

ZESZYTY NAUKOWE

**Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego
w Warszawie**

**EKONOMIKA
i ORGANIZACJA
GOSPODARKI
ŻYWNOŚCIOWEJ**

NR 44 (2001)

ZESZYTY NAUKOWE
Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego
w Warszawie

EKONOMIKA
i ORGANIZACJA
GOSPODARKI
ŻYWNOŚCIOWEJ

NR 44 (2001)

Wydawnictwo SGGW
Warszawa 2001

KOMITET REDAKCYJNY

Zbigniew Adamowski, Wojciech Ciechomski, Janusz Lewandowski, Henryk Runowski,
Janina Sawicka, Izabella Sikorska-Wolak, Maria Zajączkowska – redaktor naczelna, Hanna
Banasiuk, Ewa Mossakowska – sekretarz Komitetu Redakcyjnego

RECENZENCI

Bolesław Borkowski, Janusz Lewandowski, Bogdan Klepacki, Eugeniusz Pudełkiewicz,
Wojciech Ziętara, Maria Zajączkowska

Tłumaczenie streszczeń – dr Aldona Zawojcka

Redaktor – Jan Kiryjow

Redaktor techniczny – Krystyna Piotrowska

Korekta – Jadwiga Rydzewska

ISBN 83-7244-304-1

Druk: P.P. EVAN, ul. Pilicka 11, 02-629 Warszawa

Spis treści

Wiesław Walkiewicz

Ziemia – praca w systemie naczyń połączonych 5

Hanna Hamer

Wybrane techniki manipulacji społecznej 17

Krystyna Gutkowska, Marta Sajdakowska

Postawy etnocentryczne polskich konsumentów na rynku żywności 25

Wacław Laskowski

Współzależności i preferencje w rozchodach gospodarstw domowych 37

Marian Podstawka

Inwestowanie w nieruchomości 51

Marcin Idzik

Zależność błędu od głębokości retrospekcji oraz momentu konstrukcji
prognozy przy stałym horyzoncie prognozy 61

Joanna Bereznička

Preferencje rolników w zakresie planowania 75

Andrzej Parzonko

Produkcyjność czynników produkcji w gospodarstwach wyspecjalizowanych
w chowie bydła mlecznego 85

Tadeusz Filipiak

Analiza ekonomiczno-finansowa przedsiębiorstw hodowli roślin ogrodniczych
w latach 1997–1999 97

Sławomir Straszewski

Konkurencyjność gospodarstw rolnych na przykładzie regionu „Czarnych Kujaw”
w perspektywie integracji z UE 111

Piotr Grzegorzewski

Potrzeby edukacyjne i kwalifikacje zawodowe kadr kierowniczych spółdzielni
w okresie transformacji systemowej w Polsce 123

Iwona Kowalska

Skutki finansowania przekształceń szkolnictwa ponadgimnazjalnego 141

Ziemia – praca w systemie naczyń połączonych

Wyzwania wynikające z integracji rolnictwa z Unią Europejską postawiły nowe zadania przed ośrodkami kształtującymi strategię polskiej polityki. W procesach integracyjnych kwestie rolnictwa i obszarów wiejskich stanowiły zawsze o poważnych sporach, napięciach, nierzadko kryzysach, chociaż też – politycznych kompromisach. Każde rozszerzenie Wspólnoty poprzedzały trudne z reguły negocjacje, dotyczące nie tylko problemów dostosowawczych, ale i respektowania cech specyficznych podmiotów akcesyjnych. Działo się tak także i wówczas, gdy o członkostwo starały się państwa wysoko rozwinięte o nowoczesnym, efektywnym rolnictwie, jak Dania, Wielka Brytania czy Austria. Tym przeto szczególnie, gdy tyczyło to krajów o niższej agrokulturze, ale o znaczącej roli tego sektora w gospodarce narodowej, jak było w przypadku Irlandii, Grecji, Hiszpanii czy Portugalii.

Dokonania na rzecz transformacji systemu gospodarczego w krajach post-totalitarnych naszego regionu stworzyły nową jakość w postrzeganiu relacji partnerskich i sprzyjaniu budowy wspólnej Europy. Godzi się przypomnieć, że Rada Europejska jeszcze w czerwcu 1993 r. zdecydowała w Kopenhadze, że kraje stowarzyszone Europy Środkowej i Wschodniej, które tego pragną, zostaną członkami Unii. Przyjęcie w poczet członków nastąpi wówczas, gdy kraj stowarzyszony będzie gotów przyjąć na siebie obowiązki wynikające z członkostwa – przez spełnienie wymaganych warunków politycznych i ekonomicznych. Rada zdecydowała też, że zdolność Unii do przyjęcia nowych członków, przy jednoczesnym utrzymaniu tempa integracji europejskiej, jest również ważną przesłanką, leżącą zarówno w interesie ówczesnej EWG, jak i krajów kandydujących.

Po uzyskaniu statusu stowarzyszeniowego (1994), w połowie 1996 r. Polska udzieliła szczegółowych objaśnień w sprawie stanu przygotowań do podjęcia negocjacji z Brukselą. Za poszerzeniem Unii o nasz kraj opowiedziały się wkrótce parlamenty „15-tki”. W marcu 1998 r. Komisja przedłożyła Radzie Unii projekt rozporządzenia o wspólnotowym wsparciu przedakcesyjnym dla rolnictwa w krajach aplikujących. Określenie priorytetowych obszarów pomocy strukturalnej (w tym dla zrównoważonego rozwoju wsi) zbiegło się w czasie z rozpoczęciem przez Polskę negocjacji dotyczących warunków i terminów przyjęcia do Unii. Wielkim uproszczeniem wydaje się jednak być sprowadzanie procesu integracji do formalnych dat i politycznej woli przyjęcia. Istotą

sprawnych działań na rzecz osiągnięcia stawianego przed nami celu jest nadążanie za stroną formalnoprawną postępu w zakresie możliwości realnego sprostania konkurencji.

Szanse związane ze zagregowaniem rolnictwa postrzegane są w Brukseli jako fragment szczególnego wyzwania, jakim dla zachodniej Europy będzie objęcie wspólną polityką obszaru, na którym proces kształtowania się ładu rynkowego nie jest wolny od przeciwności. Nakładają się na to obawy niektórych grup społeczeństwa, że członkostwo pogorszy ich, i tak trudną, sytuację ekonomiczną. Zastrzeżenia te wyraża znaczna część rolników, uważających, że większość polskich gospodarstw rodzinnych nie sprosta konkurencji podmiotów produkcyjnych w granicach obecnej Unii. W rezultacie może to – w przekonaniu znacznej części populacji wiejskiej – doprowadzić do utraty części polskiego rynku żywności, dramatycznie godząc w podstawy jej egzystencji.

Niepokoju, jaki pośród innych okoliczności sprawczych wynikał do niedawna z braku sektorowego rachunku kosztów, nie zmniejszył zaprezentowany w sierpniu 2000 r. raport Ministerstwa Gospodarki w tej kwestii. Jego wybiórczy charakter, nierealny harmonogram dostosowawczy, przede wszystkim zaś manipulowanie przy bilansie akcesyjnym nie uwiarygodniło, mierzonych realną perspektywą czasową, zapowiadanych korzyści. Godzi się przypomnieć, że poza zgrubnym szacunkiem 25 mld zł niezbędnych na dostosowanie standardów sanitarnych i weterynaryjnych, a także skupu i przetwórstwa mięsa i mleka, prenatalny bilans zakładał 3,9 mld zł celowych wydatków w rolnictwie w latach 2001–2002 przy 2,2 mld zł środków pomocowych oraz z funduszy strukturalnych. W specyfikowanym oddzielnie rybołówstwie przewidywano wymóg zainwestowania w tym okresie 178 mln zł przy oczekiwanych z Unii 74 mln zł. Potrzeby ochrony środowiska do grudnia 2001 r. określano jako 12 mld zł, z czego wsparcie europejskie na 2,8 mld zł.

Z drugiej strony doświadczenia chociażby hiszpańskie, które autor analizował, dowodzą, że możliwe jest przy kosztach własnych rzędu 35–37 mld zł osiągnięcie korzyści w drugiej połowie bieżącej dekady na poziomie 70 mld zł. Według scenariusza optymistycznego, profity dla rolnictwa, co interesuje nas najbardziej, zawierałyby się w ok. 10 mld zł wkładu krajowego i niemal 38 mld zł pomocy wspólnotowej.

W optyce rzeczników integracji w rachunek strat wpisały się natomiast na starcie 2001 r. artykułowane wcześniej, głównie przez elity formacji chadecckiej i – przynajmniej w części – ludowej, głównie na użytek partyjny, fetysze narodowe. Skutkowały one – jak pamiętamy – przedłożeniem *ex officio* w lipcu 1999 r. naszego stanowiska w negocjacjach integracyjnych, postulującego osiemnastoletni okres zakazu nabywania w Polsce gruntów rolnych przez cudzoziemców. Poprzedzało je spektakularne politycznie wzniecanie psychozy lęku przed „wykupem ziemi”, zwieńczone rozpowszechnieniem w środkach

masowego przekazu żądania ustanowienia zakazu jej zbywania przez dwadzieścia lat. Celowi temu podporządkowane były m.in. enuncjacje sugerujące rolnikom województw zachodnich i północnych, iż uprawiane przez nich grunty nie są ich własnością. Autorzy tego szkodliwego negocjacyjnie przedsięwzięcia dowodzili posiadania jedynie zależnego, innymi słowy – w nieznanym polskiemu ustawodawstwu (wszak wyeliminowanej w 1946 r.) formie prawnej wieczystej dzierżawy.

Wbrew oczywistej sprzeczności do konstytuujących rzeczywistość wspólnotową wolności podstawowych jak: przepływ kapitału, towarów, technologii i osób, negocjatorom strony polskiej udało się nie skorzystać z rozwiązań wypracowanych na gruncie prawnym państw członkowskich UE. Tak np., dla zabezpieczenia we Włoszech istnieje 10-letni zakaz sprzedaży gruntów rolnych stanowiących szczególną formę własności chłopskiej, liczony od daty nadania jej przez państwo takiego charakteru prawnego. W Holandii nie są udostępniane do sprzedaży grunty polderowe stanowiące własność państwa. Na terenie rolniczej Kornwalii nie są udostępniane do sprzedaży grunty rolne należące do Korony Brytyjskiej, choć znajdują się w trwałym posiadaniu rolników w ramach długoletnich dzierżaw. W tych wszakże przypadkach owe „zakazy” sprzedaży nie obejmują wszystkich gruntów rolnych. Całkowita restrykcja godziłaby w przysługujące właścicielowi prawo rozporządzania swą własnością, przez co dotknięci tymi rygorami właściciele dochodziliby swych praw przed Europejskim Trybunałem Ochrony Praw Człowieka.

Eksponowany w politycznej propagandzie chłopski lęk przed „wykupem” ziemi przez cudzoziemców, uzasadniany historyczno-patriotycznym do niej przywiązaniem, sugeruje wymuszanie jej sprzedaży. Wszak z prawnym pojęciem wykupu wiąże się przymusowe wyzbywanie się własności. Takie rozwiązania prawne stosowane były w naszym rolnictwie zarówno w latach międzywojennych, jak też niedawno jeszcze. Tak np., rozporządzenie Rady Ministrów z 9 stycznia 1926 r. ustaliło wykaz nieruchomości ziemskich podlegających wykupowi przymusowemu, a ustawa z 9 stycznia 1968 r. określiła zasady wymienionego już w jej tytule wykupu nieruchomości wchodzących w skład gospodarstw rolnych.

Przymus taki może mieć jednak, wobec zastraszającej pauperyzacji wsi, charakter ekonomiczny. Gdyby pod ciężarem strukturalnego ubóstwa przywiązanie do ziemi okazało się zawodne, państwu służy, podobnie jak nad Sekwaną i Tybrem, prawo pierwokupu. Instrumentarium to podporządkowane jest interesowi narodowemu. Trzeba jednak mieć na uwadze, że skala zainteresowania cudzoziemców nabywaniem nieruchomości w Polsce nie dostarcza argumentów na rzekome zamiary odtworzenia własności rolniczej według struktury sprzed 1939 r. na Pomorzu, Mazurach czy Dolnym Śląsku.

Z danych Ministerstwa Spraw Wewnętrznych i Administracji wynika, że w 2000 r. przy 1038 zezwoleniach tytułem „cudzoziemskiej własności” objęto 1963 ha, z czego 1835 ha przypadło na 696 podmiotów prawnych a 128 ha podzieliły się 342 osoby fizyczne. Najwięcej (222) zezwoleń wydano w województwie mazowieckim (w odniesieniu do 333,7 ha), w następnej kolejności plasowała się Wielkopolska (116 zezwoleń w odniesieniu do 230,8 ha), w dolnośląskim i zachodniopomorskim przedmiotem „inkryminowanego” obrotu było łącznie 451 ha rozdrobionych na 143 tytuły. W stosunku procentowym liczba udzielonych zezwoleń w odniesieniu do 1999 r. wyniosła 73,62%, co związane było w głównej mierze z mniejszą liczbą wniosków, jakie zostały złożone do MSWiA.

Z punktu widzenia pochodzenia kapitału oraz obywatelstwa osób występujących o prawo nabycia kolejność była następująca: 403 zezwolenia na 673 ha opiewały na Niemców, 159 w odniesieniu do 472 ha – na Holendrów, 56 zezwoleń na 128 ha – Francuzów. W 2000 r. cudzoziemcy uzyskali łącznie 440 zgód na nabycie prawa użytkowania wieczystego nieruchomości o łącznej powierzchni 1695,64 ha, przy czym w rankingu tym województwu mazowieckiemu (449,98 ha) sekundowało kujawsko-pomorskie (298,75 ha), podczas gdy na Dolnym Śląsku i Pomorzu Zachodnim wartość sumaryczna zamknęła się w niespełna 98 ha. Można na podstawie zgromadzonych danych przyjąć także, że tą formą władania nieruchomościami nie były w szerszej skali zainteresowane osoby fizyczne – najwięcej zezwoleń (11 na 2,52 ha) dotyczyło województw mazowieckiego i łódzkiego, a na obu Śląskach i całym Pojezierzu Pomorskim złożył się na nie obszar 1 ha i 5 arów.

Wobec ogólnonarodowej dyskusji na temat zagrożeń polskiego stanu posiadania, w tym zwłaszcza dobra, jakie przedstawia ziemia, pozostało zbadać zainteresowanie obywateli państw obcych gruntami *stricte* rolniczymi. Otóż, w 2000 r. najwięcej, zezwoleń (26) uzyskali cudzoziemcy w odniesieniu do 53,84 ha w województwie dolnośląskim, 21 – dotyczących 37,98 ha – w mazowieckim, na trzecim miejscu plasowało się małopolskie (28,23 ha), co ciekawe, wyprzedzając: opolskie (18,53 ha), śląskie (15,36 ha) i pomorskie (15,35 ha). Ze względu na pochodzenie kapitału najwięcej zezwoleń otrzymały osoby fizyczne i prawne pochodzące z Niemiec (57 w odniesieniu do 85,32 ha), Szwecji (13 względem 58,14 ha), USA (12 zezwoleń na łącznych 50,73 ha), Austrii (11 w odniesieniu do 10,86 ha) i Danii (6 względem 8,77 ha nieruchomości). Ponadto, cudzoziemcy uzyskali 30 zezwoleń na nabycie akcji lub udziałów w spółkach posiadających nieruchomości rolne położone w województwach: opolskim (58,71 ha), pomorskim (23,61 ha), wielkopolskim (22,33 ha), kujawsko-pomorskim (21,51 ha), ale też np. podkarpackim (1,19 ha) czy małopolskim (1,05 ha). Najwięcej zezwoleń na nabycie akcji i udziałów (w odniesieniu do powierzchni nieruchomości) otrzymał kapitał: niemiecki

(w odniesieniu do 69,98 ha), następnie holenderski (18,64 ha) i luksemburski (11,69 ha).

W 2000 r. Minister Spraw Wewnętrznych i Administracji wydał łącznie 16 decyzji negatywnych w przedmiocie nabycia przez cudzoziemców ziemi rolniczej oraz w spółkach posiadających nieruchomości. Odmowy, u podstaw których legło stanowisko Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi, dotyczyły łącznie wnioskowanych 234,62 ha.

Analizując przytoczone liczby należy mieć na uwadze, że przedłożone stanowisko negocjacyjne w sprawie 18-letniego okresu zakazu nabywania polskiej ziemi przez cudzoziemców skierowane było w istocie rzeczy przeciwko sąsiadom zza Odry. Należało też mieć od początku świadomość, że restrykcja ta nosi zarzewie „odwzajemnionego” zablokowania przepływu siły roboczej, z którego – jak było do przewidzenia, czemu autor dawał wyraz w artykułach sprzed dwóch lat, skorzystali w 2001 r. nasi przyszli unijni partnerzy – w pierwszym rządzie Austriacy i Niemcy. Było to tym dotkliwsze, że zbiegło się w czasie z (oby) kulminacyjną falą bezrobocia w kraju sięgającą co najmniej 3,5 mln osób, czyli blisko 17,5% populacji zawodowo czynnej i... przejściem politycznej reprezentacji chłopstwa z pozycji sceptycznej na umiarkowanie pronijną.

Cytowane w odniesieniu do zmiany tytułu własności gruntów rzędy wielkości świadczące bardziej o braku pożądlivosti polskiej ziemi niż o nadmiernym popycie na nią nie są wartością trwałą. Niebezpieczeństwo tkwi wszakże nie tyle w „wykupie” własności rolniczej, lecz, niezależnie od obecnych tendencji, w nie dającej się wykluczyć strategii unijnych przedsiębiorców. Z chwilą uzyskania przez Polskę członkostwa we Wspólnocie jednolite wspólnotowe obywatelstwo zrówna wszystkich dzierżawców w zakresie przysługującego im prawa pierwokupu arendowanej ziemi. Traktat Amsterdamski z 2 października 1997 r. pozbawia złudzeń, że można będzie inaczej stosować polskie prawo wobec osób narodowości *rodzimej* i *obcej*. Nie należy też mieć nadziei, że przedsiębiorcy z zewnątrz nie skorzystają z przysługujących im prerogatyw względem pierwszeństwa nabycia przedmiotowych gruntów.

Cele, którym przyświecało nasze stanowisko w sprawie 18-letniego moratorium na sprzedaż gruntów rolnych obcokrajowcom, można w pełni osiągnąć innymi, nie kwestionowanymi przez UE sposobami i rozwiązaniami prawnymi. Nie brak w tym względzie dobrych przykładów zagranicznych, zwłaszcza zaś rozwiązań ustawodawstwa francuskiego, hiszpańskiego i włoskiego. Nie wolno też dopuścić do nabycia przez niepolskich obywateli Unii Europejskiej wielkich obszarów wydzierżawionej im ziemi w drodze pierwokupu. Można jednak temu zapobiec przed uzyskaniem członkostwa w Unii Europejskiej, w procesie rychłej już reformy restrukturyzacyjnej naszego rolnictwa. Mamy w tym względzie własne, skuteczne w zastosowaniu doświadczenie. Określiły je dys-

pozycje art. 38 (i nast.) ustawy z 28 grudnia 1925 r. o wykonaniu reformy rolnej, ustanawiające *ex lege*: „likwidację stosunków dzierżawnych” ziemi przeznaczonych do parcelacji.

Przedłożony problem uzmysławia potrzebę powściągliwości w kwestiach domagania się uznania polskich uwarunkowań specyficznych, implikacje zachowań nie zawsze racjonalnych oraz fakt niewystępowania w polityce zjawisk izolowanych. Społeczeństwa krajów członkowskich Unii inaczej postrzegają i oceniają proces integracji aniżeli mieszkańcy państw kandydujących. Kiedy w grudniu 1997 r. uchwalano Agendę 2000, program zawierający strategię rozszerzenia Wspólnoty, najbliższe spełnienia stawianych wymogów były Cypr, Czechy, Estonia, Malta, Polska, Słowenia i Węgry. Znaczyło to, że pozostałym krajom aplikującym: Bułgarii, Rumunii, Litwie, Łotwie i Słowacji, dawano szansę przystąpienia do Unii w bardziej odległej przyszłości. W połowie 2000 r. rozgraniczenie to – w optyce i decyzjach brukselskich – straciło na aktualności, sprzyjając potwierdzonemu w grudniu w Nicei opóźnieniu harmonogramu szerszego procesu negocjacyjnego.

Stanowisko powyższe odczytywać należało jako pewną radykalizację nastawień unijnych i bardziej surowy stosunek państw i społeczeństw członkowskich wobec preferowanych wcześniej partnerów. Poparcie dla przedsięwzięć mających skutkować rychłym i pełnoprawnym udziałem w Unii, po załamaniu 1999 r., zwiększyło się w marcu 2001 r., jak dowodzą badania ośrodków badania opinii publicznej, do 59%. Tymczasem obawy przed naszym udziałem zdaje się podzielać coraz więcej np. Francuzów, Austriaków czy Holendrów. Szwedzi i Brytyjczycy skłonni byłiby przyjąć w pierwszej kolejności Słowenię, Węgry czy Estonię, Polska, z problemami odziedziczonymi nie tylko po koalicji centroprawicowej, plasuje się też w opinii ekspertów brukselskich także za Czechami, Cyprzem i Łotwą.

Różna ocena krajów członkowskich wynika nie tylko ze stereotypów, pamięci historycznej, egoizmu narodowego i sytuacji ekonomicznej. Generalnie w swojej ocenie społeczeństwa Wspólnoty bardziej kierują się – co zrozumiałe – kalkulacją i wyobrażeniem korzyści niż emocjami i względami sentymentalnymi. Nie bez wpływu na ten stan rzeczy pozostają zapóźnienia w procesie skoordynowania polskiego prawa ze standardami europejskimi, gdzie poruszony wcześniej dylemat sprzedaży ziemi jest tylko wyimkiem. Harmonizacja jako proces ciągły i dynamiczny doprowadzić ma przede wszystkim do zintegrowania z systemem prawa wspólnotowego, co stanowi warunek *sine qua non* członkostwa. Byłoby truizmem przypominać, że ustawodawstwo europejskie jest protekcyjnistyczne, oparte na silnej i kosztownej ingerencji Unii w ustrój rolny. Przyjęta po 1989 r. w Polsce polityka pozostawienia rolnictwa wolnej grze sił rynkowych z ograniczoną tylko ingerencją (pomocą) państwa i bez skądinąd szlachetnych zakłęb w sprawie „niedania ziemi, gdzie nasz ród” dy-

stansu tego nie zmniejsza. Inna sprawa, że nie powinno i nie może to oznaczać przyzwolenia na trwałe sytuowanie problematyki rolnej po stronie polskich pasywów w procesie negocjacyjnym.

Jakkolwiek spośród rokowań dotyczących 29 dziedzin na koniec 2001 r. Polska plasowała się pośrodku, między Słowenią a outsiderem Bułgarią, to ostatni okres przyniósł przyspieszenie rytmu uzgodnień z państwami członkowskimi Unii czy wręcz urealnił ich zakończenie. Wśród najtrudniejszych obszarów pozostają nie tylko rolnictwo czy środowisko naturalne, ale i swobodny przepływ kapitału, finanse i przede wszystkim budżet. Na miano sukcesu zasługuje przeto stworzenie aktualnie sytuacji opartej na mniejszej różnicy między stanowiskiem polskim a wynegocjowanym kompromisem. Nie należy tracić z pola widzenia faktu, że wcale nie małe grupy społeczności zachodnich i ich elity nie tylko zanegowały datę 2003 r. podaną podczas szczytu w Helsinkach, ale sceptycznie odnoszą się do rozszerzenia Unii w ogóle. Zwłaszcza zagregowanie Polski jawi się niektórym decydentom jako przedsięwzięcie na obecnym etapie finansów wspólnotowych zbyt kosztowne.

Argumenty Warszawy zasadzają się na konstrukcjach retorycznych: rodzime gremia przekonują partnerów, że rozszerzenie bez Polski byłoby poważnym błędem politycznym i gospodarczym. Przyjęcie naszego kraju, największego spośród 12 kandydatów, uzasadniają walorami ekonomicznymi typu: 40-milionowy rynek konsumentów, dobry teren dla inwestycji czy pomost ku Wschodowi. Przyzwyczajona do pragmatyki Unia zapowiedziała, że będzie gotowa dać odpowiedź 1 stycznia 2003 r., składając deklarację, że obywatele niektórych państw kandydujących wezmą udział w głosowaniu w wyborach do Parlamentu Europejskiego w 2004 r. Wentylem bezpieczeństwa dla przyjmujących, a czasem próby dla przyjmowanych pozostaje jednak nie dający się sprecyzować czas na ratyfikację traktatów.

Kontekst powyższy, obok wątpliwości co do terminu zakończenia negocjacji na linii Warszawa-Bruksela, wnosi, jakkolwiek w 2002 r. w sposób nieco spokojniejszy niż poprzednim, kwestię większych dla naszych rodaków niż przedstawiciele pozostałych krajów ograniczeń w dostępie do unijnego rynku pracy. Tzw. zróżnicowanie praktyczne, wynikające ze stopnia spełnienia wymogów, oszczędzi nam wprawdzie goryczy dyskryminacji, ale nie oznacza, że Komisja Europejska będzie łaskawa traktować Polskę jednakowo z państwami nie stawiającymi ograniczeń, o jakich mowa była wcześniej. W polityce system naczyń połączonych działa bez wyjątku, w tym przypadku 18 lat zwłoki w obrocie gruntami stanowiło nie tylko zniechęcający sygnał dla inwestorów, ale i wyróżnik pośród socjotechnik przyjętych chociażby w Tallinie czy Pradze. Nadal, mimo spolegliwszych sygnałów z Warszawy, nie należy tracić z pola widzenia ewentualności zdecydowania się przez Komisję na wariant „małego rozszerzenia”, tj. niezamieszkania się Polski w pierwszej fali przyjęciowej.

Byłoby jednak negocjacyjnym ignorantstwem postrzeganie najpierw ideogramu ZChN, potem Samoobrony czy Ligi Polskich Rodzin jako siły sprawczej zapowiadanych restrykcji. Znamion tych nie wyczerpuje nawet triada: brak gotowości do uwolnienia ziemi w terminie przyjętym przez innych, uwarunkowania rozwoju regionalnego oraz Wspólna Polityka Rolna, jakkolwiek zagadnienia te łącznie w dużej mierze stanowisko Unii determinują. Gremium brukselskie nigdy nie ukrywało, że (cyt.): „Jeśli któryś kraj kandydujący oświadczy, że akceptuje prawo Unii bez wyjątków, i jeszcze udowodni, iż jest w stanie je u siebie egzekwować, to może się z Unią zintegrować bardzo szybko”. Z wyzwania tego, przypomnianego w 2000 r. przez Eneko Landaburu, odpowiedzialnego za techniczną stronę rokowań, ich rzeczywiste tempo i postępy, skwapliwie skorzystały w lutym 2001 r. Czechy i Estonia. Podobne sygnały wyemitowali decydenci w Budapeszcie i Lublanie – a dotyczyły one głównie odstępiania od niektórych wniosków o okresy przejściowe, będące ważną składową strategii aplikacyjnej w latach 1997–1998.

Ku podobnej reorientacji ciężać zaczęła przed półtora rokiem Polska. W zajmującym nas obszarze dotyczyło to m.in. moratorium na wchodzenie cudzoziemców na grunty inwestycyjne, w tym posiadanie tzw. drugich domów na terenie RP, sankcjonowane prawem po upływie sześciu lat od uzyskania członkostwa. Ofertę tę w jakimś stopniu deprecjonuje nasza stawka budowlana VAT wynosząca 7%, podczas gdy w Niemczech, Szwecji, Danii czy Austrii sprowadzono ją do zerowej, w Hiszpanii jest to 4%, co sprawia, że chętniej kupuje się wille w Portugalii winszującej sobie o 1% mniej. Stanowisko władz polskich, dyktowane reperowaniem tragicznego budżetu, sprawia ponadto, że okresowo mamy do czynienia z domaganiem się zarówno przez byłego, jak i obecnego ministra finansów podniesienia tej wartości do nieakceptowalnych dla umiających kalkulować cudzoziemców 22%.

Tymczasem – jak pamiętamy – w początkach marca 2001 r. komisarz Guenter Verheugen dostarczył rządowi „15-tki” listę możliwych wariantów w kwestii podejmowania pracy w rozszerzonej Unii przez nowych jej obywateli. Spektrum rozciągało się od swobody zatrudnienia na starcie do kilkuletnich, (dokładnie siedmioletnich jak domagał się Berlin), twardych restrykcji. Dokument Komisji unaoczniał, że przedkładane projekty i skala ograniczeń w pozyskiwaniu zatrudnienia w państwach bądź regionach, wreszcie zawodach – dają szanse znalezienia kompromisu. Unia zresztą nadal nie potwierdza i nie wyklucza różnego potraktowania kandydatów w zależności od tzw. potencjałów emigracyjnych, co dla naszego kraju – najludniejszego spośród ubiegających się o członkostwo, o jednym przy tym z najniższych dochodów w Europie Środkowej – nie jest rozwiązaniem pożądanym.

Zdecydowanie korzystniejsza byłaby, uwzględniana w dokumencie, możliwość swobody podejmowania pracy od pierwszego dnia, co gwarantowałoby

też jedność geograficzną wspólnego rynku. Zrozumiałe, że Bruksela musi respektować obawy społeczeństw „15-tki”, jeśli chodzi o powiększenie o 30% populacji przy możliwym przyroście dochodów o co najwyżej (i to pod warunkiem radykalnej poprawy koniunktury) 8%. Może, chociaż nie musi, pamiętać też o doświadczeniach z przyłączeniem Hiszpanii i Portugalii, które zaprzeczyły i wówczas roztaczanym kataklizycznym obrazom zalewu przez taną siłę roboczą. Według różnych szacunków, w ciągu 15 lat od rozszerzenia Unii o kraje naszego regionu za pracą przeprowadzi się do państw „15-tki” od 1 do 4 mln ludzi, czyli w żadnym przypadku nie więcej niż ok. 1% ludności dziś tam mieszkającej. Wyliczenia te nie mają jednak większego znaczenia dla ostatecznego rozwiązania kwestii pracy, o którego kształcie w dużej mierze decydował będzie upór Niemców, dotkniętych naszymi gastarbeiterami, ale i ugodzonych ograniczeniami swobody nabywania ziemi.

W listopadzie 2001 r. Komitet Integracji Europejskiej przedłożył rządowi, a ten komisarzowi Verheugenowi nowe, kompromisowe stanowisko Polski. Siedem lat po naszym przystąpieniu do Unii obywatele „15-tki” będą mogli wedle tej opcji swobodnie kupować u nas działki rekreacyjne. Farmerzy chcący tu uprawiać ziemię musieliby czekać trzy lata, by ją nabyć – pogodzić się z 12-letnim moratorium. To samo dotyczy gruntów leśnych czy lokalnych akwenów. Kupno domów może mieć miejsce bezpośrednio po uzyskaniu przez Polskę członkostwa. Obwarowania te nadal pozostają bardziej restrykcyjne niż np. kierowane pod adresem Brukseli z Węgier, Czech, a nawet Słowacji. Na ziemię i lasy założono tu 7-letni okres przejściowy, czyli taki sam, jaki do niedawna dyktowała nam Unia, licząc od momentu przystąpienia, względem podejmowania pracy zarobkowej. W komunikacie oficjalnym URM w odniesieniu do zakupu ziemi z przeznaczeniem na inwestycje podkreślono, że w interesie Polski nie jest utrzymywanie ograniczeń, gdyż inwestycje tworzą nowe miejsca pracy i pobudzają wzrost gospodarczy. Gabinet L. Millera podjął tyle zasadną co krytykowaną z prawa decyzję, zapowiadając równocześnie wprowadzenie ustawy regulującej obrót gruntami, tak by właściwie chronione były interesy wsi.

Rzecz w tym, by upierając się przy zbyt wielu specyfikach i wyjątkowości naszego kraju nie spowodować pozostania poza Unią, co oznaczałoby skazanie na swoisty skansen na pograniczu Wschodu i Zachodu. W poszukiwaniu koncyliacji zasadne jest więc rozważenie rezygnacji z rozwiązań umożliwiających późniejsze wprowadzenie niektórych regulacji i standardów: od rybołówstwa przez ochronę środowiska, podatki – polityki konkurencji. Zastrzeżenia określonych kół wobec korygowania przedmiotowego zakazu sprzedaży ziemi wynikają z zaszłości, w tym też kulturowych, a nawet religijnych, kształtujących poczucie dominacji obcego kapitału w sferze własności i użytkowania wieczystego. Uelastycznienie stanowiska Warszawy skutkowało zapowiedziami skró-

cenia blokady na unijnym rynku pracy – w niektórych krajach, jak Szwecja, do opcji zerowej, w innych jak Hiszpania – do lat dwóch z zalegalizowaniem na starcie wszystkich zaszczości.

Kontrola i reglamentacja obrotu nieruchomościami z udziałem cudzoziemców stanowi domenę każdego suwerennego państwa ze względu na bezpieczeństwo oraz z uwagi na konieczność zapewnienia ochrony jego podstawowych interesów. Z tego punktu widzenia wiązanie – jakkolwiek nigdy nie wyartykułowane wprost – zliberalizowania obrotu gruntami z dostępem do unijnego rynku pracy wydaje się uprawnione. Rynek polski jest nieporównywalny z istniejącymi w państwach UE, a pochodzące stamtąd zasoby kapitałowe są znacznie wyższe niż możliwości finansowe podmiotów polskich. Okres przejściowy, urealniony, ma w założeniu pozwolić na częściowe wyrównanie szans rodzimych inwestorów i producentów rolnych tak, aby dysponując zasobami ekonomicznymi mogli aktywnie uczestniczyć w obrocie nieruchomościami. Analiza realizacji obowiązującej ustawy. Pozwala ma stwierdzenie, że dotychczasowy obrót nieruchomościami z udziałem cudzoziemców nie powinien stwarzać w polskim społeczeństwie poczucia zagrożenia. Rzecz w tym, że bicie na larum *a priori* nie wzmacnia naszej pozycji w postulatach wolnego rynku pracy czy stawiania warunku, by rolnictwo i gospodarka żywnościowa objęte były od razu wspólną polityką oraz pomocą ze strony funduszy strukturalnych. Kwota 550–600 mln euro rocznie, jaką w latach 2004–2006 otrzyma z tytułu dopłat nasza wieś, nie może nie stanowić rozczarowania. Pozostawienie tego sektora bez godziwego wsparcia WPR pozbawia go możliwości równoprawnej konkurencji z UE, a obszary wiejskie ulegną degradacji, pogłębiając dzielący nas dystans. Tym szczególniejszej rangi nabiera przeto stworzenie systemowych gwarancji, by poszukujących zatrudnienia poza krajem nie spotkały kolejne upokorzenia. Dobrze, że orientując się w priorytetach unijnych nowa ekipa nie dała się zwieść opiniom, iż siedmioletni okres przejściowy dla przybyszów z Europy Środkowej to tylko polityczna gra. Wynegocjowanie elastycznego systemu 2 + 3 + 2 (lata) regulowanego dostępu do pracy – przy szansie, iż bariera ta nawet w Niemczech i Austrii zostanie zniesiona przy drugiej cezurze – należy traktować w kategoriach politycznego i ekonomicznego realizmu. Mało zasadne było (czy nawet jeszcze jest) mniemanie części naszych środowisk opiniotwórczych, że układ zależności kontrolowany jest nad Wisłą i że mogliśmy dysponować do ostatniej chwili kartą zrezygnowania ze sztywnego stanowiska w sprawie własności gruntów dla wygrania, w zamian, wspólnotowego rynku pracy.

Literatura

- Accession Partnership. Poland European Commission – Directorate for External Relations. Brussels, 1998.
- Okresowy raport Komisji Europejskiej na temat państw kandydujących na drodze do Unii Europejskiej. *Monitory Integracji Europejskiej KIE 2000–2001*.
- Stanowisko Polski w ramach negocjacji o członkostwo Rzeczypospolitej Polskiej w Unii Europejskiej (dokumenty). Warszawa, czerwiec 2000.
- EU enlargement – a historic opportunity, European Commission – Directorate General for Enlargement. Brussels, 2000.
- ABC Unii Europejskiej – polityka regionalna i fundusze strukturalne UE*. Warszawa, grudzień 2000.
- The Budget of the European Union: how is your money spent? European Communities, Belgium, 2000.
- CIAMAGA L., LATOSZEK E. (red.) *Unia Europejska*. PWN, Warszawa, listopad 1999.
- Wspólnoty Europejskie, IkiC (107–113) lipiec 2000 – styczeń 2001.
- [Http://www.ukie.gov.pl](http://www.ukie.gov.pl)

Land – Labour in the System of Communicating Vessels

Abstract

The problems of agriculture and rural areas are considered the most important challenge of the integration process. The purpose of the study is to examine the interdependence between the Polish land market liberalization and the hopeful access to the labour market in the European Union.

The Author refers to the Community regulations, including these on free movement of capital, as well as to the protecting the superior national traditions. The paper presents political and legal solutions worked out by the Member States of the European Union that may be perceived as the negotiations' guidance.

Under the presence of structural unemployment in Poland, the announcements made by 15 Member States of closing the labour markets for employment of Polish citizens, as some revenge, led in the consequence to the easing the negotiation position by the Polish Government in November 2001.

The shorter transition period for purchasing the land with a purpose of investments should stimulate the economic growth and encourage the creation of new jobs. As regards agricultural land, a moratorium of 12 years may be considered as justified, provided a prompt enforcing a law protecting the interests of the Polish rural areas.

Wybrane techniki manipulacji społecznej

Potęga słowa

Większość relacji międzyludzkich ma charakter werbalny. W artykule przedstawię pięć typów manipulacji słownych, skłaniających do niechcianej uległości przy obniżonej samoświadomości tego faktu. Jedną z bardziej znanych technik manipulacji opiera się na spostrzeżeniu, że o ile łatwo nam odmawiać trudnym do spełnienia prośbom, o tyle nie wypada odmawiać spełnienia prośb łatwych w realizacji, bez kłopotliwego racjonalnego uzasadniania. Na tym założeniu opiera się technika manipulacyjna o nazwie „liczy się każdy grosz” – taki komentarz bowiem blokuje samousprawiedliwianie się w odmawianiu pomocy.

Technika „Liczy się każdy grosz”

W 1976 roku R. Cialdini i D. Schroeder przeprowadzili po raz pierwszy interesujące badanie na temat gotowości do ofiarności przy różnych komunikatach słownych. Eksperymentatorzy występowali jako członkowie Amerykańskiego Towarzystwa do Walki z Rakim – w badaniach psychologicznych rzadko podaje się właściwy cel badania, bo w większości przypadków wprowadziłoby to zakłócenie, uniemożliwiające pomiar badanej zmiennej. Dzwoniono do drzwi mieszkań na przedmieściu i po przedstawieniu się proszono o datki. W grupie eksperymentalnej do standardowego komunikatu dodawano hasło „liczy się każdy grosz (cent)”. O ile w grupie kontrolnej 29% osób zaangażowało pieniądze, to w grupie eksperymentalnej aż 50% i wpłacano większe sumy.

Wniosek: prosząc o mniej osiąga się więcej.

W innym badaniu tych samych autorów komentarz „dotychczas dostawaliśmy od grosza (centa) w górę” dał praktycznie taki sam efekt jak hasło „liczy się każdy grosz (cent)”. Wyższą kwotę niż w warunkach standardowej prośby zebrano także przy komentarzu „liczy się każdy dolar (złotówka)”, także wówczas, gdy akcję charytatywną prowadzono przez telefon (*direct mail*). Sprawdzili to w 1987 roku J. Weyant i D.E. Smith, a w 2000 r. H. Hamer w badaniach na studentach warszawskich uczelni.

Technika „Dlaczego nie chcesz mi pomóc?”, czyli pułapka uniknięcia konfrontacji

Inną skuteczną technikę utrudniającą odmowę zbadali M. Patch, V. Hoang i A. Stahelsky w 1997 roku. Ma bardziej uniwersalny charakter, ponieważ dotyczy próśb każdego rodzaju. W wielkim centrum handlowym proszono samotnie idących ludzi o pomoc w rozprowadzeniu wśród znajomych 100 ulotek (bardzo duża prośba). Po odmowie proszono o rozniesienie „tylko” 10 ulotek. Jest to schemat zwiększającej uległość znanej techniki o nazwie „drzwiami w twarz”, polegającej na wzbudzeniu poczucia winy za odmowę spełnienia dużej prośby i wywołaniu wrażenia, że druga prośba, przez kontrast z pierwszą, jest bardzo mała (w rzeczywistości od początku chodzi o jej spełnienie). W grupie eksperymentalnej bezpośrednio po zastosowaniu sekwencji „duża prośba – mała prośba” dodatkowo wypowiadano formułę: „Wiem, że to dziwna prośba, zważywszy, że się nie znamy, ale bardzo cenilibyśmy sobie Pana (Pani) pomoc. Mam nadzieję, że do niczego nie zmuszam, ale jeśli jest inaczej, proszę mi o tym po prostu powiedzieć”. Wyniki: Jeśli proszono od razu o rozprowadzenie 10 ulotek (grupa kontrolna) pomoc była minimalna. W warunkach techniki „drzwiami w twarz” pomoc była istotnie wyższa (63% osób). Okazało się jednak, że najlepsze rezultaty (77% osób) dawało dodatkowe zastosowanie przytoczonej wyżej formuły.

Wniosek: uznajemy za mniej niedogodne spełnienie pozornie uczciwie przedstawianych cudzych próśb niż wikłanie się w dyskusję lub grożące konfrontacją wyjaśnianie, że w interakcji z kimś obcym czujemy się niezręcznie.

Technika „Nietypowa prośba”

W eksperymencie M. Santosa, C. Levego i A. Pratkanisa z 1994 roku ucharakteryzowana na zebraczkę młoda kobieta prosiła przechodniów o wsparcie. Zwracała się do nich w sposób typowy (prosząc o ćwierć dolara lub o jakieś drobne) albo nietypowy (17 lub 37 centów). Prośba nietypowa zwiększała ofiarność (z 0,7% do 11%).

Wniosek: zainteresowanie cudzym losem można osiągnąć przez wytrącenie z automatycznej reakcji odmowy, uruchamianej przez rutynowe, nudne teksty. Niewykluczone, że sympatia budzi się przez skojarzenie z rozbawieniem, co sprzyja ogólnie lepszemu samopoczuciu. W dobrym nastroju bywamy bardziej prospołeczni niż w złym. Ale uwaga: jeśli typową reakcją osoby na konwencjonalną prośbę jest chęć wspomoczenia, prośba nietypowa może zostać odrzucona jako kpina i naigrawanie się z dobrych ludzi.

Technika „Etykietowanie”

Etykietowanie w psychologii oznacza określanie ludzi w sposób negatywny lub pozytywny, bez związku z tym, co sobą reprezentują w rzeczywistości. Ma to niezwykle poważne konsekwencje dla późniejszego zachowania się wobec etykietowanych. Okazuje się, że opinie często powtarzane lub pochodzące od osób uznanych za autorytety wpływają na zachowanie się ludzi, zgodnie z treścią etykiet. Jest to jedna z najbardziej znanych odmian *zjawiska samo-spełniającej się przepowiedni*.

W eksperymencie A. Strenta i W. DeJonga z 1981 roku studenci odpowiadali na pytania kwestionariusza, mierzącego rzekomo różne cechy osobowości. Pierwszą grupę badanych informowano, że ich wyniki świadczą o wyjątkowej uczynności i troskliwości. Drugą – że są bardziej inteligentni od reszty. Trzecią – że wyniki będą przeanalizowane dokładniej dopiero za tydzień. Czwarta grupa nie otrzymała żadnych informacji zwrotnych. Po wyjściu z badania kwestionariuszowego wszyscy byli świadkami następującej scenki: kobiecie o średnim stopniu atrakcyjności wypadał z rąk stos pięciuset kart komputerowych. Obserwowano, co zrobią badani: czy pomogą, jak szybko i ile kart podniosą. Pomogło z ociąganiem 36% „inteligentnych”, w III i IV grupie 50% osób, ale „częściowo”, bo niektóre karty zostały na ziemi, natomiast przy etykiecie altruisty bezzwłocznej pomocy udzieliło aż 71% badanych, i to aż do podniesienia ostatniej karty!

Wniosek: etykietowanie skłania do zachowań spójnych z obrazem siebie, o ile – dodam – nie podejrzewamy manipulacji. W realnych sytuacjach społecznych etykietowanie często współwystępuje z wywoływaniem poczucia wstydu na tle porównywania się z innymi. Uwaga: pomocy nie udzielią oczywiście osoby z zaburzeniem psychopatycznym, czyli z upośledzoną uczuciowością wyższą i brakiem spójnego systemu wartości społecznych – pozostaną niewrażliwe na pozytywne, prospołeczne etykietowanie.

Technika „Pytanie o samopoczucie”

M. Nawrat przeprowadziła w 1997 roku eksperyment, którego celem było wykazanie, że troska o innych, wyrażająca się pytaniem o samopoczucie, zwiększy motywację do działania na rzecz innych. We wstępnej fazie informowano badanych wrocławskich studentów, że wkrótce będzie przeprowadzona akcja charytatywna na rzecz Domu Małego Dziecka. Proszono o podanie numeru telefonu lub adresu w celu przekazania szczegółów. Zgoda była traktowana jako deklaracja pomocy. Ponieważ eksperyment przeprowadzano w czasie sesji egzaminacyjnej, prośbę o pomoc – w grupie eksperymentalnej –

poprzedzono pytaniem o samopoczucie studentów. W warunkach kontrolnych nie zadawano żadnych pytań. Okazało się, że w grupie eksperymentalnej chęć pomocy zadeklarowało 62,5% badanych, a w kontrolnej – tylko 27,5%. Fakt dobrego samopoczucia nie miał tu żadnego znaczenia, gdyż ponad 2/3 osób z grupy eksperymentalnej było w złym nastroju.

