

ZESZYTY NAUKOWE

**Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego
w Warszawie**

**EKONOMIKA
i ORGANIZACJA
GOSPODARKI
ŻYWNOŚCIOWEJ**

NR 33 (1998)

ZESZYTY NAUKOWE
Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego
w Warszawie

EKONOMIKA
i ORGANIZACJA
GOSPODARKI
ŻYWNOŚCIOWEJ

NR 33 (1998)

Wydawnictwo SGGW
Warszawa 1998

KOMITET REDAKCYJNY

Zbigniew Adamowski, Wojciech Ciechomski, Janusz Lewandowski, Teresa Pałaszewska-Reindl, Henryk Runowski, Janina Sawicka, Maria Zajączkowska – redaktor naczelny, Hanna Banasiuk, Ewa Mossakowska – sekretarze Komitetu Redakcyjnego

RECENZENCI

Stanisław Berger, Andrzej Bernacki, Janusz Lewandowski, Zdzisław Koziół, Andrzej Wiatrak, Tadeusz Wieczorek

Wydanie publikacji dofinansowane przez Komitet Badań Naukowych

Projekt okładki i strony tytułowej – Gabriela M. Patrycy
Redakcja techniczna – Laura Szczepańska
Korekta – Jadwiga Rydzewska

ISBN 83-00-03135-9

Druk: Zakład Małej Poligrafii Wydawnictwa SGGW

Spis treści

Stanisław Stańko, Arkadiusz Grałak

Poziom i zróżnicowanie dochodów ludności użytkującej gospodarstwa rolne 5

Izabella Sikorska-Wolak

Pozarolnicza działalność gospodarcza rolników – jej trwałość i społeczno-ekonomiczne skutki 21

Aldona Zawajska

Rola płatności transferowych w kształtowaniu dochodów rolniczych na przykładzie krajów Unii Europejskiej 33

Mary Winter, Krystyna Gutkowska

Zmiany w aktywności zawodowej Polaków w latach 1984–1994 53

Wacław Laskowski

Kształtowanie się dochodów gospodarstw domowych rolników względem dochodów pozostałych grup 69

Arkadiusz Grałak, Stanisław Stańko

Rodziny rolnicze o niskich dochodach 79

Anna Woźniak

Wybrane problemy kształcenia i doskonalenia kadry dla doradztwa rolniczego w wybranych krajach 95

Hanna Hamer

Trudniejsze aktywizujące metody nauczania studentów 109

Mariola Bartosiak-Tomusiak

Aspiracje nauczycieli szkół rolniczych w zakresie kształcenia ich dzieci 123

Jolanta Berndt-Kostyrzewska

Sytuacja mieszkaniowa rodzin pracowników państwowego sektora rolnego (na przykładzie wybranych województw) 131

Stanisław Stańko

Katedra Ekonomiki Rolnictwa SGGW

Arkadiusz Gralak

Katedra Polityki Agrarnej i Marketingu SGGW

Poziom i zróżnicowanie dochodów ludności użytkującej gospodarstwa rolne

Wstęp

Analizy sytuacji produkcyjno-ekonomicznej indywidualnych gospodarstw rolnych mają długoletnie tradycje. Były one poświęcane zagadnieniom produkcji, dochodów, stosunków demograficznych, warunków socjalno-bytowych itp. Ciągłe zmiany czynników wpływających na produkcję, ekonomikę i organizację gospodarstw powodują konieczność systematycznych badań nad sytuacją produkcyjno-ekonomiczną gospodarstw i ludności.

Skala i zakres oddziaływania czynników zewnętrznych na rolnictwo i gospodarstwa rolne nasiliły się w okresie wprowadzania do gospodarki mechanizmów rynku. Skutki wprowadzania gospodarki rynkowej, w skali makroekonomicznej, były już przedmiotem wielu analiz i ocen. Analizy takie informują o dominujących tendencjach i prawidłowościach, występujących w rolnictwie. Największy spadek dochodów rolniczych wystąpił w latach 1990–1991. W latach 1992–1995 (z wyjątkiem roku 1994) występował wzrost wartości dochodów. W 1996 r., mimo globalnie wysokiej produkcji rolniczej, realny spadek cen spowodował zmniejszenie dochodów z produkcji rolniczej (Biuletyn 1997). Dominujące kierunki zmian w skali całego rolnictwa, działów czy gałęzi produkcyjnych nie muszą i najczęściej nie są zbieżne z tym, co dominuje w różnych grupach gospodarstw. Przykładowo, spadek produkcji i dochodów w skali kraju nie jest wynikiem równomiernego ich zmniejszenia w poszczególnych grupach gospodarstw. Gospodarstwa funkcjonują bowiem w różnych warunkach przyrodniczo-ekonomicznych, cechują się różnorodnym wyposażeniem w środki produkcji, różne są kwalifikacje i umiejętności pracujących, różna jest reakcja kierowników gospodarstw na zmianę warunków gospodarowania, różne są przesłanki podejmowania decyzji produkcyjnych itp. Warunki, w jakich funkcjonują gospodarstwa, ich siła ekonomiczna i charakter wpływają na sposób zachowania się gospodarstw w nowych sytuacjach, a te zaś determinują zmiany w ich sytuacji produkcyjno-ekonomicznej.

Dochody ludności w rolnictwie stanowią główny cel polityki rolnej. Ocena jednak sytuacji ekonomicznej dokonywana na podstawie danych makroekonomicznych, zdaniem Adamowskiego, ma ograniczoną wymowę z powodu pomijania

w rachunku innych dochodów uzyskiwanych przez rodziny pracujące w rolnictwie. Przykładowo, w stosunku do osób użytkujących gospodarstwa rolne pomijane są dochody uzyskiwane z pracy poza rolnictwem, dochody z tytułu rent i emerytur itp. (Adamowski 1997). Ocena sytuacji dochodowej ludności w rolnictwie zdaniem wielu autorów jest właściwa i poprawna jeżeli rozpatrujemy dochody tej ludności łącznie z różnych źródeł (Stańko 1994, Czyżewski, Wiśniewska 1995, Zarzecki 1996, Adamowski 1997). Jest to ważne, bowiem wraz z przekształceniami w gospodarce uległa zmianie struktura dochodów ludności użytkującej gospodarstwa rolne (Stańko 1994).

Celem opracowania jest analiza dochodowego zróżnicowania ludności użytkującej gospodarstwa rolne w 1996 roku. Zagadnieniom tym poświęcano dotychczas stosunkowo mało uwagi. Sytuacja dochodowa tej grupy ludności jest wypadkową wielu czynników i uwarunkowań. Na tym tle powstają pytania:

- jaki jest poziom i struktura dochodów w gospodarstwach domowych użytkowników gospodarstw rolnych?
- jakie jest zróżnicowanie dochodowe ludności z działalności rolniczej (produkcji rolniczej)?
- jak na zróżnicowanie dochodowe ludności użytkującej gospodarstwa rolne wpływają dochody z innych źródeł (zarobki z tytułu pracy, renty, emerytury, zasiłki)?
- jakie można wyodrębnić typy gospodarstw domowych tej grupy ludności ze względu na główne źródło dochodu?

Analizę przedstawimy na materiale empirycznym pochodzącym z badań gospodarstw rolnych w 1996¹ roku. Objęto nimi 261 gospodarstw z 22 województw należących do czterech makroregionów planowania: północnego, północno-wschodniego, stołecznego i środkowozachodniego. Zasady doboru gospodarstw do badań, zastosowaną technikę losowania oraz sposób obliczania podstawowych kategorii produkcyjno-ekonomicznych przedstawiono w oddzielnym opracowaniu (Stańko 1997).

Wyniki analizy i porównań dochodów różnych grup społeczno-zawodowych w dużym stopniu zależą od zdefiniowania **dochodu**. Terminowi temu można przypisać wiele znaczeń i każde z nich może być poprawne w określonym kontekście (Rychlik 1987). W naszej analizie miernikiem efektów ekonomicznych indywidualnego gospodarstwa rolnego będzie dochód z bieżącej działalności rolniczej. Do tej kategorii zaliczamy dochody uzyskane z produkcji rolniczej, z oddzierzawiania majątku produkcyjnego i ze świadczonych usług sprzętem gospodarstwa. Wartość zakupionych środków obrotowych i usług oraz innych wydatków ujęto według cen realizacji.

¹Badania prowadzono w ramach projektu badawczego 5 PO6J02208 kierowanym przez prof. C. Farkowskiego.

Podstawą obliczenia normatywnych kosztów amortyzacji poszczególnych środków trwałych była ich wartość bieżąca i stopa amortyzacji. Zastosowano następujące stopy amortyzacji: maszyny, narzędzia i urządzenia techniczne do produkcji rolniczej – 6,6%, pozostały sprzęt w gospodarstwie – 5%, budynki gospodarcze – 2%, plantacje trwałe – 5%.

Dochód z rolniczej działalności gospodarczej z amortyzacją nazwany został dochodem brutto, a bez amortyzacji – dochodem netto. Ludność użytkująca gospodarstwa rolne może także otrzymywać dochody z innych źródeł. Mogą to być dochody z pozarolniczej działalności gospodarczej, z pracy poza gospodarstwem, renty i emerytury, zasiłki dla bezrobotnych, zasiłki socjalne i inne. Dochody z różnych źródeł stanowią sumę dochodów, jakimi dysponuje ludność użytkująca gospodarstwa rolne. Suma ta stanowi **dochód dyspozycyjny** ludności. Wyróżniono dwie jego kategorie: dochód dyspozycyjny brutto (to jest dochód łącznie z amortyzacją) i dochód dyspozycyjny netto – bez amortyzacji. Tak zdefiniowany dochód ludności użytkującej gospodarstwa rolne podlega podziałowi na cele związane z konsumpcją i oszczędnościami, z których mogą być finansowane inwestycje.

Wielkość dochodu przeznaczanego na gospodarstwo domowe decyduje o poziomie zaspokajania potrzeb konsumpcyjnych² (wyżywienie, ubranie, mieszkanie, usługi konsumpcyjne, potrzeby oświatowe, zdrowie, higienę, kulturę, sport, wypoczynek, oszczędności itp.). Dochody przeznaczane na gospodarstwo rolne decydują o jego możliwościach rozwojowych. Dzięki inwestycjom z dochodów zwiększa się potencjał produkcyjny gospodarstwa.

Poziom i struktura dochodów ludności użytkującej gospodarstwa rolne

Formy aktywności zawodowej ludności i źródła uzyskiwania dochodów wpływają na sytuację dochodową i jej zróżnicowanie. Przedstawimy je w grupach dochodowych oraz obszarowych gospodarstwach.

W celu uproszczenia analizy badany zbiór gospodarstw podzielono na pięć grup, zróżnicowanych pod względem dochodu dyspozycyjnego netto w 1996 r. :

- grupa 1 – obejmuje gospodarstwa poniżej 6,5 tys. zł,
- grupa 2 – 6,5–13 tys. zł,
- grupa 3 – 13–26 tys. zł,
- grupa 4 – 26–39 tys. zł,
- grupa 5 – 39 i więcej tys. zł.

²W badaniu budżetów gospodarstw domowych dochód przeznaczony na cele konsumpcyjne, pozostałe wydatki oraz przyrost oszczędności określa się terminem **dochód rozporządzalny**.

TABELA 1.

Zróżnicowanie dochodu dyspozycyjnego w grupach dochodowych i obszarowych gospodarstw w 1996 r. (w zł)

Grupy dochodowe i obszarowe gospodarstw	Dochód dyspozycyjny brutto				Dochód dyspozycyjny netto			
	na gospodarstwo		na osobę		na gospodarstwo		na osobę	
	ogółem	z rolnictwa	ogółem	z rolnictwa	ogółem	z rolnictwa	ogółem	z rolnictwa
Grupy dochodowe								
do 6,5 tys. zł	3 234	444	1 249	171	2 113	-676	816	261
6,5-15 tys. zł	9 457	3 798	2 393	961	7 883	2 224	1 995	563
13-26 tys. zł	17 906	8 643	3 603	1 739	15 395	6 131	3 097	1 234
26-39 tys. zł	30 205	17 966	5 201	3 094	26 335	14 096	4 535	2 427
39 i więcej	55 467	47 253	10 704	9 119	43 719	35 505	8 437	6 852
Grupy obszarowe								
do 5 ha	12 791	3 466	3 420	927	11 720	2 396	3 134	641
5-10	13 693	6 205	3 087	1 399	11 877	4 389	2 677	989
10-15	14 796	8 551	3 207	1 853	12 186	5 941	2 641	1 288
15 i więcej	25 065	19 546	4 993	3 893	192 128	13 698	3 828	2 728
Przeciętnie	15 803	8 414	3 608	1 921	13 276	5 888	3 032	1 346

Źródło: Obliczenia własne na podstawie badań w Grant 5 P06J02208, kier. C. Farkowski.

Zróżnicowanie dochodu w gospodarstwach rolnych jest duże (tab. 1). W 1996 r. dochód brutto z działalności rolniczej w grupie o dochodach najwyższych (grupa 5) był 106 razy większy niż w gospodarstwach o dochodach najniższych (grupa 1). W przeliczeniu na osobę w gospodarstwie dochód ten był większy 53 razy. Znaczna część gospodarstw uzyskuje z działalności rolniczej ujemny dochód netto. Oznacza to, że ich dochody z rolnictwa nie zapewniają odtworzenia zużytych trwałych środków produkcji. Funkcjonowanie gospodarstw z ujemnym dochodem jest możliwe w krótkich okresach. W dłuższych okresach w wyniku postępującej dekapitalizacji gospodarstwa takie najczęściej wypadają z produkcji.

Dochód w pierwszej grupie dochodowej był mniejszy od przeciętnego w przeliczeniu na 1 gospodarstwo – 19 razy, a na osobę – 11 razy. W grupie o dochodach najwyższych (grupa 5) natomiast był większy od przeciętnego odpowiednio – 5,6 razy, i na osobę – 4,8 razy. Udział gospodarstw, które uzyskiwały dochód netto mniejszy niż przeciętny, był duży i wynosił w 1996 r. 59,4%.

Jednym z ważnych czynników decydujących o wielkości uzyskiwanego dochodu z rolnictwa jest obszar gospodarstwa, wpływa on na wiele zjawisk i procesów gospodarczych w rolnictwie. Różnice między gospodarstwami większymi a mniejszymi są znaczne. Dochód brutto w gospodarstwach większych obszarowo (15 i więcej ha) był w 1996 r. w porównaniu z mniejszymi (poniżej 5 ha) większy w

przeliczeniu na gospodarstwo 5,6 razy, a na osobę w rodzinie – 4,2 razy. Przeciętnie zaś gospodarstwa powyżej 10 ha uzyskiwały z rolnictwa dochód większy niż przeciętny 1,6 razy.

W świetle tak dużego zróżnicowania dochodów z działalności rolniczej problematyczne staje się posługiwanie kategorią **dochodu przeciętnego** (średniego). Im większe jest zróżnicowanie dochodu, tym średnia mniej charakteryzuje indywidualne gospodarstwo rolne. Drugą kwestią jest także posługiwanie się pojęciem **parytetu dochodowego**. Powstaje bowiem pytanie, w stosunku do jakiej grupy gospodarstw analizować parytet?

Udział wyodrębnionych grup dochodowych gospodarstw w zasobach czynników produkcji jest dość zróżnicowany (tab. 2). Na gospodarstwa o dochodach bardzo niskich i niskich (grupa 1 i 2), których było 47,12%, przypadało 38,23% powierzchni UR (użytków rolnych), 29,11% zasobów środków trwałych, 42,94% zasobów siły roboczej. Z gospodarstw tych pochodziło 23,15% produkcji towarowej i przypadało na nie tylko 10,44% dochodów z działalności rolniczej. Podobna wielkość produkcji towarowej (22,90%) pochodziła z gospodarstw o dochodach najwyższych (grupa 5), których było tylko 4,22%, użytkowały 10,55% powierzchni UR i posiadały 16,94% wartości środków trwałych.

Różnice w poziomie dochodów między gospodarstwami większymi i mniejszymi obszaroowo są mniejsze niż między wyodrębnionymi grupami dochodowymi.

Tabela 2.

Udział wyodrębnionych grup gospodarstw w zasobach czynników produkcji oraz wynikach produkcyjnych i ekonomicznych

Grupy gospodarstw	Udział wyodrębnionych grup gospodarstw (w %) w:					
	liczbie gospodarstw	powierzchni użytków rolnych	majątku trwałym produkcyjnym	zasobach siły roboczej	produkcji towarowej	dochodach z działalności rolniczej
Grupy dochodowe						
do 6,5 tys. zł	14,94	12,11	7,74	12,62	5,51	-1,72
6,5–13	32,18	26,12	21,37	30,32	17,64	12,16
13–26	38,70	37,98	39,06	39,48	36,14	40,30
26–39	9,96	13,24	14,89	11,76	17,81	23,85
powyżej 39	4,22	10,55	16,84	5,82	22,90	25,41
Grupy obszarowe						
poniżej 5 ha	29,50	9,16	14,86	22,17	10,31	12,00
5–10	29,89	23,16	23,48	30,28	22,07	22,28
10–15	21,84	26,97	23,68	24,09	22,04	22,04
15 i więcej	18,77	40,71	37,98	23,46	45,58	43,68

Źródło: Jak w tabeli 1.

Obszar gospodarstwa stanowi o potencjale produkcyjnym, ale dopiero od jego efektywnego wykorzystania zależą dochody z działalności rolniczej. Tezę tę potwierdza i to, że gospodarstwa o zbliżonej lub takiej samej powierzchni zaliczane są do różnych grup dochodowych. Niemniej, problem małych dochodów z działalności rolniczej występuje głównie w gospodarstwach mniejszych obszarowo. W grupie o dochodach najniższych 66,67% to gospodarstwa o powierzchni poniżej 10 ha, natomiast w grupie o dochodach najwyższych gospodarstw tych było 18,18%. Udział poszczególnych grup gospodarstw w dochodach jest najbardziej zbliżony do ich udziału w produkcji towarowej. O silnym związku dochodów z produkcją towarową świadczy także współczynnik korelacji wynoszący 0,8125. Występuje też duża zbieżność kierunkowa z powierzchnią użytków rolnych (współczynnik korelacji 0,5558) i zasobami środków trwałych (0,4399).

Badane grupy gospodarstw charakteryzują się określonymi cechami (tab. 3).

Gospodarstwa o dochodach bardzo niskich i niskich (grupy 1 i 2) są przeciętnie mniejsze obszarowo, słabo wyposażone technicznie, ich kierownicy mają formalnie gorsze wykształcenie rolnicze, mała jest też produkcja z 1 ha UR. W prawie połowie z nich nie dokonywano w ostatnich czterech latach żadnych inwestycji, a tylko co siódme gospodarstwo powiększyło swój obszar w tym okresie przeciętnie o 0,7 ha. Generalnie większość rolników z tych grup wykazuje słabe zdolności przystosowawcze do zmieniających się warunków gospodarowania.

Gospodarstwa z grupy o dochodach najwyższych przewyższają gospodarstwa z grupy o dochodach najniższych (grupa 1) pod następującymi względami:

- powierzchnią użytków rolnych – 3,1 razy,
- uzbrojeniem ziemi w środki trwałe – 2,5 razy,
- uzbrojeniem pracy – 9,5 razy,
- produkcją roślinną z 1 ha UR – 8 razy,
- produkcją zwierzęcą z 1 ha 3,6 razy,
- produkcją towarową roślinną z 1 ha – 9,8 razy,
- produkcją towarową zwierzęcą z 1 ha – 3,4 razy,
- zużyciem NPK/ha – 2 razy.

O zróżnicowaniu dochodowym gospodarstw rolnych decyduje nie tylko poziom i struktura ich zasobów produkcyjnych, ale również poziom i struktura nakładów oraz efektywność ich wykorzystania. W gospodarstwach o najwyższych dochodach wartość wytworzonej produkcji na jednostkę środków trwałych była o 86,3% większa niż w gospodarstwach o dochodach najniższych. Co trzecie gospodarstwo z tej grupy powiększyło w latach 1992–1996 swój obszar przeciętnie o 9,1 ha.

W warunkach gospodarki rynkowej o zróżnicowaniu dochodowym gospodarstw decydują różne czynniki. Wyniki badań niemieckich wskazują, że około 30% zróżnicowania dochodowego można wyjaśnić różnicami w poziomie wyposażenia w siłę roboczą, ziemię, budynki, maszyny, 25% zróżnicowania dochodowego –

wieloma czynnikami przypadkowymi, nie dającymi się dokładnie określić (np. wahaniem pogody, specyfiką poszczególnych gospodarstw), 5% całkowitej zmienności dochodów można przypisać wpływowi warunków naturalnych i około 40% można przypisać aktywności gospodarczej rolnika (Hanf 1983) (wybór poziomu intensywności, kierunku produkcji i specjalizacji, aktywnością i zdolnością do podejmowania racjonalnych działań itp.). Również w naszych warunkach wyposa-

Tabela 3.

Charakterystyka ekonomiczna grup dochodowych gospodarstw

Wyszczególnienie	Grupy dochodowe gospodarstw (w tys. zł)				
	do 6,5	6,5–13	13–26	26–39	powyżej 39
Przeciętna powierzchnia (w ha UR)	7,95	7,96	9,63	13,04	24,58
Liczba osób w rodzinie	2,59	3,95	4,97	5,81	5,18
Zasoby siły roboczej na 100 ha UR	18,74	20,83	18,64	15,93	9,89
w tym: w wieku produkcyjnym	15,94	18,10	17,33	13,98	8,78
Wartość na 1 ha UR (w zł)					
– środków trwałych	4 685	5 999	7 549	8 250	11 763
– produkcji końcowej	752,7	1 275,8	1 735,7	2 400,0	3 529,3
w tym: roślinnej	191,6	304,9	342,7	472,2	1 524,5
– produkcji towarowej	702,1	1 042,3	1 468,8	2 077,3	3 348,3
w tym: roślinnej	150,1	238,2	277,9	411,0	1 472,1
– zużycie kg NPK/ha UR	94	99	112	118	190
Udział gospodarstw, które w latach 1992-1996 (w %):					
– podejmowały inwestycje	47,5	51,8	77,3	84,6	100
– zwiększyły obszar	17,9	13,1	15,8	23,1	36,4
Inwestycje w latach 1992–1996 (zł na gospodarstwo)	1 423	2 176	3 867	8 453	36 086
Udział gospodarstw rolnych (w %)					
– do 5 ha	30,8	36,9	31,7	3,8	9,1
– 5–10 ha	35,9	35,7	23,8	34,6	9,1
– 10–15 ha	28,2	16,7	24,7	23,1	9,1
15 i więcej ha	5,1	10,7	19,8	38,5	72,7
Udział kierowników gospodarstw posiadających wykształcenie rolnicze	43,6	45,2	69,3	57,7	72,7
w tym: średnie, pomaturalne i wyższe	5,1	7,1	8,6	7,7	36,4

Źródło: Jak w tabeli 1.

żenie gospodarstw w zasoby produkcyjne w powiązaniu z aktywnością rolnika są istotnym czynnikiem różnicującym dochody z działalności rolniczej. Gospodarstwa inwestujące, powiększające swój obszar, stosujące więcej środków plonotwórczych, bardziej powiązane z rynkiem osiągają wyższe dochody.

Dochody ludności w rolnictwie mogą pochodzić także z innych źródeł. Może to być praca zarobkowa, renty i emerytury, pozarolnicza działalność gospodarcza itp.

W 1996 r. dochód dyspozycyjny był także zróżnicowany pomiędzy wyodrębnionymi grupami gospodarstw (tab. 1). Głębokość dysproporcji w poziomie dochodu dyspozycyjnego brutto między skrajnymi grupami dochodowymi (I i V) była, w przeliczeniu na gospodarstwo domowe, 17,2-krotna, a na osobę – 8,6-krotna, natomiast w poziomie dochodu dyspozycyjnego netto – odpowiednio: 20,7-krotna oraz 10,3-krotna.

Dochód dyspozycyjny brutto w pierwszej grupie dochodowej (poniżej 6,5 tys.) był niższy od przeciętnego 4,9-krotnie w przeliczeniu na gospodarstwo domowe oraz 3,7-krotnie na osobę. Dochód netto w tej grupie dochodowej kształtował się natomiast w stosunku do przeciętnego jak 1:6,3 na rodzinę oraz 1:3,7 na osobę. Z kolei w rodzinach o najwyższych dochodach (grupa V) dochód dyspozycyjny brutto przewyższał przeciętny poziom w przeliczeniu na gospodarstwo 3,5-krotnie, a na osobę trzykrotnie, natomiast w wymiarze netto – odpowiednio: 3,3-krotnie i 2,8-krotnie.

Mniejsza skala zróżnicowania dochodu dyspozycyjnego występuje między grupami obszarowymi. Gospodarstwa o większym obszarze (powyżej 15 ha) osiągały dochód brutto prawie 2 razy większy niż gospodarstwa mniejsze (do 5 ha), zaś różnica w dochodzie netto była 1,6-krotna. W przeliczeniu na osobę różnica w dochodzie brutto wynosiła 1,5 raza, zaś w dochodzie netto – 1,2 raza.

Z przedstawionych w tabeli 1 informacji wynika, że skala dysproporcji między rodzinami rolniczymi rozpatrywana według wielkości dochodu dyspozycyjnego, który agreguje wszystkie formy pozyskiwania dochodów, jest znacznie mniejsza niż zróżnicowanie rozpatrywane tylko według dochodów z działalności rolniczej. Upoważnia to do stwierdzenia, że dochody spoza gospodarstwa rolnego przyczyniają się do znacznego złagodzenia dysproporcji w dochodach ludności. Mamy tu zatem do czynienia z niwelującym oddziaływaniem pozarolniczych źródeł dochodów na zróżnicowanie dochodów rodzin w rolnictwie.

Struktura dochodów dyspozycyjnych ludności użytkującej gospodarstwa rolne

Działalność rolnicza dla 90% rodzin badanych gospodarstw rolnych nie była jedynym źródłem dochodów. Dochody tej ludności w różnym stopniu uzupełniane są przez dochody spoza gospodarstwa (tab. 4). Pochodzą one z licznych źródeł,

Tabela 4.

Struktura dochodu dyspozycyjnego netto w wyodrębnionych grupach gospodarstw w 1996 r. (w %)

Grupy dochodowe i obszarowe gospodarstw	Dochody z działalności rolniczej	Dochody z pozarolniczej działalności	Dochody spoza gospodarstwa wg źródeł				inne dochody
			z pracy poza gospodarstwem	świadczenia socjalne	renty i emerytury	zasiłki dla bezrobotnych	
Grupy dochodowe							
do 6,5 tys. zł	-32,00	0	16,57	108,36	0	6,10	0,97
6,5-13 tys. zł	28,21	2,82	22,89	41,65	2,67	1,58	0,18
13-26 tys. zł	39,83	1,43	28,30	27,45	1,91	0,88	0,20
26-39 tys. zł	53,53	0,70	21,13	17,96	1,36	0,57	4,75
powyżej 39 tys. zł	81,21	5,37	5,71	7,48	0	0	0,23
Grupy obszarowe							
do 5 ha	20,44	1,03	38,70	36,45	2,69	0,67	0,02
5-10 ha	36,96	2,98	26,78	29,56	0,74	2,00	0,98
10-15 ha	48,76	0,52	19,00	25,50	1,51	0,85	3,86
15 i więcej ha	71,28	3,30	5,10	18,17	1,59	0,28	0,28
Przeciętnie	44,35	2,07	22,43	27,44	1,63	0,96	1,12

Źródło: Jak w tabeli 1.

wśród których największe znaczenie mają renty i emerytury dostarczające ponad 27,4% dochodu dyspozycyjnego oraz z pracy poza gospodarstwem – ponad 22,4%. Marginalne znaczenie w strukturze dochodu dyspozycyjnego miały dochody z pozarolniczej działalności gospodarczej (około 2,1%) oraz zasiłki dla bezrobotnych (1,6%), zasiłki socjalne (prawie 1,0%), odszkodowania, oprocentowanie wkładów bankowych (łącznie 1,1%).

Dochody spoza gospodarstwa były w 1996 r. podstawowym źródłem utrzymania dla 58,24% rodzin użytkujących gospodarstwa rolne.

Informacje te potwierdzają tezę, że rozpatrywanie zróżnicowania dochodowego w rolnictwie tylko na podstawie jednego źródła – dochodu z działalności rolniczej daje niepełny obraz sytuacji dochodowej tej grupy ludności.

Dochody z działalności rolniczej stanowią mniej niż połowę dochodów dyspozycyjnych ludności, w gospodarstwach małych obszarowo (do 5 ha) z tego źródła pochodzi niewiele ponad 1/5 dochodu, a w większych obszarowo (15 i więcej ha) – prawie 3/4 dochodu.

Drugim ważnym źródłem środków utrzymania rodzin rolniczych są **świadczenia socjalne**. Źródło to zyskało w ostatnich latach na znaczeniu, głównie za sprawą zwiększenia się liczby korzystających z niego osób oraz realnemu wzrostowi otrzymywanych świadczeń w rodzinach ubogich, gdzie udział świadczeń socjal-

nych w kształtowaniu sytuacji dochodowej ludności jest szczególnie duży. W rodzinach o dochodach wysokich z tego źródła pochodziło 7,5% dochodu. Różnica jednak poziomu rent i emerytur w przeliczeniu na gospodarstwo czy osobę w rodzinie była między grupami niewielka. Renty i emerytury mogą bowiem uzyskiwać osoby z różnych grup dochodowych. Ważne jest jednak to, że istnieje w rolnictwie grupa gospodarstw, która uzyskuje dochody tylko ze świadczeń socjalnych (głównie renty i emerytury). Gospodarstwa te stanowią 15% badanej populacji. W następnych 16% gospodarstw emerytury i renty stanowią dominujące źródło dochodów ludności.

Inny obraz znaczenia świadczeń socjalnych w strukturze dochodu dyspozycyjnego netto uzyskujemy w przekroju grup obszarowych. Mają one większe znaczenie w gospodarstwach o mniejszym areale użytków rolnych (do 5 ha). Z tego źródła pochodzi prawie 40% dochodu tej grupy. Nominalny jednak poziom świadczeń socjalnych w przeliczeniu na różne gospodarstwa niewiele się różnił. Oznacza to, że dochody z tytułu świadczeń socjalnych w ujęciu nominalnym w zasadzie równomiernie zasilają gospodarstwa o różnej powierzchni.

Prawie równie istotnym jak świadczenia socjalne źródłem dochodów rodzin rolniczych jest **praca poza gospodarstwem**. Z niej przeciętnie pochodziła prawie 1/4 dochodu dyspozycyjnego. Praca zarobkowa w największym stopniu determinuje sytuację dochodową rodzin użytkujących gospodarstwa małe obszarowo (do 5 ha) oraz rodzin o przeciętnym poziomie zamożności (3 grupa dochodowa). Dochody z pracy poza gospodarstwem mają niewielki udział w dochodach dyspozycyjnych rodzin zamożnych (5,7%) oraz prowadzących gospodarstwa rolne większe obszarowo (5,1%).

Analizując strukturę dochodów ludności użytkującej gospodarstwa rolne, warto także zwrócić uwagę na niewielki udział (2%) dochodów z **pozarolniczej działalności gospodarczej**. Wskazuje to na brak umiejętności wykorzystania przez ludność rolniczą możliwości pracy na własny rachunek, jakie daje gospodarka rynkowa. W środowiskach wiejskich brakuje bowiem doświadczeń w kreowaniu i doskonaleniu kwalifikacji menedżerskich, a także tradycji i atmosfery sprzyjającej rozwijaniu drobnej przedsiębiorczości. Wciąż istnieją bariery natury psychologicznej, jak niechęć przed podejmowaniem ryzyka i brak wiary w sukces, które sprzężone są z postawą bierności i wyczekiwania. Jeżeli jednak dochody z tego źródła odnieść do dochodu dyspozycyjnego netto w wyodrębnionych grupach gospodarstw, to zauważa się ich koncentrację w rodzinach najlepiej sytuowanych oraz użytkujących gospodarstwa o większym obszarze, natomiast rodziny o najniższych dochodach nie podejmowały jej w ogóle. Warto także zauważyć, że działalność gospodarcza prowadzona na własny rachunek dostarczała rodzinom rolniczym przeciętnie jedenaściekrotnie mniejszych dochodów niż praca najemna.

Typy gospodarstw ze względu na główne źródło pozyskiwania dochodu

Różnorodność sposobów pozyskiwania dochodów przez rodziny w rolnictwie stwarza potrzebę dokonania ich typologii według głównych źródeł dochodów. Przyjmując za kryterium źródło dominujące, wyodrębniono następujące typy gospodarstw:

typ I – gospodarstwa rolnicze, czyli takie, których sytuacja materialna w sposób dominujący zależy od dochodów z działalności rolniczej. Wyróżniono tu dwa podtypy gospodarstw:

- **typowo rolnicze**, gdy dochód dyspozycyjny netto w ponad 90% pochodzi z działalności rolniczej,
- **głównie rolnicze**, gdy dochód dyspozycyjny pochodzi z działalności rolniczej w 50–90%;

typ II – gospodarstwa rolnicze pomocnicze; tzn. takie, w których dochody spoza gospodarstwa przeważały nad dochodami z działalności rolniczej. Tu również wyróżniono dwa podtypy gospodarstw:

- **pracownicze** – gdy dochód z pracy najemnej przewyższał dochód ze świadczeń socjalnych;
- **socjalne** – gdy dochód ze świadczeń socjalnych przewyższał dochody z pracy poza gospodarstwem;

typ III – gospodarstwa z pozarolniczą działalnością gospodarczą; czyli takie, dla których jednym ze źródeł dochodów była pozarolnicza działalność gospodarcza.

Strukturę typów gospodarstw wraz z ich charakterystyką przedstawiono w tabeli 5. Wśród ogółu dominują gospodarstwa „pomocnicze” (ponad 55%), których ludność utrzymuje się głównie z nierolniczych źródeł dochodów (typ II). W co trzecim gospodarstwie dominują dochody ze świadczeń socjalnych, a w co czwartym z pracy zarobkowej. Dochody ludności głównie z działalności rolniczej dominują prawie w co czwartym gospodarstwie. Tylko w co szóstym gospodarstwie dochody z rolnictwa stanowiły powyżej 90% dochodów, a w co trzydziestym trzecim ludność uzyskiwała dochody z pozarolniczej działalności gospodarczej prowadzonej na własny rachunek.

Najmniejsze dochody w przeliczeniu na osobę wystąpiły w gospodarstwach socjalnych i nieznacznie większe w typowo rolniczych. W tych grupach gospodarstw dochód dyspozycyjny netto na osobę był mniejszy niż przeciętnie. Najlepsza sytuacja dochodowa występuje w tych gospodarstwach, których ludność prowadzi pozarolniczą działalność gospodarczą.

Tabela 5.

Charakterystyka ekonomiczna typów gospodarstw wg głównych źródeł dochodów

Wyszczególnienie	Typy gospodarstw				
	rolnicze		pomocnicze		z działalnością pozarolniczą
	typowo rolnicze	głównie rolnicze	pracownicze	socjalne	
Udział w liczbie gospodarstw	16,09	25,67	24,14	31,03	3,07
Przeciętna powierzchnia (w ha UR)	14,68	13,09	6,32	7,22	10,66
Liczba osób w rodzinie	3,76	4,54	4,71	4,21	5,38
Zasoby siły roboczej na 100 ha UR	13,87	16,12	22,69	21,18	21,40
Wartość na 1 ha UR (w zł):					
– środków trwałych	6 386	7 075	8 792	6 143	14 895
w tym: maszyn i narzędzi	2 856	2 852	2 257	1 618	4 230
– produkcji końcowej	1 931	2 094	1 432	1 218	2 719
w tym: roślinnej	656	376	277	260	1 991
– produkcji towarowej	1 766	1 824	1 166	1 003	2 523
w tym: zwierzęcej	1 149	1 500	985	813	576
Udział gospodarstw, które w latach 1992–1996 (w %)					
– podejmowały inwestycje	66,7	87,7	66,7	55,6	87,5
– zwiększyły obszar	31,0	25,4	11,1	11,1	0,0
Udział gospodarstw (w %:)					
– do 5 ha	2,4	10,5	50,8	43,2	25,0
– 5–10	31,0	25,4	30,2	32,1	37,5
– 10–15	35,7	25,4	14,3	18,5	12,5
15 i więcej	31,0	38,8	4,8	6,2	25,0
Udział kierowników gospodarstw					
z wykształceniem rolniczym (w %)	69,2	65,7	55,6	40,7	75,0
w tym średnie, pomaturalne i wyższe	21,4	7,5	4,8	6,2	12,5
Dochód na osobę (w zł:)					
– dyspozycyjny brutto	3 928	4 459	3 488	2 587	5 055
– dyspozycyjny netto	2 909	3 695	3 121	2 524	4 051
– z działalności rolniczej	2 687	2 586	390	469	1 174

Źródło: Jak w tabeli 1.

Gospodarstwa typowo rolnicze charakteryzują się na tle innych grup większą powierzchnią użytków rolnych i niskimi zasobami siły roboczej na 100 ha UR. Prawie co trzecie gospodarstwo w latach 1992–1996 zwiększyło swój obszar o 3 ha, a zmniejszyło co szóste o 0,30 ha.

W gospodarstwach głównie rolniczych dominują przychody pieniężne z towarowej produkcji zwierzęcej, co czwarte gospodarstwo zwiększyło w latach 1992–1996 swój obszar o 1,6 ha. Z gospodarstw tych pochodziło 40% rolniczej produkcji towarowej. Ogółem w gospodarstwach, w których dominują dochody z działalności rolniczej, znajduje się 58% UR i pochodzi z nich 68% rolniczej produkcji towarowej. W grupie tej jest znacznie większy udział gospodarstw, które zwiększają swój obszar niż zmniejszają.

W grupie gospodarstw „pracowniczych” dominują gospodarstwa mniejsze obszarowo, co drugie miało obszar poniżej 5 ha. W grupie tej znajdowało się 15% UR i pochodziło z nich 12% produkcji towarowej. Z produkcji rolniczej gospodarstwa te uzyskiwały 12,5% dochodu dyspozycyjnego.

Gospodarstwa socjalne skupiające prawie 25% zasobów siły roboczej należą do różnych grup obszarowych. Dominują jednak mniejsze obszarowo. Trzy czwarte miało powierzchnię poniżej 10 ha. Gospodarstwa te uzyskiwały najmniejszą produkcję końcową i towarową. Roślinna produkcja końcowa z 1 ha UR była prawie 2,5-krotnie mniejsza niż w gospodarstwach typowo rolniczych i 7,6-krotnie mniejsza niż w gospodarstwach z pozarolniczą działalnością gospodarczą. Najmniejszy jest też w tej grupie udział tych gospodarstw, które w latach 1992–1996 podejmowały nakłady inwestycyjne.

Najmniej liczebną, ale za to najbardziej wyrazistą grupę stanowią rodziny prowadzące dodatkową działalność gospodarczą. Podejmują ją osoby z różnych grup obszarowych. Na ogół działalność dodatkową podejmowały osoby mające lepsze wykształcenie formalne. Gospodarstwa z tej grupy są najlepiej wyposażone w środki techniczne i w większości z nich dokonano w ostatnich latach inwestycje (87,5% gospodarstw), których wartość w przeliczeniu na 1 ha UR. była ponad pięciokrotnie większa aniżeli w gospodarstwach głównie rolniczych. Prowadzenie pozarolniczej działalności gospodarczej ma wpływ na organizację i intensywność gospodarowania. W produkcji towarowej dominuje produkcja roślinna, której udział wynosi ponad 77%. Gospodarstwa te sprzedawały z 1 ha UR 2,3-krotnie mniej produkcji zwierzęcej niż gospodarstwa rolnicze. Oznacza to ograniczanie chowu zwierząt w tej grupie, co – podobnie jak rezygnacja z chowu zwierząt – jest klasyczną formą odchodzenia od produkcji rolniczej.

Podsumowanie

Przedstawione rozważania potwierdzają, że zróżnicowanie dochodowe rodzin jest ogromne, zwłaszcza jeżeli rozpatrujemy je z punktu widzenia dochodu z rolnictwa. Zróżnicowanie na podstawie jednego źródła dochodu daje jednak niepełny obraz sytuacji ekonomicznej ludności w rolnictwie. Dochody z rolnictwa są tylko jednym ze źródeł dochodu. Z niego pochodziło w 1996 r. 44,4% dochodów ludności użytkującej gospodarstwa. Drugim co do znaczenia źródłem dochodów ludności rolniczej były renty i emerytury (27,4%), trzecim źródłem – praca zarobkowa poza gospodarstwem (22,4% dochodów). Dochody spoza produkcji rolniczej powiększają dochody ludności i przyczyniają się do znacznego niwelowania różnic dochodowych ludności użytkującej gospodarstwa rolne.

Produkcja rolnicza stanowiła jedyne lub główne źródło dochodu (ponad 50%) w 42% gospodarstw. Te gospodarstwa można zaliczyć do rolniczych. Są one najmocniej powiązane z rynkiem, z nich bowiem pochodzi ponad dwie trzecie produkcji towarowej.

Dla prawie jednej trzeciej gospodarstw (31%) głównym źródłem dochodu są świadczenia socjalne (renty, emerytury, zasiłki), a dla 24% praca zarobkowa. Gospodarstwa te można zaliczyć do pomocniczych. Są one najslabiej powiązane z rynkiem. Z nich pochodzi jedna czwarta produkcji towarowej. Tylko w 3% gospodarstw ludność podjęła pozarolniczą działalność gospodarczą. Sytuacja dochodowa tej grupy ludności w porównaniu z innymi grupami gospodarstw jest najlepsza. Dokonane zmiany w organizacji produkcji tych gospodarstw mogą jednak w przyszłości powodować odejście od produkcji rolniczej.

