

Bożena Karwat-Woźniak

*Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej – Państwowy Instytut
Badawczy w Warszawie*

**POTENCJAŁ EKONOMICZNY POLSKICH GOSPODARSTW
INDYWIDUALNYCH W TOKU ZMIAN GLOBALNYCH**

*ECONOMICAL POWER OF THE INDIVIDUAL RURAL FARMS IN
POLAND IN THE PERIOD OF GLOBAL TRANSFORMATION*

Słowa kluczowe: potencjał ekonomiczny gospodarstwa indywidualnego, globalizacja, rolnictwo
Key words: economical power of individual rural farms, globalisation, agriculture

Synopsis. Podjęto próbę rozpoznania i oceny potencjału ekonomicznego gospodarstw indywidualnych pod kątem zdolności konkurencyjnych na otwartym rynku artykułami rolnymi.

Wprowadzenie

Globalizacja, czyli internalizacja procesów gospodarowania w wymiarze ogólnosiwiatowym [Hetmańczyk, Noga 2008] nie jest zjawiskiem zupełnie nowym¹. Jednak aktualne trendy związane z integracją gospodarek uległy ogromnemu wzmocnieniu. Te tendencje wyrażają się przede wszystkim w szybkim przepływie wszelkiego rodzaju dóbr (towarów, usług, informacji) i kapitału, nasilającą się migracją ludności, a przede wszystkim gwałtowną ekspansją korporacji transnarodowych, które w coraz większym stopniu wyznaczają warunki funkcjonowania wszelkich sfer aktywności człowieka. Ponadto, te trendy swym zasięgiem obejmują w zasadzie wszystkie państwa. Z tego względu aktualne procesy globalizacji, stanowią zjawisko znacznie różniące się od prostego przystosowywania gospodarczego z przeszłości i tworzą kolejny etap rozwoju międzynarodowych przedsięwzięć gospodarczych [Czyżewski 2003]. Co więcej powstawanie globalnych rynków produktów, usług, kapitału i wiedzy skutkuje również kształtowaniem zglobalizowanego społeczeństwa [Hetmańczyk, Noga 2008].

Równoległe ze zwiększaniem się rozmiarów powiązań gospodarek i społeczeństw w skali ogólnej nasila się tendencja do regionalizmu [Marciszewska 2001], czyli łączenia się różnych państw i ich gospodarek² w celu osiągnięcia efektu synergii [Jantón-Drozdowska 1998]. Główny cel integracji regionalnej stanowi ochrona interesów członków (stron) tworzących dany blok ekonomiczny oraz likwidowanie różnic utrudniających współdziałanie. W konsekwencji staje się nie tylko formą wzmacniania sił wewnętrznych w celu podołania otwartej konkurencji, ale również metodą łagodzenia jej negatywnych skutków. W związku z tym integracja regionalna może być uznana za sposób na ograniczanie ryzyka wynikającego z globalizacji [Globalizacja ... 2005], przez usprawnienia rynku w ramach ugrupowania, w następstwie eliminacji w jego ramach ograniczeń w swobodnym przepływie kapitału, pracy i towarów [Szymański 2001]. Z tego względu od chwili uzyskania członkostwa w Unii Europejskiej (UE) cała polska gospodarka została poddana ostrej weryfikacji pod względem konkurencyjności [Globalizacja ... 2005], a przymus i rozległość tego sprawdzianu

¹ Badacze historii gospodarczej odnajdują źródła globalizacji nawet w odległych czasach, kiedy nastąpił intensywny rozwój transportu na duże odległości i wzrosły możliwości komunikowania się między ludźmi, zwłaszcza dzięki wielkim odkryciom geograficznym w XV i XVI wieku, które współcześnie określane są pojęciem spotkań cywilizacji [Kaliński 2004]. Ostatecznie przeważa przekonanie, że ten trend związany jest z przełomem XIX i XX wieku, a znaczący rozwój tych tendencji jednoznacznie z ostatnimi dekadami ubiegłego stulecia [Szymański 2001].

² Według szacunków światowej Organizacji Handlu (WTO) na przełomie XX i XXI wieku istniało około 190 różnych ugrupowań integracyjnych, a ich liczba z każdym rokiem rośnie, przy czym główne bloki regionalne to: Unia Europejska (UE), Północnoamerykańskie Porozumienie o Wolnym Handlu (NAFTA) i Azjatycka Strefa Wolnego Handlu (AFTA) [Adamczyk, www.univ.rzeszow.pl/nauka/konferencji/nierownosci/wyklady/34.doc].

staje się fundamentalnym wyzwaniem dla poszczególnych segmentów działalności gospodarczej.

