

ROZWÓJ PRZEDSIĘBIORCZOŚCI I ZESPOŁOWEJ DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ W ROLNICTWIE W ŚWIETLE INTEGRACJI Z UNIĄ EUROPEJSKĄ

**Pod redakcją naukową
Sławomira Zawiszy**



Wydawnictwa Uczelniane
Uniwersytetu Technologiczno-Przyrodniczego
w Bydgoszczy

OPINIODAWCA

dr hab. Krystyna Krzyżanowska, prof. SGGW

REDAKTOR DZIAŁOWY

prof. dr hab. inż. Małgorzata Zalewska

Opracowanie redakcyjne i techniczne
inż. Edward Gołata

Projekt okładki
mgr inż. Daniel Morzyński

© Copyright

Wydawnictwa Uczelniane Uniwersytetu Technologiczno-Przyrodniczego
Bydgoszcz 2009

ISBN 978-83-61314-05-9

Publikację wykonano w ramach realizacji projektu badawczego PB 0496/B/H03/2008/34
finansowanego przez Ministerstwo Nauki i Szkolnictwa Wyższego w Warszawie

Wydawnictwa Uczelniane Uniwersytetu Technologiczno-Przyrodniczego
Redaktor Naczelny
prof. dr hab. inż. Janusz Prusiński
ul. Ks. A. Kordeckiego 20, 85-225 Bydgoszcz, tel. 052 3749482, 052 3749426
e-mail: wydawucz@utp.edu.pl <http://www.utp.edu.pl/~wyd>

Wyd. I. Nakład 120 egz. Ark. aut. 14,0. Ark. druk. 16,5.
Zakład Poligraficzny ARGONEX S.J.
ul. Przemysłowa 34, 85-758 Bydgoszcz, tel. 052 348 93 11

Spis treści

Wstęp	5
CZĘŚĆ I. PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ I DORADZTWO W ROZWOJU GOSPODARSTW ROLNYCH	
SŁAWOMIR ZAWISZA, MARTA ADAMCZEWSKA	
Znaczenie przedsiębiorczości w rozwoju wsi i rolnictwa – charakterystyka i podstawowe pojęcia	9
ALEKSANDER LEWCZUK, PIOTR BÓRAWSKI	
Rola doradztwa w pokonywaniu barier i wykorzystywaniu szans w rozwoju przedsiębiorczości na obszarach wiejskich w Polsce	25
ANNA MATUSZCZAK	
Makroekonomiczne uwarunkowania budżetowego finansowania sektora rolnego i doradztwa rolniczego w Polsce w latach 1997-2009	39
MAREK NIEWĘGŁOWSKI	
Rola doradztwa rolniczego w tworzeniu i funkcjonowaniu grup producentów rolnych	49
ROMAN SASS	
Znaczenie szkoleń organizowanych przez Kujawsko-Pomorski Ośrodek Doradztwa Rolniczego w Minikowie we wspieraniu rozwoju gospodarstw rolnych i przedsiębiorczości na obszarach wiejskich	57
TADEUSZ ZIEJEWSKI	
Komunikacja i konflikt a rola menedżera w działalności przedsiębiorczej	71
TOMASZ MARCYSIAK, ANNA SZCZĄCHOR	
Inicjatywy przedsiębiorcze indywidualnych gospodarstw rolnych w województwie kujawsko-pomorskim na przykładzie gminy Wąbrzeźno	79
MARTA DOMAGALSKA-GRĘDYS	
Działania zrzeszonych i niezrzeszonych gospodarstw sadowniczych wobec wymagań konsumentów – przejawem przedsiębiorczości	89
TADEUSZ SOBCZYŃSKI	
Procesy dostosowawcze gminnych spółdzielni po przywróceniu gospodarki rynkowej – studium przypadku	101
ARKADIUSZ NIEDZIÓŁKA	
Działalność marketingowa stowarzyszeń agroturystycznych jako czynnik rozwoju agroturystyki w województwie małopolskim	113
MIROSLAW KŁUSEK	
Spichlerze gminne i gminne kasy pożyczkowo-oszczędnościowe a ich znaczenie dla rozwoju wsi i rolnictwa na ziemiach polskich pod zaborami austriackim oraz rosyjskim	127
MAŁGORZATA GOTOWSKA	
Poziom życia rodzin rolniczych na tle innych grup społeczno-zawodowych	139