Literatura

- ADAMOWSKI Z.: Dochody w rolnictwie indywidualnym w latach 1993–1996. *Biuletyn informacyjny ARR*, 3 (69), 1997.
- Biuletyn informacyjny MRiGŻ*, 4 1997.
- CZYŻEWSKI A., WIŚNIEWSKA J.: Metody pomiaru dochodów rolniczych w krajach Unii Europejskiej. *Wiś i Rolnictwo*, 2, 1995.
- HANF H.C.: Znaczenie osobowości kierownika gospodarstwa dla produkcji rolniczej. [W:] XXX lat Wydziału Ekonomiczno-Rolniczego SGGW-AR, Warszawa, 1983.
- RYCHLIK T.: Pojmowanie dochodu. [W:] Czynniki kształtujące wielkość produkcji i dochodów w rolnictwie. PWRiL, Warszawa, 1987.
- STAŃKO S.: Poziom i zróżnicowanie dochodów ludności w rolnictwie w 1987 i 1992 r. gospodarstw ze względu na dochód z działalności rolniczej. [W:] Procesy dostosowawcze w rolnictwie chłopskim do gospodarki rynkowej. Wydawnictwo SGGW, 1994.
- STAŃKO S.: Metoda i organizacja badań gospodarstw indywidualnych w 1996 r. Katedra Ekonomiki Rolnictwa SGGW, Warszawa, 1997 (maszynopis).
- ZARZECKI J.: Sytuacja dochodowa rolnictwa chłopskiego w okresie rynkowej transformacji gospodarki. *Wiś i Rolnictwo*, 2, 1996.

The Level and Differentiation of Income Obtained by Agricultural Holdings Users

Abstract

A very different income level and income structure were observed among the population operating agricultural holdings in 1996.

An agricultural production in farms with highest earnings brought gross income that was 106 times higher than in farms with lowest earnings. Gross income per member of family was 53 times higher respectively.

Incomes from farming in 1996 constituted only 44.4 per cent of disposable incomes of agricultural population. Farm incomes were completed by retirement and other kinds of pensions (27.4 per cent), incomes from off-farm employment (22.4 per cent), earnings from non-farm activity (2.1 per cent) and gains from other sources (1.1 per cent). Incomes obtained outside farming relieve fall in incomes of agricultural holding users and in result improve income disproportion among agricultural population. The ratio of the highest gross disposable income level to the lowest one between selected groups was at 17. When this income was referred to one person, the ratio was at 8.6.

The outcome of an analysis presents that 42 per cent of investigated farms generated their main income from agricultural production, 31 per cent – from retirement benefits and pensions, 24 per cent – from wages and 3 per cent – from other resources.

The self-employed in non-agricultural activities were in the most favourable economic situation.

Pozarolnicza działalność gospodarcza rolników – jej trwałość i społeczno-ekonomiczne skutki

Wstęp

Lata dziewięćdziesiąte przyniosły daleko idące zmiany w polskiej gospodarce. W szczególnie trudnej sytuacji w gospodarce, opartej na mechanizmach rynkowych, znalazły się wieś i rolnictwo ze względu na swoją specyfikę. Słabo rozwinięte struktury organizacyjne, niesprawny system instytucji państwowych i informacji, słabo rozwinięta infrastruktura techniczna, wzrost jawnego i ukrytego bezrobocia na wsi, znaczne pogorszenie sytuacji materialnej rodzin rolniczych, powiększenie się liczby rodzin rolniczych utrzymujących się ze świadczeń socjalnych stanowiły barierę w rozwoju terenów wiejskich. Jej przekroczenie niemożliwe byłoby bez udziału samych mieszkańców wsi, w tym głównie właściciele gospodarstw rodzinnych.

Dokonujące się zmiany zaskoczyły wielu rolników, skomplikowały znacznie proces zarządzania gospodarstwem, ujawniły wiele problemów i trudności. Jednocześnie wyzwoliły inicjatywy w poszukiwaniu sposobów ich pokonywania. Rolnicy nie czekają biernie na pomoc z zewnątrz, świadomi tego, że w celu zapewnienia odpowiedniego standardu życia ich rodzin niezbędne stają się radykalne często zmiany.

Następuje ożywienie przedsiębiorczości na wsi. Sprzyja temu m.in. to, że wskutek przyspieszenia zmian pokoleniowych kierownicy gospodarstw rodzinnych są coraz młodszy, a także lepiej wykształceni aniżeli ich poprzednicy.

Można więc liczyć na bardziej racjonalne zarządzanie gospodarstwem rolnym, większą chłonność na innowacje. Także właściwa młodym ludziom przedsiębiorczość i skłonność do ryzyka będą gwarantowały skuteczniejsze przystosowanie się do zmienionych warunków społeczno-gospodarczych. Potwierdzeniem tego jest analiza dynamiki zasobów czynników produkcji wskazująca, iż w coraz większym stopniu zasoby ziemi i produkcji koncentrują się w gospodarstwach większych obszarowo, prowadzonych przez młodszych wiekiem rolników. Są to gospodarstwa rozwojowe, wykazujące największą aktywność w dostosowywaniu się do zmieniających się warunków.

Inną formą aktywizacji rolników, dotychczas nie mającą miejsca na taką skalę na wsi polskiej, jest podejmowanie przez nich różnych rodzajów pozarolniczej działalności gospodarczej (usługi, handel, przetwórstwo, agroturystyka) i łączenie

jej z pracą w gospodarstwie rolnym. Poszerzenie tradycyjnej działalności rolniczej o inne sfery działań zlokalizowanych na wsi i w gospodarstwie umożliwia wykorzystanie nie tylko zasobów pracy, ale także innych czynników produkcji (ziemia, budynki, maszyny).

Obok przedsiębiorczości rolniczej coraz wyraźniej kształtuje się na wsi przedsiębiorczość pozarolnicza, przynosząca korzyści (o czym będzie mowa w dalszej części opracowania) nie tylko rolnikowi i jego rodzinie, ale całej społeczności lokalnej i terenom wiejskim.

Te właśnie działania będące jednym z przejawów przedsiębiorczości rolników były przedmiotem badań prowadzonych w latach 1993–1995 w Katedrze Doradztwa Rolniczego w ramach Projektu Badawczego KBN. Problematyka badań sprowadzała się do poszukiwania odpowiedzi na pytania:

- 1) jaki jest charakter i treść podejmowanych przez rolników działań;
- 2) jaki jest ich związek z funkcjonowaniem gospodarstwa rolnego;
- 3) na jakie bariery i trudności napotykali rolnicy przy realizacji założonych celów;
- 4) na ile zjawisko przedsiębiorczości pozarolniczej jest trwałe;
- 5) jakie są jego społeczno-ekonomiczne skutki;
- 6) czy i na ile rolnicy – przedsiębiorcy uzyskują pomoc w rozwiązywaniu pojawiających się problemów w obecnie funkcjonującym systemie doradztwa;
- 7) w jakim kierunku winno zmierzać doskonalenie systemu doradztwa, aby potrzeby rolników podejmujących pozarolniczą działalność gospodarczą zostały zaspokojone.

Z uwagi na ograniczone ramy opracowania przedstawione zostały w nim tylko niektóre wyniki badań.

Badania były prowadzone w 11 województwach (białostockie, bielskie, jeleniogórskie, konińskie, lubelskie, łomżyńskie, płockie, siedleckie, skierniewickie, sieradzkie, zielonogórskie).

Badane województwa zaliczane są do typowo rolniczych. Pracujący w rolnictwie w momencie rozpoczęcia badań stanowili 40,7% ogółu zatrudnionych (średnio w kraju 28,9%). Podobnie, choć mniej wyraźnie, przedstawiała się sytuacja w zatrudnieniu na 100 ha UR. O ile w skali kraju wskaźnik ten wynosił 24,0, to w badanych województwach 28,1. Szczególnie duży wskaźnik zatrudnienia na 100 ha UR obserwowany był w woj. bielskim (54,0) i skierniewickim (47,7).

W badanych województwach, podobnie jak w skali całego kraju, dawał się zauważyć w ostatnich latach wzrost liczby ludności na wsi, szczególnie dotyczyło to ludności rolniczej w wieku produkcyjnym. Następną tendencją było niewielkie zmniejszanie się wskaźnika ludności w wieku nieprodukcyjnym na 100 osób w wieku produkcyjnym. W skali kraju wskaźnik ten wynosił w 1991 roku 84,6, w badanych województwach 86,5; w 1992 roku analogicznie 84,1 i 86,1. W 6 (na 11 badanych) województwach wskaźnik ten znacznie przewyższał średnią krajową,

szczególnie było to widoczne w woj. białostockim (90,0), łomżyńskim (95,5) i siedleckim (93,8).

W pięciu badanych województwach (lubelskie, płockie, siedleckie, sieradzkie i skierniewickie), podobnie jak w skali całego kraju, dawał się zauważyć na przestrzeni lat 1988–1994 wzrost ogółu pracujących na wsi.

Szczególnie wyraźnie, i to we wszystkich badanych województwach, nawet w tych, w których nastąpił spadek ogółu pracujących na wsi, wzrósł odsetek zatrudnionych wyłącznie w swoim gospodarstwie rolnym, zmniejszył się natomiast odsetek łączących pracę w gospodarstwie rolnym z pracą poza gospodarstwem, a prawie dwukrotnie – utrzymujących się wyłącznie z pracy poza gospodarstwem rolnym. Konsekwencją tego jest zwiększające się jawne i ukryte bezrobocie na wsi. Tylko na przestrzeni lat 1990–1993 odsetek udziału bezrobotnych w ludności w wieku produkcyjnym wzrósł w badanych województwach z 6,7% do 12,2%. W 108 gminach (tj. ponad 20% gmin) w badanych województwach wskaźnik ten wynosi ponad 15%. W województwie lubelskim i łomżyńskim były nawet gminy, w których wskaźnik ten przekraczał 30%.

W każdym z województw do badań wytypowano w sposób celowy po dwie gminy. Przy ich wyborze kierowano się nasileniem interesującego nas zjawiska, tj. pozarolniczej aktywności właścicieli gospodarstw rodzinnych. Łącznie badaniami objęto 500 rolników rozwijających pozarolniczą działalność gospodarczą.

Kontynuacją badań realizowanych w latach 1993–1995 były badania przeprowadzone w 1996 roku na terenie dwóch województw, tj. skierniewickiego i siedleckiego koncentrujące się na analizie trwałości zjawiska pozarolniczej przedsiębiorczości rolników oraz opiniach społeczności lokalnych na temat przedsiębiorczych działań sąsiadów.

Podstawową metodą badań w obu przypadkach był sondaż diagnostyczny z zastosowaniem następujących technik badawczych – wywiadu według opracowanego kwestionariusza oraz analizy materiałów źródłowych.

Kierunki rozwoju pozarolniczej działalności gospodarczej

Najczęściej podejmowanym kierunkiem pozarolniczej działalności gospodarczej przez badanych rolników były usługi: mechanizacyjne, budowlane, transportowe, betoniarskie, stolarskie (44,5%). Na następnym miejscu plasuje się handel detaliczny i hurtowy artykułami konsumpcyjnymi, przemysłowymi oraz środkami do produkcji rolnej (36,4%). W dalszej kolejności znalazło się przetwórstwo rolno-spożywcze (12,3%), agroturystryka (2,6%) i inne (4,2%). Podobną prawidłowość ujawniono w badaniach IERiGŻ.

Badania wykazały, iż rolnicy wybierają te rodzaje działalności, które wymagają niewielkich inwestycji i pozwalają rozpocząć przedsięwzięcie z własnych środków.

90,2% badanych zainwestowało własny kapitał uzupełniony środkami pochodzącymi ze źródeł pozabankowych (krewni, znajomi, wspólnicy). Z kredytu bankowego skorzystało 32,6% badanych, najwięcej, bo aż 50% na terenie woj. łomżyńskiego, najmniej – woj. lubelskiego. Łączenie różnych źródeł finansowania charakterystyczne było głównie dla woj. płockiego i sieradzkiego.

Decyzje o tworzeniu dodatkowych źródeł zarabkowania rolnicy podejmowali po konsultacji z rodziną (47,4%), sąsiadami (8,6%) i doradcami (4,3%). W 39,7% podjęcie pozarolniczej działalności gospodarczej było wynikiem samodzielnej decyzji. W wielu wypadkach było to kontynuowanie tradycji rodzinnych (młyny, piekarnie).

Tabela 1.

Kierunki pozarolniczej działalności gospodarczej a cechy społeczno-demograficzne rolników

Wyszczególnienie		Ogółem	Handel	Usługi	Przetwórstwo	Agroturystryka	Inne
Ogółem	liczba	500	183	224	6	13	18
	%	100	36,4	44,5	12,3	2,6	4,2
Wiek (w latach)							
do 35	liczba	114	39	58	12	1	4
	%	22,8	21,3	25,9	19,4	7,7	22,2
36–50	liczba	313	130	126	39	11	7
	%	62,6	71,0	56,3	62,9	84,6	38,9
51–65	liczba	67	14	37	10	–	6
	%	13,4	7,7	16,5	16,1		33,3
pow. 65 lat	liczba	6	–	3	1	1	1
	%	1,2	–	1,3	1,6	7,7	5,6
Poziom wykształcenia							
podstawowe	liczba	54	17	25	9	–	3
	%	10,8	9,3	11,3	14,5		16,7
zasadnicze zawodwe	liczba	220	77	116	16	3	8
	%	44,0	42,1	52,5	25,8	23,1	44,4
średnie + wyższe	liczba	223	89	80	37	10	7
	%	45,2	48,6	36,2	59,7	76,9	38,9
Staż pracy w latach							
do 5	liczba	8	5	–	1	2	
	%	2,8	4,4	2,3	–	7,7	11,1
6–15	liczba	50	61	19	5	10	
	%	28,6	27,3	27,6	30,6	38,5	55,6
pow. 15	liczba	125	155	43	7	6	
	%	68,6	68,3	70,1	69,4	53,8	33,3

Źródło: Badania własne.

Rolnicy podejmujący pozarolniczą działalność gospodarczą są ludźmi młodymi, ponad 84% nie przekroczyło 50 lat, prawie 23% – 35 lat. Największy odsetek badanych znajduje się w przedziale wieku 36–50 lat. Są to jednocześnie ludzie o długim stażu pracy w rolnictwie – 68,6% badanych legitymuje się bowiem ponad piętnastoletnim stażem pracy w rolnictwie.

Dane te wskazują, iż doświadczenie jest niezbędną i szczególnie ważną cechą rolnika-przedsiębiorcy. Tak samo jak ważną cechą jest poziom wykształcenia.

Badani rolnicy odznaczają się wyższym od przeciętnego poziomem wykształcenia. Tylko co dziesiąty nie posiada formalnych kwalifikacji, zaś 45,2% legitymuje się wykształceniem średnim bądź wyższym. Zauważono prawidłowość, iż poziom wykształcenia średniego lub wyższego wzrastał w następującej kolejności: usługi, handel, przetwórstwo i agroturystyka.

Pozarolniczą działalność gospodarczą podejmują rolnicy z większych obszarowo gospodarstw (39,6% są to gospodarstwa o powierzchni przekraczającej 10 ha UR). W tej grupie mieszczą się też gospodarstwa zaliczane w opinii badanych pod względem poziomu gospodarowania do dobrych i bardzo dobrych. Duży obszar gospodarstwa oraz wysoki poziom produkcji rolnej sprawia, iż gospodarstwa te dysponują niezbędnym kapitałem umożliwiającym ich właścicielom uruchomienie biznesu. Najliczniejsza jest grupa gospodarstw o powierzchni 5–10 ha. Są to gospodarstwa, jak wykazały badania IERiGŻ, najbardziej dotknięte degradacją ekonomiczną. Wydaje się, iż tym należy tłumaczyć aktywność ich właścicieli w poszukiwaniu dodatkowych źródeł dochodu. Dosyć liczna jest też grupa gospodarstw o powierzchni 2–5 ha (21,0%). Są to gospodarstwa, w których występują największe nadwyżki siły roboczej. W poprzednim okresie bowiem szczególnie w tej grupie występowało zjawisko łączenia pracy w gospodarstwie rolnym z zatrudnieniem poza gospodarstwem (ludność dwuzawodowa).

Największy odsetek rolników, których gospodarstwa mieszczą się w tej grupie obszarowej rozwija działalność usługową.

W badaniach nie zauważono wyraźnych zależności między potencjałem produkcyjnym gospodarstwa a kierunkami pozarolniczej działalności gospodarczej. Dotyczy to zarówno wielkości gospodarstwa, jak również zasobów siły roboczej.

Najliczniejsza była grupa rolników-przedsiębiorców zatrudniających stale lub dorywczo 3–5 osób (54,0%), najmniej liczna – powyżej 5 osób (13,6%). We wszystkich rodzajach biznesu zatrudnienie znaleźli członkowie rodziny.

Należy zatem przypuszczać, że o podjęciu i rozwoju pozarolniczej działalności gospodarczej zdecydowały cechy osobowe rolników. Młody wiek, wysoki poziom kompetencji to cechy wyzwalające inicjatywę, zaradność, przedsiębiorczość. Pozwoliły one badanym sprostać wyzwaniom, które wnosi ze sobą gospodarka rynkowa.

Tabela 2.

Kierunki pozarolniczej działalności gospodarczej a cechy gospodarstwa

Wyszczególnienie		Ogółem	Handel	Usługi	Przetwórstwo	Agroturystyka	Inne
Ogółem	liczba	500	183	224	62	13	18
	%	100	36,4	44,5	12,3	2,6	4,2
Wielkość gospodarstwa							
do 2 ha	liczba	25	9	13	1	1	1
	%	4,9	4,9	5,8	1,6	7,7	5,5
2–5 ha	liczba	105	35	58	10	1	1
	%	20,9	19,1	25,8	16,1	7,7	5,5
5–10 ha	liczba	174	64	81	18	2	9
	%	34,6	35,0	36,2	29,0	15,4	50,0
10–15 ha	liczba	80	30	27	16	2	5
	%	15,9	16,4	12,1	25,8	15,4	28,0
pow. 15 ha	liczba	116	45	45	17	7	2
	%	23,7	24,6	20,1	27,5	53,8	11,0
Poziom gospodarstwa							
bardzo dobry	liczba	61	15	24	18	–	4
	%	12,1	8,2	10,7	11,2	–	22,2
dobry	liczba	175	67	78	19	4	7
	%	34,8	36,6	34,8	30,6	30,8	38,8
przeciętny	liczba	220	82	103	22	8	5
	%	43,7	44,8	46,0	35,5	61,6	27,8
słaby	liczba	44	19	19	3	1	2
	%	8,3	10,4	8,5	4,8	7,7	11,2
Ogółem zatrudnionych							
1–2 osoby	liczba	163	65	73	14	4	7
	%	32,6	35,5	32,6	22,6	30,8	38,9
3–5 osób	liczba	269	94	129	34	5	7
	%	53,8	51,4	57,6	54,8	38,4	38,9
pow. 5 osób	liczba	68	24	22	14	4	4
	%	13,6	13,1	9,8	22,6	30,8	22,2
Pracujący członkowie rodziny							
do 2 osób	liczba	209	84	86	27	4	8
	%	41,6	45,9	38,4	43,5	30,8	44,4
pow. 2 osób	liczba	291	99	138	35	9	10
	%	58,4	54,1	61,6	56,5	69,2	55,6

Źródło: Badania własne.

¹Poziom gospodarstwa zakwalifikowano do określonej grupy na podstawie opinii badanych rolników, tj. na podstawie odpowiedzi na pytania w kwestionariuszu wywiadu – „Czy Pana(i) gospodarstwo na tle wsi zaliczyć można do b. dobrych, dobrych, przeciętnych, słabych?”.

Trwałość zjawiska pozarolniczej przedsiębiorczości rolników

Przeprowadzone w 1996 r. badania na terenie woj. siedleckiego i skierniewickiego wykazały, iż pozarolnicza działalność gospodarcza jest zjawiskiem trwałym w badanych wsiach. Tylko dwóch rolników z woj. skierniewickiego zrezygnowało z podjętej działalności (skup owoców i warzyw), uzasadniając to dużą konkurencją na rynku. Myślą oni jednak już o podjęciu kolejnego przedsięwzięcia, ale na razie nie chcą zdradzać swoich zamierzeń. Tylko jedna osoba zmieniła rodzaj działalności – ze sprzedaży artykułów rolnych na transport towarowy. Swoje decyzje motywuje większą opłacalnością i satysfakcją z rozwijanego obecnie przedsięwzięcia.

Pozostali badani kontynuują te same co poprzednio kierunki działalności. Zmianie uległy natomiast rozmiary prowadzonego biznesu. Ponad 30% rolników zwiększyło skalę prowadzonej działalności uzasadniając to następująco:

- uzyskanie odpowiedniego doświadczenia,
- zwiększony popyt na produkty i usługi,
- rozpoznanie rynku zaopatrzenia i zbytu,
- nawiązanie dobrych stosunków z kontrahentami.

Trudności pojawiające się na starcie, tj. w momencie uruchamiania biznesu i w początkach jego funkcjonowania dotyczyły m.in. tych samych problemów, które obecnie pozwoliły rolnikom zwiększyć skalę przedsięwzięcia.

Do wymienionych wcześniej cech rolników-przedsiębiorców należałoby więc dodać: upór, wytrwałość w dążeniu do celu, umiejętność radzenia sobie w trudnych sytuacjach.

Decyzje o podjęciu działalności gospodarczej z perspektywy trzech lat badani ocenili jako: zdecydowanie słuszną – 40,1%; słuszną – 36,7%; częściowo słuszną – 23,2%. Słuszność podjętej decyzji argumentują:

- możliwością realizacji własnych planów,
- zapewnieniem rodzinie godnych warunków życia,
- chęcią i możliwością sprostania nowemu wyzwaniu.

Badani nie wahaliby się po raz drugi rozpocząć pozarolniczej działalności gospodarczej.

Na zawarte w kwestionariuszu wywiadu pytanie – „Czy gdyby warunki sprzyjały rozwojowi rolnictwa, to zrezygnowałby Pan(i) z prowadzenia działalności pozarolniczej?” – tylko dwie osoby odpowiedziały „tak”, dwie były niezdecydowane, natomiast pozostali udzielili negatywnej odpowiedzi. Natomiast na pytanie – „Czy jeżeli pozarolnicza działalność będzie się rozwijała, to zrezygnuje Pan(i) z produkcji rolniczej?” – dwie osoby odpowiedziały, że całkowicie zrezygnują, trzy –

częściowo zrezygnują, pozostali natomiast chcą nadal kontynuować działalność rolniczą.

Odpowiedzi te wskazują, iż badani rolnicy najchętniej byliby skłonni prowadzić równocześnie działalność rolniczą i pozarolniczą działalność gospodarczą. Świadczy to o przywiązaniu zarówno do gospodarstwa rolnego jak i rozwijanej obecnie działalności gospodarczej, która daje im wielorakie korzyści.

Spoleczno-ekonomiczne skutki działalności gospodarczej

Skutki pozarolniczej działalności gospodarczej można rozpatrywać w wielu płaszczyznach, m.in. ekonomicznej, społecznej, psychologicznej. Można je rozpatrywać z punktu widzenia pojedynczego rolnika i jego rodziny, gospodarstwa rolnego, wsi i całej społeczności lokalnej lub jeszcze szerzej – w makroskali. Zawsze jednak należy je analizować przez pryzmat założonych celów.

Rozpatrując problem z punktu widzenia pojedynczego rolnika i jego rodziny skutkiem tym będzie wzrost dochodu. Zdecydowana większość badanych (95,6%) potwierdziła wzrost dochodów ogólnych.

37,2% badanych uzyskiwało dochody głównie z działalności rolniczej, zaś dochód z działalności pozarolniczej stanowił ich uzupełnienie: 37,4% uzyskiwało dochody głównie z działalności pozarolniczej, natomiast w 25,4% przypadków obydwie działalności miały jednakowy wpływ na strukturę dochodów ogólnych rolników.

Ponad trzydziestoprocentowy wzrost dochodu ogólnego uzyskało 60,4% rolników. U 32,8% rolników dochód ogólny dzięki uruchomieniu pozarolniczej działalności gospodarczej wzrósł o ponad 50%.

Tabela 3.

Ekonomiczne skutki pozarolniczej działalności gospodarczej

Wyszczególnienie	Ogółem rolników	Wzrost dochodu ogólnego				Czas zwrotu wydatków			Wydatki jeszcze nie zwróciły się	Brak danych
		<30%	30–50%	>50%	brak. odpowiedzi	<1	1–3	>3		
Handel	183	67	49	59	8	71	66	5	23	18
Usługi	224	84	64	70	6	67	74	28	19	36
Przetwórstwo	62	11	19	28	4	16	21	4	8	13
Agroturystyka	13	3	1	–	9	–	3	–	–	10
Inne	18	6	5	7	–	9	4	2	1	2
Ogółem (L)	500	171	138	164	27	163	168	39	51	79
Ogółem (%)	100	34,2	27,6	32,8	5,4	32,4	33,4	7,8	10,1	–

Źródło: Badania własne.

Podjęcie pozarolniczej działalności gospodarczej miało istotny wpływ na dalsze funkcjonowanie gospodarstwa rolnego. Gospodarstwo rolne z jednej strony stanowi materialne zaplecze do rozwijania pozarolniczej przedsiębiorczości, z drugiej – kapitał uzyskany z działalności pozarolniczej wykorzystywany jest do unowocześniania gospodarstwa rolnego (nowe budynki, zakup maszyn, sprzętu), – 33,3%, bądź powiększania jego areалу – 6,1%. 9,6% rolników dokonało zmian w strukturze produkcji, polegających na znacznym ograniczeniu lub rezygnacji z produkcji zwierzęcej i powiększeniu skali produkcji roślinnej. W strukturze zasiewów obserwowano wzrost udziału zbóż oraz zmniejszenie udziału roślin przemysłowych. W gospodarstwach rozwijających przetwórstwo rolno-spożywcze produkcja rolna podporządkowana została tej dziedzinie działalności, stanowiąc dla niej ważną bazę surowcową.

Nowe przedsięwzięcia nie pozostały bez wpływu na styl i sposób funkcjonowania rolników i ich rodzin. Wzrost dochodów ogólnych rolników po uruchomieniu pozarolniczej działalności gospodarczej umożliwił poprawienie warunków bytowych ich rodzin oraz unowocześnienie gospodarstw domowych (remont, powiększenie powierzchni budynków mieszkalnych, zakup nowoczesnego sprzętu gospodarstwa domowego). Wielu respondentów zamierza podjąć inwestycje związane z budową nowych budynków mieszkalnych.

W nowo powstałych przedsiębiorstwach znaleźli zatrudnienie przede wszystkim członkowie najbliższej rodziny. Są one miejscem pracy także dla osób z zewnątrz. Skutki pozarolniczej działalności gospodarczej rolników można więc analizować również przez pryzmat przeciwdziałania bezrobociu na wsi.

Podejmując pozarolniczą działalność gospodarczą, rolnicy realizują nie tylko własne indywidualne cele ale też cele ogólnospołeczne. Mają one wymiar lokalny – zapewnienie miejsc pracy bezpośrednio na wsi, tworzenie infrastruktury wsi, zaspokojenie popytu na usługi, zaopatrzenie mieszkańców wsi w żywność i inne dobra konsumpcyjne. Dzięki nowym inicjatywom rolników pojawiła się szansa na ograniczenie dysparytetu warunków życia na wsi i w miastach. Wieś zaczęła zmieniać swój tradycyjny monofunkcyjny charakter i stawać się wsią wielofunkcyjną.

Skutki pozarolniczej przedsiębiorczości rolników można też rozpatrywać w makroskali, a mianowicie – złagodzenie problemu bezrobocia, przy czym koszty tworzenia nowych miejsc pracy nie obciążają społeczeństwa; stworzenie możliwości taniego i zdrowego wypoczynku; lepsza jakościowo żywność; bardziej efektywne wykorzystanie potencjału ludzkiego; eliminowanie zjawiska patologii społecznej – zagospodarowanie czasu młodzieży wiejskiej przez pracę.

Podsumowanie i wnioski

1. Podejmowanie pozarolniczej działalności gospodarczej jest jednym z nowych wymiarów przedsiębiorczości rolników. Obok przedsiębiorczości rolniczej coraz

wyraźniej kształtuje się na wsi przedsiębiorczość pozarolnicza. Zapisuje się ona na trwałe w obrazie wsi polskiej, umożliwiając jej przekształcanie się w kierunku wielofunkcyjnym.

2. Rolnicy rozwijający pozarolniczą działalność gospodarczą są w przeważającej liczbie właścicielami gospodarstw większych obszarowo, dysponujących kapitałem niezbędnym do uruchomienia nowej działalności.

3. Rolnicy-przedsiębiorcy wyróżniają się od pozostałych poziomem wykształcenia, blisko połowa badanych legitymowała się wykształceniem średnim bądź wyższym. Wyższemu poziomowi wykształcenia towarzyszy duże doświadczenie zawodowe.

4. Badani wybierali te rodzaje pozarolniczej działalności, które wymagały niewielkich inwestycji, umożliwiały lepsze wykorzystanie zarówno zasobów ludzkich (kwalifikacji bądź zdobytego wcześniej doświadczenia praktycznego) jak i innych czynników produkcji (budynków, maszyn, posiadanego sprzętu). Częściej podejmowane były te kierunki (młyny, piekarnie, stolarnie), w których istniały tradycje rodzinne.

5. Badania wykazały istnienie związku między uruchomioną działalnością gospodarczą a funkcjonowaniem gospodarstwa rolnego. Ujawniono istnienie trzech tendencji. Wspólne dla nich jest to, że gospodarstwo stanowi zaplecze pozarolniczej działalności. Pierwsza z tych tendencji – dochody uzyskane z działalności pozarolniczej wykorzystywane są do umocnienia i rozwoju gospodarstwa rolnego (nowe budynki, zakup maszyn, sprzętu bądź powiększenie areалу). Drugą tendencją jest wzrost udziału upraw ekstensywnych i znaczne ograniczenie produkcji zwierzęcej. Trzecią – charakterystyczną głównie dla gospodarstw rozwijających przetwórstwo – jest podporządkowanie produkcji rolniczej działalności pozarolniczej.

6. Pozarolnicza działalność gospodarcza rolników przynosi wielorakie korzyści zarówno rolnikom i ich rodzinom (wzrost dochodu, podniesienie standardu życia, wzrost uznania w społeczności wiejskiej, u której odnoszone sukcesy budzą podziw i są motywami do naśladowania), społeczności lokalnej (stworzenie nowych miejsc pracy, możliwość zaopatrzenia w żywność i artykuły pochodzenia przemysłowego bezpośrednio w miejscu zamieszkania, rozwój usług, poprawa infrastruktury wsi), jak i całemu społeczeństwu.

7. Badani rolnicy wykazali zdolność do szybkiego reagowania na zmiany i przystosowanie się do nowej sytuacji. Daje to podstawę do pozytywnego prognozowania kształtowania umiejętności dostosowawczych w procesie transformacji rolnictwa. Po raz kolejny potwierdził się wniosek, że przeobrażenia społeczno-gospodarcze wsi są stymulowane przede wszystkim przez mechanizmy tkwiące w samych społecznościach. Potencjalne możliwości są tam bardzo duże. Sami rolnicy chcą w tym procesie uczestniczyć widząc szanse i role do spełnienia. W celu przyspieszenia przeobrażeń cywilizacyjnych wsi działania państwa i samorządów lokalnych powinny mieć charakter wzmacniający, ułatwiający ich przebieg. Stworzenie odpowied-

niego klimatu sprzyjającego przedsiębiorczości pozwoli na urzeczywistnienie się inicjatyw oddolnych i dynamiczny rozwój przedsiębiorczości na obszarach wiejskich. To z kolei przyczyni się do niwelowania różnic warunków życia na wsi i w mieście.

8. Problem przedsiębiorczości rolników jest na tyle istotny w obecnych warunkach, że wymaga podejmowania szeroko zakrojonych badań o charakterze interdyscyplinarnym, oświetlających różne jego aspekty.

Non-Agricultural Economic Activity of Farmers – its Stability and Socio-Economic Effects

Abstract

One of the forms of farmers' adopting into changing socio-economic situation has been an undertaking by them different kinds of non-farming gainful activities, such as providing services, retail and wholesale trade, food-processing, agrotourism.

This entrepreneurship resulted from self-employment enabled farmers to use both labour and other factors of production (land, buildings, machinery).

Non-farm activity conducted by agricultural households produces different results. They may be considered either from the point of view of individual farmer and its family, agricultural holding, village, local community or at macro-scale level.

The outcome of the study shows that non-agricultural activity of farmers deeply rooted in Polish rural areas, making them easier to transform from mono-functional into multi-functional.

Aldona Zawojska

Katedra Ekonomii i Polityki Gospodarczej SGGW

Rola płatności transferowych w kształtowaniu dochodów rolniczych na przykładzie krajów Unii Europejskiej

Wstęp

Treści polityki rolnej w różnych krajach są różne, ale ich wspólną cechą jest jej społeczno-gospodarczy kontekst. Oznacza to, że polityka rolna nie ma wyizolowanego, światowego modelu rolnictwa docelowego, a jest w każdym społeczeństwie pochodną sytuacji społeczno-ekonomicznej. W Unii Europejskiej docelowym podmiotem polityki rolnej było mansholtowskie gospodarstwo rolnicze, dostarczające rodzinie rolnika dochodów równych dochodom ludności pozarolniczej¹. Obok tego funkcjonuje model włoskiego i hiszpańskiego małego gospodarstwa rodzinnego.

Oczywiste jest, że polityka rolna skupia się nie tylko na dochodach rolniczych tych gospodarstw, ale również na efektywności produkcji, bezpieczeństwie żywnościowym i ekologii. Jednakże w krajach rozwiniętych gospodarczo wspieranie dochodów rolniczych stanowi obecnie, obok aspektów środowiskowych, problem dominujący. Dochody te muszą być bowiem odpowiednio wysokie, by gospodarstwa te, nieodzowne dla samowystarczalności rynku europejskiego, mogły się utrzymać, oraz by zapobiec nadmiernemu odpływowi ludności ze wsi do miasta. Polityka rolna jest więc równocześnie polityką w zakresie kształtowania dochodów, polityką zatrudnienia, strukturalną, regionalną i demograficzną.

Spróbujemy wyjaśnić, dlaczego podtrzymywanie dochodów rolniczych przez system cen stało się podstawowym elementem polityki rolnej EWG i dlaczego kładzie się coraz większe naciski na odchodzenie od tego systemu.

¹Twórca koncepcji polityki rolnej EWG M. Mansholt zaproponował w 1968 r. jako modele docelowe gospodarstwa rolnicze o następującej wielkości: gospodarstwa zbożowe: 80–120 ha (w zależności od jakości gleby); specjalizujące się w produkcji mleka: 40–60 krów; w chowie opasów bydła: 150–200 sztuk rocznie; produkujące jaja kurze: 450–600 sztuk rocznie. Tak określone wzorce stały się podstawą polityki strukturalnej EWG. W. Michna: Bezpieczeństwo żywnościowe i polityka rolna Polski na przełomie XX i XXI wieku., [W:] Polityka ekonomiczna i społeczna, zeszyt 22, Wyd. Fundacja im. Friedricha Eberta, Warszawa 1992, str. 66.

Uzasadnienie (nie)interwencji rynkowej i pozarynkowej

Ocenę polityki rolnej przeprowadzono zgodnie z teorią ekonomii dobrobytu², według której system ekonomiczno-polityczny powinien działać tak, aby maksymalizować dobrobyt społeczny, wyrażony dochodem realnym każdego członka społeczeństwa, oraz efektywnie alokować zasoby. Z punktu widzenia funkcji społecznego dobrobytu ważne jest pytanie, czy społeczne wybory mogą być dokonywane w taki sposób, aby uwzględniły indywidualne preferencje.

Efektywność alokacji zasobów ocenia się za pomocą kryterium Pareto³. Tradycyjna ekonomia dobrobytu oparta na założeniu „pierwsze najlepsze” (*first-best*) ignoruje wybór między efektywnością i równością; bardziej realne założenie „drugie najlepsze” (*second-best*) staje się bardzo istotne dla zrozumienia jakiegokolwiek interwencji w gospodarce, szczególnie na rynkach rolnych.

W wariancie alokacji zasobów „pierwsze najlepsze”, opartym na efektywności w sensie Pareto, zakłada się, że rząd może bez wywołania zakłóceń (kosztów ekonomicznych⁵) zmienić, opartą na stosunkach własności czynników produkcji, dystrybucję dochodów, będącą wynikiem działania nieskrępowanych sił rynkowych. Według klasycznej teorii dobrobytu, gospodarka rynkowa z jednej strony

²Ekonomia dóbrobytu (*welfare economics*) nie zajmuje się opisem sposobu działania gospodarki, lecz próbą jej oceny. Po pierwsze, ocenia czy gospodarka jest efektywnie zorganizowana, tzn. czy zmiana alokacji zasobów mogłaby doprowadzić do wzrostu efektywności gospodarowania, po drugie, czy podział zasobów między jednostki i grupy społeczne jest sprawiedliwy.

³Dla danego zbioru gustów (preferencji) konsumentów, czynników produkcji i technologii alokacja jest efektywna w sensie Pareto, jeśli niemożliwe jest przejście do innej alokacji, która polepszyłaby położenie niektórych osób bez szkody dla innych.

⁴Sformułowana przez R.G. Lipsey'a i K. Lancastera teoria „*second-best*” mówi, że jeśli nie może być spełniony jeden z warunków efektywności Pareto, wówczas najlepszą osiągalną sytuację (drugie po najlepszym) można uzyskać jedynie odchodząc od innych warunków efektywności Pareto. Jeśli zakłócenia, powstałe w określonym segmencie rynku, nie mogą być usunięte, to starania o uczynienie innych rynków wolnych od zakłóceń nie zawsze jest uzasadnione i ze względu na efektywność alokacji, właściwszym rozwiązaniem jest rozproszenie tych zakłóceń równomiernie w wielu segmentach rynku. D.W. Pearce, 1993: *MacMillan Dictionary of Modern Economics.*, Wyd. MacMillan, str. 387.

⁵Koszty ekonomiczne – suma realnych efektów dochodowych farmerów, konsumentów i podatników, spowodowanych działaniami interwencyjnymi rządu. Dzieli się na koszty powstałe w wyniku zniekształcenia racjonalnej alokacji zasobów (koszty nieracjonalnej alokacji) i na koszty transakcyjne. Pierwsze powstają, gdy narzędzia wspierania powodują różnice między marginalną stopą transformacji osiąganą przez różne podmioty w gospodarce. Przy efektywnej alokacji czynników wytwórczych marginalne stopy transformacji między produktami i czynnikami produkcji są jednakowe w całej gospodarce narodowej. Wspieranie cen produktów rolnych różnicuje cenę dla producenta i konsumenta, a także ceny na rynkach międzynarodowych. To z kolei sprawia, że decyzje producentów i konsumentów są inne od tych, które podejmowaliby, gdyby interwencji nie było. Koszty transakcyjne są ponoszone przez rząd lub jego agendy w związku z interwencją (np. koszty wdrażania przepisów, zbierania i przetwarzania informacji, kontroli).

alokuje zasoby zgodnie z efektywnością Pareto, z drugiej – można w niej również osiągnąć optimum społeczne (efektywny podział⁶), przez transfery i podatki ryczałtowe, czyli takie, na wysokość których nie mają wpływu jednostki.

Wymaga to spełnienia określonych warunków, np. doskonałej informacji, istnienia rynków na wszystkie dobra oraz, by transfery powodujące redystrybucję nie wiązały się z kosztami ekonomicznymi. Warunkami niezbędnymi do osiągnięcia efektywności Pareto, zgodnie z założeniem „pierwsze najlepsze” są:

- optymalny podział produktów między konsumentów (krańcowe stopy substytucji dwóch dóbr MRS_{xy} są takie same dla obu konsumentów: $MRS_{xy}^A = MRS_{xy}^B$);
- optymalna alokacja nakładów czynników produkcji (krańcowe stopy technicznej substytucji dwóch nakładów – pracy i kapitału – $MRTS_{LK}$ są sobie równe przy wytwarzaniu obu produktów: $MRTS_{LK}^X = MRTS_{LK}^Y$);
- optymalna struktura asortymentowa produkcji (krańcowe korzyści konsumentów ze spożycia jednego dobra wyrażone w innym są równe krańcowemu kosztowi produkcji tego dobra wyrażonemu w innym: $MRS^i = MRT_{xy}$).

Interwencja rządu w kierunku ustalenia cen na poziomie innym od równowagi rynkowej narusza te warunki. Wskutek tego ogólna przesłanka, przemawiająca za brakiem ingerencji w sektor produktów rolnych, wywodzi się z faktu, że rynki konkurencyjne same spełnią warunki wymagane do osiągnięcia efektywności.

Gospodarka rynkowa efektywna w ujęciu Pareto wymaga rynków konkurencyjnych na wszystkie dobra (także na ryzyko, informacje). Niespełnienie tego warunku prowadzi do zawodności, niesprawności, które uniemożliwiają „niewidzialnej ręce” efektywne rozdysponowanie zasobów. Zakłócenia pojawiają się, gdy równowaga rynkowa nie następuje przy zrównaniu społecznych kosztów krańcowych i użyteczności krańcowych. Mogą być one spowodowane m.in. przez efekty zewnętrzne⁷ i dobra publiczne⁸, czy praktyki monopolistyczne. Typowym negatywnym efektem zewnętrznym, wywołanym przez sektor rolniczy, uzasadniającym nakładanie podatków, jest zanieczyszczenie wody w wyniku stosowania nawozów azotowych, a pozytywnym, uzasadniającym subsydiowanie – zachowanie środowi-

⁶Podział, przy którym sytuacja wszystkich jednostek społeczeństwa jest najlepsza z możliwych przy danych zasobach gospodarki, technologii i gustach obywateli. Niemożliwe jest, przez jakąkolwiek zmianę w podziale, poprawić sytuację i zwiększyć korzyści jednej osoby bez pogorszenia sytuacji innej osoby. Podejście to wymaga oczywiście przyjęcia sądu wartościującego, czyli subiektywnego mierzenia stopnia zadowolenia.

⁷Efekty zewnętrzne powstają wówczas, gdy decyzja jednostki o produkcji lub konsumpcji wywiera bezpośredni wpływ na produkcję lub konsumpcję innych osób inaczej niż za pośrednictwem cen rynkowych.