Postępująca likwidacja barier ograniczających konfrontację ekonomiczną podmiotów gospodarczych powoduje wzrost rywalizacji o charakterze ogólnoświatowym, która w coraz większym stopniu zaznacza się również w odniesieniu do gospodarstw rolnych. Paradygmat globalizacji rolnictwa, identycznie jak i całej gospodarki, stanowi jego otwartość, czyli zniesienie wszelkich barier utrudniających swobodną alokację czynników produkcji, wytwarzania i dystrybucji artykułów rolniczych. Jednak ze względu na specyficzne cechy niektórych czynników wytwórczych w działalności rolniczej (zwłaszcza ziemi), determinowane między innymi żyznością gleb, stosunkami wodnymi, klimatem, ukształtowaniem przestrzeni rolniczej [Czyżewski 2003], swoboda alokacyjna w rolnictwie będzie wyznaczona naturalnymi ograniczeniami [Sobiecki 2008] i w takich przypadkach sprowadzać się będzie do wolności w ich nabywaniu. Tym samym najważniejszymi przejawami globalizacji rolnictwa będą: liberalizacja przepływów towarów, technologii i pracy, a także wzorców konsumpcji [Sobiecki 2007].

Wraz z rozwojem gospodarczym maleje znaczenie rolnictwa w tworzeniu wartości dodanej³ i w dochodach ludności wiejskiej oraz związanej z sektorem produkcji rolniczej, spada również liczba rodzin utrzymujących się wyłącznie bądź głównie z działalności rolniczej [Sikorska 2006]. Ponadto, w warunkach postępującego procesu globalizacji, dla producentów rolnych coraz większego znaczenia nabierają uwarunkowania mikroekonomiczne i na rynku pozostaną tylko ci, którzy sprostać konkurencji, zależnej od marginalnych relacji efektywnościowych [Czyżewski 2007]. Jednak te tendencje nie mogą oznaczać marginalizacji znaczenia sektora rolnego, gdyż żywność niezmiennie stanowi podstawową potrzebę konsumpcyjną człowieka. Z tego względu bezpieczeństwo żywnościowe człowieka w wymiarze ekonomicznym i fizycznym ma fundamentalne znaczenie dla egzystencji ludzkości [Sobiecki 2007]. Z tej perspektywy bezpieczeństwo żywnościowe (kraju, regionu np. UE) powinno być rozpatrywane w połączeniu z problematyką samowystarczalności żywnościowej, również w warunkach globalizacji. Dlatego niezmiennie istotną pozostaje funkcja komercyjno-produkcyjna rolnictwa, a to wymusza wzrost jego konkurencyjności.

Wspólna Polityka Rolna (WPR) stanowi barierę dla objęcia rolnictwa krajów UE procesami globalnymi. Tym niemniej coraz częściej podnoszona jest konieczność przekształceń prowadzących do trwałej konkurencyjności rolnictwa UE na rynku światowym, przy zmniejszaniu subsydiowania eksportu [Czudec 2008]. Osiągnięcie tego celu uwarunkowane jest w znacznym stopniu podnoszeniem konkurencyjności wewnętrznej, przez optymalizację wykorzystania czynników produkcji i obniżkę kosztów produkcji. Takie zadanie stoi przed gospodarstwami rolnymi w każdym kraju członkowskim, zatem również polskimi [Maurel 2005].

W obecnych uwarunkowaniach wydaje się mało prawdopodobne szybkie zakończenie negocjacji w sprawie liberalizacji rynku UE wobec krajów nie będących jej członkami. Jednak Polski rynek żywnościowy jest i pozostanie otwarty wobec innych krajów UE. Wprawdzie na tle krajów unijnych Polska dysponuje stosunkowo dużymi zasobami ziemi rolniczej⁴ i z tego względu posiada warunki, aby stać się znaczącym producentem rolniczym. Jednak aby polskie rolnictwo było konkurencyjne należy przede wszystkim posiadać podmioty gospodarcze zdolne do skutecznej rywalizacji na rynku artykułów rolniczych [Ziętara 2009]. Takie możliwości pozostają we współzależności między innymi ze zdolnościami adaptacyjnymi poszczególnych gospodarstw rolnych do zmieniającego się otoczenia [Łuczka-Bakuła 2004], których zakres wyznacza między innymi wielkość potencjału ekonomicznego [Woś 2000].

Biorąc pod uwagę wszystkie wymienione powyżej uwarunkowania, wydaje się celowa analiza i ocena polskich gospodarstw rolnych pod kątem wielkości ich potencjału ekonomicznego, jak również możliwości rozwoju segmentu podmiotów zdolnych do konkurencji na rynku artykułów rolniczych, na który coraz silniej będą oddziaływać (oddziałują) procesy globalne.