Wnioski: Trzy mechanizmy zwiększają uległość ludzi w opisanej sytuacji społecznej: **mechanizm wzbudzenia bliskości relacji (1), mechanizm zobowiązania i konsekwencji (2), (sformułowany przez D. Howarda) oraz mechanizm postępowania wobec osób znajomych o obcych (3).**

1. Pytanie ludzi o samopoczucie i wyrażenie zadowolenia lub współczucia z tego powodu wzbudza u pytanych poczucie bliskości relacji. Pytanie o nastrój jest wyrażeniem zainteresowania. Zgodnie z *regułą wzajemności* osoby pytane chcą się odwdziżyć, dlatego chętniej niż inne udzielają pomocy, gdy o nią prosimy.
2. Publiczna deklaracja dobrego samopoczucia obliguje osoby do tego, aby zadbać o pozytywne samopoczucie tych, którzy tak się nie czują (np. dzieci w domach dziecka). D. Howard zakładał dodatkowo, że zły nastrój spowoduje niechęć do udzielania pomocy, co w badaniach M. Nawrat okazało się nieprawdą.
3. Prowadzenie dialogu lub namiastki dialogu sprawia, że uruchamia się schemat postępowania wobec znajomych ludzi (życzliwa uprzejmość), natomiast monolog uruchamia schemat postępowania wobec obcych (ostrożność, odrzucenie prośby).

Nie wiadomo, który z wymienionych mechanizmów leży u podstaw uległości w opisanej sytuacji społecznej, zapewne uzupełniają się wzajemnie.

Co ciekawe, bo nieoczekiwane – **technika pytania o samopoczucie okazała się skuteczna także w sytuacji komercyjnej.** W eksperymencie D. Dołęńskiego, I. Rudak i M. Nawrat z 1999 roku zatrzymywane na ulicy Opola młode kobiety proszono o kupno indyjskich kadzidełek. Połowę losowo wytypowanych osób pytano najpierw o samopoczucie i z tej grupy przeszło dwukrotnie więcej osób kadzidełka kupiło – w porównaniu z grupą kontrolną, gdzie ograniczano się do prośby o zakup. Najprawdopodobniej najbardziej podatne na czyjeś zainteresowanie są osoby niepewne swojej wartości i poszukujące akceptacji – tę hipotezę warto sprawdzić.

Uwaga: deklaracja pozytywnego samopoczucia jest w krajach anglosaskich normą, natomiast w Polsce za normę uważa się deklarację samopoczucia neutralnego lub negatywnego (czasem ze szczegółowym opisem), tymczasem wyniki okazały się zbieżne w krajach o odmiennej tradycji kulturowej. Świadczy to o uniwersalnym zasięgu i sile wyrażania zainteresowania cudzym stanem zdrowia. To sympatyczne zachowanie może stać się dla ludzi bez skrupułów formą manipulowania innymi.

Potęga formy

Omówimy kolejno: szybkość mówienia, efekt rozcieńczenia, kolejność argumentacji i przerwę w komunikacie.

Szybkość mówienia

Wydaje się oczywiste, że szybkość mówienia jest negatywnie skorelowana z rozumieniem treści, co powinno skutkować wywołaniem złości i niechęci wobec mówiącego, chyba że podziwiamy go jako autorytet. N. Miller, G. Maruyama, R. Beaber i K. Valone sprawdzili w 1976 roku ten związek empirycznie. Zatrzymywani na ulicy ludzie byli proszeni o opinię na temat szkodliwości picia kawy. Informowano ich, że przygotowywana jest na ten temat audycja radiowa, dlatego prosi się najpierw o wysłuchanie zarejestrowanej na taśmie magnetofonowej dodatkowej opinii: chemika, czyli autorytetu w sprawach substancji toksycznych, lub ślusarza – laika w tym zakresie. Za każdym razem zarówno ślusarz, jak i chemik przedstawiali dokładnie te same informacje. Jednakże w połowie przypadków mówili bardzo wolno (102 słowa na minutę przy przeciętnej ok. 130) albo bardzo szybko (195 słów na minutę). Po wysłuchaniu nagranej opinii badani odpowiadali na kilka pytań.

Wbrew oczekiwaniom badaczy i ku ich dużemu zaskoczeniu, okazało się, że na opinię badanych nie wpłynął czynnik autorytetu mówcy (w tym przypadku – chemika). Najistotniejszą rolę odegrało tempo prezentacji komunikatu o szkodliwości picia kawy! Zarówno chemik, jak i ślusarz oceniani byli jako bardziej kompetentni wtedy, gdy mówili szybciej.

Wniosek: szybki mówca spostrzegany jest jako pewniejszy siebie i bardziej kompetentny. Ufamy mu w większym stopniu niż powolnemu, mimo że szybkie mówienie uniemożliwia kontrargumentację, także dlatego, że mniej rozumiemy – a może właśnie dlatego? Czyżbyśmy lubili sytuacje społeczne, w których czujemy się zwolnieni z myślenia? Z pewnością warto zbadać, jaka osobowościowo grupa ludzi jest szczególnie podatna na ten rodzaj manipulacji.

Efekt rozcieńczenia, czyli wpływ informacji nieistotnych

Zauważył go i opisał po raz pierwszy w literaturze fachowej w 1982 roku H. Zukier. Efekt rozcieńczenia polega na „rozpuszczeniu i zatopieniu” istotnych danych w zalewie informacyjnego bełkotu. Wiadomość kluczowa roz-

mywa się wśród nieważnych treści. Efekt ten jest często wykorzystywany w mediach dla zatuszowania niewygodnych informacji, które mogłyby znacząco wpłynąć np. na opinie wyborców, konsumentów, pacjentów itp. Na przykład: wprawdzie wiceprzewodnicząca sejmowej komisji ds. praworządności sfalszowała podpis na oficjalnym dokumencie, ale za to jest dobrą matką, znaną społeczniką, wyraża się kulturalnie, ubiera skromnie itd. Trudność jednoznacznego zakwalifikowania efektu rozcieńczenia jako manipulacji społecznej polega na tym, że nie mamy do czynienia ani z wyraźnym kłamstwem, ani z ukrywaniem prawdy. Wiadomość zostaje bowiem podana do publicznej wiadomości.

Wniosek: najłatwiej ukryć ważną informację o negatywnym zabarwieniu, przekazując ją wśród wielu nieistotnych o wymowie pozytywnej (i odwrotnie).

Kolejność argumentacji

Badania nad zmianami postaw w wyniku perswazji wskazywały na ważność zarówno efektu pierwszeństwa, jak i efektu świeżości. Efekt pierwszeństwa oznacza silniejsze oddziaływanie argumentów przekazywanych jako pierwsze z kolei. Efekt świeżości to silniejsze oddziaływanie argumentów przedstawianych jako ostatnie, czyli „najświeższych” w pamięci. Jak zatem najlepiej zorganizować strukturę przekazywanych informacji, aby mieć możliwie największy wpływ na ukształtowanie lub pożądaną zmianę postawy odbiorcy komunikatu? N. Miller i D. Campbell uporządkowali naszą wiedzę na ten temat już w 1959 roku. W pomysłowych eksperymentach przedstawiano badanym autentyczne doniesienia z procesów sądowych, zawierające zarówno mowy obrońcy, jak i prokuratora. W części przypadków odczytywano te mowy jedną po drugiej, a w pozostałych z jednodniowym odstępem. Opinie o winie lub niewinności oskarżonego należało sformułować w części przypadków natychmiast po zapoznaniu się z obydwoma mowami, a w pozostałej części przypadków – po upływie tygodnia od zakończenia lektury. Stworzono zatem cztery warunki kontrolne: do obserwacji wpływu efektu pierwszeństwa i świeżości oraz dwóch czynników związanych z upływem czasu.

Efektowi pierwszeństwa sprzyjała sytuacja, gdy oba przekazy następowały bezpośrednio po sobie, a przekonanie o winie lub niewinności należało sformułować po tygodniu. Efekt świeżości natomiast był widoczny wówczas, gdy między obiema mowami była tygodniowa przerwa, a podjęcie decyzji o winie lub niewinności oskarżonego miało miejsce natychmiast po lekturze drugiej mowy (bez względu na to, czy była to mowa obrońcy czy prokuratora!).

Wnioski: Jak wykorzystać efekt pierwszeństwa? Gdy chcesz uniewinnić oskarżonego, a podjęcie decyzji w tej sprawie ma być odroczone co najmniej o tydzień – pozwól płomiennie wypowiadać się (kompetentnemu

oczywiście) obrońcy jako pierwszemu, a tuż za nim – prokuratorowi. Gdy chcesz uzyskać wyrok skazujący w opisanych wyżej warunkach – to (kompetentny oczywiście) prokurator powinien przemawiać jako pierwszy, a obrońca zaraz po nim jako drugi.

Jak wykorzystać efekt świeżości? Gdy decyzja ma być podjęta natychmiast po ostatnim wystąpieniu, a proces się ślimaczy i między mowami jest długa przerwa, niech ostatni przemówi obrońca – gdy chcesz uniewinnienia. Ostatni niech przemawia prokurator – gdy chcesz skazania.

Aby sprawiedliwości naprawdę stało się zadość, warto kontrolować wpływ omówionych zmiennych.

Przerwa w komunikacie

Środki masowego przekazu informują o zdarzeniach w specyficzny, niekiedy manipulacyjny, sposób. Polega on często na podzieleniu wszystkich wiadomości na dwie wyraźnie wyodrębnione części: zapowiedź (*headline news*) i relację szczegółową. W telewizyjnych wiadomościach słyszymy najczęściej kilka zapowiedzi łącznie na początku programu, a następnie relacje rozbudowane. W radiu przerwę między takimi częściami wypełnia najczęściej muzyka. W prasie zapowiedź to nagłówek z pobieżnym komentarzem, a rozbudowane informacje znajdują się wewnątrz gazety.

M. Kofta i D. Doliński postanowili w 1997 roku sprawdzić, jak wpływa na odbiór treści takie rozdzielenie. Wyjaśniali oni uczestnikom badania, że są zainteresowani ich reakcją na zdarzenie sprzed dziesięciu dni. Historyjka dotyczyła młodej pacjentki, która zgłosiła się wieczorem do szpitala z bólami brzucha i została umieszczona na oddziale intensywnej terapii z rozpoznaniem „zapalenie jajników”. Rano dziewczyna zmarła, a sekcja wykazała pęknięcie wyrostka robaczkowego. W I wersji eksperymentu badani słyszeli tylko taką zapowiedź i mieli następnie wyrazić swoją opinię o tym zdarzeniu, po czym wsłuchiwali się w dalszy ciąg informacji. W II wersji całość historii przedstawiano bez przerwy. Informowano mianowicie od razu, że lekarz pracował trzecią dobę, co wynikało z braków kadrowych, był wyczerpany, a zazwyczaj bardzo obowiązkowy, diagnoza była niezwykle prawdopodobna w świetle wiedzy medycznej, z powodu braku anestezjologa i tak nie można było przeprowadzić w nocy żadnej operacji itd.

Jak się okazało – w warunkach przerwy w komunikacie ocena lekarza była niezwykle surowa, obarczano go większą odpowiedzialnością i postulowano bardzo surową karę.

Wnioski: Pojawienie się osobistego sądu, szybkie wyciągnięcie wniosków (wszak jesteśmy inteligentni!) tylko po zapowiedzi informacji o wymowie negatywnej dla kogoś sprawia, że jesteśmy surowszymi sędziami

innych ludzi niż w warunkach otrzymania pełnych, dwustronnie naświetlających zagadnienie, danych. Przerwa w dostępie do informacji może być świadomie stosowaną manipulacją. Zapewne wyrobienie sobie własnego zdania na podstawie niepełnej informacji sprawia, że niechętnie zmieniamy pogląd, zgodnie z teorią dysonansu poznawczego L. Festingera. Teoria ta wyjaśnia przyczyny oporu wobec nowych danych, sprzecznych z naszym, zbyt często za szybko zbudowanym, krytycznym przekonaniem na czyjś temat.

Literatura

- CIALDINI R., 1998: *Wywieranie wpływu na ludzi*. GWP Gdańsk.
 DOLIŃSKI D., 2000: *Psychologia wpływu społecznego*. Ossolineum Wrocław.
 NAWRAT M., 1989: Manipulacja społeczna – przegląd technik i wybranych wyników badań. *Przegląd Psychologiczny*, t. XXXII, nr 1.

Chosen Social Manipulation Techniques

Abstract

The main purpose of the article, in which different methods of manipulations have been presented, is both decreasing the probability of unwanted social dependence and increasing the self-consciousness in that subject.

Following verbal techniques: "even a penny will help", "why don't you want to help me?", untypical request, labeling effect and asking about feelings have been discussed. Manipulations based on the form, such as: speed of speaking, dilution effect, argumentation sequence and break of communication, have been characterized.

Postawy etnocentryczne polskich konsumentów na rynku żywności

Wprowadzenie

Etnocentryzm to „taki sposób widzenia, w którym własna grupa jest jego centrum, a wszystko dookoła jest oceniane i klasyfikowane w odniesieniu do niej” (cyt. za Szromnikiem 1998).

Istniejące definicje etnocentryzmu (Myers 1995) podkreślają, iż cechą konstytutywną dla postawy etnocentryzmu jest sytuowanie grupy odniesienia w centrum systemu aksjologicznego. Dlatego też niektórzy definiują to pojęcie jako skłonność do postrzegania własnej grupy w centrum wszechświata, wraz z traktowaniem innych praktyk społecznych z perspektywy własnej grupy, przy jednoczesnym zaniedbaniu grup o odmiennej kulturze (Worschel, Cooper 1979), inni natomiast jako regułę zarządzania zasobami ludzkimi (Zeira 1979).

W sferę zachowań konsumenckich pojęcie etnocentryzmu przenieśli T. Shimp i S. Sharma (1987), definiując go jako przekonanie, że nabywanie importowanych produktów jest złe, ponieważ krzywdzi krajową gospodarkę, powoduje utratę pracy i jest niepatriotyczne. Natomiast M.B. Myers (1995) zdefiniował etnocentryzm jako przekonanie, że produkt wywodzący się z własnej grupy kulturowej lub etnicznej jest z natury lepszy od podobnego produktu pochodzącego z innych grup kulturowych czy etnicznych.

Do pomiaru etnocentryzmu konsumenckiego służy tzw. CETSCALE, składająca się z twierdzeń, umożliwiających ocenę postawy konsumentów wobec produktów krajowych i zagranicznych. Została ona zaproponowana przez T. Shimp i S. Sharma (1987), jednak do warunków polskich zaproponowano nieco zmodyfikowaną wersję tej skali. Jej twórcami są J. Marcoux, P. Filia-trault, E. Chéron (1997).

W badaniach postaw etnocentrycznych stosuje się najczęściej strukturalistyczny sposób definiowania postawy, zgodnie z którym postawa jest strukturą złożoną z elementów poznawalnych, a dokładniej ze zbioru przekonań dotyczących pewnych wartości reprezentowanych przez przedmiot postawy. Elementy poznawcze (przekonania) i elementy afektywne (uczucia) pozostają ze sobą w ścisłym związku i harmonii (Kędzior, Karcz 1999).

Zgodnie z dowiedzionymi w literaturze przedmiotu prawidłowościami, konsumenci mają określone wyobrażenia o cechach produktów pochodzących z danego kraju, skąd wynikają właściwe tym wyobrażeniom nastawienia emocjonalne, wpływające na werbalizowaną skłonność do zachowania się wobec produktu lub realne zachowania nabywcze. Jednocześnie element afektywny nadbudowuje się na złożonej strukturze nastawień psychoemocjonalnych nie tylko do jakości gwarantowanej krajem pochodzenia produktu, ale również poczuciem tożsamości narodowej i towarzyszącym temu wyobrażeniom o powinnościach obywatelskich. Im więc wyższe poczucie patriotyzmu, tym większa dominacja tej sfery komponentu afektywnego nad wartościowaniem jakości gwarantowanej „zagranicznym” pochodzeniem produktu.

Stosunek do produktów krajowych i zagranicznych jako podstawa do kategoryzacji konsumentów

Postawy etnocentryczne w sferze rynku i konsumpcji objawiają się w pełni świadomym preferowaniem produktów krajowych w porównaniu do produktów zagranicznych. Konsumenci etnocentryczni dokonując zakupów dóbr kierują się względami racjonalnymi, emocjonalnymi, a nawet moralnymi. Taki konsument uważa, że produkty krajowe są lepsze od zagranicznych, a nabywanie produktów zagranicznych szkodzi gospodarce kraju (Karcz 1999). Konsumenci kosmopolityczni przy wyborze produktów biorą pod uwagę wiele cech umożliwiających osiągnięcie jak największych korzyści. Natomiast trzecia grupa konsumentów – internacjonalistyczni, podobnie jak etnocentryczni jest zainteresowana krajem pochodzenia produktu i celowo wybiera produkty zagraniczne. Taki wybór może być spowodowany zarówno ukształtowaniem lub utrzymaniem samowizerunku, jak też przekonaniem o lepszej jakości wyrobów zagranicznych.

Stwierdza się, że konsumenci młodszy, o wyższym poziomie wykształcenia i zamożności reprezentują częściej postawę internacjonalistyczną. Uwzględnienie kryterium płci skłania do wniosku, iż kobiety ogólnie nieco wyżej oceniają produkty importowane niż mężczyźni. Etnocentryzm polskich konsumentów jest bardzo zróżnicowany w przekroju grup produktów. Postawy skrajnie etnocentryczne występują w przypadku produktów żywnościowych (Karcz 1999).

Uwzględniając czynniki socjodemograficzne i cechy psychologiczne konsumenta można zauważyć, że mieszkańcy regionów zagrożonych bezrobociem oraz grupy społeczne narażone na utratę pracy są najbardziej skłonni do kupowania produktów krajowych. Ci konsumenci będą też najbardziej podatni na hasła typu „Teraz Polska”, „Dobre, bo polskie” itp. (Ryttel 1999).

Istnieje również związek między rozwojem gospodarczym kraju a zachowaniem etnocentrycznym. Konsumenci z krajów o niższym poziomie rozwoju gospodarczego gorzej oceniają rodzime produkty, natomiast w krajach wysoko uprzemysłowionych produkty rodzime uznawane są za wyższe jakościowo niż importowane.

Kolejnym czynnikiem wpływającym na wybór artykułu krajowego jest rodzaj tego produktu, a przede wszystkim zróżnicowanie produktów w określonej grupie (Karcz, Kędzior 1999). Produkty homogeniczne są postrzegane jako identyczne, niezależnie od tego, kto je wyprodukował czy dostarczył. W przypadku dóbr zróżnicowanych duże znaczenie ma marka lub/i kraj pochodzenia produktu.

Etnocentryzm konsumentów produktów żywnościowych w świetle badań jakościowych

Jak zauważono we wcześniejszych fragmentach opracowania, postawy nabywcze konsumentów polskich na rynku żywności charakteryzują się wyższym poziomem etnocentryzmu aniżeli ich postawy nabywcze reprezentowane wobec innych asortymentów produktów. Jednocześnie zagadnienie to jest mało rozpoznane w literaturze krajowej, stąd uzasadnienie konieczności podejmowania studiów empirycznych umożliwiających poznanie uwarunkowań występowania postaw etnocentrycznych.

Z uwagi na zalecane w metodologii badań marketingowych łączenie podejścia jakościowego i ilościowego w dalszych fragmentach opracowania zostaną zaprezentowane wyniki badań przeprowadzonych metodą pogłębionych wywiadów grupowych i badań ankietowych, które poświęcone były diagnozie i istocie postaw etnocentrycznych Polaków na rynku produktów żywnościowych.

Pogłębione wywiady grupowe przeprowadzono w 4 sesjach w maju 2000 roku na terenie Warszawy wśród studentów Wydziału Nauk o Żywności Człowieka i Konsumpcji SGGW (trzy grupy po 8 osób, jedna – 9). Scenariusz pogłębionych wywiadów grupowych inaugurowało pytanie dotyczące tego, w jaki sposób konsumenci definiują produkt krajowy. Otóż, w świetle uzyskanych wypowiedzi uczestników wywiadów grupowych produkt krajowy to produkt: wyprodukowany w kraju, na bazie krajowych surowców, z udziałem krajowej siły roboczej, posiadający krajową markę (jeśli produkt ma markę zagraniczną a wyprodukowany jest w Polsce, to nie jest to produkt polski, np. Bonduelle); opatrzone informacją: „produkt polski”, „wyprodukowano w Polsce”.

A zatem konsumenci w większości przy klasyfikowaniu produktów żywnościowych ze względu na kraj pochodzenia uwzględniają podobne kryteria, jakie stosuje się w przypadku i innych grup produktów, tj. miejsce wytworzenia

produktu finalnego, pochodzenie siły roboczej, kraj pochodzenia marki produktu itp. (Szromnik 1998). Jednocześnie zdaniem uczestników pogłębianych wywiadów grupowych kryterium wyodrębniającym produkt krajowy nie musi być „pochodzenie technologii” lub kapitału.

Odpowiednio do takiego definiowania produktu krajowego produkt zagraniczny rozumiano najczęściej jako: produkt wyprodukowany za granicą (choć to nie jest warunkiem koniecznym, jeśli został wyprodukowany w Polsce a markę ma zagraniczną, to jest to raczej produkt zagraniczny), produkt sprowadzany, importowany.

Przejawianie postawy etnocentrycznej lub internacjonalistycznej jest warunkowane pewnymi cechami socjoekonomicznymi. Warto więc zwrócić uwagę na to, jak Polacy postrzegają typowego nabywcę produktu krajowego lub zagranicznego. Z wypowiedzi uczestników pogłębianych wywiadów grupowych wynika, że typowy konsument żywności polskiej to:

- kobieta,
- osoba starsza,
- osoba konserwatywna, nie przyzwyczajona do nowości,
- uznająca tylko polską żywność, przyzwyczajona do jej nabywania,
- uważająca polską żywność za tańszą,
- świadoma faktu, że nabywając polską żywność pomaga gospodarce kraju, a zwłaszcza polskim rolnikom,
- uważająca polską żywność za bardziej bezpieczną i smacniejszą,
- reprezentująca relatywnie niższy poziom wykształcenia (a tym samym niższy poziom dochodów).

Natomiast typowy konsument żywności zagranicznej to:

- człowiek młody, poszukujący nowości,
- osoba reprezentująca relatywnie wyższy poziom wykształcenia, (ze względu na wyższe dochody może sobie pozwolić na żywność droższą – zagraniczną),
- snob.

Uczestniczący w pogłębianych wywiadach grupowych respondenci najczęściej wśród czynników warunkujących zachowania nabywcy wobec żywności wymieniali: cenę, smak, jakość, opakowanie, opinię znajomych. W przypadku niektórych produktów zdecydowanie wybierane są produkty polskie, takie jak np.: mięso, przetwory mleczarskie, wody mineralne, soki owocowe i warzywne, produkty zbożowe.

Jak wynika z wypowiedzi uczestników pogłębianych wywiadów grupowych, konsumenci przejawiają większe zaufanie do tych produktów, ponieważ są one bardziej bezpieczne niż zagraniczne (w Polsce nie było dotychczas afery dioksynowej, zaostorzono normy na mleko).

To przeświadczenie o swoistym „bezpieczeństwie zdrowotnym” polskiej żywności odzwierciedla się w najczęściej formułowanych przez badanych przymiotnikach określających żywność krajową, a mianowicie:

- dobra,
- świeża,
- z małą zawartością konserwantów,
- zbliżona jakościowo do zagranicznej (małe skażenie chemiczne, poprawia się również jakość mikrobiologiczna),
- ekologiczna,
- tańsza (w przypadku niektórych produktów),
- gorzej opakowana.

Natomiast w opinii badanych żywność zagraniczną cechują następujące określenia:

- sztuczna („plastikowa”),
- modyfikowana genetycznie,
- sztucznie barwiona,
- bardziej skażona chemicznie,
- lepiej opakowana,
- lepiej reklamowana,
- przyciągająca wzrok.

Formułowanie cech-określeń właściwych dla żywności krajowej i zagranicznej może stanowić próbę odzwierciedlenia elementu emocjonalnego postawy konsumentów wobec obu kategorii żywności. Porównanie sekwencji przymiotników przypisanych żywności polskiej i zagranicznej pozwala skonstatować, że Polacy cenią w rodzimych produktach żywnościowych ich naturalność, wynikającą z mniejszej zawartości tzw. substancji dodatkowych dozwolonych, oraz smakowitość. W konsekwencji lista najczęściej formułowanych przymiotników dla żywności krajowej ma bardziej pozytywne zabarwienie emocjonalne aniżeli dla żywności zagranicznej.

Kolejną kwestią związaną z elementem afektywnym postaw etnocentrycznych było indagowanie badanych o to, jaki jest ich stosunek do kupowania żywności zagranicznej oraz jej importu. W tym przypadku nastawienie emocjonalne było jeszcze bardziej jednoznacznie negatywne aniżeli przy projekcji cech właściwych dla żywności krajowej i zagranicznej. Badani stwierdzali, że ludzie kupujący tylko żywność zagraniczną to snobi. Poza tym podkreślali, że kupowanie polskiej żywności polepsza sytuację polskich rolników i polskich zakładów przetwórstwa żywnościowego. Wspominano również o tym, że obecnie na rynku dostępny jest szeroki asortyment dobrej jakościowo polskiej żywności, w przeciwieństwie do lat poprzednich, wobec czego nie ma powodu, by preferować żywność zagraniczną.

Kolejnym elementem postawy konsumentów wobec żywności krajowej i zagranicznej, będącym konsekwencją dwóch wcześniej opisanych, tj. komponentu świadomościowego i afektywnego, jest komponent behawioralny, którego diagnozowanie sprowadzało się do określenia, jakie zachowania badani deklarują wobec żywności krajowej i zagranicznej. Respondenci w zdecydowanej większości stwierdzili, że nawet przy tej samej cenie i jakości większość produktów żywnościowych przez nich nabywanych to asortyment krajowy. Takie zachowanie powodowane jest m.in. tym, że produkty żywnościowe rodzimej produkcji są „smaczniejsze, mają informację w języku polskim”.

Stwierdzano również, że kraj pochodzenia ma znaczenie, kiedy kraj specjalizuje się w danym produkcie. Produkty, w przypadku których zwraca się szczególną uwagę na kraj pochodzenia to:

- wino – Francja, Hiszpania,
- piwo – Niemcy, Czechy, chociaż – jak uzupełniali badani – polskie piwo jest smaczne i coraz częściej wybierane, ponieważ jest tańsze,
- sery – Francja, Holandia, Szwajcaria (pleśniowe – najsmaczniejsze z Francji i Szwajcarii),
- mięso – Polska.

Reasumując wyniki uzyskane w przeprowadzonych badaniach jakościowych, należy stwierdzić, że polscy konsumenci przejawiają pozytywny stosunek do produktów żywnościowych rodzimej produkcji oraz deklarują nabywanie krajowej żywności.

Postawy etnocentryczne konsumentów na rynku żywności w świetle badań ilościowych

Uwzględniając fakt zróżnicowanego natężenia postaw etnocentrycznych, treścią niniejszego artykułu jest zaprezentowanie wyników badań pilotażowych przeprowadzonych metodą ankietową w kwietniu i maju 2000 roku.

Badanie zostało przeprowadzone wśród mieszkańców Warszawy, Sokółki oraz małej miejscowości Krośnice w województwie mazowieckim. Do analizy zakwalifikowano 100 kwestionariuszy (charakterystykę badanej populacji prezentuje tabela 1).

Tabela1

Charakterystyka badanej populacji (%)

Miejsce zamieszkania	Respondenci ogółem	Kobiety	Mężczyźni
Warszawa	35	17	15
Sokółka	35	15	20
Krośnice	30	15	15

Analiza materiału empirycznego wskazuje, że pojęcie „kraj pochodzenia produktu” jest najczęściej utożsamiane przez konsumentów z krajem, w którym produkt został wyprodukowany (90,0%), z surowcami (60,0%) oraz siłą roboczą pochodzącymi z tego kraju (16,7%). Czynniki takie jak: pochodzenie właściciela zakładu, technologii, wskazywano rzadziej (odpowiednio 11,7%, 5,0%).

Literatura przedmiotu wskazuje, że konsumentów można w pewien sposób zaklasyfikować do dwóch grup. Jedną grupę będą stanowić ci, którzy częściej nabywają żywność krajową (osoby starsze, o niższym dochodzie), drugą zaś ci, którzy nabywają żywność zagraniczną (osoby młodsze, ludzie posiadający wyższy dochód). Dlatego celowe wydawało się zapytanie o sposób postrzegania typowego konsumenta żywności zarówno krajowej, jak i zagranicznej.

Nabywcę produktu żywnościowego pochodzenia polskiego scharakteryzowano następująco:

- kobieta,
- w wieku powyżej 30 lat,
- z wykształceniem średnim i niższym,
- o przeciętnej sytuacji finansowej,
- pracownik umysłowy, ekonomista, urzędnik,
- robiąca zakupy w małym sklepie samoobsługowym.

Poza tym osoby kupujące polską żywność były charakteryzowane jako patrioci wspierający polską gospodarkę, sięgający po to, co polskie (40,0%), ludzie klasy średniej, niezamożni (21,7%), ci, którym zależy na spożywaniu zdrowej żywności, mający wiedzę żywieniową (21,7%). Otrzymana charakterystyka konsumenta żywności polskiej uzupełnia informacje uzyskane w czasie pogłębionych wywiadów grupowych.

W celu porównania, w jaki sposób respondenci postrzegają konsumenta żywności zagranicznej, zapytano również o cechy typowego nabywcy zagranicznych produktów żywnościowych. Badani opisywali go następująco:

- kobieta,
- w wieku od 20 do 40 lat,
- z wykształceniem wyższym,
- w dobrej i bardzo dobrej sytuacji finansowej,
- najczęściej pracownik umysłowy, urzędnik, lekarz, menedżer,
- robiąca zakupy w super- i hipermarkecie.

Ponadto, konsument żywności zagranicznej to osoba obojętna w stosunku do kraju pochodzenia produktu (25,5%), smakosz danego produktu (23,6%), snob, nowobogacki (20,0%).

Preferowanie żywności krajowej lub zagranicznej wiązać się może z określonym jej postrzeganiem przez konsumenta, dlatego istotne było poznanie opinii dotyczącej obu rodzajów żywności.

Polska żywność najczęściej była uznawana za zdrową (48,3%), o porównywalnej jakości z zagraniczną (40,0%), mającą niższą cenę niż zagraniczna (26,7%), smaczną (23,3%), świeżą (15,0%). Opinie respondentów z użyciem skali pięciopunktowej wskazały, że walory zdrowotne i wartość odżywcza uzyskały średnie oceny 3,80 przy wysokim udziale ocen 4 i 5 (odpowiednio 64,5%, 67,7%). Natomiast żywność zagraniczna była głównie ceniona za estetyczne opakowanie (średnia ocena 4,70 przy 98,4% udziale ocen 4 i 5).

Kupowanie żywności krajowej według respondentów wspiera polskie rolnictwo (68,3%), gospodarkę (58,3%), powoduje rozwój kraju (25,0%), ogranicza bezrobocie (13,3%). Natomiast nabywanie żywności zagranicznej osłabia rynek krajowy (66,1%), powoduje mniejsze zainteresowanie polskimi produktami (14,3%). Ponad 2/3 (67,9%) respondentów sądziło, że podatek na żywność polską powinien być niższy, aby umożliwić zbyt polskich towarów. Duża grupa respondentów zgodziła się z opinią, że cały import żywności powinien być objęty ścisłą kontrolą (średnia ocena 4,27 przy 77,4% udziale ocen 4 i 5). Ponad połowa uważała, że tylko żywność niedostępna w Polsce powinna być importowana (średnia ocena 3,40 przy 56,5% udziale ocen 4 i 5). Jednak większość badanych wyrażała opinię, iż urozmaicenie rynku polskiego produktami zagranicznymi wpływa na jakość artykułów polskich (średnia ocena 4,02, przy 74,0% udziale ocen 4 i 5). Zauważono również pozytywny stosunek respondentów do opinii, że produkowanie w Polsce wyrobów na licencji zagranicznej daje zatrudnienie Polakom (średnia ocena 4,35, przy 85,5% udziale ocen 4 i 5).

W sytuacji, kiedy na rynku dostępna jest bogata oferta żywności zarówno polskiej, jak i zagranicznej, celowe wydawało się poznanie opinii respondentów dotyczącej spożycia żywności w chwili obecnej w porównaniu do sytuacji sprzed 10 lat.

Spośród respondentów, którzy zadeklarowali zmianę ilości spożycia żywności polskiej (53,4%) w porównaniu do okresu przed rokiem 1989, prawie połowa (43,5%), stwierdziła, że kupuje jej więcej. Najczęstszymi przyczynami zaistnienia tej zmiany były większy asortyment żywności polskiej (50,0%) i walory zdrowotne (33,3%). Prawie 3/4 respondentów (72,7%) deklaroowało zmianę spożycia ilości żywności zagranicznej w porównaniu do okresu przed rokiem 1989. Połowa z nich uważała, że kupuje jej więcej, jako główną przyczynę respondenci, podobnie jak w przypadku żywności krajowej, podawali większą podaż żywności zagranicznej (81,0%). Preferencje i zakup żywności zależą od wielu czynników. Do najczęściej wymienianych przez respondentów należały: jakość (średnia ocena 4,56), cechy użytkowe towaru (4,26), informacje na opakowaniach produktów spożywczych (4,24), cena (4,24), estetyka opakowania (4,10); kraj pochodzenia produktu uzyskał średnią ocenę 3,30 (przy 46,0% udziale ocen 4 i 5).

Potwierdzeniem preferencji krajowych produktów żywnościowych wśród konsumentów jest deklaracja wyboru produktu wyprodukowanego w kraju, posiadającego polską markę w przypadku, gdy cena i jakość produktu żywnościowego pochodzenia polskiego, i zagranicznego jest taka sama (odpowiednio 65,6%, 71,7%).

Pewnym wyznacznikiem preferowania polskiej żywności są wymieniane w poszczególnych grupach artykułów żywnościowych marki żywności uznane za polskie. W przypadku wędlin i podrobów najczęściej wymieniano Morliny, Sokółów. W grupie mleka i przetworów – Łaciate, Danone, Bakomę, Mlekovitę. Najczęściej wymienianymi markami w przypadku śmietany były: Danone, Garwolin, Łowicka, Łaciata. Natomiast w grupie warzyw i owoców w puszkach oraz w słoikach najczęściej wymieniano Pudliszki. W przypadku owoców w słoikach ponad 1/3 respondentów wymieniała Hortex. Większość badanych (89,8%) za typowo polską markę słodczyzna uznała Wedla. Ponad połowa (54,5%) na pierwszym miejscu w grupie alkoholi wymieniała Polmos. Należy zwrócić uwagę na fakt uznania za polskie niektórych marek zagranicznych (np. Danone), co zaobserwowano też w innych badaniach (Karcz, Kędzior 1999).

W celu zdiagnozowania tendencji nabywczych produktów pochodzących z różnych krajów respondenci zostali zapytani, jakie produkty kojarzą im się z różnymi krajami. W przypadku Niemiec i Czech najczęściej wymieniano piwo (odpowiednio 60,4%, 90,0%), słodczyzna (odpowiednio 43,8%, 12,0%), z produktów włoskich natomiast – makaron (71,7%) i pizzę (28,3%), rosyjskich – kawior (60,0%), wódkę (36,0%). Wśród produktów francuskich dominowały wina (73,6%) i sery (41,5%), natomiast spośród amerykańskich produkty fast food (60,0%). Produkty kojarzące się z Polską to przeważnie mięso, wędliny, podroby (62,5%), mleko, przetwory mleczne (52,1%), mąka, kasze, makarony, pieczywo (52,1%). Wśród produktów pochodzenia polskiego, które respondenci najczęściej nabywali, wymieniano podobne grupy artykułów, mąkę, mleko oraz ich przetwory (odpowiednio 80,0%, 64,5%), jak również mięso, wędliny i podroby (58,10%).

Podsumowanie

Otrzymany materiał badawczy może być traktowany jako wstępna diagnoza postaw etnocentrycznych konsumentów polskich na rynku żywności. Pozwolił on na modyfikację narzędzia pomiarowego – kwestionariusza ankiety, który zostanie wykorzystany w kolejnym etapie badania.

W kontekście przedstawionych spostrzeżeń, jakie uzasadniają przeprowadzone badanie pilotażowe, stwierdzić można, iż postawy etnocentryczne Polaków na rynku żywności odnoszą się przede wszystkim do osób względnie star-

szych, reprezentujących raczej niższy poziom wykształcenia i relatywnie gorszą sytuację dochodową. Potwierdza się więc model etnocentryzmu konsumenckiego wypracowany przez wyniki badań innych autorów.

W świetle wyników badań jakościowych i ilościowych taka charakterystyka konsumentów żywności krajowej się potwierdza. Podobne wyniki uzyskano również w zakresie definiowania produktu krajowego i zagranicznego oraz deklarowanej skłonności do nabywania żywności wyprodukowanej w kraju.

Reasumując, stwierdzić należy, że odnotowane na podstawie przeprowadzonych pogłębionych wywiadów grupowych cechy komponentów postawy etnocentrycznej konsumentów na rynku artykułów żywnościowych zostały potwierdzone wynikami badań ilościowych, dowodząc tym samym następujących prawidłowości:

- żywność krajowa to żywność wyprodukowana w Polsce, na bazie surowców krajowych i z udziałem krajowej siły roboczej oraz posiadająca markę krajową;
- odpowiednio żywność zagraniczna to żywność wyprodukowana za granicą;
- konsumenci reprezentujący postawę etnocentryczną wobec żywności to częściej kobiety, reprezentujące średni i niższy poziom wykształcenia oraz odpowiednio niższe dochody; ponadto, konsumentów tych charakteryzuje wysoki poziom świadomości związku pomiędzy nabywaniem żywności krajowej a kondycją polskiego rolnictwa i zakładów wytwarzających produkty żywnościowe;
- żywność krajowa postrzegana jest przez konsumentów jako zdrowsza, smaczniejsza i tańsza, podczas gdy zagraniczna określana jest jako mniej naturalna, często modyfikowana genetycznie, droższa, ale jednocześnie lepiej opakowana.

Literatura

- KARCZ K., KĘDZIOR Z.: Postawy konsumentów wobec produktów krajowych i zagranicznych (Poziom etnocentryzmu i wpływ efektu kraju pochodzenia). CBIE AE, Katowice 1999.
- KARCZ K.: Etnocentryzm polskich konsumentów – bariera czy szansa w procesie integracji gospodarczej? [w:] K. Gutkowska, I. Ozimek (red.): Polskie gospodarstwa domowe w perspektywie integracji z Unią Europejską, Warszawa, 14–15 października 1999, Ogólnopolska Konferencja Naukowa. Wydawnictwo SGGW, Warszawa 1999, s. 110.
- MARCOUX J., FILIATRAULT P., CHÉRON E.: The attitudes underlying preferences of young urban educated Polish consumers towards products made in western countries. *Journal of International Consumer Marketing*, 1997, vol. 9 no. 4, s. 5.
- MYERS M.B.: Ethnocentrism: A literature overview and directions for future research. Academy of Marketing Science Conference, 1995, s. 202.

- RYTTEL A.: Rola efektu kraju pochodzenia w strategii marketingowej. *Marketing i Rynek*, 1999, 7, s. 15.
- SHIMP T., SHARMA S.: Consumers Ethnocentrism: Construction and Validation of the CETSCALE. *Journal of Marketing Research*, 1987, August, no 24.
- SZROMNIK A.: Etnocentryzm konsumencki – istota i uwarunkowania rozwoju. *Marketing i Rynek*, 1998, 11, s. 9.
- WORSCHEL S., Cooper J.: Understanding Social Psychology, Homewood, II, The Dorsey Press, 1979.
- ZEIRA Y.: Ethnocentrism in Host Country Organizations, *Business Horizons*, 1979, 3, s. 66.

Ethnocentric Attitudes of Polish Consumers on Food Market

Abstract

Ethnocentric market and consumption attitudes manifest themselves in conscious consumers' preferences towards domestic products rather than these of foreign origin. On the contrary to these attitudes, some people represent international attitudes and choose preferably foreign products. There is also a group of cosmopolitan buyers for whom the fact of the achieving the maximum potential benefits from the use of any product is prevailing in making decision about its choice.

The issue of ethnocentrism has been addressed to a small extent in the Polish literature on the subject. Consequently there is a necessity for conducting empirical studies on conditions for presence of the ethnocentric attitudes among Polish population.

The results of the study show high level of the ethnocentric attitudes of Polish consumers on the food market.

Współzależności i preferencje w rozchodach gospodarstw domowych

Zwykło się rozpatrywać sytuację bytową człowieka poprzez gospodarstwo domowe. Jest to słuszne, ponieważ jest ono podstawowym podmiotem w procesie zaspokajania potrzeb ludzkich. To bowiem łączna wielkość środków wpływających do niego, mimo tego, że są to dochody poszczególnych osób, jest podstawą zaspokajania potrzeb całego zespołu, najczęściej rodziny. Wielkość ta rozstrzyga więc o poziomie życia.

Poziom dochodów uzyskiwany przez rodziny polskie jest zróżnicowany. Wiele danych statystycznych wskazuje, że mamy do czynienia z postępującą dyferencjacją dochodową. Tym bardziej interesujące, z ekonomicznego i społecznego punktu widzenia, jest poznawanie tego, jak rodziny rozdysponowują dochody na poszczególne cele konsumpcyjne i zabezpieczenie przyszłości, zależnie od uzyskiwanej jego wielkości. W opisie statystycznym zależność ta występować może jako korelacja lub elastyczność. Obie miary pozwalają oceniać, na ile postawa względem danego wydatku zdeterminowana jest wysokością dochodu. W artykule podjęto taki wątek analiz. Przeprowadzono je na podstawie danych o dochodach i wydatkach przeliczonych na 1 osobę – by uniezależnić się od wielkości rodziny. Ponadto, analizy wykonano w przekroju społeczno-ekonomicznym, wychodząc z założenia, że postawy wobec rozwijania konsumpcji, jak i jej poziomy mogą być w różnych grupach znacząco odmienne.

Analizy podjęte w artykule bazują na wynikach reprezentacyjnych badań budżetów gospodarstw domowych za 2000 r. Badania takie systematycznie prowadzi Główny Urząd Statystyczny. Przyjęto, że wpływ poziomu dochodu na kształtowanie się poszczególnych wydatków oceniany będzie przez porównanie dochodów i wydatków gospodarstw o różnym poziomie dochodu.

Wielkość i struktura ogólnego strumienia rozchodów i ich współzależności

W całej zbiorowości gospodarstw domowych suma miesięcznych rozchodów w przeliczeniu na 1 osobę ukształtowała się w 2000 roku na poziomie 690 zł, z tego wydatki, a więc wartość konsumpcji wynosiła 582 zł. Rozchody nie

będące zapłatą za dobra lub usługi konsumpcyjne to tylko 108 zł, z czego gros to podatki i przyrost rezerw gotówkowych w okresie badania (1 miesiąca). Z ujemnego salda rzeczowo-finansowego wynika, że społeczeństwo w Polsce w 2000 roku statystycznie i nominalnie zaciągnęło dług wobec przyszłości albo zubożyło swe oszczędności. Świadczy to o ubóstwie dotykającym wielu osób (tab. 1).

Tabela 1

Poziom rozchodów w polskich gospodarstwach domowych, ich zmienność i struktura w 2000 r.

Kategorie rozchodów/wydatków	Średnio	Odchylenie standardowe	Współczynnik zmienności ^{a/}	Struktura
	w zł na 1 osobę miesięcznie		w %	w %
Rozchody razem	690	614	89	100
Podatki i opłaty	64	97	153	9,3
Saldo rzeczowo-finansowe ^{b/}	-7	380	-5304	-1,0
Saldo gotówki ^{c/}	51	451	877	7,4
Wydatki razem	582	473	81	84,3/100
Żywność	185	81	44	31,8
Alkohol i tytoń	18	27	150	3,1
Odzież i obuwie	33	58	175	5,7
Mieszkanie – utrzymanie	107	135	126	18,4
Mieszkanie – wyposażenie	40	107	270	6,8
Higiena, środki czystości	22	24	108	3,8
Zdrowie	26	49	186	4,5
Edukacja i kultura	35	76	216	6,0
Transport	52	216	416	8,9
Łączność	21	29	138	3,6
Usługi żywienia, opieki, socjalne	32	99	305	5,6
Ubezpieczenia ochronne	8	40	485	1,4
Pozostałe wydatki	2	31	1340	0,4

Źródło: obliczenia własne na podstawie indywidualnych wyników badań budżetów gospodarstw domowych i badań prowadzonych przez GUS.

^{a/} procentowy iloraz odchylenia i średniej,

^{b/} zmiany stanów majątku nieprodukcyjnego, oszczędności w różnej postaci i zadłużenia w przeciągu miesięcznego okresu uczestnictwa w badaniu,

^{c/} stan na koniec miesiąca badania w porównaniu ze stanem na początek.

Największy składnik wydatków to żywność, przypadało na nią miesięcznie 185 zł na osobę, druga kwota to utrzymanie mieszkania – 107 zł. Na wyposażenie mieszkania łożyły gospodarstwa domowe 40 zł. Dosyć wysoką kwotą reprezentowane były także wydatki na transport – 52 zł (tab. 1).

W łącznych wydatkach udział żywności wynosił w analizowanym roku 31,8%, udział utrzymania mieszkania łącznie z jego wyposażeniem 25,2%, transportu i łączności 12,5%. Inne kategorie wydatków miały już mniejsze udziały, zwykle znacznie poniżej 10%.

Najmniej zmienne (relatywnie) są wydatki na żywność. Zmienność pozostałych kategorii należy uznać za dużą, a niektórych za bardzo dużą. Oprócz pozostałych wydatków bardzo zmienne okazują się wydatki na ubezpieczenia ochronne, wydatki na transport oraz wydatki na usługi w placówkach żywienia zbiorowego, opieki i inne socjalne. Bardzo dużym indywidualnym wahaniom podlegają też salda finansowe.

Skoro zmienności wszystkich pozycji rozchodowych i wydatkowych, z wyjątkiem żywności, znacznie przekraczają zmienności łącznej kwoty wydatków i rozchodów, a tym samym zmienność dochodów, to nabiera znaczenia zidentyfikowanie ich sensu. Pierwszym etapem tego jest analiza korelacji poszczególnych wydatków z dochodem, jak i wzajemnych korelacji wydatków w parach. Charakter badania budżetów przez GUS z góry przesądza to, że poziomy większości wyliczonych wskaźników korelacji są małe, choć statystycznie istotne ($p = 0,1$). Pewna ich część przyjmuje jednak poziomy względnie wysokie (tab. 2).