⁸Wytwarzane w celu zaspokojenia specyficznych potrzeb społecznych, np. obrona kraju, bezpieczeństwo wewnętrzne. Mogą być konsumowane przez dowolną liczbę obywateli bez dodatkowych kosztów oraz bez możliwości wykluczenia kogokolwiek z konsumpcji.

ska naturalnego, związane z działalnością rolniczą. Przykładem dóbr publicznych związanych z rolnictwem są badania naukowe i wdrożeniowe. Rząd powinien interweniować w podaż danego dobra publicznego do punktu, w którym suma, jaką społeczeństwo jest skłonne płacić za interwencję zrówna się z kosztem marginalnym wytworzenia tego dobra. W przypadku konkurencji niedoskonałej, powodującej niezdolność rynku do zrównania kosztów krańcowych z ceną, rząd może interweniować w celu przywrócenia tej równości. Sytuacja taka zdarza się rzadziej przy produkcji surowców rolniczych, częściej – w przetwórstwie rolno-spożywczym.

Interwencja skierowana na likwidację zakłóceń rynkowych, powodująca powstanie niepożądanego efektu w redystrybucji dochodów (np. przez podatki lub subsydia związane z kosztami lub korzyściami zewnętrznymi) nie musi naruszać efektywności „pierwsze-najlepsze”, gdyż efekt ten można skompensować przez zastosowanie wolnych od kosztów ekonomicznych transferów ryczałtowych, które przywrócą pożądany podział dochodów.

Rozwinięta w latach siedemdziesiątych i osiemdziesiątych przez Mirrleesa i Stiglitzą współczesna teoria finansów publicznych dodaje kolejne ograniczenia na maksymalizację przez rząd funkcji dobrobytu społecznego. Podstawym ograniczeniem jest brak doskonałej informacji, zarówno przez rząd jak i poszczególne podmioty w gospodarce. Ponadto uzyskanie i wykorzystanie informacji pociąga za sobą powstanie kosztów. Wynika z tego, że wolne od kosztów podatki i transfery ryczałtowe nie są dla rządu dostępne. Podstawa opodatkowania czy subwencjonowania musi być znana rządowi. Związane jest to z kosztami transakcyjnymi, które ponosi się także przy wdrażaniu i egzekwowaniu systemów opodatkowania i dotowania. W praktyce opodatkowanie i subwencjonowanie oparte jest na kryterium dochodu, wywołuje więc zakłócenie efektywnej alokacji zasobów. Z tych to powodów decyzje polityczne nie mogą opierać się na warunku „pierwsze lepsze”. Wynika z tego, że rządy dbające o kwestie podziału dochodów, wybierają nieefektywne warianty alokacji, ale o wyższym stopniu równości pionowej (zróżnicowanym traktowaniu ludzi różniących się od siebie).

W sytuacji, w której nie można spełnić wszystkich warunków efektywności przyjmuje się rozwiązanie „drugie po najlepszym”, z którego wynika, że nie ma powodu przyjmować *a priori*, że rządy nie powinny interweniować na rynkach rolnych nawet, jeśli koszty instrumentów interwencyjnych, nie powodujących dużych kosztów związanych z nieefektywną alokacją, są wysokie⁹.

Uwzględnianie kompromisu między efektywnością i równością w warunku „drugie po najlepszym” oznacza, że problemy związane z efektami zewnętrznymi i dobrami publicznymi w danym sektorze gospodarki stają się bardziej złożone, niż przy założeniu „pierwsze najlepsze”, które ignoruje ich wpływ na inne sektory. Na

⁹D. Newbery, 1987: The theory of agricultural taxation for developing countries. [W]: D. Newbery, N. Stern (ed.): The theory of taxation in developing countries.

przykład, przyjęcie zasady, że za zanieczyszczenie środowiska naturalnego płaci jego sprawca może okazać się nieoptymalne ze względu na koszty zidentyfikowania i opodatkowania podmiotu, który powoduje to zanieczyszczenie. Podobnie ustalenie optymalnego poziomu podatku od nawozów wymagałoby uwzględnienia jego wpływu na poziom produkcji oraz na budżet.

W ramach założenia „drugie po najlepszym” znajdujemy także uzasadnienie interwencji rządowej w celu stabilizacji dochodów rolniczych. Przemawia za nią zawodność niedoskonałych, z powodu niedostatku informacji, rynków kapitałowych, ubezpieczeniowych i przyszłych, które nie są w stanie same rozwiązać problemu ryzyka, spowodowanego m.in. wahaniami cen i poziomu produkcji. Wiąże się to z problemem ryzyka moralnego (np. fakt zaciągnięcia kredytu lub ubezpieczenia się może zwiększyć prawdopodobieństwo bankructwa, spowodowane zmniejszoną dbałością o majątek) oraz z selekcją negatywną (jednostki o najwyższym stopniu prawdopodobieństwa bankructwa są bardziej niż inni skłonni do zaciągania kredytów wyżej oprocentowanych lub do ubezpieczania się).

Prowadząc politykę stabilizacji dochodów rolniczych, rządy napotykały taki sam problem ryzyka moralnego, jak poszczególne prywatne podmioty gospodarcze, nawet jeśli unikają selekcji negatywnej, starając się stosować ją obligatoryjnie. Jest tak dlatego, że systemy stabilizacji cen nie zawsze lub w ograniczonym stopniu mogą ustabilizować dochody, ponadto związane są ze spekulacjami¹⁰.

Reasumując, główną wytyczną dla polityki rolnej jest nieingerowanie w rynkowy system ustalania się cen oraz niestosowanie protekcji, która utrudniałaby działanie swobodnego rynku. Rząd powinien interweniować w sektorze rolnym tylko w przypadku powstania zakłóceń rynkowych, będących wynikiem efektów zewnętrznych, dóbr publicznych i praktyk monopolistycznych. Redystrybucja dochodów rolniczych na korzyść gospodarstw o niskim ich poziomie powinna odbywać się przez transfery ryczałtowe, czyli takie, na których wysokość nie ma wpływu ani gospodarstwo opodatkowywane, ani te, które dotuje się. Założenie „pierwsze najlepsze” jest nierealne m.in. dlatego, że niemożliwe jest dokonywanie wolnych od kosztów ekonomicznych transferów ryczałtowych.

Współczesna teoria finansów publicznych uznaje, że rząd i podmioty gospodarcze mają ograniczony dostęp do informacji, w związku z tym nie można dokonywać transferów bez ponoszenia kosztów transakcyjnych. Wpływając na redystrybucję dochodów, rząd powinien przeprowadzić rachunek strat i korzyści związanych z efektywnością i równością. W przypadku rolnictwa oznacza to, że redystrybucja dochodów na korzyść rolników nie powinna mieć miejsca, jeśli ich dochód jest taki sam jak innych grup społecznych, i tylko do punktu, w którym korzyści krańcowe

¹⁰K. Anderson, Y. Hayami, 1986: The political economy of agricultural protection: East Asia in international perspective., Wyd. Allen i Unwin, Londyn.

z redystrybucji dochodu zrównają się z kosztami krańcowymi spowodowanymi mniej efektywną alokacją zasobów i innymi kosztami ekonomicznymi. Niedoświadczona informacja, także powodująca zakłócenia na rynku, jest dodatkowym argumentem przemawiającym za interwencją. Rząd tym bardziej będzie wspierał grupy ludności o najniższych dochodach, im silniejsze są jego preferencje, co do redystrybucji i im niższe są koszty ekonomiczne z tym związane.

Dlaczego polityka rolna?

Instrumenty polityki wspierania wywierają więc dwa podstawowe skutki w gospodarce:

a) tworzą płatności transferowe, które powodują zmiany pierwotnie podzielonego dochodu;

b) nakładają koszty ekonomiczne na gospodarkę narodową.

Transferami są płatności jednego z podmiotów gospodarki na rzecz innego, którym nie towarzyszy przepływ towarów lub usług. Dzieli się one na transfery nieznieszkadzające (*non-distortionary*) i znieszkadzające efektywną alokację czynników produkcji.

Transfery nieznieszkadzające zwane ryczałtowymi (*lump-sum*) są płatnościami, których wysokość nie zależy od podmiotów otrzymujących je, i które nie powodują zmiany marginalnej stopy transformacji – MRT.

Transfery znieszkadzające różnicują marginalną stopę transformacji osiąganą przez podmioty, zakłócają więc racjonalną alokację zasobów w gospodarce.

Ze względu na to, iż transfery z definicji są przepływem środków finansowych między producentami, konsumentami i podatnikami, ich suma wynosi zero. Wysokość transferów spowodowanych realizacją polityki wspierania, w tym polityki rolnej, nie jest w zasadzie równa wartości realnych efektów dochodowych. Równość ta występuje tylko wtedy, gdy instrumenty wywołujące transfery nie wpływają na zachowanie konsumentów, producentów i podatników i gdy nie są związane z powstaniem kosztów transakcyjnych.

Instrumentami interwencji wywołującymi wzrost bezpośrednich kosztów nieracjonalnej alokacji są:

- adresowane transfery ryczałtowe;
- proporcjonalne subwencje do własnych czynników produkcji;
- subwencje do produkcji lub nakładów;
- dotacje do cen rynkowych.

Bez względu jednak na to, jaki rodzaj interwencji zostanie przyjęty w celu transferu dochodu do farmerów, zawsze będzie on związany z powstaniem kosztu ekonomicznego.

Wszystkie rozwinięte gospodarczo kraje wspierają finansowo rolników. Uzasadnia się to przede wszystkim tendencją relatywnego – w stosunku do innych grup ludności – zmniejszania się dochodów rolniczych, szczególnie widoczne w sytuacji braku jakiegokolwiek polityki ich podtrzymywania. Choć forma i poziom tego wsparcia są różne i zmieniają się w czasie, dotowanie cen było podstawowym instrumentem polityki rolnej tych krajów.

W świetle uzasadnienia redystrybucji dochodów spróbujemy odpowiedzieć na dwa pytania:

- Czy i dlaczego dochody rolnicze w krajach rozwiniętych relatywnie zmniejszają się?
- Dlaczego ceny rolne są nadal tak powszechnie stosowanym instrumentem oddziaływania ekonomicznego na rolnictwo?

Teoretyczne wyjaśnienie pierwszego zjawiska wiąże się z popytem na produkty rolne, wpływem wzrostu produktywności na dochód i produkcję rolną oraz mobilnością czynników produkcji w rolnictwie.

Uważa się, że popyt na produkty rolne wykazuje małą elastyczność dochodową i cenową. Ekonometryczne analizy elastyczności cenowej eksportowanych produktów rolnych, stanowiących istotny element popytu w gospodarce otwartej, również potwierdzają hipotezę o niskim poziomie elastyczności cenowej popytu na produkty rolne. Powszechnym zjawiskiem jest spadek udziału wydatków na żywność w ogólnych wydatkach gospodarstw domowych, gdy ich dochód rośnie.

Nawet taki sam jak w innych gałęziach gospodarki wzrost produktywności w rolnictwie powoduje, że popyt na produkty rolne rośnie wolniej niż ich podaż. Popyt globalny na żywność w krajach rozwiniętych gospodarczo rośnie ze stopą zbliżoną do stopy wzrostu liczby ludności.

Nie odbijałoby się to na dochodach rolniczych, gdyby czynniki produkcji zatrudnione w rolnictwie miały zdolność łatwego przepływu do innych sektorów, co pozwoliłoby na wzrost dochodów z czynników pozostawionych w rolnictwie. Ze względu na swą niską mobilność, zatrudnieni w rolnictwie nie są w stanie opuścić go wystarczająco szybko, by zapobiec zmniejszaniu się cen produktów rolnych oraz wynagrodzenia za pracę, w stosunku do zatrudnionych w innych gałęziach gospodarki, w których ono z reguły rośnie. Brak kwalifikacji w zawodzie pozarolniczym w istocie pozbawia farmerów możliwości odejścia z gospodarstwa, nawet jeśli przynosi ono niskie dochody, gdyż jedyną dostępną dla nich alternatywą jest podjęcie zajęć najgorzej opłacanych. Tak więc nawet w obliczu znacznie mniejszych, niż w innych sektorach gospodarki, dochodów rolniczych pozostają oni w gospodarstwie, o czym decydują także preferencje pozapłacowe; przystosowanie się do nowych warunków wymagałoby zmiany stylu życia, zmiana pracy – dodatkowego, wykształcenia itp.

Spośród dwunastu krajów członkowskich UE, dane empiryczne z lat 1980–1995 potwierdzają teoretyczne rozważania, że dochody rolnicze wykazują tendencję pozostawania w tyle za tempem wzrostu produktywności w całej gospodarce narodowej jedynie w Belgii, Holandii, Portugalii, Wielkiej Brytanii i we Włoszech. W okresie realizacji reform MacSharry’ego od 1992 r. jedynie w Holandii i w Niemczech produktywność w całej gospodarce rosła szybciej niż dochód rolniczy.

W większości krajów o rozwiniętej gospodarce polityka podtrzymywania cen dla producentów rolnych wprowadzana była na początku industrializacji, gdy udział zatrudnionych w rolnictwie stanowił powyżej 25%¹¹. Na tym etapie rozwoju gospodarczego występowała intensywna pod względem pracy, ziemi i innych stałych nakładów produkcja i dodatkowo, relatywnie mała mobilność zatrudnionych w rolnictwie czynników produkcji. Konsekwencją małej mobilności jest to, że zmiana kierunków produkcji w gospodarstwach rolnych zachodzić może z dużym opóźnieniem, w stosunku do momentu wystąpienia podniet cenowych i dochodowych. W takich warunkach ceny są dość trafionym instrumentem podtrzymywania dochodów rolniczych, gdyż przy małej elastyczności podaży produktów rolnych nie wywołują dużych bezpośrednich kosztów ekonomicznych. Koszty administracyjne są również relatywnie niewielkie, głównie dla kraju-importera. W gospodarce będącej na początku uprzemysłowienia koszt transakcyjny zastosowania instrumentów wspierania mniej zakłócających efektywną alokację niż ceny jest relatywnie wysoki. Z powodu dużej liczby gospodarstw i słabo rozwiniętej administracji trudno jest zagwarantować, że bezpośrednie transfery dochodowe skierowane zostaną do tych, do których są adresowane. Ponadto same ich dokonanie jest kosztowne, gdyż wymaga zebrania informacji, a następnie uregulowania płatności znacznej liczbie rolników oraz wiąże się ze wzrostem kosztów gromadzenia dodatkowych dochodów przez budżet.

Alternatywne wyjaśnienie polityki rolnej znajdujemy w teorii wyboru publicznego. Według niej, fakt że rolnictwo w krajach wysoko rozwiniętych gospodarczo otrzymuje wyższy poziom wsparcia, niż w krajach rozwijających się, jest wynikiem tego, że artykułowanie interesu danej grupy jest dobrem publicznym świadczonym na jej rzecz. Widocznie niewspółmierny wpływ farmerów na politykę rolną w krajach o wysokim poziomie rozwoju objaśniany jest tym, iż tworzą oni relatywnie jednolitą grupę interesu, z naciskiem na zwiększanie cen rolnych, podczas gdy konsumenci, mający przeciwne preferencje (niskie ceny) stanowią grupę niejednorodną, większą liczebnie, mniej silną w wyrażaniu swych interesów. Można zilustrować to uproszczonym przykładem teoretycznym. Porównajmy sytuację hipotetycznych gospodarstw o różnej strukturze ludności i wydatków konsumpcyjnych oraz relacji cen krajowych żywności do cen na rynkach światowych (tab. 1).

¹¹European Commission, 1993: EC agricultural policy for the 21st century. Explaining agricultural policy, Brussels.

Tabela 1.

Koszty i korzyści ludności rolniczej i nierolniczej wynikające z polityki wspierania cen rolnych w różnych wariantach gospodarki

Wyszczególnienie		Gospodarka słabo rozwinięta ¹	Gospodarka lepiej rozwinięta		
			wariant 1	wariant 2	wariant 3
Liczba ludności		10	10	10	10
Ludność rolnicza		5	1	1	1
Udział ludności rolniczej	[%]	50	10	10	10
Udział ludności nierolniczej na 1 rolnika ¹		1	9	9	9
Średni dochód na 1 osobę	[ECU]	1 000	1 000	10 000	10 000
Wydatki na żywność na 1 osobę	[ECU]	500	200	2 000	2 000
– Udział w dochodzie brutto	[%]	50	20	20	20
Różnica między cenami krajowymi i światowymi żywności	[%]	20	20	20	10
Transfery od konsumentów ²					
– od 1 konsumenta	[ECU]	100	40	400	200
– ogółem		1 000	400	4 000	2 000
Transfery brutto do producentów ³					
– na 1 producenta	[ECU]	200	400	4 000	2 000
– ogółem		1 000	400	4 000	2 000
Transfery netto do producentów ⁴					
– na 1 producenta	[ECU]	100	360	3 600	1 800
– ogółem		500	360	36 000	18 000

¹ W dużym uproszczeniu liczba mieszkańców, którą „żywi” jeden rolnik.

² Są to transfery dokonywane przez konsumentów na rzecz producentów za pośrednictwem wyższych od światowych cen wewnętrznych produktów żywnościowych. Producenci rolni są również konsumentami, w związku z tym liczba konsumentów jest równa liczbie ludności.

³ Obejmują również transfery od farmerów-konsumentów do farmerów-producentów.

⁴ Tylko transfery od ludności nierolniczej do rolniczej (Transfery brutto po odjęciu transferów od farmerów do farmerów).

Źródło: Opracowanie własne na podstawie założeń z EC Agricultural., op. cit.

W gospodarce na niskim poziomie rozwoju, gdzie rolnicy stanowią połowę ludności, średni dochód brutto na 1 mieszkańca wynosi 1000 ECU rocznie, wydatki na żywność pochłaniają 50% dochodu brutto rodziny, ceny na rynku światowym są o 20% niższe niż na rynku wewnętrznym (przynosząc rolnikowi 200 ECU w formie transferów), transfery netto do rodzin rolniczych wynoszą tylko 100 ECU na osobę (ponieważ są oni także konsumentami), a dochody netto ludności nierolniczej w wyniku redystrybucji są o 100 ECU mniejsze. Porównując z sytuacją, gdy kraj jest na wyższym poziomie rozwoju (tylko 10% ludności to rolnicy), udział żywności w wydatkach konsumpcyjnych stanowi 20% (dochód w wariancie 1 jest taki sam jak w gospodarce nierozwiniętej, pozwala to ukazać wpływ zmiany struktury zatrudnienia i udziału żywności w wydatkach konsumpcyjnych na dochody dyspozycyjne producenta rolnego oraz konsumenta), zauważymy, że transfery netto powiększają dochód dyspozycyjny na osobę w przeciętnym gospodarstwie rolniczym o 360 ECU kosztem pomniejszenia dochodu brutto na osobę ludności nierolniczej tylko o 40 ECU. Rolnicy są więc bardziej zainteresowani wzrostem cen niż inne grupy ich spadkiem, gdyż korzyści i koszty mają dla nich różną wagę.

W gospodarce, w której występuje większa względna luka między cenami krajowymi i światowymi żywności (wariant 2 w stosunku do 3) transfery netto od konsumentów do farmerów są proporcjonalnie do niej większe. W wielkościach absolutnych ich spadek przynosi przeciętnemu farmerowi znacznie większe straty niż korzyści konsumentowi.

Grupa wpływu osiągnie swój cel tym skuteczniej, im ważniejszy jest wspólny interes jej członków (ceny żywności są ważniejsze dla jej producentów niż dla konsumentów) i im bardziej jest jednorodna pod względem stosunku do danego problemu. Dane empiryczne sugerują, że sektor rolnictwa otrzymuje najwyższy poziom protekcji, gdy zatrudnia od 3 do 4% siły roboczej¹².

Podstawy polityki rolnej można więc wyjaśnić, zgodnie z teorią finansów publicznych, jako wynik maksymalizacji funkcji dobrobytu społecznego, określonej przez dochód realny każdego członka społeczeństwa i odzwierciedlającej, oparty na subiektywnym wartościowaniu, egalitaryzm społeczny. Interes elit politycznych w utrzymaniu spokoju społecznego, a także ukryta umowa społeczna o zapewnianiu „ubezpieczenia” na wypadek niesprzyjających okoliczności mogą także przemawiać za polityką redystrybucyjną. Długość politycznego cyklu koniunkturalnego¹³ oraz dążenie polityków do wygrania wyborów mogą być wyjaśnieniem, dlaczego koszty ekonomiczne instrumentów polityki rolnej, zniekształcających efektywną alokację,

¹²M. Honma, Y. Hayami, 1986: The determinants of agricultural protection levels: an econometric analysis. [W]: K. Anderson, Y. Hayami: The political economy of agricultural protection: East Asia in international perspective., wyd. Allen and Unwin, Londyn str. 39–49 i P.H. Lindert, 1991: Historical patterns of agricultural policy. [W]: C.P. Timmer (wyd.), 1991: Agriculture and the State.

¹³Hipoteza politycznego cyklu koniunkturalnego mówi, że jest on rezultatem zmian polityki gospodarczej, prowadzonej przez rządy w okresie przedwyborczym i powyborczym.

zwłaszcza ujawniające się z pewnym opóźnieniem na rynku, są niedoceniane w procesie podejmowania decyzji politycznych.

Również partie w krajach UE uważają farmerów, są ważną częścią elektoratu, a więc walczą o ich głosy, naginając się do żądań. Sektor rolnictwa cieszył się dużym politycznym poparciem i przed utworzeniem EWG. Instytucjonalnie był on zawsze traktowany jako *case sui generis*, w tym sensie, że dochód i zatrudnienie były wyraźnie sprecyzowane przez prawo¹⁴.

Wspieranie dochodów rolniczych w świetle danych empirycznych

Rozważmy, czy teoretyczne założenia polityki rolnej znajdują swe potwierdzenie w praktyce gospodarczej. Analiza teoretyczna sugeruje, że zarówno relacja eksportu netto do produkcji rolniczej, jak i dochodu na osobę zatrudnioną w rolnictwie do przeciętnych dochodów w gospodarce, są decydującymi zmiennymi objaśniającymi różnice w poziomie wsparcia cenowego między krajami i poszczególnymi etapami ich rozwoju¹⁵. Na ścisły związek pierwszej zmiennej z kosztami budżetowymi wskazują obie teorie, jeśli chodzi o drugą zmienną, to tylko według teorii finansów publicznych dochód względny powinien być ujemnie skorelowany z poziomem wsparcia cenowego.

Wszystkie kraje OECD w dużym stopniu wspierały sektor rolniczy w latach osiemdziesiątych. Najszerzej stosowaną metodą tego wsparcia był system podtrzymywania cen rynkowych, przez które transferowano 80% dotacji i subwencji zawartych w ekwiwalencie subwencji producenckich (PSE). Poziom i rodzaj wsparcia różnił się dość znacznie między poszczególnymi krajami OECD. Udział transferów do producentów rolnych w wartości produkcji rolniczej po cenach loco gospodarstwo, czyli PSE wahał się w latach 1980–1990 od ponad 70% w Szwajcarii i Austrii do 12% w Australii, a w EWG wynosił około 40%, przy współczynniku zmienności 0,42. Był on wyraźnie ujemnie skorelowany z dochodem względnym (tab. 2).

Udział wsparcia dokonywanego za pośrednictwem cen w PSE także wahał się istotnie, od 20% w Nowej Zelandii do ponad 100% w Austrii i Szwecji. Kraje z większym dysparytetem między dochodami rolniczymi i pozarolniczymi zapewniają większy poziom pomocy. Ilustruje to z jednej strony przykład Nowej Zelandii i Australii, a z drugiej Japonii. Wielkość dotacji cenowych spada wraz ze wzrostem parytetu dochodowego i eksportu netto produktów rolniczych. Współczynniki kore-

¹⁴Znalazło to odbicie w niemieckim *Landwirtschaft-gesetz* z 1955 r. czy francuskim *Loi' orientation d'agriculture* z 1960 r. Nawet w Wielkiej Brytanii, gdzie zawsze występował mniejszy poziom interwencjonizmu państwa, sformułowano podobne zasady w *Farming and the Nations* z 1979 r.

¹⁵Rezultaty modelu ekonometrycznego opracowanego przez zespół badawczy Komisji Europejskiej DG VI.

lacji brutto, wynoszące odpowiednio $-0,60$ i $-0,72$, wskazują na wyraźny ujemny związek między tymi cechami, co potwierdza przyjęte założenia teoretyczne.

Kraje będące eksporterami netto subsydują rolnictwo przez ceny w mniejszym stopniu, niż importerzy. Kraje UE ze średnim $9,5\%$ (1994 r.)¹⁶ udziałem importu netto w produkcji rolniczej mają względnie wysoki udział dotacji cenowych w PSE, porównywalny ze Szwajcarią i Japonią, o dużo wyższych wskaźnikach importu.

Tabela 2.

Przeciętne poziomy ekwiwalentu subwencji producenckich (PSE), wskaźnika eksportu netto do produkcji rolniczej i udziału dotacji cenowych w PSE w krajach OECD w latach 1980–1990

Kraje	Stopa transferu PSE ¹ [%]	Względny dochód RI ² [%]	Udział eksportu EXP ³ [%]	Udział dotacji cenowych SMPS ⁴ [%]
Kanada	36,30	39,80	17,40	58,50
USA	30,30	64,00	9,80	55,00
Japonia	67,30	25,50	-29,50	81,90
Australia	12,00	62,90	54,90	30,20
Nowa Zelandia	18,80	61,80	89,70	20,10
Austria	37,80	39,10	-20,10	104,90
Finlandia	62,50	30,40	-7,40	88,10
Norwegia	71,80	26,70	-29,60	43,90
Szwecja	48,10	26,70	-38,80	100,40
Szwajcaria	71,50	41,70	-42,60	88,00
EUR-12	39,90	36,40	-8,70	90,90
OECD	45,10	41,40	-0,50	69,30
Średnie odchylenie standardowe	19,10	14,23	39,38	27,76
Współczynnik zmienności	0,42	0,34	87,5	2,5
Współczynnik korelacji	$R_{PSE/RI} = -0,77$	$R_{RI/SMPS} = -0,60$	$R_{EXP/SMPS} = -0,73$ ^{1/}	

¹ PSE definiowany jest jako $(P - P_w)/P$, gdzie P to cena producenta, P_w – cena rynku światowego.

² RI – dochód względny, obliczony jako stosunek dochodu na osobę pełnozatrudnioną w rolnictwie do przeciętnego dochodu w całej gospodarce.

³ EXP – udział eksportu netto w wartości produkcji rolniczej.

⁴ SMPS – udział wsparcia cenowego obliczony udziałem transferów cenowych w PSE.

Źródło: Obliczenia własne na podstawie EC agricultural policy for the 21st century, str. 110.

¹⁶ Obliczenia własne na podstawie: European Commission, 1996: The Agricultural Situation in the European Union. 1995 Report., Wyd. ESSC Brussels.

Interwencja w sektorze rolniczym występuje także w krajach spoza OECD. Stosowanie środków granicznych zwiększa przychody budżetowe państw. Cła nakłada się zarówno na eksportowane, jak i importowane towary. W pierwszym przypadku relatywnie obniżają się ceny produktów rolnych na rynku krajowym, w drugim natomiast – rosną. Krueger, Schiff i Valdes¹⁷ podają, że w 19 badanych przez nich krajach rozwijających się ceny wewnętrzne eksportowanych produktów rolnych są średnio o 29% niższe od cen światowych, a produktów importowanych o 21% wyższe wskutek stosowania środków granicznych. Jest tendencją, że wraz z rozwojem gospodarczym kraje zastępują politykę celną innymi środkami wspierania i protekcji, stosowanymi przez kraje rozwinięte, np. w gospodarkach azjatyckich¹⁸. System CAP, wykorzystujący – w celu wspierania i stabilizacji cen wewnętrznych – środki graniczne, jest zgodny ze wzorcem protekcji stosowanym na świecie, przynajmniej do momentu przyjęcia uzgodnionych tekstów końcowych Rundy Urugwajskiej GATT w grudniu 1993 r. Był on stosowany przez poszczególne państwa członkowskie przed utworzeniem Wspólnoty¹⁹ i stanowi konsolidację polityk narodowych państw założycielskich.

We wszystkich krajach OECD, wartość dodana netto na zatrudnionego w rolnictwie jest niższa niż w innych sektorach gospodarki. Ceny realne produktów rolnych na rynkach światowych w latach powojennych spadały o 2% średniorocznie²⁰, w latach osiemdziesiątych spadek ten był większy (6%). W krajach EWG wynosił on wtedy 4% w ujęciu realnym, co przy względnie stałej relacji dochodów zatrudnionych w rolnictwie do przeciętnych dochodów w całej gospodarce narodowej oraz spadku zatrudnienia średnio o 3% rocznie, oznacza większy wzrost produktywności w rolnictwie. Ilustruje to średnioroczne tempo zmian produktywności pracy obliczone przeciętnie dla pięciu krajów: Belgii, Holandii, Francji, Niemiec i Włoch:

Zmiany produktywności [%]

	ogółem	w rolnictwie	w przemyśle
1961–1973	4,9	6,5	5,0
1974–1985	1,9	4,7	2,4
1986–1990	2,1	4,9	2,1

¹⁷A. Krueger, M. Schiff, A. Valdes, 1988: Agricultural incentives in developing countries: measuring the effect of sectoral and economywide policies. *The World Bank Economic Review*, vol. 2, nr 3, str. 255–271.

¹⁸Anderson and Hayami [1986], Hayami [1988], op. cit.

¹⁹M. Tracy, 1989: Government and agriculture in Western Europe 1980–1988., 3rd ed. Harvester Wheatsleaf.

²⁰Podobny trend występował również w latach wcześniejszych. Patrz: M. Tracy, 1989, op. cit.

W UE w latach 1980–1995 przeciętny dochód rolniczy, mierzony trzema podstawowymi wskaźnikami, wzrastał w zasadzie we wszystkich krajach, z wyjątkiem Holandii, Włoch oraz Portugalii – w przypadku dochodu pozostającego w dyspozycji rodzin (tab. 3).

Reforma wspólnej polityki rolnej, a w jej ramach zmiana systemu dotowania, polegająca na odchodzeniu od subwencjonowania cen na rzecz bezpośrednich subsydiów, spowodowała znaczny wzrost dochodu rolniczego w ostatnich trzech latach.

Wzrost płatności bezpośrednich przyniósł dynamiczny przyrost subsydiów; zmniejszyły się natomiast obciążenia podatkowe, przede wszystkim jako rezultat zniesienia w sezonie 1993/1994 opłat współodpowiedzialności, płaconych przez producentów mleka. Spadek ten obserwuje się zwłaszcza w krajach, gdzie w produkcji rolniczej dominuje mleko oraz bydło (m.in. w Irlandii, Francji i Belgii).

Tabela 3.

Zmiany realnego dochodu rolniczego oraz produktu krajowego brutto na osobę zatrudnioną w całej gospodarce narodowej w latach 1980–1995

Kraje	Dynamika zmian [%]							
	wartość dodana netto w rolnictwie w cenach czynników wytwórczych na jednostkę pracy		dochód rolniczy netto zatrudnionych w rolnictwie na jednostkę pracy		dochód rolniczy netto rodziny na rodzinną jednostkę pracy		produkt krajowy brutto na osobę zatrudnioną w gospodarce narodowej	
	1980–95 ¹	1995/92	1980–95	1995/92	1980–95	1995/92	1980–95	1995/92
EUR-12	–	13,7	–	17,6	–	–	1,9	7,1
Belgia	0,9	–4,3	0,2	–6,9	0,1	–7,1	1,9	4,3
Dania	1,6	27,9	3,9	56,2	6,3	94,2	1,7	8,4
Francja	2,4	16,5	2,1	19,6	2,0	24,8	1,9	5,1
Grecja	1,7	3,7	1,5	4,4	1,6	7,9	0,7	0,8
Hiszpania	3,2	33,8	3,3	48,7	4,6	66,8	2,3	7,6
Holandia	–0,2	–1,6	–0,5	–0,9	–1,1	–2,2	1,3	4,7
Irlandia	4,2	13,9	5,8	19,4	5,9	22,9	3,7	9,5
Luksemburg	1,5	4,6	0,7	6,4	0,8	7,0	1,0	0,5
Niemcy ²	1,9	2,8	1,7	–3,5	1,6	–	1,6	6,8
Portugalia	0,2	14,6	–0,7	26,7	–1,2	32,6	2,8	5,3
W. Brytania	1,6	27,8	2,2	36,2	2,8	55,5	2,0	9,6
Włochy	–0,7	7,7	–0,7	11,3	–1,3	24,5	1,8	8,6

¹ Średnioroczne tempo zmian w latach 1980–1995.

² Niemcy w latach 1980–1991 sprzed zjednoczenia, w 1995/92 po zjednoczeniu.

Źródło: Obliczenia własne na podstawie Eurostat (1996): Revenue agricole 1995 oraz European Commission (1996): European Economy, Annual Economic Report for 1995.

Przeciętnie w UE [12] wartość realna subsydiów operacyjnych, które reprezentują tylko część wsparcia finansowego rolnictwa²¹, wzrosła o 8% w 1994 r. i o 9% w 1995 r.

Różnice w dynamice zmian między krajami są jednak dość znaczne (tab. 4).

Przykładowo, w Portugalii, Irlandii, Hiszpanii, Danii, Belgii, Francji i Grecji zaobserwowano większy względny ich przyrost niż przeciętny w UE, podczas gdy w Niemczech nastąpił ich spadek. W Portugalii i Irlandii wzrosły one w 1995 r. o ponad 60% w stosunku do 1993 r.

Ostry spadek podatków, zwłaszcza we Francji, Belgii i Irlandii, wywarł nieznaczny wpływ na poziom dochodu rolniczego, gdyż – podobnie jak w pozostałych krajach – w przeciwieństwie do subsydiów stanowiły one niewielki jego udział (np. w 1995 r. od ok. 0,5% w dochodzie rolniczym netto zatrudnionych w rolnictwie w Portugalii do ok. 6,5% w Niemczech i Danii). Jedynie w Holandii podatki przewyższają wartościowo subsydia, a ich udział w dochodzie netto zatrudnionych w rolnictwie jest dwukrotnie większy niż tych pierwszych.

Tabela 4.

Zmiany realnej wartości subsydiów i podatków związanych z produkcją w krajach Unii Europejskiej w latach 1993–1995

Kraje	Dynamika zmian realnej wartości [%]			
	subsydiów		podatków związanych z produkcją	
	1994/1993	1995/1994	1994/1993	1995/1994
UE [12]	8,1	9,0	-14,6	-2,6
Belgia	16,8	11,1	-28,1	-1,6
Dania	20,4	19,1	-3,9	-2,3
Francja	13,6	11,0	-35,0	-8,7
Grecja	-1,2	31,5	0,2	0,0
Hiszpania	22,8	12,7	-1,6	-1,7
Holandia	15,4	-5,0	-4,9	4,4
Irlandia	54,0	9,4	-27,0	12,5
Luksemburg	10,1	4,3	-2,7	-3,4
Niemcy	0,7	-5,1	-4,5	-7,5
Portugalia	64,1	4,5	2,1	-1,6
W. Brytania	0,4	11,6	22,8	25,2
Włochy	-7,2	11,5	-2,3	0,9

Źródło: Eurostat, 1995: Agricultural Income 1994, Eurostat 1996: Revenue agricole 1995.

²¹Subsydia operacyjne obejmują bieżące transfery do rolnictwa, poza subwencjami cenowymi, pomocą inwestycyjną, subsydiami do przemysłu rolno-spożywczego i transferami do gospodarstw domowych ludności rolniczej.

Subsydia odgrywają coraz większą rolę w kształtowaniu dochodu rolniczego, o czym świadczy nie tylko dynamika ich wzrostu w ostatnich latach, ale także ich obecny udział w dochodzie rolniczym, w porównaniu z początkiem lat osiemdziesiątych (tab. 5).

W UE stanowią one w ostatnich latach największy odsetek dochodu rolniczego w Niemczech, Danii i Wielkiej Brytanii. W ostatnim z wymienionych krajów w 1 tys. ECU wartości dodanej netto w cenach czynników wytwórczych zawiera się 320 ECU w formie subsydiów i odpowiednio 357 ECU w dochodzie rolniczym netto zatrudnionych w rolnictwie. Dla porównania, średnio w latach 1980–1982 wielkości te wynosiły zaledwie 13 ECU i 16 ECU.

Wzrost subsydiowania, jaki dokonał się w ostatnich piętnastu latach, spowodował, że polityka rolna UE odgrywa coraz bardziej rolę polityki dochodowej, a nawet społecznej, zwłaszcza po zapoczątkowaniu reform z 1992 r. Wiąże się to także ze wzrostem wydatków budżetowych. W latach 1987–1995 łączne wydatki transferowe netto na rolnictwo w UE [12] wzrosły o 80%, w tym na jednego mieszkańca prawie o 60%, a na osobę pełnozatrudnioną w rolnictwie – aż o 137% (tab. 6). Wbrew oczekiwaniom wspieranie dochodów rolniczych staje się bardziej kosztowne.

Tabela 5.

Przeciętny udział subsydiów w dochodzie rolniczym w krajach Unii Europejskiej w latach 1980–1982 i 1993–1995

Kraje	Procentowy udział subsydiów w:			
	wartości dodanej netto w cenach czynników wytwórczych		dochodzie rolniczym netto zatrudnionych w rolnictwie	
	1980–1982	1993–1995	1980–1982	1993–1995
Belgia	7,8	14,1	9,4	18,6
Dania	4,9	24,1	12,2	45,6
Francja	5,3	29,3	6,3	34,5
Grecja	6,3	22,3	6,8	24,8
Hiszpania	2,2	27,2	2,7	32,2
Holandia	2,3	4,7	2,9	6,2
Irlandia	7,5	28,4	10,0	30,9
Luksemburg	10,1	28,9	11,7	37,2
Niemcy ¹	8,6	43,3	11,4	60,4
Portugalia	1,4	26,8	1,6	33,8
W. Brytania	1,3	32,0	1,6	35,7
Włochy	7,9	20,2	8,8	22,5

¹W latach 1980–1982 Niemcy w granicach terytorialnych sprzed zjednoczenia (03.10.1990); w 1993–1995 po zjednoczeniu kraju.

Tabela 6.

Wydatki netto na wspólną politykę rolną UE w latach 1987–1995

Wyszczególnienie	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Wydatki netto [mln ECU]	20 777	25 992	24 632	26 318	31 878	32 976	35 938	37 191	37 786
– na 1 mieszkańca [ECU]	64,2	80,1	75,6	80,4	93,5	95,3	103,3	106,5	101,7
– na 1 pełno-zatrudnionego [ECU]	2 335	2 732	2 731	3 031	3 868	4 324	5 021	5 295	5 523
– na 1 ha UR [ECU]	161,5	202,0	193,5	206,4	240,5	253,0	279,3	284,7	289,2
Udział w PKB [%]	0,56	0,65	0,56	0,67	0,63	0,61	0,66	0,65	0,50
Udział w ogólnych wydatkach z budżetu UE [%]	58,6	63,2	60,2	59,3	58,1	56,0	54,8	52,9	50,1

Źródło: Obliczenia własne na podstawie The Agricultural Situation in the Community. 1989, 1991, 1992, 1993, 1994, 1995 Reports i Eurostat Rapid Report., 21.12.1994.

Transfery od podatników nie odzwierciedlają wszystkich kosztów ekonomicznych CAP. Przede wszystkim nie uwzględniają one nałożonych bezpośrednio na gospodarke kosztów polityki rolnej, powodującej nieracjonalne, z punktu widzenia gospodarki, wybory producentów (odnośnie alokacji czynników produkcji w gospodarstwie rolnym), konsumentów (zmiana wzorców konsumpcyjnych) i podatników (relacje między czasem pracy a czasem wolnym). Stosowanie bezpośrednich dotacji związane jest z wysokimi kosztami transakcyjnymi, ponieważ zwiększenie dochodu rolników z najniższym ich poziomem lub rekompensowanie im strat powstałych w wyniku wdrażania nowych czy zniesienia istniejących narzędzi wspierania wymagają zgromadzenia szczegółowej informacji o poszczególnych gospodarstwach domowych.

W literaturze ostatnich lat²² stawia się pytanie, czy w krajach wysoko rozwiniętych dochód gospodarstw domowych ludności rolniczej (łącznie z dochodem z dotacji i świadczeń społecznych) jest rzeczywiście mniejszy w stosunku do gospodarstw ludności nierolniczej, co stanowiło uzasadnienie interwencji w tym sektorze. Dane statystyczne wykazują, że w większości krajów UE tak nie jest. Dyspozycyjny dochód gospodarstw ludności rolniczej przewyższa dochód pozostałych gospodarstw (tab. 7).

²²B.L. Gardner, 1992: Changing economic perspectives on the farm problem, *Journal of Economic Literature*, vol. XXX, str. 62–101; B. Hill, 1992: Total income of agricultural households: 1992 Report., Eurostat, Luxembourg.

Tabela 7.

Relacje dochodu dyspozycyjnego gospodarstw domowych ludności rolniczej i gospodarstw domowych ogółem w wybranych krajach UE

Kraje	Lata	Relacje dochodu dyspozycyjnego gospodarstw domowych ludności rolniczej i dochodu gospodarstw domowych ogółem [gospodarstwa ogółem = 100%]	
		na gospodarstwo	na osobę
Belgia	1993	105	98
Dania	1991	160	120
Finlandia	1992	130	80
Francja	1990	120	105
Grecja	1990	105	90
Hiszpania	1990	95	80
Holandia	1991	270	180
Irlandia	1987	125	110
Luksemburg	1990	160	–
Niemcy	1992	100	55
Portugalia	1989	40	45
Szwecja	1992	85	–
Włochy	1988	90	80

Źródło: Eurostat, 1996: Revenue agricole 1995, Luksemburg: Office des publications officielles des Communautés européennes.

Czy więc interwencja w rolnictwie jest niezbędna, jeśli tak to w jakiej formie? Doświadczenie krajów UE wskazuje, że transfery powodują wzrost dochodów rolniczych. W dużej mierze jest on jednak wynikiem redukcji zatrudnienia w rolnictwie i wzrostu produktywności. Z drugiej strony wspólna polityka rolna staje się coraz bardziej kosztowna i powstaje pytanie, czy tak duże wydatki na jej realizację będą nadal akceptowane przez społeczeństwo tych krajów.