³ Przykładowo w latach 1995-2006 udział polskiego rolnictwa w wartości dodanej brutto zmniejszył się z 8 do 4,2% [GUS 2007].

⁴ Obszar UR w Polsce w 2005 roku wynosił ok. 16 mln ha i była to wielkość porównywalna z obszarem gruntów rolniczych w Niemczech i Wielkiej Brytanii, które dysponowały po 17 mln ha UR. Zdecydowanie większy arealem ziemi rolniczej, bo po ok. 30 mln ha UR posiadały Francja i Hiszpania [GUS 2007].

Cel i metodyka badań

Celem pracy była próba rozpoznania i oceny potencjału ekonomicznego gospodarstw indywidualnych pod kątem zdolności konkurencyjnych na otwartym rynku artykułami rolniczymi.

Przeprowadzone badania służyły identyfikacji regionalnych dysproporcji w tym zakresie w polskim rolnictwie oraz relacji z innymi krajami UE. W pracy wykorzystywano dane GUS i Eurostatu. Materiały statystyki masowej zostały uzupełnione o wyniki panelowych badań terenowych IERiGŻ-PIB przeprowadzonych w tych samych 76 wsiach, we wszystkich położonych tam gospodarstwach indywidualnych.

Potencjał ekonomiczny, określane również pojęciem siły ekonomicznej, można zdefiniować jako zasób możliwości tkwiący w poszczególnych podmiotach gospodarczych umożliwiający im utrzymanie się na rynku. Oznacza również zdolności szczególnie sprawnego działania w danej dziedzinie, które mogą się ujawnić w określonych warunkach lub pod wpływem określonego czynnika [Pens 1997]. Tym samym ustala on nie tylko aktualną sytuację danej jednostki, ale również kreuje jej przyszłe możliwości. Z tego względu siła ekonomiczna stanowi kategorię dynamiczną, zarówno z perspektywy mikro-, jak i makroekonomicznej. W przypadku gospodarstw rolnych siła ekonomiczna oznacza zdolność rolnika do samodzielnego pomnażania majątku i rozwijania użytkowanego podmiotu, przystosowania go do zmieniających się warunków funkcjonowania i utrzymania się na rynku [Woś 2000]. Tym samym wielkość siły ekonomicznej określa zdolność konkurencyjną (do konkurowania) danego gospodarstwa; definiowanej jako umiejętność podmiotów gospodarczych do zdobywania, a następnie zachowania, a także powiększania udziału na rynku, którego jest uczestnikiem.

Określony powyżej termin siły ekonomicznej wyznaczają nie tylko materialne elementy zasobów produkcyjnych, czy usytuowanie wobec rynków zbytu i zaopatrzenia, ale również trudne do skwantyfikowania czynniki, takie jak umiejętności i indywidualne cechy osób pracujących w rolnictwie, zwłaszcza sprawujących funkcje kierownicze i decyzyjne, czy w przypadku indywidualnego gospodarstwa rolnego sytuacja rodziny użytkownika [Woś 2000]. Tym samym potencjał ekonomiczny gospodarstwa rodzinnego jest nie tylko kategorią zmieniającą, ale również niełatwą do jednoznacznego rozpoznania.

W odniesieniu do gospodarstw rolnych najbardziej uniwersalnym miernikiem pozwalającym względnie syntetycznie określić i ocenić posiadany przez poszczególne jednostki potencjał ekonomiczny jest ich wielkość ekonomiczna⁵, gdyż uwzględnia rozmiary prowadzonej działalności rolniczej oraz relatywnie szerokie spektrum parametrów produkcyjno-kosztowych oraz lokalne uwarunkowania funkcjonowania. W prowadzonych badaniach w tym zakresie wykazano, że zdolnościami konkurencyjnymi dysponują gospodarstwa rolne⁶ o wielkości ekonomicznej co najmniej 8 ESU [Józwiak, Mirkowska 2007].

W opracowaniu wykorzystano dane statystyczne GUS zebrane w ramach: Spisu Rolnego 2002 i badania struktury gospodarstw rolnych 2005 i 2007, a także Eurostatu 2005 r. Materiały statystyki masowej zostały uzupełnione o wyniki panelowych badań terenowych IERiGŻ-PIB, którymi objęto wszystkie gospodarstwa indywidualne⁷ o obszarze powyżej 1 ha UR. Te miejscowości były dobrane celowo, tak by reprezentowały różne regiony kraju, a struktura obszarowa ankietowanych podmiotów odzwierciedlała rzeczywiste wielkości gospodarstw rodzinnych, zarówno w skali kraju, jak i układzie makroregionalnym⁸.

