

EFEKT NASTĘPCY W PROCESIE SUKCESJI INDYWIDUALNYCH GOSPODARSTW ROLNYCH W POLSCE

Michał Dudek✉

Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej – Państwowy Instytut Badawczy

Abstrakt. W literaturze przedmiotu oraz w strategiach polityki sektorowej zmiany generacyjne wśród osób zarządzających indywidualnymi gospodarstwami rolnymi często wiążą się z oczekiwaniami pozytywnych przeobrażeń w rolnictwie i na obszarach wiejskich. Zakłada się zazwyczaj, że sukcesja jest korzystna dla gospodarstw rolnych i użytkujących je rodzin. W jej następstwie nierzadko realizowane są bowiem odmienne od dotychczasowych sposoby zarządzania, wnoszone są też nowe doświadczenia, pomysły i kwalifikacje, które mogą się przyczynić do rozwoju działalności rolniczej i poprawy jej opłacalności. Celem artykułu jest charakterystyka zmian, jakie zaszły w gospodarstwach rolnych po przejęciu ich przez następców. Z przeprowadzonych analiz wynika, że sukcesorzy przyjmowali zróżnicowane postawy wobec przejmowanego majątku produkcyjnego. W całej tej zbiorowości nie zaznaczyło się jednak zwiększone nasilenie w podejmowaniu działań na rzecz rozwoju prowadzonej działalności rolniczej. Materiał empiryczny stanowiły wyniki panelowych badań ankietowych IERiGŻ-PIB.

Słowa kluczowe: gospodarstwo rolne, inwestycje rolnicze, sukcesja, efekt następcy

WPROWADZENIE

Wiele opracowań z dziedziny ekonomiki rolnictwa i rozwoju obszarów wiejskich, jak również sektorowych strategii i programów interwencji publicznej wiąże możliwość

uaktywnienia korzystnych przeobrażeń strukturalnych w gospodarce żywnościowej z poprawą kwalifikacji i umiejętności rolników (Strategia..., 2012) oraz odmłodzeniem tej zbiorowości (Plan..., 2007; Program..., 2013). Opierają się one na założeniu, że młode, dobrze przygotowane do zarządzania przedsięwzięciami biznesowymi osoby charakteryzują się skłonnością do wprowadzania korzystnych zmian w prowadzonej dotychczas działalności rolniczej¹. Uznaje się, że często przeprowadzają one restrukturyzację gospodarstw, polegającą m.in. na zwiększaniu stopnia specjalizacji i intensywności produkcji, modernizacji majątku czy adaptacji innowacji. Dzięki wymienionym aktywnościom pozycja konkurencyjna gospodarstw na rynku ma ulegać poprawie. Z drugiej strony, nowi zarządzający mogą wybierać strategię wycofywania się z rolnictwa i poszukiwania alternatywnych źródeł utrzymania, nie tylko przez podejmowanie pracy najemnej, ale i zakładanie działalności gospodarczej, także na bazie posiadanych rolniczych zasobów majątkowych. Z wymienionych względów we wdrażanych dotąd programach rozwoju wsi i rolnictwa w Polsce ważne miejsce zajmowały różnorodne instrumenty formowania kapitału ludzkiego w rolnictwie, począwszy od szkoleń i usług doradczych, przez pomoc dla młodych rolników aż po renty strukturalne. Relatywnie znaczące

¹ Wskazuje się, że zmiany generacyjne powinny prowadzić do restrukturyzacji gospodarstw rolnych (Woś, 2004).

✉ mgr Michał Dudek, Zakład Polityki Społecznej i Regionalnej, Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej – Państwowy Instytut Badawczy, ul. Świętokrzyska 20, 00-002 Warszawa, Poland, e-mail: dudek@ierigz.waw.pl

środki finansowe przeznaczano zwłaszcza na dwa ostatnie przedsięwzięcia, wspierające przede wszystkim wymianę pokoleniową wśród rolników². Wdrażanie inicjatyw tego typu oraz fakt, że dotychczas w badaniach zagadnienie następstw sukcesji gospodarstw indywidualnych podejmowano nieczęsto, skłania do rozpoznania, charakterystyki i oceny zjawisk ekonomicznych, jakie mogły nastąpić w krajowym sektorze rolnym.