W największy zakres i dodatni wymiar korelacji wchodzi oczywiście dochód. Najściślejszy jego związek obserwujemy z saldem gotówki (0,6), z podatkami (0,42), a następnie z żywnością (0,4). Wartą zaznaczenia siłą związku z dochodem obserwujemy także z wydatkami na higienę i łączność. Nikły związek poziomu dochodu zachodzi – co zaskakuje – z saldem rzeczowo-finansowym.

Dla porównania zaznaczymy, że dochód z przynależnością społeczno-ekonomiczną wykazuje siłę związku na poziomie 0,29, a więc całkiem niemałą, co uzasadnia podjęcie dalszych analiz z uwzględnieniem tego przekroju (tab. 2).

Pozostając jednak jeszcze przy współzależnościach pomiędzy poszczególnymi wydatkami, to posługując się statystyczną metodą analizy skupień, która ułatwia odnaleźć wektory¹ do siebie względnie podobne oraz te, które się od siebie bardziej dystansują, oraz akceptując pewien poziom tolerancji – wyróżnić możemy cztery skupienia wydatków. Pierwsze z nich złożone jest z wydatków na żywność, higienę i środki czystości oraz łączność – jest to skupienie o dużych wewnętrznych zależnościach, można stwierdzić, że są to wydatki w dużym stopniu komparatywne i bardzo zależne od poziomu dochodu. Te

¹ W rozumieniu zestawu współczynników korelacji danego wydatku/rozchodu z wszystkimi wyróżnionymi; porównywano zatem tyle wektorów, ile wyróżniono kategorii.

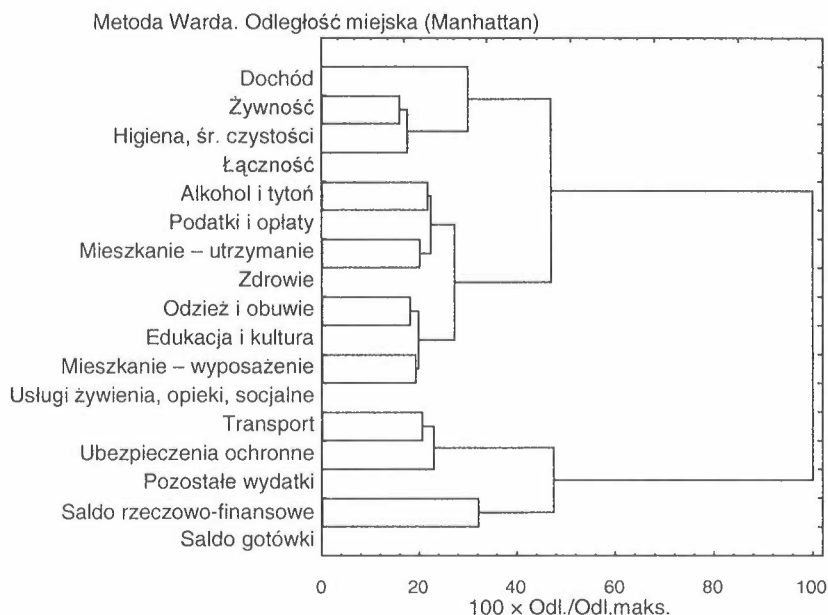
Tabela 2

Korelacje wzajemne rozchodów z dochodem (poziomów na 1 osobę) i z przynależnością społeczną w 2000 r.

Kategoria budżetu	Dochód	Żywność	Alkohol i tytoń	Odzież i obuwie	Mieszkanie – utrzymanie	Mieszkanie – wyposażenie	Higiena, środki czystości	Zdrowie	Edukacja i kultura	Transport	Łączność	Usługi żywienia, opieki, socjalne	Ubezpiecz. ochronne	Pozostałe wyd.	Podatki i opłaty	Saldo rzeczowo-finansowe
Dochód (z podat.)	1	0,40	0,23	0,32	0,32	0,26	0,38	0,23	0,29	0,17	0,38	0,32	0,12	0,11	0,42	0,08
Żywność	0,40	1	0,26	0,25	0,29	0,20	0,43	0,29	0,16	0,09	0,28	0,18	0,07	0,06	0,22	–0,04
Alkohol i tytoń	0,23	0,26	1	0,14	0,13	0,12	0,20	0,03	0,09	0,09	0,18	0,16	0,07	0,08	0,12	–0,03
Odzież i obuwie	0,32	0,25	0,14	1	0,15	0,22	0,40	0,11	0,22	0,12	0,23	0,20	0,07	0,07	0,13	–0,06
Mieszkanie-utr.	0,32	0,29	0,13	0,15	1	0,19	0,25	0,20	0,16	0,10	0,27	0,16	0,04	0,03	0,17	–0,10
Mieszkanie-wyp.	0,26	0,20	0,12	0,22	0,19	1	0,22	0,09	0,18	0,08	0,18	0,14	0,08	0,08	0,12	–0,19
Higiena, śr. czys.	0,38	0,43	0,20	0,40	0,25	0,22	1	0,21	0,26	0,14	0,34	0,20	0,09	0,06	0,16	–0,03
Zdrowie	0,23	0,29	0,03	0,11	0,20	0,09	0,21	1	0,11	0,06	0,20	0,12	0,06	0,02	0,15	–0,04
Edukacja i kultura	0,29	0,16	0,09	0,22	0,16	0,18	0,26	0,11	1	0,09	0,24	0,17	0,08	0,09	0,12	–0,06
Transport	0,17	0,09	0,09	0,12	0,10	0,08	0,14	0,06	0,09	1	0,14	0,10	0,10	0,03	0,07	–0,23
Łączność	0,38	0,28	0,18	0,23	0,27	0,18	0,34	0,20	0,24	0,14	1	0,22	0,08	0,04	0,15	–0,02
Usługi żywienia, opieki, socjalne	0,32	0,18	0,16	0,20	0,16	0,14	0,20	0,12	0,17	0,10	0,22	1	0,10	0,10	0,17	–0,11
Ubezpiecz. ochr.	0,12	0,07	0,07	0,07	0,04	0,08	0,09	0,06	0,08	0,10	0,08	0,10	1	0,02	0,10	–0,09
Pozostałe wyd.	0,11	0,06	0,08	0,07	0,03	0,08	0,06	0,02	0,09	0,03	0,04	0,10	0,02	1	0,03	–0,06
Podatki i opłaty	0,42	0,22	0,12	0,13	0,17	0,12	0,16	0,15	0,12	0,07	0,15	0,17	0,10	0,03	1	0,01
Saldo rzecz.-fin.	0,08	–0,04	–0,03	–0,06	–0,10	–0,19	–0,03	–0,04	–0,06	–0,23	–0,02	–0,11	–0,09	–0,06	0,01	1
Saldo gotówkowe	0,60	–0,02	–0,01	–0,02	–0,01	–0,03	–0,01	–0,02	0,01	–0,04	0,02	–0,01	–0,06	0,00	0,05	–0,12
Przynależność społ.-ekonomicz.	0,29	0,30	0,10	0,21	0,24	0,13	0,27	0,29	0,25	0,11	0,27	0,14	0,07	0,03	0,25	0,03

Źródło: jak tab. 1. Uwaga: drukiem wytłuszczonym oznaczono korelacje osiągające lub przekraczające |0,2|

względnie silnie wydatki pociągają za sobą także wydatki na odzież i obuwie, utrzymanie mieszkania i zdrowie, a jednocześnie nie wykazują uzależnienia z saldami, wydatkami na ubezpieczenia ochronne, transportem i pozostałymi wydatkami. Te ostatnie zaliczyć można do osobnego skupienia pozycji rozchodowych o zupełnie przeciwnym charakterze zależności, dostrzegamy w nim sporadyczne i nie za silne współzależności, wskazać można jedynie ujemną zależność salda rzeczowo-finansowego z wydatkami na transport (rys. 1).



Rysunek 1

Diagram podobieństw i różnic we wzajemnych związkach poszczególnych kategorii rozchodów/wydatków i z dochodem

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych tab. 2.

Wydatki w grupach społeczno-ekonomicznych

Na najwyższe poziomy rozchodów i wydatków pozwolić sobie mogli w 2000 roku rodziny osób pracujących na stanowiskach nierobotniczych, a po nich rodziny pracujących na rachunek własny oraz emeryci. Tylko u tych grup statystyczne rozchody na 1 osobę ukształtowały się powyżej poziomu średniego dla całej zbiorowości, przy czym w grupie nierobotniczej średnio prawie aż półtorakrotnie więcej niż średnio w całej badanej zbiorowości, czyli w całej Polsce. W pozostałych grupach obserwujemy poziomy poniżej średniej, a naj-

niższe w grupie utrzymujących się z niezarobkowych źródeł, rencistów i rolników (także dwuzawodowych). Bliższe wielkości średniej ogólnej są rozchody w grupie robotników (tab. 3).

Poszczególne kategorie rozchodów/wydatków w przekroju grup układają się często podobnie jak wielkości sumaryczne, choć niekiedy z wyraźnymi odstępstwami. Grupa nierobotnicza najwyższe poziomy średnich wydatków osiąga w 11 pozycjach na 16 analizowanych, pośród nich wyjątkowo dużo, ponaddwukrotnie więcej niż średnio, wydaje na edukację i kulturę, dystansując się tą cechą mocno od pozostałych. W grupie emerytów najwyższe są wydatki na żywność, utrzymanie mieszkania i zdrowie, a w grupie pracujących na własny rachunek wydatki na łączność i saldo rzeczowo-finansowe (tab. 3).

Najwięcej najmniejszych poziomów poszczególnych wydatków obserwujemy w grupie utrzymujących się z niezarobkowych źródeł (aż 9 takich pozycji) i w grupie rolników (7 pozycji). W grupie rencistów mamy najniższy poziom wydatków na transport – poniżej połowy średniej.

Ponadto, gospodarstwa rolników – pomimo ogólnie niskiego poziomu łącznych rozchodów – wyróżnia wysoki poziom wydatków na ubezpieczenia ochronne, natomiast utrzymujących się ze źródeł niezarobkowych duża kwota utrzymania obciążającego dochody niebieżące, sięgające 10% całych i tak skromnych wydatków. Stosunkowo wysokie ujemne saldo rzeczowo-finansowe obserwujemy także w grupach rencistów i emerytów. Saldo dodatnie obserwujemy tylko w grupach robotniczej i pracujących na własny rachunek, choć wskaźnik procentowy jest tu ujemny, bo wynika z ujemnej kwoty średniego salda obliczonego dla całej zbiorowości.

Pozycjami rozchodowymi najbardziej różnicującymi grupy są saldo rzeczowo-finansowe, a także saldo gotówki, wydatki na edukację, zdrowie i transport, ale – jak widać z danych tabeli 2 – większa ścisłość związku zachodzi tylko w przypadku wydatków na edukację i zdrowie. Natomiast najmniej różnicujące są żywność, alkohol i tytoń.

Elastyczność dochodowa wydatków jako wyraz preferencji gospodarstw domowych

Już od czasów Engla wiadomo, że przy wzroście dochodów konsumenci w sposób różny, a więc nieproporcjonalny, zwiększają poszczególne wydatki a także takie rozchody jak lokaty oszczędnościowe, inwestycje itp. Miarą kierunku i intensywności tych reakcji jest dochodowa elastyczność (Wiszniewski 1997).

Przeciętny wskaźnik dochodowej elastyczności wydatku na dany cel można otrzymać dzieląc współczynnik regresji liniowej tego wydatku względem dochodów przez przeciętną wielkość jego udziału w wydatkach łącznych (Łuszniewicz 1982).

Tabela 3

Poziom rozchodów w gospodarstwach domowych w przekroju społeczno-ekonomicznym w 2000 r. (w zł na osobę miesięcznie – czcionka pogrubiona; w % średniej – niepogrubiona)

Kategorie rozchodów	Ogółem		Robotnicze	Nierobotnicze	Dwuzawodowe	Rolników	Prac. na wł. rach.	Emerytów	Rencistów	Utrz. się z niezarob. źr.
	w zł	w %								
Rozchody razem w zł	690		591	1009	556	514	854	798	556	378
Rozchody razem w %		100	86	146	81	75	124	116	81	55
Żywność	185	100	87	108	93	100	104	123	102	78
Alkohol i tytoń	18	100	105	120	78	79	117	98	90	79
Odzież i obuwie	33	100	87	164	90	74	158	85	60	55
Mieszkanie – utrzymanie	107	100	85	134	60	51	108	143	105	69
Mieszkanie – wyposażenie	40	100	83	169	76	68	139	105	67	53
Higiena, środki czystości	22	100	87	153	70	62	137	107	82	73
Zdrowie	26	100	56	115	59	61	91	206	136	42
Edukacja i kultura	35	100	80	205	65	53	170	75	58	59
Transport	52	100	78	180	93	82	175	79	46	52
Łączność	21	100	81	158	59	58	165	110	84	59
Usługi żywienia, opieki, socjalne	32	100	70	175	71	51	131	133	70	56
Ubezpieczenia ochronne	8	100	78	152	97	141	126	107	56	32
Pozostałe wydatki	2	100	60	175	65	81	162	88	116	93
Podatki i opłaty	64	100	99	159	86	62	36	134	78	22
Saldo rzeczowo-finansowe	-7	100	-4	97	29	97	-184	261	292	421
Saldo gotówki	51	100	89	180	89	86	166	82	34	26

Źródło: jak tab. 1.

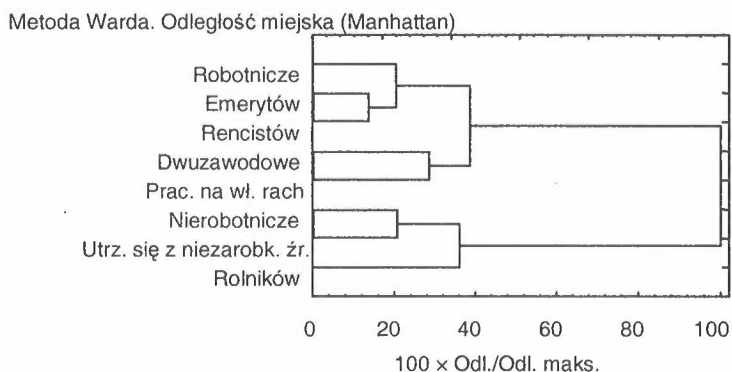
Sam współczynnik regresji przedstawia bezwzględne statystyczne wielkości przyrostu wydatku (rozchodu) na dany cel wynikające z rozdysponowania jednostki przyrostu dochodu. Może być zatem użyty jako osobna podstawa analiz. Posługując się indywidualnymi wynikami badań budżetów domowych za 2000 rok (wielkości źródłowe w ujęciu na 1 osobę) wyliczono, że statystycznie w największym stopniu przyrost dochodu absorbowany jest przez przyrost gotówki², bo średnio aż 44 grosze z każdej złotówki przyrostu. Mieszkanie absorbuje łącznie 12 groszy, a podatki 7 groszy. Dalsze pozycje to: transport – 6 groszy, żywność, usługi żywienia... i saldo rzeczowo-finansowe – po 5 groszy. Edukacja i kultura tylko 4 grosze, odzież i obuwiu 3 grosze, a zdrowie już tylko 2 grosze (tab. 4).

Cytowane wielkości dotyczą ogółu gospodarstw domowych. Często zbliżone do nich obserwujemy w grupach społeczno-ekonomicznych. Są jednak także wielkości odbiegające. Największe i najczęstsze odstępstwa od przeciętnych ogólnych obserwujemy w obu grupach rolników.

Rolnicy statystycznie bardzo dużo przyrostu dochodu przeznaczają na przyrost rezerw – salda finansowo-rzeczowego i salda stanu gotówki – łącznie kierunki te pochłaniają u rolników aż 90 groszy, a u dwuzawodowych 47 groszy. Wymowne jest to, że tylko w tych grupach obserwujemy znaczny wzrost salda rzeczowo-finansowego (lokaty, zmniejszenie zadłużenia itp.). Wskazuje to na postawę zwiększonego dystansu do konsumpcji, a tym samym na progospodarcze cechy rolników.

Biorąc pod uwagę grupowe wektory (zestawy) współczynników rozdziału przyrostu dochodu, podobieństwa obserwujemy między gospodarstwami nierobotniczymi i utrzymującymi się z niezarobkowych źródeł a rolnikami. Zaskakujące jest znalezienie się w jednym skupieniu tych grup. Charakteryzują je na ogół niskie, a niekiedy nawet najniższe współczynniki regresji poszczególnych wydatków przy jednocześnie najwyższym poziomie współczynnika dla salda gotówki. Inne są motywy postępowania osób reprezentujących te grupy. Niezarabiający są zmuszeni do takiej postawy niewystarczalnością dochodów, rolnicy – jak już była mowa – mają nastawienie progospodarcze, a dochody także skromne, natomiast nierobotnicy, uzyskując najwyższe dochody, mają konsumpcję na tyle zabezpieczoną, że nie są przynaglani koniecznością wydawania (rys. 2).

² Wydaje się to zaskakujące, ale trzeba brać pod uwagę fakt tylko 1-miesięcznego uczestnictwa gospodarstwa domowego w badaniu. Nie można także wykluczyć „dyscyplinującego” wpływu na wydatki samego uczestnictwa w badaniu. Należy zatem analizowane dane traktować bardziej jako symptomy wskazujące na istniejące zjawiska czy właściwości niż ich miary. Bardziej przydatne w tej sytuacji są porównania międzygrupowe.



Rysunek 2

Diagram podobieństw i różnic w rozdysponowywaniu jednostki przyrostu dochodu
 Źródło: obliczenia własne na podstawie danych tab. 4.

Wśród pozostałych grup wyróżniają się robotnicy, emeryci i renciści, u których zauważamy znacznie mniejsze przyrosty sald przy dyspozycjach wydatkowych na poziomach najwyższych w przekroju wszystkich grup. Pracujący na własny rachunek i rolnicy dwuzawodowi łączą cechy skupień poprzednich, czyli rozwijają konsumpcję zachowując pewne rezerwy.

Warto zwrócić uwagę na kilka wielkości wyróżniających się. W grupie rencistów obserwujemy największe zadysponowanie przyrostu dochodu na utrzymanie mieszkania (aż 20 groszy z każdej złotówki) i wysokie na żywność (15 groszy). Wyróżniają się także względnie wysokie dyspozycje na zdrowie rencistów i emerytów, odpowiednio 7 i 6 gr. Z kolei pracujący na rachunek własny aż 13 groszy z każdej złotówki przyrostu dochodu przeznaczają na transport (tab. 4).

Osobnego komentarza domaga się także udział podatków w przyroście dochodów. Najwięcej przyrostu, bo aż 15 groszy, odbierał w 2000 r. podatek robotnikom, następnie 13 i 11 groszy odpowiednio emerytom i rencistom, a tylko 6 groszy nierobotnikom. Grupie uzyskującej najwyższe dochody udaje się więc w znaczącym stopniu uniknąć podatków.

Z przyjętej definicji elastyczności wynika, że w im większym stopniu przyrost kierowany jest na dany cel (większy współczynnik regresji), tym bardziej wzrasta jego wskaźnik elastyczności. O jego ostatecznej jednak wysokości decyduje jeszcze wielkość udziału danej pozycji w rozchodach ogółem. Im ma ona wyższy udział, tym do uzyskania określonego wzrostu elastyczności potrzebna jest większa dyspozycja dochodu. Z tego powodu kolejność uszeregowania wydatków według wielkości wynikającej ze wskaźników elastyczności jest nieco inna niż wynikająca z rozdziału złotówki przyrostu dochodu (tab. 4 i 5).

Tabela 4

Statystyczny rozdział jednej złotówki przyrostu dochodu na poszczególne cele w grupach społeczno-ekonomicznych w 2000 r. (wg malejącej wielkości dla ogółu, rozdysponowanie w groszach, zaokrąglone)

Kategorie rozchodów	Ogółem	Robot- nicze	Nierobot- nicze	Dwuza- wodowe	Rolni- ków	Prac. na wł. rach.	Eme- rytów	Renci- stów	Utrz. się z niezarob. źr.
Saldo gotówki	44	16	61	30	67	21	14	10	46
Mieszkanie – utrzymanie	7	10	4	8	2	8	14	20	9
Podatki i opłaty	7	15	6	10	0	2	13	11	3
Transport	6	8	5	6	1	13	7	4	9
Żywność	5	9	3	7	2	6	12	15	7
Usługi żywienia, opieki, socjalne	5	6	5	5	1	9	9	6	2
Saldo rzeczowo-finansowe	5	1	1	17	23	5	2	5	5
Mieszkanie – wyposażenie	5	10	3	5	1	8	7	7	4
Edukacja i kultura	4	5	3	2	0	6	4	5	3
Odzież i obuwie	3	5	2	3	1	7	3	3	4
Zdrowie	2	2	1	1	0	2	6	7	1
Łączność	2	3	1	1	0	3	3	3	2
Higiena, środki czystości	1	2	1	1	0	3	2	2	3
Alkohol i tytoń	1	2	1	1	0	2	1	1	1
Ubezpieczenia ochronne	1	1	0	1	-1	4	2	1	0
Pozostałe wydatki	1	0	0	0	0	1	1	2	1

Źródło: jak tab. 1.

Tabela 5

Procentowe wskaźniki elastyczności wyróżnionych wydatków i innych rozchodów w 2000 r. (wg malejącej bezwzględnej wielkości wskaźnika dla ogółu)

Kategorie rozchodów	Ogółem	Robotnicze	Nierobotnicze	Dwuzawodowe	Rolników	Prac. na wł. rach.	Emerytów	Rencistów	Utr. się z niezarob. źr.
Saldo gotówki	593	203	662	370	777	212	263	309	1297
Saldo rzeczowo-finansowe	-479	2700	-190	-4455	-1681	315	-87	-144	-57
Pozostałe wydatki	163	169	115	77	7	226	433	495	194
Usługi żywienia, opieki, socjalne	109	155	81	122	23	179	169	148	48
Mieszkanie – wyposażenie	80	182	45	85	24	118	129	138	77
Transport	79	119	51	70	7	119	135	89	122
Podatki i opłaty	72	137	58	104	3	80	121	121	69
Edukacja i kultura	71	101	38	54	14	91	121	146	53
Ubezpieczenia ochronne	66	108	32	49	-48	321	192	127	32
Odzież i obuwie	63	102	40	54	13	111	79	75	89
Łączność	58	89	36	55	15	67	109	92	59
Zdrowie	48	77	33	43	6	64	92	108	43
Higiena, środki czystości	46	64	26	43	9	74	80	75	59
Mieszkanie – utrzymanie	45	66	32	66	15	56	76	99	47
Alkohol i tytoń	39	71	36	40	12	72	57	47	29
Żywność	19	35	13	23	6	28	42	43	18

Źródło: jak tab. 1.

Uszeregowanie wydatków według ich dochodowej elastyczności pozwala poznać hierarchię (pilność) potrzeb konsumpcyjnych, czyli kolejność rozwijania poszczególnych wydatków (tym samym zaspokajania określonych obszarów potrzeb). Wskaźnik ten bywa używany do rozdziału ich na podstawowe (wskaźnik mniejszy od 1 lub w skali procentowej mniejszy od 100) i wyższego rzędu (wskaźnik większy od 100). Bazuje to na założeniu, że w im mniejszym stopniu wzrasta relatywny poziom danego wydatku wraz z powiększaniem się dochodu, czyli im jest mniej dochodowo elastyczny, tym bardziej jest związany z potrzebami podstawowymi. Wydatki o wskaźnikach mniejszych od 100 zmniejszają zatem swoje udziały w strukturze rozchodów wraz ze zwiększaniem się dochodu, a zwiększają wydatki o wskaźnikach większych od 100.

Biorąc w pierwszej kolejności pod uwagę całą zbiorowość gospodarstw domowych badanych w 2000 r. stwierdzamy, że najmniejszą elastycznością charakteryzują się wydatki na żywność – 19%, a następnie wydatki na alkohol i tytoń, utrzymanie mieszkania, higienę i zdrowie – odpowiednio od 39 do 48%. Natomiast najwyższą elastycznością charakteryzują się salda finansowe, pozostałe wydatki i usługi żywienia, opieki i inne socjalne – powyżej 100% (tab. 5).

Łączenie się grup gospodarstw według podobieństw i różnic we wskaźniku elastyczności przebiega podobnie jak przy współczynnikach regresji, choć jest mniej wyraźne. Współczynniki elastyczności wykazują bowiem większe różnicowanie, choć zdecydowana większość z nich jest mniejsza od 100%. Do skupienia złożonego z rodzin robotniczych, emerytów i rencistów (jak przy współczynnikach regresji) dołącza się grupa pracujących na własny rachunek. W skupieniu tym obserwujemy wyższe poziomy wskaźników elastyczności, w grupie emerytów aż 9 pozycji na analizowanych 16 przyjmuje wartości w pobliżu albo powyżej 100%. O takiej elastyczności, oprócz sald, pozostałych wydatków i usług żywienia, które są wysoce elastyczne w prawie wszystkich grupach, są tu jeszcze wyposażenie mieszkania, podatki, edukacja i ubezpieczenia ochronne. Natomiast pozostałe grupy zarysowują drugie skupienie, w którym odróżniają się bardziej rolnicy. W całym tym skupieniu obserwujemy układanie się elastyczności raczej na niskich poziomach, zwłaszcza właśnie u rolników, których charakteryzują często wskaźniki jednocyfrowe.

Na pośrednim poziomie hierarchii statystyki umieszczają podatki. Podatki oczywiście są wynikiem ustawowych zobowiązań, ale mających określoną relację do wysokości uzyskiwanych dochodów, którą można analizować analogicznie jak wydatki. Wskaźnik elastyczności podatków równy 72% oznacza praktycznie, że wzrastają one przeciętnie w całej zbiorowości w mniejszym tempie niż dochody. Jest to wbrew ustawowym założeniom, które do chwili obecnej zakładają progresję, z czego wynikać powinno większe obciążanie podatkami tych, którzy uzyskują wyższe dochody. Progresja jest jednak zachowana w czterech grupach: robotniczej, emeryckiej, rencistów i robotniczo-

-chłopskiej. U pozostałych grup obserwujemy wyraźną regresję w opodatkowaniu, przy czym u rolników sytuacja taka wynika z tego, że płacą podatek gruntowy, który zasadniczo nie jest zależny od wysokości uzyskiwanych dochodów.

U rolników ponadto uwagę zwraca ujemna elastyczność ubezpieczeń ochronnych – znak ujemny pochodzi od ujemnego współczynnika regresji. Oznacza to, że bogatsi rolnicy mniej wydają na ten cel niż uzyskujący niższe dochody; jest to paradoksalne, łączy się być może ze złożonością obecnej sytuacji rolników polskich.

Pozostałe ujemne elastyczności dotyczą salda rzeczowo-finansowego, znaki ujemne w tych przypadkach pochodzą z ujemnego udziału salda, a to z kolei z ujemnej wielkości samego salda. Ujemna elastyczność w tych grupach oznacza przyrost wielkości salda przy wzroście dochodu, ale począwszy od ujemnej wielkości bazowej.

Podsumowanie

Potwierdziła się hipoteza postawiona we wstępie, że poszczególne grupy społeczno-ekonomiczne reprezentują – statystycznie biorąc – znacząco odmienne dochodowe możliwości i preferencje w ich podziale. Wyróżnia się postawa rolników, charakteryzuje ją największa skłonność do tworzenia rezerw w postaci finansowej lub rzeczowej w sytuacjach wyższego dochodu (na 1 osobę) przy powściągliwości w zwiększaniu wydatków (konsumpcji). O tej powściągliwości świadczą bardzo niskie poziomy elastyczności wydatków. Potwierdza to opinię o bardzo progospodarczej postawie rolników. Szkoda, że taka postawa napotyka ciągle na bariery.

Pewnych podobieństw do postawy rolników dopatrzeć się można w postawie utrzymujących się z niezarobkowych źródeł i – co zaskakuje – w postawie rodzin nierobotniczych. Są jednak inne okoliczności postępowania osób reprezentujących te grupy. Niezarabiający są zmuszeni do takiej postawy skromnością dochodów, natomiast nierobotnicy, uzyskując najwyższe dochody, mają konsumpcję zabezpieczoną na tyle, że nie są przynagleni koniecznością wydawania.

Wśród pozostałych grup wyróżnić można robotników, emerytów i rencistów, których charakteryzuje znacznie mniejszy przyrost sald finansowych przy dyspozycjach wydatkowych (na konsumpcję) na poziomach na ogół najwyższych w przekroju wszystkich grup. Grupom tym stosunkowo dużo „odbiera” podatek. Pracujący na własny rachunek i rolnicy dwuzawodowi łączą cechy skupień poprzednich, czyli rozwijają konsumpcję, zachowując jednak pewne rezerwy finansowe.

Generalnie najmniejszą elastycznością charakteryzują się wydatki na żywność, a następnie wydatki na alkohol i tytoń, utrzymanie mieszkania, higienę i zdrowie. Natomiast najwyższą elastycznością charakteryzują się salda finansowe, pozostałe wydatki i usługi żywienia, opieki i inne socjalne – powyżej 100%. Podatki mają elastyczność na poziomie 72%, co oznacza, że wzrastają przeciętnie w całej zbiorowości w mniejszym tempie niż dochody.

Biorąc z kolei pod uwagę ogół współzależności pomiędzy poszczególnymi wydatkami, wyróżnić możemy wydatki na żywność, higienę i środki czystości oraz łączność – to grupa o dużych współzależnościach, można stwierdzić, że są to wydatki w dużym stopniu komparatywne i bardzo zależne od poziomu dochodu. Względnie silnie łączą się też z wydatkami na odzież i obuwie, utrzymanie mieszkania i zdrowie, a nie łączą się z saldami, wydatkami na ubezpieczenia ochronne, transport i pozostałymi wydatkami. Te ostatnie zaliczyć można do pozycji rozchodowych o przeciwnym, czyli słabym, charakterze zależności.

Literatura

- LASKOWSKI W., 2001: Dochody ludności Polski oraz proporcje w ich rozdysponowaniu w świetle badań budżetów gospodarstw domowych. SGGW, Zeszyty Naukowe SGGW, EKONOMIKA I ORGANIZACJA GOSPODARKI ŻYWNOŚCIOWEJ nr 43, Warszawa.
- LUSZNIEWICZ A., 1982: Statystyka społeczna. PWE, Warszawa.
- WISZNIEWSKI E., 1977: Ekonomia konsumpcji. PWN, Warszawa.

Some Correlation and Preferences in Income Disposal by the Households

Abstract

The results of this study confirm that income is a strong factor modelling consumption. This factor's impact is proved among others by the income elasticity of demand for various consumer products. The indices of this elasticity enable the establishing a priority ranking among households' expenditures. Expenses on food, alcohol and tobacco as well as expenses on housing and health can be determined as the basic ones. The indices of demand elasticity in farmers' households classify the most of their expenditures as primary ones. This results from the fact that farmers' households usually do not spend large part of their additional income on food, but rather they consider this income as an economic reserve. It is expected that these households would invest this income in farms if the economic situation were better.

Inwestowanie w nieruchomości

Wstęp

Nieruchomości pełnią w każdej gospodarce funkcję szczególną. Zaspokajają one wiele zróżnicowanych potrzeb: są obiektem inwestowania, dla gminy i państwa obiektem fiskalnym, dla właściciela nieruchomości obiektem dochodowym lub konsumpcyjnym, poprzez instytucje hipoteki mogą stanowić środek pozyskiwania kapitału. Aby rynek nieruchomości mógł prawidłowo funkcjonować, niezbędna jest obecność licznych kupujących i sprzedających, co pozwala na powstawanie konkurencji oraz na swobodę kształtowania się cen. Spełnienie tych wymogów musi być poprzedzone stworzeniem prawnych, ekonomiczno-finansowych oraz instytucjonalnych uwarunkowań.

Do prawnych aspektów obrotu nieruchomościami należą normy prawne:

- umożliwiające powstanie rynku, zapewniające swobodę obrotu nieruchomościami, wycenę nieruchomości i udział w ich transakcjach,
- umożliwiające uzyskanie informacji o stanie prawnym nieruchomości (dostęp do ksiąg wieczystych, ewidencji gruntów itp.),
- dotyczące zawierania umów i zapewnienia ich ważności (umowa powinna zawierać określoną treść, być zawarta przed notariuszem i zarejestrowana),
- mające na celu szybkie i skuteczne wprowadzenie zmian do obowiązującej ewidencji lub rejestru (zgłoszenie wniosku do sądu rejonowego o wpis do księgi wieczystej o zawartym akcie notarialnym musi nastąpić w ciągu 7 dni),
- pobudzające obrót nieruchomościami, obejmują one podatki, ulgi i zwolnienia podatkowe.

Po stronie ram instytucjonalnych istnieje konieczność stworzenia na rynku nieruchomości jego infrastruktury, zapewniającej fachową obsługę uczestników transakcji. Infrastruktura ta obejmuje instytucje obsługujące rynek, tj. firmy ubezpieczeniowe, banki finansujące nieruchomości, ośrodki badawcze oraz fachowców działających na rynku: rzeczoznawcy majątkowi, deweloperzy¹, doradcy ds. nieruchomości, pośrednicy w obrocie nieruchomości i zarządcy.

¹ Deweloperzy to osoby prawne prowadzące cały proces inwestycyjny budowy mieszkań/domów, będące jednocześnie przedstawicielami indywidualnych inwestorów.

Ważną rolę odgrywają również czynniki ekonomiczno-finansowe, kreujące popyt i podaż nieruchomości. Do czynników popytowych możemy zaliczyć:

- poziom zamożności społeczeństwa,
- istnienie na rynku nieruchomości długoterminowego kapitału inwestycyjnego,
- dostępność kredytów nisko oprocentowanych ze względu na wysoką kapitałochłonność inwestowania w nieruchomości.

Do czynników mających wpływ na sprawnie działający rynek należą jego podmioty. Wśród uczestników rynku transakcji wyróżniamy: inwestorów indywidualnych i instytucjonalnych, kredytodawców, pośredników, deweloperów, maklerów. Inwestorzy i kredytodawcy podejmują podstawowe decyzje na rynku nieruchomości. Pierwsi decydują o zakupie (budowie) czy przebudowie, rzadko finansując je z własnych środków, drudzy natomiast udzielają kredytów na realizację przedsięwzięcia inwestycyjnego. Oba te podmioty ponoszą ryzyko związane z działalnością inwestycyjną.

W ciągu ostatnich trzech, czterech lat tradycyjne rozumienie inwestora uległo zmianie. Inwestorami zostają osoby fizyczne lub firmy, dla których celem nie jest nabycie prawa własności, lecz zaangażowanie środków finansowych w proces realizacji po to, aby po jego ukończeniu odsprzedać gotową nieruchomość, odzyskać kapitał oraz uzyskać procent za jego zaangażowanie.

Drugą grupą inwestorów, którzy przy tworzeniu portfela inwestycyjnego wybierają inwestowanie w nieruchomości są inwestorzy instytucjonalni, a wśród nich:

- fundusze emerytalne,
- instytucje ubezpieczeniowe,
- banki komercyjne i inwestycyjne,
- fundusze powiernicze, przedsiębiorstwa inwestujące na rynku,
- gmina i państwo.

Kredytodawcy udzielają kredytów właścicielowi nieruchomości pod tzw. zabezpieczenie hipoteczne. Ryzyko związane z udzieleniem kredytu wiąże się głównie z wypłacalnością kredytobiorcy, która w dużej mierze zależy od dochodowości nieruchomości zabezpieczającej kredyt. Często zdarza się, że instytucje finansowe, pełniące rolę kredytodawcy, występują w roli akcjonariuszy, stając się jednocześnie właścicielami kredytowej nieruchomości.

Kolejną grupą uczestników rynku nieruchomości są pośrednicy nieruchomości. Otrzymują oni wynagrodzenie lub prowizję za kojarzenie kupujących ze sprzedającymi. Wynagrodzenie zależy od atrakcyjności oferty, czasu, jaki zlecniodawca wyznaczył na wykonanie zlecenia i od popytu oraz podaży. Pośrednicy poprzez swoje działania stymulują rozwój rynku nieruchomości. Wykonują czynności mające na celu doprowadzenie do zawarcia transakcji, zapewniają prawne i fachowe jej bezpieczeństwo.

Osobną grupą podmiotów działających na rynku tworzą specjaliści, do których zalicza się: rzeczoznawców zajmujących się wyceną nieruchomości: architektów, projektujących budynki i nadzorujących przebieg robót związanych z ich wzniesieniem; prawników, obsługujących stronę prawną transakcji; agentów ubezpieczeniowych; zarządców nieruchomości. Niektórzy uczestnicy rynku pełnią jednocześnie różne funkcje, np. duże biura obrotu nieruchomościami zajmują się nie tylko pośrednictwem, ale również deweloperstwem, wyceną i zarządzaniem nieruchomościami.

Efektywność inwestowania w nieruchomości

Inwestorzy zainteresowani lokatami na rynku kapitałowym różnią się przede wszystkim motywacją inwestowania. Zależy ona od wieku, wartości zgromadzonego kapitału, skłonności do poniesienia ryzyka oraz czasu, jakim dysponuje inwestor na zajmowanie się inwestycją. Dla każdego inwestora celem są korzyści, jakie może on osiągnąć przez inwestowanie. Dla jednego będą to korzyści finansowe, inny inwestując chce uchronić swój kapitał przed inflacją. Wielu inwestorów wybierze zakup obligacji czy budowę domu, dążąc do uzyskania ulg w podatku dochodowym. Dla niektórych inwestowanie będzie prezentacją własnych umiejętności, dla innych ważniejsze jest uczestnictwo w grze rynkowej. Podobnymi motywacjami kieruje się również inwestor wkraczający na rynek nieruchomości. Część uczestników tego rynku dokonuje wyboru nieruchomości nie tylko ze względów finansowych. Najbardziej obiektywnym motywem tegoż wyboru jest potrzeba zaspokojenia lub poprawy warunków mieszkaniowych oraz dążenie do osiągnięcia dochodów. Kierując się różnymi motywacjami, inwestor będzie zainteresowany zróżnicowanymi segmentami rynku nieruchomości. Inwestor dążący do zaspokojenia potrzeb mieszkaniowych kieruje swoje zainteresowanie na rynek mieszkaniowy, inwestor posiadający kapitał i chcący go pomnożyć zainwestuje na rynku nieruchomości komercyjnych czy przemysłowych. Obie grupy ulokują kapitał w nieruchomości, gdy zamierzają:

- uzyskać ulgi podatkowe w podatku dochodowym czy w podatku od nieruchomości,
- uchronić kapitał przed inflacją,
- zabezpieczyć kapitał, np. przed wydatkowaniem na nadmierną konsumpcję bieżącą,
- uzyskać dodatkowe źródło dochodu.

Jak wspomniano, korzyści z inwestowania w nieruchomości mogą być w postaci oszczędności w wysokości płaconego podatku, dochodu z nieruchomości, ucieczki przed inflacją i inne.

Dla konkretnego inwestora lokata kapitału w nieruchomości daje trzy źródła dochodów: gotówkę płynącą z rocznych dochodów z czynszów, dochody pozaczynszowe (opłata za parkingi, reklamy itp.), zwrot kapitału po opodatkowaniu w chwili sprzedaży nieruchomości. Poszczególne nieruchomości są źródłem odmiennych korzyści. Źródłem dochodów niektórych z nich są głównie wpływy z czynszów, w mniejszym stopniu spodziewany wzrost wartości nieruchomości. Przykładem pierwszej grupy nieruchomości są magazyny i lokale usługowe, do drugiej grupy zaliczamy inwestowanie w lokale mieszkalne. Jest to dobry sposób na pomnożenie wartości kapitału, gdyż od początku lat dziewięćdziesiątych na podstawie analizy cen mieszkań obserwuje się stały wzrost ich wartości, znacznie większy niż przyniosłby dochód z lokaty bankowej czy obligacji.

Inwestora, który chce ulokować kapitał na rynku nieruchomości, interesuje nie tylko porównanie dochodowości poszczególnych rodzajów nieruchomości, ale również porównanie przeciętnej dochodowości nieruchomości z innymi instytucjami finansowymi, jak np. akcje czy obligacje. Badania przeprowadzone przez firmę Healey and Baker² na rynku londyńskim wykazały, że w długich okresach (analizowano lata 1970–1990) na rozwiniętych rynkach kapitałowych dochodowość z nieruchomości jest relatywnie niższa niż z akcji, ale wyższa niż dochodowość z obligacji. W przytoczonym przykładzie obligacje miały dochodowość 480%, akcje – 1018%, nieruchomości – 575%. Niższa opłacalność inwestowania w nieruchomości w zamian za niskie ryzyko jest akceptowana przez inwestorów długoterminowych, którzy dlatego nie inwestują w akcje.

Zakup mieszkania jako lokata kapitału jest jedną z najpowszechniejszych form inwestowania, dostępną dla osób prywatnych. Dostępność ta wynika z niskiego, np. w porównaniu do inwestycji biurowych, poziomu inwestycji. Do roku 1998 takie inwestycje były bardzo atrakcyjne, ich opłacalność przekraczała 20%, szczególnie widoczne to było na przykładzie apartamentów wynajmowanych w dalszej kolejności obcokrajowcom i zagranicznym firmom³.

Także samo inwestowanie wolnej gotówki w mieszkania o średnim standardzie było i nadal jest inwestycją odznaczającą się dużą dochodowością. Rozpatrzmy następujący przykład. Inwestor w 1995 roku dysponując gotówką w wysokości 75 tys. zł rozważał trzy możliwości zainwestowania:

- 1) ulokowanie kapitału w dolarach USD, stanowiło to równowartość 30 935 USD;
- 2) ulokowanie kapitału w markach niemieckich DM, stanowiło to równowartość 44 305 DM;
- 3) zakup mieszkania spółdzielczego własnościowego o powierzchni 50 m² w dobrej dzielnicy Warszawy.

² Ewa Kucharska-Stasiak, *Nieruchomość a rynek*. PWN, Warszawa 1997.

³ *Nieruchomości – raport 99*. Unikat 2000.

Jeżeli wybrał możliwość trzecią, uzyskał po dwóch latach największy zysk, gdyby nawet uwzględnić opłaty dodatkowe związane z kupnem nieruchomości, które wyniosły 2628 zł (w tym: opłata notarialna 1128 zł i opłata skarbową 1500 zł).

Tabela 1

Dane wyjściowe (w zł)

Rok	Średnia cena dolara USD w NBP = 100 USD	Średnia cena marki niemieckiej w NBP = 100 DM	Średnia cena 1 m ² mieszkania na Mokotowie	Cena mieszkania o powierzchni 50 m ² na Mokotowie
1995	242,44	169,28	1 500	75 000
1997	328,08	189,18	1 800	130 000
1997	328,08	189,18	1 800	130 000
1999	401,83	199,58	3 500	175 000

Źródło: Opracowanie własne.

Tabela 2

Wysokość zysku z zainwestowania w dolara USD, markę DM i zakupu mieszkania w Warszawie (w %)

Wyszczególnienie	Zakup		
	USD	DM	mieszkania w Warszawie
Zysk w 1997 r. w stosunku do 1995 r.	135	112	173
Zysk w 1999 r. w stosunku do 1997 r.	122	105	135

Źródło: Obliczenia własne.

Nieruchomość chroni zainwestowany kapitał finansowy przed inflacją. Ta rola jest szczególnie widoczna w okresach postępującej inflacji. Mało zużyte ekonomicznie nieruchomości przez gwałtowny wzrost kosztów budowy i oprocentowania kredytu wykazują realny wzrost wartości. Wyraźnie było to widoczne w latach transformacji gospodarczej. To, że nieruchomość chroni zainwestowany kapitał przed inflacją, wyróżnia ją pozytywnie spośród innych instrumentów finansowych. Niektórzy ekonomiści uważają, że żaden z instrumentów finansowych tak dobrze nie pełni wymienionej funkcji⁴. Cecha ochrony kapitału przed inflacją powoduje, że nieruchomości chętnie włączane są do portfeli inwestycyjnych inwestorów instytucjonalnych, zwłaszcza funduszy emerytalnych i firm ubezpieczeniowych. Instytucje te przyjmują środki od ludności na długie okresy, starając się bez zwiększenia ryzyka utrzymać realną wartość lokat.

⁴Z. Komar, Jak się robi pieniądze. Wyd. „Thaurus”, Warszawa 1990.

Oszczędności dochodów z tytułu inwestowania w nieruchomości mieszkaniowe

Na decyzje inwestycyjne, obok bezpośrednich efektów finansowych, wpływają oszczędności z tytułu niezapłaconych podatków.

Głównymi podatkami naliczanymi od nieruchomości są: podatek dochodowy, podatek od nieruchomości, podatek od spadków i darowizn. Obecnie w Polsce istotną zachętę do budowy czy zakupu nowego mieszkania stanowią ulgi w podatku dochodowym.

- 1) z tytułu zakupu gruntów pod budowę budynku mieszkalnego;
- 2) z tytułu budowy domu lub mieszkania;
- 3) remontowa;
- 4) z tytułu budowy domu z mieszkaniami pod wynajem;
- 5) z tytułu oszczędzania w kasie mieszkaniowej.

Dla korzystania z ulg mieszkaniowych nie ma znaczenia aktualna sytuacja mieszkaniowa podatnika. Kto buduje – ma prawo do ulgi, jednej w okresie obowiązywania ustawy z 1992 roku. Ulgi mieszkaniowe podlegają podwójnemu ograniczeniu: objęty ulgą jest tylko wydatek w granicach limitu, a od podatku odlicza się tylko część tak ograniczonego wydatku – jest to 19%, a wyjątkowo przy oszczędzaniu w kasie mieszkaniowej – 30%. Ulgą są objęte zawsze wydatki na własne potrzeby mieszkaniowe podatnika. Nie ma więc prawa do ulgi osoba, która wpłaciła np. wkład budowlany na mieszkanie spółdzielcze dla członka rodziny. Limity wszystkich ulg mieszkaniowych przysługują każdemu z podatników z osobna. Jeżeli jednak podatnik pozostaje w związku małżeńskim, limity dotyczą łącznie obojga małżonków, bez względu na to, czy rozliczają się wspólnie czy oddzielnie. Nie jest też ważne, czy istnieje między nimi rozdzielczość majątkowa, czy też żyją w separacji. Jeżeli jeden budynek buduje na współwłasność wiele osób, każdy ze współwłaścicieli ma prawo do własnego limitu ulgi. Każdy ze współinwestujących musi wówczas mieć faktury na własne imię i nazwisko, stwierdzające wydatki przypadające na część domu lub mieszkania, równą jego udziałowi we współwłasności.