⁵ Wielkość ekonomiczna wyrażana jest w European Size Unit (ESU) i jest sumą standardowych nadwyżek bezpośrednich (SGM – Standard Gross Margin) wszystkich działalności rolniczych prowadzonych w danym gospodarstwie. Stanowi różnicę wartości produkcji uzyskanej w danej działalności rolniczej i bezpośrednich kosztów jej wytworzenia (wielkości średnie z trzech kolejnych lat). Wartość 1 ESU od 1984 roku wynosi 1200 euro.

⁶ W tekście pracy stosuje się zamiennie określenia: gospodarstwo, jednostka, podmiot.

⁷ Pomimo pewnych różnic pojęciowych, w opracowaniu określenia – gospodarstwo (rolnictwo) rodzinne, gospodarstwo (rolnictwo) indywidualne – używane są zamiennie.

⁸ Wydzielono pięć makroregionów, przy wydzieleniu których brano pod uwagę obowiązujący podział wojewódzki i podobieństwa w cechach struktury społeczno-gospodarczej rolnictwa. Poszczególne makroregiony obejmują następujące województwa: środkowozachodni – wielkopolskie i kujawskie; środkowowschodni – łódzkie, mazowieckie, podlaskie i lubelskie; południowo-wschodni – śląskie, małopolskie, świętokrzyskie i podkarpackie; południowo-zachodni – opolskie, dolnośląskie i lubuskie; północny – zachodniopomorskie, pomorskie i warmińsko-mazurskie. Szerzej na temat badań terenowych IERiGŻ-PIB wraz z zasadami podziału Polski na pięć makroregionów danego terenu [Sikorska 2001].

Podstawowym instrumentem realizacji pracy była analiza statystyczna opisowa z użyciem metod porównawczych i ilościowych. Posłużyły do tego wskaźniki struktury i natężenia badanych zjawisk oraz wskaźniki dynamiki pionowej i poziomej.

Zmiany w potencjale ekonomicznym rodzinnych gospodarstw rolnych

Według danych GUS w 2007 roku było w kraju 1804,1 tys. gospodarstw indywidualnych o obszarze powyżej 1 ha UR⁹, w tym 96,5% prowadziło działalność rolniczą. W tym czasie w porównaniu z 2002 rokiem liczebność istniejących jednostek była mniejsza się o 7,6%, ale większy o 7,8% był stan liczbowy prowadzących produkcję rolniczą. Tym zmianom towarzyszył wzrost wielkości ekonomicznej oraz przeobrażenia w strukturze indywidualnych gospodarstw rolnych według tego kryterium (tab. 1). W latach 2002-2007 przeciętna wielkość ekonomiczna gospodarstwa rodzinne-

Tabela 1. Struktura gospodarstw indywidualnych według ich wielkości ekonomicznej

Wielkość ekonomiczna [ESU]	Średnia wielkość ekonomiczna gospodarstwa [ESU]		Średni obszar gospodarstwa [ha UR]		Udział gospodarstw [%] w roku	
	2002	2007	2002	2007	2002	2007
Razem	4,2	4,4	8,2	8,0	100,0	100,0
Do 2	0,8	0,8	3,2	3,0	55,1	56,7
2-4	2,9	2,9	7,0	6,9	17,2	17,0
4-8	5,7	5,7	11,1	10,8	14,6	12,6
8-16	11,1	11,20	17,9	17,5	8,9	8,3
16-40	22,9	23,5	31,8	31,4	3,6	4,5
40-100	56,6	56,8	77,1	69,2	0,5	0,8
100 i więcej	233,4	206,3	382,9	241,4	0,1	0,1

Źródło: opracowano na podstawie niepublikowanych danych GUS 2002 i 2007.

go zwiększyła z 4,2 do 4,4 ESU, czyli o 4,8%. Przy czym pomimo tych pozytywnych zmian, potencjał ekonomiczny polskich gospodarstw rolnych jest relatywnie niewielki. Dla porównania średnia wielkość ekonomiczna gospodarstwa rolnego w UE wynosiła w 2005 roku 10,5 ESU. Tym samym prawie 2,5-krotnie była wyższa niż średnia siła ekonomiczna podmiotu rolnego w kraju, który w tym czasie stanowiło 4,3 ESU.