CZĘŚĆ II. GRUPY PRODUCENTÓW ROLNYCH JAKO FORMA ZESPOŁOWEJ DZIAŁALNOŚCI W ROLNICTWIE

PIOTR PRUS, BOGDAN M. WAWRZYNIAK Grupy producentów rolnych w świetle PROW z lat 2004-2006 oraz 2007-2013	151
KATARZYNA BRODZIŃSKA Dynamika powstawania i zakres działalności grup producentów rolnych w Polsce ...	159
ANNA PARZONKO Rola lidera w rozwoju grup producentów rolnych	173
JÓZEF KANIA, MAŁGORZATA BOGUSZ Społeczno-ekonomiczne aspekty funkcjonowania grup producentów rolnych w województwie małopolskim	181
HALINA KAŁUŻA, MARIUSZ BUŁAS Działalność zespołowa producentów trzody chlewnej na przykładzie wybranych gospodarstw powiatu siedleckiego	199
WITOLD GOSZKA Ocena sytuacji ekonomiczno-finansowej grupy producentów rolnych (studium przypadku)	213
SEBASTIAN STĘPIEŃ Skoordynowany system produkcji w świetle postaw niemieckich producentów trzody chlewnej	219
MACIEJ BASAJ Postawy małopolskich rolników wobec potrzeby i możliwości podejmowania działań zespołowych	229
RADOSŁAW KNAP Doświadczenia grup producenckich w województwie mazowieckim – wybrane wyniki badań	237
GRAŻYNA PAŁKA, ARTUR PAŁKA Przynależność do grupy producentów rolnych jako potencjalny sposób poprawy efektywności gospodarstw rolnych na przykładzie makroregionu Mazowsze i Podlasie	245
EWA KORELESKA, PAWEŁ CZEKAŁSKI Formy dystrybucji oraz marketingu ekologicznego w Polsce i wybranych krajach europejskich ze szczególnym uwzględnieniem zespołowej działalności	251

WSTĘP

Wejście Polski do struktur Unii Europejskiej 1 maja 2004 roku, poprzedzone wieloletnimi przygotowaniem, spowodowało konieczność dostosowania rolnictwa do wymagań i zasad Wspólnej Polityki Rolnej. Przed integracją w wielu aspektach działalność rolnicza oraz rozwój obszarów wiejskich odbiegały od standardów obowiązujących w krajach tworzących Wspólnotę. Odmiennie uwarunkowania rozwojowe spowodowały powstanie odrębności specyficznych dla polskiej wsi i rolnictwa. Jedną z nich jest niższy poziom przedsiębiorczości oraz zorganizowania producentów rolnych. Rozdrobnienie rolnictwa w Polsce jest też jedną z głównych przyczyn małej konkurencyjności wobec silniejszych i dobrze zorganizowanych w strukturach poziomych i pionowych farmerów krajów Europy Zachodniej. Wśród ważniejszych działań zmierzających do poprawy konkurencyjności gospodarstw rolnych w strategii Nowej Perspektywy Finansowej WPR na lata 2007-2013 jest tworzenie warunków sprzyjających organizowaniu się rolników w grupy producentów rolnych oraz upowszechnianie trwałych powiązań między producentami rolnymi i przetwórcami, a także wspieranie wszelkich działań przedsiębiorczych.

Działalność grup producentów rolnych jest jedną z form przedsiębiorczości na obszarach wiejskich. Wymaga ona wspierania przez różne instytucje zajmujące się rozwojem obszarów wiejskich w Polsce. Na procesy samoorganizowania się rolników wpływa wiele czynników, w tym: tradycje w zakresie wspólnej działalności, polityka wobec wsi i rolnictwa, skuteczna działalność doradczą skłaniającą do podejmowania działalności zespołowej, występowanie liderów skłonnych skupić wokół siebie oraz swoich pomysłów innych rolników, umiejętności pełnienia roli menedżera w sprawnym prowadzeniu zespołowej działalności gospodarczej i wiele innych.

