jedynie wtedy, kiedy sprosta wymogom efektywnościowym decydującym o konkurencyjności innych sektorów gospodarki.

Badania ekonomistów specjalizujących się w problematyce rolnictwa³¹ wskazują, że poszczególne instrumenty fiskalne oddziałują różnokierunkowo na konkurencyjność gospodarstw rolnych i są jednocześnie zorientowane na osiągnięcie innych ważnych celów społeczno-ekonomicznych. Stanowi to znaczną trudność w oszacowaniu ich wpływu na konkurencyjność tych podmiotów.

Zmieniające się uwarunkowania makroekonomiczne oraz presja budżetowa powodują, że prawdopodobnie już w perspektywie finansowej

³¹ J. Kulawik, E. Majewski, J. Pawłowska-Tysko, A. Wąs, B. Wieliczko, *Budżetowe uwarunkowania konkurencyjności rolnictwa*, w: *WPR a konkurencyjność polskiego i europejskiego sektora żywnościowego*, A. Kowalski, M. Wigier, B. Wieliczko (red.), IERiGŻ-PIB, Warszawa 2014, s. 28.

na lata 2021-2027 pomoc publiczna będzie odgrywała mniejszą rolę w kreowaniu wzrostu i rozwoju gospodarstw rolnych oraz kształtowaniu ich konkurencyjności. Kluczowym dla rozwoju rolnictwa i wzrostu gospodarczego elementem pozostaną inwestycje oraz postęp technologiczny i innowacyjność. Są one najważniejszymi stymulatorami poprawy produktywności oraz wzrostu poziomu dochodów.

Rodzaj i zakres instrumentów polityki rolnej i strukturalnej odpowiada zaangażowaniu państwa w proces eliminacji nieefektywności mechanizmów rynkowych. Członkostwo Polski w UE wywołało wiele zmian strukturalnych w gospodarstwach rolnych w odniesieniu zarówno do ich zasobów, jak i alokacji czynników produkcji.

Głównym celem badawczym jest przedstawienie długookresowych skutków proinwestycyjnych instrumentów Wspólnej Polityki Rolnej Unii Europejskiej wobec konkurencyjności rodzinnych gospodarstw rolnych w Polsce. Przez pryzmat wybranych zagadnień teoretycznych dotyczących zagadnienia konkurencyjności dokonano charakterystyki i oceny poziomu konkurencyjności gospodarstw rolnych w warunkach wdrażanych mechanizmów WPR w Polsce i UE. W związku z postawionym celem badawczym przedstawiono zachodzące zmiany jakościowe i ilościowe w strukturze gospodarstw rolnych, scharakteryzowano potencjał konkurencyjny oraz wewnętrzną i zewnętrzną pozycję konkurencyjną gospodarstw rolnych oraz dokonano za pomocą metody *generalized propensity score* (GPS) oceny wpływu dopłat inwestycyjnych (proinwestycyjnych działań interwencyjnych) transferowanych do beneficjentów w ramach PROW 2004-2006, PROW 2007-2013 oraz PROW 2014-2020 na konkurencyjność rodzinnych gospodarstw rolnych w Polsce wyrażoną za pomocą zmian w sytuacji dochodowej. Całość rozważań wieńczy podsumowanie wraz z wnioskami odnoszącymi się do rezultatu wsparcia konkurencyjności rodzinnych gospodarstw rolnych w Polsce instrumentami WPR.

Obszarem badawczym analizowanym w niniejszej pracy jest określenie zmian konkurencyjności rodzinnych gospodarstw rolnych w Polsce na skutek zastosowania dopłat inwestycyjnych ze środków finansowych budżetu WPR UE. W literaturze przedmiotu istnieje luka badawcza dotycząca jednoznacznego zdefiniowania siły wpływu działań strukturalnych na przykładzie dopłat inwestycyjnych na konkurencyjność gospodarstw rolnych (na poziomie mikroekonomicznym).

Analizowany w pracy problem badawczy zawiera się w pytaniu:

- Jaką rolę w kształtowaniu konkurencyjności rodzinnych gospodarstw rolnych w Polsce odgrywają mechanizmy interwencyjne WPR na przykładzie dopłat inwestycyjnych?

Uzupełnieniem tego pytania są następujące, szczegółowe pytania badawcze:

- Czy są widoczne różnice w poziomie konkurencyjności rodzinnych gospodarstw rolnych w Polsce, wyrażonej za pomocą efektów dochodowych, w zależności od poziomu otrzymanych dopłat inwestycyjnych?
- Czy dopłaty inwestycyjne w perspektywach finansowych na lata 2004-2006, 2007-2013 oraz 2014-2020 sprzyjają poprawie konkurencyjności rodzinnych gospodarstw rolnych w Polsce w zależności od ich kierunku produkcji, wielkości ekonomicznej oraz ich lokalizacji?

By zrealizować cel badawczy i odnieść się do sformułowanych pytań badawczych, przyjęto następującą hipotezę główną:

- H: Wspólna Polityka Rolna, poprzez stosowanie instrumentów proinwestycyjnych, sprzyja podnoszeniu poziomu konkurencyjności rodzinnych gospodarstw rolnych w Polsce.

Rozwinięciem hipotezy głównej są następujące hipotezy szczegółowe:

- H1: Dopłaty inwestycyjne, według kryterium wielkości ekonomicznej gospodarstwa, podnoszą poziom konkurencyjności rodzinnych gospodarstw rolnych w zróżnicowanym zakresie w zależności od siły ekonomicznej gospodarstwa.
- H2: Dopłaty inwestycyjne, według kryterium specjalizacji, podnoszą poziom konkurencyjności rodzinnych gospodarstw rolnych w zróżnicowanym zakresie w zależności od kierunku produkcji.
- H3: Dopłaty inwestycyjne, według kryterium lokalizacji, w jednakowym stopniu podnoszą poziom konkurencyjności wszystkich rodzinnych gospodarstw rolnych.

Aby zrealizować cel badawczy i zweryfikować postawione hipotezy, podjęto następujące zadania badawcze:

- studia literaturowe dotyczące teorii konkurencji oraz interwencjonizmu w naukach ekonomicznych oraz istoty i przesłanek ich stosowania w odniesieniu do podmiotów sektora rolnego;

- identyfikacja uwarunkowań wewnętrznych i zewnętrznych konkurencyjności rodzinnych gospodarstw rolnych;
- określenie obszarów zawodności rynku w kwestii rolnej;
- określenie potencjału konkurencyjnego rodzinnych gospodarstw rolnych i dokonanie jego oceny;
- określenie zewnętrznej i wewnętrznej konkurencyjności rodzinnych gospodarstw rolnych wraz z jej oceną;
- pozyskanie danych oraz ich selekcja i analiza z wykorzystaniem metody GPS, w tym:
 - określenie puli rodzinnych gospodarstw rolnych jako beneficjentów działań inwestycyjnych objętych badaniem Polski FADN w latach 2004-2021;
 - wybór zmiennych i technik, na podstawie których wytypowano do badania rodzinne gospodarstwa rolne (ze zbioru niepublikowanych jednostkowych zmiennych systemu Polski FADN);
 - dobór rodzinnych gospodarstw rolnych w podziale na grupy zróżnicowane według kryterium wielkości ekonomicznej, kierunku produkcji i makroregionu FADN z wykorzystaniem metody GPS;
 - analiza i porównanie skuteczności dopłat inwestycyjnych ze środków budżetu WPR UE w odniesieniu do zmiany sytuacji dochodowej rodzinnych gospodarstw rolnych w poszczególnych grupach scharakteryzowanych według wielkości ekonomicznej, kierunku produkcji i makroregionu.

Unikatowość proponowanych w publikacji badań polega na realizacji zadań badawczych z wykorzystaniem niepublikowanych danych jednostkowych dotyczących wybranych polskich rodzinnych gospodarstw oraz nie stosowanej w krajowych badaniach z zakresu ekonomiki rolnictwa metody statystycznej GPS.

Przedmiotem badań było zweryfikowanie rezultatów ekonomicznych, będących miernikiem konkurencyjności, uzyskiwanych przez gospodarstwa korzystające z dopłat inwestycyjnych (zmienna SE406 *Wyników Standardowych FADN*) w zależności od wysokości wsparcia w ramach proinwestycyjnego mechanizmu polityki rolnej. Określenie wpływu dopłat inwestycyjnych z budżetu WPR na konkurencyjność rodzinnych gospodarstw rolnych zdefiniowało wybór metody badawczej GPS, nie stosowanej dotąd w literaturze przedmiotu z tego zakresu. Metoda GPS stanowi uogólnienie metody

propensity score matching (PSM), należącej do grupy metod kontrfaktycznych. Podstawowa różnica między tymi dwoma narzędziami polega na tym, że w metodzie GPS czynnik oddziałujący nie ma postaci binarnej, lecz występuje formie zmiennej kategoriowej (mającej więcej niż tylko dwa poziomy) lub nawet zmiennej ciągłej. W przypadku metody GPS zamiast efektu oddziaływania otrzymuje się funkcję reakcji miernika konkurencyjności w zależności od różnych poziomów dopłat inwestycyjnych. W przeciwieństwie do metody PSM przedmiotem badania nie jest zatem jedynie ustalenie różnicy w dochodach między gospodarstwami otrzymującymi i nieotrzymującymi dopłat, lecz oszacowanie całej funkcji reakcji dochodów na wsparcie inwestycyjne, pozwalającej określić, jaki był wpływ dopłat do inwestycji na dochód w zależności od poziomu wsparcia.

Jako wskaźnik konkurencyjności objęty badaniem oddziaływania dopłat inwestycyjnych przyjęto kategorię dochodu z rodzinnego gospodarstwa rolnego (zmienna SE420 *Wyników Standardowych FADN*, dane w euro).

Badania dotyczyły rodzinnych gospodarstw rolnych w Polsce, objętych systemem Polski FADN i wyodrębnionych na podstawie trzech kryteriów: położenia regionalnego, wielkości ekonomicznej oraz typu produkcji. Na potrzeby analizy zdefiniowano następujące profile badawcze³²:

- gospodarstwa według typów produkcji:
 - uprawy polowe,
 - uprawy ogrodnicze,
 - winnice³³,
 - uprawy trwałe,

³² Każde gospodarstwo rolne, prowadzące rachunkowość w ramach Polskiego FADN w 2020 roku, reprezentuje pewną liczbę podobnych gospodarstw ze swojej warstwy. W zbiorze dla roku obrachunkowego 2020 znalazło się 12 116 gospodarstw osób fizycznych oraz 176 gospodarstw osób prawnych. Ta pierwsza grupa jest statystycznie reprezentatywną próbą pod względem typu produkcji i klasy wielkości ekonomicznej oraz regionu FADN dla pola obserwacji Polskiego FADN obejmującego w 2020 roku 749 646 gospodarstw towarowych w Polsce.

³³ Z uwagi na duże braki danych wynikające z niskiej liczby gospodarstw specjalizujących się w tym typie produkcji oraz znaczne rozdrobnienie w prezentowaniu danych, a także metodologię prezentowania danych FADN polegającą na zestawianiu wyników uśrednionych dla co najmniej 15 gospodarstw w celu zapewnienia anonimowości analizowanych podmiotów gospodarstwa specjalizujące się w tym kierunku produkcji nie będą objęte dalszą analizą.

- krowy mleczne,
- zwierzęta trawożerne,
- zwierzęta ziarnożerne,
- mieszane,
- gospodarstwa w podziale na klasy wielkości ekonomicznej (SO):
 - bardzo małe: $2000 \leq \text{euro} < 8000$ ³⁴,
 - małe: $8000 \leq \text{euro} < 25\,000$,
 - średnio małe: $25\,000 \leq \text{euro} < 50\,000$,
 - średnio duże: $50\,000 \leq \text{euro} < 100\,000$,
 - duże: $100\,000 \leq \text{euro} < 500\,000$,
 - bardzo duże: $\text{euro} \geq 500\,000$,
- gospodarstwa w podziale na makroregiony:
 - Pomorze i Mazury – region obejmujący województwa: warmińsko-mazurskie, pomorskie, zachodniopomorskie i lubuskie,
 - Mazowsze i Podlasie – region obejmujący województwa: podlaskie, mazowieckie, łódzkie i lubelskie,

³⁴ Wielkość ekonomiczna gospodarstwa w 2004 roku była określana za pomocą europejskiej jednostki wielkości (*European size unit*). ESU jest parametrem służącym do określania wielkości ekonomicznej gospodarstwa rolnego, ustalonej na podstawie standardowych nadwyżek bezpośrednich gospodarstwa (czyli nadwyżek wartości produkcji danej działalności rolniczej nad wartością kosztów bezpośrednich w przeciętnych dla danego regionu warunkach produkcji). Jedno ESU odpowiada równowartości 1200 euro. W Polsce dla roku obrachunkowego 2004 minimalny próg wielkości ekonomicznej w przypadku pola obserwacji FADN został ustalony na poziomie 2 ESU. Dolny próg graniczny gospodarstwa rolnego zaliczanego do pola obserwacji FADN wyznaczano na podstawie sumowania wartości standardowej nadwyżki bezpośredniej (SGM) z gospodarstw znajdujących się w krajowym rejestrze gospodarstw rolnych, poczynając od największych do momentu, aż ustalona zostanie wielkość ostatniego gospodarstwa, które wyczerpuje 90% wartości SGM w danej jednostce administracyjnej. Zob. więcej w: *Wyniki standardowe 2004 uzyskane przez gospodarstwa rolne uczestniczące w Polskim FADN. Część I. Wyniki standardowe*, Warszawa 2006, s. 6-11. Z kolei wielkość ekonomiczna gospodarstwa, określana jako suma wartości produkcji standardowej (SO) wszystkich form działalności rolniczej występujących w gospodarstwie, służy do ustalenia minimalnego progu wielkości ekonomicznej dla pola obserwacji FADN. W Polsce dla roku obrachunkowego 2020 próg ten został ustalony na poziomie 4000 euro. Zob. więcej w: *Wyniki standardowe 2020 uzyskiwane przez gospodarstwa rolne uczestniczące w Polskim FADN. Część I. Wyniki Standardowe*, Warszawa 2021, s. 12-13.

- Wielkopolska i Śląsk – region obejmujący województwa: kujawsko-pomorskie, wielkopolskie, dolnośląskie oraz opolskie,
- Małopolska i Pogórze – region obejmujący województwa: śląskie, małopolskie, podkarpackie i świętokrzyskie.

Zakres czasowy badań obejmuje lata 2004-2021, co wynika także z dostępności możliwie najbardziej aktualnych danych. Należy jednak zaznaczyć, że badaniem został objęty wpływ dopłat inwestycyjnych otrzymanych przez gospodarstwa rolne w ramach płatności w podziale na poszczególne perspektywy finansowe na lata: 2004-2006 ($n + 2$), 2007-2013 ($n + 2$) oraz 2014-2020 ($n + 3$). Rok początkowy to rok akcesji Polski do struktur unijnych, ostatni analizowany rok dotyczy natomiast najnowszych danych ze zbiorów FADN udostępnionych przez Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej – Państwowy Instytut Badawczy (IERiGŻ-PIB) jako podmiot zbierający, gromadzący i udostępniający dane rachunkowe z gospodarstw rolnych.

Niniejsza monografia jest wyrazem zainteresowania autorki kwestią konkurencyjności rodzinnych gospodarstw rolnych w Polsce w kontekście wpływu proinwestycyjnych instrumentów wsparcia Wspólnej Polityki Rolnej, wynikającego m.in. z kilkunastoletniego już doświadczenia zawodowego w rolnictwie oraz kilkuletniego w szkolnictwie wyższym na stanowisku nauczyciela akademickiego. Podstawę napisania niniejszej monografii stanowią prace naukowe dokonane przez autorkę w ramach przygotowania rozprawy doktorskiej, dlatego też niniejsze opracowanie jest prezentacją obszernych jej fragmentów.

Niniejsza monografia składa się z sześciu rozdziałów merytorycznych poprzedzonych wprowadzeniem oraz części wnioskowej, zamieszczonej w podsumowaniu, a także załączników umieszczonych na końcu pracy.

W rozdziale pierwszym przedstawiono zjawisko konkurencyjności jako kategorię ekonomiczną. Zaprezentowano tu ewolucję poglądów na temat istoty i roli konkurencji oraz konkurencyjności, zagadnień dotyczących etapów ewolucji konkurencyjności w głównych nurtach ekonomicznych, dokonano przeglądu definicyjnego pojęcia konkurencyjności w kontekście analizy podmiotów gospodarczych oraz prezentacji roli teorii ekonomii w tworzeniu podstaw do poprawnego formułowania konkurencyjności w nawiązaniu do teorii wzrostu i rozwoju gospodarczego oraz teorii mikroekonomii, przedstawiono problematykę poprawy efektywności oraz

optymalnego wykorzystania, będących w posiadaniu poszczególnych firm, czynników produkcji.

Rozdział drugi został poświęcony analizie uwarunkowań konkurencyjności rodzinnych gospodarstw rolnych w Polsce, a zwłaszcza zjawiskom i trendom obserwowanym w skali globalnej (światowej), mającym wpływ na popyt i podaż surowców rolnych oraz ceny żywności. Przedstawiono tu czynniki mogące decydować o poziomie bilansu surowców rolnych. Do czynników zewnętrznych zaliczono m.in. zmiany demograficzne, zmiany trendów w zakresie konsumpcji oraz kierunki wykorzystania ziemi rolnej. Z kolei po stronie czynników wewnętrznych analizą objęto umiejętności współpracy w odniesieniu do siły integracji poziomej i pionowej podmiotów rolnych, a także zmian w zakresie wiedzy, wykształcenia i kompetencji właścicieli oraz kierowników rodzinnych gospodarstw rolnych w Polsce. W dalszej części rozdziału zwrócono uwagę na kwestię zawodności rynku i rolę interwencjonizmu na przykładzie działań WPR w odniesieniu do gospodarstw rolnych funkcjonujących w warunkach pełnoprawnego członkostwa w UE.

Kolejny rozdział został poświęcony analizie danych dotyczących potencjału konkurencyjnego analizowanych podmiotów. Na podstawie teorii o trójpodziale czynników produkcji przedstawiono stan i zmiany zasobów i nakładów czynników produkcji w ujęciu ilościowym oraz jakościowym, a także zaprezentowano relacje między czynnikami produkcji oraz strukturę gospodarstw rolnych. Analiza o charakterze ilościowym dotyczyła rodzinnych gospodarstw rolnych w Polsce będących w polu obserwacji FADN. Wykorzystano w niej wyniki opisane w podziale na kategorie sklasyfikowane według kryterium regionu, kierunku produkcji oraz wielkości ekonomicznej w latach 2004-2020.

W rozdziale czwartym scharakteryzowano stan i zmiany rodzinnych gospodarstw rolnych w Polsce pod względem wybranych mierników i wskaźników konkurencyjności wewnętrznej oraz konkurencyjności zewnętrznej. W tym celu, odnosząc się do danych z bazy FADN, określono sytuację majątkową badanych podmiotów według kryterium regionu, kierunku produkcji oraz wielkości ekonomicznej w latach 2004-2020, charakteryzując kategorie produkcji i produktywności czynników wytwórczych, skłonności do inwestycji i akumulacji kapitału, a także dochodu i dochodowości czynników produkcji. W drugiej części rozdziału, odnosząc się do danych z bazy Eurostat, określono zasoby i nakłady czynników produkcji w Polsce na tle pozostałych

krajów UE oraz pozycję konkurencyjną polskich rodzinnych gospodarstw rolnych w handlu zagranicznym produktami rolno-spożywczymi.

Rozdział piąty został poświęcony zagadnieniom formalizacji konkurencyjności na poszczególnych etapach zmian Wspólnej Polityki Rolnej (WPR) – od polityki rynkowej do polityki wielofunkcyjnego i zrównoważonego rozwoju obszarów wiejskich. Analizie poddano zakres spójności celów dotyczących poprawy konkurencyjności gospodarstw rolnych w planowaniu strategicznym programowania polityki rolnej w latach 2004-2020, porównano proces programowania polityki, poddając ocenie mechanizmy pomocy publicznej w okresie przedakcesyjnym oraz w latach 2004-2020, a także oceniono programy WPR mające na celu poprawę efektywności gospodarowania i konkurencyjności gospodarstw rolnych.

Ostatni rozdział pracy zawiera wyniki analizy empirycznej dotyczącej przeciętnego efektu oddziaływania dopłat do inwestycji transferowanych do beneficjentów w ramach PROW 2004-2006, PROW 2007-2013 oraz PROW 2014-2020 na konkurencyjność polskich rodzinnych gospodarstw rolnych w Polsce wyrażoną za pomocą zmian w sytuacji dochodowej w zależności od poziomu wsparcia. Zadania badawcze zostały zrealizowane z wykorzystaniem niepublikowanych danych jednostkowych pochodzących z Polskiego FADN, dotyczących wybranych polskich rodzinnych gospodarstw oraz nie stosowanej w krajowych badaniach z zakresu ekonomiki rolnictwa metody statystycznej *generalized propensity score* (GPS).

Całość rozważań wieńczy podsumowanie wraz z wnioskami odnoszącymi się do rezultatu wsparcia konkurencyjności polskich rodzinnych gospodarstw rolnych instrumentami WPR.

Rozdział 1.

Konkurencyjność jako kategoria ekonomiczna

Konkurencja jest procesem towarzyszącym człowiekowi w każdej sferze jego działalności. W gospodarce opartej na mechanizmie rynkowym konkurencja występuje jako nieodłączny element procesu regulującego alokację zasobów. Warunkiem zaistnienia zjawisk konkurencyjnych jest ograniczoność zasobów w stosunku do potrzeb, co w przypadku konkurencji rynkowej oznacza ograniczoną wielkość popytu na dobra. Idea konkurencji sprowadza się do rywalizacji wielu jednostek lub grup o osiągnięcie tego samego celu. Mimo pierwotnego charakteru tej kategorii ekonomicznej oraz jej powszechnego rozumienia w literaturze ekonomicznej występuje wiele definicji i podejść do zjawiska konkurencji. Nerozłącznie wiąże się z nią również pojęcie konkurencyjności. W odniesieniu do kategorii ekonomicznej konkurencja jest podstawową cechą gospodarki rynkowej, a przedsiębiorstwa w niej funkcjonujące muszą cechować się konkurencyjnością³⁵.

Złożony charakter konkurencyjności utrudnia jej jednoznaczne zdefiniowanie. Wynika to z możliwości dokonywania analizy na różnym poziomie. Konkurencyjność jest wielowymiarową cechą organizacji, która określa jej zdolność do zajmowania postulowanej pozycji na rynku względem pozostałych graczy. Decyduje o tym zarówno potencjał wewnętrzny danego podmiotu, jak i jego umiejętność adaptacji do zmian zachodzących w otoczeniu. Cecha ta warunkuje zdolność organizacji do podejmowania takich działań, które zapewnią jej stabilny i długotrwały rozwój. Każda jednostka gospodarcza niezależnie od branży, w której działa, powinna dążyć do osiągania coraz lepszej pozycji rynkowej. W związku z powyższym konkurencyjność jest stałym elementem funkcjonowania podmiotów. Z uwagi na jej wielowymiarowy charakter można zdekomponować ją na szereg cech składowych (analitycznych), łatwiej poddających się deskrypcji, pomiarowi i wartościowaniu.

³⁵ M. Kraszewska, K. Pujer, *Konkurencyjność przedsiębiorstw. Sposoby budowania przewagi konkurencyjnej*, Exante, Wrocław 2017, s. 7.

1.1. Koncepcje konkurencji i konkurencyjności w ekonomii i rozwoju myśli ekonomicznej

W procesie rozwoju teorii konkurencyjności analizie poddawano różne aspekty tego pojęcia. Przedmiotowe rozważania prowadzono zarówno w wymiarze mikro- i mezoekonomicznym, gdzie koncentrowano się na konkurencji między branżami i pojedynczymi przedsiębiorstwami, jak i w wymiarze makroekonomicznym, by podkreślić związek między konkurencją a gospodarką. Poglądy związane z tym zagadnieniem podlegały jednocześnie pewnym modyfikacjom. Pierwsze rozważania dotyczące konkurencyjności można odnaleźć już w dorobku starożytnych Greków i Rzymian. Były one rozwijane w kolejnych epokach przez badaczy specjalizujących się w tej problematyce.

W ekonomii klasycznej, zasługą wielkich przedstawicieli tego nurtu – Davida Ricardo, Johna Stuarta Milla, Thomasa Malthusa, a przede wszystkim Adama Smitha – pogłębiono analizę zagadnienia i nadano pojęciu konkurencji znaczenie badawcze, wpisując je w ramy analizy ekonomicznej³⁶. Klasycy silnie propagowali wolność gospodarczą wynikającą z braku ingerencji państwa w gospodarkę, uruchamiającą mechanizm samodostosowującego się rynku. Smith, „ojciec nowożytnej ekonomii”, w analizie funkcjonowania rynków konkurencyjnych prezentował koncepcję człowieka racjonalnie gospodarującego, wytwarzającego, w dążeniu do maksymalizacji zysku, po najniższych kosztach te dobra, których potrzebują nabywcy³⁷. Konkurencja miała stanowić w tym ujęciu proces wymagający zasadniczo dużej liczby sprzedawców i grup właścicieli zasobów, dobrze poinformowanych o zyskach, płacach i rentach w gospodarce, oparty na swobodnym przemieszczaniu się zasobów między jej gałęziami. Przy spełnieniu takich założeń egoistyczny interes właścicieli zasobów powinien doprowadzić do ukształtowania się długookresowych cen naturalnych, które zrównają stopę zysków,

³⁶ M. Gorynia (red.), *Luka konkurencyjna na poziomie przedsiębiorstwa a przystąpienie Polski do Unii Europejskiej*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2002, s. 27.

³⁷ M. Bochenek, *Ewolucja poglądów na temat wartości od starożytności do współczesności*, „Studia Ekonomiczne” 2016, nr 259, s. 21.

płac i rent między poszczególnymi sektorami gospodarki³⁸. Odwołując się do metafory „niewidzialnej ręki rynku”³⁹, Smith opisywał konkurencję jako siłę samoistnie regulującą rynek i umożliwiającą uwzględnienie zarówno interesów prywatnych, jak i dobra społecznego⁴⁰. Temat konkurencyjności był podejmowany również przez m.in. Malthusa, który w teorii ludnościowej prezentował zagadnienie konkurencji jako walki o byt, oraz Ricardo, który jako pierwszy odniósł się w badaniach do założeń konkurencji doskonałej⁴¹ oraz teorii kosztów komparatywnych^{42,43}.

Odrębny pogląd prezentował Karol Marks, który uważał, że konkurencja powoduje niewłaściwą alokację kapitału oraz wytrącenie rynku ze stanu równowagi^{44,45}. Marksowska teoria konkurencji uwzględnia zarówno liczbę, jak i wielkość przedsiębiorstw, pozwala rozpatrywać konkurencję w ujęciu dynamicznym, na poziomie mikro- i mezoekonomicznym, oraz prezentuje jej wpływ nie tylko na zmiany cen, ale również na takie składowe jak: technologia, produktywność, struktura branży, wewnątrzbranżowe relacje, struktura i zachowania przedsiębiorstw, wzrost gospodarczy, akumu-

³⁸ A. Smith, *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa 1954, s. 42.

³⁹ *Ibidem*, s. 42.

⁴⁰ D. Hildebrand, *The Role of Economic Analysis in the EC Competition Rules*, Kluwer Law International, The Hague-London-New York 2009, s. 102.

⁴¹ Konkurencja doskonała – model rynku, na którym wstępuje wielu nabywców i wielu sprzedawców, ale żaden z nich nie ma istotnego wpływu na łączną wielkość popytu, podaży i cenę.

⁴² David Ricardo, wysuwając swoją teorię komparatywnych kosztów, starał się dowieść, że wymiana międzynarodowa jest korzystna nawet wtedy, gdy jeden z kontrahentów produkuje wszystko, co stanowi jej przedmiot, taniej od drugiego kontrahenta, przy założeniu, że produkuje jedne towary bardziej tanio, a inne mniej tanio. Korzyści w handlu zagranicznym płyną więc nie z absolutnych (jak twierdził Smith), ale z komparatywnych różnic w kosztach produkcji, eksport koncentruje się zaś na tych alternatywach, w przypadku których komparatywna korzyść będzie największa. za: L. Jankowiak, *Klasyczna doktryna kosztów komparatywnych w teorii handlu zagranicznego*, 2016, s. 160, <https://repozytorium.amu.edu.pl> (dostęp: 20.04.2023).

⁴³ G. Rosa, *Konkurencja na rynku usług transportowych*, C.H. Beck, Warszawa 2013, s. 14.

⁴⁴ Stan równowagi rynkowej to sytuacja, w której określona cena kształtuje się samoistnie, ponieważ wielkość popytu na dany produkt zrównuje się z wielkością jego podaży.

⁴⁵ B. Jankowska, M. Sulimowska-Formowicz, *Koncepcje konkurencji w ekonomii*, w: *Kompendium wiedzy o konkurencyjności międzynarodowej*, M. Gorynia, E. Łażniewska (red.), Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2009, s. 19.

lacja kapitału i dystrybucja dochodu. Marks uważał, że procesy konkurencji powodują, że to kapitał, a nie praca, staje się dominującym czynnikiem w procesie produkcji⁴⁶, na skutek czego następuje koncentracja i centralizacja kapitału należącego do coraz mniejszej grupy ludzi. Mechanizm ten może w konsekwencji prowadzić do powstawania oligopolistycznych⁴⁷ cech rynku, a następnie monopolu⁴⁸, które to przyczyniają się do występowania nierównowagi rynkowej^{49,50}.

W teorii neoklasycznej koncepcja konkurencji ma charakter statyczny. Neoklasycy rozpatrywali bowiem konkurencję jako pewien stan układu, określoną strukturę rynkową będącą skutkiem rywalizacji między podmiotami. Takie postrzeganie konkurencji zapoczątkował w swojej pracy *Badania nad matematycznymi podstawami teorii bogactw* Antoine Cournot⁵¹. Jako pierwszy ekonomista neoklasyczny stwierdził, że konkurencja stanowi przeciwieństwo monopolu, i utożsamiał ją z konkurencją doskonałą. Zwrócił też uwagę na zależność między liczbą sprzedawców a ceną rynkową i różnymi strukturami rynkowymi⁵². Cournot zaobserwował prawidłowość, zgodnie z którą wraz ze wzrostem ilości firm na rynku następuje spadek ceny sprzedaży, a w przypadku „nieograniczonej konkurencji”, czyli nieskończonej

⁴⁶ T. Burke, A. Genn-Basch, B. Haines, *Competition in Theory and Practice*, Routledge, Chapman and Hall, London 1991, s. 41.

⁴⁷ Oligopol to forma struktury rynkowej zaliczająca się do konkurencji niedoskonałej. Rynek można nazwać oligopolistycznym, gdy tworzy go lub dominuje na nim kilku producentów wytwarzających produkt jednorodny lub zróżnicowany.

⁴⁸ Monopol to sytuacja rynkowa, w której istnieje tylko jeden dostawca danego towaru lub usługi. Brak konkurencji powoduje, że monopolista nie jest zwykle skłonny do obniżania cen, poprawiania jakości oferowanych towarów i usług czy wdrażania nowych rozwiązań technicznych. Monopolistą można być tylko na określonym rynku (tzw. rynku właściwym) – np. rynku przewozów kolejowych, rynku telefonii stacjonarnej itp. za: <https://www.gazeta-prawna.pl/encyklopedia/prawo/artykuly/333822,monopol.html> (dostęp: 20.04.2026).

⁴⁹ Stan nierównowagi rynkowej jest to taka sytuacja na rynku danego dobra, w której wielkość popytu nie odpowiada wielkości podaży.

⁵⁰ B. Jankowska, M. Sulimowska-Formowicz, *op. cit.*, s. 19.

⁵¹ A. A. Cournot, *Researches into the Mathematical Principles of the Theory of Wealth*, Hachette, Paris 1838; przedruk o tym samym tytule wydał A.M. Kelley (New York 1960, s. 7-54).

⁵² W. J. Otta, *Ekonomika przedsiębiorstw w sferze handlu zagranicznego*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 1987, s. 60.

liczby firm, cena sprzedaży odpowiada kosztom marginalnym^{53,54}. Zależności między procesem konkurencji a strukturą rynku były przedmiotem analiz prowadzonych również przez Williama Jevonsa i Francisa Edgewortha. Jevons, autor *Theory of Political Economy*⁵⁵, skierował rozważania ekonomistów z prostego klasycznego i neoklasycznego poglądu na konkurencję i wolną konkurencję w stronę konkurencji doskonałej. Zdefiniował on koncepcję konkurencji doskonałej jako sytuację, kiedy „pojedynczy handlarz (...) musi kupować i sprzedawać po aktualnych cenach, na które w dużym stopniu nie ma wpływu”. Ponadto „rynek doskonały” oznaczał dla niego „doskonałą wiedzę o warunkach podaży i popytu i wynikającym z nich stosunku wymiany” ze strony „wszystkich handlarzy”⁵⁶. Wnioski te podzielał i rozwijał później Edgeworth w pracy *Mathematical Psychics*. Jego zdaniem konkurencja doskonała odnosi się do nieskończenie dużej liczby firm i całkowitej podzielności produktu⁵⁷. John Bates Clark dodał, że praca i kapitał muszą być w tym przypadku całkowicie mobilne⁵⁸. Przyjął on zatem założenie o doskonałej mobilności czynników jako wymóg konkurencji doskonałej. Z uwagi na odwoływanie się do klasyczno-neoklasycznych podstaw Clark może być uważany za „prekursora nowoczesnej koncepcji niezakłóconej konkurencji” (*workable competition*), sformułowanej ostatecznie przez jego syna Johna Maurice’a Clarka w 1940 roku, szczególnie popularnej po II wojnie światowej⁵⁹. Inny wybitny przedstawiciel ekonomii neoklasycznej – Alfred Marshall – definiował konkurencję również na podstawie założeń o konkurencji doskonałej. Swój pogląd modyfikował w kolejnych wydaniach prac z serii

⁵³ Koszt marginalny, inaczej koszt krańcowy, to przyrost kosztu całkowitego spowodowany wzrostem produkcji o jednostkę miary.

⁵⁴ L. Tsoulfidis, *Classical vs. Neoclassical Conception of Competition*, <https://mpr.ub.uni-muenchen.de/43999> (dostęp: 21.04.2020), s. 7.

⁵⁵ W. S. Jevons, *Theory of Political Economy*, Macmillan, London 1888, s. 87.

⁵⁶ *Ibidem*, s. 87.

⁵⁷ F. Y. Edgeworth, *Mathematical Psychics: An Essay on the Application of Mathematics to the Moral Sciences*, C. Kegan Paul, London 1881, s. 18.

⁵⁸ T. N. Carver, *Clark's Distribution of Wealth*, „The Quarterly Journal of Economics” 1901, nr 15(4), s. 578-602. <https://doi.org/10.2307/1884976>

⁵⁹ M. N. Rothbard, *Ekonomiści na konkurencja*, tł. G. Dmitruk, Instytut Misesa, <https://mises.pl/wpcontent/uploads/2012/11/Rothbard-Ekonomisci-a-konkurencja.pdf> (dostęp: 8.04.2020), s. 11.

*Principles of Economics*⁶⁰. W koncepcji Marshalla można dostrzec dwa główne i zarazem wykluczające się obszary. Pierwszy, utrzymany w nurcie klasycznym, pozwalał na zdefiniowanie „wolnej konkurencji” w szeroki sposób – jako rozległej sieci relacji oplatającej cały rynek. W wydaniu ósmym swoich prac Marshall wyraźnie atakował koncepcję konkurencji doskonałej. Stwierdzał, że opadająca krzywa popytu firmy jest zgodna z prawem konkurencji. Jednocześnie sceptycznie podchodził do założenia o doskonałej wiedzy uczestników rynku w modelu konkurencji doskonałej. Drugi obszar jego rozważań bazował na dorobku ekonomistów matematycznych. W trzecim wydaniu *Principles of Economics* Marshall przedstawił koncepcję Cournota, zgodnie z którą pozioma krzywa popytu danej firmy jest zjawiskiem powszechnym w gospodarce, opadająca zaś wyjątkiem. Doprowadziło go to do uznania doskonałej bądź czystej konkurencji (pozioma krzywa popytu) za stan typowy dla gospodarki. Później Marshall w swojej niemal całkowicie niedostrzeżonej pracy z zakresu ekonomii stosowanej *Industry and Work* przewidział praktycznie wszystkie znaczące rozwinięcia teorii konkurencji, wyprzedzając ostateczne stanowisko Edwarda Chamberlina o trzydzieści lat. Marshall podzielał początkowo przekonanie o określaniu konkurencji jako doskonałej, by następnie stwierdzić, że „realny świat gospodarczy przeszyty jest elementami monopolu” i uznać to spostrzeżenie za jedyne słuszne podejście⁶¹. Tę nieprecyzyjną formę konkurencji Marshall postrzegał jako absolutnie właściwą. Finalnie Frank Knight zebrał wszystkie komponenty konkurencji doskonałej, rozwinął najważniejsze z elementów i zrównał teorię konkurencji z modelem konkurencji doskonałej⁶². W przeciwieństwie do Johna Batesa Clarka, który był zdania, że pojęcie konkurencji doskonałej można zaadaptować jedynie do warunków „statycznego świata równowagi”, Knight preferował wykorzystanie go do pomiaru „świata rzeczywistego”. Zakładał, że krzywe popytu są znane i jawne, wymiana handlowa przebiega natychmiastowo i bez ponoszenia dodatkowych kosztów, wszystkie wartości są zaś ciągłe, a krzywe popytu poziome w odniesieniu do każdej firmy. Pojęcie konkurencji łączy założenia idealnego prognozowania, doskonałej

⁶⁰ A. Marshall, *Principles of Economics*, Macmillan, New York 1890, s. 11-98.

⁶¹ A. Marshall, *Industry and Trade*, Macmillan, London 1919, s. 395-398, 405-409.

⁶² F. H. Knight, *Risk, Uncertainty, and Profit*, Houghton Mifflin Company, Boston-New York 1921, s. 11-34.

mobilności, bezpłatnej wymiany oraz fakt, że wszystkie jej składowe, takie jak produkty i czynniki, są ciągle zmienne i nieskończenie podzielne⁶³. Wkład Clarka i Knighta przyczynił się do wypracowania założeń konkurencji doskonałej jako struktury, w której występuje duża liczba przedsiębiorstw wytwarzających i sprzedających w dowolnej ilości identyczny i homogeniczny produkt, przy jednakowej cenie rynkowej oraz symetrii informacji⁶⁴. Stworzona koncepcja nie znalazła jednak potwierdzenia w rzeczywistości gospodarczej. Taki model okazał się trudny do zastosowania i pozostał głównie w sferze dociekań teoretycznych⁶⁵.

Dość szybko zaobserwowano, iż odejście od warunków konkurencji doskonałej poprzez zmniejszanie liczby konkurentów oraz koncentrację podaży i/lub popytu wpływa na wysokość cen rynkowych i stwarza lepsze możliwości generowania zysków po stronie przedsiębiorców. W efekcie krytyka konkurencji doskonałej przybrała na sile i zwróciła się ku analizom struktur rynkowych stanowiących ogniwo pośrednie między konkurencją doskonałą a czystym monopolem. Kluczowe okazały się dwie prace opublikowane w 1933 roku: Joan Robinson *The Economics of Imperfect Competition*⁶⁶ i Edwarda Chamberlina *The Theory of Monopolistic Competition*⁶⁷. Robinson przedstawiła teorię niedoskonałej konkurencji i doprecyzowała koncepcję monopolu. Chamberlin natomiast stwierdził, że konkurencja (w czystej postaci) oznacza doskonałość, przy czym niemożliwe jest pełne zastosowanie modelu, którym posługiwał się Knight, do opisywania realnego świata gospodarki, gdyż nie funkcjonuje on w ten sposób. Gospodarka nie jest bowiem oparta wyłącznie na konkurencji, lecz zawiera też elementy monopolu. Teoria Chamberlina stanowiła połączenie obu tych koncepcji, co pozwalało wyjaśnić różnorodne struktury rynkowe powstające na gruncie

⁶³ S. Kozak, *Konkurencja w sektorze bankowym w sektorze ubezpieczeń oraz jej uwarunkowania i pomiar*, Wydawnictwo SGGW, Warszawa 2013, s. 24.

⁶⁴ A. T. Deb, K. V. B. Murthy, *Theoretical Framework of Competition as Applied to Banking Industry*, <http://mpira.ub.uni-muenchen.de/7465> (dostęp: 21.03.2020), s. 9.

⁶⁵ S. Kozak, *op. cit.*, s. 24.

⁶⁶ J. Robinson, *The Economics of Imperfect Competition*, Macmillan, London 1933, s. 3-17.

⁶⁷ E. Chamberlin, *The Theory of Monopolistic Competition*, Harvard University Press, Cambridge 1933, s. 7-28.

zróznicowania produktów i kosztów sprzedaży⁶⁸. Finalnie tradycja neoklasycznej konkurencji opartej na swobodzie wejścia na rynek została odnowiona przez J. M. Clarka i innych teoretyków ekonomii po II wojnie światowej. Odnosząc się do konkurencji doskonałej, Clark starał się wskazywać czynniki, które prowadzą do sytuacji najbliższej wzorcowemu rozumieniu tego pojęcia, przy uwzględnieniu rzeczywistych zdarzeń gospodarczych. W efekcie rozwinął koncepcję konkurencji zdolnej do działania, którą uważał za najbardziej pożądaną formę tego zjawiska⁶⁹. Ponadto zdaniem Clarka niedoskonałości rynku, a mianowicie: niejednorodność produktu, nieprzejrzystość mechanizmu rynkowego oraz opóźnienia czasowe, są warunkami koniecznymi postępu gospodarczego oraz zaistnienia konkurencji zdolnej do działania⁷⁰.

Dorobek neoklasyków odnosił się do zmian w teorii konkurencji w aspekcie mikroekonomicznym. W tym samym czasie zmodyfikowano także poglądy na temat teorii konkurencji w wymiarze makroekonomicznym⁷¹. Występujący w latach 30. XX wieku wielki kryzys gospodarczy przyczynił się do podjęcia przez Johna Maynarda Keynesa rozważań nad zjawiskiem konkurencji. Stwierdził on, że założenia klasyków, mówiące o optymalizującym działaniu tego mechanizmu, nie są prawdziwe. Nie znajdował bowiem dowodów na to, że konkurencja prowadzi do „samoregulujących procesów dostosowawczych na rynku, które miałyby odbywać się bez konieczności specjalnego interwencjonizmu”⁷². Uzasadniało to jego zdaniem potrzebę aktywnej roli rządu w gospodarce. Odrzucał on przy tym prymat wolnej konkurencji i liberalnej polityki handlowej. Uważał, że interwencjonizm państwowy powinien być realizowany za pomocą polityki

⁶⁸ T. Taranko, *Procesy konkurencyjne a strategie produktowo-rynkowe przedsiębiorstw produkcyjnych*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2010, s. 17.

⁶⁹ J. M. Clark, *Towards a Concept of Workable Competition*, „American Economic Review” 1940, nr 30(2), s. 241-256.

⁷⁰ C. M. Bender, G. Götz, B. Pakula, *Effective Competition. The Importance and Relevance for Network Industries*, „Intereconomics: Review of European Economic Policy” 2011, nr 46(1), s. 4.

⁷¹ D. Bellante, *Edward Chamberlin. Monopolistic Competition and Pareto Optimality*, „Journal of Business and Economic Research” 2004, nr 2(4), s. 17. <https://doi.org/10.19030/jber.v2i4.2871>

⁷² J. M. Keynes, *General Theory of Employment, Interest and Money*, Macmillan, London 1936, s. 177.

fiskalnej oraz pieniężnej, co pozwoli kształtować wysokość wydatków społeczeństwa na konsumpcję i inwestycje. Zarówno Keynes, jak i jego następcy zaobserwowali także postępujący proces umacniania się silnych i dużych przedsiębiorstw, mogący prowadzić do powstawania monopolu. W związku z powyższym rekomendowali stosowanie interwencjonizmu państwa w formie polityki antymonopolowej⁷³.

W ramach tzw. szkoły harwardzkiej prowadzono badania dotyczące współzależności między strukturami, zachowaniami a rezultatami rynkowymi. Joe Bain zauważył, że w wysoko skoncentrowanych branżach poziom cen kształtuje się poniżej progu cen maksymalizujących zyski, co ogranicza wejście na rynek potencjalnym konkurentom. Decyduje o tym koncentracja kapitału w sektorze, która determinuje zachowania konsumentów i konkurentów⁷⁴. Zjawisko to prowadzi do spadku efektywności dystrybucyjnej, alokacyjnej i produkcyjnej (przejawiającej się we wzroście cen dóbr dostarczanych przez silniejsze firmy, które uzyskują ponadnormalne zyski, zmniejszeniu produkcji i utrzymywaniu niewykorzystanych zdolności produkcyjnych oraz w braku skłonności przedsiębiorstw do obniżania kosztów produkcji i wprowadzania innowacji)⁷⁵, a w rezultacie także do ograniczenia konkurencji⁷⁶.

Dalszy rozwój teorii konkurencji odbywał się w ramach szkoły austriackiej, której prekursorami byli Carl Menger, Eugen von Boehm-Bawerk i Friedrich Von Wieser. Ich wkład w rozważania prowadzone na gruncie analizy marginalnej dał początek ekonomii neoklasycznej. Młodsze pokolenie badaczy tworzyli m.in. Ludwig von Mises, Friedrich Hayek i ich adepci. Przedstawiciele tej szkoły przyjęli tezę mówiącą, że analiza ekonomiczna jest procesem dynamicznym, a nie statycznym oddziaływaniem na siebie jednostek, czynnikiem odgrywającym w tym przypadku istotną rolę jest zaś czas, który ogranicza możliwość osiągnięcia wysokich zysków. Charakterystycznym podejściem dla szkoły austriackiej jest dokonywanie analizy zachowań

⁷³ B. Jankowska, M. Sulimowska-Formowicz, *op. cit.*, s. 19.

⁷⁴ O. Flak, G. Głód, *Konkurencyjność przedsiębiorstwa. Pojęcia, definicje, modele*, cz. 1, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Katowicach, Katowice 2009, s. 24.

⁷⁵ T. Przybyciński, *Konkurencja a sektor bankowy w Polsce. Wybrane zagadnienia teorii i praktyki konkurencji*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2000, s. 46.

⁷⁶ M. K. Kąkol, *Koncentracja konkurencji według szkół austriackiej i chicagowskiej. Analogie i różnice*, „Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska. Sectio H” 2008, nr 42, s. 204.

uczestników rynków w kontekście przyjęcia konkretnych sposobów walki konkurencyjnej w realiach otoczenia rynkowego i określonych źródeł potencjalnej przewagi nad rywalami⁷⁷. Towarzyszyło temu założenie o zmiennych warunkach funkcjonowania jednostek, w których dostęp do informacji jest ograniczony, a przyszłość nieznana⁷⁸. Inne założenia tej samej szkoły, reprezentowanej m.in. przez Misesa, podają zgodnie z „ideą subiektywizmu”, że wynik walki konkurencyjnej przedsiębiorstwa jest zależny od umiejętności dostosowania oferty do potrzeb rynku oraz od tego, czy dany przedmiot zostanie oceniony jako wartościowy. Wszystko, co podlega takiemu wartościowaniu, było zatem traktowane jako zasób przedsiębiorstwa i przyczyniło się do późniejszego sformułowania nurtu zasobowego⁷⁹. Hayek poddał krytyce koncepcje konkurencji doskonałej i niedoskonałej. Jego zdaniem dysproporcje między poszczególnymi stopniami konkurencji mają mniejsze znaczenie niż różnica między konkurencją a jej brakiem. Istotną funkcjonowania rynków i procesu konkurencji powinno być zaś odkrywanie wiedzy, która poprzednio nie była dana⁸⁰. Znaczny wkład w teorię konkurencji wniósł także Joseph Schumpeter. W jego ujęciu charakterystyczne jest traktowanie idei przedsiębiorczości jako siły napędowej konkurencji i rozwoju gospodarczego. Utożsamiał on jednak przedsiębiorcę nie z każdym „człowiekiem biznesu”, ale z tym, który reprezentuje wyjątkową indywidualność i skłonność do ryzyka oraz wprowadzania do gospodarki innowacyjnych produktów i nowej technologii⁸¹. Jego zdaniem tempo zmian technologicznych jest wyższe w warunkach niedoskonałego rynku (monopolu i oligopolu) niż w obliczu doskonałej konkurencji. Innowatorzy stają się bowiem na pewien czas monopolistami, a istota konkurencji polega na ciągłym tworzeniu i niszczeniu

⁷⁷ M. Gorynia, B. Jankowska, P. Tarka, *Bazowe koncepcje konkurencyjności przedsiębiorstwa*, w: *Wejście Polski do strefy euro a międzynarodowa konkurencyjność i internacjonalizacja polskich przedsiębiorstw*, M. Gorynia, B. Jankowska (red.), Difin, Warszawa 2011, s. 17.

⁷⁸ H. Landreth, D. Colander, *Historia myśli ekonomicznej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1998, s. 588-590.

⁷⁹ B. Jankowska, M. Sulimowska-Formowicz, *op. cit.*, s. 33.

⁸⁰ T. Przybyciński, *op. cit.*, s. 51-52.

⁸¹ D. Park, *The Meaning of Competition. A Graphical Exposition*, „Journal of Economic Education” 1998, nr 29(4), s. 349-350. <https://doi.org/10.1080/00220489809595927>

takich monopoli⁸². Ich naśladowcy, dostrzegając zyski płynące z wdrażania innowacji, starają się kopiować pionierskie rozwiązania. To z kolei powoduje, że wprowadzanie nowości traci na znaczeniu oraz prowadzi do spadku cen i zysków, a w efekcie do upadku przedsiębiorstw nierentownych, które nie mogą pozwolić sobie na obniżkę kosztów. Schumpeter nazwał to zjawisko procesem „twórczej destrukcji”⁸³.

Bruce Henderson, przedstawiciel ekonomii ewolucyjnej będącej kontynuacją szkoły austriackiej, opierając się na darwinowskiej teorii konkurencji między gatunkami, dowodził, że na rynku przetrwają tylko najsilniejsi gracze, potrafiący najsukuteczniej konkurować⁸⁴. W ekonomii ewolucyjnej posługiwano się analogią do biologicznej teorii doboru naturalnego, traktując branże jako populacje, a przedsiębiorstwa jako osobniki. Do przetrwania na rynku nie jest konieczne bycie najlepszym – wystarczy po prostu lepsze dostosowanie do otoczenia, co przedsiębiorstwa zawdzięczają przede wszystkim zgromadzonym zasobom o szczególnym charakterze⁸⁵. Podważa to założenie o maksymalizacji zysku jako głównym celu przedsiębiorcy, które miałyby zastąpić działania na rzecz zysku satysfakcjonującego. Teorie ewolucyjne konstatują przede wszystkim fakt istnienia nierówności siły rynkowej podmiotów gospodarczych jako zjawiska występującego w praktyce życia gospodarczego⁸⁶. Jednakże warunkiem umożliwiającym chwilową przewagę nad innymi przedsiębiorcami jest zachowanie wolnego dostępu do rynku. Wszelkie bariery w tym zakresie wpływają bowiem negatywnie na proces konkurencji, ograniczając ją⁸⁷.

Teorie instytucjonalne opisują zagrożenia mogące być wynikiem konkurencji. Ich zwolennicy wskazują na konieczność ingerencji państwa poprzez usuwanie lub łagodzenie skutków konkurencji oraz sugerują

⁸² M. K. Kąkol, *op. cit.*, s. 206.

⁸³ J. A. Schumpeter, *Kapitalizm, socjalizm, demokracja*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1995, s. 102.

⁸⁴ J. Bednarz, *Konkurencyjność polskich przedsiębiorstw na rynkach europejskich*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2013, s. 32.

⁸⁵ E. Maślak, *Koncepcje konkurencji w naukach ekonomicznych*, w: *Luka konkurencyjna na poziomie przedsiębiorstw a przystąpienie Polski do Unii Europejskiej*, M. Gorynia (red.), Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej, Poznań 2002, s. 42-43.

⁸⁶ W. Stankiewicz, *Historia myśli ekonomicznej*, PWE, Warszawa 2007, s. 374.

⁸⁷ G. Rosa, *op. cit.*, s. 15.

aktywną politykę przeciwdziałania nierównościom wiążącym się z działaniem siły gospodarczej. John Galbraith, jeden z przedstawicieli nurtu, utożsamia konkurencję z mechanizmem regulacyjnym gospodarki wypartym przez siłę przeciwważącą. Wspomniana siła, podobnie jak konkurencja, jest samorodnym czynnikiem regulacyjnym, gdyż powstanie jej w jednym punkcie gospodarki rodzi wspomnianą przeciwwagę w innym miejscu. Za przykład Galbraith podaje wielkie korporacje, instytucje otoczenia biznesu, takie jak związki zawodowe, a także ingerencję państwa za pośrednictwem różnych agend⁸⁸.

Zaprezentowane dotychczas podejścia do zjawiska konkurencji w zdecydowanej większości rozpatrywane były w ujęciu teorii wyjaśniających. Środowisko praktyki gospodarczej zgłosiło zaś zapotrzebowanie na próbę opisu tego zjawiska z punktu widzenia przedsiębiorstw zmuszonych do funkcjonowania w konkurencyjnym otoczeniu. Rozważania związane z przewagą konkurencyjną zaczęły być więc rozpatrywane na gruncie ekonomii menedżerskiej. Na szczególną uwagę w tym kontekście zasługuje dorobek Michaela Portera oraz nurt konkurencji opartej na przewadze zasobowej⁸⁹. Porter opracował koncepcję konkurencyjności przedsiębiorstwa. Obejmowała ona m.in. model pięciu sił, przeznaczony do oceny natężenia i charakteru rywalizacji w branży. Model uwzględnia pięć czynników, które należy wziąć pod uwagę przy badaniu sektora (groźba nowych wejść, groźba pojawienia się substytutów, siła przetargowa dostawców, siła przetargowa nabywców oraz rywalizacja między organizacjami w sektorze)⁹⁰. Narzędzie to umożliwia dokonanie oceny otoczenia przedsiębiorstwa oraz jego pozycji konkurencyjnej, a także stanowi podstawę formułowania strategii przedsiębiorstw. Porter opracował ponadto fundamentalny zestaw ogólnych strategii konkurencyjności przedsiębiorstw, obejmujący trzy warianty: strategię przywództwa kosztowego, strategię dyferencjacji oraz strategię koncentracji. Pierwsza oparta jest na założeniu niższego kosztu wytwarzania w porównaniu z konkurentami, bez obniżania jakości produktów i poziomu obsługi. Podstawą

⁸⁸ H. Landreth, D. Colander, *op. cit.*, s. 574.

⁸⁹ M. E. Porter, *Strategia konkurencji. Metody analizy aktorów i konkurentów*, PWE, Warszawa 1992, s. 7-28.

⁹⁰ M. E. Porter, *Competitive Strategy. Techniques for Analyzing Industries and Competitors*, The Free Press, Nowy Jork 1980, s. 4.

drugiej strategii jest odróżnienie produktu lub usługi od oferty konkurentów i stworzenie wyrobu unikatowego w skali np. marki, wzornictwa, technologii, specyfikacji, obsługi posprzedażowej lub sieci sprzedażowej. Trzecia strategia polega na wyborze określonego segmentu rynku, tj. rynku geograficznego, typu konsumenta lub rodzaju produktu. Opiera się na założeniu, że przedsiębiorstwo może lepiej i skuteczniej obsłużyć wąski strategiczny segment rynku niż konkurenci działający w szerokiej skali⁹¹. Przez długi czas uważano, że strategie przywództwa kosztowego i zróżnicowania mogą być stosowane alternatywnie. Praktyka gospodarcza pokazała jednak, że te dwa warianty działania się nie wykluczają⁹². Wybór spośród trzech zaproponowanych sposobów konkurencyjności zależy głównie od wielkości przedsiębiorstwa, dostępu do zasobów, charakteru sektora i konkurencji⁹³.

Teoria konkurencji opartej na przewadze zasobowej została rozwinięta przez Shelby'ego Hunta. Jego zdaniem firmy konkurują, walcząc między sobą o nabywców i rywalizując z innymi podmiotami oferującymi taki sam lub substytucyjne dobra i usługi. Dotyczy to także dostępu do czynników wytwórczych, czyli zasobów (kapitału rzeczowego, finansowego, technologii i zasobów pracy). Zgodnie z tym podejściem konkurencja stanowi zatem proces odchodzenia od równowagi, polegający na walce między przedsiębiorstwami o zdobycie relatywnej przewagi w zasobach, które pozwolą osiągnąć konkurencyjną pozycję rynkową i w efekcie lepszy wynik finansowy⁹⁴. Zasoby traktowane są jako wszystkie materialne i niematerialne dobra, które umożliwiają wydajne i skuteczne kreowanie oferty rynkowej, przedstawiającej pewną wartość na rynku⁹⁵. Teoria ta zakłada ponadto, że:

- popyt jest elementem zróżnicowanym i dynamicznym po stronie zarówno konsumenta, jak i producenta;

⁹¹ *Ibidem*, s. 35-39.

⁹² J. Bednarz, *Klasyczne a nowe teorie przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstw*, „Prace i Materiały Instytutu Handlu Zagranicznego Uniwersytetu Gdańskiego” 2011, nr 30, s. 115.

⁹³ J. Kalisz-Lubomska, *Zastosowanie tradycyjnych strategii konkurencji przez współczesne przedsiębiorstwa*, „Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania” 2015, nr 40(1), s. 16. <https://doi.org/10.18276/sip.2015.40/1-01>

⁹⁴ S. D. Hunt, R. M. Morgan, *The Competitive Advantage Theory of Competition*, „Journal of Marketing” 1995, nr 59, s. 16. <https://doi.org/10.1177/002224299505900201>

⁹⁵ B. Jankowska, M. Sulimowska-Formowicz, *op. cit.*, s. 40.

- na rynku występuje niedoskonała i kosztowna informacja;
- podstawowym celem działalności firmy jest osiągnięcie lepszej pozycji finansowej od konkurentów;
- zasoby (fizyczne, finansowe, prawne, ludzkie, organizacyjne i informacyjne) są heterogeniczne i niedoskonale mobilne;
- rolą kierownictwa jest zarządzanie strategiczne;
- otoczenie ma wpływ na funkcjonowanie przedsiębiorstwa⁹⁶.

Współcześni ekonomiści są zgodni co do tego, że konkurencja stanowi podstawowy mechanizm regulujący i stymulujący gospodarkę oraz decydujący o alokacji zasobów. Najczęściej konkurencja utożsamiana jest z procesem rywalizacji podmiotów rynkowych o możliwość uzyskania określonych korzyści. Zwraca się także uwagę na to, że poszczególni gracze konkurują między sobą, ponieważ ich interesy są częściowo zbieżne, przy jednoczesnej ograniczoności zasobów w stosunku do potrzeb⁹⁷.

Mimo nieprzerwanie trwającej popularności badań nad konkurencyjnością nadal brakuje konsensusu w kwestii definiowania tego zjawiska. Jego zakres pojęciowy oraz dobór mierników oceny i warunków, które kształtują wzrost konkurencyjności, stanowi nieustannie przedmiot dyskusji zarówno w polskim, jak i w zagranicznym środowisku naukowym⁹⁸. W wielu przypadkach nie wyróżnia się podmiotu konkurowania oraz traktuje się opisywane zjawisko w sposób względny⁹⁹. Przykładem mogą być próby precyzyjnego zdefiniowania pojęcia konkurencyjności podejmowane przez wiele organizacji międzynarodowych. Podczas Światowego Forum Ekonomicznego w Lozannie w 1994 roku przyjęto, że konkurencyjność stanowi „zdolność kraju lub przedsiębiorstwa do tworzenia większego bogactwa niż konkurenci na rynku światowym”¹⁰⁰. Rok później na forum Unii Europejskiej pojawiła

⁹⁶ S. D. Hunt, R. M. Morgan, *op. cit.*, s. 8.

⁹⁷ D. Tłoczyński, *Konkurencja na polskim rynku usług transportu lotniczego*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2016, s. 22.

⁹⁸ C. Zinnes, Y. Eilat, J. Sachs, *Benchmarking Competitiveness in Transition Economies*, „Economies in Transition” 2001, nr 9(2), s. 315-353, za: A. Kowalska, *Jakość i konkurencyjność w rolnictwie ekologicznym*, Difin, Warszawa 2010, s. 118.

⁹⁹ P. Filip, B. Sowa, *Konkurencja podatkowa jako efekt globalizacji gospodarki światowej*, w: *Najnowsze zmiany polskiego prawa prywatnego i publicznego a funkcjonowanie rynków finansowych*, TNOiK, Rzeszów 2008, s. 62.

¹⁰⁰ World Economic Forum, *The World Competitiveness Report 1994*, Lausanne 1994, s. 18.

się inna propozycja, zgodnie z którą „konkurencyjność wynika z produktywności, efektywności i zyskowności, nie jest jednak celem samym w sobie. Jest skutecznym środkiem osiągania rosnących standardów życia i zwiększania dobrobytu społecznego – narzędziem osiągania celów. W ujęciu globalnym, przez zwiększanie produktywności i efektywności w kontekście specjalizacji międzynarodowej, konkurencyjność stwarza podstawę do wzrostu dochodów ludności w sposób nieinflacyjny”¹⁰¹. OECD definiuje konkurencyjność jako „zdolność firm, branż, regionów, narodów lub ponadnarodowych ugrupowań do sprostania międzynarodowej konkurencji oraz do zapewnienia relatywnie wysokiej stopy zwrotu od zastosowanych czynników produkcji i relatywnie wysokiego zatrudnienia na trwałych podstawach”¹⁰².

Odrębne podejście reprezentują badacze podejmujący próby określenia podmiotu konkurencyjności oraz interpretacji zagadnienia. Jak podaje Krystyna Moszkowicz, „przez konkurencyjność w układzie statycznym rozumie się zazwyczaj zdolność przedsiębiorstwa do prowadzenia działalności z zyskiem. Natomiast konkurencyjność w układzie dynamicznym oznacza zdolność do utrzymania lub poprawienia dotychczasowego poziomu konkurencyjności”¹⁰³. Ponadto istnieje przekonanie o decydującej roli rynku, na którym oferowane produkty znajdują lub nie swoich nabywców, w przetrwaniu i rozwoju organizacji. Takie przeświadczenie doprowadziło do konstatacji, że „konkurencyjność to trwała zdolność do projektowania, wytwarzania i sprzedawania produktów (usług) oferowanych przez konkurentów krajowych i zagranicznych”¹⁰⁴.

Konkurencyjność jest poddawana klasyfikacji według różnych kryteriów. Najczęściej obejmują one: podejmowane działania lub uzyskane

¹⁰¹ Competitiveness Advisory Group, *Enhancing European Competitiveness*, first report to the President of the Commission, the Prime Ministers and the Heads of State, June 1995, s. 2-3.

¹⁰² OECD, *Industrial Structure Statistics 1994*, Paris 1996, s. 17-19.

¹⁰³ K. Moszkowicz, *Konkurencyjność i innowacje – gdzie szukać szansy?*, w: *Tożsamość i strategia przedsiębiorstwa – modele i doświadczenie*, Oficyna Wydawnicza Politechniki Wrocławskiej, Wrocław 1997, s. 110.

¹⁰⁴ M. Kisiel, *Internet a konkurencyjność banków w Polsce*, CeDeWu, Warszawa 2005, s. 15.

rezultaty, czas obserwacji, obszar występowania, strony relacji rynkowych, przedział oceny, moment oceny oraz poziom konkurencyjności¹⁰⁵.

Według kryterium działań lub rezultatów wyróżnia się konkurencyjność czynnikową i wynikową. Pierwsza z wymienionych kategorii ekspozuje to, co określa zdolności firm do realizacji przedsięwzięć tworzących podstawy ich skutecznego konkurowania, takich jak: szybkie reagowanie na zmiany w otoczeniu, umiejętne wykorzystanie własnych zasobów, adaptacja do sprzyjających konfiguracji otoczenia, racjonalność procesów decyzyjnych i inne czynniki nieprzypadkowe, ale budujące konkurencyjność firm w dłuższej perspektywie czasowej. Konkurencyjność wynikowa określa natomiast efekty konkurowania, takie jak: udział w rynku, udział w sprzedaży produktów naukochłonnych, wyniki finansowe firm na tle liderów i/lub średnich graczy, adekwatnych do zajmowanych przez nie segmentów rynkowych¹⁰⁶. Zastosowanie kryterium rezultatów pozwala ocenić poziom konkurencyjności przedsiębiorstwa poprzez porównywanie faktycznych osiągnięć z oczekiwaniami wyrażonymi przez poszczególne grupy interesariuszy. Na podstawie wyników takiego zestawienia można wyróżnić trzy rodzaje konkurencyjności¹⁰⁷:

- konkurencyjność normalną – kiedy rezultaty określonych interakcji odpowiadają oczekiwaniom uczestniczących w tych działaniach interesariuszy, w związku z czym mająca miejsce sytuacja nie motywuje zainteresowanych do zaniechania stosunków z przedsiębiorstwem; stan ten będzie trwał do momentu, aż inne, bardziej atrakcyjne podmioty nie podejmą zdecydowanych zabiegów celem przejęcia dotychczasowych interesariuszy danego przedsiębiorstwa;
- konkurencyjność mniej niż normalną – stan występujący w sytuacji gdy rzeczywiste rezultaty nie spełniają założonych oczekiwań; rośnie wówczas motywacja interesariuszy do wycofania się z interakcji z danym przedsiębiorstwem i podjęcia współpracy z innym, bardziej atrakcyjnym podmiotem;

¹⁰⁵ A. Noga, *Dominacja a efektywna konkurencja*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 1993, s. 37.

¹⁰⁶ M. Lubiński, T. Michalski, J. Misala, *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki. Pojęcia i sposób mierzenia*, Instytut Rozwoju i Studiów Strategicznych, Warszawa 1995, s. 9-13.

¹⁰⁷ M. J. Stankiewicz, *Konkurencyjność przedsiębiorstwa*, w: *Budowanie konkurencyjności przedsiębiorstwa w warunkach globalizacji*, TNOiK, Toruń 2005, s. 44.

- konkurencyjność więcej niż normalną – kiedy rzeczywiste rezultaty przewyższają oczekiwania; interesariusze dążą wtedy do umocnienia swoich stosunków z przedsiębiorstwem, a liczba chętnych do stania się nowymi interesariuszami stale się powiększa.

Według kryterium czasu obserwacji można mówić o konkurencyjności statycznej i dynamicznej. Pierwsza z nich określa poziom konkurencyjności danego podmiotu w ustalonym momencie czasu. W tym wymiarze jest ona odpowiednikiem rezultatu pewnego działania¹⁰⁸. Konkurencyjność dynamiczna to natomiast zmiany stanu konkurencyjności danego podmiotu w czasie. Wiąże się ona z ujęciem procesowym, a więc dochodzeniem do założonego poziomu konkurencyjności¹⁰⁹.

Na podstawie kryterium obszaru występowania można wyodrębnić konkurencyjność na rynkach: określonego rodzaju wyrobów lub usług, konkretnych wyrobów lub usług, danego rodzaju zasobów, konkretnych zasobów, a także określonego terytorium – w tym ostatnim przypadku wyróżnia się dodatkowo konkurencyjność przedsiębiorstwa na rynku wewnętrznym lub na rynku międzynarodowym¹¹⁰.

Kryterium przedziału oceny pozwala wyróżnić konkurencyjność operacyjną i systemową. Pierwsza z nich oznacza konkretne techniczne umiejętności, które są istotne z perspektywy funkcjonowania przedsiębiorstw na określonym rynku. Kolejna, wypracowana przez ekonomistów Niemieckiego Instytutu Polityki Rozwoju, koncepcja konkurencyjności dotyczy szerokiego kontekstu zachowań konkurencyjnych podmiotu, uwzględniającego wpływ zjawisk występujących na czterech różnych poziomach: mega, makro, mezo i mikro¹¹¹. Obejmuje ona wszystkie poziomy życia gospodarczego wraz z czynnikami je kształtującymi jako układ wzajemnie powiązanych elementów i zależności¹¹². W swoich założeniach nawiązuje do przekonania, że kluczowe dla budowania systemowej (strukturalnej) konkurencyjności są aktywności podejmowane

¹⁰⁸ M. Gorynia, *Teoretyczne aspekty konkurencyjności*, w: M. Gorynia, E. Łaźniewska (red.), *Kompendium wiedzy o konkurencyjności*, Wyd. Naukowe PWN, Warszawa 2010, s. 50.

¹⁰⁹ M. J. Stankiewicz, *Konkurencyjność przedsiębiorstwa*, s. 40.

¹¹⁰ M. J. Stankiewicz, *op.cit.*, s. 39.

¹¹¹ D. Faulkner, C. Bosman, *Strategie konkurencji*, Gebethner, Warszawa 1996, s. 35-40.

¹¹² K. Esser, W. Hillebrand, D. Messner, J. Meyer-Stamer, *Systemic Competitiveness: New Governance Patterns for Industrial Development*, Frank Cass, London 1996, s. 26.
<https://doi.org/10.18356/ac130076-en>

we wszystkich obszarach organizujących i strukturyzujących życie społeczno-gospodarcze w państwie¹¹³. Konkurencyjność nie pojawia się zatem samistnie na skutek przeobrażeń na poziomie makroekonomicznym lub wypracowanych postaw przedsiębiorczości w wymiarze mikroekonomicznym. Jest ona rozumiana w tym przypadku raczej jako zbiór interakcji i wzajemnych powiązań między rządem, przedsiębiorstwami, podmiotami pośredniczącymi oraz postawami organizacyjnymi społeczeństwa¹¹⁴. Podobnie jak w modelach ekonomicznych, tak w ujęciu systemowym wzrost lub spadek konkurencyjności jest dodatnio skorelowany ze wzrostem lub spadkiem produktywności wyrażanej najczęściej poprzez wartość PKB *per capita*, produktywność pracy i techniczną wydajność pracy. Główne czynniki kształtowania konkurencyjności systemowej na każdym ze zdefiniowanych poziomów przedstawili pomysłodawcy tej koncepcji z Klausem Esserem na czele oraz autorzy kolejnych opracowań, czyli Dirk Messner oraz Jörg Meyer¹¹⁵.

Na podstawie kryterium momentu oceny można z kolei wyróżnić konkurencyjność *ex post* i *ex ante*. Pierwsza z nich określa obecną pozycję zdobytą w wyniku konkutowania, czyli taką, jaką podmiot już osiągnął. Konkurencyjność *ex ante* to natomiast pozycja przedsiębiorstwa możliwa do osiągnięcia w przyszłości¹¹⁶.

Kryterium stron relacji rynkowych służy do odróżniania konkurencyjności „na wejściach” od konkurencyjności „na wyjściach” określonego podmiotu. Może być ona nazywana również konkurencyjnością popytową i podażową. Konkurencyjność popytowa, czyli inaczej „na wejściach”, występuje wtedy, kiedy popyt przewyższa ofertę i wiąże się z rywalizacją nabywców, w tym przedsiębiorstw, o produkty i usługi sprzedawców.

¹¹³ *Ibidem*, s. 27-28.

¹¹⁴ K. Kosior, *Wpływ uwarunkowań makroekonomicznych, politycznych i społecznych na konkurencyjność sektora żywnościowego w Polsce w kontekście procesów globalnych*, w: *Konkurencyjność polskich producentów żywności i jej determinanty* (3), I. Szczepaniak (red.), IERiGŻ-PIB, Warszawa 2017, s. 13. <https://doi.org/10.30858/pw/9788376587097.1>

¹¹⁵ D. Messner, *The Network Society: Economic Development and International Competitiveness as Problems of Social Governance*, Routledge, London 2013; J. Meyer-Stamer, *Systemic Competitiveness*, <http://www.meyer-stamer.de/systemic.html> (dostęp: 26.07.2018).

¹¹⁶ M. Gorynia, *Konkurencyjność i metodyka badania konkurencyjności przedsiębiorstwa*, w: *Konkurencyjność gospodarki Polski w dobie integracji z Unią Europejską i globalizacji*, materiały dodatkowe, Instytut Gospodarki Światowej SGH, Warszawa 2000, s. 89.

Oznacza ona zdolność danego podmiotu do sprawnego realizowania tych celów, które wiążą się z transakcjami pozyskiwania zasobów. Konkurencyjność „na wyjściach” występuje z kolei w sytuacji „obfitości dóbr”. Strona podażowa ubiega się wówczas o względy strony popytowej, czyli kupienie przez klienta wytworzonych produktów. Konkurencyjność postrzegana jest wtedy jako zdolność do realizowania celów związanych z pozyskiwaniem rynkowej akceptacji dla zaprezentowanej oferty¹¹⁷.

Ostatnim z wyszczególnionych kryteriów jest poziom konkurencyjności, o którym decydują cztery grupy interesariuszy: właściciele udziałów lub akcji, klienci (nabywcy), pracownicy, niektórzy dostawcy¹¹⁸. Każda z tych grup ocenia działalność przedsiębiorstwa, stosując odpowiadające swoim interesom kryteria: właściciele dochód z tytułu posiadania akcji, a więc i wartość przedsiębiorstwa, klienci – wartość dostępnej oferty, pracownicy – warunki pracy i płacy, a dostawcy – skalę działalności przedsiębiorstwa i jej dalsze poszerzanie¹¹⁹.

Podsumowując podjęte w tym podrozdziale rozważania, należy uznać, że nie istnieje uniwersalna koncepcja konkurencyjności, a wręcz przeciwnie – ich mnogość i różnorodność potwierdza interdyscyplinarny charakter i znaczenie tego zagadnienia. Jego relatywny charakter sprawia zaś, że w ocenie konkurencyjności niezbędne jest porównywanie takich samych obiektów na tym samym poziomie analizy ekonomicznej.

1.2. Przegląd definicyjny pojęcia konkurencyjności w kontekście analizy podmiotów gospodarczych

Mimo licznych badań dotyczących konkurencyjności, będących odpowiedzią na nasilające się procesy liberalizacji obrotów międzynarodowych oraz postępujące procesy globalizacji gospodarki światowej, teoria konkurencyjności nie doczekała się jeszcze wyczerpującego ujęcia¹²⁰. Luka badawcza dotyczy zarówno założeń, definicji, czynników i mierników konkurencyjności, jak i wniosków (rekomendacji) odnoszących się do polityki

¹¹⁷ *Ibidem*, s. 92.

¹¹⁸ M. J. Stankiewicz, *op.cit.*, (2005), s. 40.

¹¹⁹ R. L. Ackoff, *Zarządzanie w małych dawkach*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1993, s. 7-9.

¹²⁰ J. Misala, *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki narodowej*, PWE, Warszawa 2011, s. 110.

gospodarczej¹²¹. Bariery w scharakteryzowaniu teorii konkurencyjności wraz z jej komponentami wynikają z obszerności i niejednoznacznego zakresu tego pojęcia. Pytanie o istotę konkurencyjności na każdym poziomie funkcjonowania gospodarki (od mikro po mezo) pozostaje nadal bez odpowiedzi. Dobór podmiotu oraz przedmiotu badań powoduje, że pojawiają się problemy wynikające z różnych podejść oraz potrzeb badaczy, odzwierciedlających istniejące uwarunkowania.

Niejednoznaczność definicyjna wpłynęła na powstanie ponad czterystu definicji konkurencyjności¹²². Poniżej zostały zebrane i zaprezentowane te, które odnoszą się do konkurencyjności na poziomie mikro.

Pierwsza grupa zawiera definicje o ogólnym charakterze, mówiące, że konkurencyjność to: zdolność do sprzedaży¹²³; zdolność do skutecznego przeciwstawiania się konkurencji¹²⁴; zdolność do sprostania konkurencyjności międzynarodowej¹²⁵; zdolność podmiotu do konkurowania¹²⁶; która polega na równoczesnej rywalizacji i współpracy, prowadzącej do poznawania istotnych technologii oraz potrzeb i oczekiwań klientów¹²⁷; zdolność do konkurowania w określonym miejscu i czasie, uwarunkowana umiejętnościami i cechami tkwiącymi w przedsiębiorstwie oraz siłą i jakością oddziaływania otoczenia na przedsiębiorstwo¹²⁸; walka o ekonomiczne przetrwanie

¹²¹ B. Nosecka (red.), *Ocena konkurencyjności wewnętrznej i zewnętrznej sektora rolno-spożywczego ze szczególnym uwzględnieniem sektora ogrodniczego*, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2013, s. 18.

¹²² M. Olczyk, *Konkurencyjność w teorii i praktyce*, CeDeWu, Warszawa 2008, s. 112.

¹²³ D. Orłowski, *Die international Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft*, Vandenhoeck und Ruprecht, Göttingen 1982, s. 17-34.

¹²⁴ J. Burnewicz (red.), *Ekonomika transportu*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 1993, s. 12-23.

¹²⁵ Komisja Wspólnot Europejskich 1982. Patrz: B. Nosecka, *Czynniki i mierniki konkurencyjności zewnętrznej sektora ogrodniczego i jego produktów*, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2017, s. 10.

¹²⁶ W. Mantura, *Identyfikacja czynników sukcesu i konkurencyjności przedsiębiorstw*, w: *Problemy wdrażania strategii rozwoju województwa wielkopolskiego*, E. Skawińska (red.), PTE, Poznań 2002, s. 13.

¹²⁷ Ch. Hampden-Turner, A. Trompenaars, *Siedem kultur kapitalizmu*, Dom Wydawniczy ABC, Warszawa 1998, s. 12-24.

¹²⁸ K. Kubiak, *Uwarunkowania konkurencyjności małych i średnich przedsiębiorstw handlowych (na przykładzie badanych przedsiębiorstw handlu odzieżą)*, „Zeszyty Naukowe Politechniki Poznańskiej. Organizacja i Zarządzanie” 2001, nr 32, s. 12.

w warunkach zaostrzającej się konkurencji lub umiejętność przetrwania w konkurencyjnym otoczeniu¹²⁹; zdolność do konkurowania¹³⁰. Tak sformułowane definicje stanowią wstęp do analizy konkurencyjności na każdym poziomie analizy (nie tylko mikro, ale również mezo i makro)¹³¹.

Kolejna grupa definicji odnosi się do wymiany międzynarodowej. W tym ujęciu konkurencyjność określana jest jako: zdolność do wytwarzania wyrobów, które przechodzą pozytywnie test międzynarodowej konkurencyjności, podczas gdy obywatele korzystają z trwale rosnącego standardu życia¹³²; zdolność do projektowania, wytwarzania i sprzedaży towarów i usług, których ceny, jakość i inne walory są bardziej atrakcyjne od odpowiednich towarów oferowanych przez konkurentów zagranicznych¹³³; zdolność do skutecznego i opłacalnego lokowania się krajowych firm na rynkach zagranicznych i rozwijania efektywnego eksportu¹³⁴; zdolność skutecznej sprzedaży wytwarzanych produktów na rynku międzynarodowym oraz utrzymania lub powiększania udziałów rynkowych¹³⁵ czy też zdolność do oferowania towarów, dóbr lub usług, których ceny i walory użytkowe są lepsze od oferty innych producentów¹³⁶. Przedstawione w węższym ujęciu definicje konkurencyjności powstały na fundamentach teorii wymiany międzynarodowej i wzrostu gospodarczego¹³⁷.

¹²⁹ M. Gorynia, *op. cit.*, 2010, s. 48-66.

¹³⁰ W. Bieńkowski, *Reaganomika i jej wpływ na konkurencyjność gospodarki amerykańskiej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1995, s. 17.

¹³¹ B. Nosecka, *Czynniki i mierniki konkurencyjności zewnętrznej*, s. 10.

¹³² L. D'Andrea Tyson, *Who's Bashing Whom? Trade Conflict in High Technology Industries*, Institute for International Economics, Washington 1992, s. 82.

¹³³ J. Wierzbowski, *Państwo jako aktywny uczestnik kształtowania międzynarodowej konkurencyjności*, w: *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki Polski – perspektywy i uwarunkowania*, Instytut Rozwoju i Studiów Strategicznych, Warszawa 1995, s. 43.

¹³⁴ A. Wziętek- Kubiak, *Konkurencyjność polskiego przemysłu*, Bellona, Warszawa 2003, s. 27.

¹³⁵ W. Poczta, *Potencjał i pozycja konkurencyjna polskiego sektora rolno-żywnościowego na rynku europejskim*, „Postępy Nauk Rolniczych” 2010, nr 2, s. 7.

¹³⁶ L. Jasiński, *Problemy konkurencyjności międzynarodowej gospodarek państw Unii Europejskiej w perspektywie jej rozszerzenia*, Centrum Europejskie Natolin, Warszawa 2003, s. 23.

¹³⁷ Większość badaczy specjalizujących się w problematyce konkurencyjności (np. Fagerberg, Knell, Shorlec) wskazuje, że wymiana międzynarodowa i wzrost gospodarczy są ze sobą niepodzielnie związane. Jak zauważa Misala, z teorii wzrostu gospodarczego i teorii wymiany międzynarodowej wynika również, że eksport i wymiana handlowa nie mogą

Odrębna grupa definicji utożsamia konkurencyjność ze zdolnością przedsiębiorstw do zwiększania udziałów w rynku i uzyskiwania odpowiednich zysków. W podejście to wpisuje się określenie Jana Bossaka¹³⁸, że konkurencyjnym jest przedsiębiorstwo zdolne do uzyskiwania zysku¹³⁹ i zwiększania swojej wartości¹⁴⁰. Marek Stankiewicz twierdzi, że konkurencyjność przedsiębiorstwa to jego zdolność do sprawnego realizowania celów na rynkowej arenie konkurencji¹⁴¹. Konkurencyjność może być również postrzegana jako efekt konkurencji i sposób rywalizacji przedsiębiorstw na rynku o przychyłność klientów¹⁴². Dzięki niej dane przedsiębiorstwo jest zdolne do dalszego rozwoju i osiągania korzyści, zysków oraz przewagi konkurencyjnej, a zatem do dostarczania odbiorcom właściwych dóbr czy też usług o odpowiedniej jakości, we właściwym czasie i miejscu, tak aby zaspokajać potrzeby klientów w sposób sprawniejszy i bardziej efektywny niż przez inne przedsiębiorstwa¹⁴³. Z kolei Elżbieta Jantón-Drozdowska definiuje konkurencyjność jako zdolność do podnoszenia efektywności wewnętrznego

prować do obniżenia tempa wzrostu gospodarczego i dochodów społeczeństwa, a handel zagraniczny powinien być motorem napędowym wzrostu gospodarczego. Zob. J. Misala, *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki narodowej*, s. 23 oraz J. Fagerberg, M. Knell, M. Srholec, *The Competitiveness of Nations: Economic Growth in the ECE Region*, NECE Spring Seminar, Geneva 2004.

¹³⁸ J. Bossak, *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki polskiej – ujęcie instytucjonalne*, w: *Konkurencyjność gospodarki polskiej a rola państwa przed akcesją do Unii Europejskiej*, H. Podedworny, J. Grabowiecki, H. Wnorowski (red.), Uniwersytet w Białymstoku, Białystok 2000, s. 113.

¹³⁹ E. Szymanik, *Konkurencyjność przedsiębiorstwa – główne aspekty*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie” 2016, nr 5(953), s. 110. <https://doi.org/10.15678/ZNUEK.2016.0953.0507>

¹⁴⁰ R. Nowacki, *Diagnoza poziomu konkurencyjności przedsiębiorstw w Polsce na podstawie oceny ich menadżerów*, „Handel Wewnętrzny” 2015, nr 5(358), s. 446-462.

¹⁴¹ M. J. Stankiewicz, *op. cit.*, 2005, s. 40.

¹⁴² K. Beyer, *Kapitał intelektualny jako podstawa przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstw*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania” 2012, nr 25, s. 241-254.

¹⁴³ M. Kraszewska, *Nowe koncepcje kształtowania konkurencyjności przedsiębiorstw źródłem budowania ich przewagi konkurencyjnej*, w: *Konkurencyjność przedsiębiorstw. Sposoby budowania przewagi konkurencyjnej*, M. Kraszewska, K. Pujer, Exante, Wrocław 2017, s. 9.

funkcjonowania firmy poprzez umocnienie i poprawę jej pozycji na rynku¹⁴⁴. Katarzyna Żukrowska wskazuje w tym przypadku na zdolność przystosowania się gospodarki, a raczej działających w niej podmiotów albo ich produkcji do zmieniającego się otoczenia, pozwalającą utrzymać lub poprawić ich pozycję na rynku w warunkach globalnych¹⁴⁵. Podobnie Marcin Nowakowski określa konkurencyjność firm jako ich zdolność do sprostania konkurencji ze strony innych podmiotów oraz utrzymania i zwiększania udziałów rynkowych oraz idących z nimi w parze zysków¹⁴⁶. Również Marek Lubiński podaje, że jest to zdolność do zrównoważonego rozwoju w długim okresie oraz dążność do utrzymywania i powiększania udziałów rynkowych, zwłaszcza jako cecha oznacza np. sprzedawanie wyrobów z zyskiem w kraju i za granicą¹⁴⁷. Wojciech Bieńkowski twierdzi, że konkurencyjność na poziomie mikro to zdolność do utrzymania się na rynku w dłuższym okresie¹⁴⁸. Marian Gorynia określa z kolei konkurencyjność przedsiębiorstw jako ich zdolność do utrzymania przewagi konkurencyjnej¹⁴⁹. Urszula Płowiec doprecyzowuje tę definicję, podając, że jest to zyskowość produkcji przedsiębiorstwa wyższa od obowiązującej stopy procentowej, niosąca za sobą znaczne szanse na długotrwały rozwój na skutek skłonności przedsiębiorstwa do wdrażania innowacji technologicznych, technicznych i organizacyjnych, umożliwiających osiągnięcie odpowiednich rent, a w konsekwencji przywództwa w danej dziedzinie wytwórczości¹⁵⁰. Brytyjscy badacze z Timothyem Edmondsem na

¹⁴⁴ E. Jantoń-Drozdowska, *Strategia fuzji przedsiębiorstwa a konkurencja*, „Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny” 1994, nr 2, s. 3-9.

¹⁴⁵ K. Żukrowska, *Konkurencyjność systemowa w procesie transformacji. Przykład Polski*, w: *Konkurencyjność gospodarki Polski w dobie integracji z Unią Europejską i globalizacji*, W. Bieńkowski, J. Bossak (red.), t. 1, Instytut Gospodarki Światowej SGH, Warszawa 2000, s. 29.

¹⁴⁶ M. Nowakowski, *Biznes międzynarodowy*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2005, s. 113.

¹⁴⁷ M. Lubiński, *Konkurencyjność gospodarki: pojęcie i sposób mierzenia*, w: *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki Polski uwarunkowania i perspektywy*, M. Lubiński, T. Smuga (red.), Instytut Rozwoju i Studiów Strategicznych, Warszawa 1995, s. 49.

¹⁴⁸ W. Bieńkowski, *Konkurencyjność gospodarki kraju; próba rewizji determinant i miar; przyczyny zmian znaczenia czynników konkurencyjności*, maszynopis powielony, Kolegium Gospodarki Światowej SGH, Warszawa 2008, s. 37.

¹⁴⁹ M. Gorynia, *op. cit.*, 2010, s. 50.

¹⁵⁰ Za: E. Szymanik, *op. cit.*, s. 107-124.

czele utożsamiają konkurencyjność z zaspokajaniem potrzeb konsumentów bardziej efektywnie niż inne podmioty, wskazując, że „są to przedsiębiorstwa zdolne do oferowania właściwych towarów (i usług) o odpowiedniej jakości, cenie i we właściwym czasie”¹⁵¹, Michael Dunford, Helen Louri i Manfred Rosenstock są zaś zdania, że konkurencyjność przedsiębiorstwa to zdolność do uzyskiwania ponadprzeciętnej jakości dóbr i usług i/lub redukcji kosztów relatywnych, pozwalających zwiększać poziom osiąganych zysków i/lub udział w rynku¹⁵².

Czwarta grupa to definicje, w których wymienione są czynniki wpływające na konkurencyjność. Takie podejście prezentują Bieńkowski i Bossak, definiując konkurencyjność przedsiębiorstw jako wysoką ich sprawność, produktywność, efektywność operacyjną, elastyczność działania, przedsiębiorczość i innowacyjność¹⁵³. Jan Skalik utożsamia konkurencyjność z poprawą produktywności przedsiębiorstwa i pełniejszym zaspokajaniem oczekiwań uczestników rynku¹⁵⁴. Również Wojciech Pomykało w *Encyklopedii biznesu* określa kryteria konkurencyjności firm poprzez zdolność dostosowania produktów do wymogów rynku i konkurencji pod względem asortymentu, jakości, ceny oraz marketingowych metod sprzedaży¹⁵⁵. Z kolei inna grupa badaczy wskazuje w tym przypadku na sprawność w odniesieniu do innowacyjnego oraz efektywnego wykorzystania zasobów w procesie tworzenia wartości, przede wszystkim dla klientów, a także pozostałych

¹⁵¹ T. Edmonds, *Regional Competitiveness the Role of the Knowledge Economy*, „House of Commons Library Research Papers” 2000, no. 00/73, s. 23.

¹⁵² M. Dunford, H. Louri, M. Rosenstock, *Competition, Competitiveness, and Enterprise policies*, w: *Competitiveness and Cohesion in EU Policies*, R. Hall, A. Smith, L. Tsoukalis (red.), Oxford University Press, Oxford 2001, s. 127. <https://doi.org/10.1093/oso/9780198295228.003.0004>

¹⁵³ W. Bieńkowski, J. Bossak, *Międzynarodowa zdolność konkurencyjna kraju i przedsiębiorstw. Wyzwania dla Polski na progu XXI wieku*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2004, s. 72.

¹⁵⁴ J. Skalik, *Rynkowe i pozarynkowe uwarunkowania wzrostu konkurencyjności małych i średnich przedsiębiorstw*, w: *Zarządzanie strategiczne. Strategie małych firm*, R. Krupski (red.), Wałbrzych 2005, s. 201.

¹⁵⁵ W. Pomykało (red.), *Encyklopedia biznesu*, t. 2, Fundacja Innowacja, Warszawa 1995, s. 17.

grup interesariuszy¹⁵⁶. Waldemar Walczak stwierdza zaś, że konkurencyjność odzwierciedla potencjał firmy, tj. zasoby, umiejętności i predyspozycje, które zapewniają jej przewagę nad innymi podmiotami działającymi w tym samym sektorze rynkowym¹⁵⁷.

Pogląd głoszący, że czynniki wpływające na konkurencyjność można pogrupować i wyrazić jako system wieloelementowy, reprezentuje Stankiewicz. Zgodnie z przyjętym przez autora założeniem obejmuje on cztery zasadnicze składowe:

- potencjał konkurencyjności, czyli ogół materialnych i niematerialnych zasobów przedsiębiorstwa, kluczowych kompetencji i zdolności, które umożliwiają zdobycie trwałej i trudnej do wykluczenia przewagi konkurencyjnej nad konkurentami;
- przewagę konkurencyjną, określaną jako efekt skutecznego wykorzystania zróżnicowanych składników potencjału konkurencyjności, które pozwalają przedsiębiorstwu wdrożyć nie tylko atrakcyjną ofertę rynkową zgodnie z oczekiwaniami klientów, ale również skuteczne instrumenty konkurowania;
- instrumenty konkurowania, rozumiane jako świadomie wykorzystywane w określonym celu narzędzia i metody budowania kapitału klientów oraz kreowania wartości firmy;
- pozycję konkurencyjną, rozumianą jako osiągnięty przez przedsiębiorstwo wynik konkurowania w danym sektorze, rozpatrywany na tle rezultatów uzyskanych przez konkurentów, czyli miejsce na skali korzyści ekonomicznych i pozaekonomicznych, jakich przedsiębiorstwo dostarcza wszystkim swoim interesariuszom, w porównaniu z pozycją zajmowaną przez konkurentów¹⁵⁸.

Z uwagi na to, że konkurencyjność przedsiębiorstwa jest złożonym konceptem teoretycznym upraszczającym rzeczywistość, zagadnienie konkurencyjności będzie w tej pracy utożsamiane z definicją zaproponowaną przez Adama Kagana, która zakłada, że konkurencyjność gospodarstw rolnych to

¹⁵⁶ E. Urbanowska-Sojkin, P. Banaszyk, H. Witczak, *Zarządzanie strategiczne przedsiębiorstwem*, PTE, Warszawa 2007, s. 72.

¹⁵⁷ W. Walczak, *Analiza czynników wpływających na konkurencyjność przedsiębiorstw*, „e-mentor” 2010, nr 5(37), s. 5.

¹⁵⁸ M. J. Stankiewicz, *Istota i sposoby oceny konkurencyjności przedsiębiorstwa*, „Gospodarka Narodowa” 2000, nr 7-8, s. 79.

zespół cech, wynikających zarówno z wewnętrznych atrybutów tych podmiotów, jak i z ich umiejętności adaptacji do zmian zachodzących w otoczeniu, pozwalających im na skuteczniejsze osiągnięcie celów głównej grupy interesariuszy (właścicieli), w tym w perspektywie długoterminowej, w stosunku do innych producentów rolnych lub uczestników procesu gospodarczego¹⁵⁹.

1.3. Źródła konkurencyjności przedsiębiorstw w teorii ekonomii i ich współczesnych odniesieniach

Istota konkutowania polega na harmonizacji potencjału podmiotu gospodarczego z możliwościami wynikającymi z otoczenia rynkowego. W związku z powyższym powstają liczne klasyfikacje i modele konkurencji pozwalające wyodrębnić dwa główne podejścia: od strony rynku (nurt zewnętrzny) i od strony podmiotu gospodarczego (nurt wewnętrzny), a także ich odmiany i modele mieszane¹⁶⁰.

Nurt zewnętrzny, zwany szkołą pozycyjną, zakłada, że celem konkutowania jest osiągnięcie pozycji konkurencyjnej w sektorze (na rynku) poprzez uzyskanie przewag konkurencyjnych, których klasycznymi źródłami są: optymalizacja kosztów, integracja, ekonomia skali i zakresu działania oraz specjalizacja. Nadrzędna zasada tej szkoły, mówiąca, że wysoki udział podmiotu w rynku przekłada się na proporcjonalnie wysokie zyski, stała się przesłanką utożsamiania konkurencyjności z pozycją rynkową (w sektorze). Decydujący wpływ na osiągnięcie określonej pozycji konkurencyjnej miałyby w tym przypadku wywierać czynniki zewnętrzne. Model konkurencyjności tej szkoły nie pozwala jednak ustalić, dlaczego w tych samych warunkach zewnętrznych jedne podmioty są efektywne, a inne nie. Odpowiedzi na to pytanie poszukuje się w otoczeniu wewnętrznym przedsiębiorstw, które w tym nurcie jest jednak wyraźnie marginalizowane.

Model uzupełniający dorobek szkoły pozycyjnej o determinanty wewnętrzne oraz kryteria „miękkie”, przypisywane zasobom niematerialnym, stworzyła szkoła zasobowa¹⁶¹. Punktem wyjścia dla przedstawicieli tego nurtu było rozpoznanie zasobów materialnych i niematerialnych

¹⁵⁹ A. Kagan, *Stan i perspektywy wielkotowarowych przedsiębiorstw rolnych w Polsce*, IERi-GŻ-PIB, Warszawa 2013, s. 75.

¹⁶⁰ K. Eisenhardt, D. N. Sull, *Strategy as simple rules*, Harvard Business Review 2001, nr 79(1), s. 109.

¹⁶¹ M. E. Porter, *op. cit.*, 1992, s. 15.

podmiotu (tzw. potencjału konkurencyjności) oraz zharmonizowanie ich z możliwościami kreowanymi przez otoczenie konkurencyjne. Źródła przewag konkurencyjnych upatrywano w zasobach i umiejętności (nazywanej „kluczowymi kompetencjami”) przetworzenia ich pod wpływem czynników otoczenia w wartość dodaną. Rozwój gospodarki zaczął jednak skłaniać do poszukiwania nowych składników przewagi konkurencyjnej. W XXI wieku coraz większą wagę przywiązuje się pod tym względem do kapitału intelektualnego i wiedzy jako specyficznych zasobów, których przybywa w miarę użytkowania.

Szkoła decyzyjna (nurt subiektywistyczny) postrzega procesy wyboru jako źródło konkurencyjności w określonych warunkach wewnętrznych i zewnętrznych. Harry Ansoff zauważył, że konkurencyjność podmiotu jest z jednej strony kształtowana przez czynniki obiektywne, z drugiej zaś stanowi efekt dokonywanych wyborów, których stopień percepcji jest różny dla tego samego zestawu cech. W konsekwencji zakres i sposoby budowania przewagi konkurencyjnej są determinowane m.in. systemem komunikacji, działaniami, orientacją na klientów, osobowością oraz subiektywną oceną sytuacji dokonywaną przez decydenta w procesie interakcji grup i jednostek, mających określone preferencje oraz wystarczającą władzę na potrzeby ich realizacji. Problematyczny wydaje się tu jednak pomiar efektywności, gdyż nurt subiektywistyczny przyjmuje kryterium zbliżone do koncepcji racjonalności proceduralnej, według której racjonalny wybór jest definiowany w kategoriach rozwiązania zadowalającego.

Wyodrębnione nurty są ze sobą wzajemnie powiązane, a większość modeli konkurencyjności uwzględnia wszystkie determinanty, akcentując przy tym wybrane czynniki. Poza wymienionymi ujęciami pojawiają się też nowe podejścia, wynikające z dynamiki otoczenia¹⁶².

Spośród pozostałych koncepcji na uwagę zasługuje model wpływu sposobów i miejsc na proces tworzenia trwałej przewagi konkurencyjnej czy umiejętność korzystania z przelotnych szans. David Faulkner i Cliff Bowman wyróżnili konkurencyjność podstawową (procesy i systemy zapewniające

¹⁶² F. F. Neubauer, *Strategische Planung – ein Managementinstrument mit einer großen Zukunft hinter sich?* [w:] „Die Unternehmung“ 1985, nr 4/39, s. 406-425, za: D. Harting, *Führen mit strategischen Unternehmensplänen. Methoden, Instrumente und Entscheidungshilfen für die Praxis*, Schäfer-Poeschel Verlag, Stuttgart 1992, s. 5.

firmie pozycję lidera w branży, związane z umiejętnością zwiększania przez przedsiębiorstwo wartości użytkowej postrzeganej przez klienta) oraz konkurencyjność kluczową (umiejętności niezbędne do zdobycia trwałej przewagi konkurencyjnej na danym rynku, np. przez wykorzystanie zasobów niematerialnych)¹⁶³.

Mając na uwadze, że konkurencyjność nie pojawia się samoistnie na skutek przeobrażeń na poziomie makroekonomicznym lub wypracowanych postaw przedsiębiorczości na poziomie mikroekonomicznym, należy pojęcie konkurencyjności rozumieć jako zbiór interakcji i wzajemnych powiązań między zarówno rządem, przedsiębiorstwami czy podmiotami pośredniczącymi, jak i postawami organizacyjnymi społeczeństwa. Istota konkurencyjności jest wypadkową potencjału podmiotu gospodarczego oraz możliwości wynikających z otoczenia rynkowego. Koncepcja konkurencyjności dotyczy zatem szerokiego kontekstu zachowań podmiotu, uwzględniającego wpływ zjawisk występujących na różnych poziomach: mega, makro, mezo i mikro¹⁶⁴.

Warto zwrócić przy tym uwagę na podstawową zależność między poziomem mikro a makro. Podmioty mikroekonomiczne (producenci i konsumenci, którymi w branży rolnej mogą być gospodarstwa rodzinne, łączące funkcję producenta w postaci gospodarstwa rolnego oraz konsumenta w postaci gospodarstwa domowego) mają różne predyspozycje do osiągania pożądanej efektywności gospodarowania. W konsekwencji może to prowadzić do zróżnicowania rozkładu dochodów (zysków) zarówno między producentami rolnymi i pozostałymi producentami, jak i między mieszkańcami obszarów wiejskich a mieszkańcami miast. Krajowa i wspólnotowa polityka gospodarcza pozwala realizować przyjęte strategie w aspekcie dochodów w rolnictwie i poza nim, a także wewnątrz samego rolnictwa. Ważne jest, by wdrażanie tych założeń i programów z nich wynikających nie zakłócało efektywnego działania wolnego rynku przy jego istniejących ograniczeniach. Należy pamiętać, że w warunkach konkurencji niemożliwe jest osiągnięcie jakiegokolwiek stanu równowagi poprzez przejście do innej alokacji, która polepszyłaby położenie danych producentów bez pogorszenia sytuacji innych

¹⁶³ D. Faulkner, C. Bowman, *Strategie konkurencji*, Gebethner i Spółka, Warszawa 1996, s.35-40, 44.

¹⁶⁴ D. Faulkner, C. Bosman, *op. cit.*, s. 35-40.

graczy. Efektywność może być zatem osiągnięta bez konieczności spełnienia warunku sprawiedliwości¹⁶⁵.

Metody interwencji stosowane w kraju do momentu wstąpienia Polski do Unii Europejskiej, takie jak dopłaty do produkcji, dopłaty do cen skupu zbóż, dopłaty do przechowywania zbóż u producenta rolnego itd., nie zmniejszały dysproporcji dochodowych w rolnictwie, a wręcz w znacznym stopniu zapewniały priorytetowe traktowanie producentom o większej niż przeciętna skali produkcji, absorbując znaczną część transferów budżetowych. Nie ograniczyło to w żaden sposób dysproporcji wewnątrz sektora, tj. między producentami (gospodarstwami rolnymi). Z kolei rozwiązania proponowane w polityce interwencyjnej, m.in. w programie przedakcesyjnym SAPARD (*Special Accession Programme for Agriculture and Rural Development*), a także kolejne – w postaci dopłat bezpośrednich, pomocy finansowej w ramach PROW (Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich), Sektorowych Programów Operacyjnych, stanowiły szansę na zmniejszanie nierówności dochodowych między miastem a wsią. Należy zauważyć, że tego typu działania mogą za sprawą nadmiernego interwencjonizmu skutkować poszukiwaniem możliwości wzrostu dochodów nie w poprawie efektywności, a w programach interwencyjnych, dostępie do nich i absorpcji środków w sposób nie zawsze prawy i etyczny. Dlatego też działalność interwencyjna w zakresie ochrony dochodów ma na celu osiągnięcie akceptowanej społecznie i ekonomicznie relacji dochodów w rolnictwie w stosunku do dochodów pozarolniczych. Określony poziom tej relacji jest wynikiem przede wszystkim możliwości budżetowych, a te są z kolei odzwierciedleniem rozwoju gospodarczego. Zmienny jest natomiast zakres zaangażowania państwa w działania służące pobudzaniu wzrostu gospodarczego. Różnice tkwią w czynniku motywacyjnym, sile politycznej, dostępie do informacji o sytuacji gospodarczej oraz skuteczności przewidzenia przyszłych zdarzeń i wyników ekonomiczno-społecznych. W związku z tym interwencjonizm państwowy istotnie wpływa na efektywność funkcjonowania oraz konkurencyjność podmiotów gospodarczych¹⁶⁶.

¹⁶⁵ A. Kowalski, W. Rembisz, *Rynek rolny i interwencjonizm a efektywność i sprawiedliwość społeczna*, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2005, s. 23-25.

¹⁶⁶ A. Kowalski, W. Rembisz, *op. cit.*, s. 26-33.

W warunkach otwartej (lub częściowo otwartej) gospodarki istnieje bardzo ściśle powiązanie konkurencyjności przedsiębiorstw ze wzrostem gospodarczym, handlem zagranicznym i wymianą czynników produkcji zgodnie z opisującymi je teoriami ekonomicznymi. W rozumieniu tradycyjnym pojęcie konkurencyjności na poziomie mikro wywodzi się z trzech nurtów teorii ekonomii¹⁶⁷: teorii wzrostu gospodarczego, teorii wymiany międzynarodowej oraz mikroekonomii¹⁶⁸. W ostatnich latach konkurencyjność zaczęto wiązać także z teorią wyboru publicznego, lokalizacji i zarządzania¹⁶⁹. Z uwagi na podjętą w pracy tematykę uzasadnione wydaje się zwrócenie szczególnej uwagi na teorię wzrostu gospodarczego i założenia towarzyszące mikroekonomii.

1.3.1. Teorie wzrostu i rozwoju gospodarczego

Przyczyny wzrostu i rozwoju gospodarek, w tym analiza czynników spowalniających ten proces oraz bodźców skłaniających do zachowań przedsiębiorczych, a także do podejmowania przez przedsiębiorstwa działań prorozwojowych i wzrostowych, były przedmiotem licznych badań. Próby wyjaśnienia tych zależności podejmowali teoretycy reprezentujący zarówno szkołę klasyczną (Smith, Ricardo), jak i kolejne pokolenia badaczy – od Saya i Malthusa, przez ekonomistów neoklasycznych, po Keynesa i jego następców, a także monetarystów, przedstawicieli nowej ekonomii klasycznej, szkoły neoaustriackiej, teorii wyboru publicznego, ekonomicznej teorii polityki oraz instytucjonalistów i marksistów. Ustaleniom tym przyświecały różne założenia, żadna z tych teorii nie powstawała jednak w pełnym oderwaniu od rozważań nad przedsiębiorczością, przedsiębiorstwami i polityką gospodarczą, a część z nich pojawiła się w postaci modeli wzrostu gospodarczego¹⁷⁰.

¹⁶⁷ M. Olczyk, *Kierunki rozwoju badań nad konkurencyjnością*, w: *Konkurencyjność. Poziom makro, mezo, mikro*, N. Daszkiewicz (red.), Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2008, s. 26.; E. M. Jagiełło, *Strategiczne budowanie konkurencyjności gospodarki*, Poltext, Warszawa 2008, s. 11.

¹⁶⁸ J. Strojny, *Konkurencyjność międzynarodowa sektorów rolno-żywnościowych państw Unii Europejskiej w ujęciu dynamicznym*, Uniwersytet Rolniczy im. Hugona Kołłątaja w Krakowie, Kraków 2010.

¹⁶⁹ B. Nosecka, K. Pawlak, W. Poczta, *Wybrane aspekty konkurencyjności rolnictwa*, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2011, s. 20-54.

¹⁷⁰ M. Czarnecki, *Wzrost a rozwój przedsiębiorstwa*, UE w Poznaniu, „Zeszyty Naukowe” 2011, nr 87, s. 43-50.

Koncepcje związane z teorią wzrostu gospodarczego uwzględniają dwa aspekty konkurencyjności. Pierwszy z nich koncentruje się wokół roli wolnego i sprawiedliwego handlu oraz znaczenia polityki państwa w kształtowaniu poziomu konkurencyjności. Drugi aspekt wskazuje zaś na konieczność poprawy wzrostu standardu życia i sytuacji dochodowej ludności¹⁷¹. Teoria wzrostu gospodarczego odwołuje się do konkurencyjności przez pryzmat zasobów czynników produkcji, efektywności ich wykorzystania, tempa i kierunku zmian strukturalnych oraz wydajności gospodarowania¹⁷².

Z perspektywy podejmowanej problematyki oraz zgodnie z przyjętą klasyfikacją modeli wzrostu gospodarczego w niniejszej pracy został przyjęty podział na modele egzogeniczne i endogeniczne. Założenia teorii wzrostu egzogenicznego podają, że wzrost gospodarczy jest wynikiem oddziaływania trzech czynników, tj. wzrostu liczby pracujących, wzrostu nakładów kapitału (maszyn i budynków), osiąganego dzięki wysokiej relacji inwestycji do PKB, oraz postępu naukowo-technicznego, któremu przypisywano wcześniej charakter egzogeniczny. Modelom wzrostu egzogenicznego zarzucano pewne niedoskonałości, w tym m.in. brak skłonności do realnej konwergencji między krajami wysoko rozwiniętymi a ubogimi. Przesłanki te przyczyniły się do powstania modeli endogenicznych. Teoria wzrostu endogenicznego opisuje procesy i mechanizmy rozwoju gospodarczego. W modelu tym uwzględniono stojące w opozycji do teorii wzrostu egzogenicznego zależności, z których wynika, że:

- postęp techniczno-organizacyjny nie jest egzogeniczny;
- polityka państwa ma wpływ na tempo rozwoju technologii;
- konkurencja i rozwój rynku kapitałowego ułatwiają przedsiębiorstwom finansowanie ryzykownych inwestycji;
- czynnikiem stymulującym wzrost gospodarczy jest nie liczba pracujących, a jakość kapitału ludzkiego.

Na efektywność operowania endogenicznymi czynnikami wzrostu gospodarczego pozytywnie wpływa wymiana handlowa produktów

¹⁷¹ K. Kita, *Konkurencyjność polskiego handlu rolno-spożywczego na rynkach krajów spoza Unii Europejskiej*, Wydawnictwo Uniwersytetu Przyrodniczego w Poznaniu, Poznań 2014, s. 27.

¹⁷² W. Poczta, P. Siemiński, *Konkurencyjność rolnictwa polskiego do przystąpienia do Unii Europejskiej*, Wydawnictwo Uniwersytetu Przyrodniczego w Poznaniu, Poznań 2010, s. 61. <https://doi.org/10.53098/978-83-89900-69-2>

i czynników wytwórczych, co dostrzega w swoich opracowaniach cytowany już Misala¹⁷³. Z kolei Jan Fagerberg podaje, że wzrost gospodarczy jest w największym stopniu uwarunkowany efektywnością procesu produkcji i potencjałem do kreowania postępu technicznego, co wskazuje na dominację udziałów rynkowych i poziomu PKB oraz zdolności innowacyjnej nad konkurencyjnością cenową. W przypadku eksportu możliwość obniżenia jednostkowych kosztów produkcji jest rozumiana jako rezultat zwiększania skali produkcji i podaży¹⁷⁴. Definicje konkurencyjności wywodzące się z teorii wzrostu gospodarczego, wypracowane m.in. przez Rodneya Scotta oraz OECD, podkreślają znaczenie wolnego i rzetelnego handlu zapewniającego wysoki stopień otwarcia na konkurencję międzynarodową, a pośrednio wskazują też na wpływ polityki państwa na poziom i zmiany konkurencyjności. W innych badaniach dowodzona jest zależność efektywności wykorzystania wewnętrznych zasobów czynników wytwórczych od wymiany zagranicznej¹⁷⁵. Z kolei zarówno John Keynes¹⁷⁶, jak i Roy Harrod¹⁷⁷ twierdzą, że dodatni wynik wymiany handlowej (nadwyżka eksportu nad importem inwestycyjnym) wspiera wzrost gospodarczy w warunkach wysokiej tendencji społeczeństwa do szukania oszczędności poprzez zmniejszanie wydatków na konsumpcję lub inwestycje. Dużą popularnością wśród teorii wzrostu gospodarczego cieszą się, oprócz dokonań Harroda opisanych w pracy *An Essay in Dynamic Theory*¹⁷⁸, model Harroda-Domara¹⁷⁹, model

¹⁷³ J. Misala, *Historia rozwoju teorii i polityki konkurencyjności międzynarodowej*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2009, s. 112.

¹⁷⁴ J. Fagerberg, *International Competitiveness*, „The Economic Journal” 1988, nr 98(391), s. 12. <https://doi.org/10.2307/2233372>

¹⁷⁵ G. Grossman, E. Helpman, *Comparative Advantage and Long-Run Growth*, „American Economic Review” 1990, nr 80(1), s. 72. <https://doi.org/10.3386/w2809>

¹⁷⁶ J. Keynes, *Ogólna teoria zatrudnienia, procentu i pieniądza*, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa 1957, s. 34.

¹⁷⁷ R. F. Harrod, *International Economics*, Nisbet and Cambridge University Press, London 1957, s. 12-23.

¹⁷⁸ R. F. Harrod, *An Essay in Dynamic Theory*, „The Economic Journal” 1939, nr 49, s. 14-38. <https://doi.org/10.2307/2225181>

¹⁷⁹ R. F. Harrod, *Towards a Dynamic Economics*, Macmillan, London 1948; E. D. Domar, *Capital Expansion, Rate of Growth and Employment*, „Econometrica” 1946, nr 14, s. 137-447. <https://doi.org/10.2307/1905364>

Duessenberry-Smithies¹⁸⁰ czy neoklasyczny model Tobin-Solowa¹⁸¹. Ich wspólną cechą jest jednak mało realistyczne założenie o istnieniu jednosektorowej gospodarki, dlatego nie mogą one znaleźć zastosowania w rolnictwie¹⁸².

Założenie o dwusektorowej gospodarce zostało po raz pierwszy sformułowane przez Artusa Lewisa w 1954 roku. Model dualnych sektorów wyjaśnia wzrost rozwijającego się kraju w kategoriach zmiany czy też przejścia między dwoma sektorami gospodarki: tradycyjnym sektorem rolniczym i nowoczesnym sektorem przemysłowym. Taka sytuacja występuje w warunkach nadwyżki zasobów pracy, tj. bezrobocia i niskiego poziomu zatrudnienia. Gospodarkę dualną definiuje się wobec tego w podziale na dwa sektory:

- a) tradycyjny, na ogół rolniczy sektor o niskiej wydajności pracy, niskich płacach i niskim zaawansowaniu technologicznym, niewyposażony kapitałowo;
- b) nowoczesny sektor produkcyjny, wykorzystujący nowe technologie, nasycony kapitałowo, o relatywnie wysokich płacach¹⁸³.

Zgodnie z teorią Lewisa sektor rolniczy, który jest nasycony kapitałowo i oparty na zasadach rynkowych, nie spełnia definicji sektora tradycyjnego. Zwolennicy tej teorii koncentrowali się głównie na podziale dwusektorowym: rolniczym i przemysłowym, oraz na różnicy w wyposażeniu kapitałowym między sektorem tradycyjnym i nowoczesnym. Znaczenie modelu Lewisa polega na tym, że opisuje on zmiany strukturalne jako źródło wzrostu gospodarczego. Trwałe przeobrażenia strukturalne są wskazane aż do momentu wykorzystania nadwyżek siły roboczej, efektywność tego procesu decyduje zaś o poziomie konkurencyjności przedsiębiorstw¹⁸⁴.

¹⁸⁰ J. S. Duessenberry, *Business Cycles and Economic Growth*, McGraw-Hill, New York 1958; A. Smithies, *Economic Fluctuations and Growth*, „Econometrica” 1957, nr 25, s. 1-52. <https://doi.org/10.2307/1907741>

¹⁸¹ R. M. Solow, *A Contribution to the Theory of Economic Growth*, „Quarterly Journal of Economics” 1956, nr 70, s. 65-94; J. Tobin, *A Dynamic Aggregative Model*, „Journal of Political Economy” 1955, nr 63, s. 103-115. <https://doi.org/10.2307/1884513>

¹⁸² A. Woś, *Dualny model wzrostu gospodarczego D. W. Jorgensona*, „Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny” 1965, nr 3, s. 103-114.

¹⁸³ W. A. Lewis, *Economic Development with Unlimited Supplies of Labour*, „The Manchester School” 1954, nr 22(2). <https://doi.org/10.1111/j.1467-9957.1954.tb00021.x>

¹⁸⁴ R. Bolonek, *Trwałość przemian strukturalnych gospodarki polskiej w kontekście teorii dualizmu gospodarczego*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie” 2011, nr 859, s. 75-95.

Wnioski płynące z teorii wzrostu i rozwoju gospodarczego na gruncie empirycznym zostały zastosowane w konsensusie waszyngtońskim – dokumencie stanowiącym teoretyczną podstawę poprawnie prowadzonej i zalecanej polityki gospodarczej państwa¹⁸⁵. W teorii wzrostu endogenicznego podkreśla się rolę przedsiębiorstw w kreowaniu wzrostu gospodarczego. Szeroko opisane w literaturze modele, np. Romera i Lucasa, zwane potocznie modelami B+R, zakładają stale zwiększającą się ilość i jakość dóbr, a długookresowy wzrost osiąga się tu dzięki endogenizacji postępu technicznego, napędzanego przez działalność badawczo-rozwojową¹⁸⁶. Z jednej strony przedsiębiorstwa wpływają zarówno na wzrost gospodarczy w kraju, poprzez np. inwestycje w kapitał obrotowy, jak i na jakość kapitału ludzkiego, przeznaczając odpowiednie środki również na ten cel¹⁸⁷. Z drugiej strony rozwój pojedynczego przedsiębiorstwa, a także przedsiębiorstw jako grupy uczestników w ruchu okrężnym, skutkuje wzrostem PKB. W teoriach rozwoju i wzrostu gospodarczego uwzględnia się zatem rolę przedsiębiorstw w kreowaniu wzrostu gospodarczego, co oznacza z kolei w szerokim rozumieniu wzrost wartości.

Źródła konkurencyjności podmiotów gospodarczych oraz wzrostu gospodarczego są w gruncie rzeczy takie same i sprowadzają się do poprawy efektywności oraz optymalnego wykorzystania będących w dyspozycji poszczególnych firm czynników produkcji. W większości definicji uwzględnia się również uczestnictwo w międzynarodowym podziale pracy i rozwój gospodarczy, a w odniesieniu do sektorów – wyniki handlu i wzrost produkcji w sektorze w połączeniu z wpływem rozwoju handlu na kondycję ekonomiczną podmiotów sektora.

1.3.2. Teoria mikroekonomii

Teoria mikroekonomii zajmuje się analizą zachowań konsumenta i producenta w odniesieniu do określonych modeli, w zależnych i niezależnych od nich warunkach o charakterze ekonomicznym i instytucjonalnym. Modelami są pewne konstrukcje teoretyczne, które w sposób uproszczony i syntetyczny

¹⁸⁵ G. Przesławska, *Rola państwa w gospodarce w ujęciu szkół ekonomicznych*, w: *Regulowana gospodarka rynkowa*, U. Kalina-Prasznica (red.), Oficyna Wolters Kluwer Business, Warszawa 2007, s. 17.

