

JANUSZ KOCEL

Analiza przychodów prywatnych firm usług leśnych

Analysis of revenues of private forest companies

Abstract. The paper provides the analysis of revenues from the sales of goods and services of many-person and one-person forest companies. The revenues have the effect on the financial result of the company. The volume of revenues of private forest companies depends on a variety of factors both depending on the company or being beyond the control of the company (education, employment, kind of services, etc).

Key words: goods and services, revenue, private forest company

Wstęp

Podstawowym miernikiem oceny działalności przedsiębiorstwa jest wynik finansowy. Wynik dodatni jest zyskiem, natomiast ujemny stratą przedsiębiorstwa. Istota analizowania przychodów ze sprzedaży towarów i usług i ich wpływu na wynik finansowy przedsiębiorstwa wynika z ogólnej konstrukcji rachunku wyników, gdzie przychody pomniejszone o koszty stanowią o jego zysku lub stracie. W warunkach gospodarki rynkowej zysk firmy jest najczęściej jej tajemnicą. Nie dotyczy to firm (spółek handlowych), które mają obowiązek corocznego publikowania bilansu zysków i strat. Wśród prywatnych firm leśnych jest ich jednak niewiele (Kocel 1999). Prywatne firmy leśne przyjmują przeważnie dwie formy opodatkowania, tj. ryczałt ewidencjonowany lub podatkową księgę przychodów i rozchodów. Ważną cechą łączącą te dwie formy jest to, że w obu przypadkach muszą być ewidencjonowane przychody ze sprzedaży towarów i usług. Wielkość osiągniętych przez firmę przychodów jest również bardziej wiarygodnym parametrem odzwierciedlającym jej stronę rynkową niż liczba zatrudnionych pracowników (Łuczka 1995), gdyż wśród firm prywatnych występują przypadki zatrudniania "na czarno" lub "w szarej strefie" (Kałaska, Witkowska 1996). Wielkość osiągniętych przychodów kształtuje się pod wpływem różnorodnych czynników zarówno niezależnych od przedsiębiorstwa, jak i takich, na które ma ono istotny wpływ (Sierpińska, Jachna 1993).