Nie ulega wątpliwości, że istnieje polityczna i społeczna potrzeba redystrybucji dochodów. Mogłaby być ona realizowana przez inne niż dotychczas stosowane metody, te jednak także wywoływałyby koszty ekonomiczne dla gospodarki. Jedno jest pewne – podtrzymywanie cen rolnych przestało być efektywne, o czym świadczą podejmowane w UE reformy polityki rolnej, czy skuteczne?

The Role of Distributive Transactions in Agricultural Income in the European Union Member States

Abstract

The purpose of this paper is to explain the reasons and effectiveness of farm income support by prices as well as to try to justify the attempts to reduce this support in favour of other methods of farm income support in the framework of Common Agricultural Policy in the European Union.

An assessment of the outcomes of agricultural policy instruments such as price support system, direct aid (lump-sum transfer payments) was conducted according to welfare theory, modern theory of public finance and theory of public choice.

Theoretical aspects of the debate on distributive transactions in agricultural sector were supported by empirical data both from the European Union and other OECD countries.

Results on a country-by-country basis show that in several Member States of the European Union agricultural households appear to compare favourably with the all households in terms of their average total incomes (including subsidies and social security benefits). The Community budgetary expenditure on the Common Agriculture Policy has been, and still is, very substantial nevertheless it is being reallocated. Unfortunately, it is difficult to say how the rest of society in these countries will respond to such large spending on agriculture in the coming years.

Mary Winter

Iowa State University

Krystyna Gutkowska

Katedra Ekonomiki Konsumpcji i Gospodarstwa Domowego SGGW

Zmiany w aktywności zawodowej Polaków w latach 1984–1994*

Celem tego opracowania jest przedstawienie zmian aktywności zawodowej tych pracowników, którzy pracowali zarobkowo w latach 1984–1994. W tym celu dokonano analiz statystycznych, przy wykorzystaniu pakietu statystycznego SPSS, dzięki czemu możliwe było dowiedzenie pewnych prawidłowości zmian aktywności zawodowej, w zależności od wybranych zmiennych charakteryzujących jednostki uczestniczące w badaniu oraz pozostałych członków ich gospodarstw domowych.

Założenia teoretyczne przyjęte w opracowaniu

Teoretyczny kontekst, przyjęty w celu zbadania zachowań przystosowawczych pracowników, zaczerpnięty został z teorii przystosowania i adaptacji gospodarstwa domowego do znaczących wydarzeń społeczno-ekonomicznych egzogenicznych w stosunku do poszczególnych jednostek konsumpcyjnych (Morris i Winter 1978; Winter i Morris 1998).

Zachowanie indywidualnych pracowników rozpoczynających pracę zawodową, pozostających na tej samej pozycji zawodowej, zaczynających własną działalność gospodarczą, albo też przechodzących na emeryturę, może być modelowane jako przystosowanie i adaptacja. Uzasadnieniem takiego podejścia jest przyjęcie twierdzenia, że tak jak gospodarstwo domowe nie ma innej możliwości jak tylko dostosowanie się do warunków zewnętrznych, w których funkcjonuje tak samo pracownik nie ma wyboru i musi reagować odpowiednio do zmian w warunkach pracy, które mogą być poza jego możliwościami kontroli. Większość zasobów, szczególnie ludzkich, pełni rolę czynników warunkujących możliwości wyborów, jak również poziomy realizacji uznawanych przez te jednostki potrzeb. Związane

*Prezentowane opracowanie powstało na podstawie badania nt. „Reakcje gospodarstw domowych na zmiany makroekonomiczne w Polsce”, które zrealizowane zostało w ramach przyznanego z National Science Foundation USA grantu; badanie zostało przeprowadzone przez zespół w składzie: prof. Mary Winter – Iwona State University; prof. Earl W. Morris – University of Minnesota; dr Krystyna Gutkowska; dr Marzena Jeżewska; prof. Teresa Pałaszewska – Reindl; dr hab. Krystyna Żelazna; prof. Urszula Grzeszczak-Świetlikowska.

jest to z tym, że praca zarobkowa nie tylko generuje środki, mogące służyć jako środki realizacji zadań właściwych gospodarstwu domowemu, ale również gospodarstwa domowe zgłaszają swoisty popyt na środki finansowe niezbędne do zaspokojenia potrzeb grupy domowników.

Przyjęcie modelu adaptacji gospodarstw domowych do wydarzeń makroekonomicznych i makrospołecznych na potrzeby analizy zmian aktywności społeczno-zawodowej włącza *in plicite* założenie o specyfice rynku pracy krajów postsocjalistycznych w stosunku do sytuacji pracowników w rozwiniętych krajach o gospodarce rynkowej (Timar 1995). Stąd też trudno jest odnieść prezentowane dalej analizy i wnioski do literatury zagranicznej, a zwłaszcza amerykańskiej, która w obszarze badań warunków życia w pracy i aktywności zawodowej, raczej koncentruje się na takich kwestiach, jak: jakie konsekwencje dla psychofizycznej kondycji jednostek ma zamknięcie ich dotychczasowego miejsca pracy czy w ogóle bezrobocie; implikacje kryzysów gospodarczych itp. (Baum i in. 1986; Belyea i Lobago 1990; Bultena i in. 1986; Conger i Elder 1994; Elder i in. 1992).

Generalnie można powiedzieć, że obecna sytuacja w Polsce może mieć więcej wspólnego z wielką depresją z lat trzydziestych niż z mającymi dziś miejsce okresami inflacji i kryzysu ekonomicznego, których to zjawisk doświadczyły rodziny amerykańskie w końcowych latach siedemdziesiątych i osiemdziesiątych.

Polacy doświadczają diametralnej przebudowy gospodarki, którą nierządkiem postrzegają jako osobistą klęskę, a nawet katastrofę, a którą mierzy się nie tylko konsekwencjami zamknięcia konkretnego zakładu pracy, ale porażką osobistą tym większą, jeśli nie ma perspektyw na inną posadę lub dostatecznej motywacji do tworzenia nowych miejsc pracy dla siebie i innych.

Kiedy ktoś traci pracę, jest prawdopodobne, że istnieją w okolicy inne możliwości zatrudnienia. Istotnie, w jednych z przekrojowych badań naukowych prowadzonych w Stanach Zjednoczonych Buss i Redburn (1988) wykazali, że osiem lat po zamknięciu zakładów przemysłowych dwie trzecie zatrudnionych w nich pracowników było albo zatrudnionych ponownie albo emerytowanych. Spośród tych, którzy byli ponownie zatrudnieni, 70% otrzymało inne zatrudnienie w przemyśle.

Gwałtowne zmiany w polskiej gospodarce, związane m.in. z masowym zamknięciem nierentownych przedsiębiorstw, charakteryzują się dość powolnym procesem budowania nowych miejsc pracy, a stąd też trudno spodziewać się analogicznych możliwości ponownego zatrudnienia przez większość tych pracowników, którzy wcześniej stracili pracę. Raczej można się spodziewać, że będą oni zmuszeni do dostosowania się do roli bezrobotnego bądź aktywnego poszukiwania innych możliwości zatrudnienia, założenia własnego przedsiębiorstwa albo też przekwalifikowania swoich umiejętności żeby zdobyć zatrudnienie w innego rodzaju przedsiębiorstwie.

Tak więc u niektórych polskich pracowników przemiany mogą podsycać skłonność do założenia własnego przedsiębiorstwa. Zrealizowanie tego celu jest zależne

od dostępności potrzebnych ludzkich i materialnych zasobów. Dla innych przemiany mogą być katastrofą, zarówno dla nich samych jak i ich rodzin, ponieważ bezrobocie, emerytura albo nowe zatrudnienie, które nie jest tak intratne jak było poprzednie, mogą spowodować znaczne obniżenie poziomu życia.

Celem tego opracowania jest zbadanie wpływów przekształceń systemowych na polskich pracowników, przy użyciu danych z historii zatrudnienia i danych dotyczących obecnych warunków pracy.

Hipotezy

W celu realizacji założonego celu badań przyjęto następujące hipotezy badawcze:

1. Przemiany systemowe w Polsce spowodowały wzrost zmiany stanu zatrudnienia w kierunku przechodzenia na emeryturę; które to zjawisko było znacznie bardziej dynamiczne niż przed transformacją gospodarki polskiej.

2. Więcej pracowników po 1989 roku niż przed zmieniło zatrudnienie z „państwowego” na „prywatne”.

3. Pracownicy z wyższym poziomem kwalifikacji oraz predyspozycji osobniczych są bardziej skłonni zmienić pracę, przechodząc z sektora państwowego do prywatnego.

4. Wysokie zarobki wśród tych, którzy byli zatrudnieni w 1994 r. są funkcją wyższych kwalifikacji i predyspozycji indywidualnych oraz pracy w sektorze prywatnym.

5. Dodatkowa praca dla osób będących na emeryturze jest funkcją ludzkich zasobów pracownika (tj. jego kwalifikacji i możliwości osobniczych).

Próba badawcza

Dane były zebrane w 600 polskich gospodarstwach domowych, uczestniczących w projekcie badawczym nt. „Reakcje gospodarstw domowych na makroekonomiczne zmiany w Polsce”, który zrealizowany był dzięki dotacji z Narodowej Fundacji Nauki USA. Dane były zebrane w listopadzie i grudniu 1994 roku w województwie lubelskim.

Wywiad kwestionariuszowy, który wybrano jako narzędzie badawcze, obejmował – poza różnorodnymi informacjami ważnymi z punktu widzenia przyjętych celów badawczych – bardzo szczegółowe informacje dotyczące wszystkich członków gospodarstwa domowego, takie jak: pokrewieństwo z respondentem, płeć, data urodzenia, stan małżeński, stan zdrowia, stan zatrudnienia, zawód, liczba godzin przepracowanych w ostatnim tygodniu, liczba tygodni przepracowanych w miesiącu, zarobek miesięczny, i oczekiwania związane z ciągłością zatrudnienia.

Kompletne historie zatrudnienia zostały uzyskane od wszystkich osób które były zatrudnione w latach 1984–1994. Zebrane zostały opisy wszystkich „zatrud-

nień” włączając zawód, datę rozpoczęcia i zakończenia pracy; rodzaj zatrudnienia (tj. pełny etat, część etatu albo praca wykonywana okazjonalnie); rodzaj pracodawcy (instytucja budżetowa, fabryka państwowa, prywatny interes albo własna firma rodzinna); miasto i województwo gdzie praca była zlokalizowana, przyczyna i rodzaj zwolnienia z pracy (dobrowolnie czy nie).

Z 600 obserwacji gospodarstw domowych były utworzone indywidualne obserwacje dla każdego członka gospodarstwa domowego; każda obserwacja zawierała charakterystykę respondenta i jego gospodarstwa domowego. Te obserwacje są właśnie źródłem danych wykorzystanych w tej pracy. 600 obserwacji gospodarstw domowych dotyczy 1952 osób, z których 1468 (75%) było w wieku lat 17 albo starszych w 1994 roku i mniej niż połowa tych osób (49%) było zatrudnionych w jakimś momencie pomiędzy 1984 i 1994 rokiem. Z tych którzy byli zatrudnieni w latach 1984–1994, 707 osób (73%) było zatrudnionych na pełny albo niepełny etat w 1994 roku.

Historia zatrudnienia pracowników w latach 1984–1994

W tabeli 1 są przedstawione informacje parametryczne, dotyczące osób, które pracowały zarobkowo w latach 1984–1994 i są one porównane do tych, którzy w tych latach nie pracowali. Prawie 2/3 spośród tych, którzy w listopadzie 1994 r. mieli lat 17 i więcej było zatrudnionych w jakimś momencie w przeciągu minionych dziesięciu lat. Prawdopodobieństwo, że osoby w wieku 30 do 59 lat byli zatrudnieni w porównaniu z tymi poniżej 30 roku życia jest dwa razy większe w porównaniu z tymi zaś, którzy są w wieku 60 lat i powyżej jest trzykrotnie większe. Jest też bardziej prawdopodobne, że osoby z wyższym poziomem wykształcenia, były zatrudnione, a odsetek tych, którzy ukończyli więcej niż 12 lat edukacji i jednocześnie pracowali zarobkowo był największy. Mężczyźni znacznie częściej niż kobiety byli zatrudnieni podczas tego okresu. Nie stwierdzono natomiast zależności między miejscem zamieszkania a aktywnością zawodową (tab. 1).

Stan zatrudnienia w czasie badania przedstawiono w drugiej połowie tabeli 1, gdzie zamieszczone są dane dotyczące stanu zatrudnienia wszystkich pracowników powyżej lat 16 w listopadzie 1994 roku. Najbardziej liczne grupy to zatrudnieni na pełny etat (40%) oraz pozostający na emeryturze i nie podejmujący dodatkowej pracy (30%). Pomimo że oficjalny wskaźnik bezrobocia był oszacowany na 15% (Winięcki 1994), tylko 7,2% ogółu badanych zadeklarowała się jako bezrobotni poszukujący pracy. Ci osobnicy są nieproporcjonalnie skoncentrowani wśród osób poniżej 30 lat, co może wskazywać raczej na problemy ze znalezieniem pierwszej pracy niż na bezrobocie, które byłoby rezultatem stracenia pracy.

Jednym z wyjaśnień różnic między tymi danymi i oficjalnym wskaźnikiem może być fakt, że badani opisali się inaczej niż w kategoriach zastosowanych przez

Tabela 1.

Procentowy udział osób w wieku 17 lat i więcej, które kiedykolwiek pracowały między 1984 a 1994 rokiem, i ich obecny status zatrudnienia według wieku, wykształcenia, płci i miejsca zamieszkania (N=1468)

Grupy osób	Ogółem	Wiek ^a				Wykształcenie ^a			Płeć ^a		Miejsce zamieszkania	
		<30	30–44	45–59	60+	<10	10–12	13+	kobieta	mężczyzna	miejskie	rolnicze
Wszystkie osoby w wieku 17+ w 1994 r.	100,0	23,1	26,9	24,1	25,9	32,7	37,8	29,6	53,1	46,9	66,6	33,4
Nie pracował (a) dla zapłaty, 1984–1994	34,2	54,3	4,0	12,2	68,2	48,9	29,7	23,7	36,7	31,3	35,4	31,8
Pracował(a) dla zapłaty między 1984–1994	65,8	45,7	96,2	87,0	29,7	49,5	70,4	75,6	62,3	68,7	64,6	68,2
Status zatrudnienia, listopad 1994												
Zatrudniony(a) na cały etat	40,6	32,7	72,5	51,0	5,3	18,2	46,7	58,1	37,0	45,0	40,7	40,8
Zatrudniony(a) na pół etatu	2,9	3,5	5,8	1,7	0,3	2,9	3,2	2,3	3,3	2,3	2,0	4,5
Nie zatrudniony(a), szuka pracy	7,2	17,4	8,6	3,1	0,3	4,0	10,1	6,9	6,0	8,4	7,4	6,7
Nie zatrudniony(a), nie szuka pracy	14,1	45,2	5,8	3,7	4,7	6,3	17,5	18,4	15,3	12,8	15,5	11,2
Oficjalnie na emeryturze, nie szuka pracy	30,7	1,2	6,8	31,4	80,9	59,2	20,7	11,8	33,5	27,4	32,3	27,3
Oficjalnie na emeryturze, pracuje bez wynagrodzenia	1,4	0,0	0,0	2,3	3,2	3,3	0,2	0,7	1,7	1,0	0,3	3,5
Oficjalnie na emeryturze, pracuje zarobkowo	3,1	0,0	0,5	6,8	5,3	6,1	1,6	1,8	3,2	3,0	1,7	5,9
N	1 468	339	396	353	380	479	555	434	779	689	978	490

^aChi kwadrat (odchylenie standartowe) dla różnic między znaczącymi grupami, $p \leq 0,05$.

zawodowych statystyków, pisząc „na emeryturze” albo „bezrobotny, nie poszukuje pracy” a nie „bezrobotny, szukający pracy.”

Jak się można było spodziewać, zatrudnieni na pełny etat to z reguły mężczyźni w wieku 30 do 44 lat, z wyższym poziomem wykształcenia. Podobnie można było przypuszczać, że osoby, które pozostają na emeryturze są w wieku lat 60 albo powyżej, są kobietami z ośrodków miejskich i z niższym poziomem wykształcenia. Bezrobotni, którzy nie szukają pracy są to najmłodszy wiekowo osobnicy, szczególnie w przedziale wiekowym 17–22 lat, którzy być może kończą szkołę. Swoistym fenomenem, godnym odnotowania w tej tabeli jest fakt, że ci którzy przeszli na emeryturę pracują w dalszym ciągu zarobkowo. Młodszy emeryci, ci z niższym poziomem wykształcenia, kobiety, i ci z wiejskich ośrodków kontynuują jakiś rodzaj pracy zarobkowej podczas pobierania emerytury.

Spośród 964 osób, które pracowały w latach 1984–1994, więcej niż 2/3 miało tylko jedno zatrudnienie podczas tego okresu. Dlatego też obraz indywidualnego pracownika zmieniającego miejsce pracy, żeby skorzystać ze sposobności w nowo utworzonych przedsiębiorstwach, nie jest właściwy dla końca 1994 roku. Prawie połowa miała tę samą pracę przez całe 10 lat i trochę więcej jak 1/4 pracowała w 1984 r., ale nie była zatrudniona w 1994 r. Pozostali spośród badanych zaczęli pracować po 1984 r. i dalej są zatrudnieni, albo zaczęli pracę po 1984 r. i są nie zatrudnieni w 1994 r.

Jak wyraźnie wynika z tabeli 2, głównym powodem rezygnacji z pracy dla tych, którzy mieli jedną pracę przez 10 lat, to jest dla tych, którzy pracowali w 1984 r., ale nie pracowali w 1994 r., była emerytura. Więcej niż 3/4 osób z jednym tylko zatrudnieniem, którzy już nie pracują, przeszło na emeryturę podczas tego okresu. Jest uderzające (jak widać z tab. 2), że dwa razy tyle badanych przeszło na emeryturę po okresie przemian niż przed tym okresem (41,6% pomiędzy 1990 i 1994 r., porównując do 20,1% pomiędzy 1984 i 1989 r.), co wskazuje na to, że emerytura była jednym z przeważających powodów pozostawiania bez pracy dla tych osób. Tym samym potwierdzona została pierwsza z podanych na początku hipotez.

Przejście na emeryturę było często „wcześniejszym przejściem na emeryturę” i jest to uwidocznione w porównaniu wskaźnika emerytalnego osób w wieku lat 35–49 przed 1990 rokiem (8,6%) do wskaźnika emerytalnego osób w wieku lat 35–49 po 1989 (32,8%). W przeciwieństwie do tej grupy badanych, dobrowolna lub niedobrowolna utrata pracy jest bardziej rozpowszechniona wśród młodszych niż starszych pracowników. Jest to zrozumiałe, że ci którzy przeszli na emeryturę po 1989 roku mieli niższy poziom wykształcenia oraz mieszkali raczej w wiejskiej niż miejskiej okolicy.

Historia pracy osób, które mają 17 albo więcej lat i były zatrudnione więcej niż jeden raz między latami 1984 i 1994 jest przedstawiona w tabeli 3. Uderzającym wynikiem badań jest to, że 4/5 tych, którzy mieli więcej niż jedno zatrudnienie w ciągu dziesięcioletniego okresu jest dalej zatrudniona, podczas gdy tylko 2/3 tych,

Tabela 2.

Procentowy udział osób w badanej populacji wykonujących jedną pracę w latach 1984–1994, a nie pracujących w 1994 roku (N=219)

Grupy osób	Ogółem	Wiek ^a			Wykształcenie ^a			Płeć ^a		Miejsce zamieszkania ^a	
		<35	35–49	50+	<10	10–12	13+	kobieta	mężczyzna	miejskie	rolnicze
Na emeryturze 1984–1989	20,1	3,3	8,6	29,0	30,5	14,1	7,7	23,6	15,6	21,4	16,7
Na emeryturze 1990–1994	41,6	0,0	32,8	55,0	50,5	34,1	35,9	39,8	43,8	37,7	51,7
„Opuścił(a) dobrowolnie”	19,6	43,3	32,8	8,4	7,4	27,1	33,3	22,8	15,6	23,9	8,3
„Opuścił(a) niedobrowolnie”	18,7	53,4	25,8	7,6	11,6	24,7	23,1	13,8	25,0	17,0	23,3
N	219	30	58	131	95	85	39	123	96	159	60

^aChi kwadrat dla różnic między znacznymi grupami, $p \leq 0,05$.

którzy mieli tylko jedną pracę w tym samym czasie dalej pracuje. Jest zrozumiałe, że osoby które mają 50 lat albo więcej i zmieniły pracę podczas dziesięcioletniego okresu dalej pracują; i tylko 9% tej grupy przeszło na emeryturę. Ci, którzy niedobrowolnie stracili pracę to przede wszystkim kobiety z niskim poziomem wykształcenia.

Dane zamieszczone w tabeli 3 dostarczają wielu dowodów na rzecz hipotezy o zmianach w aktywności zawodowej w wyniku procesu przekształceń systemowych. Przed rokiem 1990 2/5 tych pracowników, którzy mieli minimum dwa różne zatrudnienia w ciągu 10-letniego okresu zmienili pracę najmniej jeden raz; po roku 1989 2/3 pracowników zmieniło pracę minimum jeden raz. Podane rezultaty dotyczące zmian zatrudnienia przed i po rozpoczęciu procesu transformacji, które są przedstawione w ostatniej części tabeli 3, są pewnego rodzaju zaskoczeniem. Pomimo że o wiele mniej zmian pracy było przed 1990 niż po 1989, odsetek tych, którzy zmienili pracę z posad u państwowych pracodawców (instytucje budżetowe, czy państwowe fabryki) na posady u prywatnych pracodawców (prywatne przedsiębiorstwa, pracujący we własnym przedsiębiorstwie albo zatrudniony w rodzinnym przedsiębiorstwie) był tylko trochę większy w okresie „poprzemianowym” niż w okresie przed przemianami (14,3% i 11,7%). Zmiany w aktywności zawodowej dotyczą zarówno tych pracujących u „państwowego pracodawcy” jak u „prywatnego”, ale nie było przypadków transferu między tymi dwoma rodzajami zatrudnienia. Ze wszystkich testowanych zmiennych tylko pięć pracownika była związana ze zmianą z „państwowego” do „prywatnego” miejsca zatrudnienia. Tym samym zostały potwierdzone pierwsza i druga hipoteza.

Typ pracodawcy i płaca

W pierwszych latach wprowadzania mechanizmów gospodarki rynkowej w Polsce utarło się przekonanie, że praca u „prywatnego” pracodawcy łączy się z relatywnie większymi zarobkami. Każdy Polak zna kogoś, kto rozpoczął własną działalność gospodarczą, albo kto pozostawił bezpieczną pracę „państwową” żeby spróbować swych sił w prywatnym przedsiębiorstwie, które to przedsięwzięcia nieraz kończyły się bankructwem albo zamknięciem przedsiębiorstwa z innego powodu (Koso 1997).

Charakterystyki pracowników, ich historii pracy i ich zatrudnienie w zależności od typu pracodawcy są przedstawione w tabeli 4. Jak odnotowano, 707 osób było zatrudnionych albo na pełnym albo na części etatu w czasie prowadzenia badania (tj. koniec 1994 r.). Czterech osobników nie mogło być zakwalifikowanych w zależności od typu pracodawcy, dlatego też zostali oni pominięci w tabelach 4 i 5.

Wśród tych, którzy pracowali dla instytucji budżetowych, najwięcej było wysoko wykształconych kobiet. Pracowały one mniej godzin w tygodniu niż każda inna grupa pracowników i – jak się tego było można spodziewać – nie zmieniły pracy ani po, ani przed przemianami. Pracownicy zatrudnieni w państwowych fabrykach to najczęściej mężczyźni z niskim wykształceniem, którzy nie mieli więcej jak jednej

Tabela 3.

Wszystkie osoby w wieku 17 lat i więcej, które kiedykolwiek pracowały między 1984 a 1994 r. i pracowały w więcej niż jednym miejscu pracy (N=273)

Grupy osób	Ogółem	Wiek ^a			Wykształcenie ^a			Płeć ^a		Miejsce zamieszkania	
		<30	35-49	50+	<10 lat	10-12	13+	kobieta	mężczyzna	miejskie	rolnicze
Status zatrudnienia, 1994 ^{a,b}											
Obecnie nie pracuje	81,0	75,8	84,5	82,2	69,7	83,9	82,1	78,6	83,0	82,0	77,8
Nie pracuje, porzucił(a) ostatnią pracę dobrowolnie	7,7	11,1	5,4	6,7	7,0	9,3	6,3	7,1	8,2	7,5	8,3
Nie pracuje, zwolniony(a) z ostatniej pracy niedobrowolnie	8,8	11,1	9,3	2,2	14,0	5,1	10,7	12,7	5,4	8,5	9,7
Przeszedł na emeryturę w ostatniej pracy	2,6	2,0	0,8	8,9	9,3	1,7	0,9	1,6	3,4	2,0	4,2
Zmiana pracy przed 1990											
- żadna	57,5	61,6	52,7	62,2	51,1	59,3	58,1	65,0	51,0	59,2	52,8
- jedna	35,5	30,3	39,5	35,6	41,9	35,6	33,0	29,4	40,8	33,8	40,3
- dwie lub więcej	7,0	8,1	7,8	2,2	7,0	5,1	8,9	5,6	8,2	7,0	6,9
Zmiana pracy po 1989											
- żadna	33,0	28,3	34,9	37,8	44,2	30,5	31,3	31,0	34,7	30,3	40,3
- jedna	53,4	55,6	51,2	55,5	39,5	60,2	51,7	57,9	49,7	55,7	47,2
- dwie lub więcej	13,6	16,1	13,9	6,7	16,3	9,3	17,0	11,1	15,6	13,9	12,5
Zmiana z pracy państwowej do prywatnej											
1984-1989 ^c	11,7	14,1	11,6	6,7	14,0	14,4	8,0	7,1	15,6	11,9	11,1
1990-1994	14,3	16,2	14,7	8,9	16,3	15,3	12,5	11,1	17,0	14,4	13,9
N	273	99	129	45	43	118	112	126	147	201	72

^aChi do kwadratu dla różnic między znaczącymi grupami wieku, $p < 0,05$; ^bChi do kwadratu między znaczącymi grupami wykształcenia, $p < 0,05$; ^cChi do kwadratu dla różnic między znaczącymi różnicami pomiędzy kobietami i mężczyznami; ^dChi do kwadratu dla różnic między znaczącymi grupami rolniczymi i miejskimi, $p < 0,05$.

Tablica 4.

Cechy osób i ich prac, tych którzy pracowali dla zapłaty lub zysku w 1994 r. według typu pracodawcy (N=703)

Zmienna	Ogólnie	Institucja budżetowa	Fabryka państwowa	Prywatna firma	Własna lub rodzinna firma
Cechy pracownika					
– średnia wieku ^a	41,1	41,5	39,8	34,3	44,3
–odsetek mężczyzn ^a	49,9	36,0	54,7	55,1	54,1
–średnia lat edukacji ^a	12,0	14,2	11,9	12,5	10,1
–średnia zdrowia ^a	2,5	2,6	2,5	2,6	2,4
– odsetek małżeństw	77,4	79,4	76,1	73,5	78,2
– odsetek tych, którzy są głową gospodarstwa domowego ^a	76,1	85,1	71,6	62,2	79,0
– odsetek mieszkających na obszarze rolniczym ^a	37,3	18,9	24,9	14,3	74,7
– średnia zarobku	38,9	39,5	39,0	39,0	41,1
– średnia naturalnego logarytmu zarobku ^a	3,5	3,6	3,6	3,5	3,2
Cechy jego lub jej pracy					
Liczba prac, 1984–1994	1,4	1,4	1,4	1,9	1,4
– odsetek osób przechodzących do prywatnego sektora, 1984–1989 ^a	3,1	1,7	2,0	6,1	3,9
– procent osób przechodzących do prywatnego sektora, 1990–1994	4,1	1,7	2,5	13,3	1,4
– średnia godzin pracowanych w ub. tygodniu ^a	41,9	38,3	43,0	44,6	42,5
– średnia tygodni pracowanych w miesiącu	3,9	4,0	4,0	4,0	3,9
N	703	175	201	98	229

^aRóżnica między znacznymi grupami, $P < 0,05$

pracy i nie zmienili pracy przez 10 lat. Pracownicy prywatnych przedsiębiorstw różnią się od pozostałych trzech grup, ponieważ są młodszy i przeważnie mieszkają w mieście. Należy się spodziewać, że ta grupa pracowników wielokrotnie zmieniała zatrudnienie w ciągu 10 lat i że częściej niż pozostałe trzy grupy zmieniała pracodawcę z „państwowego” na „prywatnego”. Ta grupa pracowników charakteryzuje się największą liczbą przepracowanych godzin, ale nie towarzyszą temu najwyższe zarobki.

Tablica 5.

Zwykłe regresje kwadratowe dla naturalnych logarytmów miesięcznego dochodu według charakterystyki pracownika i jego pracodawcy (N=703)

Zmienna	Miejskie				Rolnicze			
	B	beta	T	Sig. T	B	beta	T	Sig. T
Wiek	0,043	0,657	2,001	0,046	0,038	0,862	3,329	0,001
Wiek do kwadratu	-0,000	-0,384	-1,213	0,226	-0,033	-0,636	-2,499	0,013
Mężczyzna	0,207	0,141	2,486	0,014	0,190	0,201	4,607	0,001
Wykształcenie	0,094	0,382	5,176	0,001	0,052	0,350	8,233	0,001
Zdrowie	0,166	0,157	2,653	0,009	0,094	0,152	3,352	0,001
Zamężni/żonaci	-0,058	0,035	0,529	0,597	0,020	0,018	0,386	0,700
Liczba różnych prac. 1984–1994	-0,058	-0,052	-0,914	0,361	0,026	0,043	0,959	0,338
Pracujący w prywatnym sektorze	-0,201	-0,127	-2,132	0,034	0,075	0,075	1,683	0,093
Stała	0,907				1,522			
R ²	0,213				0,254			
Dostosowane R ²	0,189				0,240			
Stopnie swobody	8 & 259				8 & 426			
F-ratio	8,780				18,089			
Znaczenie F	<0,001				<0,001			

Ci, którzy mają własne przedsiębiorstwa albo ci którzy pracują w przedsiębiorstwie rodzinnym są wiekowo najstarszymi pracownikami i mają najniższe wykształcenie. Własne przedsiębiorstwa w olbrzymiej większości są fenomenem wiejskim; 3/4 spośród tych, którzy pracują we własnych przedsiębiorstwach mieszka na wsi i są to po prostu rolnicy.

Ocena własnego zdrowia (oszacowana na skali czteropunktowej, gdzie „1” oznacza marne zdrowie i „4” świetne zdrowie) pracowników, którzy pracują we własnym przedsiębiorstwie jest najniższa, i ich średnia płaca jest najwyższa, jakkolwiek gdy płaca jest przekształcona z użyciem logarytmu naturalnego (przekształcenie było konieczne, ponieważ rozmieszczenie zmiennej jest skośne), właściciele własnego przedsiębiorstwa mają najniższą płacę. Wynik ten wymaga specjalnego komentarza.

Ponieważ w kategorii osób, które są właścicielami własnego gospodarstwa przeważają ci, którzy są właścicielami własnego gospodarstwa rolniczego, przeprowadzone zostały dwie równoległe analizy, żeby oszacować wyznaczniki logarytmu miesięcznych zarobków; jedna analiza dla wiejskich a jedna dla miejskich pracowników (tab. 5). Dla każdej grupy są załączone w analizach charakterystyki pracownika (wiek, kwadrat wieku, płeć, liczba lat edukacji, ocena własnego zdrowia, dwuskładnikowa zmienna wskazująca czy pracownik był żonaty/zamężny) i liczba różnych pozycji zajmowanych przez pracownika pomiędzy 1984 i 1994 rokiem. Zostały utworzone dwie dwuskładnikowe zmienne: jedna, która wskazuje pracę dla „państwowego pracodawcy” (instytucja budżetowa lub fabryka państwowa i druga zmienna wskazująca pracę dla prywatnego pracodawcy (interes prywatny lub praca dla własnego przedsiębiorstwa). Zmienna, która oznacza zatrudnienie w przedsiębiorstwie państwowym jest pominięta w analizach w tabeli 5.

Między wiejskimi i miejskimi analizami, które są przedstawione w tabeli 5, można zauważyć dużo podobieństw. W obu modelach wiek, płeć, edukacja, i stan zdrowia mają znaczący wpływ na logarytm płac. Ze starszymi, wysoko wykształconymi mężczyznami, w dobrym stanie zdrowia idą w parze imponująco wyższe zarobki; młodszy natomiast mężczyźni i kobiety oraz ci którzy posiadają niski relatywnie poziom wykształcenia i mają słabsze zdrowie są również gorzej opłacani. W modelu miejskim kwadrat wieku jest także znaczący, wskazuje on, że w środowisku miejskim logarytm płac do pewnego punktu wzrasta z wiekiem do momentu, kiedy zostaje zrównany albo obniżony z wiekiem. Jest interesujące, że ilość różnych prac nie ma znaczenia w żadnym modelu. W modelu wiejskim praca w sektorze prywatnym daje wyniki znacznie niższych zarobków niż praca w sektorze państwowym. W modelu miejskim ci pracujący w sektorze prywatnym mają znacznie wyższe ($p < 0,10$) zarobki niż ci w sektorze państwowym.

Hipoteza 4 jest potwierdzona dla pracowników miejskich; logarytm osobistych zarobków jest funkcją wieku, edukacji, stanu zdrowia, a zatrudnienie w prywatnym przedsiębiorstwie daje wyższe płace niż zatrudnienie w instytucjach budżetowych

czy państwowych fabrykach. Ta hipoteza jest częściowo potwierdzona dla pracowników wiejskich; ci z wyższym poziomem predyspozycji mają wyższe zarobki niż ci z niższym ich poziomem. Druga część hipotezy 4 jest nie potwierdzona dla pracowników wiejskich, jakkolwiek ci zatrudnieni w sektorze prywatnym zarabiają znacznie mniej niż w sektorze państwowym.

Praca podczas emerytury

Jak odnotowano wcześniej, niektórzy emeryci pobierają emeryturę i pomagają bezpłatnie albo za wynagrodzeniem w rodzinnym przedsiębiorstwie. Taka praca może być częścią tak zwanej „szarej strefy” gospodarki. W tym badaniu zanotowano tylko małą część pracowników, którzy zajmują się takim zajęciem; a niektórzy mogli nie przyznać się do tego rodzaju zajęć z obawy przed konsekwencjami.

Regresja logistyczna została zastosowana do przepowiedzenia prawdopodobieństwa, że osoby będą pracować zarobkowo po przejściu na emeryturę. Przeprowadzone analizy statystyczne pozwalają stwierdzić wysoką przydatność modelu, dzięki któremu przewidzieć można tę sytuację dla 91% przypadków. Wiek ma znaczący wpływ w modelu, tak samo jak wiek podniesiony do kwadratu wskazujący na krzywoliniową zależność między wiekiem i prawdopodobieństwem podjęcia pracy zarobkowej przejściu na emeryturę. Do pewnego punktu jest to bardziej prawdopodobne, że starszy wiekiem emeryt będzie pracował zarobkowo, ale po przekroczeniu tego punktu jest mniej prawdopodobne, że ta osoba będzie pracowała zarobkowo. Jest prawdopodobne, że ci z wyższym poziomem wykształcenia i ci mieszkający na wsi będą pracować zarobkowo. Ani płeć ani stan małżeński nie miały wpływu na uzyskane wyniki. Hipoteza 5 jest podtrzymana w tej jej części, która mówi o tym, że czynnikiem warunkującym aktywność zarobkową po przejściu na emeryturę są kwalifikacje. Otóż zauważono, że młodszy emeryci, charakteryzujący się relatywnie wyższym poziomem wykształcenia, pracują zarobkowo. Założyć też można, że pracują oni raczej z wyboru a nie z konieczności.

Podsumowanie

Najbardziej uderzającym rezultatem prezentowanych badań jest odnotowana względna równowaga pomiędzy pracownikami w próbie badawczej.

W stanie tak diametralnej przemiany gospodarczej, większość pracowników pozostała w tej samej pracy. Starsi pracownicy, którzy zrezygnowali z pracy, często wybrali emeryturę, dla niektórych była to emerytura wcześniejsza, na którą zdecydowali się kilka lat przed obowiązującym wiekiem emerytalnym. Odnotowano wyższe prawdopodobieństwo, że ci którzy zmieniali pracę przez 1989 rokiem, byli zatrudnieni w 1994 roku. Dwa razy tyle ludzi zmieniło pracę po, niż przed przemianami, ale te zmiany nie były z państwowych do prywatnych zakładów. Raczej

większość tych zmian dotyczyła przejścia jednej do drugiej instytucji państwowej, albo z jednej do drugiej instytucji prywatnej.

Podczas 1994 roku pracownicy, mieszkający w mieście, którzy pracowali w przemyśle prywatnym mieli wyższe zarobki niż ci pracownicy, którzy pracowali dla instytucji państwowych; pracownicy wiejscy, którzy pracowali w sektorze prywatnym mieli niższe pensje niż ci którzy pracowali w sektorze państwowym, co było między innymi konsekwencją znanego z literatury przedmiotu zjawiska rozwarcia nożyc cen jak również dysparytetu dochodów rolniczych w stosunku do dochodów innych grup społeczno-zawodowych.

Pracownicy, którzy znaleźli się w najlepszym położeniu podczas przemian byli to ci, którzy mieli wysoki poziom umiejętności i predyspozycji: młodzi, wykształceni i zdrowi. Najwyższe zarobki posiadali badani relatywnie w młodszym wieku, z wyższym poziomem wykształcenia i w dobrym stanie zdrowotnym. Mężczyźni mieli większe zarobki niż kobiety. Nie ma jednak powodu by przypuszczać, że jest to zjawisko wynikające z procesów transformacji czy też kobiety polskie, tak samo jak na całym świecie, zarabiały mniej za podobny rodzaj pracy co mężczyźni. Ludzkie umiejętności mają zasadnicze znaczenie dla rozstrzygnięcia, czy osoba która jest na emeryturze dodatkowo podejmie pracę zarobkową; wyniki badań wskazują, że osoby młodsze z wyższym poziomem wykształcenia, prawdopodobnie będą pracowały zarobkowo po przejściu na emeryturę.

Dalsze śledzenie losów zawodowych badanej populacji przez następne 10 lat, może przynieść dodatkowy wgląd do dotychczas nieznanych procesów, jakie zaszły w procesie odchodzenia od planowanej do gospodarki rynkowej w centralnej i wschodniej Europie.

Bibliografia

- BAUM A., FLEMING R., & REDDY D.M.: Unemployment stress: Loss of control, reluctance and learned helplessness. *Social Science and Medicine*, 22, 1986.
- BELYEA M.J. & LOBAO L.M.: Psychosocial consequences of agricultural transformation: The farm crisis and depression. *Rural Sociology*, 55, 1990.
- BULTENA G., LASLEY P., & GELLER J.: The farm crisis: patterns of financial distress among Iowa farm families. *Rural Sociology*, 51, 1986.
- BUSS T.F., & REDBURN F.S.: Reemployment after a shutdown: The Youngstown steel mill closing, 1977–1985. In P. Voydanoff & L. C. Majka (Eds.), *Families and Economic Distress* Newbury Park, CA: Sage, 1988.
- CONGER R.D. & ELDER G.H., Jr.: *Families in Troubled Times: Adapting to Change in Rural America*. New York: Aldine de Gruyter, 1994.
- ELDER G.H. JR., CONGER R.D., FOSTER, E.M. & ARDELT M.: Families under economic pressure. *Journal of Family Issues*, 13, 1992.
- MORRIS E.W., & WINTER M.: *Housing, Family and Society*. New York, NY: Wiley 1978.

- TIMÁR J.: Particular Features of Employment and Unemployment in the Present Stage of Transformation of the Post-Socialist Countries. *Europe-Asia Studies*, 47(4), 1995.
- WINIECKI J. East-Central Europe: A regional survey-The Czech Republic, Hungary, Poland, and Slovakia in 1993. *Europe-Asia Studies*, 46, 1994.
- WINTER M. & MORRIS E.W. (forthcoming). Family resource management and family business: Coming together in theory and research. In R. K. Z. Heck (Ed.), *The Entrepreneurial Family*. Boston, MA: Family Business Resources, Inc.

Polish workers 1984–1994 Stability and Changes during Transformation

Abstract

Analyses of data gathered in late 1994 from a sample of Polish workers indicate more stability than change in the post-transformation period; more than 2/3 held only one job between 1984 and 1994. Older workers who left those jobs retired; for many, it was early retirement. There were more than twice as many job changes after the transformation as before it, but the changes were not from public to private employment. Workers faring the best during the transformation are those with high levels of human resources: youth, education, and health. They are the most likely to have changed from public to private employment, and to enjoy the highest incomes. They also are the most likely to be working for pay in official retirement.

Wacław Laskowski

Katedra Ekonomiki Konsumpcji i Gospodarstwa Domowego SGGW

Kształtowanie się dochodów gospodarstw domowych rolników względem dochodów pozostałych grup

Wstęp

Gospodarstwa domowe rolników indywidualnych odróżniają się od innych gospodarstw tym, że związane są z wytwarzaniem żywności jako dobra o powszechnym i szczególnym znaczeniu dla człowieka i jego rozwoju. Najważniejsze z pożądanых cech żywności zależą właśnie od samego rolnika; od jego woli, pracy, wiedzy i umiejętności. Drugą właściwością rolników jest to, że dysponują własnością prywatną ziemi i majątku wytwórczego i z tą własnością są mocno związani.

Ponieważ obie te cechy wyróżniające rolników mają obecnie pozytywny charakter, nie są jako takie podważane i nie kłócą się z założeniami ustrojowymi (jak jeszcze niedawno było), to można by się spodziewać, że dają rolnikom atuty, że wpływają na umacnianie ich pozycji w każdym obszarze, w tym ekonomicznym. Tymczasem – jak się okazuje – cechy te wcale nie tak bardzo go umacniają, wręcz przeciwnie – nastroczają mu kłopotów. Rolnicy słyszą przecież często, np. że ich gospodarstwa są powierzchniowo za małe i w związku z tym stwarzają problem w integracji z zachodem Europy. Doskwierają także rolnikom wcale niemałe trudności ze zbytem płodów rolnych. Ograniczenia zbytu i utrzymujące się od dłuższego czasu stosunkowo niskie ceny skupu wpływają niewątpliwie zmniejszająco na dochody rodzin rolników.