¹⁸⁶ M. Próchniak, *Modele wzrostu gospodarczego. Materiał do zajęć z przedmiotu „Teoria wzrostu”*, http://akson.sgh.waw.pl/~mproch/strona_glowna.htm (dostęp: 18.07.2016).

¹⁸⁷ G. Przesławska, *op. cit.*, s. 16.

odzwierciedlają typowe wzorce zachowań konsumentów i producentów w myśl reguły *ceteris paribus*. Na podstawie tak rozumianych modeli można analizować i badać zbiorowości konsumentów i producentów w aspekcie ich reakcji na zmiany parametrów i uwarunkowań ekonomicznych, prawno-regulacyjnych czy przyrodniczych, a także weryfikować je empirycznie w celu zaobserwowania nowych prawidłowości. Wychwycone w ten sposób związki i zależności ogniskują się wyraźnie w rodzinnych gospodarstwach rolnych będących szczególnym podmiotem ekonomicznym, łączącym w jednym modelu zachowania właściwe dla konsumenta (gospodarstwa domowego) i producenta (gospodarstwa rolnego). Ma to także niezwykle istotne znaczenie z perspektywy polityki rolnej, której skuteczność jest uwarunkowana wieloma czynnikami, w tym zdolnością do prawidłowego diagnozowania procesów rynkowych i zachowań producentów rolnych oraz do posługiwania się efektywnymi instrumentami oddziaływania na tych producentów. Niesie to za sobą nie tylko wartość poznawczą, ale także implikacje praktyczne, pomocne przy określaniu i realizacji określonej polityki gospodarczej. Modele analityczne zachowań konsumentów i producentów dotyczą m.in. określonych relacji wewnętrznych oraz są pochodną parametrów ekonomicznych i prawno-regulacyjnych wynikających z uwarunkowań zewnętrznych. Ten układ wzajemnych powiązań między relacjami wewnętrznymi, zależnymi od podmiotu, i czynnikami zewnętrznymi, występującymi niezależnie od niego, wyznacza warunki endogeniczne i egzogeniczne jego funkcjonowania. Można przyjąć, że model zachowań podmiotów mikroekonomicznych to prawidłowości odnoszące się do alokacji dochodów w przypadku konsumenta lub zasobów czynników wytwórczych w przypadku producenta, służące maksymalizacji ich funkcji celu w danych zbiorach dopuszczalnych, ograniczających możliwości wyboru. Funkcją celu dla konsumenta jest wypracowanie zgodnie z preferencjami maksymalnego poziomu użyteczności przy danych ograniczeniach budżetowych. Z perspektywy producenta taką funkcją jest uzyskanie jak najwyższych przychodów. Cel ten można osiągnąć albo poprzez maksymalizację produkcji przy określonych kosztach, albo poprzez minimalizację nakładów przeznaczanych na daną produkcję. Te proste założenia dotyczące postaw konsumenta i producenta pozwalają w analizie teoretycznej przewidzieć potencjalne strategie tych podmiotów. Istotą problemu jest tu kierunkowa zgodność zachowań – zarówno konsument, jak i producent podążają bowiem za własnymi korzyściami i wspomnianą już racjonalizacją

działań. Ważne jest przy tym założenie, że maksymalizacja funkcji użyteczności konsumentów jest możliwa w warunkach maksymalizacji zysku przez producentów. Bez tego wzrost dochodów konsumentów byłby pusty – nie towarzyszyłby mu wzrost podaży wartości użytkowych. Jest to równoważne z założeniem, że w ruchu okrężnym w gospodarce wartość produkcji musi być ostatecznie równa wartości dochodów konsumentów (gospodarstw domowych), ponieważ zyski definiuje się jako wielkość resztkową, tj. jako różnicę między wartością produkcji sprzedanej a wynagrodzeniem (opłatą) czynników pracy, ziemi i kapitału, a także dlatego, że zyski te trafiają do konsumentów jako właścicieli – producentów (przedsiębiorstw). Dochody konsumentów (gospodarstw domowych) pochodzące z tytułu dostarczenia (użyczenia) ziemi, pracy i kapitału są zatem czy też muszą być równe wartości produkcji. Dochód rolniczy należy więc rozpatrywać jako pewną egzemplifikację dualizmu gospodarstwa rolnego pozostającego domeną działań producenta i konsumenta w kategoriach mikroekonomii, łączącą zysk i użyteczność jako funkcję celu. Zależność ta prowadzi do stanu równowagi między poziomem transformacji nakładów czynników wytwórczych w produkt a poziomem użyteczności. Osiągnięty stan równowagi ogólnej na poziomie gospodarstwa rolnego może zostać zaburzony poprzez działanie interwencyjne w postaci transferów bezpośrednich, np. w postaci dopłat bezpośrednich itp., przez co pozarynkowy mechanizm kreowania dochodów producentów rolnych zyska na znaczeniu¹⁸⁸.

Wyprowadzając definicję konkurencyjności z teorii mikroekonomii i walki konkurencyjnej między przedsiębiorstwami, można powiązać ją z zagadnieniem efektywności i potraktować jako kategorię statyczną bądź uwypuklić rolę dynamicznych procesów zachodzących na rynku¹⁸⁹. Kolejny nurt badań nad konkurencyjnością kładzie zatem akcent na statyczny i dynamiczny wymiar konkurencyjności. Pierwszy z wyszczególnionych odnosi się do zjawiska efektywności i zakłada, że przedsiębiorstwa działają na rynku doskonale konkurencyjnym, który dąży z reguły do równowagi. Drugie ujęcie obejmuje dynamiczne procesy konkurencji, ze wskazaniem na rezultat przedsiębiorczości oraz lepsze i szybsze wykorzystanie niszy rynkowych jako

¹⁸⁸ A. Kowalski, W. Rembisz, *op. cit.*, s. 34-41.

¹⁸⁹ M. Olczyk, *Konkurencyjność podmiotów – ujęcie teoretyczne*, w: N. Daszkiewicz (red.), *Konkurencyjność. Poziom makro, mezo, mikro*, Wydawnictwo PWN, Warszawa 2008, s. 16.

przyczyny osiągania przewag konkurencyjnych¹⁹⁰. Paweł Frączek podaje, że o konkurencyjności mikroekonomicznej decyduje jakość posiadanych przez przedsiębiorstwo zasobów oraz ich umiejętne wykorzystanie do poprawy konkurencyjności podmiotu¹⁹¹. Z tego nurtu wywodzi się również definicja zaproponowana przez Johna Freebairna. Konkurencyjność określana jest w niej jako zdolność do dostarczania dóbr i usług w miejscu, formie i czasie, których oczekuje klient, po cenach tak samo dobrych albo lepszych niż u innych potencjalnych dostawców, podczas gdy przychody pokrywają co najmniej koszty alternatywne zwrotu z zastosowanych zasobów¹⁹². Z kolei Agnieszka Poczta-Wajda utożsamia konkurencyjność w ujęciu statycznym z rezultatem procesu konkurowania, czyli pozycją konkurencyjną zajmowaną przez przedsiębiorstwo na danym poziomie gospodarki narodowej w określonym czasie. Konkurencyjność w ujęciu dynamicznym jest z kolei postrzegana przez tę autorkę jako długookresowa zdolność do zachowania lub poprawy wypracowanej pozycji konkurencyjnej¹⁹³. Decyduje o tym przede wszystkim potencjał konkurencyjny, na który składają się z kolei będące w posiadaniu zasoby, możliwe do wykorzystania przez podmioty działające na poszczególnych poziomach systemu gospodarczego¹⁹⁴, w tym przez przedsiębiorstwa, którymi w sektorze rolno-spożywczy są m.in. gospodarstwa rolne.

¹⁹⁰ M. Olczyk, *Kierunki rozwoju badań nad konkurencyjnością*, w: N. Daszkiewicz, *op.cit.*, s. 21.

¹⁹¹ P. Frączek, *Determinanty konkurencyjności sektorów i przedsiębiorstw. Ujęcie teoretyczne*, „Przedsiębiorstwo i Region” 2009, nr 1, s. 8.

¹⁹² J. Freebairn, *Implications of Wages and Industrial Policies on Competitiveness of Agricultural Export Industries*, paper presented at the Australian Agricultural Economics Society Policy Forum, Canberra 1986, s. 2.

¹⁹³ A. Poczta-Wajda, *Dostosowania rynkowe w sektorze rolno-żywnościowym krajów wysoko-rozwiniętych w wyniku postanowień Rundy Urugwajskiej*, rozprawa doktorska, Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu, Poznań 2008.

¹⁹⁴ Podmioty systemu gospodarczego funkcjonują z reguły w obrębie trzech poziomów odpowiadających skali agregacji gospodarki narodowej, tj. makro, mezo, mikro. Poziom makro dotyczy gospodarek narodowych (krajowych) poszczególnych państw, ale do tej kategorii można też zaliczyć analizy porównawcze konkurencyjności obejmujące wybrane grupy krajów (regionalny poziom konkurencyjności, megakonkurencyjność). Poziom mezo odnosi się do branż, sektorów i gałęzi gospodarki narodowej. Z kolei poziom mikro dotyczy w tym przypadku przedsiębiorstw. W literaturze przedmiotu rozróżnia się także konkurencyjność na poziomie mikro-mikro, która charakteryzuje pojedynczych pracowników czy też konsumentów.

Rozdział 2.

Uwarunkowania konkurencyjności rodzinnych gospodarstw rolnych w Polsce

W warunkach gospodarki rynkowej podmiot gospodarczy, który jest zbiorem różnego rodzaju zasobów materialnych i niematerialnych, powstałym w celu pomnożenia wartości, musi wytwarzać produkty lub świadczyć usługi akceptowane przez rynek i nabywane przez konsumentów¹⁹⁵. Jego kluczowe zadanie polega więc na zapewnieniu sobie odpowiedniego poziomu konkurencyjności, który sprawi, że jego oferta będzie cieszyć się większym zainteresowaniem wśród konsumentów niż oferta konkurencyjnych podmiotów.

Regularnie dokonywana przez podmiot gospodarczy ocena konkurencyjności pozwala na diagnozowanie, planowanie rozwoju i budowanie potencjału konkurencyjnego, a także na podejmowanie właściwych działań strategicznych wobec konkurentów, partnerów i innych interesariuszy oraz stosowanie skutecznych instrumentów konkurowania i znajdowanie źródeł trwałej przewagi konkurencyjnej na rynku. Konkurencyjność jest najczęściej postrzegana jako agregat (system) złożony z czterech elementów: potencjału konkurencyjności, przewagi konkurencyjnej, instrumentów konkurowania oraz pozycji konkurencyjnej¹⁹⁶. Model ten precyzyjnie określa poszczególne składowe konkurencyjności i sugeruje występowanie między nimi zależności przyczynowo-skutkowych¹⁹⁷.

¹⁹⁵ J. Walas-Trębacz, *Mierniki i metody oceny konkurencyjności przedsiębiorstwa*, „Przegląd Organizacji” 2013, nr 4, s. 33-40. <https://doi.org/10.33141/po.2013.04.06>

¹⁹⁶ M. J. Stankiewicz, *op. cit.*, 2005, s. 89.

¹⁹⁷ B. Grodziszewski, *Potencjał konkurencyjności przedsiębiorstwa jako źródło przewag konkurencyjnych i podstawa stosowanych instrumentów konkurowania*, w: M. J. Stankiewicz (red.), *Budowanie potencjału konkurencyjności przedsiębiorstwa*, TNOiK Dom Organizatora, Toruń 1999, s. 79-82.

W ostatnich latach coraz częściej za warunek sukcesu, a niekiedy wręcz przetrwania na rynku, uznaje się budowanie właściwego potencjału konkurencyjnego przez podmiot. W szerokim rozumieniu pojęcie potencjału konkurencyjnego można zdefiniować jako „całkowite zasoby przedsiębiorstwa wraz z kompetencjami i zdolnościami”¹⁹⁸.

Nasilenie integracji i liberalizacji gospodarek, intensyfikacja handlu światowego, postępujący proces globalizacji oraz współtowarzysząca mu zaostrzająca się konkurencja na świecie powodują zmianę charakteru, natężenia i zasięgu występowania konkurencji¹⁹⁹. Przeobrażenia zachodzące na światowym rynku powodują, że dotychczasowe podejście do kwestii podnoszenia i utrzymania poziomu konkurencyjności jest niewystarczające²⁰⁰. Ogół uwarunkowań rynkowych powoduje, że nawet jednostki, które nie uczestniczą bezpośrednio w procesie internacjonalizacji, czyli nie prowadzą działalności gospodarczej za granicą, muszą konkurować z zagranicznymi podmiotami²⁰¹. Krajowi producenci muszą wykazać się większą otwartością na zmiany zachodzące w otoczeniu nie tylko krajowym, ale i międzynarodowym. Łagodzenie przepisów gospodarczych, znoszenie ceł i innych barier taryfowych powoduje, że stają oni w obliczu konieczności stosowania mechanizmów obronnych przed producentami zagranicznymi i ich produktami oraz dostosowania swojej działalności do dynamicznie zmieniającego się otoczenia rynkowego²⁰². Otwartość podmiotów na wszystkich poziomach gospodarki (mikro, mezo, makro i mega) na zmiany i współpracę stwarza możliwość zdobywania nowych rynków zbytu i dynamicznego rozwoju handlu zagranicznego, co może w rezultacie prowadzić do ogólnego rozwoju ekonomicznego podmiotów gospodarczych. Jednocześnie

¹⁹⁸ M. J. Stankiewicz, *Sposoby oceny konkurencyjności przedsiębiorstwa*, w: *Źródła przewag konkurencyjnych przedsiębiorstw w Agrobiznesie*, D. Niezgoda (red.), Wydawnictwo Akademii Rolniczej w Lublinie, Lublin 2003, s. 184-201.

¹⁹⁹ M. Bułkowska, *Rozwój polskiego eksportu rolno-spożywczego w świetle modelu grawitacji*, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2023, s. 11-24.

²⁰⁰ M. Zieliński (red.), *Konkurencyjność polskich gospodarstw rolniczych z uwzględnieniem środowiska przyrodniczego i klimatu (I)*, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2022, s. 34.

²⁰¹ I. Szczepaniak, *Przewagi komparatywne w polskim handlu produktami rolno-spożywczymi*, w: *Konkurencyjność polskich producentów żywności...*, s. 44.

²⁰² M. Poniatowska-Jaksch, R. Sobiecki, *Konkurencyjność przedsiębiorstw – aspekty międzynarodowe i sektorowe*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2016, s. 23-52.

międzynarodowy wymiar konkurencji powoduje, że jej uczestnicy stają w obliczu nowych wyzwań, a warunki, w jakich funkcjonują, są coraz trudniejsze i wielopłaszczyznowe²⁰³. Dodatkowy aspekt rozważań nad konkurencyjnością stanowi specyfika zarówno samych podmiotów gospodarczych, jak i branży, w której działają.

Specyfika sektora rolnego wymaga uwzględnienia ograniczonych możliwości konkurowania, tj. niskiego poziomu mobilności zaangażowanych czynników produkcji (ziemi, rodzinnych zasobów pracy, kapitału dostosowanego do działalności rolniczej). Oprócz tego istnieje duża zależność intensyfikacji produkcji od warunków przyrodniczych, co w połączeniu z długim cyklem produkcji sytuuje działalność rolniczą w obszarze podwyższonego ryzyka. Z jednej strony jest to wspomniane już ryzyko przyrodnicze, z drugiej zaś ryzyko ekonomiczne, dotyczące np. wysokości stóp procentowych oraz wydłużonego czasu realizacji procesów dostosowawczych do sytuacji rynkowej²⁰⁴. Ponadto producenci rolni, w porównaniu z podmiotami z innych sektorów, w znacznie mniejszym stopniu uzyskują skali opisane w modelu Krugmana²⁰⁵.

Obecnie konkurencyjność nie ogranicza się jedynie do rywalizacji kosztowo-cenowej²⁰⁶. Coraz większe znaczenie odgrywają tu bowiem takie czynniki jak: jakość produktów, innowacyjność, nowe technologie, wydajność pracy, techniki marketingowe itp.²⁰⁷. Jednocześnie konkurencyjność wymaga rozpoznania i uwzględnienia procesów gospodarczych oraz znajomości megatrendów na poziomie zarówno krajowym, jak i międzynarodowym. Więcej uwagi należy poświęcić też relacjom między polityką gospodarczo-społeczną, obejmującą całokształt działań państwa, a przedsięwzięciami

²⁰³ K. Pawlak, *Międzynarodowa zdolność konkurencyjna sektora rolno-spożywczego krajów Unii Europejskiej*, Wydawnictwo Uniwersytetu Przyrodniczego w Poznaniu, Poznań 2013, s. 17.

²⁰⁴ M. Wigier, W. Wrzaszcz (red.), *Ekonomiczne uwarunkowania rozwoju sektora rolno-żywnościowego i obszarów wiejskich w Polsce w latach 2004-2030*, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2021, s. 21-76.

²⁰⁵ B. Nosecka, K. Pawlak, W. Poczta, *op. cit.*, s. 8-9.

²⁰⁶ A. Kowalski, M. Wigier (red.), *Konkurencyjność gospodarki w kontekście działań polityki społecznej – perspektywa krajowa*, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2016, s. 11.

²⁰⁷ M. E. Porter, *Przewaga konkurencyjna. Osiąganie i utrzymywanie wyników*, Rzeczpospolita, Warszawa 2010, s. 61.

realizowanymi w ramach wspólnej polityki rolnej (WPR) UE i konkurencyjnością podmiotów rolnych. Rodzi to konieczność identyfikacji kluczowych czynników determinujących konkurencyjność podmiotów mikroekonomicznych, takich jak rodzinne gospodarstwa rolne. Pojawia się też pytanie, czy wszystkie podmioty rolne tego typu są w stanie sprostać wyzwaniom konkurencyjności. W jaki sposób powinno się wspierać gospodarstwa rodzinne w ich dążeniu do poprawiania swojej pozycji konkurencyjnej? Jaki kierunek zmian należy wytyczyć w polityce rolnej w zależności od przyjętego kryterium (np. wielkości ekonomicznej, powierzchni użytków rolnych) oraz w jaki sposób badać zjawiska i procesy towarzyszące konkurencyjności?

2.1. Czynniki konkurencyjności rodzinnych gospodarstw rolnych

2.1.1. Struktura gospodarstw rolnych i miejsce w niej gospodarstw rodzinnych

Identyfikacja i znaczenie kluczowych determinantów konkurencyjności gospodarstw rodzinnych wymagają scharakteryzowania roli i istoty tychże podmiotów. Dane zgromadzone przez Eurostat pozwalają stwierdzić, że w UE mimo niewielkiego rozproszenia gospodarstw osób prawnych i grupowych²⁰⁸ to właśnie w tej grupie podmiotów skoncentrowana jest znaczna część użytków rolnych. W Polsce natomiast własność, skupiona w rękach tej grupy podmiotów, stanowi mniej niż 10% ogólnego obszaru ziemi rolnej. Użytkowanie gospodarstw przez osoby fizyczne należy zaś do względnie najbardziej rozpowszechnionych form własności (przeszło 97,7% wszystkich jednostek). Ponadto Polska jest krajem o znacznej liczbie podmiotów rolnych różnych form własności, wysokim poziomie zatrudnienia w rolnictwie, jak również relatywnie (w porównaniu z innymi krajami Europy Zachodniej) dużej powierzchni użytków rolnych. Dominują przy tym podmioty

²⁰⁸ Gospodarstwo grupowe, jak definiuje to Eurostat, tworzą osoby fizyczne będące partnerami. Zgodnie z ustawodawstwem unijnym partnerzy „posiadają, dzierżawią lub w inny sposób razem kierują jednym gospodarstwem rolnym albo też kierują swymi gospodarstwami indywidualnymi, jakby to było jedno gospodarstwo. Współpraca taka musi być zgodna z prawem albo odbywać się na podstawie umowy pisemnej”. Zob. Rozporządzenie Komisji (WE) nr 1200/2009 z dnia 30 listopada 2009 roku wdrażające rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (WE) nr 1166/2008 w sprawie badań struktury gospodarstw rolnych i badania metod produkcji rolnej w odniesieniu do współczynników dotyczących sztuk dużych oraz definicji cech objętych badaniem (Dz.Urz. L 329).

o niewielkim areale upraw, najczęściej rodzinne gospodarstwa rolne, w których skupiona jest istotna część wszystkich gruntów rolnych. Wynika to z silnej pozycji gospodarstw rodzinnych w krajowym ustroju rolnym oraz zaszłości historycznych, związanych z funkcjonowaniem tego typu podmiotów jako dominującej formy własności.

Rolę gospodarstw rodzinnych jako najważniejszej formy organizacyjnej branży rolnej akcentuje się w wielu dyskusjach poświęconych zasadom i programom krajowych i wspólnotowych polityk rolnych²⁰⁹. Szacuje się, że rolnictwo rodzinne na świecie obejmuje ponad pół miliarda gospodarstw rolnych, w których zatrudnionych jest ponad 40% wszystkich aktywnych zawodowo osób w skali świata²¹⁰. Oprócz tego wskazuje się również na wysoką wartość kulturową tych podmiotów, a także na rolę, jaką odgrywają w zachowaniu bioróżnorodności²¹¹. Rolnictwo rodzinne jest elementem WPR, która mimo dokonujących się zmian i przeobrażeń zawsze wspierała rozwój tych podmiotów w ramach europejskiego modelu rolnictwa²¹². Jednakowe jest również podejście instytucji odpowiedzialnych za kształt polityki rolnej co do znaczenia rodzinnych gospodarstw rolnych, ewentualne rozbieżności na tym poziomie dotyczą zaś głównie kwestii definicyjnych²¹³. Co ciekawe, mimo stałego wspierania tego typu podmiotów w ramach WPR samo pojęcie

²⁰⁹ Y. Zolotnytska, *Rola rodzinnych gospodarstw rolnych w rozwoju rolnictwa i obszarów wiejskich w Polsce: stan i perspektywy*, „Kwartalnik Nauk O Przedsiębiorstwie” 2021, nr 58(1), s. 43-58. <https://doi.org/10.33119/KNoP.2020.58.1.4>

²¹⁰ M. Halamska, *Współczesne rolnictwo rodzinne. Polimorficzna rzeczywistość i mity*, „Wies i Rolnictwo” 2014, nr 2, s. 25-46. <https://doi.org/10.53098/wir.2014.2.163/02>

²¹¹ M. Adamowicz, *Miejsce rodzinnych gospodarstw rolnych we Wspólnej Polityce Rolnej UE*, w: *Ekonomiczne i prawne mechanizmy wspierania i ochrony rolnictwa rodzinnego*, M. Podstawka (red.), Agrotec Polska, Warszawa 2015, s. 122.

²¹² M. Adamowicz, *Wspólna Polityka Rolna wobec rodzinnych gospodarstw rolnych stanowiących podstawę europejskiego modelu rolnictwa*, http://archiwum.ksow.pl/fileadmin/user_upload/ksow.pl/PROJEKTY_2014/Konferencja_SGGW_WNE/Prof._dr_hab._M._Adamowicz_-_WPR_wobec_gospodarstw_rolnych.pdf (dostęp: 20.04.2021), s. 4.

²¹³ A. Łączyński (red.), *Rolnictwo w 2019 r.*, GUS, Warszawa 2020; *The State of Food and Agriculture, Innovation in Family Farming*, Rome 2014; MRiRW, *Polska wieś i rolnictwo*, <https://www.gov.pl/web/rolnictwo/polska-wies-i-rolnictwo> (dostęp: 17.11.2022); European Union, The European Commission, *Information on the Current EU Long-Term Budget, Running from 2014 to 2020: Structure, Funding Programmes, Allocations per Member States and Data on Expenditure and Revenue*, <https://ec.europa.eu/info/strategy/eu-budget/long-term-eu-budget/eu-budget-2014-2020> (dostęp: 17.11.2022).

gospodarstwa rodzinnego nie zostało objęte jedną, uniwersalną definicją przez organizacje unijne²¹⁴.

Na potrzeby zarówno badawcze, jak i krajowego oraz unijnego ustawodawstwa sformułowano wiele różnych definicji. Niektóre odnoszą się do ogólnego pojęcia gospodarstwa rolnego, ale spotyka się również stosowane zamiennie sformułowania: rodzinne gospodarstwo rolne, gospodarstwo rodzinne, indywidualne gospodarstwo rolne, gospodarstwo farmerskie, a także gospodarstwo drobnotowarowe, drobne lub chłopskie. Wybór określonej definicji jest najczęściej uzależniony od celu oraz właściwości badanego zbioru i zakresu przeprowadzanego badania.

Trudności w definiowaniu gospodarstwa rodzinnego polegają na tym, że wymiar ekonomiczny tego pojęcia nakłada się na jego wymiar społeczno-kulturowy²¹⁵. Jest to ważne w kontekście przedstawionych dalej analiz polityki ekonomiczno-społecznej państwa i narzędzi wsparcia unijnej WPR²¹⁶. Podstawowy model funkcjonowania klasycznej gospodarki rolnej opierał się na prostej produkcji towarowej, gdzie właściciel zasobów produkcyjnych występował równocześnie w roli pracownika przy wsparciu rodzinnych zasobów pracy. W uproszczonej formie produkcji towarowej głównym celem było zapewnienie rodzinie egzystencji na odpowiednim poziomie²¹⁷. Pozwalało to przetrwać rodzinnym gospodarstwom rolnym, gdyż w sytuacji, gdy członkowie rodziny stanowili zasób pracy, eliminowano konieczność uwzględnienia w swoich kalkulacjach wynagrodzenia dla zatrudnionych pracowników²¹⁸.

Większość istniejących definicji, w tym z zakresu współczesnego rolnictwa rodzinnego, odwołuje się do koncepcji opracowanej przez Aleksandra Czajanowa na początku XX wieku, według której rolnictwo rodzinne to „forma organizacji produkcji rolnej charakteryzująca się ograniczonymi

²¹⁴ F. Tomczak, *Gospodarka rodzinna w rolnictwie. Uwarunkowania i mechanizmy rozwoju*, Instytut Rozwoju Wsi i Rolnictwa PAN, Warszawa 2005.

²¹⁵ M. Wigier, W. Wrzaszcz (red.), *Społeczne uwarunkowania rozwoju rolnictwa i obszarów wiejskich w Polsce w latach 2004-2030*, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2022, s. 22-78.

²¹⁶ J. Wilkin, I. Nurzynska, *Poland as a Beneficiary of the Common Agricultural Policy*, Scientific Publishing House “Scholar”, Warszawa, 2018, s. 11-21.

²¹⁷ J. S. Zegar, *Perspektywy gospodarstw rodzinnych w Polsce*, „Zagadnienia Ekonomiki Rolnej” 2019, nr 360(3), s. 31-53. <https://doi.org/10.30858/zer/111997>

²¹⁸ K. Górlach, *Chłopi, rolnicy, przedsiębiorcy. Kłopotliwa klasa w Polsce postkomunistycznej*, Uniwersytet Jagielloński, Kraków 1996, s. 25-57.

związkami między rodziną a jednostką produkcyjną i wykorzystywaniem tylko rodzinnej siły roboczej, a wykluczająca wykorzystywanie stałej siły najemnej”²¹⁹.

Powyższa definicja charakteryzująca rodzinne gospodarstwa rolne była w kolejnych latach przypominana oraz uzupełniana przez badaczy tego zagadnienia o kolejne elementy. Wskazany przez Czajanowa związek między rodziną a jednostką produkcyjną był prezentowany także później w definicjach m.in. Józefa Chałasińskiego²²⁰, Dyzmy Gałaja²²¹, Stefana Ignara²²², Augustyna Wosia²²³, Joanny Bereźnickiej²²⁴, Marii Halamskiej, Huguesa Lamarche’a i Marie-Claude Maurel²²⁵, FAO²²⁶, Mieczysława Adamowicza²²⁷, Franciszka Tomczaka²²⁸ oraz Romana Sobieckiego²²⁹ jako związek między rodziną, gospodarstwem domowym i gospodarstwem rolnym. Także aspekt pracy uwzględniający rodzinne zasoby siły roboczej był podkreślany przez

²¹⁹ A. Czyżewski, P. Kułyk, *Kwestia rolna od Aleksandra Czajanowa i Władysława Grabskiego po jej współczesne ujęcie*, „Roczniki Naukowe Ekonomii Rolnictwa i Rozwoju Obszarów Wiejskich” 2015, nr 102(1), s. 22-25. <https://doi.org/10.22630/RNR.2015.102.1.2>

²²⁰ J. Chałasiński, *Młode pokolenie chłopów*, Spółdzielnia Wydawnicza „Pomoc Oświatowa”, Warszawa 1939, s. 152-159.

²²¹ D. Gałaj, *Przeobrażenia w sposobach pracy i życia rodzin chłopskich oraz w strukturze instytucji i organizacji społeczeństwa wiejskiego*, w: *Przeobrażenia i tendencje rozwojowe gospodarki chłopskiej. Zbiór wstępnych syntez*, A. Woś (red.), IPPML KC PZPR, Warszawa 1979, s. 19-27.

²²² S. Ignar, *Rodzina chłopska i gospodarstwo rolne*, Ludowa Spółdzielnia Wydawnicza, Warszawa 1986, s. 87-93.

²²³ A. Woś (red.), *Encyklopedia agrobiznesu*, Fundacja Innowacja, Warszawa 1998, s. 88.

²²⁴ J. Bereźnicka, *Program rolno-środowiskowy a bilansowanie środków pieniężnych w gospodarstwie*, „Fragmenta Agronomica” 2007, nr 3(95), s. 72-73; J. Bereźnicka, *Zasoby a wzrost i rozwój gospodarstw rodzinnych. Studium teoretyczno-empiryczne*, maszynopis, SGGW, Warszawa 2013, s. 69.

²²⁵ M. Halamska, H. Lamarche, M.C. Maurel, *Rolnictwo rodzinne w transformacji postkomunistycznej. Anatomia zmiany*, Instytut Rozwoju Wsi i Rolnictwa PAN, Warszawa 2003, s. 17.

²²⁶ FAO, *TYFF FAO Concept Note*, <http://www.fao.org> (dostęp: 30.12.2022).

²²⁷ M. Adamowicz, *op. cit.*, s. 4.

²²⁸ F. Tomczak, *Gospodarka rodzinna w rolnictwie. Teraźniejszość i przyszłość*, Państwowe Wydawnictwo Rolnicze i Leśne, Warszawa 1988, s. 9.

²²⁹ R. Sobiecki (red.), *Przedsiębiorstwo rodzinne w gospodarce globalnej*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2014, s. 9-11.

m.in. Bogusława Gałęskiego²³⁰, Augustyna Wosia²³¹, Fredericka Buttela²³², FAO²³³, Franciszka Tomczaka²³⁴ oraz Romana Sobieckiego²³⁵. Powyższe cechy gospodarstwa rodzinnego zostały później uzupełnione o: powiązanie z rynkiem (podleganie prawom rynkowym)²³⁶, trwałość²³⁷, rodzinę jako podstawową jednostkę produkcyjną²³⁸, prywatną własność podstawowych czynników produkcji²³⁹, orientację wynikową na dochód (nie zysk)²⁴⁰, rozwój według cykli pokoleniowych (sukcesję)²⁴¹, prowadzenie działalności na własną odpowiedzialność i własne ryzyko²⁴², traktowanie dochodu gospodarstwa jako środka do realizacji celów i zaspokojenia potrzeb rodzinnych²⁴³, sposób

²³⁰ B. Gałęski, *Chłopi i zawód rolnika. Studia z socjologii wsi*, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa 1963, s. 140.

²³¹ A. Woś (red.), *Encyklopedia agrobiznesu*, s. 89.

²³² F. H. Buttel, *W(h)ither the Family Farm? Towards a Sociological Perspective on Independent Commodity Production in U.S. Agriculture*, „Cornell Journal of Socil Relations” 1980, nr 15, s. 10-37, za: K. Gorlach, *op. cit.*, s. 45-50.

²³³ FAO, *op. cit.*

²³⁴ F. Tomczak, *op.cit.*, 2005, s. 11.

²³⁵ R. Sobiecki (red.), *op. cit.*, 2014, s. 9-11.

²³⁶ H. Friedman, *Simple Commodity Production and Wage Labor in the American Plains*, „Journal of Peasant Studies” 1978, nr 6(1), s. 97. <https://doi.org/10.1080/03066157808438066>; D. S. Evans, *Test of Alternative Theories of Firm Growth*, „Journal of Political Economy” 1987, nr 95(4), s. 471-478. <https://doi.org/10.1086/261480>; F. H. Buttel, *op. cit.*, s. 10-37; R. Sobiecki (red.), *op. cit.*, 2014, s. 9-11.

²³⁷ F. Tomczak, *op.cit.*, 2005, s. 11.

²³⁸ F. Tomczak, *op.cit.*, 1988, s. 9.

²³⁹ J. Chałasiński, *op. cit.*; D. Gałaj, *op. cit.*; A. Woś (red.), *Encyklopedia agrobiznesu*; F. H. Buttel, *op. cit.*, s. 10-37; F. Tomczak, *op.cit.*, 1988, s. 9.; A. Sikorska, *Dylematy w definiowaniu rodzinnych gospodarstw rolnych*, „Zagadnienia Ekonomiki Rolnej” 2014, nr 4(341), s. 31-49.

²⁴⁰ J. Chałasiński, *op. cit.*; D. Gałaj, *op. cit.*; S. Ignar, *op. cit.*; A. Woś (red.), *Encyklopedia agrobiznesu*; F. H. Buttel, *op. cit.*, s. 10-37; F. Tomczak, *op.cit.*, 1988, s. 9.; za: K. Gorlach, *op. cit.*, s. 25-57.; M. Weber, *Etyka protestancka a duch kapitalizmu*, tłum. J. Miziński, Lublin 1994, s. 24-78.

²⁴¹ J. Chałasiński, *op. cit.*; D. Gałaj, *op. cit.*; S. Ignar, *op. cit.*; A. Woś (red.), *Encyklopedia agrobiznesu*; A. Sikorska, *op. cit.*, 2014, s. 31-49; B. Gałęski, *op. cit.*, s. 140.

²⁴² F. Tomczak, *op.cit.*, 2005, s. 11.; J. Chałasiński, *op. cit.*; D. Gałaj, *op. cit.*; S. Ignar, *op. cit.*; R. Sobiecki (red.), *op. cit.*, 2014, s. 9-11.; M. Adamowicz, *op. cit.*, s. 4; J. Bereźnicka, *op. cit.*, s. 69.

²⁴³ J. Bereźnicka, *op. cit.*, s. 69; A. Lichorowicz, *Instrumenty oddziaływania na strukturę gruntową Polski w ustawie z dnia 11 kwietnia 2003 roku o kształtowaniu ustroju rolnego*,

życia i źródło urzeczywistnienia swoich aspiracji²⁴⁴, kategorię gospodarstwa rolnego o łącznej powierzchni użytków rolnych nieprzekraczającej 300 ha²⁴⁵.

Najczęściej stosowane definicje gospodarstwa rodzinnego, jak również ich pojedyncze składowe ulegały na przestrzeni lat pewnym modyfikacjom. Współczesne podejścia dopuszczają możliwość zwiększenia zakresu elementów nierodzinnych w sferze postrzegania pracy, ziemi i kapitału oraz podziału i sposobu wykorzystania efektu gospodarowania. Na ogół przy doborze cech charakteryzujących gospodarstwa rodzinne kierowano się celem ich działalności oraz jego zgodnością ze stosowanymi narzędziami wspierania określonych przeobrażeń rozwojowych i pożądanymi rezultatów wśród poszczególnych grup podmiotów rolnych. Analizując kolejno wymienione cechy gospodarstw rodzinnych, można zauważyć, że na pierwszy plan wysuwa się stosunek do własności majątku produkcyjnego, a przede wszystkim ziemi. W ostatnich latach doszło do wyparcia wymogu posiadania całkowitej własności użytkowanej ziemi przez wymóg posiadania większości majątku produkcyjnego – przeważa obecnie użytkowanie własnych zasobów ziemi, powszechnie spotykane jest też jednak wydzierżawianie gruntów, a w niektórych przypadkach prowadzenie gospodarstwa obejmującego wyłącznie zasoby dzierżawione. Także wymóg pełnego absorbowania rodzinnych zasobów pracy przy działalności rolniczej został zastąpiony przewagą rodzinnej siły roboczej²⁴⁶. Podkreśla się, że gospodarstwo rodzinne, oprócz wykonywania pracy na własne potrzeby przez osoby wywodzące się z rodziny zamieszkującej w jego obrębie, odznacza się przekazywaniem własności z pokolenia na pokolenie i łączeniem funkcji zarządczych z charakterem pokrewieństwa²⁴⁷.

„Kwartalnik Prawa Prywatnego” 2004, nr 2, s. 402-403; M. Adamowicz, *op. cit.*, s. 4; S. Headlle, *The Political Economy of the Family Farm*, w: *The Agrarian Roots of American Capitalism*, Greenwood, New York 1991; A. Sikorska, *op. cit.*, 2014, s. 31-49.

²⁴⁴ F. Tomczak, *op. cit.*, 1998, s. 9.; Za: K. Gorlach, *op. cit.*, s. 25-57; M. Weber, *Etyka protestancka a duch kapitalizmu*, tłum. J. Miziński, Lublin 1994, s. 24-78.

²⁴⁵ Ustawa z dnia 11 kwietnia 2003 roku o kształtowaniu ustroju rolnego, tekst jednolity ustawy (Dz.U. z 2012 r. poz. 803, art. 5, art. 6 ust. 1).

²⁴⁶ R.A. Hoppe, D.E. Banker, *Structure and Finances of US Farm: Family Farm Report*, United States Department of Agriculture, Washington 2010, s. 15.

²⁴⁷ R. Gasson, A. Erington, *The Farm Family Business*, CAB International, Wallingford 1993, s. 62.

Tytułem podsumowania można stwierdzić, że gospodarstwo rodzinne w Polsce jest rozumiane jako prywatne, indywidualne gospodarstwo rolne, prowadzące produkcję rolną z wykorzystaniem przede wszystkim własnej, rodzinnej siły roboczej. Potwierdza to analiza danych empirycznych przeprowadzona przez Alinę Sikorską²⁴⁸. Gospodarstwa indywidualne w Polsce dają się zatem zakwalifikować do kategorii rodzinnych gospodarstw rolnych.

Wielość definicji przekłada się na trudności w definiowaniu pojęcia gospodarstwa rodzinnego, co sprowadza się z kolei do przyjęcia odpowiednich ustaleń metodologicznych w zakresie badania konkurencyjności tych podmiotów. Wymaga to uwzględnienia w analizie jednocześnie konkurencyjności wewnętrznej i zewnętrznej.

Skuteczny mechanizm konkurencyjności wewnętrznej składa się z przepływów międzygałęziowych, które polegają na przenoszeniu zasobów i kapitału z obszarów, w których wykorzystywane są mniej efektywnie, do branż czy sektorów przynoszących większe korzyści. Kwestia rolna jest wyjątkowym przypadkiem, w którym większość zasobów (ziemia rolnicza, potencjał rodzinnych zasobów siły roboczej, budynki, maszyny, narzędzia i urządzenia techniczne związane z uprawą ziemi itp.) nie uczestniczy w normalnym obiegu ekonomicznym i w zasadzie nie podlega transferom. W związku z tym zdolności konkurencyjne podmiotów rolnych są relatywnie małe w porównaniu z innymi podmiotami funkcjonującymi w gospodarce narodowej. Punktem odniesienia w ocenie konkurencyjności wewnętrznej są uczestnicy pozostałych sektorów gospodarki narodowej, a w przypadku konkurencyjności zewnętrznej – podmioty i produkty sektora funkcjonujące w innych krajach i na świecie²⁴⁹.

Konkurencyjność zewnętrzna badana jest głównie w wymiarze kosztowym, gdyż to koszty produkcji w znacznym stopniu kształtują zdolność konkurencyjną podmiotów rolnych, zwłaszcza w różnych zestawieniach i na tle konkurencyjności międzynarodowej²⁵⁰. Duża liczba podmiotów prowadzących działalność gospodarczą w branży rolnej sprawia, że z per-

²⁴⁸ A. Sikorska, *Procesy przekształceń strukturalnych w wiejskiej społeczności i chłopskim rolnictwie*, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2013, s. 112-116.

²⁴⁹ A. Woś, *Konkurencyjność wewnętrzna rolnictwa*, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2001, s. 17.

²⁵⁰ W. Ziętara, M. Adamski, *Competitiveness of the Polish Dairy Farms at the Background of Farms from Selected European Union Countries*, „Problems of Agricultural Economics” 2018, nr 354(1), s. 56-79. <https://doi.org/10.30858/zer/89615>

spektywy badań mikroekonomicznych bezpośrednio badanie udziału pojedynczego gospodarstwa rolnego w rynku zbytu nie ma racjonalnego zastosowania. Dotyczy to także analiz wielkotowarowych gospodarstw rolnych, których poziom konkurencyjności najkorzystniej jest określić na podstawie ich sytuacji finansowej. W ocenie poziomu konkurencyjności dąży się zatem do zapewnienia wysokiej użyteczności zestawu wskaźników i mierników efektywności finansowo-ekonomicznej. Podstawowa trudność tkwi jednak w wycenie pracy własnej właścicieli i członków ich rodzin, czyli nieopłaconych nakładów pracy własnej i kosztu zaangażowania innych własnych czynników produkcji. Zagadnienie jest to o tyle istotne, o ile gospodarstwo rodzinne, tak jak każdy inny podmiot, bez względu na formę własności musi osiągać rentę ekonomiczną i być konkurencyjne. W przeciwnym razie będzie w stanie wypracować tylko rentę społeczną i stanie się podmiotem socjalnym.

2.1.2. Czynniki wpływające na konkurencyjność rodzinnych gospodarstw rolnych

Jak już wspomniano, konkurencyjność gospodarstw rolnych jest analizowana w podziale na konkurencyjność wewnętrzną i zewnętrzną. Obie są uwarunkowane dużą liczbą źródeł i zależnościami, które można rozpatrywać w różnych przekrojach. W literaturze przedmiotu spotyka się różne klasyfikacje czynników, np. cenowe i pozacenowe, wewnętrzne i zewnętrzne, zależne i niezależne od podmiotów rynku, kontrolowane i niekontrolowane przez podmioty branży rolnej czy państwo, a także podażowe i popytowe, miękkie i twarde, aktywne i biernie²⁵¹.

Przyjmując podział czynników na miękkie i twarde, warto przyjrzeć się klasyfikacji Karla Aigingera. Zgodnie z nią do czynników miękkich zalicza się: kapitał ludzki, stabilność systemu politycznego, system organizacyjny, działalność instytucji otoczenia gospodarczego, w tym zrzeszeń i organizacji branżowych. Z kolei do czynników twardych należą takie składowe jak: kapitał, siła robocza, postęp techniczny i inne czynniki produkcji będące do dyspozycji podmiotów sektora²⁵².

²⁵¹ K. Pawlak, W. Poczta, *Międzynarodowy handel rolny. Teorie, konkurencyjność, scenariusze rozwoju*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2011, s. 19.

²⁵² K. Aiginger, *A Framework for Evaluating the Dynamic Competitiveness of Countries*, „Structural Change and Economic Dynamics” 1998, nr 2, s. 34.

Inne rozróżnienie wynika z podziału czynników determinujących zdolność konkurencyjną na te związane ze stroną podażową oraz te związane ze stroną popytową. Jan Misala do czynników podażowych zalicza przewagi z tytułu: rozporządzania produktami, kształtowania się kosztów produkcji, dysponowania doświadczeniami produkcyjnymi, lokalizacji produkcji, konkurencyjności typu pozacenowego. Czynniki popytowe dotyczą natomiast zdolności do operowania produktami, na które popyt zagraniczny jest większy niż w przypadku produktów pochodzących z innych krajów²⁵³.

W literaturze dotyczącej różnych klasyfikacji czynników konkurencyjności spotyka się także podział na czynniki aktywne i bierne oraz cenowe i pozacenowe. Czynniki aktywne to przede wszystkim instrumenty konkurencji pozwalające na efektywne wykorzystanie potencjału konkurencyjnego. Szczególnym przypadkiem jest w tym zestawieniu cena. Czynniki cenowe może z jednej strony stanowić efekt stosowanej polityki kosztowej (ukształtowanego poziomu kosztów), z drugiej zaś być wskaźnikiem relacji podmiotów rynkowych oraz czynników zewnętrznych. Pozacenowe instrumenty konkurencji wynikają ze sposobu funkcjonowania jednostek gospodarczych, jak również z polityki państwa w zakresie marketingu i promocji. Na poziomie mikro są to przede wszystkim: jakość oferowanych produktów, marketing i marka.

W odróżnieniu od innych sektorów gospodarki narodowej w branży rolnej zdecydowanie większe znaczenie mają wewnętrzne, miękkie czynniki zdolności konkurencyjnej, w tym unikalna polityka państwa oraz wpływ krajów członkowskich układów zintegrowanych w zakresie wspólnych decyzji, postanowień i zaleceń dla członków ugrupowań. Sposób i system realizacji tych ustaleń, związany w dużym stopniu z „narodowym systemem zarządzania”, zależy od rządów poszczególnych krajów członkowskich²⁵⁴. W związku z powyższym kraje członkowskie UE adaptują na własne potrzeby postanowienia WPR, realizując na jej podstawie przepisy krajowe.

²⁵³ J. Misala, *op. cit.*, 2011, s. 16.

²⁵⁴ M. Gorynia, *op. cit.*, 2010, s. 50.

W odniesieniu do gospodarstw rolnych Anna Nowak wyodrębnia dwie grupy czynników konkurencyjności: kontrolowane przez gospodarstwo i pozostające poza jego kontrolą²⁵⁵. Ich szczegółowy wykaz zawiera tabela 1.

Tabela 1. Główne czynniki kształtujące konkurencyjność gospodarstw rolnych

Determinanty konkurencyjności	
Kontrolowane przez gospodarstwo	<ul style="list-style-type: none"> • potencjał gospodarstwa (wielkość, zasoby i ich jakość) • inne cechy strukturalne (typ gospodarstwa, intensywność produkcji) • technologia produkcji i jakości produktów • kapitał społeczny (wiek, płeć, wykształcenie, doświadczenie rolników) • innowacyjność
Poza kontrolą gospodarstwa	<ul style="list-style-type: none"> • zasoby czynników produkcji w kraju (ziemi, pracy, kapitału) oraz uwarunkowania popytu • interwencja rządu w sektorze rolnym • infrastruktura • wydatki publiczne na prace badawczo-rozwojowe (B+R) • lokalizacja działalności (czynniki przyrodnicze, rynki zbytu, konkurencyjność regionu) • koniunktura gospodarcza • sytuacja na rynkach światowych • globalizacja

Źródło: A. Nowak, *Konkurencyjność rolnictwa Polski Wschodniej*, „Rozprawy Naukowe” 2017, nr 389, s. 22-38.

Na podstawie badań przeprowadzonych wśród gospodarstw rolnych użytkujących grunty z Zasobu Własności Rolnej Skarbu Państwa (ZWRSP) Katarzyna Chrobocińska zaprezentowała czynniki stymulujące konkurencyjność w postaci: wdrażanych zaawansowanych technik zarządzania, redukcji zatrudnienia, doskonalenia jakości produktów i świadczonych usług oraz dzierżawy gruntów z ZWRSP²⁵⁶.

²⁵⁵ A. Nowak, *Konkurencyjność rolnictwa Polski Wschodniej*, „Rozprawy Naukowe” 2017, nr 389, s. 22-38.

²⁵⁶ K. Chrobocińska, *Uwarunkowania konkurencyjności gospodarstw użytkujących grunty z Zasobu Własności Rolnej Skarbu Państwa w województwie warmińsko-mazurskim*, „Roczniki Naukowe Ekonomii Rolnictwa i Rozwoju Obszarów Wiejskich” 2014, nr 101(1), s. 137-144. <https://doi.org/10.22630/RNR.2014.101.1.13>

Podział czynników zależnych i niezależnych od podmiotów branży rolnej jest w zasadzie tożsamy z prezentowanym przez Jana Bossaka rozróżnieniem czynników konkurencyjności na wewnętrzne i zewnętrzne²⁵⁷.

Na poziomie sektorów czynnikami niezależnymi od reprezentujących je podmiotów są:

- polityka gospodarcza o zasięgu regionalnym i międzynarodowym (np. WPR), zdolność konkurencyjna podmiotów i produktów z innych krajów, dynamika i kierunek zmian konkurencyjności międzynarodowej;
- kierunek i dynamika zmian sfery instytucjonalnej i sfery realnej na poziomie gospodarki międzynarodowej; do sfery realnej zalicza się zasoby własne kraju, czyli zasoby naturalne (uwarunkowania klimatyczne, zasobność w surowce energetyczne, powierzchnię użytków rolnych, infrastrukturę techniczną i społeczną), a do sfery instytucjonalnej m.in.: planowanie i organizowanie życia gospodarczego wraz z źródłami jego finansowania²⁵⁸; komponent instytucjonalny determinuje np. wdrażanie nowych technologii, rozwój edukacji, realizację inwestycji oraz efektywność funkcjonowania podmiotów gospodarczych; wymienione sfery stanowią zespół uniwersalnych czynników odnoszących się do podmiotów i sektorów całej gospodarki międzynarodowej, a równocześnie stanowią grupę czynników wewnętrznych na poziomie makro.

Do czynników zależnych od podmiotów poszczególnych sektorów zalicza się:

- zespół wszystkich determinant kształtujących potencjał konkurencyjny oraz skłaniających do poprawy efektywności gospodarowania i dostosowywania produktów do zgłoszonego popytu; efektywne funkcjonowanie na rynku jest uzależnione od jakości kadry kierowniczej i właścicieli podmiotów gospodarczych, a także ich skłonności do podnoszenia poziomu wiedzy i kwalifikacji, sposobu zarządzania oraz otwartości na zmiany i skłonności do ryzyka;
- rozwój powiązań pionowych i poziomych podmiotów sektora pozwalający na: poprawę oferty podażowej, zmniejszenie jednostkowego kosztu

²⁵⁷ J. Bossak, *Zagraniczna polityka ekonomiczna krajów kapitalistycznych*, w: *Międzynarodowe przyprawy gospodarcze – nowe tendencje i próby regulacji*, L. Balcerowicz (red.), Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa 1987, s. 29-73.

²⁵⁸ J. Misala, *op. cit.*, 2011, s. 118.

produkcji, zmniejszenie kosztów dystrybucji, zwiększenie efektywności gospodarowania, szybsze dostosowanie oferty do wymogów popytowych, w tym np. umowy kontraktacyjne czy zakładanie grup producentów rolnych itp.;

- umiejętności, w tym sprawne pozyskiwanie funduszy ze środków krajowych i zagranicznych.

Uwzględniając konieczność systemowego podejścia do badań nad konkurencyjnością, do czynników niezależnych od podmiotów sektora należy zaliczyć również politykę dotyczącą produktów i podmiotów sektora funkcjonujących w innych krajach i ugrupowaniach, politykę krajową dotyczącą wszystkich podmiotów sektora oraz relacje podażyowo-popytowe w krajach będących uczestnikami rynku światowego. Czynniki zależnymi od podmiotów sektora są z kolei indywidualne umiejętności kadry kierowniczej i jej zdolność do rozpoznania potencjału konkurencyjnego.

2.2. Wybrane determinanty konkurencyjności rodzinnych gospodarstw rolnych

W następstwie oddziaływania czynników obu grup, tj. zarówno zależnych, jak i niezależnych od podmiotów, gospodarstwa rolne podlegają określonym przeobrażeniom. Zmiany te dotyczą przede wszystkim zasobów czynników produkcji oraz wzajemnych relacji między nimi. Proces wytwórczy w rolnictwie wymaga zaangażowania trzech czynników wytwórczych: ziemi, kapitału oraz pracy²⁵⁹. Odwołując się do genezy rolnictwa rodzinnego, warto zwrócić uwagę na to, jak zmieniał się znaczenie poszczególnych czynników produkcji. O ile przez lata podstawowym i najważniejszym czynnikiem była ziemia, o tyle z czasem środek ciężkości został przeniesiony w kierunku kapitału, a następnie czynnika ludzkiego, który jest aktualnie najważniejszym składnikiem produkcji, przynajmniej w odniesieniu do kształtowania konkurencyjności gospodarstw rolnych.

2.2.1. Demografia

Zarówno przyszły kształt polityki rolnej, jak i sposób funkcjonowania gospodarstw rolnych może determinować czynnik ludzki w następstwie postępujących procesów demograficznych. Wraz z końcem XX wieku

²⁵⁹ W odniesieniu do potencjału konkurencyjnego gospodarstw rodzinnych zostaną one szerzej zaprezentowane w kolejnym rozdziale.

demografów zaskoczyło występowanie trzech niekorzystnych zjawisk: procesu starzenia się społeczeństwa, spadku tempa przyrostu naturalnego oraz braku zastępowalności pokoleń w niektórych regionach²⁶⁰. Przewiduje się, że w 2030 roku współczynnik dzietności całkowitej może spaść po raz pierwszy w historii świata poniżej wartości, która zapewnia reprodukcję prostą ludności w skali globalnej²⁶¹. Oprócz zmian na poziomie tego wskaźnika²⁶² do ważnych aspektów demograficznych należą też przyrost naturalny ludności i liczba mieszkańców świata²⁶³. Najnowsze prognozy ONZ wskazują na wzrost populacji z 7,7 mld do 8,5 mld w 2030 roku, następnie do 9,7 mld w 2050 roku i do 10,9 mld w 2100 roku²⁶⁴.

Projekcje demograficzne wskazują, że zmianom ulegnie także liczba ludności w UE – najpierw będzie się stopniowo zwiększać do 2025 roku, by następnie ulec tendencji spadkowej, która utrzyma się aż do 2050 roku²⁶⁵. Spadek liczby ludności wśród 27 państw członkowskich UE pozostanie w ciągu najbliższych paru dekad raczej niewielki, chociaż struktura demograficzna populacji europejskiej będzie niekorzystna ze względu na rosnący udział ludzi najstarszych z grupy wiekowej 60+. Szacuje się, że liczba ludzi w wieku powyżej 60 lat wzrośnie w UE w 2050 roku do 143 mln osób w porównaniu z 84,6 mln w 2008 roku. W tym samym okresie oczekiwana długość życia w zdrowiu wśród osób powyżej 65. roku życia zwiększy się średnio o 10 lat. W krajach UE, obok zjawiska starzenia się społeczeństw, palącym problemem

²⁶⁰ M. Wigier, W. Wrzaszcz (red.), *op. cit.*, 2022, s. 16-129.

²⁶¹ The Economist, *Fertility and Living Standards – Go Forth and Multiply A Lot Less*, 31.10.2009, s. 29.

²⁶² Według prognoz niektórych ekspertów już za kilka lat tylko dla połowy populacji świata współczynnik dzietności całkowitej będzie wynosić co najmniej 2,1, co jest wielkością konieczną do utrzymania obecnej liczby ludności. W przypadku drugiej połowy populacji współczynnik ten będzie natomiast kształtował się poniżej wskazanego poziomu. Do krajów, które nie są w stanie utrzymać reprodukcji prostej, należą m.in. Japonia, Rosja, Brazylia, Indonezja, Chiny, państwa Europy Zachodniej i Środkowej oraz region południowych Indii.

²⁶³ W 2019 roku liczba ludności na świecie wyniosła 7,7 mld, czyli o 1 mld więcej niż w 2007 roku.

²⁶⁴ Dynamika wzrostu światowej populacji osiągnęła najwyższy poziom w latach 1965-1970 (tempo wzrostu wynosiło wówczas 2,1% rocznie), by w późniejszym okresie sukcesywnie spadać i w latach 2015-2020 osiągnąć wartość tempa wzrostu populacji na poziomie poniżej 1,1% rocznie.

²⁶⁵ M. Wigier, W. Wrzaszcz (red.), *op. cit.*, 2022, s. 19-36.

demograficznym stanie się również zmniejszanie się populacji. Szacuje się, że w 2050 roku liczba ludności w Niemczech zmniejszy się o około 5%, a we Włoszech o 10%. Podobne spadki liczby ludności dotkną także: Bułgarię, Łotwę, Litwę, Węgry, Rumunię, Słowację, Czechy i Polskę.

Powyższa sytuacja wskazuje na tworzenie się nowych układów sił i centr społecznych na świecie, a także na konieczność dostosowania do nich produkcji rolnej, zwiększonego bądź zmniejszonego, w zależności od regionu, popytu na żywność i poszukiwania rozwiązań, pozwolą do nowo powstałych obszarów dotrzeć.

Niekorzystne tendencje demograficzne, w tym znaczne przyspieszenie procesu starzenia się ludności, miały miejsce w ostatnich latach także w Polsce. Jeśli procesy te będą się utrzymywać (a wszystko na to wskazuje), to w kolejnych latach zaobserwujemy stopniowy spadek liczby mieszkańców Polski do 35,9 mln w 2035 roku. W 2050 roku Polska znajdzie się w grupie krajów o bardzo niekorzystnej strukturze ludności, gdzie na 100 mieszkańców będzie przypadać 39 osób w wieku 60+. Proces starzenia się społeczeństwa pozostaje nie bez wpływu na funkcjonowanie i konkurencyjność gospodarstw rolnych. W wyniku postępującego starzenia się członków rodzin i braku następców, którzy kontynuowaliby prowadzenie gospodarstw rolnych, zaszły zmiany dotyczące sukcesywnego wzrostu średniej powierzchni gospodarstw rolnych w Polsce. Na przestrzeni ostatnich 20 lat można było zaobserwować także inne duże zmiany dotyczące ludności zamieszkującej obszary wiejskie. Z cyklicznych badań realizowanych i publikowanych przez IERIGŻ-PIB²⁶⁶ wynika, że nadal zachodzi proces zmniejszania się populacji ludności rolniczej, powiązany ze zmianami w liczbie gospodarstw. W latach 2003-2020 stwierdzono także spadek liczebności rodzinnych gospodarstw

²⁶⁶ W trakcie badań realizowanych przez IERIGŻ-PIB korzystano z wielu dostępnych danych źródłowych, przy czym podstawowy materiał empiryczny stanowiły wyniki badań terenowych, prowadzonych cyklicznie przez tę instytucję. Ankieta obejmowała swym zasięgiem wszystkie gospodarstwa rolne o powierzchni powyżej 1 ha UR będące w dyspozycji osób fizycznych, położone w 76 wsiach z różnych regionów kraju. Miejscowości zostały dobrane celowo tak, by wielkość badanych gospodarstw była proporcjonalna do rzeczywistej struktury obszarowej zarówno w skali kraju, jak i w ujęciu przestrzennym (województw i pięciu makroregionów). Ankietowane jednostki stanowiły około jednej pięćsetnej faktycznej liczby gospodarstw indywidualnych; za: B. Karwat-Woźniak, Sukcesja indywidualnych gospodarstw rolnych w Polsce, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2020, s. 5-15.

rolnych w Polsce oraz osób tam pracujących, co było kontynuacją trendu zapoczątkowanego jeszcze w okresie transformacji gospodarczej. Zmniejszaniu zbiorowości gospodarstw rodzinnych towarzyszyły zmiany polegające m.in. na poprawie poziomu wykształcenia osób z rodzin rolniczych (przy czym tę grupę w porównaniu z mieszkańcami miast cechuje zbliżony poziom skolaryzacji), jak również starzeniu się osób zarządzających gospodarstwem oraz odchodzeniu od wykonywania zajęć pozarolniczych członków rodziny. Zjawiska te świadczyły z jednej strony o profesjonalizacji i specjalizacji części gospodarstw rodzinnych, z drugiej zaś o postępującej dywersyfikacji aktywności ekonomicznej osób w małych podmiotach rolnych, dominujących w strukturze gospodarstw w Polsce²⁶⁷.

Zmniejszanie się liczby ludności (czynnika pracy) może powodować trudności w znalezieniu sezonowej i dorywczej siły roboczej (np. w ogrodnictwie), a w rezultacie prowadzić do zakłóceń w łańcuchach dostaw i produkcji. Biorąc pod uwagę, że warunkiem ciągłości produkcji jest zapewnienie stałego dostępu do siły roboczej, stanowi to pewne niebezpieczeństwo. Jednocześnie niekorzystne tendencje dotyczące zmniejszania się liczby ludności w Polsce (których rezultatem jest spadek wielkości siły roboczej) prowadzą do zmniejszania się liczby konsumentów, co z kolei przekłada się na ograniczony popyt.

Mimo iż gospodarstwa rolne w Polsce od lat charakteryzuje posiadanie nadwyżki siły roboczej, a relatywnie wysokie zasoby tego czynnika wymieniane są jako jeden z ważniejszych problemów strukturalnych polskiego rolnictwa²⁶⁸, to z informacji o miejscu pracy ludności tworzącej gospodarstwa indywidualne wynika, że nastąpiło znaczne ograniczenie udziału osób wiążących swoją aktywność zawodową wyłącznie z prowadzeniem rodzinnego

²⁶⁷ E. Stawicka, M. Dudek, *Analiza zmiany wybranych czynników społeczno-demograficznych rodzinnych gospodarstw rolnych w Polsce w latach 2010-2016*, „Kwartalnik Nauk o Przedsiębiorstwie” 2019, nr 50(1), s. 91-98.

²⁶⁸ J. S. Zegar, *Rolnictwo III Rzeczypospolitej*, „Mazowsze Studia Regionalne” 2014, nr 15, s. 29-31; W. Poczta, E. Szuba-Barańska, P. Beba, W. Czubak, *Strukturalna i ekonomiczna różnorodność a możliwości rozwoju gospodarstw rodzinnych w UE*, „Wieś i Rolnictwo” 105, nr 1.1(166.1), s. 60-62; W. Józwiak, *Polskie rolnictwo i gospodarstwa rolne w pierwszej i drugiej dekadzie XXI wieku*, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2012, s. 12-20; M. Adamowicz, *op. cit.*; M. Wigier, *op. cit.*, 2019, s. 36.; A. Kowalski, M. Wigier, B. Wieliczko (red.), *Ekonomia versus środowisko – konkurencyjność czy komplementarność*, IERiGŻPIB, Warszawa 2016, s. 11-17; M. Zieliński (red), *op. cit.*, 2022, s. 16-21.

gospodarstwa. Jednocześnie rósł odsetek osób pracujących poza rolnictwem, przy czym w coraz większym stopniu dotyczyło to całkowitej rezygnacji z prac w gospodarstwie. W rezultacie zanikowi uległo także tzw. rolnictwo wielozawodowe, tj. zmniejszyła się ilość rolników łączących pracę w gospodarstwie rolnym z pracą na etacie. W tym samym czasie wzrósł udział populacji rolniczej pracującej wyłącznie poza użytkowanym gospodarstwem. Oznacza to, że praca w gospodarstwie rolnym w coraz większym stopniu staje się zaledwie jednym ze źródeł dochodu, a udział innych form zarabkowania zyskuje coraz bardziej na znaczeniu w budżecie domowym rodzin prowadzących indywidualne gospodarstwo rolne. Wraz ze zmianami w liczebności ludności rolniczej i postępującą dywersyfikacją ich aktywności zawodowej nastąpił istotny spadek liczby osób fizycznych pracujących w gospodarstwie oraz ich zaangażowania w zajęcia rolnicze.

W 2020 roku wśród ok. 1310 tys. gospodarstw domowych znajdowały się osoby prowadzące indywidualne gospodarstwa rolne i uzyskujące dochody z prowadzonej działalności rolniczej. Oprócz tego w budżetach domowych osób prowadzących działalność rolniczą istniały wpływy z pozarolniczych źródeł zarobkowych. Należały do nich: praca najemna (dla 44,5% ogółu wskazanych gospodarstw domowych), emerytury i renty (dla 29%), działalność pozarolnicza (dla 14,6%) oraz inne niezarobkowe źródła utrzymania (poza emeryturą i rentą – dla 15,8%).

Analizując stosunki w obrębie siły roboczej w gospodarstwach będących w dyspozycji osób fizycznych, można zaobserwować wybitnie rodzinny charakter tej składowej. Widoczne jest tym samym niewielkie oddziaływanie możliwości zatrudnienia w gospodarstwach rolnych na łagodzenie nierównowagi na wiejskim rynku pracy. Jednocześnie należy dodać, że rolnictwo indywidualne stwarza możliwość podejmowania pracy sezonowej i dorywczej.

W badaniach wykazano postępujący proces ograniczania nakładów pracy własnej rodzin rolniczych (wyrażonych w AWU – *Annual Work Unit*²⁶⁹)

²⁶⁹ Roczna Jednostka Pracy wyrażająca ekwiwalent czasu przepracowanego w ciągu roku w gospodarstwie rolnym przez 1 osobę pełnozatrudnioną w rolnictwie. Pełny wymiar czasu pracy w większości krajów odpowiada 1800 godzinom pracy jako odpowiednik pracy w gospodarstwie w ciągu 12 miesięcy. W Polsce zaś przyjęto równoważnik pełnego etatu na poziomie 2120 godzin przepracowanych w ciągu roku. Na jedną osobę nie może przypadać więcej niż 1 AWU, nawet jeśli w rzeczywistości przepracowała ona więcej godzin.

w przeliczeniu zarówno na jedno gospodarstwo, jak i na 100 ha UR. Należy to wiązać przede wszystkim z postępującą koncentracją ziemi i wzrostem liczby gospodarstw relatywnie dużych obszarowo oraz z poprawą wyposażenia w maszyny i urządzenia techniczne, umożliwiające kompleksową mechanizację pracy, a także ze zwiększeniem migracji zarobkowej, głównie do krajów tzw. starej UE. Zmniejszyła się jednocześnie skala niewykorzystanych zasobów siły roboczej oraz populacja ludności zbędnej w gospodarstwie, której wielkość warunkuje skalę bezrobocia ukrytego w gospodarstwach rolnych.

Nowe tendencje dotyczące niespodziewanego wzrostu lub spadku liczby ludności w zależności od regionu świata, dysproporcje między płciami w różnych grupach wiekowych, choroby cywilizacyjne czy starzenie się społeczeństwa to zjawiska, które mogą istotnie wpłynąć na zmianę zapotrzebowania na żywność na świecie, a w efekcie postawić gospodarstwa rolne przed nowymi wyzwaniami.

W rezultacie przeobrażeń w strukturze społecznej i rosnącym stopniem zamożności społeczeństwa zmianie może ulec zapotrzebowanie na żywność. Odbiorca finalny będzie mieć inne oczekiwania niż jeszcze kilka, kilkanaście lat temu – ze względu na dostosowanie diety żywieniowej do zapotrzebowań związanych z wiekiem zmieni się bowiem popyt na niektóre produkty. Oddziaływaniu zjawisk o charakterze demograficznym podlega nie tylko odbiorca finalny, ale również cały aparat wytwórczy, w tym producent. Gospodarstwa rolne, jeśli chcą być konkurencyjne, powinny dostosować swoją produkcję do zachodzących zmian, o ile są w stanie odpowiednio szybko je zaobserwować i na nie odpowiedzieć. Zwłaszcza że obecnie konkurencyjność gospodarstw rolnych wymaga szerszej znajomości potrzeb nie tylko konsumenta krajowego, ale i międzynarodowego, gdyż nawet te podmioty, które nie rywalizują w sposób bezpośredni, muszą pośrednio zmierzyć się z konkurencją międzynarodową. Wraz z dokonującym się postępem zachodzi substytucja nakładów pracy nakładami kapitału, a rolnictwo zmienia swój charakter z modelu pracochłonnego na kapitałochłonny. Na znaczeniu nie traci jedynie czynnik ludzki, choć stopniowo ewoluuje jego funkcja (z działalności operacyjnej w kierunku działalności zarządczej). Zmieniają się tendencje demograficzne, a wraz z nimi świadomość konsumentka i oczekiwania co do produkcji żywności. Rodzi to konieczność identyfikacji nowych trendów konsumenckich oraz możliwość zwiększenia pozycji konkurencyjnej poprzez odpowiedź na zaobserwowane w tym zakresie wyzwania.

2.2.2. Trendy w zakresie konsumpcji

Należy spodziewać się, że wzrost populacji (liczba ludności na świecie od 1960 roku wzrosła dwuipółkrotnie) będzie miał wysoki wpływ na popyt w wielu regionach. Mimo to oczekuje się, że podaż towarów rolnych powinna sprostać światowemu popytowi. Według prognoz OECD i FAO globalna produkcja rolna ma rosnać średnio o 1,5% rocznie w latach 2019-2028 w porównaniu z rocznym wzrostem o 2,1% w latach 2003-2012²⁷⁰. Przewidywany wzrost produkcji roślinnej można uzyskać przede wszystkim w rezultacie poprawy wydajności i wyższej intensywności uzyskiwanym dzięki innowacjom technologicznym. Zakładany wzrost produkcji zwierzęcej będzie z kolei wynikał ze zwiększenia liczby stad oraz lepszego i bardziej wydajnego wykorzystania pasz²⁷¹. Istnieje zatem przesłanka, aby w różnorodny sposób wspierać gospodarstwa rolne w zależności od celu ich funkcjonowania – zarówno nietowarowe, realizujące m.in. funkcje środowiskowe, bioróżnorodności itd., jak i towarowe – w podnoszeniu ich produktywności i konkurencyjności, np. za pomocą dostępu do innowacji technologicznych.

Prognozy wskazują, że do 2028 roku kraje rozwijające się będą odpowiedzialne za 80% wzrostu światowej produkcji mięsa, zbóż, ryżu, nasion oleistych, olejów roślinnych, cukru, wołowiny, drobiu i ryb. Wzrostowi produkcji w krajach wschodzących i rozwijających się sprzyjać będzie dostępność zasobów (np. w Ameryce Łacińskiej, Rosji – topnienie wiecznej zmarzliny), wzrost popytu konsumpcyjnego (np. w Indiach i Afryce), wzrost inwestycji i nadrabianie luki technologicznej. Wspomniane kraje mogą stać się też poważnym rywalem dla polskich producentów w procesie konkurencji. Zwłaszcza że możliwości uzyskania przewagi konkurencyjnej są silnie ograniczone zarówno w całej Europie, jak i w Ameryce Północnej, gdyż uzyskiwane plony i poziomy wydajności osiągnęły już wysokie wartości, a możliwości większego wzrostu produkcji są silnie ograniczone na skutek regionalnych polityk rolnych oraz intensywnej polityki ochrony środowiska. Prognozuje się spowolnienie dynamiki wzrostu produkcji rolnej na skutek zawężonej ekspansji gruntów rolnych, rosnących kosztów produkcji, ograniczenia zasobów i presji środowiskowej. Pojawia się pytanie o procesy

²⁷⁰ OECD, FAO, *OECD-FAO Agricultural Outlook 2019-2028*, Paris-Rome 2019.

²⁷¹ *Ibidem*.

dostosowawcze gospodarstw rolnych oraz o kierunek wsparcia polityki rolnej, sprzeciwiającej się marginalizowaniu regionalnej, ograniczonej barierami interwencjonistycznymi produkcji, która może być wyparta przez bardziej konkurencyjną (bo tańszą) produkcję światową, nieograniczoną podobnymi limitami i barierami procesu produkcyjnego, wynikającymi np. z troski o środowisko. Polityka rolna powinna zatem zmierzać do tego, aby zapobiec upadkowi gospodarstw rolnych, które na skutek procesu globalizacji mogą stać się niekonkurencyjne. Działania podejmowane w tym zakresie powinny skupiać się na wsparciu w poszukiwaniu i budowaniu nowych przewag konkurencyjnych, gdyż stare przewagi (niska cena dla konsumenta, niskie koszty pracy itp.) mogą okazać się niewystarczające.

Całkowity popyt na produkty rolne, takie jak zboża, mięso, cukier, ryż, oleje roślinne oraz produkty mleczarskie, będzie uzależniony od czynnika demograficznego – dynamiki wzrostu populacji – oraz czynnika ekonomicznego – wzrostu dochodu *per capita*. Należy spodziewać się, że wzrost populacji będzie miał silny wpływ na popyt w wielu regionach. Ogólnie rzecz biorąc, poziomy konsumpcji na obszarach rozwiniętych są już wysokie, ale całkowity popyt na mięso nadal rośnie, ponieważ staje się ono coraz bardziej dostępne w krajach rozwijających się. Silny wzrost konsumpcji wynika z rosnącej liczby ludności i zwiększonego spożycia na mieszkańca spowodowanego wzrostem dochodów²⁷². Oprócz poziomu dochodów na trendy w zakresie konsumpcji mięsa wpływają także inne czynniki, w tym przekonania religijne, normy kulturowe, urbanizacja, kwestie środowiskowe, etyczne, zdrowotne i skłonność do innowacji²⁷³.

Powszechne stają się technologie pozwalające wytwarzać produkty białkowe, zwłaszcza mięsne, z wykorzystaniem białka pochodzącego z innych źródeł niż ubój zwierząt, takich jak wodorosty, owady, grzyby, soja oraz produkty mleczne. Innym popularnym rozwiązaniem, mimo fazy eksperymentalnej, jest hodowanie mięsnych kultur tkankowych, z których powstaje tzw. sztuczne mięso z laboratorium. Przyczynia się to do produkcji

²⁷² *Ibidem*; GUS, *Sytuacja gospodarstw domowych w 2021 roku w świetle wyników badania budżetów gospodarstw domowych*, Warszawa 2022; Obserwator Finansowy, *Apetyt rośnie ale żywności nie zabraknie*, <https://www.obserwatorfinansowy.pl/bez-kategorii/rotator/apetyt-rośnie-ale-żywności-nie-zabraknie/> (dostęp: 12.10.2022); J. Łoś, *Dochód a konsumpcja żywności*, „Zagadnienia Ekonomiki Rolnej” 1961, nr 45(3), s. 121-131.

²⁷³ M. Wigier, W. Wrzaszcz (red.), *op. cit.*, 2021, s. 19-134.

żywności bez użycia klasycznego mięsa zwierzęcego i w rezultacie może doprowadzić do drastycznego spadku popytu na mięso i konieczności zmiany profilu działalności wielu gospodarstw rolnych.

Jednocześnie trwają prace nad innowacjami przedłużającymi okres przydatności do spożycia niektórych produktów spożywczych. Miałoby temu służyć zastosowanie „inteligentnych” opakowań. Coraz powszechniej wykorzystywane są do produkcji opakowań materiały o niestandardowych cechach, które w kontrolowany sposób mogą zmieniać swój charakter pod wpływem czynników zewnętrznych, takich jak zarówno temperatura, ciśnienie, wilgotność czy zakwaszenie (pH), jak i pole elektryczne lub magnetyczne. Szczególny potencjał takich materiałów dotyczy produkcji opakowań, które umożliwiłyby utrzymanie np. odpowiedniej jakości i świeżości wybranych artykułów.

Coraz częściej spotyka się także zastosowanie drukarek 3D do wytwarzania produktów żywnościowych zgodnie z indywidualnymi potrzebami żywnościowymi konsumentów (zapotrzebowanie kaloryczne, wartość odżywcza, zawartość witamin itp.). Trwają ponadto prace nad drukowaniem w technice 4D, uwzględniającej wymiar czasu, z upływem którego następuje zmiana parametrów wydrukowanego obiektu, np. pod wpływem światła lub temperatury.

Podstawowe, tradycyjne czynniki są zastępowane przez środki produkcji pochodzenia przemysłowego (zwłaszcza kopaliny) oraz postęp biologiczny (nowe wydajniejsze odmiany roślin i rasy zwierząt gospodarskich).

Wprowadzane i stosowane na szeroką skalę są nowe technologie rolnictwa, np. coraz powszechniej wdrażane rozwiązania z dziedziny rolnictwa precyzyjnego, *Internet thinking*, autonomiczne pojazdy, rozwiązania *business intelligence* i *Big Data*. Konkurencyjność gospodarstw rolnych w obliczu nowoczesności wymaga współpracy w zakresie wymiany informacji i danych, tworzenia otwartych wspólnot uczących się oraz dzielenia się wiedzą i doświadczeniami. Dyfuzja innowacji sprzyja otwartości na współpracę z interesariuszami sektora rolnego, tj. centrami naukowo-badawczymi, przedsiębiorstwami *high-tech*, start-upami, a także użytkownikami sieci i mediów społecznościowych oraz innowacyjnych platform, nastawionych na wymianę informacji oraz *crowdsourcing* idei i produktów. Pytaniem bez odpowiedzi pozostaje kwestia, czy w obliczu tak szybko postępujących zmian (w niektórych przypadkach nawet szybciej niż po ukończeniu pełnego

cyklu produkcji) każdy z podmiotów będzie w stanie nadażyć za postępem technologicznym oraz czy podmioty, które wypadną z rynku na skutek niedostosowania asortymentu i metod produkcji (np. produkcja świerszczy zamiast hodowli bydła metodą wypasu w celu zaopatrzenia konsumenta w białko), będą mogły funkcjonować w obszarach tradycyjnych czy raczej ich zasoby produkcji (budynki, ziemia, czynnik ludzki) zostaną przesunięte do podmiotów konkurencyjnych, bazujących na aktualnych trendach technologicznych.

Warto zauważyć, że dyskusyjną staje się także rola tradycyjnego czynnika produkcji, którym jest ziemia. Wynika to z faktu, że coraz częściej mamy do czynienia z produkcją żywności na skalę przemysłową bez użycia czynnika ziemi w tradycyjnym znaczeniu. Produkcja żywności odbywa się obecnie nie tylko na obszarach wiejskich, ale także w miastach i na terenach silnie zurbanizowanych za sprawą upraw wertykalnych. Wykorzystując wielopiętrowe powierzchnie ścian wieżowców i innych budynków, stosując światła o różnej długości fal, a także wykorzystując włókninę wytworzoną z plastiku pochodzącego z recyklingu, zastępującą glebę, stwarza się warunki do organizowania upraw pod dachem i pełnej kontroli procesu wzrostu roślin.

Zmianie uległa także tradycyjna rola żywności. Obecnie poza funkcją zaspokojenia głodu, wyprodukowana żywność sprawdza się w wielu innych zastosowaniach, których gospodarstwa aspirujące do konkurencyjnych powinny być świadome. Wśród przykładów trendów żywnościowych opartych o unikalne cechy należy wskazać: produkty stymulujące ciało, np. napoje jednoporcjowe, dodawanie glonów (np. spirula, chlorella, euglena), napoje redukujące stres (np. z olejkami z melisy, z kawa-kawa, z GABA); produkty zawierające składniki prestiżowego pochodzenia, np. z deszczowych lasów Amazonii; produkty przełamujące konwencje, np. dodawanie słodkich smaków do tradycyjnie słonych (słony karmel); produkty interaktywne, o korzystnym dla zdrowia składzie; produkty roślinne; produkty sprzyjające utracie wagi; produkty łatwe w użyciu (specjalne łyżeczki dla dzieci, dania gotowe do serwowania). Wskazane wyżej przykłady trendów coraz bardziej oddalają producentów surowców rolnych od ostatecznego odbiorcy. Ponownie należy zauważyć zmiany w aparacie wytwórczym, które wymagają od producentów rolnych dostosowania się do nowych oczekiwań.

W miarę dokonującego się postępu zachodzi substytucja czynnika ziemi i nakładów pracy nakładami kapitału, rolnictwo zmienia zaś swój charakter na kapitałochłonny. Wyniki gospodarstw rolnych w coraz większym

stopniu są uzależnione od zasobów kapitału. Jego niedostatek w wymiarze zarówno zasobowym (środki trwałe), jak i strumieniowym (nakłady produkcyjne) stanowi o niskiej produktywności rolnictwa. Braki te mogą dotyczyć np. zasobów mechanicznej siły pociągowej czy nakładów na systemy irygacyjne oraz zabiegi uprawowo-pielęgnacyjne (środki ochrony, nawozy mineralne).

Doświadczenia gospodarstw rolnych krajów rozwiniętych pozwalają wskazać pewne prawidłowości w zakresie popytu na kapitał oraz zaangażowania w działalność inwestycyjną. Z obserwacji wynika, że aktywność inwestycyjna tych podmiotów jest ujemnie skorelowana z liczbą właścicieli/użytkowników gospodarstwa. Największą aktywność i zarazem wrażliwość na sygnały z otoczenia wykazują gospodarstwa nastawione na produkcję towarową, w których właścicielem i/lub zarządcą jest jedna osoba. W takiej firmie znacznie krótsza jest ścieżka podejmowania decyzji, w tym tak ważnych, jak aktywność inwestycyjna. W związku z powyższym można stwierdzić, że rozproszenie właścicielskie nie sprzyja aktywności inwestycyjnej. Jeśli przyjąć zaś za punkt odniesienia wysokość nakładów na środki trwałe, można zaobserwować kilkukrotnie niższy poziom strumienia kapitału niż w krajach Europy Zachodniej²⁷⁴.

Mimo inwestycji zrealizowanych w gospodarstwach rolnych wartość środków trwałych uległa dekapitalizacji, głównie w odniesieniu do majątku biernego, jakim są budynki i budowle. Na szczęście inwestycje te miały charakter głównie produkcyjny, stąd udział aktywnych składników, takich jak maszyny i urządzenia, wzrósł z około 13% do 19%. Dzięki nim stan wyposażenia gospodarstw rolnych w nowoczesne maszyny i sprzęt towarzyszący znacznie się poprawił.

Poprawie uległo również techniczne uzbrojenie pracy. Poza zwiększeniem mocy pociągowej nowych ciągników (średnio do około 45 kW) gospodarstwa rolne zostały wyposażone w nowoczesne maszyny towarzyszące i agregaty polowe. Tym samym nowe technologie przyczyniły się do poprawy jakości wykonywanych zabiegów agrotechnicznych, wzrostu

²⁷⁴ S. Kowalczyk, R. Sobiecki, *Potencjał rolnictwa Europy Środkowo-Wschodniej wobec wyzwań globalnych*, w: *Europa Środkowo-Wschodnia wobec globalnych trendów: gospodarka, społeczeństwo i biznes*, M. Strojny (red.), Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 219, s. 45-47.

jakości i bezpieczeństwa pracy oraz zwiększenia dochodowości posiadanych zasobów. Kapitał stanowi zatem kluczowy czynnik decydujący o poziomie produktywności, a w rezultacie też o konkurencyjności gospodarstw rolnych.

Powyższe tendencje wskazują, że producenci rolni stoją w obliczu wielu nowych wyzwań, które zwiększają tradycyjnie wysokie ryzyko produkcyjne i ekonomiczne rolnictwa. Po stronie podaży obejmują one: rozprzestrzenianie się chorób, takich jak afrykański pomór świń czy grypa ptaków, rosnącą oporność na substancje przeciwdrobnoustrojowe, regulacje dotyczące nowych technik hodowli roślin oraz reakcje na coraz bardziej prawdopodobne ekstremalne zjawiska klimatyczne. Po stronie popytu należy zaś wskazać zmieniającą się dietę, odzwierciedlającą postrzeganie kwestii związanych ze zdrowiem i zrównoważonym rozwojem, oraz reakcje polityczne na alarmujące trendy w otyłości.

Współczesne rozumienie sposobu funkcjonowania producentów rolnych obejmuje dostarczanie nie tylko kalorii (ilości), lecz także produktów o wysokiej jakości, wytwarzanych w sposób przyjazny dla środowiska naturalnego i spójny społecznie.

Pojawia się zatem pytanie, w jaki sposób zmieni się sytuacja ekonomiczna producentów rolnych, a wraz z nią ich zdolność konkurencyjna w rezultacie postępującej innowacyjności tradycyjnego sektora rolno-spożywczego oraz nowych trendów konsumenckich. Wątpliwość budzi kwestia, czy każde z rodzinnych gospodarstw rolnych będzie w stanie nadążyć i dostosować się do tych zmian oraz pozostać konkurencyjnym.

2.2.3. Ziemia i środowisko

Niezależnie od postępu technicznego, po stronie kapitału i nasilającej się substytucji zasobów ziemi i pracy, na skalę i efektywność wytwarzania w rolnictwie, a w rezultacie i na konkurencyjność gospodarstw rolnych oddziałuje niezmiennie ich zasobność w ziemię oraz wielkość areалу upraw. Wyznacznikiem potencjału konkurencyjnego gospodarstw rolnych jest powierzchnia posiadanych zasobów ziemi oraz struktura agrarna rozumiana jako stan jednostek produkcyjnych w rolnictwie (gospodarstw rolnych) ujmowany w układzie ich wielkości i własności²⁷⁵. Dlatego ważne

²⁷⁵ S. Kowalczyk, *Rolnictwo. Rozwój. Struktura*, Wydawnictwo Spółdzielcze, Warszawa 1991, s. 84-85.

jest występowanie w kraju odpowiedniej powierzchni użytków rolnych oraz odpowiednio dużej liczby jednostek posiadających powierzchnię gruntów pozwalającą prowadzić działalność rolniczą w sposób sprawny i opłacalny²⁷⁶. Nadal istnieje jednak znaczna liczba, charakterystycznych dla polskiego rolnictwa, małych gospodarstw rolnych produkujących głównie lub wyłącznie na samozaopatrzenie związanych z nimi gospodarstw domowych. Zmieniają się powody, dla których taka nietowarowa produkcja jest prowadzona. Dawniej w większości przypadków było to istotne uzupełnienie niskich dochodów ludności wiejskiej (szczególnie gospodarstw domowych emerytów). Obecnie coraz częściej przemawiają za tym względy natury ekologicznej, zdrowotnej czy hobbystycznej. Wybuch pandemii COVID-19, który skłonił właścicieli do zatrzymywania, a ludność miejską do zakupu siedlisk z niewielką powierzchnią gruntów rolnych, wpłynie przypuszczalnie na utrzymywanie się wspomnianego zjawiska jeszcze w latach następnych. Nie są to jednak podmioty, które mają na celu bycie konkurencyjnym, zwłaszcza że determinantem konkurencyjności gospodarstw rolnych jest ilość i jakość posiadanych zasobów.

Jakość gleb jest jednym z czynników w największym stopniu wpływających na konkurencyjność gospodarstw rolnych. Jakość polskich gleb należy jednak do najniższych w Europie. Potencjał produkcyjny przeciętnego hektara gleb w Polsce odpowiada potencjałowi przeciętnie 0,6 ha gruntów ornych krajów UE. Wynika to głównie z faktu, że w ogólnej powierzchni polskich gruntów ornych występuje prawie 32% gruntów słabych i bardzo słabych, a tylko około 29% gleb o wysokiej produktywności²⁷⁷. Gleby najlepsze i bardzo dobre (I i II klasy bonitacyjnej) stanowią zaledwie 3,3% UR, gleby dobre i średnio dobre (IIIa i IIIb) – 22,7%, a gleby słabe, bardzo słabe i złe (V i VI²⁷⁸) 34%. Jakość użytków rolnych wpływa na produktywność

²⁷⁶ M. Dudek, *Miejsce polskiego rolnictwa w strukturach rolnictwa europejskiego*, w: *Kierunki przeobrażeń strukturalnych oraz uwarunkowania rozwoju rolnictwa i obszarów wiejskich*, A. Sikorska (red.), IERiGŻ-PIB, Warszawa 2015, s. 72-73.

²⁷⁷ P. Skłodowski, A. Bielska, *Właściwości i urodzajność gleb Polski podstawą kształtowania relacji rolnośrodowiskowych*, „Woda. Środowisko. Obszary Wiejskie” 2009, t. 9, nr 4(28), s. 203-214.

²⁷⁸ Klasyfikacja gruntów w Polsce jest przeprowadzana na podstawie ustawy z dnia 17 maja 1989 roku – Prawo geodezyjne i kartograficzne (Dz.U. z 1989 r. Nr 30, poz. 163) i przepisów wykonawczych do tej ustawy. Do 28 listopada 2012 roku klasyfikacji dokonywało się

gruntów, gdyż przy realizacji celów produkcyjno-ekonomicznych rolnictwa istotne znaczenie mają gleby sklasyfikowane jako dobre i lepsze od nich. Dlatego też w celu podniesienia produktywności rolnictwo wprowadza wiele zabiegów uprawowo-pielęgnacyjnych poprawiających właściwości użytkowanych gruntów. Zabiegi te mogą w dwojaki sposób wpływać zarówno na użytkowane grunty, jak i na środowisko. Z jednej strony niewłaściwe uprawianie ziemi może doprowadzić do wyjaławiania gruntów, pogorszenia stosunków powierzchniowo-wodnych i wielu innych niekorzystnych zjawisk. Z drugiej jednak strony właściwe podejście do uprawiania ziemi, tj. w dobrej kulturze, z poszanowaniem zasad nawożenia i stosowania środków ochrony roślin, służy poprawie jej właściwości oraz nie doprowadza do degradacji gruntów. Grunty rolne, jako ważny i ograniczony zasób produkcyjny, środowiskowy i kulturowy, powinny być obejmowane szczególną ochroną ze względu na ich znaczenie dla bezpieczeństwa żywnościowego, równowagi ekologicznej i jakości życia społecznego²⁷⁹.

Zasoby użytków rolnych utrzymanych w dobrej kulturze w Polsce w 2020 roku zajmowały powierzchnię 14 550,3 tys. ha, co stanowiło 59,8% powierzchni kraju²⁸⁰. Na przestrzeni ostatnich 15 lat zmniejszyły się one o około 200,0 tys. ha²⁸¹. W dużej mierze jest to rezultat redukcji powierzchni użytków rolnych w następstwie oddziaływania procesów cywilizacyjnych, w tym urbanizacyjnych. Użytki rolne w dobrej kulturze rolnej zajmowały

na podstawie dekretu z dnia 2 lutego 1955 roku o ewidencji gruntów i budynków (Dz.U. z 1955 r. Nr 6, poz. 32). Następnie 29 listopada 2012 roku weszło w życie rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 12 września 2012 roku w sprawie gleboznawczej klasyfikacji gruntów (Dz.U. z 2012 r. poz. 1246). Do szacunkowego określenia możliwości produkcyjnych gleby pod względem jej wartości użytkowej, czyli jakości, wykorzystywana jest bonitacja gleb, którą wyraża się w klasach lub punktach. Przy tworzeniu klas bonitacyjnych bierze się pod uwagę: żyzność gleby, stosunki wodne w glebie, stopień kultury gleby oraz trudność uprawy w powiązaniu z agroklimatem, rzeźbą terenu i niektórymi elementami stosunków gospodarczych.

²⁷⁹ B. Roszkowska-Mądra, *Analiza zmian użytkowania gruntów rolnych w Polsce po 1990 roku*, https://repozytorium.uwb.edu.pl/jspui/bitstream/11320/9266/1/B_Roszkowska-Madra_Analiza_zmian_uzytkowania_gruntow.pdf (dostęp: 20.11.2022), s. 3-4.

²⁸⁰ GUS, *Rocznik Statystyczny Rolnictwa 2020*, Warszawa 2021.

²⁸¹ Powierzchnia użytków rolnych w Polsce w 2005 roku wynosiła 14 754,9 tys. ha, w 2016 roku – 14 405,7 tys. ha, w 2018 roku było to 14 540,2 tys. ha, w 2019 roku zaś 14 550,3 tys. ha. Dane na podstawie raportów Eurostatu oraz cyklicznych publikacji GUS (*Charakterystyka gospodarstw rolnych oraz Powszechny Spis Rolny*) za lata 2005-2021.

99,0% ogólnej powierzchni użytków rolnych, grunty ugorowane zaś 0,9%, powierzchnia gruntów ornych wynosiła natomiast 10,7 mln ha, co stanowiło 72,6% udziału gruntów ornych w powierzchni użytków rolnych²⁸². Zmniejszeniu powierzchni użytków rolnych towarzyszyły przemiany agrarne. Dotyczyły one zmian (głównie spadku) absolutnej liczby gospodarstw rolnych oraz polaryzacji struktury obszarowej²⁸³. W 2020 roku utrzymała się notowana od wielu lat tendencja do spadku ogólnej liczby gospodarstw rolnych przy jednoczesnym wzroście ich średniej powierzchni²⁸⁴. Proces ten dotyczył podmiotów zlokalizowanych zarówno w rejonach typowo rolniczych, jak i w rejonach podmiejskich²⁸⁵. W przypadku tych pierwszych produkcja rolna coraz częściej skupiona jest w rękach właścicieli średnich i dużych, towarowych gospodarstw rolnych. W pobliżu ośrodków metropolitarnych następuje zaś szybka konwersja ziemi na cele pozarolnicze (budownictwo mieszkaniowe, przemysł i usługi).

Na skutek szybkich zmian struktury obszarowej w Polsce, dotyczących jej wysokiej dynamiki oraz podstawowego kierunku, postępowała koncentracja obszarowa. Wzrosło znaczenie gospodarstw ukierunkowanych na produkcję rynkową, a rosnąca liczebność gospodarstw największych miała z kolei bezpośredni związek ze wzrostem towarowości produkcji rolnej oraz poprawą jej opłacalności przy zachowaniu korzyści skali. Przybyło też gospodarstw konkurencyjnych, charakteryzujących się dużą skalą produkcji wysokiej jakości.

Obserwowana jest również dwukierunkowość procesów na wsi: z jednej strony następuje wzrost znaczenia rolnictwa towarowego, z drugiej zaś realizowane są postulaty wielofunkcyjności rolnictwa i obszarów wiejskich. Jest to zgodne z założeniami WPR i wyznaczonymi priorytetami zrównoważonego rozwoju wsi i rolnictwa.

²⁸² GUS, *Rocznik Statystyczny Rolnictwa 2018*, Warszawa 2019.

²⁸³ J. S. Zegar, *Struktura polskiego rolnictwa rodzinnego pod koniec pierwszej dekady XXI wieku*, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2009, s. 56-58.

²⁸⁴ Na przestrzeni lat nastąpiła zmiana średniej powierzchni gospodarstwa rolnego – z 7,1 ha w 2004 roku, przez 9,85 ha w 2010 roku, 10,22 ha w 2013 roku, 10,31 ha w 2016 roku, po 11,1 ha w 2020 roku. Zob. GUS, *Charakterystyka gospodarstw rolnych* oraz *Rocznik Statystyczny Rolnictwa* za lata: 2004, 2010, 2013, 2016, 2020.

²⁸⁵ A. Sikorska, *Przemiany w strukturze agrarnej indywidualnych gospodarstw rolnych*, IERiGŻ -PIB, Warszawa 2013, s. 17.

W rezultacie prowadzonej polityki rolnej oraz zmieniających się uwarunkowań gospodarstwa rolne muszą realizować nowe funkcje. Jedną z nich jest funkcja ekologiczna, związana z troską o środowisko. Wynika to z faktu, że współczesna gospodarka stanęła w obliczu nieprzekraczalnych barier ekologicznych – ograniczonych zasobów środowiska przyrodniczego oraz wielu wyzwań wiążących się z bezpieczeństwem żywnościowym i zaspokajaniem innych potrzeb społecznych. Doprowadziło to do powstania idei zrównoważonego rozwoju, a więc takiego, który zapewnia osiągnięcie celów społecznych i ekonomicznych w ramach potencjału środowiska naturalnego, tj. z uwzględnieniem potrzeb przyszłych pokoleń.

Wynika to przede wszystkim z istoty rolnictwa i jego podmiotów oraz sposobu ich funkcjonowania. Producenci rolni wytwarzają biomasę – prawdziwą wartość dodaną – i zarządzają ogromną częścią przestrzeni fizycznej – środowiska przyrodniczego. Sposób produkcji rolniczej wpływa zasadniczo na absorpcję zasobów naturalnych oraz możliwość realizowania funkcji ekosystemowych (ekologicznych), w tym zwłaszcza w zakresie bioróżnorodności, wody i klimatu. Rolnictwo odgrywa też znaczącą rolę w światowej emisji gazów cieplarnianych. Sektor rolnictwa odpowiada za kilkanaście procent emisji tych substancji w skali globalnej, co czyni go znaczącym emitentem, zwłaszcza w odniesieniu do emisji tlenków azotu (nawożenie) oraz metanu (hodowla bydła).

Dotychczasowy sukces produkcyjny rolnictwa industrialnego odbywał się często ze szkodą zarówno dla środowiska naturalnego, jak i jakości żywności, przez co zaczął stawać się społecznie coraz droższy. Rolnictwo wymaga zatem przeorganizowania w kierunku systemu zrównoważonego. Niezbędnym staje się mniejsze absorbowanie środków pochodzenia przemysłowego (kopalin) na rzecz większego zaangażowania innowacji agrobiologicznych.

Kwestia środowiskowa została zaakcentowana na najważniejszych spotkaniach przedstawicieli poszczególnych krajów świata, a pierwsze działania zmierzające w kierunku ochrony środowiska zostały podjęte na Konferencji Narodów Zjednoczonych na temat środowiska i rozwoju, zwanej potocznie „Szczytem Ziemi”, w 1992 roku w Rio de Janeiro, na której obecne były rządy 172 krajów. W ramach spotkania przyjęto m.in. *Ramową konwencję Narodów Zjednoczonych w sprawie zmian klimatu*, *Agendę 21* (zdefiniowane cele ochrony przyjęte do zrealizowania w XXI wieku) oraz *Konwencję o zachowaniu różnorodności biologicznej*. Uzupełnieniem postanowień

zawartych w *Konwencji* jest *Protokół z Kioto* z 1997 roku, który dotyczy przeciwdziałania globalnemu ociepleniu poprzez ograniczenie emisji gazów powodujących efekt cieplarniany. Jednym z ostatnich ustaleń są założenia wyznaczone na mocy Porozumienia Paryskiego. Zostało ono przyjęte podczas szczytu klimatycznego COP21 w grudniu 2015 roku i zakłada bardzo szeroki zakres potencjalnych działań zmierzających do osiągnięcia globalnych celów klimatycznych, w tym przede wszystkim ograniczenia wzrostu temperatury do poziomu znacznie niższego niż 2°C powyżej poziomu przedindustrialnego.

Należy mieć na uwadze, że redukcja emisji gazów cieplarnianych z rolnictwa nie będzie prosta w realizacji, gdyż część produkcji rolnej jest ściśle związana z emisjami (dotyczy to zwłaszcza produkcji zwierzęcej). Wprowadzenie praktyk redukcyjnych nadmiernego uwalniania gazów do atmosfery prowadzi często do wzrostu kosztów produkcji bądź w konsekwencji do konieczności rezygnacji z tego typu produkcji. Niemniej jednak szans na wzmocnienie roli rolnictwa w walce ze zmianami klimatycznymi można upatrywać w produkcji biomasy i jej wykorzystaniu zgodnie z zasadami gospodarki o obiegu zamkniętym, w tym także w celu zastąpienia paliw kopalnych bioenergią. Kolejną szansą dla rolnictwa są rozwiązania wywodzące się z tzw. rolnictwa precyzyjnego, tj. zastosowanie nowoczesnych technologii uprawy roli opartych na inteligentnych rozwiązaniach cyfrowych. Pozwalają one optymalizować dawki stosowanych nawozów sztucznych i środków ochrony roślin, dzięki czemu można ograniczyć ich zużycie, a tym samym zmniejszyć emisję.

Oprócz działań ograniczających uwalnianie gazów cieplarnianych do atmosfery równie ważnym aspektem, zarówno w skali globalnej, jak i w warunkach polskich, jest podjęcie działań o charakterze adaptacyjnym. W Polsce zmiany klimatu przejawiają się występowaniem niektórych ekstremalnych zjawisk pogodowych, w tym m.in. suszą. Problematiche są również podtopienia spowodowane intensywnymi opadami i pojawiające się przymrozki.

Ważne pod względem zwiększenia konkurencyjności gospodarstw rolnych jest wdrożenie takich instrumentów, które pozwolą uniknąć negatywnych skutków oddziaływania czynników klimatycznych w odniesieniu do zarówno produkcji roślinnej, jak i zwierzęcej, a przy tym nie będą wiązały się z koniecznością rezygnacji z tego typu produkcji. W ramach działań krajowych w 2006 roku wprowadzono system monitoringu suszy oraz dofinansowanie do

ubezpieczenia upraw rolnych i zwierząt gospodarskich na rzecz wystąpienia zdarzeń losowych, takich jak: huragan, powódź, deszcz nawalny, grad, piorun, obsunięcie się ziemi, lawiny, susza, ujemne skutki przezimowania, przymrozki wiosenne oraz przeprowadzanie uboju z konieczności. Z kolei w ramach WPR realizowane są działania rolno-środowiskowo-klimatyczne, tj. ochrona gleb przed erozją, zalesianie, zapewnienie bioróżnorodności (utworzenie obszarów „Natura 2000” w ramach dyrektywy ptasiej i dyrektywy siedliskowej). Oprócz tego promuje się system rolnictwa ekologicznego oraz realizuje program obszarowych płatności bezpośrednich, uzależniając wypłatę środków od zasiewów w celu zazielenienia lub zasiewu poplonów.

Realizacja funkcji środowiskowej jest społecznie ważna i zarazem stosunkowo problematyczna ze względu na niekomercyjny charakter tych działań – trudno oszacować wartość troski o środowisko, bo dobra i usługi ekosystemowe nie są objęte wyceną rynkową, a jedynie wyceną społeczną.

Stosowanie rozwiązań prośrodowiskowych wiąże się często ze zmniejszaniem wydajności produkcji bądź z koniecznością rezygnacji z części zysku, co prowadzi w rezultacie do ograniczenia zdolności konkurencyjnej. Wskazany problem powinien skłonić do wdrożenia narzędzi, które pozwoliłyby na pogodzenie warunku konkurencyjności gospodarstw rolnych z kwestią środowiskową. Być może skutecznym rozwiązaniem byłaby dywersyfikacja instrumentarium WPR w zależności od siły ekonomicznej objętych nią podmiotów, co mogłoby sprzyjać realizacji celów zrównoważonego rozwoju rolnictwa oraz uzyskaniu przewagi konkurencyjnej.

2.2.4. Umiejętność współpracy – powiązania poziome i pionowe

Trendy występujące w gospodarce światowej pozwalają stwierdzić, że ważnym aspektem konkurencyjności gospodarstw rolnych staje się gotowość do komunikacji i współpracy²⁸⁶. Rola współpracy i zaufania jest nieoceniona, gdyż poprawa efektywności działania i konkurencyjności może wiązać się ze współpracą i integracją w układzie nie tylko poziomym, lecz także pionowym.

Zarówno efekty współpracy, jak i efekty skali ekonomicznej mogą być szansą dla gospodarstw rolnych na zniwelowanie różnic w strukturze sił rynkowych. Przykładową formą integracji poziomej jest współpraca w ramach

²⁸⁶ M. E. Porter, *Clusters and the New Economics Of Competition*, „Harward Business Review” 1998, nr 76(6), s. 64.

grupy producenckiej. Taka forma integracji producentów rolnych ma szczególne znaczenie w perspektywie długookresowej, gdyż sprzyja wdrażaniu nowych technologii produkcji i poprawie jakości produktów oraz poszczególnych przedmiotów. Integracja pozioma w rolnictwie przyczynia się ponadto do lepszego wykorzystania posiadanych zasobów, wpływa na zwiększenie jakości kapitału ludzkiego i stwarza większe szanse na uzyskanie finansowania z zewnętrznych źródeł kapitałowych²⁸⁷. Oprócz tego dostarcza korzyści w postaci lepszej pozycji negocjacyjnej w stosunku do pozostałych uczestników rynku²⁸⁸. Jest to szczególnie ważne, zwłaszcza ze względu na słabą strukturę agrarną, która wywiera silną presję rynkową na podmioty działające samodzielnie.

Procesy integracyjne wpływają na kształtowanie się rynkowych warunków działania gospodarstw rolnych, a bezpośrednio także przedsiębiorstw i innych podmiotów gospodarczych²⁸⁹. Współpraca gospodarstw rolnych nabiera znaczenia również w sytuacji pojawiającego się w sektorze rolnym ryzyka rynkowego i przyrodniczego, gdyż pozwala ograniczyć skutki tych zjawisk. Badania pokazują, że przy założeniu identycznych wolumenów sprzedaży przychody zrzeszonych rolników są wyższe²⁹⁰.

Adaptacja do warunków gospodarki rynkowej i związki integracyjne zachodzące między gospodarstwami rolnymi mogą przybierać wiele form i przebiegać w różnym tempie. Podstawową odmianą integracji poziomej są, jak już wspomniano, grupy producenckie, które warunkują modernizację gospodarstw rolnych oraz przemiany strukturalne polskiego rolnictwa. Propagowanie idei zakładania nowych grup producenckich oraz zwiększania stopnia integracji producentów rolnych stanowi jedno z priorytetowych działań zmierzających do podniesienia konkurencyjności tych podmiotów

²⁸⁷ A. Nowak, R. Gąsior, *Integracja pozioma producentów rolnych – możliwości i bariery*, „Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska. Sectio H – Oeconomia” 2017, nr 51(1), s. 64. <https://doi.org/10.17951/h.2017.51.1.63>

²⁸⁸ Paweł Kraciński, Piotr Szajner, *Organizacyjne i technologiczne przesłanki działania grup producentów rolnych*, IERiGZ-PIB, Warszawa 2021, s. 47.

²⁸⁹ R. Chorób, *Zróznicowane powiązania integracyjne w agrobiznesie a rozwój regionalny i lokalny*, „Zeszyty Naukowe Ostoleckiego Towarzystwa Naukowego” 2011, nr 25, s. 41.

²⁹⁰ B. Bajan, W. Czubak, *Korzyści płynące z integracji poziomej w polskim rolnictwie na przykładzie grup producentów rolnych*, „Wieś i Rolnictwo” 2018, nr 3(180), s. 231-234. <https://doi.org/10.53098/wir032018/11>

w dłuższym horyzoncie czasowym²⁹¹. Integracja pozioma rolników, oparta na wspólnym działaniu, może być szansą na sprostanie wymaganiom gospodarki rynkowej²⁹².

Badania przeprowadzone przez międzynarodowe jednostki badawcze wskazują jednak, że poziom kapitału społecznego w Polsce, rozumianego jako skłonność do kooperacji, jest stosunkowo niski²⁹³. Mimo wielu korzyści, jakie niesie za sobą grupowe gospodarowanie, znaczna część rolników nie jest zainteresowana nawiązaniem współpracy. Jak wykazały badania, kierując nimi głównie obawy przed konfliktami, brak przygotowania do funkcjonowania w większej organizacji i lęk przed utratą samodzielności decyzyjnej²⁹⁴. Uzasadnia to niechęć rolników do zrzeszania się, funkcjonowania w grupie producentów²⁹⁵ rolnych oraz podejmowania wspólnych działań na rynku²⁹⁶. Mimo wzrostu tempa integracji poziomej w stosunku do lat ubiegłych, poziom współpracy w tym zakresie odbiega nadal od wartości notowanych w krajach tzw. starej UE²⁹⁷. Inne badania wskazują z kolei, że grupy producentów rolnych tworzone są tylko z uwagi na chęć wykorzystania ustawowego wsparcia (renty politycznej), przy jednoczesnym braku skłonności do podejmowania

²⁹¹ M. Domagalska-Grędyś, *Kontekst innowacji w grupach producentów rolnych*, „Wieś i Rolnictwo” 2016, nr 1(170), s. 139-164. <https://doi.org/10.53098/wir012016/08>

²⁹² A. Chlebicka, J. Fałkowski, T. Wołek, *Powstawanie grup producentów rolnych a zmienność cen*, „Zagadnienia Ekonomiki Rolnej” 2009, nr 2(319), s. 59-73.

²⁹³ *Legatun Prosperity Index*, 2020, <http://www.prosperity.com> (dostęp: 17.11.2022). Badani pod tym kątem Polacy, mimo pozytywnej oceny współpracy z innymi, w większości nie są skłonni zaangażować się wspólnie z innymi w działalność gospodarczą i społeczną (zob. CBOS, *Gotowość do współpracy*, komunikat z badań nr 22, Warszawa 2016). Cechuje ich ponadprzeciętna nieufność wobec ludzi. Potencjał kapitału społecznego jest jeszcze niższy wśród rodzin rolniczych. Aż 88% respondentów ze wskazanej grupy w 2013 roku wyrażało przekonanie, że w relacjach z innymi należy być bardzo ostrożnym (zob. CBOS, *Wieś polska – charakterystyka ludności rolniczej*, komunikat z badań nr BS/138/2013, Warszawa 2013).

²⁹⁴ A. Nowak, R. Gąsior, *op. cit.*, s. 38-43.

²⁹⁵ P. Kraciński, P. Szajner, *Organizacyjne i technologiczne przesłanki działania grup producentów rolnych*, IERiGZ-PIB, Warszawa 2021, s. 117-132.

²⁹⁶ P. Prus, *Czynniki hamujące chęć organizowania się rolników w grupy producentów rolnych*, w: *Perspektywy rozwoju grup producentów rolnych – szanse i zagrożenia*, S. Zawisza (red.), Wydawnictwa Uczelniane Uniwersytetu Technologiczno-Przyrodniczego, Bydgoszcz 2010, s. 63-82.

²⁹⁷ A. Nowak, R. Gąsior, *op. cit.*, s. 38-43.

działań rozwojowych prowadzących do osiągnięcia korzyści ekonomicznych (renty ekonomicznej)²⁹⁸.

W gospodarce oprócz procesów integracji poziomej mamy także do czynienia z procesami integracji pionowej, które wiążą podmioty z branży w łańcuchach dostaw, biegnący od dostawcy (zaopatrzenia np. w środki produkcji), przez producenta (rolnika), po odbiorcę (konsumenta)²⁹⁹. O ile integracja pozioma następuje przez połączenie się z innym przedsiębiorstwem (np. zakup kurników przez przedsiębiorstwo przetwórstwa drobiu), o tyle integracja pionowa następuje wtedy, gdy przedsiębiorstwo powiększa się w wyniku nowych inwestycji (np. wybudowanie kurników przez przedsiębiorstwo przetwórstwa drobiu). Integracja pionowa wiąże się z rozpoczynaniem przez przedsiębiorstwo dodatkowej działalności. O ile przedsiębiorstwa reprezentujące różne branże najczęściej zdają się w tym przypadku na *outsourcing*, o tyle w branży rolnej unikanie specjalizacji może przynosić korzyści. Jedną z nich jest rozłożenie produkcji i sprzedaży w czasie. Przykładem integracji pionowej może być łączenie w jednym gospodarstwie produkcji roślinnej i zwierzęcej (przy założeniu, że produkty roślinne są stosowane jako pasza dla zwierząt w tym samym gospodarstwie)³⁰⁰.

Integracja pionowa umożliwia wielu przedsiębiorstwom bardziej efektywne przetwarzanie czynników produkcji. Ponadto lepsze rezultaty można osiągnąć także w przypadku zastosowania czynników zarządzania i pracy oraz sposobu użytkowania maszyn i narzędzi itp. Przejęcie kontroli nad dodatkowym ogniwem łańcucha rolno-żywnościowego wiąże się jednak z wysokimi kosztami, wynikającymi m.in. z konieczności zapewnienia własnych czynników produkcji oraz zarządzania kolejnym etapem³⁰¹. Z tego też powodu integrację pionową tego typu trudniej jest podjąć małym gospodarstwom rolnym, dysponującym nieporównywalnie mniejszym kapitałem.

²⁹⁸ M. Domagalska-Grendys, *op. cit.*, s. 139-164.

²⁹⁹ S. W. Martinez, *Vertical Coordination in the Pork and Broiler Industries: Implication for Pork and Chicken Products*, United States Department of Agriculture, Washington 2022, s. 1-3.

³⁰⁰ B. Wyrzykowska, *Rodzaje powiązań integracyjnych w agrobiznesie*, „Zeszyty Naukowe SGGW. Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej” 2004, nr 53, s. 57-76. <https://doi.org/10.22630/EIOGZ.2004.53.14>

³⁰¹ D. Strzębicki, *Rozwój integracji pionowej w agrobiznesie ze szczególnym uwzględnieniem przemysłu mięsnego*, „Studia Ekonomiczne i Regionalne” 2014, nr 7(3), s. 27-33.

Skłonność do szybkiego reagowania na zmiany ma znaczący wpływ na funkcjonowanie gospodarstw rolnych, w tym na koszty produkcji i jakość wytwarzanych produktów oraz możliwość implementacji nowoczesnych rozwiązań technicznych, technologicznych i organizacyjnych. W tym kontekście poważnym ograniczeniem konkurencyjności gospodarstw rodzinnych jest niechęć do kooperacji i wymiany informacji. Pojawia się wobec tego pytanie, czy polskie rolnictwo rodzinne dzięki sprawnym przepływowi informacji i komunikacji oraz otwarciu się na współpracę będzie w stanie wzmocnić swój potencjał konkurencyjny³⁰².

2.2.5. Wiedza, wykształcenie, kompetencje

Znaczenie poziomu wiedzy i wykształcenia rolników w kontekście zwiększania produktywności gospodarstw rolnych zmieniało się w czasie. Do lat 80. XX wieku dominowało podejście ilościowe, a kwestia wykształcenia nie była traktowana jako istotny czynnik rozwoju i konkurencyjności³⁰³. Później jednak nastąpiło istotne zmniejszenie liczby osób fizycznych pracujących w gospodarstwie oraz stopnia ich zaangażowania w zajęcia rolnicze. Zauważono również, że jakość wykształcenia jest bardzo istotną determinantą wzrostu produktywności, a także efektywności i konkurencyjności podmiotów rolnych³⁰⁴. Współczesne kierunki rozwoju rolnictwa wymagają od właścicieli i/lub kierowników gospodarstw rolnych umiejętności podejmowania szybkich, ryzykownych decyzji, intensywnego wykorzystania nowoczesnych technologii i konieczności posiadania konkretnych (niemałych) zasobów wiedzy³⁰⁵. Stawia to istotne wyzwania przed prowadzącymi działalność rolniczą, szczególnie gdy ma być ona ich podstawowym źródłem utrzymania. Zwłaszcza system rolnictwa intensywnego oraz rolnictwo precyzyjne są bardzo „wiedzołonne”, przez co wykazują zwiększone zapotrzebowanie

³⁰² K. Kosior, *op. cit.*, 2017, s. 28.

³⁰³ B. Gałczyńska, *Wykształcenie ludności zatrudnionej w rolnictwie indywidualnym w Polsce. Analiza przestrzenna*, „Przegląd Geograficzny” 1988, nr 60(3), s. 367-378.

³⁰⁴ Z. Floriańczyk, K. Janc, K. Czapiewski, *The Importance and Diffusion of Knowledge in the Agricultural Sector*, „Geographia Polonica” 2012, nr 85(1), s. 45-56. <https://doi.org/10.7163/GPol.2012.1.4>

³⁰⁵ K. Janc, K. Czapiewski, *Poziom wykształcenia rolników w Polsce – analiza czasowo-przestrzenna*, https://journals.pan.pl/Content/100733/PDF/263_Janc.pdf (dostęp: 2.11.2020), s. 10.

na wiedzę, szczególnie na poziomie aplikacyjnym³⁰⁶. Zmieniała się również funkcja czynnika ludzkiego z kluczowego zastosowania go w działalności operacyjnej w kierunku działalności zarządczej.

Paradygmat rozwoju rolnictwa, kładący nacisk na poprawę konkurencyjności podmiotów rolnych, zakłada konieczność zwiększenia poziomu wiedzy i umiejętności, w tym wykorzystania zaawansowanych technologii i innowacyjnych rozwiązań. Ważnym elementem kształtowania konkurencyjności staje się informacja i jej względnie łatwa dostępność, czemu służy zastosowanie nowoczesnych technologii³⁰⁷. Wprowadzenie i stosowanie w rolnictwie na szeroką skalę rozwiązań z zakresu *Big Data* wymaga współpracy na poziomie wymiany informacji i danych, tworzenia otwartych wspólnot uczących się oraz dzielenia się wiedzą i doświadczeniami. Także zmiany w zakresie uwarunkowań zewnętrznych (funkcjonowanie gospodarki jako systemu o dużym zagrożeniu niestabilnością, np. w postaci kryzysów) czy wzrost znaczenia tzw. technologii GRIN w rolnictwie (genetyka, robotyka, Internet i nanotechnologia) wymuszają fakt posiadania przez rolnika szerokiego zakresu wiedzy z różnych dziedzin. Szybki dostęp do informacji, nadążanie za trendami światowymi, możliwość pozyskiwania informacji o rynkach zbytu, kontakt z dostawcami, klientami i współproducentami stają się nieocenione w zwiększaniu poziomu konkurencyjności gospodarstw rolnych³⁰⁸.

Podnoszenie konkurencyjności przedsiębiorstw (gospodarstw) wymaga często innowacyjności oraz otwarcia się na nowoczesne technologie i rozwiązania³⁰⁹. Dzięki innowacjom następuje poprawa i unowocześnienie procesów wytwórczych, podniesienie produktywności, wydajności i jakości

³⁰⁶ B. Nosecka, A. Bugała, Ł. Zaremba, *Gospodarka oparta na wiedzy w polskim sektorze rolno-spożywczym na tle pozostałych krajów UE*, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2019, s. 67.

³⁰⁷ A. Harasim, M. Matyka, J. Kopiński, *Wiek i wykształcenie rolników oraz ich źródła informacji o innowacjach w rolnictwie*, „Zagadnienia Doradztwa Rolniczego” 2017, nr 4, s. 18-26; J. Kalinowski, K. Prymon, *Znaczenie internetu jako źródła informacji rolniczych*, „Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu” 2011, nr 13(2), s. 186-190; E. Szymanik, *op. cit.*, s. 107-124.

³⁰⁸ K. Janc, K. Czapiewski, *Poziom wykształcenia rolników w Polsce – analiza czasowo-przestrzenna*, www.czasopisma.pan.pl (dostęp: 19.06.2022).