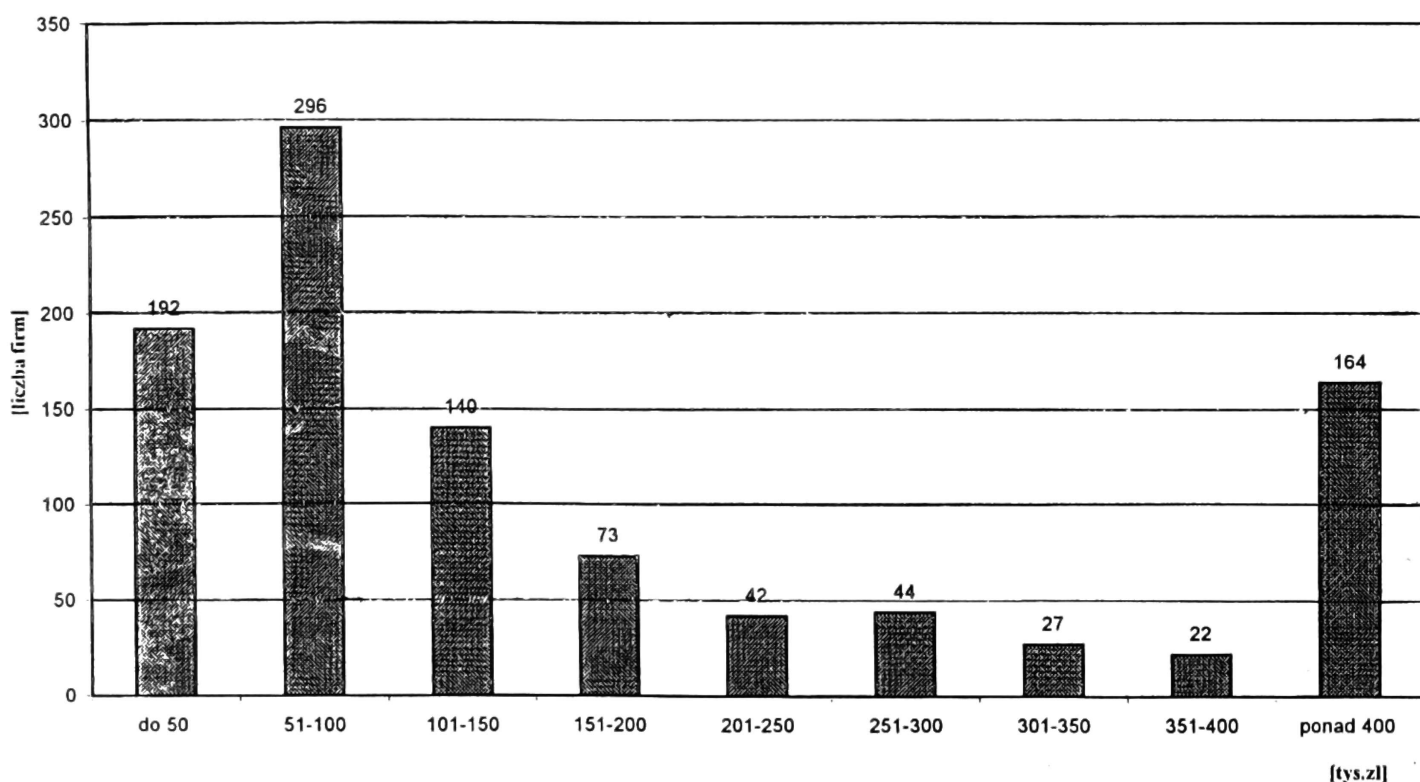
Cel, materiał i metodyka badań

Celem badań jest analiza przychodów ze sprzedaży towarów i usług wieloosobowych i jednoosobowych firm leśnych w roku podatkowym 1998. Analizie poddano zależność wielkości przychodów firm leśnych m.in. od wykształcenia szefa firmy wieloosobowej i jego zastępcy oraz wykształcenia właściciela firmy jednoosobowej, liczby zatrudnionych robotników stałych i zatrudnionych okresowo oraz pracowników nadzoru w wieloosobowych firmach, liczby i rodzaju posiadanych środków technicznych, rodzaju wykonywanych usług. Ponadto określono strukturę prac wykonywanych przez firmy wieloosobowe oraz jednoosobowe na rzecz Lasów Państwowych (LP) i innych podmiotów gospodarczych, aby osiągnęły one największe przychody ze sprzedaży towarów i usług. Informacji udzieliło 1000 spośród 1359 przedsiębiorców kierujących wieloosobowymi firmami leśnymi oraz 1314 firm spośród 1902 jednoosobowych firm leśnych objętych ankietyzacją prywatnego sektora usług w 1999 r.