METODYKA BADAŃ I ŹRÓDŁO DANYCH

Celem niniejszego opracowania jest ustalenie, czy w związku z sukcesją³ w badanych gospodarstwach rolnych zaszły przemiany ekonomiczne. Udzielona zostanie w szczególności odpowiedź na pytanie, czy zjawiskom transferu rodzinnego gospodarstw towarzyszyła większa skłonność do podjęcia lub zaniechania przez rolników określonych działań wobec zarządzanych przez siebie rolniczych zasobów produkcyjnych. Wspomniane rodzaje aktywności odnosiły się przede wszystkim do następujących aktywności: prowadzenia produkcji rolnej z przeznaczeniem na sprzedaż; inwestowania w trwałe majątek produkcyjny⁴ oraz pozyskiwania środków finansowych na rozwój działalności rolniczej ze źródeł zewnętrznych⁵. Zmiany w zakresie tych aspektów zarządzania warsztatem rolnym, zaistniałe w związku z jego sukcesją, określono mianem „efektu

przejmującego gospodarstwo” (efekt sukcesora) (Calus, 2009; Lobley i Baker, 2012). Założono, że może on nieść ze sobą ważne implikacje ekonomiczne dla gospodarstwa rodzinnego. Zaangażowanie w pracę, realizacja i plany inwestycji w zaplecze produkcyjne czy pozyskiwanie środków na rozwój działalności w kontekście transferu gospodarstwa powinny sprzyjać utrzymaniu bądź rozwojowi aktywności rynkowej w przyszłości. Z kolei niepodjęcie działań na rzecz odtwarzania czy powiększania potencjału ekonomicznego przez nowego kierownika przyczyniać się może do zaniku funkcji produkcyjnej gospodarstwa i zwiększać prawdopodobieństwo jego likwidacji w przyszłości.

Do analiz wykorzystano wybrane dane, zgromadzone w ramach panelowych badań ankietowych przeprowadzonych przez Zakład Polityki Społecznej i Regionalnej IERiGŻ-PIB w 2000, 2005 i 2011 roku w 76 wsiach na terenie całego kraju. Dobór miejscowości do tego badania był celowy i uwzględniał zróżnicowanie struktur społeczno-ekonomicznych krajowego rolnictwa⁶. Ustalenie efektu sukcesora, jak również określenie jego nasilenia wymagało odpowiednio przygotowanego zestawu informacji oraz właściwych metod⁷. W pierwszej kolejności z całej ankietowanej przez IERiGŻ-PIB zbiorowości wyodrębniono kategorię gospodarstw obejmujących te same obiekty, które wchodziły w skład wszystkich prób badawczych z lat 2000, 2005 oraz 2011. Liczebność tej grupy wynosiła 2742 jednostki obserwacji. Następnie z tej ostatniej kategorii wyróżniono podmioty, w których w okresie między 2000 a 2005 rokiem odnotowano zmianę kierownika (stanowiła ona 17% tego ostatniego zbioru). Określenie skali i nasilenia efektu przejmującego odnosiło się do gospodarstw ze zmianą osoby zarządzającej w latach 2000–2005 oraz zjawisk odnotowanych w tych jednostkach w kolejnym sześcioleciu, tj. w okresie między 2005 a 2011 rokiem.

² W polskim PROW 2007–2013 unijne środki finansowe przeznaczone na realizację wymienionych instrumentów (łącznie ze szkoleniami zawodowymi dla osób zatrudnionych w rolnictwie i leśnictwie) wyniosły ponad 1,7 mld euro, co stanowiło 44% kwoty wsparcia z Europejskiego Funduszu Rolnego na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich (EFRROW) przeznaczonej na realizację osi pierwszej tego programu (Rural..., 2013).