³⁰⁹ A. Czarnota, *Wpływ innowacji na konkurencyjność przedsiębiorstwa*, „Zeszyty Naukowe Instytutu Ekonomii i Zarządzania Politechniki Koszalińskiej” 2009, nr 13, s. 81-91; Z. Mirkowska, *Innowacja i innowacyjna gospodarka a rolnictwo*, „Zagadnienia Ekonomiki Rolnej” 2010, nr 4, s. 122-133; E. Szymanik, *op. cit.*, s. 107-124; M. Żelichowska,

pracy, wzrost jakości wyrobów i ich konkurencyjności, zwiększenie ogólnej sprawności i efektywności działania, udoskonalenie organizacji i metod pracy, zlikwidowanie barier i aktywizacja zasobów, poprawa bezpieczeństwa i warunków pracy, zastępowanie pracy żywej w efekcie lepszej organizacji i wyższej wydajności, opartej na bogatszym i bardziej nowoczesnym wyposażeniu technicznym, zwiększenie zdolności eksportowych itp.³¹⁰

Wzrost znaczenia wiedzy (formalnej – w postaci nabytego wykształcenia – oraz nieformalnej – w postaci doświadczenia i umiejętności) jako czynnika rozwoju rolnictwa wynika także z ogólnych przemian ekonomicznych i strukturalno-organizacyjnych w tym sektorze, jego wyższej kapitałochłonności oraz zmniejszania się zasobów pracy i wzrostu jej kosztów³¹¹.

Sam poziom wykształcenia należy traktować jako pośrednią miarę zasobów wiedzy. Rosnące znaczenie posiadania odpowiedniego poziomu wykształcenia jest po części spowodowane akcesją Polski do UE i wynikającą stąd możliwością uzyskania wsparcia finansowego w ramach WPR. Należy założyć, że dostosowanie się rolników do większych wymagań pod względem jakości produkcji, przeprowadzanie modernizacji gospodarstw oraz wykazywanie inicjatywy i pomysłowości w pozyskiwaniu zewnętrznych środków wsparcia jest łatwiejsze z perspektywy właścicieli gospodarstw rolnych dysponujących zarówno wysokimi kwalifikacjami zawodowymi, jak i ogólnym poziomem wiedzy³¹². Różne badania wskazują też, że gospodarstwa zarządzane przez osoby o wyższym poziomie wykształcenia uzyskują zazwyczaj lepsze wyniki produkcyjne, efektywniej wykorzystują posiadane zasoby ziemi, pracy i środków obrotowych oraz stosują intensywniejsze i nowocześniejsze technologie produkcji. Ponadto większe gospodarstwa rolne w Polsce znajdują się w posiadaniu lepiej wykształconych właścicieli, którzy aspirują jednocześnie do ich dalszego powiększania³¹³. Również analizy

Innowacyjność jako determinanta konkurencyjności przedsiębiorstw, „Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Humanitas. Zarządzanie” 2009, nr 1, s. 46-55.

³¹⁰ W. M. Grudzewski, I. K. Hejduk, *Projektowanie systemów zarządzania*, Difin, Warszawa 2001.

³¹¹ K. Janc, K. Czapiewski, *op. cit.*, s. 56-75.

³¹² *Ibidem*.

³¹³ J. Kalinowski, D. Gonet, M. Stachowiak, *Ewolucja potrzeb innowacyjnych rolników*, „Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu” 2014, nr 16(3), s. 120-125.

przeprowadzane na poziomie makroekonomicznym wskazują jednoznacznie na wyższy poziom osiąganych dochodów i towarowości w gospodarstwach kierowanych przez lepiej wykształconych rolników.

W ostatnich latach nastąpiły kluczowe zmiany dotyczące wykształcenia właścicieli gospodarstw rodzinnych. Z cyklicznych badań realizowanych i publikowanych przez IERIGŻ-PIB³¹⁴ wynika, że poprawie uległ poziom wykształcenia osób z rodzin rolniczych, przy czym tę grupę ludności w porównaniu z mieszkańcami miast cechuje zbliżony poziom skolaryzacji, co wskazuje na zwiększenie udziału ludności z wykształceniem średnim i wyższym.

Jednocześnie zmniejszyła się liczba osób pracujących w gospodarstwach rolnych, co pozwala zaobserwować również przemiany dotyczące rynku pracy. W 2020 roku rolnictwo w Polsce odpowiadało aż za ponad 9% (w 2004 roku aż 16,5%) zatrudnienia ogółem, podczas gdy wytwarzało niecałe 3% PKB (w tym samym czasie odsetek zatrudnionych w rolnictwie w krajach o podobnym udziale rolnictwa w PKB kształtował się na poziomie ok. 4,5%, zaś w krajach UE-28 ok. 4,4%, a dla UE-15 wyniósł 2,6%)³¹⁵.

Zaobserwowano również duży odpływ młodych, najlepiej wykształconych mieszkańców wsi do miast, które oferują zazwyczaj zdecydowanie lepsze warunki pracy (z perspektywy zarobków czy prestiżu) niż rolnictwo lub przechodzenie pozostającej na wsi młodzieży do zajęć pozarolniczych. Największe ubytki liczby rolników dotyczą obszarów o rozdrobnionej strukturze agrarnej, czyli południowo-wschodniej Polski. Odchodzenie od zawodu rolnika wynika także z aspektów demograficznych, związanych z przechodzeniem na emeryturę starszych rolników, co w sposób naturalny

³¹⁴ W trakcie badań realizowanych przez IERIGŻ-PIB korzystano z wielu dostępnych danych źródłowych, przy czym podstawowy materiał empiryczny stanowiły wyniki badań terenowych, prowadzonych cyklicznie przez tę instytucję. Ankieta obejmowała swym zasięgiem wszystkie gospodarstwa rolne o powierzchni powyżej 1 ha UR będące w dyspozycji osób fizycznych, położone w 76 wsiach z różnych regionów kraju. Miejscowości zostały dobrane celowo tak, by wielkość badanych gospodarstw była proporcjonalna do rzeczywistej struktury obszarowej zarówno w skali kraju, jak i w ujęciu przestrzennym (województw i pięciu makroregionów). Ankietowane jednostki stanowiły około jednej piątej faktycznej liczby gospodarstw indywidualnych; za: B. Karwat-Woźniak, Sukcesja indywidualnych gospodarstw rolnych w Polsce, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2020, s. 5-15.

³¹⁵ GUS, *Powszechny Spis Rolny 2020*, Warszawa 2021.

przyczynia się do poprawy poziomu wykształcenia rolników aktywnych zawodowo. Również przekształcenia struktur wielkościowych gospodarstw rolnych (zwiększanie się średniej powierzchni) skłaniają do stwierdzenia, że z rolnictwa rezygnują osoby prowadzące mniejsze gospodarstwa i zarazem słabiej wykształcone – słabiej przygotowane do konkurencji w warunkach wolnego rynku³¹⁶.

Podsumowując dotychczasowy wątek rozważań, należy zwrócić uwagę na duże znaczenie wiedzy i wykształcenia formalnego w prowadzeniu działalności rolniczej oraz wzrost poziomu wykształcenia rolniczego właścicieli i/lub kierowników gospodarstw rodzinnych. Mimo to okazuje się, że rolnicy bardzo rzadko decydują się na uzupełnienie swojej edukacji formalnej już po przejęciu gospodarstwa rolnego, polegając w jego prowadzeniu na własnym doświadczeniu i źródłach wiedzy nieformalnej. Zaobserwowano również, że stosunkowo niewielka liczba rolników posiada wykształcenie kierunkowe³¹⁷. Do korzystnych przeobrażeń w tym zakresie przyczyniły się również mechanizmy WPR, które często uzależniały dostępność dofinansowania konkretnych działań od faktu posiadania wykształcenia rolniczego (z warunkową możliwością uzupełnienia go w określonym czasie). Wyższy poziom wykształcenia zarządców gospodarstw może przekładać się na lepsze wyniki pod względem towarowości i osiąganych dochodów, a docelowo również na wyższy poziom konkurencyjności gospodarstw rolnych.

2.3. Interwencjonizm i rola WPR a specyfika gospodarstw rodzinnych

W przypadku branży rolnej istnieje większe niż w innych sektorach znaczenie uwarunkowań niezależnych od podmiotów rolnych, wynikających przede wszystkim z oddziaływania WPR i krajowej polityki rolnej oraz polityki handlowej i gospodarczej na szczeblu regionalnym i międzynarodowym. Aktywne wsparcie środkami pieniężnymi może rzutować na tempo i charakter zmian w gospodarstwach rolnych.

³¹⁶ Tygodnik Rolniczy, *Raport o stanie wsi: wzrasta poziom wykształcenia ale ubywa rolników*, <https://www.tygodnik-rolniczy.pl/wiadomosci-rolnicze/raport-o-stanie-wsi-wrasta-poziom-wyksztalcenia-ale-ubywa-rolnikow-2380943> (dostęp: 23.04.2021).

³¹⁷ M. Musiał-Urbańczyk, *Poziom wykształcenia rolników w Polsce – analiza czasowo-przestrzenna*, Stowarzyszenie Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu, „Roczniki Naukowe” 2019, nr XXI(3), s. 7-20.

Zmiany strukturalne (struktura agrarna), sytuacja dochodowa rolników oraz wyposażenie w trwałe majątek produkcyjny wpływają na wzrost potencjału konkurencyjnego rodzinnych gospodarstw rolnych. Niektóre ze zmian zaobserwowanych w ostatnich latach są wynikiem interwencji na poziomie polityki rolnej. W konsekwencji problematyka uwarunkowań, przejawów i rezultatów interwencji publicznej, jaka miała miejsce w polskich gospodarstwach rodzinnych pozyskujących środki finansowe w ramach WPR, stała się ważnym obszarem badawczym.

Niezależnie od celów badawczych i poziomu analizy (mikro-makro) ekonomiści specjalizujący się w problematyce rolnictwa wskazują, że konkurencyjność gospodarstw rolnych jest zawsze powiązana z czynnikami o różnym charakterze. Z jednej strony mamy bowiem do czynienia ze zjawiskami endogenicznymi, które z drugiej strony pozostają w istotnym stopniu zależne od otoczenia i wpływów egzogenicznych³¹⁸. W tym kontekście w części opracowań za ważny czynnik konkurencyjności opisywanych podmiotów uznano skalę i zakres interwencji publicznej.

Prawie w każdym kraju, zarówno rozwiniętym, jak i rozwijającym się, rządy, analizując sytuację gospodarstw rolnych, dochodzą do przekonania, że niezbędny jest pewien rodzaj interwencji³¹⁹. Celem interwencjonizmu, rozumianego jako system oddziaływania państwa narodowego lub ugrupowania integracyjnego na gospodarkę jako całość bądź wyodrębnione sektory, jest łagodzenie sprzeczności między celami mikro- i makroekonomicznymi. W rolnictwie interwencjonizm polega na ingerencji w stosunki społeczno-ekonomiczne kształtowane przez mechanizm rynkowy, czego efektem ma być ograniczenie dominującej roli mechanizmu rynkowego w tym sektorze jako całości lub jego częściach (na rynkach: zbóż, mięsa, mleka, jaj, owoców i warzyw itp.) oraz podmiotach (gospodarstwach rolnych)³²⁰. Interwencjonizm nakierowany na działalność podmiotów rolnych wynika współcześnie z konieczności przeciwdziałania niepożądanym procesom związanym

³¹⁸ A. Kowalski, M. Wigier, M. Dudek (red.), *Konkurencyjność gospodarki żywnościowej w warunkach globalizacji i integracji europejskiej*, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2012, s. 10.

³¹⁹ M. Wigier, *op. cit.*, 2019, s. 36.

³²⁰ R. Sobiecki, *Interwencjonizm w rolnictwie: dlaczego jest konieczny?*, „Kwartalnik Nauk o Przedsiębiorstwie” 2015, nr 2, s. 38.

z nadmierną koncentracją oraz wykorzystywaniem ziemi na cele pozarolnicze, a ściślej – niezwiązane z produkcją żywności³²¹.

Interwencjonizm rolny wyraża się zazwyczaj w subsydiowaniu rolnictwa lub w jego opodatkowaniu. W ramach polityki rolnej wprowadzane są instrumenty, które mają służyć stabilizacji cen na poziomie satysfakcjonującym rolnika i akceptowanym przez konsumenta³²². Jednocześnie programy interwencyjne i pomoc publiczna charakteryzują się wysokim obciążeniem dla budżetu i niską efektywnością. Uzyskanie maksymalizacji funkcji celu po stronie zarówno producenta, jak i konsumenta jest możliwe po dokonaniu operacjonalizacji celów polityki, czyli wskazaniu celów strategicznych i określeniu skutecznych narzędzi ich osiągnięcia z wykorzystaniem rachunku zysków i strat oraz wiedzy na temat zawodności rynku i państwa³²³. Analiza polityki powinna w tym przypadku dotyczyć konkretnie zaprojektowanych programów, ze ściśle obranymi celami.

Nawet metodycznie uporządkowana i zoperacjonalizowana polityka rolna nakazuje rozpatrywać kryteria dostępu do realizowanych strategii przez pryzmat sprawiedliwości społecznej. Wynika to z utrzymujących się między podmiotami różnic w wysokości poziomu potencjału konkurencyjnego i ich siły ekonomicznej, zakresu instrumentarium konkurowania, przewagi konkurencyjnej, a w rezultacie też pozycji konkurencyjnej. Pojawia się w tej sytuacji pytanie o redystrybucję środków, tj. czy przyznawać środki publiczne tym, którzy i tak są konkurencyjni i dobrze sobie radzą na rynku, czy też maksymalnie zwiększyć pomoc dla podmiotów najsłabszych, aby stworzyć im odpowiednie warunki do poprawy pozycji ekonomicznej. Beneficjentami tego typu pomocy są zazwyczaj podmioty najsprawniejsze, najsilniej związane z rynkiem, mające lepiej wykształcone kadry, potrafiące szybko i poprawnie wypełnić stosowne wnioski. W odniesieniu do kryteriów dostępu należy liczyć się z tym, że zainteresowane pomocą publiczną podmioty starają się dopasować swoje potrzeby do obowiązujących warunków. Zbyt liberalne podejście do formułowania kryteriów dostępu umożliwi otrzymanie pomocy wielu beneficjentom, którzy na nią nie zasługują. Z drugiej strony radykalne zaostreżenie warunków udzielania wsparcia wyeliminuje wiele podmiotów

³²¹ *Ibidem*, s. 40-41.

³²² M. Wigier, *op. cit.*, s. 36.

³²³ *Ibidem*, s. 37.

zasługujących na pomoc publiczną³²⁴. Ponadto istnieje ryzyko skłonności podmiotów do zastępowania środków własnych zaangażowanymi środkami publicznymi. Aktywna polityka państwa powinna zmierzać do ustalenia, kto osiąga w tym przypadku największe korzyści, a kto traci i ponosi koszty realizacji działań.

Instrumenty interwencjonizmu mogą mieć charakter rynkowy, tj. związany z regulowaniem podaży, oddziaływaniem na popyt oraz interwencją cenową, lub charakter pozarynkowy – w postaci subsydiów, dotacji bezpośrednich i pośrednich oraz instrumentów polityki strukturalnej³²⁵. Obie grupy zawiera w swoim instrumentarium WPR. Realizowane, w większości ściśle określone, cele tych działań oraz centralnie zestandaryzowane ramy i instrumenty WPR wyznaczające priorytety polityki rolnej są w różnym stopniu absorbowane przez gospodarstwa rolne. Poziom i wszechstronność wsparcia wspólnotowego świadczą o jego dużym znaczeniu dla polskich gospodarstw rolnych i obszarów wiejskich³²⁶.

Instrumenty rynkowe, związane ze wsparciem cenowym, faworyzują największych producentów, w szczególności najbardziej produktywnych i towarowych. Programy interwencyjne i pomoc publiczna generują zazwyczaj wysokie koszty finansowe, często obciążone są także niską efektywnością. Zbyt szeroko zakrojony program interwencji i pomocy publicznej wywołuje konflikty interesów. Zaangażowanie środków publicznych w prywatną działalność inwestycyjną prowadzi do zastępowania środków własnych pomocą publiczną. Uzyskana dotacja może przyczynić się do mniej wnikliwej oceny opłacalności inwestycji, która jest podejmowana przede wszystkim z uwagi na dostępność środków publicznych. Przy rozpatrywaniu kryteriów dostępu z punktu widzenia sprawiedliwości społecznej pojawia się dylemat, komu przyznawać środki publiczne: czy podmiotom konkurencyjnym, które dobrze radzą sobie na rynku, czy podmiotom najsłabszym w maksymalnym wymiarze, aby stworzyć im odpowiednie warunki do poprawy pozycji ekonomicznej. Z doświadczenia wynika, że z pomocy korzystają zazwyczaj podmioty najsprawniejsze, najsilniej związane z rynkiem, mające lepiej wykształcone

³²⁴ J. Stiglitz, *Ekonomia sektora publicznego*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2004, s. 301.

³²⁵ M. Pohorille, *Interwencjonizm w rolnictwie kapitalistycznym*, PWE, Warszawa 1964, s. 54.

³²⁶ R. Sobiecki, *op. cit.*, 2015, s. 45.

kadry, potrafiące szybko i sprawnie dopełnić niezbędnych formalności. Użytkowana pomoc publiczna może przyczyniać się do nadprodukcji i w rezultacie prowadzić do jeszcze większych rozbieżności między podmiotami. Instrumenty rynkowe związane ze wsparciem cenowym nie spełniają zatem kryterium sprawiedliwości wobec słabszych jako przesłanka interwencji³²⁷.

Polityka realizowana przez państwo ma największy i bezpośredni wpływ na zdolność konkurencyjną gospodarstw rolnych oraz wielkość i jakość oferowanych przez nie produktów, a równocześnie na sytuację dochodową podmiotów branży rolnej. Rola państwa, jak zauważa Bożena Nosecka, polega na zapewnieniu producentom rolnym odpowiednich warunków do konkurowania na rynkach zagranicznych i aktywnego uczestnictwa w procesie dostosowywania wielkości podaży, struktury i jakości komponentów produkcji do uwarunkowanych czynnikami wewnętrznymi i zewnętrznymi potrzeb podmiotów branży rolnej³²⁸. Dlatego spośród szerokiej listy czynników zewnętrznych bardzo ważny dla podmiotów sektora rolnego jest ogólny stan gospodarki (można go określić za pomocą np. stopy wzrostu PKB, wskaźnika inflacji, poziomu rezerwy finansowej, bilansu zadłużenia, bilansu płatniczego). O wysokiej randze tego czynnika decyduje stan finansów państw członkowskich UE, który wpływa na stopień wykorzystania i wysokość wsparcia sektora rolnego z funduszy krajowych. Ograniczenie wsparcia zewnętrznego może spowolnić lub wstrzymać proces przełamywania barier w skali produkcji w gospodarstwach rolnych.

Oddziaływanie zewnętrznych sił i procesów rozwojowych na polskie rolnictwo i inne sektory nasiliło się od czasu wstąpienia Polski do UE. Akcesja Polski do struktur unijnych wpłynęła zasadniczo na zmianę czynników kształtujących uwarunkowania konkurencyjności rodzinnych gospodarstw rolnych w Polsce. Dużego znaczenia nabrały także polityki sektorowe oraz inne działania o wymiarze ponadsektorowym i horyzontalnym. Największy wpływ na konkurencyjność rodzinnych gospodarstw rolnych ma główna strategia sektorowa, którą jest unijna WPR. Obejmuje ona zasady regulujące funkcjonowanie wspólnych rynków rolnych, bezpośrednie wspieranie dochodów rolniczych oraz politykę w zakresie rozwoju obszarów wiejskich.

³²⁷ W. Rembisz, *Krytyczna analiza podstaw i ewolucji interwencji w rolnictwie*, „Współczesna Ekonomia” 2010, nr 4(16), s. 10.

³²⁸ B. Nosecka, *Czynniki i mierniki konkurencyjności zewnętrznej*, s. 44.

O ile ustalenia dotyczące budżetu WPR oraz jej instrumentów są podejmowane na szczeblu wspólnotowym, o tyle już sposób wdrożenia poszczególnych zaleceń należy w dużej mierze do decyzji władz krajowych, a zakres elastyczności w ramach realizacji WPR wciąż rośnie³²⁹.

Państwo wydając środki publiczne na podnoszenie konkurencyjności gospodarstw rolnych, oczekuje wzrostu wydajności beneficjentów tych środków oraz niższych cen dla konsumentów. Realizowana w ten sposób interwencja publiczna stawia państwo w roli regulatora, który za pomocą mechanizmów prawnych wymusza na gospodarstwach rolnych określone zachowania, zgodne z intencjami ustawodawcy. Chcąc otrzymać dopłaty bezpośrednie, beneficjent jest zobowiązany do prowadzenia produkcji roślinnej lub przynajmniej do zapewnienia dobrej kultury gleby poprzez stosowanie odpowiednich zabiegów agrotechnicznych oraz utrzymanie minimalnej obsady zwierząt w przeliczeniu na 1 ha UR. W ten sposób uzyskany zostaje efekt zachowania potencjału produkcyjnego ziemi wraz z gwarantowanym dostępem do naturalnego nawożenia oraz stałą obecnością rolnika w miejscu zamieszkania (tzw. efekt przeciwdziałania wyludnianiu się gospodarstw rolnych). W ten sposób państwo doprowadza do stabilizacji rozwoju gospodarstw rolnych i równocześnie wpływa na zrównoważoną dystrybucję dochodów poprzez zapewnienie poczucia bezpieczeństwa socjalnego, a także zapobiega procesowi wyludniania się terenów rolniczych.

Warto zauważyć, że samo wsparcie może przybierać charakter zarówno finansowy, jak i niefinansowy, choć najczęściej występuje np. w postaci funduszy UE. Wsparcie podmiotów rolnych prowadzi do wzrostu poziomu dochodów rolniczych, które mogą być wydatkowane na podniesienie wydajności czynników produkcji, czyli pracy, kapitału i ziemi (za sprawą badań i rozwoju oraz postępu technicznego), oraz upowszechnianie wiedzy w zakresie dostosowywania metod, sposobów i technologii produkcji do struktury i jakości gleb w poszczególnych krajach. Wzrost wydajności pracy przekłada się na poziom dochodów producentów rolnych, co z kolei może skutkować lepszą relacją kapitału do ziemi czy też pracy, a także poprawą pozycji podmiotów sektora rolnego wobec innych podmiotów funkcjonujących

³²⁹ R. Henke, T. Benos, F. De Filippis, M. Giua, *The New Common Agricultural Policy: How Do Member States Respond to Flexibility?*, „Journal of Common Market Studies” 2017, nr 56(2), s. 403-419. <https://doi.org/10.1111/jcms.12607>

w jego otoczeniu. Konieczność wsparcia podmiotów sektora rolnego wynika z utrzymywania się gorszej sytuacji dochodowej producentów rolnych na tle podmiotów funkcjonujących w innych sektorach gospodarki narodowej³³⁰. Stąd też wysoki odsetek środków budżetowych UE przeznacza na bezpośrednie wspieranie dochodów rolniczych. Taki sposób realizacji unijnej polityki rolnej wzbudza jednak wiele kontrowersji i jest różnie oceniany. Pojawia się bowiem dylemat, czy wsparcie dochodu rolniczego przekłada się na wzrost konkurencyjności podmiotów rolnych oraz czy tego typu instrumenty pozwolą uzyskać rentę ekonomiczną z prowadzonej działalności, czy też staną się źródłem jedynie renty społecznej. Zastanawiać może także, czy kształt wsparcia i uzyskany efekt są uzależnione od siły ekonomicznej i rozmiaru podmiotu rolnego.

Dostępne opracowania i analizy informacyjne nie dają jednoznacznych odpowiedzi na pytania o wpływ poszczególnych instrumentów polityki rolnej na konkurencyjność sektora rolnego i jego podmiotów. Roman Sass wyraża pogląd, że płatności bezpośrednie są przeznaczone głównie na konsumpcję, a w niewielkim stopniu na rozwój gospodarstw rolnych. Z jego badań wynika bowiem, że wraz ze wzrostem skali produkcji maleje udział dopłat w dochodzie, który jest jednocześnie zależny od kierunku produkcji gospodarstw³³¹. Piotr Chechelski ocenia ponadto niektóre rozwiązania jako niekorzystne z perspektywy poprawy konkurencyjności polskiego rolnictwa. Przykładem może być płatność za zazielenienie, która ogranicza specjalizację gospodarstw i zmusza do przeznaczania 5% powierzchni gruntów ornych na obszary ekologiczne³³². Dotyczy to głównie gospodarstw dużych (powyżej 30 ha gruntów ornych), co może powodować wzrost kosztów funkcjonowania

³³⁰ A. Woś, *Konkurencyjność polskiego sektora żywnościowego*, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2003, s. 90-121.

³³¹ R. Sass, *Efektywność i konkurencyjność gospodarstw mlecznych w regionie Wielkopolski i Śląska w zależności od skali produkcji*, „Zagadnienia Doradztwa Rolniczego” 2017, nr 3, s. 5-19. <https://doi.org/10.30858/zer/83019>; R. Sass, *Konkurencyjność gospodarstw rolnych w województwie kujawsko-pomorskim w zależności od kierunku i skali produkcji*, „Zagadnienia Ekonomiki Rolnej” 2017, nr 2, s. 32-50. <https://doi.org/10.30858/zer/83019>

³³² P. Chechelski, *Ocena potencjału polskiego rolnictwa oraz wpływu nowych programów Wspólnej Polityki Rolnej w latach 2014-2020 na zwiększenie jego konkurencyjności w Unii Europejskiej i na świecie*, w: *Nowa polityka rolna UE – kontynuacja czy rewolucja?*, A. Kowalski, M. Wigier, M. Dudek (red.), IERiGŻ-PIB, Warszawa 2014, s. 16-37.

i spadek ich konkurencyjności. Aktualne wymogi przyjęte w ramach I filaru WPR nie sprzyjają zatem rozwojowi największych, najbardziej efektywnych i konkurencyjnych gospodarstw rolnych oraz ich specjalizacji³³³.

Zakłada się, że źródłem poprawy konkurencyjności sektora rolnego, finansowanego w większości ze środków II filaru WPR, polityki spójności i polityki naukowo-badawczej, mogą być: wzrost produktywności czynników produkcji, instytucje wspierające sektor, odpowiednia infrastruktura w zakresie badań i rozwoju, innowacje, edukacja i szkolenia oraz przemiany strukturalne w sektorze³³⁴.

Dzięki akcesji Polski do struktur UE doszło do istotnych przeobrażeń w krajowym sektorze rolnym:

- nastąpiło kilkukrotne zwiększenie możliwości finansowania działalności gospodarstw ze źródeł zewnętrznych (z funduszy UE);
- doszło do zrównania większości cen surowców rolniczych z poziomem cen obowiązujących w UE;
- zasada nadrzędności WPR nad polityką krajową wpłynęła na ujednolicenie zasad funkcjonowania poszczególnych rynków rolnych;
- doszło do poprawy efektywności funkcjonowania rynku rolnego i ujednolicenia poziomu cen na rynkach sąsiednich;
- nastąpiło znaczne zwiększenie rynku zbytu dla produktów i surowców rolniczych, prowadzące do szybkiego wzrostu eksportu artykułów rolno-spożywczych, jednolity rynek europejski stał się zaś dominującym źródłem zaopatrzenia i zbytu³³⁵.

Cele WPR, w tym konkurencyjność, są realizowane w wyniku redystrybucji środków finansowych w kierunku podmiotów rolnych, pytanie tylko, czy każdorazowo w takim samym stopniu zarówno przez podmioty małe, średnie, jak i duże. Czy wzrost konkurencyjności jest zawsze wypadkową dodatkowego strumienia środków pieniężnych z budżetu krajowego i unijnego, czy raczej skutkiem oddziaływania mechanizmu rynkowego, a nie

³³³ A. Harasim, *Konkurencyjność różnych typów gospodarstw rolniczych*, „Studia i Raporty IUNG-PIB” 2018, nr 55(9), s. 29-46.

³³⁴ S. Makki, L. Twesten, C. Thraen, *Investing in Research and Education versus Commodity Programs: Implications for Agricultural Productivity*, „Journal of Productivity Analysis” 1999, nr 12(1), s. 77-94. <https://doi.org/10.1023/A:1007855224376>

³³⁵ S. Stańko, *Zewnętrzne uwarunkowania rozwoju rolnictwa*, „Roczniki Nauk Rolniczych. Seria G” 2008, nr 94(2), s. 78. <https://doi.org/10.22630/RNR.2008.94.2.25>

interwencji? Czy istnieje jakaś zależność między siłą ekonomiczną i rozmiarem podmiotu a jego zdolnością do pozyskiwania zewnętrznych środków finansowych i zwiększania konkurencyjności? Ponadto pojawia się pytanie o to, jak zbadać konkurencyjność i zaprezentować ją w inny sposób niż za pomocą ilości podpisanych z gospodarstwami rolnymi wniosków o dofinansowanie do inwestycji oraz podawania do wiadomości publicznej wartości wszystkich zrealizowanych projektów? Jak dostosować kształt pomocy publicznej do specyfiki polskich gospodarstw rolnych oraz przyjętych celów polityki krajowej i unijnej?

2.3.1. Dualny charakter zmian w odniesieniu do gospodarstw rodzinnych

Specyfiką polskich gospodarstw rolnych jest ich dualny rozwój. Podmioty te w okresie przedakcesyjnym były w posiadaniu dużych zasobów ziemi i pracy oraz cechowały się korzystną strukturą wiekową członków gospodarstw rolnych i niskimi kosztami czynników wytwórczych. Ponadto charakteryzowały się mieszaną produkcją, niskim poziomem zaangażowania nawozów sztucznych i środków ochrony roślin, dobrym stanem środowiska naturalnego i rosnącą aktywnością społeczną. Gospodarstwa rodzinne borykały się także z problemami wynikającymi z niskiego poziomu wykształcenia i ograniczonych umiejętności zarządczych, rozdrobnioną strukturą agrarną, stosunkowo niekorzystnymi warunkami glebowo-klimatycznymi oraz złą sytuacją dochodową, będącą następstwem niskiej rentowności gospodarstw rolnych i braku kapitału własnego na inwestycje.

Stan gospodarstw rolnych w tym okresie wymagał wdrożenia wielu środków unijnej polityki rolnej o charakterze strukturalnym, które przyczyniłyby się do poprawy ich konkurencyjności, realizacji procesów dostosowawczych do standardów wspólnotowych, zmniejszenia różnic ekonomicznych między regionami, budowy ładu przestrzennego i spójności rozwoju społeczno-gospodarczego terenów rolniczych oraz ochrony środowiska naturalnego i dziedzictwa kulturowego wsi. W wyniku akcesji Polski do struktur unijnych krajowy sektor rolny zyskał szansę na realizację tych celów. W tym kontekście fundusze unijne stały się szansą na podtrzymanie dochodów rolniczych oraz modernizację gospodarstw rolnych, co przełożyło się w rezultacie na wzrost ich konkurencyjności.

W przeprowadzonym w 2020 roku Powszechnym Spisie Rolnym odnotowano wzrost udziału, w ogólnej liczbie gospodarstw rolnych, jednostek

największych obszarowo (o powierzchni powyżej 15 ha UR) oraz najmniejszych (do 1 ha UR), które prowadzą w większości intensywną produkcję roślinną i zwierzęcą (np. szklarnie, fermy świń i drobiu). Możemy więc mówić o rosnącym znaczeniu gospodarstw ukierunkowanych na produkcję rynkową. Wyższa liczebność gospodarstw największych ma z kolei bezpośredni związek ze wzrostem towarowości produkcji rolnej oraz poprawą jej opłacalności przy zachowaniu korzyści skali. W latach 2004-2017 wartość produkcji towarowej w rolnictwie wzrosła realnie o 165% – do około 122 mld zł (w cenach stałych z 2004 roku), w tym wartość towarowej produkcji roślinnej podwoiła się (tj. do 41,5 mld zł w cenach stałych z 2004 roku), a wartość towarowej produkcji zwierzęcej wzrosła aż trzykrotnie (do ponad 75 mld zł). W rezultacie zmian strukturalno-organizacyjnych, jakie zaszły w gospodarstwach rolnych w latach 2004-2017, wartość dodana brutto na jednego pracującego wzrosła realnie aż o 74% – do 31 tys. zł (tj. o 14 tys. zł). Zwiększyła się też liczba gospodarstw konkurencyjnych, charakteryzujących się często dużą skalą produkcji wysokiej jakości. Na skutek szybkich zmian struktury obszarowej w zakresie dynamiki i kierunku postępowała również koncentracja obszarowa. Poza zmianami strukturalnymi dotyczącymi powierzchni gospodarstw rolnych nieco rzadziej dochodziło do wzrostu ich produktywności, stopnia specjalizacji i koncentracji produkcji (szczególnie zwierzęcej)³³⁶.

Działalność rolnicza stanowiła główne źródło utrzymania, czyli źródło dochodów przekraczające 50% dochodów ogółem, dla niespełna jednej trzeciej gospodarstw domowych z co najmniej jednym użytkownikiem gospodarstwa rolnego. Należy podkreślić, że odsetek gospodarstw domowych, dla których głównym źródłem dochodów była działalność rolnicza, wzrastał od około 7% w grupie użytków rolnych o powierzchni 1-2 ha, przez ponad 50% w grupie obszarowej o powierzchni 10-15 ha, do wartości ponad 85% wśród gospodarstw o powierzchni 100 i więcej ha UR³³⁷. Dodatkowo, w ciągu ostatnich lat, nastąpiła wysoka redukcja zatrudnienia w gospodarstwach rolnych.

Inwestycje były realizowane głównie w gospodarstwach dużych, silnych ekonomicznie. Działalność rolnicza prowadzona przez średnio małe i małe gospodarstwa nie pozwalała na odtworzenie majątku trwałego (stąd ogólny wzrost zużycia tego rodzaju majątku).

³³⁶ M. Wigier, *op. cit.*, s. 36.

³³⁷ GUS, *Powszechny Spis Rolny 2020*, Warszawa 2021.

Nadal istnieje jednak znaczna liczba, charakterystycznych dla polskiego rolnictwa, małych gospodarstw rolnych produkujących głównie lub wyłącznie na samozaopatrzenie związanych z nimi gospodarstw domowych. Zmieniają się powody, dla których taka nietowarowa produkcja jest prowadzona od realizacji funkcji żywności po obecnie przemawiające za funkcjonowaniem podmiotów rolnych (poza produkcją żywności i funkcją ekonomiczną) względy natury ekologicznej, zdrowotnej czy hobbystycznej³³⁸.

W ilościowej strukturze gospodarstw rolnych dominują podmioty o niewielkim potencjale ekonomicznym i ograniczonych możliwościach rozwojowych, po przeciwnej stronie znajdują się zaś gospodarstwa silnie ekonomicznie, towarowe, odpowiadające za około 80% produkcji żywności dostarczanej na rynek. Pierwsze ze wskazanych odgrywają ważną rolę społeczną i są nieodzownym elementem wielokulturowego rozwoju obszarów wiejskich, pełnią też istotną funkcję w zakresie zrównoważonego rozwoju i bioróżnorodności. Drugie z kolei pozostają w tym układzie symbolem nowoczesności i konkurencyjności. Statystycznie rzecz ujmując, około 1,2 mln gospodarstw rolnych (tj. około 80% ogółu gospodarstw o powierzchni powyżej 1 ha) nie posiada zdolności do odtwarzania i modernizacji posiadanego potencjału produkcyjnego³³⁹.

Obecnie na wsi obserwowana jest swoista dwukierunkowość procesów: z jednej strony realizowane są cele wynikające z wielofunkcyjności rolnictwa i obszarów wiejskich, z drugiej zaś rośnie znaczenie rolnictwa towarowego. Jest to zgodne z założeniami WPR i wpisującymi się w nią priorytetami z zakresu zrównoważonego rozwoju wsi i rolnictwa.

Cele i mechanizmy WPR oraz indywidualne cechy rolnictwa polskiego wskazują, że w długim okresie wzorzec jego funkcjonowania powinien zostać oparty na modelu dualnym. Część gospodarstw, przestrzegając podstawowych wymogów ochrony środowiska, zacznie wdrażać metody produkcji zapewniające wysoką efektywność ekonomiczną (rolnictwo industrialne), pozostałe gospodarstwa powinny zaś uzależnić swój rozwój od rozwiązań bardziej przyjaznych dla ekosystemu, umożliwiających wykorzystanie

³³⁸ Farmer, *Polskie rolnictwo zmienia się intensywnie*, <https://www.farmer.pl/finanse/podatki-rachunkowosc/polskie-rolnictwo-zmienia-sie-intensywnie,110262.html> (dostęp: 25.07.2022).

³³⁹ *Ibidem* (dostęp: 25.07.2022).

posiadanych atutów środowiskowych i społeczno-kulturowych (rolnictwo zrównoważone)³⁴⁰.

Działania zmierzające do poprawy poziomu konkurencyjności gospodarstw rodzinnych nie mogą być skonstruowane według jednego schematu. Z tego też powodu strategia przyjęta przez UE jest jedną z możliwych do zrealizowania. Potwierdza to szczególnie liczba zgłoszonych w tym przypadku korekt. Niezależnie bowiem od tego, jaką formę przybrała pomoc publiczna państwa, w trakcie realizacji każdego z programów były wprowadzane modyfikacje. Dowodzi to tym samym, że zawsze możliwe jest zaproponowanie nowych, lepszych rozwiązań, które pozwolą osiągnąć stawiane cele przy niższych kosztach i wyższej efektywności³⁴¹.

Gospodarstwa rodzinne w Polsce dysponują znacznym potencjałem produkcyjnym, który jest stosunkowo mało intensywnie wykorzystywany. Poprawa relacji podstawowych czynników wytwórczych, przede wszystkim na rzecz zwiększonych zasobów kapitału oraz wdrożenia bardziej nowoczesnych rozwiązań organizacyjnych (dotyczących struktury agrarnej) i technologicznych (nowoczesnych metod uprawy oraz chowu zwierząt), pozwoliłaby im na zajęcie lepszej pozycji konkurencyjnej. Ponadto następuje wyjątkowo szybka zmiana struktury obszarowej przy równoczesnym spadku liczby gospodarstw rolnych. Przeobrażenia strukturalne obserwowane w gospodarstwach rolnych są efektem oddziaływania wielu czynników niezależnych od działalności tych podmiotów, a będących wynikiem np. zmian makroekonomicznych, koniunktury na rynku krajowym i rynkach zagranicznych, rozwoju technologii, zmian klimatycznych oraz procesów demograficznych czy społecznych³⁴².

Niezależnie od zmian w strukturze gospodarstw rolnych pod względem powierzchni obszarowej, a także wielkości ekonomicznej należy zwrócić uwagę na fakt, że prowadzenie dochodowej produkcji rolnej wymaga między innymi odpowiedniego poziomu wyposażenia w majątek trwały, w tym w ziemię rolną³⁴³. Niewielkie wyposażenie polskich gospodarstw

³⁴⁰ A. Kowalski, M. Wigier, M. Dudek, *Propozycje rozwiązań WPR 2013+ a konkurencyjność gospodarki żywnościowej i obszarów wiejskich*, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2013, s. 130-141.

³⁴¹ M. Wigier, *op. cit.*, s. 132.

³⁴² *Ibidem*.

³⁴³ M. Dudek, *op. cit.*, s. 74-76.

w ziemię, wraz z niskim poziomem zasobów kapitałowych i zbyt dużym zatrudnieniem, stanowi główną przyczynę niskiej produktywności tych podmiotów oraz utrudnia im jednocześnie poprawę poziomu konkurencyjności i zrównoważenia. Dlatego też uważa się, że polityka rolna powinna wspierać procesy podnoszenia konkurencyjności gospodarstw rolnych, np. poprzez zwiększanie ich potencjału³⁴⁴.

³⁴⁴ P. Chmieliński, L. Goraj, B. Karwat-Woźniak, A. Kowalski, A. Sikorska, *Instrumenty oddziaływania Państwa na kształtowanie struktury obszarowej gospodarstw rolnych w Polsce; rola systemu ubezpieczenia społecznego rolników w kształtowaniu tej struktury. Stan obecny i rekomendacji na przyszłość oraz propozycje nowych rozwiązań dotyczących tego obszaru dla systemu ubezpieczeń rolników*, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2009, s. 38-45.

Rozdział 3.

Potencjał konkurencyjny gospodarstw rolnych w Polsce

Potencjał konkurencyjny, wywodzący się z teorii funkcji produkcji, zależy w swej istocie od wytworzonej produkcji. Proces wytwórczy w rolnictwie jest opisywany za pomocą trójczynnikowej funkcji produkcji i wymaga zaangażowania trzech czynników wytwórczych: ziemi, kapitału oraz pracy. Po raz pierwszy wymienione czynniki produkcji pojawiły się w ekonomii klasycznej, w pracach Adama Smitha i Davida Ricardo, którzy wskazywali, że na cenę danego dobra składają się koszty wykorzystania ziemi, kapitału i pracy³⁴⁵. Klasycy traktowali ziemię jako szczególny czynnik³⁴⁶, odmienny od środków produkcji dostarczanych przez człowieka i od odtwarzanej ludzkiej siły roboczej³⁴⁷. Jean-Baptiste Say, oprócz ukazania źródła produktu, a potem dochodu, w łączeniu czynników produkcji, twierdził, że czynniki wytwórcze mogą być traktowane zamiennie w procesie produkcji, której wielkość jest wypadkową ilości, jakości i proporcji³⁴⁸.

Ujęcie zbliżone do klasycznego prezentował Karol Marks, który wśród elementarnych czynników procesu wytwórczego uwzględniał: pracę samą w sobie, przedmioty pracy (obiekty przekształcane przez pracę) oraz

³⁴⁵ Do wymienionych czynników zaliczano poszczególne składowe: ziemia – naturalnie występujące dobra, takie jak powietrze, gleba, surowce mineralne, woda oraz fauna i flora; praca – wytworzone przez ludzi dobra, zwane również środkami produkcji – maszyny, urządzenia, budynki i budowle; kapitał – wysiłek ludzki włożony w produkcję, obejmujący też wykorzystanie fizycznych i umysłowych zdolności ludzi wykonujących pracę (nazywanych kapitałem ludzkim). Zob. M. Blaug, *Teoria ekonomii. Ujęcie retrospektywne*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2000, s. 300.

³⁴⁶ O ile Smith wyprowadzał rentę z prywatnej własności i wynikającego z niej ograniczonego zasobu ziemi, o tyle Ricardo uważał, że renta pochodzi z różnicy między dochodami z lepszych i gorszych gruntów, a jej wysokość uzależniona jest od urodzajności i lokalizacji działek oraz zastosowania określonych nakładów kapitałowych.

³⁴⁷ M. Blaug, *op. cit.*, s. 300.

³⁴⁸ G. Koolman, *Say's Conception of the Role of the Entrepreneur*, „Economica” 1971, nr 38(151), s. 269. <https://doi.org/10.2307/2552843>

instrumenty pracy (środki produkcji)³⁴⁹. Marks, w przeciwieństwie do klasyków, odróżniał jednak pracę rzeczywiście wykonaną od siły roboczej, będącej synonimem zdolności do pracy³⁵⁰.

Przedstawiciele ekonomii neoklasycznej stosowali tradycyjny podział na trzy czynniki produkcji wprowadzony przez Smitha, przy czym ograniczali swoje analizy do krótkiego okresu, pomijając zagadnienia związane np. z akumulacją kapitału czy wzrostem liczby ludności. Na przełomie XIX i XX wieku ekonomiści zaczęli zastanawiać się nad wyróżnieniem innych rodzajów zasobów lub chociażby nad ograniczeniem czy też zmodyfikowaniem ich „starej puli”³⁵¹. Alfred Marshall jako pierwszy zaczął uznawać organizację za pewien dodatkowy rodzaj czynnika produkcji, który łączy w sobie jej trzy zasadnicze składowe. Podobny pogląd wyrażał John B. Clark³⁵². Z kolei późniejsi ekonomiści wskazywali na przedsiębiorcę i jego pracę jako czwarty istotny czynnik produkcji, który wynagradzany jest zyskiem³⁵³. Niemniej tego typu zabiegi nie oddalają zbyt wiele rozważań od trzech podstawowych zasobów zdefiniowanych w ujęciu klasycznym, a różnica w ich postrzeganiu dotyczy czynnika ziemi, który zdaniem neoklasyków nieznacznie odbiega od pozostałych czynników produkcji i tylko pod pewnymi względami może być traktowany w sposób szczególny.

Współcześnie w teorii ekonomii podaje się w wątpliwość paradygmat przypisujący siłę rozwoju gospodarczego wyłącznie trzem czynnikom produkcji: ziemi, kapitałowi i pracy³⁵⁴, wskazując na nowe kategorie zasobów. W rezultacie obok trzech tradycyjnie opisywanych czynników pojawiają się,

³⁴⁹ Czynniki te są podobne do opisywanych przez klasyków i odpowiadają pracy, ziemi i kapitałowi.

³⁵⁰ K. Marx, *Capital: A Critique of Political Economy. Vol. I: The Process of Capitalist Production*, <http://www.econlib.org/library/Marshall/marP46.html> (dostęp: 26.05.2022), cz. III, rozdz. VII, par. 3.

³⁵¹ Pierwsze tego typu koncepcje przedstawiali John B. Clark i Frank Knight.

³⁵² J. B. Clark, *The Distribution of Wealth: A Theory of Wages, Interest and Profits*, <http://www.econlib.org/library/Clark/clkDW.html> (dostęp: 26.05.2022).

³⁵³ P. H. Wicksteed, *The Common Sense of Political Economy*, <http://www.econlib.org/library/Wicksteed/wkCS9.html> (dostęp: 22.05.2022).

³⁵⁴ M. Perczyński, *Globalizacja i nacjonalizm wobec współczesnych wyzwań rozwojowych*, „Ekonomista” 1995, nr 1-2, s. 19-22.

pozostające w większym lub mniejszym związku ze sobą: kluczowe umiejętności, zasoby relacyjne, a także wiedza lub zasoby niematerialne³⁵⁵.

Mimo licznych nowych koncepcji podstawowymi czynnikami produkcyjnymi w przypadku gospodarstw rolnych pozostają wciąż ziemia, kapitał i praca, a ich zasób i produktywność mają istotne znaczenie dla procesów kreacji dochodów i poziomu konkurencyjności tych jednostek. W związku z powyższym celem niniejszego rozdziału jest ukazanie potencjału konkurencyjnego polskich rodzinnych gospodarstw rolnych na podstawie charakterystyki zasobów tradycyjnych czynników produkcji w wymiarze ilościowym i jakościowym oraz wzajemnych relacji między nimi.

3.1. Zasoby i nakłady czynników produkcji

3.1.1. Ziemia

Zaangażowanie ziemi wśród czynników wytwórczych w rolnictwie jest sytuacją odmienną od większości podmiotów pozarolniczych, w których bierze się zasadniczo pod uwagę czynnik pracy i kapitału. Z uwagi na cechy ziemi³⁵⁶, w tym jej niemobilność³⁵⁷, dostosowanie gospodarstw rolnych do warunków rynkowych jest utrudnione. Początkowo, to znaczy przy niskim poziomie rozwoju gospodarczego, dominowała faza intensyfikacji pracochłonnej, w której głównym czynnikiem obok pracy była ziemia. Obecnie rośnie znaczenie kapitału, np. w formie mechanizacji czy chemizacji, przy jednocześnie umiarkowanym zwiększaniu areału gruntów na poziomie mikroekonomicznym (na gospodarstwo). W ujęciu makroekonomicznym

³⁵⁵ G. Hamel, *Competition for Competence and Interpartner Learning within International Strategic Alliances*, „Strategic Management Journal” 1991, nr 12, s. 83-103. <https://doi.org/10.1002/smj.4250120908>; J. Dyer, H. Singh, *The Relational View: Corporate Strategy and Sources of Interorganizational Competitive Advantage*, „Academy of Management Review” 1998, nr 23(4), s. 660-679. <https://doi.org/10.2307/259056>; R. Grant, *Towards a Knowledge Based Theory of the Firm*, „Strategic Management Journal” 2020, nr 17, s. 109-122, za: W. Czakon, *Zasobowa teoria firmy w krzywym zwierciadle*, „Przegląd Organizacji” 2010, nr 4, s. 9. <https://doi.org/10.33141/po.2010.04.02>

³⁵⁶ Więcej o cechach ziemi w dalszej części rozdziału. Mimo że czynnik ziemi w ostatnich latach traci na znaczeniu na rzecz innych składowych, to kwestia ziemi w szerszym ujęciu obejmuje dobrostan, w tym krajobraz lokalny, walory rekreacyjne, turystyczne, sportowe i środowiskowe, pozaprodukcyjne funkcje rolnictwa (np. kulturowe, krajobrazowe, środowiskowe), rekreację oraz tzw. zdrową żywność.

³⁵⁷ A. Kowalski, W. Rembisz, *op. cit.*, s. 64-75.

mamy zaś do czynienia ze zmniejszeniem ogólnego areалу użytków rolnych. Mimo to zasoby ziemi w Polsce są znaczne.

W 2020 roku Polska dysponowała zasobami ziemi wynoszącymi ok. 9%³⁵⁸ wszystkich użytków rolnych w UE i stanowiła czwarty³⁵⁹ najbardziej zasobny w użytki rolne kraj. Polska zajmuje trzecie miejsce w Europie pod względem udziału wykorzystywanej powierzchni użytków rolnych w całości powierzchni kraju. Wyprzedzają ją jedynie Francja i Hiszpania³⁶⁰. Powierzchnia geodezyjna³⁶¹ użytków rolnych w Polsce w 2020 roku wynosiła 18,74 mln ha³⁶², co stanowiło 59,92% powierzchni całego kraju. Według danych GUS³⁶³ powierzchnia użytków rolnych ogółem w 2020 roku wyniosła 14,95 mln ha, z czego powierzchnia użytków rolnych utrzymana w tzw. dobrej kulturze rolnej³⁶⁴ stanowiła 14,76 mln ha³⁶⁵, co odpowiadało 98,7% całkowitej powierzchni użytków rolnych w Polsce. Według danych GUS w latach 1990-2020, czyli w okresie obejmującym kolejno lata transformacji systemowej, procesów dostosowawczych w fazie przedakcesyjnej, a następnie członkostwa w strukturach UE, nastąpił znaczący spadek powierzchni użytków

³⁵⁸ Według danych Eurostatu w 2020 roku powierzchnia użytków rolnych będących w posiadaniu krajów Unii Europejskiej wynosiła 157,414 mln hektarów, powierzchnia użytków rolnych należących do Polski stanowiła zaś 14,784 mln hektarów, co odpowiadało 9,39% zasobów UE.

³⁵⁹ Bardziej zasobne w użytki rolne są Francja, Hiszpania, Niemcy.

³⁶⁰ MRiRW, *Rolnictwo i gospodarka żywnościowa w Polsce*, Warszawa 2019, s. 14.

³⁶¹ Informacje o stanie geodezyjnym i kierunkach wykorzystania powierzchni kraju ujmowane są według form władania i grup rejestrowych na podstawie ewidencji gruntów wprowadzonej rozporządzeniem Ministra Rozwoju Regionalnego i Budownictwa z dnia 29 marca 2001 roku w sprawie ewidencji gruntów i budynków (t.j. Dz.U. z 2019 r. poz. 393).

³⁶² GUS, *Rocznik Statystyczny Rolnictwa 2020*, Warszawa 2021.

³⁶³ GUS, *Rocznik Statystyczny Rolnictwa 2022*, Warszawa 2023, s. 68. Dane bazujące na informacjach zgromadzonych w ramach Powszechnego Spisu Rolnego 2020.

³⁶⁴ Zgodnie z definicją GUS „użytki rolne w dobrej kulturze to utrzymywane zgodnie z normami określonymi w rozporządzeniu Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z dnia 12 marca 2000 roku w sprawie minimalnych norm (Dz.U. z 2007 r. Nr 46, poz. 306) z późniejszymi zmianami – prezentuje się w podziale na: powierzchnię pod zasiewami, grunty ugorowane, uprawy trwałe (w tym sady), ogrody przydomowe, (...) sady, łąki trwałe, pastwiska trwałe oraz użytki rolne pozostałe (obecnie nieużytkowane i niebędące w dobrej kulturze rolnej)”. Zob. GUS, *Powierzchnia użytków rolnych w dobrej kulturze rolnej*, <https://stat.gov.pl/metainformacje/slownik-pojec/pojecia-stosowane-w-statystyce-publicznej/1331,pojecie.html> (dostęp: 17.09.2023).

³⁶⁵ GUS, *Rocznik Statystyczny Rolnictwa 2022*. Warszawa 2023.

rolnych³⁶⁶. Największe zmiany (o ok. 2,6 mln ha) można było zaobserwować w latach 1990-2005, kiedy to nastąpił spadek powierzchni użytków rolnych z 18,54 mln ha w 1990 roku do 15,91 mln ha w 2005 roku³⁶⁷. Tendencja spadkowa utrzymywała się jeszcze w okresie pierwszych lat członkostwa Polski w UE, przy czym zmiany te były już mniej znaczące. W latach 2005-2020 nastąpił dalszy spadek powierzchni użytków rolnych (o ok. 1 mln ha) – do 14,95 mln ha w 2020 roku.

Postępujący od 1990 roku systematyczny spadek powierzchni użytków rolnych był podyktowany głównie³⁶⁸ wyłączeniem tych gruntów na cele nierolnicze i nieleśne³⁶⁹. Wśród celów nierolniczych dominującym kierunkiem przekształceń użytków rolnych było przeznaczanie ich pod budownictwo mieszkaniowe. Dotyczyło to głównie terenów położonych w bliskim sąsiedztwie dużych ośrodków miejskich³⁷⁰. Bardzo niekorzystnym zjawiskiem było przy tym wyłączenie z użytkowania rolniczego na cele urbanizacyjne

³⁶⁶ GUS, *Rocznik Statystyczny Rolnictwa i Obszarów Wiejskich 2007*, Warszawa 2008; GUS, *Rocznik Statystyczny Rolnictwa 2020*; GUS, *Powszechny Spis Rolny 2020*, Warszawa 2022.

³⁶⁷ GUS, *Rocznik Statystyczny Rolnictwa i Obszarów Wiejskich 2007*.

³⁶⁸ Należy pamiętać także o następstwach marginalizacji roli gospodarstw rolnych w polityce gospodarczej kraju w latach 1990-2001, która nie sprzyjała efektywnemu zagospodarowaniu ziemi. Konsekwencją tego stanu rzeczy był wzrost powierzchni gruntów odłogowanych i ugorowanych do 1,66 mln ha w 2000 roku. Najbardziej symptomatyczną oznaką zmian w sposobach użytkowania ziemi rolniczej w Polsce po jej akcesji do UE stało się ogromne i bardzo dynamiczne zmniejszanie się obszaru odłogów, czemu sprzyjało zalesianie nieprzydatnych dla rolnictwa słabych użytków rolnych. W rezultacie w 2004 roku odłogi obejmowały obszar prawie 1,4 mln hektarów, po czym ich powierzchnia spadła do 2020 roku do 188 tys. ha, czyli do poziomu 11% powierzchni odłogów sprzed akcesji. Mimo olbrzymiej redukcji powierzchni gruntów odłogowanych powierzchnia wykorzystywanych w Polsce użytków rolnych uległa zmniejszeniu w latach 2004-2020; za: J. Bański, *Zmiany w rolniczym użytkowaniu ziemi w Polsce po akcesji do Unii Europejskiej*, *Studia Obszarów Wiejskich 2020*, t. 57, s. 9-25).

³⁶⁹ W 1990 i 1991 roku uchylono obowiązek rolniczego wykorzystania gruntów rolnych i postanowienia dotyczące restrykcyjnych regulacji w stosunku do właścicieli odłogujących grunty rolne, co zostało następnie ograniczone przepisami obowiązującej obecnie ustawy z dnia 3 lutego 1995 roku o ochronie gruntów rolnych i leśnych (Dz.U. z 1995 r. Nr 16, poz. 78).

³⁷⁰ E. Kacprzak, B. Mackiewicz, *Farmland Conversion and Changes in the Land Use Pattern in the Poznań Agglomeration in the Years 2000-2009*, „*Questiones Geographicae*” 2013, nr 32(4), s. 91-102. <https://doi.org/10.2478/quageo-2013-0036>

głównie najlepszej klasy gleb³⁷¹. Ponadto znaczne obszary ziemi rolnej były i są przeznaczane na potrzeby przemysłu i pod użytki kopalne³⁷².

Spadkowi zasobów ziemi w Polsce towarzyszyły postępujące w umiarkowanym tempie przemiany strukturalne, polegające na polaryzacji gospodarstw rolnych i ich koncentracji obszarowej. Efektem tych procesów był wzrost średniej powierzchni użytków rolnych (UR) przypadających na jedno gospodarstwo rolne (wśród wszystkich indywidualnych gospodarstw rolnych objętych statystyką GUS był to wzrost z 5,8 ha UR w 2002 roku, poprzez 9,8 ha w 2010 roku do 11,1 w 2020 roku³⁷³). Plasuje to Polskę wśród krajów o najbardziej rozdrobnionej strukturze gospodarstw rolnych i nie wskazuje na szybką zmianę tej sytuacji, zwłaszcza że proces koncentracji przebiega zbyt wolno w stosunku do potrzeb gospodarstw rolnych związanych z podnoszeniem konkurencyjności względem globalnych przemian gospodarczych.

Analizując zmiany średniej powierzchni gospodarstwa rolnego w ujęciu regionalnym według danych FADN (tabela 2), stanowiących główne źródło informacji analizowanych na potrzeby niniejszej pracy, najwyższy wzrost odnotowano w makroregionie FADN Pomorze i Mazury (o największej przeciętnej powierzchni użytków rolnych gospodarstwa rolnego), a najniższy w makroregionie FADN Małopolska i Pogórze (o najmniejszej

³⁷¹ B. Roszkowska-Mądra, *Analiza zmian użytkowania gruntów rolnych w Polsce po 1990 roku*, w: *Instytucjonalne i strukturalne aspekty rozwoju rolnictwa i obszarów wiejskich. Księga poświęcona pamięci dr hab. Adama Sadowskiego Profesora Uniwersytetu w Białymstoku*, red. R. Przygodzka, E. Gruszevska, Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok 2020, s. 183-199; M. Bąk, *W Polsce ubywa ziemi uprawnej. Rolnicy biją na alarm i proszą premiera o interwencję*, <https://www.izbarolnicza.opole.pl/w-polsce-ubywa-ziemi-uprawnej-rolnicy-bija-na-alarm-i-prosza-premiera-o-interwencje/> (dostęp: 20.03.2023). Kwestia ta zostanie szerzej omówiona w dalszej części pracy, należy jednak już w tym miejscu zauważyć, że przeważająca większość miast została założona na najlepszych jakościowo glebach. W związku z powyższym powiększanie się stref urbanizacyjnych miejskich i podmiejskich powoduje dalsze wyłączanie z użytkowania rolniczego najlepszych klas ziemi.

³⁷² B. Roszkowska-Mądra, R. Przygodzka, A. Sadowski, *A Range and Reasons of Farmland Withdrawal from Agricultural Use in Poland*, „EU Agrarian Law” 2017, nr 6(1), s. 37-42. <https://doi.org/10.1515/eual-2017-0005>

³⁷³ GUS, *Rocznik Statystyczny Rolnictwa i Obszarów Wiejskich 2007*; Domaszewicz B., Łączyński A., *Powszechny Spis Rolny 2010*, „Wiadomości Statystyczne” 2011, nr 10, s. 10-22. <https://doi.org/10.59139/ws.2011.10.2>; GUS, *Powszechny Spis Rolny 2020*; GUS, *Rocznik Statystyczny Rolnictwa 2022*.

przeciętnej powierzchni użytków rolnych gospodarstwa rolnego). Wzrost średniej powierzchni przypadającej na jedno gospodarstwo rolne we wszystkich makroregionach FADN wynika z potrzeby uzyskania środków publicznych oraz jest następstwem m.in. rejestrowania dzierżaw i włączania do produkcji nieużytków oraz terenów o niekorzystnych warunkach gospodarowania, a także użytków rolnych z Zasobów Własności Rolnej Skarbu Państwa (ZWRSP), będących pozostałością po dawnych Państwowych Gospodarstwach Rolnych (PGR).

Zmiany średniej powierzchni gospodarstw rolnych przypisanych do poszczególnych klas rolniczych następowały wraz ze wzrostem specjalizacji tych jednostek. Spadek wartości wskaźnika (o ok. 35%) w analizowanym okresie dotyczył jedynie gospodarstw rolnych o połowym kierunku produkcji. Jednocześnie tego typu gospodarstw przybywało najwięcej i były one w posiadaniu największej powierzchni użytków rolnych ogółem (ok. połowy całkowitej powierzchni użytków rolnych znajdujących się w posiadaniu gospodarstw rolnych będących w polu obserwacji FADN w Polsce). Wzrost liczby gospodarstw mógł wynikać z pobudek ekonomicznych i chęci uzyskania wyższej wartości środków publicznych³⁷⁴. Wśród pozostałych gospodarstw klasyfikowanych według kierunków produkcji odnotowano wzrost średniej powierzchni użytków rolnych w przedziale od ok. 8% (w przypadku gospodarstw specjalizujących się w uprawach trwałych) do ok. 72% (wśród gospodarstw specjalizujących się w chowie zwierząt ziarnożernych, tj. trzody chlewnej i drobiu). Zmiany te występowały najczęściej w wyniku zwiększenia stopnia wyspecjalizowania poszczególnych podmiotów, zmiany sposobu żywienia (np. drobiu i trzody chlewnej, wymagających stosowania nie własnych, a zewnętrznych czynników produkcji, takich jak np. pasze, koncentraty itd.), zmiany techniki hodowli (np. hodowla bezściółkowa trzody chlewnej), jak również w następstwie obrania wyraźnego kierunku produkcji przez gospodarstwa, które wcześniej nie wykazywały określonej specjalizacji.

³⁷⁴ Otrzymanie płatności było ograniczone wartościami brzegowymi (np. maksymalna powierzchnia gospodarstwa rolnego wynosząca 300 ha; stawki degresywne ustalania wysokości dopłat w zależności od rozmiaru gospodarstwa itp.). W związku z tym właściciele niejednokrotnie dzielili większe gospodarstwa rolne na mniejsze części, oddając je jedynie „na papierze” w użytkowanie innym członkom rodziny bądź znajomym w celu maksymalizacji transferów finansowych.

Analizując zmiany średniej powierzchni gospodarstw rolnych według klas wielkości ekonomicznej, jedynie w grupie podmiotów o wielkości 4-8 tys. euro SO odnotowano wzrost średniej powierzchni (o ok. 5,5%), w pozostałych w grupach gospodarstw rolnych (o wielkości powyżej 8 tys. euro SO) nastąpiły zaś spadki (mieszczące się w przedziale od 5% do ok. 18%).

Wyszczególnione wyżej rodzaj i kierunek zmian świadczą o postępującej, aczkolwiek powolnej koncentracji obszarowej.

Tabela 2. Zasoby czynnika ziemi w gospodarstwach rolnych w Polsce będących w polu obserwacji FADN³⁷⁵ według makroregionu, kierunku produkcji i klas wielkości ekonomicznej w latach 2004-2020

Zakres terytorialny	Średnia powierzchnia (ha/gospodarstwo)		
	2004	2020	Tempo zmian (%)
Polska	15,7	19,5	24,20
Zasoby czynnika ziemi według makroregionu			
Pomorze i Mazury	30,6	37,9	23,86
Mazowsze i Podlasie	13,0	15,3	17,69
Wielkopolska i Śląsk	20,1	26	29,35
Małopolska i Pogórze	8,9	11,1	24,72

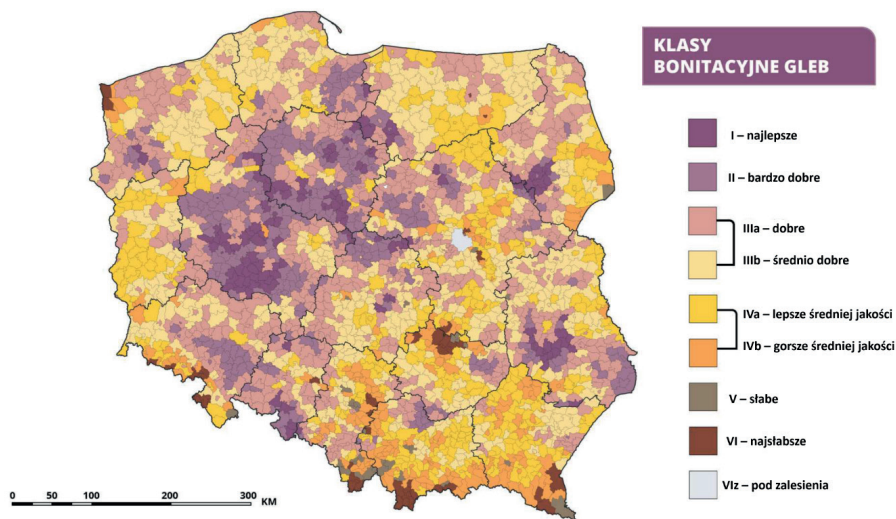
³⁷⁵ Baza danych FADN zawiera dane dotyczące gospodarstw rolnych będących w polu obserwacji, obejmującym te gospodarstwa, które przyczyniają się do uzyskania łącznie 90% produkcji krajowej. Według FADN nastąpiło zwiększenie powierzchni użytków rolnych w Polsce z 11,54 mln ha w 2004 roku do 14,61 mln ha w 2020 roku (wzrost o 26,79%). Tak duże zmiany w danych FADN są następstwem m.in. kwestii metodologicznych, a także postępujących procesów polaryzacji i koncentracji, czyli posiadania coraz większej ilości użytków rolnych przez coraz mniejszą liczbę gospodarstw rolnych, dążących do zwiększenia siły ekonomicznej, a w rezultacie „przekierowania” gruntów z grupy gospodarstw definiowanych jako nietowarowe do zasobów grupy gospodarstw towarowych. Oprócz tego odnotowano wzrost oficjalnego (rejestrowanego) włączenia do użytkowania rolniczego zasobów ziemi będących w posiadaniu jednostek nierolniczych na skutek zachęt finansowych, tj. dopłat bezpośrednich, a także sprzedaży podmiotom prywatnym (gospodarstwom rolnym) zasobów ziemi będących w posiadaniu ZWRSP, które tworzyły w XX wieku PGR-y. Zmiany zasobów ziemi w Polsce ogółem według danych FADN nie odnoszą się zatem do ogólnej sytuacji w kraju, gdyż zasoby ziemi rolnej ogółem w Polsce (bez włączeń, np. ze względu na skalę produkcji podmiotu, który jest w jej posiadaniu, bądź kwestii metodologicznych odnoszących się do statusu podmiotu rolnego) w latach 2004-2020 zmniejszyły się, co potwierdza m.in. statystyka krajowa GUS.

Zakres terytorialny	Średnia powierzchnia (ha/gospodarstwo)		
	2004	2020	Tempo zmian (%)
Zasoby czynnika ziemi według kierunku produkcji			
Typ 1 – uprawy polowe	34,4	22,3	-34,99
Typ 2 – uprawy ogrodnicze	3,9	5,4	39,12
Typ 4 – uprawy trwałe	8,1	8,7	7,78
Typ 5 – krowy mleczne	15,5	21,3	37,00
Typ 6 – zwierzęta trawożerne	11,6	17,5	50,82
Typ 7 – zwierzęta ziarnożerne	15,8	27,2	71,95
Typ 8 – mieszane	13,5	18,0	33,43
Zasoby czynnika ziemi według klasy wielkości ekonomicznej			
Bardzo małe (4-8 tys. euro SO)	7,1	7,5	5,47
Małe (8-25 tys. euro SO)	13,7	13,0	-5,18
Średnio małe (25-50 tys. euro SO)	27,6	23,3	-15,55
Średnio duże (50-100 tys. euro SO)	47,1	38,8	-17,69
Duże (100-500 tys. euro SO)	102,4	84,9	-17,08
Bardzo duże (powyżej 500 tys. euro SO)	491,1	454,8	-7,39

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych FADN, <https://agridata.ec.europa.eu/extensions/FADNPublicDatabase/FADNPublicDatabase.html#> (dostęp: 23.11.2022).

Zasoby ziemi będące w posiadaniu polskich gospodarstw rolnych prezentują się niekorzystnie w ujęciu jakościowym. Jakość użytków rolnych wpływa na produktywność gruntów, gdyż dla realizacji celów produkcyjno-ekonomicznych rolnictwa istotne znaczenie mają gleby dobre i bardzo dobre. Niestety jakość polskich gleb należy do najniższych w Europie. Potencjał produkcyjny przeciętnego hektara gleb w Polsce odpowiada potencjałowi przeciętnych 0,6 ha gruntów ornych w Unii Europejskiej³⁷⁶. Najwyższej jakości gleby znajdują się w środkowo-zachodniej części kraju (rysunek 1).

³⁷⁶ P. Skłodowski, A. Bielska, *Właściwości i urodzajność gleb Polski podstawą kształtowania relacji rolno-środowiskowych*, „Woda – Środowisko – Obszary Wiejskie” 2009, t. 9, nr 4(28), s. 203-214.



Rysunek 1. Rozkład przestrzenny klas bonitacyjnych gleb w Polsce

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych ZPE, <https://zpe.gov.pl> (dostęp: 29.07.2022).

Pokrywa glebowa w Polsce, podobnie jak część pozostałych elementów środowiska naturalnego, ma cechy przejściowe między glebami charakterystycznymi dla Europy Zachodniej i Wschodniej. Powierzchniowo dominują gleby strefowe (powstałe pod wpływem klimatu), tworzą one jednak na terenie kraju mozaikę, której kształt zależy głównie od podłoża geologicznego (skały macierzystej) oraz ukształtowania powierzchni. Około 52% powierzchni zajmują gleby płowe oraz gleby brunatnoziemne, a ok. 26% – powstałe na utworach piaszczystych – gleby rdzawe, bielcowe i bielice. W dolinach rzecznych dominują mady (ok. 5% powierzchni), w miejscach podmokłych lub wilgotnych można spotkać natomiast gleby organiczne (torfowe, murszowe), gleby glejowe i czarne ziemie. Pokaźne obszary zajmują również – powstające na skałach węglanowych – rędziny, najbardziej urodzajne na obszarze Polski – czarnoziemy, charakterystyczne dla obszarów górskich – gleby inicjalne i słabo ukształtowane, a także – powstałe pod dominującym wpływem człowieka – gleby antropogeniczne.³⁷⁷

W Polsce grunty rolne i leśne klasyfikuje się również pod kątem użytkowym. Według bonitacyjnej klasyfikacji gleb ornych i użytków zielonych w strukturze ogólnej powierzchni polskich gruntów ornych (tabela 3) prawie

³⁷⁷ *Ibidem*, s. 203-214.

jedną trzecią część wszystkich gruntów stanowią grunty słabe i bardzo słabe oraz gleby klasy średniej (klasy IIIa-IVb – 63% gruntów ornych, klasy III i IV – 51,2% użytków zielonych), najmniej jest zaś gleb najlepszych (tylko około 3,3% użytków rolnych stanowią gleby o wysokiej produktywności³⁷⁸, czyli gleby najlepsze i bardzo dobre, należące do I i II klasy bonitacyjnej³⁷⁹). Na klasy bonitacyjne I, II, IIIa i IIIb składają się głównie: czarnoziemy wytworzone z lessów, czarne ziemie zmeliorowane powstałe na bazie utworów pyłowych, glin lekkich i średnich, gleby brunatne i gleby płowe wytworzone z lessów, utworów pyłowych, glin lekkich i średnich oraz niektóre kredowe rędziny czarnoziemne i mady próchniczne. Są to gleby najbardziej produktywne, co oznacza, że ze wszystkich roślin uprawianych w Polsce uzyskuje się na nich najwyższe plony. Ponadto charakteryzują się one najwyższym poziomem retencji wodnej oraz wysoką odpornością na degradację chemiczną³⁸⁰.

Tabela 3. Jakość gleb w Polsce według klas bonitacyjnych

Klasa bonitacyjna	Charakterystyka	Powierzchnia (tys. ha)	Udział (%)
I	gleby najlepsze	67,8	0,4
II	gleby bardzo dobre	536,4	2,9
IIIa, IIIb	gleby dobre	4201,9	22,7
IVa, IVb	gleby średniej jakości	7402,0	39,9
V	gleby słabe	4197,2	22,6
VI, VIz	gleby bardzo słabe i złe	2114,9	11,4

Źródło: opracowanie własne na podstawie GUS, *Rocznik Statystyczny Rolnictwa 2009*, Warszawa 2010.

³⁷⁸ *Ibidem*, s. 203-214.

³⁷⁹ Klasyfikacja gruntów w Polsce jest przeprowadzana na podstawie ustawy z dnia 17 maja 1989 roku – Prawo geodezyjne i kartograficzne (Dz.U. z 1989 r. Nr 30, poz. 163) i przepisów wykonawczych do tej ustawy. Do 28 listopada 2012 roku klasyfikacji dokonywało się na podstawie dekretu z dnia 2 lutego 1955 roku o ewidencji gruntów i budynków (Dz.U. z 1955 r. Nr 6, poz. 32). Dopiero 29 listopada 2012 roku weszło w życie rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 12 września 2012 roku w sprawie gleboznawczej klasyfikacji gruntów (Dz.U. z 2012 r. poz. 1246). Do szacunkowego określenia możliwości produkcyjnych gleby pod względem jej wartości użytkowej, czyli jakości, wykorzystywana jest bonitacja gleb, którą wyraża się w klasach lub punktach. Przy tworzeniu klas bonitacyjnych uwzględnia się: żyzność gleby, stosunki wodne w glebie, stopień kultury gleby oraz możliwości uprawy w powiązaniu z agroklimatem, rzeźbą terenu i niektórymi elementami stosunków gospodarczych.

³⁸⁰ P. Skłodowski, A. Bielska, *op. cit.*, s. 209.

Jakość użytków rolnych w Polsce jest niższa niż średnio w UE. Duży udział gleb słabych i zakwaszonych zmniejsza ich rolniczą przydatność. Udział gleb lekkich, charakteryzujących się wysoką piaszczystością, jest w Polsce dwukrotnie większy niż średnio w UE (60,8% wobec 31,8%). Wskaźnik bonitacji gleb będący ilorazem hektarów przeliczeniowych w stosunku do fizycznych użytków rolnych wynosi w Polsce 0,82. Niekorzystne warunki glebowe i nakładające się na nie gorsze warunki klimatyczne znajdują odzwierciedlenie w niższej produktywności ziemi niż średnio w UE.

Pochodną jakości ziemi jest obserwowane, zwłaszcza w krajach wysoko rozwiniętych – jak podkreśla się w literaturze przedmiotu³⁸¹, odwrócenie spadkowego trendu użyteczności ziemi. Na odzyskiwanie wartości przez ziemię może wskazywać rosnąca dynamika cen ziemi, przyczyniająca się do wzrostu komplementarności względem kapitału. Jest to widoczne w analizie zmiany cen ziemi w Polsce, zwłaszcza po objęciu naszego rolnictwa mechanizmami WPR. W latach 2004-2020 utrzymywała się, zapoczątkowana w okresie przedakcesyjnym, tendencja wzrostowa cen ziemi w obrocie prywatnym. Przeciętna cena gruntów ornych wzrosła do 44,3 tys. zł za hektar³⁸² pod koniec badanego okresu (2017-2020) w stosunku do 6 tys. zł za ha w 2004 roku³⁸³. Najwyższe tempo wzrostu wykazały ceny łąk klasyfikowanych jako dobre (do 30,3 tys. za 1 ha)³⁸⁴, ceny gruntów ornych należących do klasy średniej (żytnio-ziemniaczanych – 45,6 tys. za 1 ha) i słabej (piaszczystych – 31,7 tys. za 1 ha) oraz cena gleb dobrych (pszenno-buraczanych), która wyniosła średnio 55,5 tys. zł za 1 ha³⁸⁵. W rezultacie nawet strefy oddalone od wielkich aglomeracji miejskich wykazują wysoką użyteczność ziemi, np. ze względu na potencjał szczególnie cenny dla produkcji ekologicznej żywności, osiągającej na rynku ceny wyższe od standardowych. Jest to szczególnie ważne, zwłaszcza że ziemia rolna najlepszej jakości to zazwyczaj ta, na której były zakładane miasta. Naturalnie rozwój, w tym rozwój

³⁸¹ J. Szymańska, *Ubytek ziemi rolniczej w Polsce w długim okresie (wybrane problemy)*, „Roczniki Ekonomiczne Kujawsko-Pomorskiej Szkoły Wyższej w Bydgoszczy” 2015, nr 8, s. 145-163.

³⁸² GUS, *Rocznik Statystyczny Rolnictwa 2017, 2018, 2019, 2020*, Warszawa 2018-2021.

³⁸³ A. Sikorska (red.), *Rynek ziemi rolniczej*, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2005, s. 3-13.

³⁸⁴ I. Augustyńska, M. Czułowska (red.), *Produkcja, koszty i dochody wybranych produktów rolniczych w latach 2020-2021*, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2022, s. 16-65.

³⁸⁵ *Ibidem*, s. 16-65.

miast, sprzyja powiększaniu aglomeracji miejskich, prowadząc jednocześnie do przekształceń w użytkowaniu ziemi najlepszej jakości z ziemi rolnej na ziemię budowlaną (ew. wykorzystywaną przemysłowo oraz do innych pozarolniczych celów). Stąd dominująca do niedawna jeszcze w aglomeracjach miejskich funkcja produkcyjna ziemi rolniczej zaczęła być wypierana przez funkcję rezydencjalną czy kapitałową.

Mimo możliwości zastępowania czynnika ziemi kapitałem jest to nadal podstawowy czynnik produkcji w rolnictwie, jego cechy ulegają jednak zmianie. Jeszcze kilka lat temu niektórzy ekonomiści rolnictwa³⁸⁶ wskazywali na takie kluczowe cechy ziemi jak m.in. nieruchomości, niepomnażalność, niezniszczalność, przestrzenność/bryłowość, zasób rzadki. Dodatkowo Andrzej Czyżewski³⁸⁷, zwracając uwagę na ograniczoną mobilność m.in. czynnika ziemi, zauważa, że ta cecha uniemożliwia spełnienie podstawowego kryterium efektywności Pareto w warunkach przymusowej konsumpcji żywności przy występowaniu sztywnego popytu na nią. W efekcie ma to prowadzić do pozbawienia producentów rolnych korzyści alokacyjnych, które mogłyby wynikać z przemieszczania czynników produkcji (ziemia, praca, kapitał) z rolnictwa do innych sektorów, gdzie osiągnęłyby wyższą efektywność, czyli spełniłyby podstawowe kryterium efektywności Pareto³⁸⁸. Należy jednak zauważyć, że wymienione słabości zasobów ziemi można w obecnych warunkach gospodarczych skorygować za sprawą szerokiego wachlarza dostępnych rozwiązań, wynikających np. z postępu biologicznego i technologicznego, umożliwiających osiągnięcie wzrostu produkcji,

³⁸⁶ Waldemar Michna twierdzi, że „(...) w odróżnieniu od kapitału i pracy ziemia jest dobrem ograniczonym i niemobilnym”. Zob. J. Górską, W. Michna, *Ubytek użytków rolnych na cele pozarolnicze w Polsce*, „Więś i Rolnictwo” 2010, nr 4, s. 57. <https://doi.org/10.53098/wir.2010.4.149/04>. Por. też: A. Czyżewski, A. Henisz-Matuszczak, *Rolnictwo Unii Europejskiej i Polski*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2004, s. 23-65.

³⁸⁷ A. Czyżewski, A. Henisz, *Ekonomia czynnika ziemi i jej współczesne znaczenie*, „Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej w Poznaniu” 2001, nr 13; B. Czyżewski, *Renty ekonomiczne w gospodarce żywnościowej w Polsce*, PWE, Warszawa 2013, s. 19-54.

³⁸⁸ A. Czyżewski, A. Pocztą-Wajda, A. Sapa, *Przepływy finansowe między Polską a Unią Europejską w ramach Wspólnej Polityki Rolnej na tle wyników ekonomicznych rolnictwa*, „Więś i Rolnictwo” 2010, nr 147(2), s. 15.

produkcji wertykalnej itp.³⁸⁹, co sprawia, że niektóre spośród wymienionych tradycyjnych cech ziemi mają mniejszą siłę oddziaływania bądź przestają być aktualne³⁹⁰.

Należy jednak pamiętać, że znalezienie substytutu ziemi może być problematyczne, nie zawsze fizycznie możliwe oraz ekonomicznie efektywne. Wyeliminowanie naturalnej słabości możliwości wytwórczych posiadanych przez gospodarstwa rolne zasobów ziemi może wymagać polityki interwencyjnej państwa (realizowanej najczęściej z użyciem mechanizmu budżetowego w formie finansowania postępu biologicznego, regulacji rynków rolnych czy restrukturyzacji rolnictwa). Uzyskanie wyższej jakości ziemi jest możliwe jednak nie tylko dzięki wsparciu publicznemu (np. poprzez programy dofinansowujące zabieg wapnowania gleb), ale również przy wykorzystaniu innych dostępnych rozwiązań (np. skutki niedostatku wody można w pewien sposób zminimalizować za pomocą uprawy bezorkowej). Warto przy tym zauważyć, że podstawowa siła produkcyjna (właściwości) ziemi, dzięki której znajduje ona zastosowanie w produkcji rolniczej, nie jest wytwarzana przez człowieka (poza adaptacją ziemi dziewiczej do produkcji rolniczej, która wymaga udziału ludzi). Ziemia jest jedynym takim czynnikiem produkcji, który jako zasób odnawialny jest teoretycznie niezniszczalny. Ponadto racjonalnie użytkowana (w tym przypadku – uprawiana) ziemia nie wymaga odtworzenia, ponieważ nie zużywa się, a w jej prawidłowe użytkowanie (w postaci odpowiednich zabiegów agrotechnicznych, stosowania płodozmianu) pozwala nawet poprawić³⁹¹ jej walor jakościowy. Wymaga to jednak wyeliminowania czynników obniżających jakość ziemi bądź stanowiących jej zagrożenie, takich jak m.in. brak płodozmianu, niedostateczne umiejętności właściciela/użytkownika gruntów w zakresie wiedzy rolniczej, skutkujące niewłaściwym nawożeniem lub nieprawidłowym zadawaniem środków ochrony roślin, oraz tzw. krótkie dzierżawy. W przypadku modernizacji związanej z inwestycjami istotne jest prawne

³⁸⁹ Postęp w zakresie rozwiązań dotyczących rozwoju gospodarstw rolnych został szerzej omówiony w rozdziale 2.

³⁹⁰ Przykładem są znane z historii Europy skuteczne próby relokacji przez Niemców w czasie II wojny światowej wierzchniej warstwy ok. 70 cm czarnoziemów z terenu Ukrainy.

³⁹¹ Mowa o utrzymaniu ziemi w dobrej kulturze, a także o poprawianiu jakości poprzez właściwą agrotechnikę, odpowiednie nawożenie, stosowanie środków ochrony roślin, regulację stosunków wodno-powietrznych itp.

zabezpieczenie władania ziemią w długim okresie, czemu służy m.in. zagwarantowanie pewności trwania umowy dzierżawy lub uregulowanie prawa własności gruntów. Zwiększa to skłonność rolników do długoterminowych inwestycji, w tym ponoszenia nakładów na poprawę jakości użytkowanych gruntów, a wydzierżawiane tereny zabezpiecza przed próbami gospodarowania ziemią rolniczą wyłącznie w celu uzyskania korzyści krótkookresowych z rabunkowym wykorzystaniem potencjału dzierżawionych gruntów (brak wymaganych zabiegów agrotechnicznych, wykorzystanie efektów nakładów ponoszonych przez poprzednich właścicieli), a w przypadku własności użytków rolnych pozwala na ustanowienie zabezpieczenia kredytów bankowych.

Niezbędnym warunkiem lepszego wykorzystania potencjału użytków rolnych jest poprawa stosunków wodno-powietrznych³⁹². Polska zaliczana jest do krajów o ubogich zasobach wodnych. Wpływają na to niekorzystne warunki klimatyczne i hydrologiczne. Zasoby wód w Polsce cechuje duża zmienność sezonowa i nierównomierność rozkładu terytorialnego. Na terenie naszego kraju istnieje duże zróżnicowanie opadów – od 1800 mm w Tatrach do nawet mniej niż 500 mm na nizinach wielkopolskich. W Polsce na jednego mieszkańca przypada ok. 1600 m³ wody na rok, a w okresach suszy wskaźnik ten spada nawet poniżej 1000 m³ (dla porównania w Europie przypada średnio w ciągu roku ok. 4500, a na ziemi ok. 7300 m³ wody na osobę). W Polsce w ostatnich latach coraz częściej pojawiają się długotrwałe okresy suszy połączone z wysokimi temperaturami. Zwiększaniu odporności na tego typu czynniki zewnętrzne służą częściowo instrumenty WPR, tj. ochrona gleb przed erozją, zalesianie, ochrona bioróżnorodności w ramach działań

³⁹² F. Kapusta, *Przemiany rolnictwa polskiego w latach 1950-2002 i ich konsekwencje gospodarcze*, „Problemy Rolnictwa Światowego” 2004, t. 11, s. 113; F. Kapusta, *Agrobiznes*, wyd. 2 zm. i rozszerz., Difin, Warszawa 2012, s. 122. Rozmowy prowadzone w kulisach przez autorkę niniejszej publikacji z rolnikami oraz ekonomistami specjalizującymi się w dziedzinie rolnictwa (m.in. z prof. Andrzejem Kowalskim) potwierdzają wysokie zapotrzebowanie na zabiegi melioracyjne ziemi (utworzenie i/lub modernizacja sieci odwodnienia i nawodnienia). Jednocześnie, jak zauważyła autorka, mimo niższego w Polsce niż w Etiopii bilansu wodnego, brakuje realnych działań, które zmieniłyby i usprawniły gospodarke wodną i stosunki powierzchniowo-wodne w kraju, wdrażane od kilku lat rozwiązania o charakterze socjalnym, tj. wypłaty wsparcia gospodarstw, które ucierpiały na skutek suszy, nie zmieniają zaś sytuacji rolników, którzy nie są w stanie sfinansować z tej puli działań podejmowanych we własnym zakresie, rekompensata za straty w produkcji ma z kolei dla bieżącej produkcji gospodarstw rolnych marginalne znaczenie.

rolno-środowiskowo-klimatycznych oraz rozwiązań z zakresu rolnictwa ekologicznego³⁹³. Na szczeblu krajowym realizowany jest od 2006 roku system monitoringu suszy; stosuje się także ubezpieczenie upraw rolnych i zwierząt gospodarskich od wystąpienia zdarzeń losowych, takich jak: huragan, powódź, deszcz nawalny, grad, piorun, obsunięcie się ziemi, lawiny, susza, ujemne skutki przezimowania, przymrozki wiosenne, oraz w wyniku uboju z konieczności. Mimo to Polska coraz częściej odczuwa skutki deficytu wody, a zagrożenie to rośnie z roku na rok. Zbiorniki retencyjne mają z kolei małą pojemność i mogą zatrzymać jedynie 6% rocznego odpływu wód w kraju, co nie zapewnia dostatecznej ochrony przed okresowymi nadmiarami lub deficytami wody. Przeważającym źródłem wody są opady, a to prowadzi do nieregularnego zasilania jej zasobów i występowania suszy. Melioracje rolne, w tym wodne, które w jakimś stopniu mogłyby poprawić tę niekorzystną sytuację, są w zastoju. Areał gruntów zmeliorowanych, po wzroście z 5,68 do 6,65 mln ha w latach 1970-1990, utrzymuje się od 1990 roku w przybliżeniu na tym samym poziomie (6,42 mln ha w 2009 roku), a odsetek użytków rolnych wymagających melioracji kształtuje się w granicach ok. 70%. Oprócz tego jakość i poziom techniczny funkcjonujących melioracji są bardzo niskie. Areał nawadnianych użytków rolnych zmniejszył się z 340 do około 80 tys. ha w latach 1980-2004 i do chwili obecnej utrzymuje się na zbliżonym poziomie (ok. 70 tys. ha w 2018 roku³⁹⁴)³⁹⁵.

Kolejnym problemem o charakterze jakościowym jest niekorzystny rozłóg gospodarstw rolnych, który ogranicza możliwość modernizacji m.in. przez ograniczenie efektywnego zastosowania nowoczesnych i wydajnych maszyn rolniczych.

W celu podniesienia jakości posiadanych zasobów ziemi podmioty rolne wprowadzają szereg zabiegów uprawowo-pielęgnacyjnych poprawiających właściwości użytkowanych gruntów, a w efekcie także ich produktywność. Zabiegi te mogą w dwojaki sposób wpływać zarówno na użytkowane grunty, jak i na środowisko. Z jednej strony niewłaściwe uprawianie gruntów

³⁹³ M. Zieliński (red.), *Konkurencyjność polskich gospodarstw rolniczych z uwzględnieniem środowiska przyrodniczego i klimatu*, cz. I, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2022, s. 16-76.

³⁹⁴ GUS, *Rocznik Statystyczny Rolnictwa 2020*, s. 85.

³⁹⁵ W. Dzun, *Zmiany skali wykorzystania zasobów gruntów rolnych w Polsce w procesie przemian systemowych i integracji z Unią Europejską*, „Zagadnienia Ekonomiki Rolnej” 2012, nr 1, s. 18-39.

może prowadzić do ich wyjaławiania i pogorszenia stosunków wodno-powietrznych, rodzi też niebezpieczeństwo skażenia środowiska oraz uzyskania surowców przyczyniających się do wytwarzania gorszej jakościowo żywności. Z drugiej strony właściwie uprawiana ziemia, tj. utrzymana w dobrej kulturze rolnej, z poszanowaniem zasad nawożenia i stosowania środków ochrony roślin, podlega poprawie swoich właściwości oraz nie doprowadza do degradacji gruntów³⁹⁶. Można zatem stwierdzić, że o jakości czynnika ziemi świadczą także określone zabiegi uprawowo-pielęgnacyjne.

Przykładem zabiegów uprawowo-pielęgnacyjnych są zabiegi agrotechniczne wykonywane z zastosowaniem środków plonotwórczych, których gospodarstwa rolne w Polsce używają relatywnie mało. Z danych *Powszechnego Spisu Rolnego 2020*³⁹⁷ wynika, że w sezonie 2019/2020 nawozy mineralne stosowało 71,4% ogółu gospodarstw rolnych w Polsce. Zużycie nawozów mineralnych w latach 2017-2020 kształtowało się średniorocznie na poziomie 2076,6 tys. ton NPK³⁹⁸. Na 1 ha UR zużywano przeciętnie 141,6 kg NPK, przy czym zużycie nawozów fosforowych wynosiło 23,1 kg/ha; stosowano ponadto 80,4 kg/ha nawozów azotowych i 38,1 kg/ha nawozów potasowych. Dominowała tendencja do zwiększania dawki (kg/ha) stosowanych nawozów wraz ze wzrostem powierzchni gruntów użytkowanych przez gospodarstwa rolne. Zużycie nawozów wyższe od średniej krajowej odnotowano w grupach obszarowych gospodarstw powyżej 20 ha UR. Największe zużycie (192,8 kg NPK/ha UR) zaobserwowano w gospodarstwach wielkoobszarowych powyżej 1000 ha. W analizowanym okresie odnotowano również wzrost dawki NPK (kg/ha). Zużycie nawozów mineralnych na 1 ha UR w Polsce w 2020 roku³⁹⁹ było o prawie 12% większe niż w 2010 roku⁴⁰⁰, przy czym stwierdzono też duże regionalne zróżnicowanie poziomu zużycia nawozów mineralnych⁴⁰¹.

³⁹⁶ B. Roszkowska-Mądra, *op. cit.*, s. 14.

³⁹⁷ GUS, *Powszechny Spis Rolny 2020*.

³⁹⁸ Skrót NPK odnosi się do trzech makroelementów stosowanych w nawozach mineralnych – azotu (N), fosforu (P) i potasu (K). Dane za: GUS, *Rocznik Statystyczny Rolnictwa 2017, 2018, 2019, 2020*.

³⁹⁹ GUS, *Powszechny Spis Rolny 2020*.

⁴⁰⁰ Domaszewicz B., Łączyński A., *Powszechny Spis Rolny 2010*, „Wiadomości Statystyczne” 2011, nr 10, s. 10-22. <https://doi.org/10.59139/ws.2011.10.2>

⁴⁰¹ W województwie opolskim zużycie nawozów mineralnych było ponad dwukrotnie większe w porównaniu z najsłabszym pod tym względem województwem małopolskim.

Zużycie nawozów wapniowych w latach 2017-2020 wynosiło średnio 808,7 tys. ton. Analogicznie jak w przypadku nawozów NPK zużycie nawozów wapniowych rośnie wraz ze wzrostem użytkowanej powierzchni gruntów w gospodarstwie. Największe zużycie, wynoszące 189,7 CaO/ha UR (ponad 3-krotnie wyższe w stosunku do średniorocznego zużycia na poziomie 55,1 kg CaO/ha UR), odnotowano w gospodarstwach wielkoobszarowych o powierzchni powyżej 1000 ha UR. Niestety stosowane przez większość gospodarstw rolnych o różnej skali produkcji dawki w nawożeniu wapniowym nadal znacznie odbiegają od faktycznych potrzeb glebowych, przyczyniając się tym samym do utrzymania wysokiego poziomu zakwaszenia gleb. Przeciętnie zapotrzebowanie na wapno w kraju wynosi ok. 2 tony CaO/ha UR. Zastosowanie takiej ilości CaO pozwoliłoby na doprowadzenie odczynu gleb w Polsce do poziomu odpowiadającego potrzebom produkcji roślinnej. W 2020 roku jedynie ok. 32% powierzchni wszystkich UR nie wymagało zabiegu wapnowania⁴⁰². Wykonywanie wapnowania gleb zgodnie z zapotrzebowaniem glebowym poprawia ich właściwości i przyczynia się do lepszego przyswajania przez rośliny składników pokarmowych wprowadzanych w nawozach do gleby. Prowadzi to również do wzrostu zasobności gleby w dostępne dla roślin formy składników pokarmowych, a przede wszystkim zmniejsza stężenie toksycznego dla roślin glinu, który wpływa na zmniejszenie plonowania. Zaspokojenie potrzeb glebowych w nawożeniu wapniowym wymaga wykonania prób odczynu glebowego danego pola w celu ustalenia, a w dalszej kolejności zastosowania odpowiedniej dawki składnika oraz regularnego powtarzania zabiegu (nie rzadziej niż raz na cztery lata).

W latach 2017-2020 sprzedaż środków ochrony roślin w masie towarowej wynosiła średnio 59,5 tys. ton, przy czym tylko 15,4 tys. ton (ok. 26% środków dostarczanych na rynek) pochodziło z produkcji krajowej. W strukturze sprzedaży dominowały jak zwykle pestycydy importowane (ok. 74%) – wolumen sprzedaży tych środków ochrony roślin wynosił 44,1 tys. ton. W strukturze krajowej produkcji ok. 3,3% stanowiły preparaty opóźniające kiełkowanie i regulatory wzrostu (0,5 tys. ton), 5% – środki owadobójcze i roztoczobójcze (0,77 tys. ton), a ponad 25% środki grzybobójcze, bakteriobójcze i do zaprawiania ziarna (3,9 tys. ton). Podstawą krajowych dostaw były środki chwastobójcze z produkcją na poziomie 10,2 tys. ton (66%).

⁴⁰² GUS, *Rocznik Statystyczny Rolnictwa 2022*.

W strukturze importu dominowały również herbicydy (48,8%) – w masie towarowej 21,5 tys. ton, drugie miejsce pod względem wolumenu wwiezionych środków zajmowały fungicydy – 14,7 tys. ton (33%), a następnie kolejno insektycydy – 4,5 tys. ton (10%), i regulatory wzrostu – 2,6 tys. ton (5,8%). Większym problemem dla gospodarstw rolnych w utrzymaniu ochrony roślin jest mimo wszystko zawężanie listy dopuszczonych do obrotu substancji czynnych, które są w efekcie wycofywane ze składu środków ochrony roślin, co wiąże się z osłabionym działaniem bądź brakiem pożądanego działania przy ponoszonych przez producentów rolnych kosztach i braku substytutów, co prowadzi ostatecznie do niższej produktywności ziemi⁴⁰³.

W przypadku środków ochrony roślin odnotowano w ostatnim czasie wyższy udział substancji czynnej w przeliczeniu na 1 ha zasiewów i upraw trwałych (z 2,8% w 2019 roku do ponad 2,2 kg w 2020 roku). Na zużycie nawozów oraz środków ochrony roślin w kolejnych latach będą rzutowały nienotowane dotąd podwyżki. Szacuje się jednak, że sprzedaż agrochemikaliów w 2021 roku nie zmieniła się w porównaniu z rokiem poprzednim. W przeliczeniu na 1 ha zasiewów i upraw trwałych ich zużycie było nadal zdecydowanie niższe od średniego zużycia pestycydów w UE, które przekracza 3 kg substancji czynnej. Jest to istotne w kontekście strategii „od pola do stołu”, która zakłada ograniczenie stosowania pestycydów w rolnictwie unijnym o 50% do 2030 roku. W tym kontekście warto, aby cele i założenia krajowej polityki rolnej w zakresie redukcji stosowanych substancji czynnych odnosiły się nie tylko do wskaźników zużycia pestycydów przez gospodarstwa rolne w Polsce w poprzedzających okresach, lecz także do wartości wskaźników zużycia pestycydów przez gospodarstwa rolne innych krajów członkowskich. Takie działanie ma w zamyśle przyczynić się zarówno do realizacji celów UE, jak i do ograniczenia negatywnego wpływu polityki rolnej na konkurencyjność rodzinnych gospodarstw rolnych na rynku unijnym⁴⁰⁴.

⁴⁰³ Zdaniem autorki jest to również istotne zagrożenie konkurencyjności polskich gospodarstw rolnych, które, dostosowując sposób produkcji do europejskich norm bezpieczeństwa żywnościowego oraz norm produkcji CO₂, ponoszą koszty niższej produktywności czynników produkcji i muszą być jednocześnie otwarte na konkurencję międzynarodową.

⁴⁰⁴ J. Plewa, *Polskie rolnictwo i gospodarka żywnościowa w ujęciu globalnym*, w: *Polska wieś i polskie rolnictwo 20 lat w Unii Europejskiej*, P. Chmieleński, G. Gorzelak (red.), IRWiR PAN, Warszawa 2024, s. 168-169.

3.1.2. Praca

Poprzez czynnik pracy, w sensie ogólnej teorii czynników produkcji wywodzącej się z koncepcji funkcji produkcji, należy rozumieć pracującego wraz z jego umiejętnościami, doświadczeniem itp. oraz określonym wymiarem czasu pracy. Nakłady czynnika pracy w Polsce są wysokie i zróżnicowane. W analizowanym okresie, tj. latach 2004-2020, nastąpił spadek nakładów pracy wyrażony liczbą osób pełnozatrudnionych w gospodarstwach rolnych, mierzony za pomocą jednostki AWU⁴⁰⁵ (o 12%). Wielkość nakładów pracy jest powiązana z rozmiarem powierzchni użytków rolnych z uwagi na zmniejszanie się nakładów pracy *per capita* w miarę wzrostu areału UR przy jednoczesnym wzroście produktywności tego czynnika⁴⁰⁶. Zdaniem Marka Budzisz⁴⁰⁷ wysokie zasoby siły roboczej w Polsce świadczą o prostych przewagach konkurencyjnych polskich gospodarstw rolnych, jak w przypadku słabo opłacanej pracy własnej, co świadczy o zapóźnieniu w rozwoju tego sektora. Należy jednak pamiętać, że wysoki poziom zatrudnienia w gospodarstwach rolnych jest efektem ubocznym zmian ustrojowych z początku lat 90. XX wieku. Po „szokowej terapii” pierwszych lat transformacji systemowej w warunkach polityki trudnego pieniądza, drogiego i niedostępnego kredytu oraz otwarcia granic, także na niekontrolowany import towarów rolno-spożywczych, uwolnienia cen wraz z ograniczeniem wzrostu płac i urealnienia stopy procentowej nastąpiło ogólne załamanie polskiej gospodarki⁴⁰⁸. Utrzymującej się dekoniunkturze gospodarczej i nierównowadze na rynku

⁴⁰⁵ AWU (*annual work unit*) – roczna jednostka pracy, wyrażająca ekwiwalent czasu przepracowanego w ciągu roku w gospodarstwie rolnym przez jedną osobę pełnozatrudnioną w rolnictwie. Pełny wymiar czasu pracy w większości krajów wynosi 1800 godzin i odpowiada pracy w gospodarstwie w ciągu 12 miesięcy. W Polsce przyjęto zaś równoważnik pełnego etatu na poziomie 2120 godzin przepracowanych w ciągu roku. Na jedną osobę nie może przypadać więcej niż 1 AWU, nawet jeśli w rzeczywistości przepracowała ona więcej godzin.

⁴⁰⁶ I. Frenkel, *Ludność wiejska*, w: *Polska wieś 2012: raport o stanie wsi*, red. J. Wilkin, I. Nurzyńska, A. Bołtromiuk, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 2012, s. 15-64; F. Kapusta, *Agrobiznes*, wyd. 2 zm. i rozszerzone, Difin, Warszawa 2014, s. 22-56.

⁴⁰⁷ M. Budzisz, *Polskie rolnictwo w przededniu rewolucyjnych zmian. Zadania dla sektora publicznego*, <https://wei.org.pl/wp-content/uploads/2021/11/Polskie-rolnictwo-w-przededniu-rewolucyjnych-zmian.-Zadania-dla-sektora-publicznego.pdf> (dostęp: 20.05.2023), s. 5.

⁴⁰⁸ J. Szymańska, *op. cit.*, s. 154.

pracy oraz postępującym procesom restrukturyzacji i modernizacji przedsiębiorstw sektora uspołecznionego towarzyszyła likwidacja wielu podmiotów gospodarczych, co doprowadziło do wzrostu bezrobocia także w rolnictwie w formie zarówno jawnej, jak i ukrytej (w pierwszej kolejności z restrukturyzowanych przedsiębiorstw zwalniani byli chłoporobotnicy)⁴⁰⁹. Wysoki poziom bezrobocia na poziomie przekraczającym 22% doprowadził do przekształceń w funkcjonowaniu gospodarstw rolnych w kierunku pracochłonnego sposobu pracy (tak aby zaangażować nadwyżkę zasobów pracy)⁴¹⁰. Upadek wiejskiej spółdzielczości, dekonstrukcja gospodarcza oraz niskie ceny ziemi przy średnio niskim poziomie wykształcenia ludności rolniczej sprzyjały umacnianiu znaczenia gospodarstwa rolnego jako zabezpieczenia bytu rolnika i jego rodziny (samozaopatrzenie w produkty rolnicze, tani system ubezpieczeń społecznych, gospodarstwo jako zabezpieczenie w sytuacji braku stabilizacji ekonomicznej oraz bezrobocia ukrytego w rolnictwie)⁴¹¹.

Akcesja Polski do struktur UE łączyła się z przeobrażeniami również w obszarze zatrudnienia i nakładów pracy. Analizując zasoby pracy w Polsce w ujęciu regionalnym, odnotowano spadek przeciętnej wartości zatrudnienia we wszystkich regionach w zbliżonym tempie (tabela 4). Spadek wartości wskaźnika przeciętnego zatrudnienia w gospodarstwach rolnych jest pozytywnym zjawiskiem, gdyż wskazuje na zachodzące przemiany gospodarcze oraz uwolnienie nadwyżki siły roboczej do innych sektorów gospodarki, co jest wskazane i typowe dla krajów wysoko rozwiniętych. Niepokojącym zjawiskiem jest jednak bardzo wolne tempo tych zmian, które sugeruje, że na ich efekty trzeba będzie czekać jeszcze przez długie dekady.

⁴⁰⁹ I. Kociszewska, *Próba określenia niektórych przemian na obszarach wiejskich w kontekście ich zrównoważonego rozwoju*, w: *Wieś i rolnictwo w procesie zmian. Czynniki rozwoju obszarów wiejskich*, red. S. Sokołowska, A. Mijał, Wydawnictwo Uniwersytetu Opolskiego, Opole 2010, s. 37-62.

⁴¹⁰ M. Wigier, W. Wrzaszcz (red.), *op. cit.*, 2022, s. 16-54.

⁴¹¹ A. Grzelak, *Związki gospodarstw rolnych z rynkiem w Polsce po roku 1990*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2008, s. 34; A. Grzelak, *Znaczenie powiązań gospodarstw rolnych z rynkiem dla rozwoju rolnictwa w świetle doświadczeń Polski*, w: *Wieś i rolnictwo w procesie zmian. Rolnictwo w nowym otoczeniu rynkowym i instytucjonalnym*, red. S. Sokołowska, A. Bisaga, Wydawnictwo Uniwersytetu Opolskiego, Opole 2010, s. 35-49.

Analizując przeciętną wartość zatrudnienia w gospodarstwach rolnych klasyfikowanych według kryterium kierunku produkcji, można dostrzec zróżnicowaną sytuację. Najwyższym przeciętnym poziomem zatrudnienia charakteryzują się gospodarstwa specjalizujące się w uprawach ogrodniczych i hodowli zwierząt ziarnożernych, co wynika z pracochłonnego typu produkcji. Najniższą wartość wskaźnika odnotowano w odniesieniu do najczęściej reprezentowanego przez gospodarstwa rolne polowego typu produkcji (co wynika z większych zmian technologicznych w tej grupie gospodarstw, wzrostu poziomu wyposażenia technicznego i w rezultacie mniejszego zapotrzebowania na siłę roboczą). Warto zauważyć, że w gospodarstwach specjalizujących się w hodowli zwierząt ziarnożernych w analizowanym okresie wzrosło przeciętne zatrudnienie. Relatywnie stabilna sytuacja pod tym względem dotyczyła również gospodarstw zajmujących się głównie chowem bydła, tj. krowami mlecznymi i zwierzętami trawożnymi (należy pamiętać, że do tej grupy poza bydlęm zaliczane są także owce i kozy jako przeżuwacze). Jest to podyktowane długimi cyklami produkcji i zrównoważonymi w długim okresie technikami i metodami hodowli, ewentualne zmiany i innowacje (np. roboty udojowe) pojawiają się zaś sporadycznie i dotyczą w głównej mierze dużych i bardzo dużych jednostek.

Przyjmując za kryterium klasyfikacji gospodarstw wielkość ekonomiczną, można zaobserwować spadek przeciętnego zatrudnienia we wszystkich typach gospodarstw rolnych. Zdecydowanie najwyższy poziom wskaźnika, odbiegający od wartości osiąganych przez pozostałe podmioty w tej grupie, odnotowano w przypadku gospodarstw rolnych o wielkości powyżej 500 tys. euro SO, gdzie przeciętne zatrudnienie ustabilizowało się na wysokim poziomie.

Tabela 4. Zasoby czynnika pracy w gospodarstwach rolnych w Polsce będących w polu obserwacji FADN według regionu, kierunku produkcji i wielkości ekonomicznej w latach 2004-2020

Zakres terytorialny	Przeciętne zatrudnienie (AWU/gospodarstwo)		
	2004	2020	Tempo zmian (%)
Polska	1,76	1,52	-13,64
Zasoby czynnika pracy według makroregionu			
Pomorze i Mazury	1,83	1,56	-14,75
Mazowsze i Podlasie	1,79	1,54	-12,99
Wielkopolska i Śląsk	1,77	1,54	-13,97
Małopolska i Pogórze	1,63	1,40	-14,11
Zasoby czynnika pracy według kierunku produkcji			
Typ 1 – uprawy polowe	2,01	1,29	-35,82
Typ 2 – uprawy ogrodnicze	2,88	2,76	-4,17
Typ 4 – uprawy trwałe	2,39	1,91	-20,08
Typ 5 – krowy mleczne	1,77	1,73	-2,26
Typ 6 – zwierzęta trawożerne	1,46	1,50	2,74
Typ 7 – zwierzęta ziarnożerne	1,63	2,31	41,72
Typ 8 – mieszane	1,61	1,46	-9,32
Zasoby czynnika pracy według klasy wielkości ekonomicznej			
Bardzo małe (4-8 tys. euro SO)	1,41	1,09	-22,70
Małe (8-25 tys. euro SO)	1,78	1,41	-20,79
Średnio małe (25-50 tys. euro SO)	2,12	1,74	-17,92
Średnio duże (50-100 tys. euro SO)	2,61	1,98	-24,14
Duże (100-500 tys. euro SO)	4,87	2,87	-41,07
Bardzo duże (powyżej 500 tys. euro SO)	15,35	15,07	-1,82

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych FADN, <https://agridata.ec.europa.eu/extensions/FADNPublicDatabase/FADNPublicDatabase.html#> (dostęp: 23.11.2022).

Ponieważ domeną krajów wysoko rozwiniętych jest niski udział zatrudnienia w rolnictwie, na rzecz np. zatrudnienia w usługach, zasoby pracy w Polsce, mimo przekształceń i zmiany swojego charakteru z pracochłonnego na kapitałochłonny, w 2020 roku utrzymywały się nadal na niekorzystnie wysokim poziomie, przy ich jednocześnie nieefektywnym zagospodarowaniu. Wysokim nakładom pracy w polskim rolnictwie towarzyszy bowiem cały czas niska wydajność tego czynnika produkcji. Obniżenie poziomu nakładów pracy może nastąpić poprzez wyższe techniczne uzbrojenie pracy i tym samym wyższe wyposażenie czynnika pracy w kapitał lub

substytucję nakładów pracy nakładami kapitału⁴¹². Niekorzystna struktura zatrudnienia wynika w dużej mierze z wysokiego rozdrobnienia gospodarstw rolnych, będącego efektem z jednej strony zaszłości historycznych (pozo-
stawiania pod zaborami), a z drugiej nie do końca udanej w tym przypadku transformacji systemowej. W rezultacie w 2020 roku rolnictwo w Polsce odpowiadało za aż ponad 9% zatrudnienia ogółem, podczas gdy wytwarzało niecałe 3% PKB (w tym samym czasie odsetek zatrudnionych w rolnictwie w krajach o podobnym udziale rolnictwa w PKB kształtował się na poziomie ok. 4,5%)⁴¹³. Z uwagi na tempo obecnie postępujących zmian wydaje się mało prawdopodobne, aby w krótkim czasie pokonać dystans dzielący nas od krajów UE-15⁴¹⁴. Podobne wnioski można wysnuć na podstawie publikowanych przez pracowników IERiGŻ-PIB wyników badań (m.in. na temat programów wieloletnich itd.), zgodnie z którymi wciąż nawet ponad 0,5 mln osób zatrudnionych w polskim rolnictwie to tzw. ukryci bezrobotni. Przejście tych osób do innych sektorów odciążałoby wiele gospodarstw rolnych z przerostem zatrudnienia. Z tego samego powodu swoje dochody mogłyby zwiększyć również osoby podejmujące działalność poza rolnictwem. Dodatkowym atutem uwolnienia zasobów pracy zaangażowanych w gospodarstwach rolnych byłoby zabezpieczenie innych sektorów gospodarki, które mimo gorszej sytuacji na rynku pracy w wielu przypadkach zmagają się z niedoborem pracowników. Ważnym bodźcem do przemian na rynku pracy w rolnictwie okazały się również pandemia COVID-19 oraz wojna w Ukrainie, które wpłynęły na wzrost zainteresowania (w stopniu umiarkowanym) inwestycjami w technologie cyfrowe oraz wymusiły dążenie do zapewnienia podmiotom rolnym odporności na wstrząsy pojawiające się na rynku pracy (w tym pracy sezonowej)⁴¹⁵.

⁴¹² Kapitał jest tu rozumiany jako komponenty produkcji rolnej (nawozy, środki ochrony roślin, certyfikowany materiał siewny itp.), które prowadzą także do substytucji ziemi.

⁴¹³ GUS, *Powszechny Spis Rolny 2020*.

⁴¹⁴ Grupa tzw. starej 15-tki krajów, które jako pierwsze dołączyły do Unii Europejskiej. Należą do nich założyciele wspólnot europejskich, tj. Belgia, Francja, Holandia, Luksemburg, Niemcy i Włochy, oraz kraje później przystępujące: Wielka Brytania, Irlandia i Dania (1973), Grecja (1981), Hiszpania i Portugalia (1986), Austria, Finlandia i Szwecja (1995).

⁴¹⁵ A. Bezat-Jarzębowska (red.), *Dochody i łańcuchy rynkowe w sektorze żywnościowym*, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2021, s. 7.

Zmiany w nakładach pracy zostaną w przyszłości wymuszone również przez zapotrzebowanie na rynku i zmiany gospodarcze wynikające z rozwoju tzw. Przemysłu 4.0. Cyfrowa transformacja przedsiębiorstw wpisuje się w główne cele wskazane przez Komisję Europejską w *Cyfrowym Kompasie na 2030 rok*. Realizacja koncepcji Przemysłu 4.0 opiera się na cyfrowej transformacji, obejmującej automatyzację, wykorzystywanie inteligentnych maszyn, inteligentnych zakładów produkcyjnych i danych do zwiększania produktywności, elastyczności i zwinności w ramach całego łańcucha dostaw⁴¹⁶. W chwili obecnej szeroko opisywane są w literaturze⁴¹⁷ procesy wdrażania rozwiązań z zakresu transformacji cyfrowej⁴¹⁸ dla przemysłu rolno-spożywczego, mimo słabego rozpoznania zjawiska pewne zmiany można jednak zaobserwować również na poziomie poszczególnych gospodarstw rolnych. Postęp technologiczny opiera się tu nie tylko na nabyciu nowoczesnych ciągników z bogatym wyposażeniem technicznym, ale również na wdrożeniu rozwiązań systemowych, które pozwoliłyby na zastąpienie pracochłonnego charakteru funkcjonowania gospodarstw rolnych na rzecz lepszej relacji nakładów pracy do kapitału oraz na zastąpienie pracy rąk ludzkich rozwiązaniami technicznymi⁴¹⁹ (np. robotami do udoju krów mlecznych, autonomicznymi pojazdami, dronami do monitorowania postępów produkcji oraz zmian warunków atmosferycznych), a także na zastosowanie dedykowanych programów komputerowych i aplikacji, które pozwoliłyby na gromadzenie, analizę i pracę na dużych zbiorach danych dotyczących każdego etapu pro-

⁴¹⁶ Definicja IBM. Zob. Y. Peng, C. Tao, *Can Digital Transformation Promote Enterprise Performance? From the Perspective of Public Policy and Innovation*, „Journal of Innovation and Knowledge” 2022, nr 7(3), s. 3. <https://doi.org/10.1016/j.jik.2022.100198>

⁴¹⁷ E. Brynjolfsson, D. Rock, Ch. Syverson, *The Productivity J-Curve: How Intangibles Complement General Purpose Technologies*, „American Economic Journal: Macroeconomics” 2021, nr 13(1), s. 333-372. <https://doi.org/10.1257/mac.20180386>; S. Figiel, *Rynki rolne i żywnościowe w dobie innowacji cyfrowych*, IERiGZ-PIB, Warszawa 2019, s. 27.

⁴¹⁸ Transformacja cyfrowa rozumiana jest jako „proces fundamentalnej zmiany, możliwy dzięki innowacyjnemu wykorzystaniu technologii cyfrowych, któremu towarzyszy strategiczne zaangażowanie kluczowych zasobów i możliwości, mający na celu radykalną poprawę funkcjonowania podmiotu (podmiotem może być: organizacja, sieć biznesowa, branża lub społeczeństwo) oraz przededefiniowanie propozycji wartości dla interesariuszy”. Zob. C. Gong, V. Ribiere, *Developing a Unified Definition of Digital Transformation*, „Technovation” 2021, nr 102, s. 1. <https://doi.org/10.1016/j.technovation.2020.102217>

⁴¹⁹ Pojęcie własne autorki pracy.

cesu produkcyjnego, tak aby usprawnić szybkość reakcji na zmienne warunki otoczenia i dostosować do nich sposób produkcji. Niestety zarówno w gospodarstwach rolnych, jak w i przedsiębiorstwach przemysłu rolno-spożywczego obserwuje się obecnie wdrażanie pojedynczych działań bez opracowanej wcześniej strategii ich realizacji wraz ze spodziewanym rezultatem⁴²⁰. Zastosowanie cyfrowych rozwiązań może przynieść wzrost innowacyjności i produktywności (po możliwych spadkach), poprawę wyników finansowych i konkurencyjności, a także efekty prośrodowiskowe, tj. optymalizację zużycia zasobów i ograniczenie negatywnego oddziaływania na środowisko oraz wsparcie zielonej transformacji i trwałego rozwoju⁴²¹. Konsekwencją cyfrowej transformacji będą również zmiany na rynku pracy. Należy mieć na uwadze, że poziom bezrobocia jest obecnie znacznie niższy niż w latach 90. XX wieku. Funkcjonowanie gospodarstw rolnych dziś wymaga także znacznie niższych nakładów pracy, a zmiany te pogłębiają się. Oprócz tego dokonujące się przeobrażenia dotyczą charakteru istniejącego zapotrzebowania na zasoby pracy, które zmienia się w kierunku zarządczym i wykonawczym, tj. polegającym na wykonywaniu zadań opartych na monitorowaniu przebiegu czynności⁴²², serwisowaniu maszyn i urządzeń oraz zwiększaniu czasu pracy opartego na kontaktach z interesariuszami, planowaniu, organizowaniu i kontrolowaniu.

Pozytywną zmianą jest tzw. jakość nakładów pracy, która w analizowanych latach wzrosła. Polscy rolnicy są młodzi – około jedna trzecia właścicieli gospodarstw rolnych nie ukończyła czterdziestu lata, a w gospodarstwach o powierzchni powyżej 15 ha udział tej grupy wiekowej wśród

⁴²⁰ „Firmy wydają miliony na inicjatywy związane z cyfrową transformacją, ale wysoki odsetek z tych inicjatyw nie przynosi zysków. Dzieje się tak, ponieważ firmy koncentrują się na wdrażaniu konkretnej technologii («potrzebujemy strategii uczenia maszynowego!»), a nie podejmują w pierwszej kolejności ciężkiej pracy związanej z dopasowaniem zmiany do ogólnej strategii biznesowej”. Zob. B. Tabrizi, E. Lam, K. Girard, V. Irvin, *Digital Transformation Is Not about Technology*, <https://hbr.org/2019/03/digital-transformation-is-not-about-technology> (dostęp: 31.12.2022).