Patrząc z kolei ze strony konsumenta, można zaobserwować, że ceny detaliczne sprzedaży żywności rosną wolniej niż ceny innych dóbr konsumpcyjnych. Zauważyć nawet można pewną wolę polityczną utrzymywania cen żywności na względnie niskim poziomie. Wola ta inspiruje do podejmowania różnorodnych działań (np. import dotowanej za granicą żywności), prowadzących do podtrzymywania tego stanu. Rolnik na tym traci, gdyż realizuje mniejszą sprzedaż, a zatem i mniejsze dochody. Utraconych możliwości nikt mu nie kompensuje.

Analizując kształtowanie się cen żywności i cen innych dóbr w całym minionym dwudziestopięcioleciu, stwierdzić można, że rzeczywiście żywność drożała najwolniej. Statystyki GUS, jak i inne analizy porównawcze prowadzone dla poszczególnych dłuższych lub krótszych okresów to potwierdzają. Edward Wiszniewski analizując lata 1973–1976 stwierdza, że w okresie tym „poziom cen artykułów

żywnościowych zwiększył się o 13,1%, natomiast poziom cen artykułów nieżywnościowych podniósł się w tym samym czasie prawie dwukrotnie więcej (o 23,5%)” (Wiszniewski 1979). Z kolei w latach osiemdziesiątych, a zwłaszcza dziewięćdziesiątych roczniki statystyczne pokazują konsekwentnie większą dynamikę cen towarów nieżywnościowych niż dynamika cen żywności. W latach 1990–1995 ceny żywności wzrosły do poziomu 451,4% w stosunku do cen w 1990 roku, zaś ceny artykułów nieżywnościowych wzrosły w tym samym czasie aż do 549,2%. Nie może być bez związku z tymi faktami sytuacja ekonomiczna mieszkańców wsi, a zwłaszcza rolników indywidualnych, których dochód tkwi przecież w cenie sprzedaży gotowego produktu żywnościowego.

Pomimo tak kształtującej się relatywnej dynamiki cen żywności konsumenci i tak nie uważają jej za tanią. Oprócz takiej opinii dostrzec można w ich postawie także rozmaite wyrazy doceniania jej dużej wartości użytkowej konsumenci poszukują konkretnej żywności i płacą więcej np. za gwarancje tego, że nie jest skażona i nie niesie ze sobą zagrożeń dla zdrowia. Wyłania się zatem nowe kryterium dla polityki gospodarczej, a mianowicie – żywność powinna być tania, ale pod warunkiem powszechnego zagwarantowania jej jakości.

Analiza poziomu dochodów

Obecnie ukształtowany poziom dochodów rodzin rolników indywidualnych (chłopskich i pracowniczo-chłopskich) rzeczywiście świadczy o ich gorszej sytuacji. Posługując się reprezentacyjnymi wynikami badań budżetów gospodarstw domowych, badań prowadzonych przez GUS, można stwierdzić, że rodzina chłopska w 1996 r. uzyskiwała przeciętnie w 1 miesiącu dochód rozporządzalny w kwocie 343 zł na 1 osobę, a pracowniczo-chłopska 321 zł na 1 osobę, podczas gdy w rodzinach pracowniczych (z wynagrodzeniem za pracę najemną jako głównym źródłem utrzymania) na 1 osobę przypadało 395 zł. Rodziny chłopskie i pracowniczo-chłopskie uzyskują więc dochód na poziomie odpowiednio 87% i 81% tego, co uzyskują rodziny pracownicze. Porównując z kolei dochody rolników do dochodów emerytów i rencistów obserwujemy, że relacja kształtuje się podobnie, gdyż dochody emerytów w przeliczeniu na 1 osobę są tylko niewiele większe od dochodów uzyskiwanych przez rodziny pracownicze (tab. 1).

Warto ponadto zauważyć, że w strukturze przeciętnego dochodu rolnika aż 21% stanowią świadczenia społeczne (emerytury, renty, odszkodowania wojenne itp.), a sam dochód rolniczy tylko 73% (tab. 1). Posługując się indywidualnymi wynikami badań budżetów gospodarstw domowych i biorąc pod uwagę to, że mają one walor reprezentacyjności, można wyliczyć, że w blisko 60% gospodarstw domowych chłopskich jest emeryt lub rencista, którego dochody są dodatkowym źródłem utrzymania dla ogółu członków. W grupie gospodarstw pracowniczych jest tylko

około 20% takich gospodarstw. Okazuje się więc, że osoba starsza na wsi ważna jest z powodów ekonomicznych bardziej niż gdzie indziej.

Analiza powstawania dochodu rolników indywidualnych pokazuje dosyć dużą skalę kosztów wytwarzania oraz to, że znacząca ich część realizowana jest przez tzw. naturalia, czyli we własnym, zamkniętym zakresie wraz z pobieraniem przez rodzinę rolnika na swoje potrzeby konsumpcyjne produktów z własnego gospodarstwa rolniczego. W kwocie 459 zł miesięcznego przeciętnego przychodu z gospo-

Tabela 1.

Dochody miesięczne rolników i innych grup społeczno-ekonomicznych w 1996 roku

Gospodarstwa domowe						
Wyszczególnienie	pracowni- cze	chłopskie	pracowni- czo-chłop- skie	emerytów i rencistów	pracujących na własny rachunek	utrzymują- cych się z niezarob- kowych źródeł utrzymania
w zł w przeliczeniu na 1 osobę						
Liczba badanych gospodarstw domowych	14 008	2 120	1 673	11 013	1 816	1 277
Dochód rozporządzalny ¹	395	343	321	402	488	200
w tym:						
– dochód z gospodarstwa (działki)	4	252	92	12	6	6
– świadczenia społeczne	50	72	67	332	37	110
w procentach dochodu rozporzadzalnego						
Dochód z gospodarstwa działki	1	73	29	3	1	3
Świadczenia społeczne	13	21	21	83	8	55

¹Pieniężne i niepieniężne dochody gospodarstwa domowego (po opodatkowaniu) przeznaczone na cele konsumpcyjne oraz na przyrost oszczędności, spłatę zadłużenia.

Źródło: Budżety gospodarstw domowych w 1996 r. GUS 1997.

darstwa chłopskiego (w przeliczeniu na 1 osobę) tkwi aż 281 zł niezbędnych rozchodów na jego wytworzenie (stanowi to 61,3%), a ponadto w przychodzie rolnika jest 63 zł naturaliów wycenionych w cenach detalicznych. Owe 63 zł to 13,7% łącznego przychodu rodziny chłopskiej. W grupie gospodarstw dwuzawodowych naturalia stanowią aż 30 % przychodu (tab. 2).

Tabela 2.
Przychód rolników a wybrane jego składniki w 1996 roku

Wyszczególnienie	Gospodarstwa domowe			
	chłopskie	prac.- -chłop.	chłopskie	prac.- -chłop.
	w zł/osobę/miesiąc		w % przychodu	
Łączny przychód z gospodarstwa rolniczego (pieniężne i niepieniężne wpływy do g.d. łącznie ze sprzedażą płodów)	459	163	100,0	100,0
w tym: rozchody związane z gospodarstwem rolniczym ¹	281	96	61,3	59,2
Naturalia	63	49	13,7	30,0

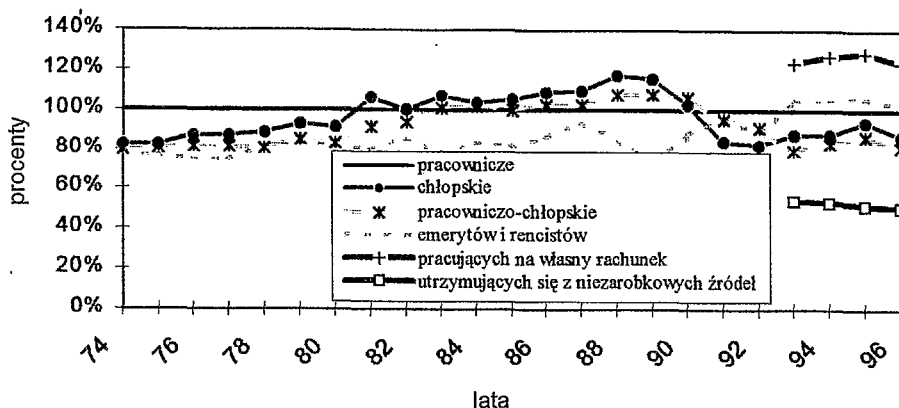
¹Zakup środków do produkcji, zakup usług, opłata pracy najemnej, koszt inwestycji rolniczych itp.

Źródło: Obliczenia własne na podstawie indywidualnych wyników badań budżetów gospodarstw domowych oraz danych GUS.

Stan obecny w zakresie relatywnego poziomu przeciętnych dochodów rolników ujmowanych na 1 osobę przedstawia się jako stan względnie ustabilizowany. Od 1991 roku bowiem dochody obydwu grup rolników kształtują się w przybliżeniu około 20% poniżej średniego poziomu w gospodarstwach pracowniczych. W poprzednim okresie, czyli w latach 1981–1990, rolnicy – a zwłaszcza chłopi – uzyskiwali dochody zbliżone do dochodów w gospodarstwach pracowniczych lub w niektórych latach nawet większe. W okresie jeszcze wcześniejszym natomiast, czyli do 1981 roku, sytuacja dochodowa rolników była też zdecydowanie niekorzystna, statystyki wskazują na to, że w istocie obecnie ukształtowana sytuacja jest kontynuacją sytuacji sprzed 1981 roku (rys. 1).

Warte podkreślenia jest to, że o ile relatywna sytuacja dochodowa rolników jakby z powrotem się pogorszyła od 1991 roku, to sytuacja emerytów i rencistów w tym samym okresie dosyć trwale poprawiła się. Dochody emerytów i rencistów relatywnie wzrastają od 1990 roku, to znaczy rosną szybciej niż w innych grupach, a od 1993 ich poziom (w przeliczeniu na 1 osobę) kształtuje się nawet nieco powyżej poziomu w gospodarstwach pracowniczych.

Od 1993 roku GUS bada gospodarstwa domowe dzieląc je nie na cztery grupy, lecz na sześć grup. Te dodatkowe dwie grupy to „bogate” gospodarstwa domowe



Rysunek 1.

Zmiany relacji dochodów grup gospodarstw domowych od 1974 roku przy przyjęciu dochodu w gospodarstwach pracowniczych za 100 (obliczenia własne na podstawie wyników badań budżetów gospodarstw domowych, GUS)

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych z: „Budżety gospodarstw domowych w...” w poszczególnych latach, GUS.

osób pracujących na własny rachunek (właściciele firm prowadzący działalność zawodową na własną rękę) oraz krańcowo biedne (w relacjach do pozostałych grup zdecydowanie najbiedniejsze) gospodarstwa domowe, których głównym źródłem utrzymania są takie niezarobkowe źródła, jak zasiłki dla bezrobotnych, zasiłki z pomocy społecznej, dochody z własności itp.

Dynamika wzrostu dochodów rolników w poszczególnych latach także wskazuje na odstawanie tych grup w porównaniu z innymi grupami. Ujmując dochody poszczególnych grup, zarówno w stosunku do roku 1980, do 1985 jak i do 1990, zauważamy, że za wyjątkiem lat osiemdziesiątych tempo przyrostu dochodów w poszczególnych latach jest najmniejsze w obu grupach rolników (tab. 3).

Porównując przedstawione w tabeli 3 wskaźniki wzrostu dochodów z ogólnym wskaźnikiem poziomu cen towarów i usług konsumpcyjnych w 1995 w porównaniu do stanu w 1990 roku, który ukształtował się na poziomie 5,57 (Rocznik Statystyczny GUS, 1996), stwierdzamy, że spośród czterech grup tylko wzrost dochodów emerytów i rencistów (wskaźnik 6,49) przewyższał wzrost cen. Największe jednak różnice obserwujemy w przypadku obu grup rolników. Podobnie jest w przypadku porównania do innego wskaźnika, a mianowicie wskaźnika poziomu cen w 1995 roku w stosunku do cen w 1985 roku, który ukształtował się na poziomie 316,5 (Rocznik Statystyczny GUS, 1996).

Rozszerzając niniejsze rozważania na jeszcze wcześniejszy okres, warto dodać, że w latach 1960–1975 dochody realne ludności chłopskiej z produkcji rolniczej wzrosły o 40%, podczas gdy w tym samym okresie dochody realne pracowników zatrudnionych w gospodarce uspołecznionej wzrosły o 69% (Rosiak 1977).

Tabela 3.

Dynamika wzrostu dochodów poszczególnych grup społeczno-ekonomicznych

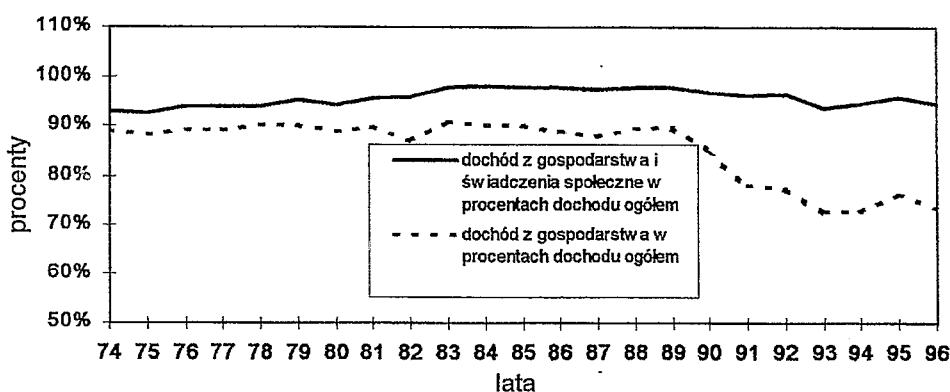
Rok	Gospodarstwa domowe			
	pracownicze	chłopskie	pracowniczo- -chłopskie	emerytów i rencistów
Dochód w latach 1980–1996 przy przyjęciu dochodu w 1980 jako 1				
1980	1,0	1,0	1,0	1,0
1981	1,2	1,5	1,4	1,2
1982	2,1	2,3	2,4	2,2
1983	2,5	2,9	3,0	2,4
1984	3,0	3,4	3,6	3,0
1985	3,5	4,0	4,2	3,5
1986	4,1	4,9	5,1	4,4
1987	5,0	6,1	6,2	5,8
1988	9,1	11,7	11,7	9,4
1989	35,4	45,1	45,7	31,7
1990	172,0	193,7	218,7	185,3
1991	299,0	276,4	341,2	355,2
1992	436,3	393,6	474,5	475,3
1993	538,4	519,2	516,8	692,8
1994	717,8	687,7	715,2	923,8
1995	919,4	946,1	957,3	1 201,7
1996	1 206,5	1 150,7	1 177,4	1 509,6
Dochód w latach 1985–1996 przy przyjęciu dochodu w 1984 jako 1				
1985	1,0	1,0	1,0	1,0
1986	1,2	1,2	1,2	1,2
1987	1,4	1,5	1,5	1,7
1988	2,6	2,9	2,8	2,7
1989	10,1	11,2	10,9	9,1
1990	49,3	48,2	52,2	52,9
1991	85,7	68,8	81,4	101,4
1992	125,0	98,0	113,2	135,7
1993	154,2	129,3	123,3	197,7
1994	205,6	171,2	170,6	263,7
1995	263,3	235,6	228,4	343,0
1996	345,6	286,5	280,9	430,9
Dochód w latach 1990 do 1996 przy przyjęciu dochodu w 1990 jako 1				
1990	1,00	1,00	1,00	1,00
1991	1,74	1,43	1,56	1,92
1992	2,54	2,03	2,17	2,57
1993	3,13	2,68	2,36	3,74
1994	4,17	3,55	3,27	4,99
1995	5,35	4,88	4,38	6,49
1996	7,02	5,94	5,38	8,15

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych z: „Budżety gospodarstw domowych w..” w poszczególnych latach, GUS.

Obserwujemy zatem wyraźną rozbieżność tempa wzrostu dochodów obu grup rolników i dochodu pozostałych grup ludności na niekorzyść rolników, oczywiście za wyjątkiem lat osiemdziesiątych.

Względnie lepiej wyglądała bowiem sytuacja ekonomiczna rolników w niektórych latach dekady 1980–1990. Był to okres, w którym rolnicy mogli w sposób względnie swobodny zbywać swoje produkty, zaopatrując cały kraj, przy zamkniętym jeszcze imporcie żywności z zagranicy. Z politycznych względów nie był możliwy import żywności na większą skalę. Władze ówczesne zmuszone były nie tylko doraźnie tolerować niesocjalistyczną gospodarkę chłopską, ale wręcz jej sprzyjać, by zabezpieczyć rynek chociaż w taką ilość żywności, aby pokryła zapotrzebowanie „na kartki”.

Zmiany ustrojowe państwa dokonywane od początku lat dziewięćdziesiątych przyniosły dla rolników pogorszenie sytuacji ekonomicznej. Otwarcie granic na swobodny import przy jednoczesnym ograniczeniu rynków wschodnich, swobodniejszy dostęp do polskiego rynku dostawców zewnętrznym, chęć szybkiego wzbogacenia się wielu przedsiębiorców na samym handlu, często zupełnie doraźnie realizowanym, przyniosły szybko skutki dla polskiego rolnika. Dochody jego szybko i wyraźnie spadły. Znow zaczęły kształtować się na poziomie około 80% dochodu w gospodarstwach pracowniczych. Pewną dodatkową choć bardzo istotną odrębnością obecnego okresu jest to, że gdyby nie świadczenia społeczne otrzymywane przez starszych członków rodzin rolników, to dochody te byłyby jeszcze mniejsze. Systematycznie bowiem rośnie w ostatnich latach udział świadczeń społecznych w dochodzie łącznym gospodarstwach domowych obu grup rolników. W 1996 r. wskaźnik udziału przekroczył już 20% (rys. 2).



Rysunek 2.

Struktura dochodu w gospodarstwach chłopskich w kolejnych latach od 1974 roku

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych z „Budżety gospodarstw domowych w...” w poszczególnych latach, GUS.

Wyłania się zatem dość pesymistyczny obraz wsi. Jest on tym bardziej pesymistyczny, że właśnie na obrębie wsi zamieszkuje większy odsetek ludzi starszych, których nie powinny dotyczyć takie refleksje. Ich emerytury, renty i inne świadczenia socjalne (w tym z takim opóźnieniem realizowane odszkodowania wojenne) nie powinny kompensować deficytu dochodów z pracy młodszego pokolenia. A taką rolę – jak pokazują statystyki – w dużym stopniu one pełnią. Jest nawet pewnym paradoksem to, że z racji wyraźnego poprawiania się w ostatnich latach sytuacji ekonomicznej emerytów i rencistów ta kompensata staje się coraz ważniejsza.

W niemałym zakresie niedobór dochodów kompensują także naturalia, których udział jest niemały, aczkolwiek zaznacza się w ostatnich latach tendencja zmniejszania ich udziału w przychodzie rolniczym, a także w spożyciu rodziny rolnika. Oznacza to jednak mimo wszystko utrzymywanie się znaczącego zakresu gospodarki naturalnej w obrębie wsi. Ma to pewne znaczenie w rozwoju gospodarki rynkowej na wsi, a także w mniejszych miastach, może być mianowicie pewnym ograniczeniem dla rynkowego zbytu ogółu dóbr.

Tabela 4.

Wielkość naturaliiów w stosunku do wydatków ogółem na konsumpcję w latach 1994–1996 (miesięcznie w zł w przeliczeniu na 1 osobę)

Rok	Gospodarstwa domowe					
	chłopskie			pracowniczo-chłopskie		
	wydatki na konsumpcję	naturalia	naturalia w % wydatków	wydatki na konsumpcję	naturalia	naturalia w % wydatków
1994	187	47	25,3	183	37	20,1
1995	235	57	24,2	223	44	19,7
1996	298	63	21,1	281	49	17,4

Źródło: Obliczenia własne na podstawie indywidualnych wyników badań budżetów gospodarstw domowych oraz danych pozyskanych z GUS.

Oceniając sytuację i rolę rolników trzeba pamiętać, że żywność stanowi w wydatkach przeciętnej polskiej rodziny prawie 40%, istotne jest też to, że człowiek wchodzi z nią w największą styczność w porównaniu ze wszystkimi innymi dobrami konsumpcyjnymi – bo ją spożywa i to aż około 40 kg miesięcznie przez jedną statystyczną osobę (nie licząc napoi). Niedocenianie w takiej sytuacji ekonomicznego interesu polskiego rolnika indywidualnego czy interesu całej wsi polskiej w odniesieniu do ludności obecnie żyjącej i działającej może przynieść w przyszłości wyraźne negatywne następstwa dla całego społeczeństwa. Rolnik jest przywiązany do ziemi jako warsztatu pracy i nie jest tak mobilny oraz niezależny jak kto inny i do pewnego stopnia – ze względu chociażby na samozaopatrzenie – odporny jest na pogarszanie warunków gospodarowania. Zniszczony jednak, nieodtwarzany czy zaniedbany potencjał wytwórczy w rolnictwie odbudowuje się bardzo powoli,

odtworzenie zdolności wytwórczych w rolnictwie wymaga nie tylko kapitału, ale przede wszystkim czasu. Tym się między innymi odróżnia rolnictwo od przemysłu.

Specyfika rolnika i jego rodziny powinny zatem być zauważone w sposób odpowiedni do roli, jaką w społeczeństwie pełni rolnik i warunków w jakich działa obecnie i działał przedtem. Stabilna i akceptowana przez rolników polityka powinna stwarzać szansę uzyskiwania przez nich dochodów porównywalnych z dochodami innych grup i nie narażać rolnika na ryzyko odrzucania owoców jego pracy.

W świetle tej analizy można wyrazić także ocenę możliwości samej ludności wiejskiej w zakresie poradzenia sobie z wymogami obecnej sytuacji. Jeśli słusznie dostrzega się potrzebę przemian samych gospodarstw indywidualnych (zwiększenie areálu ziemi gospodarstwa, unowocześnienie produkcji przez jej mechanizację i poprawę jakości), to trzeba zdawać sobie sprawę z tego, że jest to proces kosztowny. Powojenna historia rolnictwa indywidualnego, jak i jego obecne losy nie przyniosły nagromadzenia się u rolników kapitałów, których uruchomienie mogłoby przynieść wsi i rolnictwu rozwój. Rolnik więc, a także w istocie cała społeczność wiejska, jest relatywnie ubogi i nie stać go obecnie na samofinansowanie swego rozwoju, przynajmniej w takim tempie jaki potrzebny jest całemu krajowi. Bez rozwoju wsi natomiast, a w ramach rolnictwa indywidualnego, bezpieczeństwo żywnościowe kraju może być w przyszłości zakłócone. Jeśli rozwój rekreacji na wsi i turystyki wiejskiej, tak potrzebny całemu społeczeństwu i wsi jako dodatkowe źródło dochodów, miałby przebiegać przy obecnych dochodach rolników z ich gospodarstw, to można wyrazić obawy, że będzie niezadowalający. Rozwój rolnictwa to także rozwój wielu dziedzin przemysłu, dla których wieś stanowi ważny rynek zbytu wielu wyrobów.

Literatura

- ROSLAK E.: Dynamika i struktura zaopatrzenia wsi w artykuły żywnościowe w minionym dwudziestoleciu. PAN, Warszawa 1977.
- SZEMBERG A. i inni: Rolnictwo indywidualne w latach siedemdziesiątych. Książka i Wiedza, Warszawa 1980.
- WISZNIEWSKI E.: Polityka konsumpcji w Polsce. PWE, Warszawa 1979.
- Budżety gospodarstw domowych z lat 1976–1996. GUS, Warszawa.
- Rocznik statystyczny 1996. GUS, Warszawa.

Comparisons of Income of Agricultural Households with Income of Other Socio-Professional Groups

Abstract

Incomes earned by Polish individual farmers have been subject to specific fluctuations for entire post-war period. In the years 1980–1990 farmers' incomes

were relatively high despite of the fact that it was the period of unclear economic policy towards an agriculture. In remaining periods they were 20 per cent or even above 20 per cent lower in comparison with incomes of employees' households.

Tendency of low income level observed in last years among agricultural population is accompanied both by reducing share of income from agricultural activity and increasing proportion of social benefits in total income of agricultural households. Social payments (pensions, retirement benefits etc.) appear to compensate partly drastic loss in income from farming. Additionally, we must take into consideration that the farmer consumes sizeable portion of his income in kind (value of goods taken from the farm for consumption in household). No wonder economic situation of population whose exclusive or main source of maintenance is income from an individual farm seems not to be advantageous.

Rodziny rolnicze o niskich dochodach

Wstęp

Okres transformacji systemu społeczno-ekonomicznego przyniósł wielorakie zmiany w życiu polskiego społeczeństwa. Zjawiskiem rodzącym największe reperkusje ze społecznego punktu widzenia były głębokie zmiany w sytuacji dochodowej ludności. Szczególnie dotyczyło ludności rolniczej. W wyniku zmiany układu cen na rynku rolnym¹ oraz wzrostu obciążeń finansowych dochody realne rolników w roku 1990 zmniejszyły się w stosunku do roku 1989 o 51,4%, podczas gdy przeciętne płace realne pracowników najemnych w gospodarce obniżyły się w tym okresie o 24,4%, zaś realna wartość przeciętnej renty i emerytury spadła o 19%. W efekcie liberalizacji makroekonomicznych warunków gospodarowania w 1990 roku dokonał się głęboki spadek dochodów rolniczych, który pogłębiły następne lata. Wystąpiła jednocześnie zasadnicza zmiana w relacjach dochodowych (tzw. parytecie) między ludnością rolniczą a pozostałymi grupami zawodowymi. Porównanie dochodów rolników osiąganych z produkcji rolniczej z płacami pracowniczymi w pierwszej połowie lat dziewięćdziesiątych wskazuje na głęboki dysparytet, sięgający około 50%, podczas gdy w końcu lat osiemdziesiątych relacja ta wynosiła około 70% (Adamowski 1997). Z badań Adamowskiego (1997) wynika, że po roku 1989 spośród wszystkich grup zawodowych największy spadek dochodów dokonał się w rolnictwie. Jednocześnie z gwałtownym spadkiem dochodów w wymiarze absolutnym nastąpiło pogorszenie się sytuacji ekonomicznej rolników wobec innych grup społecznych, czego świadectwem jest obniżający się wskaźnik parytetu dochodów.

Innym zjawiskiem, jakie ujawniło się w rolnictwie wskutek uruchomienia mechanizmów gospodarki rynkowej, jest głębokie rozwarstwienie ekonomiczne rodzin użytkujących gospodarstwa rolne. **Dyferencjacja struktury ekonomicznej rodzin rolniczych** dokonała się z powodu uwarunkowań zewnętrznych, kreowanych przez nowy ład gospodarczy oraz czynników wewnętrznych, tkwiących w nich samych. Dokonując pewnego uproszczenia można przyjąć, że przebieg procesów adaptacyjnych gospodarstw rodzinnych do wymogów gospodarki rynkowej dokonał ich podziału w sposób biegunowy, na „wygranych” i „przegranych”. Należy dodać,

¹Ceny środków produkcji stosowanych w rolnictwie zwiększyły się 9 razy, podczas gdy ceny produktów rolnych wzrosły niespełna 4 razy, w wyniku czego indeks nożyc cen rolnych osiągnął drastycznie niski poziom 42,1 pkt.

że chociaż zbiorowość rodzin i gospodarstw chłopskich podlegała wspólnym, jednakowym bodźcom oddziaływania zewnętrznego przemian, to części z nich udało się odnieść sukces, tj. osiągnąć dobrobyt i wysoki standard życia, drugim zaś przyniosło to degradację ekonomiczną. W proporcjach przynależności gospodarstw do tych grup w sposób zdecydowany przeważają „przegrani”, dla których bilans korzyści i strat wynikających ze zderzenia z gospodarką rynkową okazał się ujemny. Z badań wykonanych w IERiGŻ wynika, że takich gospodarstw w Polsce jest około 1400–1500 tys., czyli bez mała 2/3 całej zbiorowości. Liczebność gospodarstw, które można uznać za beneficjentów transformacji gospodarczej szacowana jest natomiast na około 450–500 tys., tj. 1/4 wszystkich gospodarstw (Woś 1994). Badania i analizy prowadzone przez innych autorów (m.in. Farkowski 1991, Strózek 1991, Adamowski 1996, Stańko i Gralak 1997) potwierdzają tezę o istnieniu głębokich dysproporcji w wysokości uzyskiwanych dochodów pomiędzy grupami gospodarstw. Z przeprowadzonych badań wynika, że rozpiętości dochodu brutto z działalności rolniczej pomiędzy skrajnymi grupami dochodowymi w przeliczeniu na gospodarstwo w 1996 roku były prawie 106-krotne, zaś w przeliczeniu na osobę – 56-krotne (Stańko, Gralak 1997). Natomiast rozpiętość pomiędzy ekstremalnymi grupami pod względem osiąganego dochodu dyspozycyjnego brutto na gospodarstwo była 17-krotna, a na osobę – prawie 9-krotna (Stańko, Gralak 1997).

Wraz z utrwalaniem się w systemie gospodarczym zasad gry rynkowej zjawisko rozwarstwienia ekonomicznego rodzin rolniczych pogłębia się. Proces ten jest zatem równoznaczny z narastaniem strefy ubóstwa na wsi. W ostatnich latach w konsekwencji spadku dochodów ludności rolniczej sfera niskich dochodów i ubóstwa poszerzyła się na niespotykaną dotychczas skalę. Należy jednak wyraźnie podkreślić, że ubóstwo wśród rodzin rolniczych nie jest zjawiskiem nowym. Jest ono bowiem trwale i niejako strukturalnie związane z rolnictwem i z różnym nasileniem występuje na każdym etapie jego rozwoju społeczno-ekonomicznego. W ostatnich latach zjawiskiem nowym jest natomiast wysokie nasilenie się problemu ubóstwa oraz jego jaskrawe współistnienie z grupami o wysokim statusie materialnym. Badania zasięgu ubóstwa w Polsce, przeprowadzone w 1993 r. przez Bank Światowy wykazały, że rolnicy są jedną z grup społecznych szczególnie zagrożonych ubóstwem. Z badań tych wynika, że w latach 1990–1992 w sferze niskich dochodów znajdowała się co druga rodzina rolnicza, podczas gdy w latach 1985–1986 najniższy status materialny posiadała co trzecia rodzina.

W potocznym rozumieniu ubóstwo oznacza niedostatek, brak możliwości zaspokojenia potrzeb, brak warunków dobrego rozwoju. Ubóstwo jest przeciwieństwem dostatku i zamożności, dobrobytu, bogactwa i dobrych możliwości rozwoju. Problem ubóstwa rodzin nie ogranicza się jednak do samej tylko **deprywacji**, czyli braku możliwości zaspokojenia podstawowych potrzeb bytowych wskutek permanentnego niedostatku środków finansowych. Najistotniejszą kwestią jest realizacja funkcji rodzin dotkniętych ubóstwem. Niezaspokojenie podstawowych potrzeb,

stres związany z kłopotami finansowymi, brak możliwości planowania wydatków są tylko niektórymi czynnikami sprzyjającymi pojawieniu się lub pogłębieniu istniejących dysfunkcji rodziny, takich jak nieporadność w wypełnianiu zadań wychowawczych, konflikty w rodzinie, alkoholizm, prostytutka, przestępczość. Ubóstwo jest jedną z najistotniejszych blokad zaspokajania potrzeb nie tylko indywidualnych, ale i zbiorowych. Jest ono zatem także poważną kwestią społeczną. Narastające liczebnie ubóstwo staje się w sprzężeniu zwrotnym czynnikiem hamującym tempo przemian systemowych. Masowość tego zjawiska obciąża ponad miarę słabą gospodarkę funkcjami socjalnymi, a równocześnie wyzwała na szeroką skalę depryzację subiektywną (inaczej relatywny niedostatek), która kreuje postawy negatywne wobec zmian systemowych. Stanowi ono zatem poważną barierę w procesach dostosowawczych polskiej gospodarki, w tym także rolnictwa do wymogów nowoczesnej gospodarki i warunków integracji Polski z Unią Europejską. Nie tylko z tych, ale i wielu innych względów problem ubóstwa zasługuje na najwyższą uwagę.

Celem opracowania jest próba przedstawienia skali i zakresu problemu niskich dochodów wśród rodzin użytkujących gospodarstwa rolne w Polsce. Zagadnieniom tym poświęca się stosunkowo mało uwagi. Na tym tle powstają następujące pytania:

- jaka jest skala i zakres ubóstwa wśród rodzin użytkujących gospodarstwa w rolnictwie?
- jaka jest głębokość ubóstwa?
- jakie jest przestrzenne rozmieszczenie rodzin ubogich?
- jakie są główne źródła dochodów rodzin ubogich i zamożnych?

Materiał i metoda badań

Analiza oparta jest na materiale empirycznym pochodzącym z reprezentacyjnych badań ankietowych gospodarstw rodzinnych dotyczących ich sytuacji produkcyjno-ekonomicznej w roku gospodarczym 1996². Próba badawcza liczyła 261 gospodarstw rodzinnych znajdujących się w 27 wsiach, 25 gminach na terenie 22 województw przynależnych do czterech makroregionów: stołecznego, północno-wschodniego, północnego i środkowozachodniego. Sposób doboru gospodarstw do badań oraz metodyka obliczania podstawowych kategorii produkcyjno-ekonomicznych przedstawiono w oddzielnym opracowaniu (Stańko 1997). Podstawową kategorią ekonomiczną przyjętą do oceny sytuacji dochodowej badanych rodzin był **dochód dyspozycyjny brutto**. Obejmuje on dochody ludności użytkującej gospodarstwa ze wszystkich źródeł (z produkcji, pracy zarobkowej, rent, emerytur, zasił-

²Przeprowadzono je w ramach realizacji projektu badawczego pt. „Dochodowe zróżnicowanie rodzin chłopskich i jego tendencje w gospodarce rynkowej” – Grant nr 5 P06J 022 08 – realizowanego w latach 1995–1998 w Katedrze Polityki Agrarnej i Marketingu SGGW pod kierunkiem prof. dr. hab. Cz. Farkowskiego.

ków itp.). Kategoria ta stanowi sumę dochodów, jakimi może dysponować ludność w określonym czasie. Dochód dyspozycyjny uznawany jest za najważniejszą miarę możliwości zaspokojenia potrzeb rodziny i gospodarstwa. W niniejszym opracowaniu kategorię dochodu dyspozycyjnego wykorzystano także jako miernik do określenia ubóstwa rodzin rolniczych. Podstawową kwestią w badaniach nad ubóstwem jest określenie pewnej wartości granicznej oddzielającej populację ubogich od nie ubogich. Funkcję tę spełniają tzw. **linie** (granice) **ubóstwa**. Istnieje wiele różnych technik i sposobów wyznaczania tych linii. Największe zastosowanie praktyczne znalazły metody normatywne, wykorzystujące różnego rodzaju normy, służące do wyznaczania linii ubóstwa absolutnego (bezwzględnego). Są one ściśle związane z przyjęciem pewnego standardu konsumpcji, a zatem jakiegoś minimum tego, co zaspokaja ludzkie potrzeby. Standard ten oparty jest na pieniężnej wartości koszyka dóbr i usług zaspokajających niezbędne potrzeby człowieka. Podstawową linią stosowaną w definiowaniu ubóstwa bezwzględnego jest **minimum egzystencji**. Zakres i poziom zaspokajania potrzeb według standardu minimum egzystencji wyznacza granicę, poniżej której występuje biologiczne zagrożenie rozwoju psychofizycznego człowieka, a nawet jego życia. Drugą linią mierzącą ubóstwo jest **minimum socjalne**. Wyznacza ono minimalny poziom dochodu pozwalający człowiekowi normalnie funkcjonować w społeczeństwie oraz chroniący go przed ubóstwem. Nie jest to *de facto* linia ubóstwa, ale linia ostrzegająca, że poniżej tej granicy powstaje zagrożenie ubóstwem. Z tego też względu linia ta bywa nazywana standardem minimalnego dochodu³.

W celu uproszczenia analizy w badanej zbiorowości rodzin rolniczych wyodrębniono grupy uzyskujące niskie i wysokie poziomy dochodów dyspozycyjnych w przeliczeniu na osobę. Dla pełniejszego odzwierciedlenia sytuacji rodzin żyjących w sferze niskich dochodów podzielono je na grupy:

I – rodziny skrajnie ubogie, które osiągają dochody dyspozycyjne poniżej linii minimum egzystencji;

II – rodziny żyjące w niedostatku, tj. osiągające dochody poniżej standardu minimum socjalnego.

Do strefy wysokich dochodów (grupa III) zaliczono rodziny uzyskujące dochody dyspozycyjne w przeliczeniu na osobę powyżej dwukrotnej wysokości minimum socjalnego.

Z uwagi na fakt, iż wartości linii ubóstwa wyznaczone są w zależności od liczby osób w gospodarstwie domowym, przy określaniu granic przedziałów klasowych uwzględniono również różne liczebności rodzin rolniczych (tab. 1).

³Wartości obydwu koszyków określone są w Instytucie Pracy i Spraw Socjalnych z uwzględnieniem zmian zachodzących w poziomie kosztów utrzymania gospodarstw domowych. Obliczeń dokonuje się na koniec każdego kwartału, dla miesiąca kończącego kwartał oraz dla warunków przeciętnych w danym roku.

Tabela 1.

Granice przedziałów klasowych wg różnej wielkości rodzin rolniczych (zł)

Grupy dochodowe	Liczba osób w gospodarstwie domowym					
	1	2	3	4	5	6 i więcej
I	do 1998	do 1698	do 1695	do 1698	do 1740	do 1695
II	1998 – 4294,3	1698 – 3575,1	1695 – 3291,6	1698 – 3163,6	1740 – 3126,3	1695 – 3113,4
III	powyżej 8588,6	powyżej 7150,2	powyżej 6583,2	powyżej 6327,2	powyżej 6252,6	powyżej 6226,8

Źródło: Obliczenia własne na podstawie informacji Instytutu Pracy i Spraw Socjalnych dotyczących wysokości minimum egzystencji i minimum socjalnego w drugim półroczu 1995 i pierwszym półroczu 1996 r.

Zgodnie z istotą kategorii minimum egzystencji pierwsza grupa dochodowa obejmuje rodziny żyjące w skrajnej nędzy, w których uzyskiwane dochody nie wystarczają niekiedy na zaspokojenie potrzeb egzystencjalnych. W skład drugiej grupy wchodzi rodziny chłopskie żyjące w warunkach permanentnego niedostatku środków finansowych na zaspokojenie codziennych potrzeb bytowych. W trzeciej grupie znalazły się rodziny uzyskujące wysokie i bardzo wysokie dochody, które pozwalają im na realizowanie stosunkowo wysokiego standardu życia.

Wyniki badań

Podstawą wyodrębnienia w badanej zbiorowości grup rodzin o niskich dochodach był rozkład empiryczny gospodarstw według wysokości dochodu na osobę. Analiza rozkładu empirycznego i granic przedziałów klasowych przedstawionych w tabeli 1 pozwoliła wyodrębnić grupy dochodowe (tab. 2).

Tabela 2.

Struktura wyodrębnionych grup dochodowych rodzin rolniczych wg poziomu dochodu dyspozycyjnego brutto na osobę

Grupy dochodowe	Udział grupy w badanej liczebności (%)	Udział dochodów grupy w dochodach całej zbiorowości (%)
I	15,23	4,56
II	33,60	21,24
III	10,93	28,80
Pozostałe	40,23	45,40
Razem	100,00	100,00

Źródło: Obliczenia własne na podstawie badań wykonanych w ramach realizacji projektu badawczego pod kierunkiem C. Farkowskiego, Grant 5 PO6J02208.

Z podziału badanych gospodarstw na grupy wynika, że rozkład empiryczny rodzin rolniczych według wielkości dochodu na osobę ma charakter asymetryczny, lewoskośny. Oznacza to, że dochody tych rodzin koncentrują się w dolnych przedziałach skali dochodowej. Z rozkładu wynika, że 33,6% badanych rodzin żyje w niedostatku (grupa II), a 15,23% w warunkach skrajnej nędzy (grupa I). Traktując te dwie grupy łącznie można skonstatować, że bez mała połowa rodzin użytkujących gospodarstwa rolne dotknięta jest ubóstwem, to jest uzyskuje dochody poniżej linii minimum socjalnego, z tego prawie 1/3 żyje poniżej linii minimum egzystencji.

Rozmiary przynależności rodzin rolniczych do sfery ubóstwa oraz przyjęcie do jej oszacowania linii minimum socjalnego wskazują, że w tej grupie mamy do czynienia z różnym nasileniem trudności życiowych i różną skalą deprivacji, tj. mniej lub bardziej trwałym niezaspokojeniem istotnych ludzkich potrzeb. Na różne nasilenie trudności życiowych w rodzinach dotkniętych ubóstwem w pewnym stopniu wskazuje zestawienie wielkości opisujących udział wyodrębnionych grup rodzin w liczebności oraz dochodach całej zbiorowości. Udział grupy rodzin żyjących w niedostatku (grupa II) w liczbie rodzin ogółem wynosi 33,6%, zaś w dochodach całej zbiorowości tylko 21,24%, natomiast na rodziny skrajnie ubogie, zagrożone degradacją biologiczną (grupa I), które stanowią 15,23% ogółu, przypada zaledwie 4,56% tych dochodów. Świadczy to o tym, że ubóstwo w grupie pierwszej jest dwukrotnie głębsze aniżeli w grupie drugiej. Odwrotną sytuację można zaobserwować na przeciwnym biegunie skali dochodowej. Na grupę rodzin zamożnych (grupa III) z 10,93-procentowym udziałem w liczbie badanych rodzin przypada 28,8% dochodów ogółem.