Ulga z tytułu zakupu gruntu lub odpłatnego przeniesienia prawa wieczystego użytkowania gruntu pod budowę budynku mieszkalnego

Ulga ta od 1997 r. polega na odliczeniu od podatku 19% faktycznie poniesionego wydatku, ale tylko w granicach limitu wydatków. Limit ten wyznacza iloczyn powierzchni 350 m² i ceny z dnia nabycia zapłaconej za 1 m² gruntu lub prawa wieczystego użytkowania. Za cenę nabycia uznaje się proporcjonal-

nie do 350 m² cenę zakupu powiększoną o opłatę skarbową, notarialną i ewentualnie prowizję pośrednika. Ulga na zakup gruntu przysługuje tylko raz w okresie obowiązywania ustawy, jest samodzielna tj. nie obciąża limitu innych ulg budowlanych, przysługuje jedynie nabywcom gruntu w formie notarialnej.

Ulga z tytułu budowy, przebudowy, adaptacji domu lub mieszkania

Ulęgę na budowę, przebudowę, adaptację domu lub mieszkania nazywa się potocznie, ze względu na limit przysługujących odliczeń, dużą ulgą budowlaną (mieszkaniową). Za 2000 rok można było odliczyć od podatku 19% wydatków, ale nie więcej niż 19% ze 154 000 zł, co daje kwotę maksymalnego odpisu w wysokości 29 260 zł. W myśl art. 27a ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych, obejmuje ona wydatki na:

- budowę domu mieszkalnego,
- wkład budowlany lub mieszkaniowy oraz na przekształcenie statutu mieszkania spółdzielczego na status własnościowy,
- na zakup nowo wybudowanego domu lub mieszkania od osoby lub firmy, która wybudowała ów budynek w ramach prowadzonej działalności gospodarczej,
- na nadbudowę lub rozbudowę budynku na cele mieszkalne,
- na przebudowę strychu, suszarni lub przystosowanie innego pomieszczenia na cele mieszkalne oraz na wykończenie lokalu mieszkalnego w nowo wybudowanym budynku do dnia zasiedlenia tego lokalu.

Nie można skorzystać z ulgi budowlanej w przypadku poniesienia wydatków na:

- zakup mieszkania na wolnym rynku,
- wykup mieszkania kwaterunkowego lub zakładowego (z wyjątkiem wykupu mieszkania zakładowego przejętego przez spółdzielnię),
- budowę obiektów towarzyszących budynkowi mieszkalnemu, np. garażu,
- spłatę kredytu mieszkaniowego (z wyjątkiem spłaty kredytów udzielonych spółdzielcom przed dniem 31.05.1992 r. – w tym wypadku od dochodu, a nie od podatku można odliczyć do 29 260 zł; odlicza się raty spłacanego kredytu wraz z odsetkami),
- budowę domu, na który pozwolenie otrzymał nie podatnik, lecz członek jego rodziny,
- wkład na mieszkanie, gdy członkiem spółdzielni nie jest podatnik tylko jego bliski,
- kupno lub budowę domu rekreacyjnego,

- finansowanie domów mieszkalnych Towarzystwo Budownictwa Społecznego, w tym wydatki wnoszone na podstawie umów o partycypację w kosztach budowy.

Kontrowersyjne orzeczenia Trybunału Stanu spowodowało sytuację, że od 1998 roku istnieją dwie kategorie podmiotów korzystających z ulgi budowlanej:

- 1) podatnicy mający korzystniejszą ulgę (odliczą od dochodu) to ci, którzy rozpoczęli przed 1997 r. budowę, nadbudowę lub rozbudowę domu, przebudowują bądź przystosowują strychy, suszarnie bądź inne pomieszczenia na cele mieszkalne, wykańczają lokal mieszkalny w nowo wybudowanym budynku przed tzw. dniem zasiedlenia; dotyczy to podatników, którzy rozpoczęli powyższe działania przed 1998 rokiem;
- 2) podatnicy mający mniej korzystną ulgę – ulga jest odliczana od podatku w maksymalnej wysokości poniesionych wydatków. Osoby, które straciły prawo do korzystniejszej ulgi odliczanej od dochodu to te, które:
 - kupiły działki budowlane, ale nie rozpoczęły budowy,
 - wpłaciły wkład budowlany lub mieszkaniowy do spółdzielni,
 - kupiły nowo wybudowany dom lub mieszkanie od gminy albo od firmy, która wybudowała je w ramach prowadzonej działalności gospodarczej,
 - remontowały swoje domy lub mieszkania.

Te inwestycje są – jak napisał w uzasadnieniu swojego kontrowersyjnego orzeczenia Trybunał – „jednorazowymi zdarzeniami gospodarczymi, które z natury zamykały się w ramach jednego roku podatkowego”.

Ulgą remontowa (zwana potocznie małą ulgą mieszkaniową)

- limit wydatków na remont jest z góry określony na okres trzyletni, można go wykorzystać od razu w pierwszym roku albo sukcesywnie w kolejnych 3 latach. Ulgą ta przysługuje pod warunkiem, że dom lub mieszkanie są zajmowane na podstawie tytułu prawnego, np. prawa własności, spółdzielczego prawa do lokalu, umowy najmu, dzierżawy lub użyczenia, nakazu kwaterunkowego. W każdym okresie trzech kolejnych lat, z których drugi zaczął się w 2000 roku, można odliczyć 19% poniesionych wydatków, ale nie więcej niż:
- z racji remontu i modernizacji budynku mieszkalnego – 3% kwoty bazowej dużej ulgi budowlanej obowiązującej w pierwszym roku okresu trzyletniego (ulga w wysokości 4620 zł, co odpowiada wydatkowi 24 315 zł 78 gr),
- z racji remontu czy modernizacji mieszkania – 2,5% tej kwoty (ulga w wysokości 3850 zł co odpowiada wydatkowi 20 263 zł 15 gr).

Z ulgą remontową związana jest ulga z tytułu modernizacji sieci lub sprzętu gazowego. Podatnik może skorzystać z dodatkowego limitu odliczeń od podatku w kwocie 770 zł. Z ulgi nie można skorzystać, jeśli wydatki na remont w każdym roku były mniejsze niż 462 zł (tj. 0,3% aktualnej kwoty bazowej). Aby nie było wątpliwości, co uważa się za remont, ulga została ograniczona do

wydatków wskazanych osobno dla mieszkań i dla domów w załączeniu do rozporządzenia ministra gospodarki przestrzennej i budownictwa z dnia 21 grudnia 1996 r. (DzU z 1996 r., nr 156, poz. 788).

Ulga dla budujących domy wielorodzinne z przeznaczeniem na wynajem znajdujących się w nich mieszkań nadal polega na odliczeniu wydatków od dochodu przed opodatkowaniem. Można z racji budowy każdego takiego mieszkania odliczyć wydatki w kwocie nie przekraczającej iloczynu 70 m^2 powierzchni użytkowej budynku mieszkalnego i wskaźnika przeliczeniowego ceny 1 m^2 . Korzystanie z ulgi na wynajem nie odbiera prawa do zwykłej ulgi budowlanej. Ulga obejmuje wydatki na budowę własnego lub stanowiącego współwłasność budynku mieszkalnego wielorodzinnego z przeznaczeniem znajdujących się w nim co najmniej pięciu lokali mieszkalnych na wynajem oraz wydatki na zakup działki pod budowę tego budynku. Gdy dom z mieszkaniami na wynajem budowany jest na współwłasność, kwota odliczeń przysługująca każdemu ze współników, w granicach limitu wydatków przypadającego na ten budynek (w 2000 r. 154 000 zł razy liczba mieszkań na wynajem), jest ustalona proporcjonalnie do udziału we współwłasności. Podobnie jak limit dużej ulgi mieszkaniowej, również limit tej ulgi dotyczy obojga małżonków. Ulgę traci się, jeżeli przed upływem dziesięciu lat, licząc od końca roku kalendarzowego, w którym korzystający z niej otrzymał decyzję o pozwoleniu na użytkowanie domu oraz lokalu, doszło do:

- sprzedaży mieszkania lub udziału we współwłasności,
- wynajęcia mieszkania osobom bliskim, które w stosunku do współwłaściciela lub chociażby jednego ze współwłaścicieli zaliczane są do I grupy podatkowej,
- dokonania zmiany przeznaczenia budynku lub lokalu mieszkalnego na użytkowy albo przeznaczenia go na potrzeby właściciela lub współwłaścicieli.

W przypadku zaistnienia opisanych powyżej okoliczności podatnik jest zobowiązany do zwrotu wykorzystanej ulgi na budowę mieszkań pod wynajem. Ulga ta jest adresowana do zamożnych klientów, jest ona prostym sposobem na „ucieczkę” od płacenia wysokich podatków fiskusowi. Jest sposobem lokowania kapitału w instrument obarczony niewielkim ryzykiem, a jednocześnie czynnikiem napędzającym koniunkturę w budownictwie. Dlatego wiele firm deweloperskich podejmuje się realizowania procesu inwestycyjnego zmierzającego do budowy budynków wielorodzinnych z mieszkaniami na wynajem. Jak wykazują statystyki, zapotrzebowanie na takie lokale systematycznie rośnie.

Ulga z tytułu oszczędzania w kasie mieszkaniowej

Przysługuje podatnikom systematycznie gromadzącym oszczędności na jednym rachunku oszczędnościowo-kredytowym w jednym banku prowadzącym kasę mieszkaniową, wówczas podatnik może pomniejszyć podatek aż

o 30% wydatków. Kwota pomniejszenia nie może być większa niż 6% kwoty bazowej. W 2000 r. kwota ta wynosiła 154 000 zł, a więc limit odliczeń od podatku w ramach ulgi wyznacza kwota 9240 zł, co odpowiada oszczędnościom w kasie mieszkaniowej w wysokości 48 631 zł. Oszczędzanie w kasach mieszkaniowych jest warunkiem uzyskania kredytu kontraktowego na cele mieszkaniowe na preferencyjnych zasadach. Po okresie oszczędzania w kasie zgromadzony kapitał i otrzymany kredyt można wykorzystać na cele mieszkaniowe, takie same jak w przypadku dużej ulgi budowlanej (dodatkowo oszczędności można przeznaczyć na kupno mieszkania lub domu na rynku wtórnym). Według art. 27 ust. 13 pkt. 4 ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych, ulgę traci się w razie wycofania oszczędności z kasy lub sędowania ich na osoby trzecie.

Reasumując należy wskazać na toczące się w ostatnich latach dyskusje dotyczące zniesienia istniejących ulg mieszkaniowych. Wśród zabierających publicznie głos znajdują się zarówno ich zwolennicy, jak i przeciwnicy. Odrzucając w sprawie kwestie polityczne, należy wskazać na ich aspekty merytoryczne. Niewątpliwie jest to, że istnienie ulg mieszkaniowych przyczynia się do zmniejszenia bieżących dochodów budżetowych. Należy zważyć na fakt, że ulgi te przyczyniają się do ożywienia inwestowania w nieruchomości mieszkaniowe. Jeżeli tak, to proces ten pełni rolę koła zamachowego dla wielu dziedzin gospodarki narodowej. Z racji prowadzonych inwestycji mieszkaniowych zatrudnienie mają i zbyt na swoje produkty: transport, przemysł cementowy, szklarski, drzewny, ceramiczny, geodeci, projektanci itp. Bez prowadzenia jakichkolwiek rachunków symulacyjnych czy też szczegółowych badań efekty dochodowe z racji podatków płaconych przez te sektory będą niewątpliwie większe niż korzyści z racji zlikwidowanych ulg mieszkaniowych.

Investing in Real Estate

The paper considers some legal, institutional, economic and financial aspects of the real estate market with focus on Poland.

Comparative analysis of returns on capital invested in real estate and in foreign exchanges (DEM and USD) has been presented. Results show that in the years 1997–1999, the investment in home properties was relatively the most profitable.

Additionally, other benefits resulted from investing in home properties have been discussed, mainly personal income tax deductions. The informative description of the latter has been clearly showed by the Author.

Zależność błędu od głębokości retrospekcji oraz momentu konstrukcji prognozy przy stałym horyzoncie prognozy

Wstęp

Formułowaniu sądów o przyszłości często towarzyszy obawa przed uzyskaniem prognozy nietrafnej. Wynika to między innymi z trudności pełnego i wiarygodnego uwzględnienia warunków i czynników wpływających na przebieg zjawiska w przyszłości. Stańko [1999] za podstawowe czynniki determinujące trafność prognoz uważa: horyzont prognozy, głębokość retrospekcji, informacje prognostyczne oraz metodę prognostyczną. Istotne znaczenie odgrywa również moment w przebiegu szeregu czasowego, w którym konstruujemy prognozę.

Powyższe aspekty wpływające na trafność prognoz zostały scharakteryzowane na przykładzie prognoz skonstruowanych dla danych kwartalnych z wykorzystaniem metody: dekompozycji szeregu czasowego, wyrównywania wykładniczego Wintersa, ekstrapolacji trendów jednoimiennych okresów oraz analizy harmonicznej. Wykorzystanie kilku metod prognozowania miało również na celu sprawdzenie wpływu głębokości retrospekcji, momentu konstrukcji prognozy oraz horyzontu prognozowania na otrzymane wyniki prognozowania. Opracowanie ma ponadto charakter próby doboru relatywnie „dobrej” metody spośród omawianych do konstrukcji prognoz średniookresowych kwartalnego skupu mleka¹. Przyjęto założenia, że: – rząd dokładności prognoz wynosi 5%, – budowane prognozy będą prognozami średniookresowymi, ponieważ dotyczą roku $n + 1$ z uwzględnieniem wszystkich czasokresów, – horyzont prognozy obejmuje cztery kwartały, – moment konstrukcji prognozy wyznacza czwarty kwartał każdego roku, poczynając do 1994 do 1999 r. Takie postępowanie umożliwia stopniowe wydłużanie okresu retrospekcji oraz wielokrotne powtarzanie procesu prognozowania na podstawie uaktualnionych modeli prognostycznych. Dla każdej metody postawiono prognozy zarówno na

¹ Przykład empiryczny dotyczy kształtowania się skupu mleka w Polsce w okresie od pierwszego kwartału 1993 r. do czwartego kwartału 2000 r.

podstawie modeli szacowanych z wydłużanego, jak również ze stałego okresu retrospekcji. Dzięki takiemu postępowaniu możliwe było porównanie prognoz dotyczących tych samych okresów, lecz uzyskanych na podstawie modeli szacowanych z większej liczby danych oraz modeli estymowanych tylko z najnowszych informacji obejmujących dwa ostatnie lata bezpośrednio poprzedzające okres objęty horyzontem prognozowania². Zastosowanie analizy *ex post* w stosunku do uzyskanych wyników prognozowania umożliwiło ocenę przydatności wspomnianych metod w wielokrotnym prognozowaniu oraz dostarczyło szczegółowych informacji o ich właściwościach w przypadku szeregu czasowego skupu mleka.

Przyjmując stały horyzont prognozy oraz zmienną głębokość retrospekcji, dla każdej zastosowanej metody prognostycznej zbudowano model wyrażający zależność błędu prognozy (MAPE)³ od głębokości okresu retrospekcji n :

$$MAPE = f(n) \quad (1)$$

W przypadku stałej głębokości retrospekcji postąpiono analogicznie, jednak z tą różnicą, że dokładność prognoz była uzależniona głównie od momentu konstrukcji prognozy oraz zastosowanej metody.

Jako podstawowy miernik dokładności prognoz wygaśłych przyjęto błąd bezwzględny procentowy obliczony wg wzoru⁴:

$$MAPE = \frac{1}{l} \sum_{i=1}^l \left| \frac{y_{n+1} - y_{n+1}^*}{y_{n+1}} \right| 100\% \quad (2)$$

gdzie: y_{n+1} – wartości empiryczne w okresie $n + 1$

y_{n+1}^* – wartość prognozy w okresie $n + 1$

n – długość przedziału obserwacji ($n = 1, 2, \dots, N$),

l – okres prognozowania ($l = N+1, N+2, N+3, N+4$)

Modele postaci (1) dla poszczególnych zastosowanych metod prognozowania zostały zbudowane dla dwóch przypadków. Pierwszy dotyczył błędów prognoz *ex post* skonstruowanych na podstawie modeli szacowanych z systematycznie zwiększanej liczby danych użytych do budowy modelu, drugi obejmował prognozy uzyskane z modeli estymowanych ze stałej liczby danych, lecz pochodzących tylko z dwóch ostatnich lat poprzedzających okres objęty horyzontem prognozy. Szereg czasowy został podzielony na dwie części. Pierwsza z nich przedstawia długość przedziału obserwacji zjawiska – n

² Najkrótszy okres retrospekcji wynosi dwa lata.

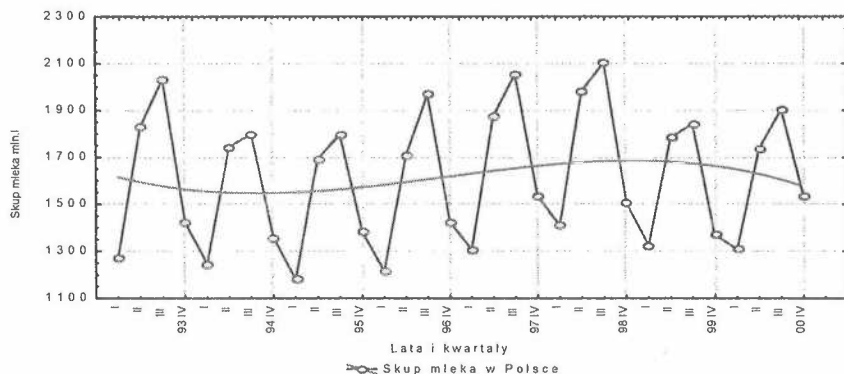
³ MAPE oznacza średni bezwzględny błąd procentowy.

⁴ Z uwagi na badanie dokładności prognoz retrospektywnych uzyskanych z wykorzystaniem kilku metod prognozowania w analizie porównawczej posłużono się średnim bezwzględnym błędem procentowym, jako najbardziej czytelną miarą porównawczą.

($n = 1, 2, \dots, N$), druga reprezentuje okres prognozowania I ($I = N + 1, N + 2, N + 3, N + 4$). W pierwszym przypadku na podstawie danych n z okresu ($n = 1, 2, \dots, N$), ..., ($n = 1, 2, \dots, 28$) zbudowano modele prognostyczne $\tilde{Y}_t = f(t) * S_t$, które posłużyły do wyznaczenia wartości szeregu czasowego $\tilde{y}_t$ w okresie prognozowanym, odpowiadających $t = N + 1, N + 2, N + 3, N + 4$. Następnie przedział obserwacji rozwoju zjawiska został wydłużony o okres równy długości horyzontu prognozy sporządzonej w roku poprzednim, a jego długość wyniosła teraz ($n + 4$). Dla szeregu czasowego o długości ($n + 4$) zbudowano modele prognostyczne, według których obliczono prognozy dla kolejnych okresów $N + 1, N + 2, N + 3, N + 4$ i przeprowadzono analizę *ex post* na podstawie MAPE. Procedurę tę powtarzano do chwili, gdy okres prognozowania zrównał się z ostatnią obserwacją umożliwiającą weryfikację prognozy retrospektywnej. Podobnie postępowano w drugim przypadku, lecz zasadnicza różnica polegała na tym, że głębokość retrospekcji była stała. Na podstawie danych n z okresu ($n = 1, 2, \dots, N$), ($n = 5, 6, \dots, N$), ..., ($n = 21, 22, \dots, 28$) analogicznie jak poprzednio zbudowano modele prognostyczne $\tilde{Y}_t = f(t) * S_t$, dzięki którym uzyskano wartości prognozowane $\tilde{y}_t$ dla okresów $t = N + 1, N + 2, N + 3, N + 4$. Takie postępowanie umożliwiło uzyskanie prognoz retrospektywnych, dzięki którym możliwe było dokonanie analizy *ex post* oraz określenie wielkości błędu prognozy dla okresu objętego horyzontem prognozy.

Modele prognozowania wielkości skupu mleka w Polsce

Skup mleka w Polsce charakteryzuje się sezonowością (wykres 1). Rosnącą ilość skupowanego mleka odnotowuje się w drugich, a najwyższą w trzecich kwartałach (23% wyższy niż średni skup w roku). Najniższy skup ma miejsce w pierwszych kwartałach i jest niższy średnio o 22% w stosunku do średniego poziomu w roku. Na przestrzeni całego badanego okresu występuje tendencja wzrostowa: $y = 3,578t + 1555,74$. Opisując szereg czasowy skupu mleka w okresie od pierwszego kwartału 1993 r. do czwartego kwartału 2000 r. wielomianem stopnia trzeciego: $y = 1634,716 - 26,059 \cdot t + 2,332 \cdot t^2 + -0,048 \cdot t^3 + \text{eps}$, możliwe jest określenie wyraźnej tendencji spadkowej na początku oraz na końcu badanego okresu.



Wykres 1

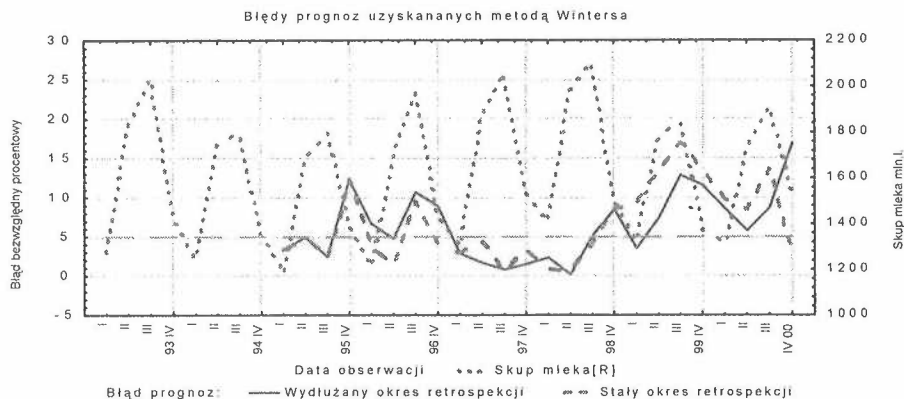
Kwartalny skup mleka w Polsce w okresie od I kwartału 1995 r. do IV kwartału 2000 r. wg GUS

W literaturze przedmiotu występuje wiele metod uwzględniających wpływ wahań periodycznych na zmienną prognozowaną⁵. W tym opracowaniu uwaga została zwrócona tylko na niektóre, jednak zasadniczo różniące się algorytmem szacowania składników sezonowych i trendu. Metoda Wintersa jako adaptacyjna technika prognozowania zasługuje na uwagę ze względu na fakt możliwości rozluźniania podstawowych założeń klasycznej teorii predykcji⁶.

Uzyskane wyniki obejmują dwa przypadki, gdy modele prognostyczne konstruowane były sekwencyjnie na podstawie stałego i zmiennego okresu retrospekcji. W pierwszym przypadku parametry modeli szacowano dla każdego roku jednocześnie stopniowo zwiększając okres retrospekcji. Do wyznaczenia prognoz na rok 1995 oszacowano model na podstawie danych z lat 1993–1994, prognozy na rok 1996 uzyskano z modelu oszacowanego na podstawie danych z lat 1993–1995 itd. W drugim przypadku modele prognostyczne estymowano również sekwencyjnie, jednak nie zwiększano liczby danych użytych w konstrukcji modeli. Prognozy na rok 1995 uzyskano z modelu oszacowanego z lat 1993–1994, prognozy na rok 1996 uzyskano z modelu oszacowanego na podstawie danych z lat 1994–1995 itd. Podobna procedura sekwencyjnego postępowania została zastosowana w przypadku pozostałych metod prognozowania.

⁵Należy zaznaczyć, iż wspomniane metody znajdują swe charakterystyki w większości publikacji z zakresu analizy i prognozowania na podstawie szeregów czasowych. Por. prace: Analiza ... [1996], Dittman [1996], Farnum i Stanton [1989], Stańko [1999], Zeliaś i inni [1997].

⁶Założenia klasycznej teorii predykcji przedstawiają m.in. Stańko [1999], Zeliaś [1997].



Wykres 2

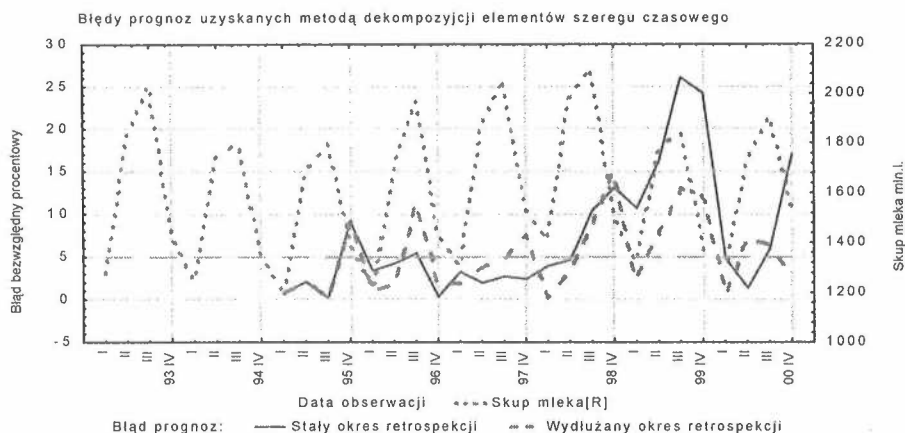
Błędy bezwzględne procentowe prognoz wygasłych uzyskanych metodą Wintersa, dla stałego i zmiennego okresu retrospekcji na tle ilości skupowanego mleka w okresie od I kwartału 1995 r. do IV kwartału 2000 r.

Analiza wykresu 2 wskazuje, iż w okresie ustabilizowanego „jednokierunkowego” rozwoju zjawiska brak jest zasadniczych różnic w wielkości błędów prognoz wygasłych (por. tab. 1 i 2), które by wynikały z liczby danych historycznych użytych do konstrukcji modelu prognostycznego. Średni błąd (MAPE) wszystkich prognoz dla stopniowo wydłużanego okresu retrospekcji wyniósł 6,37%, a prognoz dopuszczalnych 2,6%. W trzynastu przypadkach otrzymano prognozy niedopuszczalne, co stanowi 54% postawionych prognoz. Pod względem horyzontu prognozy wartości krytyczne błędu przekroczono w prognozach na pierwsze kwartały w 33,3% postawionych prognoz, na drugie kwartały 33,3%, na trzecie 66,6% i na czwarte 83,33%.

Prognozując na podstawie modelu szacowanego sekwencyjnie ze stałej liczby danych, MAPE wszystkich prognoz wyniósł 6,48%, a prognoz dopuszczalnych 2,87%. W dziesięciu przypadkach otrzymano prognozy niedopuszczalne, co stanowi 41,66% postawionych prognoz. Udział prognoz niedopuszczalnych, na pierwsze kwartały wyniósł 33,3%, na drugie 33,3%, na trzecie 50% oraz na czwarte 50%. Lepszą skuteczność prognozowania uzyskano dla modeli szacowanych na podstawie krótkiego okresu retrospekcji.

Do predykcji szeregu czasowego skupu mleka wykorzystano także metodę wskaźników, nazywaną dekompozycją sezonową⁷.

⁷ Szczegółową charakterystykę tej metody można znaleźć w pracy: Stańko [1999], natomiast modyfikację tej metody opartą na iteracyjnym podejściu prezentuje Dittman [1996].

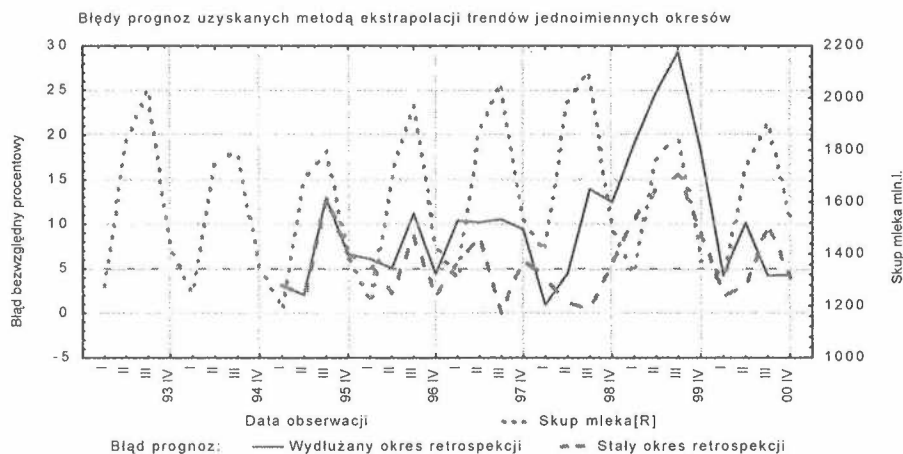
**Wykres 3**

Błędy bezwzględne procentowe prognoz wygasłych uzyskanych metodą dekompozycji elementów szeregu czasowego, dla stałego i zmiennego okresu retrospekcji na tle ilości skupowanego mleka w okresie od I kwartału 1995 r. do IV kwartału 2000 r.

Podobnie jak w przypadku metody Wintersa, uzyskane wyniki obejmują dwa przypadki, gdy modele prognostyczne konstruowane były na podstawie stałego i zmiennego okresu retrospekcji. Analiza wykresu 3 wskazuje na znaczne różnice w wielkości błędów występujących w okresie zmiany kierunku rozwoju zjawiska, jaki miał miejsce pod koniec 1998 r. Dokładniejsze prognozy na 1999 i 2000 rok otrzymano stosując model oszacowany z większej liczby obserwacji. Średni błąd wszystkich prognoz (MAPE) dla stopniowo wydłużanego okresu retrospekcji wyniósł 5,21%, a prognoz dopuszczalnych 1,96%. W dziesięciu przypadkach otrzymano prognozy niedopuszczalne, co stanowi 41,66% postawionych prognoz. Pod względem horyzontu prognozy wartości krytyczne błędów przekroczono w prognozach na drugie kwartały – 33,3% postawionych prognoz, na trzecie 66,6%, na czwarte – 66,6%.

Prognozując na podstawie modeli estymowanych ze stałej liczby danych MAPE wyniósł 7,28%. W dziesięciu przypadkach otrzymano prognozy niedopuszczalne, co stanowi 41,66% postawionych prognoz. Średni błąd prognoz dopuszczalnych – 2,6%. Udział prognoz niedopuszczalnych, postawionych na pierwsze kwartały wyniósł 16,6%, na drugie 16,6%, na trzecie 66,6% oraz na czwarte 66,6%. Dla modeli szacowanych na podstawie zarówno krótkiego, jak i wydłużanego okresu retrospekcji uzyskano zbliżoną skuteczność prognozowania. Podobnie jak w przypadku metody Wintersa, przyczyna większego błędów średniego tkwi w dużych odchyleniach dla prognoz postawionych w okresie zmiany kierunku trendu.

Korzystając z metody ekstrapolacji trendów jednoimiennych⁸ okresów skonstruowano prognozy wielkości skupu mleka na poszczególne kwartały kolejnego okresu ($t = k + 1$). Prognozy zostały wyznaczone przez ekstrapolację oszacowanych linii trendu (wykres 4). Średni błąd bezwzględny wszystkich postawionych prognoz w przypadku wydłużania okresu retrospekcji wyniósł 9,94%, natomiast błąd prognoz dopuszczalnych 3,48%. W szesnastu przypadkach na 24 postawione prognozy otrzymano prognozy niedopuszczalne, co stanowi 66,6%. Udział prognoz niedopuszczalnych w pierwszych kwartałach wyniósł 50%, w drugich 66,6%, w trzecich 83,3% oraz w czwartych 66,6%.



Wykres 4

Błędy bezwzględne procentowe prognoz wygasłych uzyskanych metodą ekstrapolacji trendów jednoimiennych okresów, dla stałego i zmiennego okresu retrospekcji na tle ilości skupowanego mleka w okresie od I kwartału 1995 r. do IV kwartału 2000 r.

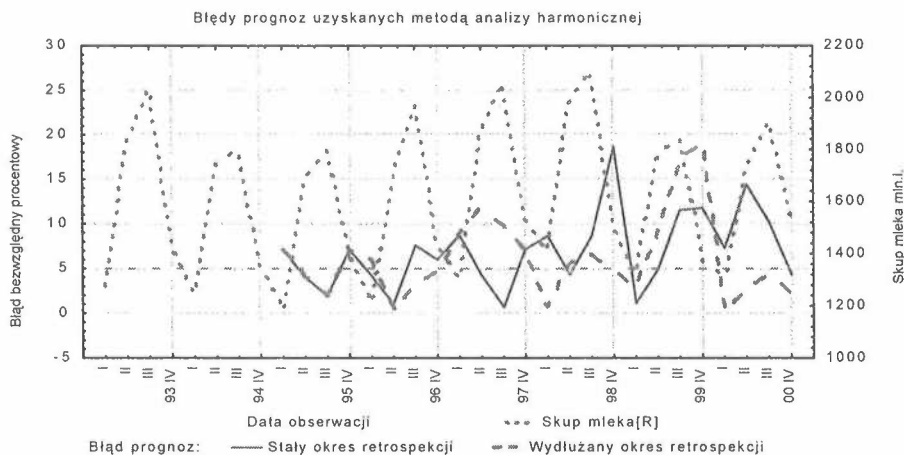
Nieco odmienne wyniki otrzymano prognozując na podstawie stałego okresu retrospekcji. Prognozy niedopuszczalne stanowiły 50% postawionych prognoz. Błąd prognoz dopuszczalnych wyniósł 2,19%, natomiast średni błąd wszystkich prognoz 5,93%. Udział prognoz niedopuszczalnych postawionych na pierwsze kwartały wyniósł 50%, drugie – 33,3%, trzecie – 66,6%, czwarte – 66,6%.

Przewidywany skup mleka oraz błędy prognoz wyznaczonych metodą analizy harmonicznej⁹ w poszczególnych kwartałach przedstawia wykres 5. Przy wydłużeniu okresu retrospekcji udział prognoz niedopuszczalnych wyniósł 50%. Średni błąd wszystkich postawionych prognoz wyniósł 6,19%, a błąd prognoz dopuszczalnych 2,72%. Udział prognoz niedopuszczalnych

⁸ Charakterystyka tej metody przedstawiona jest m.in. w pracy Zeliaś [1997].

⁹ Charakterystykę tej metody można znaleźć w pracy Dittman [1996].

postawionych na pierwsze kwartały wyniósł 50%, drugie – 50%, trzecie – 50%, czwarte – 50%. Prognozując na podstawie modelu szacowanego sekwencyjnie, lecz ze stałej liczby danych, średni błąd wszystkich prognoz wyniósł 6,9%, a błąd prognoz dopuszczalnych 3,08%. W czternastu przypadkach otrzymano prognozy niedopuszczalne, co stanowi 58,33% postawionych prognoz. Udział prognoz niedopuszczalnych postawionych na pierwsze kwartały wyniósł 66,6%, na drugie 16,6%, na trzecie 66,6% oraz na czwarte 83,3%.



Wykres 5

Błędy bezwzględne procentowe prognoz wygasłych uzyskanych metodą analizy harmonicznej, dla stałego i zmiennego okresu retrospekcji na tle ilość skupowanego mleka w okresie od I kwartału 1995 r. do IV kwartału 2000 r.

Obliczone średnie bezwzględne błędy procentowe prognoz wygasłych stawianych na poszczególne kwartały kolejnych lat dostarczyły informacji potrzebnych do budowy liniowych modeli zależność średniego błędu prognoz od długości przedziału obserwacji w poszczególnych etapach prognozowania. Dane zawarte w tabeli 1 dotyczą przypadku, gdy modele prognostyczne szacowano sekwencyjnie, z roku na rok stopniowo zwiększając liczbę danych, na podstawie których szacowano parametry modeli prognostycznych. Oszacowane funkcje regresji obrazują poziom i zmiany średnich bezwzględnych błędów prognoz zarówno dla poszczególnych rocznych podokresów, jak również zmiany błędów wszystkich prognoz *ex post* dla stopniowo wydłużanego okresu retrospekcji. W większości przypadków wg oszacowanych modeli średnich bezwzględnych błędów prognoz nie następuje zasadnicza zmiana dynamiki wyrażająca się w spadku lub wzroście błędów prognoz będąca efektem zwiększania głębokości retrospekcji. Znaczne zmiany występują natomiast w wartościach błędów średnich w poszczególnych latach oraz w charakterystykach parametrów modeli określających wartości początkowe błędów prognoz.

Istotne znaczenie odgrywa horyzont prognozy. W osiemnastu przypadkach na dwadzieścia cztery postawione prognozy można zaobserwować tendencję wzrostową błędów wraz z wydłużaniem horyzontu prognozy, czego przyczyną są wysokie wartości błędów prognoz stawianych na trzecie, a szczególnie na czwarte kwartały. Spośród 24 prognoz postawionych na pierwsze kwartały 33,3% okazało się prognozami niedopuszczalnymi, na drugie kwartały 37,5%, na trzecie 66,6%, a na czwarte 75,2%. Wskazuje to na silny związek pomiędzy horyzontem prognozy a błędem prognoz. Ogólnie rezultaty prognozowania można uznać za niezadowalające, gdyż aż 51,33% spośród 96 postawionych prognoz okazało się prognozami niedopuszczalnymi.

Dodatkowy element analizy stanowiła konstrukcja prognoz na podstawie modeli szacowanych sekwencyjnie na podstawie stałej głębokości retrospekcji wynoszącej osiem kwartałów przy stałym horyzoncie prognozowania równym cztery kwartały. Zestawienia w tabelach 1 i 2 wskazują na brak wyraźnego związku pomiędzy spadkiem błędów prognoz, a odległością okresu historycznego, z którego pochodzą informacje, na podstawie których oszacowano modele prognostyczne do prognozowania średniookresowego. Podobnie jak poprzednio, znaczącą rolę odgrywa horyzont prognozy. Spośród 24 prognoz postawionych na pierwsze kwartały 41,66% było prognozami niedopuszczalnymi, na drugie 25%, na trzecie 62,5%, a na czwarte 75,2%. Ogólnie spośród 96 postawionych prognoz 48,95% było prognozami niedopuszczalnymi.

Większa skuteczność prognozowania (tab. 3) średniookresowego ma miejsce w przypadku zastosowania modeli prognostycznych szacowanych tylko na podstawie najnowszych danych, co jednocześnie obejmuje przypadek prognozowania na podstawie stałej głębokości retrospekcji.

Tabela 1

Liniowe modele wszystkich średnich bezwzględnych błędów procentowych prognoz wygasłych oraz ich wartości średnie przy stałym horyzoncie prognozowania oraz wydłużanym okresie retrospekcji

Analiza <i>ex post</i> za okres	Modele błędów prognoz oraz średnie bezwzględne błędy prognoz wg metody prognozowania							
	Wygładzanie wykładnicze Wintersa		Dekompozycja sezonowa		Ekstrapolacja trendów jednoimiennych okresów		Analiza harmoniczna	
	Model błędów	MAPE	Model błędów	MAPE	Model błędów	MAPE	Model błędów	MAPE
1995	$Y = -0,31 + 2,44 \cdot t$	5,80	$Y = -2,70 + 2,31 \cdot t$	3,07	$Y = 0,84 + 2,14 \cdot t$	6,20	$Y = 5,56 - 0,20 \cdot t$	5,05
1995–1996	$Y = 3,12 + 0,82 \cdot t$	6,79	$Y = 0,90 + 0,57 \cdot t$	3,48	$Y = 4,82 + 0,36 \cdot t$	6,44	$Y = 5,71 - 0,30 \cdot t$	4,32
1995–1997	$Y = 7,32 - 0,34 \cdot t$	5,10	$Y = 1,57 + 0,34 \cdot t$	3,83	$Y = 4,35 + 0,51 \cdot t$	7,60	$Y = 3,05 + 0,45 \cdot t$	6,06
1995–1998	$Y = 6,39 - 0,18 \cdot t$	4,84	$Y = 0,96 + 0,42 \cdot t$	4,54	$Y = 5,19 + 0,30 \cdot t$	7,75	$Y = 4,77 + 0,10 \cdot t$	5,60
1995–1999	$Y = 4,36 + 0,12 \cdot t$	5,64	$Y = 0,72 + 0,44 \cdot t$	5,39	$Y = 1,50 + 0,88 \cdot t$	10,78	$Y = 2,67 + 0,40 \cdot t$	6,95
1995–2000	$Y = 3,44 + 0,23 \cdot t$	6,37	$Y = 2,45 + 0,22 \cdot t$	5,21	$Y = 5,77 + 0,33 \cdot t$	9,94	$Y = 5,52 + 0,02 \cdot t$	5,09

Źródło: Obliczenia własne.

Tabela 2

Liniowe modele wszystkich średnich bezwzględnych błędów procentowych prognoz wygasłych oraz ich wartości średnie przy stałej głębokości retrospekcji oraz stałym horyzoncie prognozowania

Analiza <i>ex post</i> za okres	Modele błędów prognoz oraz średnie bezwzględne błędy prognoz wg metody prognozowania							
	Wygładzanie wykładnicze Wintersa		Dekompozycja sezonowa		Ekstrapolacja trendów jed- noimiennych okresów		Analiza harmoniczna	
	Model błędów	MAPE	Model błędów	MAPE	Model błędów	MAPE	Model błędów	MAPE
1995	$Y = -0,31 + 2,44 \cdot t$	5,79	$Y = -2,70 + 2,31 \cdot t$	3,07	$Y = 0,84 + 2,14 \cdot t$	6,20	$Y = 5,56 - 0,20 \cdot t$	5,05
1995–1996	$Y = 4,34 + 0,20 \cdot t$	5,24	$Y = 2,15 + 0,23 \cdot t$	3,22	$Y = 5,86 - 0,10 \cdot t$	5,38	$Y = 4,64 + 0,05 \cdot t$	4,87
1995–1997	$Y = 5,84 - 0,21 \cdot t$	4,46	$Y = 3,05 - 0,006 \cdot t$	3,01	$Y = 5,90 - 0,09 \cdot t$	5,27	$Y = 4,83 + 0,02 \cdot t$	4,98
1995–1998	$Y = 5,20 - 0,11 \cdot t$	4,23	$Y = 0,86 + 0,40 \cdot t$	4,27	$Y = 6,43 - 2,09 \cdot t$	4,65	$Y = 2,69 + 0,41 \cdot t$	6,25
1995–1999	$Y = 1,95 + 0,38 \cdot t$	6,04	$Y = -2,86 + 0,96 \cdot t$	7,27	$Y = 3,50 + 0,25 \cdot t$	6,16	$Y = 3,37 + 0,29 \cdot t$	6,47
1995–2000	$Y = 2,6 + 0,31 \cdot t$	6,48	$Y = 0,06 + 0,57 \cdot t$	7,28	$Y = 4,63 + 0,1 \cdot t$	5,03	$Y = 4,25 + 0,18 \cdot t$	6,61

Źródło: Obliczenia własne.

Tabela 3

Skuteczność prognozowania wg zastosowanych metod prognozowania w zależności od głębokości okresu retrospekcji oraz horyzontu prognozy

Metoda prognozowania	Skuteczność prognozowania przy wydłużonym okresie retrospekcji						
	udział prognoz dopuszczalnych ogółem (%)	MAPE wszystkich prognoz	MAPE prognoz dopuszczalnych	udział prognoz dopuszczalnych wg horyzontu prognozy (%)			
				kwartał			
				I	II	III	IV
Wintersa	45,8	6,37	2,6	66,7	66,7	33,3	16,6
Dekompozycja sezonowa	58,34	5,21	1,96	100	66,7	33,3	33,3
Ekstrapolacja tr. jedn. okr.	33,3	9,94	3,48	50	33,3	16,7	33,3
Analiza harmoniczna	50	6,16	2,27	50	50	50	50
Skuteczność prognozowania przy stałym okresie retrospekcji							
Wintersa	58,34	6,78	2,87	66,7	66,7	50	50
Dekompozycja sezonowa	58,34	7,28	2,60	83,4	83,4	33,3	33,3
Ekstrapolacja tr. jedn. okr.	50	5,93	2,19	50	66,6	33,3	33,3
Analiza harmoniczna	41,67	6,90	3,08	33,3	83,4	33,3	16,7

Źródło: Obliczenia własne.

Podsumowanie

Przy zastosowaniu metody Wintersa liczba danych użytych w konstrukcji modelu może mieć mniejsze znaczenie z uwagi na dość elastyczną możliwość doboru parametrów wygładzania. Omawiany przypadek potwierdza tezę, że nadanie większego znaczenia obserwacjom najnowszym, w przypadku dużej zmienności szeregu czasowego podnosi trafność przewidywań średniookresowych. Jednak zbyt mała liczba danych użytych do estymacji parametrów modelu zasadniczo może obniżyć jego wartość prognostyczną. Dodatkowy aspekt stanowi składnik sezonowy, który szacowany na podstawie kilku bieżących lat może się znacznie różnić (a w szczególności jego amplituda) od oszacowań dokonanych na podstawie wszystkich posiadanych danych. Przykładem jest analiza harmoniczna, której algorytm wymaga znacznej liczby danych w celu prawidłowego oszacowania parametrów składowych harmonicznych. Metoda ekstrapolacji trendów jednoimiennych okresów okazała się skuteczniejsza w prognozowaniu na podstawie stałego okresu retrospekcji, co związane jest z trafnymi prognozami w okresie ustabilizowanego wzrost lub spadku wartości zmiennej prognozowanej. Stosując większą liczbę danych, lecz pochodzących zarówno z okresu wzrostu, jak i spadku, popełniamy większe błędy prognoz.

Przeprowadzona analiza zakłada stały horyzont prognozowania, jednak analiza błędów prognoz wygasłych wskazuje w większości przypadków na wzrost wartości błędów wraz ze wzrostem horyzontu prognozy. Nie odnotowano natomiast spadku wartości błędów prognoz *ex post*, wydłużając okres retrospekcji, czego przyczyną jest zmiana kierunku przebiegu zjawiska w końcowym okresie, na podstawie którego szacowano model. Trafną prognozę możemy otrzymać jedynie wówczas, gdy zarówno dane użyte do oszacowania modelu, jak i horyzont prognozy obejmuje okres, w którym nie następuje zmiana kierunku tendencji rozwojowej. Jednak w większości przypadków nie wiemy, czy w okresie objętym horyzontem prognozowania utrzyma się zaobserwowana tendencja, dlatego aby minimalizować prawdopodobieństwo popełnienia dużych błędów systematycznych, należy szacować modele prognostyczne nie tylko na podstawie oceny bieżącej sytuacji. Związane jest to również z wyborem metody prognozowania, kiedy to nie powinno korzystać się ze wskazań błędów przy pojedynczych prognozach, lecz podstawą wyboru metody powinna być minimalizacja odpowiednio uśrednionych błędów prognoz wygasłych, przy wielokrotnym powtarzaniu procesu prognozowania z zastosowaniem określonej metody do konkretnego zjawiska.