³ W niniejszym opracowaniu sukcesję gospodarstwa rolnego rozumie się jako proces polegający na „stopniowym przekazywaniu funkcji kierowniczych i majątku gospodarstwa” (Klank, 2006). Dla określenia tego zjawiska wymiennie stosowany jest również termin transfer lub przekazanie gospodarstwa.

⁴ Działalność inwestycyjna mogła dotyczyć budowy, remontu lub modernizacji budynków gospodarczych (tj. budynków inwentarskich, stodół, garaży, wiat, budynków specjalistycznych), zakupu ciągników, maszyn i urządzeń rolniczych, zakupu inwentarza żywego oraz ziemi rolniczej.

⁵ W tym przypadku chodziło o korzystanie z instrumentów wsparcia wchodzących w skład drugiego filaru WPR oraz zaciąganie kredytów bankowych z przeznaczeniem na cele produkcyjne i rozwój gospodarstw rolnych (budowę i remont budynków gospodarczych, zakup ciągników, zakup maszyn i urządzeń rolniczych, zakup ziemi i inwentarza oraz inne cele produkcyjne).

⁶ Całkowita liczebność próby wyniosła odpowiednio 3927, 3705 i 3331 rodzin użytkujących gospodarstwo rolne o obszarze powyżej 1 ha UR. Więcej informacji o badaniach ZPSiR IERiGŻ-PIB zawiera opracowanie Sikorskiej (2013).

⁷ O unikalności prezentowanych tu wyników świadczy m.in. fakt, że rozpatrywana jest wyłącznie faktyczna (zrealizowana) sukcesja gospodarstw rolnych. W zdecydowanej większości dotychczasowych badań brano pod uwagę tzw. sukcesję potencjalną, bazując jedynie na deklaracjach kierowników gospodarstw rolnych. Wynikało to z faktu, że większość podejmowanych dotąd analiz tego zagadnienia miała charakter przekrojowy, a nie longitudinalny.

W opracowaniu wykorzystano metodę porównawczą, a także statystyczne metody pomiaru kierunku i siły związków między zmiennymi⁸. W pierwszym przypadku zbiorowość gospodarstw przejmowanych (z sukcesją) zestawiono z pozostałymi badanymi jednostkami. Opisano częstotliwość wybranych zjawisk, które wskazują na zachodzące tam zmiany ekonomiczne. W drugim przypadku skoncentrowano się na charakterystyce istotności tych przemian w zależności od zjawiska transferu.

WYNIKI BADAŃ

Sukcesja gospodarstwa rolnego a inwestowanie w rolniczy majątek produkcyjny

Na podstawie zgromadzonego przez IERiGŻ-PIB materiału empirycznego można stwierdzić, że w zbiorowości nowych kierowników w okresie następującym po transferze nie zaznaczyło się zwiększone nasilenie w podejmowaniu działań na rzecz rozwoju potencjału produkcyjnego gospodarstw rolnych. W latach 2005–2011 realizacja inwestycji rolniczych charakteryzowała mniej niż połowę następców (rys. 1). Podobne natężenie aktywności tego typu odnotowano w grupie pozostałych ankietowanych rolników. Analiza danych świadczy również o tym, że między sukcesją a realizacją inwestycji w majątek trwały nie uwidocznił się istotny statystycznie związek. Niezależnie od dość wysokiego poziomu aktywności w wydatkowaniu środków finansowych na cele związane z produkcją rolną warto zaznaczyć, że wśród obu grup rolników najbardziej rozpowszechnione były drobne przedsięwzięcia odtworzeniowe, polegające na kupnie maszyn, urządzeń rolniczych bądź niewielkim remoncie jednego z budynków gospodarczych. Kosztochłonne inwestycje, np. związane z zakupem ziemi, podejmowało niewiele z nowych, jak i pozostałych kierowników. W obu przypadkach byli to głównie użytkownicy jednostek liczących co najmniej 15 ha UR, znacząco powiązanych z rynkiem. Wielkość i jakość zgromadzonych zasobów oraz siła ekonomiczna gospodarstwa w dużym stopniu

determinowała zatem możliwości podjęcia działań inwestycyjnych przez sukcesorów oraz ich rodzaj.