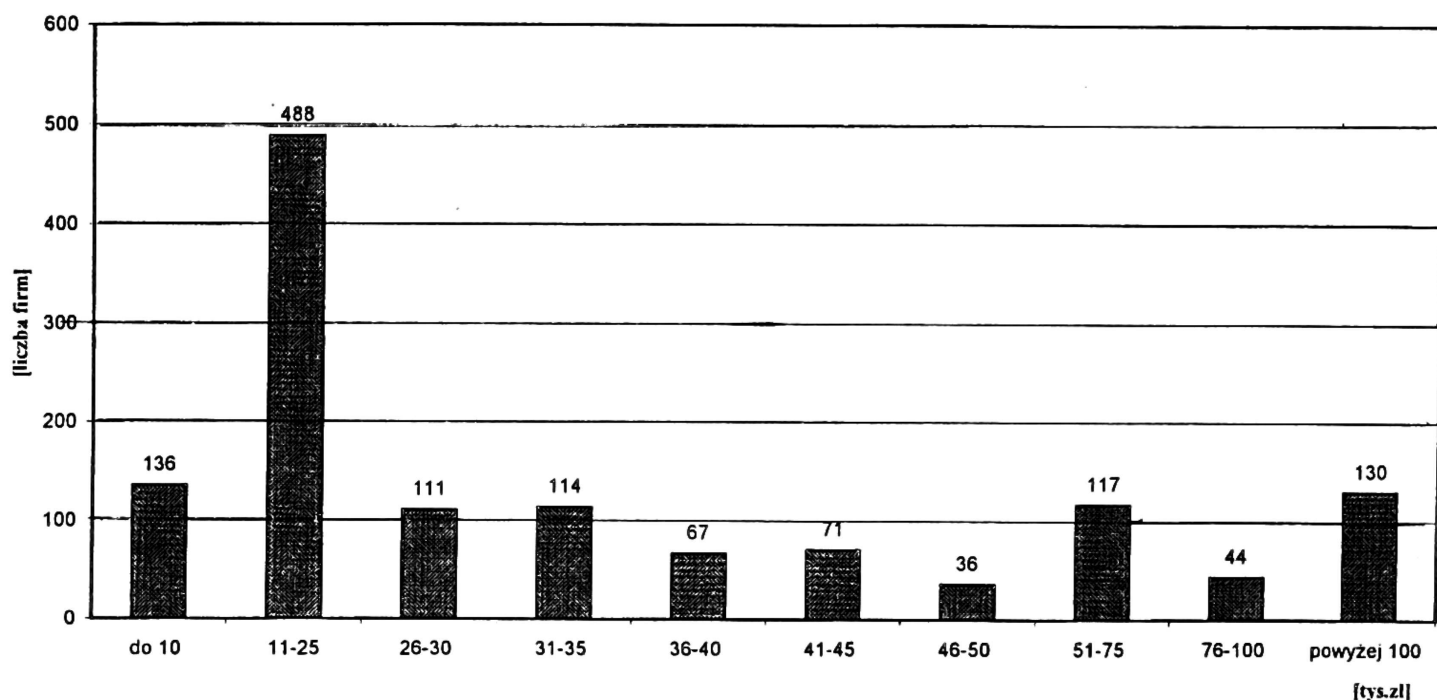
Wyniki badań

Ogólna charakterystyka przychodów firm leśnych

Spośród wieloosobowych firm leśnych najczęściej, bo aż 296 (29,6%) miało w analizowanym roku podatkowym przychody w granicach od 51 do 100 tys. zł, natomiast przychody do 50 tys. zł – 192 firmy (19,2% – ryc. 1). W grupie przychodów rocznych do 50 tys. zł, najczęściej firm wykonywało usługi na rzecz RDLP Szczecinek (27 firm) i Katowicach (24 firmy). Najmniej korzystną strukturę przychodów uzyskały firmy z terenu RDLP Łódź, gdyż 12 (57,1%) z 21 firm znalazło się w grupie przychodów do 50 tys. zł. W analizowanym okresie 164 firmy (16,4% ogólnej liczby firm, które udzieliły odpowiedzi) osiągnęły przychody powyżej 400 tys. zł, z czego 44 firmy (4,4%) pracowały na terenie RDLP



RYC. 1. Wartość przychodów ze sprzedaży towarów i usług wieloosobowych firm usług leśnych w 1998 r.



RYC. 2. Wartość przychodów ze sprzedaży towarów i usług jednoosobowych firm usług leśnych w 1998 r.

Katowice. Najkorzystniejszą strukturę przychodów osiągnęło 7 z 18 wieloosobowych firm leśnych z terenu RDLP Warszawa. Ta grupa stanowiła 38,9% ogólnej liczby firm tej dyrekcji.

Na rycinie 2 przedstawiono przychody ze sprzedaży towarów i usług jednoosobowych firm leśnych. Najwięcej, bo 488 firm (37,2%) miało roczne przychody ze sprzedaży towarów i usług w granicach od 11 do 25 tys. zł. Najwięcej z nich, bo 74 firmy (5,6% ogólnej liczby firm, które udzieliły odpowiedzi) wykonywały usługi na rzecz nadleśnictw z RDLP Gdańsk. Przeciętne miesięczne przychody tej grupy właścicieli jednoosobowych firm wyniosły więc około 1,5 tys. zł. W roku 1998 przeciętne wynagrodzenie miesięczne w gospodarce narodowej wyniosło 1233 zł. W sekcji "rolnictwo, łowiectwo i leśnictwo" – 1176 zł, z czego w sektorze publicznym wyniosło 1401 zł, w sektorze prywatnym – 886 zł (Główny Urząd Statystyczny 2001).

Z kolei 136 jednoosobowych firm (10,3%) uzyskało przychody do 10 tys. zł. Ich przeciętne miesięczne przychody wyniosły zatem do 833 zł. Najniższe przychody uzyskały firmy z terenu RDLP Katowice i Radom, przy czym niekorzystną strukturę przychodów uzyskały firmy z RDLP Radom. Spośród 81 firm (które udzieliły odpowiedzi) świadczących usługi na rzecz nadleśnictw z tej dyrekcji, 18 z nich (22,2%) znalazło się w grupie przychodów rocznych do 10 tys. zł.

W analizowanym okresie 130 firm (9,9% ogólnej liczby firm, które udzieliły odpowiedzi) osiągnęło przychody powyżej 100 tys. zł, z czego 22 firmy (1,7%) pochodziło z terenu RDLP Katowice. Przeciętne miesięczne przychody tej grupy firm wyniosły powyżej 8,3 tys. zł. Najkorzystniejszą strukturę przychodów osiągnęło 10 z 31 firm wykonujących usługi na terenie RDLP Zielona Góra. Ta grupa firm stanowiła 32,2% w ogólnej liczbie firm odnotowanych w tej dyrekcji.

