

## **Metodyczne aspekty oceny efektywności gospodarowania w rolnictwie**

### **Wprowadzenie**

Na obecnym etapie rozwoju gospodarczego działalność produkcyjną w rolnictwie prowadzą podmioty gospodarcze o różnej formie prawnej i strukturze własności. Są to gospodarstwa i przedsiębiorstwa. Realizowane od 1992 r. przekształcenia własnościowe w rolnictwie spowodowały, że działalność gospodarczą prowadzą także przedsiębiorstwa przetwórstwa rolniczego, handlowe, przemysłowe, a nawet banki. Podmioty te podjęły tego typu działalność w drodze zakupu, przejęcia za długi lub dzierżawę gospodarstw rolniczych.

We wszystkich gospodarstwach i przedsiębiorstwach występuje konieczność oceny efektywności gospodarowania. Wynika ona z potrzeb wewnętrznych i zewnętrznych. Potrzeby wewnętrzne wynikają z konieczności poznania przez użytkownika gospodarstwa (właściciela, wspólników) faktycznie uzyskiwanych dochodów i możliwości dochodotwórczych przedsiębiorstwa. Potrzeby zewnętrzne wiążą się z zapotrzebowaniem banków finansujących działalność, właścicieli, którzy osobiście nie prowadzą danego przedsiębiorstwa, a także partnerów zewnętrznych na informacje o stanie ekonomicznym przedsiębiorstw.

Przystępując do oceny podmiotów gospodarczych w rolnictwie należy wyjaśnić pewne pojęcia, które są stosowane, a które nie zawsze w sposób jednoznaczny są definiowane i rozumiane. Takimi pojęciami są: gospodarstwo i przedsiębiorstwo. Potocznie mówiąc o gospodarstwie ma się na myśli gospodarstwo indywidualne, zwane też rodzinnym. Główny Urząd Statystyczny dla celów statystycznych operuje pojęciami: „gospodarstwo rolne” i „indywidualne gospodarstwo rolne” (10). Według GUS *„za gospodarstwo rolne uważa się grunty rolne wraz z gruntami leśnymi, budynkami lub ich częściami, urządzeniami i inwentarzem, jeżeli stanowią lub mogą stanowić zorganizowaną całość gospodarczą oraz prawami i obowiązkami związanymi z prowadzeniem gospodarstwa rolnego, w tym indywidualne gospodarstwa rolne i działki rolne”*. Natomiast *„za indywidualne gospodarstwo rolne uważa się gospodarstwo rolne o powierzchni użytków rolnych przekraczających 1 ha, będące własnością lub znajdujące się w użytkowaniu tej samej osoby fizycznej lub grupy*

osób”(10). Podane definicje, zwłaszcza w części mówiącej o prawach i obowiązkach, sugerują rozumienie tych pojęć w sensie przedsiębiorstw, stanowiących jednostki statystyczne. Czyżby pojęcie indywidualnego gospodarstwa było tożsame z pojęciem przedsiębiorstwa? Na to pytanie należałoby odpowiedzieć jednoznacznie. Odpowiedzi poszukiwać się powinno na gruncie dyscypliny, jaką jest „ekonomika i organizacja gospodarstw rolniczych”. W rodzimej literaturze przedmiotu pojęcia te są rozróżniane, jednak nie do końca w sposób jednoznaczny. Według R. Manteuffla „gospodarstwo rolnicze w szerokim tego słowa znaczeniu stanowi zorganizowany zespół czynników (czy też sił wytwórczych) koniecznych do wytwarzania produktów rolniczych” (8). Natomiast wg tego samego autora „przedsiębiorstwem rolniczym jest jednostka gospodarcza wytwarzająca produkty rolnicze na sprzedaż lub świadcząca usługi produkcyjne na potrzeby rolnictwa wyodrębniona pod względem prawnym, organizacyjnym i ekonomicznym”. Cechą różniącą gospodarstwo od przedsiębiorstwa wg podanych definicji jest towarowy charakter produkcji w przedsiębiorstwie, w którym wynik jest wyrażony w pieniądzu, a w typowych przedsiębiorstwach ma postać dochodu czystego lub zysku. W konkluzji R. Manteuffel stwierdza, że zarówno rolnicze spółdzielnie produkcyjne, jak i gospodarstwa indywidualne, mimo że wynik finansowy ma postać dochodu podzielonego lub rolniczego, mogą być uznane za przedsiębiorstwa. Nie wnika jednak głębiej w istotę tych pojęć i ich rolę w analizie ekonomicznej.