Literatura

- DITTMAN P.: Metody prognozowania sprzedaży w przedsiębiorstwie. AE, Wrocław 1996.
 FARNUM N.R., STANTON W.: Quantitative Forecasting Methods. PSW-Kent Publishing Company, 1989.
 JÓŹWIAK J., PODGÓRSKI J.: Statystyka od podstaw. PWE, Warszawa 2000.
 PAWŁOWSKI Z.: Ekonometria. PWN, Warszawa 1980.
 Prognozowanie gospodarcze. Metody i zastosowania. Red. M. Cieślak. PWN, Warszawa 1997.
 STAŃKO S.: Prognozowanie w rolnictwie. Wydaw. SGGW, Warszawa 1999.
 ZELIAŚ A.: Teoria prognozy. PWE, Warszawa 1997.

Relationship between Forecast Error and some Retrospection Analysis Assumptions

Abstract

The article presents some useful methods for forecasting economical time series with trend and seasonal component. The example concerns milk time series for the years 1993–2000. The prediction was made by the following methods: Winter's exponential smoothing, seasonal decomposition, harmonic

analysis, extrapolating a trend of the same stage. The author presented the examination of the methods for the years 1995–2000, which gave satisfactory results – a right forecast highly depends on forecasting methods and number of forecasts. There is relatively weak relationship between the flashback period and the forecast error.

Preferencje rolników w zakresie planowania

Wprowadzenie

Gospodarstwa funkcjonujące obecnie w rolnictwie są jednostkami produkcyjnymi wyodrębnionymi pod względem organizacyjnym, finansowym i prawnym, będącymi zespołem trzech czynników produkcji: ziemi, pracy i kapitału. Stanowią system socjotechniczny i są nastawione na wytwarzanie produktów rolniczych. Część z nich (ok. 50%) wytwarza produkty rolnicze i usługi w celu ich sprzedaży. Te gospodarstwa, mające kontakt z rynkiem, są w pełnym tego słowa znaczeniu przedsiębiorstwami i narażone są na zmiany zachodzące w otoczeniu. Ten element sprawia, że warunkiem racjonalnego gospodarowania jest ustalenie właściwych zadań dla gospodarstwa oraz określenie środków niezbędnych do ich realizacji [Stachak, 1988]. Nie można tego dokonać bez właściwych decyzji planistycznych, które są związane z przyszłością, ale wynikają również ze zjawisk występujących obecnie.

Zmienność otoczenia wywołuje konieczność dostosowania się do nowych sytuacji, pomocne w tym jest planowanie, które pozwala poznać otoczenie i określić szanse i zagrożenia, co w efekcie może doprowadzić do uniknięcia porażki wynikającej z podjęcia niewłaściwych decyzji [Dobiegała-Korona, 1996].

Głównymi pytaniami związanymi z prowadzeniem gospodarstwa były do tej pory: co, ile i jak produkować. Pomocne w odpowiedzi na te pytania były plany o różnym horyzoncie czasowym. Obok planów obejmujących długi okres planowania (plan wieloletnie) funkcjonowały plan roczny i plany o krótszym horyzoncie czasu (kampanijne, tygodniowe, dzienne). Opracowywane były one na podstawie parametrów ilościowych, które wynikały z przyrodniczego charakteru gospodarstwa. Stanowiły one główny element planowania, a wielkości ekonomiczne część dodatkową. Nie występowało zapotrzebowanie na informację finansową dotyczącą dochodów czy też stanu środków finansowych.

Po 1989 roku gospodarstwa indywidualne znalazły się w nieznanych im nowych warunkach gospodarowania. Rynek zaczął regulować relacje podaż – popyt. Pojawiły się nadprodukcja i kłopoty związane ze zbytem produktów rolniczych. W tej sytuacji do pytań, co, ile i jak produkować, dołączyły kolejne: co zrobić, aby utrzymać się na rynku i gdzie sprzedać wytworzone produkty?

Wiele uwagi poświęca się tym zagadnieniom w tzw. biznesplanie, który definiowany jest często jako plan przedsięwzięcia. Zawiera on obok parametrów ilościowych informacje związane z finansowaniem (plan finansowy). W gospodarstwach indywidualnych ten rodzaj planu jest najczęściej dokumentem sporządzanym na potrzeby zewnętrzne, głównie kredytowe.

Do najważniejszych przesłanek wskazujących na potrzebę planowania obecnie zaliczane są:

- 1) dostosowanie się do zmian zachodzących w otoczeniu,
- 2) prowadzenie gospodarstwa w warunkach ryzyka, związanego nie tylko z warunkami przyrodniczymi, ale również rynkiem,
- 3) konieczność bilansowania środków finansowych gospodarstwa.

Celem opracowania będzie przedstawienie potrzeb w zakresie planowania niezbędnych informacji, które powinny występować w formalnym planie, i horyzontu planowania (wśród rolników deklarujących chęć sporządzania planu na piśmie).

Opis badanych gospodarstw

Preferencje rolników poznano na podstawie materiału źródłowego pochodzącego z 216 gospodarstw rolników indywidualnych funkcjonujących na terenie byłego województwa ciechanowskiego, które jest rejonem typowo rolniczym i dominują tam gospodarstwa indywidualne. Wybór gospodarstw był dokonany w sposób celowy. Badania zostały przeprowadzone na początku 1999, a wyniki dotyczyły 1998 roku. Podstawę zbierania informacji stanowił kwestionariusz wywiadu, a przy uzyskiwaniu informacji zastosowano metodę wywiadu kierowanego z obserwacją uczestniczącą. W kwestionariuszu znalazły się pytania dotyczące planów rolników związanych z 1999 rokiem.

Analizę przeprowadzono wykorzystując różne kryteria podziału badanych gospodarstw. Były nimi wykształcenie właściciela, wiek, powierzchnia gospodarstw oraz prowadzenie rachunkowości. Dla cech, które miały charakter ilościowy zastosowano grupowanie wariancyjne, dla pozostałych – proste [Sobczyk, 1997]. Ze względu na formalne wykształcenie wydzielono 7 grup, a mianowicie: gospodarstwa, których właściciele mieli wykształcenie podstawowe, zawodowe nierolnicze, zawodowe rolnicze, średnie ogólne, średnie rolnicze, wyższe oraz wyższe rolnicze. Najliczniejszą grupę stanowili rolnicy mający wykształcenie zawodowe (54) oraz zawodowe rolnicze – 46 gospodarstw. Najmniej liczną grupę stanowili rolnicy z wykształceniem wyższym (6 osób), wyższym rolniczym – 14 oraz podstawowym – 17.

Do przeprowadzania analizy według wieku wydzielono 4 grupy rolników: do 30 lat, 30–40 lat, 40–50 lat oraz powyżej 50 lat. Najliczniejszą grupę stano-

wili rolnicy w wieku 30–40 lat, liczyła ona 106 osób, najmniej liczna była grupa rolników najstarszych, która liczyła 11 gospodarstw.

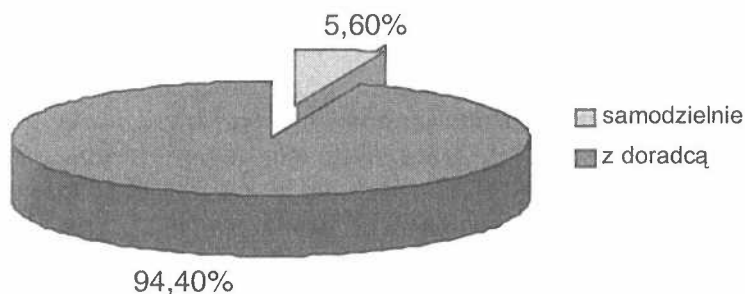
Badana zbiorowość została podzielona również według grup obszarowych, których wydzielono sześć, czyli gospodarstwa do 5 ha, 5–10 ha, 10–15 ha, 15–20 ha, 20–25 ha oraz powyżej 25 ha. Gospodarstw o najmniejszej powierzchni było jedynie 6, a największych 59. Pozostałe grupy były zbliżone pod względem liczebności, która wahała się od 30 do 40 gospodarstw.

Średnio badane gospodarstwo dysponowało powierzchnią 22,75 ha, była więc ona 3-krotnie większa od średniej powierzchni gospodarstwa występującego w Polsce [Rocznik Statystyczny, 1999] oraz 2-krotnie większa od średniej w województwie [Spis Rolny, 1997].

Jeżeli chodzi o zasoby pracy, to w badanej zbiorowości zatrudnionych było średnio w gospodarstwie 2,1 pełnosprawnej jednostki siły roboczej, natomiast w przeliczeniu na 100 ha użytków rolnych 9,8 jednostki. Gospodarstwa z grupy ponad 25 ha zatrudniały 6,1 jednostki i liczba ta była zbliżona do gospodarstw wielkoobszarowych z najemną siłą roboczą [Guzewicz, 1999].

Wyniki badań

Biznesplan (jak wynika z badań) nie do końca spełniał oczekiwania rolników w zakresie planowania, a przede wszystkim pod względem informacji tam zawartej, uzasadnione więc wydaje się być poznanie stosunku właścicieli gospodarstw do planowania i oczekiwań w stosunku do rodzaju zawartej w planie (efekt kończący proces planowania) informacji. Ocena przydatności informacji zawartych w biznesplanie uzależniona była od tego, jaki był udział zainteresowanego w sporządzaniu tego planu. Strukturę opracowywania biznesplanu obrazuje wykres 1.



Wykres 1

Struktura pomocy w sporządzaniu biznesplanu

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań własnych.

Przy sporządzaniu planu przedsięwzięcia 94,4% badanych rolników korzystało z pomocy doradcy, jedynie 5,6% (6 gospodarstw) sporządzało go samodzielnie. Dominowali wśród tych ostatnich rolnicy z wykształceniem wyższym rolniczym, którzy stanowili 50%, ale także 33,3% rolników mających wykształcenie średnie rolnicze samodzielnie sporządzało biznesplan. Należy dodać, że w tym gronie znalazł się jeden rolnik z wykształceniem zawodowym, który sam wykonał biznesplan. Dla wszystkich tych rolników plan ten w ich opinii okazał się pomocny w prowadzeniu gospodarstwa oraz dostarczał im niezbędnych informacji. Dla 66,6% tych rolników biznesplan był źródłem informacji dotyczących przychodów i kosztów, 16,7% badanych uznało, że czerpią z biznesplanu informację o przepływach, a 16,7% trudno było określić rodzaj uzyskiwanej informacji. Interesujące jest również to, że wśród tych rolników zamierzenia przyjęte w planie były realizowane w 66,6% przypadków.

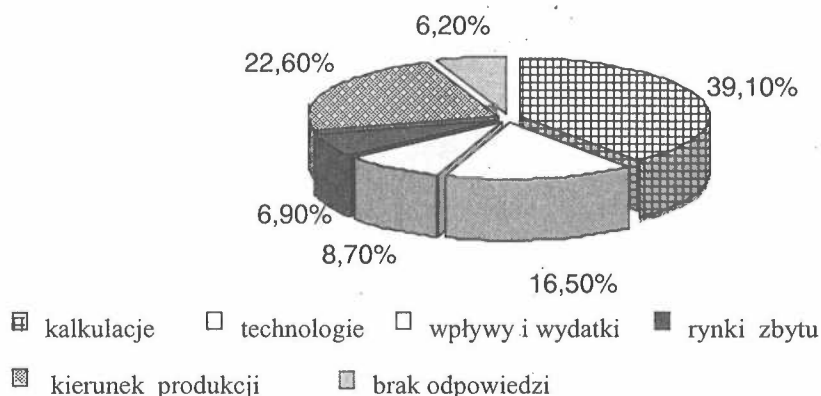
Jeżeli natomiast chodzi o grupę rolników korzystających z pomocy doradcy przy sporządzaniu planu, to okazało się, że około 10% nie uczestniczyło przy powstawaniu biznesplanu. Znaleźli się w tej grupie rolnicy z wykształceniem zawodowym (60%), średnim rolniczym (20%) oraz podstawowym i zawodowym rolniczym (po 10%). Jednak zamierzenia, które przyjmował doradca były w 70% takich przypadków sprawdzane i akceptowane przez rolników, a plan był realizowany w 80%. W opinii 50% rolników z tej grupy, biznesplan okazał się pomocny w prowadzeniu gospodarstwa, a 40% dostarczał informacji, których potrzebowali (związane z przepływami pieniężnymi oraz przychodami i kosztami – po 50%).

Spośród pozostałych rolników, którzy uczestniczyli czynnie w sporządzaniu biznesplanu, 94,6% sprawdzało i akceptowało zamierzenia w nim zawarte, natomiast w praktyce realizowane były one w 88% przypadków. Plan ten uznano za pomocny w prowadzeniu gospodarstwa 49% badanych z tej grupy, a około 47% badanych dostarczał informacji, których potrzebowali. Za najważniejsze ponad 72% rolników uważało informacje dotyczące sytuacji finansowej i dochodowej gospodarstwa. Natomiast 25,6% badanych twierdziło, że otrzymało niezbędne informacje związane z agrotechniką i organizacją pracy, a dla jednego rolnika ważna była trafność podjętej inwestycji.

Jeżeli chodzi o kwestie zainteresowania planowaniem w ogóle, to z badań wynika, że 53,2% rolników było zainteresowanych sporządzaniem planu na piśmie (formalnym planowaniem). Występowały pewne różnice jeżeli chodzi o poszczególne grupy. I tak, wśród prowadzących rachunkowość zainteresowanych było 51,3% badanych. Najmniejsze zainteresowanie sporządzaniem planu na piśmie wyrażali rolnicy prowadzący gospodarstwa 20–25 ha, jedynie 39,4% z nich deklaroowało taką chęć, a ponadto badani z wykształceniem podstawowym (35,3% badanych). Najwięcej pozytywnych opinii wyrażali rolnicy prowadzący gospodarstwa 15–20 ha (70%) oraz legitymujący się wykształceniem wyższym rolniczym (71%). W pozostałych grupach około połowa spośród badanych była zainteresowana sporządzaniem planu na piśmie.

Rodzaj informacji

W opinii rolników, aby plan sporządzony w formie pisemnej był później realizowany, powinien zawierać informacje, których rolnicy potrzebują i będą wykorzystywać je w prowadzeniu gospodarstwa. Na wykresie 2 przedstawiono rodzaj informacji, które badani uważali za niezbędne w planie.



Wykres 2

Rodzaj informacji niezbędnej w planie

Źródło: Opracowanie na podstawie badań własnych.

Najwięcej badanych (39,10%) uważało, że w planie powinny znaleźć się kalkulacje dotyczące opłacalności. Taką potrzebę wykazywało 57% rolników prowadzących rachunkowość, 28,6% mających wykształcenie zawodowe rolnicze oraz 32% wykształcenie wyższe rolnicze. W 71% przypadków kalkulacje jako niezbędną część planu uznawali również rolnicy prowadzący gospodarstwa do 20 ha. Należy jednak zwrócić uwagę na to, że w grupie do 5 ha rolnicy nie widzieli w ogóle takiej konieczności. Dla 64% badanych w wieku do 40 lat kalkulacje były ważnym elementem i powinny znaleźć się w planie. Dla około 23% badanych w planach powinny być zawarte informacje niezbędne do wyznaczenia kierunku produkcji, w którym gospodarstwo ma zmierzać. Zdania były podzielone wśród rolników mających różny poziom wykształcenia. W przypadku gospodarstw wydzielonych według grup obszarowych zapotrzebowanie na tego rodzaju informacje zgłaszali przede wszystkim rolnicy posiadający gospodarstwa 5–10 ha (23,1%), a także właściciele legitymujący się wykształceniem zawodowym rolniczym (30,8%).

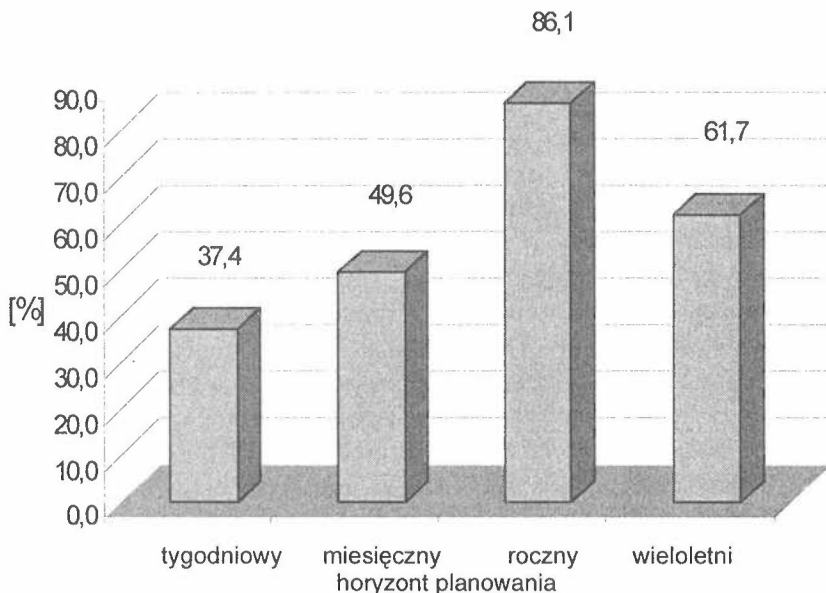
Kolejną ważną (z punktu widzenia badanych) informacją, którą powinien zawierać plan była dotycząca technologii (ok. 17% rolników). Takiej informacji oczekiwali najczęściej rolnicy prowadzący gospodarstwa powyżej 25 ha (31,5%) oraz mający wykształcenie zawodowe (42,1% badanych). Za ważną uznało ją również 42,1% prowadzących rachunkowość oraz 26,3% rolników w wieku 30–40 lat. Niezbędna dla 9% rolników okazała się informacja dotycząca wpływów i wydatków. Na tę kwestię zwracali głównie uwagę rolnicy z wykształceniem średnim rolniczym (50%), w wieku 30–40 lat oraz prowadzący gospodarstwa powyżej 25 ha (po 50%). Dla 60% przypadków prowadzących rachunkowość ten problem był istotny i uważali, że taka informacja w planie powinna się znaleźć. Dla 7% rolników plan powinien dostarczać danych na temat rynków zbytu. Taki postulat zgłaszali głównie rolnicy z wykształceniem zawodowym i prowadzący gospodarstwa o powierzchni powyżej 25 ha. Dla około 6% deklarujących chęć sporządzania planu w formie pisemnej trudno było jednoznacznie określić, jakich informacji oczekiwaliby. Zaskakujący był fakt, że w tej grupie jedną trzecią stanowili rolnicy mający wykształcenie wyższe rolnicze.

Badania potwierdziły, że informacje, które wymieniali rolnicy uznając je za ważne a związane z produkcją, powinny być dostarczane do nich przynajmniej z rocznym wyprzedzeniem (długi okres produkcji), aby mieli czas na podjęcie określonych, trafnych decyzji. Natomiast te związane z sytuacją finansową mogłyby być dostarczane w okresach krótszych.

Jak wynika z powyższego zestawienia rolnicy oczekiwali bardzo różnorodnych informacji, ale wydaje się, że wszystkie te oczekiwania można sprowadzić do wspólnego mianownika. Mianowicie właściciele badanych gospodarstw chcieliby wiedzieć, co i jak produkować, aby dobrze sprzedać swoje produkty. Poza tym chcieliby otrzymać informacje, gdzie te produkty sprzedać po atrakcyjnej cenie, aby nie utracić płynności finansowej. Takie postawy rolników były związane z problemem sprzedaży płodów rolnych w roku objętym badaniem.

Horyzont planowania (preferencje rolników)

Oprócz rodzaju informacji, jaką powinien zawierać plan, ważne jest poznanie preferencji rolników co do rodzaju planu i horyzontu planowania. Na wykresie 3 przedstawiono takie preferencje.



Wykres 3

Preferencje rolników a horyzont planowania

Źródło: Opracowanie na podstawie badań własnych.

Największym zainteresowaniem (wykres 3) wśród badanych cieszył się plan roczny (ponad 86% badanych), co również potwierdza częstotliwość dostarczanej informacji. Niemniej jednak rolnicy uznali plan wieloletni (zdanie 61,7% badanych) za potrzebny w gospodarstwie. Niemal połowa badanych uważała, że plany miesięczne należy w gospodarstwie sporządzać, natomiast plan tygodniowy za potrzebny w prowadzeniu gospodarstwa uznało 37,4% spośród badanych rolników. Należy dodać, że rolnicy często widzieli potrzebę sporządzania w gospodarstwach planów o różnym horyzoncie planowania, czyli uszczegółowienie planów wieloletnich i rocznych.

Z badań wynika, że 7,8% badanych uznało, że plany: tygodniowy, miesięczny, roczny i wieloletni, są niezbędne. Spośród takich rolników 55,6% stanowili mający wykształcenie zawodowe rolnicze oraz 66,7% prowadzących rachunkowość. Nie występowały tak jednoznaczne różnice w grupie wydzielonej pod względem powierzchni oraz wieku badanych. Warto również zauważyć, że 11,1% nie dostrzegało potrzeby współpracy z doradcami w zakresie planowania, z tego 63,6% stanowili rolnicy prowadzący rachunkowość. W pozostałych grupach opinie te rozkładały się równomiernie. Znaczyć to może, że dla większości chcących sporządzać plany w formie pisemnej pomoc doradców jest koniecznością, a jej zakres powinien obejmować kalkulacje opłacalności, technologie, ustalanie kierunku produkcji oraz poszukiwanie rynków zbytu. Są to więc elementy podawane przez rolników jako informacje, które plan powinien zawierać, aby był przez nich realizowany.

Podsumowanie

Z przeprowadzonej na bazie materiału empirycznego analizy wynika, że rolnicy sporządzający plan w formie pisemnej (na potrzeby kredytowe) w ponad 94% korzystali z pomocy doradców. Pozostała grupa opracowywała biznesplan samodzielnie. Ten ostatni element zdecydował o tym, że tak przygotowany plan dostarczał informacji, które w opinii rolników były niezbędne i pomocne w racjonalnym prowadzeniu gospodarstwa. Natomiast w opinii około 47% rolników korzystających z pomocy doradców dostarczał informacji, których potrzebowali i oczekiwali. To przekładało się na stopień realizacji przyjętych założeń. Niemniej jednak interesujące jest to, że dla sporządzających biznesplan najważniejszą informacją była ta o sytuacji finansowej i dochodowej.

Dla pozostałych rolników (nie sporządzających biznesplanów) zainteresowanych formalnym planowaniem najważniejszym elementem planu powinna być informacja dostarczająca odpowiedzi na pytanie, co produkować, na podstawie kalkulacji opłacalności działalności. Plan bowiem powinien pomagać w ukierunkowywaniu produkcji i takim doborze technologii, aby sytuacja finansowa prowadzonych przez rolników gospodarstw poprawiła się. Informacje te powinny być dostarczane na bieżąco, a czasem w okres dłuższych (rocznych) – szczególnie dotyczące wybory działalności. Informacje dotyczące ukierunkowania gospodarstw i możliwości zbytu wytworzonych produktów powinny wybiegać w dalszą przyszłość. Z zapotrzebowaniem na częstość dostarczania informacji wiążą się preferencje rolników w odniesieniu do horyzontu planowania. Dlatego też najczęściej rolnicy (ponad 86%) wskazywali na plan roczny jako ten, który jest najodpowiedniejszy do stosowania w gospodarstwie. Niemniej jednak należy również zwrócić uwagę na to, że rolnicy widzieli potrzebę planowania w różnych horyzontach czasu. Mogło to wynikać z różnych przesłanek, m.in. z celów, jakie chcieli zrealizować oraz okresu ich realizacji.

Literatura

- BEREŻNICKA J.: Kierunki zmian w systemie planowania rodzinnych gospodarstw rolnych. Zagadnienia Doradztwa Rolniczego 3/98, Centrum Doradztwa i Edukacji w Rolnictwie, Poznań 1998.
- DOBIEGAŁA-KORONA B.: Business plan w przedsiębiorstwie, INFOR, Warszawa 1996.
- GUZEWICZ W., ZDZIEBORSKA M., ŻARSKA A.: Wyniki produkcyjno-ekonomiczne wielkoobszarowych gospodarstw powstałych z majątku byłych PGR. IERiGŻ, Warszawa 1999.
- Powszechny Spis Rolny. Użytkowanie gruntów, powierzchnia zasiewów i zwierzęta gospodarskie. WUS, Ciechanów 1997.
- Rocznik Statystyczny. GUS, Warszawa 1999.
- SOBCZYK M.: Statystyka. PWN, Warszawa 1997.
- STACHAK S.: Ekonomika agrofirmy. PWN, Warszawa 1998.

The Farmers Preferences in the Planning Domain

Abstract

In the paper, the farmers' needs in scope of planning are presented. For farmers, the most important information is that determining what and how is to be produced. Moreover, they demand financial information about their businesses. The character and regularity of information required by farmers depended on their individual decisions with regard to activity objectives (such as survival on the market or financial situation improvement for instance).

The farmers pointed out the necessity of building plans of farm activity for various length of the time, i.e. short-term, middle term and long-term plans.

Produkcyjność czynników produkcji w gospodarstwach wyspecjalizowanych w chowie bydła mlecznego

Uzasadnienie ważności zagadnienia

Przedstawiając zagadnienie wykorzystania podstawowych czynników produkcji w gospodarstwie rolniczym warto przytoczyć słowa prof. R. Manteuffla [1]: „Produkcję rolniczą wytwarza człowiek, oddziałując za pomocą środków produkcji na przyrodę. Można też powiedzieć, że produkcja rolnicza powstaje w wyniku współdziałania człowieka z naturą, której siły biologiczne człowiek wykorzystuje posługując się środkami produkcji. (...) Człowieka oraz środki produkcji łącznie nazywamy siłami wytwórczymi lub czynnikami produkcji”.

W przedstawionym stwierdzeniu widać pewną harmonię oraz racjonalność, jaka powinna występować między przyrodą a człowiekiem i środkami produkcji, którymi on dysponuje. Szczególne jest to ważne zagadnienie w dobie, kiedy z jednej strony postęp techniczny, biologiczny, technologiczny umożliwia zwiększanie produkcyjności roślin uprawnych i zwierząt gospodarskich, z drugiej zaś strony nadmierne korzystanie ze zdobyczy cywilizacji może prowadzić do wypaczeń „w tych mikrofabrykach, jakimi są rośliny i zwierzęta” [1]. Zaznaczyć także należy, że rynek wymusza na producentach rolnych stosowanie nowoczesnych technologii produkcji (szczególnie wśród producentów mleka), co pociąga za sobą zmiany w organizacji gospodarstwa, zwiększanie skali produkcji; powstaje konieczność działań inwestycyjnych i z tym związanych wydatków. Powstają zatem pytania: Jakie są obecnie zasoby podstawowych czynników w gospodarstwach? Jaka jest ich efektywność wykorzystania? Jakie czynniki decydują o różnej efektywności ich wykorzystania?

Celem tego opracowania jest przedstawienie wyposażenia gospodarstw wyspecjalizowanych w produkcji mleka z województwa podlaskiego w podstawowe czynniki produkcji (ziemi, pracy, kapitału) oraz pokazanie produkcyjności tych czynników w zależności od pogłowia krów utrzymywanych w gospodarstwie. Prof. T. Rychlik wyraźnie zaznaczył istotę tej kwestii [3]: „Badanie relacji między wynikami produkcyjnymi a zasobami czynników produkcji

zaangażowanymi w procesie wytwórczym to jedna z podstawowych metod ekonomicznej oceny wyników gospodarowania”.

Obecnie prof. S. Stachak [4] podkreśla, że wskaźniki efektywności użytkowania środków produkcji i wskaźniki zaangażowania środków produkcji w procesach gospodarczych „służą do ustalenia, które środki i w jakim stopniu są użytkowane racjonalnie albo nieracjonalnie”.

Charakterystyka gospodarstw objętych badaniami

Badaniami zostały objęte gospodarstwa rodzinne:

- z województwa podlaskiego. Jest to region, gdzie produkcja mleka rozwija się bardzo dynamicznie. W 1998 roku skup mleka w tym regionie mierzony na 1 ha UR wynosił 806 litrów (najwyższy w kraju) przy średnio w Polsce 376 litrach,
- posiadające więcej niż 10 krów znajdujących się pod kontrolą użytkowości mlecznej (można sądzić, że są to gospodarstwa, które w przyszłości będą dalej się rozwijać),
- wyspecjalizowane w chowie bydła mlecznego (kryterium podziału wg prof. Z. Wojtaszka).

Badania przeprowadzono na reprezentatywnej próbie liczącej 109 gospodarstw (około 7% całej populacji spełniającej powyższe warunki¹). W celu wyboru próby został zastosowany schemat losowania warstwowego – optymalnego. W pierwszym warstwowaniu gospodarstwa zostały pogrupowane w każdym powiecie (gdzie prowadzona jest kontrola użytkowości mlecznej krów) według 4 warstw – ze względu na skalę chowu bydła – na gospodarstwa rodzinne posiadające: 11–20, 21–30, 31–40, 41 i więcej krów. Następnie została dokonana alokacja próby proporcjonalnie pomiędzy poszczególne powiaty. W sumie do badań zostały wybrane gospodarstwa z 11 powiatów województwa podlaskiego, natomiast trzy powiaty (Sokółka, Sejny, Hajnówka) zostały wyłączone z badań.

Badania dotyczyły funkcjonowania gospodarstw w roku 1999.

¹ W województwie podlaskim w 1999 roku było 1979 gospodarstw objętych kontrolą użytkowości mlecznej krów, z tego 1517 utrzymujących powyżej 10 krów.

Charakterystyka zasobów ziemi w analizowanych gospodarstwach

Powierzchnia użytków rolnych

Jednym z podstawowych czynników produkcji w gospodarstwie rolniczym, względnie stałym, będącym wytworem przyrody, jest ziemia. Jest ona specyficznym środkiem produkcji w rolnictwie, ma ona charakter przedmiotu pracy, który w procesie produkcyjnym ulega obróbce (np. poprzez wszystkie zabiegi uprawowe). Jest również środkiem pracy, przez który oddziałujemy na rośliny, a za ich pośrednictwem na zwierzęta gospodarskie [2]. Ziemia jest czynnikiem produkcji, który w większości polskich rodzinnych gospodarstw występuje w minimum i stanowi to poważne ograniczenie produkcji. Średnia powierzchnia ogólna gospodarstwa rodzinnego w Polsce w 1998 roku wynosiła 7,7 ha [5]. W analizowanych gospodarstwach powierzchnia ogólna (bez użytków dzierżawionych) była znacznie większa i przeciętnie na gospodarstwo przypadało 36,5 ha.

Tabela 1

Średnia powierzchnia ogólna (bez użytków dzierżawionych) w analizowanych grupach gospodarstw [w ha]

Rodzaj użytku	Liczba krów utrzymywanych w gospodarstwie			
	Od 11 do 20	od 21 do 30	od 31 do 40	powyżej 40
Użytki rolne	21,7	29,5	34,4	46,4
Użytki nierolnicze	2,1	2,3	4,7	1,8
Użytki pomocnicze	0,6	0,6	0,8	1,4

Źródło: opracowanie własne.

Jak wynika z danych przedstawionych w tabeli 1, średnia powierzchnia ogólna, a przede wszystkim powierzchnia własnych użytków rolnych jest skorelowana z liczbą krów utrzymywanych w gospodarstwie. W badanych gospodarstwach utrzymujących do 20 krów przeciętna powierzchnia własnych użytków rolnych wynosiła 21,7 ha, natomiast w gospodarstwach utrzymujących ponad 40 krów była ponaddwukrotnie większa. Zaznaczyć należy także, że w strukturze powierzchni ogólnej analizowanych grup gospodarstw znaczący udział zajmują użytki nierolnicze (stanowią je przede wszystkim lasy). W gospodarstwach utrzymujących do 20 krów użytki nierolnicze zajmowały 6% w strukturze powierzchni ogólnej gospodarstw, a w pozostałych grupach odpowiednio 5,8%; 9,1%; 2,7%.

Rolnicy dążą do powiększania powierzchni użytków rolnych. Popularną formą powiększania gospodarstw, szczególnie w ostatnim okresie, staje się

dzierżawa. Część rolników, którzy nie widzą już siebie w produkcji rolniczej, ale z różnych przyczyn (lokata kapitału, sentyment itp.) nie chcą na stałe pozbywać się ziemi, wydzierżawia ją sąsiadom lub innym osobom. W analizowanej grupie 109 gospodarstw 59,6% rolników powiększyło własny areał użytków rolnych, dzierżawiąc ziemię od okolicznych rolników.

Tabela 2

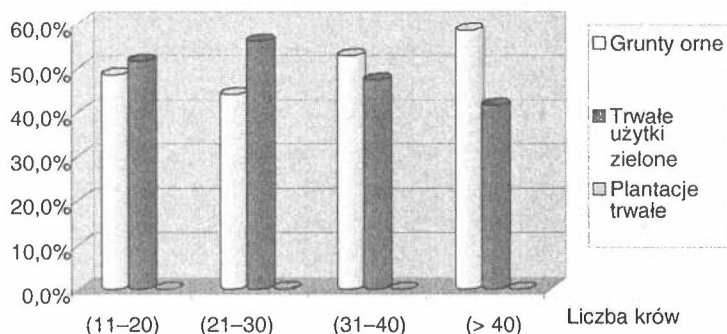
Dzierżawa użytków rolnych w analizowanych grupach gospodarstw

Liczba krów utrzymywanych w gospodarstwie	Odsetek gospodarstw dzierżawiących UR [w %]	Średnia powierzchnia [w ha]	Maksymalna powierzchnia [w ha]	Minimalna powierzchnia [w ha]	Odchylenie standardowe [w ha]
Od 11 do 20 sztuk	54,2	8,6	40,0	0,8	8,623
Od 21 do 30 sztuk	61,3	11,6	30,5	1,6	9,106
Od 31 do 40 sztuk	50,0	11,4	41,0	4	11,510
Powyżej 40 sztuk	91,7	48,9	162,8	6	54,940

Źródło: opracowanie własne.

Jak wynika z danych przedstawionych w tabeli 2, największy odsetek gospodarstw powiększających własne użytki rolne dzięki dzierżawie występował w grupie gospodarstw utrzymujących powyżej 40 krów (91,7%). W tej grupie znalazło się gospodarstwo, gdzie rolnik dzierżawił część ziemi (162,5 ha) po byłym państwowym gospodarstwie, stąd średnia powierzchnia dzierżawionych UR przypadająca na gospodarstwo w tej grupie była dość wysoka (48,9 ha). W pozostałych analizowanych trzech grupach gospodarstw odsetek rolników korzystających z dzierżawy UR wynosił od 50 do 61,3% a średnia powierzchnia dzierżawionych UR wynosiła od 8,6 do 11,4 ha.

W analizie użytków rolnych ważnym zagadnieniem jest ich struktura. Jak wynika z danych przedstawionych na rysunku 1, w analizowanych grupach gospodarstw znaczący udział w strukturze użytków rolnych zajmują trwałe użytki zielone. Ich udział w strukturze użytków rolnych w dwóch pierwszych wyodrębnionych grupach gospodarstw (utrzymujące od 11 do 20 krów oraz utrzymujące od 21 do 30 krów) przewyższa udział GO. W pozostałych zaś wyodrębnionych grupach gospodarstw kształtuje się od 41,5% do 47,3% i jest nieco niższy od udziału GO w UR. Należy także dodać, że w grupie badawczej znajdowały się gospodarstwa posiadające wyłącznie trwałe użytki zielone w strukturze użytków rolnych.



Rysunek 1

Struktura użytków rolnych w analizowanych grupach gospodarstw (średnia)

Źródło: opracowanie własne

Z przedstawionych danych wyraźnie widać marginalne znaczenie plantacji trwałych w strukturze użytków rolnych badanych gospodarstw.

Produkcyjność ziemi w analizowanych gospodarstwach

Miarą stopnia wykorzystania ziemi jest jej produktywność. Określa się ją za pomocą następujących mierników:

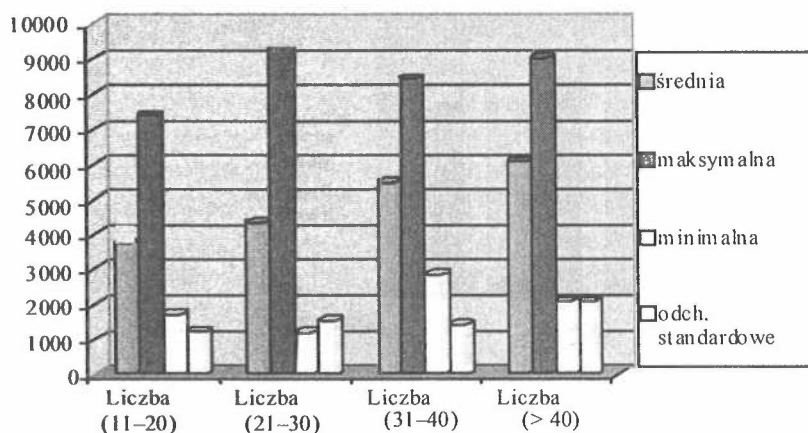
- produkcji globalnej (P_{gb}),
- produkcji końcowej brutto (P_{kb}) i netto (P_{kn}),
- produkcji czystej (P_{cz}),
- dochodu czystego (D_{cz}) i zysku (Z).

Wymienione mierniki po przeliczeniu na 1 ha UR stają się wskaźnikami produktywności ziemi i w takiej formie mogą stanowić przedmiot oceny [7].

Do oceny produktywności ziemi w analizowanych grupach gospodarstw przyjęto produkcję końcową brutto.

Jak wynika z danych przedstawionych na rysunku 2, produktywność ziemi w analizowanych gospodarstwach (wyspecjalizowanych w produkcji mleka) uwarunkowana jest liczbą krów utrzymywanych w gospodarstwie. Najwyższą produktywnością ziemi charakteryzują się gospodarstwa utrzymujące ponad 40 krów. Produkcja końcowa brutto w przeliczeniu na ha UR w tych gospodarstwach wynosiła 6080 zł i była o 62% większa niż w gospodarstwach utrzymujących do 20 krów.

Zagadnieniem, na które warto zwrócić uwagę w analizie produktywności ziemi jest kwestia „głębokości” specjalizacji gospodarstwa i produktywności ziemi. Jak wynika z danych przedstawionych w tabeli 3, istnieje zależność między „głębokością” specjalizacji a produktywnością ziemi (w badanych gospodarstwach). Gospodarstwa, w których chów bydła mlecznego stanowił 100% produkcji końcowej netto uzyskiwały najwyższą produktywność ziemi. Była ona o ponad 40% większa niż w gospodarstwach, gdzie udział produkcji końcowej brutto z chowu bydła mlecznego w produkcji końcowej stanowił od 61 do 70%.

**Rysunek 2**

Produkcyjność ziemi w zależności od pogłowia krów utrzymywanych w gospodarstwie [wartość produkcji końcowej brutto/ha UR]

Źródło: opracowanie własne.

Tabela 3

Produkcyjność ziemi w zależności od „głębokości” specjalizacji gospodarstwa [wartość produkcji końcowej brutto/ha UR]

Produkcyj- ność	Udział Pkb z chowu bydła sta- nowi 61–70% w Pkb gosp.	Udział Pkb z chowu bydła sta- nowi 71–80% w Pkb gosp.	Udział Pkb z chowu bydła sta- nowi 81–90% w Pkb gosp.	Udział Pkb z chowu bydła sta- nowi 91–99,5% w Pkb gosp.	Udział Pkb z chowu bydła sta- nowi 100% w Pkb gosp.
Średnio	3524	3942	4078	4597	4953
Maksymalnie	8431	6304	7465	9016	9672
Minimalnie	2082	2399	2248	1195	2678
Odchylenie standardowe	2118	1179	1301	1818	1568

Źródło: opracowanie własne

Wypożyczenie analizowanych gospodarstw w środki transportu, maszyny, urządzenia, narzędzia rolnicze oraz budynki inwentarskie

Środki transportu, maszyny, urządzenia i narzędzia rolnicze czynią pracę rolnika lżejszą i bardziej wydajną. Ich liczba w gospodarstwach sukcesywnie się zwiększa. Posiadanie jednak tych środków trwałych wiąże się z powstawaniem dodatkowych kosztów w gospodarstwie. Zaliczyć do nich można koszty związane z użytkowaniem środków trwałych, jak również koszty ich utrzyma-

nia [8]. Koszty użytkowania środków trwałych mają charakter kosztów zmiennych i ich poziom zależy od intensywności wykorzystania. Zalicza się do nich koszty paliwa i smarów oraz koszty napraw. Kosztami niezależnymi od intensywności wykorzystania środka trwałego (mającymi charakter kosztów stałych) są koszty utrzymania środków trwałych (amortyzacja, garażowanie, ubezpieczenie itp.). Chcąc ograniczać koszty eksploatacji, a przede wszystkim koszty stałe środków trwałych powinno się dążyć do pełnego ich wykorzystania.

Jak wynika z danych przedstawionych w tabeli 4, przeciętnie na jedno gospodarstwo (w analizowanych grupach gospodarstw) przypadało ponad dwa ciągniki; od 2,2 w grupie gospodarstw o najmniejszej skali produkcji do 3,6 w gospodarstwach utrzymujących ponad 40 krów.

Tabela 4

Parametry charakteryzujące wyposażenie analizowanych gospodarstw w środki transportu

Parametry	Liczba krów utrzymywanych w gospodarstwie			
	od 11 do 20	od 21 do 30	od 31 do 40	powyżej 40
Przeciętna liczba ciągników przypadających na gospodarstwo	2,2	2,6	3,2	3,6
Liczba ciągników na 100 ha UR	8,3	7,1	7,9	3,9
Średni okres użytkowania ciągnika	14,1	11,8	12,7	12,8
Średnia wartość netto ciągnika	6017,6	9031,3	12447,3	6840,7
Odsetek ciągników niezamortyzowanych	23,1	33,8	35,1	18,6
Maksymalny okres użytkowania ciągnika	30	30	31	36

Źródło: opracowanie własne.

Tabela 5

Parametry charakteryzujące wyposażenie analizowanych gospodarstw w maszyny, narzędzia i urządzenia rolnicze

Parametry	Liczba krów utrzymywanych w gospodarstwie			
	od 11 do 20	od 21 do 30	od 31 do 40	powyżej 40
Średni okres użytkowania maszyn	12,2	11,8	11,6	11,4
Odsetek gospodarstw korzystających z dojarek bańkowych	60,4	25,8	0	0
Odsetek gospodarstw korzystających z dojarek przewodowych	35,4	67,7	72,2	41,7
Odsetek gospodarstw prowadzących dój w dojarni	4,2	9,7	27,8	58,3

Źródło: opracowanie własne.

Analizowane gospodarstwa charakteryzowały się różnym poziomem wykorzystania ciągników. Najmniej ciągników na 100 ha UR występowało w gospodarstwach o największej skali produkcji, a najwięcej w gospodarstwach utrzymujących do 20 krów. Analizowane środki transportu charakteryzowały się dużym stopniem zużycia. Ponad 60% ciągników było już zamortyzowane, przeciętny okres użytkowania ciągnika kształtował się od 11,8 do 14,1 lat.

Tabela 6

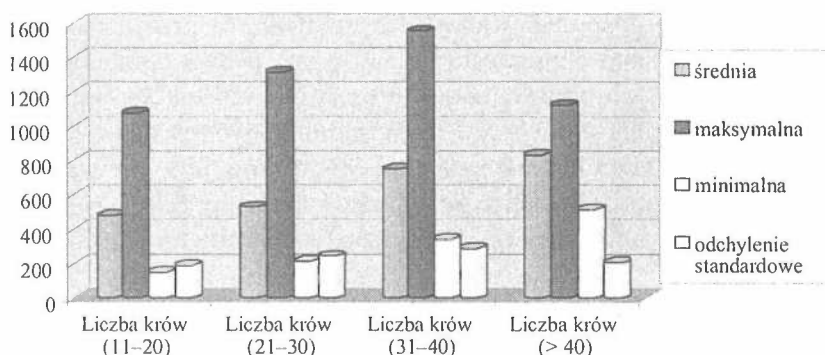
Parametry charakteryzujące wyposażenie analizowanych gospodarstw w budynki i budowle

Parametry	Liczba krów utrzymywanych w gospodarstwie			
	od 11 do 20	od 21 do 30	od 31 do 40	powyżej 40
Średni okres użytkowania budynków i budowli	20,2	16,2	16,7	16,1
Średnia wartość netto użytkowanych budynków i budowli [zł]	22 204	31 521	31 568	58 889
Odsetek budynków i budowli niezamortyzowanych	93,0	93	96,9	94,8
Maksymalny okres użytkowania budynków i budowli	65	50	43	47

Źródło: opracowanie własne.

Jedną z miar ekonomicznych, która umożliwia ocenę stopnia wykorzystania środków trwałych jest ich produktywność. Jest to miara ekonomiczna, która pozwala odpowiedzieć na pytanie: Jaką wartość produkcji uzyskujemy z zaangażowanych w proces produkcyjny środków trwałych? Do analizy produktywności środków trwałych można wykorzystywać różne kategorie produkcji, jak również różną wartość środków trwałych (wartość początkową, odtworzeniową, netto). W celu określenia produktywności środków trwałych w badanych gospodarstwach przyjęto wartość netto środków trwałych oraz produkcję końcową brutto.

Jak wynika z danych przedstawionych na rysunku 3, produktywność środków trwałych (podobnie jak produktywność ziemi) rośnie wraz ze zwiększaniem liczby krów w gospodarstwie. W gospodarstwach utrzymujących powyżej 40 krów jest prawie dwukrotnie większa niż w grupie gospodarstw o najmniejszej skali produkcji.