Analiza zależności wartości przychodów od wielkości zatrudnienia pracowników w firmach wieloosobowych

Badanie zależności między liczbą robotników stałych, a wartością przychodów ze sprzedaży towarów i usług pozwoliło stwierdzić, że zależność wielkości sprzedaży towarów i usług w roku 1998 od liczby robotników stałych firm na poziomie istotności $\alpha=0,05$ była istotna. Wskaźnik korelacji $r=0,4282$ wskazuje na korelację przeciętną między tymi zmiennymi. Po przekształceniu logarytmicznym liczby robotników stałych i wartości przychodów równanie regresji ma postać:

$$\log(sp - 98) = 4,7053 + 0,81987 \cdot \log(rob st)$$

gdzie:

- $(sp - 98)$ – przychody ze sprzedaży towarów i usług w roku 1998,
 $rob st$ – liczba robotników stałych w badanym okresie.

Analiza wariancji oraz test wielokrotnego rozstępu Tukey'a umożliwiły podział firm wieloosobowych na 7 klas pod względem zatrudnienia. Różnice średnich wielkości przychodów (względem ustalonego poziomu zatrudnienia) między grupami mają charakter statystycznie istotny. Analiza zależności wskazuje, że im więcej firma zatrudnia robotników, tym większe ma przychody roczne. Przychody firmy leśnej zatrudniającej jednego robotnika stałego (klasa I) wahały się w 1998 r. na poziomie 64 835 zł. Firma zatrudniająca 4 lub 5 robotników (klasa IV) osiągnęła natomiast przychody 2,1 razy wyższe, tj. 134 935 zł. Firmy leśne zatrudniające powyżej 21 robotników stałych (klasa VII) uzyskały przychody sięgające prawie 815 tys. zł. W analizowanym roku firm takich było 27. Robotnik stały jest więc gwarantem stabilnych przychodów prywatnej firmy leśnej.

Zależność wielkości przychodów ze sprzedaży towarów i usług w roku 1998 od liczby robotników sezonowych na poziomie istotności $\alpha=0,05$ była istotna. Współczynnik korelacji wyniósł $r=0,24$ i wskazuje na brak zależności spowodowany bardzo dużym zróżnicowaniem zatrudnienia robotników sezonowych między firmami.

Aby przeprowadzić analizę zależności wielkości przychodów od liczby pracowników nadzoru firmy wieloosobowe podzielono na 3 klasy (I klasa – 1 pracownik, II kl. – 2 lub 3, III kl. – więcej niż trzech). Analiza wariancji nie wykazała istotnych statystycznie różnic między średnimi w poszczególnych grupach. Celem zatrudniania przez firmy pracowników nadzoru jest przede wszystkim poprawa efektywności ekonomicznej oraz zapewnienie wysokiej jakości wykonywanych usług. Jakość usług nie zawsze jest jednak zgodna z osiąganą przez robotników wydajnością pracy. Robotnicy nie nadzorowani często dla uzyskania większej wydajności pracy nie przestrzegają przyjętych norm jakościowych oraz przepisów bhp.

Analiza przychodów w zależności od cech kierownictwa firm leśnych

Dla zbadania zależności średniej wielkości przychodów ze sprzedaży towarów i usług w roku 1998 od wykształcenia szefa firmy wieloosobowej wydzielono 7 klas firm. Do klasy I zaliczono firmy kierowane przez szefów z wykształceniem podstawowym, do II kl. – zasadniczym zawodowym pozaleśnym, do III kl. – zasadniczym zawodowym leśnym, do IV kl. – średnim pozaleśnym, do V kl. – średnim leśnym, do VI kl. – wyższym pozaleśnym,

do VII kl. – wyższym leśnym. Na poziomie istotności $\alpha=0,05$ stwierdzono istotne różnice między średnimi przychodami w wymienionych klasach wykształcenia szefów firm wieloosobowych. Test Tukey'a w wariancie dla nierównej liczebności prób (test Spjotvolla i Stoliner'a) wykazał, że w roku 1998 wystąpiły istotne różnice w średnich przychodach. Z analizy wariancji oraz testów wynika, że firmy można podzielić na dwie grupy pod względem rodzajów wykształcenia szefów firm wieloosobowych. W pierwszej grupie znalazły się firmy kierowane przez szefów o wykształceniu podstawowym i zawodowym leśnym i pozaleśnym (kl. I-III). Były to firmy o najniższych średnich rocznych przychodach (93 325 zł). Drugą grupę utworzyły firmy kierowane przez szefów o wykształceniu średnim leśnym i pozaleśnym oraz szefów z wykształceniem wyższym leśnym i pozaleśnym (kl. IV-VII). Z tej grupy największe średnie roczne przychody osiągnęła klasa V firm (25 firm), tj. kierowanych przez szefów firm o wykształceniu wyższym leśnym (407 380 zł).