Biorąc pod uwagę dotychczasowe doświadczenia i treść merytoryczną, można przyjąć, że „gospodarstwo rolnicze jest to jednostka produkcyjna wyodrębniona pod względem organizacyjnym, stanowiąca zespół trzech czynników produkcji: ziemi, pracy i kapitału. Wyodrębnienie organizacyjne oznacza, że gospodarstwo posiada wydzieloną ziemię, środki produkcji i pracę. Stanowi więc jednostkę techniczno-organizacyjną ukierunkowaną na wytwarzanie produktów rolniczych”. Natomiast „przedsiębiorstwo rolnicze stanowi jednostkę gospodarczą wyodrębnioną nie tylko pod względem organizacyjnym, lecz ekonomicznym i prawnym, nastawioną na wytwarzanie produktów i usług rolniczych w celu ich sprzedaży”. W przedsiębiorstwach produkcja ma charakter głównie towarowy. Mówiąc o gospodarstwie nie wnikamy w charakter produkcji, czy przeznaczona jest na samozaopatrzenie, czy też na sprzedaż.

Wyodrębnienie organizacyjne gospodarstwa oznacza, że jednostka ta dysponuje określonymi czynnikami produkcji, jednak bez wnikania w strukturę własnościową. Bierzymy pod uwagę powierzchnię gruntów, którą dysponuje gospodarstwo. Nie dociekamy natomiast, czy grunty stanowią własność użytkownika, czy są dzierżawione lub pozostają w użyczeniu.

Podobne podejście występuje w stosunku do zasobów środków i pracy. Pod uwagę bierzemy zasoby środków produkcji bez wnikania w źródła ich pochodzenia (własne czy obce). Analogicznie traktujemy pracę w gospodarstwie. Analizujemy jej zasoby i nakłady, bez rozdzielania na pracę własną i obcą.

W przedsiębiorstwie natomiast, konsekwencją wyodrębnienia ekonomicznego i prawnego staje się konieczność uwzględnienia stosunków własnościowych i źródeł pochodzenia ziemi, środków produkcji i pracy. Podobnie ścisłe i jednoznaczne rozróżnienie tych pojęć występuje w literaturze niemieckiej. Kwestie te omawiają Leiber (7), Reisch i Zeddies (11), a także Steffen i Born (13). Konsekwencją tego rodzaju podejścia jest, iż w ramach każdego przedsiębiorstwa rolniczego wyodrębnia się część zwaną gospodarstwem i część stanowiącą domenę przedsiębiorstwa. Można zatem powiedzieć, że w każdym przedsiębiorstwie rolniczym występuje gospodarstwo, natomiast nie każde gospodarstwo jest przedsiębiorstwem. Dotyczy to tzw. gospodarstw socjalnych, których produkcja przeznaczona jest na samozaopatrzenie, oraz gospodarstw niesamodzielnych, które stanowią część przedsiębiorstwa wielozakładowego. Steffen i Born do obszarów gospodarstwa zaliczają: zaopatrzenie, produkcję, zbyt, utrzymanie urządzeń, budynków gospodarczych i budowli. Natomiast do obszarów przedsiębiorstwa zaliczają: finansowanie, wybór formy prawnej i organizacyjnej (13).

Konsekwencją wyróżnienia gospodarstwa i przedsiębiorstwa jest wybór odpowiednich kategorii ekonomicznych do oceny ich efektywności. Efektywność gospodarstwa powinno się określać inaczej niż efektywność przedsiębiorstwa. Gospodarstwo to miejsce produkcji a nie biznesu. Oceniając gospodarstwo oceniamy rolnika jako producenta, czyli jego zdolności produkcyjne. W przedsiębiorstwie występuje przedsiębiorca, pracujący na własny rachunek i odpowiedzialność. Stąd w przedsiębiorstwie powinny być stosowane kategorie umożliwiające ocenę działalności przedsiębiorcy i jego umiejętności menedżerskich.

### **Kategorie ekonomiczne w ocenie efektywności gospodarstw rolniczych**

Zgodnie z wcześniejszym stwierdzeniem, mówiąc o gospodarstwie nie uwzględniamy stosunków własnościowych i związanych z tym kosztów. Zatem kategoriami odpowiednimi do oceny efektywności gospodarstw rolniczych będą kategorie produkcji i kosztów, w których nie bierze się pod uwagę elementów wynikających ze stosunków własnościowych. Z tego powodu w kosztach użytkowania ziemi nie należy uwzględniać czynszu dzierżawnego, w

kosztach produkcji nie uwzględnia się kosztów pozyskiwania kapitału, czyli odsetek od kapitałów obcych, a także kosztów pracy najemnej.