Z analizy rozkładu gospodarstw według kryterium ich siły ekonomicznej wynika, że omawiana grupa podmiotów tworzy grupę bardzo zróżnicowaną pod względem potencjału ekonomicznego. Chociaż w jej skład wchodziły jednostki o bardzo odmiennej wielkości ekonomicznej, to trwale zdecydowanie przeważały bardzo małe gospodarstwa, które z perspektywy ekonomicznej można uznać za nieżywotne (do 4 ESU). Ponadto, w latach 2002-2005 odnotowano dalsze rozszerzenie się udziału (z 72,3 do 73,7%) zbiorowości podmiotów tej wielkości, na skutek wzrostu odsetka (z 55,1 do 56,7%) gospodarstw do 2 ESU, czyli minimalnego progu potencjału ekonomicznego określonego w badaniach dla polskich gospodarstw towarowych. Należy również dodać, że wielkość ekonomiczną, dającą szansę na rywalizację na unijnym rynku (tj. 8 ESU) osiągnęło w 2007 roku tylko 13,7% gospodarstw rodzinnych. Przy czym był to udział nieco wyższy niż w 2002 roku, które stanowiło 13,1%. O skali występowania gospodarstw dysponujących niewielką siłą ekonomiczną świadczy również fakt, że jeżeli wyłączyć się jednostki, których wielkość ekonomiczna nie przekracza 2 ESU, to przeciętny rozmiar całkowitego GSM wyniesie 9,1 ESU. Nie zmienia to faktu, że nawet wówczas jest ona stosunkowo niewielka i odbiega do wielkości ekonomicznej gospodarstw państw unijnych, z którymi nasi rolnicy z reguły rywalizują o rynki¹⁰. Ponadto, tylko o 14% przewyższała dolny próg wielkości ekonomicznej (8 ESU) przyjętych dla gospodarstw towarowych w 1/3 gospodarstw UE¹¹, a zarazem o 43% była niższa od minimalnego pułapu dla gospodarstwa towarowego

⁹ Zgodnie z przyjętym założeniem, jeżeli nie będzie zaznaczone inaczej, to analiza dotyczy podmiotów o areale powyżej 1 ha UR.

¹⁰ Dla porównania średnia wielkość ekonomiczna gospodarstwa rolnego, którego całkowity SGM przekroczył 1 ESU, tj. dolny próg określający gospodarstwo jako towarowe do badań FADN, w 2005 roku w UE wyniosła 19,1 ESU i mieściła się od 3,8 ESU na Litwie i 5,2 ESU na Łotwie do 68,1 ESU w Belgii, 70,3 ESU w Danii i 102,6 ESU w Holandii [Charakterystyka ... 2008].

¹¹ Te państwa to, Austria, Dania, Finlandia, Francja, Luksemburg, Malta, Niemcy, Szwecja i Irlandia.

w Wielkiej Brytanii, Belgii i Holandii.

W przypadku gospodarstw rodzinnych przyjmuje się, że do skutecznego konkurowania są zdolne podmioty, które osiągają odpowiednio wysoki poziom dochodu z działalności rolniczej umożliwiając samodzielne odtworzenie majątku produkcyjnego i dostatecznie duże (przynajmniej na poziomie parytetowym) wynagrodzenie pracy własnej rolników. Na podstawie prac wykonanych z wykorzystaniem danych z badań terenowych, stwierdzono, że tak określone warunki spełniały gospodarstwa, w których dochód rolniczy w przeliczeniu na jedną osobę w pełni zatrudnioną był przynajmniej równy średnim zarobkom w działalności nierolniczej, które nazwano wysokotowarowymi. Minimalna wielkość ekonomiczna jednostki z tej grupy wynosiła 8 ESU [Karwat-Woźniak 2008].

Z przeprowadzonych analiz wynika, że nie wszystkie podmioty o wielkości ekonomicznej przynajmniej 8 ESU osiągnęły określoną wyższą wielkość dochodu rolniczego. W latach 2000-2005 taką wielkość dochodu rolniczego uzyskiwano w 89-91% jednostek o wielkości ekonomicznej co najmniej 8 ESU. W 2005 roku podmioty, gdzie pracujący tam członkowie rodziny rolniczej uzyskali dochody przewyższające średnie zarobki z pracy w sektorach nierolniczych stanowiły 11% ogółu gospodarstw indywidualnych, a 12% wszystkich prowadzących działalność rolniczą. Średnia wielkość ekonomiczna w grupie gospodarstw wysokotowarowych wynosiła 32,5 ESU, a ich przeciętny obszar stanowiło 29,5 ha UR [Karwat-Woźniak 2008]. Tym samym były to wskaźniki odpowiednio ponad 7,5-krotnie i 3,5 krotnie wyższe niż ogółu gospodarstw prowadzących działalność rolniczą w 2005 roku, które stanowiło 4,3 ESU i 8,0 ha UR.