Problematyka wspierania idei przedsiębiorczości oraz funkcjonowania grup producentów rolnych ma fundamentalne znaczenie dla dalszego rozwoju całej sfery agrobiznesu (rolnictwa wraz z całym otoczeniem). Wyraźny niedorozwój grupowych form gospodarowania zmniejsza konkurencyjność krajowego rolnictwa, ogranicza dalszy rozwój wsi i rolnictwa oraz nie pozwala na planowanie bardziej doniosłych sukcesów gospodarki żywnościowej Polski na wspólnym europejskim rynku w przyszłości. Okres dostosowywania się producentów rolnych do wyzwań wspólnotowego rynku, wspieranych środkami finansowymi Wspólnej Polityki Rolnej Unii Europejskiej w pierwszych 5 latach członkostwa, powinien przynieść istotne zmiany w funkcjonowaniu oraz organizacji gospodarki żywnościowej kraju.

Wszelkie zmiany na wsi i w rolnictwie, w tym także rozwój różnych form przedsiębiorczości i tworzenie grup producenckich, odbywają się przy wsparciu doradczym instytucji odpowiedzialnych za rozwój obszarów wiejskich. W Polsce największą i najstarszą z nich są ośrodki doradztwa rolniczego, które także przechodzą zmiany mające na celu dostosowanie się do nowych wymagań. Jednym z ważnych ogniw jest zatem nie tylko samoorganizowanie się producentów ale także pomoc doradczą w tym zakresie, świadczona przez przygotowane do takich zadań państwowe jednostki doradztwa rolniczego w postaci sieci WODR w całym kraju. Wypracowanie skutecznych procedur wsparcia doradczego dla wzmocnienia postaw i działań zmierzających do uaktywnienia procesów konsolidacji producentów rolnych może być znaczącym bodźcem dla podejmowania na szerszą skalę takich działań przez rolników oraz przełamy-

wania oporów, obaw i barier utrudniających podejmowanie wspólnych przedsięwzięć gospodarczych w rolnictwie.

Dzięki wysiłkowi grupy badaczy z różnych ośrodków w Polsce, zajmujących się problematyką przedsiębiorczości, zespołowych form gospodarowania w rolnictwie oraz doradztwa rolniczego, udało się zebrać, w prezentowanym czytelnikom wydawnictwie, efekty poszukiwań badawczych skupiających się wokół tej niezwykle ciekawej problematyki. Oddając w ręce czytelników poniższy zbiór prac pragnę wyrazić wdzięczność autorom za podjęcie wysiłku wspólnego zaprezentowania efektów badań nad: zagadnieniami zespołowej działalności gospodarczej w rolnictwie, udziałem doradztwa w rozwoju przedsiębiorczości i funkcjonowaniu grup producentów rolnych oraz rolą przedsiębiorczości, w tym także zespołowej w rozwoju wsi i rolnictwa. Należy również wyrazić nadzieję, że rozwijające się badania nad przedsiębiorczością i zespołową aktywnością gospodarczą rolników przyczynią się do rozwoju podstaw teoretycznych tego jakże interesującego obszaru badawczego oraz coraz większej integracji środowisk naukowych zajmujących się taką problematyką. Najważniejszym celem wszakże będzie wypracowanie koncepcji służących rozwiązywaniu praktycznych problemów rolników podejmujących działalność przedsiębiorczą, w tym zwłaszcza zespołowe formy gospodarowania.