Biorąc pod uwagę te przesłanki za odpowiednie kategorie do oceny efektów i efektywności w gospodarstwach należałoby zaliczyć:

- produkcję globalną;
- produkcję końcową brutto i netto;
- produkcję czystą brutto i netto;
- wartość dodaną brutto i netto;
- nadwyżkę bezpośrednią.

Najbardziej ogólną kategorią jest produkcja globalna. W jej definiowaniu występują rozbieżności między różnymi autorami.

Za najbardziej pełną należy uznać definicję podaną przez Rychlika i Kosieradzkiego (12). Według tych autorów „*produkcja globalna obejmuje całą zakończoną w danym roku produkcję roślinną, zwierzęcą (w tym przyrost stada), przetwórstwo rolne łącznie z produktami będącymi przedmiotem zaopatrzenia wewnętrznego między poszczególnymi działami oraz różnicę między zakończoną produkcją roślinną na początku i końcu badanego okresu. Do globalnej produkcji przedsiębiorstwa zaliczamy również wartość usług świadczonych poza przedsiębiorstwem oraz usługi związane z inwestycjami i remontami kapitałnymi*”. Podobnie definiuje produkcję globalną R. Manteuffel, stwierdzając „*na produkcję globalną gospodarstwa rolnego składa się suma całkowitej produkcji uzyskanej w poszczególnych działach, a mianowicie produkcji roślinnej, zwierzęcej, przemysłowej i usługach w przyjętym okresie, zwykle w ciągu roku*” (8). Należy domniemywać, czego autor wprost nie stwierdził, że usługi obejmują także świadczenia na rzecz inwestycji i remontów kapitałnych. Podane definicje oddają najczęstsze rozumienie produkcji globalnej występujące w literaturze. Odmienne definiuje pojęcie produkcji globalnej B. Kopeć, który stwierdza: „*produkcja globalna, inaczej produkt globalny, obejmuje wszelkiego rodzaju produkty rolne, które zostały wytworzone w gospodarstwie w badanym okresie przy użyciu siły roboczej i środków produkcji gospodarstwa. Do produkcji globalnej nie zalicza się wartości, które przyszły z zewnątrz, np. pełnej wartości opasów, jeśli opas obejmował zakupione sztuki chude. Wartość chudźców musi być odjęta od pełnej wartości opasów, reszta stanowi część produkcji globalnej*” (6). Z podanej definicji wynika, że w produkcji globalnej nie należy ujmować zakupionych zwierząt. Zastrzeżenie to nie dotyczy zakupionych pasz i nasion, które zostają całkowicie przetworzone w produkty. Natomiast do zakupionych zwierząt zostaje dołożona

produkcja w postaci przyrostu. Z podanej definicji wynika, że produkcja globalna jest sumą wartości wszystkich produktów wytworzonych w gospodarstwie, niezależnie od tego na co zostały przeznaczone. Ponadto B. Kopeć do produkcji globalnej gospodarstwa nie wlicza wartości usług, które stanowią składnik dochodu surowego. Różnica między wcześniej podanymi definicjami a definicją Kopcia jest bardzo istotna, gdyż zakłada dosłowne traktowanie pojęcia „produkcja”, jako efektu procesu wytwarzania. Takie podejście pociąga za sobą daleko idące konsekwencje. Podejście Kopcia, moim zdaniem, teoretycznie słuszne, nie znalazło dotychczas zrozumienia. Dla pełności obrazu podaję także definicję produkcji globalnej stosowanej przez IERiGŻ w zamknięciach ksiąg rachunkowych, gdzie „*produkcja globalna obejmuje wartość produkcji roślinnej i zwierzęcej, łącznie z nakładami pochodzącymi z gospodarstwa, takimi jak nasiona i pasze. W produkcji globalnej nie uwzględniono wartości zielonek, kiszonek, pastwiska, słomy i obornika*” (9). Do produkcji globalnej wliczana jest natomiast wartość produktów nierolniczych, które czasem bywają pozyskiwane w niektórych gospodarstwach, jak np. produkty z lasów, żwir i torf. Zgodnie z podaną definicją do produkcji globalnej gospodarstwa nie wlicza się wartości usług oraz świadczeń na rzecz przyrostu majątku trwałego. Przytoczone przykłady wskazują na znaczne różnice w rozumieniu i definiowaniu tej podstawowej kategorii produkcji, jaką jest produkcja globalna. Konieczne jest ujednoczenie poglądów w tej kwestii. Jest to proces trudny. Według mnie, za najbardziej pełną i jednoznaczną należałoby uznać definicję Kopcia. Biorąc pod uwagę różnice występujące w definiowaniu tej kategorii i jej stosunkowo małą wartość poznawczą w sensie ekonomicznym (z uwagi na wielokrotność liczenia wartości niektórych produktów) uważam, że dla oceny efektywności gospodarstw rolniczych jest ona mało przydatna. Nie przekreśla to jej znaczenia z punktu widzenia organizacji gospodarstwa i jego równowagi.