Sukcesja gospodarstwa rolnego a pozyskiwanie wsparcia zewnętrznego

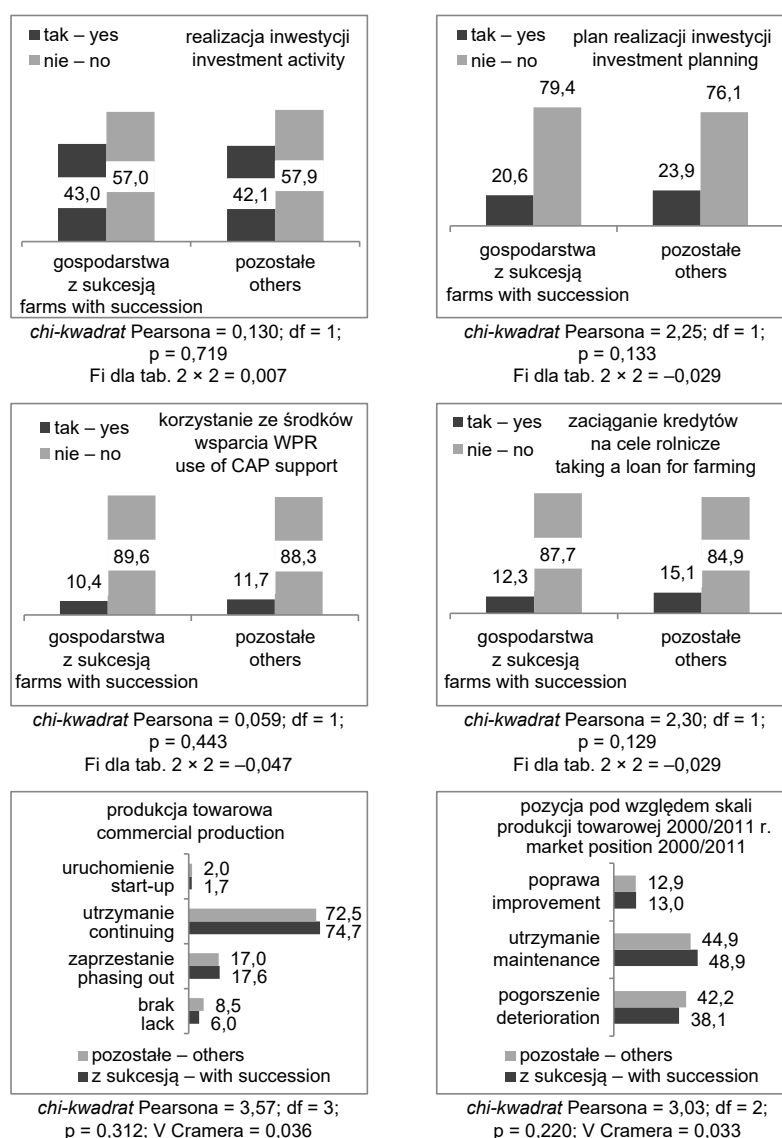
Istotną barierę ograniczającą rozwój działalności przez część następców stanowiła niska opłacalność prowadzonej produkcji rolnej. Rzadko generowano nadwyżki, które mogły być przeznaczone na gruntowną modernizację wyposażenia gospodarstw. W konsekwencji sukcesja nie przynosiła znaczących zmian w ich sytuacji ekonomicznej. Niewystarczający kapitał własny sprawiał, że pozyskiwano środki finansowe na inwestycje rolnicze ze źródeł zewnętrznych. Aktywność tego rodzaju dotyczyła jednak niewielkiej grupy nowych kierowników. W latach 2005–2011 wsparcie w postaci instrumentów drugiego filaru WPR czy kredytów bankowych uzyskał przeszło co dziesiąty następcą. Otrzymaną pomoc sukcesorzy wydatkowali przede wszystkim na środki mechanizacji oraz różne cele związane z produkcją. Skłonność do jej pozyskania nie odróżniała jednak następców od pozostałych ankietowanych rolników. W tej ostatniej zbiorowości podejmowanie wymienionych aktywności było nawet nieco częstsze.