⁴²¹ Oprócz pozytywnych efektów stosowania takich rozwiązań należy mieć na uwadze również ich możliwe konsekwencje w postaci nierównowagi na rynku (na transformację stać jedynie największe i najbogatsze podmioty) oraz nowych rodzajów zagrożeń (cyberataki, bezpieczeństwo danych).

⁴²² A. Suraj, *Przemysł 4.0. Branża już przechodzi rewolucję*, <https://obserwatorgospodarczy.pl/2021/08/09/rolnictwo-juz-przechodzi-rewolucje/> (dostęp: 20.03.2023).

rolników wynosi 43%. Relatywnie młody wiek przyczynia się do ich większej elastyczności w dostosowywaniu się do nowych warunków i wymagań rynku krajowego i międzynarodowego. Dodatkowo wzrósł poziom wykształcenia zatrudnionych w gospodarstwach rolnych oraz mieszkańców obszarów wiejskich. Obecnie większość, tj. 52%, mieszkańców wsi ma wykształcenie średnie, pomaturalne lub niepełne wyższe, a 20% z nich dysponuje wykształceniem wyższym. Jest to skokowy wzrost w porównaniu z sytuacją z lat 90. XX wieku⁴²³.

Mimo wzrostu wykształcenia polscy rolnicy wykazują bardzo umiarkowaną skłonność do współpracy i kooperacji w ramach zorganizowanych i zarejestrowanych prawnie podmiotów gospodarczych. Może to być uwarunkowane niskim poziomem kapitału społecznego w Polsce. Podjęcie takiej formy integracji poziomej byłoby wskazane ze względu na wysoki poziom rozdrobnienia gospodarstw rolnych, niewielkie rozmiary produkcji oraz wynikające z nich małe korzyści skali i niewielką siłę przetargową. Mimo to grupy producentów rolnych mają marginalny udział w liczbie producentów rolnych⁴²⁴. Według danych MRiRW i ARiMR liczba zarejestrowanych na podstawie przepisów ustawy grup producentów w latach 2007-2013 wzrosła z 251 do 1349, a następnie zmniejszyła się do 738 w 2022 roku i zrzeszają one obecnie ok. 9 tys. członków (średnio ok. 14 członków w grupie)⁴²⁵. Na krajowym rynku rolno-żywnościowym funkcjonuje 268 uznanych organizacji producentów w sektorze owoców i warzyw, utworzonych po akcesji Polski do UE na podstawie odrębnych przepisów prawnych⁴²⁶. Liczba omawianych podmiotów gospodarczych i ich członków jest niewielka w porównaniu z liczbą gospodarstw rolnych, w tym także w porównaniu z liczbą towaro-

⁴²³ M. Szymańska, *Raport o stanie wsi: wzrasta poziom wykształcenia, ale ubywa rolników*, https://www.tygodnik-rolniczy.pl/articles/aktualnosci/_raport-o-stanie-wsi-wrasta-poziom-wyksztalcenia-ale-ubywa-rolnikow/ (dostęp: 5.04.2023).

⁴²⁴ P. Kraciński, P. Szajner, *Organizacyjne i technologiczne przesłanki działania grup producentów rolnych*, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2021, s. 128-138.

⁴²⁵ Agraves, *Grupy producentów rolnych 2022*, <https://agraves.pl/grupy-producentow-rolnych-2022/> (dostęp: 10.01.2023).

⁴²⁶ A. Kowalski, S. Kowalczyk, W. Rembisz, R. Grochowska, J. Krzyżanowski, B. Nosecka, i in. *Analiza SWOT sektorów produkcji rolnej, o których mowa w art. 1 ust. 2 rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1308/2013, w kontekście interwencji planowanych w ramach Planu Strategicznego dla WPR na lata 2023-2027*, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2019, s. 38-40.

wych gospodarstw rolnych, które prowadzą dystrybucję produktów kanałami rynkowymi. Dominującymi formami prawnymi grup producentów rolnych są spółki prawa handlowego, w tym głównie spółki z ograniczoną odpowiedzialnością oraz spółdzielnie. Inne formy prawne (np. stowarzyszenia i zrzeszenia) odgrywają w tym przypadku marginalną rolę⁴²⁷.

Można dostrzec również duże zróżnicowanie liczby grup i organizacji producentów w poszczególnych sektorach krajowej gospodarki rolno-żywnościowej. Najwięcej grup producentów występuje w sektorze wieprzowiny oraz w produkcji zbóż i nasion oleistych (rzepaku). Relatywnie duża liczba grup producentów działa także w sektorach drobiarskim i mleczarskim. Uznane organizacje zrzeszające producentów występują natomiast obecnie tylko wśród producentów owoców i warzyw. Duże zróżnicowanie liczby zarówno grup, jak i uznanych organizacji producentów można zauważyć także w układzie terytorialnym kraju. Najwięcej grup producentów rolnych występuje w regionach wyspecjalizowanych w produkcji żywca wieprzowego (woj. wielkopolskie – 280) oraz zbóż i rzepaku (woj. dolnośląskie – 88, woj. mazowieckie – 84, woj. opolskie – 83, i woj. warmińsko-mazurskie – 83). W pozostałych regionach liczba grup i organizacji producentów jest niewielka⁴²⁸.

Mała liczba grup producentów rolnych i uznanych organizacji producentów w Polsce sprawia, że w świetle propozycji zmian WPR tylko niewielka liczba podmiotów gospodarczych zostanie objęta działaniem interwencji rynkowych. W konsekwencji instrumenty te będą miały ograniczony wpływ na modernizację gospodarstw rolnych i inne procesy dostosowawcze w zakresie realizacji głównych celów WPR⁴²⁹.

Niska wydajność czynnika pracy i wysoki poziom zatrudnienia w rolnictwie w połączeniu z powolnym tempem zmian oraz niechęcią do współpracy i kooperacji wpływają negatywnie na konkurencyjność podmiotów rolnych, co wymaga przekształceń strukturalnych lub odpowiedniego uregulowania tych kwestii w konstrukcji instrumentów wsparcia z zakresu WPR.

⁴²⁷ *Ibidem*.

⁴²⁸ CDR, *Rejestr grup*, <https://www.cdr.gov.pl/en/ekonomika-i-organizacja/grupy-producentow-rolnych/rejestr-grup> (dostęp: 10.01.2023).

⁴²⁹ P. Chmieliński, M. Gospodarowicz, A. Wasilewski, B. Wieliczko, i in., *Identyfikacja oraz oszacowanie rezerwy efektywności oraz możliwości zwiększenia konkurencyjności krajowego sektora rolnego poprzez upowszechnienie wśród producentów rolnych wspólnych form działania*, IERiGŻ – PIB, Warszawa 2019, s. 172.

3.1.3. Kapitał

Zasoby kapitału, trzeciego podstawowego czynnika produkcji, warunkują w dużej mierze efektywność gospodarstw rolnych. Niedostatek kapitału pod względem zarówno zasobowym (np. środki trwałe), jak i strumieniowym (np. nakłady produkcyjne) wpływa na spadek produktywności podmiotów rolnych. Braki te mogą być wieloobszarowe w zależności od klasyfikowanej grupy gospodarstw – od nakładów na systemy irygacyjne po chemiczne środki produkcji (środki ochrony roślin, nawozy). Wszędzie jednak, będąc zasobem krytycznym, decydują o poziomie produktywności podmiotów rolnych⁴³⁰.

Na wielkość nakładów kapitału zaangażowanego w proces produkcyjny wpływają ceny produktów rolnych. Pod koniec analizowanego okresu zaszły dynamiczne zmiany dotyczące sytuacji na rynku środków produkcji. Uwarunkowania rynkowe ulegały silnym wahaniom rok do roku – od bardzo korzystnych w 2017, 2019, 2021 oraz 2022 roku⁴³¹ do bardzo niekorzystnych w 2018 i 2020 roku, co było szczególnie widoczne w zmieniających się wartościach wskaźnika relacji cen w rolnictwie (tzw. nożyce cen, rysunek 2). W okresie 2017-2020⁴³² oraz w dwóch kolejnych latach ceny podstawowych środków wykorzystywanych w produkcji rolnej znacznie wzrosły. Odnotowano znaczny wzrost cen paliw, olejów i smarów technicznych, materiałów budowlanych, usług weterynaryjnych, maszyn i narzędzi rolniczych oraz pasz, a także obsługi maszynowej produkcji rolniczej i ogrodniczej, nasion siewnych, nawozów mineralnych, środków ochrony roślin oraz zwierząt hodowlanych⁴³³.

W rezultacie nastąpiło pogorszenie wyników produkcyjnych, a te znacząco wpłynęły na sytuację ekonomiczną gospodarstw indywidualnych. W wyniku spadku cen produktów rolnych sprzedawanych przez te gospodarstwa oraz dalszego wzrostu cen towarów i usług nabywanych przez nie na

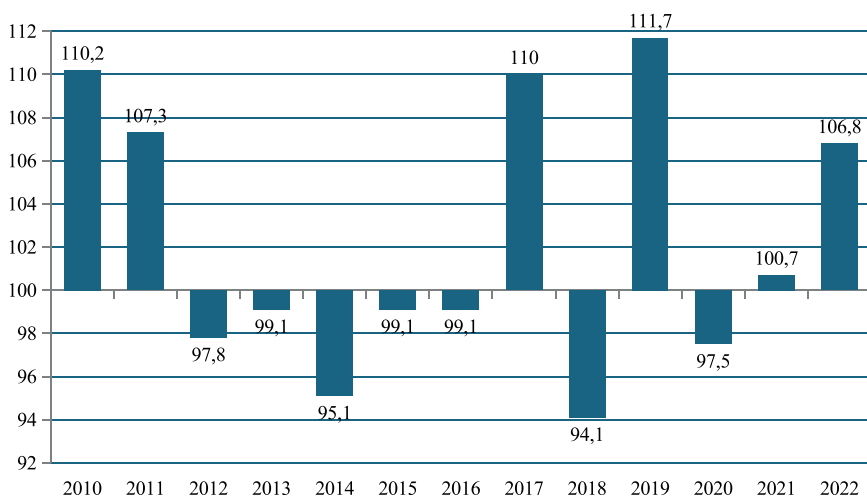
⁴³⁰ S. Kowalczyk, R. Sobiecki, *Potencjał rolnictwa Europy Środkowo-Wschodniej wobec wyzwań globalnych*, w: *Europa Środkowo-Wschodnia wobec globalnych trendów: gospodarka, społeczeństwo i biznes*, red. M. Strojny, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2019, s. 331-352.

⁴³¹ GUS, *Rocznik Statystyczny Rolnictwa 2017, 2018, 2019, 2020, 2021*.

⁴³² „Koniunktura w Rolnictwie” 2017-2023, nr 114-138, <https://www.sgh.waw.pl/koniunktura-w-rolnictwie> (dostęp: 13.03.2021).

⁴³³ M. Wigier, W. Wrzaszcz (red.), *op. cit.*, 2021, s. 23-97.

potrzeby bieżącej produkcji rolniczej i na cele inwestycyjne wskaźnik relacji cen (tzw. nożyce cen) wyniósł w 2021 roku 100,4. Można więc uznać, że był on neutralny pod względem konkurencyjności gospodarstw rolnych. W 2022 roku wartość wskaźnika wyniosła już 106,8, co pozwala stwierdzić, że mimo niekorzystnych warunków panujących w otoczeniu gospodarczym rolnictwa dynamika cen produktów sprzedawanych była wyższa od dynamiki cen środków produkcji, a sytuacja ekonomiczna gospodarstw rolnych poprawiła się.



Rysunek 2. Wskaźnik relacji cen* w rolnictwie (tzw. nożyce cen)

* Rok poprzedni = 100.

Źródło: opracowanie własne na podstawie serii analiz: A. Zalewski (red.), *Rynek środków produkcji dla rolnictwa. Stan i perspektywy*, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2010-2022.

Sprzyjające konkurencyjności gospodarstw rolnych uwarunkowania rynkowe przeplatały się z pogorszeniem relacji cen, aby następnie w efekcie wzrostu dochodów gospodarstw rolnych w związku z lepszymi zbiorami, w warunkach stosunkowo niewielkich zmian cen podstawowych ziemiopłodów rolnych, odnotować poprawę koniunktury na krajowym rynku środków produkcji dla rolnictwa⁴³⁴. Kolejne lata 2021-2023, nieobjęte dalszą szczegółową analizą empiryczną w pracy ze względu na braki w bazach danych, w następstwie zakłóceń międzynarodowego łańcucha dostaw, pandemii

⁴³⁴ I. Augustyńska, M. Czułowska (red.), *op. cit.*, s. 16-28.

COVID-19, czynników geopolitycznych (powiązanych z wojną w Ukrainie) oraz rosnącej inflacji przyczyniły się do wyraźnego wzrostu cen na światowych rynkach surowców energetycznych, nawozów mineralnych, metali przemysłowych i minerałów. W rezultacie nastąpiło w Polsce przyspieszenie wzrostu cen środków produkcji i rozwarcie nożyc cen (rysunek 2). Mimo niekorzystnego wpływu zarówno czynników zewnętrznych, jak i rosnących cen sprzętu rolniczego nie odnotowano spadku aktywności inwestycyjnej związanej z modernizacją parku maszynowego w polskich gospodarstwach. Na zwiększenie popytu wpływ miało m.in. przyspieszenie tempa realizacji działań inwestycyjnych w ramach PROW na lata 2014-2020. Analizując wielkość produkcji nawozów w latach 2020-2021, można ponadto stwierdzić, że mimo drastycznego wzrostu cen nawozów ani pandemia COVID-19, ani wysokie ceny gazu⁴³⁵ nie spowodowały (jak dotąd) istotnych zmian w wielkości i strukturze krajowej produkcji nawozów mineralnych.

Niestety polskie produkty rolne z powodu jednych z najwyższych w UE kosztów produkcji zaczynają przegrywać konkurencję. Można tym samym mówić obecnie o wyczerpaniu się prostych rezerw oraz utracie przewagi konkurencyjnej opierającej się na czynnikach cenowo-jakościowych. Znaczenie i rodzaj zmian zachodzących w otoczeniu makroekonomicznym gospodarstw rolnych są ważne również w kontekście przystępowania do

⁴³⁵ Drożące surowce energetyczne na światowych rynkach oraz deprecjacja polskiej waluty przyczyniły się w pierwszej kolejności do istotnych podwyżek cen nośników energii na krajowym rynku. W rezultacie średnioroczna cena oleju napędowego w 2021 roku była aż o około 20% wyższa niż rok wcześniej. Rekordowe wzrosty ceny gazu ziemnego, podstawowego surowca wykorzystywanego do produkcji nawozów azotowych, w istotny sposób wpłynęły m.in. na ceny nawozów azotowych. Spektakularny, nienotowany od wielu lat wzrost cen na krajowym rynku środków produkcji dla rolnictwa w 2021 roku był w dużym stopniu uwarunkowany czynnikami o charakterze podażowym, które były z kolei pochodną zmian na światowych rynkach surowcowych. Miały one związek nie tylko z wyraźnym wzrostem cen gazu ziemnego oraz cen nawozów w handlu międzynarodowym, ale również m.in. z mniejszym niż w latach poprzednich wolumenem importu nawozów oraz ich większym eksportem, co przełożyło się na niewystarczającą podaż nawozów na krajowym rynku, w tym głównie nawozów azotowych. Ocenia się, że trwająca od 24 lutego 2022 roku rosyjska inwazja na Ukrainę nasiliła problem rosnących kosztów produkcji oraz niedostatecznej podaży nawozów mineralnych na globalnym rynku.

nowego PROW na lata 2023-2027, który będzie realizowany w zmienionym kształcie⁴³⁶ w stosunku do poprzednich edycji programu.

Nakłady kapitałowe polskich gospodarstw rolnych cechuje wysoki poziom zróżnicowania. Zmiany w przeciętnym poziomie nakładów kapitałowych zaprezentowane w tabeli 5 wyrażono za pomocą sumy zużycia pośredniego, amortyzacji oraz kosztów czynników zewnętrznych. Zużycie pośrednie należy rozumieć jako wartość produktów i usług zużytych w procesach produkcyjnych gospodarstw rolnych przedstawioną w postaci kosztów bezpośrednich i kosztów ogólnogospodarczych. Amortyzacja obrazuje wartość zużycia środków trwałych w rolnictwie w danym roku, a związane z nią zmiany odzwierciedlają poziom realizowanych inwestycji. Koszty zaangażowania obcych czynników wytwórczych (pracy, ziemi i kapitału) to natomiast koszty wynagrodzenia za pracę, czynszów i odsetek.

Tabela 5. Nakłady kapitałowe w gospodarstwach rolnych w Polsce będących w polu obserwacji FADN według regionu, kierunku produkcji i wielkości ekonomicznej w latach 2004-2020 (ceny stałe z 2004 roku; euro)

Zakres terytorialny	Przeciętne nakłady kapitałowe (euro/ gospodarstwo)		
	2004	2020	Tempo zmian (%)
Polska	14 475	20 439,67	41,21
Zasoby czynnika kapitału według makroregionu			
Pomorze i Mazury	21 644	34 399	58,93
Mazowsze i Podlasie	12 130	17 352	43,05
Wielkopolska i Śląsk	19 751	28 242	42,99
Małopolska i Pogórze	9735	10 458	7,42
Zasoby czynnika kapitału według kierunku produkcji			
Typ 1 – uprawy polowe	20 720	14 566	-29,70
Typ 2 – uprawy ogrodnicze	30 832	32 869	6,61
Typ 4 – uprawy trwałe	15 371	12 742	-17,11
Typ 5 – krowy mleczne	12 489	23 028	84,39
Typ 6 – zwierzęta trawożerne	6248	11 085	77,41
Typ 7 – zwierzęta ziarnożerne	30 230	164 563	444,37
Typ 8 – mieszane	9960	16 914	69,82

⁴³⁶ Więcej informacji na temat PROW 2023-2027 oraz różnicach w stosunku do poprzednich programów przedstawiono w rozdziale 5.

Zakres terytorialny	Przeciętne nakłady kapitałowe (euro/ gospodarstwo)		
	2004	2020	Tempo zmian (%)
Zasoby czynnika kapitału według klas wielkości ekonomicznej			
Bardzo małe (4-8 tys. euro SO)	5472	4738	-13,41
Małe (8-25 tys. euro SO)	10 862	9114	-16,09
Średnio małe (25-50 tys. euro SO)	24 440	19 298	-21,04
Średnio duże (50-100 tys. euro SO)	49 531	37 646	-23,99
Duże (100-500 tys. euro SO)	148 238	105 363	-28,92
Bardzo duże (powyżej 500 tys. euro SO)	646 721	1 186 704	83,50

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych FADN, <https://agridata.ec.europa.eu/extensions/FADNPublicDatabase/FADNPublicDatabase.html#> (dostęp: 23.11.2022).

Wartości bezwzględne nakładów kapitałowych i ich zmiany można poddać interpretacji tylko w ograniczonym zakresie. Najwyższą wartość przeciętnych nakładów kapitałowych na jedno gospodarstwo odnotowano na Pomorzu i Mazurach (prawie 3,5-krotnie wyższą niż w regionie o najniższej wartości wskaźnika, tj. w Małopolsce i na Pogórzu). Zróżnicowane było również tempo zmian (wzrostu) czynnika kapitału – od najszybszego na Pomorzu i Mazurach do najwolniejszego w Małopolsce i na Pogórzu.

W przypadku gospodarstw rolnych klasyfikowanych według kryterium kierunku produkcji najwyższą przeciętną wartość nakładów kapitałowych odnotowano wśród podmiotów specjalizujących się w hodowli zwierząt ziarnożernych. Wynika to ze specyfiki tego typu produkcji i wysokiego poziomu zużycia pośredniego oraz kosztów czynników zewnętrznych (półprodukty, takie jak np. gotowe pasze, koncentraty itd.). Należy jednak zauważyć, że ten typ produkcji charakteryzuje się również najwyższym poziomem zmiany wartości wskaźnika w analizowanym okresie. W gospodarstwach specjalizujących się w uprawach trwałych i produkcji polowej odnotowano bowiem spadki (odpowiednio o ok. 17% i 30%).

Można dostrzec również znaczne zróżnicowanie poziomu wskaźnika przeciętnych nakładów kapitałowych w gospodarstwach rolnych klasyfikowanych według kryterium wielkości ekonomicznej. Wraz ze wzrostem wielkości ekonomicznej rosła bowiem przeciętna wartość nakładów kapitałowych w poszczególnych grupach gospodarstw. Jednocześnie w analizowanym okresie (2004-2020) we wszystkich klasach (poza gospodarstwami o wielkości powyżej 500 tys. euro SO) odnotowano spadek wartości wskaźnika.

Wyjątek w postaci wspomnianych już największych gospodarstw rolnych wynikał z zasobności tych podmiotów w areal użytkowanych gruntów i większych możliwości inwestycyjnych (stąd wyższa wartość amortyzacji, kosztów zaangażowanych czynników zewnętrznych i zużycia pośredniego). Ponadto należy zauważyć, że są to podmioty z reguły posiadające środki na prefinansowanie i współfinansowanie inwestycji w ramach wsparcia z funduszy unijnych, a także cechujące się wyższym stopniem uniezależnienia realizacji inwestycji od dostępności dofinansowania.

Problem rozwojowy polskiego rolnictwa polega na tym, że stopa substitucji między poszczególnymi składnikami potencjału jest bliska zeru. Struktury nie można zatem poprawić drogą realokacji istniejących zasobów. Nową jakość strukturalną można uzyskać jedynie przez zwiększenie nakładów na nowoczesne technologie oraz towarzyszący im *know-how*. Przedsięwzięcia te są bardzo kosztowne i wykraczają poza zdolności akumulacyjne większości rolników. Przykładem są obecnie wdrażane rozwiązania z zakresu Przemysłu 4.0, których zastosowanie w przypadku przedsiębiorstw rolno-spożywczych jest pod pewnymi względami ograniczone⁴³⁷ oraz uzależnione od rozmiaru (największe) jednostki produkcyjnej⁴³⁸. Istnieje przypuszczenie, że w ciągu najbliższej dekady w proces cyfrowej transformacji zaangażują się przed wszystkim gospodarstwa rolne wielkości powyżej 100 tys. euro SO oraz określona grupa podmiotów wielkości 50-100 tys. euro SO⁴³⁹, a dystans pod względem konkurencyjności podmiotów rolnych jeszcze bardziej się pogłębi.

⁴³⁷ Ocena postępów w zakresie cyfryzacji mierzona jest syntetycznym wskaźnikiem cyfryzacji (*Digital Intensity Index*), opracowanym przez Eurostat. Uwzględnia on kryteria pozwalające ocenić: dostęp do Internetu i stopień zaawansowania stworzonych na jego bazie rozwiązań, wykorzystanie mediów społecznościowych, Internetu Rzeczy oraz technologii AI oraz zastosowanie rozwiązań w chmurze i ich efektywność potwierdzoną wynikami finansowymi.

⁴³⁸ K. Kosior, *Transformacja cyfrowa w przedsiębiorstwach przemysłu spożywczego – trudna droga do Przemysłu 4.0*, referat wygłoszony na seminarium w IERiGŻ-PIB, Warszawa 2022.

⁴³⁹ K. Kosior, *Smart manufacturing: potencjał nowych technologii cyfrowych i dużych zbiorów danych w przemyśle spożywczym*, referat wygłoszony na konferencji IERiGŻ-PIB, Lidzbark Warmiński 2018.

3.2. Relacje między czynnikami produkcji

Poza wspomnianą wcześniej analizą wartości bezwzględnych zasobów i nakładów czynników produkcji ważne jest także zbadanie wskaźników opisujących relacje między czynnikami produkcji wyrażonymi za pomocą nasycenia kapitałem pracy i ziemi, a także wyposażenia ziemi w zasoby pracy oraz wyposażenia pracujących w gospodarstwach rolnych w zasoby ziemi. W latach 2004-2020 w polskich gospodarstwach rolnych zaszły mniej lub bardziej znaczące zmiany w relacjach zachodzących między czynnikami produkcji.

Wartość nakładów kapitałowych (wyrażonych za pomocą sumy zużycia pośredniego, amortyzacji i kosztów czynników zewnętrznych) przypadających na jedną osobę pełnozatrudnioną w gospodarstwie rolnym charakteryzuje poziom nasycenia pracy kapitałem (tabela 6). Wskaźnik technicznego uzbrojenia pracy w analizowanym okresie wzrósł we wszystkich grupach gospodarstw bez względu na ich wielkość (poza gospodarstwami wielkości 25-50 tys. euro SO, w przypadku których nastąpił spadek wartości wskaźnika o marginalnym znaczeniu). Jest to rezultat zmniejszającego się na przestrzeni lat zatrudnienia w gospodarstwach rolnych przy równocześnie stałej lub rosnącej wartości zaangażowanego kapitału. W grupach gospodarstw najbardziej nasyconych kapitałowo na jednostkę pracy, tj. na Pomorzu i Mazurach oraz na Mazowszu i Podlasiu, w gospodarstwach specjalizujących się w hodowli zwierząt ziarnożernych oraz wśród gospodarstw o wielkości ekonomicznej powyżej 50 tys. euro SO wartość tego wskaźnika wahała się w przedziale od ok. 20 tys. euro/AWU do prawie 80 tys. euro/AWU. W pozostałych grupach, tj. wśród gospodarstw wielkości poniżej 50 tys. euro SO, mimo nawet blisko 2-krotnego wzrostu wartości wskaźnika w liczbach bezwzględnych, w 2020 roku wskaźnik oscylował na poziomie od ok 4 tys. euro/AWU do kilkunastu tys. euro/AWU. W przypadku gospodarstw wielkości ekonomicznej poniżej 500 tys. euro SO oraz w odniesieniu do gospodarstw specjalizujących się w uprawach ogrodniczych i uprawach trwałych, a także tych zlokalizowanych w Małopolsce i na Pogórzu odnotowano spadek wartości wskaźnika w ujęciu dynamicznym. W pozostałych grupach, w których wystąpił wzrost, nie stwierdzono znaczących zmian w ujęciu bezwzględnym – nie wpłynęły one w istotny sposób na pozycję tych podmiotów na tle pozostałych gospodarstw. Były to relatywnie niskie wartości, stanowiące zarazem obszar wymagający poprawy, również w kontekście konkurencyjności podmiotów rolnych.

Tabela 6. Wskaźniki technicznego uzbrojenia pracy i technicznego uzbrojenia ziemi w gospodarstwach rolnych w Polsce będących w polu obserwacji FADN według regionu, kierunku produkcji i wielkości ekonomicznej w latach 2004-2020 (ceny stałe z 2004 roku; euro/AWU)

Zakres terytorialny	Techniczne uzbrojenie pracy (euro/AWU)			Techniczne uzbrojenie ziemi (euro/ha UR)		
	2004	2020	Tempo zmian (%)	2004	2020	Tempo zmian (%)
Polska	8224,43	13 447,15	63,50	920,22	1047,65	13,85
Wartość wskaźnika według makroregionu						
Pomorze i Mazury	11 827,32	22 050,58	86,44	708,48	908,34	28,21
Mazowsze i Podlasie	6776,54	11 267,41	66,27	936,68	1133,36	21,00
Wielkopolska i Śląsk	11 158,76	18 338,99	64,35	982,15	1085,40	10,51
Małopolska i Pogórze	5972,39	7469,86	25,07	1100,00	944,70	-14,12
Wartość wskaźnika według kierunku produkcji						
Typ 1 – uprawy polowe	10 308,46	11 291,86	9,54	603,20	652,33	8,14
Typ 2 – uprawy ogrodnicze	10 705,56	11 909,23	11,24	7987,56	6120,95	-23,37
Typ 4 – uprawy trwałe	6431,38	6671,09	3,73	1897,65	1459,54	-23,09
Typ 5 – krowy mleczne	7055,93	13 311,20	88,65	803,67	1081,65	34,59
Typ 6 – zwierzęta trawożerne	4279,45	7389,78	72,68	539,09	634,13	17,63
Typ 7 – zwierzęta ziarnożerne	18 546,01	71 239,34	284,12	1909,67	6045,66	216,58
Typ 8 – mieszane	6186,34	11 585,15	87,27	739,97	941,78	27,27
Wartość wskaźnika według klas wielkości ekonomicznej						
Bardzo małe (4-8 tys. euro SO)	3880,85	4347,20	12,02	767,46	630,11	-17,90
Małe (8-25 tys. euro SO)	6102,25	6463,92	5,93	792,27	701,09	-11,51
Średnio małe (25-50 tys. euro SO)	11 528,30	11 091,04	-3,79	885,83	828,26	-6,50
Średnio duże (50-100 tys. euro SO)	18 977,39	19 013,32	0,19	1052,06	971,52	-7,66
Duże (100-500 tys. euro SO)	30 439,01	36 711,89	20,61	1448,20	1241,32	-14,29
Bardzo duże (powyżej 500 tys. euro SO)	42 131,66	78 746,11	86,90	1316,91	2609,40	98,15

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych FADN, <https://agridata.ec.europa.eu/extensions/FADNPublicDatabase/FADNPublicDatabase.html#> (dostęp: 23.11.2022).

Kolejnym wskaźnikiem określającym relacje między czynnikami produkcji jest techniczne uzbrojenie ziemi. W przeciwieństwie do poprzedniego

wskaźnika amplituda wahań między analizowanymi grupami gospodarstw jest znacznie niższa (tabela 6). Największe nasycenie ziemi kapitałem występuje w gospodarstwach rolnych specjalizujących się w uprawach ogrodniczych i hodowli zwierząt ziarnożernych, gdzie w 2020 roku wskaźnik ten przekroczył 6 tys. euro/ha, podczas gdy w pozostałych grupach jego wartość oscylowała w przedziale od 0,6 tys. euro/ha do ponad 2 tys. euro/ha (gospodarstwa o wielkości powyżej 500 tys. euro SO). W większości gospodarstw klasyfikowanych według wielkości ekonomicznej (poza gospodarstwami rolnymi wielkości powyżej 500 tys. euro SO) oraz podmiotami specjalizującymi się w uprawach ogrodniczych i uprawach trwałych, a także tych funkcjonujących w regionie Małopolski i Pogórza odnotowano spadek wartości wskaźnika w ujęciu dynamicznym. W pozostałych grupach, w których wystąpił wzrost, nie stwierdzono znaczących zmian w ujęciu bezwzględnym, co wpłynęło na niekorzystną pozycję Polski na arenie międzynarodowej.

Dość znaczne różnice wśród poszczególnych grup gospodarstw w odniesieniu do okresu badania (zarówno bazowego, jak i końcowego) towarzyszyły wskaźnikowi określającemu liczbę pracujących w rolnictwie w przeliczeniu na 100 ha UR (tabela 7). W ujęciu dynamicznym we wszystkich badanych grupach (poza gospodarstwami wielkości powyżej 500 tys. euro SO) nastąpił spadek wartości wskaźnika będący efektem przede wszystkim spadku zasobów siły roboczej w ujęciu bezwzględnym przy relatywnie stałej powierzchni użytków rolnych. W większości przypadków w analizowanym okresie nastąpił spadek o jedną trzecią wartości wskaźnika, w pozostałych grupach zaobserwowano zaś względnie stabilną sytuację. Ponadto w 2020 roku odnotowano blisko 2-krotnie niższą wartość wskaźnika na Pomorzu i Mazurach oraz w Wielkopolsce i na Śląsku niż w pozostałych makroregionach FADN. Wysokimi nakładami pracy charakteryzowały się również gospodarstwa wielkości 4-8 tys. euro SO oraz 8-25 tys. euro SO (co wynika z rodzinnego charakteru siły roboczej, na poziomie porównywalnym do większych podmiotów, przy względnie małej powierzchni użytków rolnych). Wysoką wartość wskaźnika odnotowano również w gospodarstwach specjalizujących się w uprawach trwałych i uprawach ogrodniczych, gdzie bardzo wysoki poziom zatrudnienia wynika ze specyfiki produkcji, jak również zwiększonego sezonowo zapotrzebowania na siłę roboczą.

Tabela 7. Wskaźniki zatrudnienia w przeliczeniu na 100 ha UR oraz wyposażenia w zasoby ziemi w gospodarstwach rolnych w Polsce będących w polu obserwacji FADN według regionu, kierunku produkcji i wielkości ekonomicznej w latach 2004-2020

Zakres terytorialny	Liczba pełnozatrudnionych w gospodarstwach rolnych w przeliczeniu na 100 ha UR (AWU / 100 ha UR)			Nakłady pracy / powierzchnia UR (ha UR / 1 AWU)		
	2004	2020	Tempo zmian (%)	2004	2020	Tempo zmian (%)
Polska	11,19	7,79	-30,37	8,94	12,84	43,61
Wartość wskaźnika według makroregionu						
Pomorze i Mazury	5,99	4,12	-31,23	16,69	24,28	45,42
Mazowsze i Podlasie	13,82	10,06	-27,23	7,23	9,94	37,42
Wielkopolska i Śląsk	8,80	5,92	-32,76	11,36	16,90	48,71
Małopolska i Pogórze	18,42	12,65	-31,33	5,43	7,91	45,63
Wartość wskaźnika według kierunku produkcji						
Typ 1 – uprawy polowe	5,85	5,78	-1,27	17,09	17,31	1,29
Typ 2 – uprawy ogrodnicze	74,61	51,40	-31,11	1,34	1,95	45,17
Typ 4 – uprawy trwałe	29,51	21,88	-25,85	3,39	4,57	34,86
Typ 5 – krowy mleczne	11,39	8,13	-28,66	8,78	12,31	40,17
Typ 6 – zwierzęta trawożerne	12,60	8,58	-31,88	7,94	11,65	46,80
Typ 7 – zwierzęta ziarnożerne	10,30	8,49	-17,58	9,71	11,78	21,33
Typ 8 – mieszane	11,96	8,13	-32,04	8,36	12,30	47,14
Wartość wskaźnika według klas wielkości ekonomicznej						
Bardzo małe (4-8 tys. euro SO)	19,78	14,49	-26,70	5,06	6,90	36,43
Małe (8-25 tys. euro SO)	12,98	10,85	-16,46	7,70	9,22	19,70
Średnio małe (25-50 tys. euro SO)	7,68	7,47	-2,81	13,01	13,39	2,89
Średnio duże (50-100 tys. euro SO)	5,54	5,11	-7,83	18,04	19,57	8,50
Duże (100-500 tys. euro SO)	4,76	3,38	-28,93	21,02	29,57	40,71
Bardzo duże (powyżej 500 tys. euro SO)	3,13	3,31	6,01	31,99	30,18	-5,67

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych FADN, <https://agridata.ec.europa.eu/extensions/FADNPublicDatabase/FADNPublicDatabase.html#> (dostęp: 23.11.2022).

Również ze względu na wysoki poziom wyposażenia gospodarstw rolnych w nakłady czynnika pracy niekorzystnie prezentuje się wyposażenie pracujących w polskich gospodarstwach rolnych w zasoby ziemi. O ile przeciętny wynik w Polsce w 2020 roku wynosił 12,84 ha/AWU, o tyle sytuacja w poszczególnych grupach gospodarstw była zróżnicowana.

Zgodnie z klasyfikacją FADN w regionie najlepiej wyposażonym w zasoby ziemi przez pracujących w gospodarstwach rolnych, tj. na Pomorzu i Mazurach (zdominowanych przez największe i najsilniejsze gospodarstwa rolne), występuje blisko 3,5-krotnie wyższa wartość wskaźnika niż w najslabiej wyposażonym pod tym względem regionie, obejmującym Małopolskę i Pogórze (z najmniejszymi i najbardziej rozdrobnionymi gospodarstwami).

Wśród gospodarstw klasyfikowanych według kierunku produkcji największą zasobność zatrudnionych w czynnik ziemi odnotowano w gospodarstwach rolnych specjalizujących się w uprawach polowych (ok. 24 ha UR/AWU), najniższą zaś w gospodarstwach rolnych specjalizujących się w uprawach ogrodnich oraz uprawach trwałych (odpowiednio ok. 2 ha UR/AWU i 4,5 ha UR/AWU). W pozostałych grupach gospodarstw sytuacja jest znacznie bardziej ustabilizowana, a osiągnięte przez nie wyniki są zbliżone do średniej krajowej. Jest to związane m.in. z kapitałochłonnością poszczególnych kierunków produkcji gospodarstw rolnych, a także z efektywnością ekonomiczną z hektara zaangażowanych zasobów ziemi.

W przypadku gospodarstw rolnych klasyfikowanych według wielkości ekonomicznej zaobserwowano dodatnią korelację między rozmiarem gospodarstwa a wartością wskaźnika wyposażenia pracujących w zasoby ziemi. W ujęciu względnym największy wzrost (o ok. 40%) dotyczył gospodarstw o wielkości 4-8 tys. euro SO i 100-500 tys. euro SO, spadek odnotowano zaś wśród gospodarstw wielkości powyżej 500 tys. euro SO. Jest to podyktowane zachodzącymi procesami koncentracji i polaryzacji oraz przesłankami ekonomicznymi, które w przypadku małych podmiotów wynikają z konieczności zwiększenia powierzchni gospodarstwa przypadającego na pracującego w celu uzyskania wyższej wartości produkcji i docelowo wzrostu dochodu, a w przypadku podmiotów o wielkości powyżej 500 tys. euro SO – z optymalizacji produkcji w zakresie zarówno zmiany zatrudnienia, jak i powierzchni gospodarstwa.

3.3. Struktura gospodarstw rolnych

Gospodarstwa rolne w Polsce charakteryzują się niekorzystną strukturą obszarową z dominującym udziałem gospodarstw o niewielkiej powierzchni⁴⁴⁰. Mimo pewnego przyspieszenia koncentracji nieco ponad

⁴⁴⁰ W. Ziętara, *Od gospodarstwa do przedsiębiorstwa*, „Roczniki Naukowe Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu” 2008, nr 3(10), s. 597-604.

połowa z nich (51,9%) użytkuje nie więcej niż 5 ha UR, co odpowiada 12,8% UR w całej Polsce. Prawie trzy czwarte gospodarstw (74,9%) użytkuje mniej niż 10 ha UR, a ich łączny udział w użytkach rolnych wynosi 28,3%⁴⁴¹.

W ujęciu regionalnym największa liczba gospodarstw rolnych występuje w makroregionie Mazowsze i Podlasie, najmniejsza zaś w makroregionie Pomorze i Mazury. Strukturę krajowego rolnictwa najlepiej odzwierciedla makroregion Mazowsze i Podlasie, co wynika także z faktu, że blisko połowa wszystkich gospodarstw rolnych będących w polu obserwacji FADN jest położona na terenie tego regionu (tabela 8).

Tabela 8. Liczebność i struktura gospodarstw rolnych w Polsce będących w polu obserwacji FADN według regionu, kierunku produkcji i wielkości ekonomicznej w 2004 i 2020 roku

Zakres terytorialny	2004		2020		Tempo zmian (%)
	Liczba	Udział (%)	Liczba	Udział (%)	
Polska	733 856	100%	749 127	100%	2,08
Wartość wskaźnika według makroregionu					
Pomorze i Mazury	79 738	10,87	84 886	11,33	6,46
Wielkopolska i Śląsk	171 834	23,42	173 923	23,22	1,22
Mazowsze i Podlasie	337 461	45,98	341 278	45,56	1,13
Małopolska i Pogórze	144 823	19,73	149 040	19,90	2,91
Wartość wskaźnika według klas wielkości ekonomicznej					
Bardzo małe (4-8 tys. euro SO)	300 016	40,88	252 792	33,74	-15,74
Małe (8-25 tys. euro SO)	317 988	43,33	294 978	39,38	-7,24
Średnio małe (25-50 tys. euro SO)	80 500	10,97	109 163	14,57	35,61
Średnio duże (50-100 tys. euro SO)	23 729	3,23	58 935	7,87	148,37
Duże (100-500 tys. euro SO)	10 296	1,40	29 933	4,00	190,72
Bardzo duże (powyżej 500 tys. euro SO)	1327	0,18	3326	0,44	150,64
Wartość wskaźnika według kierunku produkcji					
Typ 1 – uprawy polowe	84 531	11,52	320 218	42,75	278,82
Typ 2 – uprawy ogrodnicze	32 658	4,45	23 332	3,11	-28,56
Typ 4 – uprawy trwałe	24 687	3,36	45 304	6,05	83,51
Typ 5 – krowy mleczne	110 268	15,03	94 137	12,57	-14,63
Typ 6 – zwierzęta trawożerne	24 451	3,33	41 557	5,55	69,96

⁴⁴¹ GUS, *Rocznik Statystyczny Rolnictwa 2020*.

Zakres terytorialny	2004		2020		Tempo zmian (%)
	Liczba	Udział (%)	Liczba	Udział (%)	
Typ 7 – zwierzęta ziarnożerne	69 098	9,42	19 482	2,60	-71,81
Typ 8 – mieszane	388 164	52,89	205 098	27,38	-47,16

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych FADN, <https://agridata.ec.europa.eu/extensions/FADNPublicDatabase/FADNPublicDatabase.html#> (dostęp: 23.11.2022).

Znacznie większym zróżnicowaniem charakteryzuje się struktura gospodarstw rolnych w ujęciu wielkości ekonomicznej. Zaledwie ok. 12% wszystkich podmiotów stanowią te o sile ekonomicznej przewyższającej 50 tys. euro SO, przy czym najsilniejsze jednostki (o wielkości powyżej 500 tys. euro SO) mają marginalny udział w strukturze gospodarstw rolnych (niepełna 0,5%). Pozostałą, przeważającą część (ok. 88%) stanowią podmioty o sile ekonomicznej zawierającej się w przedziale między 4 tys. euro SO a 50 tys. euro SO. Taka struktura gospodarstw rolnych jest niepokojąca ze względu na ich niski potencjał konkurencyjny oraz niewielką zdolność do zmiany konkurencyjności, nawet przy korzystaniu z programów finansowych wspierających rozwój, jak również ograniczone możliwości zastosowania korzyści skali. Wdrażane w Polsce rozwiązania z zakresu WPR częściowo uzależniają wartość pomocy od wielkości ekonomicznej podmiotu. Prowadzi to do stwierdzenia, iż „duże gospodarstwa rolne” w Polsce w zdecydowanej większości nie są porównywalnie duże w skali europejskiej i wymagają często wsparcia na poziomie odpowiadającym małym europejskim gospodarstwom. Wsparcie rozwoju i konkurencyjności polskich gospodarstw rolnych ze środków pomocy publicznej wymaga zatem zrozumienia tej prawidłowości.

W analizowanym okresie zaszły istotne zmiany w zakresie specjalizacji gospodarstw rolnych. Wzrosła liczba podmiotów specjalizujących się w uprawach polowych, uprawach trwałych oraz chowie zwierząt ziarnożernych (trzody chlewnej i drobiu), przy czym dominujący udział w strukturze gospodarstw rolnych mają jednostki specjalizujące się w uprawach polowych. Jednocześnie ponad jedna czwarta gospodarstw rolnych nie posiada specjalizacji. Jest to duża zmiana w stosunku do roku bazowego, w którym ponad połowę wszystkich gospodarstw rolnych stanowiły podmioty rolne bez specjalizacji.

W związku z powyższym wskazuje się, że przeobrażeniom polskich gospodarstw rolnych towarzyszą m.in. zmiany struktury agrarnej⁴⁴², które są związane ze spadkiem absolutnej liczby gospodarstw oraz polaryzacją struktury obszarowej⁴⁴³. Gospodarstw najmniejszych ubywało przede wszystkim tam, gdzie brakowało następcy, często także w połączeniu z odchodzeniem od modelu rolnika „dwuzawodowego”, łączącego pracę w gospodarstwie z pracą na etacie. W pozostałych przypadkach produkcja staje się coraz bardziej zdominowana przez udział właścicieli średnich i dużych towarowych gospodarstw rolnych. Wzrost liczby największych gospodarstw rolnych ma związek ze wzrostem powierzchni użytków rolnych, a w dalszej kolejności także ze wzrostem towarowości produkcji rolnej i poprawą jej opłacalności przy jednoczesnym czerpaniu z korzyści skali⁴⁴⁴. Mimo to nadal niewątpliwą cechą polskiego rolnictwa jest wysoki stopień rozdrobnienia gospodarstw rolnych. Najmniejsze i najbardziej rozdrobnione gospodarstwa rolne znajdują się w makroregionie FADN Małopolska i Pogórze, a największe i najsilniejsze ekonomicznie w makroregionie Pomorze i Mazury. Taka struktura jest częściowo następstwem oddziaływania grupy czynników niezależnych od gospodarstw, począwszy od warunków klimatyczno-glebowych aż po kształtujące je uwarunkowania historyczne (okres przebywania pod różnymi zaborami i związana z tym zróżnicowana polityka rolna wobec poszczególnych regionów itp.).

Niejednokrotnie podkreśla się, że kształt formułowanych programów wsparcia z budżetu WPR jest dostosowany do sytuacji gospodarczej i uwarunkowań poszczególnych krajów. Między członkami UE zauważalne

⁴⁴² Jak wskazują dane GUS (*Rocznik Statystyczny Rolnictwa 2005, 2011, 2018, 2021*), w latach 2004-2020 liczba gospodarstw rolnych o powierzchni powyżej 1 ha UR zmniejszyła się o około jedną czwartą, przy czym największy spadek odnotowano w grupie gospodarstw zajmujących do 5 ha UR. Spadki można było zaobserwować w zasadzie w każdej grupie do 20 ha użytków rolnych, a wzrost liczby gospodarstw odnotowano dopiero w grupach powyżej 20 ha UR. Najwięcej przybyło gospodarstw o powierzchni powyżej 50 ha UR, co przełożyło się na wzrost średniej powierzchni gospodarstwa rolnego.

⁴⁴³ J. S. Zegar, *Z badań nad rolnictwem społecznie zrównoważonym. Zrównoważenie polskiego rolnictwa w świetle danych statystyki publicznej*, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2009, s. 15-17; GUS, *Rocznik Statystyczny Rolnictwa*, Warszawa 2004-2021; Domaszewicz B., Łączyński A., *Powszechny Spis Rolny 2010*, „Wiadomości Statystyczne” 2011, nr 10, s. 10-22. <https://doi.org/10.59139/ws.2011.10.2>; GUS, *Powszechny Spis Rolny 2020*.

⁴⁴⁴ M. Wigier, *op. cit.*, s. 177.

są bowiem różnice dotyczące struktury i wielkości gospodarstw rolnych, wolumenu ich produkcji, dochodów, a w rezultacie także siły ekonomicznej i konkurencyjności⁴⁴⁵. Mimo wspólnych założeń i celów każde z państw członkowskich posiada ostatecznie własną politykę rolną, uwzględniającą specyfikę i uwarunkowania danego kraju.

Mimo postępujących zmian w zakresie struktury obszarowej w Polsce kluczowym z perspektywy utrzymania konkurencyjności gospodarstw rolnych rozwiązaniem jest przyspieszenie ich koncentracji obszarowej w długim okresie⁴⁴⁶. W ostatnich dwóch dekadach wzrosła liczebność konkurencyjnych gospodarstw rolnych, charakteryzujących się dużą skalą produkcji wysokiej jakości. Jest to ważne ze względu na rosnący udział gospodarstw ukierunkowanych na rynek, gdyż ma to bezpośredni związek ze wzrostem towarowości produkcji rolnej oraz poprawą jej opłacalności przy zachowaniu korzyści skali.

Wykorzystanie potencjału konkurencyjnego gospodarstw rolnych znajduje swoje odzwierciedlenie w konkurencyjności wewnętrznej i zewnętrznej analizowanych podmiotów. Konkurencyjność wewnętrzna została poddana ocenie z uwzględnieniem wartości produkcji i dochodu oraz wskaźników produktywności i dochodowości czynników produkcji. Generowany przez gospodarstwa rolne dochód w sposób bezpośredni wpływa na możliwość odtworzenia majątku oraz rozmiar i kształt podejmowanych inwestycji. Z kolei zasoby i nakłady czynników produkcji w Polsce na tle pozostałych krajów UE oraz sposób ich wykorzystania jako potencjału konkurencyjnego wpływają na osiąganą przez te podmioty pozycję konkurencyjną na rynku zarówno krajowym, jak i międzynarodowym poprzez osiąganą pozycję w handlu zagranicznym produktami rolno-spożywczymi.

⁴⁴⁵ H. Runowski, *Problem oceny poziomu dochodów rolniczych w Unii Europejskiej*, „Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu” 2017, nr 19(5), s. 185-190.

⁴⁴⁶ J. Olipra, *Koncentracja w polskim rolnictwie przebiega zbyt wolno*, <https://forsal.pl/biznes/rolnictwo/artykuly/8153959,koncentracja-w-polskim-rolnictwie-przebiega-zbyt-wolno.html> (dostęp: 28.07.2022).

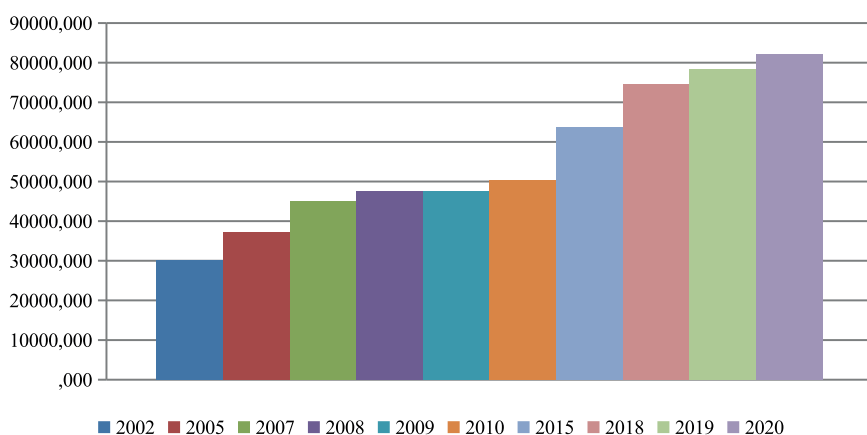
Rozdział 4.

Konkurencyjność rodzinnych gospodarstw rolnych w Polsce na tle krajów Unii Europejskiej

4.1. Sytuacja majątkowa gospodarstw rolnych

4.1.1. Produkcja i produktywność czynników wytwórczych

W latach 2002-2020 zaszły w Polsce olbrzymie zmiany dotyczące stabilizacji polityki rolnej, usunięcia barier administracyjnych, dostępu do funduszy przedakcesyjnych, a następnie funduszy WPR dedykowanych pełnoprawnym członkom UE. Czynniki te wpłynęły na realizację procesów dostosowawczych gospodarstw rolnych do wymagań i standardów WPR. W wyniku przemian strukturalnych, jakie miały miejsce w analizowanym okresie, nastąpił wzrost zarówno produkcji towarowej, jak i liczebności największych, towarowych podmiotów rolnych. W latach 2002-2020 wartość produkcji towarowej w rolnictwie (rysunek 3) skoczyła realnie o ok. 92%, do ok. 60 mld zł (w cenach stałych z 2004 roku). Był to w dużej mierze rezultat zabiegów uprawowo-pielęgnacyjnych, modernizacji wyposażenia technicznego i technologicznego oraz tendencji do wzrostu siły ekonomicznej i poprawy efektywności funkcjonujących gospodarstw.



Rysunek 3. Wartość produkcji towarowej w indywidualnych gospodarstwach rolnych w Polsce w latach 2002-2020 (ceny bieżące, mln zł)

Źródło: opracowanie własne na podstawie GUS, *Rocznik Statystyczny Rolnictwa*, Warszawa 2003-2021.

Wartość produkcji rolniczej jest silnie zróżnicowana regionalnie. Według danych FADN najwyższą wartość produkcji rolniczej w 2020 roku odnotowano na Mazowszu i Podlasiu. Wynika to przede wszystkim z wielkości tego regionu. Zgodnie z typologią FADN jest on największy w Polsce pod względem nie tylko powierzchni, ale i liczby gospodarstw. Według kryterium kierunku produkcji największą produkcję osiągają gospodarstwa specjalizujące się w uprawach polowych, a według kryterium wielkości ekonomicznej – gospodarstwa o wielkości 100-500 tys. euro SO i powyżej 500 tys. euro SO. Najniższą wartość produkcji zarejestrowano z kolei przy analogicznych kryteriach w makroregionie obejmującym Małopolskę i Pogórze, gospodarstwach specjalizujących się w uprawach ogrodnich, uprawach trwałych i hodowli zwierząt trawożernych oraz w gospodarstwach o wielkości 8-25 tys. euro SO (tabela 9). Wytworzona produkcja tylko w pewnym stopniu jest powiązana z powierzchnią użytków rolnych i zależy również od produktywności czynników wytwórczych, przy czym w polskich gospodarstwach rolnych jest ona w dużej mierze raczej pochodną dużych zasobów ziemi niż wysokiej produktywności czynników produkcji. W badanych latach (2004-2020) większość grup gospodarstw rolnych (z wyjątkiem podmiotów o sile ekonomicznej na poziomie 4-50 tys. euro SO oraz gospodarstw specjalizujących się w uprawach ogrodnich i wielostronnych) osiągnęła wzrost wartości produkcji. Najlepsze wyniki w ujęciu bezwzględny odnotowały gospodarstwa

o wielkości 100-500 tys. euro SO i powyżej 500 tys. euro SO oraz te specjalizujące się w uprawach polowych i hodowli zwierząt trawożernych.

Znacznie bardziej zróżnicowana sytuacja dotyczy efektywności gospodarowania polskich gospodarstw rolnych wyrażonej za pomocą średniorocznej przeciętnej wartości produkcji. Analizując sytuację w gospodarstwach rolnych w podziale na trzy podane wyżej kryteria, przychodzi stwierdzić, że najwyższą wartość wskaźnika odnotowano w grupach gospodarstw o wielkości 100-500 tys. euro SO i powyżej 500 tys. euro SO oraz tych specjalizujących się w hodowli zwierząt ziarnożernych, najniższą z kolei w grupach gospodarstw o wielkości 4-8 tys. euro SO i 8-25 tys. euro SO oraz specjalizujących się w hodowli zwierząt trawożernych (tabela 9). Mimo nadmiernego rozdrobnienia i relatywnie niskiej wydajności wielkość produkcji osiągana przez większość polskich gospodarstw rolnych w Polsce jest relatywnie wysoka dzięki dużej powierzchni UR. W badanych latach niemal we wszystkich grupach odnotowano wzrost wartości produkcji w przeliczeniu na gospodarstwo rolne, przy czym najwyższy wzrost wartości produkcji w ujęciu bezwzględnym uzyskały gospodarstwa specjalizujące się w hodowli zwierząt ziarnożernych. Spadek wartości produkcji odnotowano natomiast w grupach gospodarstw zlokalizowanych w makroregionie obejmującym Małopolskę i Pogórze, specjalizujących się w uprawach polowych oraz o wielkości poniżej 500 tys. euro SO. Ponadto zaobserwowano prawidłowość dotyczącą wzrostu przeciętnej wartości produkcji w gospodarstwach rolnych wraz ze wzrostem klasy wielkości ekonomicznej. Anna Nowak tłumaczy to tym, że gospodarstwa o niskim potencjale ekonomicznym, powiązanym z niedużą skalą produkcji, miały ograniczone możliwości w zakresie wykorzystania nadarzających się szans na rozwój i wzrost efektywności produkcji w badanym okresie w stosunku do gospodarstw silniejszych. Wynikało to m.in. z ograniczonych możliwości pokrycia wkładu własnego lub pozyskania finansowania zewnętrznego (kredytu, pożyczki) w celu skorzystania z niektórych programów pomocowych, takich jak np. *Modernizacja gospodarstw rolnych* czy *Ułatwianie startu młodym rolnikom*. Oprócz tego niektóre poniesione przez tego typu gospodarstwa inwestycje były nieuzasadnione ekonomicznie, jak np. zakup ciągnika/kombajnu zbożowego o mocy nieproporcjonalnie dużej w stosunku do rozmiarów gospodarstwa. Większy rozmiar produkcji wymusza stosowanie pracooszczędnych technik i bardziej intensywnych technologii wytwarzania produktów rolniczych, co przekłada się na wzrost zarówno wielkości, jak i wartości produkcji.

Tabela 9. Wartość produkcji ogółem, produktywność gospodarstw oraz tempo zmian wartości wskaźników w gospodarstwach rolnych będących w polu obserwacji FADN w latach 2004-2020 (ceny stałe z 2004 roku, euro)

Zakres terytorialny	Wartość produkcji ogółem			Wartość produkcji przypadająca na gospodarstwo rolne		
	2004	2020	Tempo zmian (%)	2004	2020	Tempo zmian (%)
Polska	13 849 330 432	17 961 546 811	29,69	18 872,00	23 976,64	27,05
Wartość wskaźnika według makroregionu						
Pomorze i Mazury	2 163 770 368	3 341 674 145	54,44	27 136,00	39 366,61	45,07
Mazowsze i Podlasie	5 452 694 838	7 075 396 394	29,76	16 158,00	20 732,06	28,31
Wielkopolska i Śląsk	4 416 133 800	5 697 830 038	29,02	25 700,00	32 760,65	27,47
Małopolska i Pogórze	1 816 804 535	1 846 807 052	1,65	12 545,00	12 391,35	-1,22
Wartość wskaźnika według kierunku produkcji						
Typ 1 – uprawy polowe	2 332 199 561	5 363 529 528	129,98	27 590,00	16 749,62	-39,29
Typ 2 – uprawy ogrodnicze	1 378 984 050	1 055 562 130	-23,45	42 225,00	45 241,24	7,14
Typ 4 – uprawy trwałe	482 378 552,2	910 250 405,1	88,70	19 540,00	20 092,14	2,83
Typ 5 – krowy mleczne	1 963 431 330	2 913 850 193	48,41	17 806,00	30 953,35	73,84
Typ 6 – zwierzęta trawożerne	173 944 685	432 663 831	148,74	7114,00	10 411,38	46,35
Typ 7 – zwierzęta ziarnożerne	2 624 618 432	3 696 021 418	40,82	37 984,00	189 714,87	399,46
Typ 8 – mieszane	4 893 579 346	3 589 767 684	-26,64	12 607,00	17 502,72	38,83
Wartość wskaźnika według klas wielkości ekonomicznej						
Bardzo małe (4-8 tys. euro SO)	1 963 304 704	1 199 125 079	-38,92	6544,00	4743,52	-27,51
Małe (8-25 tys. euro SO)	4 483 312 812	3 034 316 248	-32,32	14 099,00	10 286,58	-27,04
Średnio małe (25-50 tys. euro SO)	2 759 781 500	2 618 312 136	-5,13	34 283,00	23 985,34	-30,04
Średnio duże (50-100 tys. euro SO)	1 626 646 679	2 880 216 691	77,06	68 551,00	48 871,07	-28,71
Duże (100-500 tys. euro SO)	2 003 704 560	4 099 624 375	104,60	194 610,00	136 960,02	-29,62
Bardzo duże (powyżej 500 tys. euro SO)	1 012 657 586	4 129 983 220	307,84	763 118,00	1 241 726,76	62,72

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych FADN, <https://agridata.ec.europa.eu/extensions/FADNPublicDatabase/FADNPublicDatabase.html#> (dostęp: 23.11.2022).

Produktywność

W kolejnym kroku przeprowadzono porównanie wartości bezwzględnej produkcji w odniesieniu do czynników produkcji. Produktywność ziemi w analizowanych grupach gospodarstw rolnych, klasyfikowanych według trzech przyjętych kryteriów, cechowała się wysokim stopniem zróżnicowania (tabela 10). Największą produkcję z hektara osiągały gospodarstwa rolne specjalizujące się w uprawach ogrodniczych i hodowli zwierząt ziarnożernych. Warto zauważyć, że uzyskane wyniki korespondują z wynikami dotyczącymi wskaźnika nasycenia ziemi kapitałem, gdzie najwyższe wartości odnotowały te same grupy gospodarstw. Najmniejszą produktywność ziemi uzyskiwały gospodarstwa o wielkości 4-8 tys. euro SO i 8-25 tys. euro SO oraz gospodarstwa zarówno bez specjalizacji, jak i te specjalizujące się w uprawach polowych i hodowli zwierząt trawożernych, gdzie produkcja uzyskiwana z 1 ha była przeciętnie około 10-krotnie niższa niż w przypadku najbardziej produktywnych grup gospodarstw. Należy to tłumaczyć tym, że o ile gospodarstwa ogrodnicze i o ziarnożernym typie produkcji nie są ziemiochłonne, o tyle już gospodarstwa polowe i o trawożernym typie produkcji znacznie bardziej angażują zasoby ziemi. Z kolei niskie wyniki uzyskane przez gospodarstwa najmniejsze wynikają z ograniczonych możliwości w zakresie podnoszenia efektywności produkcji przez tego typu podmioty⁴⁴⁷. Nie istnieje jednakowa tendencja dotycząca dynamiki zmian, gdyż najsilniej produktywność wzrosła w gospodarstwach specjalizujących się w hodowli zwierząt ziarnożernych (o 190%). Najwyższy spadek odnotowano zaś w gospodarstwach bardzo małych (o 31%), co było rezultatem niższej produkcji. Dodatkowo należy pamiętać, że efektywnemu wykorzystaniu zasobu ziemi nie sprzyja również problem niekorzystnych rozłogów gruntów. Wielu producentów rolnych prowadzi działalność na kilku lub – w skrajnych przypadkach – kilkudziesięciu działkach, często znacznie oddalonych od siebie, położonych na relatywnie dużym obszarze, co utrudnia prowadzenie prac. Dotyczy to szczególnie

⁴⁴⁷ A. Nowak, *Produktywność pracy w gospodarstwach rolnych w Polsce w zależności od ich wielkości ekonomicznej*, „Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska. Sectio H – Oeconomia” 2020, nr 54(3), s. 82-84. <https://doi.org/10.17951/h.2020.54.3.79-89>

Małopolski i Pogórza. W rozwiązaniu tej kwestii może pomóc program scalania gruntów⁴⁴⁸.

Tabela 10. Produktywność czynników produkcji w latach 2004-2020 (ceny stałe z 2004 roku, euro)

Zakres terytorialny	Produktywność ziemi		Produktywność pracy		Produktywność kapitału	
	2004	2020 Tempo zmian	2004	2020 Tempo zmian	2004	2020
Polska	1199,75	1228,94	10 722,73	15 774,10	1,30	1,17
Wartość wskaźnika według makroregionu						
Pomorze i Mazury	888,25	1039,52	14 828,42	25 235,01	1,25	1,14
Mazowsze i Podlasie	1247,72	1354,15	9026,82	13 462,38	1,33	1,19
Wielkopolska i Śląsk	1277,97	1259,06	14 519,77	21 273,15	1,30	1,16
Małopolska i Pogórze	1417,51	1119,36	7696,32	8850,97	1,29	1,18
Wartość wskaźnika według kierunku produkcji						
Typ 1 – uprawy polowe	803,20	750,09	13 726,37	12 984,20	1,33	1,15
Typ 2 – uprawy ogrodnicze	10 939,12	8424,81	14 661,46	16 391,75	1,37	1,38
Typ 4 – uprawy trwałe	2412,35	2301,51	8175,73	10 519,45	1,27	1,58
Typ 5 – krowy mleczne	1145,82	1453,89	10 059,89	17 892,11	1,43	1,34
Typ 6 – zwierzęta trawożerne	613,81	595,62	4872,60	6940,92	1,14	0,94
Typ 7 – zwierzęta ziarnożerne	2399,49	6969,69	23 303,07	82 127,65	1,26	1,15
Typ 8 – mieszane	936,63	974,54	7830,43	11 988,16	1,27	1,03

⁴⁴⁸ Środki na tego typu działania znalazły się w programie o tej samej nazwie. W przeciwieństwie do programu scalania gruntów w 2016 roku wdrożono ustawę o wstrzymaniu sprzedaży nieruchomości Zasobu Własności Rolnej Skarbu Państwa oraz o zmianie niektórych ustaw (Dz.U. z 2016 r. poz. 585), która miała z założenia ograniczyć wykup ziemi przez cudzoziemców, a zgodnie z którą m.in. osoba niebędąca rolnikiem mogła nabyć działkę rolną o powierzchni nieprzekraczającej 0,30 ha, co doprowadziło w rezultacie do wydzielania z rolnej działki głównej mniejszych części, położonych najczęściej w pobliżu pasa drogowego, o powierzchni nieprzekraczającej 0,30 ha (w 2019 roku powierzchnia ta została zwiększona do powierzchni nieprzekraczającej 1 ha). Wprowadzona ustawa reguluje znacznie więcej kwestii, które prowadzą w rezultacie w znacznym stopniu do spowolnienia koncentracji i polaryzacji rolnictwa oraz stanowią znaczne ograniczenie w obrocie ziemią nie tylko dla obcokrajowców, ale głównie dla krajowych producentów rolnych, mających aspiracje do zwiększenia skali produkcji i nabycia dodatkowych użytków rolnych.

Zakres terytorialny	Produktywność ziemi		Produktywność pracy		Produktywność kapitału	
	2004	2020 Tempo zmian	2004	2020 Tempo zmian	2004	2020
Wartość wskaźnika według klas wielkości ekonomicznej						
Bardzo małe (4-8 tys. euro SO)	917,81	630,79	4641,13	4351,86	1,20	1,00
Małe (8-25 tys. euro SO)	1028,37	791,28	7920,79	7295,45	1,30	1,13
Średnio małe (25-50 tys. euro SO)	1242,59	1029,41	16 171,23	13 784,68	1,40	1,24
Średnio duże (50-100 tys. euro SO)	1456,05	1261,19	26 264,75	24 682,36	1,38	1,30
Duże (100-500 tys. euro SO)	1901,23	1613,57	39 960,99	47 721,26	1,31	1,30
Bardzo duże (powyżej 500 tys. euro SO)	1553,93	2730,39	49 714,53	82 397,26	1,18	1,05

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych FADN, <https://agridata.ec.europa.eu/extensions/FADNPublicDatabase/FADNPublicDatabase.html#> (dostęp: 24.11.2022).

Znacznie większym zróżnicowaniem charakteryzowały się wyniki dotyczące produktywności pracy. W ujęciu regionalnym w 2020 roku wymieniony wskaźnik był na Pomorzu i Mazurach blisko trzykrotnie wyższy niż w regionie o najniższym wyniku, czyli w Małopolsce i na Pogórzu. Wśród gospodarstw rolnych klasyfikowanych według kryterium specjalizacji wysoką wartością wyróżniały się gospodarstwa zajmujące się hodowlą zwierząt ziarnożernych, blisko 12-krotnie niższą i jednocześnie najniższą w danej grupie produktywnością pracy charakteryzowały się zaś gospodarstwa zajmujące się hodowlą zwierząt trawożernych. Ciekawa sytuacja dotyczyła także grupy gospodarstw rolnych klasyfikowanych według kryterium wielkości ekonomicznej. Zachodziła tu bowiem prawidłowość dotycząca wzrostu produktywności pracy wraz z rozmiarem gospodarstwa rolnego. Wynika to z faktu, że w gospodarstwach rolnych w Polsce (głównie małych) siła robocza ma charakter głównie rodzinny, wraz ze wzrostem skali produkcji rośnie zaś udział pracy najemnej w strukturze zasobów pracy. Rodzinne zasoby pracy nie zawsze są efektywnie wykorzystywane, a ich nadwyżka może być wynikiem tzw. bezrobocia ukrytego w rolnictwie oraz zatrudnienia ze względu na niski koszt ubezpieczenia społecznego rolników. Z kolei wzrost skali produkcji wymusza zazwyczaj zaangażowanie pracy najemnej, której wiedza i umiejętności muszą odpowiadać zapotrzebowaniu pracodawcy.

Względnie najmniejsza zmienność (w porównaniu z produktywnością ziemi i pracy) charakteryzowała wskaźnik produktywności kapitału (tabela 10). Analizując jednak poziom wskaźnika i zmiany jego wartości, należy pamiętać, że nawet niewielkie fluktuacje mogą oddziaływać w znaczący sposób na sytuację ekonomiczną gospodarstw, a zwłaszcza na kategorię generowanych przez nie dochodów, które to w późniejszym czasie mogą stanowić nakłady kapitałowe. Przyjmując, że kapitał wyrażony jako suma zużycia pośredniego i amortyzacji⁴⁴⁹ stanowi dominującą część kosztów produkcyjnych, należy pamiętać, że zapewnienie dochodu z uczestnictwa w rynku prezentowane jest jako wartość wskaźnika wyższa od 1. Taka wartość wskaźnika występowała w większości typów gospodarstw, z wyjątkiem tych specjalizujących się w hodowli zwierząt trawożernych. Produktywność kapitału nie podlegała tak dużym zmianom wartości wskaźnika, choć w większości grup gospodarstw w 2004 i 2020 roku odnotowano spadki produktywności kapitału (poza gospodarstwami zajmującymi się uprawami ogrodniczymi i uprawami trwałymi). Spadki wartości wskaźnika mogą nastąpić nie tylko w wyniku spadku produkcji, ale również w sytuacji, kiedy rosną zarówno produkcja, jak i nakłady kapitałowe, przy czym zaangażowany kapitał wykazuje z reguły większą tendencję do wzrostu niż produkcja. W odniesieniu do makroregionów może to wynikać z zachodzącego zjawiska konwergencji między regionami. O ile w 2004 roku wskaźnik produktywności kapitału dla polskich regionów FADN oscylował w granicach 1,25-1,33, o tyle w 2020 roku spadł do poziomu mieszczącego się w przedziale 1,14-1,19. W rezultacie coraz większą część wartości produkcji zaczęły stanowić jej koszty, a sama produkcja stała się bardziej kapitałochłonna.

4.1.2. Skłonność do inwestycji, akumulacja kapitału

Kapitałochłonność produkcji w badanych gospodarstwach rolnych określana jest m.in. za pomocą relacji wartości środków trwałych do wartości produkcji lub wskaźników dotyczących inwestycji podejmowanych w gospodarstwach rolnych. Ponoszone inwestycje w perspektywie długoterminowej mają prowadzić do wzrostu dochodu w przyszłości oraz

⁴⁴⁹ W. Czubak, K. P. Pawłowski, A. Sadowski, *Outcomes of Farm Investment in Central and Eastern Europe: The Role of Financial Public Support and Investment Scale*, „Land Use Policy” 2021, nr 108, s. 2-8. <https://doi.org/10.1016/j.landusepol.2021.105655>

umożliwiać akumulację kapitału. Stąd analizą zostały objęte również aktywa gospodarstw rolnych.

Istnieją pewne zależności między rozmiarem gospodarstwa rolnego lub skalą produkcji a znajdującymi się w jego posiadaniu aktywami. Wyższej skali produkcji towarzyszą zazwyczaj wyższa wartość majątku i wyższy poziom jego akumulacji. Wyższy poziom akumulacji kapitału jest zatem niezbędnym dla dalszego rozwoju gospodarstw. Należy przy tym jednak pamiętać, że rosnąca w ostatnich latach cena ziemi za hektar może zaburzać obraz rosnącej wartości majątku⁴⁵⁰, a struktura majątku gospodarstw rolnych i kierunek tych zmian mogą być uzależnione od rozmiaru gospodarstwa, preferowanego kierunku produkcji oraz realizowanej funkcji celu⁴⁵¹.

Aktywa ogółem, aktywa trwałe, aktywa obrotowe

Majątek gospodarstw rolnych, rozumiany jako aktywa ogółem (uwzględniające wartość ziemi), w latach 2004-2020 znacznie zwiększył swoją wartość, co w dalszej części rozważań poddano analizie z podziałem na aktywa trwałe i aktywa obrotowe (tabela 11). W badanym okresie we wszystkich grupach gospodarstw rolnych klasyfikowanych według analizowanych kryteriów wzrosła wartość aktywów ogółem. Najwyższą wartość wskaźnika w 2020 roku odnotowano – w podziale na makroregiony FADN – na Pomorzu i Mazurach, a najniższą w Małopolsce i na Pogórzu, z kolei

⁴⁵⁰ Oprócz maksymalizacji zysku gospodarstwa rolne mogą mieć zróżnicowane cele, takie jak np. zapewnienie dóbr publicznych w postaci czystego powietrza, bioróżnorodność itp., cele większych gospodarstw rolnych mogą skupiać się zaś na wzroście produktywności i konkurencyjności, nie tracąc przy tym na dbałości o ochronę środowiska. Więcej o zjawisku oderwania dochodów od wartości aktywów gospodarstw rolnych zob. A Grzelak, *Dochody a aktywa w gospodarstwach rolnych w Polsce i na tle krajów Unii Europejskiej*, Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu, Poznań 2022, s. 75-110. <https://doi.org/10.18559/978-83-8211-087-6>

⁴⁵¹ Wynika to z faktu, że większe podmioty mają większe możliwości w zakresie nie tylko dokonywania inwestycji sprzyjających środowisku, lecz także odnawiania środków trwałych, co, jak twierdzi Aleksander Grzelak, „prowadzi do najwyższej ekoefektywności produkcji” największych podmiotów rolnych. W tym znaczeniu ekoefektywność jest rozumiana jako relacja wartości produkcji do nakładów środowiskowych (wywierających wpływ na środowisko, takich jak np. koszty zakupu środków ochrony roślin, nawozów czy koszty energii, paliwa itp.).

wśród gospodarstw klasyfikowanych według kierunku produkcji najwyższą wartość zaobserwowano natomiast w gospodarstwach zajmujących się hodowlą zwierząt ziarnożernych, a najniższą w gospodarstwach specjalizujących się w uprawach ogrodnich. W grupie gospodarstw klasyfikowanych według kryterium wielkości ekonomicznej zaobserwowano natomiast, że wraz ze wzrostem rozmiaru gospodarstwa rośnie wartość aktywów. Warto przy tym zauważyć, że przeciętna wartość wskaźnika wśród podmiotów o wielkości 4-8 tys. euro SO rolnych stanowiła zaledwie 3% wartości wskaźnika dla gospodarstw o wielkości powyżej 500 tys. euro SO. Podobnie kształtowały się wyniki pod względem wartości aktywów obrotowych i aktywów trwałych. W roku końcowym zwiększył się udział aktywów trwałych w strukturze aktywów ogółem, który oscylował w granicach 88-90% wartości aktywów ogółem, z wyjątkiem grupy podmiotów o wielkości powyżej 500 tys. euro SO z wartością wskaźnika na poziomie 74%. Kluczowy wpływ na zmiany struktury i wzrost wartości aktywów miał wzrost wartości ziemi z ok 6 tys. zł/ha w 2004 roku do ok. 48 tys. zł/ha w 2020 roku⁴⁵².

Tabela 11. Wartość aktywów ogółem, aktywów trwałych i aktywów obrotowych w polskich gospodarstwach rolnych będących w polu obserwacji FADN według regionu, kierunku produkcji i wielkości ekonomicznej w latach 2004-2020 (ceny stałe z 2004 roku, euro)

Zakres terytorialny	Wartość aktywów ogółem [SE436]		Wartość aktywów trwałych [SE441]		Wartość aktywów obrotowych [SE465]	
	2004	2020	2004	2020	2004	2020
Polska	68 044	138 262	57 798	123 208	10 247	15 055
Wartość wskaźnika według makroregionu						
Pomorze i Mazury	75 958	199 759	61 458	175 255	14 500	24 504
Mazowsze i Podlasie	70 150	125 434	61 596	113 246	8555	12 187
Wielkopolska i Śląsk	75 356	185 352	61 311	164 145	14 044	21 207
Małopolska i Pogórze	50 104	77 659	42 764	68 601	7340	9058

⁴⁵² A. Sikorska (red.), *Analizy rynkowe. Rynek ziemi rolniczej. Stan i perspektywy*, IERi-GŻ-PIB, Warszawa, 2004, 2020; BDL, *Cena zakupu/sprzedaży użytków rolnych za 1 ha w obrocie prywatnym*, dane za lata 2004-2020.

Zakres terytorialny	Wartość aktywów ogółem [SE436]		Wartość aktywów trwałych [SE441]		Wartość aktywów obrotowych [SE465]	
	2004	2020	2004	2020	2004	2020
Wartość wskaźnika według kierunku produkcji						
Typ 1 – uprawy polowe	85 765	134 725	68 119	122 045	17 645	12 680
Typ 2 – uprawy ogrodnicze	113 484	95 563	99 062	85 561	14 422	10 002
Typ 4 – uprawy trwałe	102 541	115 846	88 378	105 698	14 163	10 147
Typ 5 – krowy mleczne	71 066	176 808	62 681	158 922	8384	17 887
Typ 6 – zwierzęta trawożerne	43 958	121 179	35 978	105 560	7980	15 619
Typ 7 – zwierzęta ziarnożerne	80 160	335 552	64 502	282 909	15 657	52 644
Typ 8 – mieszane	56 670	120 622	48 927	105 187	7744	15 435
Wartość wskaźnika według wielkości ekonomicznej						
Bardzo małe (4-8 tys. euro SO)	33 310	65 143	28 910	60 717	4400	4426
Małe (8-25 tys. euro SO)	66 358	99 452	57 815	90 642	8543	8811
Średnio małe (25-50 tys. euro SO)	110 021	171 622	92 317	153 637	17 704	17 986
Średnio duże (50-100 tys. euro SO)	186 247	272 629	153 547	242 843	32 701	29 786
Duże (100-500 tys. euro SO)	409 388	532 000	327 438	464 367	81 950	67 633
Bardzo duże (powyżej 500 tys. euro SO)	1 016 362	2 118 216	686 277	1 572 043	330 085	546 173

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych FADN, <https://agridata.ec.europa.eu/extensions/FADNPublicDatabase/FADNPublicDatabase.html#> (dostęp: 23.11.2022).

Struktura aktywów trwałych

W roku bazowym najwyższą wartością aktywów trwałych według kryterium regionów, kierunków produkcji i wielkości ekonomicznej dysponowały odpowiednio: gospodarstwa zlokalizowane na Pomorzu i Mazurach, gospodarstwa specjalizujące się w chowie zwierząt ziarnożernych oraz gospodarstwa największe, tj. o wielkości powyżej 500 tys. euro SO (tabela 11). Na przestrzeni lat w większości grup gospodarstw nastąpił wzrost wartości majątku trwałego (z wyjątkiem gospodarstw o ogrodniczym kierunku produkcji). Zmianie uległa także struktura aktywów trwałych. Po integracji z UE można było zaobserwować wzrost wartości brutto środków trwałych w podmiotach rolnych, co wynikało głównie ze wzrostu inwestycji. O ile w 2004 roku dominujący udział w strukturze aktywów trwałych stanowiły budynki,

o tyle w 2020 roku nastąpił wzrost udziału maszyn i urządzeń w środkach trwałych, pod względem udziału zaś w strukturze aktywów trwałych dominowała ziemia, której wartość była najwyższa odpowiednio: według kryterium makroregionu FADN – na Pomorzu i Mazurach (blisko czterokrotnie wyższa niż w Małopolsce i na Pogórzu, co w największym stopniu generowało dystans między wymienionymi regionami) – oraz według kryterium kierunku produkcji – w gospodarstwach specjalizujących się w chowie zwierząt ziarnożernych i w gospodarstwach o wielkości powyżej 500 tys. euro SO (tabela 12). Wynikało to z szerszych możliwości wsparcia finansowania tego rodzaju majątku instrumentami WPR UE.

Tabela 12. Struktura aktywów trwałych w ujęciu wartościowym w polskich gospodarstwach rolnych będących w polu obserwacji FADN według regionu, kierunku produkcji i wielkości ekonomicznej w latach 2004-2020 (ceny stałe z 2004 r., euro)

Zakres terytorialny	Stado podstawowe (pleć żeńska) [SE460]		Maszyny, urządzenia i środki transportu [SE455]		Budynki [SE450]		Ziemia, uprawy trwałe i kwoty produkcyjne [SE446]	
	2004	2020	2004	2020	2004	2020	2004	2020
Polska	2316	2534	15 604	20 016	13 431	73 747	26 446	26 863
Wartość wskaźnika według makroregionu								
Pomorze i Mazury	2862	3397	19 042	26 476	25 779	29 881	13 776	115 360
Mazowsze i Podlasie	2657	2843	15 179	19 392	26 423	27 149	17 337	63 837
Wielkopolska i Śląsk	2247	2633	17 834	23 369	30 305	32 181	10 926	105 888
Małopolska i Pogórze	1306	1222	12 054	13 851	22 290	18 281	7114	35 233
Wartość wskaźnika według kierunku produkcji								
Typ 1 – uprawy polowe	209	121	27 395	19 310	23 505	19 271	17 010	82 488
Typ 2 – uprawy ogrodnicze	46	46	19 951	15 228	72 259	40 012	6805	29 683
Typ 4 – uprawy trwałe	16	6	23 540	16 585	33 722	21 531	31 100	66 885
Typ 5 – krowy mleczne	7535	12 604	17 465	30 466	28 397	33 018	9285	81 734
Typ 6 – zwierzęta trawożerne	2366	3986	8474	17 161	18 407	23 123	6732	60 602
Typ 7 – zwierzęta ziarnożerne	1625	2071	18 104	41 652	36 674	135 321	8099	101 878
Typ 8 – mieszane	1750	2211	11 641	15 673	20 901	25 391	14 635	61 210

Zakres terytorialny	Stado podstawowe (pleć żeńska) [SE460]		Maszyny, urządzenia i środki transportu [SE455]		Budynki [SE450]		Ziemia, uprawy trwałe i kwoty produkcyjne [SE446]	
	2004	2020	2004	2020	2004	2020	2004	2020
Wartość wskaźnika według wielkości ekonomicznej								
Bardzo małe (4-8 tys. euro SO)	719	255	7053	6856	15 380	15 149	5759	38 455
Małe (8-25 tys. euro SO)	2095	1073	14 043	13 044	23 734	18 960	17 944	57 557
Średnio małe (25-50 tys. euro SO)	5906	4048	29 302	27 154	41 642	28 935	15 467	93 483
Średnio duże (50-100 tys. euro SO)	8145	8999	49 969	50 456	71 752	41 592	23 680	141 776
Duże (100-500 tys. euro SO)	8747	12 777	96 477	92 079	182 119	85 596	40 096	273 712
Bardzo duże (powyżej 500 tys. euro SO)	44 851	48 955	249 700	216 368	238 708	760 532	153 017	539 296

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych FADN, <https://agridata.ec.europa.eu/extensions/FADNPublicDatabase/FADNPublicDatabase.html#> (dostęp: 25.11.2022).

Systematyczny wzrost cen gruntów rolnych w latach 2004-2020 (z ok. 6 tys. zł do ok. 48 tys. zł)⁴⁵³ oraz wzrost wysokości czynszu dzierżawnego skutkował wzrostem wartości aktywów na rynku ziemi rolnej, który nie wynikał ani ze wzrostu produktywności, ani ze wzrostu dochodów z prowadzenia gospodarstwa rolnego (poza dopłatami), ale z kapitalizacji wartości od posiadania dóbr rzadkich w postaci dopłat bezpośrednich z tytułu posiadania ziemi. W rezultacie nastąpiło przesunięcie korzyści z użytkownika na rzecz właściciela. W związku z powyższym, mimo programowych założeń WPR celów i ich rezultatów, na skutek niekomplementarności działań nastąpiło przesunięcie korzyści od rolnika do pozostałych ogniw w łańcuchu agrobiznesu.

Wśród badanych gospodarstw najwyższy udział wartości budynków w strukturze aktywów trwałych w gospodarstwach rolnych występował odpowiednio: według kryterium makroregionu FADN – w Wielkopolsce i na Śląsku, według kryterium kierunku produkcji – w gospodarstwach specjalizujących się w chowie zwierząt ziarnożernych, a według kryterium wielkości ekonomicznej – w gospodarstwach o wielkości powyżej 500 tys. euro SO. Najwyższy udział maszyn, urządzeń i środków trwałych w aktywach trwałych

⁴⁵³ A. Sikorska, *Analizy rynkowe. Rynek ziemi rolniczej...*; BDL, op. cit.

odnotowano w gospodarstwach zlokalizowanych na Pomorzu i Mazurach oraz ponownie w gospodarstwach specjalizujących się w chowie zwierząt ziarnożernych i w gospodarstwach o wielkości powyżej 500 tys. euro SO; najwyższy udział stada podstawowego występował natomiast odpowiednio: w regionie obejmującym Pomorze i Mazury, w gospodarstwach specjalizujących się w chowie krów mlecznych oraz w gospodarstwach o wielkości powyżej 500 tys. euro SO. Otrzymane wyniki są spójne z kierunkami produkcji, w których specjalizują się analizowane gospodarstwa, oraz z zapotrzebowaniem na aktywa wykorzystywane do produkcji.

Wzrostowi wartości aktywów ogółem i wartości środków trwałych w polskich gospodarstwach towarzyszą zmiany, które rozpoczęły się po urynkowieniu polskiej gospodarki. Z jednej strony następuje powolny proces wzrostu udziału majątku trwałego w strukturze środków produkcji, a z drugiej strony postępuje jego dekapitalizacja, głównie w odniesieniu do majątku biernego, jakim są budynki i budowle. Integracja z UE i zwiększenie aktywności inwestycyjnej wyhamowały ten proces, należy jednak pamiętać, że sytuacja w rolnictwie jest bardzo zróżnicowana. Stopień zużycia środków trwałych w polskich gospodarstwach rolnych w 2000 roku wynosił ok. 61% i od tego czasu rósł, by w 2020 roku zbliżyć się do poziomu (rysunek 4). Warto przy tym zauważyć, że o ile wartość brutto środków trwałych w 2000 roku wyniosła ok. 110 mld zł, o tyle w 2020 roku wzrosła nieznacznie, do poziomu ok. 155 mld zł⁴⁵⁴. Zwiększający się stopień zużycia majątku trwałego dotyczył przede wszystkim budynków i budowli, stopień zużycia maszyn i narzędzi był zaś znacznie mniejszy. Z uwagi na fakt, że dokonywane inwestycje miały charakter głównie produkcyjny, udział aktywnych składników majątku, takich jak maszyny i urządzenia, wzrósł z ok. 13% do 19%. Dzięki nim stan wyposażenia gospodarstw rolnych w nowoczesne maszyny i sprzęt towarzyszący ciągnikom znacznie się poprawił, zwłaszcza w gospodarstwach rolnych o większej skali produkcji. Wynikało to z faktu, że po integracji z UE istniały szersze możliwości wsparcia finansowego inwestycji w maszyny i urządzenia rolnicze ze środków WPR niż w przypadku innych działań, co oznaczało wsparcie roślinnego kierunku produkcji. Niestety rozmiar inwestycji nie zawsze był dostosowany do potencjału produkcyjnego danego gospodarstwa i niejednokrotnie inwestycje

⁴⁵⁴ Farmer, *Rolnictwo coraz bardziej zużyte*, www.farmer.pl/finanse/rolnictwo-coraz-bardziej-zuzyte,59294 (dostęp: 17.08.2021).

okazywały się nieuzasadnione ekonomicznie, np. dokonywano zakupu ciągnika o mocy znacznie przekraczającej zapotrzebowanie danego gospodarstwa przy równoczesnym braku nowoczesnego sprzętu współtowarzyszącego do danej maszyny oraz braku środków na dokonanie takich inwestycji w najbliższej przyszłości. Z Powszechnego Spisu Rolnego 2020 wynika, że liczba ciągników w polskich gospodarstwach rolnych zwiększyła się do 1444 tys. wobec 1418 tys. w 2010 roku (wzrost o 1,8%). W efekcie, na tle pozostałych krajów członkowskich UE, Polska umocniła pozycję lidera pod względem liczby ciągników, choć w przeliczeniu na 1 gospodarstwo rolne nasz kraj z wynikiem 1,1 zajmuje dopiero 15. miejsce w UE⁴⁵⁵. Ponadto okazuje się, że ponad połowa ciągników w Polsce, w tym nowoczesne urządzenia współfinansowane najczęściej ze środków UE, znajduje się w gospodarstwach o powierzchni do 10 ha, w rezultacie ich potencjał nie jest w pełni wykorzystywany⁴⁵⁶. Wiele gospodarstw rolnych w Polsce, ze względu na zbyt małą skalę swojej działalności, nie jest tym samym w stanie efektywnie zużytkować kapitału, którym dysponuje. Ponadto należy pamiętać o dużej części populacji gospodarstw (z reguły mniejszych jednostek o powierzchni do 10 ha UR), które nie dokonują inwestycji, a ich majątek⁴⁵⁷ dekapitalizuje się, wpływając – w tym przypadku na negatywnie – na ograniczenie wzrostu stopnia zużycia majątku w całym rolnictwie.

Od wejścia do UE znacznie zwiększyły się w Polsce nakłady inwestycyjne, a ich udział w wartości majątku trwałego podwoił się, przy czym zaledwie ok. 250 tys. gospodarstw osiąga dochód pozwalający na odtworzenie majątku trwałego⁴⁵⁸. Inwestycji (i w rezultacie odnowienia posiadanego majątku trwałego) dokonują w największym stopniu duże, silne ekonomicznie gospodarstwa rolne ze względu na posiadany potencjał finansowy oraz możliwość pozyskania dotacji i kredytów inwestycyjnych. Dotyczy to w większości

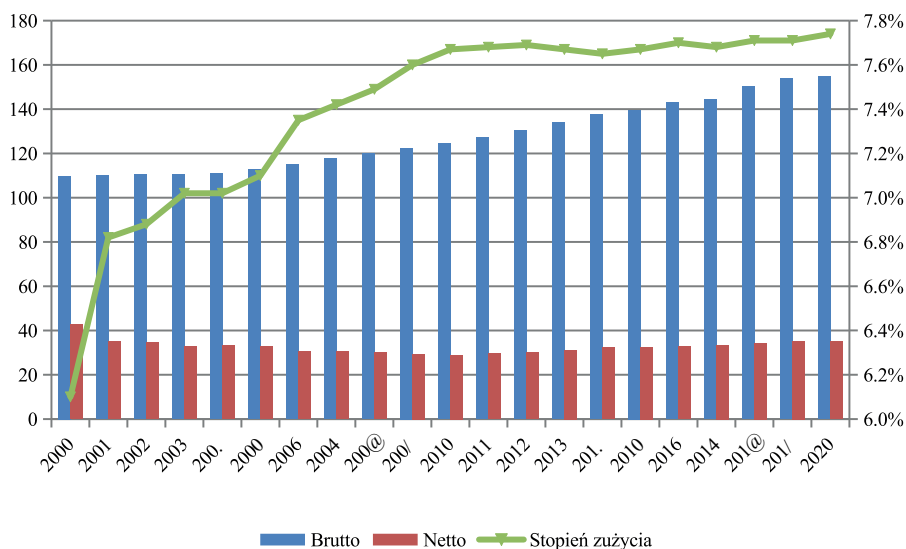
⁴⁵⁵ J. Olipra, *op. cit.*

⁴⁵⁶ W Polsce przeciętna powierzchnia, na której pracuje ciągnik, wynosi ok. 9 ha, podczas gdy w Niemczech – 20,7 ha, w Hiszpanii – 27,7 ha, we Francji – 24,7 ha.

⁴⁵⁷ Wspomniane środki trwałe są najczęściej niskiej jakości. Na problem ten zwracał uwagę Włodzimierz Dzun w okresie przed akcesją do UE, kwestia ta pozostaje jednak aktualna również obecnie. Zob. W. Dzun, *Nakłady inwestycyjne i bieżące w rolnictwie polskim w świetle dochodów rolników w latach 1990-2001*, „Więś i Rolnictwo” 2003, nr 31, s. 52-71.

⁴⁵⁸ A. Judzińska, W. Łopaciuk, *Wpływ WPR na rolnictwo w latach 2004-2012*, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2014, s. 12-45.

inwestycji w park maszynowy. Działalność rolnicza prowadzona w pozostałej części gospodarstw nie pozwala na odtworzenie majątku trwałego, w związku z czym zwiększa się stopień jego zużycia⁴⁵⁹. Bariere dla mniejszych gospodarstw rolnych w inwestowaniu stanowi m.in. pozyskanie środków na sfinansowanie inwestycji. Tego typu podmioty mają z reguły ograniczone środki własne, a braki dotyczą nawet środków na prefinansowanie i współfinansowanie inwestycji w ramach wsparcia ze środków budżetu UE. Jednocześnie niska zdolność kredytowa blokuje dostęp do kredytów pomostowych na realizację pożądaných aktywności inwestycyjnych. Wyjątek stanowią te podmioty, które finansują inwestycje z pozarolniczych źródeł dochodu⁴⁶⁰.



Rysunek 4. Środki trwałe – wartość brutto, netto i stopień zużycia w latach 2000-2020 (ceny bieżące, lewa oś – mln zł, prawa oś – %)

Źródło: obliczenia własne na podstawie GUS, *Rocznik Statystyczny Rolnictwa*, Warszawa 2001-2021.

⁴⁵⁹ *Ibidem*, s. 12-45.

⁴⁶⁰ M. Bogusz, P. Rachwał, *Bariery administracyjne korzystania przez rolników z funduszy strukturalnych Unii Europejskiej w regionie FADN Małopolska i Pogórze*, „Turystyka i Rozwój Regionalny” 2025, nr 23, s. 17-26. <https://doi.org/10.22630/TIRR.2025.23.2> (dostęp: 17.06.2023).

Cechą polskich gospodarstw rolnych jest ich dualny rozwój. W strukturze gospodarstw rolnych w ujęciu ilościowym dominują podmioty o niskim potencjale konkurencyjnym i ograniczonych możliwościach rozwoju, na przeciwnym biegunie znajdują się zaś gospodarstwa towarowe, silnie ekonomicznie podmioty rolne dostarczające na rynek ok. 80% produkowanej żywności. Ostatnie z wymienionych cechują się stosowaniem nowoczesnych technik i sposobów wytwarzania oraz wysokim poziomem konkurencyjności, w przeciwieństwie do pozostałych podmiotów, pełniących inne funkcje (związane np. z wielofunkcyjnym rozwojem obszarów wiejskich, bioróżnorodnością i ochroną środowiska naturalnego, pełniące funkcje kulturowe, społeczne itp.). Brak odpowiedniej skali produkcji gospodarstwa rolne w Polsce rekompensują w dużej mierze niskimi w porównaniu z krajami Europy Zachodniej kosztami pracy, wraz z postępującym procesem konwergencji i zrównywaniem płac takim podmiotom trudno będzie jednak utrzymać konkurencyjność cenową bez odpowiedniej skali działalności. Dane statystyczne pokazują, że ok. 80% ogółu gospodarstw o powierzchni powyżej 1 ha UR nie posiada zdolności do odtwarzania i modernizacji posiadanego majątku⁴⁶¹. W rezultacie istnieją liczne gospodarstwa rolne balansujące na granicy opłacalności, gdyż są zbyt małe by się rozwijać, a otoczenie instytucjonalne w postaci preferencyjnego opodatkowania, systemu emerytalnego i dopłat do dochodu (dopłat bezpośrednich) dodatkowo hibernuje tę niekorzystną strukturę. Ponadto, coraz częściej dochodzi do sytuacji, w których mniejsze, nierentowne gospodarstwa oddają swoją ziemię w dzierżawę większym podmiotom, dążącym do zwiększenia skali swojej działalności. W wielu tego typu operacjach dochodzi jednak do wydzierżawienia przy założeniu, że beneficjentem dopłat będzie właściciel. W rezultacie dopłaty trafiają często nie do osób, które faktycznie użytkują ziemię, a do tych, które z rolnictwem nie mają zazwyczaj nic wspólnego. Badania Polskiego FADN pokazują, że w 2020 roku dopiero w gospodarstwach o wielkości powyżej 25 tys. euro SO dochód z rodzinnego gospodarstwa rolnego w przeliczeniu na osobę pełnozatrudnioną był na poziomie parytetowym, porównywalnym z przeciętnym rocznym wynagrodzeniem netto w gospodarce narodowej⁴⁶². W związku

⁴⁶¹ GUS, *Powszechni Spis Rolny 2020*, Warszawa 2021.

⁴⁶² Przeciętne roczne wynagrodzenie netto w gospodarce narodowej wynosiło w 2020 roku 42 062 zł. Zob. J. Pawłowska-Tysko, D. Osuch, R. Płonka, *Wyniki Standardowe 2020*

z powyższym należy przypuszczać, że już obecnie istnieją w Polsce obszary wiejskie, na terenie których nie ma gospodarstw rolnych zdolnych do odtwarzania potencjału produkcyjnego, mierzonego za pomocą wskaźnika odtworzenia środków trwałych brutto.

Wskaźnik odtworzenia środków trwałych brutto odzwierciedla relację inwestycji do posiadanych aktywów trwałych. Wskaźnik ten informuje o tempie odtwarzania majątku trwałego, pozwala bowiem określić, w jakim stopniu posiadane przez gospodarstwo środki trwałe są powiększane w danym roku obrachunkowym. Niewątpliwie wskaźnik ten jest silnie powiązany z wysokością realizowanych inwestycji, co uwiadcza intensywny wzrost jego wartości w roku bazowym analizy (tabela 13). Najszybsze tempo odtworzenia majątku trwałego w gospodarstwach według kryterium makroregionów FADN odnotowano na Mazowszu i Podlasiu (ok. 5-krotnie szybsze tempo niż w przypadku pozostałych makroregionów FADN w Polsce). Wysoka pozycja została utrzymana do końca analizowanego okresu, w ostatnim badanym roku wartości wskaźnika były jednak już znacznie bardziej wyrównane. Najwolniejsze tempo odtworzenia środków trwałych w skrajnych latach odnotowano zaś w grupie gospodarstw zlokalizowanych w Małopolsce i na Pogórzu. Według kryterium kierunku produkcji najszybsze tempo odtworzenia majątku trwałego zaobserwowano w gospodarstwach specjalizujących się w uprawach trwałych i uprawach polowych, a wśród gospodarstw klasyfikowanych ze względu na wielkość ekonomiczną – w grupach gospodarstw o wielkości 50-100 tys. euro SO i 100-500 tys. euro SO. Na przestrzeni badanych lat we wszystkich grupach gospodarstw (z wyjątkiem podmiotów specjalizujących się w chowie zwierząt trawożernych) nastąpił spadek różnicowania wartości wskaźnika, również w ujęciu dynamicznym. Świadczy to o ogólnym spowolnieniu tempa odtwarzania środków trwałych.

Tabela 13. Wskaźniki odtworzenia środków trwałych brutto, odtworzenia kapitału przez gospodarstwo, odtworzenia kapitału na 1 ha UR oraz akumulacji pomniejszonej o subsydia w gospodarstwach rolnych będących w polu obserwacji FADN według regionu, kierunku produkcji

Zakres terytorialny	Wskaźnik odtworzenia środków trwałych brutto (%) [SE516/ (SE441 – SE446)]		Akumulacja majątku na 1 ha UR [SE506/ SE025]		Akumulacja majątku na gospodarstwo rolne [SE506]		Akumulacja – subsydia / gospodarstwo rolne [SE506 – SE406 – SE605]	
	2004	2020	2004	2020	2004	2020	2004	2020
Polska	14,86	5,42	433,12	–9,74	6813	–190	4778	–5035
Wartość wskaźnika według makroregionu								
Pomorze i Mazury	5,87	5,52	106,94	–18,20	3267	–689	–338,00	–9288,25
Mazowsze i Podlasie	25,70	5,77	860,39	–13,27	11 142	–203	9475,00	–4227,67
Wielkopolska i Śląsk	6,04	5,49	200,60	33,88	4034	882	1305,00	–5522,75
Małopolska i Pogórze	4,93	3,99	223,05	–101,85	1974	–1127	769,00	–3892,48
Wartość wskaźnika według kierunku produkcji								
Typ 1 – uprawy polowe	10,99	6,17	154,12	–3,44	5294	–77	890,00	–4946,67
Typ 2 – uprawy ogrodnicze	11,26	4,82	1408,55	54,72	5437	294	5044,00	–1310,31
Typ 4 – uprawy trwałe	15,27	6,79	835,06	–54,52	6764	–476	6031,00	–2577,81
Typ 5 – krowy mleczne	6,95	5,10	270,01	32,54	4196	693	2046,00	–5775,23
Typ 6 – zwierzęta trawożerne	3,27	5,93	86,71	10,71	1005	187	–559,00	–5359,50
Typ 7 – zwierzęta ziarnożerne	4,70	4,09	259,70	–127,17	4111	–3462	2096,00	–10 520,21
Typ 8 – mieszane	23,99	4,87	657,73	–29,57	8853	–531	7113,00	–5214,39
Wartość wskaźnika według wielkości ekonomicznej								
Bardzo małe (4-8 tys. euro SO)	3,41	2,45	88,92	–203,86	634	–1533	–283,00	–3274,32
Małe (8-25 tys. euro SO)	26,92	4,54	794,16	–57,37	10 888	–746	9077,00	–4187,04
Średnio małe (25-50 tys. euro SO)	7,42	5,29	250,09	–1,09	6 00	–25	3395,00	–6640,79
Średnio duże (50-100 tys. euro SO)	9,65	7,58	298,26	75,27	14 042	2917	7966,00	–7636,94
Duże (100-500 tys. euro SO)	12,91	8,52	336,06	84,47	34 399	7170	21 352,00	–11 555,54
Bardzo duże (powyżej 500 tys. euro SO)	7,19	4,15	160,16	53,62	78 655	24 385	17 337,00	–56 664,01

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych FADN, <https://agridata.ec.europa.eu/extensions/FADNPublicDatabase/FADNPublicDatabase.html#> (dostęp: 26.11.2022).

Odtwarzanie majątku trwałego odbywa się poprzez realizowane inwestycje, te stwarzają z kolei warunki do akumulacji majątku. W badanym okresie odnotowano znaczne zróżnicowanie w zakresie akumulacji (tabela 13). W pierwszym roku analizowanego okresu zarówno w skali całego kraju, jak i w poszczególnych makroregionach FADN oraz w gospodarstwach rolnych o różnej specjalizacji produkcji i skali produkcji poziom akumulacji przypadający na 1 ha UR był dodatni. W 2020 roku w grupie gospodarstw klasyfikowanych według kryterium makroregionów FADN dodatnią wartość wskaźnika odnotowano jedynie w odniesieniu do regionu obejmującego Wielkopolskę i Śląsk. W pozostałych grupach gospodarstw sytuacja była bardziej zróżnicowana. Wśród gospodarstw klasyfikowanych według kierunku produkcji dodatni poziom akumulacji odnotowano jedynie w przypadku gospodarstw specjalizujących się w uprawach ogrodnich, chowie krów mlecznych i hodowli zwierząt trawożernych. W pozostałych gospodarstwach rolnych klasyfikowanych według kierunku produkcji poziom akumulacji był ujemny. Wysokie zróżnicowanie było w dużej mierze rezultatem zmiennych warunków koniunktury w rolnictwie oraz następstwem warunków atmosferycznych, które w różny sposób wpływały na przebieg procesów produkcyjnych i opłacalność produkcji. Najwyższy poziom akumulacji na 1 ha UR odnotowano w grupie gospodarstw specjalizujących się w uprawach ogrodnich, najniższy zaś w gospodarstwach rolnych bez wyraźnej specjalizacji. Było to wynikiem zarówno skali produkcji, warunków opłacalności produkcji, jak i skłonności do ryzyka oraz inwestowania⁴⁶³. Znaczne zróżnicowanie poziomu akumulacji na 1 ha UR dostrzeżono także w gospodarstwach rolnych o różnej wielkości ekonomicznej. W pierwszym roku objętym analizą wszystkie gospodarstwa rolne bez względu na wielkość ekonomiczną osiągnęły dodatni poziom akumulacji. Aleksander Grzelak tłumaczy to aktywnością inwestycyjną poszczególnych jednostek, korzystną koniunkturą dla rolnictwa oraz wzrostem wartości ziemi⁴⁶⁴. Silniejsze zróżnicowanie dotyczyło ostatniego badanego roku. Zaobserwowano wzrost akumulacji wraz ze wzrostem rozmiaru ekonomicznego gospodarstw, przy czym dopiero podmioty o wielkości powyżej 50 tys. euro SO były w stanie uzyskać dodatnie wyniki akumulacji majątku w przeliczeniu

⁴⁶³ A. Grzelak, *Accumulation of Assets in Farms in Poland in View of the Production Types and the Context of the Sustainable Development Paradigm*, „Zagadnienia Ekonomiki Rolnej” 2019, nr 3(360), s. 89-106.

⁴⁶⁴ A. Grzelak, *op. cit.*, 2022, s. 78.

na jednostkę ziemi. Najwyższą wartość akumulacji na 1 ha odnotowano dla grupy gospodarstw o wielkości 100-500 tys. euro SO. Wynikało to z kształtowania się dochodów rolniczych i zasobności w areal użytkowanych gruntów. Największe gospodarstwa rolne mają szersze możliwości ekstensyfikacji produkcji i dlatego nie osiągają najwyższej akumulacji w przeliczeniu na hektar. Najniższa wartość wskaźnika została odnotowana w gospodarstwach najmniejszych. Ważniejszych informacji niż wartość wskaźnika na 1 ha UR dostarcza wartość wskaźnika w przeliczeniu na gospodarstwo⁴⁶⁵. Uwzględniając kierunek i tempo przemian strukturalnych w polskich gospodarstwach rolnych, uznaje się to podejście za zasadne. W porównaniu z poziomem poprzedniego wskaźnika przeciętny poziom akumulacji w gospodarstwach jest znacznie wyższy. W roku bazowym badanego okresu we wszystkich jednostkach zarówno w skali kraju, jak i w poszczególnych regionach FADN wskaźnik osiągnął wartości dodatnie, przy czym najwyższy jego poziom odnotowano, według kryterium makroregionów FADN, kierunków i skali produkcji, odpowiednio: w grupach gospodarstw z regionu obejmującego Mazowsze i Podlasie, w gospodarstwach specjalizujących się w uprawach trwałych i bez specjalizacji oraz w gospodarstwach o wielkości 100-500 tys. euro SO i powyżej 500 tys. euro SO. Z kolei w ostatnim roku badanego okresu poziom wskaźnika był bardziej zróżnicowany, co świadczyło o tym, że nie zawsze uzyskiwano dodatni wynik akumulacji majątku w przeliczeniu na jedno gospodarstwo. Dodatni wynik dotyczył jedynie regionu obejmującego Wielkopolskę i Śląsk, gospodarstw specjalizujących się w uprawach ogrodniczych i chowie bydła (krów mlecznych i bydła opasowego) oraz gospodarstw o wielkości powyżej 50 tys. euro SO. Warto przy tym zauważyć, że gdyby wyłączyć z analizy podmioty o wielkości do 50 tys. euro SO, to okazałoby się, że w pozostałych grupach większych gospodarstw akumulacja była dodatnia. Poziom akumulacji rósł wraz z rozmiarem gospodarstwa, by osiągnąć najwyższą możliwą wartość w grupie gospodarstw o wielkości powyżej 500 tys. euro SO. Wynikało to w głównej mierze z kształtowania się dochodów rolniczych i zasobności w areal użytkowanych gruntów⁴⁶⁶, a w rezultacie z efektu korzyści skali oraz możliwości inwestycyjnych.

Prezentowane wyżej wielkości uwzględniały dochody w postaci otrzymanych subsydiów. Stąd też ważnych informacji o wpływie subsydiów na

⁴⁶⁵ A. Judzińska, W. Łopaciuk, *op. cit.*, s. 12-45.

⁴⁶⁶ A. Grzelak, *op. cit.*, 2022, s. 79.

możliwość akumulacji kapitału przez gospodarstwa rolne dostarcza wartość wskaźnika w przeliczeniu na gospodarstwo pomniejszona o wartość otrzymanych subsydiów (tabela 13). Subsidia mogą być przeznaczane nie tylko na inwestycje, lecz także na konsumpcję zarówno gospodarstwa rolnego (bieżąca produkcja), jak i gospodarstwa domowego (bieżące zaspokajanie potrzeb członków rodziny). W analizowanym okresie doszło do drastycznego spadku wartości wskaźnika, który we wszystkich grupach gospodarstw przyjął niekorzystnie wartości ujemne. Mimo świadomości, że w pewnym stopniu subsydia, traktowane jako dodatkowe źródło dochodu gospodarstwa domowego rolnika, są wydatkowane na cele nierolnicze, a konsumpcyjne (np. ze środków płatności bezpośrednich), należy założyć, że bez transferu środków unijnych akumulacja majątku byłaby niemożliwa ze względu na ograniczone dochody rolników. Jednocześnie rolnicy wskazywali wielokrotnie na zjawisko drastycznego wzrostu cen środków trwałych po wstąpieniu do UE oraz uzyskaniu możliwości współfinansowania zakupu środkami unijnymi. Efekt kapitalizacji korzyści pojawił się w relacjach np. między rolnikiem a producentem maszyn (nawozów oraz innych środków produkcji i ich komponentów) czy rolnikiem a sprzedawcą (importerem). Zjawisko przenoszenia części korzyści z ukierunkowanych na sektor rolnych środków finansowych poza ten sektor jest znane i szeroko opisane przez ekonomistów specjalizujących się w problematyce rolnictwa⁴⁶⁷.

W 2020 roku najwyższy poziom wskaźnika odnotowano w regionie obejmującym Małopolskę i Pogórze, w gospodarstwach specjalizujących się w uprawach ogrodniczych oraz gospodarstwach o wielkości 4-8 tys. euro SO. Występujące we wszystkich grupach gospodarstw ujemne wartości mogłyby ulec jeszcze większemu obniżeniu, gdyby z akumulacji wyłączono część związaną ze wzrostem ceny ziemi. Oznacza to, że ten kanał akumulacji jest w znacznej części związany z kapitalizacją subsydiów w wartości ziemi rolniczej⁴⁶⁸. Pytaniem otwartym pozostaje kwestia, w jakim stopniu akumulacja związana ze wzrostem cen ziemi wynikała z kapitalizacji płatności. Istnieją przypuszczenia⁴⁶⁹, że był to w pewnej mierze efekt ograniczeń w obrocie

⁴⁶⁷ Raport z oceny *ex post* programu PROW 2004-2006 oraz Raport z oceny *ex post* programu PROW 2007-2013.

⁴⁶⁸ A. Grzelak, *op. cit.*, 2022, s. 81.

⁴⁶⁹ J. Góral, J. Kulawik, *Problem kapitalizacji subsydiów w rolnictwie*, „Zagadnienia Ekonomiki Rolnej” 2015, nr 1, s. 3-24. <https://doi.org/10.5604/00441600.1146845>; A. Sikorska

ziemią rolniczą (zjawisko sztywności podaży) w warunkach wysokiego popytu w wielu rejonach Polski i względnie niskiego zainteresowania dzierżawieniem ziemi rolniczej. W rezultacie stopa kapitalizacji czynszów dzierżawionych staje się niska⁴⁷⁰, a różnica między wartością rynkową i dochodową ziemi zwiększa się⁴⁷¹. Po części jest to następstwo spełniania innych funkcji ziemi niż cele rolnicze, a po części skutek oczekiwań właścicieli co do rent politycznych (np. w formie dopłat bezpośrednich w miejsce rent ekonomicznych, wynikających w uproszczeniu ze skali produkcji) oraz zachowań spekulacyjnych. Można spodziewać się, że obowiązujące nadal w Polsce ograniczenia w obrocie ziemią będą podtrzymywały wspomniane rozbieżności lub nawet pogłębią ten proces. Należy zgodzić się oczywiście ze stanowiskiem, że nie jest to jedyny powód ograniczenia podaży ziemi, lecz współwystępujący obok takich pobudek jak np. walor sentymentalny („ojcowski się nie sprzedaje”), najwyżej oprocentowana „lokata”, inwestycja lub środek tezauryzacji.

Porównując wartość kapitału w czasie oraz między grupami gospodarstw, można zauważyć znaczny wzrost wyposażenia w przeliczeniu na zarówno gospodarstwo, jak i jednostkę powierzchni (tabela 14). Jest to w dużej mierze rezultat wzrostu wartości ziemi. Analizując wartość kapitału jako wartość aktywów gospodarstwa pomniejszoną o wartość ziemi, odnotowano na przestrzeni badanego okresu spadek wartości kapitału w grupach gospodarstw zlokalizowanych w regionie obejmującym Małopolskę i Pogórze oraz w gospodarstwach specjalizujących się w uprawach polowych, ogrodniczych i uprawach trwałych. Z kolei wśród gospodarstw klasyfikowanych według wielkości ekonomicznej jedynie gospodarstwa o wielkości powyżej 500 tys. euro SO osiągnęły wzrost wartości kapitału, w przypadku podmiotów o wielkości ekonomicznej poniżej 500 tys. euro odnotowano spadek. Zbliżone wyniki uzyskano, analizując wartość technicznego uzbrojenia ziemi,

(red.), *Rynek ziemi rolniczej. Stan i perspektywy*, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2018, s. 3-10; A. Majchrzak, *Ziemia rolnicza w krajach Unii Europejskiej w warunkach ewolucji wspólnej polityki rolnej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2015, s. 45-65.

⁴⁷⁰ E. Laskowska, *Inwestowanie na rynku gruntów rolnych w Polsce*, „Roczniki Nauk Rolniczych. Seria G” 2011, nr 98(3), s. 150-159. <https://doi.org/10.22630/RNR.2011.98.3.37>

⁴⁷¹ B. Czyżewski, J. Polcyn, *From Land Rent of the Physiocrats to Political Rent in Sustainable Agriculture*, w: *Political Rent of European Farmers in the Sustainable Development Paradigm. International, National And Regional Perspective*, B. Czyżewski (Ed.), Polish Scientific Publishers PWN, Warsaw 2016, s. 28-47; A. Sikorska (red.), *Rynek ziemi rolniczej...*, Warszawa 2018, s. 3-10.

z wyłączeniem wartości ziemi z wartości kapitału. Spadek wartości wskaźnika wystąpił w regionie obejmującym Mazowsze i Podlasie oraz Wielkopolskę i Śląsk, w gospodarstwach specjalizujących się w uprawach polowych i ogrodnich oraz we wszystkich grupach sklasyfikowanych według wielkości ekonomicznej, z wyjątkiem gospodarstw o wielkości powyżej 500 tys. euro SO. Spore zróżnicowanie dotyczyło także technicznego uzbrojenia pracy, gdzie w badanym okresie w większości grup gospodarstw rolnych nastąpił wzrost wartości wskaźnika. Odnotowano duże dysproporcje między zachodnią i wschodnią częścią Polski, przy czym najszybciej rosła wartość wskaźnika na Pomorzu i Mazurach, a najwolniej w Małopolsce i na Pogórzu, co wskazuje na mniejsze możliwości generowania dochodu i wydajności pracy w tym regionach. Dysproporcje te mogą przyczynić się w rezultacie do dużych różnic dochodowych w gospodarstwach rolnych położonych w różnych makroregionach FADN. Według kryterium kierunku produkcji najwyższy poziom technicznego uzbrojenia pracy odnotowano w gospodarstwach specjalizujących się w chowie zwierząt ziarnożernych oraz w uprawach polowych, najniższy zaś w gospodarstwach zajmujących się uprawami ogrodnymi, co było zdeterminowane poziomem zatrudnienia w poszczególnych grupach (w tym w ramach pracy sezonowej). W gospodarstwach klasyfikowanych według kryterium wielkości ekonomicznej we wszystkich grupach gospodarstw odnotowano w badanym okresie wzrost poziomu technicznego uzbrojenia pracy. Najwyższą wartość osiągnęły pod tym względem gospodarstwa o wielkości 100-500 tys. euro SO, a wartość wskaźnika malała wraz ze spadkiem produkcji do najniższej w gospodarstwach o wielkości 4-8 tys. euro SO. Nie wielki dystans między gospodarstwami o wielkości powyżej 500 tys. euro SO a 100-500 tys. euro SO był podyktowany bardzo wysoką wartością wskaźnika nakładów pracy, który w przypadku podmiotów największych okazał się przeciętnie ponad 7-krotnie wyższy niż w pozostałych grupach gospodarstw o różnej skali produkcji. W badanym okresie nastąpił również wzrost kapitałochłonności produkcji z wyjątkiem podmiotów, których specyfika działalności była w najmniejszym stopniu związana z wielkością areалу użytków rolnych, tj. gospodarstw specjalizujących się w uprawach ogrodnich i chowie zwierząt ziarnożernych. Ze względu na słabe nasycenie czynników produkcji kapitałem należy jednak zauważyć, że przeciętny poziom wartości wskaźnika dowodzi względnie niskiej sprawności aparatu wytwórczego gospodarstw rolnych i dużych możliwości jego poprawy w tym zakresie.