Kolejną kategorią jest produkcja końcowa brutto, zwana też finalną i gotową. W zakresie definiowania tej kategorii występuje zdecydowanie większa zgodność. Najczęściej oblicza się ją wychodząc od rozchodów wg następującego wzoru:

$$\text{Produkcja końcowa brutto} = \text{sprzedaż} + \text{spożycie naturalne} + \text{świadczenia w naturze} \\ + \text{dary} + \text{przyrost stada i zapasów}.$$

Różnica dotyczy definicji B. Kopcia, co jest konsekwencją wcześniejszych założeń przyjętych przez tego autora w stosunku do produkcji globalnej, w której nie ujął zwierząt z zakupu (6). Podobne podejście występuje w literaturze anglosaskiej, gdzie wartość zakupionych zwierząt odejmuje się od przychodów ze sprzedaży zwierząt i produktów

zwierzęcych. Operacja tego typu nie wpływa na wynik gospodarowania, daje natomiast właściwy obraz produkcji. Takie rozumienie produkcji końcowej miałyby wpływ na rezultaty określania kierunków produkcji, które zgodnie z metodą Z. Wojtaszka określane są wg struktury produkcji końcowej brutto (14).

Jednoznacznie rozumiana jest produkcja końcowa netto. Jest to produkcja końcowa brutto pomniejszona o zakupione (także darowizny) produkty pochodzenia rolniczego, zarówno roślinne jak i zwierzęce. Nadaje się do oceny efektywności różnych typów gospodarstw.

Do oceny efektywności gospodarstw stosowana może być także produkcja czysta brutto i netto, nazywana często dochodem globalnym. Oblicza się ją przez odjęcie od produkcji końcowej netto wartości zużytych środków pochodzenia nierolniczego z zakupu (produkcja czysta brutto) i amortyzacji (produkcja czysta netto). Do oceny technologicznej sprawności gospodarowania stosowana jest nadwyżka bezpośrednia gospodarstwa rolniczego (5). Jest to kategoria dochodu stanowiącego różnicę między wartością produkcji potencjalnie towarowej gospodarstwa rolniczego a kosztami bezpośrednimi działalności produkcyjnych występujących w gospodarstwie.

Ostatnią ze stosowanych kategorii do oceny gospodarstw jest wartość dodana brutto i netto (5;9). Kategorie te, podobnie jak produkcja czysta brutto i netto, różnią się amortyzacją. Wartość dodana stanowi nadwyżkę produkcji gospodarstwa nad bezpośrednimi i pośrednimi kosztami jej wytworzenia. Jest źródłem opłaty za pracę, ziemię i zaangażowany kapitał, bez względu na źródła pochodzenia tych środków.

Podkreślając przydatność wymienionych kategorii produkcji i dochodów (dochód globalny, nadwyżka bezpośrednia i wartość dodana) należy zwrócić uwagę na elementy dyskusyjne. Do takich należy zaliczyć sposób wyceny produktów przy obliczaniu wartości wymienionych kategorii produkcji. W tym celu, zwłaszcza przy zastosowaniu metody liczenia „od obrotów”, stosuje się ceny rynkowe, które w znacznej części są efektem działań menedżerskich kierownika przedsiębiorstwa. Przy ocenie efektów gospodarstwa należałoby brać pod uwagę czysty efekt produkcyjny. Stąd przy obliczaniu wymienionych kategorii należałoby posługiwać się miernikami naturalnymi lub technologicznymi, np. jednostkami zbożowymi. Byłoby to możliwe w stosunku do kategorii produkcji globalnej i końcowej, natomiast niemożliwe w stosunku do produkcji czystej, nadwyżki bezpośredniej i wartości dodanej. Bardziej uniwersalnym sposobem byłoby posłużenie się cenami zaliczeniowymi. Dzięki temu byłoby możliwe obliczenie czystych efektów produkcyjnych, które

charakteryzowałyby rolnika jako producenta. Następnym krokiem byłoby obliczenie wyniku na sprzedaży (różnica między wartością produkcji obliczoną przy pomocy cen zaliczeniowych a wartością wg cen rynkowych). Wynik ten charakteryzowałby rolnika jako menedżera.

W tabeli 1 przedstawiono liczby obrazujące efektywność wykorzystania ziemi w gospodarstwach indywidualnych, prowadzących rachunkowość rolną dla IERiGŻ w 1996 r.