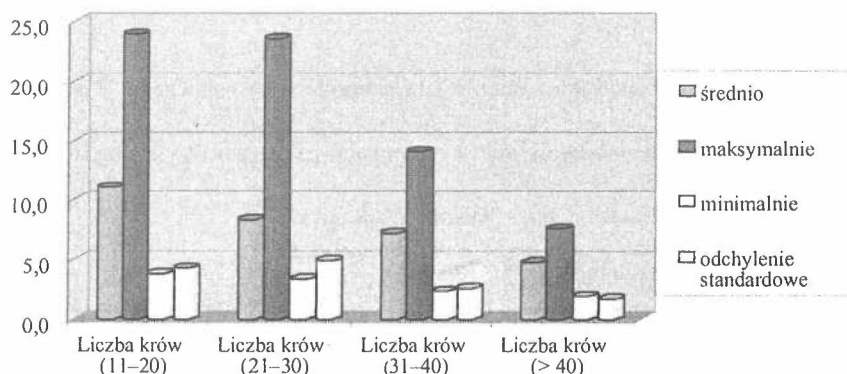
Rysunek 3

Produkcyjność środków trwałych w zależności od pogłowia krów utrzymywanych w gospodarstwie [Pkb/1000 zł wartości netto środków trwałych]

Charakterystyka czynnika pracy w analizowanych gospodarstwach

Praca jest jednym z podstawowych czynników produkcji w gospodarstwie rolniczym. Podstawowym zaś nośnikiem pracy w gospodarstwach rodzinnych jest rolnik i jego rodzina. Uruchamia on i wykorzystuje wszystkie inne czynniki, wszczyna proces wytwórczy, powoduje powstawanie produktów [8].

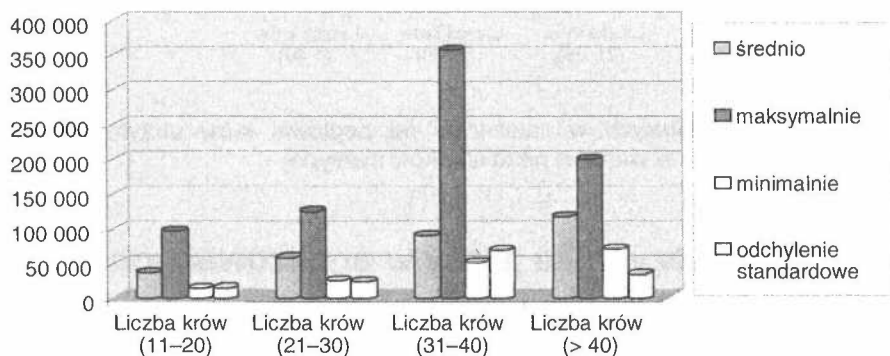
Stan zatrudnienia w gospodarstwach rodzinnych określa się za pomocą różnych kategorii, takich jak: liczba pełnosprawnych jednostek siły roboczej, pełnosprawnych – pełnozatrudnionych jednostek siły roboczej, jednostek dyspozycyjnych oraz sumą robotnikogodzin. Wyrażone w ten sposób zasoby robocizny można przedstawić w postaci mierników dla całego gospodarstwa lub wskaźników, czyli w przeliczeniu na 100 ha użytków rolnych, co w gospodarstwach różnych obszarowo pozwala je porównywać [7].



Rysunek 4

Nakłady pracy wyrażone w jednostkach pełnosprawnych – pełnozatrudnionych na 100 ha UR

Analizowane gospodarstwa wyspecjalizowane w produkcji mleka z województwa podlaskiego charakteryzują się różną nakładochłonnością produkcji. Jak wynika z danych przedstawionych na rysunku 4, nakłady pracy wyrażone liczbą jednostek pełnosprawnych – pełnozatrudnionych w odniesieniu do 100 ha użytków rolnych skorelowane są z pogłowiem krów utrzymywanych w gospodarstwie. W gospodarstwach o największej skali produkcji nakłady pracy są ponaddwukrotnie mniejsze niż w gospodarstwach utrzymujących do 20 krów.



Rysunek 5

Ekonomiczna wydajność pracy w analizowanych grupach gospodarstw [Pkb/1 jednostkę pełnosprawną – pełnozatrudnioną]

Ekonomiczna wydajność pracy w analizowanych gospodarstwach jest bardzo wyraźnie związana z pogłowiem krów utrzymywanych w gospodarstwie. W gospodarstwach utrzymujących ponad 40 krów ekonomiczna wydajność pracy jest ponadtrzykrotnie większa niż w gospodarstwach o najmniejszej skali produkcji.

Literatura

1. MANTEUFFEL R.: *Ekonomika i organizacja gospodarstwa rolniczego*. PWRiL, Warszawa 1979.
2. Praca zbiorowa: *Ćwiczenia z ekonomiki i organizacji rolnictwa*. Wydawnictwo SGGW, Warszawa 1988.
3. RYCHLIK T.: *Ekonomika rolnictwa*, PWRiL, Warszawa 1977.
4. STACHAK S.: *Ekonomika agrofirmy*. PWN, Warszawa 1998.
5. *Rocznik Statystyczny*. GUS, Warszawa 1999.
6. URBAN M.: *Ekonomika i organizacja gospodarstw rolnych*. PWN, Warszawa 1982.
7. ZIĘTARA W., OLKO-BAGIEŃSKA T.: *Zadania z analizy działalności gospodarczej i planowania w gospodarstwie rolniczym*. PWRiL, Warszawa 1986.
8. ZIĘTARA W.: *Ekonomika i organizacja przedsiębiorstwa rolniczego*. FAPA, Warszawa 1998.

Efficiency of Production Factors in Farms Specialising in Milk Cows Breeding

Abstract

In the paper, Author analyses the efficiency of main production resources, i.e. land, labour and capital, in farms specialising in milk cows breeding.

The results indicate that efficiency of production means is closely correlated both with the number of livestock and the „deepness of specialisation”. The highest efficiency was noted in farms keeping above 40 cows.

Analiza ekonomiczno-finansowa przedsiębiorstw hodowli roślin ogrodnich w latach 1997–1999

Wraz ze zmianą systemu gospodarczego przekształceniom uległy państwowe przedsiębiorstwa hodowli roślin, które na mocy ustawy z 1991 roku o gospodarowaniu nieruchomościami zostały przejęte przez Oddział Terenowy Agencji Własności Rolnej Skarbu Państwa w Warszawie. Z uwagi na charakter ich działalności, związany z upowszechnianiem postępu biologicznego w rolnictwie, postanowiono, że zostaną utworzone jednoosobowe spółki AWRSP. W wyniku właśnie takich przekształceń powstały przedsiębiorstwa (spółki) hodowli roślin ogrodnich, których w chwili analizy było 11. W polskiej hodowli roślin ogrodnich czołową rolę odgrywają spółki, gdyż w 1999 r. ich własnością było ponad 65% odmian krajowych roślin warzywnych znajdujących się w Rejestrze Odmian Centralnego Ośrodka Badania Odmian Roślin Uprawnych.

Działalność każdego podmiotu gospodarującego wymaga okresowej analizy. Analiza odnosząca się do działalności gospodarczej nosi ogólną nazwę analizy ekonomicznej. W ramach analizy ekonomicznej wyróżnia się w praktyce polskiej analizę techniczno-ekonomiczną i analizę finansową. Treścią analizy finansowej są wielkości ekonomiczne w wyrażeniu pieniężnym, w tym stan majątkowo-kapitałowy, wyniki finansowe oraz ogólna sytuacja finansowa przedsiębiorstwa. Analiza zaś techniczno-ekonomiczna oparta jest na wyrażeniu rzeczowym lub osobowymi koncentruje się głównie na ocenie poszczególnych odcinków działalności gospodarczej¹. Do zagadnień leżących w sferze zainteresowania analizy finansowej należy zaliczyć przede wszystkim: wstępną i rozwiniętą analizę bilansu, rachunku wyników, źródeł przychodów i rozchodów, analizę wyniku finansowego i czynników go kształtujących oraz analizę sytuacji finansowej badanej jednostki.

¹ Bednarski L.: Analiza finansowa w przedsiębiorstwie, PWE, Warszawa 1994.

Analiza struktury majątku i źródeł jego finansowania

Bilans stanowi podstawowe sprawozdanie finansowe przedsiębiorstwa przedstawiające jego stan majątkowy i źródła finansowania.

Ogół składników majątkowych przedsiębiorstwa w ujęciu wartościowym określany jest mianem aktywów. Aktywa mogą mieć charakter majątku trwałego lub obrotowego. Struktura majątku ma zasadniczy wpływ na kształtowanie się sytuacji finansowej przedsiębiorstwa i jego pozycji finansowej. Relacja pomiędzy składnikami majątkowymi nie jest dla przedsiębiorstwa sprawą obojętną i w dużej mierze zależy od rodzaju przedsiębiorstwa i charakteru prowadzonej działalności.

Struktura pasywów bilansu odzwierciedla pochodzenie majątku (aktywów), czyli źródła jego finansowania. Majątek przedsiębiorstwa może pochodzić z własnych i obcych źródeł finansowych. W ocenie struktury pasywów istotne znaczenie ma relacja zachodząca pomiędzy kapitałem własnym a obcym. Nieprzemyślane, nagłe zmniejszenie kapitałów własnych może spowodować trudności płatnicze i niewypłacalność [Waśniewski 1993].

W badanych przedsiębiorstwach hodowli roślin ogrodnich wartość majątku wzrosła z 96,3 mln zł w 1997 r. do 112,3 mln zł w 1999 r. (wzrost o 16,6%). Wartość majątku przypadająca średnio na jedną spółkę wzrosła w tym samym okresie z 8,8 mln zł do 10,2 mln zł. Wśród aktywów największy wzrost wartości odnotowano w przypadku majątku obrotowego, który w latach 1997–1999 zwiększył się o prawie 12 mln zł. W majątku obrotowym zwiększyła się przede wszystkim wartość zapasów (zwłaszcza pozycja towarów), a także wartość należności i roszczeń oraz środków pieniężnych. Sytuacja ta może wskazywać na kłopoty tych przedsiębiorstw ze sprzedażą swoich towarów oraz ze ściągalnością należności.

Analizując pasywa przedsiębiorstw hodowlanych należy zauważyć, że w latach 1997–1999 wartościowo nie zmieniły się kapitały własne oraz zobowiązania długoterminowe. W ramach kapitału własnego nastąpiły niewielkie zmiany w wielkościach kapitału podstawowego, natomiast kapitał zapasowy wzrósł o ponad 4 mln zł. Niepokojąco wzrosła wielkość zobowiązań krótkookresowych – z prawie 19 mln zł w 1997 r. do ponad 30 mln zł w 1999 r. Związane to było ze zwiększeniem się pozycji kredytów bankowych krótkookresowych – oraz zobowiązań z tytułu dostaw środków produkcyjnych i usług.

W przedsiębiorstwach hodowli roślin ogrodnich udział majątku trwałego w aktywach ogółem w latach 1997–1999 zmniejszył się z prawie 60% do 55%. Było to spowodowane zmniejszeniem się udziału rzeczowego majątku trwałego, a zwłaszcza udziału budynków i budowli, który zmniejszył się o 3,5% (tab. 1).

Tabela 1

Udział poszczególnych składników w strukturze majątku przedsiębiorstw hodowli roślin ogrodniczych AWRSP w latach 1997–1999 (w %)

Wyszczególnienie	Lata		
	1997	1998	1999
Majątek trwały	59,9	58,0	54,9
– wartości niematerialne i prawne	1,8	1,2	0,8
– rzeczowy majątek trwały	53,9	52,6	50,4
w tym:			
– grunty własne	1,3	0,9	2,7
– budynki i budowle	35,2	34,1	32,2
– urządzenia techniczne i maszyny	9,9	9,9	9,5
– środki transportu	2,8	2,7	2,3
– finansowy majątek trwały	4,1	3,8	3,5
– należności długoterminowe	0,2	0,4	0,1
Majątek obrotowy	39,4	41,2	44,3
– zapasy	30,2	30,1	30,1
w tym:			
– materiały	4,2	4,4	3,7
– produkty gotowe	16,7	14,9	13,7
– towary	8,8	10,2	12,3
– należności i roszczenia	8,0	9,5	11,4
– środki pieniężne	1,1	1,6	2,8
Rozliczenia międzyokresowe	0,7	0,8	0,8
Razem aktywa	100,0	100,0	100,0

Źródło: Badania własne.

Zwiększenie udziału majątku obrotowego o prawie 5% należy uznać za pozytywne zjawisko, gdyż zwiększa się elastyczność przedsiębiorstwa. Uważa się, że relatywnie mniejszy udział środków trwałych powoduje zmniejszenie kosztów stałych i łatwiejsze dostosowanie się do zmieniających się warunków. Zwiększenie się udziału majątku obrotowego spowodowane było głównie zwiększeniem się udziału należności i roszczeń oraz wzrostem środków pieniężnych. Wzrost tej ostatniej wielkości wyników pochodził głównie z uzyskanych przychodów ze sprzedaży środków trwałych, które w analizowanym okresie zwiększyły się prawie 3-krotnie.

W analizowanych latach zmniejszył się udział kapitałów własnych z 72,6% do 64,1% (tab. 2). Wynikało to głównie ze zmniejszenia udziału kapitału podstawowego o prawie 10%. Niewielki wzrost udziału można zaobserwować w przypadku kapitału zapasowego. Zobowiązania długoterminowe zmniejszyły się do poziomu 2,6% w 1999 r., natomiast znacznie wzrósł udział zobowiązań krótkookresowych – z 20,4% w 1997 r. do 27,5% 1999 r.

Tabela 2

Struktura pasywów w przedsiębiorstwach hodowli roślin ogrodnich AWRSP w latach 1997–1999 (w %)

Wyszczególnienie	Lata		
	1997	1998	1999
Kapitał (fundusz) własny	72,6	67,2	64,1
z tego:			
– kapitał (fundusz) podstawowy	58,0	51,3	48,7
– kapitał (fundusz) zapasowy	9,5	11,2	11,9
Zobowiązania długoterminowe	4,5	5,7	2,6
Zobowiązania krótkoterminowe	20,4	22,9	27,5
z tego:			
– kredyty bankowe	7,7	8,3	8,8
– zobowiązania z tytułu dostaw	6,3	6,6	8,9
– zobowiązania z tytułu podatków, ceł i ubezpieczeń	3,6	3,2	3,1
Fundusze specjalne	0,8	0,8	0,7
Rozliczenia międzyokresowe	1,6	3,3	5,8
Razem pasywa	100,0	100,0	100,0

Źródło: Badania własne.

Udział kapitałów obcych ogółem w latach 1997–1999 wzrósł z 24,9% do 31,1%. Związane to było ze wzrostem udziału zobowiązań krótkookresowych, zwłaszcza zobowiązań z tytułu dostaw oraz kredytów bankowych.

Wyniki ekonomiczne spółek (przychody, koszty, zyski)

Przedsiębiorstwa hodowli roślin ogrodnich w 1997 r. osiągnęły przychody w wysokości ok. 93 mln zł. W roku 1998 wielkość łącznych przychodów zwiększyła się o prawie 10 mln zł, osiągając kwotę ponad 103 mln zł. W następnym roku wartość przychodów zwiększyła się do 109,5 mln zł i w analizowanych latach wzrost przychodów wynosił 16,5 mln zł, tj. 17,2%. Wśród przychodów najbardziej wzrosły przychody ze sprzedaży (blisko 19%), a zwłaszcza przychody ze sprzedaży towarów i materiałów. Przychody ze sprzedaży towarów i materiałów w ostatnich trzech latach wzrosły z 28,4 mln zł do 42,7 mln zł (wzrost o ponad 50%) i w 1999 r. stanowiły już blisko 39% ogółu przychodów. Jest to związane z tym, że przedsiębiorstwa te prowadzą obrót materiałem nasiennym i w ostatnich latach istotną pozycją przychodów jest sprzedaż towarów i materiałów. Pozostałe przychody operacyjne i przychody finansowe w latach 1997–1999 utrzymywały się na tym samym poziomie i wynosiły w poszczególnych latach odpowiednio po ok. 10 mln zł i 0,4 mln zł. Na uwagę zasługuje

fakt zmniejszającego się udziału dotacji w przychodach. Ich wartość w analizowanym okresie zmniejszyła się z 7,4 mln zł do 5,1 mln zł (spadek o 33%). Pomimo zmniejszenia dotacji do tych przedsiębiorstw pozostałe przychody operacyjne nie uległy zmniejszeniu z uwagi na wzrost przychodów ze sprzedaży składników majątkowych trwałych.

Minimalne znaczenie dla tych przedsiębiorstw mają przychody finansowe, które w badanym okresie kształtują się na poziomie 0,5%.

Koszty ogółem ponoszone w spółkach wzrosły z 90,1 mln zł w 1997 r. do 106,7 mln zł w 1999 r. W analizowanym okresie wzrosły one o ponad 18,4%, a więc ich wzrost następował szybciej niż przychodów, przy czym mniejszy wzrost wystąpił z roku 1998 na 1999.

Tabela 3

Koszty wg rodzaju w spółkach AWRSP w latach 1997–1999 (w %)

Wyszczególnienie	Lata		
	1997	1998	1999
Zużycie materiałów i energii	36,52	32,02	32,71
Usługi obce	6,16	6,57	6,60
Koszty pracy	41,60	45,57	45,51
Amortyzacja	5,52	5,48	5,44
Pozostałe koszty	10,20	10,36	9,75
Koszty ogółem	100,00	100,00	100,00

Źródło: Badania własne.

W analizowanych latach najbardziej wzrosły koszty pracy, które w 1999 r. osiągnęły poziom ponad 45%. Zmniejszyły się natomiast koszty zużycia materiałów i energii – z 36% w 1997 r. do 32% w 1999 r. (tabela 3). W analizowanych latach w strukturze kosztów nie zmieniły się następujące koszty: usługi obce (stanowią ok. 6,5% w strukturze), amortyzacja (5,5%) oraz pozostałe koszty (10%).

Wyniki finansowe w badanych spółkach w analizowanym okresie nie były korzystne. W kolejnych latach przedsiębiorstwa osiągały straty w wysokości odpowiednio –0,8 mln zł oraz –1,7 mln zł, przy czym dopiero w 1999 r. zanotowano niewielki zysk w wysokości ok. 0,3 mln zł.

Analiza wskaźnikowa bilansu i rachunku wyników

Analiza wskaźnikowa dostarcza niezwykle ważnych informacji na temat przedsiębiorstwa. Najbardziej typowe działania w tym zakresie pozwalają wyróżnić cztery obszary analizy wskaźnikowej: płynność finansowa, zadłużenie,

sprawność działania przedsiębiorstwa oraz rentowność. Analiza wskaźnikowa jest w miarę szybką i efektywną metodą uzyskiwania poglądu na temat przeprowadzonych operacji gospodarczych i funkcjonowania firmy.

Wskaźniki płynności bieżącej w analizowanych latach zmniejszyły się z poziomu 1,86 w 1997 r. do 1,61 w 1999 r. O ile wcześniej wymienione wskaźniki można uznać za zadowalające, to wskaźniki płynności podwyższonej były na niskim poziomie i kształtowały się na poziomie ok. 0,5 (tab. 4).

Wynikiem strat w analizowanych przedsiębiorstwach były ujemne wskaźniki rentowności w latach 1997 i 1998. Szczególnie niskie wskaźniki możemy zaobserwować w 1998 r., kiedy to firmy poniosły największe straty. Dopiero w 1999 r. wskaźniki rentowności osiągnęły wartości około 0,3%. Wskaźnik obciążenia majątku zobowiązania wzrósł z 25,7% w 1997 r. do ponad 30% w 1999 r. Również zadłużenie kapitału własnego w badanym okresie wzrosło z 35% do 47%. Zmniejszył się natomiast wskaźnik zadłużenia długoterminowego do poziomu 2,6%. Można zauważyć, że zadłużenie przedsiębiorstw w ciągu tego okresu wzrosło. Przy utrzymaniu takiego trendu w następnych latach może to grozić utratą wypłacalności spółek.

Pomimo złej sytuacji ekonomiczno-finansowej w badanych przedsiębiorstwach można obserwować zjawiska pozytywne. Efektem zmian struktury posiadanego majątku i zmian w zakresie zatrudnienia były lepsze wskaźniki wykorzystania środków trwałych i zaangażowania środków obrotowych oraz wzrost wydajności pracy.

Wskaźnik wykorzystania środków trwałych w analizowanych latach wzrósł z poziomu 140% do poziomu 150%. Podobnie wskaźnik zaangażowania majątku obrotowego zwiększył się z 46% w 1997 r. do 53% w 1999 r. Wydajność pracy (przychody ogółem na 1 zatrudnionego) w przedsiębiorstwach w analizowanym okresie wzrosła z 56 tys. zł do ponad 72 tys. zł.

Tabela 4

Wybrane wskaźniki analizy ekonomicznej przedsiębiorstw hodowli roślin ogrodniczych w latach 1997–1999

Wyszczególnienie	Lata		
	1997	1998	1999
1	2	3	4
Wskaźniki płynności finansowej:			
Wskaźnik bieżący	1,86	1,74	1,61
Wskaźnik szybki	0,43	0,47	0,52
Wskaźniki rentowności:			
Rentowność sprzedaży	−0,99	−1,94	0,30
Rentowność kapitału własnego	−1,15	−2,53	0,38
Rentowność majątku	−0,84	−1,70	0,24

cd. tab. 4

1	2	3	4
Wskaźniki sprawności działania:			
Wskaźnik wykorzystania środków trwałych	140,4	151,6	150,4
Wskaźnik wykorzystania majątku	84,1	87,4	82,6
Wskaźnik zaangażowania majątku obrotowego	46,8	47,1	53,6
Wydajność pracy [przychody w tys. zł/1 zatrudnionego]	56,0	63,6	72,4
Wskaźniki wypłacalności i zadłużenia:			
Wskaźnik obciążenia majątku zobowiązaniami	25,7	29,4	30,1
Wskaźnik zobowiązania do kapitału własnego	35,4	43,8	47,0
Wskaźnik pokrycia majątku kapitałem własnym	72,6	67,2	64,1
Wskaźnik zadłużenia długoterminowego	4,5	5,7	2,6

Źródło: Badania własne.

Czynniki różnicujące efektywność przedsiębiorstw hodowli roślin ogrodnich

Przeprowadzona analiza finansowa potwierdziła niekorzystne zmiany w spółkach, jakie zachodziły w latach 1997–1999. Badana grupa przedsiębiorstw wykazywała duże zróżnicowanie w zakresie wyników i sytuacji ekonomicznej. W celu znalezienia przyczyn tego zróżnicowania zastosowano porównanie cech różnicujących 25% najlepszych oraz 25% najgorszych przedsiębiorstw wybranych metodą grupowania według tzw. kwartyli. Kryterium podziału przedsiębiorstw na podgrupy była rentowność majątku. Do przeprowadzenia porównań przyjęto po 3 spółki o najwyższej i najniższej w danym roku rentowności majątku. Graniczne wielkości w wyodrębnionych podgrupach w poszczególnych latach oraz wybrane cechy przedstawiają dane w tabeli 5.

W kolejnych latach dla przedsiębiorstw o najgorszej rentowności majątku następowało zmniejszenie tego wskaźnika z poziomu 1,4% do –11,1%. Natomiast dla przedsiębiorstw najlepszych oprócz roku 1998 występował wzrost rentowności majątku do 13,1%.

W 1997 roku przedsiębiorstwa hodowli roślin ogrodnich przeciętnie nie różniły się zbyt istotnie w wyodrębnionych podgrupach. Obie grupy charakteryzowały się podobną powierzchnią użytków rolnych, wartością majątku oraz technicznym uzbrojeniem ziemi i pracy. W następnych latach wyższą rentownością reprezentowały przedsiębiorstwa o mniejszej powierzchni, ale o większej wartości majątku oraz większym zatrudnieniu.

Tabela 5

Cechy charakterystyczne dla wyodrębnionych grup przedsiębiorstw najlepszych i najgorszych pod względem rentowności majątku (przeciętnie na 1 spółkę)

Wyszczególnienie	25% najlepszych			25% najgorszych		
	1997	1998	1999	1997	1998	1999
Rentowność majątku w %	> 6,7	> 2,5	> 13,1	< 1,4	< 1,1	< -11,1
Powierzchnia UR w ha	517	375	371	514	796	936
Liczba zatrudnionych	82	191	183	116	87	77
Zatrudnienie na 100 ha UR	17	53	52	24,2	11,0	8,7
Wartość majątku w mln zł	4191	8146	9465	7036	7176	5664
Wartość majątku na 1 ha UR	8,7	23,0	27,0	14,6	9,5	6,4
Wartość majątku na 1 zatrudn.	50,9	42,6	51,6	60,5	82,5	73,6
Nawożenie w kg NPK/ha UR	–	399,3	419,5	–	232,8	231,8
Obsada zwierząt w SD/ ha UR	24	10	12	17	22	25

Źródło: Badania własne.

Udział majątku trwałego i obrotowego w aktywach był zróżnicowany w przedsiębiorstwach o wysokiej i niskiej rentowności (tab. 6). przedsiębiorstwach najlepszych udział majątku trwałego był zdecydowanie wyższy i wynosił w badanym okresie 67,8%. W majątku trwałym w badanej grupie dominował rzeczowy majątek trwały (ponad 95%). W przedsiębiorstwach najgorszych udział majątku trwałego w analizowanym okresie zmniejszył się i osiągnął w ostatnim roku poziom poniżej 50%.

Tabela 6

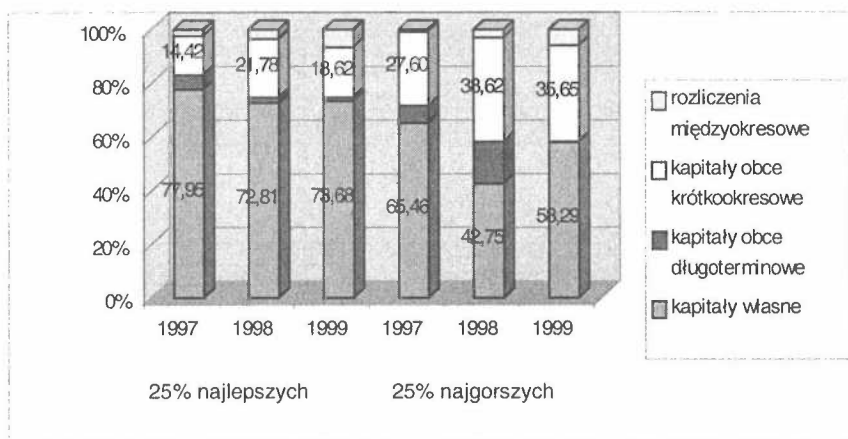
Struktura majątku w grupach przedsiębiorstw roślin ogrodniczych najlepszych i najgorszych pod względem rentowności majątku

Wyszczególnienie	25% najlepszych			25% najgorszych		
	1997	1998	1999	1997	1998	1999
Próg rentowności majątku	pow. 6,7	pow. 2,5	pow. 13	do 1,4	do 1,1	do -11,1
Majątek trwały	67,8	67,8	67,8	54,2	47,2	48,8
– wartości niemāt. i prawne	4,8	2,2	1,5	1,3	1,3	1,6
– rzeczowy majątek trwały	62,7	65,4	65,9	52,0	44,1	47,0
– finansowy majątek trwały	0,4	0,2	0,2	0,2	0,1	0,3
– należności długoterminowe	0,0	0,0	0,1	0,8	1,7	0,0
Majątek obrotowy	28,2	29,8	29,9	45,7	52,8	51,1
– zapasy	13,7	16,7	15,8	36,2	37,6	42,2
– należności	13,9	11,2	11,8	8,4	14,4	5,8
– środki pieniężne	0,6	1,9	2,2	1,1	0,9	3,1
Rozliczenia międzyokresowe	4,0	2,4	2,3	0,1	0,0	0,1

Źródło: Obliczenia własne.

Udział majątku obrotowego w przedsiębiorstwach najlepszych wynosił w latach 1997–1999 poniżej 30%. Natomiast w przedsiębiorstwach najgorszych udział majątku obrotowego w analizowanym okresie zwiększał się i osiągnął w 1999 r. poziom powyżej 51%. Przy czym w tej grupie we wszystkich latach można zauważyć bardzo wysoki udział zapasów (powyżej 80% majątku obrotowego).

Strukturę pasywów w grupach przedsiębiorstw przedstawia rysunek 1. Przedsiębiorstwa o wyższej rentowności charakteryzowały się wyższym udziałem kapitałów własnych w strukturze pasywów. Udział ten w badanym okresie kształtował się na poziomie ponad 70%. W przedsiębiorstwach o niskiej rentowności udział kapitałów własnych jest znacznie niższy i kształtuje się w granicach 50% ogółu pasywów. W obu grupach przedsiębiorstw w kapitałach obcych przeważają kapitały krótkookresowe.



Rysunek 1

Struktura pasywów w grupach przedsiębiorstw hodowli roślin ogrodniczych pod względem rentowności majątku

Źródło: Badania własne.

Analizując strukturę przychodów w obu grupach można zauważyć, że przychody ze sprzedaży rosną w grupie przedsiębiorstw o wysokiej rentowności, a maleją w grupie drugiej. Pozostałe przychody zwiększają się w grupie o niskiej rentowności i są spowodowane głównie zwiększającą wyprzedażą majątku trwałego (jest to widoczne w obu grupach) oraz utrzymującymi się na wysokim poziomie dotacjami w ciągu całego okresu badań (tab. 7).

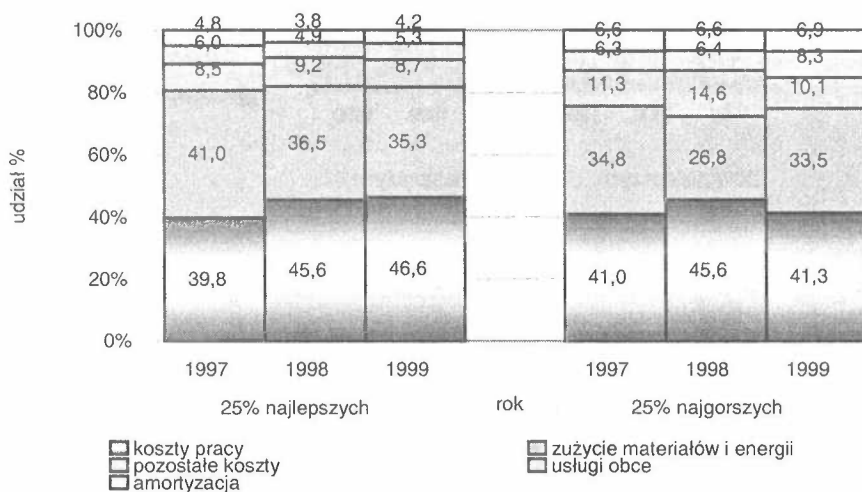
W strukturze rodzajowej kosztów niezależnie do grupy przedsiębiorstw dominowały koszty pracy, koszty materiałów i energii oraz koszty usług obcych (rys. 2). W latach 1997–1999 w grupie przedsiębiorstw o wysokiej rentowności koszty pracy zwiększyły się do poziomu ok. 46%. W obu grupach przedsiębiorstw w analizowanym okresie zmniejszały się udziały kosztów materiałów i energii, przy czym w grupie o wyższej rentowności zmniejszenie to było większe.

Tabela 7

Struktura przychodów w grupach przedsiębiorstw hodowli roślin ogrodniczych najlepszych i najgorszych [w %]

Wyszczególnienie	25% najlepszych			25% najgorszych		
	1997	1998	1999	1997	1998	1999
Przychody ze sprzedaży	88,5	92,3	94,0	89,8	86,4	82,6
– przychody ze sprzedaży produktów	62,3	61,8	62,1	60,7	49,7	62,5
– przychody ze sprzedaży towarów i materiałów	26,0	27,6	28,8	27,5	41,1	21,9
Pozostałe przychody operacyjne	11,1	7,2	5,8	10,1	13,0	17,2
– przychody ze sprzedaży składników majątku trwałego	0,1	2,3	1,9	0,5	2,1	2,1
– dotacje	6,5	2,9	2,3	8,9	9,0	9,1
Przychody finansowe	0,4	0,6	0,2	0,2	0,6	0,2
Przychody ogółem	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Źródło: Badania własne.

**Rysunek 2**

Struktura rodzajowa kosztów w grupach przedsiębiorstw hodowli roślin ogrodniczych o wysokiej i niskiej rentowności w latach 1997–1999

Źródło: Badania własne.

Wybrane wskaźniki z analizy bilansu i rachunku wyników dla przedsiębiorstw o wysokiej i niskiej rentowności przedstawia tabela 8.

Kształtowanie się wskaźników płynności w obu grupach świadczy o ich sytuacji finansowej. Wysoki udział kapitałów obcych, zwłaszcza krótkookre-

sowych, powoduje coraz niższy poziom tych wskaźników w grupie o niskiej rentowności. Szczególnie jest to widoczne przy wskaźniku płynności szybkim, który w badanym okresie w tej grupie obniżył się do 0,25. Przedsiębiorstwa o niższej rentowności majątku były również bardziej zadłużone.

Tabela 8

Wybrane wskaźniki analizy wskaźnikowej bilansu i rachunku wyników

Wyszczególnienie	25% najgorszych			25% najlepszych		
	1997	1998	1999	1997	1998	1999
Wskaźniki ekonomiczne:						
Wynik finansowy netto	433,1	529,4	454,4	-1 235,2	-1 400,1	-730,4
Zadłużenie ogółem	830,4	1 936,5	1 880,0	2 484,5	4 030,6	2 031,2
Wskaźniki płynności finansowej:						
Wskaźnik bieżący	1,95	1,37	1,60	1,66	1,37	1,43
Wskaźnik szybki	1,00	0,60	0,75	0,34	0,39	0,25
Wskaźniki zyskowności:						
Zyskowność sprzedaży	10,15	5,00	3,94	-20,39	-27,27	-22,08
Zyskowność kapitału własnego	13,26	8,93	6,52	-26,07	-44,78	-22,12
Zyskowność majątku	10,33	6,50	4,80	-16,92	-18,90	-12,89
Wskaźniki sprawności działania:						
Wykorzystania środków trwałych	150,2	191,6	179,5	153,1	146,9	119,6
Wykorzystania majątku	101,8	129,9	121,7	83,0	69,3	58,4
Wskaźniki wypłacalności i zadłużenia:						
Obciążenia majątku zobowiązaniami	19,8	23,8	19,9	34,0	54,4	35,9
Zobowiązania do kapitału własnego	25,4	32,6	27,0	52,4	128,9	61,5
Pokrycia majątku kapitałem własnym	78,0	72,8	73,7	64,9	42,2	58,3
Zadłużenia długoterminowego	5,4	2,0	1,2	6,4	15,8	0,2

Źródło: Badania własne.

Przedsiębiorstwa o wysokiej rentowności majątku charakteryzują się wysoką rentownością sprzedaży oraz kapitału własnego. Również w tych przedsiębiorstwach jest większe wykorzystanie środków trwałych oraz prawie dwukrotnie większe wykorzystanie majątku ogółem.

Wnioski końcowe

1. Przedsiębiorstwa hodowli roślin ogrodniczych odgrywają znaczącą rolę w polskiej hodowli roślin ogrodniczych. W 1999 r. ich własnością było ponad 65% odmian roślin warzywnych znajdujących się w Rejestrze Odmian. Przeprowadzona analiza ekonomiczno-finansowa dla lat 1997–1999 potwierdziła duże zróżnicowanie w zakresie sytuacji ekonomiczno-finansowej badanych przedsiębiorstw.
2. W przedsiębiorstwach hodowli roślin ogrodniczych w analizowanych latach w aktywach nastąpiło zmniejszanie się majątku trwałego na rzecz majątku obrotowego. W pasywach natomiast obserwuje się zmniejszanie udziału kapitału własnego oraz wzrost kapitału obcego, w którym przeważają zobowiązania krótkookresowe.
3. Wyniki finansowe w spółkach nie były korzystne, ponieważ w 1997 r. i 1998 r. występowały znaczne straty, a jedynie w 1999 r. zanotowano niewielki zysk. W analizowanym okresie następował większy wzrost kosztów niż przychodów. W strukturze przychodów tych przedsiębiorstw przeważały przychody ze sprzedaży, a zwłaszcza przychody ze sprzedaży towarów i materiałów. W strukturze kosztów rodzajowych wzrasta udział kosztów pracy, natomiast zmniejsza się udział kosztów materiałów i energii. Pomimo złej sytuacji w badanych przedsiębiorstwach można obserwować zjawiska pozytywne: wzrost wykorzystania środków trwałych i obrotowych oraz wzrost wydajności pracy.
4. W wyodrębnionych ze względu na rentowność majątku grupach występuje znaczne zróżnicowanie wyników ekonomiczno-finansowych. Przedsiębiorstwa o wyższej rentowności majątku posiadają przeważnie mniejszą powierzchnię użytków rolnych, ale za to dysponują większym majątkiem ogółem oraz charakteryzują się wyższym zatrudnieniem. W przedsiębiorstwach tych w porównaniu z przedsiębiorstwami o niższej rentowności majątku jest zdecydowanie wyższy udział w aktywach środków trwałych, natomiast w pasywach kapitałów własnych. Przedsiębiorstwa te również charakteryzowały się większą rentownością sprzedaży i osiągały lepsze wyniki zarówno z działalności operacyjnej, jak i gospodarczej.

Literatura

- BEDNARSKI L.: Analiza finansowa w przedsiębiorstwie. PWE, Warszawa 1994.
- SIERPIŃSKA M., JACHNA T.: Ocena przedsiębiorstwa według standardów światowych. PWN, Warszawa 1999.
- WAŚNIEWSKI T.: Analiza finansowa przedsiębiorstwa. Fundacja Rozwoju Rachunkowości, Warszawa 1993.

The Economic and Financial Analysis of Horticultural Breeding Companies in the Years 1997–1999

Abstract

The paper presents the economic and financial analysis of horticultural breeding companies own by the Agency for State Agricultural Property. These firms are of great importance in the development of biological progress, because they own 65% of Polish vegetable sub-species listed in Official Sub-species Register.

In the research period, the situation of these companies was very difficult, but internally different. In spite of this standing, it was possible to observe positive occurrences, such as for example: better use of fixed and circulating assets, increasing work efficiency and improvement of the profitability. The companies recording high profitability of assets were characterised by better profitability of sales compared to companies recording low profitability of assets. Additionally, in consequence of that the first reached the better economic results, both in operational and economic activities.

Konkurencyjność gospodarstw rolnych na przykładzie regionu „Czarnych Kujaw” w perspektywie integracji z UE

Terminem „Czarne Kujawy” określa się obszar położony na południu obecnego województwa kujawsko-pomorskiego. Podstawowym kryterium przyrodniczo-glebowym wyróżniającym „Czarne Kujawy” jest położenie na bardzo dobrych, pobagiennych czarnych ziemiach. Doskonałe warunki przyrodniczo-glebowe dla produkcji rolniczej spowodowały szybki rozwój rolniczy tych obszarów, szczególnie w II połowie XIX wieku. Rozwój ten następował także z powodu lokalizowania na „Czarnych Kujawach” pierwszych na ziemiach polskich zakładów cukrowniczych, olejarni i drobnego przetwórstwa rolniczego. W okresie powojennym, obok rozwoju dotychczasowego przetwórstwa, zlokalizowano na tym terenie m.in. Zakłady Tłuszczowe i magazyny PZZ w Kruszwicy, Zakłady Przemysłu Owocowo-Warzywnego w Gniewkowie. Ukształtowana infrastruktura przetwórstwa rolno-spożywczego i warunki naturalne ugruntowały rozwój gospodarstw rolnych na tym terenie, szczególnie w kierunku towarowej produkcji roślinnej (zbóż i strączkowych, rzepaku, buraków cukrowych). Rozwój produkcji zwierzęcej został zdominowany przez chów trzody chlewnej. Transformacja ustrojowa zapoczątkowana w latach 90. spowodowała, że silne ekonomicznie gospodarstwa rolne położone na „Czarnych Kujawach” w zderzeniu z prawami wolnego rynku w mniejszym stopniu niż rolnictwo na obszarach o gorszym potencjale do produkcji rolnej dostosowały się do nowych warunków gospodarowania.

Podstawowym celem przeprowadzonych w latach 1996–1999 wielokierunkowych badań gospodarstw rolniczych na tym terenie było, obok dokładnego poznania organizacji i ekonomiki wybranych typów gospodarstw [1] oraz ich dostosowania do mechanizmów wolnego rynku, określenie ich „konkurencyjności w warunkach stowarzyszenia i przyszłej integracji Polski z Unią Europejską”.

Ze względu na brak możliwości wykonania reprezentatywnych losowych badań gospodarstw rolniczych położonych na „Czarnych Kujawach” do wyboru obiektów badawczych zastosowano metodę doboru celowego. Wnioskowanie oparto na próbie 112 gospodarstw rolnych, reprezentujących charakterystyczne cechy gospodarstw na „Czarnych Kujawach”.

Konkurencyjność przedsiębiorstwa (gospodarstwa) rolniczego jako pojęcie ekonomiczne

Pojęcie konkurencyjności przedsiębiorstw wywodzi się z pojęcia konkurencji. Według *Encyklopedii powszechnej PWN* [2], konkurencja to „powszechne współzawodnictwo między jednostkami gospodarczymi, którego celem jest osiągnięcie jak największych korzyści przy sprzedaży towarów”. Powszechna konkurencja jest podstawową cechą wolnego rynku. Jedną z miar osiągnięcia sukcesu na rynku przez przedsiębiorstwo jest uzyskanie przewagi konkurencyjnej. Przewaga konkurencyjna przedsiębiorstwa, mierzona najczęściej stopniem ugruntowania i popularności marki produktu na rynku i udziału w rynku danego produktu, jest wynikiem stosowania strategii koncentrujących się na: podkreślaniu roli konsumenta jako adresata dóbr i usług, jakości oferowanych produktów i ich neutralności dla środowiska naturalnego, poziomie kosztów produkcji i dostępności produktu po możliwie niskich cenach, wykorzystania efektów wielkości produkcji, kształtowania przyjaznego dla środowiska i dla zatrudnionych w nim pracowników wizerunku przedsiębiorstwa. W praktyce funkcjonowania przedsiębiorstw uzyskanie przewagi konkurencyjnej jest możliwe w wyniku kombinacji kilku wymienionych strategii.

W sektorze rolnym przedstawiony wyżej schemat uzyskiwania przewagi konkurencyjnej na rynku, a więc zachowania konkurencyjności przedsiębiorstwa, jest możliwy tylko w przypadku wielkoobszarowych gospodarstw rolnych, posiadających w swoich strukturach organizacyjnych jednostki przetwórstwa rolno-spożywczego oraz handlu hurtowego i detalicznego. Dominujące znaczenie dla rynku rolnego mają jednak rodzinne gospodarstwa rolne, stąd podstawową, specyficzną cechą rynku rolnego jest znacznie większa niż na innych rynkach branżowych liczba podmiotów decydujących o wielkości podaży poszczególnych produktów, co sprawia, że siła przetargowa poszczególnych gospodarstw jako dostawców produktów i odbiorców środków do produkcji dąży do zera. Gospodarstwa rodzinne, w przeważającej liczbie, nie stykają się także bezpośrednio z konsumentem żywności, stąd na większości rynków rolnych na poziom konkurencyjności producentów rolnych ma istotny wpływ poziom konkurencyjności przetwórstwa rolno-spożywczego. Podlega ono prawom konkurencji na rynku wewnętrznym ze strony innych, krajowych oraz zagranicznych przetwórców, a także konkuruje na rynkach europejskich i światowych.

Drobni producenci rolni w znacznie większym stopniu niż konkurencję na krajowym rynku produktów przetworzonych odczuwają konkurencję producentów rolnych z innych krajów, która jest wynikiem liberalizowania wymiany handlowej towarami rolnymi od początku lat 90. Nie ma ona jednak charakteru „konkurencji doskonałej”, gdyż w swobodnym procesie wymiany handlowej

czynnikami zakłócającymi są wsparcie w eksporcie, kwoty i bariery celne stosowane przez kraje eksportujące i importujące produkty rolno-żywnościowe. Wpływ producentów rolnych na warunki dostępu zagranicznych produktów rolnych na rynek wewnętrzny jest jednak ograniczony.

Z tych względów przedsiębiorstwo (gospodarstwo rolnicze) ma znikomy wpływ na przebieg procesów na rynkach rolno-żywnościowych, co oznacza, że chcąc zachować konkurencyjność swojej produkcji, czyli osiągać korzyści z produkcji i ze sprzedaży, jest zmuszone dostosować się do warunków stawianych przez przetwórców, importerów i konsumentów żywności.

Cechy konkurencyjnych przedsiębiorstw rolniczych

Biorąc pod uwagę wymienione ograniczenia, za przedsiębiorstwo (gospodarstwo) konkurencyjne w perspektywie długookresowej należy uznać takie, które [3]:

1. Osiąga korzyści ze sprzedaży produktów (maksymalizuje różnicę między przychodami a kosztami produkcji), osiągając wynik ekonomiczny pozwalający zachować istniejący potencjał produkcyjny, co oznacza zdolność do inwestowania w powszechnie stosowane, nowoczesne technologie oraz zapewnia właścicielowi gospodarstwa i jego rodzinie minimum środków na utrzymanie gospodarstwa domowego. W warunkach ograniczonego wpływu na poziom cen droga do maksymalizowania wyniku finansowego prowadzi poprzez maksymalizowanie nadwyżki z działalności oraz zwiększanie efektywności produkcji.
2. Jest zdolne dostosować jakość produktów do wymagań przetwórców i konsumentów w czasie nie dłuższym niż inne konkurencyjne gospodarstwa i jest zdolne do nawiązania trwałych więzów współpracy z odbiorcami produktów (konsumentami bądź przetwórcami żywności).
3. Zatrudnia i daje utrzymanie takiej liczbie osób, która wynika z rzeczywistych rozmiarów produkcji przy zastosowaniu optymalnej technologii produkcji. Zachowuje równowagę (ekonomiczne optimum) między rozmiarami produkcji a wartością majątku trwałego.
4. Wykorzystuje rolniczą przestrzeń produkcyjną w sposób gwarantujący zachowanie jakości środowiska rolniczego.