Tabela 14. Przeciętna wartość kapitału w gospodarstwach rolnych będących w polu obserwacji FADN według regionu, kierunku produkcji i wielkości ekonomicznej w latach 2004-2020 (ceny stałe z 2004 r., euro)

Zakres terytorialny	Wartość kapitału (wartość aktywów gospodarstwa – wartość ziemi) [SE436 – SE446]		Wartość kapitału na 1 ha UR [(SE436 – SE446)/SE025]		Wartość kapitału na pracującego [(SE436 – SE446)/SE010]		Kapitałochłonność produkcji (wartość środków trwałych/ /wartość produkcji) [SE441/SE131]	
	2004	2020	2004	2020	2004	2020	2004	2020
Polska	54 613	64 514	3471,90	3306,73	31 030,11	42 443,59	3,06	5,14
Wartość wskaźnika według makroregionu								
Pomorze i Mazury	62 182,00	84 398,90	2035,42	2228,65	33 979,23	54 101,86	2,26	4,45
Mazowsze i Podlasie	52 813,00	61 596,17	4078,22	4023,26	29 504,47	39 997,51	3,81	5,46
Wielkopolska i Śląsk	64 430,00	79 463,83	3203,88	3053,95	36 401,13	51 599,89	2,39	5,01
Małopolska i Pogórze	42 990,00	42 426,18	4857,63	3832,54	26 374,23	30 304,41	3,41	5,54
Wartość wskaźnika według kierunku produkcji								
Typ 1 – uprawy polowe	68 755,00	51 698,47	2001,60	2315,20	34 206,47	40 076,33	2,47	7,29
Typ 2 – uprawy ogrodnicze	106 679,00	65 686,72	27 637,05	12 232,16	37 041,32	23 799,53	2,35	1,89
Typ 4 – uprawy trwałe	71 441,00	48 524,27	8819,88	5558,34	29 891,63	25 405,38	4,52	5,26
Typ 5 – krowy mleczne	61 781,00	94 541,10	3975,61	4440,63	34 904,52	54 648,04	3,52	5,13
Typ 6 – zwierzęta trawożerne	37 226,00	60 181,38	3211,91	3442,87	25 497,26	40 120,92	5,06	10,14
Typ 7 – zwierzęta ziarnożerne	72 061,00	233 008,78	4552,18	8560,20	44 209,20	100 869,60	1,70	1,49
Typ 8 – mieszanane	42 035,00	59 012,55	3122,96	3285,78	26 108,70	40 419,56	3,88	6,01
Wartość wskaźnika według wielkości ekonomicznej								
Bardzo małe (4-8 tys. euro SO)	27 551	26 689	3864,10	3549,03	19 539,72	24 485,02	4,42	12,80
Małe (8-25 tys. euro SO)	48 414	41 895	3531,29	3222,70	27 198,88	29 712,83	4,10	8,81
Średnio małe (25-50 tys. euro SO)	94 554	78 140	3427,11	3353,64	44 600,94	44 907,90	2,69	6,41
Średnio duże (50-100 tys. euro SO)	162 567	130 853	3452,99	3376,86	62 286,21	66 087,49	2,24	4,97
Duże (100-500 tys. euro SO)	369 292	258 288	3607,78	3042,98	75 829,98	89 995,98	1,68	3,39
Bardzo duże (powyżej 500 tys. euro SO)	863 345	1 578 920	1758,02	3471,83	56 243,97	104 772,37	0,90	1,27

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych FADN, <https://agridata.ec.europa.eu/extensions/FADNPublicDatabase/FADNPublicDatabase.html#> (dostęp: 26.11.2022).

Przejawem skłonności podmiotów rolnych do podjęcia czynności dostosowawczych do zmian zachodzących w otoczeniu oraz impulsem przemian strukturalnych są inwestycje. Stanowią one o aspiracjach i planach producentów rolnych co do dalszego rozwoju i oczekiwań w kwestii zapewnienia w przyszłości dochodów przewyższających poniesione nakłady inwestycyjne⁴⁷². W sytuacji optymistycznego postrzegania koniunktury gospodarczej lub w posiadania następcy skłonnego kontynuować działalność rolniczą skłonność do inwestycji rośnie, a w przeciwnym wypadku – maleje.

Warunkiem rozwoju gospodarstw rolnych jest ponoszenie inwestycji ponad wartość amortyzacji, co ma prowadzić do wygenerowania realnej wartości majątku trwałego. Jeśli po wyłączeniu wartości ziemi z analizy wartości środków trwałych uzyskany wynik przewyższa wartość amortyzacji, to zachodzi wówczas reprodukcja rozszerzona, w przeciwnym razie majątek nie ulega odnowieniu, co prowadzi z kolei do reprodukcji zawężonej. Z badań zrealizowanych z udziałem grupy gospodarstw prowadzących w Polsce rachunkowość rolną FADN⁴⁷³ wynika, że w latach 2004-2011 średnio ok. 24% gospodarstw osiągało reprodukcję rozszerzoną. Biorąc jednak pod uwagę, że są to gospodarstwa osiągające wyniki lepsze od przeciętnych, ich udział w całej populacji jest niższy. Według szacunków Wojciecha Józwiaka⁴⁷⁴ takich gospodarstw rolnych jest w Polsce zaledwie ok. 18%. W rezultacie wartość niezamortyzowanego majątku będącego w posiadaniu gospodarstw rolnych jest obecnie dość niska, a zasoby środków trwałych gospodarstw rolnych ze względu na niską skalę odnowienia są coraz starsze i bardziej zużyte.

W 2004 roku jedynie w regionie obejmującym Mazowsze i Podlasie odnotowano dodatnią, względnie wysoką wartość wskaźnika na poziomie ok. 14%, w pozostałych regionach stwierdzono zaś wartości ujemne (tabela 15). Z kolei w 2020 roku żaden z regionów nie osiągnął pod tym względem wartości dodatnich (reprodukcja zawężona), co świadczy o dekapitalizacji majątku⁴⁷⁵. Również według kryterium wielkości ekonomicznej w roku

⁴⁷² A. Grzelak, *op. cit.*, 2022, s. 87.

⁴⁷³ A. Grzelak, *Ocena procesów reprodukcji majątku gospodarstw rolnych prowadzących rachunkowość rolną (FADN)*, „Zagadnienia Ekonomiki Rolnej” 2014, nr 2, s. 45-64.

⁴⁷⁴ W. Józwiak, *Polskie gospodarstwa rolnicze w pierwszych latach członkostwa – kwestie efektywności i konkurencyjności*, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2010, s. 78-86.

⁴⁷⁵ A. Grzelak, *The Income-Asset Relationship for Farms Operating under Selected Models in Poland*, „Agricultural Economics – Czech” 2022, nr 68, s. 59-67. <https://doi.org/10.17221/361/2021-AGRICECON>

końcowym żadna grupa gospodarstw nie osiągnęła reprodukcji rozszerzonej, a w 2020 roku jedynie dwie grupy gospodarstw (o wielkości 50-100 tys. euro SO i 100-500 tys. euro SO) osiągnęły wynik dodatni. Jeszcze niekorzystniej prezentuje się sytuacja po wyłączeniu z wartości środków trwałych wartości ziemi, gdyż we wszystkich grupach gospodarstw klasyfikowanych według różnych kryteriów nastąpiła w 2020 roku reprodukcja zawężona (z wyjątkiem gospodarstw o wielkości 50-100 tys. euro SO i 100-500 tys. euro SO, które osiągnęły ponownie reprodukcję rozszerzoną). Mimo unijnego transferu środków na cele inwestycyjne pogłębiło się zatem zużycie majątku będącego w posiadaniu gospodarstw rolnych.

Mierząc wskaźnik reprodukcji formułą zaproponowaną przez Aleksandra Grzelaka, dokonano oceny reprodukcji w gospodarstwach wyrażonej za pomocą wartości inwestycji pomniejszonej o wartość ziemi i amortyzacji odniesionych do zera⁴⁷⁶ (tabela 15). Wartości dodatnie wskazują na zachodzącą reprodukcję rozszerzoną, wartości ujemne zaś na reprodukcję zawężoną. Analizując wartość wskaźnika, wartości ujemne odnotowano we wszystkich grupach i układach gospodarstw rolnych zarówno w początkowym, jak i końcowym okresie. Siła zmian jest zatem tożsama we wszystkich przypadkach, zróżnicowaniu podlega natomiast pogłębienie tych zmian. Według kryterium makroregionów najmniej korzystna sytuacja zachodzi w regionie obejmującym Pomorze i Mazury oraz Wielkopolskę i Śląsk, a najkorzystniejsza w Małopolsce i na Pogórzu. Według kryterium kierunku produkcji analogicznie najtrudniejszą sytuację odnotowano w gospodarstwach specjalizujących się w chowie zwierząt ziarnożernych, a na przeciwnym biegunie znalazły się gospodarstwa ogrodnicze. Również według kryterium wielkości ekonomicznej niekorzystna sytuacja pogłębiała się wraz ze wzrostem skali produkcji. Względnie korzystniejsze wartości wskaźnika otrzymano po uwzględnieniu w obliczeniach wartości ziemi, niemniej jednak reprodukcję rozszerzoną zaobserwowano jedynie w odniesieniu do gospodarstw o wielkości 50-100 tys. euro SO i 100-500 tys. euro SO. Świadczy to o tym, że

⁴⁷⁶ „Rozszerzona reprodukcja pojawia się wtedy, gdy inwestycje (ale z wyłączeniem wartości ziemi) przekraczają wartość amortyzacji. Wzór: inwestycje z wyłączeniem ziemi > amortyzacja (deprecjacja majątku)”. A. Grzelak, *op. cit.*, 2022, s. 88. Po przekształceniu wzoru otrzymuje się równanie w postaci: inwestycje – wartość ziemi – amortyzacja > 0 (wtedy zachodzi reprodukcja rozszerzona), w przeciwnym razie zachodzi reprodukcja zawężona.

czynnik ziemi, który się nie zużywa i nie podlega amortyzacji, przekłamuje obraz faktycznej sytuacji majątkowej gospodarstw rolnych. Odnosząc zatem ponownie uzyskane wyniki do wskaźnika reprodukcji, należy wskazać, że zdolność do odnowienia majątku na przestrzeni lat znacznie spadła, co pogłębiło proces starzenia się majątku gospodarstw rolnych, gdyż w wielu, głównie mniejszych, gospodarstwach majątek w znacznej mierze się nie odnawia. Jest to negatywne zjawisko, gdyż wydłużona eksploatacja środków trwałych, w tym maszyn i obiektów budowlanych, skutkuje ograniczeniem sprawności procesów wytwórczych w rolnictwie, co wpływa w rezultacie na ogólny efekt dekapitalizacji majątku gospodarstw rolnych⁴⁷⁷.

Tabela 15. Przeciętna wartość wskaźników dotyczących reprodukcji w gospodarstwach rolnych będących w polu obserwacji FADN według regionu, kierunku produkcji i wielkości ekonomicznej w latach 2004-2020 (ceny stałe z 2004 r., euro, jeśli nie podano inaczej)

Zakres terytorialny	Wskaźnik reprodukcji 1 (%) [(SE521 x 100%)/ SE441]		Wskaźnik reprodukcji 2 (bez wartości ziemi, %) [(SE521 x 100%)/ (SE441 – SE446)]		Wskaźnik reprodukcji 3 ⁴⁷⁸ [SE516 – SE446 – SE360]		Wskaźnik reprodukcji 4 ⁴⁷⁹ [SE516 – SE360]	
	2004	2020	2004	2020	2004	2020	2004	2020
Polska	6,52	–0,83	8,49	–2,06	–9665	–74 768	3766	–1021
Wartość wskaźnika według makroregionu								
Pomorze i Mazury	–1,08	–0,90	–1,39	–2,63	–14 438	–116 935	–662	–1574
Mazowsze i Podlasie	14,08	–0,69	19,59	–1,58	–8666	–64 619	8671	–782
Wielkopolska i Śląsk	–0,22	–0,64	–0,27	–1,80	–11 061	–106 940	–135	–1051
Małopolska i Pogórze	–1,40	–1,78	–1,68	–3,65	–7712	–36 451	–598	–1218

⁴⁷⁷ A. Grzelak, *op. cit.*, 2022, s. 83.

⁴⁷⁸ Wskaźnik ten został zaproponowany przez prof. Grzelaka w publikacji *Dochody a aktywa w gospodarstwach rolnych w Polsce...*, s. 88. Zdaniem autora reprodukcja rozszerzona zachodzi wtedy, gdy wartość inwestycji pomniejszona o wartość ziemi przewyższa amortyzację. Po przekształceniu wzoru reprodukcja rozszerzona zachodzi wtedy, gdy wartość inwestycji pomniejszona o wartość ziemi i amortyzację jest dodatnia.

⁴⁷⁹ Wskaźnik ten został stworzony przez autorkę pracy jako zmodyfikowana wersja obliczeń wskaźnika reprodukcji zaproponowanego przez prof. Grzelaka.

Zakres terytorialny	Wskaźnik reprodukcji 1 (%) [(SE521 x 100%)/ SE441]		Wskaźnik reprodukcji 2 (bez wartości ziemi, %) [(SE521 x 100%)/ (SE441 – SE446)]		Wskaźnik reprodukcji 3 ⁴⁸⁰ [SE516 – SE446 – SE360]		Wskaźnik reprodukcji 4 ⁴⁸¹ [SE516 – SE360]	
	2004	2020	2004	2020	2004	2020	2004	2020
Wartość wskaźnika według kierunku produkcji								
Typ 1 – uprawy polowe	2,15	-0,67	2,87	-2,08	-15 544	-83 838	1466	-812
Typ 2 – uprawy ogrodnicze	4,98	-2,55	5,35	-3,92	-1872	-32 062	4933	-2185
Typ 4 – uprawy trwałe	3,02	-2,02	4,66	-5,56	-28 433	-69 454	2667	-2132
Typ 5 – krowy mleczne	1,56	-0,52	1,83	-1,07	-8311	-83 091	974	-823
Typ 6 – zwierzęta trawożerne	-2,23	-0,19	-2,75	-0,44	-7536	-61 194	-804	-197
Typ 7 – zwierzęta ziarnożerne	-0,75	-1,46	-0,85	-2,29	-8581	-106 683	-482	-4139
Typ 8 – mieszane	12,42	-0,88	17,72	-2,14	-8559	-62 540	6076	-931
Wartość wskaźnika według wielkości ekonomicznej								
Bardzo małe (4-8 tys. euro SO)	-2,69	-1,79	-3,36	-4,89	-6537	-39 543	-778	-1088
Małe (8-25 tys. euro SO)	14,04	-1,19	20,35	-3,25	-9830	-58 632	8114	-1075
Średnio małe (25-50 tys. euro SO)	1,18	-0,89	1,42	-2,28	-14 375	-94 855	1092	-1372
Średnio duże (50-100 tys. euro SO)	3,15	0,18	3,72	0,43	-18 846	-141 346	4834	430
Duże (100-500 tys. euro SO)	6,37	0,45	7,26	1,09	-19 236	-271 629	20 860	2083
Bardzo duże (powyżej 500 tys. euro SO)	-0,04	-2,12	-0,05	-3,23	-153 296	-572 613	-279	-33 316

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych FADN, <https://agridata.ec.europa.eu/extensions/FADNPublicDatabase/FADNPublicDatabase.html#> (dostęp: 23.11.2022).

⁴⁸⁰ Wskaźnik ten został zaproponowany przez prof. Grzelaka w publikacji *Dochody a aktywa w gospodarstwach rolnych w Polsce...*, s. 88. Zdaniem autora reprodukcja rozszerzona zachodzi wtedy, gdy wartość inwestycji pomniejszona o wartość ziemi przewyższa amortyzację. Po przekształceniu wzoru reprodukcja rozszerzona zachodzi wtedy, gdy wartość inwestycji pomniejszona o wartość ziemi i amortyzację jest dodatnia.

⁴⁸¹ Wskaźnik ten został stworzony przez autorkę pracy jako zmodyfikowana wersja obliczeń wskaźnika reprodukcji zaproponowanego przez prof. Grzelaka.

Do momentu akcesji Polski do struktur unijnych zewnętrznym źródłem kapitału w gospodarstwach rolnych były m.in kredyty preferencyjne. W późniejszym czasie zmniejszyło się ich znaczenie na rzecz dopłat bezpośrednich i środków z programów unijnych. Mimo to warto zauważyć, że dominującym składnikiem w wewnętrznej strukturze finansowania inwestycji pozostają dochody rolnicze bądź oszczędności z wcześniejszych dochodów. Stąd też uznanie dochodów rolniczych za decydujące kryterium podjęcia aktywności inwestycyjnej w przypadku gospodarstw rolnych⁴⁸². Ze względu na łączenie w rodzinnych gospodarstwach rolnych gospodarstwa domowego z gospodarstwem rolnym podejmowane tam inwestycje są niejednokrotnie realizowane przy jednoczesnym zmniejszeniu konsumpcji gospodarstw domowych w krótkim okresie, a w długim okresie mogą być źródłem wzrostu dochodów⁴⁸³.

Ze wsparcia w finansowaniu inwestycji w formie kredytów preferencyjnych oraz w ramach działania *Modernizacja gospodarstw rolnych* skorzystała względnie mała liczba gospodarstw rolnych. Znajduje to swoje potwierdzenie w danych FADN, z których wynika, że inwestycje i zadłużenie są silnie zróżnicowane ze względu na daną cechę. Należy przy tym zauważyć, że największe zróżnicowanie odnotowano wśród gospodarstw klasyfikowanych według kryterium wielkości ekonomicznej niż według kryterium kierunku produkcji czy też według kryterium makroregionów FADN⁴⁸⁴.

Porównanie sytuacji między grupami gospodarstw pod względem przeciętnej wartości inwestycji przypadającej na gospodarstwo rolne pozwala stwierdzić, że w 2020 roku najwyższy poziom inwestycji w grupie gospodarstw klasyfikowanych według kryterium makroregionów FADN poniesiono na Pomorzu i Mazurach, a najniższy w Małopolsce i na Pogórzu,

⁴⁸² M. Wysokiński, B. Klepacki, *Poziom i parytet dochodów gospodarstw mlecznych o różnym stopniu koncentracji produkcji*, „Zagadnienia Ekonomiki Rolnej” 2013, nr 4, s. 60-73; W. Ziętara, M. Adamski, *Skala produkcji, efektywność i konkurencyjność polskich gospodarstw rolnych wyspecjalizowanych w produkcji mleka*, „Zagadnienia Ekonomiki Rolnej” 2014, nr 1, s. 97-115.

⁴⁸³ A. Woś, *Inwestycje i akumulacja w rolnictwie chłopskim w latach 1988-1998*, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2000, s. 56-79.

⁴⁸⁴ L. Wicki, *Regionalne zróżnicowanie realizacji działań „Modernizacja gospodarstw rolnych” w ramach PROW 2007-2013*, „Zeszyty Naukowe SGGW. Polityki Europejskie, Finanse i Marketing” 2015, nr 14(63), s. 54-67. <https://doi.org/10.22630/PEFIM.2015.14.63.27>

co wynikało z niższej skali produkcji niż w pozostałych regionach (tabela 16). Ważne jest, aby inwestycje były realizowane na poziomie zapobiegającym chociażby dekapitalizacji majątku. Z uwagi na rosnące koszty stałe związane z amortyzacją oraz konieczność podnoszenia skali produkcji (aby obniżyć docelowo koszty jednostkowe) niezbędny jest stały wzrost inwestycji. Pod względem kryterium kierunku produkcji spadek wartości inwestycji w ujęciu dynamicznym odnotowano w gospodarstwach specjalizujących się w produkcji roślinnej i bez specjalizacji, z kolei w gospodarstwach specjalizujących się w produkcji zwierzęcej nastąpił wzrost w stosunku do roku bazowego. Najwyższą wartość wskaźnika odnotowano w gospodarstwach specjalizujących się w chowie zwierząt ziarnożernych. Według kryterium wielkości ekonomicznej poziom nakładów na inwestycje rósł wraz z rozmiarem produkcji i był największy w gospodarstwach o wielkości powyżej 500 tys. euro SO. Bardziej zróżnicowane wyniki otrzymano, analizując wartość inwestycji w przeliczeniu na 1 ha UR. Pod względem kryterium makroregionów FADN najwyższą wartość inwestycji odnotowano natomiast w regionie obejmującym Mazowsze i Podlasie, a wśród gospodarstw klasyfikowanych według kryterium kierunku produkcji – w gospodarstwach zajmujących się uprawami ogrodnictwymi (w tych, w których w najmniejszym stopniu produkcja jest związana z arealem użytków rolnych). Według kryterium wielkości ekonomicznej najwyższą wartość inwestycji w przeliczeniu na 1 ha UR ponoszą właściciele gospodarstw o wielkości 50-100 tys. euro SO i 100-500 tys. euro SO. Mniejszą wartość wskaźnika odnotowano zaś w gospodarstwach o wielkości powyżej 500 tys. euro SO, przy czym należy zaznaczyć, że jest to rezultat dużego areалу użytków rolnych, który finalnie sprawi, że w ujęciu wartościowym, mimo ponoszonych najwyższych nakładów kapitałowych wśród wszystkich gospodarstw klasyfikowanych według kryterium wielkości ekonomicznej, wartość wskaźnika jest umiarkowanie wysoka. Niemniej jednak poziom inwestycji mierzony za pomocą relacji zadłużenia do wartości aktywów pozwala dostrzec niską kapitałochłonność rolnictwa w badanych makroregionach FADN w Polsce.

Tabela 16. Przeciętna wartość wskaźników dotyczących inwestycji w gospodarstwach rolnych będących w polu obserwacji FADN według regionu, kierunku produkcji i wielkości ekonomicznej w latach 2004-2020 (ceny stałe z 2004 r., euro, jeśli nie podano inaczej)

Zakres terytorialny	Wartość inwestycji na gospodarstwo rolne [SE516]		Wartość inwestycji na 1 ha UR [SE516/SE025]		Wartość inwestycji na AWU [SE516/SE010]		Wartość inwestycji / zadłużenie (%) [(SE516 x 100%) / SE485]		Wartość zadłużenia / aktywa ogółem (%) [SE485/SE436]	
	2004	2020	2004	2020	2004	2020	2004	2020	2004	2020
Polska	6594	2681	419,20	189,39	3746,59	2430,92	99,91	37,61	9,70	5,16
Wartość wskaźnika według makroregionu										
Pomorze i Mazury	2801	3306	91,69	87,31	1530,60	2119,39	27,07	21,41	13,62	7,73
Mazowsze i Podlasie	11 374	2852	878,30	186,29	6354,19	1851,99	183,93	57,66	8,82	3,94
Wielkopolska i Śląsk	3043	3197	151,32	122,88	1719,21	2076,24	35,52	27,41	11,37	6,29
Małopolska i Pogórze	1757	1330	198,53	120,14	1077,91	949,93	55,43	63,62	6,33	2,69
Wartość wskaźnika według kierunku produkcji										
Typ 1 – uprawy polowe	5617	2406	163,52	107,74	2794,53	1865,01	42,61	36,15	15,37	4,94
Typ 2 – uprawy ogrodnicze	10 388	2683	2691,19	499,63	3606,94	972,11	36,72	18,60	24,93	15,09
Typ 4 – uprawy trwałe	8745	2607	1079,63	298,61	3659,00	1364,83	90,09	109,01	9,47	2,06
Typ 5 – krowy mleczne	3712	3911	238,87	183,72	2097,18	2260,89	52,04	54,53	10,04	4,06
Typ 6 – zwierzęta trawożerne	957	2641	82,57	151,08	655,48	1760,62	49,95	70,00	4,36	3,11
Typ 7 – zwierzęta ziarnożerne	2653	7380	167,59	271,13	1627,61	3194,85	26,67	12,94	12,41	16,99
Typ 8 – mieszane	8226	2123	611,14	118,20	5109,32	1454,04	305,80	53,04	4,75	3,32
Wartość wskaźnika według wielkości ekonomicznej										
Bardzo małe (4-8 tys. euro SO)	790	546	110,80	72,65	560,28	501,22	66,28	229,57	3,58	0,37
Małe (8-25 tys. euro SO)	10 733	1503	782,86	115,58	6029,78	1065,66	290,00	125,44	5,58	1,20
Średnio małe (25-50 tys. euro SO)	5699	3179	206,56	136,45	2688,21	1827,17	45,32	58,70	11,43	3,16
Średnio duże (50-100 tys. euro SO)	12 538	7661	266,31	197,70	4803,83	3869,13	36,46	50,76	18,46	5,54
Duże (100-500 tys. euro SO)	37 086	16 236	362,31	191,28	7615,20	5657,12	33,29	27,93	27,22	10,93
Bardzo duże (powyżej 500 tys. euro SO)	38 367	42 838	78,13	94,20	2499,48	2842,62	15,29	8,36	24,70	24,20

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych FADN, <https://agridata.ec.europa.eu/extensions/FADNPublicDatabase/FADNPublicDatabase.html#> (dostęp: 27.11.2022).

W 2020 roku najwyższy poziom inwestycji w odniesieniu do zarówno areалу, jak i zatrudnienia według kryterium kierunku produkcji osiągnięto w gospodarstwach specjalizujących się w hodowli zwierząt ziarnożernych, tj. drobiu i trzody chlewnej, najniższy zaś w gospodarstwach bez specjalizacji. W przypadku pozostałych gospodarstw o zwierzęcym typie produkcji zgłasza się duże zapotrzebowanie na modernizację gospodarstwa, głównie w zakresie technologizacji obsługi zwierząt, modernizacji budynków oraz wzrostu skali produkcji⁴⁸⁵. W tym kontekście przypomnieć należy, że sformułowane w ramach PROW 2007-2013 programy nie przyniosły w tym zakresie poprawy sytuacji, gdyż nie sprzyjały inwestycjom związanym ze wzrostem produkcji zwierzęcej. Nieścisłości te zniwelowano już w kolejnym programie na lata 2014-2020, formułując w działaniu *Modernizacja gospodarstw rolnych* cele umożliwiające uzyskanie wsparcia na inwestycje związane ze wzrostem produkcji prosiąt, bydła mięsnego i mleka krowiego, m.in. w formie budowy lub modernizacji budynków inwentarskich lub magazynów paszowych. Oprócz tego w PROW 2014-2020 przewidziano pulę środków skierowaną do obszarów dotkniętych epidemią afrykańskiego pomoru świń (ASF), które zostały objęte dodatkowym wsparciem w formie pomocy na rozpoczęcie pozarolniczej działalności gospodarczej i restrukturyzacji małych gospodarstw rolnych. W odniesieniu do areалу inwestycje o najwyższej wartości zostały poczynione w gospodarstwach specjalizujących się w uprawach ogrodnich, a zatem w odniesieniu do upraw w systemie szklarniowym charakteryzujących się wysokim stopniem oderwania od ziemi przy równocześnie wysokich nakładach na jednostkę gruntu. Najniższy poziom inwestycji (na 1 ha UR) odnotowano w gospodarstwach specjalizujących się w uprawach polowych. Bez względu na rodzaj specjalizacji gospodarstwa rolnego bądź jej brak poziom zadłużenia nie przekraczał poziomu 20% wartości aktywów, dlatego odnotowano niską kapitałochłonność analizowanych gospodarstw rolnych.

Siłą napędową inwestycji po wejściu Polski do UE, poza chęcią generowania wyższego dochodu w długim okresie, była konieczność wdrożenia procesów dostosowawczych do unijnych standardów na zasadach *cross-compliance*. W związku z powyższym podejmowano działania mające

⁴⁸⁵ J. Rowiński, *Program Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2007-2013* [analiza zatwierdzonej wersji programu i pierwszych lat realizacji], IERiGŻ-PIB, Warszawa 2008, s. 3-98. <https://doi.org/10.22630/PEFIM.2009.1.50.5>

początkowo na celu ograniczenie odpływu azotu z gospodarstw rolnych, a następnie poprawę dobrostanu zwierząt⁴⁸⁶.

Inwestycje poczynione przez gospodarstwa rolne klasyfikowane według kryterium wielkości ekonomicznej charakteryzowały się wysokim stopniem zróżnicowania. Najniższy poziom inwestycji wykazywały gospodarstwa rolne o wielkości 4-8 tys. euro SO, w przypadku których inwestycje mają niewielkie znaczenie, a zadłużenie odgrywa marginalną rolę ze względu na udział innych, pozarolniczych źródeł finansowania. Względne zadłużenie rosło wraz ze wzrostem wielkości ekonomicznej, co oznaczało wzrost znaczenia tego źródła finansowania inwestycji zaraz obok głównego źródła, jakim w Polsce są środki własne. Najwyższy poziom inwestycji w przeliczeniu na 1 ha UR wykazały gospodarstwa o wielkości 50-100 tys. euro SO, w odniesieniu do czynnika pracy – gospodarstwa o wielkości 100-500 tys. euro SO, a w przeliczeniu na jednostkę podmiotu rolnego – gospodarstwa o wielkości powyżej 500 tys. euro SO. Ostatnie z wymienionych charakteryzują się wysokim poziomem rozwoju i dobrym wyposażeniem w czynniki produkcji. Udział zadłużenia w inwestycjach w badanym okresie nie przekraczał przeciętnie 50%, co wskazuje na relatywnie niską aktywność inwestycyjną. Niemniej jednak gospodarstwa o wielkości powyżej 500 tys. euro SO, w odróżnieniu od pozostałych gospodarstw grupowanych według kryterium wielkości ekonomicznej, wykazywały wysoką kapitałochłonność.

Wysoka aktywność inwestycyjna w analizowanym okresie była wynikiem nie tylko większej dostępności wsparcia finansowego w postaci kapitału obcego, ale również znacznego niedoinwestowania w latach poprzedzających akcesję do UE. Mimo sprzyjającej koniunktury skłonność do pozyskiwania wsparcia na inwestycje i w rezultacie rozwój gospodarstw

⁴⁸⁶ Pierwszy etap (2004-2009) obejmował działania ograniczające odpływ azotu ze źródeł rolniczych (budowa płyt obornikowych, zakup zbiorników do gnojówki). Drugi etap (2009-2013) dotyczył tzw. dobrostanu zwierząt (dostosowania budynków inwentarskich itd.). Z tego powodu zaobserwowano wysoką aktywność inwestycyjną w gospodarstwach specjalizujących się w chowie trzody chlewnej oraz produkcji mleka, w formie m.in. remontów lub przebudowy pomieszczeń, w których odbywał się udój i/lub przechowywano mleko, remontów obór i chlewni, wymiany pokrycia dachowego, poprawy systemu wentylacji, budowy płyt obornikowych i zbiorników na płynne nawozy naturalne; za: A. Bezat-Jarzębowska, W. Rembisz, A. Sielska, *Wpływ polityki rolnej na decyzje producentów rolnych odnośnie dochodów i inwestycji*, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2013, s. 5-14.

rolnych w poszczególnych regionach kraju były nierównomierne. Przyczyniło się to do znacznego zróżnicowania w zakresie wykorzystania wsparcia na modernizację gospodarstw rolnych w poszczególnych województwach. Należy przypomnieć, że ważne jest nie tyle samo dokonywanie inwestycji, ile osiąganie dzięki nim zakładanych *ex ante* rezultatów⁴⁸⁷, co przekłada się na działanie mechanizmu rozwojowego⁴⁸⁸. W literaturze przedmiotu wskazuje się, że instrumenty wsparcia przeznaczone na bezpośrednie cele inwestycyjne mają zbyt celowy charakter z punktu widzenia racjonalności wyboru producenta rolnego, co może przyczyniać się do powstawania nieracjonalnych relacji między czynnikami produkcji⁴⁸⁹. Przykładem może być czynnik ziemi, którego przepływ z jednostek mniej efektywnych (o mniejszej skali produkcji) do bardziej efektywnych jest utrudniony na skutek dopłat obszarowych. Perspektywa otrzymania renty politycznej (wspomnianych dopłat) znacznie hamuje przepływ zasobów i powstrzymuje najmniejsze jednostki przed rezygnacją z działalności rolniczej, a w przypadku rezygnacji z prowadzenia działalności skłania właścicieli do udostępnienia gruntów drogą dzierżawy w przeciwieństwie do sprzedaży ziemi⁴⁹⁰.

4.1.3. Dochody i dochodowość czynników produkcji

Gospodarstwa rolne w zależności od kryterium wielkości ekonomicznej, kierunku produkcji czy też indywidualnych cech właścicieli i menadżerów realizują różne zadania, przy czym podstawowym celem ich funkcjonowania powinna być możliwość generowania dochodu na poziomie zapewniającym właścicielowi przynajmniej utrzymanie gospodarstwa domowego⁴⁹¹. Rodzinne gospodarstwa rolne w Polsce charakteryzują się znacznym

⁴⁸⁷ Chodzi tu także zarówno o zgodność środków trwałych z aktualnym stanem techniki, jak i samą zdolność do finansowania inwestycji w środki trwałe.

⁴⁸⁸ D. Kusz, S. Gędek, R. Kata, *Egzogeniczne uwarunkowania inwestycji w rolnictwie polskim*, w: *Problemy rozwoju rolnictwa i gospodarki żywnościowej w pierwszej dekadzie członkostwa Polski w Unii Europejskiej*, A. Czyżewski, B. Klepacki (red.), PTE, Warszawa 2015, s. 54-68.

⁴⁸⁹ A. Bezat-Jarzębowska, W. Rembisz, A. Sielska, *Wpływ polityki rolnej na decyzje producentów rolnych odnośnie dochodów i inwestycji*, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2013, s. 5-14.

⁴⁹⁰ B. Czyżewski, *Kierat rynkowy w europejskim rolnictwie*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2017, s. 34-53.

⁴⁹¹ K. Pawłowski, W. Czubak, *Mikroekonomiczne efekty proinwestycyjnych mechanizmów Wspólnej Polityki Rolnej*, w: *Sfera regulacji gospodarki. X Kongres ekonomistów polskich*,

zróżnicowaniem w zakresie sytuacji dochodowej⁴⁹². Polski Instytut Ekonomiczny (PIE) wskazuje na daleko idące zmiany dotyczące dywersyfikacji podstawowego źródła dochodu mieszkańców wsi, zapoczątkowane jeszcze w latach 90. ubiegłego wieku⁴⁹³. W rezultacie przeobrażeń systemowych praca w gospodarstwie rolnym zaczęła stanowić coraz mniejszą część dochodu mieszkańców wsi. W 2020 roku dochody z tego źródła stanowiły zaledwie 10,5%⁴⁹⁴ wszystkich dochodów mieszkańców wsi, podczas gdy jeszcze w 2004 roku udział ten wynosił 13,1%⁴⁹⁵. Spadek udziału dochodu z gospodarstwa rolnego w dochodzie gospodarstwa domowego odbywał się na rzecz dochodów pochodzących z pracy najemnej (wzrost z 36,9% w 2004 roku do 47,6% w 2020 roku) oraz ze świadczeń społecznych (spadek z 39,0% w 2004 roku do 32,0% w 2020 roku).

Dalszą analizą zostaną objęte towarowe gospodarstwa rolne, będące w polu obserwacji FADN, które wytwarzają obecnie 95% wartości SO wszystkich sklasyfikowanych gospodarstw rolnych w Polsce. Analiza dochodu zostanie rozpoczęta od jednej z kategorii dochodowych – wartości dodanej brutto. Obejmuje ona wartość produkcji ogółem pomniejszoną o zużycie pośrednie, a następnie skorygowaną o saldo dopłat i podatków dotyczących działalności operacyjnej. W badanym okresie (2004-2020) w większości analizowanych grup gospodarstw (tabela 17) nastąpił wzrost wartości wyszczególnionej kategorii, przy czym w ujęciu dynamicznym największy wzrost odnotowały gospodarstwa specjalizujące się w hodowli zwierząt ziarnożernych (o 255%). Spadek wartości dodanej brutto odnotowały zaś wszystkie grupy gospodarstw klasyfikowanych według wielkości ekonomicznej (z wyjątkiem podmiotów o wielkości powyżej 500 tys. SO – wzrost o 20%), a spośród pozostałych – gospodarstwa specjalizujące się w uprawach polowych.

https://kongresekonomistow.pl/materialy-kongresowe/_/attachment/inline/0f2b5d56-cb-0c-4f58-bf54-2cfb6a802c75:05f415807823f88b28209b5fa4dd2e6263e8fc55/Sesja%20III%20spis%20tre%C5%9Bci%2011.12.2019.pdf (dostęp: 13.07.2022).

⁴⁹² H. Runowski, *Kształtowanie się dochodów gospodarstw rolnych w Unii Europejskiej*, „Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu” 2014, nr 361, s. 198. <https://doi.org/10.15611/pn.2014.361.20>

⁴⁹³ Forsal, *Wymierający gatunek. Tylko 12 proc. mieszkańców wsi żyje z rolnictwa*, <https://forsal.pl/gospodarka/demografia/artykuly/7838131,odsetek-mieszkancow-wsi-zyjacych-z-pracy-w-rolnictwie-pie.html> (dostęp: 13.07.2022).

⁴⁹⁴ GUS, *Rocznik Statystyczny Rolnictwa 2021*, Warszawa 2022.

⁴⁹⁵ GUS, *Rocznik Statystyczny Rolnictwa 2007*, Warszawa 2008.

Zbliżony kierunek zmian do kategorii wartości dodanej brutto zaobserwowano w odniesieniu do wskaźnika dochodu z rodzinnego gospodarstwa rolnego, wyrażonego jako suma wartości dodanej netto i salda dopłat oraz podatków dotyczących inwestycji pomniejszonych o koszt czynników zewnętrznych. Kierunki spadku i wzrostu wartości wskaźnika były analogiczne do wyżej wymienionego, łącznie z grupą gospodarstw wielkości powyżej 500 tys. euro SO (tabela 17). Różnice między podmiotami rolnymi reprezentującymi poszczególne grupy gospodarstw rolnych wynikają głównie z odmiennych relacji czynników wytwórczych, które warunkują w dużym stopniu procesy koncentracji i specjalizacji produkcji. Również różnice w poziomie osiąganych dochodów rolniczych są rezultatem m.in. zastosowanych kombinacji czynników wytwórczych, wielkości ekonomicznej i kierunku produkcji, co potwierdzają dane dotyczące gospodarstw będących w polu obserwacji Polski FADN.

Ważnych informacji dostarcza wskaźnik udziału subsydiów w dochodzie (tabela 17). Warto zauważyć, że w analizowanym okresie wzrosło znaczenie subsydiów we wszystkich grupach, przy czym było ono zróżnicowane w zależności od kryterium klasyfikacji gospodarstw. W badanych makroregionach FADN poziom wsparcia utrzymywał się na zbliżonym poziomie po wzroście udziału subsydiów w dochodzie przeciętnie z jednej trzeciej wartości dochodu do dwóch trzecich wartości dochodu. Wśród gospodarstw klasyfikowanych według kryterium kierunku produkcji najmniejszy udział subsydiów w dochodzie odnotowano w gospodarstwach specjalizujących się w uprawach ogrodnich, uprawach trwałych i hodowli zwierząt ziarnożernych, czyli tych kierunkach produkcji, których prowadzenie wiąże się z relatywnie niewielkim (w stosunku do skali produkcji) wykorzystaniem areалу użytków rolnych (będących warunkiem uzyskania dopłat) i wysokim poziomem osiąganych dochodów. Są to zatem kierunki w największym stopniu uniezależnione dochodowo od dofinansowania. Na przeciwnym biegunie znajdują się gospodarstwa bez specjalizacji i zajmujące się hodowlą zwierząt trawożernych, które przy wskaźniku wynoszącym odpowiednio 98% i 125% są podmiotami silnie uzależniającymi swój dochód od subsydiów. Wartość subsydiów przewyższająca poziom generowanych dochodów w przypadku gospodarstw specjalizujących się w hodowli zwierząt trawożernych była rezultatem relatywnie niskich dochodów (przy długich cyklach produkcyjnych) i jednocześnie wysokiego wsparcia produkcji zwierzęcej. Według

kryterium wielkości ekonomicznej udział łącznych subsydiów w dochodach malał wraz ze wzrostem wielkości ekonomicznej. Wyjątkiem była tu jednak grupa gospodarstw o wielkości powyżej 500 tys. euro SO, gdzie udział subsydiów w dochodzie z rodzinnego gospodarstwa rolnego należał do jednych z najwyższych. Wynikało to z faktu, że jednostki bardzo duże są zazwyczaj w posiadaniu znacznych zasobów użytków rolnych, co mimo skali degresywnej przyznawania dopłat prowadzi do uzyskiwania wysokich kwot w ramach płatności obszarowych. Najwyższą wartość wskaźnika odnotowały podmioty wielkości 4-8 tys. euro SO i 8-25 tys. euro SO (odpowiednio 122% i 82%), w przypadku pozostałych podmiotów, tj. tych o wielkości powyżej 25 tys. euro SO, udział subsydiów wynosił zaś do dwóch trzecich wartości dochodu. Oznacza to, że gdyby nie wsparcie ze środków budżetu WPR, gospodarstwa wielkości poniżej 25 tys. euro SO, o najwyższym udziale subsydiów ogółem w dochodzie, notowałyby zazwyczaj straty. Dla tych podmiotów znaczenie subsydiów w kształtowaniu dochodów jest zatem bardzo duże, a ich funkcjonowanie pozostaje uzależnione od zewnętrznego wsparcia finansowego⁴⁹⁶. Wynika stąd, że mimo względnie długiego okresu funkcjonowania w strukturach unijnych, procesów koncentracji, specjalizacji oraz wieloobszarowego postępu technicznego i technologicznego gospodarstwa nie są w wielu przypadkach w stanie samodzielnie funkcjonować bez subsydiów⁴⁹⁷. Należy jednocześnie dostrzec pełniąca przez nie funkcję wsparcia bezpośredniego w stabilizowaniu dochodów⁴⁹⁸.

W strukturze subsydiów większości grup gospodarstw (poza zajmującymi się uprawami ogrodniczymi i uprawami trwałymi) dominują dopłaty do działalności operacyjnej, a marginalne znaczenie mają dopłaty do działalności inwestycyjnej. W ujęciu wartościowym w analizowanym okresie (2004-2020) we wszystkich grupach gospodarstw wzrosła wartość dopłat do działalności operacyjnej (tabela 17). Najwyższe dopłaty do działalności operacyjnej otrzymywały – wśród gospodarstw klasyfikowanych według kryterium wielkości ekonomicznej – gospodarstwa o wielkości powyżej 500 tys. euro SO

⁴⁹⁶ M. Podstawka, A. Chlebicka, P. Gołasa, P. Litwiniuk, *Dochody gospodarstw rolnych*, SGGW, Warszawa 2017, s. 17-34.

⁴⁹⁷ A. Grzelak, *op. cit.*, 2022, s.102.

⁴⁹⁸ E. Phimister, D. Roberts, A. Gilbert, *The Dynamics of Farm Incomes*, „Journal of Agricultural Economics” 2004, nr 55(2), s. 197-220. <https://doi.org/10.1111/j.1477-9552.2004.tb00093.x>

i o wielkości 100-500 tys. euro SO (odpowiednio ok. 80 tys. euro i ok. 17 tys. euro), z kolei w podziale według makroregionów FADN – gospodarstwa zlokalizowane na Pomorzu i Mazurach (ponad 3-krotnie wyższa wartość niż dla najślabiej dofinansowanych Małopolski i Pogórza), a wśród gospodarstw klasyfikowanych według kryterium kierunku produkcji – gospodarstwa zajmujące się uprawami polowymi i wszystkie grupy gospodarstw prowadzących produkcję zwierzęcą. Zróżnicowanie dopłat między regionami wynika z tego, że udział płatności innych niż jednolita płatność obszarowa i uzupełniająca płatność podstawowa w regionach będących beneficjentami największych dopłat jest znacznie wyższy, a beneficjenci na tych obszarach częściej otrzymują dopłaty do obszarów o niekorzystnych warunkach gospodarowania (ONW) czy płatności środowiskowe. Z kolei różnice w wysokości dopłat wśród gospodarstw klasyfikowanych według kryterium kierunku produkcji wskazują na silny związek tych podmiotów z ziemią, a poprzez płatności obszarowe „do hektara” również silny związek z zewnętrznym wsparciem finansowym. W ujęciu względnym największy wzrost wartości otrzymywanych dopłat odnotowano w przypadku gospodarstw zajmujących się produkcją zwierzęcą oraz uprawami ogrodnictwymi. Należy jednak zauważyć, że w tym ostatnim przypadku mimo wysokiej dynamiki zmian otrzymywane dopłaty były jednymi z najniższych w całym zestawieniu.

W związku z powyższym różnice w wysokości otrzymywanych dopłat do działalności operacyjnej wynikają głównie z charakterystyki ekonomicznej, przyrodniczej i społecznej danego gospodarstwa rolnego. Z tego powodu skala wpływu płatności na rolnictwo w poszczególnych regionach jest inna, a zmiany zachodzą różnokierunkowo. W regionach o korzystnej strukturze agrarnej następują większe zmiany w rolnictwie. Silniejsze ekonomicznie gospodarstwa mają większe pole manewru, jeśli chodzi o zmiany produkcyjne czy wdrażanie nowych technologii itp. Jednocześnie wielkość trafiającego do nich wsparcia jest znacznie wyższa niż w przypadku słabszych ekonomicznie gospodarstw. Na tej podstawie można pokusić się o stwierdzenie, że to wysokość wsparcia przypadającego nie na 1 ha UR, a na jedno gospodarstwo warunkuje zmiany w rolnictwie⁴⁹⁹.

Aleksander Grzelak zwraca równocześnie uwagę na pogłębiające się zjawisko coraz bardziej zauważalnego oderwania wartości aktywów od

⁴⁹⁹ A. Judzińska, W. Łopaciuk, *op. cit.*, s.14

wartości generowanego dochodu. Znajduje to potwierdzenie w wynikach badań relacji dochodów do aktywów, w przypadku których gospodarstwa rolne osiągały relatywnie korzystne wyniki⁵⁰⁰ mimo spadku udziału dochodu w wartości aktywów w analizowanym okresie. Relacja między wartością dochodów a wartością aktywów rosła jeszcze wśród gospodarstw o wielkości 100-500 tys. euro SO, aby ponownie zmniejszyć się w przypadku jednostek wielkości powyżej 500 tys. euro SO. Można to tłumaczyć zwiększonymi nakładami w trosce o środowisko w grupie gospodarstw sklasyfikowanych według kryterium kierunku produkcji, zwłaszcza w gospodarstwach specjalizujących się w uprawach ogrodnich oraz bez specjalizacji. Nie zaobserwowano natomiast silnego zróżnicowania w przypadku gospodarstw według kryterium makroregionów FADN.

Interesujące wyniki otrzymano również w odniesieniu do efektywności wykorzystania zasobów produkcyjnych ocenianych za pomocą wskaźnika konkurencyjności dochodowej⁵⁰¹. Podstawą analizy jest odniesienie otrzymanego wyniku do wartości wynoszącej 1. Wartość powyżej 1 oznacza, że zaangażowane własne czynniki wytwórcze były wykorzystywane efektywniej niż ich alternatywne zastosowanie w warunkach rynkowych. W analizowanym okresie wartość wskaźnika zmalała (tabela 17). Wyjątek stanowiły jedynie grupy gospodarstw klasyfikowane według kryterium kierunku produkcji, w tym specjalizujące się w uprawach ogrodnich oraz chowie zwierząt ziarnożernych, oraz według kryterium wielkości ekonomicznej, w tym podmioty o wielkości powyżej 50 tys. euro SO. Były to te gospodarstwa, których specyfika działalności wiązała się z wysoką efektywnością wykorzystania zasobów ziemi. Ponadto zauważono, że większym zróżnicowaniem wartości wskaźnika charakteryzowały się grupy gospodarstw klasyfikowane według kryterium wielkości ekonomicznej niż według kryterium kierunku produkcji, co oznacza, że skala produkcji silniej wpływa na efektywność wykorzystywanych czynników produkcji i konkurencyjność podmiotów rolnych.

⁵⁰⁰ A. Grzelak, *op. cit.*, 2022, s.103.

⁵⁰¹ Wskaźnik konkurencyjności dochodów względem kosztów własnych czynników wytwórczych = dochody rolnicze / koszty czynników wytwórczych; koszty czynników wytwórczych = alternatywna cena za dzierżawę ziemi + alternatywne koszty zatrudnienia pracy własnej + alternatywne koszty wykorzystania kapitału własnego. Zob. W. Kleinhanss, *Competitiveness of the Major Types of Agricultural Holdings in Germany*, „Problems of Agricultural Economics” 2015, nr 342(1), s. 24-39. <https://doi.org/10.5604/00441600.1147622>

Tabela 17. Wybrane miary dochodu polskich gospodarstw rolnych oraz jego źródeł w latach 2004–2020 (ceny stałe z 2004 roku; euro, jeśli nie podano inaczej)

Zakres terytorialny	Wartość dodana brutto [SE410]		Dochód z rodzinnego gospodarstwa rolnego [SE420]		Udział subsydiów w dochodzie (%) [SE605 + SE406] / (SE420 x 100%)		Dopłaty do działalności operacyjnej na gospodarstwo rolne [SE605]		Relacja dopłat do działalności operacyjnej do dochodu z rodzinnego gospodarstwa rolnego (%) [SE605/SE420]		Relacja dopłat do działalności inwestycyjnej do inwestycji [SE406/SE516]		Wskaźnik konkurencyjności dochodowej*	
	2004	2020	2004	2020	2004	2020	2004	2020	2004	2020	2004	2020	2004	2020
Polska	10 007	13 411	6110	7861	33,31	61,63	2035	4694	33,31	59,71	0	5,63	1,03	0,63
Wartość wskaźnika według makroregionu														
Pomorze i Mazury	13 930	20 736	8619	12 685	41,83	67,79	3605	8392	41,83	66,16	0,00	6,25	1,12	0,84
Mazowsze i Podlasie	8969	11 857	5416	7001	30,78	57,48	1667	3873	30,78	55,32	0,00	5,32	1,03	0,66
Wielkopolska i Śląsk	12 987	17 746	8316	10 213	32,82	62,71	2729	6235	32,82	61,05	0,00	5,29	1,25	0,65
Małopolska i Pogórze	6729	7739	3727	4338	32,33	63,74	1205	2671	32,33	61,57	0,00	7,09	0,69	0,50
Wartość wskaźnika według kierunku produkcji														
Typ 1 – uprawy polowe	17 544	11 331	10 633	6463	41,42	75,35	4403	4748	41,41	73,46	0,02	5,07	1,57	0,53
Typ 2 – uprawy ogrodnicze	20 193	24 907	10 320	13 630	3,81	11,77	393	1425	3,81	10,45	0,00	6,68	1,55	1,28
Typ 4 – uprawy trwałe	13 267	16 393	4254	9453	17,23	22,24	733	1883	17,23	19,92	0,00	8,41	0,72	0,99
Typ 5 – krowy mleczne	10 640	19 664	7250	13 967	29,66	46,31	2150	6229	29,66	44,60	0,00	6,10	1,01	0,90
Typ 6 – zwierzęta trawożerne	4176	8118	2224	4418	70,32	125,53	1564	5460	70,32	123,58	0,00	3,27	0,49	0,29
Typ 7 – zwierzęta ziarnożerne	14 010	49 398	9773	30 992	20,62	22,78	2015	6547	20,62	21,13	0,00	6,93	1,43	1,88
Typ 8 – mieszanane	6775	9475	4157	4735	41,86	98,91	1740	4568	41,86	96,48	0,00	5,43	0,66	0,28

Zakres terytorialny	Wartość dodana brutto [SE410]		Dochód z rodzinnego gospodarstwa rolnego [SE420]		Udział subsydiów w dochodzie (%) [SE605 + SE406] / (SE420 x 100%)		Dopłaty do działalności operacyjnej na gospodarstwo rolne [SE605]		Relacja dopłat do działalności operacyjnej do dochodu z rodzinnego gospodarstwa rolnego (%) [SE605/SE420]		Relacja dopłat do działalności inwestycyjnej do wartości inwestycji (%) [SE406/SE516]		Wskaźnik konkurencyjności dochodowej*	
	2004	2020	2004	2020	2004	2020	2004	2020	2004	2020	2004	2020	2004	2020
	Wartość wskaźnika według wielkości ekonomicznej													
Bardzo małe (4-8 tys. euro SO)	3675	3312	1793	1417	51,14	122,89	917	1735	51,14	122,48	0,00	1,06	0,44	0,31
Małe (8-25 tys. euro SO)	8013	7368	4775	4185	37,93	82,23	1811	3387	37,93	80,93	0,00	3,62	0,88	0,46
Średnio małe (25-50 tys. euro SO)	19 120	16 676	12 906	10 830	27,16	61,08	3505	6377	27,16	58,88	0,00	7,51	1,73	0,89
Średnio duże (50-100 tys. euro SO)	35 777	30 777	24 247	21 199	25,06	49,78	6076	9999	25,06	47,17	0,00	7,25	2,51	1,32
Duże (100-500 tys. euro SO)	87 916	73 450	56 812	48 909	22,97	38,29	13 047	17 712	22,97	36,22	0,00	6,24	3,50	1,97
Bardzo duże (powyżej 500 tys. euro SO)	301	361	171	120	35,72	67,24	61 318	79 174	35,72	65,69	0,00	4,38	3,43	1,93

* Wskaźnik konkurencyjności dochodów względem kosztów własnych czynników wytwórczych = dochody rolnicze / koszty czynników wytwórczych; koszty czynników wytwórczych = alternatywna cena za dzierżawę ziemi + alternatywne koszty zatrudnienia pracy własnej + alternatywne koszty wyko-
rzystania kapitału własnego.

$$SE\ 420 \times \left(\frac{SE\ 275 \times SE\ 025}{SE\ 030} + \frac{SE\ 370 \times SE\ 015}{SE\ 020} + \frac{SE\ 380}{SE\ 485} \times (SE\ 501 - SE\ 446) \right)$$

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych FADN, <https://agridata.ec.europa.eu/extensions/FADNPublicDatabase/FADNPublicDatabase.html#> (dostęp: 28.11.2022) oraz W. Kleinhans, *Competitiveness of the Major Types of Agricultural Holdings in Germany*, "Problems of Agricultural Economics" 2015, nr 342(1), s. 24-39, <https://doi.org/10.5604/00441600.1147622>

Spore rozbieżności między regionami występują w przypadku dochodowości czynników produkcji (tabela 18). W znacznym stopniu jest to spowodowane fluktuacją dochodów uzyskiwanych przez gospodarstwa rolne funkcjonujące na obszarze poszczególnych regionów FADN. W analizowanym okresie dochodowość ziemi w zakresie stanu i dynamiki zmian była zróżnicowana w zależności od kryterium wyodrębniania podmiotu, z kolei w podziale na makroregiony FADN dochodowość ziemi nie podlegała znacznym amplitudom wahań. W grupach klasyfikowanych według kryterium kierunku produkcji najwyższą wartość wskaźnika odnotowano w gospodarstwach specjalizujących się w uprawach ogrodniczych oraz chowie zwierząt ziarnożernych, czyli tych które nie są silnie związane z arealem użytków rolnych. Najniższą wartość odnotowano natomiast w grupach gospodarstw silnie związanych z powierzchnią użytków rolnych, tj. specjalizujących się w uprawach polowych, chowie zwierząt trawożernych oraz bez specjalizacji. Interesujące wyniki dotyczą także wartości wskaźnika dla gospodarstw klasyfikowanych według kryterium wielkości ekonomicznej – jedynie wśród podmiotów o wielkości 50-100 tys. euro SO i 100-500 tys. euro SO nastąpił wzrost wartości wskaźnika, w pozostałych przypadkach odnotowano zaś spadki. Dodatkowo należy zauważyć, że wartość wskaźnika w przypadku podmiotów o wielkości powyżej 500 tys. euro SO jest ok. dwukrotnie niższa niż w przypadku podmiotów o wielkości 50-100 tys. euro SO i 100-500 tys. euro SO. Ponadto zasoby podmiotów o wielkości powyżej 500 tys. euro SO są silniej zróżnicowane pod względem jakościowym oraz efektywności wykorzystania dostępnego zasobu, same gospodarstwa mają zaś większą zdolność do dywersyfikacji struktury upraw, w tym wyłączenia określonych gruntów z produkcji, np. tych położonych na terenach zalewowych, ziemi najslabszej jakości (piach) lub innych położonych na terenach o trudnych lub niekorzystnych warunkach gospodarowania.

Tabela 18. Dochodowość czynników produkcji w latach 2004–2020 (ceny stałe z 2004 roku, euro)

Zakres terytorialny	Dochodowość ziemi		Dochodowość pracy		Dochodowość kapitału	
	2004	2020	2004	2020	2004	2020
Polska	388,43	402,93	3471,59	5171,80	0,42	0,38
Wartość wskaźnika według makroregionu						
Pomorze i Mazury	282,13	334,97	4709,84	8131,53	0,40	0,37
Mazowsze i Podlasie	418,22	457,31	3025,70	4546,35	0,45	0,40
Wielkopolska i Śląsk	413,53	392,52	4698,31	6632,02	0,42	0,36
Małopolska i Pogórze	421,13	391,87	2286,50	3098,54	0,38	0,41
Wartość wskaźnika według kierunku produkcji						
Typ 1 – uprawy polowe	309,55	289,43	5290,05	5010,10	0,51	0,44
Typ 2 – uprawy ogrodnicze	2673,58	2538,14	3583,33	4938,35	0,33	0,41
Typ 4 – uprawy trwałe	525,19	1082,81	1779,92	4949,19	0,28	0,74
Typ 5 – krowy mleczne	466,54	656,05	4096,05	8073,53	0,58	0,61
Typ 6 – zwierzęta trawożerne	191,89	252,77	1523,29	2945,66	0,36	0,40
Typ 7 – zwierzęta ziarnożerne	617,37	1138,57	5995,71	13 416,36	0,32	0,19
Typ 8 – mieszanne	308,84	263,63	2581,99	3243,03	0,42	0,28
Wartość wskaźnika według wielkości ekonomicznej						
Bardzo małe (4-8 tys. euro SO)	251,47	188,43	1271,63	1299,97	0,33	0,30
Małe (8-25 tys. euro SO)	348,29	321,91	2682,58	2967,99	0,44	0,46
Średnio małe (25-50 tys. euro SO)	467,78	464,81	6087,74	6224,14	0,53	0,56
Średnio duże (50-100 tys. euro SO)	515,02	547,06	9290,04	10 706,35	0,49	0,56
Duże (100-500 tys. euro SO)	555,02	576,21	11 665,71	17 041,39	0,38	0,46
Bardzo duże (powyżej 500 tys. euro SO)	349,51	265,04	11 181,89	7998,23	0,27	0,10

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych FADN, <https://agridata.ec.europa.eu/extensions/FADNPublicDatabase/FADNPublicDatabase.html#> (dostęp: 29.11.2022).

Jednym z ważniejszych mierników obrazujących sytuację majątkową w podmiotach rolnych, z reguły szczególnie wrażliwym na zmiany zachodzące pod wpływem wprowadzanych instrumentów WPR, jest dochodowość pracy⁵⁰². Zarówno wysokość uzyskiwanych dochodów na osobę pełnoetatową, jak i jej zmiany są w polskich gospodarstwach rolnych zróżnicowane. W analizowanym okresie w większości przypadków (z wyjątkiem gospodarstw o wielkości powyżej 500 tys. euro SO) nastąpił wzrost wartości analizowanego wskaźnika (tabela 18). W 2020 roku najwyższą dochodowość pracy według kryterium makroregionów FADN odnotowano na Pomorzu i Mazurach, najniższą (prawie trzykrotnie) zaś w Małopolsce i na Pogórzu. Wynikało to z dużych różnic w dochodach między regionami, a także w ich strukturze, której dużą część stanowią dopłaty, silnie zdywersyfikowane między regionami na skutek zróżnicowanych uwarunkowań makroekonomicznych. W rezultacie prowadzi to do uzyskiwania przez gospodarstwa położone na Pomorzu i Mazurach płatności innych niż podstawowe płatności obszarowe (np. dopłaty ONW czy płatności środowiskowe). Według kryterium kierunku produkcji najwyższą dochodowość pracy odnotowano w gospodarstwach specjalizujących się w chowie zwierząt ziarnożernych, najniższą zaś wśród podmiotów specjalizujących się w chowie zwierząt trawożernych. Dochodowość pracy gospodarstw klasyfikowanych według rodzaju specjalizacji jest determinowana przez efektywność wykorzystania zaangażowanych czynników produkcji. Z kolei według kryterium wielkości ekonomicznej najwyższą wartość wskaźnika odnotowano w gospodarstwach o wielkości 100-500 tys. euro SO i 50-100 tys. euro SO. Wysoki, ale nie najwyższy wynik, uzyskały gospodarstwa o wielkości powyżej 500 tys. euro SO, przy czym należy pamiętać, że wielkość zaangażowanego czynnika pracy jest w ich przypadku blisko 7-krotnie wyższa niż w pozostałych grupach klasyfikowanych według wielkości ekonomicznej.

Wskaźnik dochodowości kapitału nie podlegał silnemu zróżnicowaniu według analizowanych kryteriów. W ujęciu regionalnym wzrósł on jedynie w gospodarstwach rolnych zlokalizowanych na terenie Małopolski i Pogórza, w gospodarstwach reprezentujących zaś pozostałe regiony zmalał.

⁵⁰² K. Pawłowski, W. Czubak, A. Sadowski, J. Zmysłona, *Overinvestment in Selected Central and Eastern European Countries: Production and Economic Effects*, „PLoS One” 2021, nr 5. <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0251394>

W gospodarstwach rolnych klasyfikowanych według kryterium kierunku produkcji najwyższą wartość dochodu wygenerowanego z 1 euro zaangażowanego kapitału wypracowały gospodarstwa specjalizujące się w uprawach trwałych (0,74 euro), z kolei najniższą gospodarstwa specjalizujące się w chowie zwierząt ziarnożernych (0,19 euro). Oznacza to, że wysokie przeciętne dochody ogółem uzyskiwane przez grupę gospodarstw specjalizujących się w uprawach trwałych są wynikiem bardzo dużej skali produkcji i dużej ilości zaangażowanego kapitału. Według kryterium wielkości ekonomicznej najwyższą wartość wskaźnika odnotowano w podmiotach rolnych o wielkości 25-50 tys. euro SO oraz 50-100 tys. euro SO. Interesujące wydaje się uzyskanie najniższego wyniku przez gospodarstwa o wielkości powyżej 500 tys. euro SO (0,10 euro dochodu z każdego 1 euro zaangażowanego kapitału). Należy jednak pamiętać, że ta grupa gospodarstw cechuje się najwyższym dochodem z gospodarstwa rolnego wśród gospodarstw klasyfikowanych według kryterium wielkości ekonomicznej, a niska wartość wskaźnika jest zdeterminowana najwyższymi nakładami czynnika kapitału (ponad 10-krotnie wyższego w porównaniu z pozostałymi gospodarstwami w tej grupie).

4.2. Ocena konkurencyjności zewnętrznej rodzinnych gospodarstw rolnych

Rodzinne gospodarstwa rolne, mimo że nie konkurują bezpośrednio na rynkach zagranicznych z zagranicznymi podmiotami rolnymi, robią to w sposób pośredni. Gospodarstwa rolne dostarczają przedsiębiorstwom handlowym i przetwórstwa rolno-spożywczego wysokiej jakości surowców po stosunkowo niskiej cenie. W rezultacie kształtują wysoką pozycję konkurencyjną współpracujących z nimi podmiotów, bazując na prostych przewagach konkurencyjnych. Można tym samym stwierdzić, że gospodarstwa rolne w Polsce konkurują pośrednio z analogicznymi gospodarstwami z innych krajów⁵⁰³.

Z uwagi na fakt, że tempo wzrostu popytu krajowego jest znacznie niższe od dynamiki wzrostu produkcji rolnej i produkcji przemysłu spożywczego, nadwyżka produkcji kierowana jest na rynki zagraniczne. Takie działanie pozwala na zagospodarowanie nadwyżek produktów wytwarzanych

⁵⁰³ W. Ziętara, *Konkurencyjność polskich gospodarstw rolniczych*, „Roczniki Naukowe” 2014, nr 16(1), s. 261.

przez gospodarstwa rolne oraz zapobiega spadkowi cen produktów na rynku krajowym. Ważny czynnik stabilizacji dochodów rolniczych oraz rynków krajowych stanowi zatem handel zagraniczny. Z związku z powyższym w dalszej części tego rozdziału przedmiotem analizy będzie pozycja konkurencyjna rodzinnych gospodarstw rolnych w Polsce w handlu zagranicznym produktami rolno-spożywczymi wraz z czynnikami produkcji na tle zasobów gospodarstw rolnych krajów UE oraz ocena pozycji konkurencyjnej wymienionych podmiotów na wybranych rynkach rolnych.

4.2.1. Zasoby i nakłady czynników produkcji na tle krajów UE

Wartość produkcji, będącej przedmiotem wymiany handlowej na rynkach zagranicznych, jest rezultatem potencjału produkcyjnego polskich gospodarstw rolnych. Poddając ocenie zasoby i nakłady czynników produkcji, zaobserwowano, że rodzinne gospodarstwa rolne w Polsce na tle gospodarstw unijnych charakteryzują się dużym potencjałem produkcyjnym. Wśród krajów UE Polska, będąca w posiadaniu ok. 9% zasobów użytków rolnych w UE (załącznik 1), stanowi czwarty (po Francji, Hiszpanii i Niemczech) najbardziej zasobny w użytki rolne kraj⁵⁰⁴. Również pod względem nakładów pracy, mimo spadku wartości wskaźnika na przestrzeni lat (o 37%), zasoby pracy w Polsce na tle pozostałych krajów członkowskich (załącznik 2a; załącznik 2b, tabela A2) utrzymują się nadal na niekorzystnym, wysokim poziomie, co stawia Polskę na czele krajów z największym zatrudnieniem w rolnictwie (załącznik 2b). Zarówno w Polsce, jak i we wszystkich krajach członkowskich UE nastąpiły również zmiany w poziomie nakładów kapitałowych wyrażonych jako nakłady brutto na środki trwałe⁵⁰⁵ (bez amortyzacji

⁵⁰⁴ Kraje UE, za sprawą towarowych gospodarstw rolnych, są w posiadaniu blisko 160 mln ha (załącznik 1, tabela A1; powierzchnia całkowita UR w krajach UE w latach 2005-2020), z czego znaczne zasoby użytków rolnych są zlokalizowane na terenie zaledwie sześciu krajów, tj. Francji, Hiszpanii, Niemiec, Polski, Rumunii i Włoch (wynoszą łącznie ponad 100 mln ha, co stanowi ok. 69% powierzchni użytków rolnych wszystkich krajów UE i czyni terytoria tych państw jednymi z najważniejszych obszarów rolniczych w UE). Na tle wszystkich krajów unijnych Polska, będąca w posiadaniu 14,78 mln ha, dysponuje ok. 9% zasobów użytków rolnych w UE i stanowi czwarty najbardziej zasobny w użytki rolne kraj członkowski.

⁵⁰⁵ Jak wynika z raportu *Agriculture, Forestry and Fishery Statistics. Statistical Books* (Eurostat, European Union, Luxembourg 2018, s. 28), do nakładów kapitałowych można zaliczyć narzędzia, maszyny i sprzęt, budynki gospodarcze i plantacje, które są potrzebne

gruntów i zakupu gruntów). Pod względem wartości nakładów kapitałowych Polska znalazła się w grupie krajów o przeciętnych wynikach (załącznik 3, tabela A3), zajmując dziewiątą pozycję. W Polsce w latach 2004-2020 nastąpił, co prawda, wzrost wartości nakładów kapitałowych, stanowiły one jednak tylko 2,3% całkowitych nakładów w UE⁵⁰⁶. Były one zatem relatywnie mniejsze w stosunku do zarówno udziału Polski w całkowitej powierzchni użytków rolnych, jak i zatrudnienia w gospodarstwach rolnych UE. Można wobec tego stwierdzić, że nie dawały one możliwości nadrobienia dystansu powstałego na skutek uwarunkowań historycznych, a także równych szans na prowadzenie porównywalnej bieżącej działalności produkcyjnej (z uwagi na podobny koszt zakupu środków do produkcji i środków materialnych, w tym maszyn i urządzeń, we wszystkich krajach UE).

Wysoki poziom nakładów pracy i ziemi oraz umiarkowany poziom nakładów kapitałowych na tle pozostałych krajów UE odpowiada za ograniczony wzrost potencjału konkurencyjnego polskich gospodarstw rolnych. Zasobność w czynniki produkcji w przeliczeniu na jednostkę produkcyjną (z uwagi na wysoki stopień rozdrobnienia polskiego rolnictwa) prezentuje się jeszcze niekorzystnie, co wpływa na przeciętny wynik produkcyjny i pozycję konkurencyjną polskich gospodarstw rolnych na tle podmiotów z pozostałych państw UE. W rezultacie duży potencjał produkcyjny polskich gospodarstw rolnych skutkuje umiarkowaną konkurencyjnością wymienionych podmiotów rolnych.

do produkcji roślinnej lub zwierzęcej w gospodarstwach rolnych. W tabeli zamieszczonej w załączniku do niniejszej pracy (załącznik 3, tabela A3) zaprezentowano zmiany w poziomie nakładów kapitałowych w gospodarstwach rolnych krajów UE. Zostały one wyrażone jako nakłady brutto na środki trwałe zgodnie z pomiarem zaprezentowanym w metodologii stosowanej przez Eurostat w części *The Facts of Production* przywołanego wyżej raportu. Nakłady brutto na środki trwałe odnoszą się do zmian w aktywach rzeczowych w określonym czasie. Nie obejmują amortyzacji gruntów ani zakupu gruntów. Nakłady brutto na środki trwałe pozwalają określić, jaka część wartości dodanej jest wytwarzana przez gospodarstwa rolne. Dodatkowo, z uwagi na jej finansowy charakter, jest ona raczej inwestowana niż konsumowana i dlatego pozostaje kluczowym elementem dla zrozumienia przyszłej konkurencyjności gospodarstw rolnych.

⁵⁰⁶ W Polsce w 2020 roku w porównaniu z 2004 rokiem nastąpił wzrost wartości nakładów kapitałowych (o ponad 366 mln euro) do wartości ok. 987,8 mln euro (ceny stałe z 2004 r.), co stanowiło 2,3% całkowitych nakładów w UE.

4.2.2. Handel polskimi produktami rolno-spożywczymi

Polska, mimo relatywnie dużego potencjału produkcyjnego rolnictwa aż do 2000 roku, była dużym importerem netto żywności. Zapoczątkowane w latach 90. przez ówczesnego wicepremiera Leszka Balcerowicza reformy ustrojowe, połączone z terapią szokową, uwolnienie od wielu ograniczeń, procesy dostosowawcze do standardów UE, fundusze przedakcesyjne z UE, pomoc krajowa oraz przebiegająca praktycznie od nowa budowa nowoczesnego przemysłu przetwórczego uwolniły potencjał tkwiący w polskim rolnictwie.

Rosnący potencjał produkcyjny polskich gospodarstw rolnych oraz przemysłu spożywczego przyczynił się do wzrostu produkcji żywności przewyższającej popyt krajowy, co dało z kolei szansę na eksport nadwyżek. Kolejnym impulsem umożliwiającym zwiększenie eksportu była sukcesywna, aż do pełnej, liberalizacja handlu zagranicznego z UE. Dynamiczny rozwój handlu zagranicznego wzrósł po przystąpieniu Polski do struktur unijnych. Rosło znaczenie sektora rolno-spożywczego w bilansie handlowym kraju. Udział eksportu rolno-spożywczego⁵⁰⁷ w eksporcie ogółem wzrósł z 7,7% w 2004 roku do 14,3% w 2020 roku, a importu rolno-spożywczego w imporcie ogółem z 5,87% w 2004 roku do 9,9% w 2020 roku, notując przy tym nadwyżkę, która w handlu rolno-spożywczym ma bardzo duży wpływ na saldo obrotów w handlu zagranicznym. Handel towarami nieżywnościowymi generuje bowiem ujemne saldo, a wartość deficytu ogólnego jest w znacznym stopniu redukowana nadwyżkami w obrotach towarami żywnościowymi.

W latach 2004-2020 wartość zarówno eksportu, jak i importu produktów rolno-spożywczych ogółem rosła (rysunek 5). W handlu zagranicznym produktami rolno-spożywczymi w 2020 roku tempo wzrostu wskaźnika wartości obrotów w porównaniu z 2004 roku było znacznie wyższe. W analizowanym okresie tempo wzrostu wartości eksportu było o ok. 100 p.p. szybsze

⁵⁰⁷ Eksport produktów rolno-spożywczych obejmuje najważniejsze grupy takich kategorii jak: produkty zwierzęce, tj. zwierzęta żywe, mięso i przetwory, produkty mleczarskie, ryby i przetwory i pozostałe produkty zwierzęce, oraz produkty roślinne, tj. zboża i ich przetwory, rośliny oleiste i ich przetwory, owoce i przetwory, warzywa i przetwory oraz grzyby i przetwory, ziemniaki i przetwory, cukier i przetwory, kawę, herbatę, kakao, tytoń i papierosy, alkohole i pozostałe produkty roślinne, za: KOWR, *Wyniki polskiego handlu towarami rolno-spożywczymi w 2020 r.*, <https://www.gov.pl/web/kowr/wyniki-polskiego-handlu-towarami-rolno-spozywczymi-w-2020-r> (dostęp: 22.03.2022).

niż tempo wzrostu wartości importu. Według ostatecznych danych w 2020 roku wartość polskiego eksportu produktów rolno-spożywczych wyniosła 24,7 mld euro⁵⁰⁸ i była o 372% wyższa niż w 2004 roku. Wydatki na import w analogicznym okresie zwiększyły się o 271%, do 16,4 mld euro⁵⁰⁹. Nadwyżka w obrotach wzrosła o 901%, do rekordowych 8,3 mld euro⁵¹⁰. Saldo wymiany handlowej w całym okresie, poza niewielkimi wahaniami, wykazywało tendencję wzrostową, co należy uznać za pozytywne zjawisko, zwłaszcza przy ogólnych niekorzystnych warunkach gospodarczych, związanych z np. ograniczeniami administracyjno-prawnymi, tj. wprowadzonym w 2014 roku rosyjskim embargiem na import towarów rolno-spożywczych z niektórych krajów, w tym z Polski, ograniczeniami w eksporcie na skutek wystąpienia w Polsce epidemii ASF, zmianą zapotrzebowania na niektóre produkty żywnościowe w następstwie pandemii COVID-19, wojną w Ukrainie oraz niekontrolowanym importem produktów rolno-spożywczych z Ukrainy itp. Wzrost eksportu nastąpił w odpowiedzi na wysokie zapotrzebowanie na głównych rynkach docelowych (UE), osłabienie złotego w stosunku do euro i dolara oraz wzrost cen transakcyjnych, co sprzyjało konkurencyjności cenowej polskich produktów rolno-spożywczych na rynku międzynarodowym. Wpływ na wyniki w zakresie sprzedaży zagranicznej uzyskiwane przez krajowych eksporterów w 2020 roku miały także wyższe ceny żywności na rynku światowym, mierzone indeksem cen żywności opublikowanym przez Organizację Narodów Zjednoczonych ds. Wyżywienia i Rolnictwa (FAO)⁵¹¹. Dalszy wzrost ograniczały mniejsze nadwyżki podaży nad popytem towarów rolnych, co było widoczne szczególnie na krajowym rynku produktów roślinnych. Należy podkreślić, że coraz wyższy wzrost dodatniego salda oznacza, że polskie produkty rolno-spożywcze stają się coraz bardziej konkurencyjne w stosunku do produktów importowanych. Warto jednak pamiętać, że

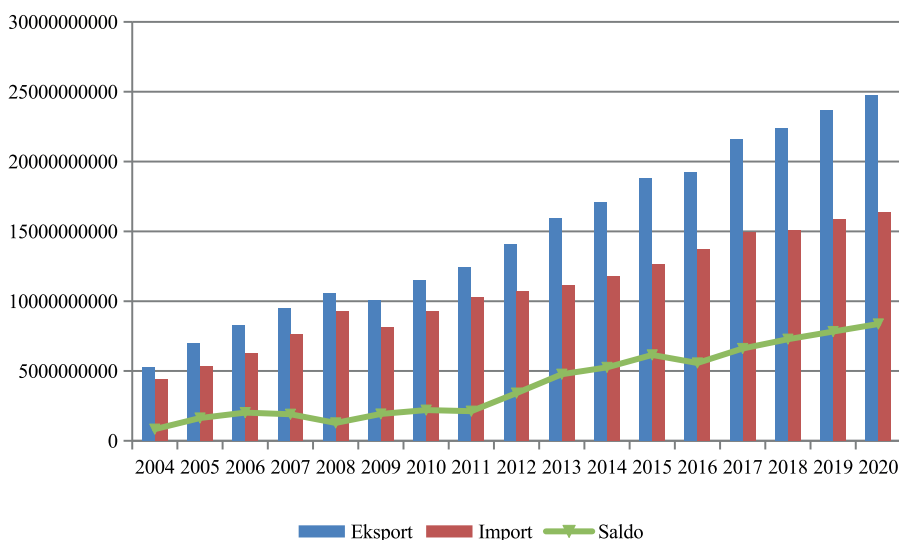
⁵⁰⁸ Podana wartość jest wyrażona w cenach stałych z 2004 roku. Wartość eksportu w cenach bieżących z 2020 roku wyniosła 34,1 mld euro.

⁵⁰⁹ Podana wartość wyrażona jest w cenach stałych z 2004 roku. Wartość importu w cenach bieżących z 2020 roku wyniosła 22,7 mld euro.

⁵¹⁰ Podana wartość wyrażona jest w cenach stałych z 2004 roku. Wartość nadwyżki w obrotach w cenach bieżących z 2020 roku wyniosła 11,6 mld euro.

⁵¹¹ W 2020 roku średnia wartość indeksu wyniosła 98 pkt wobec 95 pkt z 2019 roku. Zob. FAO, *World Food Situation*, <https://www.fao.org/worldfoodsituation/foodpricesindex/en> (dostęp: 15.06.2022).

w obliczu obecnego kryzysu związanego z pandemią COVID-19 oraz problemów na krajowych rynkach rolnych, związanych m.in. z importem żywności z Ukrainy, tendencje protekcjonistyczne nasilają się także w innych krajach, które zaczynają promować swoje produkty kosztem dóbr importowanych. Można się spodziewać, że popyt na polskie produkty rolno-spożywcze na rynkach zagranicznych również się zmniejszy, co w przyszłości odbije się negatywnie na wynikach handlu zagranicznego, a tym samym na kondycji całej gospodarki żywnościowej⁵¹².



Rysunek 5. Saldo polskiego handlu rolno-spożywczego w 2004 i 2020 roku (ceny stałe z 2004 roku, mld euro)

Źródło: opracowanie własne na podstawie MRiRW, *Polski handel zagraniczny artykułami rolno-spożywczymi w 2021 r.*, <https://www.gov.pl/web/rolnictwo/polski-handel-zagraniczny-towarami-rolno-spozywczymi-w-okresie-2021-roku> (dostęp: 6.12.2022).

Sprzedaż ważniejszych polskich rolno-spożywczych towarów eksportowych w 2020 roku była realizowana do ponad 90 krajów na wszystkich kontynentach⁵¹³. Mimo wzrostu obrotów w latach 2004-2020 zarówno

⁵¹² M. Bułkowska, *Rozwój polskiego handlu rolno-spożywczego w 2019 roku*, „Przemysł Spożywczy” 2020, nr 6, s. 2-6.

⁵¹³ Wyodrębnienie wszystkich krajów, we współpracy z którymi była realizowana sprzedaż w 2020 roku jest obecnie niemożliwe ze względu na ograniczenia w prezentowaniu danych. Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi w raporcie *Polski handel zagraniczny towarami*

w eksporcie, jak i w imporcie wystąpiły duże różnice w dynamice handlu z poszczególnymi grupami krajów, co skutkowało zmianami struktury geograficznej polskiego handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi. Skala tych zmian w końcowym okresie badania była jednak znacznie mniejsza niż w jego początkowej fazie. W latach 2004-2020 zmalało znaczenie krajów rozwijających się oraz Europy Południowej (Bałkany), a głównymi partnerami handlowymi stały się kraje członkowskie UE. Dostawy na rynek unijny na przestrzeni lat wzrosły z 3,76 mld euro w 2004⁵¹⁴ roku do 27,2⁵¹⁵ mld euro w 2020 roku⁵¹⁶, ustanawiając wzrost z 71,9% w 2004 roku do 80,1% przychodów uzyskanych z eksportu produktów rolno-spożywczych ogółem w 2020 roku. Głównymi partnerami handlowymi Polski (rysunek 6) były: Niemcy, Wielka Brytania⁵¹⁷, Niderlandy, Francja, Włochy oraz Czechy (odpowiednio: 25%, 9%, 6%, 5%, 5% oraz 4% wartości eksportu produktami rolno-spożywczymi ogółem)⁵¹⁸. Eksport do krajów EFTA, tworzących wraz z UE Europejski Obszar Gospodarczy, jest niewielki i nie przekracza

rolno-spożywczymi w 2020 roku uwzględnia jedynie najważniejsze wybrane państwa będące odbiorcami polskich produktów rolno-spożywczych. Raport za 2020 rok pozwala wyodrębnić ponad 90 krajów. Podobnie prezentuje się sytuacja w raporcie za 2021 r., przy czym podana jest tam informacja, że ogólna liczba odbiorów wyniosła 192 kraje. Stąd też istnieją przesłanki, aby przypuszczać, że liczba krajów-odbiorców w 2020 roku mogła być zbliżona do tej z pierwszej połowy 2021 roku. Warto mieć na uwadze, że mimo szerokiego zasięgu terytorialnego eksportu polskich produktów rolno-spożywczych, pod względem rozmiaru produktów będących przedmiotem eksportu, w niektórych przypadkach były to ilości tzw. ciężarówkowe bądź mniejsze. Zob. KOWR, *Bardzo dobre wyniki polskiego eksportu artykułów rolno-spożywczych w pierwszym półroczu 2021 r.*, <https://www.kowr.gov.pl/index.php/en/biuro-prasowe/aktualnosci/bardzo-dobre-wyniki-polskiego-eksportu-artykulow-rolno-spozywczych-w-pierwszym-polroczu-2021-r> (dostęp: 22.07.2022).

⁵¹⁴ W. Łopaciuk (red.), *Analizy rynkowe. Handel zagraniczny produktami rolno-spożywczymi*, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2004, s. 3-16.

⁵¹⁵ W cenach stałych z 2004 roku eksport produktów rolno-spożywczych do krajów UE wyniósł 19,7 mld euro.

⁵¹⁶ Korzystnym wynikiem finansowym sprzyjały dwa czynniki: kurs złotego w stosunku do głównych walut, tj. euro i dolara, oraz wysokie ceny żywności na rynkach światowych.

⁵¹⁷ Mimo że 31 stycznia 2020 roku Wielka Brytania opuściła struktury unijne, do 31 grudnia 2020 roku pozostawała w unii celnej z UE i była uczestnikiem wspólnego unijnego rynku. Z tego względu w statystykach handlowych nadal była zaliczana do UE.

⁵¹⁸ KOWR, *Pozytywne tendencje w polskim eksporcie artykułów rolno-spożywczych w 2020 r.*, <https://www.kowr.gov.pl/biuro-prasowe/aktualnosci/pozytywne-tendencje-w-polskim-eksporcie-artykulow-rolno-spozywczych-w-2020-r> (dostęp: 1.07.2022).

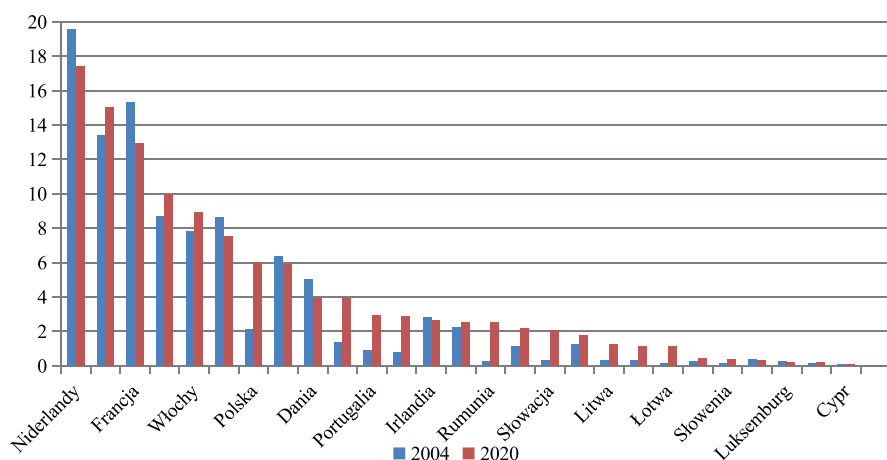
1%. Mimo stale rosnącego eksportu do krajów spoza UE aktywność polskich eksporterów na rynkach pozaunijnych jest wciąż nieznaczna. Udział krajów trzecich w polskim eksporcie rolno-spożywczym w 2020 roku ukształtował się na poziomie 18,6%⁵¹⁹ i należał do najniższych w UE. Produkty z Polski eksportowano do państw rozwijających się (8,4%), Wspólnoty Niepodległych Państw (4,9%), pozostałych państw rozwiniętych (3,3%) oraz państw bałkańskich (0,9%), a – poza krajami trzecimi – także do krajów członkowskich EFTY (0,9%).

Pewne zmiany zaszły również w strukturze geograficznej importu produktów rolno-spożywczych. W omawianym okresie sukcesywnie, podobnie jak w eksporcie, rosło znaczenie krajów UE w imporcie żywności, chociaż dynamika zmian była tu znacznie słabsza. W latach 2004-2020 nastąpił wzrost wartości importu z UE z 2,72 mld euro w 2004 roku, co stanowiło 62,3% wszystkich importowanych produktów rolno-spożywczych, do 15,8⁵²⁰ mld euro, tj. 69,4% całości przywozu w 2020 roku. Importowane towary sprowadzane były głównie z: Niemiec, Niderlandów, Hiszpanii, Włoch, Danii i Belgii (odpowiednio: 29%, 11%, 8%, 7%, 6% i 5%). Wzrost obrotów na przestrzeni lat z krajami członkowskimi UE oraz innymi krajami rozwiniętymi i rozwijającymi się nastąpił kosztem ograniczenia handlu z krajami Wspólnoty Niepodległych Państw, krajami Europy Południowej (Bałkany) oraz krajami członkowskimi EFTY. Zaprezentowana struktura geograficzna importu świadczy o silnym uzależnieniu Polski od rynku unijnego oraz ważnej roli Wspólnoty Europejskiej jako jej kluczowego partnera handlowego. Wysoki udział krajów członkowskich UE pokazuje, że zmniejszenie lub zniesienie stawek celnych nie zawsze oznacza łatwy dostęp do danego rynku, gdyż unijni producenci napotykają wciąż wiele trudności natury administracyjnej, w tym m.in. skomplikowane i czasochłonne procedury związane z dopuszczeniem polskich zakładów przetwórczych do eksportu (przykładem zakaz eksportu wieprzowiny do Korei w związku z ASF czy też utrudnienia w eksporcie wołowiny mimo uzyskania przez Polskę statusu

⁵¹⁹ Dane opracowane na podstawie bazy danych WITS-Comtrade (dostęp: 23.08.2022) oraz raportu MRiRW *Polski handel zagraniczny artykułami rolno-spożywczymi w 2020 r.*, <https://www.gov.pl/web/rolnictwo/polski-handel-zagraniczny-artykulami-rolno-spozywczymi-w-2020-r> (dostęp: 6.12.2022).

⁵²⁰ Import produktów rolno-spożywczych z krajów UE w cenach stałych z 2004 roku wyniósł 11,5 mld euro.

kraju o znikomym ryzyku wystąpienia BSE⁵²¹). Dodatkową barierą są: odległość, różnice kulturowe wpływające na upodobania kulinarne partnerów oraz zwiększone ryzyko transakcji, które ogranicza dodatkowo możliwości polskich eksporterów⁵²². Identyfikacja uwarunkowań kluczowych rynków w handlu rolno-spożywczym oraz ich specyfiki może wpływać na skuteczność konkurencji, a także determinować stosowaną strategię konkurencyjną, wykorzystywane przewagi konkurencyjne i pozycję konkurencyjną polskich gospodarstw rolnych.



Rysunek 6. Udział Polski w unijnym eksporcie rolno-spożywczym ogółem w 2004 i 2020 roku (%)

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

W 2020 roku Polska z wynikiem 7,5% była siódmym co do wielkości eksporterem wśród krajów unijnych, za Niderlandami, Niemcami, Hiszpanią,

⁵²¹ Mimo iż od maja 2017 roku Polska posiada status kraju o znikomym ryzyku wystąpienia BSE, władze koreańskie nie uznają rekomendacji Światowej Organizacji ds. Zdrowia Zwierząt (IOE) i prowadzą własną analizę ryzyka, co wiąże się z wieloetapową procedurą, mogącą trwać nawet kilka lat. Również ze stroną kanadyjską są obecnie prowadzone negocjacje w sprawie dopuszczenia polskiej wołowiny na rynek.

⁵²² I. Szczepaniak, Ł. Ambroziak, M. Bułkowska, K. Kosior, *Międzynarodowa konkurencyjność polskich producentów żywności – uwarunkowania, ocena, perspektywy rozwoju*, w: *Ewolucja międzynarodowej sytuacji rynkowej i jej wpływ na konkurencyjność krajowego sektora żywnościowego*, P. Szajner, I. Szczepaniak (red.), IERiGŻ-PIB, Warszawa 2019, s. 49-92. <https://doi.org/10.30858/pw/9788376587097>

Francją, Belgią oraz Włochami (rysunek 6), a także posiadała trzecie co do wielkości dodatnie saldo obrotów handlowych dla tej grupy produktów (lepsze wyniki notowały pod tym względem jedynie Niemcy i Hiszpania). W porównaniu z 2004 roku oznaczało to awans aż o cztery pozycje w przypadku eksportu i o pięć pozycji w przypadku salda⁵²³. Mimo dobrych wyników polskiego eksportu rolno-spożywczego oraz prawie sześciokrotnego⁵²⁴ wzrostu wartości eksportu w latach 2004-2020 Polska charakteryzuje się wciąż niewielką intensywnością eksportu rolno-spożywczego w porównaniu z innymi krajami unijnymi. W przeliczeniu na mieszkańca zajmuje ona jedno z ostatnich miejsc wśród krajów UE, a w odniesieniu do 1 ha UR osiąga zaledwie średnią unijną⁵²⁵ (rysunek 7). Może to świadczyć o tym, że Polska posiada wciąż niewykorzystane możliwości rozwoju eksportu rolno-spożywczego oraz że, mimo ogólnie wysokiej zewnętrznej pozycji konkurencyjnej w handlu zagranicznym produktami rolno-spożywczymi, jej jednostkowa efektywność jest przeciętna i pozostawia spore pole do polepszenia osiągniętych wyników⁵²⁶. Walenty Poczta twierdzi, że z uwagi na przywołane wyżej

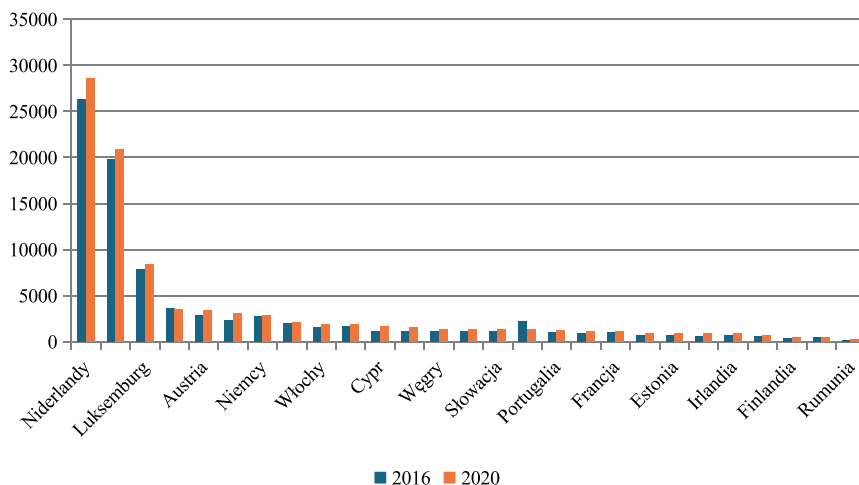
⁵²³ GUS, *Produkcja i handel zagraniczny produktami rolnymi w 2020 roku*, Warszawa 2021, s. 54.

⁵²⁴ W cenach stałych nastąpił wzrost z 4,4 mld euro w 2004 roku do 24,7 mld euro w 2020 roku.

⁵²⁵ J. Rowiński, *Polski handel zagraniczny artykułami rolno-spożywczymi w latach 90 ubiegłego wieku, obecnie i w najbliższych kilku latach*, w: *Struktura polskiego rolnictwa na tle Unii Europejskiej*, W. Poczta, J. Rowiński (red.), CeDeWu, Warszawa 2019, s. 343-384.

⁵²⁶ Na 1.07.2022 roku dostępne były dane Eurostatu dotyczące wartości eksportu rolno-spożywczego za 2020 rok, przy czym najnowsze dostępne dane dotyczące powierzchni użytków rolnych w krajach UE to dane za 2016 rok – planowana data aktualizacji i udostępnienia danych za 2020 rok to przełom 2022/2023 roku (informacja otrzymana w prywatnej korespondencji mailowej z jednostką Komisji Europejskiej odpowiadającą za Eurostat). Z tego względu na potrzeby obliczenia wskaźnika przyjęto wartość z 2016 roku. Z uwagi na niewielkie fluktuacje wartości wskaźnika powierzchni UR w poszczególnych krajach do obliczenia wskaźnika eksportu rolno-spożywczego na 1 ha UR za 2020 rok zastosowano, w odniesieniu do powierzchni, dane z 2016 roku. Ponadto, jak wynika z różnych badań (np. J. Rowiński, *Polski handel zagraniczny artykułami rolno-spożywczymi...*, s. 2-25) pozycja Polski z roku na rok wzrasta (według ustaleń Rowińskiego w 2015 roku nasz kraj zajmował 18. miejsce, według badań własnych Eurostatu w 2016 roku Polska znajdowała się na 14. miejscu, a w 2020 roku zajęła 12 miejsce).

wskaźniki Polska jest w stanie eksportować nawet dwukrotnie więcej, niż ma to miejsce obecnie⁵²⁷.



Rysunek 7. Eksport rolno-spożywczy w krajach członkowskich UE na 1 ha UR w 2016 i 2020 roku

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

Jednocześnie rosnący eksport i nadwyżka handlowa świadczą o tym, że polskie wyroby rolno-spożywcze zajmują coraz ważniejsze miejsce na rynkach zagranicznych i konkurują z coraz większym powodzeniem. Źródłem przewag konkurencyjnych polskich producentów żywności na rynkach zagranicznych były do tej pory głównie czynniki kosztowo-cenowe⁵²⁸, wobec procesu wyrównywania cen zaszła jednak potrzeba rozwoju nowego typu przewag, opartych m.in. na jakości i unikatowości produktów. Osiągnięciu tego celu mogą sprzyjać instrumenty wsparcia finansowego z unijnego budżetu WPR. Kontynuacja eksportu rolno-spożywczego jest ważna

⁵²⁷ W. Poczta, K. Pawlak, *Konkurencyjność rolnictwa w dobie globalizacji*, referat wygłoszony podczas międzynarodowej konferencji naukowej pt. „Perspektywy rozwoju wsi i rolnictwa – 70 lat IERiGŻ-PIB”, która odbyła się 16 września 2020 roku w Warszawie.

⁵²⁸ Ł. Ambroziak, *Ceny relatywne w polskim eksporcie produktów rolno-spożywczych do krajów Unii Europejskiej*, w: *Konkurencyjność polskich producentów żywności i jej determinanty* (3), I. Szczepaniak (red.), IERiGŻ-PIB, Warszawa 2017, s. 81-106. <https://doi.org/10.30858/pw/9788376587097.3>

nie tylko dla rozwoju produkcji rolno-spożywczej i jej podmiotów, ale również ze względu na strukturę handlu zagranicznego, a także dla całej polskiej gospodarki.

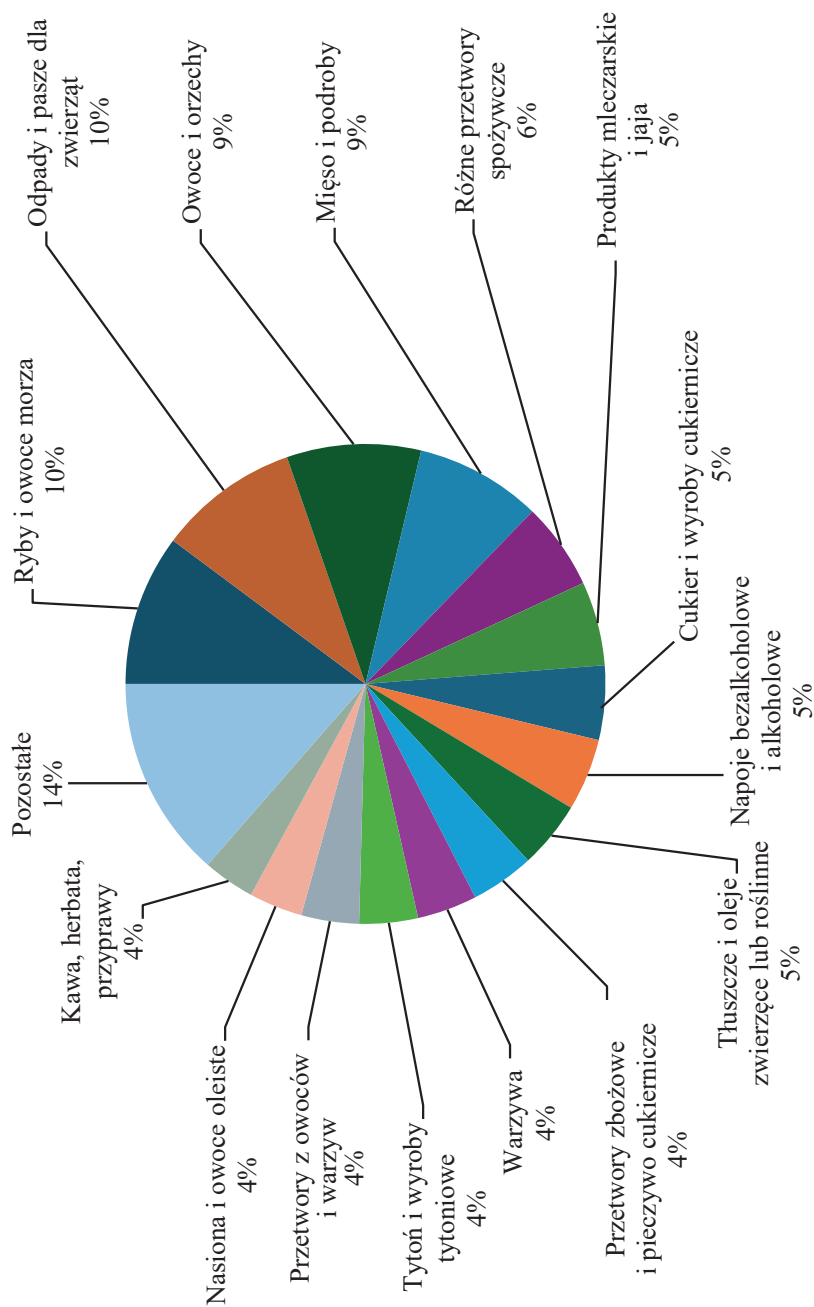
Rynek europejski⁵²⁹, mimo że jest dość nasycony, pozostaje nadal atrakcyjny dla polskich producentów rolnych. Jego przewidywalność pod względem warunków konkurencji na rynku wewnętrznym jest na tyle istotna, że mimo trudnych warunków zewnętrznych kraje UE pozostają kluczowym partnerem handlowym i odbiorcą produktów rolno-spożywczych, a rola Polski jako jednego z ważniejszych eksporterów w UE ciągle się umacnia. W związku z powyższym w kolejnej części pracy zostanie zaprezentowana pozycja eksportowa polskich gospodarstw rolnych na wybranych rynkach rolnych.

Pod koniec drugiej dekady XXI w. Polska eksportowała przede wszystkim: mięso i podroby (17%), tytoń i wyroby tytoniowe (11%), produkty mleczarskie i jaja (8%) oraz przetwory zbożowe i pieczywo cukiernicze (8%). Wśród pozostałych produktów znaczący udział w eksporcie miały również: wyroby czekoladowe, konserwy mięsne, filety rybne i ryby wędzone oraz soki owocowe.

Produkty rolno-spożywcze były importowane do Polski głównie z Niemiec (20,9%), Holandii (8,5%), Hiszpanii (5,4%) i Norwegii (5,0%), a przedmiotem importu były przede wszystkim ryby i owoce morza (10%), przy czym dominowały ryby świeże oraz filety rybne (głównie łosoś), które sprowadzano przede wszystkim z Norwegii i Szwecji, a także makuchy sojowe importowane z Argentyny i Brazylii, odpady i pasze dla zwierząt (10%), owoce i orzechy (9%) oraz mięso i podroby (9%) (rysunek 8)⁵³⁰.

⁵²⁹ Alternatywę dla krajów europejskich jako odbiorców produktów rolno-spożywczych stanowią np. rynki krajów trzecich, ale różnią się one na tyle znacząco od jednolitego rynku europejskiego, że współpraca z nimi jest realizowana w bardzo ograniczonym wymiarze.

⁵³⁰ KOWR, *Polski eksport produktów rolno-spożywczych w 2020 r.*, www.kowr.gov.pl (dostęp: 11.05.2023).



Rysunek 8. Struktura towarowa polskiego importu rolno-spożywczego w 2020 roku (%)

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Najwyższe dodatnie saldo w obrotach produktami rolno-spożywczymi Polska uzyskała w handlu z Niemcami, Wielką Brytanią, Czechami, Francją i Włochami, deficyt odnotowano natomiast w handlu z Norwegią, Argentyną, Brazylią, Hiszpanią, Chinami i Danią⁵³¹.

Spośród poszczególnych grup produktów Polska uzyskiwała największą nadwyżkę w handlu mięsem i podrobami, wyrobami tytoniowymi, produktami mleczarskimi oraz przetworami zbożowymi i pieczywem cukierkowym, czyli w kategoriach, które dominują w polskim eksporcie. Deficyt występował natomiast w handlu odpadami i paszami dla zwierząt, zwierzętami żywymi oraz rybami i owocami morza⁵³² (rysunek 9).

Ważne miejsce w strukturze handlu zagranicznego z udziałem produktów rolno-spożywczych zajmują towary rolne. W 2021 roku w porównaniu z 2012 roku dynamicznie zwiększył się eksport produktów zarówno zwierzęcych, jak i roślinnych (tabela 19). Wzrost sprzedaży wynikał w tym przypadku z dobrej sytuacji (wysokich cen) na rynkach światowych oraz dużego popytu w krajach UE. Do najważniejszych kategorii eksportowych pod względem zarówno rozmiaru sprzedaży, jak i tempa zmian wartości sprzedaży na przestrzeni lat należały: mięso i jadalne podroby z drobiu, produkty używane do karmienia zwierząt, mięso wołowe (świeże lub schłodzone oraz mrożone), ryby, pszenica, mięso wieprzowe, kukurydza i inne (tabela 19).

Ponadto w 2020 roku 10 głównych kategorii produktowych (według 4-cyfrowej dezagregacji kodów HS) stanowiło ponad 50% całkowitego eksportu do UE, podczas gdy w 2004 roku było to odpowiednio 42,5%. Wskazuje to nie tylko na postępujące zmiany w strukturze towarowej, ale i na zwiększającą się koncentrację (specjalizację) polskiego eksportu na rynek unijny.

⁵³¹ MRiRW, *Polski handel zagraniczny artykułami rolno-spożywczymi w 2020 roku (dane ostateczne)*, <https://www.gov.pl/web/rolnictwo/polski-handel-zagraniczny-artykulami-rolno-spozywczymi-w-2020-r-dane-ostateczne> (dostęp: 15.05.2022).

⁵³² *Ibidem*.

Tabela 19. Struktura eksportu zagranicznego najważniejszych towarów rolnych w 2012 i 2021 roku (ceny bieżące – mln euro, zmiana – %)

Produkty	2012	2021	Zmiana
Mięso i jadalne podroby z drobiu z pozycji nr 0105	1027,8	2732,0	165,8
Produkty używane do karmienia zwierząt	280,2	1594,3	469,0
Mięso wołowe świeże lub chłodzone	731,7	1177,2	60,9
Ryby suszone, solone lub w solance; ryby wędzone	442,6	942,8	113,0
Pszenica i meslin	256,7	838,6	226,7
Mięso wieprzowe świeże, chłodzone lub mrożone	767,7	756,6	-1,5
Owoce i orzechy, niegotowane lub gotowane na parze, zamrożone	429,3	619,6	44,3
Kukurydza (ziarna)	234,1	544,9	132,8
Mleko i śmietana, niezagęszczone	235,3	521,3	121,5
Inne warzywa świeże lub chłodzone	344,3	499,4	45,0
Mięso wołowe mrożone	161,9	419,6	159,0
Jablka, gruszki i pigwy, świeże	363,6	402,2	10,6
Kawa, nawet palona lub bezkofeinowa; lupinki i luski	268,0	339,5	26,7
Nasiona rzepaku lub rzepiku	122,3	184,0	50,4
Jaja ptasie w skorupkach	240,5	200,7	-16,5

Źródło: opracowanie własne na podstawie: MRiRW, *Handel towarami rolno-spożywczymi w 2021*, <https://www.gov.pl/web/rolnictwo/polski-handel-zagraniczny-towarami-rolno-spozywczymi-w-okresie-2021-roku> (dostęp: 27.04.2023); MRiRW, *Handel w 2013 roku*, <https://www.gov.pl/web/rolnictwo/polski-handel-zagraniczny-artykulami-rolno-spozywczymi-w-2013-r> (dostęp: 27.04.2023).

W latach 2012-2021 odnotowano dynamiczny wzrost importu produktów zarówno zwierzęcych, jak i roślinnych (tabela 20), przy czym najwyższe tempo zmian wartości odnotowano w przypadku innych warzyw świeżych lub mrożonych oraz ryb. Wzrosły też wydatki na zakup wszystkich produktów zza granicy. Do najważniejszych kategorii importowych pod względem rozmiaru nabycia w analizowanym okresie należały: mięso wieprzowe, ryby, kawa, tytoń, cytrusy, trzoda chlewna żywa, nasiona rzepaku lub rzepiku, banany, pomidory i inne. W związku z powyższym do Polski sprowadzano w dużych ilościach produkty niewytwarzane w kraju (np. cytrusy i inne owoce tropikalne), surowce do dalszego przetworu, które często są eksportowane po przetworzeniu (np. kawa, herbata, kakao czy ryby), a także surowce wysokobiałkowe do produkcji pasz (śruta sojowa). W strukturze importowej

towarów rolnych ważne miejsce zajmowała trzoda chlewna. Wysoka wartość importu wiąże się z niską produkcją prosiąt w kraju, wysokim udziałem „hotelowego” chowu trzody chlewnej oraz niedoborami na rynku mięsa wieprzowego i względnie niskimi na tle pozostałych krajów UE kosztami chowu. Największą zmianę tempa wartości nabycia odnotowano w przypadku alkoholu. Wynika to m.in. stąd, że Polska nie posiada już obecnie nawet jednej marki alkoholu identyfikowanego jako produkt polski.

Tabela 20. Struktura importu zagranicznego najważniejszych towarów rolnych w 2012 i 2021 roku (ceny bieżące – mln euro, zmiana – %)

Produkty	2012	2021	Zmiana
Mięso wieprzowe świeże, chłodzone lub mrożone	1242	1274	2,6
Ryby świeże lub chłodzone (z wyłączeniem filetów)	473	1231	160,9
Kawa, nawet palona lub bezkofeinowa; lupinki i luski kawy	422	634	50,2
Tytoń nieprzetworzony; odpady tytoniowe	342	578	69,0
Owoce cytrusowe świeże lub suszone	288	440	52,8
Trzoda chlewna żywa	322	352	9,3
Ryby mrożone (z wyłączeniem filetów rybnych)	148	324	118,9
Nasiona rzepaku lub rzepiku	239	298	24,7
Banany	133	287	115,8
Owoce, orzechy i inne jadalne części roślin	173	278	60,7
Pomidory świeże lub chłodzone	119	269	126,0
Inne warzywa świeże lub chłodzone	93	260	179,6
Pozostałe rośliny żywe (łącznie z ich korzeniami)	130	246	89,2

Źródło: opracowanie własne na podstawie: MRiRW, *Polski handel zagraniczny artykułami rolno-spożywczymi w 2013 roku*, <https://www.gov.pl/web/rolnictwo/polski-handel-zagraniczny-artykulami-rolno-spozywczymi-w-2013-r> (dostęp: 27.04.2023); MRiRW, *Polski handel zagraniczny towarami rolno-spożywczymi w 2021 roku*, <https://www.gov.pl/web/rolnictwo/polski-handel-zagraniczny-towarami-rolno-spozywczymi-w-okresie-2021-roku> (dostęp: 27.04.2023).

4.2.3. Rolnictwo polskie na tle wybranych unijnych rynków rolnych

W ciągu ostatnich 30 lat pozycja polskich produktów rolno-spożywczych na międzynarodowym rynku rolnym uległa radykalnym zmianom. Zmniejszyła się zasadniczo różnica produktywności gospodarstw rolnych

w stosunku do UE-15 z 70% w 2008 roku do 44% w 2021 roku, co w dalszym ciągu stanowi jednak bardzo wysoką wartość. Niska produktywność polskich gospodarstw rolnych wynika głównie z uciążliwych warunków rozdrobnienia. Mimo znaczącego postępu wydajność naszego rolnictwa jest niższa w porównaniu z przodującymi pod tym względem krajami UE (np. plon polskich zbóż z 1 ha jest równy poziomowi, jaki Francja i Niemcy osiągały w latach 70. ubiegłego wieku). Mimo niższej produktywności polskie rolnictwo odgrywa coraz większą rolę nie tylko na jednolitym rynku europejskich, ale także na rynku światowym.

W 2021 roku gospodarstwa rolne w Polsce wbrew niesprzyjającym warunkom wytworzyły produkcję, której wartość globalna (w cenach bieżących) uplasowała polskie rolnictwo na szóstym miejscu w UE (za Francją, Niemcami, Włochami, Hiszpanią i Holandią).

W 2021 roku w Polsce wyprodukowano ok. 14,5 mln ton mleka. Jego produkcja systematycznie rośnie (w porównaniu z 2016 roku był to wzrost o ok. 10%), a Polska stała się piątym producentem mleka w UE. W tym czasie pogłowie krów mlecznych zmniejszyło się o ok. 7% (do 2,0 mln sztuk), co przy równoczesnym spadku pogłowia bydła mlecznego w stosunku do roku poprzedniego oznacza równoczesny wzrost wydajności krów mlecznych do ok. 7 tys. litrów/sztukę. Mleko w coraz większym stopniu jest przetwarzane na produkty o dużym udziale wartości dodanej (sery dojrzewające, jogurty itp.), które stanowią główną pozycję w strukturze wartościowej eksportu (udział serów i twarogów to ok. 38%)⁵³³.

W sezonie 2021/2022 produkcja cukru w Polsce, z uwzględnieniem cukru pozakwotowego przeniesionego z poprzedniego sezonu, wyniosła 2300,7 tys. ton i była o 15,8% większa niż w sezonie 2020/2021⁵³⁴. Udział Polski w produkcji cukru w UE wyniósł 13,3%, co pozwoliło nam pozostać w gronie jego trzech – zaraz po Francji i Niemczech – największych producentów. Baza surowcowa krajowego przemysłu cukrowniczego jest nadal bardziej rozdrobniona niż u głównych konkurentów z UE-15. Mimo to Polska pozostaje wciąż eksporterem netto branży cukrowniczej.

Od czasu wstąpienia do UE Polska produkuje średnio w roku ok. 3776 tys. ton mięsa (wieprzowina, wołowina, baranina, drób) w wadze poubojowej,

⁵³³ P. Szajner (red.), *Rynek mleka. Stan i perspektywy*, IERIGŻ-PIB, Warszawa 2022, s. 2-7.

⁵³⁴ P. Szajner (red.), *Rynek cukru. Stan i perspektywy*, IERIGŻ-PIB, Warszawa 2022, s. 3-8.

w tym 2301 tys. ton bez drobiu⁵³⁵. Jesteśmy czwartym w UE producentem mięsa (wraz z drobiem) i piątym producentem mięsa (wieprzowina, wołowina, baranina) bez drobiu. W 2021 roku produkcja trzech podstawowych rodzajów żywca (wieprzowina, wołowina, drób) wyniosła w Polsce ponad 5 mln ton i przewyższyła o 38% średnią roczną produkcję z lat 2005-2007.

Od początku XXI w. produkcja mięsa drobiowego w Polsce zwiększyła się czterokrotnie i w 2022 roku wyniosła ok. 3000 tys. ton w wadze produktu⁵³⁶. Eksport był wówczas ponad 45-krotnie większy niż w 2000 roku i przekraczał 1,5 mln ton, co stanowiło ok. 50% produkcji krajowej i ok. 22% produkcji unijnej, przy konsumpcji kształtującej się na poziomie ok. 14%. Od 2014 roku Jesteśmy obecnie największym producentem drobiu w UE i jego trzecim eksporterem.

Polska jest jednocześnie czwartym producentem mięsa wieprzowego w UE, przy czym należy zaznaczyć, że w ostatnich latach wyraźnie obniżyło się pogłowie trzody chlewnej⁵³⁷. W 2021 roku produkcja wieprzowiny, wynosząca ok. 1869 tys. ton w wadze poubojowej, była o 15% mniejsza niż średnioroczna produkcja w latach 2005-2007. Wskutek tego Polska z eksportera netto przekształciła się w importera netto wieprzowiny. W 2022 roku pogłębiło się o 22% względem 2021 roku ujemne saldo handlu zagranicznego żywcem, mięsem i przetworami wieprzowymi, które wyniosło 382 tys. ton wobec 151 tys. ton (średnio na rok) w latach 2011-2013 i dodatniego salda z lat 2004-2006 w wysokości 92 tys. ton⁵³⁸.

⁵³⁵ D. Zawadzka (red.), *Rynek mięsa. Stan i perspektywy*, IERIGŻ-PIB, Warszawa 2022, s. 2-6.

⁵³⁶ D. Pasińska (red.), *Rynek drobiu. Stan i perspektywy*, IERIGŻ-PIB, Warszawa 2022, s. 3-9.

⁵³⁷ W 2020 roku pogłowie trzody chlewnej wynosiło 11 203 tys. sztuk wobec 15 244 tys. sztuk w 2010 roku (spadek o 26,5%). Spadek ten był w dużej mierze spowodowany pojawieniem się wirusa ASF w Polsce w 2014 roku, co wiązało się z wprowadzeniem zwiększonych wymagań sanitarnych (którym wielu mniejszych producentów nie podołało, decydując się na zaprzestanie chowu). Warto jednak podkreślić, że nawet bez ASF pogłowie świń w Polsce kształtowało się już wcześniej w wyraźnym trendzie spadkowym, co wynikało z niskiej konkurencyjności polskiego sektora wieprzowiny, będącej efektem jego dużego rozdrobnienia.

⁵³⁸ MRiRW, *Rynek mięsa wieprzowego*, Warszawa 2023.

Umiarkowany wzrost produkcji odnotowano w przypadku pogłowia bydła⁵³⁹, któremu sprzyja rozwój produkcji mleczarskiej oraz rosnący eksport wołowiny. W rezultacie Polska jest siódmym producentem mięsa wołowego w UE. W 2021 roku produkcja wołowiny, wynosząca ok. 555 tys. ton w wadze poubojowej, była o ok. 160% większa niż średnioroczna produkcja z lat 2005-2007. W okresie tym Polski eksport produktów wołowych podwoił się. W 2021 roku Polska stała się trzecim (po Hiszpanii i Niemczech) w UE eksporterem wołowiny do krajów trzecich⁵⁴⁰.

W przypadku produkcji roślinnej zaszły duże zmiany w zakresie obniżenia powierzchni zasiewu ziemniaków⁵⁴¹, wzrostu powierzchni upraw buraków cukrowych⁵⁴² oraz produkcji zbóż. Polska jest trzecim co do wielkości producentem zbóż w UE. Przed wejściem do Unii Polska była przez długi czas importerem netto zbóż (nie licząc pojedynczych lat). Po akcesji do UE sytuacja w tym względzie znacznie się zmieniła. Polska stała się eksporterem netto ziarna zbóż i niezależnie od wielkości zbiorów eksportuje stosunkowo duże ilości tych towarów. W sezonie 2021/2022 roku ich eksport osiągnął rekordową wielkość 9,79 mln ton zbóż. Stanowiło to ok. 20% całego unijnego eksportu ziarna⁵⁴³.

Polska jest szóstym co do wielkości producentem pasz przemysłowych w UE, a wolumen tej produkcji wzrósł z 4,3 mln ton w 2000 roku do 10,7 mln

⁵³⁹ W 2020 roku pogłowie bydła zwiększyło się do 6299 tys. sztuk wobec 5742 tys. sztuk w 2010 roku (wzrost o 9,7%). Wzrost ten mógł być spowodowany po części przekwalifikowaniem się niektórych gospodarstw rolnych, które zrezygnowały z chowu trzody chlewnej na rzecz chodu bydła.

⁵⁴⁰ D. Zawadzka (red.), *op. cit.*, s. 3-9.

⁵⁴¹ Powierzchnia zasiewu ziemniaków obniżyła się do 225 tys. ha w 2020 roku wobec 375 tys. ha w 2010 roku (spadek o 40%). Wynikało to przede wszystkim ze zmniejszającego się ich spożycia w Polsce. Uprawie ziemniaków nie sprzyjają również coraz częściej występujące w Polsce susze rolnicze, będące skutkiem postępujących zmian klimatycznych, a plony ziemniaków są w sposób szczególnie podatne na niedobór wilgoci w glebie, stąd obciążenie ich uprawy zwiększonym ryzykiem.

⁵⁴² Nastąpił wzrost powierzchni upraw buraków cukrowych do 246 tys. ha w 2020 roku wobec 206 tys. ha w 2010 roku (wzrost o 19,4%). Było to związane przede wszystkim ze zniesieniem tzw. kwot cukrowych w 2017 roku, czyli limitów produkcyjnych, które ograniczały produkcję cukru w poszczególnych krajach UE. W rezultacie od tego czasu w UE obserwuje się rosnącą regionalną koncentrację produkcji cukru, na której zyskuje m.in. Polska.

⁵⁴³ W. Łopaciuk (red.), *Rynek zbóż. Stan i perspektywy*, IERIGŻ-PIB, Warszawa 2022, s. 2-7.

ton w 2021 roku. Obroty handlu zagranicznego paszami przemysłowymi są relatywnie niewielkie i stanowią 3-5% ich produkcji. Występuje też niewielki deficyt w obrotach paszami dla zwierząt gospodarskich i nadwyżka w handlu zagranicznym karmą dla zwierząt towarzyszących. W produkcji pasz przemysłowych, ze względu na niedobór krajowych surowców wysokobiałkowych, podobnie jak w innych krajach UE, wykorzystuje się znaczące ich ilości z importu, w tym głównie śrutę sojową (ok. 2,8 mln ton rocznie)⁵⁴⁴.