Do oceny wykorzystania ziemi przyjęto następujące kategorie: produkcję globalną, końcową, czystą, wartość dodaną netto i nadwyżkę bezpośrednią. W celu oceny produktywności ziemi w różnych grupach obszarowych gospodarstw jako punkt odniesienia przyjęto wartość średnią z całej badanej zbiorowości. Analizując liczby podane w tabeli 1 możemy stwierdzić pewne prawidłowości. W najniższych grupach obszarowych poziom zróżnicowania jest zbliżony między następującymi kategoriami: produkcją globalną, końcową i nadwyżką bezpośrednią. Różnica występuje w wartości dodanej netto. Według tego wskaźnika produktywność ziemi w gospodarstwach do 3 ha jest zbliżona do wartości średniej. W przypadku pozostałych kategorii poziom wskaźnika jest zróżnicowany i zawarty w przedziale 118,4 do 148,3%. Poziom zróżnicowania wskaźników przy posłużeniu się pozostałymi kategoriami jest zbliżony. Poziom wahań wskaźnika w grupach gospodarstw o większej powierzchni wyrównuje się. Produktywność ziemi w grupie gospodarstw 15 ha i większych w niewielkim stopniu odbiega od wartości średnich.

W tabeli 2 przedstawiono liczby obrazujące ekonomiczną wydajność pracy w gospodarstwach indywidualnych, mierzoną tymi samymi kategoriami, jak w przypadku produktywności ziemi. Wydajność pracy określono stosunkiem przyjętych kategorii produkcji do faktycznie poniesionych nakładów pracy. Analiza podanych liczb potwierdza znaną wcześniej prawidłowość, wg której wydajność pracy rośnie w miarę wzrostu powierzchni gospodarstw. Jako punkt odniesienia przyjęto wartości średnie badanej zbiorowości. Poziom zróżnicowania wydajności pracy, mierzonej przyjętymi kategoriami produkcji, jest zbliżony w

Tabela 1. Produktywność ziemi w gospodarstwach indywidualnych w 1996 r. (zł/ha UR)

Kategorie produkcji i dochodu	Grupy obszarowe gospodarstw w ha					
	Średnio	do 3 ha	3 - 7	7 - 10	10 - 15	15 i więcej
Produkcja globalna	2780	4124	3645	3552	3437	2634
Wskaźnik (%)	100,0	148,3	131,1	127,7	123,6	94,7
Produkcja końcowa	2207	2957	2685	2660	2457	2135

Wskaźnik (%)	100,0	133,9	121,6	120,5	111,3	96,7
Produkcja czysta	1050	1244	1296	1246	1207	1014
Wskaźnik (%)	100,0	118,4	123,4	118,6	114,9	96,6
Wartość dodana netto	1010	1076	1145	1160	1113	987
Wskaźnik (%)	100,0	106,5	113,3	114,8	110,2	97,7
Nadwyżka bezpośrednia	1665	2368	2233	2127	2059	1576
Wskaźnik (%)	100,0	142,2	134,1	127,7	123,7	94,6

Źródło: (9)

różnych grupach obszarowych. Wydajność pracy w gospodarstwach do 3 ha stanowi od 24,0% do 33,5% średniego poziomu wydajności w badanej zbiorowości. W gospodarstwach o powierzchni 15 ha i więcej wydajność pracy jest około 35% wyższa niż średnio w całej zbiorowości.

W tabeli 3 przedstawiono liczby obrazujące produktywność majątku w gospodarstwach indywidualnych w 1996 r. Określono ją przy pomocy omawianych wcześniej kategorii ekonomicznych, przyjmując jako punkt odniesienia wartości średnie badanej zbiorowości. Poziom zróżnicowania między grupami obszarowymi przy posłużeniu się przyjętymi kategoriami jest zbliżony. Największa różnica w produktywności majątku występuje między gospodarstwami o powierzchni 15 ha i większej, przy posłużeniu się kategorią produkcji czystej. W tej grupie produktywność majątku jest o 25% wyższa od wartości średniej. W przypadku pozostałych kategorii różnica na korzyść gospodarstw największych wynosi ok. 12%.

Podane przykłady wskazują, że do oceny efektywności gospodarstw rolniczych powinny być stosowane wymienione kategorie produkcji i dochodów. Ich dobór zależy od celu badań. Przy ich pomocy można ocenić wykorzystanie poszczególnych czynników produkcji, ziemi, pracy i kapitału.