Sławomir Zawisza

CZĘŚĆ I

PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ
I DORADZTWO W ROZWOJU
GOSPODARSTW ROLNYCH

Sławomir Zawisza¹, Marta Adamczewska²

ZNACZENIE PRZEDSIĘBIORCZOŚCI W ROZWOJU WSI I ROLNICTWA – CHARAKTERYSTYKA I PODSTAWOWE POJĘCIA

WSTĘP

Współczesne uwarunkowania rozwoju wsi i rolnictwa wymagają od rolników coraz większej aktywności gospodarczej, wykraczającej poza dotychczasowe standardy. Ewolucja nowoczesnych społeczności wiejskich zmierza w stronę różnicowania dochodu oraz rezygnowania z dochodu rolniczego, jako głównego źródła utrzymania rodziny. Rosnące nasycenie procesów wytwórczych w rolnictwie środkami technicznymi, automatyzacja produkcji i coraz większe zasoby wolnego czasu, powodują pojawienie się możliwości oraz potrzeb wykorzystania posiadanego potencjału do pozyskiwania dodatkowych dochodów ze źródeł nierolniczych lub też z alternatywnej produkcji rolniczej. Do zrealizowania tego celu niezbędne są postawy przedsiębiorcze rolników i członków ich rodzin, mające wyraz w podejmowaniu indywidualnej lub zespołowej działalności gospodarczej.

POJĘCIE I ISTOTA PRZEDSIĘBIORCZOŚCI

Pojęcie przedsiębiorcy i przedsiębiorczości pojawiło się w naukach ekonomicznych i praktyce życia gospodarczego stosunkowo dawno [Lichtarski 2007, s. 59]. Wprowadzone zostało do literatury naukowej w 1803 roku przez Cantillona, a następnie rozwinięte przez francuskiego ekonomistę Saya [Rak 2006, s. 7]. Na przestrzeni lat teorie przedsiębiorczości ulegały zmianie.

Na początku XX wieku Schumpeter, uważany za twórcę teorii przedsiębiorczości, zdefiniował przedsiębiorczość jako „osobisty stan ducha przedsiębiorcy, który wyzwala w nim siłę pokonywania piętrzących się przeszkód, własnych przesądów i oporów, pozwala płynąć przeciw prądowi w nieznanych okolicznościach” [Schumpeter 1960; za: Rak 2006, s. 7]. Według autora pojęcie przedsiębiorczości obejmuje pięć następujących przypadków:

- wprowadzenie całkowicie nowego towaru – z jakim konsumenci nie są jeszcze obeznani, lub nowego gatunku towaru,
- wprowadzenie nowej metody produkcji (metody jeszcze nie wypróbowanej),
- otwarcie nowego rynku,
- zdobycie nowego źródła surowców lub półfabrykatów, niezależnie od tego, czy źródło to już istniało, czy też musiało być dopiero stworzone,
- przeprowadzenie nowej organizacji przemysłu, np. stworzenie lub złamanie sytuacji monopolistycznej [Schumpeter 1960; za: Lichtarski 2007, s. 59-60].

W ostatnich latach pojęcie i zjawisko przedsiębiorczości stało się szczególnie powszechne ze względu na znaczenie, jakie się przypisuje przedsiębiorcom i przedsiębiorczości w rozwiązywaniu tak podstawowych problemów gospodarczych, jak rozwój gospodarki i bezrobocie [Lichtarski 2007, s. 59]. Różnorodność definicji przedsiębior-

¹ Katedra Ekonomiki i Doradztwa w Agrobiznesie UTP w Bydgoszczy.

² Autorka wykonała pracę inżynierską pod kierunkiem Sławomira Zawiszy.

czości bierze się między innymi z głównych orientacji metodologicznych rozpatrywania tego zagadnienia na gruncie ekonomii, nauk prawnych i administracji czy też psychologii i socjologii [Mirończuk 2003, s. 85].

Istniejące w literaturze definicje przedsiębiorczości można podzielić na dwie grupy: na te, które traktują przedsiębiorczość jako cechę lub jako funkcję. Definicje pierwszego typu koncentrują się na cechach danej osoby, zarówno wrodzonych, jak i nabytych. Takie podejście zakłada, iż przedsiębiorczość można ukształtować w trakcie życia i celowej edukacji. Definicje drugiego typu mówią raczej o poszukiwaniu i zastosowaniu nowych idei i technologii, elastycznym dostosowaniu do zmian w otoczeniu, niekonwencjonalnym rozwiązywaniu problemów w celu osiągnięcia sukcesu [Krzyminiewska 2006, s. 13].