Powyższa analiza uwidacznia występowanie bardzo odmiennych proporcji ilościowych między wyodrębnionymi pod względem osiąganego dochodu dyspozycyjnego grupami rodzin rolniczych. Bardziej adekwatny obraz rozwarstwienia ekonomicznego tych rodzin ukazuje wielkość dochodu dyspozycyjnego na jedną osobę w rodzinie, co ilustruje tabela 3.

Dane empiryczne unaoczniają ogromne dysproporcje w wysokości dochodu dyspozycyjnego brutto na jedną osobę pomiędzy wyodrębnionymi grupami docho-

Tabela 3.

Przeciętna wysokość dochodu dyspozycyjnego brutto na 1 osobę według wyodrębnionych grup dochodowych ludności rolniczej (zł)

Grupy dochodowe	Liczba osób w gospodarstwie domowym					
	1	2	3	4	5	6 i więcej
I	1 662,5	926,0	1 055,5	1 010,7	1 422,4	1 179,4
II	3 541,9	3 026,1	2 431,8	2 581,8	2 521,6	2 487,9
III	23 710,4	7 379,1	11 396,7	12 185,0	8 693,4	8 584,1

Źródło: Jak w tabeli 2.

dowymi rodzin w rolnictwie. Pewne różnice w wysokości dochodu daje się zaobserwować także w przekroju rodzin o różnej liczebności. W ocenie skali zróżnicowania dochodowego rodzin istotne znaczenie mają dysproporcje w wysokości dochodów pomiędzy rodzinami najuboższymi i najzamożniejszymi. Z przeprowadzonych obliczeń wynika, że w rodzinach skrajnie biednych na jedną osobę przypada rocznie dochód w wysokości 1227,1 zł, co stanowi 30% wysokości dochodu przeciętnego dla wszystkich badanych rodzin (4095,2 zł). W rodzinach najzamożniejszych natomiast (grupa III), tj. uzyskujących dochód dyspozycyjny powyżej dwukrotnej równowartości linii minimum socjalnego, na osobę przypada rocznie dochód w wysokości 10 780,3 zł, tj. 263,3% dochodu przeciętnego. Rozpiętość pomiędzy skrajnymi grupami dochodowymi jest prawie dziewięciokrotna. Jeśli jednak uwzględnić różne wielkości gospodarstw domowych, to najwyższa skala rozpiętości dochodu pomiędzy skrajnymi grupami dochodowymi obserwowana jest w gospodarstwach jednoosobowych, gdzie jest ponad czternastokrotna, zaś najmniejsza jest w rodzinach pięcioosobowych – sześciokrotna.

Rozmiary ubóstwa rodzin związane są z poziomem dochodów i liczbą osób. A syntetycznym miernikiem tego zjawiska jest **stopa ubóstwa**. Dla badanych rodzin przedstawiono ją w tabeli 4. Obliczono ją jako procentowy udział rodzin żyjących poniżej linii ubóstwa w danej zbiorowości rodzin.

Tabela 4.

Stopa ubóstwa rodzin chłopskich według ich wielkości (%)

Grupy dochodowe	Liczba osób w gospodarstwie domowym					
	1	2	3	4	5	6 i więcej
I	23,08	8,82	5,00	13,33	19,23	20,83
II	15,38	29,4	30,00	31,11	34,62	41,67
I i II	38,46	38,22	35,00	44,44	53,85	62,50

Źródło: Jak w tabeli 2.

Zasięg ubóstwa w badanych rodzinach jest zróżnicowany. Stopa ubóstwa wśród rodzin liczących do czterech osób jest niższa niż przeciętnie, natomiast wśród rodzin większych (pięć i więcej osób) wyższa niż przeciętnie. Należy sądzić, że wynika to z tego, że w rodzinach liczniejszych jest więcej osób pozostających na utrzymaniu (nie posiadających własnych dochodów), w tym szczególnie dzieci oraz osób nie zarobkujących.

Dość charakterystycznie, w świetle przeprowadzonych badań, kształtuje się nasilenie ubóstwa w różnych liczebnie gospodarstwach domowych. W grupie rodzin skrajnie ubogich, to jest żyjących poniżej minimum egzystencji, można mówić o polaryzacji ubóstwa. Najwyższa stopa ubóstwa występuje bowiem wśród rodzin

najmniej i najbardziej liczebnych, a najniższa wśród średnio liczebnych. Z kolei wśród rodzin żyjących w niedostatku (grupa II), tj. mieszczących się pod względem poziomu zaspokojenia potrzeb pomiędzy standardem minimum egzystencji a standardem minimum socjalnego, obserwuje się dodatnią zależność kierunkową między stopą ubóstwa a liczebnością rodziny.

Innym podstawowym miernikiem opisującym sferę niskich dochodów jest **głębokość ubóstwa** zwana też **luką dochodową**. Pokazuje ona, w jakim stopniu poziom życia ubogich odległy jest od granicy ubóstwa, lub też jak „daleko” znajdują się osoby ubogie od linii ubóstwa. Lukę tę w wyrażeniu względnym przedstawiono w tabeli 5. Można ją także obliczyć w zł. Wtedy oznacza ona, jaką minimalną kwotę musiałaby otrzymać rodzina, by osiągnąć linię ubóstwa.

Tabela 5.

Luka dochodowa według różnej wielkości rodzin rolniczych (%)

Grupy dochodowe	Liczba osób w gospodarstwie domowym					
	1	2	3	4	5	6 i więcej
wg linii minimum egzystencji						
I	16,79	45,47	37,73	40,48	18,25	30,42
wg linii minimum socjalnego						
I	61,28	74,09	67,93	68,05	54,50	62,12
II	17,52	15,36	26,12	18,39	19,34	20,09
I i II łącznie	43,78	28,91	32,09	33,29	31,89	34,10

Źródło: Jak w tabeli 2.

Wyniki obliczeń wskazują nie tylko na znaczną rozległość sfery ubóstwa w wśród rodzin chłopskich, ale także na znaczną jego głębokość. Przeciętna głębokość ubóstwa socjalnego, tj. wyznaczonego według linii minimum socjalnego w badanej zbiorowości rodzin, wynosi 36,85%, co oznacza, że dochody rodzin ubogich są o 36,85% mniejsze od granicy ubóstwa.

Głębokość ubóstwa, podobnie jak jego zakres, jest wyraźnie zróżnicowana w zależności od liczby osób w rodzinie. Jednak pomiędzy rozmiarami luki dochodowej a wielkością rodziny, w przeciwieństwie do stopy ubóstwa, trudno jest dopatrzeć się jakiegokolwiek współzależności. Przyjmując granicę ubóstwa równą linii minimum socjalnego, okazuje się, że najgłębszym ubóstwem wśród rodzin w rolnictwie (grupa I i II) dotknięte są osoby samotnie prowadzące gospodarstwa rolne. Prawie co czwarta z tych rodzin, by wydostać się z ubóstwa musiałaby bez mała podwoić swoje dochody, natomiast w pozostałych grupach rodzin, dochody te musiałby się zwiększyć w granicach 40,66–51,75%. W grupie ubóstwa egzystencjalnego (grupa I) największa luka dochodowa występuje w przypadku rodzin dwuosobowych (45,5%). Aby rodziny te mogły opuścić sferę skrajnej biedy, konieczny jest prawie

dwukrotny wzrost dochodu dyspozycyjnego na jedną osobę, natomiast w celu osiągnięcia standardu życia wyznaczonego przez linię minimum socjalnego, dochód ten musiałby wzrosnąć prawie czterokrotnie. Relatywnie w najmniejszym stopniu głębokość ubóstwa egzystencjalnego występuje w rodzinach jednoosobowych.

Ubóstwo rodzin rolniczych w ujęciu przestrzennym

Sytuacja dochodowa rodzin rolniczych w Polsce jest silnie zróżnicowana terytorialnie. Wysokość uzyskiwanych dochodów, a przez to warunki życia ludności w znacznej mierze zależą od warunków przyrodniczo-klimatycznych oraz poziomu rozwoju gospodarczego regionu. Pod tym względem Polska jest krajem o znacznym zróżnicowaniu regionalnym. Wraz z reformowaniem gospodarki pogłębiają się różnice międzyregionalne, np. między regionami dobrze zorganizowanego rolnictwa w Wielkopolsce i na Kujawach a zdewastowanymi obszarami po byłych PGR. Zróżnicowanie przestrzenne wsi i rolnictwa w Polsce znajduje bezpośrednie przełożenie na dysproporcje w sytuacji dochodowej i rozpiętości w poziomie życia ludności. Ludność zamieszkująca regiony zacofane, niedorozwinięte ma gorsze warunki bytowe i ograniczone możliwości pozyskiwania dochodów.

Jednym ze sposobów oceny sytuacji ekonomicznej gospodarstw w poszczególnych regionach może być rozległość sfery niskich dochodów wśród rodzin rolniczych.

Tabela 6.
Stopa ubóstwa rodzin chłopskich w ujęciu przestrzennym

Grupy dochodowe	Średnie dla zbiorowości	Makroregiony			
		stołeczny	północno-wschodni	północny	środkowo-zachodni
I	15,23	18,09	14,00	31,82	8,89
II	33,60	35,10	42,00	27,27	28,89
I i II	48,83	53,19	56,00	59,09	37,78

Źródło: Jak w tabeli 2.

W badanej populacji różnice regionalne można przedstawić tylko na podstawie czterech makroregionów. W badanych makroregionach niższa stopa ubóstwa występuje jedynie w środkowo-zachodnim, a pozostałych wynosi 53–59%. Makroregion północny charakteryzuje się największą stopą ubóstwa, wynoszącą prawie 32%. Jest to ponad dwukrotnie więcej niż przeciętnie. W pozostałych makroregionach stopa ubóstwa egzystencjalnego jest zbliżona do przeciętnej w zbiorowości. Najniższy jej poziom, wynoszący niespełna 8,9%, występował w makroregionie środkowo-

zachodnim. Oznacza to, że w tym makroregionie co jedenasta rodzina boryka się na co dzień z ubóstwem.

Zróźnicowanie rodzin rolniczych ze względu na wysokość dochodu dyspozycyjnego na osobę wpływa na wielkość luki dochodowej rodzin. Pomiedzy wielkością luki dochodowej (wskaźnikiem głębokości ubóstwa) a wysokością dochodu dyspozycyjnego zachodzi określona zależność, im niższy jest poziom dochodu na osobę w rodzinie, tym bardziej jest ona oddalona od granicy ubóstwa, a tym samym występuje większa luka dochodowa. Głębokość ubóstwa rodzin w badanych makroregionach przedstawiono w tabeli 7.

Tabela 7.

Głębokość ubóstwa rodzin chłopskich w ujęciu przestrzennym

Grupy dochodowe	Średnia dla zbiorowości	Makroregiony			
		stołeczny	północno-wschodni	północny	środkowo-zachodni
wg linii minimum egzystencji					
I	30,04	32,11	32,90	17,74	33,90
wg linii minimum socjalnego					
I	64,20	65,26	65,66	57,90	66,17
II	24,45	22,87	26,68	28,60	23,68
I i II	38,85	37,28	36,42	44,38	33,68

Źródło: Jak w tabeli 2.

Największy wskaźnik głębokości ubóstwa wyznaczonej przez linię minimum socjalnego występuje w makroregionie północnym. Wysoki poziom luki dochodowej w tym regionie (44,38%) sprzężony jest z wysoką stopą ubóstwa (59,09%). Charakterystyczną cechą obserwowaną w makroregionie północnym jest stosunkowo niewielka głębokość ubóstwa egzystencjalnego (grupa I), wynosząca 17,74% (tab. 7) przy jednoczesnej bardzo wysokiej jego rozległości wynoszącej 31,82% (tab. 6). W pewnym uproszczeniu można zatem stwierdzić, że choć frakcja ubóstwa egzystencjalnego wśród rodzin chłopskich w tym makroregionie jest bardzo duża, to zdecydowana większość tej ludności żyje tuż poniżej granicy minimum egzystencji. Do wydostania się ze sfery skrajnego ubóstwa, tj. wyznaczonego linią minimum egzystencji, rodziny te potrzebują około 18-procentowego wzrostu dochodu dyspozycyjnego. W celu osiągnięcia standardu minimum socjalnego natomiast wzrost dochodów w tych rodzinach musiałby wynieść około 58%, czyli musiałyby one ulec co najmniej podwojeniu. W pozostałych trzech makroregionach, tj. stołecznym, północno-wschodnim oraz środkowozachodnim wysokości wskaźnika głębokości ubóstwa rodzin chłopskich są do siebie zbliżone, wobec czego regionalne rozpięto-

ści dotyczące luki dochodowej są minimalne. Dotyczy to zwłaszcza rodzin żyjących w skrajnym ubóstwie (grupa I), gdzie rozpiętości te sięgają jednego punktu procentowego. W przypadku rodzin żyjących w niedostatku natomiast (grupa II) wysokość luki dochodowej w przekroju regionalnym nieznacznie odbiega od średniej w całej zbiorowości – przeciętne odchylenie wynosi 2,65 punktu procentowego. Generalnie należy stwierdzić, iż głębokość ubóstwa we wszystkich makroregionach jest bardzo duża i oscyluje od 33,68% w makroregionie środkowozachodnim do 44,38% w makroregionie północnym. Skala i głębokość ubóstwa rodzin może wynikać z różnych przyczyn. Jedną z nich mogą być źródła uzyskiwania dochodów.

Źródła uzyskiwania dochodu dyspozycyjnego w rodzinach ubogich i zamożnych

W skrajnych pod względem sytuacji dochodowej grupach rodzin rolniczych występują różne mechanizmy tworzenia oraz podziału dochodów. Generalnie można stwierdzić, iż dochody rodzin zamożnych powstają w efekcie prowadzenia działalności rolniczej, natomiast dochody rodzin ubogich tworzone są pod przemożnym wpływem świadczeń socjalnych. Z kolei odmienności w podziale osiągniętego dochodu sprowadzają się głównie do różnic w swobodzie dysponowania nim, przy czym rodziny zamożne posiadają znacznie większy zakres tej swobody aniżeli rodziny ubogie. Ponadto w rodzinach zamożnych uzyskiwane dochody pełnią zarówno funkcję konsumpcyjną i akumulacyjną, zaś dochody ludności biednej nie realizują w pełni nawet funkcji konsumpcyjnej, bowiem ich siła nabywcza nie wystarcza częstokroć na zakup niezbędnych artykułów powszechnego użytku, zaspokajających potrzeby pierwszego rzędu. Wynikają stąd także krańcowo różne funkcje użyteczności dochodów w tych grupach rodzin. Te same poziomy dochodów mają bowiem różną użyteczność dla różnych pod względem zamożności grup rodzin. Przykładowo, dochód na poziomie linii minimum socjalnego dla ludności żyjącej w skrajnym ubóstwie i zagrożonej permanentną deprywacją, oznaczał będzie radykalną poprawę poziomu życia, ucieczkę od codziennej walki o przetrwanie i zachowanie biologicznego bytu. Z kolei użyteczność dochodu na takim poziomie dla ludności żyjącej w warunkach dobrobytu jest niewielka, gdyż pozwala on na zaspokojenie tylko części jej potrzeb i jest dalece niewystarczający do osiągnięcia realizowanego modelu (standardu) życia.

Powyższe wywody prowadzą do wniosku, że dochody, którymi dysponują rodziny rolnicze posiadają krańcowo odmienną specyfikę w zależności od osiąganego przez nie poziomu dobrobytu.

Ogólny pogląd na skalę dysproporcji w sytuacji materialnej pomiędzy rodzinami biednymi i bogatymi dają osiągane przez nie wysokości dochodów dyspozycyjnych. Dane liczbowe charakteryzujące te różnice przedstawiono w tabeli 8.

Tabela 8.

Poziom dochodu dyspozycyjnego netto w skrajnych grupach dochodowych rodzin chłopskich (zł)

Grupy dochodowe	Dochód dyspozycyjny netto		
	na gospodarstwo domowe	na osobę w rodzinie	na osobę pełnozatrudnioną
I	4 570,7	933,3	2 233,8
II	10 181,1	2 140,8	6 053,5
III	33 143,1	8 360,4	16 204,1
Średnia w zbiorowości	12 953,2	2 787,4	7 035,0

Źródło: Jak w tabeli 2.

Różnice w poziomie dochodu dyspozycyjnego netto pomiędzy rodzinami skrajnie ubogimi (grupa I) a zamożnymi (grupa III) kształtują się jak 1:7,25. Dochód dyspozycyjny w grupie I był 2,2 razy mniejszy niż w grupie II i 2,8 mniejszy niż przeciętnie. Z kolei w rodzinach zamożnych dochód dyspozycyjny netto kształtował się na poziomie 2,56 razy większym niż przeciętnie oraz 3,26 razy większym niż w grupie II. Nieco większe różnice występują w poziomie dochodu dyspozycyjnego w przeliczeniu na osobę w gospodarstwie. Rodziny z I grupy osiągały dochód na osobę dziewięciokrotnie mniejszy niż rodziny zamożne oraz prawie trzykrotnie mniejszy od poziomu przeciętnego.

W zdecydowanej większości rodzin rolniczych dochody dyspozycyjne pochodzą z kilku źródeł. Tylko dla co dziesiątej rodziny jedynym źródłem utrzymania jest dochód z działalności rolniczej. Strukturę dochodu dyspozycyjnego w wyodrębnionych grupach dochodowych rodzin przedstawiono w tabeli 9.

Tabela 9.

Struktura dochodu dyspozycyjnego netto w badanych grupach dochodowych rodzin (%)

Grupy dochodowe	Dochód dyspozycyjny netto według źródeł pochodzenia							
	działalność rolnicza	sprzedaż majątku	poza-rolnicza działalność gospod.	praca poza gospodarstwem	świadczenia socjalne	inne		
					renty i emerytury	zasiłki dla bezrob.	zasiłki socjalne	
I	21,73	0,39	0,76	20,43	47,12	2,81	5,78	0,97
II	27,16	0,94	2,26	26,62	38,92	2,72	1,10	0,94
III	73,45	2,53	0,67	10,49	11,78	0,96	0	0,12
Przeciętnie	44,35	1,64	1,65	22,24	27,35	1,55	0,95	0,27

Źródło: Jak w tabeli 2.

Z danych empirycznych wynika, że są trzy główne źródła dochodów ludności użytkującej gospodarstwa rolne. Należą do nich: działalność rolnicza, świadczenia socjalne oraz praca poza gospodarstwem. Waga wymienionych strumieni dochodów jest różna w grupach rodzin. Dochód z działalności rolniczej największe znaczenie ma dla rodzin zamożniejszych (grupa III), gdzie z tego źródła pochodzi prawie 3/4 dochodu rodzin. Pozostała część dochodów (26,55%) tych rodzin pochodziła natomiast spoza gospodarstwa, przy czym 12,74% ze świadczeń socjalnych, zaś 10,5% z pracy zarobkowej⁴ i innych źródeł 3,32%. Taka struktura źródeł pochodzenia dochodów dyspozycyjnych tej grupy ludności oznacza, że rodziny zamożne opierają swój byt przede wszystkim na dochodzie z działalności rolniczej. Zgoła odmienna jest sytuacja w odniesieniu do rodzin ubogich. Warunki bytowe tych rodzin kształtowane są pod dominującym wpływem dochodów spoza gospodarstwa. W rodzinach skrajnie ubogich (grupa I) z tego źródła pochodziło 78,27%, a z działalności rolniczej tylko 21,73%. Podobny relatywny układ tych wskaźników kształtuje się także w rodzinach żyjących w niedostatku (grupa II). Podkreślić trzeba, że o wielkości dochodu w rodzinach skrajnie ubogich w ponad połowie (55,71%) decydują świadczenia socjalne, głównie poziom pobieranych emerytur i rent. Otrzymywane świadczenia socjalne są dominującym źródłem dochodu dla ponad 30% rodzin użytkujących gospodarstwa rolne (Stańko, Gralak 1997).

Rodziny skrajnie ubogie, oprócz świadczeń emerytalno-rentowych, otrzymują pewne, stosunkowo niewielkie (5,8%) wsparcie w postaci zasiłków socjalnych, albowiem uzyskane przez nie dochody są niższe od linii minimum egzystencji, czyli występuje u nich zagrożenie bytu biologicznego, wobec tego mają prawnie zagwarantowaną pomoc socjalną ze strony państwa⁵. Do udzielania świadczeń pomocy społecznej zobligowane są zarówno organy administracji rządowej, ale także administracji samorządowej, które współpracują w tym zakresie z organami społecznymi, związkami wyznaniowymi, stowarzyszeniami o charakterze charytatywnym, fundacjami oraz osobami fizycznymi. Pomoc finansowa sprowadza się głównie do przyznania zasiłku stałego, okresowego lub celowego oraz jednorazowego zasiłku celowego na usamodzielnienie się osoby lub rodziny. Natomiast wśród form świadczeń w naturze należy wymienić m.in. przywóz opału, drobne remonty, bezpłatne obiady, przydział odzieży czy żywności.

Znacznie mniejsze znaczenie niż świadczenia socjalne w strukturze dochodów rodzin ubogich mają dochody z pracy zarobkowej. W rodzinach biednych (grupa II) z pracy poza gospodarstwem pochodziła czwarta część ich dochodu dyspozycyjnego, natomiast w rodzinach skrajnie ubogich (grupa I) – piąta część tego dochodu.

⁴Praca zarobkowa jest określeniem umownym, które obejmuje łączne dochody ze stałej, sezonowej i dorywczej pracy zawodowej poza obrębem gospodarstwa.

⁵Ustawa z 29 listopada 1990 r. o pomocy społecznej, DzU nr 87, poz. 506 z późniejszymi zmianami; tekst jednolity DzU z 1993 r. nr 13, poz. 60.

Wpływ pracy zarobkowej na poziom dochodu dyspozycyjnego rodzin ubogich jest porównywalny z udziałem działalności rolniczej.

Podsumowując powyższe wyniki badań należy stwierdzić, że istnienie różnych poziomów zamożności rodzin w rolnictwie oznacza jednocześnie bardzo odmienne strategie ich postępowania. Sytuacja materialna rodzin ubogich, w odróżnieniu od zamożnych, kształtowana jest głównie przez dochody spoza gospodarstwa. Specyfiką tych dochodów jest to, że są otrzymywane w gwarantowanych przedziałach czasowych i w stałej bądź przewidywalnej wielkości. Ponadto są to dochody ściśle adresowane do określonej osoby w rodzinie. Podział dochodów spoza gospodarstwa dokonuje się, w różnych oczywiście proporcjach, między gospodarstwem rolnym, potrzebami rodziny i osobistymi potrzebami wnoszącego zewnętrzną wkład finansowy członka rodziny. Istotnym elementem strategii dochodowych rodzin ubogich jest dążenie raczej do łagodzenia wahań dochodu, aniżeli do maksymalizowania jego wielkości. Obrazowo przedstawił to rosyjski ekonomista Czajanow, porównując biedne gospodarstwo chłopskie do człowieka zanurzonego po szyję w wodzie, którego może zatopić nawet najmniejsza fala. Dla gospodarstwa korzystniejsze jest zatem uzyskanie niższej produkcji aniżeli wyższej, jednakże wiążącej się ze znaczącym ryzykiem. Odminną strategię pozyskiwania dochodu realizują rodziny zamożniejsze, dla których warunki dobrobytu kreowane są przez dochód z działalności rolniczej. Jego istotą jest głównie to, że jest on wypracowany przez całą rodzinę, zaś jego wielkość i terminy uzyskiwania najczęściej nie są gwarantowane, a wręcz przeciwnie – obciążone są znacznym ryzykiem związanym ze zmiennością produkcji i cen oraz możliwościami sprzedaży towarów. Rozmiary dochodu rolniczego wynikają jednak nie tylko z opłacalności produkcji, jej skali i intensywności, ale są także efektem racjonalności gospodarowania, będącej odbiciem pracy kierowniczej i wykonawczej. U podstaw strategii minimalizacji ryzyka następstw spadku wielkości dochodu rolniczego leży nie tylko wielokierunkowość produkcji, ale także swoiste asekurowanie się przez zabezpieczenie sobie pewnych stałych dochodów spoza gospodarstwa.

Wnioski

1. Przeprowadzone badania wskazują na duże różnice w poziomie dochodu dyspozycyjnego na jedną osobę pomiędzy rodzinami w rolnictwie. Prawie co druga rodzina użytkująca gospodarstwo rolne uzyskuje dochody poniżej linii minimum socjalnego, natomiast co szósta żyje w warunkach skrajnej nędzy, gdyż uzyskuje dochody poniżej linii minimum egzystencji.

2. Zasięg ubóstwa uzależniony jest wyraźnie od wielkości rodziny. Im liczniejsza jest rodzina, tym większa stopa ubóstwa. W rodzinach liczących do czterech osób stopa ubóstwa wynosi średnio 7%, zaś w rodzinach liczących 6 i więcej osób wskaźnik ten wynosi aż 62,5%.

3. Ubóstwo rodzin w rolnictwie charakteryzuje się znaczną głębokością, co oznacza, że do wyjścia rodzin ubogich ze sfery ubóstwa konieczny jest znaczący wzrost ich dochodów – przeciętnie o około 40%. Najgłębszym ubóstwem dotknięte są osoby samotnie prowadzące gospodarstwo rolne. Statystycznie rzecz biorąc, co czwarta z tych rodzin w celu wydostania się z ubóstwa musiałaby podwoić swoje dochody.

4. Rozwarstwienie dochodowe rodzin rolniczych jest zróżnicowane przestrzennie. Największą skalą zróżnicowania tych rodzin pod względem wysokości dochodów charakteryzuje się makroregion północny. Rodziny najzamożniejsze uzyskują tam 13,5-krotnie wyższe dochody, aniżeli rodziny najuboższe. Najmniejsze zróżnicowanie dochodowe występuje natomiast w makroregionie stołecznym. Z kolei największa rozległość ubóstwa, zwłaszcza egzystencjalnego ma miejsce w makroregionie północnym, gdzie co trzecia rodzina żyje w warunkach skrajnego ubóstwa, natomiast najmniejsze nasilenie problemu ubóstwa obserwuje się w makroregionie środkowozachodnim.

5. Pomiedzy rodzinami o skrajnych warunkach materialnych obserwuje się znaczne różnice pod względem źródeł pozyskiwania dochodów. W rodzinach zamożnych najważniejszym źródłem dochodów jest działalność rolnicza, przynosząca 3/4 ich dochodów dyspozycyjnych. Z kolei warunki bytowe rodzin ubogich kształtowane są przede wszystkim pod wpływem dochodów spoza gospodarstwa, a szczególnie otrzymywanych świadczeń socjalnych.

Literatura

- ADAMOWSKI Z.: Dochody w rolnictwie indywidualnym w latach 1993–1996, *Biuletyn Informacyjny ARR*, 3 (69), 1997.
- FARKOWSKI C.: Dochodowe zróżnicowanie rodzin chłopskich, Wyd. SGGW, 1991.
- SAJKIEWICZ B.: Informacje o wysokości minimum socjalnego i minimum egzystencji, IPiSS, Warszawa (maszynopis), 1997.
- STAŃKO S. Metoda i organizacja badań gospodarstw indywidualnych w 1996 r. Katedra Ekonomiki Rolnictwa SGGW, Warszawa (maszynopis), 1997.
- STAŃKO S., GRALAK A.: Zróżnicowanie dochodów z produkcji rolniczej ludności użytkującej gospodarstwa rolne w 1996 r., *Biuletyn Informacyjny ARR*, (72), 1997a.
- STAŃKO S., GRALAK A.: Poziom, struktura i zróżnicowanie dochodu dyspozycyjnego ludności użytkującej gospodarstwa rolne w 1996 r, *Biuletyn Informacyjny ARR*, 7 (73), 1997 b.
- STRUŻEK B.: Zróżnicowanie sytuacji dochodowej rolników indywidualnych w świetle danych z ankiety IERiPA przeprowadzonych w 1987 r. [W:] Zróżnicowanie dochodowe rodzin rolniczych w Polsce, Symposium naukowe, Warszawa, 1994.
- WOŚ A.: Tendencje rozwoju polskiego rolnictwa w warunkach rynkowych, *Prace Instytutu Rozwoju Gospodarczego SGH*, 37, Warszawa, 1994.

Farm Families with Low Incomes

Abstract

The research comprises an analysis of scale and scope of low income level consequences in agricultural households in 1996. For the purpose of the analysis, agricultural holdings are allocated to two groups of poverty on the basis of disposable income level. First one consists holdings with disposable income per person below an adequate income level (so called minimum-subsistence income); the second one – holdings with income per member of family below minimum social income.

The outcome of the study shows that on average 48.83 per cent of families operating agricultural holdings lives in poverty, of which 33.6 per cent in misery and 15.23 per cent in extreme poverty.

Poverty widespread differs according to the number of family members, by regions and sources of income. Single people working on farms are most stuck below a poverty line. Poverty is more common in the north macroregion of Poland, however in the central-west macroregion of the country it is observed to be the least extended.

Main source of income in poor families constitute social payments (pensions, retirement benefits, social benefits) amounted to 55.7 per cent of their disposable income, off-farm work and agricultural activity (20.43 and 21.73 per cent respectively). Better situated farm families earn their living first of all by agricultural activity, that brings them 73.45 per cent of their disposable income. Both social payments and paid employment are supplementary sources of their income (11.78 and 10.49 per cent respectively).

Anna Woźniak

Katedra Doradztwa Rolniczego SGGW

Wybrane problemy kształcenia i doskonalenia kadry dla doradztwa rolniczego w wybranych krajach

W okresie dziesiątek lat istnienia i działania rolniczych służb doradczych w ich celach, zadaniach i strukturach następowało wiele zmian, jednak zawsze najważniejszymi ogniwami procesu upowszechniania wiedzy i postępu byli: pracownik służby doradczej (doradca) i jego partner – klient (rolnik). Próbując określić wspólną dla wielu krajów rolę doradcy rolniczego można by stwierdzić, że spełnia on jednocześnie kilka ważnych funkcji:

- jest fachowcem pomagającym rozwiązać trudne problemy i podjąć ważne decyzje;
- jest osobą, która informuje o nowościach i uczy jak je wprowadzać do danego gospodarstwa;
- jest organizatorem zarówno produkcji rolnej, jak i różnego rodzaju kursów i szkoleń dla rolników;
- jest inicjatorem nowych rozwiązań i pomysłów;
- jest popularyzatorem wiedzy – nie tylko rolniczej;
- jest wreszcie działaczem w lokalnej społeczności wiejskiej, autorytetem i partnerem dla rolników.

Aby doradca mógł podołać tym wszystkim obowiązkom i zadaniom, musi nie tylko posiadać rzetelną wiedzę i duże doświadczenie, ale także wciąż na nowo doskonalić swoje kwalifikacje.

Wdrażanie zasad gospodarki rynkowej do polskiego rolnictwa, jego modernizacja oraz adaptacja do wymogów układu stowarzyszeniowego z Unią Europejską stawia wiele nowych wymagań przed doradztwem rolniczym. Aby mogła się dokonać integracja rolnictwa, konieczne jest bowiem skuteczne doradztwo, mające na celu przede wszystkim zmianę zachowań i postaw rolników – producentów i przetwórców. Proces ten wymaga wysokich umiejętności ze strony doradcy, który obok fachowej wiedzy rolniczej (technologicznej) musi również mieć dostateczną wiedzę z zakresu funkcjonowania rynku rolnego, marketingu produktów rolnych, spółdzielczości, przedsiębiorczości, zarządzania, finansowania, bankowości i prawa, a także umiejętności metodyczne w zakresie komunikowania się z rolnikami i mieszkań-

cami wsi, motywowania do działań innowacyjnych oraz korzystania z informacji rynkowej.

Rozwijający się w Polsce system doradztwa oraz proces transformacji rynkowej i restrukturyzacja wsi spowodowały również rozszerzenie zakresu zadań i świadczonych usług. Do doradztwa rolniczego wprowadzone zostały m.in. takie zagadnienia, jak: dodatkowe oraz alternatywne źródła dochodów i związany z tym rozwój drobnej przedsiębiorczości, wspieranie różnych form organizacji branżowych i stowarzyszeń, rozwój organizacji młodzieżowych, poprawa warunków socjalnych i zapobieganie bezrobociu, ochrona środowiska naturalnego i produkcja zdrowej żywności, rozwój obszarów wiejskich i infrastruktury na wsi.

Tak szeroko zakrojone cele i zadania mogą być zrealizowane tylko przy udziale kompetentnej i dobrze przygotowanej kadry doradczej, a ten warunek z kolei może być spełniony przez sprawny, dobrze zorganizowany system doskonalenia zawodowego kadr na potrzeby doradztwa rolniczego.

Warto więc prześledzić, jak w niektórych krajach posiadających rozwinięte systemy doradztwa na potrzeby rolnictwa oraz długoletnie tradycje działalności w tej dziedzinie rozwiązywane są problemy kształcenia i doskonalenia zawodowego służby doradczej, a pozytywne wzorce wykorzystać w naszym kraju.

Niemcy

W Niemczech istnieje obok siebie kilka pionów doradztwa rolniczego¹:

a) doradztwo państwowe istniejące prawie we wszystkich okręgach i połączone najczęściej ze szkołami rolniczymi;

b) doradztwo prywatne działające przez:

- kółka doradcze – finansowane całkowicie lub częściowo ze składek członków (producentów rolnych),
- związki chłopskie, wspólnoty i koła robocze,
- doradztwo w ramach wolnego zawodu – prowadzone przez pojedynczych specjalistów na podstawie umów (także prywatne towarzystwa i biura doradcze),
- doradztwo prowadzone przez spółdzielnie, handel i przemysł,
- doradztwo prowadzone przez organizacje i związki rolników.

Kształcenie pracowników służby doradczej oraz nauczycieli przedmiotów rolniczych i kierowników administracji rolnej odbywa się na specjalistycznych kierunkach szkół wyższych. Ponadto wymagane jest także dwuletnie wykształcenie dodatkowe kończące się egzaminem państwowym, które obejmuje: szkolenie peda-

¹H. Buerman: Doradztwo rolnicze w Niemczech. *Zagadnienia Doradztwa Rolniczego* 1996, nr 3, s. 15-29.

gogeniczną, praktykę dydaktyczną w szkole rolniczej oraz praktykę w administracji rolniczej i doradztwie. Doksztalaniem kadry doradczej zajmują się pracownicy dydaktyczni z instytucji centralnych (np. Ministerstwo Rolnictwa) wspierani przez wykładowców szkół wyższych, specjalistów z instytutów badawczych oraz fachowców z administracji i praktyki rolniczej.

Kursy doksztalające są najczęściej tygodniowe, obejmują tematykę specjalistyczną i dają uczestnikom możliwość brania w nich aktywnego udziału przez takie metody, jak: ćwiczenia, opracowywanie przykładów czy sprawozdanie z uczestnictwa. Celem tych form doksztalania jest nauczenie doradców takich umiejętności, jak:

- przekazywanie większej ilości wiedzy,
- ćwiczenie skutecznego przyswajania wiedzy,
- sprawdzanie praktycznego zastosowania wiedzy i informacji,
- motywowanie personelu ośrodka (innych doradców),
- skuteczniejsze kontrolowanie własnej pracy,
- planowanie coraz lepszej współpracy z urzędami rolniczymi,
- promowanie i sprzyjanie stosowaniu aktywnych metod w doradztwie rolniczym.

Kursy doksztalające organizowane na płaszczyźnie krajów związkowych uzupełniane są przez różne formy szkoleń na płaszczyźnie federalnej i międzynarodowej. Kształcenie kadr doradców współpracujących z kołami doradczymi² obejmuje natomiast – obok półtorarocznego kursu zakończonego egzaminem – różne formy doskonalenia zawodowego doradców. Najczęściej są to zajęcia seminaryjne prowadzone przez regionalne organizacje, np. Seminaria Doradztwa Rolniczego, których celem jest uzupełnienie fachowych wiadomości, zdobycie nowych umiejętności oraz rozbudzenie innowacyjnego myślenia uczestników.

Szczególnie wysokie wymagania są stawiane przed pracownikami służby doradczej w przypadku doradztwa socjalno-ekonomicznego, czyli bezpośrednio dotyczącego gospodarstwa rodzinnego w szerokim tego słowa znaczeniu. Doradztwo to obejmuje sferę produkcyjną, gospodarstwo domowe, rodzinę i wszelkie uwarunkowania społeczne, łącznie z przekwalifikowaniem i zdobywaniem nowego zawodu. Konieczne jest więc w tym przypadku prowadzenie doradztwa indywidualnego, co wymaga od doradcy dużo większego nakładu czasu niż w przypadku doradztwa grupowego, ale przede wszystkim dodatkowych umiejętności i kwalifikacji, takich jak³:

²K. Krzyżanowska: Doradztwo rolnicze na przykładzie działalności kół doradczych izby rolniczej w Hannoverze. *Zagadnienia Doradztwa Rolniczego* 1995, nr 4, s. 25–29

³B. Leśniak: Doradztwo socjalno-ekonomiczne w Niemczech. *Zagadnienia Doradztwa Rolniczego* 1996, nr 1, s. 24–34.

- rozpoznanie sytuacji rodziny rolniczej, n jej gospodarstwa oraz powiązań i wzajemnych relacji między realiami gospodarczymi i socjalnymi,
- rozpoznania predyspozycji rolnika oraz wycucia jego osobowości i osobistych zdolności, celem diagnozowania i umiejętnego postępowania w zakresie doboru metod doradczych, które dostarczyłyby rolnikowi możliwie najwięcej przesłanek do podjęcia samodzielnej decyzji i uzyskania sukcesu.

Do sprostania tym wymaganiom konieczne są wysokie kwalifikacje zawodowe oraz chęć pomocy rolnikowi i zrozumienia go. Wszyscy doradcy, a w szczególności specjaliści z zakresu doradztwa socjalno-ekonomicznego powinni cechować się dojrzałością i pewnością siebie, a także uzdolnieniem do wsłuchiwania się w troski i pomysły swego partnera-rolnika.

W celu ciągłego podnoszenia swej wiedzy oraz umiejętności fachowych i metodycznych doradcy muszą uczestniczyć w wybranych przez siebie szkoleniach, które dotyczą np. metodycznego prowadzenia rozmowy doradczej oraz dbać o zdobywanie wciąż nowych informacji przez samokształcenie. Bardzo przydatne okazują się też umiejętności prowadzenia rozmowy doradczej z rolnikiem, w trakcie której doradca może poznać wyłaniające się problemy rodziny rolniczej. W tym celu doradca musi zgłębić w trakcie szkolenia nie tylko metodykę, ale także psychologię rozmowy doradczej.

USA⁴

Początki działalności służb doradczych w amerykańskim rolnictwie łączą się z ustawą Smitha-Levera (1914), która m.in. stworzyła możliwość finansowania doradztwa prowadzonego przez Land Grant Uniwersytety z różnych źródeł (fundusze federalne, stanowe, lokalne i inne). Land Grant Uniwersytety, w odróżnieniu od innych szkół wyższych, posiadają stacje doświadczalne i eksperymentalne oraz prowadzą działalność doradczą. Dla rolników państwowe doradztwo jest w USA bezpłatne. W organizacji służb doradczych można wyróżnić trzy szczeble: ogólnokrajowy – federalny, stanowy i lokalny – gminny. Doradcy pracują jako:

- pracownicy dydaktyczni – prowadzący głównie zajęcia ze studentami,
- pracownicy naukowo – badawczy,
- pracownicy doradztwa rolniczego.

⁴Konferencja Krajowej Rady Doradztwa Rolniczego. Wyd. CDiEWR, Poznań 1993, 9–17, E. Kmita, E. Matuszak: Doradztwo rolnicze w USA na przykładzie stanów Indiana, Illinois i Pensylwania. Zagadnienia Doradztwa Rolniczego 1995, nr 3, s. 67–76 oraz I. Sikorska-Wolak: Kształcenie i doskonalenie pracowników służby doradczej w wybranych krajach *Oświata Dorosłych* 1988, nr 10, s. 622–623.

Pracownicy ze szczebla ogólnokrajowego są wspierani przez doradców zatrudnionych w Rejonowych i Gminnych Biurach Doradczych. Główne programy doradcze realizowane na szczeblu gmin obejmują cztery obszary:

- 1) rolnictwo (postęp w technologiach produkcji, ekonomika, organizacja i bezpieczeństwo pracy, ekologia itp.),
- 2) wiejskie gospodarstwo domowe,
- 3) programy edukacyjne dla młodzieży (głównie programy 4H),
- 4) rozwój społeczności lokalnej i sprawy socjalne mieszkańców wsi.

Oprócz doradztwa państwowego usługi w tym zakresie świadczą także: biura farmerskie, dealerzy środków do produkcji rolnej, organizacje spółdzielcze, prywatne organizacje doradcze.

Na wszystkich poziomach (stanowym, regionalnym i gminnym) istnieją Społeczne Rady Doradcze, które pomagają doradcom w identyfikowaniu i rozwiązywaniu problemów, realizowaniu programów doradczych i aktywizowaniu rolników. Pełnią również funkcję kontrolną w stosunku do państwowych służb doradczych, a także dbają o niezbędne wsparcie finansowe dla organizacji doradczej. Na terenie kilku stanów w miejsce gminnych biur doradczych utworzono centra edukacyjno-doradcze zatrudniające grupy wykładowców określonych specjalności zależnie od potrzeb regionalnych. Centrom tym podlegają mniejsze jednostki organizacyjne zwane UNIT, które tworzy jedna lub kilka gmin. Podstawową załogę UNIT stanowią: kierownik, pracownik terenowy i sekretarka, a w miarę możliwości finansowych dodatkowo asystent ds. programów i wykładowca.

Od kandydatów na doradców wymaga się wykształcenia w zakresie nauk rolniczych, a także podnoszenia kwalifikacji na różnego typu kursach specjalistycznych z zakresu najnowszych wyników badań oraz metodologii pracy upowszechnieniowej, która w dużym stopniu uwzględnia wiedzę z psychologii społecznej i socjologii. W niektórych stanach pracowników doradztwa obowiązują okresowe testy sprawdzające ich wiedzę i kwalifikacje.