Tabela 2. Ekonomiczna wydajność pracy w gospodarstwach indywidualnych w 1996 r. (zł/rbh)

Kategorie produkcji i dochodu	Grupy obszarowe gospodarstw w ha					
	Średnio	do 3 ha	3-7	7-10	10-15	15 i więcej
Produkcja globalna	15,79	5,30	6,38	8,34	9,71	20,90
Wskaźnik (%)	100,00	33,50	40,40	52,80	61,50	132,30
Produkcja końcowa	12,54	3,80	4,70	6,24	6,99	16,94
Wskaźnik (%)	100,00	30,30	37,50	49,70	55,70	135,10
Produkcja czysta	5,97	1,60	2,27	2,92	3,41	8,05
Wskaźnik (%)	100,00	26,80	38,00	48,90	57,10	134,80
Wartość dodana netto	5,74	1,38	2,01	2,72	3,14	7,83
Wskaźnik (%)	100,00	24,00	35,00	47,40	54,70	136,40
Nadwyżka bezpośrednia	9,46	3,04	3,91	4,99	5,82	12,51
Wskaźnik (%)	100,00	32,10	41,30	52,70	61,50	132,20

Źródło: (9)

Tabela 3. Produktywność majątku w gospodarstwach indywidualnych w 1996 r. (zł/zł majątku).

Kategorie produkcji i dochodu	Grupy obszarowe gospodarstw w ha					
	Średnio	do 3 ha	3-7	7-10	10-15	15 i więcej
Produkcja globalna	0,27	0,12	0,16	0,20	0,22	0,30
Wskaźnik (%)	100,00	44,40	59,20	74,00	81,40	111,10
Produkcja końcowa	0,21	0,09	0,12	0,15	0,15	0,24
Wskaźnik (%)	100,00	42,30	57,10	71,40	71,40	114,20
Produkcja czysta	0,10	0,04	0,06	0,07	0,07	0,11
Wskaźnik (%)	100,00	40,40	60,00	70,00	70,00	125,00
Wartość dodana netto	0,09	0,03	0,05	0,06	0,07	0,11
Wskaźnik (%)	100,00	30,70	51,20	61,40	70,20	112,50
Nadwyżka bezpośrednia	0,16	0,07	0,10	0,12	0,13	0,18
Wskaźnik (%)	100,00	43,70	62,50	75,00	81,20	112,50

Źródło: (9)

### **Efektywność gospodarowania w przedsiębiorstwach**

Zgodnie z wcześniej przyjętą definicją przedsiębiorstwa, do oceny efektywności gospodarowania stosować należy kategorie uwzględniające stosunki własnościowe i źródła finansowania. Z tego względu, jako podstawowe, służące do oceny efektywności gospodarowania w przedsiębiorstwach, należy przyjąć następujące kategorie: dochód rolniczy (gospodarstwa rodzinne - przedsiębiorstwa osoby fizycznej), dochód podzielny (rolnicze spółdzielnie produkcyjne) i zysk (przedsiębiorstwa z najemną siłą roboczą). Przy pomocy tych wyjściowych kategorii należy obliczyć dochody z poszczególnych czynników produkcji, a mianowicie: dochód z ziemi, pracy i kapitału. W tabeli 4 podano liczby przedstawiające efektywność gospodarowania w przedsiębiorstwach osób fizycznych w rolnictwie, na przykładzie gospodarstw indywidualnych prowadzących rachunkowość rolną w 1996 r. (9).

Poziom dochodu rolniczego odniesiono do poszczególnych czynników produkcji. W związku z tym, wartość dochodu rolniczego przeliczono na 1 ha, na 1 rbh i 1 zł kapitału własnego (bez ziemi). Wyniki obliczeń potwierdzają znane wcześniej prawidłowości.

Zysk z gospodarstwa obliczono jako różnicę między dochodem rolniczym a umowną opłatą pracy własnej rolnika i jego rodziny. Podstawę wyceny pracy własnej rolnika i jego rodziny stanowił poziom wynagrodzeń zatrudnionych w działach pozarolniczych w 1996 r. Według badań J. Gomułki poziom opłaty pracy w 1996 r. wynosił 3,87 za godzinę (2). Ze względu na różnice w poziomie kwalifikacji między pracującymi w rolnictwie a w działach pozarolniczych, oraz opierając się na badaniach J. Grochowskiego, do obliczeń opłaty pracy przyjęto 80% poziomu wynagrodzeń w działach pozarolniczych (2;3). Odpowiada to 3,1 zł za godzinę pracy. Z badań J. Grochowskiego wynika, że różnica 20% w poziomie wynagrodzeń jest akceptowana przez pracujących w rolnictwie i umożliwia reprodukcję prostą majątku. Zysk z gospodarstwa przeliczono na 1 ha i na 1 godzinę pracy. Z przeprowadzonych obliczeń wynika, że zysk zarówno na ha, jak i na 1 godzinę pracy ma wartość ujemną w gospodarstwach do 10-15 ha włącznie. Dopiero w gospodarstwach o powierzchni 15 ha i większej wykazuje wartość dodatnią. Poziom zróżnicowania między poszczególnymi grupami gospodarstw jest duży. W tabeli 4 podano także liczby obrazujące poziom opłaty czynników produkcji: ziemi, pracy i kapitału. Dochód z ziemi obliczono jako różnicę między wartością dochodu rolniczego a umowną opłatą pracy własnej rolnika i członków jego rodziny oraz kapitału własnego. Poziom opłaty kapitału własnego przyjęto za J. Bereźnicką na poziomie 5% jego średniej wartości (1). Kapitał własny nie obejmuje wartości ziemi własnej wraz z