Zależności te wynikają prawdopodobnie stąd, że szefowie firm o wykształceniu wyższym leśnym to najczęściej byli pracownicy nadleśnictw. Mieli oni więc większą siłę negocjacyjną niż szefowie firm o wykształceniu podstawowym i zawodowym leśnym i pozaleśnym. Analizy statystyczne wykazały ponadto, że wykształcenie zastępcy szefa firmy nie miało istotnego wpływu na wielkość przychodów firm.

Do analizy zależności wielkości przychodów jednoosobowych firm leśnych od wykształcenia ich właścicieli firmy podzielono podobnie jak firmy wieloosobowe na 7 klas. Analiza wykazała, że największe średnie przychody roczne (53 270 zł) osiągnęły dwie firmy kierowane przez osoby z wykształceniem wyższym leśnym (firmy z kl. VII), najniższe (17 521 zł) 2 osoby z wykształceniem wyższym pozaleśnym (z kl. VI). Większość jednoosobowych firm kierowanych było jednak przez osoby z wykształceniem podstawowym (kl. I – 504 firmy) i wykształceniem zasadniczym zawodowym pozaleśnym (kl. II – 633 firmy). Firmy te uzyskały średnie przychody roczne na poziomie 29 tys. zł. Analiza statystyczna nie wykazała, aby różnice w przychodach jednoosobowych firm były istotne.

Analiza przychodów w zależności od liczby posiadanych środków technicznych przez firmy leśne

W analizowanym okresie wieloosobowe firmy leśne były wyposażone w 694 samochody osobowe i terenowe. Poddając analizie zależność wielkości średnich przychodów rocznych firm wieloosobowych od liczby samochodów osobowych i terenowych wydzielono 5 klas firm. Do I klasy zaliczono firmy wyposażone w jeden samochód, do II klasy – 2 samochody, do III klasy – 3 samochody, do IV klasy – 4,5 i 6 samochodów, do V kl. – 7 i więcej samochodów. Po wykonaniu testu Levene'a, analiza wariancji wykazała istotność różnic między średnimi przychodami w wymienionych klasach. Analiza wariancji i test Tukey'a pozwoliły podzielić 5 klas firm wieloosobowych na 3 grupy pod względem posiadanych samochodów osobowych i terenowych. Najmniejsze przychody miały firmy z grupy pierwszej (kl. I) posiadające 1 samochód terenowy lub osobowy (123 566 zł). Był to najczęściej samochód używany przez szefa firmy do załatwiania spraw związanych z prowadzeniem działalności gospodarczej. Drugą grupę utworzyły firmy posiadające 2 lub 3 samochody (kl. II i III), których średnie przychody nie różniły się istotnie (169 083 zł i 199 342 zł). Są to najczęściej firmy małe zatrudniające do 10 osób. Odnotowano jednak wzrost przychodów w firmach wieloosobowych posiadających 4,5 lub 6 samochodów

osobowych i terenowych (kl. V). Część z tych samochodów służyła do dowozu robotników. Średnie roczne przychody tej grupy firm wyniosły 415 623 zł. Największe średnie przychody (636 795 zł) miało 9 firm wieloosobowych (kl. V) dysponujących 7 i więcej samochodami. Były to firmy prowadzące szerszą działalność usługową, zatrudniające 20 i więcej osób.

W tym okresie 804 jednoosobowe firmy leśne nie posiadały samochodu osobowego lub terenowego. Głównym środkiem ich lokomocji był motocykl lub rower. Byli to przede wszystkim drwale-rzemieślnicy. Większość jednoosobowych firm (443 firmy) posiadało 1 samochód a ich przychód osiągnął średnio 187 216 zł.

W roku 1998 wieloosobowe firmy leśne posiadały 162 ciągniki zrywkowe (linowe, chwytakowe i gąsienicowe) oraz forwardery, procesory i harwestery. W celu zbadania zależności przychodów ze sprzedaży towarów i usług wydzielono trzy klasy firm (I kl. – 1 ciągnik, II kl. – 2 ciągniki, III kl. – 3 i więcej ciągników). Różnice między przychodami wieloosobowych firm posiadających 1 ciągnik (kl. I) a posiadających 3 i więcej ciągników (kl. III) nie były istotne statystycznie. Średnie roczne przychody 123 firm leśnych posiadających 1 ciągnik wyniosły 229 153 zł, natomiast 15 firm posiadających 3 i więcej ciągników – 335 384 zł. Oznacza to, że wykorzystanie ciągników specjalistycznych będących w dyspozycji firm leśnych było niepełne. Wynika to głównie z małego frontu prac dla tego rodzaju sprzętu.

Odmienne przedstawia się sytuacja finansowa wieloosobowych firm posiadających ciągniki rolnicze. W analizowanym okresie pracowało 579 ciągników. Istnieją bowiem większe możliwości wykorzystania tych środków poza pracą w lesie (np. wykonując usługi rolne). Wystąpiły różnice w przychodach 321 firm posiadających 1 ciągnik rolniczy (125 740 zł) a 83 firmami leśnymi mającymi w dyspozycji 3 i więcej ciągników (276 257 zł). Różnica ta ma się jak 1 : 2,2.