Doradcy terenowi współpracują zarówno z pracownikami nauki i administracji, jak również z osobami pracującymi społecznie w środowisku wiejskim. Większość pracowników łączy pracę naukowo-badawczą z pracą doradczą, gdyż są pracownikami uniwersytetów stanowych. Aby podnieść poziom swoich kwalifikacji, uczestniczą oni w systematycznym doskonaleniu prowadzonym przez macierzyste uniwersytety (Land Grand Uniwersytety). Co roku organizowane jest szkolenie wprowadzające (tzw. *orientation training*) dla nowych pracowników doradztwa, które służy zapoznaniu z funkcjonowaniem systemu doradztwa i sprzyja licznym spotkaniom nieformalnym. Dwa razy w roku uniwersytety organizują tygodniowe szkolenia dla doradców określonych specjalności w formie wykładów na różne tematy – do wyboru przez doradców. Szczególną uwagę zwraca się tu na metodykę doradztwa. Poza tym specjaliści z terenu określonego stanu mogą się raz w roku

spotkać na specjalnych zjazdach, co daje im możliwość nawiązywania kontaktów i wymiany doświadczeń.

Coraz częściej doskonalenie kadry doradczej odbywa się w roboczych grupach tematycznych, które tworzą specjaliści z uniwersytetu i z centrów szkoleniowo-educacyjnych. Grupy takie spotykają się kilka razy w roku na specjalistycznych szkoleniach. Pracownicy służb doradczych mają także możliwość uczestniczenia w różnego rodzaju seminariach i konferencjach. Istotne znaczenie ma także ścisły kontakt między stanowymi i federalnymi pracownikami nauki a służbą doradczą. Współpraca polega przede wszystkim na systematycznym przysyłaniu materiałów informacyjnych, co pozwala z jednej strony na szybkie poznanie nowych technik i rezultatów badań naukowych, z drugiej – potrzeb i oczekiwań farmerów i innych mieszkańców wsi. W przepływie tych informacji istotną rolę odgrywają środki masowego przekazu i sieć komputerowa. Pracownicy naukowci doradztwa rolniczego uczestniczą aktywnie w programowaniu pracy doradczej, przygotowywaniu materiałów dydaktycznych i programów szkoleniowych dla kadr doradczych oraz organizują szkolenia dla doradców i rolników.

Bardzo ważna dla doradztwa jest współpraca z osobami pracującymi społecznie w środowisku wiejskim. Szczególne znaczenie mają ochotnicy pracujący z młodzieżą jako liderzy i doradcy klubów 4-H oraz innych organizacji. Z programów doradczych korzystają również środowiska miejskie, gdzie za najważniejsze sfery działania uchodzą rodziny o niskich dochodach i grupy ryzyka wśród młodzieży. Z pomocy doradztwa w realizacji określonych tematów korzystają też bardzo często szkoły podstawowe i średnie.

Francja⁵

We Francji funkcjonują trzy główne pionory doradztwa rolniczego:

- w ramach izb rolniczych,
- przy spółdzielniach rolników,
- przy związkach zawodowych.

Oprócz tych trzech pionów upowszechnieniem postępu w rolnictwie i doradztwem zajmują się instytuty techniczne, stowarzyszenia, szkoły rolnicze, wyższe uczelnie rolnicze.

Izby rolnicze pełnią funkcję konsultacyjną, koordynacyjną i doradczą. Koordynacja w terenie (na szczeblu departamentowym) obejmuje wszystkie organizacje działające na rzecz postępu w rolnictwie (zrzeszenia, organizacje spółdzielcze, związki branżowe). Dotyczy ona m.in. podziału środków finansowych z budżetu

⁵E. Matuszak: Doradztwo rolnicze we Francji. *Zagadnienia Doradztwa Rolniczego* 1994, nr 3/4, s. 63–71 oraz Służby doradztwa rolniczego w wybranych krajach członkowskich OECD. Wyd. CBR, Warszawa 1984.

kraju, organizacji szkoleń dla pracowników oraz współpracy z oświatą rolniczą – szkołami rolniczymi. Doradztwo prowadzone w ramach izb rolniczych dotyczy takich zagadnień, jak: planowanie i organizacja produkcji, sprzedaż i marketing produktów rolnych, rozwój poszczególnych gospodarstw i całego rejonu, dodatkowe źródła dochodu (w tym agroturystyka) oraz prawo i ekologia. Głównym celem tego doradztwa jest pomoc rolnikom w zapewnieniu niezbędnego poziomu dochodów z gospodarstwa.

W rolnictwie francuskim i jego otoczeniu funkcjonuje na szczeblu departamentu ok. 400 spółdzielni, około 300 związków regionalnych i spółdzielni o zasięgu regionalnym oraz 15 związków ogólnokrajowych. Spółdzielnie kontrolują 60% zaopatrzenia rolników, 70% skupu i magazynowania produktów rolnych, 50% przetwórstwa i handlu mlekiem, 70% produkcji win, a także w granicach 30–40% uboju bydła, handlu mięsem, handlu owocami i warzywami oraz ich przechowywania (źródło jak w przypisie 5).

Doradztwo organizowane przy spółdzielniach rolniczych dotyczy przede wszystkim urynkowania produktów rolniczych. Składają się na to kompleksowe działania poczynając od podpisania kontaktu z rolnikami (członkami spółdzielni) przez dostawę środków produkcji, doradztwo w zakresie technologii produkcji, a kończąc na przechowywaniu i wspólnej sprzedaży.

Doradztwo przy związkach zawodowych realizowane jest w postaci szkoleń, których celem jest przede wszystkim przygotowanie rolników – członków danego związku do pełnienia funkcji kierowniczych na różnych szczeblach w organizacjach związkowych. W doradztwie spółdzielczym dominują zagadnienia obrotu produktami rolniczymi.

W zależności od funkcji, jakie ma wypełniać kandydat do pracy służbie doradztwa rolniczego, musi on legitymować się wysokim poziomem kwalifikacji i odpowiednim wykształceniem (co najmniej na poziomie średnim). Dawniej – w połowie lat osiemdziesiątych – pracownicy zatrudniani byli na 12-miesięczny okres próbny i przed uzyskaniem stałych angaży przechodzili dodatkowe przeszkolenie zawodowe trwające około 6 miesięcy. Również w trakcie pracy byli zobowiązani do uczestniczenia raz w roku w co najmniej dziesięciodniowych kursach doskonalenia zawodowego organizowanych przez Ministerstwo Rolnictwa lub przez odpowiednie ośrodki szkoleniowe.

Obecnie doksztalcanie doradców realizowane jest w dwóch głównych krajowych ośrodkach doksztalcania doradców rolniczych. Programy obejmują doksztalcanie osób podejmujących pracę w doradztwie rolniczym oraz szeroki zakres tematyczny szkoleń pozostałych doradców. Doksztalcanie przygotowujące do zawodu doradcy trwa osiem tygodni. Program szkolenia zatwierdzany jest przez Ministerstwo Rolnictwa. Szkolenie na „licencję doradcy” trwać może przez pierwsze dwa lata pracy. Zamiarem docelowym jest, aby każdy doradca miał przygotowanie metodyczne, co w praktyce nie zawsze jest możliwe do osiągnięcia, gdyż izby

rolnicze jako organizacje samorządowe czasami nie poddają się tym wymaganiom. Każdy doradca ma jednak możliwość przeznaczyć w ciągu roku dziesięć dni na wybrane formy podnoszenia swoich kwalifikacji zawodowych.

Austria⁶

Za organizację doradztwa rolniczego w Austrii odpowiedzialnych jest kilka instytucji:

- Ministerstwo Rolnictwa i Leśnictwa,
- izby rolnicze,
- ośrodki doradcze,
- spółdzielczość rolnicza,
- firmy przemysłowo-rolnicze.

Cele doradztwa rolniczego są formułowane przez ministerstwo lub przez jednostki organizacyjne bezpośrednio odpowiedzialne za funkcjonowanie publicznych służb doradczych. Do podstawowych celów doradztwa należy:

- zapewnienie pomocy rodzinom wiejskim w rozwiązywaniu ich problemów społecznych i gospodarczych,
- zachęcanie ludności rolniczej do aktywności i otwartości na innowacje,
- przyczynianie się do rozwoju osobowościowego ludności wiejskiej oraz do rozwoju infrastruktury obszarów wiejskich.

Cele i zadania stawiane przed służbami doradczymi realizowane są przez pięć form doradztwa:

- 1) doradztwo ekonomiczne – problemy związane z wprowadzeniem specjalizacji i zmianą kierunku produkcji, prowadzenie księgowości, kalkulacji i planowania w gospodarstwie;
- 2) doradztwo gospodarki rynkowej – prowadzone głównie dla spółdzielni przetwórczych, dotyczy obserwacji rynku i cen, kredytów itd.;
- 3) doradztwo w zakresie współpracy z organizacjami rolniczymi – pomoc w tworzeniu i organizowaniu kół maszynowych, chowu tuczników itp.;
- 4) doradztwo socjalno-ekonomiczne, ściśle związane z wiejskim gospodarstwem domowym – opiera się na współpracy z urzędami zatrudnienia, ośrodkami poradnictwa zawodowego, ośrodkami kształcenia i doskonalenia;

⁶E. Księżopolska, Z. Przychodzeń: Organizacja upowszechniania postępu i doradztwa rolniczego w Austrii. Wyd. SGGW-AR, Warszawa 1988; Służby doradztwa rolniczego w wybranych krajach członkowskich OECD. Wyd. CBR, Warszawa 1984; I. Sikorska-Wolak: Kształcenie i doskonalenie pracowników służby doradczej w wybranych krajach. *Oświata Dorosłych* 1988, nr 10, s. 620–621.

5) doradztwo techniczne – zagadnienia związane z technologią uprawy, projektowaniem budynków itd.

Kadra doradcza w Austrii rekrutuje się głównie z absolwentów wydziałów rolniczych i leśnych uniwersytetów oraz absolwentów wyższych szkół rolniczych. Kształcenie kadry doradczej odbywa się równoległe z kształceniem i doskonaleniem nauczycieli szkół rolniczych i zajmuje się nim specjalnie do tego celu powołane centrum kształcenia i doskonalenia. Najważniejszymi formami kształcenia w tym centrum są:

- dwusemestralne kursy pedagogiczne dla absolwentów wyższych szkół rolniczych i czterotygodniowe dla absolwentów uniwersytetu rolniczego, uzupełniane przez kilkudniowe kursy;
- czterotygodniowe kursy dla osób z wyższym wykształceniem rolniczym, które posiadają co najmniej czteroletnie doświadczenie w pracy doradczej;

Praktyczne kształcenie w zakresie doradztwa rolniczego odbywa się już na studiach w formie trzytygodniowej praktyki w terenowych izbach rolniczych i jest uzupełniane przez dwuletni staż dla absolwentów, kończący się egzaminem kwalifikacyjnym. Dodatkowo organizowane są też kilkudniowe kursy przygotowujące do tego egzaminu. Podczas praktyki kandydaci na doradców, pozostając pod fachową opieką pracowników służby doradczej, uczestniczą w organizowanych spotkaniach z rolnikami, a następnie omawiają przebieg tych spotkań, zwracając uwagę na stronę organizacyjną i metodyczną. Czynniki zawodowo doradcy uczestniczą natomiast systematycznie w kilkudniowych kursach doskonalących organizowanych w poszczególnych rejonach lub na szczeblu krajowym.

Polska⁷

Kształcenie i doskonalenie zawodowe doradców rolniczych jest jednym z najbardziej istotnych obecnie problemów, przede wszystkim ze względu na wciąż zbyt niskie ich kwalifikacje (zaledwie 60% doradców ma wykształcenie wyższe, z czego 85% rolnicze). Brakuje wciąż specjalistów z zakresu rachunkowości, marketingu czy prawa. Nie ma też dobrze zorganizowanego i sprawnie funkcjonującego systemu doskonalenia zawodowego doradców rolniczych. Wynika to po części z braku odpowiedniej ustawy, która określałaby status doradcy rolniczego i z której wynikałyby jego obowiązki oraz wymagania odnośnie kwalifikacji i doskonalenia zawodowego. Dużym utrudnieniem jest także nieuregulowany sposób przepływu funduszy z Ministerstwa Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej przez wojewodę, któremu Ośrodki Doradztwa Rolniczego są podporządkowane. Ponadto kształce-

⁷Doradztwo rolnicze jako ogniwo systemu wiedzy rolniczej w procesach modernizacji wsi i rolnictwa oraz integracji z Unią Europejską Wyd. CDiEwR, Poznań 1996.

niem kadry doradczej z ramienia resortu rolnictwa zajmuje się Centrum Doradztwa i Edukacji w Rolnictwie z siedzibą w Poznaniu, które to zarówno pod względem naukowym jak i finansowym, nie może sprostać istniejącym potrzebom. Zbyt wolno zachodzi również proces poszerzania współpracy między oświatą i nauką a doradztwem rolniczym.

Wymienione oraz inne argumenty przemawiają niezbicie za koniecznością dogłębnego zreformowania całego systemu doradztwa rolniczego, a w szczególności systemu kształcenia i doskonalenia kadr doradczych. Do najważniejszych celów, jakie powinny być wspierane przez doradztwo rolnicze w Polsce należą:

- pomoc producentom w dostosowaniu się do wymogów rynku przez poprawę efektywności ich gospodarowania;
- poprawa jakości produktów rolniczych;
- zapewnienie niezbędnego poziomu życia i usług socjalnych dla rodzin wiejskich oraz rozwój infrastruktury gospodarczej na obszarach wiejskich;
- przeciwdziałanie bezrobociu przez tworzenie miejsc pracy w przetwórstwie, przemyśle, usługach, handlu oraz innych gałęziach związanych z rolnictwem;
- pomoc dla młodzieży wiejskiej m.in. przez wspieranie młodzieżowych organizacji społecznych, udzielanie pomocy w wyborze zawodu, przygotowanie do zawodu rolnika i gospodyni domowej;
- ochrona środowiska naturalnego i produkcji zdrowej żywności, rozwój doradztwa ekologicznego;
- rozwój obszarów wiejskich (np. rozwój agroturystyki), mikroregionów i regionów rolniczych oraz wykorzystanie naturalnych walorów wsi.

Zrealizowanie tych zadań i celów będzie możliwe przy udziale kompetentnej i dobrze przygotowanej kadry doradczej, a do tego z kolei niezbędny jest sprawny, dobrze zorganizowany system doskonalenia zawodowego kadr na potrzeby doradztwa rolniczego. W analizowanych materiałach konferencyjnych (przypis 7) wielu autorów wskazuje na to, że istnieje potrzeba centralnego lub regionalnego sterowania działalnością szkoleniową, a w szczególności takimi zagadnieniami jak opracowanie programów doskonalenia i materiałów dydaktycznych oraz koordynacja przedsięwzięć szkoleniowych. Analizując potrzeby i oczekiwania rolników wobec doradców można wysunąć wniosek, iż w pierwszej kolejności powinna być poddana reformie metodyka wyrabiania umiejętności praktycznych wśród pracowników służby doradczej. Rolnicy – szczególnie ci przedsiębiorczy – zgłaszając bowiem zapotrzebowanie na doradztwo, oczekują takich efektów, jak: obniżenie kosztów produkcji, zabezpieczenie zbytu lub zagospodarowanie produktów rolnych oraz zwiększenie efektywności pracy. Najczęściej wskazywane przez rolników potrzeby związane są z takimi dziedzinami, jak: ochrona środowiska naturalnego, ekonomika

i technologia przetwórstwa rolno-spożywczego, przechowywalność produktów rolnych, prawo i bankowość, powiększenie obszaru gospodarstwa, usługi w rolnictwie oraz poprawa jakości produktów rolnych. W kształceniu specjalistów terenowych za najważniejsze kierunki uznaje się przedmioty ekonomiczne na czele z marketingiem w rolnictwie, przedmioty zawodowe, a w dalszej kolejności przedmioty z zakresu metodyki doradztwa, ochrona środowiska, zagospodarowanie produktów rolnych, działalność pozarolnicza, prawo, zarządzanie, socjologia, spółdzielczość, metodyka nauczania dorosłych itd. Natomiast za najważniejsze dziedziny wiedzy dla specjalistów zakładowych uznaje się przedmioty kierunkowe (specjalistyczne) uzupełniane przez zagadnienia ekonomiczne, w tym przede wszystkim marketing. Jako pomocne wymieniane są też inne dziedziny wiedzy rolniczej i społeczno-pedagogicznej.

Wnioski te zostały zawarte w specjalnie opracowanym empirycznym modelu organizacyjno-dydaktycznym. Przedstawia on system doskonalenia zawodowego kadr dla doradztwa rolniczego. Model ten zawiera:

1. Cele doskonalenia zawodowego kadr doradczych.
2. Cele dydaktyczno-wychowawcze w doskonaleniu zawodowym.
3. Formy organizacyjno-dydaktyczne w doskonaleniu zawodowym.

- a) studium adaptacyjne;
- b) studium specjalistyczne;
- c) seminaria metodyczne;
- d) warsztaty metodyczne.

4. Treści programowe doskonalenia zawodowego stosownie do poszczególnych form organizacyjno-dydaktycznych w doskonaleniu zawodowym.

5. Metody i środki dydaktyczne.

Jako najważniejsze zmiany mające nastąpić w doskonaleniu zawodowym doradców rolniczych w Polsce wymienia się:

1. Lepsze przygotowanie zawodowe do pracy w doradztwie rolniczym:

- w procesie kształcenia studentów przez poszerzenie programów z zakresu doradztwa,
- w centrach praktycznej nauki zawodu przy szkołach rolniczych,
- przez podnoszenie kwalifikacji czynnych zawodowo doradców.

2. Poszerzanie i podnoszenie kwalifikacji kadry w ramach funkcjonującego systemu doskonalenia zawodowego, który powinien stwarzać możliwość poszerzania i pogłębiania wiedzy i umiejętności w zakresie:

- metod i organizacji pracy doradczej,
- wspierania rozwoju indywidualnej i zespołowej przedsiębiorczości w zakresie produkcji rolnej i różnych form działalności pozarolniczej,

- tematyki związanej z działalnością doradczą.

3. System doskonalenia zawodowego kadr powinien określać:

- sposoby badania bieżących i spodziewanych potrzeb w zakresie doskonalenia zawodowego;
- organizatorów doskonalenia zawodowego, zapewniających wymaganą jakość szkolenia;
- finansowanie procesu dokształcania kadr doradczych;
- sposoby motywowania pracowników doradztwa do podnoszenia kwalifikacji zawodowych;
- różnorodne programy podnoszenia kwalifikacji zawodowych dostosowane do potrzeb kadry doradczej.

4. Priorytetowe obszary doskonalenia doradców powinny obejmować:

- umiejętność rozbudzania i wspierania przedsiębiorczości wśród rolników,
- umiejętność organizowania zespołowej działalności,
- umiejętność analizowania sytuacji produkcyjno-ekonomicznej gospodarstwa i sporządzania planów jego rozwoju,
- postęp w technologiach produkcji rolniczej i doradztwo socjalno-ekonomiczne,
- znajomość i umiejętność stosowania metod doradczych,
- urynkowienie produktów rolnych.

5. Zastąpienie tradycyjnych metod doradczych metodami aktywizującymi pozwalającymi poszerzyć wiedzę w zakresie:

- komunikowania się w doradztwie;
- stosowania skutecznych metod i organizacji pracy doradczej;
- doradztwa grupowego;
- kształcenia proinnowacyjnych postaw wśród rolników.

W związku z trwającym procesem restrukturyzacji i modernizacji rolnictwa oraz przygotowaniem Polski do stowarzyszenia z Unią Europejską nastąpiły i wciąż następują zmiany w systemie doradztwa rolniczego. Doprowadziło to do znacznego poszerzenia zakresu obowiązków i zadań ośrodków doradczych, a także do zmiany i rozszerzenia celów, kierunków i metod działania. Zmiany te powodują konieczność stworzenia skutecznego i dobrze zorganizowanego systemu kształcenia i doskonalenia zawodowego kadry doradczej na potrzeby rolnictwa. Wydaje się, że Polska może w pewnym zakresie skorzystać z doświadczeń innych krajów posiadających rozwinięte systemy doradztwa i długoletnią tradycję w kształceniu i doskonaleniu doradców. Mogłoby to bowiem zaowocować w przyszłości nie tylko

wiąże – zwiększeniem konkurencyjności polskiego rolnictwa oraz polepszeniem warunków życia rodzin rolniczych i mieszkańców wsi.

Literatura

- H. BUERMAN: Doradztwo rolnicze w Niemczech. *Zagadnienia Doradztwa Rolniczego*, 3, 1996.
- Doradztwo rolnicze jako ogniwo systemu wiedzy rolniczej w procesach modernizacji wsi i rolnictwa oraz integracji z Unią Europejską – materiały konferencyjne Wyd. Odr. „Poświętne”, Płońsk 12–14.06.1996.
- Doradztwo rolnicze jako ogniwo systemu wiedzy rolniczej w procesach modernizacji wsi i rolnictwa oraz integracji z Unią Europejską Wyd. CDiEwR, Poznań 1996.
- E. KMITA, E. MATUSZAK: Doradztwo rolnicze w USA na przykładzie stanów Indiana, Illinois i Pensylwania. *Zagadnienia Doradztwa Rolniczego* 3, 1995.
- Konferencja Krajowej Rady Doradztwa Rolniczego. Wyd. CDiEwR, Poznań 1993.
- K. KRZYŻANOWSKA: Doradztwo rolnicze na przykładzie działalności kół doradczych izby rolniczej w Hanowerze. *Zagadnienia Doradztwa Rolniczego* 4, 1995.
- E. KSIEŻOPOLSKA, Z. PRZYCHODZIEŃ: Organizacja upowszechniania postępu i doradztwa rolniczego w Austrii. Wyd. SGGW-AR, Warszawa 1988.
- B. LEŚNIAK: Doradztwo socjalno-ekonomiczne w Niemczech. *Zagadnienia Doradztwa Rolniczego* 1, 1996.
- E. MATUSZAK: Doradztwo rolnicze we Francji. *Zagadnienia Doradztwa Rolniczego* 3/4, 1994 oraz Służby doradztwa rolniczego w wybranych krajach członkowskich OECD. Wyd. CBR, Warszawa 1984.
- I. SIKORSKA-WOLAK: Kształcenie i doskonalenie pracowników służby doradczej w wybranych krajach. *Oświata Dorosłych* 10, 1988,.

Some Aspects of Training and Retraining of Agricultural Extension Staff in Selected Countries

Abstract

This study reviews some problems connected with staff training and its skills improvement in the field of agricultural extension in selected countries.

Author presented the objectives and tasks of the agricultural extension as well as arising demands for professional training and skills improvement by extension workers. Both forms and methods of professional development as well as organisations and institutions which promote and supply training services to extension divisions were discussed.

Finally, the structure of agricultural extension together with present system of its staff training in Poland were described. Author proposed some changes in this system to make it more efficient, modern and integrated with existing training systems in the European Union.

Hanna Hamer

Katedra Pedagogiki SGGW

Trudniejsze aktywizujące metody nauczania studentów

Opiszemy takie metody aktywizujące, które wymagają od nauczyciela akademickiego nie tylko przygotowania materiałów do zajęć, ale także odbycia własnego treningu dydaktycznego. Są to następujące metody:

- metoda przypadków zwana też metodą incydentów (*case study*),
- metoda sytuacyjna,
- odgrywanie ról (*role playing*), czyli inscenizacja,
- gry symulacyjne.

Metoda przypadków (case study)

Nazwa tej metody pochodzi, zdaniem Kruszewskiego (1991), od profesora Kotarbińskiego. Zajęcia prowadzone w ten sposób polegają na grupowym analizie konkretnych zdarzeń (przypadków). Opis danego incydentu powinien spełniać kilka warunków:

- powinien być krótki (maksymalnie 1 strona maszynopisu);
- powinien zawierać luki informacyjne (umożliwiające studentom analityczne myślenie i ustalenie faktów drogą poprawnego formułowania i zadawania pytań);
- powinien kończyć się kilkoma zasadniczymi pytaniami;
- powinien być dość trudny, ale na granicy intelektualnych i twórczych możliwości uczestników zajęć.

Metoda przypadków zawiera sześć faz:

1. **Poznanie opisu przypadku.** Najlepiej, jeśli każdy uczestnik zajęć ma przed sobą treść opisu danego incydentu. Nauczyciel głośno odczytuje treść opisu i pyta, czy wszystko jest zrozumiałe, czy może coś wymaga wyjaśnienia i zachęca do aktywności (5–10 minut).

2. **Stawianie pytań przez członków grupy.** Na trudniejsze odpowiada nauczyciel, na łatwiejsze – inni studenci (10–12 minut).

3. **Ustalenie, co jest problemem zasadniczym, który będzie dyskutowany, a co problemami pobocznymi.** Wszystkie propozycje notuje się na tablicy lub *flip-charcie* i systemem głosowania ustala się hierarchię problemów (10–15 minut).

4. **Szczegółowe ustalanie faktów i okoliczności towarzyszących oraz dyskusja.** Notowane są w skrócie na tablicy wszystkie propozycje studentów, po czym następuje dyskusja i wzajemne argumentowanie i przekonywanie się co do rangi ważności zgłoszonych propozycji. Ta faza kończy się ostatecznym ustaleniem listy faktów i okoliczności, które będą uwzględniane w dalszej pracy (10–15 minut).

5. **Ustalenie zasadniczego kryterium rozwiązania problemu głównego.** Mogą to być – w zależności od celu dydaktycznego – kryteria: ekonomiczne, społeczne, techniczne, technologiczne, prawne, psychologiczne itp. (5–10 minut).

6. **Ustalenie zestawu alternatywnych propozycji rozwiązania problemu i wybór optymalnego** (15–25 minut). Przypadek, który ma tylko jedno poprawne rozwiązanie ma małą wartość dydaktyczną. **Większa liczba rozwiązań – jak już wiemy – sprzyja myśleniu kreatywnemu, unikaniu stereotypów myślowych, znajdowaniu naprawdę dobrych rozwiązań – uczy efektywnego podejmowania decyzji.** Na zakończenie tego etapu – drogą głosowania – wybiera się optymalne rozwiązanie. Nauczyciel nigdy nie proponuje gotowych, własnych rozwiązań, ponieważ:

- powinien uczyć studentów myślenia,
- wzorcowe rozwiązania, recepty – nie istnieją, identyczne przypadki bowiem nie mają w życiu miejsca,
- rolą nauczyciela jest organizować aktywność studentów i pomagać im uczyć się, a nie ograniczać ich własną – źle pojętą – aktywnością (odgrywaniem roli wszechwiedzącego eksperta).

Co powinien robić nauczyciel stosujący metodę przypadków?

1. Przygotować opis incydentu lub zaczerpnąć z gotowych zestawień (Literska 1985).

2. Zachęcać studentów do aktywności i nie oceniać stopnia poprawności pytań czy odpowiedzi.

3. Pilnować przestrzegania ustalonych reguł pracy.

4. Nakierowywać dyskusję na konkretne argumenty i unikanie personalnych ataków.

5. Co pewien czas i na końcu podsumowywać dyskusję.

6. Odnieść efekty pracy do celu zajęć.

Co powinni robić studenci, pracujący metodą przypadków?

1. Uważnie przeczytać i wysłuchać treści przypadku (przyswojenie treści dwoma kanałami informacyjnymi sprzyja lepszej percepcji i zapamiętywaniu – to w dydaktyce reguła ogólna).

2. Spróbować formułowania zwięzłych i konkretnych pytań.

3. Nauczyć się precyzyjnie odpowiadać na pytania.

4. Zgłaszać problemy (myśleć!) i ustalać hierarchię ich ważności.

5. Ustalać wspólnie z innymi ważne fakty i okoliczności towarzyszące.

6. Wybrać kryteria rozwiązania problemu.
7. Wymyślać różne pomysły rozwiązania problemu głównego.
8. Podjąć decyzję wyboru optymalnego rozwiązania (w danym czasie i w danych warunkach).

Przykładowy opis przypadku:

„Bolesław Werbel ze wsi Kanie ma 30-hektarowe gospodarstwo, w którym hoduje 30 dojnych krów. Są one dojone mechanicznie, a mleko dostarczane jest w konwiach do punktu odbioru, znajdującego się 20 km od wsi. Dojarki są 2 razy dziennie myte ciepłą wodą. Ostatnio mleczarnia wprowadziła ostrzejsze kryteria jakości mleka. Niektóre dostawy pana Werbla są dyskwalifikowane, część mleka spadła do niższej kategorii. Jakie czynniki mogły spowodować ten stan rzeczy? Jakie działania powinien podjąć rolnik? Gdzie ma szukać pomocy?”

Inny przykład case study:

„W gospodarstwie Antoniego Marzeckiego trzeba zebrać buraki cukrowe z powierzchni 8 ha. Na 10 września plon buraków oszacowano na 32 tony z ha. Do 20 października cukrownia dopłaca do każdej tony dostarczonych buraków po 30 zł. We wsi można wypożyczyć maszynę do zbioru buraków, ale to jeszcze nie gwarantuje szybkiego zbioru. W dodatku prognozy meteorologiczne są fatalne – zapowiadają opady ciągłe. Jaką decyzję powinien podjąć rolnik? Jakiego powinien kolejno podjąć działania? Czego nie powinien robić?”

Metoda sytuacyjna

Jest uważana za rozbudowaną odmianę metody przypadków. Po raz pierwszy zastosowano ją w Harvard Business School. Polega na analizie złożonej sytuacji, najczęściej konfliktowej. Ma na celu rozważenie możliwości jej rozwiązania i pełną ocenę skutków.

Opis sytuacji:

- Wszystkie dane sytuacyjne, czyli: miejsce, czas i charakterystykę akcji oraz osób.
- Dodatkowe materiały: pisane (protokoły, tabele statystyczne – także na planszach), nagrania magnetofonowe i magnetowidowe.
- Akty normatywne i instrukcje.

Etapy pracy tą metodą to:

1. Poinformowanie studentów o celu zajęć.
2. Wzbudzenie motywacji do rozwiązania sytuacji konfliktowej (pokazanie korzyści).
3. Grupowa analiza sytuacji.
4. Wyłonienie problemu głównego.
5. Dyskusja nad istotnymi faktami i okolicznościami.

6. Grupowe przyjęcie kryteriów rozwiązania problemu głównego.
7. Ustalenie możliwych rozwiązań sytuacji konfliktowej (problemu głównego).
8. Określenie warunków umożliwiających wprowadzenie ich w życie.
9. Ocena konsekwencji wprowadzenia każdego rozwiązania konfliktu.
10. Przyjęcie optymalnego wariantu.
11. Podsumowanie korzyści wyniesionych z zajęć i odniesienie ich przebiegu do celu dydaktycznego.

Rola nauczyciela, studentów i czas pracy jest podobny jak w metodzie przypadków. Metodę sytuacyjną najczęściej stosuje się w dłuższych cyklach szkoleniowych i przy pracy nad złożonym problemem. Bardzo często dyskusja nad niektórymi aspektami opisu sytuacyjnego odbywa się w miejscach, gdzie zdarzyła się naprawdę opisana sytuacja – czyli poza uczelnią czy placówką doskonalenia zawodowego.

Przykład opisu sytuacji:

„Na kursie dla doradców w rolnictwie zapytano ich, w jaki sposób doradca może najlepiej pomóc rolnikom w rozwiązywaniu ich najczęstszych problemów. Uczestnicy kursu zgłosili cztery propozycje:

- zwiększenie poziomu wiedzy rolników na temat dostosowania produkcji rolnej do wymagań gospodarki rynkowej,
- pomoc w prowadzeniu działań w skali »mikro«,
- szkolenia z zakresu unowocześniania uprawy roślin i hodowli zwierząt,
- doradztwo w zakresie obsługi maszyn i urządzeń rolniczych.

Wykładowca ostro skrytykował pomysły doradców jako zbyt hasłowe i nadmiernie eksponujące zagadnienia techniczno-produkcyjne, ze szkodą dla ekonomicznych, społecznych, ekologicznych i współpracy z instytucjami i szkołami rolniczymi.

Pytania: Czy wykładowca miał rację? Jak można ocenić pomysły doradców? Czy i jak można uzupełnić ich wypowiedzi?”

Metoda inscenizacji (*role playing*)

Metoda ta symuluje rzeczywistość – kilka lub kilkanaście osób odgrywa pewne role inscenizując zdarzenia, które następnie będą omawiane. W znacznie większym stopniu, niż przy metodzie przypadków i sytuacyjnej, uaktywniane są tu (prócz intelektu) emocje studentów, co sprzyja zaangażowaniu i zapamiętaniu (przeżycia to początek cyklu uczenia się!). Studenci ćwiczą pełnienie różnych ról zawodowych i społecznych. Chodzi najczęściej o zarysowanie poważnego konfliktu (sprzeczność interesów) i próbę jego rozwiązania, choć celem inscenizacji może być też ułatwienie studentom zapamiętania trudnych treści.

Podczas inscenizacji potrzebna jest:

- instrukcja ogólna – zawierająca opis sytuacji dla wszystkich członków grupy,
- instrukcje indywidualne – dla każdego uczestnika inscenizacji.

Instrukcje indywidualne to scenariusze ról – kim jesteś, czego masz bronić, o co ci chodzi, do czego masz dążyć, jakie są twoje ograniczenia i atuty. Resztę roli uczestnik wypełnia własnym doświadczeniem, wiedzą i osobowością. W tej metodzie nie są potrzebne umiejętności aktorskie, tylko wczucie się w rolę.

Po zakończonej scenie grupa omawia sposób wykonania zadania. Tę samą scenkę można odgrywać kilkakrotnie z udziałem różnych osób, które nie oglądają wzajemnie swoich występów. Różne scenariusze scenek mogą też dotyczyć jednego typu konfliktu. Wałory dydaktyczne tej metody oceniane są przez specjalistów bardzo wysoko.

Obowiązki nauczyciela w metodzie inscenizacji:

1. Określenie celów zajęć.
2. Przygotowanie instrukcji ogólnej i poszczególnych scenariuszy (role).
3. Pobudzenie motywacji do aktywnego udziału w zajęciach.
4. Wzmocnienie poczucia bezpieczeństwa studentów (nie będą krytykowani czy wyśmiewani).
5. Zapoznanie całej grupy z instrukcją ogólną.
6. Przydzielenie ról.
7. Pełnienie funkcji doradcy podczas przygotowywania się do inscenizacji.
8. Pilnowanie prawidłowego przebiegu inscenizacji.
9. Zachęta do dyskusji ogólnej i wyciągania wniosków (co warto naśladować, czego unikać, co można zrobić jeszcze lepiej? itp.).

Inscenizacje mogą mieć miejsce przy różnego typu grach naśladowających rzeczywistość czyli symulacyjnych.

Gry symulacyjne

Są bardzo różne rodzaje gier symulacyjnych:

- manualne (analizowane odręcznie lub z pomocą kalkulatora),
- komputerowe (wymagające obliczeń przy pomocy PC),
- wyznacznikowe (gdzie o wyniku decydują wielkości matematyczne ustalone wcześniej),
- stochastyczne (gdzie uwzględnia się również czynnik losowy, wpływ przypadku),
- funkcjonalne (gdzie uwzględnia się tylko 1 dziedzinę gospodarki),
- integracyjne (z zależnościami między kilkoma sferami gospodarczymi),

- abstrakcyjne (gdzie dane nie są brane bezpośrednio z praktyki),
- konkretne (pochodzące z autentycznej sytuacji decyzyjnej),
- solowe (gdzie 1 grupa podejmuje decyzje),
- konkurencyjne (większa liczba grup może grać niezależnie w tę samą grę, lub – decyzje jednej z grup mogą wpływać na warunki gry wszystkich grup; to tzw. gry interakcyjne),
- modele sztywne (gdy przebieg gry jest określony przez mechanizm obliczeniowy),
- modele wolne (gdy osoba prowadząca ingeruje w przebieg gry).

A oto opis najprostszej ekonomicznej gry symulacyjnej o nazwie Torcik Tommy'ego wraz z materiałami do kopiowania (Gerke, Robler 1997).

Torcik Tommy'ego (dla każdego, kto jeszcze nigdy nie grał w ekonomiczną grę symulacyjną)

Budowa modelu i warunki gry

„Torcik Tommy'ego” jest deterministyczną grą o konkurencji z małą dozą kompleksowości. Grupy graczy w każdej rundzie podejmują decyzje dla dwóch zmiennych decyzyjnych: ustalone muszą zostać ilość produkcji i cena sprzedaży. Symulowane są wzajemne zależności istniejące między danymi rynkowymi. O tyle „Torcik Tommy'ego” jest grą integracyjną. Ze względu na prostą budowę gra może być analizowana odręcznie lub za pomocą kalkulatora, dlatego też jest to gra manualna. Podstawione dane nie są wzięte bezpośrednio z rzeczywistości; gra się raczej za pomocą danych, które zostały skonstruowane specjalnie na potrzeby tej gry. Rezultat gry wynika z leżącego u podstaw modelu, który przedstawia prosty mechanizm obliczeniowy. Osoba prowadząca grę nie ingeruje w sposób sterujący w przebieg gry.

„Torcik Tommy'ego” pomyślany jest jako gra dla osób, którym znane są podstawowe pojęcia dotyczące prowadzenia przedsiębiorstwa w zakresie produkcji i zbytu, takie jak: koszty stałe, koszty zmienne, koszty ogólne, rachunek zysków i strat, kosztorys. Wymagany czas gry wynosi 60 do 90 minut. Nakład materiału jest mały. Każdy uczeń ma kartę informacyjną, każda grająca grupa kartę decyzyjną i schemat kalkulacyjny. Szczegóły gry zawarte są w dalszej części dokumentacji.

Przebieg gry

Faza 1: wprowadzenie. Nauczyciel (osoba prowadząca grę) przedstawia krótkie wprowadzenie i wyjaśnia, że uczniowie podczas tej lekcji poruszać się będą w świecie modelowym.

Faza 2: podział na grupy. Klasa podzielona zostaje na cztery grupy. Każda grupa powinna składać się z 4 do 6 członków.

Faza 3: wyjaśnienie idei i celu gry. Instrukcje, (materiał nr 1), karty decyzyjne (materiał nr 2) oraz formularze obliczania zysków i strat (materiał nr 3) rozdzielane są między uczniów, którzy je czytają, a następnie są one omawiane. Obliczony powinien zostać jeden przykład. Wątpliwości powinny zostać wyjaśnione w miarę możliwości przed rozpoczęciem pierwszej rundy gry.

W niektórych grach symulacyjnych zaleca się rozegranie rundy zerowej, która nie jest uwzględniana w rezultacie końcowym. W „Torciku Tommy’ego” nie powinno to być wymagane.

Faza 4: pierwsza runda. Po zakończeniu objaśniania grupy mają w ciągu 5 (maksymalnie 10) minut zdecydować, jak dużo ciasta chcą produkować i jaką cenę zbytu chcą zaoferować. Ponieważ również w rzeczywistości decyzje często muszą być podejmowane w bardzo krótkim czasie, czas namysłu do momentu oddania decyzji także nie powinien być ponad miarę wydłużany.

Faza 5: analiza pierwszej rundy przez osobę prowadzącą grę. Prowadzący grę analizuje karty decyzyjne i przydziela każdej grupie zamówienia za pomocą reguły rachunkowej.

Faza 6: analiza pierwszej rundy przez grupy graczy. Na formularzu zysków i strat grupy obliczają koszty całkowite dla wyprodukowanych ilości i całkowite przychody ze sprzedanych ilości. Z całkowitych kosztów i przychodów wypływa wynik tego okresu.

Faza 7: kolejne rundy. Rundy 2–5 przebiegają według zasad przedstawionych w fazie 4, 5 i 6.

Faza 8: ogólna analiza przez grupy graczy. Na końcu ostatniej (czwartej lub piątej) rundy obliczany jest wynik ogólny. Przedstawiciel każdej grupy podaje całej klasie rezultat i wyjaśnia, do jakich wniosków doszła grupa, czy została rozwinięta jakaś strategia, jakie pojawiły się kontrowersje. Oczywiście inni członkowie grupy mogą uzupełnić wypowiedź przedstawiciela grupy. Miłe widziane są także pytania pozostałych uczniów.

Często gry symulacyjne analizowane są w sposób niewystarczający, tak że część tkwiących w nich możliwości metodycznych nie jest wykorzystywana. Dlatego na fazę analizy musi być do dyspozycji wystarczająca ilość czasu.

Faza 9: uzupełnienie i podsumowanie przez osobę prowadzącą grę. Nauczyciel uzupełnia w razie potrzeby wypowiedzi przedstawicieli grup własną

wiedzą, którą uzyskał dzięki możliwości obserwowania gry. Poza tym ma on za zadanie wyjaśnienie zgodności i różnic między modelem gry a rzeczywistością oraz wyjaśnienie przesłanek gry. To ważne zadanie może okazać się istotne już w innych fazach gry; jednakże odradza się wyczerpujące wyjaśnianie i dyskutowanie w pierwszej fazie (wprowadzenie) na temat filozofii gier symulacyjnych, ponieważ z doświadczenia wiadomo, że związane jest to z zanikiem bezstronności przeprowadzania gry.

materiał nr 1

INSTRUKCJA

1. Sytuacja wyjściowa

Jesteś dyrektorem przedsiębiorstwa, które na skalę przemysłową produkuje ciasta i sprzedaje je w skrzynkach. Masz na rynku konkurencję w postaci trzech innych przedsiębiorstw. Twoje ciasta łatwo się psują i nie mogą być magazynowane. Gdy wyprodukujesz za mało, nie będziesz mógł wywiązać się ze wszystkich zamówień. Twoim celem jest uzyskanie jak największego zysku. W każdym miesiącu musisz podjąć dwie decyzje:

ile skrzynek wyprodukujesz
jaką cenę oferujesz

2. Produkcja

Twoje koszty stałe wynoszą miesięcznie 4000,- DM, koszty zmienne 1000,- DM za skrzynkę. Przy produkcji 5 skrzynek „Torcika Tommy'ego” koszty wynoszą więc:

koszty stałe 4000,- DM
koszty zmienne 5000,- DM
koszty całkowite 9000,- DM

a) wpisz w swojej karcie decyzyjnej liczbę skrzynek, jaką chciałbyś wyprodukować (najwyżej 20!)

b) wpisz w rachunku zysków i strat związane z tym koszty

3. Sprzedaż

Ustal cenę sprzedaży za skrzynkę (między 1000,- DM a 10 000,- DM w całych tysiącach).