Wspólna Polityka Rolna (WPR) a konkurencyjność rolnictwa w Unii Europejskiej

Wspólna polityka rolna UE rozumiana jako „system wzajemnie się uzupełniających mechanizmów i narzędzi, których stosowanie ma zapewnić stabilność podaży i wysoką jakość oraz bezpieczeństwo sanitarne i weterynaryjne

podstawowych artykułów rolnych, zachowanie satysfakcjonującego poziomu dochodów z produkcji rolnej oraz tworzyć warunki to zrównoważonego rozwoju obszarów wiejskich”, ulega obecnie istotnym przeobrażeniom. Podstawowe elementy ewolucji WPR zgodne z duchem zapisów zawartych w Agendzie 2000 [4] to:

- odejście od wspomagania produkcji do wspomagania dochodów;
- przygotowanie branży rolno-spożywczej do silniejszej konkurencji na rynkach międzynarodowych w aspekcie liberalizacji handlu zgodnie z ustaleniami Rundy Urugwajskiej GATT.
- ekstensyfikacja organizacji produkcji poprzez ugorowanie i premiowanie za zmniejszanie obsady zwierząt;
- redukcja nakładów przemysłowych środków produkcji w celu poprawy jakości środowiska rolniczego;
- zachowanie dochodów ludności rolniczej i zatrzymanie wyludnienia obszarów wiejskich;
- ochrona środowiska rolniczego i wielofunkcyjny rozwój obszarów wiejskich.

Konieczność ewolucji WPR wynika z faktu, że jej podstawowe założenia powstały w odmiennych uwarunkowaniach społeczno-gospodarczych i nie podlegając fundamentalnym reformom systemowym i instytucjonalnym stały się dla krajów członkowskich UE podstawową przeszkodą w liberalizacji handlu i uelastycznieniu budżetu Wspólnoty.

Konkurencyjność produktów rolnych wytwarzanych w UE jest wynikiem silnego wsparcia sektora przez konsumentów i budżet UE oraz budżety krajów członkowskich. Wsparcie to ma charakter kompleksowy, rozpoczynając się na etapie zachęt do modernizacji (utrzymania nowoczesności) technologii, poprzez dopłaty do cen nakładów, powszechne doradztwo aż do wspomagania organizacji rolniczych i eksportu. Każda istotna liberalizacja handlu artykułami rolnymi stawia pod znakiem zapytania możliwość funkcjonowania europejskiego modelu gospodarstwa rolniczego. Należy jednak podkreślić, że konieczność znacznego wsparcia dla rolnictwa krajów UE jest wynikiem konsekwentnego realizowania celów WPR, w tym m.in. zachowania parytetu dochodów w warunkach wyraźnego wzrostu zamożności krajów UE. Należy także zauważyć, że w wielu sektorach efektywność nakładów osiąganych przez rolników w UE należy do najwyższych na świecie. Jedynie gospodarstwa osiągające wysoką efektywność nakładów i stale powiększające wielkość produkcji przetrwały zmiany we WPR w okresie ostatnich 20 lat. Wybrane wskaźniki sytuacji makroekonomicznej sektora gospodarstw rolnych w UE przedstawiono w tabeli 1. Z danych przedstawionych w tabeli 1 wynika, że rolnictwo krajów UE wytwarza nadwyżkę produkcyjną, która przy wsparciu subsydiów eksportowych generuje nadwyżkę w bilansie handlowym produktami rolno-spożywczymi.

Konieczność stosowania subsydiów eksportowych wynika z faktu, że ceny produktów na rynku wewnętrznym UE, z wyjątkiem nieprzetworzonych produktów pochodzenia roślinnego (pszenica, rzepak), są wyższe od cen światowych na poziomie hurtu.

Utrzymanie niskich cen na rynku wewnętrznym na zboża i rzepak jest możliwe w wyniku stosowania dopłat bezpośrednich w wysokości od 40–60% wartości nadwyżki standardowej. Globalny udział dopłat i subwencji dla sektora rolnego wynosi około 26% osiąganego przez rolników UE dochodu rolniczego.

Utrzymanie „wysokiego” standardu życia rolników z krajów UE jest możliwe w wyniku silnego wsparcia i ochrony unijnych producentów żywności (PSE na poziomie 49%, 114,5 mld USD) oraz dzięki wysokim cenom płaconym przez krajowych konsumentów żywności (CSE na poziomie 36%, 65 mld USD).

Analiza wartości wskaźnika DRC wskazuje natomiast, że unijni producenci zbóż i roślin oleistych oraz częściowo wieprzowiny i wołowiny są konkurencyjni w relacji do producentów światowych. Do produktów niekonkurencyjnych zalicza się natomiast buraki cukrowe (cukier) oraz mleko (SMP).

Tabela 1

Wybrane dane o makroekonomicznej sytuacji sektora rolnego w UE w latach 1997–1999

Wskaźnik/miernik	1997	1998	1999
Nadwyżka produkcyjna (%):			
– pszenica	6	13	11
– wieprzowina	7	14	23
– mleko	3	7	4
Relacja cen rynkowych do cen światowych na poziomie hurtu (%):			
– pszenica	96		93
– cukier	432		496
– mleko (SMP)	365		402
– wołowina	195		156
Udział dopłat bezpośrednich w nadwyżce standardowej (%):			
– pszenica			46
– rzepak			53
– strączkowe			61
– wołowina			21
Udział subwencji w dochodzie rolniczym (%)	26,1	27,3	26,8
PSE (producer support estimates):			
– w %			49
– w mld USD			114,5

cd. tabeli 1

CSE (consumer support estimates):			
– w %			–36
– w mld \$			–65
DRC (domestic resources cost):			
– pszenica	0,75		1,05
– buraki cukrowe	5,08		5,16
– mleko	2,05		2,94
– wołowina	1,42		2,53

Źródło: obliczenia własne na podstawie FADN, biuletynów DG VI, OECD oraz Strategiczne opcje dla polskiego sektora agrobiznesu w świetle analiz ekonomicznych. SGGW 2000.

Stosując zaproponowane kryteria uznania gospodarstwa rolniczego za konkurencyjne, należy uznać gospodarstwa w krajach Unii Europejskiej za konkurencyjne, przy czym należy wyraźnie podkreślić, że jest to efektem dobrze zaprojektowanej i konsekwentnie realizowanej Wspólnej Polityki Rolnej.

Pozycja konkurencyjna gospodarstw rolnych w regionie „Czarnych Kujaw” w kontekście integracji z UE

Przedstawione poniżej wyniki zostały opracowane na podstawie danych empirycznych zebranych w latach 1996–1999. Zostaną one omówione ze szczególnym uwzględnieniem różnych typów gospodarstw rolnych.

Głównie z powodu niepewności i ryzyka w produkcji, odczytywanego przez producentów rolnych jako brak gwarancji minimalnego poziomu cen na podstawowe produkty rolne, i zmniejszenia popytu na rynkach lokalnych rolnicy w analizowanym okresie nie osiągnęli maksymalnej nadwyżki z działalności. Poziom nakładów stosowanych przede wszystkim w produkcji roślinnej towarowej oraz produkcji mleka był niższy od optymalnego w sytuacji znanej relacji cen nakład-produkt. Szczególnie niski poziom nakładów zaobserwowano w gospodarstwach wielostronnych, o powierzchni do 15 ha i położonych na najlepszych glebach. Na tym tle szczególnie korzystnie prezentują się gospodarstwa trzodowe oraz z mieszaną produkcją roślinną o dużej powierzchni i w mniejszym stopniu gospodarstwa mleczne, które należy zaliczyć do intensywnych i bardziej efektywnych. Zarządzanie produkcją poniżej optimum ekonomicznego oraz systematycznie obniżający się poziom cen realnych spowodowały, że łączny dochód rolniczy netto całej populacji gospodarstw w analizowanym okresie był ujemny, przy czym składała się na niego w 100% strata

gospodarstw wielostronnych. W całej przebadanej populacji gospodarstw wyspecjalizowanych zanotowano dodatni dochód rolniczy netto, przy czym najwyższy poziom dochodu osiągnęły gospodarstwa z mieszaną produkcją roślinną, niższy mleczne, a najniższy trzodowe.

Wysokość osiąganego dochodu decydowała o możliwościach modernizacyjnych i rozwojowych gospodarstw. Wartość inwestycji (zakup ziemi, maszyn i urządzeń oraz stada podstawowego) była największa w gospodarstwach z mieszaną produkcją roślinną i mlecznych, przewyższając wartość skalkulowanych rat amortyzacyjnych. W gospodarstwach roślinnych wydatki inwestycyjne były koncentrowane na zakupie ziemi, a w mlecznych na powiększeniu stada i modernizacji urządzeń do pozyskiwania i przechowywania mleka. Gospodarstwa te także zwiększały udział gruntów dzierżawionych w ogólnej powierzchni UR. W gospodarstwach trzodowych występował głównie wzrost wielkości produkcji prowadzący do wykorzystania możliwości produkcyjnych, natomiast w gospodarstwach mieszanych nie zanotowano żadnych zakupów inwestycyjnych poza zakupem ziemi. W gospodarstwach tych następowało także zmniejszenie udziału gruntów dzierżawionych bez względu na ich powierzchnię. W gospodarstwach wielostronnych osiągających dodatni dochód rolniczy zaobserwowano niechęć do rozpoczęcia procesu specjalizacji, także z wykorzystaniem dobrze ocenianych przez rolników kredytów preferencyjnych.

Osiągane dochody, według większości rolników, nie zapewniały także minimum środków na utrzymanie gospodarstwa domowego, przy czym ze szczególną obawą obserwowany był wzrost kosztów kształcenia dzieci w szkołach średnich i wyższych.

Przedstawione wyniki wskazują na znikome możliwości dostosowania gospodarstw wielostronnych do wymogów i standardów UE. Możliwości takie posiadają gospodarstwa mleczne, ale w regionie tym brak jest dobrych warunków do rozwoju tego typu gospodarstw. Gospodarstwa trzodowe, jako grupa najczęściej występujących gospodarstw wyspecjalizowanych, ze względu na niski poziom cen i wysoki poziom kosztów bezpośrednich osiąga dochody, które do dalszego rozwoju wymagają udziału zewnętrznych źródeł finansowania. W regionie nie stwierdzono występowania gospodarstw wyspecjalizowanych w opasie młodego bydła rzeźnego.

Z powodu ograniczonego zakresu zebranych danych utrudniona jest ocena jakości wytwarzanych produktów. Z danych statystycznych o charakterze ilościowym wynika, że region „Czarnych Kujaw” wytwarza nadwyżki takich produktów, jak: zboża, rzepak, buraki cukrowe (cukier), mięso wieprzowe. Produktem niedoborowym jest mleko.

Zgodnie z aktualnymi tendencjami, jakość należy oceniać nie tylko przez pryzmat ściśle zdefiniowanej fizykochemicznej, biologicznej i sanitarnej jakości produktów, ale także „jakości” procesu zarządzania. Kierując się tym podejściem należy podkreślić, że zdecydowanej poprawie ulega jakość produktów

po pochodzenia zwierzęcego, w tym szczególnie wytwarzanych w gospodarstwach wyspecjalizowanych. Zarówno jakość stosowanych technologii (poziom genetyczny stad, żywienie), jak i jakość produkowanego mleka i mięsa spełnia rygorystyczne normy UE. Podobnie ocenić należy jakość produktów roślinnych towarowych wytwarzanych w gospodarstwach wyspecjalizowanych w mieszanej produkcji roślinnej. Największy postęp wystąpił w produkcji buraka cukrowego (także w gospodarstwach wielostronnych), dobrą jakością cechują się rzepak i zboża konsumpcyjne.

Zdecydowanie niższe parametry produktów oraz jakość stosowanych technologii stwierdzono w gospodarstwach wielostronnych. Jakość produktów jest tym niższa, im niższy jest udział produkcji towarowej danego produktu w produkcji końcowej tego produktu w gospodarstwie.

Należy także zauważyć, że tak jak w przypadku rozwarstwienia dochodowego gospodarstw, tak w przypadku dostosowania jakości produktów do obowiązujących wymagań następuje silna polaryzacja gospodarstw, szczególnie w tych dziedzinach, które dla poprawy jakości wymagają nie tylko zwiększenia nakładów (kosztów bezpośrednich), ale także kosztownych inwestycji. Poprawa jakości następuje dzięki czytelnemu systemowi premiowania za jakość oraz współpracy przetwórstwa rolno-spożywczego z rolnikami. Odbudowaniu i stabilizacji uległy także więzy kooperacyjne między przetwórstwem a rolnikami, choć przypadków niedotrzymywania warunków zawartych umów i ich zrywania bez uprzedzenia jest ciągle wiele zarówno ze strony rolników, jak i przetwórców.

Najistotniejszą przeszkodą w intensyfikacji procesów dostosowawczych do warunków istniejących w UE, a w wyniku tego pełnej konkurencyjności gospodarstw regionu będzie powiększająca się nadwyżka zasobów pracy. Specyficzną cechą osób tworzących jawne i ukryte bezrobocie w rolnictwie, w odróżnieniu od bezrobocia w środowiskach miejskich, jest znacznie gorszy i stale pogarszający się poziom wykształcenia. Dlatego nawet w warunkach wyraźnej poprawy sytuacji na rynku pracy bezrobocie to zacznie się obniżać w ostatniej kolejności. Nadwyżka zasobów pracy w badanych gospodarstwach wynosiła od 0,4 jednostki pełnosprawnej w gospodarstwach z mieszaną produkcją roślinną do 1,2 w gospodarstwach wielostronnych, co pokrywa się z osiąganymi negatywnymi wynikami ekonomicznymi. Dlatego nawet wyraźna poprawa dochodów z gospodarstw rolnych, mogąca wynikać z poprawy opłacalności i stabilności popytu na produkty rolne, może zostać „skonsumowana” na poprawę bardzo niskiego poziomu życia, szczególnie w sytuacji możliwego wzrostu kosztów utrzymania. Poprawa sytuacji dochodowej rodzin rolniczych, przy braku alternatywy zatrudnienia poza sektorem gospodarstw rolnych, może doprowadzić do zahamowania przemian strukturalnych.

Obecny potencjał produkcyjny gospodarstw, poza zmianami w powierzchni gospodarstw i dzierżawie gruntów, został ukształtowany w okresie przed 1990 rokiem. W szczególności nie uległa zmianie liczba stanowisk w budynkach inwentarskich. Mimo szybszego tempa zużycia nieznacznym wahaniom podlegała liczba ciągników i maszyn rolniczych. Spadek popytu i poziomu produkcji oraz częste zmiany struktury produkcji pogorszyły relacje między wartością produkcji a wartością posiadanego majątku. Poza tym, w budownictwie rolniczym, szczególnie w konstrukcji budynków dla bydła mlecznego i magazynów, nastąpiły istotne zmiany. Z tych powodów gospodarstwa rolnicze funkcjonują w warunkach dużego obciążenia kosztów produkcji kosztami utrzymania niepracującego majątku, a w perspektywie wzrostu produkcji staną przed dodatkowymi kosztami adaptacji bądź gruntownej przebudowy, co zwiększy łączne koszty ich dostosowania do wymogów UE i zmniejszy możliwości ich konkurowania na rynku w krótkim okresie.

Niezbędnym dopełnieniem warunków, jakim musi odpowiadać konkurencyjne, unijne gospodarstwo jest gwarancja, że będzie ono wykorzystywać rolniczą przestrzeń produkcyjną w sposób gwarantujący zachowanie jego jakości. Dotyczy to szczególnie prawidłowego stosowania przemysłowych środków produkcji, jakości genetycznej zwierząt oraz warunków przechowywania i sposobu zagospodarowania nawozów organicznych. Wyniki badań wskazują, że podstawową przeszkodą w stosowaniu przyjaznych środowisku praktyk rolniczych jest świadomość ekologiczna rolników, np. w gospodarstwach wyspecjalizowanych w produkcji zwierzęcej stwierdzono dobre warunki do gromadzenia i przechowywania nawozów organicznych, natomiast sposoby stosowania tych nawozów, w szczególności gnojówki i gnojowicy, były nieprawidłowe.

Wnioski

1. Konkurencyjność gospodarstw rolnych w krajach UE wynika ze skutecznego realizowania doskonale zaprojektowanej Wspólnej Polityki Rolnej (WPR), która zakłada silne wsparcie sektora z budżetu UE.
2. Region „Czarnych Kujaw” posiada bardzo dobrze rozwiniętą infrastrukturę rynkową: sieć cukrowni, duże magazyny zbożowe, zakłady tłuszczowe, młyny, sprzyjającą rozwojowi towarowej produkcji roślinnej oraz mięsa wieprzowego i drobiu. W sektorach tych jest regionem nadwyżkowym, a jakość wytwarzanych produktów jest zgodna ze standardami UE.
3. Ocena międzynarodowej konkurencyjności nieprzetworzonych produktów rolnych (wskaźnik DRC) wytwarzanych w regionie na tle wytwarzanych w UE wskazuje na podobny poziom konkurencyjności dla poszczególnych nieprzetworzonych produktów rolnych.

4. Struktura produkcji roślinnej, ze względu na wysoki udział działalności, do których w ramach WPR przysługują dopłaty bezpośrednie jest korzystna z punktu widzenia przyszłej integracji. Z tego punktu widzenia niekorzystna jest struktura produkcji zwierzęcej.
5. W warunkach stabilizowania podstawowych rynków rolnych istnieją duże możliwości zwiększenia intensywności produkcji w celu maksymalizowania nadwyżki bezpośredniej z działalności i zwiększenia dochodu z gospodarstwa. Intensyfikacja jest także konieczna ze względu na to, że w regionie istnieje niewielka podaż ziemi, która może służyć powiększaniu silniejszych ekonomicznie gospodarstw.
6. Ze względu na pogarszającą się pozycję konkurencyjną gospodarstw (spadek dochodów i inwestycji oraz zmniejszenie zainteresowania specjalizacją produkcji, zwiększające się obciążenie ukrytym bezrobociem i niewykorzystanym majątkiem) sytuacja gospodarstw rolnych w regionie będzie tym lepsza, im szybciej nastąpi integracja Polski z UE.
7. Stopień dostosowania gospodarstw do mechanizmów obowiązujących w UE jest silnie powiązany ze stopniem specjalizacji gospodarstw. Za dobrze dostosowane należy uznać gospodarstwa wyspecjalizowane w mieszanej produkcji roślinnej oraz trzodowe, w mniejszym stopniu mleczne, ze względu na niewielką skalę produkcji i lokalny zasięg (tylko w rejonach gleb słabszych).

Literatura

- [1] STRASZEWSKI S., 1997: Próba określenia typu gospodarstwa rolniczego na podstawie struktury sumy nadwyżek standardowych. Zagadnienia Ekonomiki Rolnej 7/97. IERiGŻ.
- [2] Praca zbiorowa, 1993: Encyklopedia powszechna PWN.
- [3] STRASZEWSKI S., 1999, 2000. Prezentacje na seminariach doktoranckich – materiały nie publikowane.
- [4] Komisja Europejska. Agenda 2000 – Bruksela 1996.
- [5] MAJEWSKI E., DALTON G., 2000. Praca zbiorowa: Strategiczne opcje dla polskiego sektora agrobiznesu w świetle analiz ekonomicznych. SGGW – Centrum Naukowo-Wdrożeniowe.

Competitiveness of Farms in the Face of Integration with the European Union on the Sample of "Black Kujawy" Region

Abstract

Competitiveness of farms in the European Union has resulted from the implementation of the CAP measures.

Analysis of some competitiveness indicators shows that in the "Black Kujawy" region, the competitive commodities are cereals and oilseed, while the animal products and sugar beet are not competitive. Proposed criteria for recognising farm as competitive, according to the "European agriculture model", are fulfilled by farms with mixed plant production, pig and dairy farms, while the mixed farms cannot reach those requirements. From the point of further increasing competitiveness of farms in the region under consideration, the most favourable will be quick integration with the EU with full implementation of the CAP measures.

Potrzeby edukacyjne i kwalifikacje zawodowe kadr kierowniczych spółdzielni w okresie transformacji systemowej w Polsce

Wstęp

Postęp techniczny, ekonomiczny i społeczny spowodowany szybkim rozwojem nauki i techniki oraz przemianami o charakterze społeczno-gospodarczym stawia przed każdym pracującym wymóg bezustannego podnoszenia kwalifikacji zawodowych. W dzisiejszych czasach osiągnięcie wysokich kwalifikacji zawodowych oraz ukończenie renomowanej uczelni nie zamyka okresu edukacji. Obecnie każdy absolwent wkrótce po uzyskaniu dyplomu musi przystąpić do modernizacji posiadanej wiedzy i nabywania nowych umiejętności, a czasem nawet do zmiany zawodu. Wymaganiom stawianym przez stale zmieniającą się rzeczywistość można sprostać jedynie przez ciągłe i systematyczne wzbogacanie wiedzy, kwalifikacji zawodowych oraz doskonalenie własnej osobowości. W stosunku do ludzi piastujących stanowiska kierownicze stosowane są znacznie ostrzejsze kryteria odnośnie uzupełniania wiedzy i podnoszenia kwalifikacji. W okresie transformacji systemowej wiedza i umiejętności zawodowe kierowników muszą bezpośrednio nadążać za szybko zmieniającymi się potrzebami praktyki społeczno-gospodarczej. Wymagają one zatem częstego uzupełniania i aktualizacji.

Poziom profesjonalizmu kadr zarządzających, oprócz nowoczesnej technologii, prawidłowej gospodarki finansami oraz dobrze zorganizowanego marketingu, stanowi jedną z najbardziej istotnych przesłanek oceny pozycji strategicznej przedsiębiorstwa i wnioskowania na temat możliwości jego rozwoju. Dlatego też bardzo często w prowadzonych badaniach podejmowane są próby określenia zarówno wymogów programowych, jak i bieżących potrzeb edukacyjnych osób pełniących funkcje kierownicze w przedsiębiorstwach.

Metodyka badań

Trzy z tematów badawczych¹ zrealizowanych w latach 1995–1998 w Katedrze Spółdzielczości Kolegium Zarządzania i Finansów SGH w Warszawie dotyczyły szeroko pojętych potrzeb edukacyjnych aktualnie pełniących swoje obowiązki zawodowe kadr kierowniczych spółdzielni funkcjonujących w miastach oraz na terenach wiejskich, których zakres działania dotyczył sektora rolno-spożywczego.

Celem prowadzonych badań ankietowych było określenie poziomu przygotowania spółdzielczych kadr kierowniczych do zarządzania spółdzielniami w okresie szybko zachodzących w Polsce przemian społeczno-gospodarczych oraz umiejętności uzupełniania własnej wiedzy w tym zakresie.

Badaniami objęto prezesów, wiceprezesów i głównych księgowych w rolniczych spółdzielniach produkcyjnych, bankach spółdzielczych oraz w „Społem” PSS.

W 1995 roku spośród 240 ankiet przekazanych kadrom kierowniczym spółdzielni otrzymano 68 wypełnionych formularzy (28,33%), w 1996 roku na 350 egzemplarzy respondenci zwrócili 144 ankiety (41,14%), a w roku 1998 na 462 formularze przekazane uczestnikom sondażu otrzymano jedynie 66 prawidłowo wypełnionych ankiet (14,29%). Łącznie w okresie prowadzenia badań empirycznych spośród 1052 ankiet przekazanych kadrom kierowniczym wymienionych rodzajów spółdzielni otrzymano 278 wypełnionych egzemplarzy, co łącznie dało wskaźnik zwrotów na poziomie 26,43%.

Na każde z przedstawionych pytań badawczych zawartych w formularzu ankiety (oprócz przypadków wielowariantowego wyboru uwidocznionych w opisach przedstawionych w dalszej części artykułu tabel) respondenci mogli wybrać jedną z zaproponowanych odpowiedzi lub podjąć próbę udzielenia innej odpowiedzi nie wyszczególnionej w formularzu ankiety.

Ze względu na stwierdzone niewielkie zróżnicowanie rozkładów odpowiedzi na pytania zawarte w formularzach ankiet wypełnionych przez kadry kierownicze wymienionych rodzajów spółdzielni zrezygnowano z możliwości osobnego przedstawienia wyników sondażu i zaprezentowano je w postaci zbiorczej.

¹ Kadry kierownicze w spółdzielniach w okresie transformacji ustrojowej w Polsce. Opracowanie zbiorowe pod redakcją S. Dyki, KZiF, SGH, Warszawa, 1995; Kształcenie kadr kierowniczych w spółdzielniach. Opracowanie zbiorowe pod redakcją S. Dyki, KZiF, SGH, Warszawa, 1996; Przemiany w kwalifikacjach kadr kierowniczych w spółdzielniach w okresie przebudowy społeczno-gospodarczej. Opracowanie zbiorowe pod redakcją S. Dyki, KZiF, SGH, Warszawa, 1998.

Na podstawie dostępnej literatury podjęto także próbę zaprezentowania tej problematyki w odniesieniu do kadr kierowniczych nie tylko spółdzielni, ale także i podmiotów gospodarczych reprezentujących inne statusy organizacyjne i własnościowe.

Samokształcenie kadr kierowniczych spółdzielni

Z wyników sondażu opinii respondentów ze „Społem” PSS, banków spółdzielczych oraz rolniczych spółdzielni produkcyjnych, jak również i z praktyki funkcjonowania wielu takich spółdzielni jednoznacznie wynika, że zarówno ich wiedza, jak i kwalifikacje zawodowe są nieadekwatne do współczesnych wymagań w tym zakresie. Wydaje się, że można wskazać kilka przyczyn zaistnienia takiego stanu rzeczy:

Pierwszą, najbardziej istotną z nich jest niespotykane dotychczas tempo przeobrażeń ekonomiczno-społecznych, którego naturalną konsekwencją okazała się utrata znaczenia, wcześniej uznawanych za przydatne, umiejętności zarządzania spółdzielnią.

Ważne znaczenie odegrał także długi okres, który upłynął od momentu ukończenia przez większość ankietowanych ostatniego etapu edukacji w ich życiu (czyli szkoły średniej, pomaturalnej, studiów wyższych czy też studiów podyplomowych), będący w każdych warunkach bezpośrednią przyczyną dezaktualizacji nabytej w trakcie nauki lub studiów wiedzy i kwalifikacji.

Kolejną, godną podkreślenia przyczyną okazało się, niestety, tradycyjnie już niewielkie znaczenie przykładane w spółdzielniach do ustawicznego doskonalenia ich kadr kierowniczych, co szczególnie w okresie przemian ustrojowych w istotny sposób utrudniło eliminowanie pojawiających się braków w wiedzy oraz w kwalifikacjach zawodowych.

W tej sytuacji w pierwszej kolejności postanowiono sprawdzić, czy kadry kierownicze spółdzielni są w stanie realizować proces samokształcenia (tab. 1).

Tabela 1

Opinie kadr kierowniczych spółdzielni na temat posiadania przez siebie nawyku samokształcenia (w % odpowiedzi)

Lp.	Wyszczególnienie	Badania w latach		
		1995	1996	1998
1	Tak – posiadam nawyk samokształcenia	78	81	98
2	Nie – nie posiadam nawyku samokształcenia	12	10	0
3	Inna odpowiedź	0	1	0
4	Brak odpowiedzi	10	8	2
5	Razem	100	100	100

Źródło: Kadry kierownicze ..., op. cit., Kształcenie kadr kierowniczych ..., op. cit., Przemiany w kwalifikacjach ..., op. cit.

Otrzymane w wyniku sondażu opinii na ten temat informacje mogły służyć do wniosku, że respondenci wykazują wysoką skuteczność w podtrzymywaniu własnej zdolności do wykonywania obowiązków kierowniczych na powierzonych im stanowiskach. W celu poddania tej tezy weryfikacji ankietowanym zadano pytanie mające na celu ujawnienie zarówno liczby źródeł wykorzystywanych w tym celu, jak i częstotliwości pozyskiwania z nich wiedzy (dane dotyczące tych zagadnień przedstawiono w tabelach 2 i 3).

Tabela 2

Opinie kadr kierowniczych spółdzielni dotyczące liczby tytułów gazet lub czasopism fachowych wykorzystywanych przez nich regularnie (w % odpowiedzi)

Lp.	Wyszczególnienie	Badania w latach		
		1995	1996	1998
1	1 tytuł	16	8	15
2	2 tytuły	15	16	27
3	Więcej niż 2 tytuły	51	63	53
4	Brak odpowiedzi	18	13	5
5	Razem	100	100	100

Źródło: Kadry kierownicze ..., op. cit., Kształcenie kadr kierowniczych ..., op. cit., Przemiany w kwalifikacjach ..., op. cit.

Tabela 3

Opinie kadr kierowniczych spółdzielni dotyczące częstotliwości wykorzystywania przez siebie prasy i czasopism niezbędnych do wykonywania zawodu (w % odpowiedzi)

Lp.	Wyszczególnienie	Badania w latach		
		1995	1996	1998
1	Codziennie	51	60	79
2	Dwa razy w tygodniu	9	8	14
3	Raz na tydzień	12	11	0
4	Raz na dwa tygodnie	0	2	3
5	Raz na miesiąc	9	6	2
6	Inna odpowiedź	18	10	2
7	Brak odpowiedzi	1	3	0
8	Razem	100	100	100

Źródło: Kadry kierownicze ..., op. cit., Kształcenie kadr kierowniczych ..., op. cit., Przemiany w kwalifikacjach ..., op. cit.

W publikacjach dotyczących zarządzania różnymi przedsiębiorstwami w okresie transformacji w Polsce często prezentowane są opinie, że kadra menedżerska nie wykazuje osobistej aktywności edukacyjnej i nie może pod tym

względem stanowić dobrego przykładu dla swoich podwładnych², ponieważ polscy kierownicy nie wykształcili w sobie jeszcze nawyku stałego inwestowania w siebie³. Co więcej, kadra kierownicza wykazuje niską świadomość potrzeby dalszego samokształcenia, prezentując zadowolenie z posiadanej wiedzy menedżerskiej. „W konsekwencji nakłady czasowe i finansowe przeznaczone na doskonalenie zawodowe są niewielkie”⁴. Dopiero do niedawna zaznacza się pewna poprawa w tym zakresie, polegająca na wzroście znaczenia wykształcenia i wiedzy menedżerskiej w świadomości osób zajmujących stanowiska kierownicze w gospodarce. Jednak mimo że polskim kierownikom przeszkadza brak wiedzy i umiejętności, „top menedżment” mało się szkoli. „Wskaźnik skłonności do doskonalenia się jest niski. Menedżerowie szkołą się incydentalnie, zasłaniając się brakiem czasu i – co może budzić zdziwienie u postronnego obserwatora – brakiem pieniędzy”⁵.

We współczesnej rzeczywistości menedżerowie zarządzający wszystkimi podmiotami gospodarczymi coraz częściej stawiani będą przed koniecznością rozwiązywania nowych problemów w coraz trudniejszych warunkach. Dlatego też coraz większego znaczenia nabiera ciągłe doskonalenie kwalifikacji oraz uzupełnianie i modernizowanie posiadanej wiedzy. „Integralną częścią wykształcenia jest nawyk akumulowania, który powoduje, że podstawy zdobyte w czasie nauki są ciągle aktualizowane i utrwalane”⁶.

Nawyk ten może być praktycznie realizowany między innymi przez systematyczną lekturę czasopism fachowych oraz prasy codziennej, dostarczających wielu przydatnych w pracy kierowniczej informacji. Niestety wyniki prowadzonych sondaży wskazują, że brakom w przygotowaniu menedżerskim polskich kierowników towarzyszy także „niska świadomość konieczności dalszego doskonalenia”⁷. Dowodem tego może brak powszechnego przekonania o konieczności dalszego korzystania z literatury fachowej. „Wprost żenujące, a nawet przerażające jest czytelnictwo czasopism i książek z zakresu organizacji i zarzą-

² Por. B. Wawrzyniak: *Odnawianie kapitału, czyli o edukacji polskich menedżerów. Sondaż menedżerski dla „Rzeczpospolitej”*. *Rzeczpospolita* nr 83 z 6–8 kwietnia 1997 roku, s. 14.

³ Por. Z. Kozakiewicz: *Naukowo i praktycznie. Prawo i Gospodarka* nr 16 z 20 stycznia 1998 roku, s. 10.

⁴ W. Frąckowiak, J. Żak: *Wiedza przychodzi wraz z awansem*. *Rzeczpospolita* nr 207 z 5 września 1997, s. 22.

⁵ D. Teresiński: *Kowboje w umiarkowanym klimacie*. Rozmowa z prof. Bogdanem Wawrzyniakiem, prezesem Polskiej Fundacji Promocji Kadr, przewodniczącym Rady Programowej Konferencji „Raport o zarządzaniu”. *Przegląd Organizacji* nr 7–8 z 1996 roku, s. 3.

⁶ M. Strużycki: *Kupiec-przedsiębiorca w „treningu rynkowym”*. *Handel Wewnętrzny* nr 5 z 1991 roku, s. 9.

⁷ W. Frąckowiak, J. Żak: *Wiedza przychodzi wraz ..., op. cit.*

dzania, zaledwie 8% kierowników cokolwiek czyta. Kierownicy i specjaliści wprawdzie uczą się w codziennej praktyce, ale jest to nauka uczenia się metodą prób i błędów, na które nie stać społeczeństwa”⁸. Natomiast aż 14% uczestników innych badań nie było w stanie wskazać jakiegokolwiek tytułu prasowego, „którego przydatność uznaliby w realizacji czynności kierowniczych”⁹.

Przedstawione opinie i dane świadczą o tym, że nie tylko kadra kierownicza spółdzielczości nie wykorzystuje możliwości, jakie stwarza im lektura książek, czasopism fachowych oraz prasy codziennej, przynajmniej częściowo poświęconej problematyce gospodarczej.

Kwalifikacje i doskonalenia zawodowe kadr kierowniczych spółdzielni

Po uzyskaniu obrazu sytuacji w zakresie praktycznej realizacji procesu samokształcenia przez ankietowanych poddano także kontroli niektóre kwalifikacje zawodowe powszechnie wymagane od sprawujących swoje funkcje kadr kierowniczych.

Wyniki badań w tym zakresie zawierają tabele 4 i 5.

Tabela 4

Samooceńa poziomu znajomości języków obcych wśród kadr kierowniczych spółdzielni (w % odpowiedzi)

Lp.	Wyszczególnienie	Badania w latach								
		1995			1996			1998		
		biegła	średnia	słaba	biegła	średnia	słaba	biegła	średnia	słaba
1	Język rosyjski	4	44	40	4	47	39	9	48	36
2	Język angielski	0	3	22	0	3	23	2	11	30
3	Język niemiecki	1	12	28	1	12	31	2	11	32
4	Język francuski	0	4	7	0	5	8	2	2	6
5	Inna odpowiedź	1	0	0	1	0	0	0	0	2
6	Brak odpowiedzi	0	0	0	4	4	4	2	2	2

Źródło: Kadry kierownicze ..., op. cit., Kształcenie kadr kierowniczych ..., op. cit., Przemiany w kwalifikacjach ..., op. cit.

⁸ H. Bieniok: Jakość kadr kierowniczych, czyli „z próżnego i Salomon nie należy”, Przegląd Organizacji nr 3 z 1992 roku, s. 3.

⁹ E. Barlik: Co czyta menedżer. Rzeczpospolita nr 195 z 22 sierpnia 1997 roku.

Tabela 5

Samoocena poziomu umiejętności posługiwania się komputerem PC przez kadry kierownicze spółdzielni (w % odpowiedzi)

Lp.	Wyszczególnienie	Badania w latach		
		1995	1996	1998
1	Niedostatecznie	31	43	45
2	Dostatecznie	38	33	32
3	Dobrze	24	17	18
4	Bardzo dobrze	3	2	2
5	Brak odpowiedzi	4	5	3
6	Razem	100	100	100

Źródło: Kadry kierownicze ..., op. cit., Kształcenie kadr kierowniczych ..., op. cit., Przemiany w kwalifikacjach ..., op. cit.

Z odpowiedzi udzielonych przez ankietowanych wynika, że praktycznie każdy z nich stwierdził, iż wykształcił w sobie nawyk samokształcenia, a w okresie badawczym zdecydowanie zwiększyła się zarówno liczba wykorzystywanych przez nich źródeł pozyskiwania wiedzy, jak i częstotliwość ich wykorzystywania. Jednak z danych otrzymanych od respondentów wynika jednoznacznie, że prawie żaden z nich nie opanował biegle choćby jednego języka obcego, a niewielki ich odsetek potrafił posługiwać się językami obcymi na poziomie średnim. Żaden z powszechnie używanych języków obcych nie był opanowany przez kadry kierownicze spółdzielni (poza językiem rosyjskim) nawet na poziomie średnim lub słabym. Taka sytuacja może w przyszłości utrudnić nawiązywanie kontaktów z ewentualnymi partnerami zagranicznymi oraz czerpanie korzyści ze współpracy międzynarodowej.

Z otrzymanych od respondentów informacji wynika jednoznacznie, że ani wykształcenie uzyskane w trakcie nauki lub studiów, ani nawet deklarowana zdolność do samokształcenia nie są w stanie zapewnić osobom na stanowiskach kierowniczych w spółdzielniach kwalifikacji niezbędnych do zarządzania tymi podmiotami w warunkach przemian gospodarczych. A zatem, żeby sprostać rosnącym wymaganiom i zaspokoić pojawiający się stale głód wiedzy, znacząca część osób poddanych badaniom dostrzegała pilną potrzebę uczestniczenia w kursach szkoleniowych umożliwiających modernizowanie wiedzy i podnoszenie kwalifikacji zawodowych. Opinie ankietowanych dotyczące zarówno liczby odbytych kursów, jak i pożądanej na przyszłość częstotliwości szkoleń i form ich prowadzenia przedstawiono w tabelach 6, 7 i 8.

Tabela 6

Opinie kadr kierowniczych spółdzielni na temat pożądanej częstotliwości przeprowadzania kursów szkolenia i doskonalenia (w % odpowiedzi)

Lp.	Wyszczególnienie	Badania w latach		
		1995	1996	1998
1	Szkolenia uważam za niepotrzebne	0	0	2
2	Raz na kilka lat	0	2	8
3	Raz na rok	12	18	30
4	Dwa razy w roku	25	28	18
5	Częściej niż dwa razy w roku	32	24	20
6	Inna odpowiedź	29	26	18
7	Brak odpowiedzi	2	2	4
8	Razem	100	100	100

Źródło: Kadry kierownicze ..., op. cit., Kształcenie kadr kierowniczych ..., op. cit., Przemiany w kwalifikacjach ..., op. cit.

Tabela 7

Opinie kadr kierowniczych spółdzielni na temat najlepszych, ich zdaniem, form kształcenia i doskonalenia menedżerów oraz kandydatów na menedżerów w zakresie zarządzania spółdzielczymi podmiotami gospodarczymi (Wybór co najwyżej pięciu z przedstawionych wariantów – w % odpowiedzi)

Lp.	Wyszczególnienie	Badania w latach		
		1995	1996	1998
1	Kształcenie i doskonalenie w tym zakresie jest niepotrzebne	0	1	6
2	Studia dzienne dla młodych ludzi przejawiających zainteresowanie tą tematyką	68	68	65
3	Studia zaoczne dla osób nie posiadających wyższego wykształcenia	63	61	65
4	Studia podyplomowe dla osób z wyższym wykształceniem	50	63	77
5	Kilkumiesięczne kursy doskonalenia zawodowego	44	40	36
6	Kilkutygodniowe kursy doskonalenia zawodowego	35	29	38
7	Kilkudniowe kursy doskonalenia zawodowego	19	31	30
8	Samokształcenie	32	43	52
9	Inna odpowiedź	3	2	6
10	Brak odpowiedzi	3	2	2

Źródło: Kadry kierownicze ..., op. cit., Kształcenie kadr kierowniczych ..., op. cit., Przemiany w kwalifikacjach ..., op. cit.

Tabela 8

Liczba szkoleń odbytych przez kadry kierownicze spółdzielni w okresie transformacji ustrojowej, czyli w latach 1990–1998 (w % odpowiedzi)

Lp.	Wyszczególnienie	Badania w latach		
		1995	1996	1998
1	1 szkolenie	22	15	8
2	2 szkolenia	28	23	26
3	3 szkolenia lub jeszcze większa liczba szkoleń	34	41	53
4	Brak uczestnictwa w szkoleniach	1	4	11
5	Brak odpowiedzi	15	17	2
6	Razem	100	100	100

Źródło: Kadry kierownicze ..., op. cit., Kształcenie kadr kierowniczych ..., op. cit., Przemiany w kwalifikacjach ..., op. cit.

Warto zwrócić uwagę na fakty, które potwierdzają tezę, że szkolenie kadr kierowniczych nie stanowi mocnej strony polskich przedsiębiorstw. W przeprowadzonych na zlecenie „Rzeczypospolitej” badaniach ponad połowa respondentów stwierdziła, że przedsiębiorstwa, w których są zatrudnieni nie przeznaczają żadnych lub najwyżej symboliczne fundusze na szkolenia kadr kierowniczych, uznając najwyraźniej, „że rozwój kierowników jest ich własną sprawą – nie zaś przedsiębiorstwa”¹⁰. Prawdopodobnie ta dotyczy szczególnie małych firm prywatnych oraz spółdzielczych, a wyjątkami od tej reguły są duże przedsiębiorstwa państwowe i sprywatyzowane spółki parterowe NFI.

Niezaspokojoną potrzebę w zakresie rozwijania wiedzy i umiejętności wykazują przede wszystkim kierownicy, którzy nie są z przedsiębiorstwem związani kapitałowo¹¹.

W latach 1995–1996 25% ankietowanej kadry kierowniczej nie uczestniczyło w jakimkolwiek szkoleniu, a w roku 1997 udział takich osób zwiększył się do 29%. Natomiast wyniki badań z 1993 roku wskazują, że 82% menedżerów nie brało udziału w takich szkoleniach. „Odsetek ten wynoszący blisko 97% wydaje się wręcz szokujący w odniesieniu do menedżerów zarządzających firmami handlowo-usługowymi”¹², do których zaliczają się również „Społem” PSS.

Jednak podejście do problematyki szkolenia zawodowego uległo pewnym przemianom. Na pytanie, czy zdobycie kwalifikacji poprzez udział w szkoleniu

¹⁰ B. Wawrzyniak: Odnawianie kapitału ..., op. cit.

¹¹ Por. J. Szaban: Motywacje i satysfakcje. Rzeczpospolita nr 83 z 6–8 kwietnia 1997 roku, s. 14.

¹² W. Frąckowiak, J. Żak: Wiedza przychodzi wraz ..., op. cit.

menedżerskim stanowi jeden z warunków awansu, zaprzeczyło w 1994 roku 74% zapytanych, a w roku 1997 tylko 39% z nich udzieliło takiej odpowiedzi¹³.

W 1997 roku brak udziału w jakimkolwiek szkoleniu w ciągu ostatnich dwóch lat potwierdziło 28% szefów spółdzielni, 35% z nich w tym czasie uczestniczyło w jednym lub dwóch przedsięwzięciach edukacyjnych, tylko co piąty brał udział w trzech lub czterech, a potwierdzenie udziału w większej liczbie szkoleń zgłosiło jedynie 17% zapytanych¹⁴.

Pomimo że inwestowanie w rozwój wiedzy i kwalifikacji kadr menedżerskich powszechnie uznawane jest za bardzo opłacalne, a doświadczenia zachodnie wskazują, że menedżerowie na doskonalenie zawodowe w ciągu roku powinni przeznaczać od dwóch do czterech tygodni, w polskich przedsiębiorstwach nie nastał jeszcze czas na inwestowanie w siebie¹⁵. Wyniki badań z 1997 roku wskazują, że w ciągu roku 29% ankietowanych kierowników nie poświęciło ani jednego dnia na szkolenie, 26% z nich na ten cel przeznaczyło nie więcej niż 10 dni, 24% z nich od 11 do 20 dni, 12% respondentów doskonalilo wiedzę i umiejętności od 21 do 30 dni, a tylko 9% z nich – ponad 30 dni¹⁶.

Z sondaży prowadzonych przez Pracownię Badań Społecznych wśród polskich menedżerów zarządzających podmiotami gospodarczymi o zróżnicowanych statusach prawnych wynika, że „największą popularnością wśród kadry menedżerskiej cieszą się krótkie, najczęściej jedno- lub kilkudniowe seminaria specjalistyczne. W ciągu roku brało w nich udział 48 proc. uczestników badania”¹⁷ (tabela 9).

Z przedstawionych danych wynika, że kadra kierownicza zarówno spółdzielni, jak i innych podmiotów gospodarczych preferowała krótkie formy edukacyjne, co najprawdopodobniej uwarunkowane było licznymi obowiązkami zawodowymi. Placówkami, które prowadziły szkolenia w tym zakresie były: prywatne szkoły biznesu i marketingu, wydziały zarządzania uczelni państwowych oraz zachodnie szkoły administracji gospodarczej lub zarządzania, oferujące krótkie kursy¹⁸.

¹³ Jw.

¹⁴ B. Wawrzyniak: Odnawianie kapitału ..., op. cit.

¹⁵ Z. Kozakiewicz: Naukowo i praktycznie ..., op. cit.

¹⁶ W. Frąckowiak, J. Żak: Wiedza przychodzi wraz ..., op. cit.

¹⁷ Jw.

¹⁸ Por. K. Doktor: Młode lwy: Zmierzch kierowników czy rewolucja menedżerów? *Personele* nr 6 z 1995 roku, s. 12–13.

Tabela 9

Formy kształcenia zawodowego wybierane przez polskich menedżerów (w %)

Lp.	Formy kształcenia	Badania w latach			
		1994/95 ogółem	1994/95 spół- dzielnie	1995/96 ogółem	1997 ogółem
1	Studium podyplomowe z zarządzania lub z dziedziny pokrewnej	14	3	14	11
2	Studia zaoczne, magisterskie, licencjackie, doktoranckie, MBA	—	—	—	4
3	Konferencje i seminaria naukowe	40	29	40	34
4	Krótkie seminaria doskonalące w dziedzinie zarządzania	49	50	49	39
5	Kursy kończące się państwowymi zaświadczeniami, dyplomami	18	18	18	16
6	Jednodniowe seminaria informacyjne, specjalistyczne	50	46	50	48
7	Kursy językowe	12	11	12	14
8	Praktyki i staże zagranicze	5	5	5	8

Źródło: W. Frąckowiak, J. Żak: Wiedza przychodzi wraz ..., op. cit. B. Wawrzyniak: Odnawianie kapitału ..., op. cit.