Wejście Polski do UE i polityka unijna w zakresie biopaliw i energii odnawialnej dały silny impuls do rozwoju produkcji rzepaku. Po wieloletniej stabilizacji zapotrzebowania na olej rzepakowy ze strony sektora spożywczego wykreowano dynamicznie rosnący popyt na ten surowiec zużywany w produkcji biokomponentów. Polska jest obecnie jednym z największych w Europie producentów, przetwórców i eksporterów rzepaku i produktów jego przerobu. Przy produkcji przekraczającej w ostatnim pięcioleciu 3 mln ton udział Polski w produkcji rzepaku w UE wyniósł ok. 15%, a od 2007 roku nasz kraj zajmuje trzecią lokatę w jego produkcji, zaraz po Niemczech i Francji. Polska jest też trzecim, również po Niemczech i Francji, producentem oleju i śruty rzepakowej w UE (10% udziału)⁵⁴⁵.

Pod względem wielkości łącznej produkcji owoców, warzyw i pieczarek Polska jest czwartym (po Hiszpanii, Włoszech i Francji) producentem świeżych produktów ogrodnich w krajach UE-27. W produkcji owoców strefy umiarkowanej zajmujemy pierwsze miejsce. Polska jest największym w UE producentem jabłek, wiśni, malin, pieczarek i porzeczek, agrestu oraz marchwi i buraków czerwonych, drugie miejsce zajmuje zaś w produkcji truskawek, ogórków i kapusty, a trzecie w produkcji śliwek i cebuli⁵⁴⁶.

Przy stabilnej produkcji nie zmienia się i oscyluje wokół 45-50% udział naszego kraju w unijnej produkcji zagęszczonego soku jabłkowego. Z udziałem przekraczającym 50% jesteśmy czołowym w UE producentem

⁵⁴⁴ W. Dzwonkowski (red.), *Rynek pasz. Stan i perspektywy*, IERIGŻ-PIB, Warszawa 2022, s. 3-8.

⁵⁴⁵ W. Łopaciuk (red.), *Rynek zbóż...*, s. 2-7.

⁵⁴⁶ B. Nosecka (red.), *Rynek owoców i warzyw. Stan i perspektywy*, IERIGŻ-PIB, Warszawa 2022, s. 2-9; KRS, *Charakterystyka sektora owocowo-warzywnego*, https://krs.org.pl/images/pdfy2019/3_analiza_swot_sektor_owocow_warzyw.pdf (dostęp: 22.03.2022).

mrożonych owoców (truskawek, wiśni, malin, porzeczek, agrestu, śliwek) i soków zagęszczonych z owoców miękkich⁵⁴⁷.

Już w drugim roku po akcesji staliśmy się największym po Belgii producentem mrożonych warzyw w UE. Jesteśmy również, przy niewielkich zmianach udziału w unijnej produkcji, największym we Wspólnocie i jednym z największych w Europie producentem kiszzonej kapusty, kiszonych ogórków i suszonej marchwi. W łącznej produkcji przetworów owocowych i warzywnych w UE udział Polski zwiększył się z ok. 5% przed akcesją do ok. 10% średnio w latach 2010-2012⁵⁴⁸.

Po akcesji Polska umocniła się na pozycji największego spośród krajów UE dostawcy na rynek unijny soków zagęszczonych, mrożonek owocowych oraz kierowanych do przetwórstwa owoców miękkich (głównie truskawek, wiśni, malin i porzeczek) i drugiego po Belgii dostawcy mrożonych warzyw.

Polska stała się największym w świecie producentem porzeczek i agrestu, a w ostatnich latach także malin. Zajmujemy czwarte miejsce na świecie w produkcji jabłek, a piąte w produkcji truskawek, wiśni i marchwi. Polska jest drugim w świecie (po Chinach) producentem zagęszczonego soku jabłkowego i trzecim w świecie (po USA i Chinach) producentem mrożonych owoców i zagęszczonych soków wytwarzanych z owoców miękkich. Należymy też do grona pięciu największych światowych producentów mrożonych warzyw. Jesteśmy pierwszym w świecie eksporterem mrożonych owoców, zagęszczonych soków z owoców miękkich i drugim w świecie eksporterem zagęszczonego soku jabłkowego⁵⁴⁹.

Mimo relatywnie wysokiej pozycji konkurencyjnej Polski w handlu produktami rolno-spożywczymi sytuacja może ulec diametralnej zmianie, np. na skutek czynnika politycznego. Przykładem tego, jak nieprzemyślane decyzje (podejmowane nawet w imię szczytnych celów) mogą przynieść skutki odwrotne do zamierzonych, jest obecna wymiana handlowa z Ukrainą. W ramach umowy o wolnym handlu UE-Ukraina w 2016 roku przyznane zostały Ukrainie kontyngenty o zerowych stawkach celnych na przywóz niektórych produktów z sektora rolno-spożywczego, np. mięsa drobiowego, do UE. Z czasem okazało się, że firmy ze Wschodu zaczęły wykorzystywać

⁵⁴⁷ B. Nosecka (red.), *op. cit.*, s. 2-11.

⁵⁴⁸ K. Hryszko (red.), *Rynek rolny*, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2022, s. 3-12.

⁵⁴⁹ MRiRW, *Owoce*, <https://www.gov.pl/web/rolnictwo/owoce> (dostęp: 18.05.2023).

ten zapis jako „furtkę” do eksportu produktów nieobjętych preferencyjnymi stawkami celnymi, co pozwalało Ukrainie zwiększać dostawy towaru na rynek UE przy jednoczesnym ograniczaniu opłat celnych. Skrajnie niekorzystna sytuacja dotyczy też niekontrolowanego importu zbóż (głównie kukurydzy i rzepaku), a także jaj, miodu itp. Potwierdzeniem dużego importu z Ukrainy jest awans tego kraju spoza „pierwszej dziesiątki” w 2016 roku na trzecie miejsce w 2021 roku wśród głównych partnerów importowych Polski w handlu rolno-spożywczym. Wprowadzenie przez polskie władze nieznanego nigdzie wcześniej na świecie pojęcia „zboża technicznego” nie tylko spowodowało trudności na rynku krajowym, ale zmniejszyło też zaufanie ze strony partnerów handlowych do polskiej i ukraińskiej żywności. Nieprze-myślana decyzja o stworzeniu czegoś na kształt „hubu zbożowego” w Polsce, bez uwzględnienia niezbędnej logistyki, stworzyła skrajnie niekorzystną sytuację dla polskich producentów, która tylko w pewnym stopniu wpłynęła na poprawę warunków u producentów ukraińskich, lecz nie rozwiązała kwestii niedoboru zbóż w krajach głodujących.

Rozdział 5.

WPR jako instytucjonalny czynnik wpływający na konkurencyjność rodzinnych gospodarstw rolnych w Polsce

Konieczność interwencji w gospodarce rynkowej podyktowana jest zawodnością mechanizmu rynkowego i niedoskonałych warunków konkurencji. Przykładem polityki interwencyjnej, za pośrednictwem której państwo podejmuje działania w sektorze rolno-spożywczym i na obszarach wiejskich, jest WPR⁵⁵⁰. O znaczeniu sektora rolnego w UE stanowi fakt, że ok. 40%⁵⁵¹ unijnego budżetu stanowią wydatki na WPR. Liczne reformy i zmiany przyczyniły się do wyodrębnienia dwóch filarów WPR⁵⁵², gdzie I filar obejmuje przede wszystkim dopłaty bezpośrednie i mechanizmy interwencji rynkowej, a II filar ukierunkowany jest na wsparcie polityki strukturalnej rolnictwa i rozwój obszarów wiejskich. Warto już w tym miejscu zaznaczyć, że objęcie polskiego rolnictwa mechanizmami WPR UE przyniosło nie tylko transfery środków i dostęp do jednolitego rynku, ale także większą stabilność i przewidywalność polityki rolnej.

Kierowane do gospodarstw rolnych i branży rolnej programy wsparcia w ramach WPR wpływają na przyspieszenie procesów rozwojowych, wyznaczając przy tym zasięg i rodzaj spodziewanych korzyści. Cele WPR zostały ściśle określone w traktacie rzymskim z 1957 roku, a późniejszym zmianom

⁵⁵⁰ A. Bezat-Jarzębowska, W. Rembisz, *Mechanizmy i uwarunkowania rynkowe a interwencje sektorowe. Od teorii do praktyki*, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2022, s. 17-32.

⁵⁵¹ Mimo wysokiego udziału wydatków na rolnictwo w budżecie UE zauważalna jest tendencja spadkowa. W ciągu ponad ostatnich 30 lat odnotowano pod tym względem spadek z 75% do około 40%. Zob. European Parliament, *Direct Payments in the CAP post 2013*, [https://www.europarl.europa.eu/thinktank/pl/document/IPOL-AGRI_NT\(2011\)438624](https://www.europarl.europa.eu/thinktank/pl/document/IPOL-AGRI_NT(2011)438624) (dostęp: 5.03.2024).

⁵⁵² F. Tomczak, *Ewolucja wspólnej polityki rolnej UE i strategia rozwoju rolnictwa polskiego*, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2009, s. 16-52.

podlegały i podlegają już jedynie sposoby podejmowania procesu decyzyjnego oraz instrumentarium realizacji tych celów. Poszczególne cele oraz centralnie zestandaryzowane ramy i instrumenty WPR, wyznaczające priorytety polityki rolnej, są w różnym stopniu absorbowane przez gospodarstwa rolne, a poziom realizacji tych celów oraz osiągnięty kierunek zmian wymagają dokładnego zbadania i przeanalizowania.

5.1. Ewolucja WPR

Począwszy od etapu kształtowania założeń i procesów integracyjnych, tematyka agrarna stanowiła jeden z kluczowych obszarów dyskusji wśród decydentów krajów europejskich. Unijna WPR była i jest jednym z najważniejszych (obok polityki regionalnej i polityki spójności) sposobów pogłębiania integracji europejskiej, a w warunkach krajowych pozostaje gwarantem stabilności polityki rolnej. Cechą WPR jest trwałość i stabilność jej celów ekonomicznych, społecznych i środowiskowych, które mimo upływu lat, w dalszym stopniu nawiązują do pierwotnie opracowanych celów, zdefiniowanych w traktacie rzymskim.

Zgodnie z art. 39 traktatu rzymskiego z 1957 roku główne cele WPR to:

- 1) zwiększenie produktywności,
- 2) zapewnienie bezpieczeństwa dostaw żywności po przystępnych dla konsumentów cenach,
- 3) stabilizowanie rynków,
- 4) zagwarantowanie godziwego poziomu życia społeczności rolniczej.

Realizacja powyższych celów została oparta na kilku podstawowych zasadach, tj. ujednoliceniu rynku, preferencji wspólnotowej oraz solidarności finansowej⁵⁵³. W traktacie zaznaczono jednocześnie, że WPR powinna uwzględniać specyficzną strukturę społeczną rolnictwa, regionalne różnice strukturalne i naturalne oraz związki rolnictwa z całą gospodarką.

Od początku funkcjonowania (1957) WPR jej cele traktatowe nie podlegały większym zmianom i w znacznym stopniu pozostały aktualne aż po dziś dzień⁵⁵⁴. Stało się tak za sprawą ich odpowiednio szerokiego sformuło-

⁵⁵³ A. Kowalski, W. Rembisz, *op. cit.*, s. 146-189.

⁵⁵⁴ Wprowadzone dotychczas zmiany wynikały raczej z dostrzegania nowych wyzwań niż dezaktualizacji poprzednich. Reformy pozwalały na lepsze dostosowanie mechanizmów

wania, które dało dopasować się do licznych reform. Warto przy tym zaznaczyć, że nie wszystkie cele muszą być realizowane jednocześnie i w pełni. Wiele postanowień traktatu przewiduje też dodatkowe priorytety, mające zastosowanie do wszystkich działań i dziedzin polityki, w tym m.in. wspieranie wysokiego poziomu zatrudnienia, ochronę środowiska, ochronę zdrowia publicznego, ochronę konsumentów oraz spójność społeczna, gospodarcza i terytorialna⁵⁵⁵.

Cele i zasady WPR kształtowane są na poziomie ponadnarodowym. Ten fakt nie zwalnia jednak państw członkowskich z obowiązku prowadzenia własnej polityki wobec rolnictwa i obszarów wiejskich. Podmiotami kształtującymi w tym zakresie WPR są Rada Europejska oraz Komisja Europejska. Poprzez udział przedstawicieli państw członkowskich w wymienionych organach beneficjenci uczestniczą w jej kształtowaniu. Przyjmowane rozwiązania są wynikiem kompromisu państw członkowskich. Każde z nich odpowiada za implementację zasad WPR na swoim terytorium poprzez wspólnotowe oraz własne instrumenty prawne. W celu wykorzystywania środków finansowych z budżetu WPR państwo musi utworzyć Zintegrowany System Zarządzania i Kontroli (ZSZiK) oraz powołać niezbędne instytucje, w tym autoryzowaną agencję płatniczą. Ma również prawo uzupełnić politykę o własne instrumenty wsparcia, finansowane z budżetu państwowego, nie mogą być one jednak sprzeczne z celami i zasadami WPR oraz innymi regulacjami wspólnotowymi⁵⁵⁶.

Od początku istnienia struktur unijnych WPR przeszła istotną ewolucję i adaptację instrumentów wykorzystywanych na potrzeby realizacji polityki rolnej oraz procesu jej programowania (tabela 21). Ewolucja zarówno celów WPR, i jej narzędzi oraz miejsca konkurencyjności w WPR były

polityki do osiągnięcia założonych celów. W latach 70. i 80. główne działania w ramach WPR koncentrowały na polityce rynkowej. Element, jakim jest „rozwój obszarów wiejskich”, stanowił wyłącznie jej uzupełnienie. Z czasem znaczenie wielofunkcyjnego i zrównoważonego rozwoju przybrało jednak na sile. W 2000 roku WPR została przeorganizowana w dwa komplementarne (i uzupełniające europejską politykę regionalną i politykę spójności) filary: pierwszy – obejmujący płatności bezpośrednie i środki rynkowe, oraz drugi – wyznaczający wieloletni program rozwoju obszarów wiejskich.

⁵⁵⁵ M. Zieliński (red.), *op. cit.*, s. 3-18.

⁵⁵⁶ A. Kowalski, W. Rembisz, *op. cit.*, s. 146-189.; S. Szumski, *Wspólna polityka rolna Unii Europejskiej*, Wydawnictwa Akademickie i Profesjonalne, Warszawa 2007, s. 54-79.

bezpośrednim następstwem zmieniających się uwarunkowań zewnętrznych i wewnętrznych w UE. Rynkową politykę rolną, wzmocnioną elementem strukturalnym, zastąpiono polityką wsparcia dochodów oraz polityką rozwoju obszarów wiejskich ze wzajemnie przenikającymi się obszarami (tj. produkcją żywności, funkcjami środowiskowymi i funkcjami wiejskimi). Spojrzenie na makroekonomiczny rozwój gospodarczy z perspektywy spójności wymusiło konieczność wdrożenia polityki rozwoju obszarów wiejskich opartej na trzech filarach (tj. konkurencyjności, środowisku i wielofunkcyjnym rozwoju jakości życia), a następnie na jej transformację w sześć priorytetów (tj. transfer wiedzy i innowacji, konkurencyjność, organizację łańcucha żywnościowego, ekosystem i leśnictwo, efektywne gospodarowanie zasobami, wykluczenie społeczne).

Wyzwania trzeciego tysiąclecia, związane m.in. z rozszerzeniem UE na wschód, globalizacją gospodarki, potrzebą wyrównywania różnic rozwoju w przestrzeni społeczno-gospodarczej⁵⁵⁷ czy koniecznością ochrony środowiska naturalnego, pociągnęły za sobą konieczność bardziej holistycznego odnoszenia się do problemów rozwoju obszarów wiejskich i ujmowania ich w programach zarówno ukierunkowanych na wspomaganie zmian w rolnictwie (finansowanie z WPR i EFRROW), jak i obejmujących wykorzystanie potencjału tych obszarów na potrzeby wzrostu gospodarczego i zatrudnienia (finansowanie z funduszu spójności). Na poziomie unijnych wytycznych wśród obszarów interwencji znalazła się m.in. konkurencyjność sektorów rolnictwa i leśnictwa. Cel ten (podobnie jak pozostałe obszary interwencji) ma swoje przełożenie na kolejne szczeble planowania strategicznego, tj. krajowe plany strategiczne, a następnie programy krajowe i regionalne.

⁵⁵⁷ M. Wigier, W. Wrzaszcz (red.), *op. cit.*, s. 13-45, 67-89.

Tabela 21. Kwestia konkurencyjności na poszczególnych etapach zmian WPR – od polityki rynkowej do polityki wielofunkcyjnego i zrównoważonego rozwoju obszarów wiejskich

Nazwa	Charakterystyka	Kwestia konkurencyjności
Traktat rzymski (1957 r.)	Zdefiniowanie celów nastąpiło w okresie odbudowy gospodarki europejskiej po II wojnie światowej. Podstawowe założenia obejmowały wówczas: zwiększenie wydajności gospodarstw rolnych, podniesienie dochodów osób pracujących w gospodarstwach rolnych, stabilizacja rynków rolniczych, zapewnienie bezpieczeństwa żywnościowego oraz zagwarantowanie „odpowiednich” cen dla konsumentów. W odniesieniu do kwestii strukturalnych w rolnictwie traktat odwoływał się jedynie do konieczności uwzględniania przy opracowywaniu zasad WPR różnic społecznych oraz na poziomie warunków przyrodniczo-klimatycznych między poszczególnymi regionami rolniczymi w celu stopniowego ich usuwania. Realizacja tak postawionych celów wymagała podporządkowania się jednolitym zasadom wspólnego rynku, preferencji wspólnotowych i solidarności finansowej.	Kwestia zaakcentowana w celach dotyczących zwiększenia wydajności gospodarstw rolnych oraz dochodów pracujących w nich osób.
Plan Mansholta (lata 1972-1980)	Pierwsza próba sformułowania przez EWG rozwiązań prawnych w celu współfinansowania przekształceń strukturalnych w rolnictwie. Wśród celów polityki rolnej znalazły się budowa „żywnoty” i efektywnych ekonomicznie gospodarstw rolnych oraz wzrost dochodów rolników m.in. poprzez poprawę konkurencyjności produkcji (na poziomie gospodarstw). Urochimiono program wcześniejszych emerytur dla rolników, programy integrujące istniejące łańcuchy dostaw (np. rozwój organizacji producentów), a także programy wspierające budowę kapitału ludzkiego (m.in. poprzez profesjonalne szkolnictwo zawodowe dla rolników oraz działania na rzecz odnowy wsi). Pojawił się też pierwszy element terytorialny w europejskiej polityce rolnej. Wiązał się on z wyznaczeniem obszarów o niekorzystnych warunkach gospodarowania (ang. <i>less favoured area</i> , LFA), kwalifikujących się do specjalnego wsparcia publicznego. Chodziło wówczas o powstrzymanie masowego odpływu ludności z gospodarstw rolnych i obszarów wiejskich, grożącego wyludnieniem się niektórych terenów, a co za tym idzie – także problemami w zakresie zachowania środowiska przyrodniczego i krajobrazu. W późniejszym okresie cele te zostały rozwinięte w politykach wspierających poszczególne regiony UE.	Kwestia bezpośrednio i silnie uwypuklona w celu wsparcia tworzenia trwałych i wydolnych ekonomicznie gospodarstw rolnych oraz poprawy ich konkurencyjności.

Nazwa	Charakterystyka	Kwestia konkurencyjności
<i>Zielona księga</i> (1985 r.)	<p>Koncepcję reformy oparto na założeniu włączenia rolnictwa w społeczno-gospodarczy proces rozwoju i integracji gospodarki Wspólnoty. Element rynkowy reformy polegał na: uszczelnieniu systemu interwencji, obniżeniu cen gwarantowanych i poziomowi ochrony celnej, przesunięciu akcentu na cele związane z podnoszeniem jakości produkcji, produkcją wyrobów regionalnych i ekologicznych. Polityka rynkowa miała zapewniać odpłacalne warunki produkcji gospodarstw zdolnym do rozwoju, polityka strukturalna nakierowana była zaś na wspieranie dochodów gospodarstw małych, położonych w regionach o niekorzystnych dla rozwoju rolnictwa warunkach naturalnych oraz sprzyjać tworzeniu gospodarstw silnych ekonomicznie. Politykę strukturalną zintegrowano z polityką rozwoju społecznego i gospodarczego najbardziej ubogich regionów Europy, w których PKB <i>per capita</i> nie przekraczał 75% średniej w UE. Dopłaty przeznaczono (poza utrzymaniem wcześniejszych płatności) na: sfinansowanie rozwoju pozarolniczej działalności gospodarczej, utrzymanie drobnych gospodarstw rolnych, odlogowanie gruntów, rozwijanie produkcji surowców na cele nieżywnościowe, zalesianie. W wymiarze finansowym nakłady na politykę strukturalną w ciągu pięciu lat (1989-1993) wzrosły z 7 mld ECU⁵⁸ do blisko 21 mld ECU, a w całym okresie 1989-1993 na cele strukturalne przeznaczono 63 mld ECU.</p>	<p>Podjęta w części rynkowej i strukturalnej:</p> <ul style="list-style-type: none"> • odejście od wsparcia konkurencyjności podmiotów dużych, zdolnych do rozwoju (które uzyskują właściwy efekt w wyniku mechanizmu rynkowego); • wsparcie dochodów małych gospodarstw rolnych o „trudnych” warunkach gospodarowania (bez konieczności uzyskania wyższych wyników ekonomicznych i poprawy konkurencyjności).
Reforma MacSharry’ego (1992 r.)	<p>Polegająca, w części rynkowej, na odejściu od systemu dopłat do produktów rolnych (wpiercie poprzez obniżenie cen gwarantowanych podstawowych produktów rolnych doprowadziło do spadku dochodów gospodarstw rolnych, co było sprzeczne z celami zawartymi w Traktacie Rzymskim) na rzecz bezpośredniego wspierania producentów (wsparcie dochodów poprzez płatności bezpośrednie), a w części strukturalnej na wdrożeniu ustawodawstwa regulującego udzielanie pomocy publicznej poprzez system wcześniejszych emerytur oraz finansowaniu działań podejmowanych przez rolników z zakresu ochrony środowiska i zalesiania gruntów rolnych. Przyjęte w połowie lat 90. ubiegłego wieku ustawodawstwo UE w obszarze polityki strukturalnej było już na tyle rozbudowane, że możliwość oddziaływania poprzez narzędzia polityki publicznej na zmiany strukturalne w rolnictwie, rozwój lokalny oraz ochronę środowiska naturalnego była bardzo duża. Użytkowanie ziemi na cele rolnicze stanowiło najważniejszy argument za rozbudową instrumentów polityki powiązanej ze środowiskiem naturalnym.</p>	<p>Pogłębienie kierunku zmian zapoczątkowanych w <i>Zielonej księdze</i>. Zachęty do ograniczania produkcji (oraz odlogowania gruntów, zalesiania i zmniejszania wielkości posiadanej stada) idące w parze z bezpośrednim wsparciem dochodów przez system płatności kompensacyjnych.</p> <p>Zastosowane mechanizmy wpłynęły negatywnie na konkurencyjność gospodarstw rolnych.</p>

⁵⁸ ECU (*European Currency Unit*) – prawno-finansowa jednostka rozliczeniowa obowiązująca do końca 1998 roku, oparta na koszyku walut krajów członkowskich, mająca zastosowanie w Europejskim systemie walutowym, od 1 stycznia 1999 roku zastąpiona przez euro.

Nazwa	Charakterystyka	Kwestia konkurencyjności
Agenda 2000 (1999 r.)	<p>Reformy wprowadzone postanowieniami wynikającymi z Agendy 2000 uzupełniły dotychczasowe cele WPR o nowe zagadnienia, takie jak: dywersyfikacja źródeł dochodu rolników, zrównoważony rozwój obszarów wiejskich, dobrostan zwierząt, bezpieczeństwo i jakość żywności czy wzmocnienie konkurencyjności wewnętrznej i zewnętrznej rolnictwa. Państwa członkowskie uzyskały możliwość wyboru (spośród 22 propozycji zawartych w Rozporządzeniu Rady (WE) nr 1257/1999 z dnia 17 maja 1999 r., Dz. Urz. UE OJ L 160/80) realizacji tych działań, które najbardziej odpowiadały ich specyfice i potrzebom. Ustanowiona w tym czasie po raz pierwszy, jako odrębny filar, polityka rozwoju obszarów wiejskich miała wspierać dalsze reformy polityki rynkowej i prowadzić równocześnie do podnoszenia konkurencyjności obszarów wiejskich oraz utrzymania i tworzenia nowych miejsc pracy na tych terenach. WPR z typowej polityki sektorowej przeistoczyła się w zintegrowaną politykę rozwoju obszarów wiejskich.</p>	<p>Silne zaakcentowanie celu wzmocnienia konkurencyjności wewnętrznej i zewnętrznej gospodarstw rolnych.</p> <p>Ustanowienie wachlarza równoważnych celów obok konkurencyjności obszarów wiejskich.</p>
Reforma Fischlera (2003 r.)	<p>Reforma była realizowana w warunkach zbliżającego się rozszerzenia UE o kraje EŚW, a także toczących się negocjacji między krajami członkowskimi WTO w sprawie konieczności redukcji płatności wspierających bezpośrednio produkcję oraz prowadzących do nadprodukcji i problemu cen na niektórych rynkach. W nawiązaniu do powyższego kolejnymi wyzwaniami w ramach WPR były: konieczność oddzielenia płatności bezpośrednich od produkcji (ang. <i>decoupling</i>), uzależnienie wysokości płatności bezpośrednich od przestrzegania szeregu norm z zakresu ochrony środowiska i zdrowia publicznego (ang. <i>cross-compliance</i>), redukcja cen wsparcia na rynku mleka i cukru. W części strukturalnej reforma Fischlera wyraźnie wzmacniała oddziaływanie polityki rolnej na rozwój obszarów wiejskich. Poprzez wsparcie udzielane w ramach II filaru przed rolnictwem postawiono do realizacji zupełnie nowe, wcześniej niedostrzegane zadanie – dostarczenia dóbr publicznych. Od lat 2007-2013 polityka rozwoju obszarów wiejskich jest programowo oparta na trzech tzw. osiach, tj. konkurencyjności rolnictwa i leśnictwa, gospodarce gruntami i środowiskiem oraz jakości życia i dywersyfikacji aktywności gospodarczej na obszarach wiejskich.</p>	<p>Konkurencyjność jako jeden z trzech filarów dalszego kształtowania WPR.</p>

Nazwa	Charakterystyka	Kwestia konkurencyjności
<i>Health check</i> (2008 r.)	<p>W połowie okresu budżetowego 2007-2013 odbył się tzw. międzyokresowy przegląd (<i>ang. health check</i>) WPR, w wyniku którego nastąpiło częściowe przekierowanie środków z I filaru na cele związane z szeroko definiowanym wielofunkcyjnym rozwojem obszarów wiejskich.</p> <p>U podstaw tych zmian leżała konieczność dostosowania się Europy (rolnictwa i obszarów wiejskich) do nowych wyzwań (m.in. odezwulanych coraz silniej zmian klimatu czy ujawniającego się w wielu regionach Europy deficytu wody) i możliwości (m.in. rosnącego zapotrzebowania na energię odnawialną, rozwój szerokopasmowego dostępu do Internetu na obszarach wiejskich itp.). Równocześnie podtrzymano zapoczątkowane Agendą 2000 i reformą Fischlera zmiany dotyczące m.in. oddzielenia płatności bezpośrednich od produkcji oraz powiązania ich z wymaganiami ochrony środowiska, bezpieczeństwa żywności oraz dobrostanu zwierząt, ograniczania interwencji/zmnu na rynku rolnym czy wspierania rozwoju obszarów wiejskich.</p>	<p>Podtrzymanie miejsca konkurencyjności jako jednego z trzech filarów przy równoczesnej realizacji koncepcji wielofunkcyjnego rozwoju obszarów wiejskich.</p>
WPR 2014-2020 (2013 r.)	<p>Kolejne zmiany wprowadzone w polityce rolnej objęły (zgodnie z kierunkami wyznaczanymi przez <i>health check</i>): przekształcenie pomocy niezwiązanej z wielkością produkcji w wielofunkcyjny system wsparcia rolnictwa, silniejszą konsolidację obu filarów WPR oraz bardziej zintegrowane i ukierunkowane terytorialne podejście do rozwoju obszarów wiejskich. Priorytetem WPR stało się utrzymanie trwałego i konkurencyjnego rolnictwa, zrównoważone wykorzystanie zasobów naturalnych i przeciwdziałanie zmianom klimatu oraz zapewnienie dynamizmu gospodarczego i społecznego na obszarach wiejskich.</p>	<p>Cel konkurencyjności wyróżniony jako jeden z priorytetów WPR.</p>
WPR 2020+	<p>W ramach planu strategicznego na kolejny okres programowania przyjęto następujące cele: zwiększenie bezpieczeństwa żywnościowego (poprzez m.in. wspieranie dochodów rolniczych i odporności na skutek kryzysu w gospodarstwie), wzrost konkurencyjności (poprzez m.in. badania, technologie i cyfryzację), poprawę pozycji rolników w łańcuchu wartości, łagodzenie zmian klimatu, rozwój źródeł zrównoważonej energii, trwały rozwój i wydajną gospodarkę zasobami naturalnymi (woda, gleba i powietrze), ochronę różnorodności biologicznej (usługi ekosystemowe oraz zachowanie siedlisk i krajobrazów), wspieranie młodych rolników i rozwój działalności gospodarczej na obszarach wiejskich, wspieranie zatrudnienia i rozwoju lokalnego na obszarach wiejskich (w tym biogospodarka i zrównoważona gospodarka leśna), zdrowie oraz bezpieczną żywność, przeciwdziałanie marnowaniu żywności oraz dobrostan zwierząt.</p>	<p>Uzyskanie wzrostu konkurencyjności poprzez badania, rozwój technologiczny i rozwiązywania cyfrowe.</p>

Źródło: opracowanie własne.

Z przedstawionego wyżej przeglądu polityki rolnej wynika, że cele i zakres interwencji ewoluowały, zmierzając do przyniesienia istotnego wkładu w rozwój rolnictwa i obszarów wiejskich. Dotyczyło to m.in. przyspieszenia przemian strukturalnych w rolnictwie i gospodarce żywnościowej, poprawy jakości żywności i bezpieczeństwa żywnościowego, wzrostu dochodów rolników, przebudowy infrastruktury gospodarczej i społecznej na obszarach wiejskich oraz wielofunkcyjnego rozwoju tych terenów, wzrostu jakości życia na obszarach wiejskich, poprawy stanu ochrony środowiska czy dobrostanu zwierząt we wszystkich krajach członkowskich oraz poprawy konkurencyjności podmiotów rolnych, co w kolejnym rozdziale pracy zostanie poddane empirycznej ocenie.

5.2. Cele WPR w latach 2004-2020

Od pierwszych lata członkostwa Polski w UE polityka rolna opiera się na komplementarności dwóch filarów, tj. na polityce strukturalnej i polityce rynkowej. Na poziomie operacyjnym Polska realizowała strukturalną politykę rolną poprzez:

- w latach 2004-2006:
 - Sektorowy Program Operacyjny „Restrukturyzacja i modernizacja sektora żywnościowego oraz rozwój obszarów wiejskich” (SPOOW),
 - Plan Rozwoju Obszarów Wiejskich dla Polski (PROW 2004-2006),
- w latach 2007-2013:
 - Program Rozwoju Obszarów Wiejskich (PROW 2007-2013),
- w latach 2014-2020:
 - Program Rozwoju Obszarów Wiejskich (PROW 2014-2020),
- oraz rozpoczęty na lata 2023-2027 Program Rozwoju Obszarów Wiejskich (PROW 2023-2027).

Cele ogólne realizowanych w Polsce w latach 2004-2020 programów wsparcia publicznego sektora rolnego zostały zaadaptowane wprost z przepisów prawa unijnego. Wdrożenie tego prawa na szczeblu krajowym nastąpiło z uwzględnieniem potrzeb własnych państwa. Wynikające z celów polityki rolnej zadania opierały się na spójności celów i komplementarności działań w wielu obszarach. W przypadku ogólnych zasad programowania i wdrażania działań oraz schematu systemu instytucjonalnego Polska musiała bazować na prawodawstwie unijnym, w odniesieniu do wyboru celów strategicznych i doboru instrumentów realizacji celów, kompetencji instytucji wdrażających,

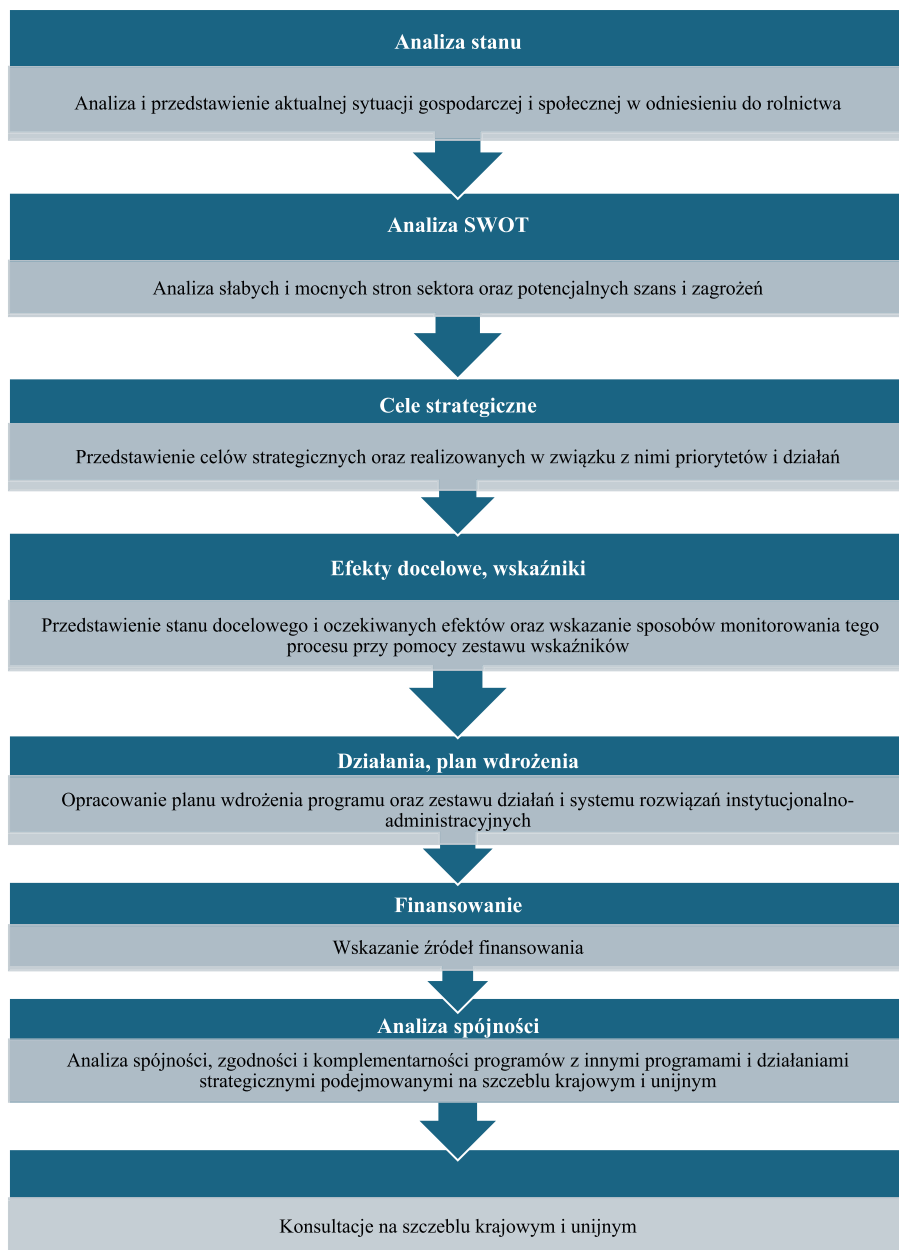
wysokości pomocy publicznej (w ramach ogólnych przepisów UE), systemu monitoringu i ewaluacji posiadała zaś autonomię. Mimo presji czasu realizacja założeń wymagała również spójności w zakresie programowania zarówno polityki rolnej, jak i innych sektorowych polityk szczebla krajowego oraz programów realizowanych w ramach polityk unijnych, w tym WPR, polityki regionalnej czy polityki spójności. Wyzwaniem okazało się także dokonywanie takich wyborów publicznych, które w długim okresie najlepiej wpłynęłyby na poprawę konkurencyjności gospodarstw rolnych, a jednocześnie umożliwiłyby realizację najważniejszych wyzwań społecznych i środowiskowych.

Geneza wdrażania wszystkich programów rozwoju obszarów wiejskich w Polsce w latach 2004-2020 wiązała się z wieloetapowym procesem programowania (rysunek 10).

Podstawą opracowania polityki strukturalnej w Polsce w latach 2004-2020 był Narodowy Plan Rozwoju (NPR). Po uzgodnieniu z KE umożliwił on uruchomienie tzw. wspólnotowych ram wsparcia. W NPR zdefiniowano priorytetowe działania odnoszące się do gospodarki żywnościowej i obszarów wiejskich (w tym do gospodarstw rolnych), szczegóły określające zakres wsparcia zawarto zaś w Planie Rozwoju Obszarów Wiejskich dla Polski (PROW)⁵⁵⁹ oraz Sektorowym Programie Operacyjnym „Restrukturyzacja i modernizacja sektora żywnościowego oraz rozwój obszarów wiejskich” (SPOOW)⁵⁶⁰.

⁵⁵⁹ Informacje o programie pochodzą z dokumentów: Plan Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2004-2006, MRiRW, Warszawa, lipiec 2004 roku oraz Załączniki do Planu Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2004-2006, MRiRW, Warszawa, lipiec 2004 roku. Przepisy uruchamiające realizację poszczególnych działań PROW były przyjmowane w okresie od maja 2004 roku do czerwca 2005 roku.

⁵⁶⁰ Informacje o programie pochodzą z dokumentów: Sektorowy Program Operacyjny „Restrukturyzacja i modernizacja sektora żywnościowego oraz rozwój obszarów wiejskich”, MRiRW 2004 oraz Załącznik do Sektorowego Programu Operacyjnego „Restrukturyzacja i modernizacja sektora żywnościowego oraz rozwój obszarów wiejskich”, MRiRW, Warszawa 2004. Z kolei 3 września 2004 roku zostało opublikowane rozporządzenie Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi w sprawie przyjęcia Sektorowego Planu Operacyjnego „Restrukturyzacja i modernizacja sektora żywnościowego oraz rozwój obszarów wiejskich 2004-2006”, a 8 września 2004 roku rozporządzenie Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi w sprawie Uzupełnienia Sektorowego Planu Operacyjnego „Restrukturyzacja i modernizacja sektora żywnościowego oraz rozwój obszarów wiejskich 2004-2006”. Komitet Monitorujący SPO podczas posiedzenia 2 grudnia 2004 roku przyjął Uzupełnienie do programu.



Rysunek 10. Etapy procesu programowania rozwoju obszarów wiejskich

Źródło: opracowanie własne na podstawie dokumentów programowych SPOOW 2004-2006, PROW 2004-2006, PROW 2007-2013 oraz PROW 2014-2020.

Działania cząstkowe, związane z poprawą konkurencyjności gospodarstw rolnych, znalazły się także w innych programach operacyjnych, m.in. w SPO „Wzrost konkurencyjności przedsiębiorstw”. Działania operacyjne PROW 2004-2006 i SPOOW 2004-2006 były finansowane ze środków pochodzących z Europejskiego Funduszu Orientacji i Gwarancji Rolnej (EFOGR) oraz przez sekcję Orientacji EFOGR (SPO „Rolnictwo”). Działania priorytetowe obu programów były wewnętrznie spójne i komplementarne w ramach realizacji nadrzędnego celu, jakim był m.in. wzrost konkurencyjności podmiotów rolnych. Tym samym pozostawały one zgodne z celem strategicznym NPR, sformułowanym jako „rozwijanie konkurencyjnej gospodarki, opartej na wiedzy i przedsiębiorczości, zdolnej do długofalowego harmonijnego rozwoju, zapewniającej wzrost zatrudnienia i osiągnięcie spójności społecznej, ekonomicznej i przestrzennej z UE na poziomie regionalnym i krajowym”. Wśród celów szczegółowych PROW 2004-2006 oraz SPOOW wymieniona została m.in. poprawa konkurencyjności sektora rolnego i przemysłu przetwórczego⁵⁶¹.

W kolejnym okresie budżetowym (2007-2013) podstawą programowania polityki w zakresie rolnictwa i obszarów wiejskich w Polsce były: Krajowy Plan Strategiczny Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2007-2013 (KPSROW), Strategia rozwoju obszarów wiejskich i rolnictwa na lata 2007-2013 (z elementami prognozy do roku 2020)⁵⁶² oraz założenia strategiczne UE w odniesieniu do obszarów wiejskich, tj. Strategicznych Wytycznych Wspólnoty dla Rozwoju Obszarów Wiejskich (SWWROW)⁵⁶³. Sformułowana w KPSROW koncepcja wielofunkcyjnego rozwoju obszarów wiejskich zakładała przede wszystkim wzmocnienie ekonomiczne gospodarstw rolnych i poprawę konkurencyjności sektora rolno-żywnościowego. KPSROW 2007-2013 był oczywiście zgodny ze Strategią Rozwoju Kraju (SRK) na

⁵⁶¹ Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 22 czerwca 2004 r. w sprawie przyjęcia Narodowego Planu Rozwoju 2004-2006 (Dz. U. z 2004 r. Nr 149, poz. 1567).

⁵⁶² Strategia rozwoju obszarów wiejskich i rolnictwa na lata 2007-2013 (z elementami prognozy do 2020 roku), dokument przyjęty przez Radę Ministrów w dniu 29 czerwca 2005 roku, MRiRW, Warszawa 2005, s. 53-58.

⁵⁶³ Decyzja Rady z dnia 20 lutego 2006 roku w sprawie strategicznych wytycznych Wspólnoty dla rozwoju obszarów wiejskich (okres programowania 2007-2013) (Dz. U. UE L 55).

lata 2007-2015, uwzględniał strategiczne wytyczne Wspólnoty⁵⁶⁴ w zakresie obszarów wiejskich i stanowił podstawę realizacji Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2007-2013⁵⁶⁵. Na poziomie celów ogólnych polityki sektorowej PROW 2007-2013 (podobnie jak w poprzednim okresie programowania) odwoływał się do konieczności poprawy konkurencyjności sektora rolno-spożywczego. Pojawiły się tu jednak także nowe elementy, takie jak: wartość dodana, wyrównywanie szans rozwojowych czy rozwój sektora usług.

W kolejnym okresie programowania podstawą realizacji polityki wobec rolnictwa i obszarów w Polsce stał się Program Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2014-2020 (PROW 2014-2020)⁵⁶⁶, opracowywany na podstawie przepisów unijnych i wkomponowany w całościowy system Długookresowej Polityki Rozwoju Kraju 2012-2020 oraz zakres Umowy Partnerstwa. W Umowie Partnerstwa sformułowano strategię wykorzystania środków unijnych na rzecz realizacji wspólnych dla UE celów określonych w unijnej strategii wzrostu „Europa 2020 – Strategia na rzecz inteligentnego i zrównoważonego rozwoju sprzyjającego włączeniu społecznemu” z uwzględnieniem potrzeb rozwojowych danego państwa członkowskiego. PROW 2014-2020 stał się jednym z najważniejszych narzędzi realizacji celów Strategii Zrównoważonego Rozwoju Wsi, Rolnictwa i Rybactwa na lata 2012-2020 (SZRWRiR)⁵⁶⁷, gdzie wskazano, że warunkiem długookresowego rozwoju kraju i poprawy konkurencyjności obszarów wiejskich, rolnictwa i rybactwa jest poprawa jakości życia na obszarach wiejskich oraz efektywne wykorzystanie ich zasobów i potencjału. W nawiązaniu do perspektyw programowania z lat 2004-2006 aktualnymi pozostawiono cele dotyczące konkurencyjności.

Oceniając schemat programowania polityki rolnej w latach 2004-2020, należy zauważyć, że podstawowym i najważniejszym wyzwaniem było zapewnienie spójności. Z perspektywy czasu i przedstawionej wyżej

⁵⁶⁴ Narodowe Strategiczne Ramy Odniesienia 2007-2013 Wspierające Wzrost Gospodarczy i Zatrudnienie. Narodowa Strategia Spójności, dokument zaakceptowany decyzją Komisji Europejskiej zatwierdzającą elementy Narodowych Strategicznych Ram Odniesienia.

⁵⁶⁵ Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2007-2013, MRiRW, Warszawa 2007.

⁵⁶⁶ Program Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2014-2020, MRiRW, Warszawa 2018.

⁵⁶⁷ Uchwała nr 163 Rady Ministrów z dnia 25 kwietnia 2012 roku w sprawie przyjęcia „Strategii zrównoważonego rozwoju wsi, rolnictwa i rybactwa” na lata 2012-2020 (M.P. 2012 poz. 839).

syntezy wydaje się, że uzyskano pełną synergię między głównymi celami strategicznymi na poszczególnych poziomach programowania (tabela 22). W dokumentach SPOOW 2004-2006, PROW 2004-2006, PROW 2007-2013 i PROW 2014-2020 uwzględniono interakcję z wytycznymi UE, w odniesieniu do m.in. będącej przedmiotem analizy poprawy konkurencyjności podmiotów rolnych. W każdym z krajowych programów nawiązywano wprost do potrzeby wzrostu konkurencyjności sektora rolnego. Cele ogólne polityki rolnej były realizowane za pośrednictwem wielu celów szczegółowych, znajdujących odzwierciedlenie (w zależności od przyjętego nazewnictwa) w osiach/priorytetach. Dostrzec można także spójność celów między kolejnymi, następującymi po sobie okresami programowania. Spektrum realizowanych działań i instrumentów polityki jest bardzo szerokie i względem siebie komplementarne. Można dostrzec także komplementarność między osiami/priorytetami i działaniami.

Przedstawiona obok ewolucja priorytetów i celów WPR oraz ich spójność dowodzą, że unijna polityka rolna zmierza w kierunku trwałego rozwoju gospodarstw rolnych i poprawy ich konkurencyjności⁵⁶⁸.

⁵⁶⁸ Z uwagi na szerszy kontekst celów polityki rolnej dalszy rozwój podmiotów rolnych będzie realizowany z zachowaniem bezpieczeństwa społeczno-ekonomicznego i zachowania dla przyszłych pokoleń środowiska naturalnego w nie pogorszonej formie.

Tabela 22. Miejsce i spójność celów dotyczących poprawy konkurencyjności gospodarstw rolnych w planowaniu strategicznym polityki rolnej na lata 2004-2020

Poziom programowy	Cele	SPOOW	PROW 2004-2006	PROW 2007-2013	PROW 2014-2020
Poziom krajowy	cel główny	rozwijanie konkurencyjnej gospodarki opartej na wiedzy i przedsiębiorczości, zdolnej do długofalowego harmonijnego rozwoju, zapewniającej wzrost zatrudnienia i osiągnięcie spójności społecznej, ekonomicznej i przestrzennej z UE na poziomie regionalnym i krajowym		tworzenie warunków dla wzrostu konkurencyjności gospodarki opartej na wiedzy i przedsiębiorczości, zapewniającej wzrost zatrudnienia oraz wzrost poziomu spójności społecznej, gospodarczej i przestrzennej	wzmocnienie i wykorzystanie gospodarczego, społecznego i instytucjonalnego potencjału zapewniającego szybszy i zrównoważony rozwój kraju oraz poprawę jakości życia ludności
Polityka sektorowa	cele ogólne	wzrost konkurencyjności przetwórstwa poprzez poprawę jakości żywności oraz rynkowe ukierunkowanie produkcji		podniesienie konkurencyjności i innowacyjności przedsiębiorstw, w tym szczególnie sektora wytwórczego o wysokiej wartości dodanej oraz rozwój sektora usług	poprawa jakości życia na obszarach wiejskich oraz efektywne wykorzystanie ich zasobów i potencjału, w tym rolnictwa i rybactwa, dla zrównoważonego rozwoju kraju i poprawy konkurencyjności
		poprawa konkurencyjności oraz trwałego i zrównoważonego rozwoju sektora rolnego	poprawa konkurencyjności gospodarki rolno-środowiskowej, w tym: <ul style="list-style-type: none"> • poprawa efektywności ekonomicznej i produktywności gospodarki rolno-spożywczej; • poprawa dochodów w rolnictwie i na wsi; • poprawa bezpieczeństwa żywności i jej jakości oraz rynkowe ukierunkowanie produkcji 	poprawa konkurencyjności sektora rolnego i leśnego	wzrost produktywności i konkurencyjności sektora rolno-spożywczego oraz wzrost jakości kapitału ludzkiego i społecznego oraz zatrudnienia i przedsiębiorczości na obszarach wiejskich

Źródło: opracowanie własne na podstawie: SPOOW 2004-2006, PROW 2004-2006, PROW 2007-2013, Krajowego Planu Strategicznego Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2007-2013, Strategii rozwoju obszarów wiejskich i rolnictwa na lata 2007-2013 (z elementami prognozy do roku 2020), Narodowych Strategicznych Ram Odniesienia 2007-2013 Wspierających Wzrost Gospodarczy i Zatrudnienie. Narodowa Strategia Spójności, Strategii zrównoważonego rozwoju wsi, rolnictwa i rybactwa na lata 2012-2020, Strategii Rozwoju Kraju 2020 oraz PROW 2014-2020.

5.3. Mechanizmy pomocy publicznej w okresie przedakcesyjnym oraz w latach 2004-2020

5.3.1. Finansowanie pomocy publicznej z budżetu WPR w Polsce w okresie przedakcesyjnym

W okresie poprzedzającym wstąpienie Polski do UE uruchomiono trzy programy, które miały pomóc w spełnieniu wymagań instytucjonalnych i organizacyjnych wynikających z *acquis communautaire* oraz dostosowujących m.in. gospodarstwa rolne do funkcjonowania w strukturach unijnych. Były to: PHARE II⁵⁶⁹, ISPA i SAPARD.

Program PHARE (*Poland Hungary Assistance to Restructuring their Economies*) został uruchomiony w 1990 roku. Początkowo na jego mocy pomoc otrzymywały tylko dwa kraje, tj. Polska i Węgry, w późniejszym okresie UE rozszerzyła jednak zasięg programu aż do 17 państw. Początkowym warunkiem uzyskania pomocy w ramach PHARE była realizacja reform ekonomicznych i politycznych umacniających gospodarkę rynkową oraz demokratyczne zasady rządzenia. Zgodnie z art. 3 rozporządzenia PHARE celem programu było wspieranie procesu reform w poszczególnych krajach, w szczególności poprzez finansowanie lub udział w finansowaniu projektów mających służyć restrukturyzacji ich gospodarek, w tym w dziedzinie rolnictwa. PHARE był finansowany z wydzielonej części budżetu UE administrowanej przez KE. Od początku funkcjonowania tego programu Polska była jego największym beneficjentem. W latach 1990-2006 UE przeznaczyła dla Polski 3996 mln euro (tabela 23).

Tabela 23. Wartość pomocy finansowej w ramach programu PHARE w latach 1990-2006 (mln euro)

Wyszczególnienie	1990-1996	1997-1999	2000-2003	2004-2006	Razem
Polska	1388,5	632,3	1858,4	114,9	3994,1
Wszystkie kraje PHARE	5964,0	3126,2	6655,0	2927,9	18 673,1
Udział w strukturze (%)	23,3	20,2	27,9	3,92	21,4

Źródło: EC (DG ELARG), *Annual Reports on Assistance Programmes*.

⁵⁶⁹ Będący kontynuacją wcześniej realizowanego programu PHARE.

Pod względem realizacji funduszy jedna trzecia środków z programu PHARE II w Polsce została przeznaczona na budowę zasobów instytucjonalnych i sfinansowanie współpracy między instytucjami krajowymi i ich odpowiednikami w krajach członkowskich UE. Pozostałe środki finansowe przeznaczono na twarde inwestycje w projekty, które przyspieszały rozwój gospodarczy kraju, zmniejszały różnice rozwojowe między regionami oraz prowadziły do rozwoju działalności sektora produkcyjnego i poprawy infrastruktury związanej z prowadzeniem działalności gospodarczej (np. inwestycje w ochronę środowiska czy transport).

Program ISPA (*Structural Instrument for Pre-Adhesion*) został utworzony w 1999 roku⁵⁷⁰ w celu współfinansowania inwestycji w zakresie wspierania rozbudowy i modernizacji infrastruktury ochrony środowiska oraz integracji infrastruktury transportowej krajów kandydujących do UE z sieciami transeuropejskimi (TENs). Program ISPA miał tym samym pomóc tym krajom spełnić wymagania *acquis communautaire* w dziedzinie ochrony środowiska i transportu⁵⁷¹. Ponieważ był wzorowany na Funduszu Spójności, miał służyć również przygotowaniu administracji publicznej krajów kandydujących do efektywnej absorpcji środków z tego źródła⁵⁷².

W Polsce pomoc w obszarze ochrony środowiska została przeznaczona na realizację celów określonych w Partnerstwie dla Członkostwa, Narodowym Programie Przygotowań do Członkostwa oraz Strategii Wykorzystania Funduszu ISPA opracowanych przez Ministerstwo Środowiska. W latach 2000-2004 Komisja Europejska zatwierdziła 70 polskich projektów w zakresie ochrony środowiska (infrastruktury wodociągowej, gospodarki ściekami, gospodarki odpadami oraz ochrony powietrza) oraz infrastruktury komunikacyjnej (dotyczące budowy i modernizacji dróg oraz połączeń kolejowych), których łączny budżet przekroczył 4 mld euro. Koszty kwalifikowane

⁵⁷⁰ Rozporządzenie nr 1260/99/WE z dnia 21 czerwca 1999 roku ustanawiające ogólne przepisy w sprawie funduszy strukturalnych (Dz. Urz. WE L 161).

⁵⁷¹ DG REGIO – ISPA, *The Mini ISPA Report 2000-2003*, https://ec.europa.eu/regional_policy/archive/funds/ispa/pdf/mini00_03.pdf (dostęp: 9.03.2022).

⁵⁷² DG REGIO – ISA, *ISPA Manual Working Document*, https://ec.europa.eu/regional_policy/archive/funds/download/manu_en.pdf (dostęp: 9.03.2022).

wszystkich inwestycji realizowanych w Polsce przekroczyły 3,8 mld euro. Udział środków z funduszu ISPA stanowił w tym przypadku 68% (2,6 mld euro)⁵⁷³.

SAPARD (*Special Accession Programme for Agriculture and Rural Development*) był pierwszym i najważniejszym programem pomocy przedakcesyjnej adresowanym bezpośrednio do rolników i przetwórców rolno-spożywczych. W trakcie realizacji programu zawarto do końca września 2004 roku w sumie 24,4 tys. umów z beneficjentami. Ich wartość wyczerpywała przyznany limit finansowy przeznaczony na współfinansowanie inwestycji. Realizację programu i związanych z nim ostatnich płatności zakończono w grudniu 2006 roku, wypłacając łącznie 4,47 mld zł (w tym 454,8 mln zł ze środków PROW 2004-2006). Realizacja programu przyczyniła się do wsparcia procesu dostosowań do norm fitosanitarnych i weterynaryjnych UE oraz do modernizacji i poprawy konkurencyjności podmiotów gospodarczych. Wśród siedmiu zdefiniowanych rodzajów działań w ramach programu poprawie konkurencyjności miało służyć działanie 2 – inwestycje w gospodarstwach rolnych (tabela 24).

Tabela 24. Wartość pomocy publicznej ogółem uzyskanej z programu SAPARD oraz w ramach działania 2 (mln euro)

Priorytety i działania	Maksymalny udział wartości środków UE na lata 2002–2006 (ceny stały z 2003 roku)							2000–2006	
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	mln euro	%
Działanie 2	28,6	17,8	12,2	38,0	32,0	32,0	31,8	192,4	15,3
Działania ogółem (1-7)	171,6	175,1	179,9	182,9	182,9	182,9	182,9	1258,1	100,0

Źródło: raport końcowy programu SAPARD.

Podstawą do udzielania pomocy publicznej w ramach działania 2 w sektorze gospodarstw indywidualnych były dofinansowanie inwestycji z zakresu zwiększenia specjalizacji produkcji oraz poprawa jej jakości, ochrony środowiska i dobrostanu zwierząt. Pomoc skierowana była w szczególności do gospodarstw zajmujących się produkcją mleka i chowem zwierząt rzeźnych

⁵⁷³ DG REGIO – ISPA, *The Mini ISPA Report 2000-2003*, https://ec.europa.eu/regional_policy/archive/funds/ispa/pdf/mini00_03.pdf (dostęp: 9.03.2022).

(bydło, owce, trzoda chlewna, drób) w celu dostosowania ich do wymogów *acquis communautaire*. Prowadzone inwestycje miały przyczynić się do zmniejszenia zanieczyszczenia środowiska poprzez budowę i modernizację budynków gospodarczych, zakup dojarek i schładzarek do mleka, zakup urządzeń do prawidłowego przechowywania i zagospodarowania odchodów zwierzęcych, budowę instalacji kanalizacyjnych, zakup urządzeń do produkcji i przechowywania pasz, urządzenie pastwisk, zakup stada hodowlanego o potwierdzonym genotypie, a także poprzez inwestycje służące zwiększeniu różnorodności produkcji w gospodarstwach rolnych.

W okresie przyjmowania wniosków o wsparcie (od lipca 2002 roku do lutego 2004 roku) podpisano 13,7 tys. umów na łączną kwotę 636,5 mln PLN, a rozliczono 12,9 umów i wypłacono ostatecznie 588,5 mln PLN⁵⁷⁴.

Program SAPARD odegrał bardzo istotną rolę w zmianie nastawienia mieszkańców obszarów wiejskich i rolników do procesu integracji europejskiej i oceny członkostwa Polski w UE. Rolnicy byli grupą społeczną, która z akcesji do struktur unijnych odniosła najszybszą, wymierną i bezpośrednią korzyść w postaci realnych inwestycji. Pozytywne doświadczenia beneficjentów programu przyczyniły się także do powstania efektu tzw. kuli śnieżnej, tj. naśladowania pewnych wzorców zachowań i postępowania przez rolników i przedsiębiorców, którzy o wsparcie finansowe swoich inwestycji mieli starać się dopiero w przyszłości.

5.3.2. Plan Rozwoju Obszarów Wiejskich 2004-2006 oraz Sektorowy Program Operacyjny „Restrukturyzacja i modernizacja sektora żywnościowego oraz rozwój obszarów wiejskich” na lata 2004-2006

Mając na uwadze wszystkie ograniczenia, a także wyzwania i potrzeby wynikające z restrukturyzacji sektora rolno-żywnościowego i obszarów wiejskich w Polsce oraz dostępny budżet UE na lata 2004-2006, władze krajowe podjęły decyzję o równoległym uruchomieniu dwóch (finansowanych z oddzielnych funduszy) programów, tj. SPOOW oraz PROW. Oba programy były w pełni spójne z ogólną strategią rozwoju rolnictwa i obszarów wiejskich, której celem było niwelowanie dysproporcji w rozwoju między obszarami wiejskimi a terenami zurbanizowanymi.

⁵⁷⁴ Wypłaty nastąpiły w latach 2004-2006.

PROW 2004-2006 to dziewięć działań (plus pomoc techniczna), w tym zadania realizowane jako tzw. środki towarzyszące WPR (tj. renty strukturalne, wspieranie przedsięwzięć rolnośrodowiskowych i poprawy dobrostanu zwierząt, zalesianie gruntów rolnych oraz wspieranie działalności rolniczej na obszarach o niekorzystnych warunkach gospodarowania ONW) oraz cztery specjalne instrumenty wsparcia dla nowych krajów członkowskich, przewidziane w traktacie akcesyjnym z 16 kwietnia 2003 roku (tj. wspieranie gospodarstw niskotowarowych, dostosowanie gospodarstw rolnych do standardów UE, wspieranie grup producentów rolnych, pomoc techniczna dla jednostek organizacyjnych realizujących zadania związane z rozwojem wsi)⁵⁷⁵. Ze środków PROW zostały wydzielone także fundusze na uzupełnienie płatności bezpośrednich oraz środki na realizację projektów zatwierdzonych w ramach rozporządzenia WE 1268/1999. Istotnymi działaniami w kontekście poprawy konkurencyjności gospodarstw rolnych były: dostosowanie gospodarstw do standardów UE, wspieranie gospodarstw niskotowarowych oraz grupy producentów rolnych⁵⁷⁶.

PROW 2004-2006 był największym programem wspierającym rozwój rolnictwa i obszarów wiejskich w Polsce realizowanym z funduszy unijnych zaraz po wstąpieniu do UE. Na działania wynikające z programu przeznaczono kwotę 3592,4 mln euro, z czego wydatkowano 3590,6 mln euro (14,2 mld zł), co oznacza, że jego realizacja sięgnęła aż 99,95%. Program PROW na lata 2004-2006 przewidziano na pierwsze dwa i pół roku członkostwa Polski w UE (od maja 2004 roku do grudnia 2006 roku), ale zgodnie z unijną zasadą $n + 2$ (tj. dwa lata po skończeniu programu) realizowano go do końca 2008 roku. Program ten był zatem elementem siedmioletniego PROW 2000-2006 obowiązującego w „starych” krajach członkowskich UE⁵⁷⁷.

W czerwcu 2009 roku Agencja Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa (ARiMR) zakończyła realizację uruchomionego w drugiej połowie

⁵⁷⁵ M. Bułkowska, K. Chmurzyńska, *Wyniki realizacji PROW i SPO „Rolnictwo” w latach 2004-2006*, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2007, s. 9-15.

⁵⁷⁶ W. Czubak, K. Pawlak, *Rozdysponowanie środków finansowych wynikających z mechanizmów Wspólnej Polityki Rolnej Unii Europejskiej na rozwój modelu rolnictwa industrialnego i zrównoważonego w Polsce*, (red.) J. S. Zegar, *Z badań nad rolnictwem społecznie zrównoważonym*, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2008, s. 51-87.

⁵⁷⁷ W. Klepacka (red.), *Wyniki wdrażania Planu Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2004-2006*, MRiRW, Warszawa 2009, s. 3-10.

2004 roku Sektorowego Programu Operacyjnego „Restrukturyzacja i modernizacja sektora żywnościowego oraz rozwój obszarów wiejskich 2004-2006” (dalej: SPO „Restrukturyzacja...” lub SPO „Rolnictwo”). SPOOW był programem składającym się z 12 działań (plus trzy działania pomocy technicznej) podzielonym między dwie osie priorytetowe (tj. wspieranie zmian i dostosowań w sektorze rolno-żywnościowym oraz zrównoważony rozwój obszarów wiejskich). Istotnymi działaniami mającymi służyć poprawie konkurencyjności gospodarstw rolnych były: inwestycje w gospodarstwach rolnych oraz pomoc dla młodych rolników⁵⁷⁸.

Wszystkim beneficjentom SPO „Restrukturyzacja...” 2004-2006 ARiMR udzieliła pomocy na kwotę 6,6 mld zł⁵⁷⁹, z czego 5,4 mld zł przypadało na dziewięć działań wdrażanych bezpośrednio przez ARiMR, a 1,2 mld zł na działania wdrażane przez samorządy województw i Polską Izbę Bankowości Spółdzielczej (FAPA), dla których ARiMR wykonała zadania związane z płatnościami. Wpłynęło łącznie 75 780 wniosków o pomoc na kwotę ponad 9,5 mld zł, co stanowiło 174,2% przewidzianego na lata 2004-2006 limitu finansowego⁵⁸⁰. Największym zainteresowaniem cieszyło się działanie 1.1 – inwestycje w gospodarstwach rolnych, w ramach którego FAPA dokonała 52 212 płatności na kwotę 5399,7 mln zł w przypadku działań wdrażanych przez ARiMR.

5.3.3. Program Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2007-2013

Program Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2007-2013 (PROW 2007-2013) był instrumentem realizacji polityki UE i największym programem pomocowym dla obszarów wiejskich, finansowanym w ramach II filaru WPR. Wśród krajów unijnych Polska dysponowała największą alokacją z EFRROW (13,4 mld euro) na realizację działań objętych PROW 2007-2013. Środki te były uzupełnione o wkład z budżetu krajowego, który wynosił 4 mld euro. W ramach wydatków z EFRROW finansowane były także zobowiązania z lat 2004-2006 w wysokości 3 mld euro, podjęte w ramach

⁵⁷⁸ M. Bułkowska, K. Chmurzyńska, *op. cit.*, s. 9-15.

⁵⁷⁹ Pozostała część pomocy pochodziła z budżetu wojewodów lub budżetu jednostek samorządu terytorialnego i nie była wypłacana przez ARiMR.

⁵⁸⁰ Limit został ustalony 10 lipca 2009 roku przez MRiRW i dotyczył działań SPO „Restrukturyzacja i modernizacja sektora żywnościowego oraz rozwój obszarów wiejskich 2004-2006” wdrażanych przez ARiMR.

PROW 2004-2006. Według stanu na 31 grudnia 2014 roku, od początku uruchomienia programu, wpłynęło ogółem 7,2 mln wniosków o przyznanie pomocy, przy czym do końca 2014 roku ARiMR zrealizowała płatności na kwotę ponad 61,7 mld zł.

PROW 2007-2013 był programem składającym się z 23 działań oraz pomocy technicznej podzielonych na cztery osie priorytetowe, obejmujące:

- poprawę konkurencyjności sektora rolnego i leśnego – w tej sekcji znalazły się: 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, uczestnictwo rolników w systemach jakości żywności, działania informacyjne i promocyjne oraz wsparcie dla grup producentów rolnych;
- poprawę środowiska naturalnego i obszarów wiejskich – do działań podejmowanych w ramach tej sekcji należały: wspieranie gospodarowania na obszarach górskich i innych obszarach o niekorzystnych warunkach gospodarowania (ONW), program rolnośrodowiskowy, zalesianie gruntów rolnych oraz zalesianie gruntów innych niż rolne, odtwarzanie potencjału produkcji leśnej zniszczonego przez katastrofy oraz wprowadzanie instrumentów zapobiegawczych;
- jakość życia na obszarach wiejskich i zróżnicowanie gospodarki wiejskiej – w tej sekcji znalazły się: różnicowanie w kierunku działalności nierolniczej, tworzenie i rozwój mikroprzedsiębiorstw, podstawowe usługi dla gospodarki i ludności wiejskiej, odnowa i rozwój wsi;
- oś LEADER – ten specyficzny obszar działań objął: wdrażanie lokalnych strategii rozwoju, wdrażanie projektów współpracy, funkcjonowanie lokalnej grupy działania, nabywanie umiejętności i aktywizacja.

Działaniami istotnymi z perspektywy poprawy konkurencyjności gospodarstw rolnych były: modernizacja gospodarstw rolnych, ułatwianie startu młodym rolnikom oraz programy wspierające gospodarstwa niskotowarowe i grupy producentów rolnych.

5.3.4. Program Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2014-2020

Celem kolejnego PROW 2014-2020 były: poprawa konkurencyjności rolnictwa, zrównoważone zarządzanie zasobami naturalnymi wraz z działaniami na rzecz klimatu oraz zrównoważony rozwój terytorialny obszarów wiejskich⁵⁸¹. Program uwzględniał wszystkie sześć priorytetów wyznaczonych dla unijnej polityki rozwoju obszarów wiejskich na lata 2014-2020, a mianowicie: ułatwianie transferu wiedzy i innowacji w rolnictwie, leśnictwie i na obszarach wiejskich, poprawę konkurencyjności wszystkich rodzajów gospodarki rolnej i zwiększenie rentowności gospodarstw rolnych, poprawę organizacji łańcucha żywnościowego i promowanie zarządzania ryzykiem w rolnictwie, odtwarzanie, ochronę i wzmacnianie ekosystemów zależnych od rolnictwa i leśnictwa, wspieranie efektywnego gospodarowania zasobami i przechodzenia na gospodarkę niskoemisyjną i odporną na zmianę klimatu w sektorach: rolnym, spożywczym i leśnym, zwiększanie włączenia społecznego, ograniczanie ubóstwa i promowanie rozwoju gospodarczego na obszarach wiejskich⁵⁸². PROW 2014-2020 składał się z 25 działań/poddziałów i operacji (oraz dodatkowo pomocy technicznej). Mnogość przewidzianych w nim zadań wynikał m.in. z tego, że charakter większości problemów umożliwiał ich rozwiązanie jedynie w długim okresie. Ponadto każdy kolejny program, będący kontynuacją programu realizowanego w poprzednim okresie planistycznym, przejmował przynajmniej niektóre uprzednio realizowane działania⁵⁸³.

W całym okresie 2004-2020 wsparcie rozwoju oraz modernizacja i poprawa konkurencyjności sektora rolno-żywnościowego stanowiły najważniejszy priorytet. Przeznaczono na ten cel w sumie 11,4 mld euro (tabela 25). Najwięcej środków w ramach tego priorytetu wydatkowano na działania adresowane bezpośrednio do gospodarstw rolnych, w tym na ich modernizację (29% do 46%), wsparcie gospodarstw niskotowarowych (11-16%)

⁵⁸¹ Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi, Program Rozwoju Obszarów Wiejskich 2014-2020 (PROW 2014-2020), <https://www.gov.pl/web/rolnictwo/-program-rozwoju-obszarow-wiejskich-2014-2020-prow-2014-2020> (dostęp: 14.08.2023).

⁵⁸² Stowarzyszenie Lokalna Grupa Działania Ziemia Bielska, PROW 2014-2020, <https://www.ziemiabielska.pl/aktualnosci/art-prow2014-2020,30> (dostęp: 14.08.2023).

⁵⁸³ B. M. Wawrzyniak, *Wybrane działania zawarte w PROW 2014-2020 wspierające doradztwo rolnicze*, Zagadnienia Doradztwa Rolniczego, Nr 4/2017 s.114-120; <http://zdr.cdr.gov.pl> (dostęp: 17.08.2023).

i ułatwianie startu młodym rolnikom (5-13%)⁵⁸⁴. Modernizacja gospodarstw była najważniejszym działaniem wspierającym przekształcenia strukturalne polskiego rolnictwa. Do jej najważniejszych celów należały: poprawa konkurencyjności gospodarstw rolnych, modernizacja ich technicznej infrastruktury produkcyjnej, dostosowanie profilu, skali i jakości produkcji do potrzeb rynku, poprawa bezpieczeństwa żywności, poprawa warunków utrzymania zwierząt, ochrona środowiska czy poprawa bezpieczeństwa pracy⁵⁸⁵. Ze środków publicznych w całym okresie 2004-2020 można było sfinansować niemal wszystkie inwestycje ważne z perspektywy dalszego rozwoju żywotnego gospodarstwa rolnego. Równie ważnym działaniem była pomoc dla młodych rolników w ramach realizowanego biznesplanu. Uzyskana pomoc publiczna miała przyczynić się do restrukturyzacji gospodarstwa, a równocześnie prowadzić do przyspieszenia zmian strukturalnych w gospodarstwach rolnych oraz poprawy ich konkurencyjności⁵⁸⁶.

⁵⁸⁴ M. Wigier, *op. cit.*, 2019, s. 188-189.

⁵⁸⁵ Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi, Modernizacja gospodarstw rolnych, <https://www.gov.pl/web/rolnictwo/modernizacja-gospodarstw-rolnych> (dostęp: 19.10.2023).

⁵⁸⁶ Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi, Premie dla młodych rolników, <https://www.gov.pl/web/rolnictwo/premie-dla-mlodych-rolnikow9> (dostęp: 26.10.2023).

Tabela 25. Działania związane z polityką wsparcia rozwoju gospodarki żywnościowej w latach 2004-2020 (mln euro, %)

Działania	2004-2006		2007-2013		2014-2020		Razem	
	Mln euro	Udział w budżecie (%)	Mln euro	Udział w budżecie (%)	Mln euro	Udział w budżecie (%)	Mln euro	Udział w budżecie (%)
Dostosowanie gospodarstw rolnych do standardów UE	630,9	10,0	–	–	–	–	630,9	1,7
Modernizacja gospodarstw rolnych	929,1	14,7	1779,9	10,3	2500,0	18,4	5209,0	14,0
Zwiększanie wartości dodanej podstawowej produkcji rolnej i leśnej (przetwórstwo i marketing)	928,6	14,7	1100,0	6,4	693,1	5,1	2721,7	7,3
Ułatwianie startu młodym rolnikom	173,3	2,7	420,0	2,4	718,0	5,3	1311,3	3,5
Inwestycje w gospodarstwach położonych na obszarach Natura 2000	–	–	–	–	65,2	0,5	65,2	0,2
Inwestycje w gospodarstwach położonych na obszarach Szczególnie Narażonych (OSN)	–	–	–	–	34,1	0,3	34,1	0,1
Korzystanie z usług doradczych przez rolników i posiadaczy lasów	53,8	0,9	350,0	2,0	75,0	0,6	478,8	1,3
Grupy producentów	6,4	0,1	140,0	0,8	372,3	2,7	518,7	1,4
Uczestnictwo rolników w systemach jakości żywności	–	–	100,0	0,6	28,0	0,2	128,0	0,3
Szkolenia zawodowe dla rolników i leśników	20,0	0,3	40,0	0,2	58,0	0,4	118,0	0,3
Działania informacyjne i promocyjne	–	–	30,0	0,2	–	–	30,0	0,1
Uzupełnienie zobowiązań SAPARD	119,3	1,9	–	–	–	–	119,3	0,3
Razem	2861,4	45,3	3959,9	23,0	4543,7	33,4	11365,0	30,6

Źródło: opracowanie własne na podstawie SPOOW 2004-2006, PROW 2004-2006, PROW 2007-2013 i PROW 2014-2020; por. M. Wigier, *Alokacyjne i dystrybucyjne dylematy polityki rolnej na przykładzie polskiego sektora rolno-spożywczego w okresie 1989-2018*, IERiGZ-PIB, Warszawa 2019, s. 188-189.

5.3.5. Zasady pomocy krajowej

W następstwie wprowadzenia mechanizmów WPR zwiększyło się wsparcie finansowe rolnictwa z budżetu krajowego. Napływowi środków unijnych towarzyszył wzrost krajowych wydatków budżetowych na rolnictwo, rynki rolne i rozwój wsi ze względu na m.in. konieczność współfinansowania niektórych programów unijnych. Notowany od przystąpienia do UE realny i trwały wzrost wydatków budżetowych na sektor rolny miał kluczowe znaczenie dla poprawy sytuacji dochodowej krajowych producentów rolnych oraz dalszych procesów modernizacyjnych w tych gospodarstwach. Z budżetu krajowego, poza środkami przeznaczonymi na uzupełnienie płatności bezpośrednich oraz współfinansowanie programów, rolnictwo było wspierane w ramach pomocy krajowej poprzez:

- programy istniejące przed akcesją oraz te z maja 2007 roku, dostosowane do wytycznych Wspólnoty w sprawie pomocy państwa w sektorze rolnym i leśnym na lata 2007-2013, które umożliwiały finansowanie przede wszystkim: 1) dopłat do oprocentowania kredytów inwestycyjnych; 2) dopłat do oprocentowania kredytów na wznowienie produkcji w gospodarstwach rolnych i działach specjalnych produkcji rolnej, w których wstąpiły szkody spowodowane przez niekorzystne zjawiska; 3) dotacji do kosztów zbioru, transportu i unieszkodliwiania padłych zwierząt gospodarskich oraz bioasekuracji obejmującej afrykański pomór świń; 4) dotacji do programów hodowlanych w produkcji roślinnej i zwierzęcej; 5) zadań z zakresu ochrony roślin i rolnictwa ekologicznego;
- programy notyfikowane w Komisji Europejskiej, umożliwiające przede wszystkim finansowanie: 1) dopłat do paliwa rolniczego; 2) dopłat do składek ubezpieczenia upraw rolnych i zwierząt gospodarskich; 3) reasekuracji ubezpieczenia od skutków suszy w uprawach rolnych; 4) dotacji do przezimowanej rodziny pszczołej; 5) wsparcia kół gospodyń wiejskich;
- programy zgłoszone do Komisji Europejskiej na podstawie tzw. rozporządzenia wyłączeniowego, umożliwiającego realizację doraźnego wsparcia producentów rolnych, np. w formie zasiłków socjalnych w związku z wystąpieniem niekorzystnych zjawisk atmosferycznych w latach 2006 oraz 2008-2020;
- programy pomocy *de minimis*, w przypadku których łączna kwota pomocy dla jednego gospodarstwa rolnego nie może przekroczyć w okresie trzech lat równowartości 15 tys. euro; w tej formie są realizowane

m.in.: 1) dopłaty do kwalifikowanego materiału siewnego; 2) dopłaty do upraw energetycznych; 3) ulgi i umorzenia w podatku rolnym i od nieruchomości; 4) ulgi w opłacaniu składek na ubezpieczenie społeczne w Kasie Rolniczego Ubezpieczenia Społecznego; 5) ulgi w spłacie czynszu dzierżawnego na rzecz Agencji Nieruchomości Rolnych⁵⁸⁷.

5.4. Wybrane efekty WPR w rodzinnych gospodarstwach rolnych w Polsce

Poprawa efektywności gospodarowania i konkurencyjności gospodarstw rolnych w znacznym stopniu jest efektem napływu środków finansowych z budżetu UE zarówno w formie dopłat bezpośrednich, jak i za pośrednictwem kompleksowych programów o charakterze inwestycyjnym, skierowanych bezpośrednio do gospodarstw rolnych (w okresie przedakcesyjnym był to SAPARD, a w okresie członkostwa: SPOOW 2004-2006, PROW 2004-2006, PROW 2007-2013 i PROW 2014-2020). Umożliwiły one aktywnym podmiotom rolnym rozwój i podniesienie konkurencyjności oraz dokonanie przeobrażeń strukturalnych, w tym w zakresie równoważenia zasobów ziemi i kapitału.

Podnoszenie konkurencyjności odbywało się głównie za pomocą szerokiego zakresu działań o charakterze inwestycyjnym. Środki pozyskane w ramach programu SAPARD umożliwiały finansowanie modernizacji budynków gospodarczych, zakup maszyn oraz dostosowanie produkcji do warunków zgodnych z wymogami *acquis communautaire*. Program SPOOW 2004-2006 przyczynił się do poprawy konkurencyjności gospodarstw rolnych za sprawą dwóch działań, tj. inwestycji w gospodarstwach rolnych oraz pomocy dla młodych rolników. Realizacja programu umożliwiła przeprowadzenie ponad 42,4 tys. projektów o wartości przekraczającej 3,1 mld zł. W tym samym okresie programowania realizowano PROW 2004-2006, który obejmował głównie cele socjalne, a w ograniczonym stopniu wpływał za realizację celów inwestycyjnych. Zgodnie z polityką krajową i preferencjami decydentów tego okresu cel inwestycyjny osiągnięto za sprawą trzech działań, tj. dostosowania gospodarstw do standardów UE, wspierania gospodarstw niskotowarowych oraz pomocy dla grup producentów rolnych. Ze środków programu zrealizowano prawie 231 tys. projektów o łącznej wartości 3,8 mld zł. W ramach kolejnego

⁵⁸⁷ J. Kulawik (red.), *Analiza ex ante pomocy krajowej i preferencji podatkowych w rolnictwie polskim*, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2022, s. 31-178.

programowania, tj. PROW 2007-2013, zrealizowano następujące działania o charakterze inwestycyjnym: modernizację gospodarstw rolnych, ułatwianie startu młodym rolnikom, wsparcie dla gospodarstw niskotowarowych oraz pomoc dla grup producentów rolnych. W sumie na realizację ponad 113 tys. projektów uzyskano środki o wartości 16,4 mld zł. Z kolei za sprawą PROW 2014-2020 do końca 2021 roku w ramach realizacji ponad 81 tys. projektów wypłacono ponad 8 mld zł (z czego do końca 2017 roku zaledwie 867 mln zł). Były one wydatkowane na projekty związane z inwestycjami w gospodarstwach rolnych poprzez: modernizację gospodarstw rolnych, ułatwianie startu młodym rolnikom, a także działania wspierające grupy producentów rolnych, gospodarstwa niskotowarowe oraz gospodarstwa położone na obszarach objętych programami OSN i Natura 2000.

Łącznie w okresie członkostwa Polski w UE uzyskano znaczne wsparcie na dofinansowanie działań mających na celu wzrost konkurencyjności i efektywności gospodarstw rolnych o łącznej wartości pomocy publicznej otrzymanej w latach 2004-2021 przekraczającej 32,5 mld zł, co pozwoliło na zrealizowanie ok. 480 tys. projektów przez ok. 350 tys. gospodarstw. Analiza budowy i kryteriów dostępu do poszczególnych działań wskazuje jednak, że niektóre z nich, definiowane jako instrumenty inwestycyjne pomocy publicznej, nie spełniały swojej roli. Największe wątpliwości budzi działanie dotyczące wsparcia gospodarstw niskotowarowych, mające z założenia pobudzać wzrost potencjału produkcyjnego i efektywność najmniejszych gospodarstw rolnych (o wielkości 2-4 ESU). Wymienionym podmiotom przez pięć lat wypłacano wsparcie w wysokości 1250 euro rocznie pod warunkiem złożenia wniosku i zobowiązania się do modernizacji gospodarstwa zgodnie z planem rozwoju, przy czym kontrola realizacji tego planu następowała po trzech latach od pierwszej wypłaty, uzależniając dalszą wypłatę środków od stopnia zaawansowania realizacji planu rozwoju (bez konsekwencji w postaci zwrotu wypłaconych już środków w razie braku założonej realizacji planu, a jedynie zawieszając dalszą wypłatę środków). Już w 2008 roku wskazywano⁵⁸⁸ na niekomplementarność celów, założeń i skuteczności realizacji tego działania, gdyż wypłaty rozłożono na pięć lat. Dodatkowym argumentem było spostrzeżenie, że tak niska sumarycznie pula środków (ok. 25 tys. zł) nie mogła przyczynić się do znaczącej modernizacji gospodarstwa.

⁵⁸⁸ J. Rowiński, *op. cit.*, s. 13-65.

Inny rodzaj wsparcia był skierowany do gospodarstw rolnych zrzeszonych w grupach producentów rolnych. Zakres pomocy adresowanej do tej grupy beneficjentów wynikał z potrzeb dostosowywania produkcji (tj. wprowadzaniem i przygotowywaniem towarów do obrotu i sprzedaży) do wymogów rynkowych, a podejmowanie w tym obszarze cele i działania były ściśle związane z modernizacją i inwestycjami. Mimo inwestycyjnego kierunku wsparcia ten rodzaj pomocy miał charakter zbiorowy (wpływał zatem na grupę gospodarstw rolnych zgromadzonych wokół danego grona producentów⁵⁸⁹). Ze względu na niskie korzyści skali dla jednostkowych podmiotów rolnych ten rodzaj współpracy umożliwił wielu rolnikom wzmocnienie swojej pozycji konkurencyjnej na rynku oraz wyeliminowanie czynników i ogniw w łańcuchu agrobiznesu, które stanowiły zewnętrzną przeszkodę w przełamaniu barier skali. Dodatkową korzyścią było również uczestniczenie w nowoczesnych kanałach dystrybucji i kontraktacji produkcji. Mimo wymienionych korzyści liczba grup producentów rolnych jest relatywnie niewielka (i wciąż się zmniejsza)⁵⁹⁰ w stosunku do liczby drobnych gospodarstw rolnych w Polsce.

Tabela 26. Podstawowe rezultaty działań o charakterze inwestycyjnym

Rodzaj działania	Wartość pomocy publicznej (mln zł)	Liczba zrealizowanych projektów / liczba gospodarstw
Środki programu SAPARD (wyplata w latach 2004-2006)		
Inwestycje w gospodarstwach rolnych	588	12,9 tys. projektów
SPOOW 2004-2006		
Inwestycje w gospodarstwach rolnych	2412	28,2 tys. projektów
Pomoc dla młodych rolników	707	14,2 tys. projektów
PROW 2004-2006		
Dostosowanie gospodarstw do standardów UE	2437	73,1 tys. projektów
Wspieranie gospodarstw niskotowarowych	1316	157,6 tys. projektów
Grupy producentów rolnych	24	94
PROW 2007-2013		
Modernizacja gospodarstw rolnych	wartość wnioskowanej pomocy: 13 663,8 wyплаты: 10 219	podpisane umowy: 73,1 tys. wyплаты: 57,9 tys. beneficjentów

⁵⁸⁹ P. Kraciński, P. Szajner, *op. cit.*, s. 31-89.

⁵⁹⁰ *System Informacji Zarządczej Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa*, Warszawa 2022.

Rodzaj działania	Wartość pomocy publicznej (mln zł)	Liczba zrealizowanych projektów / liczba gospodarstw
Ułatwianie startu młodym rolnikom	wartość wnioskowanej pomocy: 4346 wyплаты: 3200	podpisane umowy: 38,89 tys. wyплаты: 38,85 tys. gospodarstw
Gospodarstwa niskotowarowe		
kontynuacja 2004-2006	2130,2	2130,2
Grupy producentów rolnych, w tym:		1389 projektów / 1379 grup
nowe wnioski	755	1295 grup
kontynuacja 2004-2006	50,2	50,2
PROW 2014-2020		
Modernizacja gospodarstw rolnych	wartość wnioskowanej pomocy: ok. 17 700 wyплаты: ok. 5400	podpisane umowy: 39,9 tys. wyплаты: 29,9 tys. beneficjentów
Inwestycje w gospodarstwach położonych na obszarach Natura 2000	wartość wnioskowanej pomocy: 805,8 wyплаты: 303,6	podpisane umowy: 2846 wyплаты: 2117 beneficjentów
Inwestycje w gospodarstwach położonych na Obszarach Szczególnie Narażonych	wartość wnioskowanej pomocy: 510,7 wyплаты: 87,1	podpisane umowy: 4028 wyплаты: 1993 beneficjentów
Ułatwianie startu młodym rolnikom	wartość wnioskowanej pomocy: 4150,3 wyплаты: 2269,6	podpisane umowy: 26,1 tys. wyплаты: 21,6 tys. beneficjentów
Gospodarstwa niskotowarowe	wartość wnioskowanej pomocy: 507 wyплаты: 3	podpisane umowy: 8,5 tys. wyплаты: 55 beneficjentów
Grupy producentów rolnych, w tym:		2816 projektów / 1139 grup
nowe wnioski	336,1	1012 projektów / 383 grup
kontynuacja 2007-2013	271,3	1804 projekty / 756 grup
RAZEM w latach 2004-2021	wartość wypłaconej pomocy publicznej: 32 481,8	ok. 480 tys. projektów w ponad 400 tys. gospodarstw
RAZEM w latach 2004-2021 – aktywny budżet na inwestycje w gospodarstwach rolnych (tj. bez grup producentów rolnych oraz gospodarstw niskotowarowych)	wartość wypłaconej pomocy publicznej: 28 936,0	ok. 310 tys. projektów w ponad 280 tys. gospodarstw

Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdań z działalności ARiMR z lat 2003-2021, <https://www.gov.pl/web/arimr/sprawozdania-z-dzialalnosci-agencji-restrukturyzacji-i-moder nizacji-rolnictwa> (dostęp: 13.04.2023).

Wyłączając, ze względu na specyfikę wsparcia, z zestawu działań o charakterze inwestycyjnym te adresowane do grup producentów rolnych oraz gospodarstw niskotowarowych, przychodzi stwierdzić, że suma pomocy publicznej o charakterze inwestycyjnym w okresie 2004-2021 dla gospodarstw rolnych wyniosła ok. 29 mld zł. Zdecydowana większość (ok. 90%) zrealizowanych we wszystkich programach inwestycji dotyczyła zakupu wyposażenia i sprzętu ruchomego związanego z prowadzoną działalnością rolniczą, pozostałe środki zostały zaś przeznaczone na budowę lub modernizację budynków produkcyjnych, lub poprawę infrastruktury technicznej. Efekty rzeczowe realizacji poszczególnych programów pozwalają na wysnuć następujących wniosków:

- realizacja PROW 2007-2013 za sprawą dwóch działań, tj. modernizacji gospodarstw rolnych i ułatwiania startu młodym rolnikom, umożliwiła zakup⁵⁹¹: 258 tys. sztuk maszyn rolniczych i środków transportu do produkcji roślinnej, 155 tys. sztuk elementów wyposażenia, elementów maszyn, narzędzi oraz wyposażenia dodatkowego, 50 tys. sztuk maszyn, narzędzi, urządzeń i wyposażenia do produkcji zwierzęcej, 52 tys. ciągników; ponadto w gospodarstwach beneficjentów wybudowano lub zmodernizowano: 4,4 mln m² powierzchni budynków gospodarczych (z czego 46% powierzchni to szklarnie), ok. 670 tys. m² powierzchni służących produkcji i sprzedaży bezpośredniej w gospodarstwach rolnych, 146 tys. m³ zbiorników na gnojówkę i gnojowicę, 116 tys. m² powierzchni płyt obornikowych oraz założono ponad 1 tys. ha powierzchni sadów lub plantacji wieloletnich;
- realizacja PROW 2014-2020 za sprawą działań obejmujących: modernizację gospodarstw rolnych, ułatwianie startu młodym rolnikom, wsparcie dla gospodarstw położonych na obszarach OSN oraz Natura 2000, umożliwiła zakup⁵⁹²: 101,7 tys. szt. sprzętu ruchomego, w tym m.in. 21 tys. narzędzi i maszyn do uprawy gleby, 15,2 tys. maszyn do nawożenia, 9,1 tys. ciągników rolniczych, 8,3 tys. maszyn i urządzeń do siewu i sadzenia, 7 tys. przyczep transportowych, ok. 6 tys. maszyn do zbioru (wyłączając kombajny zbożowe), 873 ładowarki samobieżne, 516 kombajnów zbożowych oraz 473 sztuk sprzętu komputerowego; ponadto

⁵⁹¹ *Sprawozdanie za 2015 rok z realizacją PROW 2007-2013*, Warszawa 2015.

⁵⁹² *Sprawozdanie z działalności ARiMR za rok 2021*, Warszawa 2022.

w gospodarstwach rolnych wybudowano lub zmodernizowano m.in. 7597 budynków produkcyjnych (w tym 37,5% stanowiły obory, a 34,0% magazyny paszowe), 794,7 tys. m² placów manewrowych, 129,4 tys. m³ zbiorników na gnojówkę i gnojowicę, blisko 327,0 tys. m² powierzchni obiektów służących do przygotowania do sprzedaży produktów rolnych wytwarzanych w gospodarstwie, 47,9 tys. m² płyt obornikowych; nawodniono obszar o powierzchni 4,1 tys. ha. oraz założono 4262,2 ha sadów, a także wybudowano zbiorniki do przechowywania pasz soczystych o objętości 2,5 tys. m³ i położono płyty do przechowywania pasz soczystych o powierzchni 90 m².

Objęcie polskiego rolnictwa mechanizmami WPR i PROW wywołało silny impuls dochodowy. Jak wynika z danych rachunków ekonomicznych rolnictwa (RER), dochód podmiotu rolnego pod koniec analizowanego okresu w stosunku do okresu sprzed akcesji wzrósł ponad pięciokrotnie⁵⁹³. Z kolei analiza budżetów gospodarstw domowych GUS za lata 2004-2021 pozwala wskazać na realny wzrost rozporządzalnego dochodu rodzin rolniczych o 133%⁵⁹⁴. Łączny udział wsparcia rolnictwa środkami pomocy publicznej w dochodzie wzrósł z niespełna 10% przed akcesją do 40% w 2021 roku. W sposób istotny do wzrostu dochodu przyczyniły się dopłaty bezpośrednie, płatności ONW, jak również wybrane działania PROW o charakterze socjalnym (np. renty strukturalne, pomoc dla gospodarstw niskotowarowych). O znaczeniu tych płatności we wspieraniu dochodów, a pośrednio także inwestycji świadczy powszechność tych wypłat⁵⁹⁵ (wystarczy poprawnie złożyć wniosek oraz utrzymywać ziemię w tzw. dobrej kulturze rolnej). Osiągnięcie, poza celem dochodowym, efektu prorozwojowego dopłat bezpośrednich jest potwierdzone badaniami FADN. Z prac realizowanych w ramach Programu Wieloletniego IERiGŻ-PIB wynika, że otrzymane

⁵⁹³ J. Jaroszevska, W. Rembisz, *Relacje czynnikowe i produktywnościowe w rolnictwie Unii Europejskiej*, „Wies i Rolnictwo” 2019, s. 31-55. <https://doi.org/10.53098/wir022019/02>

⁵⁹⁴ Dla porównania wśród pozostałych grup społecznych wzrost rozporządzalnego budżetu domowego był niższy i wynosił przeciętnie: 65% w gospodarstwach domowych ogółem, 71% w grupie pracowników, 65% w grupie przedsiębiorców pracujących na rachunek własny poza rolnictwem i 51% w grupie emerytów i rencistów.

⁵⁹⁵ Choć od momentu akcesji Polski do UE liczba beneficjentów JPO systematycznie się zmniejsza, to wciąż korzysta z nich ok. 1,3 mln gospodarstw, tj. ok. 92% ogółu gospodarstw, których powierzchnia przekracza 1 ha.

fundusze rolnicy przeznaczali w 65% na zakup bieżących środków produkcji i inwestycje, a w 35% na bieżącą konsumpcję. W dużych podmiotach rolnych środki te wydatkowane na inwestycje (ok. 30% na zakup maszyn, a ok. 10% na modernizację budynków) oraz na zakup środków obrotowych niezbędnych do prowadzenia działalności rolniczej (ok. 60%). W mniejszych podmiotach rolnych oraz tych niedokonujących inwestycji wzrost dochodów wywołany otrzymaniem dopłat bezpośrednich był w głównej mierze (ponad połowa) przeznaczany na konsumpcję.

Poddając próbie oceny wpływ programów pomocy publicznej po 2004 roku na konkurencyjność gospodarstw rolnych, należy zastanowić się nad tym, kto odnosił największe korzyści, a kto tracił lub ponosił koszty. Gospodarstwa rolne były bez wątpienia największymi i bezpośrednimi beneficjentami środków pomocowych WPR, o czym świadczy zarówno ogólna wartość transferów finansowych, jak i liczba odbiorców pomocy publicznej, nie stanowią oni jednak wyłącznej grupy odbiorców tychże funduszy. Uruchomienie programów typu PROW wpłynęło na bezpośrednią reakcję sektora prywatnego w postaci gwałtownego i znaczącego wzrostu cen maszyn i narzędzi rolniczych oraz środków produkcji, tj. środków ochrony roślin, nawozów sztucznych, pasz, koncentratów, usług projektowych, budowlanych i szkoleniowych, cen ziemi itp. Znaczny wzrost cen był wynikiem procesu ustalania nowej równowagi rynkowej i ujawnionego wzrostu popytu. Analizując zmiany, jakie zaszły w krótkim okresie, odnotowano wysoką dynamikę wzrostu cen, w długim okresie wystąpiły jednak mechanizmy dostosowawcze podaży oraz zauważalne wyhamowanie wzrostu cen⁵⁹⁶. W latach 2004-2020 zaobserwowano również znaczny wzrost cen ziemi rolniczej⁵⁹⁷ oraz wzrost wysokości czynszu dzierżawnego, które skutkowały łącznie wzrostem liczby zawieranych transakcji⁵⁹⁸.

W rezultacie dopłat bezpośrednich od posiadania ziemi nastąpiła, przejawiająca się wzrostem liczby transakcji kupna-sprzedaży ziemi, kapitalizacja wartości od posiadania dóbr rzadkich. Nastąpiło tym samym przesunięcie

⁵⁹⁶ Por. *Analizy rynkowe. Rynek środków produkcji dla rolnictwa*, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2004, 2021.

⁵⁹⁷ Z ok 6 tys. zł/ha w 2004 roku do ok. 48 tys. zł/ha w 2020 roku.

⁵⁹⁸ *Analizy rynkowe. Rynek ziemi rolniczej. Stan i perspektywy*, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2010, s. 13, 25, 36.

faktycznego rozkładu korzyści od użytkownika na rzecz właściciela⁵⁹⁹. Analogiczny efekt w postaci kapitalizacji korzyści i ich przesunięcia można było zaobserwować na poziomie integracji pionowej na linii rolnik – producent maszyn i urządzeń (nawozów itd.) oraz rolnik – sprzedawca (importer). Wzrost cen wywołany rosnącym popytem na środki obrotowe i trwałe spowodował przesunięcie korzyści z tytułu transferowanych do rolnictwa środków finansowych poza sektor rolny. Tylko w latach 2004-2010, na skutek wzmoczonego zainteresowania gospodarstw rolnych, ceny zestawu 35 środków mechanizacji rolnictwa rosły średnio o 2-9% rocznie, a niekiedy nawet o blisko 30% rocznie⁶⁰⁰. W rezultacie korzyści zaadresowane podmiotów rolnych, mające w założeniu kształtować poprawę konkurencyjności, były często przesuwane w łańcuchu dostaw do osób innych niż zdefiniowani w założeniach PROW beneficjenci.

Ponadto istnieją badania, które wskazują iż uzasadnienie wsparcia publicznego w zakresie poprawy konkurencyjności zawodnością rynku nie znajduje odzwierciedlenia w rzeczywistości i jest niezasadne. Na podstawie badań przeprowadzonych w 2017 roku przez Marka Wigiera⁶⁰¹, z wykorzystaniem podstawowych narzędzi metody delfickiej, opracowano macierz zawodności rynku w odniesieniu do jednorodnych grup polityki wsparcia gospodarstw rolnych w latach 2004-2020. Jednym z analizowanych obszarów była modernizacja i poprawa konkurencyjności gospodarstw rolnych i przedsiębiorstw. W wyniku przeprowadzonych badań ustalono, że zdaniem ekspertów, przy tak dużej różnorodności problemów, brakuje argumentów przemawiających za uruchomieniem wymienionego działania uzasadnionym zawodnością rynku. Poza wskazanym schematem argumentacyjnym można znaleźć jednak wiele słusznie sformułowanych celów pomocy publicznej i zasadności dla uruchomienia działań (w tym związanych z inwestycjami, modernizacją i poprawą konkurencyjności) wspierających ich realizację. Znajduje to swoje potwierdzenie m.in. w kształcie sytuacji rynkowej w okresie poprzedzającym wstąpienie Polski do UE. Dominowała wówczas

⁵⁹⁹ Ośmiokrotny wzrost cen ziemi nie miał uzasadnienia we wzroście ani produktywności, ani dochodów związanych z produkcją rolną.

⁶⁰⁰ *Analizy rynkowe. Rynek środków produkcji dla rolnictwa. Stan i perspektywy*, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2005-2010; *Raport z oceny ex post programów PROW 2004-2006 oraz Raport z oceny ex-post PROW 2007-2013 i PROW 2014-2020*.

⁶⁰¹ M. Wigier, *op. cit.*, s. 166.

powszechna nierównowaga siły konkurencyjnej między gospodarstwami rolnymi a większymi, lepiej wyposażonymi, w tym w kapitał, podmiotami rolnymi z krajów UE-15⁶⁰². Przewaga konkurencyjna tych drugich była wynikiem wieloletniego funkcjonowania w warunkach rynkowych, a także uzyskanego już wcześniej wsparcia publicznego oraz inwestycji i modernizacji zrealizowanych m.in. za sprawą funduszy z programu WPR. Pomoc publiczna dla polskich gospodarstw rolnych ze środków WPR w zakresie poprawy konkurencyjności umożliwiła zwiększenie potencjału konkurencyjnego, dając szansę na sprostanie wymaganiom obowiązującym na rynku międzynarodowym⁶⁰³. Nawet mimo pewnych ograniczeń w dostępie do środków publicznych (wynikających z uwarunkowań budżetowych podmiotów rolnych bądź niedostatku wiedzy beneficjentów w zakresie wypełniania wniosków) pomoc uzyskana przez podmioty rolne przyczyniła się pośrednio do poprawy ich pozycji konkurencyjnej na rynku, co skutkowało m.in. gwałtownym wzrostem eksportu artykułów rolno-spożywczych po wstąpieniu Polski do struktur unijnych.

Należy jednak pamiętać, że, podejmując decyzję o uruchomieniu każdego z programów wsparcia w latach 2004-2020, identyfikowano jedynie sytuacje, w których państwo działa sprawnie, z pominięciem skutków tego działania ze względu na problematyczność wyceny wszystkich efektów. Należy również zaznaczyć, że państwo, podobnie jak podmioty gospodarcze, nie dysponuje kompletną informacją (asymetria informacji). Potrzeba wsparcia konkurencyjności w zakresie obszarów zawodności rynku wymaga w związku z tym głębszego przeanalizowania i oceny skuteczności realizowanych działań.

⁶⁰² H. Runowski, *Zmienność dochodów gospodarstw rolnych w krajach Unii Europejskiej i jej przyczyny*, „Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu” 2011, nr 13(1), 327-331; H. Runowski (red.), *Przekształcenia własnościowe w rolnictwie: 30 lat doświadczeń i perspektywy*, CeDeWu, Warszawa 2023; M. Adamowicz, *Czynniki przemian rynku pracy w Polsce w latach 1989-2021*, w: *Rynek pracy wobec wyzwań przyszłości: ewolucja i współczesne uwarunkowania*, A. Siedlecka, D. Guzał (red.), Wydawnictwo Akademii Białskiej Nauk Stosowanych im. Jana Pawła II, Biała Podlaska 2022, s. 113-146; M. Domagańska-Grędys, M. Juchniewicz, J. Kania, B. Kusto, D. Mierzwa, W. Poczta, S. Urban, A. Żelazowska-Przewłoka, *Efekty funkcjonowania Klastra Innowacji w Agrobiznesie*, SGGW, Warszawa.

⁶⁰³ Należy pamiętać, że konkurowanie między gospodarstwami rolnymi może odbywać się na dwa sposoby: bezpośredni i/lub pośredni.

Poziom konkurencyjności gospodarstw rolnych wynika jednak nie tylko z objęcia Polski działaniami WPR, ale również z makroekonomicznych zmian zachodzących w otoczeniu rynkowym. Zmieniające się uwarunkowania makroekonomiczne oraz presja budżetowa powodują, że po 2023 roku pomoc publiczna będzie odgrywała mniejszą rolę w kształtowaniu tempa i kierunku przemian strukturalnych.

Rozdział 6.

Efekty oddziaływania dopłat do inwestycji na konkurencyjność rodzinnych gospodarstw rolnych w Polsce – wyniki badań empirycznych

W niniejszym rozdziale opisano szczegółowo materiał empiryczny stanowiący podstawę weryfikacji hipotez badawczych postawionych w pracy badawczej. W pierwszej kolejności scharakteryzowano metodę badawczą, następnie zaprezentowano zaś wyniki efektu oddziaływania uprawniające do postawienia wniosków końcowych.

6.1. Metodyka określania efektu oddziaływania z wykorzystaniem kontrfaktycznej metody *generalized propensity score* (GPS)

Realizowanie polityki gospodarczej, obejmującej również politykę rolną, wiąże się z określonymi kosztami. O zasadności ich ponoszenia decyduje ocena realnych korzyści wynikających z implementacji określonych instrumentów celem poprawy skuteczności, jakości i spójności wdrożonych programów⁶⁰⁴. Niektórzy badacze wskazują na trudności związane z określeniem, czy dany efekt jest rezultatem prowadzonej interwencji politycznej, czy może wynikiem innej siły sprawczej⁶⁰⁵.

Za właściwą metodę badawczą, pozwalającą na wyodrębnienie wpływu wybranego czynnika na wynik ekonomiczny, uznaje się kontrolowany eksperyment randomizowany⁶⁰⁶. Wynika to z możliwości kontrolowania tzw. zmiennych zakłócających, mogących mieć wpływ zarówno na czynnik

⁶⁰⁴ K. Olejniczak, *Teoretyczne podstawy ewaluacji ex-post*, w: *Ewaluacja ex post. Teoria i praktyka badawcza*, red. A. Haber. Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2007, s. 15.

⁶⁰⁵ A. Sielska, T. Kuszewski, A. Pawłowska, M. Bocian, *Wpływ polityki rolnej na kształtowanie się wartości dodanej*, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2015.

⁶⁰⁶ P. Strawiński, *Propensity Score Matching. Własności małopróbkowe*, Wydawnictwa Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2014. <https://doi.org/10.31338/uw.9788323516965>

oddziałujący, jak i na zmienną wynikową. W przypadku nauk społecznych, a zwłaszcza ekonomii, przeprowadzenie eksperymentu jest zazwyczaj niezwykle trudne, chociażby z uwagi na ograniczenia natury technicznej, społecznej lub etycznej⁶⁰⁷. Często jedynym sposobem analizy zachowań badanych podmiotów pozostaje obserwacja, która wymaga zastosowania metod kontryfaktycznych⁶⁰⁸, tj. metod statystycznych, które zbiorowi danych zebranych w toku badania obserwacyjnego pozwolą nadać cechy danych według kryterium prawdopodobieństwa (ang. *propensity score matching*). W metodach typu *propensity score* zakłada się zwykle, że czynnik oddziałujący daje się opisać w dwójnasób (występowanie lub brak występowania), dlatego w analizie przyjmuje postać zmiennej binarnej, tj. osiąga wartość 1, jeżeli dany czynnik wystąpił, lub wartość 0, jeżeli nie stwierdzono jego obecności. W takim przypadku możliwe jest wyznaczenie efektu oddziaływania (efektu netto) interwencji za pomocą metody PSM⁶⁰⁹, która pozwala na porównanie dwóch grup, tj. beneficjentów i grupy kontrolnej, posiadających zbliżone parametry określone na podstawie wybranych zmiennych⁶¹⁰. Często czynnik oddziałujący przyjmuje jednak postać zmiennej kategorycznej (mającej więcej niż tylko dwa poziomy) lub nawet zmiennej ciągłej. Mówi się wtedy nie

⁶⁰⁷ K. Kuciński, *Metodologia nauk ekonomicznych. Dylematy i wyzwania*, Difin, Warszawa 2010, s. 85.

⁶⁰⁸ J. Michalek, *Counterfactual Impact Evaluation of UE Rural Development Programmes – Propensity Score Matching Methodology Applied to Selected EU Member States. Volume 2: A Regional Approach*, <https://publications.jrc.ec.europa.eu/repository/handle/JRC72060?mode=full> (dostęp: 7.07.2021); W. Czubak, *Rozwój rolnictwa w Polsce z wykorzystaniem wybranych mechanizmów Wspólnej Polityki Rolnej Unii Europejskiej*, Wydawnictwo Uniwersytetu Przyrodniczego w Poznaniu, Poznań 2013; L. Baräth, I. Ferto, S. Bojnec, *Are Farms in Less Favored Areas Less Efficient?*, „Agricultural Economics” 2018, nr 49(1), s. 3-12. <https://doi.org/10.1111/agec.12391>

⁶⁰⁹ W praktyce w celu dokonania ewaluacji działań interwencyjnych WPR UE stosuje się także metody alternatywne, tzw. metody naiwne, czyli: obserwację wyłącznie beneficjentów środków pomocowych przed i po otrzymaniu dotacji (bez uwzględniania w ocenie innych czynników), porównywanie grupy beneficjentów i wszystkich pozostałych podmiotów, porównywanie beneficjentów uśrednionej grupy składającej się z beneficjentów i pozostałych podmiotów niebędących beneficjentami (brak założenia porównywalności ocenianych podmiotów), porównanie grupy beneficjentów z losowo dobraną grupą kontrolną (brak założenia porównywalności – brak dopasowania).

⁶¹⁰ A. Pawłowska, M. Bocian, *Estymacja wpływu polityki rolnej na wydajność pracy z wykorzystaniem propensity score matching*, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2017, s. 54-56.

o występowaniu czynnika oddziałującego lub jego braku, ale o dawkowaniu tego oddziaływania. W niniejszej publikacji zastosowano analogiczne podejście w kontekście dopłat do inwestycji.

Jako narzędzie badawcze w ocenie wpływu dopłat do inwestycji na dochód gospodarstwa rolnego wykorzystano metodę *generalized propensity score* (GPS), stanowiącą uogólnienie metody PSM poprzez założenie, że czynnik oddziałujący (dopłaty do inwestycji) nie występuje w postaci binarnej (są dopłaty lub nie ma dopłat), lecz stanowi cechę o charakterze ciągłym⁶¹¹. W przypadku metody GPS zamiast efektu oddziaływania (liczby) otrzymuje się całą funkcję reakcji. Co ważne, nacisk kładzie się tu nie na występowanie czynnika oddziałującego, a na jego dawkowanie. W kontekście przeprowadzonej analizy umożliwia to nie tylko wnioskowanie o tym, czy grupa beneficjentów różniła się istotnie pod względem uzyskanych dochodów od gospodarstw, które nie otrzymały dopłat do inwestycji, ale również wskazanie minimalnej wysokości wsparcia (dawkowania czynnika oddziałującego), przy którym dochody beneficjentów były istotnie wyższe od dochodów gospodarstw pozbawionych dopłat do inwestycji.

W przeprowadzonych badaniach pozwoliło to na ustalenie, jak mechanizmy WPR (w postaci dopłat do inwestycji) wpływają na konkurencyjność (wyrażoną w kategorii dochodu) rodzinnych gospodarstw rolnych, czyli wskazanie efektów oddziaływania wybranych działań WPR.

W opisywanym badaniu jako źródło danych wykorzystano bazę Polski FADN. Analizą objęto lata 2007-2021, a więc okres obejmujący dwie ostatnie perspektywy finansowe WPR. W każdym roku wielkość próby Polski FADN wynosiła co najmniej 10 tys. obserwacji. Obliczenia przeprowadzono w podziale na gospodarstwa rolne opisywane według trzech kryteriów: lokalizacji (makroregiony FADN), klasy wielkości ekonomicznej oraz typu specjalizacji.

Dopłaty do inwestycji były w związku z tym rozważane jako zmienna losowa Z , taka że każde i -te gospodarstwo rolne otrzymuje wsparcie

⁶¹¹ K. Hirano, G. W. Imbens, *The Propensity Score with Continuous Treatments*, w: *Applied Bayesian Modeling and Causal Inference from Incomplete-Data Perspectives*, A. Gelman, X. L. Meng (red.), Wiley & Sons, Chichester 2004, s. 73-84. <https://doi.org/10.1002/0470090456.ch7>; P. R. Rosenbaum, D. B. Rubin, *The central role of the propensity score in observational studies for causal effects*, „*Biometrika*” 1983, nr 70(1), s. 41-55. <https://doi.org/10.1093/biomet/70.1.41>

(dawkowanie) w wysokości oraz dla każdego i -tego gospodarstwa rolnego istnieje wektor potencjalnych wartości dochodu z rodzinnego gospodarstwa rolnego oznaczany jako $Y_i(z)$. Na poziomie pojedynczego gospodarstwa efekt oddziaływania dopłat do inwestycji został zdefiniowany jako wartość oczekiwana (średnia) wektora potencjalnych wartości dochodu, co oznaczono z kolei jako $\mu(z) = E[Y_i(z)]$. Wartość $\mu(z)$, nie może być jednak bezpośrednio oszacowana, ponieważ w rzeczywistości obserwujemy tylko jedną wartość z wektora potencjalnych wartości dochodu z rodzinnego gospodarstwa rolnego. To znaczy, że pojedyncze gospodarstwo rolne otrzymuje w danym czasie konkretną wysokość dopłat, co prowadzi do osiągnięcia przez nie określonego poziomu dochodów rolniczych. Pozostałe, potencjalne wartości dochodu, które gospodarstwo mogłoby osiągnąć, gdyby otrzymało dopłaty w innej wysokości, są nieznane.

W metodach opartych o analizę *propensity score* zakłada się, że czynnik oddziałujący i zmienna wynikowa zależą od zbioru obserwowalnych zmiennych zakłócających. Dlatego też, aby uniknąć obciążenia szacowanego efektu oddziaływania, zmienne te należy uwzględnić w analizie. W związku z tym wymaga się, aby potencjalne wartości dochodu z rodzinnego gospodarstwa rolnego były niezależne od wysokości dopłat do inwestycji, przy zadanym wektorze obserwowalnych zmiennych X , tj. $Y_i(z) \perp Z_i(z) | X$. Warunek ten określa się jako założenie o braku zmiennych zakłócających⁶¹². W przeprowadzonej analizie jako obserwowalne cechy zakłócające przyjęto: nakłady pracy ogółem (SE010), powierzchnię użytków rolnych (SE025), powierzchnię dodzierżawionych użytków rolnych (SE030), powierzchnię użytków rolnych wyłączoną z produkcji (SE074), liczbę zwierząt ogółem (SE080), wartość produkcji roślinnej (SE135), wartość produkcji zwierzęcej (SE206), zużycie pośrednie (SE275), amortyzację (SE360), koszty czynników zewnętrznych (SE365), kapitał własny (SE501) i inwestycje brutto (SE516). Zmienne te wykorzystano do oszacowania wartości GPS, stanowiącego warunkową funkcję gęstości czynnika oddziaływania (dopłat do inwestycji)⁶¹³.

⁶¹² G. W. Imbens, *Nonparametric Estimation of Average Treatment Effects under Exogeneity. A Review*, „The Review of Economics and Statistics” 2004, nr 86(1), s. 4-29. <https://doi.org/10.1162/003465304323023651>

⁶¹³ K. Hirano, G. W. Imbens, *op. cit.*, s. 73-84.

Zastosowanie metody GPS przebiegało według pięciu następujących etapów⁶¹⁴:

- 1) sprawdzenie normalności rozkładu dopłat do inwestycji,
- 2) oszacowanie modelu regresji liniowej dla dopłat do inwestycji (jako zmiennej zależnej) od zmiennych X (jako zmiennych niezależnych),
- 3) wyznaczenie wartości GPS (na podstawie wybranej funkcji gęstości),
- 4) oszacowanie modelu regresji liniowej dla dochodów z rodzinnego gospodarstwa rolnego od dopłat do inwestycji i wartości GPS, z uwzględnieniem jako zmiennych niezależnych również transformacji tych zmiennych oraz interakcji między nimi,
- 5) oszacowanie przeciętnego dochodu dla każdego poziomu dopłat i stworzenie wykresu funkcji reakcji.

Pierwszy etap analizy obejmował graficzną analizę rozkładu dopłat do inwestycji we wskazanych podgrupach. Ze względu na skośność rozkładu wsparcia konieczna była transformacja zmiennej poprzez jej zlogarytmowanie. Następnie oszacowano ponad dwa tysiące modeli regresji liniowej⁶¹⁵ dla dopłat do inwestycji na podstawie zbioru obserwowalnych zmiennych zakłócających. Pozwoliło to ustalić wartość *propensity score*, tj. prawdopodobieństwa poddania oddziaływaniu. W ramach etapu trzeciego wyznaczono wartość GPS na podstawie warunkowej funkcji gęstości rozkładu normalnego, zgodnie z poniższym wzorem:

$$r(z, x) = \frac{1}{\sqrt{2\pi\sigma^2}} \exp\left(-\frac{1}{2\sigma^2}(Z_i - \beta_0 - \beta X_i)^2\right)$$

przy założeniu, że relację między dopłatami do inwestycji (Z) a obserwowalnymi zmiennymi zakłócającymi (X) można przedstawić za pomocą liniowego modelu regresji: $Z_i = \beta_0 + \beta X_i + \varepsilon_i$, a składnik losowy ma rozkład normalny o zerowej wartości średniej i stałej wariancji, tj. $\varepsilon_i \sim N(0, \sigma_i^2)$.

Etap czwarty wymagał oszacowania kolejnych ponad dwóch tysięcy modeli regresji liniowej dla dochodów rolniczych od liniowych

⁶¹⁴ W. Leite, *Practical Propensity Score Methods Using R*, SAGE Publications, Thousand Oaks 2017. <https://doi.org/10.4135/9781071802854>

⁶¹⁵ Oszacowano oddzielne modele we wszystkich podgrupach (wyznaczanych przez makroregiony, typy specjalizacji i klasy wielkości ekonomicznej) dla każdego roku.

i kwadratowych efektów dopłat do inwestycji i wartości GPS oraz ich interakcji. Ostatni etap analizy polegał na oszacowaniu oczekiwanej wartości dochodów dla każdego poziomu dopłat i wyznaczeniu wykresu funkcji reakcji.