Średnia wielkość przychodów jednoosobowych firm wyposażonych w ciągniki rolnicze i urządzenia zrywkowe do zamontowania na nich, ciągniki zrywkowe (linowe, chwytakowe i gąsienicowe), forwardery, procesory, harwestery, a także konie i miniciągniki była niższa od średnich rocznych przychodów firm nie wyposażonych w wymienione środki techniczne. Przykładowo, 737 firm nie posiadających ciągników rolniczych i urządzeń zrywkowych do zamontowania na nich osiągnęło w analizowanym okresie średnie przychody roczne w wysokości 212 174 zł. Natomiast średnie przychody 298 firm wyposażonych w jeden ciągnik rolniczy wyniosły 207 698 zł, zaś 43 firm wyposażonych w 4 ciągniki – 138 409 zł. Podobnie, średnie przychody 939 firm nie posiadających koni i miniciągników wyniosły 247 131 zł i były większe od przychodów 228 firm posiadających jednego konia lub miniciągnik (167 652 zł). Zadecydowała o tym przede wszystkim możliwość zatrudniania tanich podwykonawców (np. zatrudnianie przez firmy miejscowych rolników). Firmom leśnym nie opłaca się więc obecnie inwestować w drogie wysoko wydajne środki techniczne.

W roku 1998 w wieloosobowych firmach leśnych było 811 pilarek. W celu zbadania zależności średniej wielkości przychodów ze sprzedaży towarów i usług od liczby pilarek wydzielono 5 klas firm. Do klasy I zaliczono firmy wyposażone w jedną pilarkę, do II kl. – 3 lub 4 pilarki, do III kl. 5 lub 6 pilarek, do IV kl. – 7 do 11 pilarek, do kl. V – ponad 11

pilarek. Na poziomie istotności $\alpha=0,05$ stwierdzono istotne różnice między średnimi przychodami w wymienionych klasach. Analiza wariancji i test Tukey'a wykazały, że przychody firm (kl. II) mających 3 lub 4 pilarki (124 176 zł) nie różniły się istotnie od przychodów firm (kl. III) mających 5 lub 6 pilarek (142 798 zł). Wynika to stąd, że wielu robotników posiada 2 a nawet 3 pilarki. Nie ma to jednak większego wpływu na osiągnięte przez nich przychody. Występują jednak różnice w średnich przychodach między firmami (kl. I) posiadającymi jedną lub dwie pilarki (85 026 zł) a firmami (kl. IV) mającymi na wyposażeniu 7-11 pilarek (340 320 zł) i firmami posiadającymi ponad 11 pilarek (kl. V – 661 908 zł). Różnica w średnich przychodach między klasą I a IV ma się jak 1 : 4, zaś między klasą I a V klas, jak 1 : 7,8.

W celu zbadania zależności średnich przychodów ze sprzedaży towarów i usług od liczby posiadanych pilarek przez jednoosobowe firmy leśne wydzielono 11 klas firm (kl. I – firmy nie posiadające pilarek, kl. XI – firmy posiadające 15 pilarek). Największe średnie roczne przychody uzyskało 87 jednoosobowych firm (kl. IV) posiadających 3 pilarki. Średnie przychody tej grupy firm wyniosły 723 024 zł. Średni miesięczny przychód właściciela firmy jednoosobowej wyniósł więc 60 252 zł. Na drugim miejscu znalazła się grupa 26 jednoosobowych firm (kl. V) wyposażonych w 4 pilarki, której średnie przychody ze sprzedaży towarów i usług w roku 1998 wyniosły rocznie 445 271 zł, a zatem średni miesięczny przychód właściciela firmy jednoosobowej wyniósł 37 106 zł. Należy przypuszczać, że właścicielom firm jednoosobowych pomagali przy pracy w lesie członkowie ich rodzin, a także mogły być przypadki angażowania wykonawców pracy "na czarno". Przykładowo, w roku 1998 średnie przychody firm jednoosobowych, w których właścicielom pomagał ktoś z rodziny wyniosły 35 667 zł i były większe o prawie 21% w porównaniu z pozostałymi firmami.