W teorii ekonomii przedsiębiorczość definiowana jest jako swoista forma pracy lub jako czwarty czynnik produkcji (obok pracy, kapitału i ziemi). Główne cechy przedsiębiorczości to między innymi umiejętność dostrzegania potrzeb i doskonalenia pomysłów, zdolność wykorzystywania nadarzających się okazji oraz gotowość do podejmowania ryzyka. O przedsiębiorczości można mówić zatem w dwóch wymiarach.

1. Proces (akt tworzenia i budowanie czegoś nowego, nowego przedsiębiorstwa): przedsiębiorczość to zorganizowany proces działań ukierunkowany w danych warunkach na wykorzystanie nowatorskiego pomysłu w celu generowania korzyści na rynku. W procesie budowania podkreśla się: kreatywność i innowację; umiejętność wykorzystania pomysłów, okazji oraz ryzyko.
2. Zespół cech: opisujących szczególnie sposób postępowania człowieka, w którym przedsiębiorczość wyróżnia się:
 - dynamizmem, aktywnością,
 - skłonnością do podejmowania ryzyka,
 - umiejętnością przystosowywania się do zmieniających się warunków,
 - postrzeganiem szans i ich wykorzystywaniem,
 - innowacyjnością i motoryką [Internet 1].

Przedsiębiorczość zdefiniowana jest zatem jako postawa lub proces [Duczowska-Piasecka 1998, s. 634]. Jako postawa, przedsiębiorczość jest cechą jednostek ludzkich i polega na skłonności do podejmowania nowych działań, ulepszania istniejących elementów środowiska, na twórczo aktywnej postawie wobec otaczającej tę jednostkę rzeczywistości. Jako proces natomiast, przedsiębiorczość polega na powstawaniu i rozwoju jednostek przedsiębiorczej działalności gospodarczej (przedsiębiorstwa).

W ogólnym pojęciu przedsiębiorczość obejmuje indywidualną postawę, aktywną i oddziałującą na rzeczywistość oraz zjawiska, które przyczyniają się do ulepszania istniejących zasobów gospodarczych oraz funkcjonujących na ich bazie struktur społeczno-ekonomicznych [Ołowska, Buks, Chmieliński 2006, s. 8-9]. Kozuch [2001, za: Mirończuk 2003, s. 92-93] uważa, iż „przedsiębiorczość to umiejętne i społecznie akceptowane, a przy tym ukierunkowane na rozwój, funkcjonowanie jednostek i grup ludzkich w ramach gospodarki rynkowej”.

Długokęcka, Kurek i Sawicka [2003; za: Miś 2006, s. 42] twierdzą, iż „przedsiębiorczość to proces gospodarczy polegający na tworzeniu nowych, najczęściej małych i średnich przedsiębiorstw. Jest to także cecha osobowości, charakteryzująca postawy i zachowanie ludzi, polegająca na zdolności i chęci do ponoszenia ryzyka, skłonności do zachowań innowacyjnych oraz podejmowania działań w celu wykorzystania nadarzających się szans i okazji”.

Przedsiębiorczość według Lipińskiego [1981; za: Rak 2006, s. 7] definiowana jest jako organizacja i kierowanie przedsiębiorstwem bądź przedsięwzięciem, oparta na

motywach zysku, przy założeniu ryzyka i na własną odpowiedzialność. Również zdaniem Wiatraka [1996] przedsiębiorczość to sposób zachowania się w działalności gospodarczej. Oznacza ona dążenie ludzi do działania, poszukiwania nowych rozwiązań, wykorzystywania pojawiających się możliwości oraz aktywności w uzyskiwaniu dodatkowych i alternatywnych źródeł dochodu.