Przeprowadzone badania potwierdziły, że z dokonaniem transferu rodzinnego statystycznie istotnie nie wiązały się działania ukierunkowane na zdobycie finansowania zewnętrznego (rys. 1). Podobna sytuacja miała miejsce, jeżeli chodzi o plany unowocześnień zasobów deklarowane na lata 2011–2016. Gotowość do podjęcia inicjatyw tego typu znacząco nie różnicowała rozpatrywanej próby. Zamiar inwestowania w majątek produkcyjny deklarował co piąty przejmujący i niespełna co czwarty z reszty badanych (rys. 1). W obydwu przypadkach planowano realizację tych przedsięwzięć za pośrednictwem wsparcia z funduszy UE. W samej tylko zbiorowości następców w kolejnych latach nieco częściej chęć ubiegania się o pomoc tego rodzaju zgłaszały osoby względnie młodsze, które objęły gospodarstwa w drodze transferu międzypokoleniowego.

Sukcesja gospodarstwa rolnego a zmiany w prowadzonej produkcji rolniczej

Z przeprowadzonych badań wynika, że osoby, które przejęły gospodarstwa między 2000 a 2005 rokiem, nie cechowały się zwiększoną skłonnością do wprowadzania zmian produkcyjnych. W latach 2005–2011, podobnie jak w przypadku pozostałych kierowników

⁸ Istotność statystyczną związku między zmiennymi weryfikowano przy użyciu testu *chi-kwadrat* Pearsona. Stopień współzależności (miary korelacji) określano za pomocą następujących współczynników: korelacji F_i , V Cramera.



Rys. 1. Sukcesja a wybrane zmiany w gospodarstwach rolnych (%)
 Źródło: obliczenia własne na podstawie ankiet IERiGŻ-PIB 2000; 2005; 2011.
Fig. 1. Succession and selected changes in farms (%)
 Source: own calculations based on IERiGŻ-PIB surveys 2000; 2005; 2011.

gospodarstw, część następców (jedna piąta spośród aktywnych na rynku) zrezygnowała ze sprzedaży określonego produktu. W obu przypadkach bardzo rzadko rozpoczęto wytwarzanie nowych towarów. Incydentalnie deklarowano również zamiar rozszerzenia lub ograniczenia oferowanego na rynku asortymentu w przyszłości. Brak znaczących zmian orientacji rynkowej zaznaczył się wśród wszystkich badanych gospodarstw

rolnych. Porównując początek i koniec rozpatrywanego w badaniu jedenastolecia, niespełna trzy czwarte jednostek z sukcesją oraz taka sama część podmiotów bez zmiany kierownika utrzymała prowadzenie towarowej produkcji rolniczej (rys. 1). Sukcesji większości jednostek towarzyszyło zatem zachowanie rynkowej funkcji produkcyjnej. Zarówno w 2011, jak i w 2000 roku niewielka część spośród obydwu kategorii podmiotów

pozostawała poza rynkami rolnymi. Z kolei uaktywnienie sprzedaży odnotowywano rzadko. Relatywnie liczną grupę w badanej próbie stanowiły gospodarstwa, w których zaprzestano prowadzenia towarowej produkcji rolnej. Taka sytuacja dotyczyła co jedenastej jednostki, zarówno z sukcesją, jak i bez transferu. Trzeba podkreślić, że niezależnie od faktu zmiany kierownika gospodarstwa zanik rynkowych powiązań za każdym razem względnie najczęściej charakteryzował podmioty o bardzo małej powierzchni gruntów rolnych i niewielkiej skali sprzedaży.