Analiza przychodów w zależności od rodzaju wykonywanych usług przez firmy leśne

Świadczone usługi przez prywatne firmy leśne można podzielić na dwa zasadnicze działy. Są to usługi wykonywane na rzecz Lasów Państwowych oraz działalność gospodarcza prowadzona przez firmy poza nimi. Ankietowanych 911 wieloosobowych firm wykonujących usługi typowo leśne podzielono na trzy grupy, zaś 86 firm zajmujących się działalnością pozaleśną podzielono na cztery grupy. Analiza wariancji i test Tukey'a nie wykazały istotnych różnic w wartości średnich przychodów ze sprzedaży między wieloosobowymi firmami w zależności od ich działalności. Największy przychód osiągnęła grupa 854 firm wykonujących wszystkie rodzaje prac leśnych. Jej średnie przychody roczne wyniosły 145 347 zł. Natomiast grupa 29 firm wykonujących tylko ścinę i wyróbkę drewna osiągnęła średnie przychody roczne wynoszące 100 859 zł, zaś 93 559 zł osiągnęła grupa 28 firm wykonująca tylko prace z zakresu zagospodarowania lasu. Jak zaznaczono wcześniej, różnice w średnich przychodach między poszczególnymi grupami firm nie były istotne statystycznie.

Analiza wariancji nie wykazała również istotnych różnic w średnich przychodach między czterema grupami firm leśnych w zależności od rodzaju usług wykonywanych poza Lasami Państwowymi. Największe średnie roczne przychody (347 656 zł) uzyskała grupa 14 firm zajmująca się produkcją tartaczną. Na drugim miejscu znalazła się grupa 15 firm prowa-

dzająca handel i spedycję drewna. Średnie przychody tej grupy wyniosły w analizowanym okresie 329 928 zł. Najmniejsze z kolei przychody roczne uzyskały 44 firmy zajmujące się usługową ścinką drzew i pielęgnacją zieleni – 204 942 zł. Nie były to jednak przychody różniące się istotnie statystycznie.

Na podstawie tych informacji można stwierdzić, że przychody grupy firm osiągającej najwyższe przychody z działalności typowo leśnej są prawie 2,4 razy mniejsze od przychodów grupy firm prowadzącej produkcję tartaczną. Nieznane są jednak wartości kosztów ponoszonych przez analizowane firmy. Można przypuszczać, że koszty firm prowadzących produkcję tartaczną to przede wszystkim utrzymanie infrastruktury technicznej oraz koszty eksploatacji maszyn, zaś dominującą pozycję kosztów firm leśnych stanowią koszty zatrudnienia robotników. Z informacji udzielonych przez szefów wieloosobowych firm leśnych wynika, że koszty te stanowiły w 1999 r. średnio 43,90% kosztów całkowitych. Analiza wskazuje, że usługi leśne nie są działalnością o wysokiej rentowności.

W związku z tym przedsiębiorcy leśni powinni w miarę własnych możliwości i lokalnych uwarunkowań stosować zasadę "usługi leśne plus". Potwierdzeniem tej zasady są wyniki analizy finansowej wieloosobowych firm wykonujących usługi na rzecz Lasów Państwowych jak i innych podmiotów gospodarczych. Do przeprowadzenia analizy utworzono 34 grupy firm pod względem wykonywanych usług na rzecz LP i poza LP. Największe średnie przychody roczne osiągnęła grupa firm zajmująca się pozyskaniem i zrywką drewna, prowadząca jednocześnie produkcję tartaczną. Średnie przychody roczne tej grupy wyniosły 6 089 224 zł. Na drugim miejscu znalazła się grupa firm, która osiągnęła przychody roczne wynoszące 4 193 557 zł wykonująca w analizowanym okresie wywóz i podwóz oraz handel drewnem. Najliczniejszą grupą są firmy wykonujące pozyskanie drewna, zrywkę drewna, hodowlę i ochronę lasu. Ta grupa licząca 721 firm osiągnęła średnie przychody wynoszące 1 091 820 zł. Znalazła się ona na 10 miejscu spośród 34 wytypowanych grup pod względem wielkości przychodów.

W celu zbadania zależności wielkości średnich przychodów jednoosobowych firm leśnych od rodzaju wykonywanych usług na rzecz Lasów Państwowych jak i działalności gospodarczej wykonywanej poza nimi firmy podzielono (analogicznie jak wieloosobowe firmy leśne) na 34 grupy. Analiza wykazała, że największe średnie roczne przychody (1 057 478 zł) uzyskała grupa sześciu firm zajmujących się zrywką drewna i ochroną lasu. Na drugim miejscu znalazła się grupa 19 firm wykonująca wszystkie rodzaje prac leśnych (oprócz wywozu drewna). Średnie przychody roczne tej grupy wyniosły w analizowanym okresie 457 184 zł. Najmniejsze z kolei przychody roczne uzyskało 8 firm zajmujących się pozyskaniem i zrywką drewna, ochroną lasu i utrzymaniem obiektów leśnych – 14 239 zł. Najliczniejszą grupą są firmy zajmujące się pozyskaniem drewna, zrywką drewna, hodowlą i ochroną lasu. Ta grupa licząca 388 firm osiągnęła średnie przychody wynoszące 313 273 zł. Znalazła się ona na 4 miejscu spośród 34 wytypowanych grup pod względem wielkości przychodów.