Przedstawione powyżej wielkości, jak również wyniki badania kondycji ekonomicznej gospodarstw bardzo małych (do 4 ESU) i małych (4-8 ESU) wskazują, że sytuacja polskich gospodarstw pod względem wielkości ekonomicznej jest bardziej zbliżona do gospodarstw cypryjskich, greckich, portugalskich czy włoskich¹². Należy jednak wziąć pod uwagę uwarunkowania klimatyczne, które w nas w sposób naturalny ograniczają charakter i asortyment produkcji rolniczej. Z tego względu wydaje się celowe rozpatrywać potencjał ekonomiczny polskich gospodarstw w odniesieniu do gospodarstw np. niemieckich, duńskich, francuskich, czeskich. Całkowity SMG statystycznego podmiotu funkcjonującego w sferze produkcji rolniczej, w każdym z tych krajów¹³ znacząco przewyższa wielkość ekonomiczną omawianej grupy polskich gospodarstw rodzinnych.

Zróżnicowanie makroregionalne w potencjale ekonomicznym gospodarstw indywidualnych

Trwałą cechą struktur rolniczych w Polsce jest ich makroregionalne zróżnicowanie pod względem ich rozwoju. Odnotowywane aktualnie przestrzenne odmienności w tym zakresie mają swoją etiologię zarówno w warunkach geograficzno-przyrodniczych, jak i kulturalnych, historycznych, a przede wszystkim społeczno-gospodarczym. Zróżnicowanie struktur rolniczych znajduje m.in. odzwierciedlenie w przestrzennych różnicach w sile ekonomicznej gospodarstw, przy czym we wszystkich makroregionach odnotowano dominację jednostek małych i bardzo małych (tab. 2). Jednakże zdecydowanie najkorzystniejszą sytuacją pod względem siły ekonomicznej rolnictwa rodzinnego charakteryzował się makroregion środkowozachodni. W 2007 roku średnia wielkość gospodarstwa indywidualnego położonego na tym terenie wynosiła 8,9 ESU i była to wartość ponad 2-krotnie wyższa niż przeciętnie w kraju. Jednocześnie występowało tam relatywnie naj-

¹² W 2005 roku średnia wielkość ekonomiczna gospodarstw rolnych wynosiła w Grecji i na Cyprze – 6,6 ESU, w Portugalii – 6,7 ESU, we Włoszech – 12,8 ESU [Rural development in the European Union 2008].

¹³ W 2005 roku średnia wielkość ekonomiczna gospodarstw rolnych wynosiła w Czechach – 36,3 ESU, Niemczech – 49,7, we Francji – 50,4 ESU, w Dani – 69,8 ESU [Rural development in the European Union 2008].

Tabela 2. Siła ekonomiczna gospodarstw indywidualnych makroregionach w 2007 roku

Makroregiony	Udział gospodarstw [%]		Średnia wielkość ekonomiczna gospodarstw		
	do 2,0 ESU	powyżej 8,0 ESU	razem	powyżej 2,0 ESU	powyżej 8,0 ESU
Polska	56,7	13,7	4,4	9,1	19,9
Środkowozachodni	35,0	32,6	8,9	13,2	22,0
Środkowowschodni	50,2	14,1	4,3	7,8	17,4
Południowo-wschodni	76,4	3,3	2,0	5,6	17,5
Południowo-zachodni	59,9	13,7	4,8	10,8	23,7
Północny	41,2	26,0	7,6	12,4	22,4

Źródło: opracowano na podstawie niepublikowanych danych GUS 2007.

mniej podmiotów do 2 ESU (35%). Ponadto, tylko na tym terenie wielkość tej grupy była zbliżona do stanu liczbowego jednostek o całkowitej SGM 8 i więcej ESU, których udział wynosił 33%. Równocześnie na podkreślenie zasługuje względnie duża siła ekonomiczna gospodarstw na terenie makroregionu północnego. Położone tu podmioty były o 73% mocniejsze niż przeciętnie w kraju, ale jednocześnie o 17% słabsze od gospodarstw z makroregionu środkowozachodniego. Ponadto, 26% gospodarstw na tym terenie stanowiły jednostki wytwarzające co najmniej 8 ESU całkowitego SGM, a 41% podmioty do 2 ESU.

Na przeciwnym biegunie znajdowało się rolnictwo w makroregionie południowo-wschodnim. Średnia wielkość gospodarstwa wynosiła 2,0 ESU i był to poziom o 55% niższy niż w całej omawianej grupie. Jednocześnie tylko 3% podmiotów posiadało siłę ekonomiczną umożliwiającą konkurowanie, przy czym była to skala aż 25-krotnie mniejsza niż udział grupy gospodarstw nieterytoryalnych, które stanowiły aż 76%.