Wpisz tę cenę w karcie decyzyjnej i w rachunku zysków i strat.

Cena decyduje o tym, ile zamówień otrzymasz. Prowadzący grę przydziela najtańszemu oferentowi 8, kolejnemu 6, następnemu 4, a najdroższemu 2 zamówienia. W przypadku takich samych cen obliczane są wartości przeciętne, a więc 7, 5 lub 3 zamówienia, przy trzech identycznych ofertach 4 lub 6 zamówień. Możesz zrealizować tylko tyle zamówień, ile skrzynek z ciastem wyprodukowałeś.

Wpisz liczbę zamówień do rachunku zysków i strat.

4. Obliczanie wyniku

Po każdej rundzie oblicz wynik zgodnie ze schematem podanym w rachunku zysków i strat. Oblicz też po każdej rundzie wynik skumulowany.

materiał nr 2

KARTA DECYZYJNA

firma: _____

Runda	1	2	3	4	5
Cena zbytu (w pełnych 1000 DM)					
Liczba wyprodu- kowanych skrzynek z ciastem					

materiał nr 3

RACHUNEK ZYSKÓW I STRAT

firma: _____

Przykład		Runda gry				
		1	2	3	4	5
Liczba wyprodukowanych skrzynek	6					
Koszty zmienne	6 000,-					
Koszty stałe	4 500,-					
Koszty całkowite	10 000,-					
Cena zbytu (maks. 10 000)	5 000,-					
Liczba zamówień	5					
Przychód ze sprzedaży (zamówienie × cena)	25 000,-					
Zysk lub strata (przychód ze sprzedaży – koszty całkowite)	15 000,-					
Rezultat skumulowany	15 000,-					

Zawartość pedagogiczna

Gra powinna odwzorować proces decyzyjny w przedsiębiorstwie w warunkach działania konkurencji. Najważniejsze stopnie procesu decyzyjnego, a mianowicie:

- definicja problemu,
- rozwój możliwości rozwiązania,
- decyzja co do określenia sposobu postępowania,
- sprawdzenie decyzji za pomocą jej oddziaływań i rezultatów

są zawarte w modelu „Torcik Tommy’ego”. Najważniejsze wyznaczniki dla decyzji na temat produkcji (koszty i ceny zbytu), znaczenie cen zbytu dla ilości sprzedaży oraz oddziaływanie cen zbytu, kosztów stałych i zmiennych na sukces przedsiębiorstwa, są w zasadzie również zawarte w tym modelu w podstawowym stopniu. O tyle jest w istocie odwzorowana sytuacja rynkowa.

Model tej gry znacznie skraca jednak rzeczywistość konkurencji. Sytuacja rynkowa ogranicza się głównie do strony oferenta. Paleta ofert przedsiębiorstwa biorącego udział w grze ograniczona jest do jednego produktu. Produkt ten nie nadaje się do składowania i deklarowany jest jako jednorodny. Wykluczone są środki różnicowania produktu w postaci różnic jakościowych oraz inne możliwości kształtowania preferencji u odbiorców, jak również zastosowanie instrumentów marketingowych. Polityka zbytu jest więc zredukowana do polityki cenowej. Kwestie finansowania, w przeciwieństwie do rzeczywistości, nie odgrywają w ogóle żadnej roli.

Dzięki tym uproszczeniom gra staje się szczególnie przejrzysta, idea gry zostaje z reguły zaakceptowana i zrozumiana przez uczniów, ramy gry są jasne i dają się łatwo zastosować. Nasuwa się jednak pytanie, czy tego rodzaju ramy gry harmonizują z wiedzą i doświadczeniem uczniów.

W tym przypadku nie ma to jednak miejsca, gdyż mocne strony „Torcika Tommy’ego” nie leżą w wymiarze kognitywnym, lecz afektywnym. Uczniowie muszą podejmować decyzje pod presją czasu, poznają związek między cenami sprzedaży a ilością zbytu i uświadamiają sobie wagę kosztów stałych. Są zobowiązani do uzasadniania swych decyzji, ponieważ w fazie oceniania przedstawiają swój sposób postępowania i być może muszą go bronić przed zarzutami.

Warto przestrzegać zasady, aby najpierw o wynikach gry wypowiadali się uczestnicy – aktorzy, później reszta grupy, nauczyciel zaś – na końcu (ostrożnie z krytyką błędów (żeby nie zniechęcić do prób) i brakiem szacunku dla odmiennych od własnych punktów widzenia!).

Inscenizacja, której celem jest rozładowanie napięcia, doskonalenie umiejętności społecznych (interpersonalnych) lub zmiana relacji między członkami grupy – nosi nazwę psychodramy.

Oczywiście metody aktywizujące nie mają szansy być stosowane przez sztampowo myślących rutyniarzy, powtarzających się i niechętnych wyzwaniom. Wymagają twórczego myślenia, szczypty odwagi i szacunku do studentów.

Metody aktywizujące wykorzystywane są na świecie przez nauczycieli akademickich nie tylko do doskonalenia umiejętności zawodowych o różnym stopniu specjalizacji, ale także do doskonalenia u studentów umiejętności typu społecznego. W szczególności do rozwijania np. poprawnego komunikowania się czy umiejętności współpracy służą **różnorodne gry psychologiczne**. Stosowanie ich jednak wymaga od nauczyciela doskonalenia kompetencji psychologicznych. Kompetencji tego typu nie można nauczyć się z książek, natomiast można opanować je na zajęciach dla asystentów w ramach Studium Doskonalenia Pedagogicznego. Aby uczyć studentów trzeba umieć więcej od nich, także i w zakresie interpersonalnym.

Jedną z trudności formalnych zajęć typu aktywizującego (warsztatów) jest zbyt duża liczebność studentów na zajęciach. Efektywnie ucząca się grupa warsztatowa nie powinna przekraczać 20 osób. Jeśli jest ich więcej – skuteczność metod aktywizujących i pożytek dla studentów stają pod znakiem zapytania.

Literatura

- CZAPÓW G., CZAPÓW C.: Psychodrama Warszawa, PWN, 1969.
 DĘŁUŻNIEWSKI B.: Metody aktywizujące w doskonaleniu zawodowym Warszawa WSiP, 1975
 GERKE K; ROBLER S.: Wybrane gry dydaktyczne w nauczaniu ekonomii, Warszawa BIBB, MEN 1997.
 HAMER H.: Klucz do efektywności nauczania. Warszawa WSiP, 1994.
 KOZIELECKI J.: Rozwiązywanie problemów. Warszawa PZWS, 1969.
 KRUSZEWSKI K.: Sztuka nauczania. Czynności nauczyciela. Warszawa PWN, 1991.
 KUPISIEWICZ C.: Podstawy dydaktyki ogólnej. Warszawa PWN, 1977.
 LAURILLARD D.: Rethinking university teaching. London Routledge, 1993.
 LITERSKA K.: Katalog opisów do metody przypadków. COOiPwR Poznań, 1985.

- PRZYCHODZEŃ Z.: Zarys dydaktyki doskonalenia zawodowego w rolnictwie. Warszawa, Wyd. SGGW, 1992.
- PRZYCHODZEŃ Z.: Metodyka warsztatów ćwiczeniowo-instruktażowych w rolnictwie Poznań SGGW Centrum Doradztwa i Edukacji w Rolnictwie, 1994.
- ŚNIEŻYŃSKI M.: Nauczanie aktywizujące, Kraków Wyd. WSP, 1984.
- WOŁOSZYN J.: Sposoby uaktywniania uczniów w procesie kształcenia *Oświata Rolnicza* 4, 1995.

More Difficult Activating Methods for Teaching Students

Abstract

In this paper there was given detailed description of more complex activating methods for teaching students, such as case study method, role playing method and simulation games.

Precise instructions for tutors and students were supported by examples of adapting each reviewed method to practise. Presented simulation game „Tommy's cake” (Gerke, Robler 1997) has been supplemented by materials to be applied in the didactic process.

Reviewed methods constitute starting point of elaborating by academic teachers their own methodical proposals that will make education more interesting. Author shows ways of inducing both teaching and learning pleasant as well as study effects – permanent.

Aspiracje nauczycieli szkół rolniczych w zakresie kształcenia ich dzieci

Wstęp

Aspiracje są składnikiem osobowości człowieka aktywnego, decydują o tym, że człowiek podejmuje określone działania, wyznaczają kierunek i determinują siłę tych działań. Należycie ukształtowane sprzyjają prawidłowemu rozwojowi osobowości człowieka i jego świadomemu wysiłkowi mającemu na celu doskonalenie wewnętrzne. Przez udział jednostki w życiu społecznym pełnią funkcję kreatywną względem otoczenia. Względy te skłoniły mnie do podjęcia poszukiwań badawczych. Analizie części przeprowadzonych badań poświęcone jest niniejsze opracowanie.

Teoretyczne problemy aspiracji

Problematyka aspiracji ma już swoje bogate piśmiennictwo naukowe. Autorzy, omawiając to zagadnienie, odmiennie interpretują zarówno pojęcie aspiracji i ich poziomu, jak też wyróżniają, w zależności od przyjętych kryteriów podziału, różne rodzaje aspiracji.

I tak psychologowie zwracają przede wszystkim uwagę na mechanizmy kształtujące przeżycia i zachowania jednostek. W jednym ze słowników psychologicznych czytamy, że aspiracje to: po pierwsze; „pragnienia osiągnięcia czegoś znaczącego, dążenie do jakiegoś celu, ambicja”, oraz po drugie; „przekonanie o własnych możliwościach w danym, szerszym lub węższym zakresie aktywności, będące dla człowieka podstawą oceny osiągniętych efektów działania” [1]. Pieter tłumaczy pojęcie aspiracji polskim wyrazem „nadzieja”. Definiując je podaje, iż jest to „niezróżnicowany (niekierunkowy) stan pogodnego, ufego i mniej lub więcej optymistycznego nastawienia na przyszłość z przekonaniem o istnieniu możliwości i o prawdopodobieństwie pokonania zagrożeń, przeszkód i trudności w działaniu, w spełnianiu potrzeb, realizacji zamierzeń. (...) aspiracje – kontynuuje myśl autor – są to nadzieje na powodzenie w urzeczywistnianiu określonych zamierzeń lub planów” [2].

W odróżnieniu od psychologów socjologowie odwołują się na ogół do hierarchii celów czy hierarchii wartości, które stanowią mają swoistą podstawę dążeń ludzi. Aspiracje definiuje się wtedy jako „zespół dążeń wyznaczonych przez hierarchię celów, które jednostka akceptuje oraz definiuje jako ważne, a które przesądzają o jej

planach życiowych” [3]. „Poziom aspiracji i siła motywacji jako cechy osobowości – stwierdza Kowalski – stanowią po prostu funkcję konkretnego środowiska i są charakterystyczne dla jego subkultury” [4].

Wydaje się, że pedagodzy chcąc poznać aspiracje a następnie, oddziałując na uczniów, kształtować je, uwzględniają zarówno psychologiczne, jak też socjologiczne aspekty definiowania aspiracji.

Janowski [5] proponuje aspiracjami nazywać w miarę trwałe i silne życzenia jednostki związane z właściwościami lub stanami, jakimi ma się charakteryzować jej przyszłe życie, oraz cele, jakie w tym życiu będzie chciała ona uzyskać. Należy podkreślić, że do definicji autor włącza, również niektóre przeświadczenia o pożądanym przez jednostkę stanach, nawet jeśli te stany nie są przez nią jasno sprecyzowane. Zakłada on ponadto, że pierwotne wobec aspiracji są motywacje życzenia. Stały wpływ na aspiracje mają wartości, postawy, oczekiwania uwzględniające realia oraz poziom aspiracji traktowany na równi z potrzebą ich zaspokojenia. „Poziom aspiracji – stwierdza Janowski – to określony stan aspiracji (ujęty albo nie ujęty w zbiorcze indeksy), przyjęty w kategoriach wartości: wysoki lub niski w porównaniu z szerszymi grupami społecznymi”.

Myślę, że należy zgodzić się z określeniem poziomu aspiracji miarą indywidualnych osiągnięć (tak charakterystycznych dla ujęć psychologicznych) w powiązaniu z hierarchią wartości społecznych. Wydaje się, że tylko w konfrontacji z innymi ludźmi (w sensie aprobowania i preferowania pewnych wartości) jednostka może określić swój poziom aspiracji w różnych dziedzinach życia społecznego.

Aspiracje mogą być skierowane ku różnym celom, rozmaite bywają obiekty dążeń, różna jest „treść” aspiracji. I tak – tytułem przykładu – mówi się i pisze o aspiracjach edukacyjnych, kulturalnych, zawodowych, społecznych, kierowniczych, ludycznych itp. Należy pamiętać, że niektóre rodzaje aspiracji pozostają ze sobą w bardzo wyraźnych i silnych związkach. Aspiracje edukacyjne mają powiązania z aspiracjami zawodowymi, ponieważ wybór szkoły i kierunek kształcenia zawodowego przesądza zwykle o przyszłym zawodzie. Stąd aspiracje edukacyjne oraz zawodowe określa się niekiedy mianem aspiracji edukacyjno-zawodowych. Aspiracje edukacyjne – które są głównym przedmiotem moich zainteresowań – stanowią podstawową i niemal powszechnie występującą grupę dążeń.

Diagnoza aspiracji edukacyjnych jest ważna zarówno ze względów poznawczych, jak też społecznych. „Niezależnie od pewnych wahań swej siły determinującej – stwierdza Białecki – podejmowane w sytuacji wyboru kierunku kształcenia decyzje przesądzają o ewolucji struktury kształconych, tj. o przebiegu procesu rekrutacji. Tym samym analiza zachowania w sytuacjach wyboru ma duże znaczenie dla wyjaśnienia procesu reprodukcji struktury zawodowej (czy jak kto woli, obserwowanego procesu ruchliwości)” [6].

Metodologiczne podstawy badań

Za udowodnioną można przyjąć tezę, że w rodzinie występuje powiązanie wyznaczników społeczno-ekonomicznych i kulturowych rodziny z aspiracjami wywodzących się z niej dzieci [7]. W tych okolicznościach w pełni zasadne wydawało się podjęcie badań, których zasadniczym celem było poznanie opinii rodziców, nauczycieli szkół rolniczych o poziomie aspiracji edukacyjnych odnoszących się do ich dzieci. Przyjęłam, że poziom aspiracji wyraża się w wyborze przez rodziców typu szkoły, którą ich dziecko miałoby w przyszłości ukończyć. W badaniach podjęto próbę ustalenia maksymalnego, minimalnego i najbardziej realnego poziomu aspiracji edukacyjnych nauczycieli [8]. Wskaźnikiem maksymalnie formułowanych aspiracji edukacyjnych była odpowiedź na pytanie: „Gdyby warunki dalszego kształcenia dziecka ułożyły się wyjątkowo korzystnie, jaki byłby Pani(a) plan maksymalny dotyczący szkoły, którą powinno ukończyć?” Z kolei pytanie dotyczące minimalnego poziomu aspiracji sformułowano następująco: „Gdyby wystąpiły nieprzewidziane trudności związane z kształceniem dziecka, jaki byłby możliwy do przyjęcia plan minimalny dotyczący szkoły, którą powinno Pana(i) dziecko ukończyć?” Należy sądzić, że różnice między maksymalnym i minimalnym poziomem aspiracji deklarowanym przez rodziców wskazują na siłę i trwałość aspiracji oraz na to, jakim mogą ulegać wahaniom. Przyjęto, że minimalny poziom aspiracji określa dolną granicę oczekiwań nauczycieli dotyczących kształcenia dzieci. W tych okolicznościach trudności urzeczywistnienia minimalnie formułowanych aspiracji mogłyby – jak sądzę – wywołać niezadowolenie środowiska nauczycielskiego z istniejącego stanu oświaty.

Badaniami ankietowymi objęłam studentów Magisterskiego Zaocznego Studium Pedagogicznego funkcjonującego w Szkole Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie*, którzy rozpoczęli studia w roku akademickim 1995/96. Po wstępnej analizie stwierdziłam, że dysponuję 41 kwestionariuszami, wypełnionymi przez studentów, nauczycieli szkół rolniczych mających obecnie dzieci w szkole podstawowej. Większość respondentów stanowili mężczyźni. Ponad połowa (56,1%) to osoby z dość długim – 10 lat i więcej – stażem pracy. Zdecydowana większość badanych nauczycieli to mieszkańcy miast, w tym w Warszawie mieszka 9 osób. Mieszkańcy wsi stanowią 12,5%. Niemal co trzeci spośród respondentów (31,9%) podał, że w jego domu znajduje się księgozbiór liczący ponad 500 książek. Jedynie 2 osoby stwierdziły, że w ich domach poza podręcznikami szkolnymi w ogóle nie ma żadnych książek.

* W tym miejscu pragnę podziękować wszystkim nauczycielom–studentom za okazaną pomoc i bezinteresowność przy wypełnianiu kwestionariuszy ankiet.

Poziom aspiracji edukacyjnych – wyniki badań

Z danych przedstawionych w tabeli 1 wynika, że 88,1% badanych rodziców – nauczycieli chciałoby, aby ich dziecko, po ukończeniu szkoły podstawowej, kontynuowało naukę w szkole średniej.

Tabela 1.

Preferencje rodziców–nauczycieli co do przyszłego wyboru przez ich dzieci szkoły ponadpodstawowej*

Typ szkoły	Liczba	%
Liceum ogólnokształcące	33	55,9
Technikum	14	23,7
Liceum zawodowe	5	8,5
Zasadnicza szkoła zawodowa	4	6,8
Brak danych	3	5,1

* Suma przekracza liczbę respondentów, ponieważ niektórzy rodzice–nauczyciele wskazywali na więcej niż jeden typ szkoły.

Zwraca uwagę fakt, że ponad połowa respondentów (55,9%) wskazała na liceum ogólnokształcące jako przewidywaną drogę kształcenia swego dziecka. Jedynie 4 osoby zadeklarowały, że byłyby skłonne posłać swe dziecko do zasadniczej szkoły zawodowej.

Jednocześnie stwierdzono (tab. 2), że rodzice–nauczyciele w większości (70,7%) nie chcieliby, aby ich dziecko zostało nauczycielem(ką). Jedynie 5 osób zdecydowanie stwierdziło, że chciałoby, aby ich dziecko podjęło pracę w szkolnictwie. Badania nie były ukierunkowane na głębsze wyjaśnienie przyczyn takiego rozkładu wyników. Chodziło jedynie o poznanie aspiracji edukacyjnych charakterystycznych dla środowiska nauczycielskiego. Odnotowane rezultaty poszukiwań badawczych budzą jednak negatywne odczucia, potwierdziły się bowiem – jak sądzę – funkcjonujące w powszechnym obiegu poglądy o niewielkiej atrakcyjności zawodu nauczycielskiego.

Porównując maksymalny i minimalny poziom aspiracji rodziców dotyczący szkoły, którą ich dziecko powinno ukończyć (tab. 3), stwierdzono pewne różnice. O ile w planie maksymalnym niemal co 10 spośród respondentów (9,7%) wyraża nadzieję, że jego dziecko będzie mogło uwieńczyć swe studia doktoratem, to w przypadku wystąpienia szczególnych trudności związanych z kształceniem dziecka wszyscy rodzice skłonni byliby do rezygnacji z takich aspiracji. W wariancie maksymalnym połowa respondentów za najbardziej pożądany typ szkoły dla dziecka uważa szkołę wyższą, zaś w przypadku wystąpienia nieprzewidzianych trudności związanych z kształceniem dziecka wskaźnik ten wynosi jedynie 15,6%. Jednocześnie

Tabela 2.

Rodzice–nauczyciele, którzy chcieliby, aby ich dziecko zostało nauczycielem(ka) oraz ci, którzy nie chcieliby, aby ich dziecko zostało nauczycielem(ka)

Rodzice – nauczyciele		Liczba	%
Ci, którzy chcieliby, aby ich dziecko zostało nauczycielem(ka)	tak	5	12,2
	raczej tak	7	17,1
Ci, którzy nie chcieliby, aby ich dziecko zostało nauczycielem(ka)	raczej nie	18	43,9
	nie	11	26,8

Tabela 3.

Maksymalny i minimalny poziom aspiracji rodziców–nauczycieli dotyczący szkoły, którą ich dziecko powinno ukończyć*

Typ szkoły	Maksymalny poziom aspiracji		Minimalny poziom aspiracji	
	Liczba	%	Liczba	%
Studia doktoranckie	6	9,7	–	–
Szkoła wyższa	31	50,0	10	15,6
Szkoła pomaturalna	11	17,7	24	37,5
Liceum ogólnokształcące	2	3,2	5	7,8
Technikum	4	6,5	13	20,3
Liceum zawodowe (matura i kwalifikacje robotnicze)	4	6,5	6	9,4
Zasadnicza szkoła zawodowa	3	4,8	5	7,8
Krótki kurs po szkole podstawowej	1	1,6	1	1,6
Szkoła podstawowa	–	–	–	–

* Suma przekracza liczbę respondentów, ponieważ niektórzy rodzice – nauczyciele wskazywali na więcej niż jeden typ szkoły.

stwierdzono, że w warunkach mniej korzystnych szkołą, która w opinii rodziców mogłaby dać dziecku wystarczające wykształcenie jest najczęściej (37,5%) szkoła pomaturalna, a w dalszej kolejności technikum (20,3%). Krótki kurs po szkole podstawowej jako wyraz zarówno maksymalnie jak też minimalnie rozumianych osiągnięć edukacyjnych wymieniony został w planie tylko jednego respondenta. Należy sądzić, że występuje on w przypadku dziecka wymagającego kształcenia w szkole specjalnej. Pozytywne odczucia może budzić fakt, że żaden z rodziców nie wyobraża sobie możliwości rezygnacji z uzyskania przez dziecko wykształcenia, jakie zapewnia co najmniej szkoła zawodowa.

Spośród 87 wymienionych przez rodziców przewidywanych przyczyn utrudnień w nauce dziecka (tab. 4) najczęściej wskazywano na bariery tkwiące w funkcjo-

Tabela 4.

Rodzaj przewidywanych przez rodziców-nauczycieli przyczyn utrudnień w nauce dziecka*

Rodzaj przewidywanych przyczyn utrudnień w nauce	Liczba	%
Brak chęci dziecka do nauki	21	24,1
Zbyt małe zdolności dziecka	12	13,8
Trudności w dostaniu się do wybranej szkoły ponadpodstawowej	33	37,9
Zbyt niski poziom nauki w szkole podstawowej	11	12,6
Zbyt duże koszty kształcenia	5	5,7
Konieczność wczesnego rozpoczęcia pracy przez dziecko	2	2,4
Inne (jaki?)	3	3,5

*Suma przekracza liczbę respondentów, ponieważ niektórzy rodzice-nauczyciele wskazywali na więcej niż jeden rodzaj przewidywanych przyczyn utrudnień w nauce dziecka.

nowaniu szkoły i całego szkolnictwa (50,5%). W dalszej kolejności wymieniano takie czynniki tkwiące w dziecku, jak: brak chęci do nauki (24,1%) oraz zbyt małe zdolności dziecka (13,8%). Zwraca uwagę fakt, że takie zewnętrzne uwarunkowania utrudnień w nauce dziecka, jak: zbyt duże koszty kształcenia oraz konieczność wczesnego rozpoczęcia pracy przez dziecko eksponowano najrzadziej, łącznie 8,1%. Spośród innych barier, które mogą się pojawić na drodze edukacyjnej syna lub córki, wymieniano: „chorobę dziecka” i „skomplikowaną sytuację rodzinną”.

Zakończenie

Pozytywne odczucia może budzić fakt, że – jak wykazano – ponad połowa spośród badanych rodziców, nauczycieli szkół rolniczych za najbardziej pożądany poziom edukacji dla swojego dziecka – i to zarówno w planie maksymalnym, jak też

minimalnym – uważa szkołę wyższą lub pomaturalną. Myślę, że zachodzące obecnie w naszym kraju przemiany ekonomiczne i polityczne pozwalają żywić nadzieję, że deklarowane przez rodziców stanowiska znajdą potwierdzenie w praktyce edukacyjnej. We współczesnym polskim społeczeństwie wykształcenie coraz częściej uznawane jest bowiem za czynnik, od którego zależy przyszła pozycja społeczna i ekonomiczna jednostki. Traktuje się je również jako sposób uzyskania lepszej pozycji na rynku pracy i w konsekwencji ucieczki przed bezrobociem. O ile bowiem w okresie realnego socjalizmu dość powszechnym motywem wśród absolwentów szkół podstawowych było uzyskanie prostych, konkretnych kwalifikacji, najczęściej w trzyletniej zasadniczej szkole zawodowej i szybkie rozpoczęcie pracy, to obecnie zakończenie edukacji na trzyletniej szkole zawodowej wiąże się z poważnym ryzykiem znalezienia się wśród bezrobotnych. Taka sytuacja skłania młodych ludzi do opóźniania wyboru przyszłego zawodu i sprzyja aspiracjom do wysokiego poziomu kształcenia. Pragmatyczne i utylitarne oczekiwania młodzieży wobec szkoły zostają przesunięte na wyższe szczeble systemu edukacyjnego: na szkolnictwo pomaturalne, wyższe szkoły zawodowe oraz na różne formy doksztalcenia. Wyrazem tego jest chociażby rosnąca liczba szkół prywatnych, prowadzących różnego rodzaju kursy pomaturalne i podyplomowe.

Takie zjawiska społeczne sprzyjają – jak sędzę – z jednej strony uznaniu edukacji za czynnik warunkujący indywidualny sukces jednostki, z drugiej zaś za czynnik rozwoju społecznego. Są to niewątpliwie wyzwania i szanse dla aspiracji edukacyjnych społeczeństwa. Wymaga to jednak wypracowania najbardziej efektywnych metod oddziaływania wychowawczego. Programy wychowawcze muszą uwzględniać tok postępowań i wskazań dotyczących rozbudzania nowych aspiracji i należytego ukierunkowania aspiracji już istniejących. Właściwe ukształtowanie i ukierunkowanie aspiracji edukacyjnych, przełamywanie wszelkiego rodzaju barier i utrudnień tkwiących w ludziach i warunkach to ważne zadanie wychowawcze w warunkach przeobrażeń ekonomicznych i politycznych dokonujących się obecnie w naszym kraju.

Literatura

- [1] W. SZEWCZUK (red.): Słownik psychologiczny, Warszawa 1979.
- [2] J. PIETER: Słownik psychologiczny, Warszawa 1963.
- [3] Por. B. GOŁĘBIOWSKI. Społeczno-kulturalne aspiracje młodzieży. Studium socjologiczne, Warszawa 1966; M. ŁOŚ: „Aspiracje a środowisko”. Warszawa 1972.
- [4] S. KOWALSKI: Socjologia wychowania w zarysie, Warszawa 1974.
- [5] A. JANOWSKI: Aspiracje młodzieży szkół średnich, Warszawa 1977.
- [6] J. BIAŁECKI: Wybór szkoły a reprodukcja struktury społecznej, Warszawa 1982.
- [7] Por. m.in.: M. TYSZKOWA: Rozwój dziecka w rodzinie i poza rodziną, Poznań 1985.
- [8] W. WIŚNIEWSKI: Oświata w społecznej świadomości, Warszawa 1984.

Aspiration of Teachers after Educating Pupils in Agricultural Schools

Abstract

The problems of professional aspiration examined in the paper are the subject of three studies: psychology, pedagogics and sociology.

Results of an investigation presented in this paper give cause for optimism. The present economic and political changes in Poland favour aspiration for higher level of teaching.

Jolanta Berndt-Kostyrzewska

Katedra Ekonomiki Konsumpcji i Gospodarstwa Domowego

Sytuacja mieszkaniowa rodzin pracowników państwowego sektora rolnego (na przykładzie wybranych województw)

Z dniem 1 stycznia 1992 r. Agencja Własności Rolnej Skarbu Państwa przejęła mienie państwowych gospodarstw rolnych i zgodnie z postanowieniami prawnymi miała zapewnić racjonalne wykorzystanie potencjału produkcyjnego i zasobów mieszkaniowych. Decyzje o likwidacji państwowych gospodarstw rolnych stworzyły specyficzne warunki bytu zatrudnionym w nich pracownikom.

Badania prowadzono w latach 1993–1995 wśród mieszkańców domów należących uprzednio do państwowych gospodarstw rolnych. Badaniami objęto sześć województw: białostockie, olsztyńskie, jeleniogórskie, wałbrzyskie, koszalińskie i śląskie, w których masowo wystąpiło nowe zjawisko – rejestrowane bezrobocie.

Dobór próby był losowy. Bezpośrednie wywiady przeprowadzono na podstawie kwestionariusza wśród 397 rodzin, w których przynajmniej jedna osoba zatrudniona była uprzednio w PGR. Uzyskane dane umożliwiły analizę warunków mieszkaniowych, ich standardu i wyposażenia oraz organizacji funkcjonowania rodzin w ich gospodarstwach domowych.

W badaniu najliczniej reprezentowane były rodziny z województwa olsztyńskiego. Przeważały rodziny z dwojgiem (39,9%) i trojgiem dzieci (28,8%), z czworgiem było ich 11,9%, a z pięciorgiem i powyżej – 5,5% rodzin. Podobnie było w pozostałych województwach.

Wśród osób dorosłych przeważały małżeństwa stosunkowo młode w grupie wiekowej 30–45 lat. Wśród badanych w ponad jednej piątej rodzin oboje małżonkowie byli bezrobotni. Największą liczbę bezrobotnych stwierdzano w woj. olsztyńskim (28%), a następnie w woj. białostockim (27%). W woj. olsztyńskim bezrobotni (podobnie jak w innych województwach) mieli niski poziom wykształcenia; podstawowe posiadało 49,4%, zasadnicze 34,2% a średnie w 16,4%.

Z wypowiedzi badanych respondentów dotyczących dochodu na głowę w rodzinie wynikało, że znajdowały się one w niedostatku, a ich miesięczne dochody były poniżej minimum socjalnego oraz poniżej średniej krajowej dochodów związanych z pracą najemną.

Przeprowadzone badania wykazały, że z dogodnych warunków wykupienia mieszkań skorzystało niewiele rodzin. Warunki te zostały określone w Rozporządzeniu Rady Ministrów w 1992 r. w sprawie zasad i trybu postępowania przy

pierwszeństwie nabycia mieszkań wchodzących w skład Zasobu Własności Rolnej Skarbu Państwa. W okresie prowadzonych badań mieszkanie wykupiło 19,1% rodzin, a wpłaciło pierwszą ratę 7,1% rodzin. Wśród badanych rodzin, które wykupiły mieszkania przeważała motywacja, że zrobili to dla dzieci – 11,6%, a w następnej kolejności, że były korzystne warunki wykupienia 5,3%; tylko 3,0% rodzin stwierdziło, że byli do tego zmuszeni.

Rodziny, które nie wykupiły lokali w większości argumentowały, że nie mają na ten cel pieniędzy, część rodzin nie znała warunków wykupienia mieszkań, a znacznie mniej rodzin stwierdziło, że lokalu nie można wykupić, bądź że nie chcą, bo jest dla nich zbyt drogie. Około 38% respondentów stwierdziło, że mają w planie wykupienie lokalu, w którym mieszkają. Tylko około 14% spośród badanych było członkami spółdzielni mieszkaniowych. 1/3 stwierdziła, że nie było takich możliwości członkostwa i argumentowała ten stan względami ekonomicznymi (brakiem pieniędzy).

W kwestii mieszkania badane rodziny olsztyńskie nie odbiegały procentowo od pozostałych. W tym województwie tylko 16,4% użytkowników wykupiło mieszkania, a 14,5% wpłaciło pierwszą ratę. Najczęstszym powodem tej sytuacji podawanym przez respondentów był „brak pieniędzy”, część rodzin motywowała ten stan nieznaną ofertą, bądź brakiem jasno sformułowanych warunków sprzedaży. Jedynie 6,4% rodzin było członkami spółdzielni. Spośród nich ponad połowa motywowała swą decyzję tym, że przystąpili do spółdzielni, gdyż „jest to najtańsza forma zdobycia mieszkania”.

Zbadano następujące cechy mieszkań:

Standard techniczny mieszkań województwa olsztyńskiego nie odbiegał w zasadzie (poza wyposażeniem w instalacje ciepłej wody i centralnego ogrzewania) od poziomu wyposażenia w całość badanej zbiorowości (tab. 1).

Tabela 1.

Standard techniczny mieszkań w badanej zbiorowości i w województwie olsztyńskim

Wyszczególnienie	Mieszkania w	
	badanej zbiorowości	woj. olsztyńskim
Kanalizacja	96,3	98,2
Zimna woda	97,6	99,8
Ciepła woda	85,7	70,8
Gaz z butli	85,3	84,5
C.o. zasil. z zew.	72,2	57,3
C.o. zasil. wewn.	18,1	28,2
Ogrzewanie piecowe	9,9	17,3
Telefon	7,2	6,4

Źródło: Obliczenia własne na podstawie badań ankietowych.

Struktura powierzchni mieszkań wykazuje, że w woj. olsztyńskim najliczniej występowały dwie grupy: mieszkania o powierzchni od 51–65 m² i o powierzchni od 66–79 m², stanowiły one odpowiednio 40,9% i 36,4% zasobów (tab. 2). W badanych województwach największy odsetek stanowią mieszkania o powierzchni od 51–60 m² i o powierzchni 36–50 m².

Tabela 2.

Powierzchnia mieszkań w badanej zbiorowości i w województwie olsztyńskim (w %)

Powierzchnia w m ²	Mieszkania w	
	badanej zbiorowości	woj. olsztyńskim
< 35	9,3	5,5
36–50	31,1	11,8
51–65	36,7	40,9
66–79	15,9	36,4
> 80	7,0	5,5

Źródło: Obliczenia własne na podstawie badań ankietowych.

Wskaźnikiem warunków mieszkaniowych jest przede wszystkim wielkość powierzchni przypadającej na jedną osobę (tab. 3). W województwie olsztyńskim mieszkania, w których na jedną osobę przypada 10–15 m², stanowią prawie połowę zasobów. W tym województwie w co szóstym, a w pozostałych województwach w co dziesiątym mieszkaniu, na osobę przypada powierzchnia do 10 m². W tej sytuacji można mówić o przeludnieniu części mieszkań, szczególnie dotyczy to rodzin „olsztyńskich”.

Warunki higieniczne mieszkań i otoczenia (klasyfikacji dokonywali ankietrzy na podstawie ustalonych kryteriów oceny). Badania wykazały, że im wyższy był poziom wykształcenia mieszkańców, tym lepszy był stan higieniczny mieszkań. W większości badanych rodzin, gdzie kobieta miała wykształcenie podstawowe,

Tabela 3.

Powierzchnia mieszkania przypadająca na jedną osobę w badanej zbiorowości i w województwie olsztyńskim (w %)

Powierzchnia mieszkania na 1 osobę w m ²	Mieszkania w	
	badanej zbiorowości	woj. olsztyńskim
< 10	9,8	16,8
10–14,9	35,7	49,0
15–19,9	23,4	25,9
> 20	21,2	8,3

Źródło: Obliczenia własne na podstawie badań ankietowych.

uzyskano oceny pozytywne w 67,4% mieszkań, a 15,2% noty niedostateczne i były to lokale w przeważającej większości zamieszkałe przez rodziny bezrobotnych.

Analiza w poszczególnych województwach wykazała, że bardzo zły stan higieniczny najczęściej występował w woj. koszalińskim i słupskim, nie odnotowano takich przypadków w woj. wałbrzyskim i olsztyńskim.

Inaczej przedstawiał się stan higieniczny budynków i ich otoczenia. Noty niedostateczne i dostateczne otrzymało aż 39,1% budynków, ocen bardzo dobrych nie było. Najbardziej zaniedbane były stare domy i ich otoczenie.

Zadowolenie z mieszkania; w ocenie respondentów wykazano, że największa liczba pozytywnych i negatywnych wypowiedzi wiąże się z wielkością mieszkania, tj. jego ogólną powierzchnią, liczbą pokoi, powierzchnią poszczególnych pomieszczeń. Wskazywano, że kuchnie są za małe. Powierzchnia kuchni w badanych województwach wahała się od 2 m² (wnęka kuchenna) do 35 m².

Istotny wpływ na wielkość pomieszczenia kuchennego miał okres budowy mieszkania. Stwierdzono, że kuchnie największe najczęściej spotykane są w mieszkaniach w najstarszych zasobach mieszkaniowych z lat 1918–1950, najmniejsze kuchnie występują w budynkach wybudowanych w latach 1951–1970.

Tabela 4.
Powierzchnia kuchni według okresu budowy mieszkania

Powierzchnia kuchni w m ²	Ogółem	Lata						
		do 1918	1919– 1941	1945– 1950	1951– 1960	1961– 1970	1971– 1980	1981– 1990
do 5	6,4	–	10,0	–	–	–	7,5	8,3
6–9	28,2	27,3	–	–	50,0	60,0	37,5	22,2
10–15	59,1	63,6	60,0	99,1	25,0	40,0	52,5	66,7
16–30	5,4	9,1	30,0	–	25,0	–	2,5	2,8

Źródło: Obliczenia własne na podstawie badań ankietowych.

Stopień zadowolenia z mieszkania w subiektywnych ocenach pokrywa się z opinią ankietera. Częściej pozytywnie oceniają swe mieszkania rodziny najmniejsze (3-osobowe). Jest to zrozumiałe, gdyż ponad jedna trzecia z nich ma pokój lub więcej niż pokój na osobę. W najgorszej sytuacji są rodziny z 6 i więcej osobami – w trzech czwartych wśród nich na pokój przypadają co najmniej dwie osoby.

Według wypowiedzi respondentów z woj. olsztyńskiego aż 41,8% zajmowanych mieszkań nie miało żadnych zalet. Do najczęściej wymienianych wad zaliczono: „zbyt małe”, „za mało pokoi”, „zimne i wilgotne”, „złe warunki”, „za mała kuchnia”. W opinii ankietowanych zaledwie 1% mieszkań było „dobrze” i „ładnie” wykończonych. Wśród wymienianych zalet zamieszkiwanych lokali na pierwszym miejscu była „wielkość”, a następnie „ciepłe i słoneczne”. Najwięcej zalet w

mieszkańci dostrzegają ci, którzy zajmują je najkrócej. Można sądzić, że możliwość samodzielnego zamieszkiwania przesłania wszelkie niedostatki lokalu, ujawniające się wraz z upływem lat lub w wyniku rozwoju rodziny.

Stan wyposażenia gospodarstw domowych w dobra trwałego użytku przedstawiają dane zawarte w tabeli 5.

Tabela 5.

Wyposażenie gospodarstw w dobra trwałego użytku w badanej zbiorowości i w woj. olsztyńskim (w %)

Wyszczególnienie	Województwa badane	Województwo olsztyńskie			
		ogółem	wykształcenie		
			podstawowe	zasadnicze	średnie
Radio	97,0	96,4	93,3	97,7	100
Chłodziarka	98,5	93,6	91,1	95,5	95,2
Odkurzacz	84,0	90,0	84,4	93,2	100
Magnetofon	80,0	77,3	77,8	75,0	81,0
TV kolorowy	80,0	77,5	73,3	70,5	90,5
Pralka wirnikowa	63,0	74,5	80,0	72,7	66,7
Zamrażarka	47,0	71,8	66,7	77,3	71,4
Rower	59,6	62,7	53,3	64,4	85,7
Maszyna do szycia	52,5	50,9	46,7	52,3	57,1
TV czarno-biały	42,5	44,5	42,2	50,0	38,1
Aparat fotograficzny	41,0	37,5	13,3	43,2	76,2
Pralka automatyczna	32,5	32,7	17,8	29,5	71,4
Wideo	46,0	32,7	17,8	34,1	62,0
Adapter	17,0	29,1	28,9	20,5	47,6
Samochód	27,5	21,8	13,3	22,7	38,1
Motocykl	17,5	16,4	20,0	13,6	14,3
Pralka automatyczna	24,0	13,6	13,3	18,2	4,8
SAT	23,0	6,4	—	11,4	9,5
Froterka	3,0	4,5	—	4,5	—

Źródło: Obliczenia własne na podstawie badań ankietowych.

Gospodarstwa domowe w woj. olsztyńskim są gorzej wyposażone w trwałe dobra konsumpcyjne w stosunku do przeciętnej z badanej zbiorowości gospodarstw. W rankingu poziomu nasycenia dobrami trwałego użytku znalazło się osiem dóbr w kolejności podanej w tabeli 5. Zwraca uwagę, że w „olsztyńskich” gospodarstwach domowych występuje stosunkowo dobre wyposażenie w taki sprzęt, jak zamrażarki oraz gorsze – w wideo i tv satelitarną.

Porównując zależności związane z wykształceniem respondentów i wyposażeniem ich mieszkań, stwierdzono różnice, zarówno ilościowe jak i jakościowe, na korzyść rodzin ze średnim wykształceniem.

Z przeprowadzonych badań wynika, że warunki mieszkaniowe rodzin pracowników byłych państwowych gospodarstw rolnych są zróżnicowane. Takie, wskaźniki jak powierzchnia przypadająca na jedną osobę i stan wyposażenia w dobra trwałego użytku w gospodarstwach domowych rodzin zamieszkałych w województwie olsztyńskim ukształtowały się na niższym poziomie w stosunku do gospodarstw w badanych województwach, a standard mieszkań zależy jest od roku, w którym oddano budynki do eksploatacji.

Wyposażenie w trwałe środki konsumpcyjne jest zróżnicowane i w nieco gorszej sytuacji pod tym względem są gospodarstwa domowe w woj. olsztyńskim.

Dwelling Situation of the Employed in State Agricultural Sector (Selected Voivodships Case)

Abstract

The aim of the research conducted in the years 1993–1995 was to determine the standards of useful floor space and technical standards of flats occupied by families of former employees of state owned farms (PGR). The research was based on a survey carried out in six voivodships: białostockie, olsztyńskie, jeleniogórskie, wałbrzyskie, koszalińskie and śląskie. The required data was extracted from the special questionnaires which were the main tool of the direct interviews.

Studies reveal different standard of dwellings according to the year they were completed. Such indicators as useful floor space per person and level of household furnishing with selected durables were lower in olsztyńskie voivodship by comparing them with an average in dwellings population under the survey.