Potrzeby edukacyjne kadr kierowniczych spółdzielni

Aby w możliwie jak najkrótszym czasie doprowadzić do znaczącej poprawy w zakresie przygotowania zawodowego do pełnienia funkcji kierowniczych, w ostatniej części badań podjęto próbę określenia hierarchii ważności potrzeb edukacyjnych kadr kierowniczych spółdzielni. Ponadto, do badanych ankietowo zwrócono się także z prośbą, aby korzystając z własnej wiedzy i doświadczenia zawodowego dokonali wyboru przedmiotów, które wedle ich oceny powinny znaleźć się w programach kształcenia i doskonalenia kadr kierowniczych dla spółdzielni zarządzanych zarówno w tradycyjny, kolegialny sposób, jak i dla spółdzielni o zarządzie menedżerskim (tab. 10).

Podsumowując otrzymane wyniki, według badanych ankietowo przedstawicieli kadr kierowniczych spółdzielni, w obecnych realiach gospodarczych istnieje potrzeba wykładania osobom na stanowiskach kierowniczych w spółdzielniach (lub kandydatom na te stanowiska) przede wszystkim takich przedmiotów jak: marketing, organizacja i zarządzanie, ekonomia, rachunkowość menedżerska, problematyka podatkowa, analizy finansowe, zarządzanie finansami, negocjacje i komunikowanie się w biznesie, prawo gospodarcze i etyka menedżera. Na ogół także respondenci, w podobny sposób określali swoje aktualne potrzeby w zakresie szkoleń, wskazując przedmioty, których znajomość pragnęliby poszerzyć lub pogłębić z uwagi na ich przydatność w pracy zawodowej.

Tabela 10

Opinie kadr kierowniczych na temat przedmiotów, których znajomość respondenci z uwagi na ich przydatność w pracy zawodowej pragnęliby poszerzyć lub pogłębić oraz tych przedmiotów, które powinny się znaleźć zdaniem respondentów w programach kształcenia i doskonalenia zawodowego kadr kierowniczych spółdzielni o kolegiальnym oraz o menedżerskim systemie zarządzania (Wybór co najwyżej 10 z przedstawionych wariantów odpowiedzi – w % odpowiedzi)

Lp.	Wyszczególnienie	Badania w latach						
		1995		1996		1998		
		przedmioty istotne dla		przedmioty istotne dla		przedmioty istotne dla		
		respon- dentów	kadr kie- rowni- czych spółdzielni	respon- dentów	kadr kie- rowni- czych spółdzielni	respon- dentów	kadr kie- rowniczych spółdzielni zarządza- nych kole- gialnie	kadr kie- rowniczych spółdzielni zarządza- nych me- nedżersko
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1	Ekonomia	62	78	59	77	30	64	64
2	Ekonomiki szczegółowe	28	32	27	26	26	30	26
3	Organizacja i zarządzanie	63	84	63	83	53	74	68
4	Rachunkowość menedżerska	54	56	53	53	55	33	59
5	Problematyka podatkowa	76	71	64	63	55	62	52
6	Marketing	49	60	58	67	70	67	79
7	Analizy finansowe	56	62	58	65	58	61	61
8	Zarządzanie personelem	19	26	28	38	41	55	42
9	Zarządzanie finansami	65	66	63	63	53	61	56
10	Zarządzanie jakością	1	3	6	7	18	15	5
11	Prawo gospodarcze	41	53	38	49	42	47	50
12	Negocjacje i komunikowanie się w biznesie	28	38	40	41	41	48	52

13	Obsługa komputerów	74	62	63	54	56	38	47
14	Ubezpieczenia	21	12	17	10	18	8	8
15	Bankowość	22	26	35	36	21	15	14
16	Techniki pracy biurowej	24	22	15	17	15	26	14
17	Zagadnienia przekształceń własnościowych	15	18	13	13	25	20	15
18	Zasady prowadzenia małych przedsiębiorstw	10	12	14	15	29	24	18
19	Etyka menedżera	–	–	–	–	20	9	30
20	Zasady oraz tradycje spółdzielcze	–	–	–	–	15	36	21
21	Języki obce	38	37	35	31	61	41	48
22	Inna odpowiedź	1	0	1	1	2	2	2
23	Brak odpowiedzi	1	1	2	2	2	2	2

Źródło: Kadry kierownicze ..., op. cit., Kształcenie kadr kierowniczych ..., op. cit., Przemiany w kwalifikacjach ..., op. cit.

U progu okresu transformacji stwierdzono, że zakres merytoryczny szkoleń polskich kadr menedżerskich powinien dotyczyć co najmniej siedmiu dziedzin wiedzy: polityki pieniężnej, systemu bankowego, rynku pieniężno-kredytowego, międzynarodowego rynku kapitałów pieniężnych, elementów rozwoju biurotyki, informatyki i teleinformatyki w systemach bankowych i finansowo-gospodarczych, systemów ekonomiczno-finansowych rachunkowości przedsiębiorstw w gospodarce rynkowej, wybranych elementów rozwoju robotyki przemysłowej oraz szeroko rozumianego współczesnego marketingu i jego zastosowań¹⁹. Natomiast z sondażu przeprowadzonego przez Instytut Administracji i Zarządzania w Warszawie wynika, że respondenci jako najbardziej przydatne wymienili: finansową politykę przedsiębiorstwa, organizację i zarządzanie, prawne problemy tworzenia nowych form własności, a także finansową politykę otoczenia, marketing, informatykę na potrzeby przedsiębiorstwa, umiejętności przewyciężenia stresów i adaptacji do nowych warunków oraz języki obce²⁰.

Zaskakujące okazały się wyniki badań przeprowadzonych na przełomie lat 1995–1996 na zlecenie „Rzeczpospolitej”. Ankietowani menedżerowie z różnych typów przedsiębiorstw zgłosili jedynie chęć doskonalenia w zakresie języków obcych oraz uregulowań prawnych związanych z Unią Europejską. W znacznie mniejszym stopniu wyrażali zainteresowanie wiedzą dotyczącą: zasad opodatkowania firmy, prowadzenia księgowości, finansowania działalności firmy, kierowania ludźmi, polityki celnej, importu, eksportu, zakładania i funkcjonowania spółek, prywatyzacji firm, marketingu, polityki inwestycyjnej²¹, prezentując tym samym zadowolenie z posiadanej wiedzy menedżerskiej, co rzecz zrozumiała nie sprzyja podnoszeniu własnych kwalifikacji. Fakt eksponowania w sondażu własnych silnych stron przez polskich kierowników podkreślają także inni autorzy²².

Jak wynika z rezultatów zaprezentowanych badań, wśród badaczy nie występuje zgodność na temat dziedzin wiedzy niezbędnych kadrom menedżerskim. Powszechnie podzielana jest natomiast opinia na temat braku umiejętności posługiwania się nowoczesnymi środkami technicznymi oraz komunikowania się w językach obcych przez polskich menedżerów. Na podstawie wyników badań przeprowadzonych w IV kwartale 1989 roku przez Centrum Promocji Kadr Polskiej Fundacji Promocji Kadr stwierdzono, że „grupę młodych mene-

¹⁹ A. Dąbkowski: Edukacja polskiego menedżera. Dydaktyka Szkoły Wyższej nr 3/4 z 1990 roku, s. 105.

²⁰ Por. M. Snopek, J. Szaban: Potrzeby kierowników w zakresie doskonalenia. Wyniki sondażu. Doskonalenie Kadr Kierowniczych nr 2/3 z 1990 roku, s. 43.

²¹ Por. W. Frąckowiak, J. Żak: Wiedza przychodzi wraz ..., op. cit.

²² Por. B. Wawrzyniak: Odnawianie kapitału ..., op. cit.

dżerów cechował – na ogół – niższy stopień znajomości języków obcych niż pozostałych osób po wyższych studiach zatrudnionych w gospodarce narodowej. Czynną znajomość języka rosyjskiego deklarowało 15% młodych kierowników, angielskiego 3,8%, niemieckiego 3,4%, francuskiego 0,7%, a co dziesiąta osoba (9,4%) deklarowała znajomość więcej niż 2 języków obcych”²³. Wyniki badań Pracowni Badań Społecznych z 1993 roku wskazują na niewielką poprawę w tym zakresie. Około 25% uczestników sondażu potwierdziło znajomość języka rosyjskiego, językiem angielskim biegle było w stanie posługiwać się 19% badanych, niemieckim 17%, a francuskim 2%. Ponad trzecia część ankietowanych przyznała, że nie opanowała jakiegokolwiek języka obcego. Podobny stan znajomości języków obcych prezentowała kadra kierownicza spółdzielni (rosyjski 33%, angielski 13%, niemiecki 15%, francuski 2%, brak znajomości języków obcych – 37%)²⁴. Rezultaty badań zrealizowanych przez Centrum Ekspertyz Gospodarczych Fundacji Akademii Ekonomicznej w Poznaniu różnią się od przedstawionych powyżej, aczkolwiek potwierdzają opinie na ten temat. Około 25% ankietowanych uznało, że zna język angielski, 14% potwierdziło znajomość rosyjskiego, a niemieckiego i francuskiego odpowiednio 10% i 3% z nich. Ogromną lukę w zakresie znajomości języków obcych oraz umiejętności obsługi komputerów PC podkreślano także w innych publikacjach²⁵.

Podsumowanie

Wyniki badań wskazują, że nie cała kadra kierownicza spółdzielni przykłada należyte znaczenie do uzupełniania oraz modyfikowania posiadanej wiedzy i kwalifikacji zawodowych, których poziom w wielu przypadkach odbiega znacząco od wymagań stawianych osobom zajmującym takie stanowiska.

W szczególności dotyczy to braku umiejętności posługiwania się nowoczesnymi środkami technicznymi (przede wszystkim komputerami) oraz niskiego poziomu znajomości języków obcych.

²³ Badania te obejmowały dyrektorów do 35 roku życia, ich zastępców oraz kierowników średniego szczebla zarządzania w przedsiębiorstwach. Por. W. Grzelecki, J. Turyna: Nie widać poprawy. Zarządzanie nr 3 z 1990 roku, s. 34–35.

²⁴ P. Aleksandrowicz: Polscy menedżerowie najwyższych szczebli (3). Droga kariery: trudna, otwarta ... i w sektorze prywatnym. Rzeczpospolita nr 173 z 24 lipca 1992 roku, s. V.

²⁵ A. Gestern: Trudna łamigłówka. Firmy edukacyjne wypełniają przede wszystkim te obszary, w których wcześniej nie kształcono. Rzeczpospolita nr 59 z 11 marca 1998 roku, s. I–III. D. Teresiński: Kowboje w umiarkowanym ..., op. cit.

Niepokojący wydaje się fakt, że pomimo deklarowanej zdolności do samokształcenia nie cała kadra kierownicza wykorzystuje możliwości doskonalenia zawodowego, czyli modernizowania posiadanej wiedzy i nabywania nowych kwalifikacji, które stwarza systematyczna (codzienna) lektura prasy i czasopism poświęconych problematyce mającej bliski związek z ich pracą zawodową.

Warto podkreślić, że w spółdzielniach w okresie transformacji systemowej nie przywiązywano znaczenia do problematyki szkolenia i doskonalenia zawodowego kadr kierowniczych odpowiedzialnych za prawidłowe funkcjonowanie przedsiębiorstw spółdzielczych w zmienionych warunkach. Znacząca część tych kadr nie była nawet w stanie określić częstotliwości prowadzenia szkoleń umożliwiających podtrzymanie zdolności do prawidłowego wykonywania obowiązków na powierzonych stanowiskach. Świadczyć to może o braku orientacji w zakresie wymagań stawianych obecnie kadrom menedżerskim, który najprawdopodobniej jest skutkiem wieloletnich zaniedbań w zakresie doskonalenia zawodowego oraz samokształcenia.

Zdezaktualizowana wiedza oraz niski poziom niektórych kwalifikacji już w najbliższej przyszłości mogą stać się przeszkodą w szybkim podejmowaniu istotnych decyzji oraz uniemożliwić porozumiewanie się z ewentualnymi partnerami zagranicznymi i osiąganie korzyści, które w obecnych realiach gospodarczych stwarza możliwość wymiany międzynarodowej.

W tej sytuacji wydaje się, że dla wielu spółdzielni w najbliższej przyszłości jednym z najbardziej istotnych problemów stanie się potrzeba szybkiego, intensywnego przeszkolenia obecnie pełniących swoje obowiązki kadr zarządczych, najlepiej w ramach zorganizowanych szkoleń prowadzonych przez specjalistyczne ośrodki doskonalenia kadr kierowniczych. Weryfikację uzyskanych w ten sposób nowych kwalifikacji umożliwią już w najbliższej przyszłości zaostrzające się warunki konkurencji oraz wzrost wymagań konsumentów wytwarzanych przez spółdzielnie dóbr i usług. Natomiast realizację niezbędnych przedsięwzięć edukacyjnych w tym zakresie powinny ułatwić określone w trakcie przeprowadzonego sondażu preferencje potencjalnych słuchaczy, dotyczące problematyki kursów szkoleniowych, form ich przeprowadzenia, jak również wielu innych, bardziej szczegółowych wymagań i oczekiwań.

Literatura

- ALEKSANDROWICZ P., 1992: Polscy menedżerowie najwyższych szczebli (3) Droga kariery: trudna, otwarta ... i w sektorze prywatnym. Rzeczpospolita nr 173 z 24 lipca.
- BARLIK E., 1997: Co czyta menedżer. Sondaż. Ranking najbardziej cenionych tytułów. Rzeczpospolita nr 195 z 22 sierpnia.
- BIENIOK H., 1992: Jakość kadr kierowniczych, czyli „z próżnego i Salomon nie należy”, Przegląd Organizacji nr 3.

- DĄBKOWSKI A., 1990: Edukacja polskiego menedżera. *Dydaktyka Szkoły Wyższej* nr 3/4.
- DOKTÓR K., 1995: Młode lwy: Zmierzch kierowników czy rewolucja menedżerów? *Personel* nr 6.
- FRĄCKOWIAK W., ŻAK J., 1997: Co trzeci menedżer nigdy nie uczył się zarządzania. Wiedza przychodzi wraz z awansem. *Rzeczpospolita* nr 207 z 5 września.
- GESTERN A., 1998: Trudna łamigłówka. Firmy edukacyjne wypełniają przede wszystkim te obszary, w których wcześniej nie kształcono. *Rzeczpospolita* nr 59 z 11 marca.
- GRZELECKI W., TURYNIA J., 1990: Nie widać poprawy. *Zarządzanie* nr 3.
- KOZAKIEWICZ Z., 1998: Naukowo i praktycznie. *Prawo i Gospodarka* nr 16 z 20 stycznia.
- SNOPEK M., SZABAN J., 1990: Potrzeby kierowników w zakresie doskonalenia. Wyniki sondażu. *Doskonalenie Kadr Kierowniczych* nr 2/3.
- STRUŻYCKI M., 1991: Kupiec-przedsiębiorca w „treningu rynkowym”. *Handel Wewnętrzny* nr 5.
- SZABAN J., 1996: Motywacje i satysfakcje. Sondaż menedżerski „Rzeczpospolitej”. *Rzeczpospolita* nr 83 z 6–8 kwietnia.
- TERESIŃSKI D., 1996: Kowboje w umiarkowanym klimacie. Rozmowa z prof. Bogdanem Wawrzyniakiem, prezesem Polskiej Fundacji Promocji Kadr, przewodniczącym Rady Programowej Konferencji „Raport o zarządzaniu”. *Przegląd Organizacji* nr 7–8.
- WAWRZYNIAK B., 1997: Odnawianie kapitału, czyli o edukacji polskich menedżerów. Sondaż menedżerski dla „Rzeczpospolitej”. *Rzeczpospolita* nr 83 z 6–8 kwietnia.

Education Needs and Professional Qualifications of Management Staff of Co-operatives in the Period of Economic Transformation in Poland

Abstract

Article presents the results of survey carried out among the managerial staff of Polish co-operatives. The survey focused on the managers' professional qualifications and their educational needs. The data collected indicate that as by now the managerial staff are educated to relatively low level. They also lack the qualifications essential for the people in such positions.

Moreover, despite of declared willingness to broaden the scope of specialized knowledge, the management does not take advantage of the available professional literature, mainly periodicals, containing information indispensable while performing the duties. The results indicate also that in the transformation period the need for organising specialist training has been largely neglected.

Educational needs of potential participants' were discussed as defined while conducting the study, with reference to the contents and methods of presentations. The detailed requirements and expectations were also included.

Skutki finansowania przekształceń szkolnictwa ponadgimnazjalnego

Wstęp

Jednym z celów reformy systemu oświaty jest doprowadzenie do podwyższenia poziomu wykształcenia Polaków, tak aby 80% populacji 19-latków legitymowało się wykształceniem średnim maturalnym. Realizacja tego ambitnego przedsięwzięcia powinna odbywać się z zachowaniem zasady wyrównywania szans edukacyjnych młodzieży wywodzącej się z różnych środowisk. Jednym z etapów osiągnięcia tego celu są planowane na rok 2002 zmiany przekształcenia szkolnictwa ponadpodstawowego w ponadgimnazjalne.

Zgodnie z art. 9 ustawy o systemie oświaty¹, szkołami ponadgimnazjalnymi będą:

- trzyletnie licea profilowane, umożliwiające uzyskanie świadectwa dojrzałości po zdaniu egzaminu maturalnego,
- szkoły zawodowe o okresie nauczania nie dłuższym niż 2,5 roku, umożliwiające uzyskanie świadectwa potwierdzającego kwalifikacje zawodowe po zdaniu egzaminu oraz dające możliwość dalszego kształcenia,
- dwuletnie licea uzupełniające, umożliwiające absolwentom szkół zawodowych uzyskanie świadectwa dojrzałości po zdaniu egzaminu maturalnego,
- szkoły policealne o okresie nauczania nie dłuższym niż 2 lata, umożliwiające absolwentom liceów profilowanych oraz liceów uzupełniających uzyskanie świadectwa potwierdzającego kwalifikacje zawodowe po zdaniu egzaminu.

Tak zaplanowany system kształcenia ponadgimnazjalnego wymaga kompleksowych zmian w ramach obecnie obowiązującego systemu placówek kształcenia ponadpodstawowego. Z tymi zmianami nierozzerwalnie wiążą się koszty.

¹ DzU z 1996 r. Nr 67, poz. 329 ze zm.

Rodzaje kosztów

Koszty wdrożenia reformy szkolnictwa ponadgimnazjalnego można podzielić na trzy zasadnicze grupy.

Grupa 1 – Koszty przejścia z obecnego systemu w nowy.

Do kosztów tych zaliczamy:

1. Koszty związane z przeprowadzeniem analiz i symulacji projektowanej sieci szkolnej na podstawie danych dotyczących:

1.1 sytuacji demograficznej

Jeżeli nie zostaną przeprowadzone odpowiednie zmiany w lokalnej sieci szkolnej, to przy niżu demograficznym mogą wzrosnąć koszty prowadzenia szkół w przeliczeniu na ucznia. Wobec tego ważne jest posiadanie danych o liczbie absolwentów gimnazjów przynajmniej do 2008 r. Dane te stanowią podstawę do ustalenia liczby uczniów idących do szkół ponadgimnazjalnych, z uwzględnieniem postulatu, iż 80% populacji uczniów powinno trafić do liceów profilowanych, a 20% do szkół zawodowych. Pozwolą również na zaplanowanie, w jakich etapach dojść do tych proporcji.

1.2 istniejącej sieci szkół i placówek kształcenia ponadpodstawowego publicznego i niepublicznego

Szkoły powinny być zinwentaryzowane pod względem liczby uczniów i oddziałów, liczby pomieszczeń do nauczania, zmianowości. Ważne jest zestawienie kierunków kształcenia, uzyskiwanego poziomu kształcenia, możliwości kształcenia osób niepełnosprawnych. Informacje te umożliwiają podjęcie decyzji, czy zmniejszać obecne ilości uczniów na oddział (bywa w nich po 38 uczniów), czy rezygnować ze zmianowości (często do godz. 18.00 w systemie młodzieżowym). Istotne jest również zinwentaryzowanie internatów i burs pod kątem możliwości zakwaterowania i skali wykorzystania tych placówek. Wiedza powinna być również wzbogacona o informacje o działaniach wspierających pracę szkół, takich jak pomoc psychologiczno-pedagogiczna, doradztwo szkolne i zawodowe.

1.3 bazy praktycznej nauki zawodu

Jest to czynnik decydujący o możliwości rozwoju kształcenia zawodowego. Zgodnie z projektowanymi rozwiązaniami reformy szkolnictwa ponadgimnazjalnego, Centrum Kształcenia Praktycznego (CKP) i Centrum Kształcenia Ustawicznego (CKU)² powinny odgrywać istotną rolę w obszarze kształcenia zawodowego w zakresie zapewnienia jego kompleksowości, jakości i dostosowania do wymagań rynku pracy. Trzeba zatem zinwentaryzować warsztaty szkolne, CKU, CKP, pracownie symulacyjne pod względem wyposażenia tych

² Obecnie w systemie oświaty publicznej funkcjonuje 81 centrów kształcenia praktycznego (w tym 27 w szkolnictwie rolniczym) oraz 106 centrów kształcenia ustawicznego (w tym 46 rolniczych).

placówek do realizacji zajęć praktycznych wynikających z nowych programów szkolnych.

1.4 kadry pedagogicznej

Analiza stanu kadry nauczycielskiej pod kątem specjalności i kwalifikacji oraz stażu pracy pozwoli na określenie poziomu zaspokajania potrzeb edukacyjnych i kierunków rozwoju zawodowego nauczycieli. Brak naboru do klas I w roku szkolnym 2001/2002 może wywołać problem zwolnień ok. 40 tys. nauczycieli z liczby ponad 150 tys. zatrudnionych w LO i zespołach szkół zawodowych.

1.5 innowacji i eksperymentów

Działalność ta wskazuje, w jakim kierunku zmierza samorozwój placówki. Informacje o udziale szkoły w programie pomocowym czy w wymianie zagranicznej uczniów oraz nauczycieli byłyby pomocne przy podjęciu decyzji, co w danej szkole warto upowszechniać.

1.6 aspiracji mieszkańców

Chodzi o dane dotyczące relacji między liczbą miejsc w szkołach a liczbą chętnych do tych szkół, o strukturze naboru do tych szkół pod względem miejsca zamieszkania, płci, liczby i rodzaju organizowanych kursów dla dorosłych. Dane te są niezbędne do analizy relacji między ofertą a oczekiwaniami edukacyjnymi mieszkańców.

1.7 struktury rynku pracy

Analiza rynku pracy na podstawie poziomu zatrudnienia i bezrobocia jest mało przydatna przy projektowaniu sieci placówek. Obecny system edukacyjny jest dopiero wdrażany i wprowadzane zmiany mają efekt odroczony. Ważny jest natomiast stan lokalnej gospodarki i perspektywy jej rozwoju, wiedza o potencjalnych inwestorach, którzy mogą generować powstawanie nowych firm. Konieczna jest koordynacja w tworzeniu szkół zawodowych między pobliskimi powiatami, tak aby młodzież o podobnym profilu kwalifikacyjnym nie musiała konkurować o pracę.

1.8 różnorodności organów prowadzących

Różnorodność organów prowadzących może przynieść tylko korzyści dla ucznia, dać lepsze, efektywniejsze wykorzystanie miejsca, pieniędzy, zaspokoić ambicje i inicjatywy mieszkańców, spowodować, że więcej mieszkańców będzie się czuło gospodarzami, a nie najemcami i klientami. Ustawodawca w projekcie ustawy czyszczącej³ zawarł zapis, zgodnie z którym jednostka samorządu terytorialnego może zlecić osobie prawnej i fizycznej prowadzenie placówki publicznej, której prowadzenie należy do zadań tej jednostki.

2. Koszty wynikające z braku naboru do klas pierwszych szkół ponadpodstawowych w roku szkolnym 2001/2002.

³ Projekt z dnia 23 stycznia 2001 r.

Dla wsparcia samorządów prowadzących te placówki (w większości powiaty) w rozporządzeniu Ministra Edukacji Narodowej⁴ dotyczącym algorytmu podziału części oświatowej subwencji ogólnej na rok 2001 wprowadzono odrębną wagę $P_{15} = 0,15$ dla uczniów szkół zawodowych, co w efekcie powoduje wzrost standardu finansowego w kwocie 2100 zł o dodatkowe 315 zł.

3. Koszty związane z ewentualnymi zwolnieniami nauczycieli.

MEN proponuje przyznanie rekompensat samorządom terytorialnym, szczególnie z terenów objętych strukturalnym bezrobociem (do tej grupy zalicza się ok. 1/3 powiatów).

Ponadto planuje się stworzenie zachęt finansowych dla nauczycieli:

- którzy zdecydowaliby się odejść z zawodu na emeryturę i ewentualnie uzyskać gwarancje pracy w wymiarze pół etatu,
 - umożliwienie kontynuacji aktywności zawodowej nauczycielom przebywającym w stanie nieczynnym poprzez udzielanie im pożyczek na podjęcie działalności gospodarczej (wykluczające równoczesne zatrudnienie w oświacie),
 - uruchomienie – poprzez system grantów edukacyjnych – studiów podyplomowych, umożliwiających nabywanie dodatkowych kwalifikacji do nauczania przedsiębiorczości i technologii informatycznej (kluczowe umiejętności pracowników w erze społeczeństwa informatycznego), pedagoga szkolnego.
4. Koszty związane z przygotowaniem kadry samorządowej, dyrektorów szkół, nauczycieli.

Zadanie to jest realizowane poprzez przygotowanie ok. 500 edukatorów (po minimum jednym z każdego powiatu), kursy i szkolenia organizowane w ramach grantów kuratorskich.

5. Koszty związane z doszkaltaniem i przekwalifikowaniem nauczycieli.

Chodzi o doszkaltanie w zakresie nauczania:

- technologii informatycznej,
- języków obcych,
- przedsiębiorczości,
- korzystania z nowych programów nauczania i podręczników tzw. ścieżek międzyprzedmiotowych.

Kwota ta jest projektowana na poziomie nie mniejszym niż 50 mln zł.

Grupa 2 – Program pomocowy – wsparcie kształcenia w szkolnictwie ponadgimnazjalnym⁵.

Do kosztów tych zaliczamy:

1. Koszty związane ze stworzeniem szerszego systemu wspierania finansowego uczniów, szczególnie uczęszczających do liceów profilowanych.

⁴ DzU z 2000 r. Nr 122, poz. 1330.

⁵ Projekt wstępny Ministerstwa Edukacji Narodowej z dnia 7 listopada 2000 r.

Jest to zadanie ważne ze względu na indywidualną potrzebę sfinansowania dojazdu, zakupu podręczników szkolnych oraz wyżywienia czy też pobytu w bursie lub internacie.

W roku 2000 z kwoty 30 mln zł ufundowano 100 tys. stypendiów. Na rok 2001 zaplanowano na ten cel w budżecie państwa 78 mln zł (w tym stypendia Premiera, m.in. dla uczniów z terenów wiejskich)⁶.

2. Koszty związane z realizacją programu „Internet w każdej szkole ponadgimnazjalnej”.

MEN proponuje kwotę w wysokości ok. 100 mln zł.

3. Koszty związane z doposażeniem Centrów Kształcenia Ustawicznego i Centrów Kształcenia Praktycznego w nowoczesne środki technodydaktyczne.

Jest to ważne zadanie ze względu na fakt przygotowania uczniów w ramach edukacji ustawicznej do kontaktu z najnowszymi technologiami i systemami produkcji. Wstępnie MEN proponuje ok. 30–50 mln zł na doposażenie wybranych CKU i CKP.

4. Koszty związane z zakupem programów i podręczników oraz doposażenie bibliotek pedagogicznych.

5. Koszty związane z finansowaniem kursów (projektów), które uczniom szkół ponadgimnazjalnych umożliwią zdobywanie konkretnych kwalifikacji zawodowych już w szkole średniej.

Grupa 3 – Ustalenie systemu finansowania podstawowych zadań zreformowanego szkolnictwa ponadgimnazjalnego.

Finansowanie szkolnictwa ponadgimnazjalnego w roku 2001 opiera się na części oświatowej subwencji ogólnej wyliczanej według algorytmu na ucznia, co powoduje konieczność dofinansowania ze środków własnych samorządu blisko 30% faktycznie ponoszonych wydatków.

System ten powinien zostać zmieniony w roku 2002 – roku wdrożenia nowego systemu szkolnictwa ponadgimnazjalnego, ale żadne prace z tego zakresu nie zostały jeszcze zainicjowane.

Skutki finansowania przekształceń

Pełne pokrycie kosztów wynikających z wdrożenia systemu kształcenia ponadgimnazjalnego jest zbyt dużym obciążeniem dla jednego tylko źródła finansowania. Dlatego też realne skutki obciążeń finansowych wprowadzania II

⁶ Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 4 sierpnia 1993 r. w sprawie warunków, form, trybu przyznawania i wypłacania oraz wysokości pomocy materialnej dla uczniów. DzU Nr 74, poz. 350 ze zm.

etapu reformy oświatowej dotkną w różnym zakresie trzy szczeble budżetów: państwa, jednostek samorządu terytorialnego (JST) oraz gospodarstw domowych.

Skutki dla budżetu państwa

Przygotowywanie zmian strukturalnych w szkolnictwie ponadpodstawowym przypada na rok, w którym prognozy makroekonomiczne w porównaniu z 2000 r. są mniej optymistyczne, np.: deficyt budżetowy jest zaplanowany na 20,6 mld zł, tj. 2,6% PKB (2,2% w roku 2000), roczny wzrost PKB oscyluje na poziomie 4,5% (4,1%). Nie dziwi więc fakt, że udział wydatków na edukację w PKB w 2001 r. wynosi 3,79% wobec 4,06% w ubiegłym roku, a udział edukacji w wydatkach budżetu państwa spadł o blisko 1%. Budżet państwa musi więc poszukiwać środków pochodzących z zewnętrznych źródeł. Taką formą finansowego wsparcia zwrotnego jest np. pożyczka z Banku Światowego przeznaczona na aktywizację obszarów wiejskich. W ramach tego programu są zarezerwowane środki na realizację komponentu B-2 Edukacja w wysokości 24,67 mln USD. Pieniądze będą przeznaczone na szkolenia nauczycieli i dyrektorów szkół, poprawę wyposażenia szkół, wykorzystanie komputerów w edukacji, modernizację szkół, konsolidację sieci. Kwota będzie rozdysponowana na realizację ww. zadań na obszarze 7 województw: kujawsko-pomorskiego, małopolskiego, podkarpackiego, warmińsko-mazurskiego, zachodniopomorskiego, lubelskiego, świętokrzyskiego⁷. Ze środków tych skorzysta tylko część województw, ale obciążenie spłatą długu dotyczyć będzie dochodów publicznych wypracowanych w skali całego kraju.

Inną formą spożytkowania pieniędzy publicznych byłoby nieodpłatne wyposażenie Fundacji Edukacji Narodowej w 7% akcji skarbu państwa w jednoosobowych spółkach powstałych w wyniku komercjalizacji oraz korzystanie z dochodów skarbu państwa pochodzących z prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych, założonych przez wojewodów (tzw. rezerwa uwłaszczeniowa). Uzyskane w ten sposób pieniądze zostałyby przeznaczone na wyrównywanie szans edukacyjnych dzieci i młodzieży, szczególnie pochodzących z biednych rodzin i zamieszkujących na wsi poprzez przyznawanie i finansowanie stypendiów oraz innej pomocy (np. pokrywanie kosztów zakupu podręczników, udziału w dodatkowych zajęciach, zamieszkiwania w internatach, bursach itp.). W tej chwili nie zapadły jeszcze wiążące decyzje co do budżetowych gwarancji zasilania dochodów fundacji.

⁷ B. Mościcki: Aktywizacja obszarów wiejskich. „Wspólnota” 2001 nr 4, s. 28.

Tak więc część odpowiedzialności finansowej za realizację zapisu art. 70 Konstytucji RP, który gwarantuje powszechny i równy dostęp obywateli do wykształcenia, zostanie przeniesiona na inne podmioty.

Skutki dla budżetu jednostek samorządu terytorialnego

Koszty związane z koniecznością przeprowadzenia symulacji sieci szkół ponadgimnazjalnych muszą mieć pokrycie w środkach własnych samorządów. Mogą one ulec jeszcze podwyższeniu, jeżeli czas na rzetelne wykonanie analiz zostanie bardzo skrócony, a terminy będą wymagalne. Niezbędne jest zatem jak najszybsze opublikowanie prawa wprowadzającego system szkolnictwa ponadgimnazjalnego, aby organy prowadzące miały podstawę prawną do rozpoczęcia procedury tworzenia sieci i uniknęły spiętrzenia prac. Tym bardziej że w projekcie nowelizacji ustawy – Przepisy wprowadzające reformę ustroju szkolnego⁸ rady powiatów po uzgodnieniu z kuratorem oświaty oraz po zasięgnięciu opinii powiatowego urzędu pracy i powiatowej rady zatrudnienia powinny do 31 sierpnia 2001 r. ustalić i ogłosić plan sieci szkół ponadgimnazjalnych. Czasu zostało zatem bardzo niewiele.

Samorządy nie znają do tej pory zasad finansowania zadań oświatowych, jakie będą obowiązywały w 2002 r. – pierwszym roku wdrażania systemu kształcenia ponadgimnazjalnego. Trudno więc przy braku danych na ten temat rozsądnie ustalać strategię rozwoju lokalnego w zakresie edukacji. Wydatki na oświatę stanowią nierzadko blisko 50% wszystkich wydatków budżetowych na poziomie lokalnym i dlatego uregulowania prawne dotyczące zmian w systemie źródeł dochodów samorządowych są kluczowym problemem dla organów prowadzących placówki szkolne. W szczególnie trudnej pod tym względem sytuacji są powiaty, które mają przypisany najszerszy zakres zadań oświatowych (zadania szkolne i pozaszkolne o bardzo zróżnicowanym profilu świadczonych usług) przy równoczesnym najmniej korzystnym układzie gwarancji dochodów publicznych. Niestety, projekt nowej ustawy o finansach publicznych nie jest jeszcze znany.

Jednostki samorządu terytorialnego czekają na nowy system podziału środków na zadania oświatowe, uwzględniający odpowiedzialność i kontrolę państwa nad realizacją zadań edukacyjnych, przejrzystość nakładów ponoszonych przez budżet państwa i budżet własny JST. Na krytykę np. zasługuje fakt zwrotu należnych JST środków wydatkowanych na wdrożenie Karty Nauczyciela z kilkumiesięcznym opóźnieniem narażając ponadto samorząd na utratę zdolności kredytowej. Jednostki samorządowe nie mogą stanowić dla władzy centralnej banku kredytującego niedociągnięcia budżetu państwa. Samorządy

⁸DzU z 1999 r. Nr 12, poz. 96.

zapowiedziały już, że przy utrzymywaniu się tego stanu rzeczy w dłuższym okresie nie podejmą finansowej odpowiedzialności za wdrażanie założeń reformy bez zagwarantowania wystarczających na nią środków publicznych.

Skutki dla budżetu gospodarstw domowych

Brak pieniędzy budżetowych na finansowanie przekształceń szkolnictwa ponadgimnazjalnego w sposób dotkliwy odczuje młodzież pochodząca z biednych rodzin i zamieszkująca wieś. Przy wzrastającej stopie bezrobocia zaplanowane środki na stypendia, dojazdy do szkół, zakup nowych podręczników, wyżywienie i zakwaterowanie w bursach będą znikome w wymiarze jednostkowym, ponieważ wzrasta liczba gospodarstw domowych egzystujących na granicy ubóstwa. W latach 70. i 80. ubiegłego wieku blisko 14% uczniów szkół podstawowych i średnich korzystało ze stypendiów, w roku 1993 – 4% dziś ok. 0,8% całej populacji dzieci. Niestety, czynniki ekonomiczne mogą być w przypadku wielu uczniów powodem zakończenia kariery szkolnej na poziomie gimnazjum. Potwierdzeniem tej prognozy mogą być poczynione przez profesora Tadeusza Pilcha w 1998 r. obserwacje dotyczące określenia przyczyny niwelującej szanse edukacyjne młodzieży. Szanse niweczy już samo miejsce zamieszkania – 50% młodzieży w wieku 19–24 lat żyje na wsi, ale spośród nich tylko 2% studiuje. Niski status materialny rodziny, niezbyt wysoki poziom wykształcenia rodziców oraz niewielki prestiż zawodów rolniczych w Polsce pozwalają przypuszczać, że statystyczny mieszkaniec wsi ma raczej znikome szanse na uzyskanie wykształcenia wyższego. Brak pieniędzy na reformę ponadgimnazjalną sytuację tę tylko ugruntuje. To wszystko sprawi, że w momencie wejścia Polski do Unii Europejskiej młodzież ze środowisk wiejskich będzie miała na starcie znacznie gorszą pozycję w porównaniu z młodzieżą z miast.

Podsumowanie

W Polsce w ostatniej dekadzie nastąpił prawie trzykrotny wzrost liczby studentów. Choć jest to największe osiągnięcie procesu transformacji, to wskaźnik scholaryzacji w grupie młodzieży wiejskiej może nadal napawać troską. Dziś na wsi mieszka zaledwie 1,9% ludności z wyższym wykształceniem, a spośród zatrudnionych w rolnictwie tylko 0,5% ma ukończone studia. Nawet w uczelniach rolniczych udział studentów pochodzenia wiejskiego stanowi mniej niż 20%, a młodzieży pochodzenia chłopskiego poniżej 10%. Łącznie mniej niż 1% młodzieży wiejskiej kończy studia. Tylko niewiele po-

nad 15% ludności wiejskiej legitymuje się maturą, tzn., że blisko 12 mln dorosłych obywateli tam mieszkających nie ma pełnego średniego wykształcenia. Takie jest zaplecze intelektualne wsi i rolnictwa na przełomie wieku i tysiącleci.

Warto zatem, w kontekście reformy ponadgimnazjalnej, przestrzec przed społecznymi i gospodarczymi skutkami likwidacji wielu szkół rolniczych, zwłaszcza szkół specjalistycznych, kształcących na potrzeby rozwoju obszarów wiejskich, dla całych regionów. Trudno jest także zrozumieć dążenie władz do zmniejszania skali kształcenia zawodowego i uznania za optymalne rozwiązanie umieszczenia w zespołach szkół rolniczych gimnazjów i liceów profilowanych w sytuacji, gdy tylko 12,3% polskich rolników ma ukończoną szkołę rolniczą, w tym 7% na poziomie zasadniczym i tylko 5,3% na poziomie technikum. Reforma ponadgimnazjalna może zatem przyczynić się paradoksalnie nie do przybliżania, lecz wręcz oddalania perspektywy uzyskania przez polskich rolników wykształcenia na poziomie średnim.

Consequences of the System of Financing the Secondary Education Transformation

Abstract

The reform of the educational system predicts changes being to introduce at the level of secondary schools. Comprehensive costs of the reform refer to the costs of the education system reorganisation, financial support of the tutorial process in reformed educational institutions and the establishing definite rules of the financing main educational tasks.

Financial burden of the implementation of the Government project of the education reform will be not only imposed on the State budget but also on local self-government budgets as well as on budgets of the households. The lack of the satisfactory support of the State would result in decreasing chances of the children from less situated families for equal access to secondary education.

WYDAWNICTWO SGGW

oferuje w sprzedaży bezpośredniej i wysyłkowej m.in. następujące książki:

- Intensywna terapia psów i kotów. *Praca zbiorowa*. 60,0 zł
- Przechowalnictwo warzyw. *M. Gajewski*. 18,0 zł
- Podstawy żywienia zwierząt. *Praca zbiorowa*. 23,0 zł
- Ekofilozofia (wybór tekstów). *Praca zbiorowa*. 13,0 zł
- Energia i jej użytkowanie w przemyśle rolno-spożywczym. *Praca zbiorowa*. 16,0 zł
- Entomologia leśna. T. I i II. *A. Szujewski*. 50,0 zł
- Antologia historii filozofii. *Praca zbiorowa*. 20,0 zł
- Najnowsze dzieje Polski 1914–1989 (wybór źródeł). 15,0 zł
- Podstawy fizjologii żywienia człowieka. *J.S. Keller*. 38,0 zł
- Biochemia zwierząt. *A. Malinowska*. 45,0 zł
- Pozyskiwanie drewna. *Z. Laurow*. 26,0 zł
- Wybrane zagadnienia regulacji i obsługi maszyn rolniczych. *Praca zbiorowa*. 6,0 zł
- Budownictwo wiejskie. *J. Lenard*. 9,0 zł
- Ochrona i rekultywacja środowiska. *F. Maciak*. 25,0 zł
- Dendrometria. *A. Bruchwald*. 20,0 zł
- Hodowla roślin warzywnych. *Praca zbiorowa*. 9,5 zł
- Technologia płyt wiórowych. *T. Drouet*. 6,0 zł
- Surowce spożywcze. *Praca zbiorowa*. 8,0 zł
- Maszyny i urządzenia do produkcji zwierzęcej. *K. Korpysz, H. Roszkowski, K. Zdun*. 7,0 zł
- Chemia ogólna nieorganiczna z zadaniami. *T. Drapała*. 27,0 zł
- Chemia – pytania, zadania, testy dla kandydatów na studia. *Praca zbiorowa*. 18,0 zł
- Podstawy finansów publicznych. *M. Podstawka*. 30,0 zł
- Toksykologia żywności. *Praca zbiorowa*. 12,0 zł
- Podstawy nauki o żywieniu człowieka. *Praca zbiorowa*. 18,0 zł
- Podstawy konstrukcji maszyn rolniczych i leśnych. *J. Kuczewski, M. Miszczak*. 15,0 zł
- Systematyka i kartografia gleb. *Praca zbiorowa*. 12,0 zł
- Do rozstajnych dróg czyli rozliczenie z dzieciństwem. *A. Szujewski*. 20,0 zł
- Wybrane pojęcia z zakresu organizacji gospodarstw, produkcji i pracy w rolnictwie. *B. Klepacki*. 10,0 zł
- Pozyskiwanie drewna. *Z. Laurow*. 26,0 zł
- Nauka o szkodnikach roślin uprawnych. *J. Boczek*. 23,0 zł
- Ćwiczenia z chemii ogólnej. *T. Drapała, A. Kozakiewicz*. 25,0 zł
- Hodowla drobiu i technologia jego chowu. *Praca zbiorowa*. 17,0 zł
- Hydraulika techniczna. *J. Kubrak*. 20,0 zł
- Przystępny podręcznik matematyki. T. I. Istota struktury formalnej. *M. Skwarczyński*. 23,0 zł
- Zoologia rolnicza. T. I. *T. Sulgostowska, A. Bednarek*. 36,0 zł
- Podstawy chemii organicznej. *E. Bialecka-Florjańczyk, J. Włostowska*. 25,0 zł
- Ochrona konkurencji a rynek rolny. *M. Adamowicz, J. Król*. 15,0 zł
- Statystyka matematyczna dla leśników. *A. Bruchwald*. 14,0 zł
- Zarys historii filozofii. *Z. Wendland*. 20,0 zł

Choroby i zatrucia ryb. *J. Antychowicz*. 18,0 zł
 Materiały do ćwiczeń z łąkarstwa. *Praca zbiorowa*. 8,0 zł
 Mleko – produkcja, badanie, przerób. *M. Jurczak*. 18,0 zł
 Podstawy klimatologii stosowanej. Działy wybrane. *B. Łykowski (red.)*. 18,0 zł
 Diagnostyka szkodników roślin i ich wrogów naturalnych. *J. Boczek (red.)*. T. I – 8,0 zł, T. II – 13,0 zł, T. III – 24,0 zł, T. IV – 38,0 zł
 Zarys bioenergetyki człowieka. Homeostaza organizmu dorosłego. *J.S. Keller*. 8,0 zł
 Zarys bioenergetyki człowieka. Organizm w ontogenezie. *J.S. Keller*. 15,0 zł
 Rysunek odręczny dla architektów krajobrazu. *Praca zbiorowa*. 14,0 zł
 Zadania z chemii. *Praca zbiorowa*. 14,0 zł
 Botanika lekarska. *K. Suchorska, I. Olszewska*. 12,0 zł
 Rodzód zwierząt gospodarskich. *J. Morstin, B. Reklewska*. 14,0 zł
 Zarys fitosocjologii stosowanej. *C. Wysocki, P. Sikorski*. 25,0 zł
 Mechanizacja rolnictwa. Maszyny i urządzenia do produkcji roślinnej i zwierzęcej. *J. Kuczewski, C. Waszkiewicz*. 27,0 zł
 Elementy organizacji robót inżynierskich. *E. Pisarska, M. Połoński*. 14,0 zł
 Choroby pszczoł. *Praca zbiorowa*. 10,0 zł
 Prognozowanie w rolnictwie. *S. Stańko*. 15,0 zł
 Geodezja. *W. Kosiński*. 32,0 zł
 Geodezja z fotogrametrią dla inżynierii środowiska i budownictwa. *J. Wysocki*. 30,0 zł
 Biochemia zwierząt. *A. Malinowska*. 45,0 zł
 Podstawy rolnictwa. Działy wybrane dla meliorantów. *M. Nazaruk*. 20,0 zł
 Praktyczne porady dla hodowców bydła. *J. Żółkowski*. 10,0 zł
 Geosyntetyki w konstrukcjach inżynierskich. *A. Wesółski, Z. Krzywosz, T. Brandyk*. 20,0 zł
 Hydrologia. *A. Byczkowski*. T. I – 32,0 zł, T. II – 30,0 zł
 Podstawy gospodarowania wodą. *A. Ciepeliowski*. 26,0 zł
 Towaroznawstwo żywności przetworzonej. *Praca zbiorowa*. 30,0 zł
 Podstawy rolnictwa dla inżynierów kształtowania środowiska. *K. Piekut, H. Pawlat*. 18,0 zł
 Wartości referencyjne podstawowych badań laboratoryjnych w weterynarii. *A. Winnicka*. 10,0 zł
 Testy sprawdzające z makroekonomii. *Praca zbiorowa*. 16,0 zł
 Testy sprawdzające z mikroekonomii. *Praca zbiorowa*. 14,0 zł
 Reklama żywności. *M. Świątkowska, S. Berger*. 14,0 zł

Podane ceny są cenami detalicznymi (bez kosztów wysyłki).

Pełna oferta Wydawnictwa jest dostępna w sieci Internet:

<http://www.sggw.waw.pl/info/wyd/index.html>

Zamówienia na wysyłkę prosimy kierować pod adresem:

Wydawnictwo SGGW, ul. Nowoursynowska 166,

02-787 Warszawa, tel./fax 847-28-92, e-mail: jmw_wyd@alpha.sggw.waw.pl

Zapraszamy do skorzystania z naszej oferty!