Terytorialne zróżnicowanie w sile ekonomicznej gospodarstw rodzinnych ma charakter stały. Podobna sytuacja dotyczyła tempa zmian w tym zakresie, a dominującą tendencją był wzrost potencjału ekonomicznego. Tylko na terenie makroregionu południowo-zachodniego stwierdzono, niewielkie bo tylko 2% (z 4,9 do 4,8 ESU) zmniejszenie całkowitej SGM statystycznego gospodarstwa. We wszystkich pozostałych makroregionach odnotowano wzrost siły ekonomicznej, a skala tego zwiększenia wynosiła: od niespełna 5% (z 4,1 do 4,3 ESU) w makroregionie środkowowschodnim do 11% (z 1,8 do 2,0 ESU) w makroregionie południowo-wschodnim. Należy jednak zaznaczyć, że chociaż w analizowanym okresie w makroregionie południowo-wschodnim odnotowano zdecydowanie największy w skali kraju wzrost wielkości ekonomicznej gospodarstw rodzinnych, to niezmiennie ich siła ekonomiczna była najniższa w skali kraju. Jednak zmniejszyły się międzyregionalne dysproporcje w tym zakresie. W 2002 roku pomiędzy cechującym się najmniejszą (makroregion południowo-wschodni) i największą (makroregion środkowozachodni) siłą ekonomiczną gospodarstw indywidualnych kształtował się jak 1:4,67; zaś w 2007 roku wynosił 1:4,45. Przytoczone relacje mogą m.in. wskazywać na zapoczątkowanie zmniejszania się terytorialnych różnic wielkości ekonomicznej gospodarstw rodzinnych.

Podsumowanie i wnioski

Wzajemne otwarcie rynków krajów UE nie było hamulcem do rozwoju potencjału ekonomicznego polskich gospodarstw rodzinnych. W latach 2002-2007 siła ekonomiczna powiększała się średnio w roku o prawie 1%. Jednak pomimo tych pozytywnych przeobrażeń, nadal statystyczne gospodarstwa rodzinne cechuje relatywnie niewielka wielkość ekonomiczna (4,4 ESU), a udział jednostek posiadających zdolności konkurencyjne (co najmniej 8 ESU) można uznać za niski (niespełna 14%). Przy czym w ok. 90% jednostek z tej grupy uzyskiwano dochód rolniczy w przeliczeniu na pełnozatrudnionego co najmniej równy średnim zarobkom poza rolnictwem. Te podmioty stanowiły ok. 12% ogółu gospodarstw z produkcją rolniczą. Jednak potencjał wytwórczy tej grupy był znaczący, w szczególności zobrazowany wielkością wytwarzanej produkcji towarowej, która stanowiła ok. 2/3 wartości sprzedaży artykułów rolniczych. Stosunkowo liczna, bo prawie 73% okazała się grupa gospodarstw małych, nieżywotnych z perspektywy rynku. W aspekcie konkurencyjności gospodarstwa te podmioty pełniły drugorzędą rolę. Z tego względu koniecznością staje się poszukiwanie czynników stymulujących wzrost potencjału i zdolności konkurencyjnych gospodarstw rolnych. A takie możliwości nadal w relatywnie dużym stopniu wyznacza obszar gospodarstwa. Świadczy to m. in. o zależności pomiędzy wielkością ekonomiczną poszczególnych podmiotów a ich obszarem.

Literatura

- Adamczyk J.** 2002: Globalizacja i regionalizacja to nowa formuła ekonomiczna – szanse oraz zagrożenia dla krajów rozwijających się. <http://www.univ.rzeszow.pl/nauka/konferencji/nierownosci/wyklady/34.doc>. Charakterystyka gospodarstw rolnych w 2007 roku. 2008: GUS, Warszawa, 148.
- Czudec A.** 2008: Miejsce rolnictwa w gospodarce i współczesne koncepcje jego rozwoju. [W:] Rola lokalnych instytucji w przekształcaniu rolnictwa o rozdrobnionej strukturze gospodarstw. UR, Rzeszów, 30.
- Czyżewski A.** 2007: Makroekonomiczne uwarunkowania rozwoju sektora rolnego. [W:] Uniwersalia polityki rolnej w gospodarce rynkowej. Wyd. AE w Poznaniu, Poznań, 23.
- Czyżewski A.** 2003: Interwencjonizm w polityce rolnej krajów wysoko rozwiniętych. Makroekonomiczne problemy agrobiznesu w Polsce w okresie przedakcesyjnym. Wyd. AE w Poznaniu, Poznań, 103.