We współczesnym definiowaniu przedsiębiorczości wyodrębniane są dwie strefy działalności ludzkiej, a mianowicie: niezinstytucjonalizowana i zinstytucjonalizowana. Grupa definicji niezinstytucjonalizowanych utożsamia przedsiębiorczość z określonym sposobem zachowań ludzkich polegających na poszukiwaniu zmiany, reagowaniu na nią i wykorzystywaniu jako okazji do społecznej i gospodarczej innowacji, ale też jako zespół cech człowieka takich jak: kreatywność, elastyczność, zaradność, umiejętność radzenia sobie w trudnych sytuacjach, potrzeba osiągnięć, które umożliwiają wychodzenie naprzeciw zmianom oraz aktywne uczestniczenie w życiu gospodarczym i społecznym [Tuzimek 2002, s. 83].

Definiując pojęcie przedsiębiorczości większość ekonomistów odnosi ją do zinstytucjonalizowanej sfery działalności ludzkiej, tzn. do podejmowania działalności gospodarczej. Hunek [1993; za: Rak 2006, s. 7] kategorię przedsiębiorczości ogranicza do działań mających na celu rozwijanie i kierowanie przedsiębiorstwem, opartych na motywach zysku. Pojęcie „przedsiębiorczości” w literaturze utożsamione jest z cechą przedsiębiorcy lub przedsiębiorstwa rozumianą jako „gotowość i zdolność do podejmowania, rozwiązywania w sposób twórczy i nowatorski nowych problemów, umiejętność wykorzystywania pojawiających się szans i okazji oraz elastycznego przystosowania się do zmieniających się warunków” [Drucker 1992; za: Zielińska 2006, s. 201]. W dynamicznym ujęciu „przedsiębiorczość” jest identyfikowana nie z cechą, lecz działalnością, polegającą na:

- wprowadzeniu do obrotu gospodarczego nowych (bądź przetworzonych) produktów lub usług o wyższej wartości dodanej, co można utożsamiać z ich wyższą jakością,
- wprowadzeniu nowych bądź udoskonaleniu istniejących metod produkcji,
- rozszerzeniu zakresu oferowanych produktów lub usług [Schumpeter 1995; za: Zielińska 2006, s. 201].

Podejście do przedsiębiorczości jest bardzo zróżnicowane. Najczęściej jednak przedsiębiorczość łączona jest z działalnością gospodarczą i osobą, która ją podejmuje. Przedsiębiorca „poszukuje zmiany, reaguje na nią i wykorzystuje ją jako okazję, a zmiana jest dla niego zjawiskiem zupełnie normalnym” [Drucker 1992, s. 37]. Według Skowronek-Mielczarek [2003, s. 214] przedsiębiorczość to również cecha, która wyzwala inicjatywę, zapobiegliwość oraz troskę o rozwój firmy, o maksymalizację jej wyników rzeczowych, jak i finansowych.

Według Strużyckiego [2002; za: Otłowska, Buks, Chmieliński 2006, s. 8] przedsiębiorczość można traktować także jako funkcję w zarządzaniu firmą utożsamianą z celem jej działalności, jakim jest maksymalizacja korzyści materialnych (np. zysku), czy też wartości niematerialnych (satysfakcji). We wszystkich przypadkach kluczową rolę odgrywa osoba menedżera, od którego umiejętności i wiedzy zależy skuteczność osiągnięcia celów, które podejmuje firma dla osiągnięcia zysku.

Przedsiębiorczość jest więc wielowymiarowym zjawiskiem uwarunkowanym czynnikami, które można ująć w dwóch sferach: społecznej i ekonomicznej. W sferze społecznej przedsiębiorczość determinują czynniki będące indywidualnymi cechami człowieka, takimi jak: talent, osobowość, inteligencja, poziom wykształcenia i zdolność absorpcji wiedzy oraz cechami społeczeństwa: kulturą, wartościami, wzorcami społecznymi, tradycjami, a także religią. W sferze ekonomicznej są to cechy charakteryzujące

jakość zasobów ludzkich i kulturę organizacji: dostęp do wiedzy i możliwość jej pogłębiania, kreatywność, innowacyjność czy orientacja na rynku [Janasz 2004, s. 17-25].