wartością urządzeń melioracyjnych. W 1996 r. w analizowanych gospodarstwach dochód z ziemi wykazał wartość ujemną we wszystkich grupach obszarowych, z wyjątkiem gospodarstw o powierzchni 15 ha i większych. Poziom zróżnicowania również jest bardzo wysoki. Dochód z ziemi w gospodarstwach najmniejszych (do 3 ha) wynosił 2882,46 zł/ha, natomiast w gospodarstwach o powierzchni 15 ha i większej - 164,94 zł/ha. Dochód z pracy obliczono jako różnicę między dochodem rolniczym, a umowną opłatą ziemi i własnego kapitału. Jako podstawę obliczenia opłaty ziemi przyjęto średni poziom czynszu na 1 ha przeliczeniowy, który w 1996 r. wg J. Gomułki wynosił 108 zł/ha (2). Dochód z pracy w gospodarstwach do 3 ha i 3-7 ha wykazywał w tym roku wartość ujemną. W pozostałych gospodarstwach wykazywał wartość dodatnią, wzrastając do 4,09zł/rbh w gospodarstwach o powierzchni 15 ha i większej. Oznacza to, że w gospodarstwach o takiej powierzchni (średnio 49,6 ha użytków rolnych) rolnicy mają szansę uzyskania dochodu z pracy, który przekracza wartość dochodu z pracy pracujących w działach pozarolniczych. Rentowność kapitału własnego (bez ziemi) wyraża stosunek dochodu z kapitału (obliczono go jako różnicę między dochodem rolniczym a umowną opłatą pracy własnej i ziemi) do kapitału własnego. Średni poziom rentowności kapitału własnego w badanej zbiorowości wynosi 3,78%, natomiast w gospodarstwach największych 6,7%. W pozostałych grupach obszarowych rentowność kapitału jest ujemna i zawarta w przedziale -4,64% do -0,78%. W tabeli 4 podano także zysk przedsiębiorcy, stanowiący różnicę między dochodem rolniczym a umowną opłatą pracy własnej rolnika, opłatą ziemi i kapitału własnego. Wykazuje on wartość ujemną we wszystkich grupach obszarowych z wyjątkiem gospodarstw o powierzchni 15 ha i większych.

Tabela 4. Efektywność gospodarowania w przedsiębiorstwach „osób fizycznych” (gospodarstwach indywidualnych) w rolnictwie w 1996 r.

Kategorie produkcji i dochodu	Grupy obszarowe gospodarstw w ha					
	Średnio	do 3 ha	3-7	7-10	10-15	15 i więcej
Dochód rolniczy (zł)						
na 1 ha	857,57	1008,18	1090,10	1080,47	1061,97	815,86
Wskaźnik (%)	100,00	117,56	127,11	125,99	123,83	95,14
na 1 rbh	149,44	2,93	9,85	22,32	37,55	392,96
Wskaźnik (%)	100,00	1,96	6,59	14,94	25,13	262,96
na 1 zł kapitału własnego	2,36	0,07	0,25	0,52	0,81	4,93
Wskaźnik (%)	100,00	2,97	10,59	22,03	34,32	208,90
Zysk z przedsiębiorstwa (zł)						
na 1 ha	377,07	-1338,52	-642,8	-187,43	-7,53	496,5613
na 1 rbh	2,43	-1,77	-1,15	-0,46	0,02	4,82
Opłata czynników produkcji						
Dochód z ziemi (zł/ha)	-30,20	-2882,46	-1649,19	-962,09	-695,05	164,94
Dochód z pracy (zł/rbh)	2,46	-0,85	-0,02	0,50	0,79	4,09
Rentowność kapitału własnego (bez ziemi) (%)	3,78	-4,64	-3,68	-1,86	-,078	6,70
Zysk przedsiębiorcy(zł/ha)	-99,30	-2988,07	-1747,59	-1063,79	-858,45	102,04

Źródło: (9)