- Globalizacja i integracja europejska. Szanse i zagrożenia dla polskiej gospodarki. 2005: red. J. Kotyński. PWE, Warszawa, 7, 61.
- Rocznik Statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej. 2007: GUS, Warszawa, 54-55, 805-806.
- Hetmańczyk A., Noga B.** 2008: Nowa faza globalizacji a zmiany inflacji. [W:] Globalizacja a konkurencyjność w gospodarce światowej. CeDeWu, Warszawa, 73-77.
- Jantón-Drozdowska E.** 1998: Regionalna integracja gospodarcza. PWN, Warszawa, 9, 11.
- Józwiak W., Mirkowska Z.** 2007: Ekonomiczne przesłanki zdolności konkurencyjnej polskich gospodarstw rolnych. [W:] Sytuacja ekonomiczna i aktywność inwestycyjna różnych grup gospodarstw rolniczych w Polsce i innych krajach unijnych w latach 2004-2005. IERiGŻ-PIB, Warszawa, s. 7, 13.
- Kaliński J.** 2004: Globalizacja w perspektywie historycznej. [W:] Globalizacja od A do Z. NBP, Warszawa, 10.
- Karwat-Woźniak B.** 2008: Zmiany w sytuacji ekonomicznej rodzinnych gospodarstw wysokotowarowych. Raport 111, IERiGŻ-PIB, Warszawa, s. 5-6, 101-103.
- Luczka-Bakula W.** 2004: Znaczenie produktów regionalnych i tradycyjnych w dobie globalizacji. [W:] Gospodarka żywnościowa i obszary wiejskie wobec procesu globalizacji. Wyd. AR w Poznaniu, Poznań, 81.
- Marciszewska E.** 2001: Procesy integracji regionalnej a globalizacja sektora usług transportu lotniczego. Studia i Prace Kolegium Zarządzania i Finansów, z. 18, SGH, Warszawa, 148.
- Maurel M.C.** 2005: Jaką rolę ma odgrywać rolnictwo w społeczeństwie europejskim?. *Wies i Rolnictwo*, nr 1 (126), 23-35.
- Pens J.** 1997: Leksykon biznesu. Agencja Wyd. Placet, Warszawa, 331.
- Sikorska A.** 2001: Zmiany strukturalne na wsi i w rolnictwie w latach 1996-2000 a wielofunkcyjny rozwój obszarów wiejskich. Synteza, IERiGŻ, Warszawa, 5-10.
- Sikorska A.** 2006: Źródła utrzymania rodzin użytkujących gospodarstwo rolne. Komunikaty, Raporty, Ekspertyzy, z. 523. IERiGŻ-PIB, Warszawa, 7-8.
- Rural development in the European Union. Statistical and economic information. 2008: Report European Union Directorate-General for Agriculture and Rural Development, 114.
- Sobiecki R.** 2007: Globalizacja a funkcje polskiego rolnictwa. SGH, Warszawa, 106, 114, 115.
- Sobiecki R.** 2008: Przygotowanie europejskiego rolnictwa do szoku wynikającego z globalizacji. [W:] Wyzwania przed obszarami wiejskimi i rolnictwem w perspektywie lat 2014-2020. IRWiR-PAN, Warszawa, 171.
- Szymański W.** 2001: Globalizacja. Wyzwania i zagrożenia. Difin, Warszawa, 43.
- Tomczak F.** 1997: Japonia. Wies – rolnictwo – agrobiznes. Wyd. Text, Warszawa, 408-409.
- Woś A.** 2000: Układy strukturalne w rolnictwie chłopskim w świetle danych rachunkowości rolnej. Komunikaty, Raporty, Ekspertyzy, z. 465. IERiGŻ, Warszawa, 9.
- Ziętara W.** 2009: Model polskiego rolnictwa – wobec aktualnych wyzwań. [W:] *Ekonomika i organizacja gospodarki żywnościowej*. Zeszyty Naukowe SGGW, nr 73, Warszawa, 12.

Summary

The study presents the changes in the economical power of Polish individual rural farms in the years 2002-2007. The main objective of the research was a comparison of the situation of farm sector in Poland and other countries in the EU and the thorough examination of subjects that are able to compete at the global rural market. According to the achieved results in spite of positive changes the number of economically sound and competitive farms (over 8 ESU) is in longer run still insufficient both in terms of overall competitiveness of Polish rural sector and food self-sufficiency of the country.

Adres do korespondencji:

dr inż. Bożena Karwat-Woźniak
Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej – PIB
Zakład Polityki Społecznej i Regionalnej
ul. Świętokrzyska 20
00-002 Warszawa,
tel. (0 22) 505 46 47
e-mail: karwat@ierigz.waw.pl