6.2. Wyniki pomiaru przeciętnego efektu oddziaływania dopłat do inwestycji na dochód jako miernik konkurencyjności rodzinnych gospodarstw rolnych⁶¹⁶

6.2.1. Wyniki pomiar przeciętnego efektu oddziaływania dopłat do inwestycji według kryterium wielkości ekonomicznej

W przypadku ekonomicznie najmniejszych gospodarstw rolnych (o wielkości 4-8 tys. euro SO) analiza wpływu dopłat do inwestycji na dochód, ze względu na liczebność obserwacji w tej grupie, była możliwa do przeprowadzenia jedynie w latach 2008-2012, 2014 oraz 2019-2021. I tak w latach 2008-2010 otrzymanie dopłat do inwestycji nie prowadziło do uzyskania istotnie wyższego dochodu w porównaniu z gospodarstwami bez dopłat. Na początku tego okresu podmioty, które uzyskały wsparcie (średnio 12,1 tys. zł/gospodarstwo), osiągnęły dochód w wysokości 12,5 tys. zł, podczas gdy dochód gospodarstwach nieotrzymujących dotacji wynosił przeciętnie 10,6 tys. zł. Na koniec tego okresu wspierane gospodarstwa (dopłaty średnio w wysokości 48,8 tys. zł) uzyskały z kolei średni dochód w wysokości 31,4 tys. zł, a gospodarstwa bez dopłat – dochód w wysokości 17,3 tys. zł. Podobna sytuacja miała miejsce w latach 2012 i 2014. Jedynie w 2011 roku otrzymanie wsparcia dla inwestycji (wynoszącego średnio 83,6 tys. zł/gospodarstwo) prowadziło do uzyskania istotnie wyższego dochodu, wynoszącego średnio 46,3 tys. zł, podczas gdy w gospodarstwach, które nie otrzymały dopłat, dochód ten wyniósł 16,3 tys. zł. Istotne różnice w dochodach między gospodarstwami, które otrzymały, a tym, które nie otrzymały wsparcia, pojawiły się również w latach 2019-2020. Wówczas gospodarstwa, które uzyskujące dopłaty (odpowiednio: średnio 30,0 i 26,1 tys. zł na gospodarstwo) osiągnęły przeciętny dochód w wysokości odpowiednio: 29,1 i 21,1 tys. zł, podczas gdy w gospodarstwach pozbawionych takiego wsparcia dochód

⁶¹⁶ Na wszystkich zamieszczonych w tym podrozdziale wykresach linia ciągła oznacza funkcję reakcji, a linia przerywana 95-procentowy przedział ufności dla funkcji reakcji.

wyniósł odpowiednio: 10,8 i 7,7 tys. zł. W 2021 roku w próbie znalazło się więcej gospodarstw, które otrzymały dopłaty do inwestycji, dlatego możliwe było zbadanie, w jakim stopniu wysokość dopłat (a nie jedynie sam fakt ich otrzymania) wpływa na wysokość dochodu. O ile gospodarstwa, które otrzymały wówczas względnie niskie wsparcie (średnio 5,4 tys. zł/gospodarstwo), uzyskały średni dochód w wysokości 22,2 tys. zł, o tyle dostępność relatywnie wysokiego wsparcia (średnio 40,2 tys. zł/gospodarstwo) prowadziła do osiągnięcia dochodu w wysokości zaledwie 17,2 tys. zł, podczas gdy w gospodarstwach nieotrzymujących dopłat do inwestycji przeciętny dochód wyniósł 10,4 tys. zł.

W przypadku gospodarstw rolnych o wielkości 8-25 tys. euro SO dopłaty do inwestycji nie przekładały się początkowo na wzrost dochodów. W 2007 roku podmioty, które otrzymały wsparcie (średnio 17,5 tys. zł/gospodarstwo), osiągnęły przeciętny dochód w wysokości 31,4 tys. zł, podczas gdy w pozostałych gospodarstwach dochód ten wyniósł średnio 23,7 tys. zł. Różnica między obiema grupami nie była jednak istotna statystycznie. W kolejnym roku wpływ wsparcia na dochód zależał od wysokości dopłat do inwestycji. W gospodarstwach, które otrzymały relatywnie niskie dopłaty do inwestycji (średnio 1,6 tys. zł/gospodarstwo), oczekiwana wartość dochodu wyniosła 20,1 tys. zł. Z kolei gospodarstwa, które w 2008 roku nie otrzymały wsparcia, uzyskały statystycznie nieistotny niższy dochód w wysokości 19,6 tys. zł. Dopiero wśród gospodarstw, które otrzymały wówczas relatywnie wysokie dopłaty do inwestycji (średnio 69,6 tys. zł na gospodarstwo), oczekiwany dochód wyniósł 42,7 tys. zł, co stanowiło wyraźnie wyższą wartość w porównaniu z gospodarstwami nieotrzymującymi takiego wsparcia. W 2009 roku gospodarstwa rolne, które otrzymały niewielkie dopłaty do inwestycji (średnio 1,3 tys. zł na gospodarstwo), osiągnęły z kolei znacznie niższy dochód w porównaniu z gospodarstwami, które tego wsparcia nie uzyskały. Przeciętna wartość dochodu w tych gospodarstwach wyniosła 12,5 tys. zł, podczas gdy w gospodarstwach bez dopłat do inwestycji była równa 17,5 tys. zł. Jedynie gospodarstwa rolne uzyskujące wyższe dotacje (średnio 48,8 tys. zł/gospodarstwo) osiągnęły istotnie wyższy dochód niż gospodarstwa nieotrzymujące wsparcia, wynoszący 44,5 tys. zł. W 2010 roku charakter wpływu dopłat do inwestycji na dochody gospodarstw rolnych kształtował się analogicznie jak w 2008 roku, tzn. gospodarstwa, które otrzymały niewielkie wsparcie dla inwestycji (średnio 3,4 tys. zł na gospodarstwo)

osiągnęły nieznacznie wyższy dochód (wynoszący 42,2 tys. zł) niż podmioty nieotrzymujące dopłat, w których przeciętny dochód z gospodarstwa rolnego był równy 38,9 tys. zł. Dopiero znacząco wyższe dopłaty do inwestycji (średnio 71,0 tys. zł na gospodarstwo) przełożyły się na istotnie wyższy dochód, który wyniósł średnio 76,0 tys. zł. W latach 2011-2012 nawet niewielkie wsparcie dla inwestycji prowadziło do osiągnięcia wyraźnie wyższych dochodów w porównaniu z gospodarstwami pozbawionymi dotacji. Otrzymanie relatywnie niskich dopłat do inwestycji (odpowiednio: średnio 3,6 i 3,3 tys. zł na gospodarstwo) wpływało na osiągnięcie istotnie wyższego dochodu (odpowiednio: przeciętnie 48,2 i 48,1 tys. zł) niż w niewspieranych gospodarstwach, w których średni dochód kształtował się na poziomie odpowiednio: 44,0 i 42,5 tys. zł. Wyższa różnica w dochodach wystąpiła natomiast w przypadku gospodarstw, które w latach 2011-2012 uzyskały względnie wysokie wsparcie dla inwestycji (odpowiednio: średnio 69,8 i 40,8 tys. zł na gospodarstwo). Ich średni dochód z gospodarstwa rolnego wynosił wówczas odpowiednio: 66,9 i 63,6 tys. zł. W latach 2013-2014 ponownie niewielkie dopłaty do inwestycji przełożyły się na wyższy (choć statystycznie nieistotny) dochód. Gospodarstwa, które otrzymały wtedy wsparcie wynoszące odpowiednio: przeciętnie 1,9 i 1,6 tys. zł, uzyskały dochód w wysokości odpowiednio: 32,1 i 24,4 tys. zł/FWU⁶¹⁷, podczas gdy w gospodarstwach pozbawionych tego typu dopłat dochód wyniósł odpowiednio: 28,3 i 23,4 tys. zł/FWU. Relatywnie wysokie wsparcie dla inwestycji (odpowiednio: średnio 44,2 i 63,8 tys. zł/gospodarstwo) przełożyło się z kolei na dochód równy odpowiednio: 53,4 i 50,9 tys. zł. W latach 2015-2018 maksymalnie jedynie 10% próby otrzymało dotacje do inwestycji, co oznacza, że w badaniu można było rozpatrywać wpływ wyłącznie jednego poziomu wsparcia na dochody. W tym okresie gospodarstwa z dopłatami (średnio 58,2-63,8 tys. zł/gospodarstwo) osiągnęły znacznie wyższy dochód (wynoszący 55,0-70,7 tys. zł) w porównaniu z gospodarstwami nieotrzymującymi wsparcia, w których dochód wyniósł 24,2-35,0 tys. zł. W latach 2019-2021 dopłaty do inwestycji objęły 20-30% obserwacji, co ponownie pozwoliło na weryfikację, czy i w jakim stopniu wysokość wsparcia przekładała się na wyższe dochody gospodarstw rolnych. W 2019 roku otrzymanie relatywnie

⁶¹⁷ *Family Work Unit* – jednostka nakładu pracy własnej, jaką jest 1 FWU odpowiadający 2120 godzinom pracy w roku.

niskiego wsparcia dla inwestycji (średnio 4,0 tys. zł/gospodarstwo) nie prowadziło do osiągnięcia istotnie wyższego dochodu (przeciętnie 36,7 tys. zł) w porównaniu z gospodarstwami bez dopłat, których średni dochód wyniósł 32,6 tys. zł. Dopiero względnie wysokie wsparcie (średnio 96,0 tys. zł/gospodarstwo) przełożyło się na wyraźnie wyższy dochód gospodarstwa, wynoszący średnio 62,8 tys. zł. W 2020 roku nawet niewielkie dopłaty wpływały na osiągnięcie istotnie wyższego dochodu w porównaniu z niewspieranymi gospodarstwami. Przy dopłatach wynoszących średnio 6,2 tys. zł gospodarstwo uzyskiwało przeciętny dochód w wysokości 35,5 tys. zł, podczas gdy przy średnim wsparciu na poziomie 74,6 tys. zł było to 48,9 tys. zł. Gospodarstwa nieotrzymujące dopłat osiągnęły wówczas dochód równy średnio 25,7 tys. zł. W 2021 roku względnie niskie dopłaty do inwestycji (średnio 1,5 tys. zł/gospodarstwo) przełożyły się natomiast na nieistotnie wyższy dochód w porównaniu z gospodarstwami pozbawionymi wsparcia (średnia różnica wynosiła zaledwie 30 zł). Wyższe dopłaty (średnio 9,6 i 89,9 tys. zł/gospodarstwo) prowadziły z kolei do uzyskania istotnie wyższego dochodu, równego odpowiednio: przeciętnie 49,2 i 68,4 tys. zł.

W 2007 roku gospodarstwa o wielkości ekonomicznej 25-50 tys. euro SO osiągnęły istotnie wyższy dochód przy relatywnie wysokim wsparciu dla inwestycji. Wówczas ich przeciętny dochód wynosił 63,3 tys. zł (przy wsparciu na poziomie średnio 55,2 tys. zł/gospodarstwo), z kolei w przypadku gospodarstw bez dopłat było to 42,4 tys. zł. Gospodarstwa, które otrzymały niewielkie dopłaty do inwestycji, osiągnęły niższy dochód niż gospodarstwa nieotrzymujące wsparcia, wynoszący średnio 37,4 tys. zł (przy przeciętnym wsparciu na poziomie 1,3 tys. zł). Jeżeli gospodarstwo otrzymało wsparcie w kwocie średnio 3,8 tys. zł, przy jednocześnie wyższym dochodzie niż w gospodarstwach bez dopłat (wynoszącym 43,9 tys. zł), to różnica ta nie była istotna statystycznie. W 2008 roku wszystkie gospodarstwa, które otrzymały dopłaty do inwestycji, uzyskały wyższy dochód w porównaniu z gospodarstwami pozbawionymi dopłat, różnica ta była jednak istotna tylko przy względnie wysokim wsparciu. Niskie wsparcie (średnio 1,8 tys. zł/gospodarstwo) przekładało się na średni dochód w wysokości 35,6 tys. zł, przy dopłatach wynoszących przeciętnie 4,4 tys. zł/gospodarstwo wynosił on 42,1 tys. zł, z kolei przy wsparciu równym 66,3 tys. zł/gospodarstwo było to 66,6 tys. zł. W gospodarstwach bez dopłat średni dochód wyniósł natomiast 35,4 tys. zł. W 2009 roku gospodarstwa, które otrzymały dopłaty do

inwestycji, osiągnęły przeciętnie wyższy dochód niż pozbawione wsparcia gospodarstwa rolne, bez względu na wielkość wsparcia różnica ta nie była jednak istotna statystycznie. W latach 2010-2014 zaobserwowano z kolei zależność, zgodnie z którą dopiero względnie wysokie dopłaty do inwestycji pozwalały na osiągnięcie istotnie wyższego dochodu niż w grupie gospodarstw bez dopłat. W przypadku niskiego wsparcia (średnio 1,3-4,5 tys. zł/gospodarstwo) gospodarstwa rolne osiągały dochód wynoszący przeciętnie 59,9-97,7 tys. zł, podczas gdy gospodarstwa, które otrzymały dopłaty do inwestycji w wysokości średnio 63,1-80,7 tys. zł/gospodarstwo, uzyskały średni dochód w wysokości 91,9-142,7 tys. zł. Przeciętny dochód gospodarstw pozbawionych dotacji wynosił z kolei w tym okresie 56,7-97,7 tys. zł. Po 2015 roku wszystkie gospodarstwa, które uzyskały dopłaty do inwestycji (bez względu na ich wysokość), osiągnęły istotnie wyższy dochód w porównaniu z gospodarstwami nieotrzymującymi wsparcia. Na początku tego okresu – w 2015 roku – gospodarstwa, które uzyskały niskie dopłaty (średnio 7,8 tys. zł/gospodarstwo), odnotowały średni dochód w wysokości 65,5 tys. zł, podczas gdy w gospodarstwach korzystających z wysokiego wsparcia (średnio 59,9 tys. zł/gospodarstwo) wyniósł on przeciętnie 91,1 tys. zł. W gospodarstwach nieotrzymujących dopłat średni dochód ukształtował się z kolei na poziomie 53,0 tys. zł. Na koniec tego okresu – w 2021 roku – gospodarstwa, w których poziom wsparcia był względnie niski (średnio 6,9 tys. zł/gospodarstwo), uzyskały dochód w wysokości średnio 94,2 tys. zł, z kolei gospodarstwa otrzymujące względnie wysokie dopłaty (średnio 100,0 tys. zł/gospodarstwo) osiągnęły dochód na poziomie 121,1 tys. zł. W gospodarstwach nieotrzymujących dopłat przeciętny dochód wyniósł natomiast 84,2 tys. zł.

W przypadku gospodarstw o wielkości ekonomicznej 50100 tys. euro SO, początkowo, tj. w latach 2007-2010, uzyskanie jedynie względnie wysokiego wsparcia dla inwestycji powodowało osiągnięcie istotnie wyższych dochodów. W 2007 roku relatywnie niskie dopłaty (średnio 4,0 tys. zł/gospodarstwo), przekładały się na średni dochód w wysokości 78,4 tys. zł, a względnie wysokie dopłaty (średnio 85,0 tys. zł/gospodarstwo) na dochód wynoszący przeciętnie 107,2 tys. zł. W gospodarstwach pozbawionych dotacji średni dochód kształtował się natomiast na poziomie 81,9 tys. zł. Na koniec tego okresu, tj. w 2010 roku, gospodarstwa uzyskujące niewielkie wsparcie (średnio 3,3 tys. zł/gospodarstwo) osiągnęły z kolei dochód wynoszący przeciętnie 126,5 tys. zł, podczas gdy w gospodarstwach, które

otrzymały dopłaty na kwotę średnio 302,9 tys. zł, dochód ten był równy 280,7 tys. zł. W gospodarstwach pozbawionych tego typu wsparcia przeciętny dochód wyniósł natomiast 140,6 tys. zł. Podobna sytuacja miała miejsce w 2012 roku, kiedy to gospodarstwa, które otrzymały względnie niskie dopłaty do inwestycji (średnio 5,4 tys. zł/gospodarstwo), osiągnęły średni dochód w wysokości 174,6 tys. zł, a gospodarstwa względnie wysoko dotowane (średnio powyżej 21,8 tys. zł/gospodarstwo) dysponowały dochodem równym co najmniej 207,7 tys. zł. Jednocześnie w gospodarstwach, które nie otrzymały w tym czasie dopłat, dochód wyniósł średnio 177,5 tys. zł. W latach 2011 i 2013-2015 uzyskanie wsparcia dla inwestycji, bez względu na jego wysokość, wpływało na osiągnięcie wyższego dochodu niż w gospodarstwach pozbawionych dopłat, przy czym dopiero przy względnie wysokim poziomie wsparcia różnica ta była istotna statystycznie.

W 2015 roku było to co najmniej 129,7 tys. zł (przy wsparciu wynoszącym średnio co najmniej 21,1 tys. zł/gospodarstwo) w porównaniu z dochodem gospodarstw nieotrzymujących dotacji, który wyniósł średnio 93,8 tys. zł. Analogiczna sytuacja powtórzyła się w latach 2017-2019, a także w 2021 roku, kiedy to gospodarstwa ze względnie niskimi dopłatami do inwestycji (średnio 4,9 tys. zł/gospodarstwo) osiągnęły średni dochód w wysokości 172,4 tys. zł, a gospodarstwa ze względnie wysokim wsparciem (średnio co najmniej 12,5 tys. zł/gospodarstwo) uzyskały dochód w wysokości co najmniej 190,0 tys. zł, podczas gdy sytuacja dochodowa gospodarstw nieotrzymujących dopłat kształtowała się na poziomie wynoszącym średnio 168,2 tys. zł.

W grupie gospodarstw o wielkości ekonomicznej 100-500 tys. euro SO w całym analizowanym okresie jedynie podmioty, które otrzymały relatywnie wysokie dopłaty do inwestycji, uzyskały wyższy dochód niż gospodarstwa bez dopłat (nie we wszystkich latach różnica ta była jednak istotna). Gospodarstwa otrzymujące niewielkie wsparcie uzyskiwały z kolei średnio niższy dochód w porównaniu z jednostkami z grupy kontrolnej (pozbawionymi dotacji). Na początku analizowanego okresu, tj. w 2007 roku, gospodarstwa, które otrzymały względnie niewielkie dopłaty do inwestycji (średnio 2,8-9,7 tys. zł/gospodarstwo), uzyskały dochód w wysokości przeciętnie 152,1-175,4 tys. zł. Z kolei gospodarstwa, w przypadku których wsparcie to wynosiło średnio 212,8 tys. zł, osiągnęły wówczas dochód równy 246,2 tys. zł. W gospodarstwach nieotrzymujących dopłat do inwestycji średni dochód

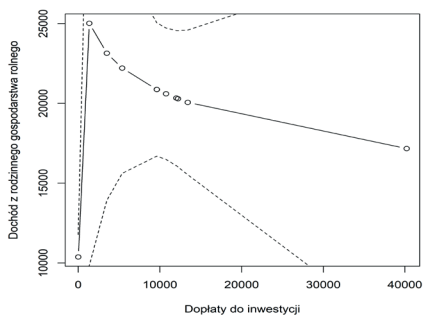
wyniósł natomiast 183,2 tys. zł. Różnice te nie były jednak istotne statystycznie. W ostatnim roku tej perspektywy finansowej, a więc (zgodnie z zasadą $n + 2$) w 2015 roku, gospodarstwa, które otrzymały względnie niskie wsparcie (średnio 4,5 tys. zł/gospodarstwo), osiągnęły przeciętny dochód w wysokości 172,8 tys. zł. Był on istotnie niższy niż w grupie gospodarstw nieotrzymujących w tym czasie dopłat, gdzie średni dochód wyniósł 254,1 tys. zł. Dopiero otrzymanie dopłat w wysokości średnio 120,0 tys. zł, prowadziło do uzyskania istotnie wyższego dochodu niż w grupie kontrolnej, równego średnio 387,0 tys. zł. W ostatnim analizowanym roku, tj. w 2021 roku, gospodarstwa, które uzyskały średnie dopłaty w wysokości jedynie 6,6 tys. zł, osiągnęły przeciętny dochód równy 375,6 tys. zł, który był niższy (choć nieistotnie) od średniego dochodu odnotowanego w grupie gospodarstw nieotrzymujących dopłat, wynoszącego 384,5 tys. zł. Dopiero uzyskanie wyższego wsparcia (średnio co najmniej 13,1 tys. zł/gospodarstwo) prowadziło do wypracowania przeciętnie wyższego dochodu (co najmniej 394,4 tys. zł) na tle grupy kontrolnej, przy czym ponownie różnice te nie były istotne statystycznie.

Ze względu na liczebność grupy największych gospodarstw, tj. o wielkości ekonomicznej powyżej 500 tys. euro SO, możliwe było przeprowadzenie obliczeń jedynie za lata 2007-2009. Można było w tym czasie zaobserwować, iż gospodarstwa, które otrzymały względnie niewielkie dopłaty do inwestycji, uzyskiwały nieistotnie niższy dochód niż gospodarstwa bez dopłat. Dopiero otrzymywanie względnie wysokiego wsparcia dla inwestycji pozwalało bowiem na osiągnięcie wyższego (również nieistotnie) dochodu w porównaniu z grupą kontrolną. W 2007 roku gospodarstwa, które otrzymały dopłaty w wysokości średnio 6,5 tys. zł, uzyskały dochód równy 404,3 tys. zł, a gospodarstwa mające do dyspozycji dopłaty na poziomie średnio 229,8 tys. zł osiągnęły dochód w wysokości 866,2 tys. zł. Dochód gospodarstw z grupy kontrolnej wyniósł w tym czasie natomiast 523,8 tys. zł. W 2009 roku wśród gospodarstw nieotrzymujących dopłat przeciętny dochód wyniósł 431,8 tys. zł. Jednocześnie w grupie ze względnie niewielkim wsparciem (średnio 5,4 tys. zł/gospodarstwo) średni dochód kształtował się na poziomie 328,0 tys. zł, a w grupie ze względnie wysokim wsparciem (średnio 67,6 tys. zł/gospodarstwo) było to średnio 508,5 tys. zł.

Od 4 do 8 tys. w 2007 roku

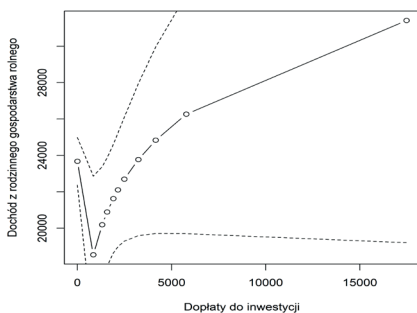
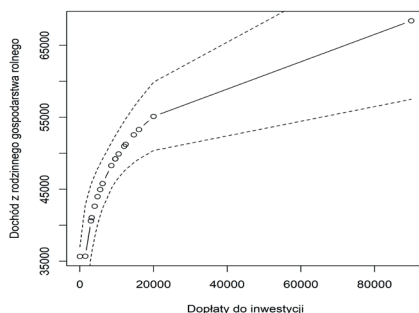
Od 4 do 8 tys. w 2021 roku

Brak wystarczającej puli danych
do poddania analizie



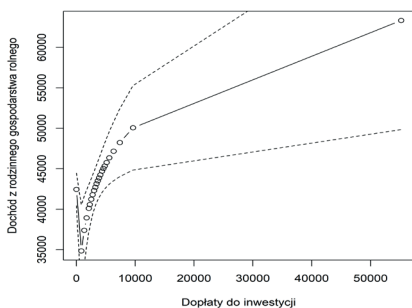
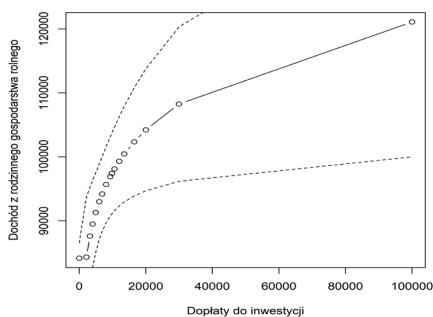
Od 8 do 25 tys. w 2007 roku

Od 8 do 25 tys. w 2021 roku

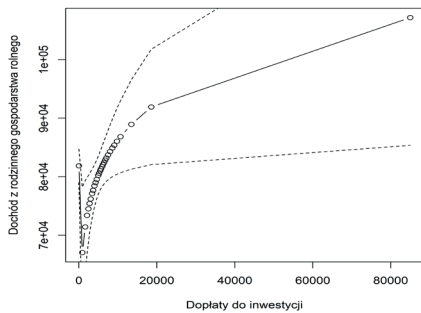


Od 25 do 50 tys. w 2007 roku

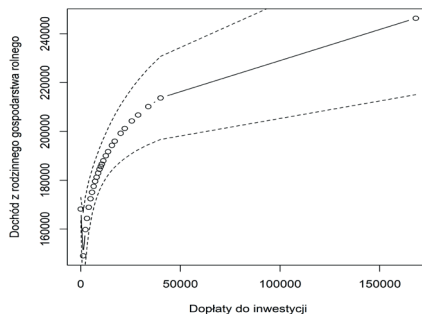
Od 25 do 50 tys. w 2021 roku



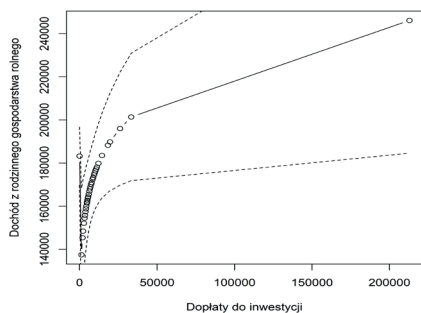
Od 50 do 100 tys. w 2007 roku



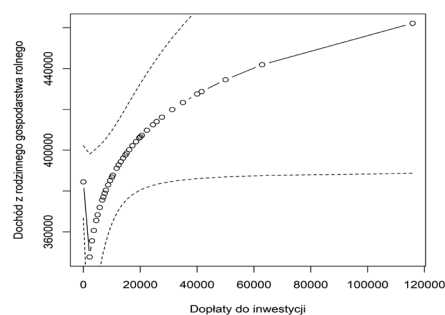
Od 50 do 100 tys. w 2021 roku



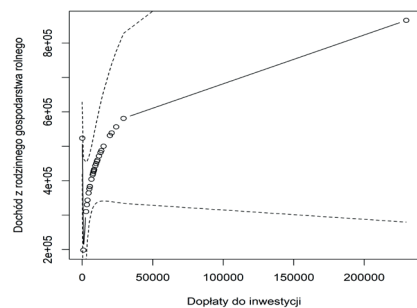
Od 100 do 500 tys. w 2007 roku



Od 100 do 500 tys. w 2021 roku



Powyżej 500 tys. w 2007 roku



Powyżej 500 tys. w 2021 roku

Brak wystarczającej puli danych
do poddania analizie

Rysunek 11. Przeciętny efekt oddziaływania dopłat do inwestycji na dochód z rodzinnego gospodarstwa rolnego według klas wielkości ekonomicznej (euro SO)

Źródło: opracowanie własne.

Wyniki pomiaru według kryterium wielkości ekonomicznej

Postawione hipotezy odnosiły się do oczekiwanego dodatniego wpływu dopłat do inwestycji w ramach WPR na polepszenie poziomu konkurencyjności rodzinnych gospodarstw rolnych w Polsce wyrażonych za pomocą wzrostu dochodów z rodzinnego gospodarstwa rolnego.

H1: Dopłaty inwestycyjne, według kryterium wielkości ekonomicznej gospodarstwa, podnoszą poziom konkurencyjności rodzinnych gospodarstw rolnych w zróżnicowanym zakresie w zależności od siły ekonomicznej gospodarstwa.

Pierwsza postawiona hipoteza odnosiła się do oczekiwanego dodatniego wpływu dopłat inwestycyjnych na podniesienie konkurencyjności rodzinnych gospodarstw rolnych w zróżnicowanym zakresie w zależności od klasy wielkości ekonomicznej gospodarstwa. Założono więc, że poprawa technik wytwarzania (która prowadzi do poprawy wydajności pracy, a tym samym do wzrostu dochodu będącego wynagrodzeniem czynnika pracy w gospodarstwie), jaka następowała za sprawą dokonywanych inwestycji, powinna skutkować wyższym dochodem z rodzinnego gospodarstwa rolnego w porównaniu z gospodarstwami niekorzystającymi z subsydiów inwestycyjnych. Zwykle wyższy dochód osiągały gospodarstwa otrzymujące dopłaty do inwestycji w przeciwieństwie do gospodarstw bez takich dopłat. Ponadto generowany dochód był wyższy w gospodarstwach otrzymujących relatywnie wysokie wsparcie do inwestycji w porównaniu z gospodarstwami uzyskującymi niewielkie dopłaty do inwestycji. Pod względem wielkości ekonomicznej zwykle wartość dopłat do inwestycji była wprost proporcjonalna do skali produkcji i rosła wraz z siłą ekonomiczną gospodarstwa, co wpłynęło na uzyskiwanie zwykle wyższego dochodu przez gospodarstwa rolne o większej sile ekonomicznej, wyznaczonej wielkością standardowej produkcji. Wsparcie przyznawane gospodarstwom w postaci dopłat do inwestycji w sposób pośredni przyczynia się do wzrostu osiąganego przez nie dochodu. Wyniki przeprowadzonego badania wskazują, że dopłaty do inwestycji oddziaływały na dochód z rodzinnego gospodarstwa rolnego w poszczególnych klasach wielkości ekonomicznej w następujący sposób:

- dla gospodarstw o sile ekonomicznej 4-8 tys. euro SO – w okresie programowania PROW 2007-2013 zauważalne było, iż otrzymanie dopłat do inwestycji nie prowadziło do uzyskania istotnie wyższego dochodu w porównaniu z gospodarstwami nieotrzymującymi analizowanego

wsparcia; wymienione gospodarstwa osiągnęły istotnie wyższe dochody, oprócz 2011 r., dopiero pod koniec kolejnej perspektywy finansowej, tj. w latach 2019-2020; w 2021 roku uzyskanie istotnie wyższego dochodu było możliwe jedynie w przypadku tych gospodarstw, które osiągnęły relatywnie wysokie wsparcie do inwestycji;

- dla gospodarstw o sile ekonomicznej 8-25 tys. euro SO – w całym analizowanym okresie dochody gospodarstw, które otrzymały dopłaty do inwestycji, były przeciętnie wyższe niż w gospodarstwach bez dopłat, z wyjątkiem 2007 roku, kiedy to otrzymanie dopłat nie prowadziło do uzyskania istotnie wyższego dochodu oraz poza początkiem okresu programowania z lat 2014-2020;
- dla gospodarstw o sile ekonomicznej 25-50 tys. euro SO – w całym analizowanym okresie dochody gospodarstw, które otrzymały dopłaty do inwestycji, były przeciętnie wyższe niż w gospodarstwach bez dopłat (z wyjątkiem 2009, w przypadku którego różnica w dochodzie między grupą eksperymentalną a kontrolną była nieistotna statystycznie); przy czym w okresie programowania 2007-2013 jedynie otrzymanie relatywnie wysokiego wsparcia prowadziło do osiągnięcia istotnie wyższego dochodu, w kolejnym okresie programowania, tj. w latach 2014-2020, nawet niewielkie wsparcie dopłatami inwestycyjnymi prowadziło zaś do uzyskania istotnie wyższego dochodu niż w gospodarstwach bez dopłat;
- dla gospodarstw o sile ekonomicznej 50-100 tys. euro SO – w całym analizowanym okresie dochody gospodarstw, które otrzymały dopłaty do inwestycji, były przeciętnie wyższe niż w gospodarstwach bez dopłat, przy czym prawie w całym analizowanym okresie jedynie uzyskanie relatywnie wysokiego wsparcia prowadziło do osiągnięcia istotnie wyższego dochodu;
- dla gospodarstw o sile ekonomicznej 100-500 tys. euro SO – w całym analizowanym okresie jedynie gospodarstwa, które otrzymały relatywnie wysokie dopłaty do inwestycji, uzyskały wyższy dochód niż gospodarstwa bez dopłat (nie we wszystkich latach różnica ta była jednak istotna statystycznie);
- dla gospodarstw o sile ekonomicznej powyżej 500 tys. euro SO – w przypadku tej grupy gospodarstw nie uzyskano wyników istotnych statystycznie lub badanie było niemożliwe do przeprowadzenia ze względu na niewystarczającą liczebność grupy.

Uzyskanie powyższych wyników pozwoliło na potwierdzenie pierwszej hipotezy, tj. że **dopłaty inwestycyjne, według kryterium wielkości ekonomicznej gospodarstwa, podnoszą poziom konkurencyjności rodzinnych gospodarstw rolnych w zróżnicowanym zakresie w zależności od siły ekonomicznej gospodarstwa.**

6.2.2. Wyniki pomiaru przeciętnego efektu oddziaływania dopłat do inwestycji według kryterium kierunku produkcji

W przypadku gospodarstw specjalizujących się w uprawach polowych do 2016 roku zwykle otrzymanie dopiero względnie wysokiego wsparcia dla inwestycji prowadziło do osiągnięcia istotnie wyższego dochodu niż wśród gospodarstw pozbawionych dopłat. Wyjątek stanowią lata 2008-2009, kiedy to wspierane gospodarstwa (bez względu na wysokość dopłat) osiągnęły wyższy dochód niż gospodarstwa z grupy kontrolnej, chociaż przy względnie niskim wsparciu różnica ta nie była istotna statystycznie. W 2008 roku otrzymanie dopłat do inwestycji w wysokości średnio 2,5 tys. zł prowadziło do osiągnięcia przeciętnego dochodu wynoszącego 69,5 tys. zł. Gospodarstwa, które uzyskały dopłaty równe średnio 67,6 tys. zł, odnotowały z kolei dochód w wysokości 152,1 tys. zł. W grupie kontrolnej średni dochód wyniósł z kolei 64,2 tys. zł. W 2010 roku otrzymanie względnie niskiego wsparcia (średnio 1,1 tys. zł/gospodarstwo) prowadziło do uzyskania istotnie niższego dochodu w porównaniu z gospodarstwami z grupy kontrolnej, gdzie wyniósł on 83,8 tys. zł (gospodarstwa pozbawione dopłat osiągnęły średni dochód w wysokości 131,0 tys. zł). Jednostki, które otrzymały względnie wysokie wsparcie (średnio co najmniej 10,2 tys. zł/gospodarstwo), uzyskały przeciętny dochód w wysokości co najmniej 159,3 tys. zł. W 2016 roku gospodarstwa z niewielkim wsparciem (średnio 2,2 tys. zł/gospodarstwo) osiągnęły dochód w wysokości 87,6 tys. zł, z kolei gospodarstwa ze względnie wysokim wsparciem (średnio co najmniej 13,1 tys. zł/gospodarstwo) – dochód równy średnio co najmniej 134,6 tys. zł. W grupie kontrolnej przeciętny dochód wyniósł 97,5 tys. zł. W latach 2017-2020 gospodarstwa rolne otrzymujące dopłaty do inwestycji osiągały przeciętnie wyższy dochód niż gospodarstwa pozbawione takiego wsparcia. W 2017 roku gospodarstwa, które uzyskały względnie niskie dotacje (średnio 10,0 tys. zł/gospodarstwo), osiągnęły dochód w wysokości 107,5 tys. zł, podczas gdy w gospodarstwach ze względnie wysokim wsparciem (średnio 62,1 tys. zł/gospodarstwo) dochód

wyniósł średnio 148,5 tys. zł. W grupie kontrolnej przeciętny dochód był z kolei równy 90,9 tys. zł. W 2020 roku jednostki, które otrzymały dopłaty do inwestycji w wysokości średnio 9,8 tys. zł, osiągnęły dochód na poziomie 103,7 tys. zł, w gospodarstwach, które uzyskały wsparcie w kwocie średnio 189,7 tys. zł, przeciętny dochód był natomiast równy 162,6 tys. zł. W grupie kontrolnej dochód wyniósł natomiast średnio 89,1 tys. zł. W ostatnim analizowanym roku, tj. w 2021, gospodarstwa, które otrzymały niskie wsparcie dla inwestycji, osiągnęły niższy (choć nieistotnie) dochód w porównaniu z grupą kontrolną. Przy dopłatach do inwestycji wynoszących średnio 4,0 tys. zł gospodarstwa osiągnęły przeciętny dochód równy 120,7 tys. zł, podczas gdy przy wsparciu równym średnio co najmniej 12,0 tys. zł wyniósł on minimum 132,6 tys. zł. Z kolei gospodarstwa pozbawione dopłat osiągnęły wówczas przeciętny dochód na poziomie 127,0 tys. zł.

W przypadku gospodarstw specjalizujących się w uprawach ogrodnich, ze względu na liczebność obserwacji w próbie, analiza była możliwa do przeprowadzenia od 2008 roku. Gospodarstwa, które otrzymały wówczas wsparcie, osiągnęły dochód w wysokości 80,1 tys. zł, który był nieistotnie niższy w porównaniu z grupą kontrolną, gdzie dochód wyniósł on wówczas średnio 80,3 tys. zł. W kolejnym roku, choć gospodarstwa z dopłatami uzyskały przeciętnie wyższy dochód niż gospodarstwa pozbawione dopłat, to różnica ta okazała się ponownie nieistotna statystycznie. W latach 2010-2011, 2013-2014 i 2017 gospodarstwa ze względnie niewielkim wsparciem uzyskały niższy dochód niż grupa kontrolna, a dopiero otrzymanie względnie wysokich dopłat do inwestycji prowadziło do osiągnięcia istotnie wyższego dochodu. W 2010 roku gospodarstwa, które uzyskały dopłaty w wysokości 1,7 tys. zł osiągnęły dochód równy średnio 54,9 tys. zł, podczas gdy gospodarstwa ze wsparciem wynoszącym średnio 42,3 tys. zł – dochód w wysokości 274,4 tys. zł. W grupie kontrolnej przeciętny dochód wyniósł z kolei wówczas 99,9 tys. zł. W 2014 roku gospodarstwa ze względnie niskim wsparciem (średnio 4,0 tys. zł/gospodarstwo) uzyskały średni dochód w wysokości 54,8 tys. zł, z kolei w przypadku gospodarstw ze względnie wysokim wsparciem (średnio 45,2 tys. zł/gospodarstwo) wyniósł on 124,1 tys. zł. Gospodarstwa rolne, które nie otrzymały dopłat do inwestycji, odnotowały wówczas dochód w wysokości średnio 101,3 tys. zł. W 2017 roku gospodarstwa, które uzyskały przeciętne dopłaty na poziomie 2,6 tys. zł, osiągnęły dochód równy 48,1 tys. zł, a te, które otrzymały wsparcie wynoszące średnio 27,4 tys. zł – dochód w wysokości

109,1 tys. zł. W grupie kontrolnej przeciętny dochód wyniósł z kolei przeciętnie 84,5 tys. zł. Od 2018 roku zaobserwowano natomiast, iż otrzymanie dopłat do inwestycji prowadziło zwykle do uzyskania niższego dochodu. Na koniec analizowanego okresu, tj. w 2021 roku, gospodarstwa, które otrzymały względnie niewielkie dopłaty (średnio 9,8 tys. zł/gospodarstwo), osiągnęły dochód wynoszący przeciętnie 85,1 tys. zł, z kolei gospodarstwa, w przypadku których wsparcie to było względnie wysokie (średnio 39,2 tys. zł/gospodarstwo), uzyskały przeciętny dochód na poziomie jedynie 48,3 tys. zł. W grupie kontrolnej średni dochód wyniósł zaś wtedy 103,0 tys. zł.

Gospodarstwa specjalizujące się w uprawach trwałych na początku badanego okresu, tj. w latach 2007-2009, osiągnęły przeciętnie wyższy dochód przy wsparciu dla inwestycji. W 2007 roku gospodarstwa otrzymujące dopłaty do inwestycji (w wysokości średnio 49,1 tys. zł/gospodarstwo) osiągnęły przeciętny dochód równy 233,7 tys. zł, podczas gdy gospodarstwa pozbawione takiego wsparcia – dochód wynoszący średnio 77,0 tys. zł. W 2009 roku gospodarstwa, które otrzymały względnie niskie wsparcie (średnio 4,2 tys. zł/gospodarstwo), osiągnęły dochód w wysokości 40,4 tys. zł, z kolei gospodarstwa ze względnie wysokim wsparciem (średnio 42,8 tys. zł/gospodarstwo) – dochód w wysokości 53,2 tys. zł. W grupie kontrolnej przeciętny dochód wyniósł wówczas 30,4 tys. zł. W latach 2010-2011 i 2013 gospodarstwa, w przypadku których dopłaty do inwestycji były względnie niskie, osiągnęły niższy (choć nieistotnie) dochód w porównaniu z gospodarstwami pozbawionymi dopłat. W okresie 2014-2018 oraz 2020-2021 wszystkie wspierane gospodarstwa (bez względu na wysokość dotacji) uzyskały przeciętnie wyższy dochód niż grupa kontrolna. W 2014 roku było to średnio co najmniej 32,8 tys. zł (w przypadku przeciętnego wsparcia wynoszącego minimum 4,9 tys. zł/gospodarstwo) w porównaniu ze średnim dochodem w grupie kontrolnej wynoszącym 22,2 tys. zł. W 2018 roku gospodarstwa, które otrzymały względnie niewielkie wsparcie (średnio 9,0 tys. zł/gospodarstwo), uzyskały dochód w wysokości 44,4 tys. zł, podczas gdy wśród gospodarstw ze względnie wysokim wsparciem (średnio 59,9 tys. zł/gospodarstwo) przeciętny dochód był równy 82,8 tys. zł. W grupie kontrolnej przeciętny dochód w 2018 roku wyniósł z kolei 28,7 tys. zł. W ostatnim roku objętym analizą, tj. w 2021, gospodarstwa rolne otrzymujące wsparcie dla inwestycji osiągnęły przeciętny dochód na poziomie co najmniej 71,2 tys. zł, podczas gdy w grupie kontrolnej było to 63,9 tys. zł.

Gospodarstwa specjalizujące się w chowie krów mlecznych, które otrzymały dopłaty do inwestycji, osiągały zwykle przeciętnie wyższy dochód w porównaniu z gospodarstwami pozbawionymi takiego wsparcia. Na początku analizowanego okresu, tj. w 2007 roku, gospodarstwa ze względnie niskim wsparciem (średnio 3,3 tys. zł/gospodarstwo) osiągnęły średni dochód w wysokości 65,1 tys. zł, a kolei te z względnie wysokim wsparciem (średnio 51,7 tys. zł/gospodarstwo) odnotowały dochód równy przeciętnie 102,8 tys. zł. Średni dochód w grupie kontrolnej wyniósł wówczas 62,9 tys. zł. Istotną różnicę w dochodach zaobserwowano jedynie między grupą gospodarstw z wyższym wsparciem a gospodarstwami bez dopłat. Pod koniec perspektywy finansowej, a więc w 2013 roku, nastąpiła analogiczna sytuacja, przy czym we wszystkich grupach nastąpił wzrost dochodu. Gospodarstwa, które uzyskały względnie niewielkie wsparcie (średnio 5,4 tys. zł/gospodarstwo), osiągnęły dochód równy średnio 108,0 tys. zł, podczas gdy gospodarstwa, w przypadku których dopłaty były względnie wysokie (średnio co najmniej 15,4 tys. zł/gospodarstwo) – dochód w wysokości średnio co najmniej 128,1 tys. zł. W tym samym roku w grupie gospodarstw bez dopłat do inwestycji przeciętny dochód wyniósł 100,2 tys. zł. Na początku kolejnego okresu programowania, tj. w 2016 roku, gospodarstwa ze względnie niskim wsparciem (średnio 11,9 tys. zł/gospodarstwo) uzyskały dochód w wysokości 133,4 tys. zł, a gospodarstwa ze względnie wysokim wsparciem (średnio 66,5 tys. zł/gospodarstwo) – dochód równy średnio 181,5 tys. zł. W grupie kontrolnej przeciętny dochód wyniósł z kolei 111,3 tys. zł. W przypadku obu grup gospodarstw, tj. zarówno z niskim, jak i z wysokim wsparciem, uzyskany dochód był istotnie wyższy niż w grupie kontrolnej. W 2021 roku jednostki, które otrzymały dopłaty do inwestycji w wysokości średnio 10,1 tys. zł, osiągnęły dochód równy 210,7 tys. zł. W grupie gospodarstw ze wsparciem równym średnio 148,9 tys. zł przeciętny dochód wyniósł natomiast 317,6 tys. zł. W tym samym czasie w grupie kontrolnej odnotowano średni dochód na poziomie 180,2 tys. zł. Ponownie różnica między grupą gospodarstw otrzymujących wsparcie a grupą kontrolną była w obu przypadkach istotna statystycznie.

W ciągu całego analizowanego okresu gospodarstwa specjalizujące się w chowie zwierząt trawożernych, które otrzymały dopłaty do inwestycji, osiągały zwykle wyższy dochód niż gospodarstwa bez dopłat. W 2007 roku gospodarstwa ze względnie niskim wsparciem (średnio 4,0 tys. zł/

gospodarstwo) uzyskały przeciętny dochód w wysokości 91,3 tys. zł, podczas gdy gospodarstwa ze względnie wysokim wsparciem (średnio 85,0 tys. zł/gospodarstwo) osiągnęły dochód równy średnio 138,7 tys. zł. W grupie kontrolnej przeciętny dochód wyniósł wówczas 83,8 tys. zł. Istotną różnicę w dochodach zaobserwowano jedynie między gospodarstwami z wyższym wsparciem a gospodarstwami bez dopłat. Pod koniec okresu programowania, tj. w 2013 roku, gospodarstwa, w przypadku których dopłaty do inwestycji wyniosły średnio 5,6 tys. zł, osiągnęły przeciętny dochód w wysokości 62,6 tys. zł, z kolei gospodarstwa, których dopłaty były równe średnio 64,8 tys. zł, odnotowały dochód na poziomie 138,8 tys. zł. W grupie kontrolnej średni dochód wyniósł natomiast 44,8 tys. zł. Różnice między grupami z dopłatami a grupą kontrolną nie były jednak istotne statystycznie. Na początku kolejnej perspektywy finansowej, tj. w 2016 roku, jedynie około 10% gospodarstw specjalizujących się w chowie zwierząt trawożernych w próbie uzyskało wsparcie dla inwestycji, dlatego możliwe było wnioskowanie tylko o różnicach między gospodarstwami z dopłatami a gospodarstwami bez dopłat, z pominięciem wpływu różnej wysokości wsparcia na dochody. Gospodarstwa z dopłatami (średnio 60,0 tys. zł/gospodarstwo) osiągnęły wówczas przeciętny dochód w wysokości 94,7 tys. zł, podczas gdy gospodarstwa bez dopłat – dochód w wysokości 62,0 tys. zł. Różnica ta nie była jednak istotna statystycznie. Pod koniec okresu programowania, tj. w 2021 roku, gospodarstwa, które uzyskały względnie niskie wsparcie (średnio 9,6 tys. zł/gospodarstwo), osiągnęły dochód w wysokości średnio 65,8 tys. zł, podczas gdy te ze względnie wysokim wsparciem (średnio 42,9 tys. zł/gospodarstwo) uzyskały przeciętny dochód na poziomie 77,7 tys. zł. Z kolei w grupie kontrolnej dochód wyniósł w tym roku średnio 61,0 tys. zł. Różnice w dochodach między grupami ze wsparciem a grupą kontrolną nie były jednak istotne statystycznie.

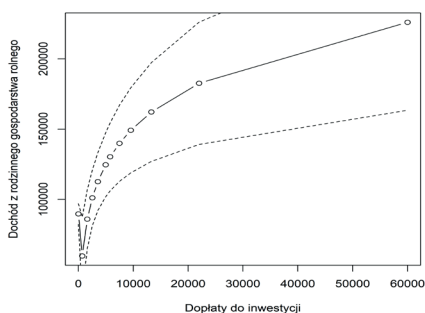
W grupie gospodarstw specjalizujących się w chowie zwierząt ziarnożernych, przeciętnie wyższy dochód w porównaniu z grupą kontrolną osiągnęły gospodarstwa otrzymujące względnie wysokie wsparcie dla inwestycji. W 2007 roku podmioty, które uzyskały względnie niewielkie wsparcie (średnio 6,9 tys. zł/gospodarstwo), osiągnęły dochód w wysokości 73,1 tys. zł, podczas gdy te, które otrzymały względnie wysokie wsparcie (średnio 229,8 tys. zł/gospodarstwo) – dochód równy średnio 162,7 tys. zł. W tym samym czasie przeciętny dochód w grupie kontrolnej wyniósł 72,8 tys. zł. Istotną różnicę

w dochodach zaobserwowano jedynie między grupą z wysokimi dopłatami a grupą kontrolną. Z kolei w 2011 roku gospodarstwa ze względnie niskim wsparciem (średnio 5,7 tys. zł/gospodarstwo) uzyskały dochód w wysokości 122,4 tys. zł, który był nieistotnie niższy w porównaniu z przeciętnym dochodem w grupie kontrolnej, który wyniósł 124,7 tys. zł. Gospodarstwa korzystające ze względnie wysokiego wsparcia (średnio 68,4 tys. zł/gospodarstwo) osiągnęły w tym samym roku dochód równy średnio 174,4 tys. zł. Różnica między tą grupą a grupą kontrolną nie była jednak istotna statystycznie. Po 2016 roku gospodarstwa, które otrzymały wsparcie dla inwestycji (bez względu na jego wysokość), uzyskiwały przeciętnie wyższe dochody niż gospodarstwa bez dopłat. W 2016 roku gospodarstwa dysponujące dopłatami w wysokości średnio 5,9 tys. zł osiągnęły dochód równy 179,8 tys. zł, podczas gdy te z dopłatami na poziomie 88,7 tys. zł – dochód w wysokości 242,1 tys. zł. W grupie kontrolnej średni dochód wyniósł z kolei 154,7 tys. zł. W ostatnim analizowanym roku, tj. 2021, otrzymanie względnie niskich dopłat do inwestycji (średnio 15,0 tys. zł/gospodarstwo) prowadziło do osiągnięcia przeciętnego dochodu w wysokości 218,0 tys. zł, podczas gdy uzyskanie względnie wysokich dopłat (średnio 168,0 tys. zł/gospodarstwo) przynosiło dochód na poziomie 278,9 tys. zł. W grupie kontrolnej średni dochód wyniósł wówczas 198,6 tys. zł.

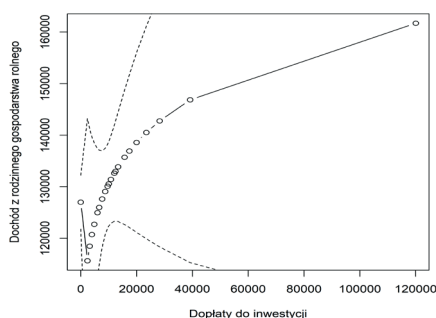
Ostatnią z analizowanych grup były gospodarstwa o mieszanej specjalizacji. Te z nich, które otrzymały dopłaty do inwestycji (bez względu na ich wysokość), uzyskiwały zwykle wyższy dochód niż gospodarstwa bez dopłat, a im wyższe było wsparcie, tym różnica w dochodach stawała się bardziej istotna statystycznie. W 2007 roku gospodarstwa, które otrzymały względnie niewielkie wsparcie (średnio 4,5 tys. zł na gospodarstwo), osiągnęły dochód na poziomie 64,4 tys. zł, podczas gdy te, które otrzymały względnie wysokie wsparcie (średnio 212,8 tys. zł/gospodarstwo), dysponowały dochodem w wysokości 141,9 tys. zł. W grupie kontrolnej przeciętny dochód wyniósł w tym roku 43,0 tys. zł. Pod koniec perspektywy finansowej, a więc w 2013 roku, otrzymanie niskiego wsparcia (średnio 6,3 tys. zł/gospodarstwo) prowadziło do uzyskania dochodu wynoszącego średnio 75,3 tys. zł, podczas gdy w przypadku wysokich dopłat (średnio 76,7 tys. zł/gospodarstwo) przeciętny dochód wynosił 109,1 tys. zł. Wśród gospodarstw bez dopłat dochód kształtował się na poziomie średnio 56,3 tys. zł. W kolejnym okresie programowania, tj. w 2016 roku, gospodarstwa ze względnie niskim wsparciem

(średnio 7,4 tys. zł/gospodarstwo) uzyskały dochód w wysokości 80,4 tys. zł, podczas gdy dochody gospodarstw ze względnie wysokim wsparciem (średnio 76,9 tys. zł/gospodarstwo) stanowiły średnio 113,3 tys. zł. W grupie kontrolnej przeciętny dochód wyniósł wówczas 66,4 tys. zł. Na koniec analizowanego okresu, tj. w 2021 roku, gospodarstwa, które uzyskały dopłaty do inwestycji o wartości średnio 9,6 tys. zł, osiągnęły dochód w wysokości 103,4 tys. zł, a gospodarstwa, które otrzymały wsparcie w kwocie średnio 100,0 tys. zł, uzyskały przeciętny dochód równy 136,2 tys. zł. Średnia wysokość dochodu w grupie kontrolnej wyniosła z kolei w tym roku 91,5 tys. zł. Bez względu na wysokość dopłat do inwestycji między wspieranymi gospodarstwami rolnymi a gospodarstwami bez dopłat nie zaobserwowano jednak wtedy istotnych różnic.

Uprawy polowe w 2007 roku



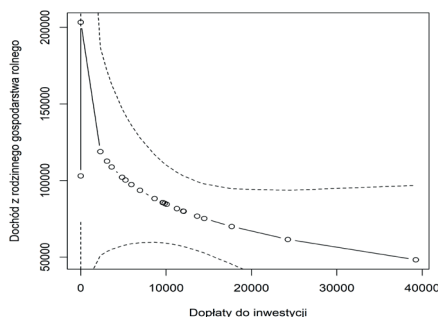
Uprawy polowe w 2021 roku



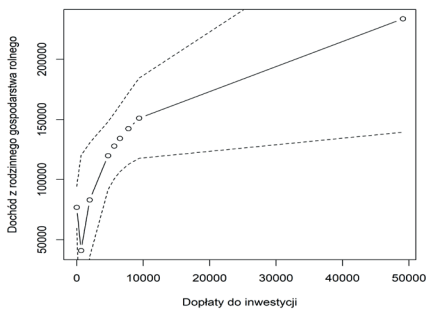
Uprawy ogrodnicze w 2007 roku

Brak wystarczającej puli danych
do poddania analizie

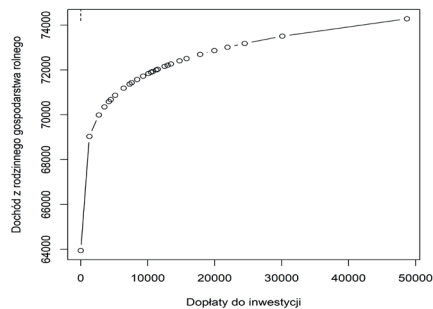
Uprawy ogrodnicze w 2021 roku



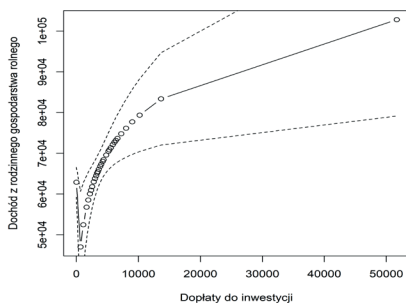
Uprawy trwałe w 2007 roku



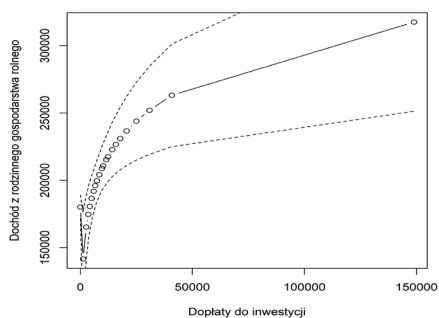
Uprawy trwałe w 2021 roku



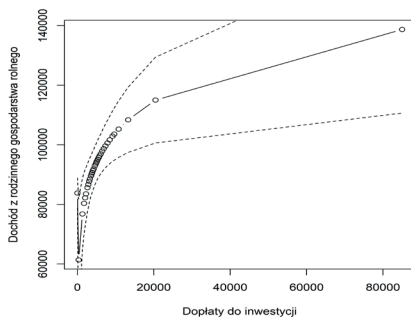
Krowy mleczne w 2007 roku



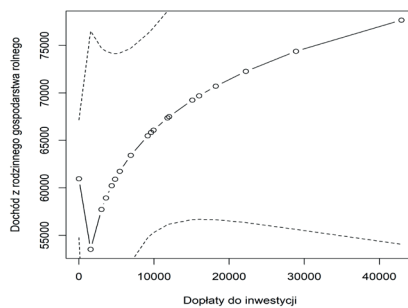
Krowy mleczne w 2021 roku

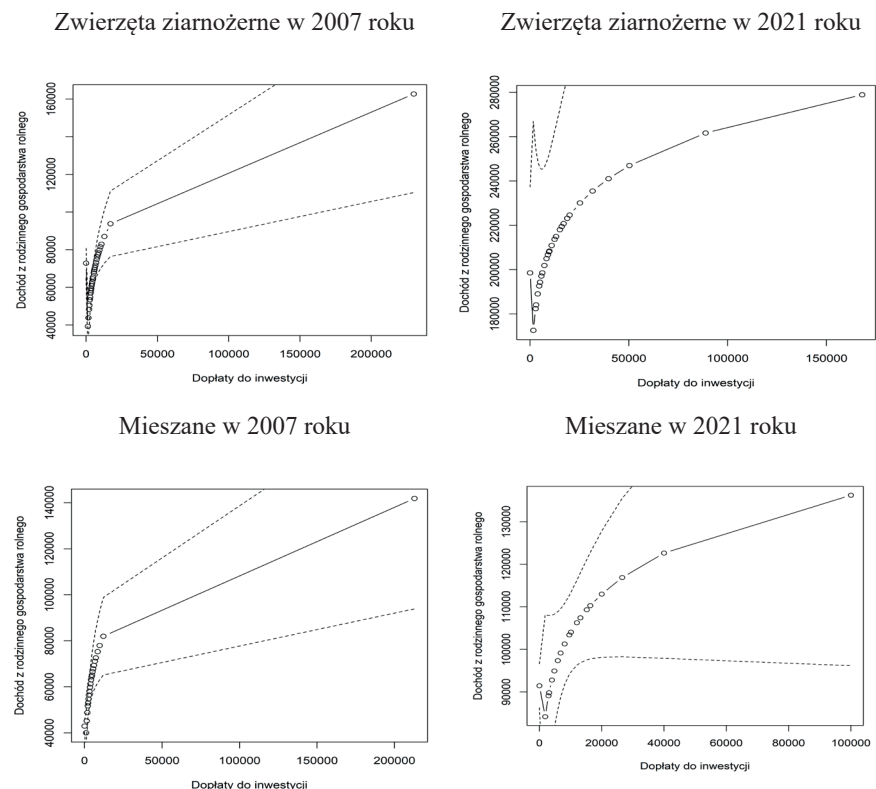


Zwierzęta trawożerne w 2007 roku



Zwierzęta trawożerne w 2021 roku





Rysunek 12. Przeciętny efekt oddziaływania dopłat do inwestycji na dochód z rodzinnego gospodarstwa rolnego według typów specjalizacji

Źródło: opracowanie własne.

Wyniki pomiaru według kryterium kierunku produkcji

H2: Dopłaty inwestycyjne, według kryterium specjalizacji, podnoszą poziom konkurencyjności rodzinnych gospodarstw rolnych w zróżnicowanym zakresie w zależności od kierunku produkcji.

W ramach drugiej hipotezy skoncentrowano się na oczekiwanym dodatnim wpływie dopłat inwestycyjnych na podniesienie poziomu konkurencyjności rodzinnych gospodarstw rolnych w zróżnicowanym zakresie w zależności od kierunku produkcji. Wsparcie przyznawane gospodarstwom pod postacią dopłat do inwestycji w sposób pośredni przyczynia się do wzrostu osiąganego przez nie dochodu. Różnice w osiągniętych efektach dochodowych znalazły odzwierciedlenie w różnicach na poziomie przeciętnych dochodów osiąganych przez producentów rolnych z grupy eksperymentalnej i kontrolnej. Wyniki

przeprowadzonego badania wskazują, że dopłaty do inwestycji oddziaływały na dochód z rodzinnego gospodarstwa rolnego w poszczególnych klasach według kierunku specjalizacji w następujący sposób:

- dla gospodarstw o polowym kierunku produkcji w okresie programowania 2007-2013 zauważalne jest, że otrzymanie dopłat do inwestycji albo nie wpłynęło istotnie na różnice w dochodzie w porównaniu z gospodarstwami bez dopłat, albo dopiero uzyskanie względnie wysokiego wsparcia dla inwestycji prowadziło do uzyskania istotnie wyższego dochodu; podobnie sytuacja kształtowała się na początku i pod koniec kolejnej perspektywy czasowej, tj. w 2016 i 2021 roku, w których również dopiero uzyskanie względnie wysokiego wsparcia do inwestycji prowadziło do wyższego dochodu; natomiast w latach 2017-2020 gospodarstwa, które otrzymały wsparcie (zarówno te, które otrzymały względnie niskie wsparcie, jak i te, które otrzymały względnie wysokie wsparcie), uzyskały przeciętnie wyższy dochód niż gospodarstwa w grupie kontrolnej;
- dla gospodarstw specjalizujących się w uprawach ogrodniczych od połowy okresu programowania z lat 2007-2013 do początkowego okresu kolejnego programowania 2014-2020, tj. od 2010 do 2017 r., dopiero uzyskanie względnie wysokiego wsparcia dla inwestycji prowadziło do uzyskania istotnie wyższego dochodu w porównaniu z gospodarstwami bez dopłat; interesujące wyniki otrzymano dla lat 2018-2021, kiedy gospodarstwa, które otrzymały dopłaty do inwestycji uzyskiwały istotnie niższe wyniki w porównaniu z gospodarstwami w grupie kontrolnej;
- dla gospodarstw specjalizujących się w uprawach trwałych – w całym analizowanym okresie dochody gospodarstw, które otrzymały dopłaty do inwestycji, były przeciętnie wyższe niż w gospodarstwach bez dopłat, z wyjątkiem lat 2010-2011 oraz 2013 r., w przypadku których różnica w dochodzie była nieistotna statystycznie;
- dla gospodarstw specjalizujących się w hodowli krów mlecznych zarówno w początkowym, jak i w końcowym okresie programowania z lat 2007-2013 jedynie uzyskanie wysokiego poziomu wsparcia dla inwestycji prowadziło do uzyskania względnie wysokiego dochodu, w kolejnej perspektywie finansowej, zarówno na początku, jak i pod koniec okresu programowania, tj. w 2016 i w 2021 roku, otrzymanie dopłaty do inwestycji, bez względu na wysokość wsparcia, prowadziło zaś do uzyskania istotnie wyższego dochodu;

- dla gospodarstw specjalizujących się w hodowli zwierząt trawożernych jedynie w pierwszym roku objętym analizą uzyskanie względnie wysokiego wsparcia prowadziło do uzyskania istotnie wyższego dochodu w porównaniu z grupą kontrolną, w prawie całym pozostałym okresie różnice w uzyskiwanych dochodach były zaś nieistotne statystycznie, nie ma zatem możliwości wykazania znacznego wsparcia dla gospodarstw o danym kierunku produkcji;
- dla gospodarstw specjalizujących się w hodowli zwierząt ziarnożernych najsilniejszy wpływ dopłat do inwestycji został odnotowany w perspektywie 2014-2020, w trakcie której gospodarstwa uzyskujące wsparcie do inwestycji, bez względu na jego wielkość uzyskiwały istotnie wyższy dochód w porównaniu z gospodarstwami bez dopłat;
- dla gospodarstw o mieszanym kierunku produkcji – w całym analizowanym okresie jedynie gospodarstwa, które otrzymały względnie wysoki poziom wsparcia dla inwestycji, uzyskiwały istotnie wyższe dochody niż w gospodarstwach bez dopłat, z wyjątkiem 2021 roku, w przypadku którego różnica w dochodach była nieistotna statystycznie.

Uzyskanie powyższych wyników pozwoliło na potwierdzenie hipotezy drugiej, tj. że **dopłaty inwestycyjne, według kryterium specjalizacji, podnoszą poziom konkurencyjności rodzinnych gospodarstw rolnych w zróżnicowanym zakresie w zależności od kierunku produkcji.**

6.2.3. Wyniki pomiaru przeciętnego efektu oddziaływania dopłat do inwestycji według kryterium makroregionu

W przypadku gospodarstw rolnych zlokalizowanych na Pomorzu i Mazurach w początkowym okresie, tj. w latach 2007-2008, osiągnięcie wyższego dochodu (na tle grupy kontrolnej) było możliwe jedynie w sytuacji przyznania względnie wysokiego wsparcia dla inwestycji. Gospodarstwa, które otrzymały w tych latach względnie niskie dopłaty (odpowiednio: średnio 4,7 i 1,0 tys. zł/gospodarstwo) uzyskały przeciętny dochód w wysokości odpowiednio: 92,2 i 44,5 tys. zł, podczas gdy średni dochód w gospodarstwach bez dopłat wyniósł odpowiednio: 96,8 i 65,3 tys. zł. Przeciętny dochód w gospodarstwach, które otrzymały relatywnie wysokie wsparcie (odpowiednio: średnio 59,7 i 51,9 tys. zł/gospodarstwo), był z kolei równy odpowiednio: 189,5 i 129,8 tys. zł. Analogiczna sytuacja miała miejsce w latach 2010-2013, kiedy to gospodarstwa, które otrzymały niskie wsparcie, osiągały

niższy dochód niż gospodarstwa bez dopłat, a wyższą wartość dochodu można było zaobserwować jedynie w grupie gospodarstw, które uzyskały względnie wysokie wsparcie dla inwestycji. W 2010 roku (średnio 1,4 tys. zł/gospodarstwo) średni dochód przy niskich dopłatach wyniósł 68,3 tys. zł, a przy wysokich (średnio 51,9 tys. zł/gospodarstwo) – 191,6 tys. zł, podczas gdy wśród gospodarstw pozbawionych wsparcia przeciętny dochód był równy 103,2 tys. zł. W obu przypadkach różnice te były istotne statystycznie. W 2013 roku otrzymanie dopłat do inwestycji wynoszących średnio 1,2 tys. zł prowadziło do osiągnięcia przeciętnego dochodu w wysokości 93,4 tys. zł, a otrzymanie dopłat wynoszących średnio 98,3 tys. zł zapewniało przeciętny dochód równy 226,5 tys. zł. W grupie gospodarstw nieotrzymujących dopłat dochód wyniósł średnio 111,4 tys. zł. W tym przypadku różnice te nie były jednak istotne statystycznie. Od 2014 roku uzyskanie jakichkolwiek dopłat do inwestycji prowadziło zwykle do osiągnięcia wyższego dochodu niż ten osiągnięty przez gospodarstwa pozbawione takiego wsparcia. W 2014 roku gospodarstwa, które otrzymały względnie niskie wsparcie (średnio 8,9 tys. zł/gospodarstwo) osiągnęły przeciętny dochód w wysokości 127,9 tys. zł, podczas gdy gospodarstwa ze względnie wysokimi dopłatami do inwestycji (średnio 67,4 tys. zł/gospodarstwo) uzyskały dochód wynoszący średnio 146,6 tys. zł. Przeciętny dochód w grupie kontrolnej wyniósł natomiast 98,1 tys. zł. W ostatnim analizowanym roku, tj. 2021, przy niskim wsparciu dla inwestycji (średnio 9,6 tys. zł) przeciętny dochód beneficjentów wynosił 163,3 tys. zł, z kolei przy wysokim wsparciu (średnio 168,0 tys. zł) było to 178,8 tys. zł. W grupie gospodarstw nieotrzymujących dopłat przeciętny dochód był natomiast równy 134,4 tys. zł. O ile uzyskanie dopłat do inwestycji prowadziło do osiągnięcia wyższego dochodu niż grupa kontrolna, o tyle różnice te zwykle nie były istotne statystycznie (wyjątkiem były wyniki gospodarstw z 2015 roku).

W Wielkopolsce i na Śląsku w latach 2007-2010 gospodarstwa rolne, które otrzymały względnie niewielkie wsparcie dla inwestycji, osiągnęły niższe dochody niż grupa kontrolna. Dopiero uzyskanie relatywnie wysokich dopłat pozwoliło na osiągnięcie istotnie wyższych dochodów. W 2007 roku gospodarstwa z niskim wsparciem (średnio 2,6 tys. zł/gospodarstwo) odnotowały przeciętny dochód w wysokości 68,7 tys. zł, podczas gdy w grupie gospodarstw pozbawionych dopłat wyniósł on średnio 80,4 tys. zł. Gospodarstwa, które otrzymały wsparcie wynoszące średnio 96,4 tys. zł, uzyskały

z kolei przeciętny dochód w wysokości 171,3 tys. zł. W 2010 roku gospodarstwa z dopłatami do inwestycji na poziomie średnio 3,2 tys. zł uzyskiwały przeciętny dochód równy 95,2 tys. zł, a gospodarstwa ze wsparciem wynoszącym już średnio 99,9 tys. zł – dochód w wysokości 202,1 tys. zł. W grupie kontrolnej przeciętny dochód wyniósł z kolei 98,1 tys. zł. Od 2013 roku otrzymanie wsparcia dla inwestycji (bez względu na jego wysokość) prowadziło do osiągnięcia wyższego dochodu niż w przypadku gospodarstw bez dopłat. Jednakże dopiero otrzymanie względnie wysokiego wsparcia powodowało, iż różnice te były istotne statystycznie. W 2013 roku gospodarstwa, które otrzymały wsparcie o wartości średnio 3,2 tys. zł, osiągnęły przeciętny dochód w wysokości 101,3 tys. zł, podczas gdy gospodarstwa ze wsparciem wynoszącym średnio co najmniej 10,7 tys. zł – dochód równy minimum 133,6 tys. zł. W grupie kontrolnej średni dochód wyniósł wówczas 98,5 tys. zł. Co więcej, po 2015 roku spadła w próbie liczba gospodarstw otrzymujących dopłaty do inwestycji – w latach 2007-2014 było to około 30% gospodarstw z regionu Wielkopolski i Śląska, z kolei od 2015 roku – już jedynie 20% względem pierwotnej liczebności próby. W 2015 roku gospodarstwa rolne, których dopłaty wyniosły średnio 10,1 tys. zł, osiągnęły dochód w wysokości 109,5 tys. zł, a te, które otrzymały wsparcie na poziomie średnio 120,0 tys. zł, uzyskały dochód równy 185,6 tys. zł. W grupie kontrolnej przeciętny dochód wynosił natomiast 74,2 tys. zł. W 2018 roku gospodarstwa otrzymujące względnie niskie dopłaty (średnio 8,5 tys. zł/gospodarstwo) uzyskały przeciętny dochód w wysokości 129,9 tys. zł, a gospodarstwa z względnie wysokim wsparciem (średnio 74,7 tys. zł/gospodarstwo) – dochód wynoszący średnio 181,6 tys. zł, podczas gdy w grupie gospodarstw bez dopłat przeciętny dochód wyniósł 92,4 tys. zł. W ostatnim analizowanym roku, tj. 2021, otrzymanie niskiego wsparcia dla inwestycji (średnio 9,1 tys. zł/gospodarstwo) prowadziło do uzyskania przeciętnego dochodu w wysokości 183,5 tys. zł. Gospodarstwa ze względnie wysokim wsparciem (średnio 120,0 tys. zł/gospodarstwo) osiągnęły z kolei przeciętny dochód równy 201,4 tys. zł, podczas gdy w grupie kontrolnej wyniósł on 147,7 tys. zł.

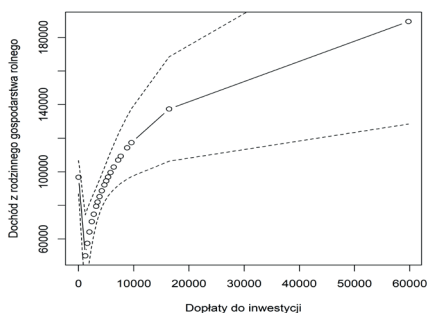
W przypadku gospodarstw z Mazowsza i Podlasia na początku analizowanego okresu, tj. w 2007 roku, otrzymanie dopłat do inwestycji przełożyło się na istotnie wyższy dochód w porównaniu z grupą kontrolną. Gospodarstwa, które uzyskały względnie niewielkie wsparcie (średnio 4,2 tys. zł/gospodarstwo), osiągnęły przeciętny dochód w wysokości 67,0 tys. zł, podczas

gdy te które otrzymały względnie wysokie wsparcie (średnio 229,8 tys. zł/gospodarstwo), odnotowały dochód wynoszący średnio 143,4 tys. zł. W grupie gospodarstw bez dopłat przeciętny dochód wyniósł z kolei 52,3 tys. zł. Analogiczna sytuacja miała miejsce w 2008 roku. W latach 2009-2010 gospodarstwa, które otrzymały niskie wsparcie dla inwestycji, osiągnęły przeciętnie niższy (choć nieistotnie) dochód na tle grupy kontrolnej. Dopiero wyższe dopłaty prowadziły do uzyskania istotnie wyższego dochodu niż gospodarstwa, które w ogóle nie otrzymały dopłat do inwestycji. W latach 2011-2012 oraz 2015-2019 gospodarstwa z dopłatami osiągały przeciętnie wyższe dochody niż gospodarstwa z grupy kontrolnej. W 2011 roku jednostki, które otrzymały wsparcie na poziomie średnio 3,0 tys. zł, uzyskały dochód w wysokości 83,9 tys. zł, z kolei gospodarstwa, w przypadku których przeciętna kwota dotacji wyniosła 119,1 tys. zł odnotowały dochód równy średnio 144,4 tys. zł. W grupie kontrolnej przeciętny dochód wyniósł w tym czasie z kolei 80,9 tys. zł. W 2015 roku gospodarstwa otrzymujące dopłaty na poziomie średnio 10,4 tys. zł/gospodarstwo osiągnęły przeciętny dochód w wysokości 91,9 tys. zł, a w przypadku dopłat na kwotę średnio 89,3 tys. zł – dochód wynoszący przeciętnie 153,7 tys. zł. Były to istotnie wyższe wartości niż w grupie kontrolnej, w której średni dochód wyniósł 55,4 tys. zł. W 2019 roku gospodarstwa ze względnie niskim wsparciem (średnio 9,6 tys. zł/gospodarstwo) uzyskały dochód w wysokości 90,2 tys. zł, podczas gdy gospodarstwa otrzymujące względnie wysokie dotacje (średnio 100,0 tys. zł/gospodarstwo) osiągnęły dochód na poziomie 140,2 tys. zł, a gospodarstwa pozbawione dopłat – dochód równy średnio 83,2 tys. zł. W dwóch ostatnich analizowanych latach, tj. 2020-2021, dochód gospodarstw, które otrzymały względnie niskie wsparcie, był niższy niż dochód w grupie kontrolnej. W 2021 roku gospodarstwa otrzymujące dopłaty do inwestycji w wysokości średnio 4,9 tys. zł osiągnęły dochód wynoszący 92,2 tys. zł, podczas gdy te uzyskujące wyższe wsparcie (średnio 148,9 tys. zł/gospodarstwo) – dochód w wysokości 167,9 tys. zł. Z kolei wśród gospodarstw pozbawionych wsparcia przeciętny dochód wyniósł wówczas 105,1 tys. zł.

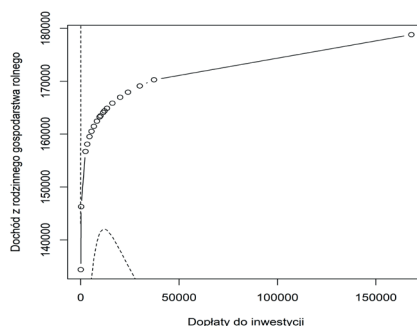
W regionie obejmującym Małopolskę i Pogórze w latach 2007-2009 gospodarstwa z dopłatami do inwestycji (bez względu na ich wysokość) osiągały przeciętnie wyższy dochód niż grupa kontrolna. W 2007 roku przy wsparciu równym średnio 4,4 tys. zł/gospodarstwo było to 59,7 tys. zł, a przy wsparciu wynoszącym 49,1 tys. zł – 80,3 tys. zł, podczas gdy przeciętny

dochód w grupie gospodarstw bez dopłat był równy 59,2 tys. zł. Analogiczna zależność wystąpiła w latach 2011-2016. W 2011 roku gospodarstwa, które otrzymały wsparcie dla inwestycji w wysokości 3,6 tys. zł, uzyskały dochód wynoszący 76,6 tys. zł, a te, które otrzymały dopłaty w wysokości 102,8 tys. zł, odnotowały dochód równy 154,0 tys. zł. W grupie kontrolnej średni dochód wyniósł z kolei 73,8 tys. zł. W 2016 roku gospodarstwa ze względnie niskimi dopłatami (średnio 2,6 tys. zł/gospodarstwo) uzyskały przeciętny dochód w wysokości 78,9 tys. zł, podczas gdy gospodarstwa ze względnie wysokimi dopłatami (średnio 66,0 tys. zł/gospodarstwo) – dochód w wysokości 140,3 tys. zł. Przeciętny dochód w grupie kontrolnej wyniósł wówczas 74,9 tys. zł. Podobnie było również w latach 2019-2020. W 2019 roku gospodarstwa, które otrzymały dopłaty do inwestycji na poziomie średnio 3,8 tys. zł, uzyskały przeciętny dochód równy 76,2 tys. zł, z kolei gospodarstwa, w których dopłaty te wyniosły średnio 83,3 tys. zł, osiągnęły przeciętny dochód w wysokości 109,0 tys. zł. W grupie gospodarstw pozbawionych wsparcia w 2019 roku średni dochód wyniósł 74,6 tys. zł. W ostatnim analizowanym roku, tj. 2021, gospodarstwa, którym przekazano względnie niskie dopłaty, osiągnęły niższy lub porównywalny z grupą kontrolną dochód. Dopiero jednostki, które otrzymały wsparcie w wysokości co najmniej 12,0 tys. zł, uzyskały dochód na poziomie co najmniej 105,0 tys. zł, podczas gdy przeciętny dochód w grupie kontrolnej, który wyniósł wówczas 97,1 tys. zł.

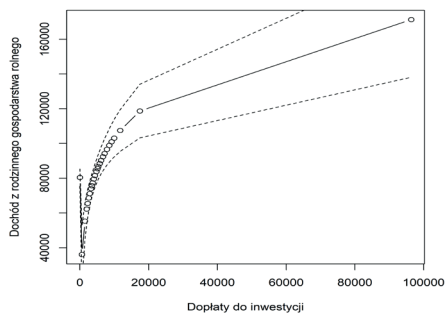
Pomorze i Mazury w 2007 roku



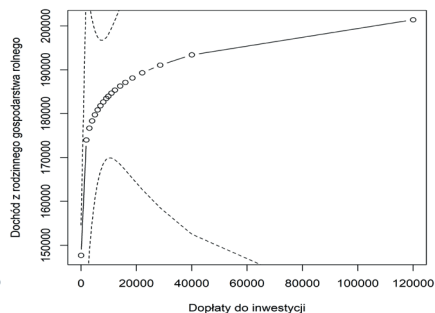
Pomorze i Mazury w 2021 roku



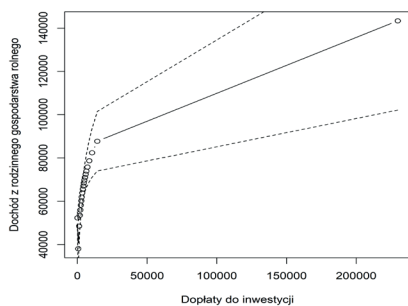
Wielkopolska i Śląsk w 2007 roku



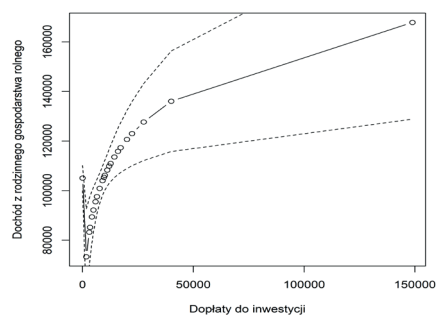
Wielkopolska i Śląsk w 2021 roku



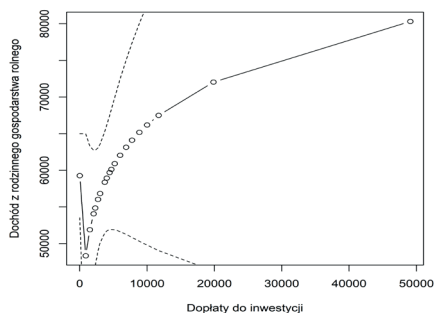
Mazowsze i Podlasie w 2007 roku



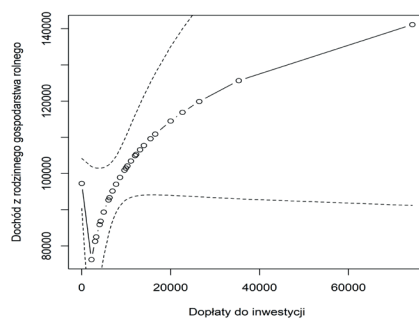
Mazowsze i Podlasie w 2021 roku



Małopolska i Pogórze w 2007 roku



Małopolska i Pogórze w 2021 roku



Rysunek 13. Przeciętny efekt oddziaływania dopłat do inwestycji na dochód z rodzinnego gospodarstwa rolnego w regionach FADN

Źródło: opracowanie własne.

Wyniki pomiaru według kryterium lokalizacji

H3: Dopłaty inwestycyjne, według kryterium lokalizacji gospodarstwa, w jednakowym stopniu podnoszą poziom konkurencyjności wszystkich rodzinnych gospodarstw rolnych.

Trzecia hipoteza badawcza odnosiła się do oczekiwanego dodatniego wpływu dopłat inwestycyjnych na podniesienie konkurencyjności rodzinnych gospodarstw rolnych w jednakowym stopniu bez względu na kryterium lokalizacji gospodarstwa. Z uwagi na fakt, że programy w ramach PROW w kolejnych perspektywach finansowych są sformułowane w taki sam sposób dla całego kraju, przypuszcza się, że efekt w postaci podniesienia konkurencyjności powinien być tożsamy. Wyniki przeprowadzonego badania wskazują, że dopłaty do inwestycji oddziaływały na dochód z rodzinnego gospodarstwa rolnego w poszczególnych klasach makroregionów w następujący sposób:

- dla gospodarstw w makroregionie Pomorze i Mazury w początkowym okresie programowania 2007-2013 jedynie uzyskanie względnie wysokiego wsparcia dla inwestycji prowadziło do osiągnięcia wyższego dochodu; pod koniec okresu wymienionego programowania oraz w kolejnej perspektywie finansowej 2014-2020 uzyskanie jakiegokolwiek wsparcia prowadziło zwykle do osiągnięcia wyższego dochodu niż w przypadku gospodarstw z grupy kontrolnej, ta różnica nie była jednak zazwyczaj istotna statystycznie (z wyjątkiem 2015 roku);
- dla gospodarstw w makroregionie Wielkopolska i Śląsk – w całym analizowanym okresie dochody gospodarstw, które otrzymały relatywnie wysokie dopłaty do inwestycji były przeciętnie wyższe niż w gospodarstwach bez dopłat;
- dla gospodarstw w makroregionie Mazowsze i Podlasie – w całym analizowanym okresie uzyskanie dopłat do inwestycji, bez względu na ich wielkość, prowadziło do otrzymania istotnie wyższego dochodu niż w przypadku gospodarstw bez inwestycji; wyjątek stanowią lata 2009-2010 oraz 2020-2021, w przypadku których dopiero uzyskanie względnie wysokiego wsparcia dla inwestycji prowadziło do osiągnięcia wyższego dochodu, uzyskanie niskiego wsparcia prowadziło zaś do uzyskania niższego dochodu niż w grupie kontrolnej (wynik ten dla lat 2009-2020 nie był jednak istotny statystycznie);

- dla gospodarstw w makroregionie Małopolska i Pogórze – w całym analizowanym okresie uzyskanie dopłat do inwestycji, bez względu na ich wielkość, prowadziło do otrzymania istotnie wyższego dochodu niż w przypadku gospodarstw bez inwestycji; wyjątek stanowi 2021 rok, w przypadku którego dopiero uzyskanie relatywnie wysokiego wsparcia dla inwestycji prowadziło do uzyskania wyższego dochodu niż w grupie kontrolnej.

Uzyskanie powyższych wyników pozwoliło na odrzucenie hipotezy trzeciej, tj. że **dopłaty inwestycyjne, według kryterium lokalizacji gospodarstwa, w jednakowym stopniu podnoszą poziom konkurencyjności wszystkich rodzinnych gospodarstw rolnych.**

Podsumowanie

Weryfikacja hipotez

Ze względu na specyfikę rodzinnych gospodarstw rolnych ich rozwój wspierany jest przez szerokie spektrum instrumentów interwencyjnych. Z uwagi na takie ich cechy jak lokalizacja, rodzaj specjalizacji bądź wielkość ekonomiczna występują jednak różnice w formie i kształcie implementowanych działań proinwestycyjnych, co może z kolei wpływać na skalę i możliwości rozwoju technicznego wyposażenia gospodarstw rolnych. Historyczny i teraźniejszy rozwój tych podmiotów jest znacznie zróżnicowany ze względu na wyszczególnione kryteria. Splot zaszczości historycznych spowodował, że rolnictwo w Polsce w przededniu wstąpienia do UE było relatywnie niedofinansowane, przestarzałe technologicznie i rozdrobnione, co rzutowało na jego niską konkurencyjność. Dlatego uzasadnione było skoncentrowanie się na finansowaniu takich działań z zakresu polityki rolnej, które miały ten stan zmienić. Co więcej, zdecydowanie większe, niż w przeważającej liczbie krajów tzw. starej Unii, było w Polsce gospodarcze i społeczne znaczenie rolnictwa, o czym świadczy np. wyższy odsetek zatrudnionych w tym sektorze czy też jego udział w kreowaniu PKB. Z przeprowadzonego przeglądu literatury wynika, że możliwość pozyskiwania dopłat inwestycyjnych w ramach WPR stwarzała (i nadal stwarza) szansę na polepszenie konkurencyjności rodzinnych gospodarstw rolnych w Polsce, mierzoną dochodem z gospodarstwa rolnego, co potwierdzają również przeprowadzone badania, pozwalające na weryfikację postawionych na wstępie hipotez.

Zakres podjętej tematyki badawczej stanowił podstawę do sformułowania hipotezy głównej pracy, zgodnie z którą WPR, poprzez stosowanie instrumentów proinwestycyjnych, sprzyja podnoszeniu poziomu konkurencyjności rodzinnych gospodarstw rolnych w Polsce. Ustosunkowanie się do hipotezy głównej wymagało postawienia i zweryfikowania trzech hipotez badawczych, które w powiązaniu z przyjętymi kryteriami oceny rodzinnych gospodarstw rolnych (pod względem wielkości ekonomicznej, specjalizacji oraz lokalizacji) pozwoliły dokładnie je scharakteryzować. W ramach weryfikacji hipotezy pierwszej dokonano oceny, czy dopłaty inwestycyjne

podnoszą w zróżnicowanym zakresie poziom konkurencyjności rodzinnych gospodarstw rolnych w zależności od ich wielkości ekonomicznej. Weryfikacja hipotezy drugiej odnosiła się do ustalenia, czy dopłaty inwestycyjne podnoszą w zróżnicowanym zakresie poziom konkurencyjności rodzinnych gospodarstw rolnych w zależności od realizowanego przez nie kierunku produkcji. W ramach hipotezy trzeciej zweryfikowano, czy dopłaty inwestycyjne w jednakowym stopniu wpływają na wzrost poziomu konkurencyjności wszystkich rodzinnych gospodarstw rolnych bez względu na ich lokalizację.

W toku rozważań potwierdzono pierwszą hipotezę badawczą: dopłaty inwestycyjne silniej wspierały gospodarstwa rolne o większym rozmiarze ekonomicznym, wyznaczanym parametrem standardowej produkcji. Różnice w osiąganych efektach dochodowych znalazły odzwierciedlenie w różnicy na poziomie przeciętnych dochodów rolniczych osiąganych przez beneficjentów dopłat inwestycyjnych i gospodarstwa bez takich dopłat. Lepsze efekty uzyskiwały gospodarstwa rolne otrzymujące wyższe kwoty dopłat do inwestycji. W przypadku niskich kwot dofinansowania różnice te nie zawsze były widoczne bądź istotne statystycznie, a w niektórych przypadkach nawet gospodarstwa bez dopłat do inwestycji uzyskiwały wyższy poziom dochodu niż gospodarstwa o niskich kwotach wsparcia.

Na podstawie przeprowadzonych badań potwierdzono również hipotezę drugą: dopłaty inwestycyjne, według kryterium specjalizacji, silniej podnoszą konkurencyjność rodzinnych gospodarstw rolnych specjalizujących się w uprawach polowych lub chowie zwierząt ziarnożernych, a słabiej oddziałując na konkurencyjność gospodarstw specjalizujących się w chowie krów mlecznych.

Trzecią hipotezę badawczą natomiast odrzucono. Gospodarstwa rolne, które uzyskiwały wyższe dopłaty do inwestycji, osiągały wyższy dochód niż gospodarstwa rolne otrzymujące niewielkie kwoty wsparcia, co było powiązane z kryterium lokalizacji. Zwykle wyższe dopłaty do inwestycji uzyskiwały większe i silniejsze gospodarstwa z makroregionu FADN obejmującego Pomorze i Mazury oraz Wielkopolskę i Śląsk, niższe z kolei bardziej rozdrobnione i słabsze gospodarstwa zlokalizowane w Małopolsce i na Pogórzu.

Przeprowadzone badania potwierdziły użyteczność metod kontrfaktycznych (w tym metody *generalized propensity score*) w badaniu roli mechanizmów interwencyjnych WPR na przykładzie dopłat inwestycyjnych w kształtowaniu konkurencyjności rodzinnych gospodarstw rolnych

w Polsce. Rozwiązanie postawionego problemu badawczego pozwoliło na sformułowanie ogólnej konkluzji, że WPR, poprzez stosowanie instrumentów proinwestycyjnych, sprzyja podnoszeniu konkurencyjności rodzinnych gospodarstw rolnych w Polsce będących beneficjentami dopłat do inwestycji. W ten sposób analizowane mechanizmy stały się dodatkowym impulsem przyspieszającym procesy koncentracji zasobowej i produkcyjnej w rolnictwie.

Wnioski z badań

Na podstawie przeprowadzonej analizy można stwierdzić, że rodzinne gospodarstwa rolne w Polsce różnią się między sobą znacznie pod względem potencjału konkurencyjnego. Jednym z determinantów tych zmian były i są niewątpliwie działania podejmowane w ramach WPR. Skutkowały one w pierwszej kolejności wzrostem dochodów, a później także wzrostem produkcji, poziomu inwestycji i efektywności prowadzenia działalności rolniczej. WPR w sposób bezpośredni wpływała w znacznej mierze na wzrost dochodów gospodarstw rolnych (płatności bezpośrednie), także poprzez działania o charakterze inwestycyjnym (modernizacja gospodarstw rolnych, młody rolnik). Mimo istnienia pewnych wspólnych tendencji w przypadku większości miar i wskaźników konkurencyjności kierunek i tempo zmian w warunkach członkostwa w UE przyjmowały różny stopień nasilenia i były uzależnione od rozmiarów podmiotów rolnych, profilu ich działalności i lokalizacji (makroregionu FADN). Największe zmiany, jakie zaszły od 2004 roku, dotyczyły procesów koncentracji, specjalizacji oraz wieloobszarowego postępu technicznego i technologicznego, wzrostu produkcji i wzrostu inwestycji, oderwania dochodu od aktywów⁶¹⁸, a także wzrostu kapitałochłonności produkcji, wzrostu cen ziemi, związanego nie ze wzrostem produktywności, a z ograniczoną podażą gruntów na skutek płatności obszarowych, a także wzrostu świadomości przyrodniczej skłaniającej gospodarstwa rolne do funkcjonowania z poszanowaniem zasad ochrony środowiska naturalnego.

⁶¹⁸ A. Grzelak, *op. cit.*, 2022, s. 48-98. Autor nazywa oderwaniem dochodów od aktywów zjawisko wzrostu wartości aktywów podmiotów rolnych (bez podejmowania żadnej aktywności wynikającej ze wzrostu wartości ziemi) niepowodujące wzrostu dochodów (poza sytuacją sprzedaży ziemi).

W ujęciu regionalnym zwiększył się dystans między gospodarstwami zlokalizowanymi w regionie obejmującym Pomorze i Mazury a gospodarstwami z Małopolski i Pogórza. W ujęciu przestrzennym największe zmiany w warunkach członkowska w UE zaszły na północy i zachodzie Polski. Były one związane głównie ze zwiększaniem areалу produkcyjnego (poprzez zakup gruntów, dzierżawy oraz włączanie gruntów uprzednio wyłączonych z użytkowania, tj. ugorów i odłogów) oraz zmianami metod produkcji, tj. intensyfikacją produkcji, wzrostem inwestycji itd. Zmianie podlegało także zmniejszanie produkcji zwierzęcej. Ponadto widoczna była tendencja dostosowywania struktury i kierunku produkcji do programów wsparcia ze środków unijnych w celu maksymalizacji wpływów z tytułu wsparcia bezpośredniego, szczególnie w gospodarstwach, w których poziom wsparcia był niższy. W przeciwieństwie do nich w południowo-wschodnim rejonie Polski zaszły umiarkowane zmiany. Był to rezultat oddziaływania jednocześnie wielu czynników: od warunków klimatyczno-glebowych, poprzez istniejącą strukturę agrarną, aż po uwarunkowania historyczne (okres przebywania pod różnymi zaborami itp.). W dużej mierze wpłynęły one na znaczne rozdrobnienie analizowanych podmiotów rolnych położonych w makroregionie obejmującym Małopolskę i Pogórze. Mała przeciętna skala produkcji wpłynęła na niższą efektywność wykorzystania zaangażowanych czynników produkcji oraz mniejsze możliwości w zakresie pozyskania funduszy z budżetu WPR, co doprowadziło w rezultacie do niższej pozycji konkurencyjnej lokalnych gospodarstw rolnych w stosunku do gospodarstw funkcjonujących w pozostałych regionach FADN.

Przeobrażeniom polskich gospodarstw rolnych towarzyszą m.in. zmiany struktury agrarnej⁶¹⁹, które wiążą się ze spadkiem liczby gospodarstw

⁶¹⁹ Jak wynika z danych GUS, w latach 2004-2020 liczba gospodarstw rolnych o powierzchni powyżej 1 ha UR zmniejszyła się o około jedną czwartą, przy czym największy spadek odnotowano w grupie gospodarstw zajmujących do 5 ha UR. Spadki były obserwowane w każdej grupie do 20 ha UR, wzrost liczby gospodarstw był dotyczył zaś dopiero grup powyżej 20 ha UR. Największy wzrost liczby gospodarstw odnotowano w przypadku podmiotów o powierzchni powyżej 50 ha UR, w rezultacie czego nastąpił wzrost średniej powierzchni gospodarstwa rolnego. Zob. GUS, *Rocznik Statystyczny Rolnictwa*, Warszawa 2005, 2011, 2018, 2021.

oraz polaryzacją struktury obszarowej⁶²⁰. Gospodarstw najmniejszych ubywało przede wszystkim tam, gdzie brakowało następcy, który kontynuowałby prowadzenie gospodarstwa rolnego, często także w połączeniu z odchodzeniem od modelu rolnika „dwuzawodowego”, łączącego pracę w gospodarstwie z pracą na etacie. W pozostałych gospodarstwach produkcja zaczęła skupiać się coraz częściej w rękach właścicieli średnich i dużych gospodarstw rolnych o znamionach towarowości. Wzrost liczby największych gospodarstw rolnych miał związek ze wzrostem towarowości produkcji rolnej i poprawą jej opłacalności przy zachowaniu korzyści skali⁶²¹. Mimo to niewątpliwą cechą polskiego rolnictwa jest nadal wysoki stopień rozdrobnienia gospodarstw rolnych.

Bez względu na wysoką dynamikę zmian w zakresie struktury obszarowej w Polsce oraz postępującą koncentrację obszarowej dla utrzymania konkurencyjności gospodarstw rolnych kluczowe jest przyspieszenie w długim okresie koncentracji gospodarstw rolnych⁶²². W analizowanym okresie wzrosła liczebność konkurencyjnych gospodarstw rolnych charakteryzujących się dużą skalą produkcji wysokiej jakości. Są to gospodarstwa towarowe, silne ekonomicznie, dostarczające na rynek ok. 80% produkowanej żywności, cechujące się stosowaniem nowoczesnych technik i sposobów wytwarzania oraz wysokim poziomem konkurencyjności. Jest to ważne ze względu na wzrost znaczenia gospodarstw ukierunkowanych na rynek, gdyż ma to bezpośredni związek ze wzrostem towarowości produkcji rolnej oraz poprawą jej opłacalności przy zachowaniu korzyści skali.

Mimo to w strukturze gospodarstw rolnych w ujęciu ilościowym nadal dominują podmioty o niskim potencjale konkurencyjnym i ograniczonych możliwościach rozwoju, pełniące inne funkcje niż duże gospodarstwa towarowe (związane np. z wielofunkcyjnym rozwojem obszarów wiejskich, z bioróżnorodnością i ochroną środowisk naturalnego, pełniące funkcje kulturowe, społeczne itp.). Brak odpowiedniej skali produkcji rodzinne gospodarstwa rolne w Polsce rekompensują sobie w głównej mierze niskimi w porównaniu

⁶²⁰ J. Zegar, *Z badań nad rolnictwem społecznie zrównoważonym...*; GUS, *Rocznik Statystyczny Rolnictwa*, Warszawa 2004-2021; Domaszewicz B., Łączyński A., *Powszechny Spis Rolny 2010*, „Wiadomości Statystyczne” 2011, nr 10, s. 10-22. <https://doi.org/10.59139/ws.2011.10.2>; GUS, *Powszechny Spis Rolny 2020*, Warszawa 2021.

⁶²¹ M. Wigier, *op. cit.*, s. 177.

⁶²² J. Olipra, *op. cit.*

z krajami Europy Zachodniej kosztami pracy, wraz z postępującym procesem konwergencji i zrównywaniem płac takim podmiotom trudno będzie jednak utrzymać konkurencyjność cenową bez odpowiedniej skali działalności.

Pewnym zagrożeniem dla większych podmiotów rolnych oraz dla dynamiki koncentracji może okazać się z kolei wdrażana przez KE strategia Europejskiego Zielonego Ładu, w której kładzie się duży nacisk na wspieranie rolnictwa ekologicznego oraz skrócenie łańcuchów dostaw w sektorze rolno-spożywczym. Skierowanie po raz kolejny większych środków unijnych do mniejszych gospodarstw rolnych może spowolnić koncentrację wśród polskich gospodarstw rolnych. Warto jednak pamiętać, że również rolnictwo ekologiczne wymaga działań zakrojonych na odpowiednio szeroką skalę, a rodzinne gospodarstwa rolne w Polsce dysponują w tym zakresie jeszcze dużym potencjałem⁶²³, pozostając w zgodzie z nowymi celami stawianymi we WPR.

⁶²³ Wdrażane w Polsce rozwiązania z zakresu WPR uzależniają częściowo wartość pomocy od wielkości ekonomicznej podmiotu. Autorka niniejszej pracy wyraża pogląd, iż polskie „duże” (w sensie europejskim) gospodarstwa rolne w zdecydowanej większości nie są już porównywalnie duże i wymagają często wsparcia na takim samym poziomie jak małe europejskie gospodarstwa. Zrozumienie tej prawidłowości i dostosowanie do niej rozwiązań z zakresu krajowej WPR przyczyniłoby się do rozwoju i zwiększenia konkurencyjności polskich gospodarstw rolnych.

Aneks

Załącznik 1. Zmiany powierzchni całkowitej użytków rolnych w krajach UE w latach 2005-2020

Na podstawie publikowanych cyklicznie danych Eurostatu dotyczących powierzchni użytków rolnych w poszczególnych krajach członkowskich UE dokonano analizy za 2005, 2007, 2010, 2013, 2016 oraz 2020 rok. W latach 2005-2020 nastąpił nieznaczący (o ok. 1%) wzrost powierzchni użytków rolnych w ujęciu dynamicznym w krajach UE, przy czym najwyższą wartość odnotowano pod tym względem w Bułgarii (50%), a następnie w Estonii (18%), nieco mniejszy wzrost (o ok. 15-16%) zaobserwowano również w Irlandii, na Łotwie i na Węgrzech. Na Cyprze i w Austrii zasoby ziemi zmniejszyły się znacznie (odpowiednio o 20% i 12%), a w pozostałych krajach dynamika zmian okazała się jeszcze niższa lub utrzymała na zbliżonym poziomie. Spadek powierzchni użytków rolnych w krajach, które dołączyły w 2004 roku do UE, był następstwem przeznaczania tych ziem na tereny komunikacyjne, osiedlowe, przemysłowe, użytki kopalne, zbiorniki wodne i inne cele oraz zalesianie słabych rolniczo gleb. Należy to wiązać z rozwojem społeczno-gospodarczym, który przyspieszył zwłaszcza po przystąpieniu nowo wstępujących krajów do UE. W Bułgarii największy wzrost powierzchni użytków rolnych nastąpił w latach 2004-2010. Warto jednak zauważyć, że w tym okresie odnotowano tam spadek liczby gospodarstw rolnych o wielkości do 2 ha o około 48%, ich łączna powierzchnia zmalała zaś o około 54%. Równocześnie doszło do relokacji gruntów rolnych do większych obszarowo gospodarstw, co też wpłynęło zasadniczo na wzrost powierzchni użytków rolnych w gospodarstwach będących przedmiotem obserwacji Eurostatu. Z kolei na Cyprze w latach 2004-2020 powierzchnia użytków rolnych zmalała o 22,6%, przy czym największy spadek odnotowano w okresie 2004-2010 (o ok. 35%) w następstwie spadków z 2005, 2007 oraz 2019 roku (o odpowiednio 19,09%, 24,65% i 6,06%). W ujęciu wartościowym największy wzrost powierzchni użytków rolnych (o ponad 1,5 mln ha) nastąpił w Bułgarii, a mniejszy w Irlandii i na Węgrzech (odpowiednio o ok. 0,7 i 0,66 mln ha). Jak wynika z danych Eurostatu, największy spadek

powierzchni użytków rolnych odnotowano w Rumunii, Hiszpanii i Austrii (odpowiednio o ok. 0,99, 0,94 i 0,66 mln ha). W Polsce powierzchnia użytków rolnych pozostała względnie niezmienną (wzrost o ok. 30 tys. ha, czyli o ok. 0,20%), należy jednak wskazać na jej pewne zróżnicowanie w zależności od źródła danych i przyjętej metodologii. O ile bowiem nie odnotowano większych przesunięć, jeśli chodzi o powierzchnię użytków rolnych, o tyle już znacznym zmianom uległa struktura gospodarstw rolnych pod względem zarówno powierzchni, jak i siły ekonomicznej. Wspomniane przeobrażenia były efektem postępujących procesów polaryzacji i koncentracji obszarowej w Polsce. Tylko w latach 2004-2010 liczba najmniejszych gospodarstw rolnych, tj. o powierzchni użytków rolnych do 2 ha, spadła o ok. 62%, a użytkowana przez nie powierzchnia o ok. 34%, przy czym została ona głównie relokowana do większych obszarowo gospodarstw rolnych. Należy w tym miejscu przypomnieć, że poza rynkowym obrotem ziemi, wyrażonym w postaci ogółu transakcji kupna-sprzedaży i dzierżawy ziemi rolniczej, funkcjonuje niezależnie pozarynkowy obrót gruntami rolnymi (np. darowizny, spadki, umowy o dożywocie), który odgrywa bardzo ważną rolę, zwłaszcza w polskim rolnictwie (ponad 98% gospodarstw rolnych w Polsce funkcjonuje na bazie majątku przejętego przez następne pokolenie w rodzinie).

Tabela A1. Powierzchnia całkowita użytków rolnych w krajach UE w latach 2005-2020 (tys. ha)

Kraj	2005	2007	2010	2013	2016	2020	Udział w strukturze (%)		Tempo zmian (%)
							2020	2020/2005	
Francja	27 590,94	27 476,93	27 837,29	27 739,43	27 814,16	27 364,63	17,38		-0,82
Hiszpania	24 855,13	24 892,52	23 752,69	23 300,22	23 229,75	23 913,68	15,19		-3,79
Niemcy	17 035,22	16 931,90	16 704,04	16 699,58	16 715,32	16 595,02	10,54		-2,58
Wielka Brytania	15 956,96	16 043,16	16 881,69	17 096,17	16 393,80	b.d.	0,00*		2,74**
Polska	14 754,88	15 477,19	14 447,29	14 409,87	14 405,65	14 784,12	9,39		0,20
Rumunia	–	13 753,05	13 306,13	13 055,85	12 502,54	12 762,83	8,11		-7,20
Włochy	12 707,85	12 744,20	12 856,05	12 098,89	12 598,16	12 523,54	7,96		-1,45
Węgry	4266,55	4228,58	4686,34	4656,52	4670,56	4921,74	3,13		15,36
Irlandia	4219,38	4139,24	4991,35	4959,45	4883,64	4920,27	3,13		16,61
Bulgaria	–	3050,74	4475,53	4650,94	4491,86	4564,15	2,90		49,61
Portugalia	3679,59	3472,94	3668,15	3641,59	3641,69	3963,94	2,52		7,73
Grecja	3983,79	4076,23	5177,51	4856,78	4553,83	3916,64	2,49		-1,69
Czechy	3557,79	3518,07	3483,50	3491,47	3455,41	3492,57	2,22		-1,83
Szwecja	3192,45	3118,00	3066,32	3028,62	3021,35	3005,81	1,91		-5,85
Litwa	2792,04	2648,95	2742,56	2861,25	2924,60	2914,55	1,85		4,39
Dania	2707,69	2662,59	2646,86	2619,34	2614,60	2629,93	1,67		-2,87
Austria	3266,24	3189,11	2878,17	2726,89	2669,75	2602,67	1,65		-20,32
Finlandia	2263,56	2292,29	2290,98	2257,63	2194,21	2281,71	1,45		0,80
Łotwa	1701,68	1773,84	1796,29	1877,72	1930,88	1968,96	1,25		15,71
Słowacja	1879,49	1936,62	1895,50	1901,61	1889,82	1862,65	1,18		-0,90

Kraj	2005	2007	2010	2013	2016	2020	Udział w strukturze (%)	
							2020	Tempo zmian (%) 2020/2005
Niderlandy	1958,06	1914,33	1872,35	1847,57	1796,26	1817,90	1,15	-7,16
Chorwacja	-	-	-	1571,20	1562,98	1505,43	0,96	-4,19
Belgia	1385,58	1374,43	1358,02	1307,90	1354,25	1368,12	0,87	-1,26
Estonia	828,93	906,83	940,93	957,51	995,10	975,32	0,62	17,66
Słowenia	485,43	488,77	482,65	485,76	488,40	483,44	0,31	-0,41
Cypr	151,50	146,00	118,40	109,33	111,93	134,14	0,09	-11,46
Luksemburg	129,13	130,88	131,11	131,04	130,65	132,14	0,08	2,33
Malta	10,25	10,33	11,45	10,88	11,18	9,80	0,01	-4,39
UE-28***	155 360,11	173 376,39	175 845,49	174 351,01	173 052,33	157 414,16	100,00	1,32

* W styczniu 2020 roku Wielka Brytania wystąpiła z UE, w związku z czym dane za 2020 rok nie obejmują już tego kraju. ** Zmiana dotyczy 2004 i 2019 roku (brak danych za 2020 rok). *** UE-25: 2004-2006, UE-27: 2007-2012, UE-28: 2013-2020.

Uwagi: w kolumnie przedstawiającej tempo zmian dla Rumunii oraz Bułgarii zaprezentowano dane z 2007 roku, kiedy to doszło do akcesji tych państw do struktur unijnych. Dane dotyczące Chorwacji ze względu na relatywnie krótki okres członkostwa (od 2013 roku) zostały podane jedynie za 2020 rok. Wielka Brytania pozostała w statystykach handlowych i nadal była zaliczana do UE, mimo że 31 stycznia 2020 roku opuściła UE – do 31 grudnia 2020 roku pozostawała jednak w unii celnej z UE i była uczestnikiem wspólnego rynku unijnego.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu, *Database*, <https://ec.europa.eu/eurostat/data/database> (dostęp: 3.09.2023).

Załącznik 2a. Zmiany nakładów czynnika pracy w gospodarstwach rolnych w krajach UE

Na przestrzeni badanych lat w większości krajów UE nastąpił spadek nakładów pracy znajdujący odzwierciedlenie w liczbie osób pełnozatrudnionych w gospodarstwach rolnych, mierzony za pomocą jednostki AWU (*annual work unit* – roczna jednostka pracy), wyrażającej ekwiwalent czasu przepracowanego w ciągu roku w gospodarstwie rolnym przez jedną osobę pełnozatrudnioną w rolnictwie; pełny wymiar czasu pracy w większości krajów wynosi 1800 godzinom, co odpowiada pracy w gospodarstwie w ciągu 12 miesięcy. W Polsce przyjęto zaś równoważnik pełnego etatu na poziomie 2120 godzin przepracowanych w ciągu roku (na jedną osobę nie może przypadać więcej niż 1 AWU, nawet jeśli w rzeczywistości przepracowała ona więcej godzin). Nakłady czynnika pracy spadły znacznie w Bułgarii (o 63%), na Słowacji (o 60%) oraz w Estonii (o 55%), a także na Łotwie i w Rumunii (odpowiednio o 52% i 51%). Spadki zaobserwowano również w pozostałych krajach UE (z wyjątkiem Malty, w przypadku której odnotowano wzrost nakładów pracy o 26%), nie były one jednak aż tak znaczące (zob. załącznik 2b, tabela A2). W Polsce, mimo spadku nakładów pracy (o 37%), zasoby pracy utrzymywały się przez cały czas na wysokim poziomie (1428 tys. AWU), stawiając Polskę na czele krajów z największym zatrudnieniem w rolnictwie. Jak wynika z danych opublikowanych przez Eurostat, największy spadek zatrudnienia w ujęciu wartościowym w gospodarstwach rolnych (o ponad 1,1 mln AWU) odnotowano w Rumunii, nieco mniejsze spadki zaobserwowano również w Polsce, Bułgarii, Grecji i we Włoszech (o odpowiednio 852 tys. AWU, 313 tys. AWU, 268 tys. AWU i 240 tys. AWU). Wzrost zatrudnienia (o 1 tys. AWU) nastąpił jedynie w Malcie, w skali nakładów pracy krajów UE ogółem miało to jednak marginalne znaczenie. Zmiany wysokości zatrudnienia w większości analizowanych krajów miały charakter ewolucyjny, a w kilku przypadkach były skokowe. Przykładem mogą być zmiany zatrudnienia w Rumunii, gdzie zaszły duże zmiany po akcesji do UE w 2007, 2010 i 2020 roku (w porównaniu z rokiem poprzedzającym zmiany te wyniosły odpowiednio 13%, 24% i 22%). Przyczyną spadku siły roboczej w takich krajach jak Rumunia, Bułgaria i Litwa był przyjęty sposób prywatyzacji form państwowych i spółdzielczych w rolnictwie, prowadzący w mniejszym lub większym stopniu do rozproszenia własności, a w rezultacie także

do rozproszenia użytkowania ziemi. Po kilku latach przeobrażeń i reform doszło do sytuacji, w której wielu nowych właścicieli nie było zainteresowanych prowadzeniem gospodarstwa, co spowodowało z kolei spadek liczby rolników i gospodarstw rolnych (zwłaszcza tych najmniejszych) oraz relokację użytkowników rolnych, a także substytucję pracy kapitałem, również tym pochodzącym z budżetu WPR UE (nakłady kapitału są wyrażone nie tylko w formie pieniężnej, ale również jako nakłady środków technicznych, tj. nawozy, środki ochrony roślin, kwalifikowany materiał siewny; prowadzą one także do substytucji ziemi). W Rumunii spadek zatrudnienia miał związek z odejściem od hodowli trzody chlewnej i bydła, co wpłynęło na spadek zapotrzebowania na siłę roboczą.

Załącznik 2b. Problematyka nadmiernego zatrudnienia w rolnictwie w krajach UE

Poziom nakładów pracy jest powiązany z wielkością powierzchni użytków rolnych, a także z wysokim poziomem rozdrobnienia gospodarstw rolnych, dlatego jego wysoki poziom nie jest pozytywnym symptomem. Wysokie zasoby siły roboczej w gospodarstwach rolnych sprawiają, że przeciętny pełnozatrudniony w rolnictwie dysponuje mniejszą powierzchnią niż średnio rolnicy w całej UE. Domeną krajów wysoko rozwiniętych jest niski udział zatrudnienia w rolnictwie na rzecz np. zatrudnienia w usługach. Mimo spadku zatrudnienia w polskich gospodarstwach rolnych poziom zatrudnienia jest tu nadal bardzo wysoki, co wpływa na zdecydowanie na obniżenie konkurencyjności tych podmiotów. Skalę tego zjawiska ilustruje fakt, że w 2020 roku produkcja rolna w Polsce odpowiadała za ponad 9% zatrudnienia ogółem, podczas gdy wytwarzano w tym sektorze niecałe 3% PKB (w tym samym czasie odsetek zatrudnionych w rolnictwie w krajach o podobnym udziale rolnictwa w PKB kształtował się na poziomie około 4,5%). Wysokie zatrudnienie wynika także z faktu, że część zatrudnionych w rolnictwie to tzw. ukryci bezrobotni (na podstawie licznych opracowań IERiGŻ-PIB, w tym m.in. Programu Wieloletniego, ich liczbę szacuje się na około 0,5 mln osób). Przejście tych osób do innych sektorów odciążałoby wiele gospodarstw rolnych zmagających się z przerostem zatrudnienia. Z tego samego powodu swoje dochody mogłyby zwiększyć również osoby podejmujące działalność poza rolnictwem oraz te pozostające w rolnictwie. Dodatkowym atutem uwolnienia zasobów pracy zaangażowanych w gospodarstwach rolnych byłoby zabezpieczenie innych sektorów gospodarki, które mimo pandemii i pogorszenia sytuacji na rynku pracy w wielu przypadkach odczuwają braki kadrowe. Sposobem na obniżenie poziomu zatrudnienia może być substytucja pracy kapitałem w rezultacie podnoszenia konkurencyjności gospodarstw rolnych, co jest celem niektórych mechanizmów WPR. Realizację tego scenariusza może jednak utrudniać skłonność członków rodzin rolniczych do pozostania w rolnictwie na skutek możliwości zastąpienia renty ekonomicznej rentą społeczną w wyniku uzyskiwania np. dopłat bezpośrednich, które spowalniają proces odchodzenia od rolnictwa. Należy wobec tego zastanowić się, w jaki sposób można byłoby rozwiązać problem niekomplementarności niektórych działań WPR.

Tabela A2. Nakłady czynnika pracy w gospodarstwach rolnych w krajach UE (tys. AWU)

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	Struktura (%)	Tempo zmian (%)
UE-28*	9506,48	9314,95	9201,68	11 678,69	11 404,27	11 131,22	10 454,89	9895,39	9850,83	9970,86	9756,31	9599,60	9795,78	9404,19	9311,78	9128,57	7978,62	100,00	-16,07
Polska	2279,40	2283,60	2291,90	2291,90	2299,30	2299,30	2213,80	1914,80	1914,80	1914,80	1937,10	1937,10	1937,10	1675,80	1675,80	1675,80	1427,70	17,89	-37,37
Rumunia				2205,00	2152,00	2152,00	1639,00	1532,00	1573,00	1564,00	1433,00	1357,00	1579,00	1502,00	1474,00	1402,00	1090,00	13,66	-50,57
Włochy	1299,40	1240,30	1262,50	1220,70	1188,10	1167,10	1179,30	1147,00	1121,90	1110,20	1132,30	1152,60	1184,50	1159,00	1177,00	1155,70	1059,30	13,28	-18,48
Hiszpania	1032,16	1017,23	1013,29	998,23	1012,40	922,03	963,77	903,31	889,65	841,68	810,01	800,53	829,510	890,17	902,43	910,09	851,38	10,67	-17,51
Francja	930,00	907,80	886,20	867,10	847,70	827,60	809,10	799,50	788,20	781,00	774,50	761,60	752,910	745,66	741,08	734,92	710,21	8,90	-23,63
Niemcy	592,00	582,60	568,00	554,20	543,08	532,18	522,00	517,50	513,61	503,00	504,00	496,00	480,00	477,60	474,00	471,00	469,00	5,88	-20,78
Grecja	613,40	606,60	590,50	574,80	499,45	433,99	441,45	449,43	457,95	466,99	461,40	456,40	451,60	422,27	394,86	369,24	345,30	4,33	-43,71
Węgry	553,79	522,25	504,40	459,29	435,15	446,51	444,16	436,95	433,28	444,42	462,93	441,90	434,28	421,42	391,60	358,89	326,94	4,10	-40,96
Wielka Brytania	308,27	304,61	299,82	297,54	296,22	292,19	290,99	295,81	295,95	293,46	293,64	294,46	291,63	294,63	296,69	295,76		0,00	-4,06**
Portugalia	380,75	370,76	360,35	351,42	343,38	337,99	309,52	299,14	296,23	281,50	265,20	258,28	251,03	239,98	238,53	234,85	233,36	2,92	-38,71
Bulgaria				494,40	465,10	435,80	406,50	375,80	347,40	321,20	296,40	274,3	253,90	235,90	217,90	199,90	181,90	2,28	-63,21
Chorwacja										191,00	188,00	182,00	174,00	174,00	174,78	176,38	172,28	2,16	-9,80
Irlandia	160,00	148,60	152,90	150,20	147,90	146,50	165,60	165,60	165,46	163,64	163,64	163,63	160,70	159,26	158,42	157,78	156,94	1,97	-1,91
Niderlandy	166,85	164,95	161,52	159,25	157,04	154,88	152,91	151,68	148,88	150,71	148,33	146,01	149,17	152,59	156,41	158,04	156,70	1,96	-6,08
Litwa	165,40	173,60	165,80	158,00	150,90	147,10	143,40	142,60	145,20	144,80	149,90	150,80	148,80	146,70	143,37	134,63	125,26	1,57	-24,27
Austria	151,39	146,54	139,49	135,97	132,58	131,31	127,90	127,41	127,55	125,64	124,85	123,74	121,04	121,79	121,27	120,28	121,57	1,52	-19,70
Czechy	144,86	139,24	133,13	127,02	120,66	114,63	108,81	106,20	105,80	105,10	104,90	104,80	104,48	104,60	104,34	102,02	95,37	1,20	-34,16
Słowenia	90,16	90,04	88,67	83,95	83,19	80,19	77,01	77,99	80,79	82,75	81,80	81,37	79,97	78,75	78,02	76,310	74,05	0,93	-17,87

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	Struk- tura (%)	Tempo zmian (%)
Lotwa	139,50	138,20	122,79	107,37	99,15	92,90	85,88	88,29	84,48	82,87	76,42	77,87	76,25	74,71	70,51	70,00	67,15	0,84	-51,86
Finlandia	101,30	96,20	93,10	90,90	88,70	86,90	82,10	80,03	77,97	75,90	74,43	72,97	71,50	70,30	69,10	67,90	65,59	0,82	-35,25
Szwecja	76,75	75,55	74,56	68,53	67,44	66,36	65,30	64,21	63,14	62,08	60,80	59,55	58,33	58,10	57,87	57,64	57,41	0,72	-25,20
Belgia	71,91	70,02	67,98	66,02	64,89	63,04	61,88	57,61	58,34	57,90	56,84	57,12	55,35	54,28	54,00	53,35	52,21	0,65	-27,40
Dania	66,90	62,90	60,90	58,80	58,10	55,10	54,20	52,06	52,46	52,71	54,09	54,68	54,98	54,79	52,48	53,01	51,14	0,64	-23,56
Słowacja	105,41	98,80	91,30	91,30	90,30	86,0	56,10	57,40	57,10	54,20	53,90	48,90	48,70	43,50	42,47	44,50	42,50	0,53	-59,68
Cypr	30,40	28,70	27,30	25,90	22,43	22,54	20,27	20,18	19,90	18,45	17,38	17,12	18,26	17,59	16,31	21,31	19,13	0,24	-37,07
Estonia	38,26	37,82	37,37	32,92	31,21	29,27	25,36	24,37	23,15	22,27	21,97	20,28	20,30	20,33	20,09	18,89	17,28	0,22	-54,84
Malta	4,30	4,06	4,06	4,20	4,20	4,20	4,86	4,86	4,86	5,04	5,04	5,04	5,04	5,04	5,04	5,04	5,40	0,07	25,58
Luksemburg	3,95	3,99	3,86	3,78	3,70	3,61	3,73	3,67	3,78	3,55	3,53	3,53	3,45	3,43	3,42	3,34	3,55	0,04	-10,13

* UE-25: 2004-2006, UE-27: 2007-2012, UE-28: 2013-2020. ** Zmiana dotyczy 2004 i 2019 roku (brak danych za 2020 rok).