Porównując wyniki ankiet IERiGŻ-PIB z 2000 i 2011 roku, należy stwierdzić, że nieznacznym zmianom aktywności rynkowej gospodarstw rolnych przekazywanych w rodzinie towarzyszyły relatywnie większe przekształcenia pod względem poziomu prowadzonej produkcji towarowej. Jakkolwiek w obu analizowanych latach niespełna połowa gospodarstw z sukcesją utrzymała tę samą pozycję pod względem wielkości sprzedaży produktów rolnych, to jednocześnie ponad jedna trzecia z nich ją pogorszyła (rys. 1). Poprawa usytuowania w strukturach rynkowych dotyczyła prawie co ósmego gospodarstwa z nowym kierownikiem. Warto dodać, że zbliżony rozkład odnotowano wśród pozostałych badanych podmiotów.

DYSKUSJA

W świetle zaprezentowanych danych można przyjąć, że sukcesja nie była istotnie skorelowana ze zmianami, jakie zaszły w badanych gospodarstwach rolnych. Innymi słowy, w skali całej zbiorowości efekt przejmującego nie uwidocznił się zbyt wyraźnie. Oznacza to, że pod względem postaw wobec swoich gospodarstw następcy jako grupa nie odróżniali się znacząco od pozostałych rolników. Niemniej pogłębiona analiza zgromadzonych informacji wskazuje, że w nastawieniu do działalności rolniczej grupę nowych kierowników cechowało pewne zróżnicowanie. Dominujący był tam segment osób, które po przejściu gospodarstw nie wprowadziły znaczących zmian. W porównaniu z poprzednimi zarządzającymi nie wdrożyły one nowej strategii gospodarowania, utrzymując dotychczasowy potencjał i funkcje majątku produkcyjnego. Transfer gospodarstwa mógł być w części takich przypadków tzw. sukcesją pozorną, zrealizowaną w celu uzyskania rozmaitych korzyści, wiążącą się *de facto* wyłącznie ze zmianą sytuacji prawnej

między stronami wymiany⁹. Gospodarstwami zarządzali nadal poprzedni kierownicy, podczas gdy sukcesorzy byli aktywni zawodowo przede wszystkim w sektorach pozarolniczych. Dane ankietowe dokumentują, że poza gospodarstwami rolnymi stale lub dorywczo zatrudniona była blisko połowa rolników, którzy przejęli gospodarstwa rolne od osób należących do starszej generacji.

Wśród następców można było wyodrębnić także względnie mniejszy segment aktywnych zarządzających, zaangażowanych w unowocześnianie swoich gospodarstw, osiągających dobre wyniki ekonomiczne i przekonanych o możliwości rozwoju prowadzonej działalności (około 20% nowych kierowników). Cechą charakterystyczną tej podgrupy był ponadprzeciętny (wysoki) poziom kapitału ludzkiego. Pogłębiona analiza danych wskazuje, że osoby te zazwyczaj przejmowały podmioty dobrze wyposażone w trwały majątek produkcyjny, o ugruntowanej pozycji na rynku. W procesie sukcesji uwidaczniała się w takich sytuacjach współzależność (wzajemne sprzężenie) między kapitałem ludzkim a materialnym (Zegar, 2013). Mechanizm ten polegał na tym, że do silnych ekonomicznie gospodarstw, które dawały szansę na osiągnięcie satysfakcjonującego dochodu, napływały na ogół osoby młode i dobrze wykwalifikowane. W efekcie wysoka jakość czynnika ludzkiego sprzyjała zachowaniu lub poprawie sytuacji ekonomicznej.