### **Wnioski**

1. Przeprowadzona analiza dowodzi, że wskazanym jest rozróżnianie pojęcia gospodarstwa i przedsiębiorstwa.
2. Konsekwencją tego rozróżnienia powinno być stosowanie odpowiednich kategorii produkcji i dochodów do oceny wykorzystania czynników produkcji w gospodarstwach, a innych do oceny efektywności w przedsiębiorstwach.
3. Odpowiednimi kategoriami do oceny efektywności gospodarstw są następujące: produkcja globalna, końcowa, czysta, wartość dodana i nadwyżka bezpośrednia. Kategorie te nie ujmują zarówno po stronie przychodów, jak i kosztów elementów wynikających ze stosunków własnościowych.
4. Występują różnice w definiowaniu poszczególnych kategorii, zwłaszcza produkcji globalnej i końcowej. Konieczne jest ujednoczenie pojęć w tym zakresie.
5. Dyskusyjny jest sposób wyceny omawianych kategorii. Postępując konsekwentnie należałoby w wycenie wymienionych kategorii produkcji posługiwać się cenami zaliczeniowymi, aby oddzielnie obliczyć efekt na sprzedaży.
6. Odpowiednimi kategoriami do oceny przedsiębiorstw, w zależności od ich formy prawnej są: dochód rolniczy (przedsiębiorstwa osób fizycznych), dochód podzielny (rolnicze spółdzielnie produkcyjne) i zysk.
7. W ocenie efektywności przedsiębiorstw wskazane jest obliczanie dochodu z poszczególnych czynników produkcji: ziemi, pracy i kapitału.

### **Literatura:**

1. Bereznička J., „Sytuacja finansowa gospodarstw prowadzących rachunkowość rolną w latach 1994-1995”. Zeszyty Naukowe SGGW „Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej” nr 30/1997.
2. Gomułka J., „Rentowność środków trwałych w gospodarstwach indywidualnych wg kierunków i skali produkcji rolniczej (1966 r.)”. IERiGŻ, Warszawa 1998.
3. Grochowski Z., Woś A., „Procesy rozwojowe polskiego rolnictwa”. PWRiL, Warszawa 1979.
4. Guzewicz W., J. Kulawik, D. Osuch „Jak powstał ranking”. Nowe Życie Gospodarcze nr 37/1997.
5. Kondraszuk T., „Rozwój rachunkowości rolniczej w procesie dostosowań gospodarstw rodzinnych do zmieniających się warunków otoczenia”. Mat. Konferencyjne: „Gospodarstwo

rolnicze wobec wymogów współczesnego rynku i Unii Europejskiej”. Dział Wydawnictw SGGW, Warszawa 1997.

6. Kopec B. „Ekonomika i organizacja gospodarstw rolniczych w zarysie”. PWRiL, Warszawa 1969.

7. Leiber F. „Landwirtschaftliche Betriebswirtschaftslehre”. Paul Parey, Hamburg und Berlin 1984.

8. Manteuffel R. „Ekonomika i organizacja gospodarstwa rolniczego”. PWRiL, Warszawa 1984.

9. Praca zbiorowa „Wyniki rachunkowości rolnej gospodarstw indywidualnych” 1996. IERiGŻ, Warszawa 1997.

10. Praca zbiorowa „Powszechny Spis Rolny 1996. Użytkowanie gruntów i powierzchnia zasiewów”. GUS, Warszawa 1997.

11. Reisch E., J. Zeddies „Einführung in die landwirtschaftliche Betriebslehre, Spezieller Teil”. Verlag Eugen Ulmer Stuttgart 1977.

12. Rychlik T., M. Kosieradzki „Podstawowe pojęcia w ekonomice rolnictwa”. PWRiL, Warszawa 1981.

13. Steffen G., D. Born „Prowadzenie gospodarstw i przedsiębiorstw w rolnictwie”. Książka i Wiedza, Warszawa 1996.

14. Wojtaszek Z. „Kierunki gospodarstw indywidualnych w Polsce Centralnej”. Roczniki Nauk Rolniczych, Seria D-Monografie. PAN, Warszawa 1966.

## **Methodological Aspects of Economic Efficiency Assessment in Agriculture**

### **Abstract**

Author of the paper made distinction between agricultural holding and agricultural enterprise what is crucial for the purpose of evaluation of economic efficiency in agriculture. Agricultural holding is an economic unit separated according to organisational structure, constituting combination of three production factors: land, labour and capital and aiming for farm production. On the contrary, agricultural enterprise in addition has economically and legally separated status. It is functioning as an independent economic unit and aiming for agricultural production and services for sale.

In case of agricultural holding – in opposition to enterprise – both ownership structure and sources of financing are not taken into consideration, therefore to evaluate its business performance dissimilar categories (production) should be used to agricultural enterprise (income, profit).