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu, *Database*, <https://ec.europa.eu/eurostat/data/database> (dostęp: 3.09.2023).

Załącznik 3. Zmiany nakładów kapitałowych w gospodarstwach rolnych krajów UE

W większości krajów UE w latach 2004-2020 nastąpił wzrost wartości nakładów kapitałowych. W ujęciu dynamicznym największy wzrost miał miejsce w Bułgarii, Czechach, Polsce i Irlandii (o odpowiednio 92%, 87%, 59% i 53%), największy spadek odnotowano zaś na Cyprze, w Danii i w Luksemburgu (o odpowiednio 44%, 35% i 34%). Wartości nakładów kapitałowych oraz ich zmiany można poddać interpretacji tylko w ograniczonym zakresie. Najwyższą wartość nakładów kapitałowych odnotowano we Francji, w Niemczech i we Włoszech. W grupie krajów o przeciętnych nakładach kapitałowych znalazła się Polska. Z kolei na Malcie, Cyprze i w Luksemburgu odnotowano najniższe wartości tego wskaźnika, związane niewątpliwie z niskim poziomem pozostałych czynników produkcji. Najwyższy wzrost nakładów kapitałowych w badanym okresie nastąpił w Niemczech (o ok. 1,67 mld EUR), największy spadek odnotowano zaś we Włoszech (o ponad 1,4 mld EUR). Strukturę nakładów kapitałowych krajów UE ogółem w 2020 roku zdominowały trzy kraje, tj. Francja, Niemcy i Włochy, które odpowiadały za ponad połowę nakładów kapitałowych poniesionych w tym okresie.

Tabela A3. Nakłady kapitałowe w gospodarstwach rolnych krajów UE (mln euro, ceny stałe z 2004 roku⁶²⁴)

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
UE-28*	43 577	45 500	47 367	52 050	53 082	46 413	45 243	49 042	47 196	45 531	44 516	44 166	42 942	44 848	46 581	47 476	43 025
Austria	1372	1428	1357	1548	1635	1685	1638	1683	1752	1667	1408	1426	1328	1487	1583	1604	1680
Belgia	707	677	844	1008	706	1051	1070	1134	914	815	863	835	816	863	849	833	990
Bulgaria				135	153	112	106	115	113	111	134	128	96	102	238	235	260
Chorwacja										148	175	155	152	172	177	170	152
Cypr	52	37	28	16	10	10	10	9	10	9	7	8	18	17	18	18	29
Czechy	370	467	497	526	600	384	383	554	583	541	500	499	610	658	668	706	691
Dania	1492	1661	1944	2229	1998	1263	1095	1069	1245	1288	1241	1102	1045	1072	897	891	971
Estonia	110	166	165	158	181	94	99	145	138	154	161	103	111	107	142	110	133
Finlandia	996	1076	1061	1219	1129	1090	994	1026	976	965	1073	877	778	828	822	900	954
Francja	9175	8874	9091	10157	10675	9427	9088	10024	10727	10365	9503	9180	8628	8300	8914	9124	8507
Grecja	1441	1542	1273	1637	1932	1553	1375	933	684	1084	828	950	1167	1143	1286	1396	1467
Hiszpania	3332	3266	3430	3852	3930	3925	3318	2924	2648	2599	2637	3030	3187	3460	3537	3668	3754
Irlandia	631	633	762	1131	1678	518	399	538	630	631	692	839	783	808	902	1051	965
Litwa	277	273	254	237	200	138	275	360	281	421	363	419	458	438	431	325	343
Luksemburg	114	94	103	89	110	111	114	120	138	132	154	79	66	65	85	74	75
Łotwa	131	267	201	254	224	89	98	162	253	183	117	167	191	198	219	146	140
Malta	9	10	8	10	10	14	21	14	14	7	6	12	7	6	6	7	10

⁶²⁴ Przeliczone za pomocą deflatorów (obliczenia i dane w załączniku) publikowanych przez World Bank, *World Development Indicators*, <https://data-bank.worldbank.org/reports.aspx?source=2&series=FP.CPI.TOTL.ZG&country=#> (dostęp: 3.09.2023).

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Niderlandy	2938	3019	3116	3723	3923	3596	3800	4800	4335	3861	4089	3722	3401	3475	3712	3867	3870
Niemcy	5832	7026	8241	7834	8851	8099	7233	8749	8160	8161	8108	7929	7500	7742	7718	7739	7500
Polska	622	773	718	954	1106	924	896	788	775	851	712	963	989	979	956	930	988
Portugalia	940	807	796	747	802	713	751	722	666	681	736	812	787	857	853	873	916
Rumunia				1069	743	655	758	963	644	783	639	556	583	639	553	747	863
Słowacja	81	149	97	132	229	178	140	174	107	107	86	139	95	137	127	97	96
Słowenia	193	212	229	255	272	220	184	170	172	179	185	199	185	200	231	230	181
Szwecja	881	870	905	1030	1060	866	992	1115	1112	956	924	955	1016	981	969	895	954
Węgry	607	610	479	607	646	689	523	553	536	545	608	504	478	566	682	718	678
Wielka Brytania	3459	3580	3554	3824	3708	3602	3958	3951	4190	3930	4166	4032	3465	3580	3327	3377	b.d.
Włochy	7815	8182	8713	8149	7418	6304	6650	7318	6643	5356	5233	5301	5676	6560	7323	7512	6671

* UE-25: 2004-2006, UE-27: 2007-2012, UE-28: 2013-2020.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu, *Database*, <https://ec.europa.eu/eurostat/data/database> (dostęp: 3.09.2023) oraz World Bank, *World Development Indicators*, <https://databank.worldbank.org/reports.aspx?source=2&series=FP.CPI.TOTL.ZG&country=#> (dostęp: 3.09.2023).

Tabela A4. Współczynniki inflacji w krajach UE w latach 2004-2020

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
UE-28	1,022862171	1,024876967	1,026663149	1,025106657	1,041649719	1,008392622	1,015311227	1,032894494	1,026628417	1,012199934	1,001593438	0,9999383553	1,001833449	1,014291074	1,017386086	1,016305226	1,004973673
Belgia	1,020972831	1,027814326	1,017912077	1,018230563	1,044894442	0,999468543	1,021892992	1,035320821	1,028396634	1,011130959	1,003400028	1,005614292	1,019738626	1,021259709	1,02053165	1,014368196	1,007407918
Belgaria	1,061471307	1,050388381	1,072615946	1,084025342	1,123487196	1,027532022	1,024389906	1,042199035	1,029545683	1,008900935	0,985818162	0,998953667	0,992013501	1,020615962	1,028145447	1,031037294	1,01672441
Chorwacja	1,020553968	1,033171782	1,031898259	1,028992828	1,060769684	1,023785285	1,010305551	1,022727273	1,034120735	1,022165821	0,997848038	0,995555501	0,98875	1,012393721	1,01500125	1,007718203	1,001548114
Czechy	1,027601078	1,018570979	1,025339926	1,028531244	1,063586638	1,010193774	1,014727273	1,019172191	1,032767231	1,014382979	1,003390866	1,003093645	1,006835042	1,02430534	1,021494949	1,02847876	1,031612953
Estonia	1,030481111	1,040797142	1,044376204	1,06601326	1,103623358	0,999215917	1,029720451	1,049819013	1,039333999	1,027805666	0,998938249	0,995507674	1,001486849	1,034172355	1,034363269	1,022772593	0,995554689
Finlandia	1,001871206	1,006238745	1,015666638	1,025106657	1,040659536	0,999999991	1,011841352	1,034168075	1,028083362	1,014782862	1,010411962	0,997920712	1,003566845	1,00754015	1,01083821	1,010240939	1,002905546
Malta	1,010304811	1,010407971	1,010443762	1,010660133	1,011036236	1,009992159	1,010297205	1,01049819	1,01039334	1,010278057	1,00989382	1,0099550767	1,010014868	1,010341724	1,010348633	1,010227726	1,009955547
Luksemburg	1,022256792	1,024876967	1,026663149	1,023124586	1,034018796	1,00368042	1,022736791	1,034106834	1,026628417	1,017340396	1,00628544	1,004747432	1,002908333	1,017307996	1,015281952	1,017433208	1,008199573
Niderlandy	1,012656474	1,016881302	1,011015011	1,016138586	1,02486502	1,011897769	1,012753057	1,023410702	1,02455477	1,025068985	1,009760351	1,006002481	1,003166667	1,013814587	1,017034979	1,026336991	1,012724604
Portugalia	1,0236352	1,022771639	1,031076655	1,024359653	1,028885066	0,9916447	1,014025729	1,03635011	1,027733385	1,002744167	0,997218446	1,004879386	1,006073971	1,013686141	1,009937157	1,003381784	0,999875617
Słowenia	1,035929759	1,024515013	1,024579244	1,036574956	1,056474238	1,008392622	1,018011702	1,018028517	1,025974139	1,017692009	1,001993438	0,994744477	0,999450005	1,014291074	1,017386086	1,016305226	0,999451432
Szwecja	1,003736598	1,004531709	1,013602147	1,022121688	1,034370491	0,995055395	1,01157988	1,029615507	1,008883775	0,99955707	0,998203615	0,999532153	1,009842692	1,01794499	1,019535353	1,01794151	1,004973673
Wielka Brytania	1,013903976	1,020891365	1,024556617	1,023865615	1,035214086	1,019617317	1,024926547	1,038561124	1,025732348	1,022916667	1,014511202	1,003680468	1,010084174	1,025577558	1,022928399	1,017381046	1,009894867
Hiszpania	1,030392488	1,033688141	1,035155758	1,027867975	1,040753434	0,997121869	1,017998646	1,031961019	1,024461278	1,014085811	0,998488852	0,994996343	0,99797402	1,019560763	1,016749814	1,006995519	0,99877247
Słowacja	1,07545009	1,027090849	1,044833312	1,027567237	1,045981798	1,016151046	1,009570181	1,03919286	1,036061026	1,014004737	0,999238347	0,996747802	0,994799898	1,03119459	1,025140371	1,026645613	1,019369413
Rumunia	1,118743636	1,090149128	1,065585141	1,048373293	1,078508026	1,0538742	1,060914167	1,057892533	1,033349227	1,039847124	1,010683099	0,994058436	0,994552033	1,013390212	1,046254844	1,038278543	1,026310731
Polska	1,033852648	1,021837987	1,012846939	1,024587431	1,041649719	1,037953924	1,025806937	1,042394015	1,035603715	1,009919826	1,000338213	0,991258741	0,993352327	1,020759555	1,018129516	1,022274788	1,03744697
Litwa	1,011641025	1,026584848	1,0373912	1,057371738	1,09258856	1,044530446	1,013192136	1,041302756	1,030899828	1,010474794	1,00103758	0,991159026	1,009055251	1,037228866	1,026979278	1,023345094	1,011998944
Łotwa	1,061923855	1,067484503	1,065361991	1,100929776	1,154023191	1,035341067	0,98915364	1,043707356	1,022577892	0,999705452	1,006204906	1,001742422	1,001406333	1,0239303631	1,025344542	1,028114092	1,002190649
Włochy	1,022067666	1,01985293	1,020908439	1,018297411	1,033478326	1,007747681	1,01525516	1,027806327	1,030413633	1,012199934	1,002410474	1,000387904	0,999059833	1,012265332	1,011374876	1,006112469	0,998622924

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Irlandia	1,021996285	1,02429692	1,039316399	1,048971156	1,04060305	0,955218966	0,990779042	1,025571888	1,01696209	1,005087149	1,001825423	0,997101209	1,000083063	1,003405316	1,004883702	1,009390445	0,996654154
Węgry	1,067443468	1,035615171	1,03930326	1,079587452	1,060425125	1,042117117	1,04855558	1,03929921	1,056321452	1,017331998	0,997724337	0,999383553	1,003947693	1,023482428	1,028502479	1,033385864	1,033267439
Grecja	1,028988481	1,035430727	1,031939468	1,028950032	1,041527971	1,012100727	1,047129891	1,033298532	1,01501527	0,990787305	0,986877739	0,98264112	0,99174346	1,011212545	1,006256214	1,002530075	0,987520164
Niemcy	1,016657334	1,015469097	1,015774283	1,022983418	1,026283817	1,003127376	1,011038092	1,020751745	1,020084909	1,01504721	1,009067979	1,005144205	1,004917486	1,015094966	1,017321677	1,01445667	1,005066899
Francja	1,021420896	1,017458694	1,016751245	1,014879981	1,028128619	1,000876205	1,015311227	1,02111598	1,019541953	1,008637155	1,005077588	1,000375144	1,001833349	1,010322828	1,018508151	1,011082549	1,004764989
Dania	1,011543569	1,018178146	1,019242214	1,016932659	1,034162679	1,013047099	1,023109244	1,027586823	1,023979149	1,007890718	1,005640205	1,004520342	1,0025	1,011471322	1,008136095	1,007581316	1,00420712
Cypr	1,022862171	1,025601613	1,023046873	1,023726518	1,046690084	1,003262767	1,024300408	1,032894494	1,023890541	0,996006423	0,986450111	0,979030023	0,985708333	1,005317665	1,014354912	1,00250371	0,993615772
Austria	1,020612062	1,022991379	1,014415485	1,021685553	1,032159503	1,005063088	1,018135344	1,032865791	1,02456756	1,020001562	1,016058118	1,008965633	1,008915918	1,020812691	1,019983798	1,015308956	1,013819106

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych World Bank, *World Development Indicators*, <https://databank.worldbank.org/reports.aspx?source=2&series=FP.CPI.TOTL.ZG&country=#> (dostęp: 3.09.2023).

Tabela A5. Deflatory przeliczania wartości z poszczególnych lat oraz krajów na ceny stałe z 2004 roku

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
UE-28	1	1,024876667	1,052203414	1,078620724	1,123544974	1,132974463	1,150321692	1,188160942	1,219799787	1,234681264	1,237142525	1,236379892	1,238646608	1,256348199	1,278191177	1,299032373	1,305493335
Belgia	1	1,027814226	1,046224616	1,06529788	1,113123833	1,125323256	1,136888916	1,177044766	1,210468876	1,223942556	1,228103995	1,234998929	1,239375988	1,26149955	1,31256735	1,331415807	1,341278827
Bulgaria	1	1,050388381	1,126663327	1,221331598	1,372150413	1,409928489	1,444316512	1,505263274	1,549739365	1,563533495	1,541359716	1,539746941	1,527449754	1,589396	1,602816653	1,652563745	1,680201898
Chorwacja	1	1,033171782	1,066128164	1,097038234	1,1637049	1,191383953	1,20366182	1,23107771	1,273021002	1,301238557	1,298438341	1,292407108	1,277867528	1,292299408	1,311685514	1,32180937	1,323885681
Czechy	1	1,018570979	1,044381492	1,074178995	1,142482426	1,154128633	1,1711258	1,193578848	1,232819221	1,250550834	1,254852586	1,258734655	1,267333816	1,298394712	1,326303641	1,364075123	1,407197566
Estonia	1	1,040797142	1,086983769	1,158739111	1,278811807	1,277809112	1,315786175	1,381337344	1,435670865	1,475590665	1,474023939	1,466766936	1,468947797	1,519145203	1,571347998	1,607131666	1,599897466
Finlandia	1	1,006238745	1,022003123	1,047662204	1,090259663	1,090259653	1,103169801	1,14086299	1,172902259	1,190241111	1,202633856	1,200133233	1,204413923	1,213495385	1,226647503	1,239209525	1,242810105
Malta	1	1,010407971	1,020960432	1,031844005	1,043231679	1,053655816	1,064305526	1,075680907	1,086860824	1,098031642	1,1090003	1,120035704	1,131252714	1,1429551817	1,15477409	1,166584803	1,178198793
Luksemburg	1	1,024876667	1,052203414	1,078620724	1,123544974	1,132974463	1,150321692	1,188160942	1,219799787	1,234681264	1,237142525	1,236379892	1,238646608	1,256348199	1,278191177	1,299032373	1,305493335
Niderlandy	1	1,016881302	1,02808226	1,044674054	1,070649895	1,08338824	1,097204752	1,122891085	1,150464211	1,179305181	1,190813613	1,197963462	1,201757013	1,21835879	1,239113507	1,271748028	1,287930518
Portugalia	1	1,022771639	1,05455596	1,080434398	1,108401513	1,099140486	1,114556732	1,155271612	1,18731205	1,190560385	1,187257776	1,193050865	1,200297421	1,216724861	1,228815647	1,232971236	1,232817875
Słowenia	1	1,024515013	1,049696818	1,088089433	1,149538455	1,159186097	1,18065012	1,201339835	1,232543602	1,254349774	1,256850243	1,250244838	1,249557209	1,267414724	1,289450105	1,310474881	1,309755996
Szwecja	1	1,004531709	1,018195496	1,0407197	1,076489747	1,07116693	1,083570915	1,115657083	1,125568329	1,125069782	1,123048723	1,122523308	1,13357196	1,153913898	1,176456013	1,197445764	1,203401468
Wielka Brytania	1	1,020891365	1,045961003	1,070923505	1,108635097	1,130383544	1,158560103	1,203235483	1,234197557	1,262481251	1,280801371	1,28551532	1,29847868	1,331690594	1,362224127	1,385901007	1,399614313
Hiszpania	1	1,033688141	1,070028231	1,09984775	1,144670323	1,141375812	1,161919031	1,199055147	1,228385568	1,245688375	1,243380595	1,237582377	1,235075059	1,25923407	1,280326006	1,28928213	1,285120933
Słowacja	1	1,027090849	1,073138734	1,102722204	1,153427353	1,172056412	1,183273204	1,229490665	1,273991473	1,291833388	1,290849459	1,286651361	1,279960643	1,296753034	1,329533887	1,364775336	1,391210233
Rumunia	1	1,090149128	1,161646713	1,217839389	1,313449555	1,386837499	1,47131555	1,556493734	1,608401596	1,672491773	1,690359168	1,68031579	1,654358328	1,676510537	1,754057271	1,821200028	1,869117132
Polska	1	1,021837987	1,034965478	1,06041262	1,104578509	1,146501598	1,176089292	1,225948439	1,269596758	1,282190937	1,282881029	1,271667034	1,263213407	1,289436903	1,31281377	1,342056418	1,387343706
Łitwa	1	1,026584848	1,064970088	1,126069273	1,249102314	1,304725397	1,321937512	1,376371175	1,419071937	1,433936422	1,435424246	1,422733698	1,435616908	1,489063327	1,52923718	1,564937365	1,583714962
Łotwa	1	1,067484503	1,137257415	1,252040551	1,444883832	1,495947569	1,479721984	1,544396719	1,579265942	1,578800773	1,588597084	1,591365091	1,593603081	1,640801438	1,681874127	1,729158491	1,735946471
Włochy	1	1,01985293	1,041176463	1,060227297	1,095721932	1,104211236	1,121056155	1,15222861	1,18727068	1,201756709	1,204653513	1,205120803	1,203987788	1,218755908	1,232618286	1,240152628	1,238444844

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Irlandia	1	1,02429692	1,064568586	1,116701741	1,162043237	1,110005739	1,099770423	1,127893629	1,147025062	1,152860149	1,154964607	1,151616606	1,151712263	1,1556334207	1,16127798	1,172182896	1,168260953
Węgry	1	1,035615171	1,076318224	1,161979648	1,232192414	1,284088807	1,346438483	1,399352451	1,478445883	1,504070305	1,500647549	1,499722479	1,505642923	1,540999075	1,584921369	1,637835338	1,692321924
Grecja	1	1,035450727	1,068543182	1,099477542	1,145136613	1,158933598	1,21361684	1,2540285	1,272858076	1,261131623	1,244582285	1,22297773	1,212880166	1,226479639	1,234152759	1,237275258	1,221834266
Niemcy	1	1,015469097	1,031487393	1,055194499	1,082929039	1,086315765	1,098306618	1,121098397	1,143615557	1,16082378	1,171350106	1,177375772	1,183165501	1,201025343	1,221829116	1,239492696	1,245773081
Francja	1	1,017458694	1,034502393	1,049895769	1,079427888	1,080373687	1,096915534	1,12007798	1,141966492	1,151829833	1,157678351	1,158112647	1,160235871	1,172212786	1,193908277	1,207139824	1,212891831
Dania	1	1,018178146	1,037770147	1,055423355	1,091395678	1,105635225	1,131185619	1,162391436	1,190264593	1,199856635	1,206422945	1,211876389	1,21490608	1,228842658	1,238840638	1,24823268	1,253484145
Cypr	1	1,025601613	1,049238524	1,074133301	1,124284675	1,127952953	1,155362671	1,193367741	1,221877942	1,216998279	1,200508088	1,175333461	1,158535987	1,164696693	1,181415812	1,184373734	1,176812422
Austria	1	1,022991379	1,037738296	1,060242224	1,094339088	1,099879823	1,119826522	1,156630507	1,185380589	1,209090052	1,228505763	1,239520096	1,250571555	1,276599314	1,302110617	1,322044572	1,340314046

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych World Bank, *World Development Indicators*, <https://databank.worldbank.org/reports.aspx?source=2&series=FP.CPI.TOTL.ZG&country=#> (dostęp: 3.09.2023).

Bibliografia

Literatura przedmiotu

- Ackoff R. L., *Zarządzanie w małych dawkach*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1993.
- Adamowicz M., *Miejsce rodzinnych gospodarstw rolnych we Wspólnej Polityce Rolnej UE*, w: *Ekonomiczne i prawne mechanizmy wspierania i ochrony rolnictwa rodzinnego*, M. Podstawka (red.), Agrotec Polska, Warszawa 2015.
- Adamowicz M., *Zielona gospodarka, zielony wzrost i zazielenienie jako formy realizacji koncepcji zrównoważonego rozwoju*, „Więś i Rolnictwo” 2021, nr 2(191). <https://doi.org/10.53098/wir022021/01>
- Adamowicz M., *Czynniki przemian rynku pracy w Polsce w latach 1989-2021*, w: *Rynek pracy wobec wyzwań przyszłości: ewolucja i współczesne uwarunkowania*, A. Siedlecka, D. Guzał-Dec (red.), Wydawnictwo Akademii Białskiej Nauk Stosowanych im. Jana Pawła II, Biała Podlaska 2022.
- Aiginger K., *A Framework for Evaluating the Dynamic Competitiveness Off Countries*, „Structural Change and Economic Dynamics” 1998, nr 2. [https://doi.org/10.1016/S0954-349X\(97\)00026-X](https://doi.org/10.1016/S0954-349X(97)00026-X)
- Ambroziak Ł., *Ceny relatywne w polskim eksporcie produktów rolno-spożywczych do krajów Unii Europejskiej*, w: *Konkurencyjność polskich producentów żywności i jej determinanty (3)*, I. Szczepaniak (red.), IERiGŻ-PIB, Warszawa 2017, s. 81-106. <https://doi.org/10.30858/pw/9788376587097.3>
- Analizy rynkowe. Rynek środków produkcji dla rolnictwa. Stan i perspektywy*, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2005-2010.
- Analizy rynkowe. Rynek ziemi rolniczej. Stan i perspektywy*, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2010.
- Augustyńska I., Czudłowska M. (red.), *Produkcja, koszty i dochody wybranych produktów rolniczych w latach 2020-2021*, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2022.
- Bajan B., Czubak W., *Korzyści płynące z integracji poziomej w polskim rolnictwie na przykładzie grup producentów rolnych*, „Więś i Rolnictwo” 2018, nr 3(180). <https://doi.org/10.53098/wir032018/11>
- Bański J., *Zmiany w rolniczym użytkowaniu ziemi w Polsce po akcesji do Unii Europejskiej*, „Studia Obszarów Wiejskich” 2020, t. 57.
- Barāth L., Ferto I., Bojnec S., *Are Farms in Less Favored Areas Less Efficient?*, „Agricultural Economics” 2018, nr 49(1). <https://doi.org/10.1111/agec.12391>

- Bednarz J., *Klasyczne a nowe teorie przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstw*, „Prace i Materiały Instytutu Handlu Zagranicznego Uniwersytetu Gdańskiego” 2011, nr 30.
- Bednarz J., *Konkurencyjność polskich przedsiębiorstw na rynkach europejskich*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2013.
- Bellante D., *Edward Chamberlin. Monopolistic Competition and Pareto Optimality*, „Journal of Business and Economic Research” 2004, nr 2(4). <https://doi.org/10.19030/jber.v2i4.2871>
- Bender C. M., Götz G., Pakula B., *Effective Competition. The Importance and Relevance for Network Industries*, „Intereconomics: Review of European Economic Policy” 2011, nr 46(1).
- Bereźnicka J., *Program rolno-środowiskowy a bilansowanie środków pieniężnych w gospodarstwie*, „Fragmenta Agronomica” 2007, nr 3(95).
- Bereźnicka J., *Zasoby a wzrost i rozwój gospodarstw rodzinnych. Studium teoretyczno-empiryczne*, maszynopis, SGGW, Warszawa 2013.
- Beyer K., *Kapitał intelektualny jako podstawa przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstw*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania” 2012, nr 25.
- Bezat-Jarzębowska A. (red.), *Dochody i łańcuchy rynkowe w sektorze żywnościowym*, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2021.
- Bezat-Jarzębowska A., Rembisz W., *Mechanizmy i uwarunkowania rynkowe a interwencje sektorowe. Od teorii do praktyki*, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2022.
- Bezat-Jarzębowska A., Rembisz W., Sielska A., *Wpływ polityki rolnej na decyzje producentów rolnych odnośnie dochodów i inwestycji*, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2013.
- Bieńkowski W., *Reaganomika i jej wpływ na konkurencyjność gospodarki amerykańskiej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1995.
- Bieńkowski W., *Konkurencyjność gospodarki kraju; próba rewizji determinant i miar; przyczyny zmian znaczenia czynników konkurencyjności*, maszynopis powielony, Kolegium Gospodarki Światowej SGH, Warszawa 2008.
- Bieńkowski W., Bossak J., *Międzynarodowa zdolność konkurencyjna kraju i przedsiębiorstw. Wyzwania dla Polski na progu XXI wieku*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2004.
- Blaug M., *Teoria ekonomii. Ujęcie retrospektywne*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2000.
- Bochenek M., *Ewolucja poglądów na temat wartości od starożytności do współczesności*, „Studia Ekonomiczne” 2016, nr 259.

- Bogusz M., Rachwał P., *Bariery administracyjne korzystania przez rolników z funduszy strukturalnych Unii Europejskiej w regionie FADN Małopolska i Pogórze*, „Turystyka i Rozwój Regionalny” 2025, nr 23, s. 17-26. <https://doi.org/10.22630/TIRR.2025.23.2>
- Bolonek R., *Trwałość przemian strukturalnych gospodarki polskiej w kontekście teorii dualizmu gospodarczego*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie” 2011, nr 859.
- Bossak J., *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki polskiej – ujęcie instytucjonalne*, w: *Konkurencyjność gospodarki polskiej a rola państwa przed akcesją do Unii Europejskiej*, H. Podedworny, J. Grabowiecki, H. Wnorowski (red.), Uniwersytet w Białymstoku, Białystok 2000.
- Bossak J., *Zagraniczna polityka ekonomiczna krajów kapitalistycznych*, w: *Międzynarodowe przyływy gospodarcze – nowe tendencje i próby regulacji*, L. Balcerowicz (red.), Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa 1987.
- Brynjolfsson E., Rock D., Syverson Ch., *The Productivity J-Curve: How Intangibles Complement General Purpose Technologies*, „American Economic Journal: Macroeconomics” 2021, nr 13(1). <https://doi.org/10.1257/mac.20180386>
- Bułkowska M., Chmurzyńska K., Wyniki realizacji PROW i SPO „Rolnictwo” w latach 2004-2006, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2007.
- Bułkowska M., *Rozwój polskiego handlu rolno-spożywczego w 2019 roku*, „Przemysł Spożywczy” 2020, nr 6. <https://doi.org/10.15199/65.2020.6.1>
- Bułkowska M., *Rozwój polskiego eksportu rolno-spożywczego w świetle modelu grawitacji*, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2023.
- Burke T., Genn-Basch A., Haines B., *Competition in Theory and Practice*, Routledge, Chapman and Hall, London 1991.
- Burnewicz J. (red.), *Ekonomika transportu*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 1993.
- Carver T. N., *Clark's Distribution of Wealth*, „The Quarterly Journal of Economics” 1901, nr 15(4). <https://doi.org/10.2307/1884976>
- CBOS, *Gotowość do współpracy*, komunikat z badań nr 22, Warszawa 2016.
- CBOS, *Wieś polska – charakterystyka ludności rolniczej*, komunikat z badań nr BS/138/2013, Warszawa 2013.
- Chałasiński J., *Młode pokolenie chłopów*, Spółdzielnia Wydawnicza „Pomoc Oświatowa”, Warszawa 1939.
- Chamberlin E., *The Theory of Monopolistic Competition*, Harvard University Press, Cambridge 1933.

- Chechelski P., *Ocena potencjału polskiego rolnictwa oraz wpływu nowych programów Wspólnej Polityki Rolnej w latach 2014-2020 na zwiększenie jego konkurencyjności w Unii Europejskiej i na świecie*, w: *Nowa polityka rolna UE – kontynuacja czy rewolucja?*, A. Kowalski, M. Wigier, M. Dudek (red.), IERiGŻ-PIB, Warszawa 2014.
- Chlebicka A., Fałkowski J., Wołek T., *Powstawanie grup producentów rolnych a zmienność cen*, „Zagadnienia Ekonomiki Rolnej” 2009, nr 2(319).
- Chmieleński P., Goraj L., Karwat-Woźniak B., Kowalski A., Sikorska A., *Instrumenty oddziaływania Państwa na kształtowanie struktury obszarowej gospodarstw rolnych w Polsce; rola systemu ubezpieczenia społecznego rolników w kształtowaniu tej struktury. Stan obecny i rekomendacji na przyszłość oraz propozycje nowych rozwiązań dotyczących tego obszaru dla systemu ubezpieczeń rolników*, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2009.
- Chmieleński P., Gospodarowicz M., Wasilewski A., Wieliczko B. *Identyfikacja oraz oszacowanie rezerwy efektywności oraz możliwości zwiększenia konkurencyjności krajowego sektora rolnego poprzez upowszechnienie wśród producentów rolnych wspólnych form działania*, IERiGŻ – PIB, Warszawa 2019.
- Chorób R., *Zróżnicowane powiązania integracyjne w agrobiznesie a rozwój regionalny i lokalny*, „Zeszyty Naukowe Ostoleckiego Towarzystwa Naukowego” 2011, nr 25.
- Chrobocińska K., *Uwarunkowania konkurencyjności gospodarstw użytkujących grunty z Zasobu Własności Rolnej Skarbu Państwa w województwie warmińsko-mazurskim*, „Roczniki Naukowe Ekonomii Rolnictwa i Rozwoju Obszarów Wiejskich” 2014, nr 101(1). <https://doi.org/10.22630/RNR.2014.101.1.13>
- Clark J. M., *Towards a Concept of Workable Competition*, „American Economic Review” 1940, nr 30(2).
- Cournot A. A., *Researches into the Mathematical Principles of the Theory of Wealth*, Hachette, Paris 1838.
- Czakon W., *Zasobowa teoria firmy w krzywym zwierciadle*, „Przegląd Organizacji” 2010, nr 4. <https://doi.org/10.33141/po.2010.04.02>
- Czarnecki M., *Wzrost a rozwój przedsiębiorstwa, UE w Poznaniu*, „Zeszyty Naukowe” 2011 nr 87.
- Czarnota A., *Wpływ innowacji na konkurencyjność przedsiębiorstwa*, „Zeszyty Naukowe Instytutu Ekonomii i Zarządzania Politechniki Koszalińskiej” 2009, nr 13.

- Czubak W., Pawlak K., *Rozdysonowanie środków finansowych wynikających z mechanizmów Wspólnej Polityki Rolnej Unii Europejskiej na rozwój modelu rolnictwa industrialnego i zrównoważonego w Polsce*, w: *Z badań nad rolnictwem społecznie zrównoważonym*, Zegar J. S. (red.), IERiGŻ-PIB, Warszawa 2008.
- Czubak W., Pawłowski K. P., Sadowski A., *Outcomes of Farm Investment in Central and Eastern Europe: The Role of Financial Public Support and Investment Scale*, „Land Use Policy” 2021, nr 108. <https://doi.org/10.1016/j.landusepol.2021.105655>
- Czubak W., *Rozwój rolnictwa w Polsce z wykorzystaniem wybranych mechanizmów Wspólnej Polityki Rolnej Unii Europejskiej*, Wydawnictwo Uniwersytetu Przyrodniczego w Poznaniu, Poznań 2013.
- Czyżewski A., Henisz A., *Ekonomia czynnika ziemi i jej współczesne znaczenie*, „Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej w Poznaniu” 2001, nr 13.
- Czyżewski A., Henisz-Matuszczak A., *Rolnictwo Unii Europejskiej i Polski*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2004.
- Czyżewski A., Kułyk P., *Kwestia rolna od Aleksandra Czajanowa i Władysława Grabskiego po jej współczesne ujęcie*, „Roczniki Naukowe Ekonomii Rolnictwa i Rozwoju Obszarów Wiejskich” 2015, nr 102(1). <https://doi.org/10.22630/RNR.2015.102.1.2>
- Czyżewski A., Poczta-Wajda A., Sapa A., *Przepływy finansowe między Polską a Unią Europejską w ramach Wspólnej Polityki Rolnej na tle wyników ekonomicznych rolnictwa*, „Wieś i Rolnictwo” 2010, nr 147(2). <https://doi.org/10.53098/wir.2010.2.147/07>
- Czyżewski B., *Renty ekonomiczne w gospodarce żywnościowej w Polsce*, PWE, Warszawa 2013.
- Czyżewski B., *Kierat rynkowy w europejskim rolnictwie*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2017.
- Czyżewski B., Guth M., Majchrzak A., *Rolnictwo zrównoważone jako triada efektywności środowiskowej, ekonomicznej i społecznej – zależności synergiczne czy wzajemnie się wykluczające?*, w: *Ludzie ziemi. Książka jubileuszowa dedykowana Profesorowi Andrzejowi Czyżewskiemu*, A. Grzelak, P. Kułyk, A. Matuszczak (red.), Oficyna Wydawnicza Uniwersytetu Zielonogórskiego, Zielona Góra 2023.
- Czyżewski B., Polcyn J., *From Land Rent of the Physiocrats to Political Rent in Sustainable Agriculture*, w: *Political Rent of European Farmers in the Sustainable Development Paradigm. International, National And Regional Perspective*, B. Czyżewski (Ed.), Polish Scientific Publishers PWN, Warsaw 2016.

- D'Andrea Tyson L., *Who's Bashing Whom? Trade Conflict in High Technology Industries*, Institute for International Economics, Washington 1992.
- Domagalska-Grędyś M., Juchniewicz M., Kania J., Kusto B., Mierzwa D., Poczta W., Urban S., Żelazowska-Przewłoka A., *Efekty funkcjonowania Klastra Innowacji w Agrobiznesie*, SGGW, Warszawa.
- Domagalska-Grędyś M., *Kontekst innowacji w grupach producentów rolnych*, „Więś i Rolnictwo” 2016, nr 1(170). <https://doi.org/10.53098/wir012016/08>
- Domar E. D., *Capital Expansion, Rate of Growth and Employment*, „Econometrica” 1946, nr 14. <https://doi.org/10.2307/1905364>
- Domaszewicz B., Łączyński A., *Powszechny Spis Rolny 2010*, „Wiadomości Statystyczne” 2011, nr 10, s. 10-22. <https://doi.org/10.59139/ws.2011.10.2>
- Dudek M., *Miejsce polskiego rolnictwa w strukturach rolnictwa europejskiego*, w: *Kierunki przeobrażeń strukturalnych oraz uwarunkowania rozwoju rolnictwa i obszarów wiejskich*, A. Sikorska (red.), IERiGŻ-PIB, Warszawa 2015.
- Duessenberry J. S., *Business Cycles and Economic Growth*, McGraw-Hill, New York 1958.
- Dunford M., Louri H., Rosenstock M., *Competition, Competitiveness, and Enterprise Policies*, w: *Competitiveness and Cohesion in EU Policies*, R. Hall, A. Smith, L. Tsoukalis (red.), Oxford University Press, Oxford 2001. <https://doi.org/10.1093/oso/9780198295228.003.0004>
- Dyer J., Singh H., *The Relational View: Corporative Strategy and Sources of Interorganizational Competitive Advantage*, „Academy of Management Review” 1998, nr 24(4). <https://doi.org/10.2307/259056>
- Dzun W., *Nakłady inwestycyjne i bieżące w rolnictwie polskim w świetle dochodów rolników w latach 1990-2001*, „Więś i Rolnictwo” 2003, nr 31.
- Dzun W., *Zmiany skali wykorzystania zasobów gruntów rolnych w Polsce w procesie przemian systemowych i integracji z Unią Europejską*, „Zagadnienia Ekonomiki Rolnej” 2012, nr 1.
- Dzwonkowski W. (red.), *Rynek pasz. Stan i perspektywy*, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2022.
- Edgeworth F. Y., *Mathematical Psychics: An Essay on the Application of Mathematics to the Moral Sciences*, C. Kegan Paul, London 1881.
- Edmonds T., *Regional Competitiveness the Role of the Knowledge Economy*, „House of Commons Library Research Papers” 2000, nr 00/73.
- Eisenhardt K., Sull D. N., *Strategy as simple rules*, „Harvard Business Review” 2001, nr 79(1).

- Esser K., Hillebrand W., Messner D., Meyer-Stamer J., *Systemic Competitiveness: New Governance Patterns for Industrial Development*, Frank Cass, London 1996. <https://doi.org/10.18356/ac130076-en>
- Eurostat, European Union, *Agriculture, Forestry and Fishery Statistics. Statistical Books*, Luxembourg 2018.
- Evans D. S., *Test of Alternative Theories of Firm Growth*, „Journal of Political Economy” 1987, nr 95(4). <https://doi.org/10.1086/261480>
- Fagerberg J., *International Competitiveness*, „The Economic Journal” 1988, nr 98(391). <https://doi.org/10.2307/2233372>
- Fagerberg J., Knell M., Srholec M., *The Competitiveness of Nations: Economic Growth in the ECE Region*, NECE Spring Seminar, Geneva 2004.
- FAO, *The State of Food and Agriculture, Innovation in Family Farming*, Rome 2014.
- Faulkner D., Bowman C., *Strategie konkurencji*, Gebethner, Warszawa 1996.
- Figiel S., *Rynki rolne i żywnościowe w dobie innowacji cyfrowych*, IERiGZ-PIB, Warszawa 2019.
- Filip P., Sowa B., *Konkurencja podatkowa jako efekt globalizacji gospodarki światowej*, w: *Najnowsze zmiany polskiego prawa prywatnego i publicznego a funkcjonowanie rynków finansowych*, TNOiK, Rzeszów 2008.
- Flak O., Głód G., *Konkurencyjność przedsiębiorstwa. Pojęcia, definicje, modele*, cz. 1, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Katowicach, Katowice 2009.
- Floriańczyk Z., Janc K., Czapiewski K., *The Importance and Diffusion of Knowledge in the Agricultural Sector*, „Geographia Polonica” 2012, nr 85(1). <https://doi.org/10.7163/GPol.2012.1.4>
- Frączek P., *Determinanty konkurencyjności sektorów i przedsiębiorstw. Ujęcie teoretyczne*, „Przedsiębiorstwo i Region” 2009, nr 1.
- Freebairn J., *Implications of Wages and Industrial Policies on Competitiveness of Agricultural Export Industries*, paper presented at the Australian Agricultural Economics Society Policy Forum, Canberra 1986.
- Frenkel I., *Ludność wiejska*, w: *Polska wieś 2012: raport o stanie wsi*, J. Wilkin, I. Nurzyńska, A. Bołtomiuk (red.), Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 2012.
- Friedman H., *Simple Commodity Production and Wage Labor in the American Plains*, „Journal of Peasant Studies” 1978, nr 6(1). <https://doi.org/10.1080/03066157808438066>
- Gałąj D., *Przeobrażenia w sposobach pracy i życia rodzin chłopskich oraz w strukturze instytucji i organizacji społeczeństwa wiejskiego*, w: *Przeobrażenia i tendencje rozwojowe gospodarki chłopskiej. Zbiór wstępnych syntez*, A. Woś (red.), IPPML KC PZPR, Warszawa 1979.

- Gałączyńska B., *Wykształcenie ludności zatrudnionej w rolnictwie indywidualnym w Polsce. Analiza przestrzenna*, „Przegląd Geograficzny” 1988, nr 60(3).
- Gałęski B., *Chłopi i zawód rolnika. Studia z socjologii wsi*, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa 1963.
- Gasson R., Erington A., *The Farm Family Business*, CAB International, Wallingford 1993.
- Gong C., Ribiere V., *Developing a Unified Definition of Digital Transformation*, „Technovation” 2021, nr 102. <https://doi.org/10.1016/j.technovation.2020.102217>
- Gorlach K., *Chłopi, rolnicy, przedsiębiorcy. Kłopotliwa klasa w Polsce postkomunistycznej*, Uniwersytet Jagielloński, Kraków 1996.
- Gorynia M., *Konkurencyjność i metodyka badania konkurencyjności przedsiębiorstwa*, w: *Konkurencyjność gospodarki Polski w dobie integracji z Unią Europejską i globalizacji*, materiały dodatkowe, Instytut Gospodarki Światowej SGH, Warszawa 2000.
- Gorynia M. (red.), *Luka konkurencyjna na poziomie przedsiębiorstwa a przystąpienie Polski do Unii Europejskiej*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2002.
- Gorynia M., Jankowska B., Tarka P., *Bazowe koncepcje konkurencyjności przedsiębiorstwa*, w: *Wejście Polski do strefy euro a międzynarodowa konkurencyjność i internacjonalizacja polskich przedsiębiorstw*, M. Gorynia, B. Jankowska (red.), Difin, Warszawa 2011.
- Góral J., Kulawik J., *Problem kapitalizacji subsydiów w rolnictwie*, „Zagadnienia Ekonomiki Rolnej” 2015, nr 1. <https://doi.org/10.5604/00441600.1146845>
- Górska J., Michna W., *Ubytek użytków rolnych na cele pozarolnicze w Polsce*, „Więś i Rolnictwo” 2010, nr 4. <https://doi.org/10.53098/wir.2010.4.149/04>
- Grossman G., Helpman E., *Comparative Advantage and Long-Run Growth*, „American Economic Review” 1990, nr 80(1). <https://doi.org/10.3386/w2809>
- Grudzewski W. M., Hejduk I. K., *Projektowanie systemów zarządzania*, Difin, Warszawa 2001.
- Grzelak A., *Accumulation of Assets in Farms in Poland in View of the Production Types and the Context of the Sustainable Development Paradigm*, „Zagadnienia Ekonomiki Rolnej” 2019, nr 3(360). <https://doi.org/10.30858/zer/111998>
- Grzelak A., *Dochody a aktywa w gospodarstwach rolnych w Polsce i na tle krajów Unii Europejskiej*, Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu, Poznań 2022. <https://doi.org/10.18559/978-83-8211-087-6>
- Grzelak A., *Ocena procesów reprodukcji majątku gospodarstw rolnych prowadzących rachunkowość rolną (FADN)*, „Zagadnienia Ekonomiki Rolnej” 2014, nr 2.

- Grzelak A., *The Income-Asset Relationship for Farms Operating under Selected Models in Poland*, „Agricultural Economics – Czech” 2022, nr 68. <https://doi.org/10.17221/361/2021-AGRICECON>
- Grzelak A., *Znaczenie powiązań gospodarstw rolnych z rynkiem dla rozwoju rolnictwa w świetle doświadczeń Polski*, w: *Wież i rolnictwo w procesie zmian. Rolnictwo w nowym otoczeniu rynkowym i instytucjonalnym*, S. Sokołowska, A. Bisaga (red.), Wydawnictwo Uniwersytetu Opolskiego, Opole 2010.
- Grzelak A., *Związki gospodarstw rolnych z rynkiem w Polsce po roku 1990*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2008.
- GUS, *Rocznik Statystyczny Rolnictwa*, Warszawa 2001-2023.
- GUS, *Charakterystyka gospodarstw rolnych*, Warszawa 2004-2021.
- GUS, *Rocznik Statystyczny Rolnictwa i Obszarów Wiejskich 2007*, Warszawa 2008.
- GUS, *Powszechni Spis Rolny 2020*, Warszawa 2021.
- GUS, *Produkcja i handel zagraniczny produktami rolnymi w 2020 roku*, Warszawa 2021.
- GUS, *Sytuacja gospodarstw domowych w 2021 r. w świetle wyników badania budżetów gospodarstw domowych*, Warszawa 2022.
- Halamska M., *Współczesne rolnictwo rodzinne. Polimorficzna rzeczywistość i mity*, „Wież i Rolnictwo” 2014, nr 2. <https://doi.org/10.53098/wir.2014.2.163/02>
- Halamska M., Lamarche H., Maurel M. C., *Rolnictwo rodzinne w transformacji postkomunistycznej. Anatomia zmiany*, Instytut Rozwoju Wsi i Rolnictwa PAN, Warszawa 2003.
- Hamel G., *Competition for Competence and Interpartner Learning within International Strategic Alliances*, „Strategic Management Journal” 1991, nr 12. <https://doi.org/10.1002/smj.4250120908>
- Hampden-Turner Ch., Trompenaars A., *Siedem kultur kapitalizmu*, Dom Wydawniczy ABC, Warszawa 1998.
- Harasim A., *Konkurencyjność różnych typów gospodarstw rolniczych*, „Studia i Raporty IUNG-PIB” 2018, nr 55(9).
- Harasim A., Matyka M., Kopiński J., *Wiek i wykształcenie rolników oraz ich źródła informacji o innowacjach w rolnictwie*, „Zagadnienia Doradztwa Rolniczego” 2017, nr 4.
- Harrod R. F., *An Essay in Dynamic Theory*, „The Economic Journal” 1939, nr 49. <https://doi.org/10.2307/2225181>
- Harrod R. F., *Towards a Dynamic Economics*, Macmillan, London 1948.
- Harrod R. F., *International Economics*, Nisbet and Cambridge University Press, London 1957.

- Headlle S., *The Political Economy of the Family Farm*, w: *The Agrarian Roots of American Capitalism*, Greenwood, New York 1991.
- Henke R., Benos T., De Filippis F., Giua M., *The New Common Agricultural Policy: How Do Member States Respond to Flexibility?*, „Journal of Common Market Studies” 2017, nr 56(2). <https://doi.org/10.1111/jcms.12607>
- Hildebrand D., *The Role of Economic Analysis in the EC Competition Rules*, Kluwer Law International, The Hague-London-New York 2009.
- Hirano K., Imbens G. W., *The Propensity Score with Continuous Treatments*, w: *Applied Bayesian Modeling and Causal Inference from Incomplete-Data Perspectives*, A. Gelman, X. L. Meng (red.), Wiley & Sons, Chichester 2004. <https://doi.org/10.1002/0470090456.ch7>
- Hoppe R. A., Banker D. E., *Structure and Finances of US Farm: Family Farm Report*, United States Department of Agriculture, Washington 2010.
- Hryszko K. (red.), *Rynek rolny*, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2022.
- Hunt S. D., Morgan R. M., *The Competitive Advantage Theory of Competition*, „Journal of Marketing” 1995, nr 59. <https://doi.org/10.1177/002224299505900201>
- Ignar S., *Rodzina chłopska i gospodarstwo rolne*, Ludowa Spółdzielnia Wydawnicza, Warszawa 1986.
- Imbens G. W., *Nonparametric Estimation of Average Treatment Effects under Exogeneity. A Review*, „The Review of Economics and Statistics” 2004, nr 86(1). <https://doi.org/10.1162/003465304323023651>
- Jagiello E. M., *Strategiczne budowanie konkurencyjności gospodarki*, Poltext, Warszawa 2008.
- Janc K., Czapiewski K., *Poziom wykształcenia rolników w Polsce – analiza czasowo-przestrzenna*, www.czasopisma.pan.pl (dostęp: 19.06.2022).
- Jankowska B., Sulimowska-Formowicz M., *Koncepcje konkurencji w ekonomii*, w: *Kompendium wiedzy o konkurencyjności międzynarodowej*, M. Gorynia, E. Łaźniewska (red.), Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2009.
- Jantón-Drozdowska E., *Strategia fuzji przedsiębiorstwa a konkurencja*, „Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny” 1994, nr 2.
- Jaroszevska J., Rembisz W., *Relacje czynnikowe i produktywnościowe w rolnictwie Unii Europejskiej*, „Wiś i Rolnictwo” 2019, s. 31-55. <https://doi.org/10.53098/wir022019/02>
- Jasiński L., *Problemy konkurencyjności międzynarodowej gospodarek państw Unii Europejskiej w perspektywie jej rozszerzenia*, Centrum Europejskie Natolin, Warszawa 2003.
- Jevons W. S., *Theory of Political Economy*, Macmillan, London 1888.

- Józwiak W., *Polskie gospodarstwa rolnicze w pierwszych latach członkostwa – kwestie efektywności i konkurencyjności*, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2010.
- Józwiak W., *Polskie rolnictwo i gospodarstwa rolne w pierwszej i drugiej dekadzie XXI wieku*, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2012.
- Judzińska A., Łopaciuk W., *Wpływ WPR na rolnictwo w latach 2004-2012*, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2014.
- Kacprzak E., Mackiewicz B., *Farmland Conversion and Changes in the LandUse Pattern in the Poznań Agglomeration in the Years 2000-2009*, „*Questiones Geographicae*” 2013, nr 32(4). <https://doi.org/10.2478/quageo-2013-0036>
- Kagan A., *Stan i perspektywy wielkotowarowych przedsiębiorstw rolnych w Polsce*, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2013.
- Kalinowski J., Gonet D., Stachowiak M., *Ewolucja potrzeb innowacyjnych rolników*, „*Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu*” 2014, nr 16(3).
- Kalinowski J., Prymon K., *Znaczenie internetu jako źródła informacji rolniczych*, „*Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu*” 2011, nr 13(2).
- Kalisz-Lubomska J., *Zastosowanie tradycyjnych strategii konkurencji przez współczesne przedsiębiorstwa*, „*Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania*” 2015, nr 40(1). <https://doi.org/10.18276/sip.2015.40/1-01>
- Kapusta F., *Agrobiznes*, wyd. 2 zm. i rozszerz., Difin, Warszawa 2012.
- Kapusta F., *Przemiany rolnictwa polskiego w latach 1950-2002 i ich konsekwencje gospodarcze*, „*Problemy Rolnictwa Światowego*” 2004, t. 11.
- Karwat-Woźniak B., *Sukcesja indywidualnych gospodarstw rolnych w Polsce*, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2020.
- Kąkol M. K., *Koncentracja konkurencji według szkół austriackiej i chicagowskiej. Analogie i różnice*, „*Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska. Sectio H*” 2008, nr 42.
- Keynes J. M., *General Theory of Employment, Interest and Money*, Macmillan, London 1936.
- Keynes J., *Ogólna teoria zatrudnienia, procentu i pieniądza*, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa 1957.
- Kisiel M., *Internet a konkurencyjność banków w Polsce*, CeDeWu, Warszawa 2005.
- Kita K., *Konkurencyjność polskiego handlu rolno-spożywczego na rynkach krajów spoza Unii Europejskiej*, Wydawnictwo Uniwersytetu Przyrodniczego w Poznaniu, Poznań 2014.

- Kleinhanss W., *Competitiveness of the Major Types of Agricultural Holdings in Germany*, „Problems of Agricultural Economics” 2015, nr 342(1). <https://doi.org/10.5604/00441600.1147622>
- Klepacka W. (red.), *Wyniki wdrażania Planu Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2004-2006, MRiRW*, Warszawa 2009.
- Knight F. H., *Risk, Uncertainty, and Profit*, Houghton Mifflin Company, Boston-New York 1921.
- Kociszewska I., *Próba określenia niektórych przemian na obszarach wiejskich w kontekście ich zrównoważonego rozwoju*, w: *Wieś i rolnictwo w procesie zmian. Czynniki rozwoju obszarów wiejskich*, S. Sokołowska, A. Mijał (red.), Wydawnictwo Uniwersytetu Opolskiego, Opole 2010.
- Koolman G., *Say's Conception of the Role of the Entrepreneur*, „Economica” 1971, nr 38(151). <https://doi.org/10.2307/2552843>
- Kosior K., *Wpływ uwarunkowań makroekonomicznych, politycznych i społecznych na konkurencyjność sektora żywnościowego w Polsce w kontekście procesów globalnych*, w: *Konkurencyjność polskich producentów żywności i jej detrmnanty (3)*, I. Szczepaniak (red.), IERiGŻ-PIB, Warszawa 2017. <https://doi.org/10.30858/pw/9788376587097.1>
- Kosior K., *Smart manufacturing: potencjał nowych technologii cyfrowych i dużych zbiorów danych w przemyśle spożywczym*, referat wygłoszony na konferencji IERiGŻ-PIB, Lidzbark Warmiński 2018.
- Kosior K., *Transformacja cyfrowa w przedsiębiorstwach przemysłu spożywczego – trudna droga do Przemysłu 4.0*, referat wygłoszony na seminarium w IERiGŻ-PIB, Warszawa 2022.
- Kowalczyk S., *Rolnictwo. Rozwój. Struktura*, Wydawnictwo Spółdzielcze, Warszawa 1991.
- Kowalczyk S., Sobiecki R., *Potencjał rolnictwa Europy Środkowo-Wschodniej wobec wyzwań globalnych*, w: *Europa Środkowo-Wschodnia wobec globalnych trendów: gospodarka, społeczeństwo i biznes*, M. Strojny (red.), Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2019.
- Kowalska A., *Jakość i konkurencyjność w rolnictwie ekologicznym*, Difin, Warszawa 2010.
- Kowalski A., Kowalczyk S., Rembisz W., Grochowska R., Krzyżanowski J., Nosecka B., i in. *Analiza SWOT sektorów produkcji rolnej, o których mowa w art. 1 ust. 2 rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1308/2013, w kontekście interwencji planowanych w ramach Planu Strategicznego dla WPR na lata 2023-2027*, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2019.

- Kowalski A., Rembisz W., *Rynek rolny i interwencjonizm a efektywność i sprawiedliwość społeczna*, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2005.
- Kowalski A., Wigier M. (red.), *Konkurencyjność gospodarki w kontekście działań polityki społecznej – perspektywa krajowa*, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2016.
- Kowalski A., Wigier M., Dudek M. (red.), *Konkurencyjność gospodarki żywnościowej w warunkach globalizacji i integracji europejskiej*, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2012.
- Kowalski A., Wigier M., Dudek M., *Propozycje rozwiązań WPR 2013+ a konkurencyjność gospodarki żywnościowej i obszarów wiejskich*, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2013.
- Kowalski A., Wigier M., Wieliczko B. (red.), *Ekonomia versus środowisko – konkurencyjność czy komplementarność*, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2016.
- Kozak S., *Konkurencja w sektorze bankowym w sektorze ubezpieczeń oraz jej uwarunkowania i pomiar*, Wydawnictwo SGGW, Warszawa 2013.
- Kraciński P., Szajner P., *Organizacyjne i technologiczne przesłanki działania grup producentów rolnych*, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2021.
- Kraszewska M., *Nowe koncepcje kształtowania konkurencyjności przedsiębiorstw źródłem budowania ich przewagi konkurencyjnej*, w: *Konkurencyjność przedsiębiorstw. Sposoby budowania przewagi konkurencyjnej*, M. Kraszewska, K. Pujer, Exante, Wrocław 2017.
- Kraszewska M., Pujer K., *Konkurencyjność przedsiębiorstw. Sposoby budowania przewagi konkurencyjnej*, Exante, Wrocław 2017.
- Kubiak K., *Uwarunkowania konkurencyjności małych i średnich przedsiębiorstw handlowych (na przykładzie badanych przedsiębiorstw handlu odzieżą)*, „Zeszyty Naukowe Politechniki Poznańskiej. Organizacja i Zarządzanie” 2001, nr 32.
- Kuciński K., *Metodologia nauk ekonomicznych. Dylematy i wyzwania*, Difin, Warszawa 2010.
- Kulawik J. (red.), *Analiza ex ante pomocy krajowej i preferencji podatkowych w rolnictwie polskim*, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2022.
- Kusz D., Gędek S., Kata R., *Egzogeniczne uwarunkowania inwestycji w rolnictwie polskim*, w: *Problemy rozwoju rolnictwa i gospodarki żywnościowej w pierwszej dekadzie członkostwa Polski w Unii Europejskiej*, A. Czyżewski, B. Klepacki (red.), PTE, Warszawa 2015.
- Landreth H., Colander D., *Historia myśli ekonomicznej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1998.
- Laskowska E., *Inwestowanie na rynku gruntów rolnych w Polsce*, „Roczniki Nauk Rolniczych. Seria G” 2011, nr 98(3). <https://doi.org/10.22630/RNR.2011.98.3.37>

- Leite W., *Practical Propensity Score Methods Using R*, SAGE Publications, Thousand Oaks 2017. <https://doi.org/10.4135/9781071802854>
- Lewis W. A., *Economic Development with Unlimited Supplies of Labour*, „The Manchester School” 1954, nr 22(2). <https://doi.org/10.1111/j.1467-9957.1954.tb00021.x>
- Lichorowicz A., *Instrumenty oddziaływania na strukturę gruntową Polski w ustawie z dnia 11 kwietnia 2003 r. o kształtowaniu ustroju rolnego*, „Kwartalnik Prawa Prywatnego” 2004, nr 2.
- Lubiński M., *Konkurencyjność gospodarki: pojęcie i sposób mierzenia*, w: *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki Polski uwarunkowania i perspektywy*, M. Lubiński, T. Smuga (red.), Instytut Rozwoju i Studiów Strategicznych, Warszawa 1995.
- Lubiński M., Michalski T., Misala J., *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki. Pojęcia i sposób mierzenia*, Instytut Rozwoju i Studiów Strategicznych, Warszawa 1995.
- Łączyński A. (red.), *Rolnictwo w 2019 r.*, GUS, Warszawa 2020.
- Łopaciuk W. (red.), *Analizy rynkowe. Handel zagraniczny produktami rolno-spożywczymi*, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2004.
- Łopaciuk W. (red.), *Rynek zbóż. Stan i perspektywy*, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2022.
- Łoś J., *Dochód a konsumpcja żywności*, „Zagadnienia Ekonomiki Rolnej” 1961, nr 45(3).
- Majchrzak A., *Ziemia rolnicza w krajach Unii Europejskiej w warunkach ewolucji wspólnej polityki rolnej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2015.
- Makki S., Tweeten L., Thraen C., *Investing in Research and Education versus Commodity Programs: Implications for Agricultural Productivity*, „Journal of Productivity Analysis” 1999, nr 12(1). <https://doi.org/10.1023/A:1007855224376>
- Mantura W., *Identyfikacja czynników sukcesu i konkurencyjności przedsiębiorstw*, w: *Problemy wdrażania strategii rozwoju województwa wielkopolskiego*, E. Skałwińska (red.), PTE, Poznań 2002.
- Marshall A., *Industry and Trade*, Macmillan, London 1919.
- Marshall A., *Principles of Economics*, Macmillan, New York 1890.
- Martinez S. W., *Vertical Coordination in the Pork and Broiler Industries: Implication for Pork and Chicken Products*, United States Department of Agriculture, Washington 2022.
- Maślak E., *Koncepcje konkurencji w naukach ekonomicznych*, w: *Luka konkurencyjna na poziomie przedsiębiorstw a przystąpienie Polski do Unii Europejskiej*, M. Gorynia (red.), Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej, Poznań 2002.

- Messner D., *The Network Society: Economic Development and International Competitiveness as Problems of Social Governance*, Routledge, London 2013.
- Mirkowska Z., *Innowacja i innowacyjna gospodarska a rolnictwo*, „Zagadnienia Ekonomiki Rolnej” 2010, nr 4.
- Misala J., *Historia rozwoju teorii i polityki konkurencyjności międzynarodowej*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2009.
- Misala J., *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki narodowej*, PWE, Warszawa 2011.
- Moszkowicz K., *Konkurencyjność i innowacje – gdzie szukać szansy?*, w: *Tożsamość i strategia przedsiębiorstwa – modele i doświadczenie*, Oficyna Wydawnicza Politechniki Wrocławskiej, Wrocław 1997.
- MRiRW, *Rolnictwo i gospodarka żywnościowa w Polsce*, Warszawa 2019.
- MRiRW, *Rynek mięsa wieprzowego*, Warszawa 2023.
- Musiał-Urbańczyk M., *Poziom wykształcenia rolników w Polsce – analiza czasowo-przestrzenna*, Stowarzyszenie Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu, „Roczniki Naukowe” 2019, XXI(3).
- Neubauer F.F., *Strategische Planung – ein Managementinstrument mit einer großen Zukunft hinter sich?*, w: „Die Unternehmung“, 1985, 4/39, za: Harting D., *Führen mit strategischen Unternehmensplänen. Methoden, Instrumente und Entscheidungshilfen für die Praxis*, Schäfer-Poeschel Verlag, Stuttgart 1992.
- Noga A., *Dominacja a efektywna konkurencja*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 1993.
- Nosecka B. (red.), *Ocena konkurencyjności wewnętrznej i zewnętrznej sektora rolno-spożywczego ze szczególnym uwzględnieniem sektora ogrodniczego*, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2013.
- Nosecka B. (red.), *Rynek owoców i warzyw. Stan i perspektywy*, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2022.
- Nosecka B., Bugała A., Zaremba Ł., *Gospodarka oparta na wiedzy w polskim sektorze rolno-spożywczym na tle pozostałych krajów UE*, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2019.
- Nosecka B., *Czynniki i mierniki konkurencyjności zewnętrznej sektora ogrodniczego i jego produktów*, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2017.
- Nosecka B., Pawlak K., Poczta W., *Wybrane aspekty konkurencyjności rolnictwa*, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2011.
- Nowacki R., *Diagnoza poziomu konkurencyjności przedsiębiorstw w Polsce na podstawie oceny ich menadżerów*, „Handel Wewnętrzny” 2015, nr 5(358).

- Nowak A., Gąsior R., *Integracja pozioma producentów rolnych – możliwości i bariery*, „Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska. Sectio H – Oeconomia” 2017, nr 51(1). <https://doi.org/10.17951/h.2017.51.1.63>
- Nowak A., *Konkurencyjność rolnictwa Polski Wschodniej*, „Rozprawy Naukowe” 2017, nr 389.
- Nowak A., *Produktywność pracy w gospodarstwach rolnych w Polsce w zależności od ich wielkości ekonomicznej*, „Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska. Sectio H – Oeconomia” 2020, nr 54(3). <https://doi.org/10.17951/h.2020.54.3.79-89>
- Nowakowski M., *Biznes międzynarodowy*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2005.
- OECD, *Industrial Structure Statistics 1994*, Paris 1996.
- OECD, FAO, *OECD-FAO Agricultural Outlook 2019-2028*, Paris-Rome 2019.
- Olczyk M., *Kierunki rozwoju badań nad konkurencyjnością*, w: *Konkurencyjność. Poziom makro, mezo, mikro*, N. Daszkiewicz (red.), Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2008.
- Olczyk M., *Konkurencyjność w teorii i praktyce*, CeDeWu, Warszawa 2008.
- Olejniczak K., *Teoretyczne podstawy ewaluacji ex-post*, w: *Ewaluacja ex post. Teoria i praktyka badawcza*, A. Haber (red.), Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2007.
- Orłowski D., *Die international Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft*, Vandenhoeck und Ruprecht, Göttingen 1982.
- Otta W. J., *Ekonomika przedsiębiorstw w sferze handlu zagranicznego*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 1987.
- Park D., *The Meaning of Competition. A Graphical Exposition*, „Journal of Economic Education” 1998, nr 29(4). <https://doi.org/10.1080/00220489809595927>
- Pasińska D. (red.), *Rynek drobiu. Stan i perspektywy*, IERIGŻ-PIB, Warszawa 2022.
- Pawlak K., *Międzynarodowa zdolność konkurencyjna sektora rolno-spożywczego krajów Unii Europejskiej*, Wydawnictwo Uniwersytetu Przyrodniczego w Poznaniu, Poznań 2013.
- Pawlak K., Poczta W., *Międzynarodowy handel rolny. Teorie, konkurencyjność, scenariusze rozwoju*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2011.
- Pawłowska A., Bocian M., *Estymacja wpływu polityki rolnej na wydajność pracy z wykorzystaniem propensity score matching*, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2017.
- Pawłowska-Tyszkowski D., Osuch R., Płonka, *Wyniki Standardowe 2020 uzyskane przez gospodarstwa rolne uczestniczące w polskim FADN. Część I. Wyniki Standardowe*, Warszawa 2021.

- Pawłowski K., Czubak W., Sadowski A., Zmyślona J., *Overinvestment in Selected Central and Eastern European Countries: Production and Economic Effects*, „PLoS One” 2021, nr 5. <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0251394>
- Pawłowski K., Czubak W., *The Role of Pro-Investment Mechanisms of the Common Agricultural Policy in Asset Reproduction of Farms in Central and Eastern Europe*, w: *Proceedings of the 2019 International Scientific Conference “Economic Sciences for Agribusiness and Rural Economy”*, Warsaw 2019. <https://doi.org/10.22630/ESARE.2019.3.13>
- Peng Y., Tao C., *Can Digital Transformation Promote Enterprise Performance? From the Perspective of Public Policy and Innovation*, „Journal of Innovation and Knowledge” 2022, nr 7(3). <https://doi.org/10.1016/j.jik.2022.100198>
- Perczyński M., *Globalizacja i nacjonalizm wobec współczesnych wyzwań rozwojowych*, „Ekonomista” 1995, nr 1-2.
- Phimister E., Roberts D., Gilbert A., *The Dynamics of Farm Incomes*, „Journal of Agricultural Economics” 2004, nr 55(2). <https://doi.org/10.1111/j.1477-9552.2004.tb00093.x>
- Plewa J., *Polskie rolnictwo i gospodarka żywnościowa w ujęciu globalnym*, w: Chmieliński P., Gorzelak G. (red.), *Polska wieś i polskie rolnictwo 20 lat w Unii Europejskiej*, IRWiR PAN, Warszawa 2024.
- Poczta W., Pawlak K., *Konkurencyjność rolnictwa w dobie globalizacji*, referat wygłoszony podczas międzynarodowej konferencji naukowej pt. „Perspektywy rozwoju wsi i rolnictwa – 70 lat IERiGŻPIB”, która odbyła się 16 września 2020 roku w Warszawie.
- Poczta W., *Potencjał i pozycja konkurencyjna polskiego sektora rolno-żywnościowego na rynku europejskim*, „Postępy Nauk Rolniczych” 2010, nr 2.
- Poczta W., Siemiński P., *Konkurencyjność rolnictwa polskiego do przystąpienia do Unii Europejskiej*, Wydawnictwo Uniwersytetu Przyrodniczego w Poznaniu, Poznań 2010.
- Poczta W., Szuba-Barańska E., Beba P., Czubak W., *Strukturalna i ekonomiczna różnorodność a możliwości rozwoju gospodarstw rodzinnych w UE*, „Wieś i Rolnictwo” 105, nr 1.1(166.1).
- Poczta-Wajda A., *Dostosowania rynkowe w sektorze rolno-żywnościowym krajów wysokorozwiniętych w wyniku postanowień Rady Urugwajskiej*, rozprawa doktorska, Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu, Poznań 2008.
- Podstawka M., Chlebicka A., Gołasa P., Litwiniuk P., *Dochody gospodarstw rolnych*, SGGW, Warszawa 2017.
- Pohorille M., *Interwencjonizm w rolnictwie kapitalistycznym*, PWE, Warszawa 1964.

- Pomykało W. (red.), *Encyklopedia biznesu*, t. 2, Fundacja Innowacja, Warszawa 1995.
- Poniatowska-Jaksch M., Sobiecki R., *Konkurencyjność przedsiębiorstw – aspekty międzynarodowe i sektorowe*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2016.
- Porter M. E., *Clusters and the New Economics Off Competition*, „Harvard Business Review” 1998, nr 76(6).
- Porter M. E., *Competitive Strategy. Techniques for Analyzing Industries and Competitors*, The Free Press, New York 1980.
- Porter M. E., *Przewaga konkurencyjna. Osiąganie i utrzymywanie wyników*, Rzeczpospolita, Warszawa 2010.
- Porter M. E., *Strategia konkurencji. Metody analizy aktorów i konkurentów*, PWE, Warszawa 1992.
- Prus P., *Czynniki hamujące chęć organizowania się rolników w grupy producentów rolnych*, w: *Perspektywy rozwoju grup producentów rolnych – szanse i zagrożenia*, S. Zawisza (red.), Wydawnictwa Uczelniane Uniwersytetu Technologiczno-Przyrodniczego, Bydgoszcz 2010.
- Przesławska G., *Rola państwa w gospodarce w ujęciu szkół ekonomicznych*, w: *Regulowana gospodarka rynkowa*, U. Kalina-Prasznic (red.), Oficyna Wolters Kluwer Business, Warszawa 2007.
- Przybyciński T., *Konkurencja a sektor bankowy w Polsce. Wybrane zagadnienia teorii i praktyki konkurencji*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2000.
- Rembisz W., *Krytyczna analiza podstaw i ewolucji interwencji w rolnictwie*, „Współczesna Ekonomia” 2010, nr 4(16).
- Robinson J., *The Economics of Imperfect Competition*, Macmillan, London 1933.
- Rosa A., Siemiński P., Sadowski A., Bartosik S., Kaczmarek P., Łata K., Markowicz M., Petrovic J., Dykes I., Dudek M., *Biologization: The Key to Sustainable Agriculture. Catalogue of Biological Farming Best Practices*, IRWIR PAN, Warsaw 2022. <https://doi.org/10.53098/978-83-89900-69-2>
- Rosa G., *Konkurencja na rynku usług transportowych*, C.H. Beck, Warszawa 2013.
- Rosenbaum P. R., Rubin D. B., *The central role of the propensity score in observational studies for causal effects*, „Biometrika” 1983, nr 70(1). <https://doi.org/10.1093/biomet/70.1.41>
- Roszkowska-Mądra B., *Analiza zmian użytkowania gruntów rolnych w Polsce po 1990 roku*, w: *Instytucjonalne i strukturalne aspekty rozwoju rolnictwa i obszarów wiejskich. Księga poświęcona pamięci dr hab. Adama Sadowskiego Profesora Uniwersytetu w Białymstoku*, R. Przygodzka, E. Gruszewska (red.), Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok 2020.

- Roszkowska-Mądra B., Przygodzka R., Sadowski A., *A Range and Reasons of Farmland Withdrawal from Agricultural Use in Poland*, „EU Agrarian Law” 2017, nr 6(1). <https://doi.org/10.1515/eual-2017-0005>
- Rowiński J., *Program Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2007-2013* [analiza zatwierdzonej wersji programu i pierwszych lat realizacji], IERiGŻ-PIB, Warszawa 2008. <https://doi.org/10.22630/PEFIM.2009.1.50.5>
- Rowiński J., *Polski handel zagraniczny artykułami rolno-spożywczymi w latach 90 ubiegłego wieku, obecnie i w najbliższych kilku latach*, w: *Struktura polskiego rolnictwa na tle Unii Europejskiej*, W. Poczta, J. Rowiński (red.), CeDeWu, Warszawa 2019.
- Runowski H., *Zmienność dochodów gospodarstw rolnych w krajach Unii Europejskiej i jej przyczyny*, „Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu” 2011, nr 13(1).
- Runowski H., *Kształtowanie się dochodów gospodarstw rolnych w Unii Europejskiej*, „Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu” 2014, nr 361. <https://doi.org/10.15611/pn.2014.361.20>
- Runowski H., *Problem oceny poziomu dochodów rolniczych w Unii Europejskiej*, „Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu” 2017, nr 19(5).
- Runowski H. (red.), *Przekształcenia własnościowe w rolnictwie: 30 lat doświadczeń i perspektywy*, CeDeWu, Warszawa 2023.
- Rynek maszyn rolniczych w Polsce. Stan i perspektywy*, IERiGŻ-PIB, Warszawa, 2004-2020.
- Sadowski A., *Znaczenie środowiskowych efektów zewnętrznych we Wspólnej Polityce Rolnej Unii Europejskiej*, „Zagadnienia Doradztwa Rolniczego” 2002, nr 110.
- Sass R., *Efektywność i konkurencyjność gospodarstw mlecznych w regionie Wielkopolski i Śląska w zależności od skali produkcji*, „Zagadnienia Doradztwa Rolniczego” 2017, nr 3. <https://doi.org/10.30858/zer/83019>
- Sass R., *Konkurencyjność gospodarstw rolnych w województwie kujawsko-pomorskim w zależności od kierunku i skali produkcji*, „Zagadnienia Ekonomiki Rolnej” 2017, nr 2. <https://doi.org/10.30858/zer/83019>
- Schumpeter J. A., *Kapitalizm, socjalizm, demokracja*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1995.
- Sielska A., Kuszewski T., Pawłowska A., Bocian M., *Wpływ polityki rolnej na kształtowanie się wartości dodanej*, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2015.
- Sikorska A. (red.), *Analizy rynkowe. Rynek ziemi rolniczej. Stan i perspektywy*, IERiGŻ-PIB, Warszawa, kolejne wydania.

- Sikorska A. (red.), *Rynek ziemi rolniczej*, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2005.
- Sikorska A. (red.), *Rynek ziemi rolniczej. Stan i perspektywy*, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2018.
- Sikorska A., *Dylematy w definiowaniu rodzinnych gospodarstw rolnych*, „Zagadnienia Ekonomiki Rolnej” 2014, nr 4(341).
- Sikorska A., *Procesy przekształceń strukturalnych w wiejskiej społeczności i chłopskim rolnictwie*, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2013.
- Skalik J., *Rynkowe i pozarynkowe uwarunkowania wzrostu konkurencyjności małych i średnich przedsiębiorstw*, w: *Zarządzanie strategiczne. Strategie małych firm*, R. Krupski (red.), Wałbrzych 2005.
- Skłodowski P., Bielska A., *Właściwości i urodzajność gleb Polski podstawą kształtowania relacji rolnośrodowiskowych*, „Woda. Środowisko. Obszary Wiejskie” 2009, t. 9, nr 4(28).
- Smith A., *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa 1954.
- Smithies A., *Economic Fluctuations and Growth*, „Econometrica” 1957, nr 25. <https://doi.org/10.2307/1907741>
- Sobiecki R., *Interwencjonizm w rolnictwie: dlaczego jest konieczny?*, „Kwartalnik Nauk o Przedsiębiorstwie” 2015, nr 2.
- Sobiecki R. (red.), *Przedsiębiorstwo rodzinne w gospodarce globalnej*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2014.
- Solow R. M., *A Contribution to the Theory of Economic Growth*, „Quarterly Journal of Economics” 1956, nr 70. <https://doi.org/10.2307/1884513>
- Stankiewicz M. J., *Istota i sposoby oceny konkurencyjności przedsiębiorstwa*, „Gospodarka Narodowa” 2000, nr 7-8.
- Stankiewicz M. J., *Konkurencyjność przedsiębiorstwa*, w: *Budowanie konkurencyjności przedsiębiorstwa w warunkach globalizacji*, TNOiK, Toruń 2005.
- Stankiewicz M. J., *Sposoby oceny konkurencyjności przedsiębiorstwa*, w: *Źródła przewag konkurencyjnych przedsiębiorstw w Agrobiznesie*, D. Niezgoda (red.), Wydawnictwo Akademii Rolniczej w Lublinie, Lublin 2003.
- Stankiewicz W., *Historia myśli ekonomicznej*, PWE, Warszawa 2007.
- Stańko S., *Zewnętrzne uwarunkowania rozwoju rolnictwa*, „Roczniki Nauk Rolniczych. Seria G” 2008, nr 94(2). <https://doi.org/10.22630/RNR.2008.94.2.25>
- Stawicka E., Dudek M., *Analiza zmiany wybranych czynników społeczno-demograficznych rodzinnych gospodarstw rolnych w Polsce w latach 2010–2016*, „Kwartalnik Nauk o Przedsiębiorstwie” 2019, nr 50(1).
- Stiglitz J., *Ekonomia sektora publicznego*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2004.

- Strawiński P., *Propensity Score Matching. Własności małopróbkowe*, Wydawnictwa Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2014. <https://doi.org/10.31338/uw.9788323516965>
- Strojny J., *Konkurencyjność międzynarodowa sektorów rolno-żywnościowych państw Unii Europejskiej w ujęciu dynamicznym*, Uniwersytet Rolniczy im. Hugona Kołłątaja w Krakowie, Kraków 2010.
- Strzębicki D., *Rozwój integracji pionowej w agrobiznesie ze szczególnym uwzględnieniem przemysłu mięsnego*, „Studia Ekonomiczne i Regionalne” 2014, nr 7(3).
- Szajner P. (red.), *Rynek cukru. Stan i perspektywy*, IERIGŻ-PIB, Warszawa 2022.
- Szajner P. (red.), *Rynek mleka. Stan i perspektywy*, IERIGŻ-PIB, Warszawa 2022.
- Szczepaniak I., Ambroziak Ł., Bułkowska M., Kosior K., *Międzynarodowa konkurencyjność polskich producentów żywności – uwarunkowania, ocena, perspektywy rozwoju*, w: *Ewolucja międzynarodowej sytuacji rynkowej i jej wpływ na konkurencyjność krajowego sektora żywnościowego*, P. Szajner, I. Szczepaniak (red.), IERiGŻ-PIB, Warszawa 2019. <https://doi.org/10.30858/pw/9788376587097>
- Szumski S., *Wspólna polityka rolna Unii Europejskiej*, Wydawnictwa Akademickie i Profesjonalne, Warszawa 2007.
- Szymanik E., *Konkurencyjność przedsiębiorstwa – główne aspekty*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie” 2016, nr 5(953). <https://doi.org/10.15678/ZNUEK.2016.0953.0507>
- Szymańska J., *Ubytek ziemi rolniczej w Polsce w długim okresie (wybrane problemy)*, „Roczniki Ekonomiczne Kujawsko-Pomorskiej Szkoły Wyższej w Bydgoszczy” 2015, nr 8.
- Taranko T., *Procesy konkurencyjne a strategie produktowo-rynkowe przedsiębiorstw produkcyjnych*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2010.
- The Economist, *Fertility and Living Standards – Go Forth and Multiply A Lot Less*, 31.10.2009.
- Tłoczyński D., *Konkurencja na polskim rynku usług transportu lotniczego*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2016.
- Tobin J., *A Dynamic Aggregative Model*, “Journal of Political Economy” 1955, nr 63. <https://doi.org/10.1086/257652>
- Tomczak F., *Ewolucja wspólnej polityki rolnej UE i strategia rozwoju rolnictwa polskiego*, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2009.
- Tomczak F., *Gospodarka rodzinna w rolnictwie. Teraźniejszość i przyszłość*, Państwowe Wydawnictwo Rolnicze i Leśne, Warszawa 1988.

- Tomczak F., *Gospodarka rodzinna w rolnictwie. Uwarunkowania i mechanizmy rozwoju*, Instytut Rozwoju Wsi i Rolnictwa PAN, Warszawa 2005.
- Urbanowska-Sojkin E., Banaszyk P., Witczak H., *Zarządzanie strategiczne przedsiębiorstwem*, PTE, Warszawa 2007.
- Walas-Trębacz J., *Mierniki i metody oceny konkurencyjności przedsiębiorstwa*, „Przegląd Organizacji” 2013, nr 4. <https://doi.org/10.33141/po.2013.04.06>
- Walczak W., *Analiza czynników wpływających na konkurencyjność przedsiębiorstw*, „e-mentor” 2010, nr 5(37).
- Weber M., *Etyka protestancka a duch kapitalizmu*, tłum. J. Miziński, Lublin 1994.
- Wicki L., *Regionalne zróżnicowanie realizacji działań „Modernizacja gospodarstw rolnych” w ramach PROW 2007-2013*, „Zeszyty Naukowe SGGW. Polityki Europejskie, Finanse i Marketing” 2015, nr 14(63). <https://doi.org/10.22630/PEFIM.2015.14.63.27>
- Wierzbowski J., *Państwo jako aktywny uczestnik kształtowania międzynarodowej konkurencyjności*, w: *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki Polski – perspektywy i uwarunkowania*, Instytut Rozwoju i Studiów Strategicznych, Warszawa 1995.
- Wigier M., *Alokacyjne i dystrybucyjne dylematy polityki rolnej na przykładzie polskiego sektora rolno-spożywczego w okresie 1989-2018*, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2019.
- Wigier M., Wrzaszcz W. (red.), *Ekonomiczne uwarunkowania rozwoju sektora rolno-żywnościowego i obszarów wiejskich w Polsce w latach 2004-2030*, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2021.
- Wigier M., Wrzaszcz W. (red.), *Społeczne uwarunkowania rozwoju rolnictwa i obszarów wiejskich w Polsce w latach 2004-2030*, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2022.
- Wilkin J., Nurzyńska I., *Poland as a Beneficiary of the Common Agricultural Policy*, Scientific Publishing House “Scholar”, Warszawa 2018.
- World Economic Forum, *The World Competitiveness Report 1994*, Lausanne 1994.
- Woś A., *Dualny model wzrostu gospodarczego D.W. Jorgensona*, „Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny” 1965, nr 3.
- Woś A., *Inwestycje i akumulacja w rolnictwie chłopskim w latach 1988-1998*, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2000.
- Woś A., *Konkurencyjność wewnętrzna rolnictwa*, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2001.
- Woś A., *Konkurencyjność polskiego sektora żywnościowego*, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2003.
- Woś A. (red.), *Encyklopedia agrobiznesu*, Fundacja Innowacja, Warszawa 1998.

- Wyrzykowska B., *Rodzaje powiązań integracyjnych w agrobiznesie*, „Zeszyty Naukowe SGGW. Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej” 2004, nr 53. <https://doi.org/10.22630/EIOGZ.2004.53.14>
- Wysokiński M., Klepacki B., *Poziom i parytet dochodów gospodarstw mlecznych o różnym stopniu koncentracji produkcji*, „Zagadnienia Ekonomiki Rolnej” 2013, nr 4, s. 60-73.
- Wziątek- Kubiak A., *Konkurencyjność polskiego przemysłu*, Bellona, Warszawa 2003.
- Zawadzka D. (red.), *Rynek mięsa. Stan i perspektywy*, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2022.
- Zegar J. S., *Struktura polskiego rolnictwa rodzinnego pod koniec pierwszej dekady XXI wieku*, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2009.
- Zegar J. S., *Z badań nad rolnictwem społecznie zrównoważonym. Zrównoważenie polskiego rolnictwa w świetle danych statystyki publicznej*, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2009.
- Zegar J. S., *Rolnictwo III Rzeczypospolitej*, „Mazowsze Studia Regionalne” 2014, nr 15.
- Zegar J. S., *Perspektywy gospodarstw rodzinnych w Polsce*, „Zagadnienia Ekonomiki Rolnej” 2019, nr 360(3). <https://doi.org/10.30858/zer/111997>
- Zieliński M. (red.), *Konkurencyjność polskich gospodarstw rolniczych z uwzględnieniem środowiska przyrodniczego i klimatu (I)*, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2022.
- Ziętara W., *Od gospodarstwa do przedsiębiorstwa*, „Roczniki Naukowe Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu” 2008, nr 3(10).
- Ziętara W., *Konkurencyjność polskich gospodarstw rolniczych*, „Roczniki Naukowe” 2014, nr 16(1).
- Ziętara W., Adamski M., *Competitiveness of the Polish Dairy Farms at the Background of Farms from Selected European Union Countries*, „Problems of Agricultural Economics” 2018, nr 354(1). <https://doi.org/10.30858/zer/89615>
- Ziętara W., Adamski M., *Skala produkcji, efektywność i konkurencyjność polskich gospodarstw rolnych wyspecjalizowanych w produkcji mleka*, „Zagadnienia Ekonomiki Rolnej” 2014, nr 1.
- Zolotnytska Y., *Rola rodzinnych gospodarstw rolnych w rozwoju rolnictwa i obszarów wiejskich w Polsce: stan i perspektywy*, „Kwartalnik Nauk O Przedsiębiorstwie” 2021, nr 58(1). <https://doi.org/10.33119/KNoP.2020.58.1.4>
- Żelichowska M., *Innowacyjność jako determinanta konkurencyjności przedsiębiorstw*, „Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Humanitas. Zarządzanie” 2009, nr 1.

Żukrowska K., *Konkurencyjność systemowa w procesie transformacji. Przykład Polski*, w: *Konkurencyjność gospodarki Polski w dobie integracji z Unią Europejską i globalizacji*, W. Bieńkowski, J. Bossak (red.), t. 1, Instytut Gospodarki Światowej SGH, Warszawa 2000.

Netografia

- Adamowicz M., *Wspólna Polityka Rolna wobec rodzinnych gospodarstw rolnych stanowiących podstawę europejskiego modelu rolnictwa*, http://archiwum.ksow.pl/fileadmin/user_upload/ksow.pl/PROJEKTY_2014/Konferencja_SGGW_WNE/Prof._dr_hab._M._Adamowicz_-_WPR_wobec_gospodarstw_rolnych.pdf (dostęp: 20.04.2021).
- Agraves, *Grupy producentów rolnych 2022*, <https://agraves.pl/grupy-producentow-rolnych-2022/> (dostęp: 10.01.2023).
- Bąk M., *W Polsce ubywa ziemi uprawnej. Rolnicy biją na alarm i proszą premiera o interwencję*, <https://www.izbarolnicza.opole.pl/w-polsce-ubywa-ziemi-uprawnej-rolnicy-bija-na-alarm-i-prosza-premiera-o-interwencje/> (dostęp: 20.03.2023).
- BDL, *Cena zakupu/sprzedaży użytków rolnych za 1 ha w obrocie prywatnym, dane za lata 2004-2020* <https://bdl.stat.gov.pl/bdl/metadane/podgrupy/186> (dostęp: 5.03.2024).
- Budzisz M., *Polskie rolnictwo w przededniu rewolucyjnych zmian. Zadania dla sektora publicznego*, <https://wei.org.pl/wp-content/uploads/2021/11/Polskie-rolnictwo-w-przededniu-rewolucyjnych-zmian.-Zadania-dla-sektora-publicznego.pdf> (dostęp: 20.05.2023).
- CDR, *Rejestr grup*, <https://www.cdr.gov.pl/en/ekonomika-i-organizacja/grupy-producentow-rolnych/rejestr-grup> (dostęp: 10.01.2023).
- Clark J. B., *The Distribution of Wealth: A Theory of Wages, Interest and Profits*, <http://www.econlib.org/library/Clark/clcDW.html> (dostęp: 26.05.2022).
- Deb A. T., Murthy K.V.B., *Theoretical Framework of Competition as Applied to Banking Industry*, <http://mpr.ub.uni-muenchen.de/7465> (dostęp: 21.03.2020).
- DG REGIO – ISPA, *ISPA Manual Working Document*, https://ec.europa.eu/regional_policy/archive/funds/download/manu_en.pdf (dostęp: 9.03.2022).
- DG REGIO – ISPA, *The Mini ISPA Report 2000–2003*, https://ec.europa.eu/regional_policy/archive/funds/ispa/pdf/mini00_03.pdf (dostęp: 9.03.2022).

- European Union, The European Commission, *Information on the Current EU Long-Term Budget, Running from 2014 to 2020: Structure, Funding Programmes, Allocations per Member States and Data on Expenditure and Revenue*, <https://ec.europa.eu/info/strategy/eu-budget/long-term-eu-budget/eu-budget-2014-2020> (dostęp: 17.11.2022).
- FADN, <https://agridata.ec.europa.eu/extensions/FADNPublicDatabase/FADNPublicDatabase.html#> (dostęp: 23.11.2022).
- FAO, *TYFF FAO Concept Note*, <http://www.fao.org> (dostęp: 30.12.2022).
- FAO, *World Food Situation*, <https://www.fao.org/worldfoodsituation/foodpricesindex/en> (dostęp: 15.06.2022).
- Farmer, *Polskie rolnictwo zmienia się intensywnie*, <https://www.farmer.pl/finanse/podatki-rachunkowosc/polskie-rolnictwo-zmienia-sie-intensywnie,110262.html> (dostęp: 25.07.2022).
- Farmer, *Rolnictwo coraz bardziej zużyte*, www.farmer.pl/finanse/rolnictwo-coraz-bardziej-zuzyte,59294. (dostęp: 17.08.2021).
- Forsal, *Wymierający gatunek. Tylko 12 proc. Mieszkańców wsi żyje z rolnictwa*, <https://forsal.pl/gospodarka/demografia/artykuly/7838131,odsetek-mieszkancow-wsi-zyjacych-z-pracy-w-rolnictwie-pie.html> (dostęp: 13.07.2022).
- Gazeta Prawna, *Monopol*, <https://www.gazetaprawna.pl/encyklopedia/prawo/artykuly/333822,monopol.html> (dostęp: 20.04.2026).
- GUS, *Powierzchnia użytków rolnych w dobrej kulturze rolnej*, <https://stat.gov.pl/metainformacje/slownik-pojec/pojecia-stosowane-w-statystyce-publicznej/1331,pojecie.html> (dostęp: 17.09.2023).
- https://ec.europa.eu/regional_policy/archive/funds/ispa/docum_en.htm (dostęp: 9.03.2022).
- Janc K., Czapiewski K., *Poziom wykształcenia rolników w Polsce – analiza czasowo-przestrzenna*, https://journals.pan.pl/Content/100733/PDF/263_Janc.pdf (dostęp: 2.11.2020).
- Jankowiak L., *Klasyczna doktryna kosztów komparatywnych w teorii handlu zagranicznego*, <https://repozytorium.amu.edu.pl> (dostęp: 20.04.2023).
- „Koniunktura w Rolnictwie” 2017-2023, nr 114-138, <https://www.sgh.waw.pl/koniunktura-w-rolnictwie> (dostęp: 13.03.2021-1.05.2023).
- Legatun Prosperity Index*, 2020, <http://www.prosperity.com> (dostęp: 17.11.2022).
- KOWR, *Bardzo dobre wyniki polskiego eksportu artykułów rolno-spożywczych w pierwszym półroczu 2021 r.*, <https://www.kowr.gov.pl/index.php/en/biuro-prasowe/aktualnosci/bardzo-dobre-wyniki-polskiego-eksportu-artykulow-rolno-spozywczych-w-pierwszym-polroczu-2021-r> (dostęp: 22.07.2022).

- KOWR, *Polski eksport produktów rolno-spożywczych w 2020 r.*, www.kowr.gov.pl (dostęp: 11.05.2023).
- KOWR, *Pozytywne tendencje w polskim eksporcie artykułów rolno-spożywczych w 2020 r.*, <https://www.kowr.gov.pl/biuro-prasowe/aktualnosci/pozytywne-tendencje-w-polskim-eksporcie-artykulow-rolno-spozywczych-w-2020-r> (dostęp: 1.07.2022).
- KOWR, *Wyniki polskiego handlu towarami rolno-spożywczymi w 2020r.*, <https://www.gov.pl/web/kowr/wyniki-polskiego-handlu-towarami-rolno-spozywczymi-w-2020-r> (dostęp: 22.03.2022).
- KRS, *Charakterystyka sektora owocowo-warzywnego*, https://krs.org.pl/images/pdfy2019/3_analiza_swot_sektor_owocow_warzyw.pdf (dostęp: 22.03.2022).
- Marx K., *Capital: A Critique of Political Economy. Vol. I: The Process of Capitalist Production*, <http://www.econlib.org/library/Marshall/marP46.html> (dostęp: 26.05.2022).
- Meyer-Stamer J., *Systemic Competitiveness*, <http://www.meyer-stamer.de/systemic.html> (dostęp: 26.07.2018).
- MRiRW, *Owoce*, <https://www.gov.pl/web/rolnictwo/owoce> (dostęp: 18.05.2023).
- MRiRW, *Polski handel zagraniczny artykułami rolno-spożywczymi w 2013 roku*, <https://www.gov.pl/web/rolnictwo/polski-handel-zagraniczny-artykulami-rolno-spozywczymi-w-2013-r> (dostęp: 27.04.2023).
- MRiRW, *Handel towarami rolno-spożywczymi w 2021*, <https://www.gov.pl/web/rolnictwo/polski-handel-zagraniczny-towarami-rolno-spozywczymi-w-okresie-2021-roku> (dostęp: 27.04.2023).
- MRiRW, *Handel w 2013 roku*, <https://www.gov.pl/web/rolnictwo/polski-handel-zagraniczny-artykulami-rolno-spozywczymi-w-2013-r> (dostęp: 27.04.2023).
- MRiRW, *Modernizacja gospodarstw rolnych*, <https://www.gov.pl/web/rolnictwo/modernizacja-gospodarstw-rolnych> (dostęp: 19.10.2023).
- MRiRW, *Polski handel zagraniczny artykułami rolno-spożywczymi w 2020 r.*, <https://www.gov.pl/web/rolnictwo/polski-handel-zagraniczny-artykulami-rolno-spozywczymi-w-2020-r> (dostęp: 6.12.2022).
- MRiRW, *Polski handel zagraniczny artykułami rolno-spożywczymi w 2020 roku (dane ostateczne)*, <https://www.gov.pl/web/rolnictwo/polski-handel-zagraniczny-artykulami-rolno-spozywczymi-w-2020-r-dane-ostateczne> (dostęp: 15.05.2022).
- MRiRW, *Polski handel zagraniczny artykułami rolno-spożywczymi w 2021 r.*, <https://www.gov.pl/web/rolnictwo/polski-handel-zagraniczny-towarami-rolno-spozywczymi-w-okresie-2021-roku> (dostęp: 6.12.2022).

- MRiRW, *Polska wieś i rolnictwo*, <https://www.gov.pl/web/rolnictwo/polska-wies-i-rolnictwo> (dostęp: 17.11.2022).
- MRiRW, *Premie dla młodych rolników*, <https://www.gov.pl/web/rolnictwo/premie-dla-mlodych-rolnikow9> (dostęp: 26.10.2023).
- MRiRW, *Program rozwoju obszarów wiejskich 2014-2020*, <https://www.gov.pl/web/rolnictwo/-program-rozwoju-obszarow-wiejskich-2014-2020-prow-2014-2020> (dostęp: 14.08.2023).
- Obserwator Finansowy, *Apetyt rośnie ale żywności nie zabraknie*, <https://www.obserwatorfinansowy.pl/bez-kategorii/rotator/apetyt-rosnie-ale-zywnosci-nie-zabraknie/> (dostęp: 12.10.2022).
- Olipra J., *Koncentracja w polskim rolnictwie przebiega zbyt wolno*, <https://forsal.pl/biznes/rolnictwo/artykuly/8153959,koncentracja-w-polskim-rolnictwie-przebiega-zbyt-wolno.html> (dostęp: 28.07.2022).
- Pawłowski K., Czubak W., *Mikroekonomiczne efekty proinwestycyjnych mechanizmów Wspólnej Polityki Rolnej*, w: *Sfera regulacji gospodarki. X Kongres ekonomistów polskich*, https://kongresekonomistow.pl/materialy-kongresowe/_attachment/inline/0f2b5d56-cb0c-4f58-bf54-2cfb6a802c75:05f415807823f88b-28209b5fa4dd2e6263e8fc55/Sesja%20III%20spis%20tre%C5%9Bci%2011.12.2019.pdf (dostęp: 13.07.2022).
- Próchniak M., *Modele wzrostu gospodarczego. Materiał do zajęć z przedmiotu „Teoria wzrostu”*, http://akson.sgh.waw.pl/~mproch/strona_glowna.htm (dostęp: 18.07.2016).
- Roszkowska-Mądra B., *Analiza zmian użytkowania gruntów rolnych w Polsce po 1990 roku*, https://repozytorium.uwb.edu.pl/jspui/bitstream/11320/9266/1/B_Roszkowska-Madra_Analiza_zmian_uzytkowania_gruntow.pdf (dostęp: 20.11.2022).
- Rothbard M. N., *Ekonomiści na konkurencja*, tł. G. Dmitruk, Instytut Misesa, <https://mises.pl/wp-content/uploads/2012/11/Rothbard-Ekonomisci-a-konkurencja.pdf> (dostęp: 8.04.2020).
- Suraj A., *Przemysł 4.0. Branża już przechodzi rewolucję*, <https://obserwatorgospodarczy.pl/2021/08/09/rolnictwo-juz-przechodzi-rewolucje/> (dostęp: 20.03.2023).
- Szymańska M., *Raport o stanie wsi: wzrasta poziom wykształcenia, ale ubywa rolników*, https://www.tygodnik-rolniczy.pl/articles/aktualnosci/_raport-o-stanie-wsi-wrasta-poziom-wyksztalcenia-ale-ubywa-rolnikow/ (dostęp: 5.04.2023).
- Tabrizi B., Lam E., Girard K., Irvin V., *Digital Transformation Is Not about Technology*, <https://hbr.org/2019/03/digital-transformation-is-not-about-technology> (dostęp: 31.12.2022).

- Tsoulfidis L., *Classical vs. Neoclassical Conception of Competition*, <https://mpa.ub.uni-muenchen.de/43999> (dostęp: 21.04.2020).
- Tygodnik Rolniczy, *Raport o stanie wsi: wzrasta poziom wykształcenia ale ubywa rolników*, <https://www.tygodnik-rolniczy.pl/wiadomosci-rolnicze/raport-o-stanie-wsi-wrasta-poziom-wyksztalcenia-ale-ubywa-rolnikow-2380943> (dostęp: 23.04.2021).
- Wawrzyniak B. M., *Wybrane działania zawarte w PROW 2014-2020 wspierające doradztwo rolnicze*, *Zagadnienia Doradztwa Rolniczego*, Nr 4/2017 s.114-120; <http://zdr.cdr.gov.pl> (dostęp: 17.08.2023).
- Wicksteed P. H., *The Common Sense of Political Economy*, <http://www.econlib.org/library/Wicksteed/wkCS9.html> (dostęp: 22.05.2022).
- World Bank, *WITS Comtrade*, <https://wits.worldbank.org/> (dostęp: 23.08.2022).
- Ziemia Bielska, *PROW 2014-2020*, <https://www.ziemiabielska.pl/aktualnosci/art-prow2014-2020,30> (dostęp: 14.08.2023).

Akty prawne

- Decyzja Rady z dnia 20 lutego 2006 roku w sprawie strategicznych wytycznych Wspólnoty dla rozwoju obszarów wiejskich (okres programowania 2007-2013) (Dz. U. UE L 55).
- Dekret z dnia 2 lutego 1955 roku o ewidencji gruntów i budynków (Dz.U. z 1955 r. Nr 6, poz. 32).
- Rozporządzenie nr 1260/99/WE z dnia 21 czerwca 1999 roku ustanawiające ogólne przepisy w sprawie funduszy strukturalnych (Dz. Urz. WE L 161).
- Rozporządzenie Komisji (WE) nr 2603/1999 z dnia 9 grudnia 1999 roku ustanawiające zasady przekazywania wsparcia na rzecz rozwoju obszarów wiejskich przewidzianego rozporządzeniem Rady (WE) nr 1257/1999.
- Rozporządzenie Komisji (WE) nr 1200/2009 z dnia 30 listopada 2009 roku wdrażające rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (WE) nr 1166/2008 w sprawie badań struktury gospodarstw rolnych i badania metod produkcji rolnej w odniesieniu do współczynników dotyczących sztuk dużych oraz definicji cech objętych badaniem (Dz. Urz. L 329).
- Rozporządzenie Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi w sprawie przyjęcia Sektorowego Planu Operacyjnego „Restrukturyzacja i modernizacja sektora żywnościowego oraz rozwój obszarów wiejskich 2004-2006”.
- Rozporządzenie Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi w sprawie Uzupełnienia Sektorowego Planu Operacyjnego „Restrukturyzacja i modernizacja sektora żywnościowego oraz rozwój obszarów wiejskich 2004-2006”.

- Rozporządzenie Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z dnia 12 marca 2000 roku w sprawie minimalnych norm (Dz.U. z 2007 r. Nr 46, poz. 306 z późn. zm.).
- Rozporządzenie Ministra Rozwoju Regionalnego i Budownictwa z dnia 29 marca 2001 roku w sprawie ewidencji gruntów i budynków (t.j. Dz.U. z 2019 r. poz. 393).
- Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1305/2013 z dnia 17 grudnia 2013 roku w sprawie wsparcia rozwoju obszarów wiejskich przez Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich (EFRROW).
- Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1306/2013 z dnia 17 grudnia 2013 roku w sprawie finansowania Wspólnej Polityki Rolnej i zarządzania nią.
- Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2021/2115 z dnia 2 grudnia 2021 roku ustanawiającego przepisy dotyczące wsparcia planów strategicznych sporządzanych przez państwa członkowskie w ramach wspólnej polityki rolnej (planów strategicznych WPR) i finansowanych z Europejskiego Funduszu Rolniczego Gwarancji (EFRG) i z Europejskiego Funduszu Rolnego na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich (EFRROW) oraz uchylające rozporządzenia (UE) nr 1305/2013 i (UE) nr 1307/2013.
- Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2021/2116 z dnia 2 grudnia 2021 roku w sprawie finansowania wspólnej polityki rolnej, zarządzania nią i monitorowania jej oraz uchylenia rozporządzenia (UE) nr 1306/2013.
- Rozporządzenie Rady (WE) nr 1257/1999 z dnia 17 maja 1999 roku w sprawie wsparcia rozwoju obszarów wiejskich z Europejskiego Funduszu Orientacji i Gwarancji Rolnej (EFOGR) oraz zmieniające i uchylające niektóre rozporządzenia.
- Rozporządzenie Rady (WE) nr 1290/2005 z dnia 21 czerwca 2005 roku w sprawie finansowania Wspólnej Polityki Rolnej, monitorowanie jej oraz uchylające rozporządzenia Rady (EWG) nr 352/78, (WE) nr 165/94, (WE) nr 2799/98, (WE) nr 814/2000, (WE) nr 1290/2005 i (WE) nr 485/2008.
- Rozporządzenie Rady (WE) nr 1698/2005 z dnia 20 września 2005 roku w sprawie wsparcia rozwoju obszarów wiejskich przez Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich (EFRROW).
- Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 22 czerwca 2004 r. w sprawie przyjęcia Narodowego Planu Rozwoju 2004-2006 (Dz. U. z 2004 r. Nr 149, poz. 1567).
- Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 12 września 2012 roku w sprawie gleboznawczej klasyfikacji gruntów (Dz.U. z 2012 r. poz. 1246).
- Uchwała z dnia 25 kwietnia 2012 roku w sprawie przyjęcia „Strategii zrównoważonego rozwoju wsi, rolnictwa i rybactwa” na lata 2012-2020 (M.P. z 2012 r. poz. 839).

- Ustawa z dnia 17 maja 1989 roku – Prawo geodezyjne i kartograficzne (Dz.U. z 1989 r. Nr 30, poz. 163).
- Ustawa z dnia 3 lutego 1995 roku o ochronie gruntów rolnych i leśnych (Dz.U. z 1995 r. Nr 16, poz. 78).
- Ustawa z dnia 11 kwietnia 2003 roku o kształtowaniu ustroju rolnego, tekst jednolity ustawy (Dz. U. z 2012 r. poz. 803).
- Ustawa z dnia 14 kwietnia 2016 roku o wstrzymaniu sprzedaży nieruchomości Zasobu Własności Rolnej Skarbu Państwa oraz o zmianie niektórych ustaw (Dz.U. z 2016 r. poz. 585).

Raporty, sprawozdania, strategie

- Competitiveness Advisory Group, *Enhancing European Competitiveness*, first report to the President of the Commission, the Prime Ministers and the Heads of State, June 1995.
- Narodowe Strategiczne Ramy Odniesienia 2007-2013 Wspierające Wzrost Gospodarczy i Zatrudnienie. Narodowa Strategia Spójności.
- Plan Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2004-2006, MRiRW, Warszawa 2004.
- Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2007-2013, MRiRW, Warszawa 2007.
- Program Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2014-2020, MRiRW, Warszawa 2018.
- Raport z oceny ex post programu PROW 2004-2006.
- Raport z oceny ex-post programu PROW 2007-2013.
- Raport z oceny ex-post programu PROW 2014-2020.
- Sektorowy Program Operacyjny „Restrukturyzacja i modernizacja sektora żywnościowego oraz rozwój obszarów wiejskich”, MRiRW 2004.
- Sprawozdanie z działalności ARiMR za rok 2021, Warszawa 2022.
- Sprawozdanie za 2015 rok z realizacji PROW 2007-2013, Warszawa 2015.
- Strategia rozwoju obszarów wiejskich i rolnictwa na lata 2007-2013 (z elementami prognozy do 2020 roku), dokument przyjęty przez Radę Ministrów w dniu 29 czerwca 2005 roku, MRiRW, Warszawa 2005.
- System Informacji Zarządczej Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa, Warszawa 2022.
- Załączniki do Planu Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2004-2006, MRiRW, Warszawa 2004.
- Załącznik do Sektorowego Programu Operacyjnego „Restrukturyzacja i modernizacja sektora żywnościowego oraz rozwój obszarów wiejskich”, MRiRW, Warszawa 2004.

Spis rysunków

Rysunek 1. Rozkład przestrzenny klas bonitacyjnych gleb w Polsce. . .	124
Rysunek 2. Wskaźnik relacji cen* w rolnictwie (tzw. nożyce cen). . .	144
Rysunek 3. Wartość produkcji towarowej w indywidualnych gospodarstwach rolnych w Polsce w latach 2002-2020 (ceny bieżące, mln zł)	160
Rysunek 4. Środki trwałe – wartość brutto, netto i stopień zużycia w latach 2000-2020 (ceny bieżące, lewa oś – mln zł, prawa oś – %)	174
Rysunek 5. Saldo polskiego handlu rolno-spożywczego w 2004 i 2020 roku (ceny stałe z 2004 roku, mld euro).	209
Rysunek 6. Udział Polski w unijnym eksporcie rolno-spożywczym ogółem w 2004 i 2020 roku (%)	212
Rysunek 7. Eksport rolno-spożywczy w krajach członkowskich UE na 1 ha UR w 2016 i 2020 roku.	214
Rysunek 8. Struktura towarowa polskiego importu rolno-spożywczego w 2020 roku (%).	216
Rysunek 9. Saldo obrotów handlowych produktami rolno-spożywczymi w 2020 roku (mln euro).	217
Rysunek 10. Etapy procesu programowania rozwoju obszarów wiejskich	237
Rysunek 11. Przeciętny efekt oddziaływania dopłat do inwestycji na dochód z rodzinnego gospodarstwa rolnego według klas wielkości ekonomicznej (euro SO)	276
Rysunek 12. Przeciętny efekt oddziaływania dopłat do inwestycji na dochód z rodzinnego gospodarstwa rolnego według typów specjalizacji	287
Rysunek 13. Przeciętny efekt oddziaływania dopłat do inwestycji na dochód z rodzinnego gospodarstwa rolnego w regionach FADN	294

Spis tabel

Tabela 1. Główne czynniki kształtujące konkurencyjność gospodarstw rolnych	75
Tabela 2. Zasoby czynnika ziemi w gospodarstwach rolnych w Polsce będących w polu obserwacji FADN według makroregionu, kierunku produkcji i klas wielkości ekonomicznej w latach 2004-2020	122
Tabela 3. Jakość gleb w Polsce według klas bonitacyjnych	125
Tabela 4. Zasoby czynnika pracy w gospodarstwach rolnych w Polsce będących w polu obserwacji FADN według regionu, kierunku produkcji i wielkości ekonomicznej w latach 2004-2020	137
Tabela 5. Nakłady kapitałowe w gospodarstwach rolnych w Polsce będących w polu obserwacji FADN według regionu, kierunku produkcji i wielkości ekonomicznej w latach 2004-2020 (ceny stałe z 2004 roku; euro)	146
Tabela 6. Wskaźniki technicznego uzbrojenia pracy i technicznego uzbrojenia ziemi w gospodarstwach rolnych w Polsce będących w polu obserwacji FADN według regionu, kierunku produkcji i wielkości ekonomicznej w latach 2004-2020 (ceny stałe z 2004 roku; euro/AWU)	150
Tabela 7. Wskaźniki zatrudnienia w przeliczeniu na 100 ha UR oraz wyposażenia w zasoby ziemi w gospodarstwach rolnych w Polsce będących w polu obserwacji FADN według regionu, kierunku produkcji i wielkości ekonomicznej w latach 2004-2020	152
Tabela 8. Liczebność i struktura gospodarstw rolnych w Polsce będących w polu obserwacji FADN według regionu, kierunku produkcji i wielkości ekonomicznej w 2004 i 2020 roku.	154
Tabela 9. Wartość produkcji ogółem, produktywność gospodarstw oraz tempo zmian wartości wskaźników w gospodarstwach rolnych będących w polu obserwacji FADN w latach 2004-2020 (ceny stałe z 2004 roku, euro)	162

Tabela 10. Produktywność czynników produkcji w latach 2004-2020 (ceny stałe z 2004 roku, euro)	164
Tabela 11. Wartość aktywów ogółem, aktywów trwałych i aktywów obrotowych w polskich gospodarstwach rolnych będących w polu obserwacji FADN według regionu, kierunku produkcji i wielkości ekonomicznej w latach 2004-2020 (ceny stałe z 2004 roku, euro).	168
Tabela 12. Struktura aktywów trwałych w ujęciu wartościowym w polskich gospodarstwach rolnych będących w polu obserwacji FADN według regionu, kierunku produkcji i wielkości ekonomicznej w latach 2004-2020 (ceny stałe z 2004 r., euro)	170
Tabela 13. Wskaźniki odtworzenia środków trwałych brutto, odtworzenia kapitału przez gospodarstwo, odtworzenia kapitału na 1 ha UR oraz akumulacji pomniejszonej o subsydia w gospodarstwach rolnych będących w polu obserwacji FADN według regionu, kierunku produkcji	177
Tabela 14. Przeciętna wartość kapitału w gospodarstwach rolnych będących w polu obserwacji FADN według regionu, kierunku produkcji i wielkości ekonomicznej w latach 2004-2020 (ceny stałe z 2004 r., euro).	183
Tabela 15. Przeciętna wartość wskaźników dotyczących reprodukcji w gospodarstwach rolnych będących w polu obserwacji FADN według regionu, kierunku produkcji i wielkości ekonomicznej w latach 2004-2020 (ceny stałe z 2004 r., euro, jeśli nie podano inaczej)	186
Tabela 16. Przeciętna wartość wskaźników dotyczących inwestycji w gospodarstwach rolnych będących w polu obserwacji FADN według regionu, kierunku produkcji i wielkości ekonomicznej w latach 2004-2020 (ceny stałe z 2004 r., euro, jeśli nie podano inaczej)	190
Tabela 17. Wybrane miary dochodu polskich gospodarstw rolnych oraz jego źródeł w latach 2004-2020 (ceny stałe z 2004 roku; euro, jeśli nie podano inaczej)	199
Tabela 18. Dochodowość czynników produkcji w latach 2004-2020 (ceny stałe z 2004 roku, euro)	202

Tabela 19. Struktura eksportu zagranicznego najważniejszych towarów rolnych w 2012 i 2021 roku (ceny bieżące – mln euro, zmiana – %).	219
Tabela 20. Struktura importu zagranicznego najważniejszych towarów rolnych w 2012 i 2021 roku (ceny bieżące – mln euro, zmiana – %).	220
Tabela 21. Kwestia konkurencyjności na poszczególnych etapach zmian WPR – od polityki rynkowej do polityki wielofunkcyjnego i zrównoważonego rozwoju obszarów wiejskich	231
Tabela 22. Miejsce i spójność celów dotyczących poprawy konkurencyjności gospodarstw rolnych w planowaniu strategicznym polityki rolnej na lata 2004-2020	241
Tabela 23. Wartość pomocy finansowej w ramach programu PHARE w latach 1990-2006 (mln euro)	242
Tabela 24. Wartość pomocy publicznej ogółem uzyskanej z programu SAPARD oraz w ramach działania 2 (mln euro)	244
Tabela 25. Działania związane z polityką wsparcia rozwoju gospodarki żywnościowej w latach 2004-2020 (mln euro, %)	251
Tabela 26. Podstawowe rezultaty działań o charakterze inwestycyjnym	255

Aneks

Tabela A1. Powierzchnia całkowita użytków rolnych w krajach UE w latach 2005-2020 (tys. ha)	305
Tabela A2. Nakłady czynnika pracy w gospodarstwach rolnych w krajach UE (tys. AWU).	310
Tabela A3. Nakłady kapitałowe w gospodarstwach rolnych krajów UE (mln euro, ceny stałe z 2004 roku)	313
Tabela A4. Współczynniki inflacji w krajach UE w latach 2004-2020	315
Tabela A5. Deflatory przeliczania wartości z poszczególnych lat oraz krajów na ceny stałe z 2004 roku	317



Katarzyna Dostaw – doktor nauk społecznych w dyscyplinie ekonomia i finanse, adiunkt w Akademii Białskiej im. Jana Pawła II oraz absolwentka Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie. Rozprawę doktorską poświęconą mechanizmom Wspólnej Polityki Rolnej obroniła w Kolegium Nauk o Przedsiębiorstwie SGH, zdobywając m.in. III miejsce w ogólnopolskim konkursie Prezesa GUS na najlepszą pracę doktorską z zakresu statystyki.

Jej profil naukowy charakteryzuje się unikalną syntezą wiedzy teoretycznej z wieloletnią praktyką gospodarczą – od 2010 roku zarządza rodzinnym gospodarstwem rolnym, co pozwala jej na dogłębną, wielowymiarową analizę sektora agro. Jest autorką licznych publikacji oraz kierownikiem i wykonawcą

projektów badawczych realizowanych m.in. dla Narodowego Banku Polskiego, Kancelarii Prezesa Rady Ministrów oraz podmiotów gospodarczych. Jej zainteresowania badawcze koncentrują się na ekonomice rolnictwa, przedsiębiorczości rodzinnej oraz transformacji cyfrowej obszarów wiejskich.

Laureatka licznych nagród Rektora za działalność naukową i dydaktyczną oraz zdobywczyni tytułu „Belfer Roku”. Doświadczenie międzynarodowe zdobywała m.in. w Portugalii (Uniwersytet w Évorze) oraz Rumunii (Uniwersytet w Bukareszcie).

Podjęty w rozprawie temat jest ważny i bardzo aktualny, zarówno z teoretycznego i poznawczego, jak i metodycznego oraz użytecznego punktu widzenia. Zauważalny jest niedostatek badań nad konkurencyjnością gospodarstw rodzinnych w świetle instrumentarium proinwestycyjnej polityki rolnej, a praca ta wypełnia istotną lukę wiedzy w tym obszarze.

Bez wątpienia można mówić o pewnej unikatowości zrealizowanych badań. [...] Praca zawiera wnioski istotne dla korygowania dotychczasowych i kreowania nowych założeń przyszłej Wspólnej Polityki Rolnej oraz polityki krajowej. Stanowi ona oryginalne rozwiązanie problemu naukowego i wnosi cenny wkład w rozwój ekonomii rolnej.

prof. dr hab. Henryk Runowski

Zagadnienie dotyczące związków pomiędzy Wspólną Polityką Rolną UE a konkurencyjnością gospodarstw rolnych w Polsce jest oryginalne i interesujące z naukowego punktu widzenia, jak również użyteczne w wymiarze aplikacyjnym [...] Wybór i wykorzystanie literatury oceniam wyróżniająco.

Uwagę zwraca zastosowanie innowacyjnego podejścia metodycznego oraz wszechstronnego ujęcia badawczego. [...] Zastosowano nową metodę badawczą (propensity score w ujęciu GPS), dotychczas niewykorzystywaną w ekonomice rolnictwa w Polsce.

prof. dr hab. Aleksander Grzelak



ISBN 978-83-68103-33-5