Możliwość zainicjowania pozytywnych zjawisk ekonomicznych w pozostałych badanych gospodarstwach rolnych była ograniczona, co wiązało się z niedoborami zasobów produkcyjnych oraz z postawami i cechami osób nimi zarządzających. Relatywnie najmniejszą grupę sukcesorów stanowiły osoby, które w przyszłości prawdopodobnie zlikwidują gospodarstwa (mniej niż 10% nowych kierowników). Taki zamiar deklarowali zazwyczaj starsi następcy, którzy przejęli niewielki majątek w drodze transferu wewnątrzpokoleniowego.

⁹ W wyniku sukcesji pozornej nie zmienia się sposób zarządzania ani podział pracy. Takie działanie ma miejsce najczęściej w gospodarstwach o niewielkiej sile ekonomicznej i motywowane jest zyskaniem możliwości ubiegania się o świadczenie emerytalno-rentowe (przekazujący) lub dostępu do taniego systemu ubezpieczeń społecznych (Wojewodzik, 2013). Jak wynika z badań Marks-Bielskiej (2010), przejmowana ziemia stanowi zyskową i bezpieczną lokatę kapitału, nierzadko również dla osób niezwiązanych z rolnictwem.

PODSUMOWANIE

W literaturze przedmiotu z faktem przejmowania gospodarstw rolnych przez nowych zarządzających wiążą się różnorodne oczekiwania (Gasson i Errigton, 1993). Niekiedy dotyczą one decyzji o rezygnacji z ich prowadzenia, odejściu z rolnictwa na stałe i rozpoczęciu aktywności zawodowej w innych branżach bądź o podjęcia indywidualnej działalności gospodarczej. W innych przypadkach ze strony przekazujących zasoby spodziewane są działania zmierzające do poprawy żywotności gospodarstw, w celu stworzenia dogodnych warunków ich prowadzenia dla młodszej generacji. Sukcesja wiąże się często także z nadziejami na utrzymanie pozycji rolniczych podmiotów produkcyjnych na rynkach rolnych albo wdrożeniem strategii zmian, w wyniku których zostaną one unowocześnione, a poprawie ulegnie ich pozycja konkurencyjna. Z przeprowadzonych badań wynika, że rodzinny transfer gospodarstwa przeważnie nie był istotnie powiązany ze zmianami dotyczącymi aktywności rynkowej, jak i z działaniami na rzecz modernizacji trwałego majątku produkcyjnego. Skłonność do realizacji inwestycji ukierunkowanych na rozwój potencjału produkcyjnego oraz pozyskiwania środków na ten cel wśród następców zwykle nie była większa niż w grupie pozostałych rolników. Fakt ten należy łączyć z zaznaczającą się od dawna w polskim rolnictwie polaryzacją funkcji produkcyjno-ekonomicznych gospodarstw rolnych. Większość kierowników – niezależnie od wieku czy doświadczenia w prowadzeniu działalności rolniczej – ze względu na niewielki potencjał ekonomiczny gospodarstw zorientowana jest na osiągnięcie dochodów ze źródeł pozarolniczych (praca zarobkowa, renty i emerytury). W takich przypadkach gospodarstwa rolne pełnią dla użytkowników przede wszystkim inną funkcję. Są one miejscem do życia, przejętą ojcowizną, środkiem zabezpieczającym na wypadek pogorszenia warunków bytowych czy sposobem na uzupełnienie osiągniętych dochodów lub samozaopatrzenie w żywność. Przeprowadzone analizy udokumentowały, że rodzinnemu transferowi gospodarstw towarzyszyło z reguły prowadzenie produkcji rolnej z przeznaczeniem na sprzedaż. Wśród części sukcesorów odnotowano aktywną działalność rolniczą, która sprowadzała się m.in. do podejmowania inwestycji rolniczych i pozyskiwania środków zewnętrznych na rozwój, a także

do zwiększania skali sprzedaży produktów rolnych. Pogłębiona analiza danych wskazuje, że były to osoby o wysokim poziomie kapitału ludzkiego, które przejęły gospodarstwa charakteryzujące się zwykle znaczącym potencjałem produkcyjnym.