Podsumowanie i wnioski

Analiza materiału badawczego zebranego w większości wieloosobowych i jednoosobowych firmach prywatnych działających na terenie całego kraju, była podstawą sformułowania następujących stwierdzeń i wniosków.

- Większość wieloosobowych firm leśnych (29,6% firm) osiągnęło w roku 1998 przychody w granicach od 51 do 100 tys. zł. Przychody roczne powyżej 400 tys. zł osiągnęło 16% firm.
- Przychody jednoosobowych firm leśnych wahały się najczęściej w granicach od 11 do 25 tys. zł. Takie przychody uzyskało 37% właścicieli jednoosobowych firm, a zatem ich przeciętne miesięczne przychody wyniosły około 1,5 tys. zł, gdy przeciętne wynagrodzenie miesięczne w sekcji rolnictwo, łowiectwo i leśnictwo wyniosło 1176 zł, z czego w sektorze prywatnym 886 zł.
- Robotnik stały jest gwarantem stabilnych przychodów prywatnej firmy leśnej. Nie stwierdzono natomiast zależności wielkości przychodów od liczby robotników sezonowych, jak również analiza zależności wielkości przychodów od liczby pracowników nadzoru nie wykazała istotnych statystycznie różnic między firmami leśnymi zatrudniającymi i nie zatrudniającymi pracowników nadzoru.
- Wieloosobowe firmy leśne o najniższych średnich rocznych przychodach były kierowane przez szefów o wykształceniu podstawowym i zawodowym leśnym i pozaleśnym. Największe średnie roczne przychody osiągnęły firmy kierowane przez szefów firm o wykształceniu wyższym leśnym. Nie stwierdzono różnic istotnych statystycznie w przychodach jednoosobowych firm w zależności od wykształcenia ich właścicieli.
- Analiza zależności wielkości przychodów firm leśnych od liczby środków technicznych pozwala stwierdzić, że im firma ma więcej środków, tym jej przychody są większe.
- Analiza przychodów w zależności od rodzaju wykonywanych usług przez firmy leśne wskazuje, że usługi leśne nie są działalnością o wysokiej rentowności. W związku z tym przedsiębiorcy leśni powinni w miarę własnych możliwości i lokalnych uwarunkowań oprócz usług leśnych wykonywać inne prace poza Lasami Państwowymi.

*Zakład Ekonomiki i Polityki Leśnej
Instytut Badawczy Leśnictwa
ul. Bitwy Warszawskiej 1920 r. nr 3, 02-362 Warszawa*

Literatura

1. Główny Urząd Statystyczny. Leśnictwo 2001, Warszawa.
2. Kałaska M., Witkowski J. 1996: Praca w szarej strefie w Polsce w 1995 roku. Gospodarka Narodowa, 1/2.
3. Kocel J. 1999: Sektor usług leśnych – kierunki rozwoju i sposoby wspierania. Dok. Instytutu Badawczego Leśnictwa, Warszawa.
4. Sierpińska M., Jachna T. 1993: Ocena przedsiębiorstwa według standardów światowych. PWN, Warszawa.
5. Łuczka T. 1995: Wybrane problemy klasyfikacji małych i średnich przedsiębiorstw prywatnych. Gospodarka Narodowa 7.

Summary

Analysis of revenues of private forest companies

Revenues from the sales of goods and services have the effect on the financial result of the company as revenues less costs decide of a profit or a loss. The volume of revenues of private forest companies depends on a variety of factors both depending on the company or being beyond the control of the company. The aim of the studies was to analyse revenues from the sales of goods and services of many-person and one-person forest companies in the fiscal year 1998. The relationship between the volume of revenues and selected parameters characterising private forest companies was subject to analysis. Out of 1359 of the polled entrepreneurs managing in 1999 many-person forest companies from the private services sector 1000 responded. The analysis revealed that the revenues were correlated with the number of permanent manual workers employed in forest companies. No relationship was found between the volume of revenues and the number of seasonal manual workers and supervising staff. It was found, however, that the companies managed by managers with the university education in forestry had the highest average annual revenues. On the other hand, no statistically significant differences were found in the revenues of one-person companies with regard to the education of their owners. The analysis of the relationship between revenues and the kind of services rendered by forest companies proved that forest services were not highly profitable. It is therefore advisable that besides rendering forest services the entrepreneurs should also carry out, if possible under local conditions, the non-forest activity outside the State Forests.