LITERATURA

- Calus, M. (2009). Factors explaining farm succession and transfer in Flanders (s. 95–108). Ghent: Ghent University.
- Gasson, R., Errigton, A. (1993). *The Farm Family Business* (s. 186–187). Wallingford: CAB International.
- Klank, L. (2006). *Sukcesja gospodarstw rolnych w Polsce*. Warszawa: IRWiR PAN.
- Lobley, M., Baker, J. R. (2012). Succession and retirement in family farm business (s. 12–13). W: M. Lobley, J. R. Baker, I. Whitehead (red.), *Keeping it in the family. International perspectives on succession and retirement on family farms*. Farnham: Ashgate.
- Marks-Bielska, R. (2010). *Rynek ziemi rolniczej w Polsce – Uwarunkowania i tendencje rozwoju*. Olsztyn: Wyd. UWM.
- Plan Rozwoju Obszarów Wiejskich 2004–2006 (2007). Pobrano 16 lutego 2015 z: <http://minrol.gov.pl>.
- Program Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2007–2013 (2013). Pobrano 16 lutego 2015 z: <http://minrol.gov.pl>.
- Rural development in the EU, 2013. Statistical and economic information. Pobrano 1 lutego 2015 z: http://ec.europa.eu/agriculture/statistics/rural-development/index_en.htm.
- Sikorska, A. (2013). Procesy przekształceń strukturalnych w wiejskiej społeczności i chłopskim rolnictwie. *Synteza* (s. 5–10). Warszawa: IERiGŻ-PIB.
- Strategia Zrównoważonego Rozwoju Wsi, Rolnictwa i Rybactwa na lata 2012–2020 (2012). Pobrano 1 lutego 2015 z: <http://www.minrol.gov.pl/Informacje-branzowe/Strategia-zrownowazonego-rozwoju-wsi-rolnictwa-i-rybactwa-na-lata-2012-2020>.
- Wojewodziec, T. (2013). Pozorna sukcesja – zaburzenie cyklu życia gospodarstw rolniczych. *Zesz. Nauk. SGGW Ser. Ekon. Org. Gosp. Żywn.*, 103, 141–151.
- Woś, A. (2004). *W poszukiwaniu modelu rozwoju polskiego rolnictwa*. Warszawa: IERiGŻ.
- Zegar, J. S. (2013). Economic size of farms and their sustainability – the case of Poland. W: *Growth and competitiveness factors of the agri-food sector in Poland and Ukraine against the background of global trends*. Szczecin: IERiGŻ-PIB, National University of Food Technologies, Centre of Sociological Research.

SUCCESSOR EFFECT IN FAMILY FARMS IN POLAND

Summary. In the literature and sectoral policy strategies, a generation change among farm managers is often linked with the expectations of positive developments in agriculture and rural areas. The farm succession is usually perceived as favourable for economic situation of farming families. As a consequence of this process different methods of management are often implemented. The new farmer's experiences, ideas and skills that could contribute to the development of production and improvement of its profitability are also brought. The aim of this paper is to describe the changes that have occurred in the farms after succession. In total, among this group an increased number of actions aimed at the development of the agricultural businesses were not observed. However, analyses showed that among successors different attitudes towards acquired production assets were observed. The empirical material used in the study were the results of the IAFE-NRI panel surveys conducted on a sample of more than 2,5 thousand of the same farms in 2000, 2005 and 2011.

Key words: succession, successor effect, farm, agricultural investments

Zaakceptowano do druku – Accepted for print: 19.06.2015