Przyjmując, że przedsiębiorczość jest procesem złożonym, rozpoczynającym się od przemyśleń, wnioskowania i pomysłów innowacyjnych poprzez fazę działania, do konkretnych efektów, można za Makarskim [1999; za: Mirończuk 2003, s. 85-86] wyróżnić trzy znaczenia tego pojęcia:

1. Przedsiębiorczość jest pewnym, szczególnym procesem myślenia wyrażającym się ciekawością, potrzebą uznania i działania. Wiąże się z pewnym niezadowoleniem ze stanu istniejącego, skłaniającym do poszukiwania możliwości zmian.
2. Przedsiębiorczość to działania, aktywność wynikająca z myślenia przedsiębiorczego. Jest to radzenie sobie w zmieniających się warunkach w sposób bardziej sprawny od innych.
3. Przedsiębiorczość oznacza efekty, rezultaty powyższych działań. Jest to między innymi przedsiębiorczość w jej instytucjonalnym wyrazie, czyli przedsięwzięcie gospodarcze, firma, przedsiębiorstwo.

Według Gruszeckiego [1996, za: Krzyminiewska, s. 14] sposobem urzeczywistnienia przedsiębiorczości są działania, które wymagają aktywności jednostki, brania odpowiedzialności za zmiany, zaangażowania i obserwacji istniejących warunków działania. Wyrażają się one we wprowadzeniu innowacji, które pozwalają uzyskać zastosowanie dla istniejących zasobów i w ten sposób tworzyć nowe zasoby. Mają swój wyraz także w ponoszeniu ryzyka i niepewności dla osiągnięcia założonego celu na podstawie wizji przedsięwzięcia i podporządkowania jej sposobów i środków działania, a także w śledzeniu zmian i dostosowaniu sytuacji na rynku, w tym poprzez uruchomienie procesów dostosowawczych do bieżącej sytuacji i zapotrzebowania, reagowaniu na zmiany i wykorzystywaniu ich jako okazji do społecznej lub gospodarczej innowacji.

Termin „przedsiębiorczość” można też przedstawić w dwóch znaczeniach:

1. W szerokim tego słowa znaczeniu – etymologicznie – człowiek przedsiębiorczy to taki, który „bierze coś przed siebie”, czyli jest skory do podejmowania zadań, do wszczynania czegoś, np. pracy, zabaw, pomocy itp. Przymiotnikiem „przedsiębiorczy” określa się ludzi aktywnych, rzutkich, energicznych, przejawiających inicjatywę. Z tego punktu widzenia przedsiębiorca to nie tylko taki człowiek, który dobrze prowadzi przedsiębiorstwo, ale taki, który wykazuje wzmoczoną aktywność, inicjatywę, także poza typowym przedsiębiorstwem, np. w szkole, uczelni lub urzędzie.
2. W węższym tego słowa znaczeniu przedsiębiorczość to cecha psychiczna, a ściślej zespół cech warunkujących bycie dobrym przedsiębiorcą, czyli osiągnięcie sukcesów w organizowaniu i kierowaniu przedsiębiorstwami, głównie produkcyjnymi, lub usługowymi, w tym handlowymi [Dobrołowicz 1995, s. 682].

Ujawnianie się cechy przedsiębiorczości, i to często o dużej intensywności, zależy od wielu czynników, a przede wszystkim:

- systemu ekonomicznego w kraju,
- ekonomiczno-społecznej polityki państwa, wyrażającej się w prawnych regulacjach, tworzących ramy ładu gospodarczo-społecznego dla przedsiębiorstwa oraz ustawiające określone instrumenty ekonomiczne oddziaływania na przedsiębiorstwa, jak podatki, stopy procentowe, kursy walut,
- występowania w kraju wielu instytucji, tworzących tzw. infrastrukturę rynkową,
- systemu zarządzania przedsiębiorstwem i stosunków społecznych w nim panujących,
- osobistych predyspozycji ludzi i ich wieku,

- wykształcenia pracowników,
 - uwarunkowań kulturowych [Hryniewicz 1996; za: Sudoł 2006, s. 29-30].
- „Przedsiębiorczość w głównej mierze uzależniona jest od uwarunkowań wewnętrznych, od podmiotowych predyspozycji przedsiębiorcy: jego osobowości, cech charakteru, chęci do działania, kreatywności, pomysłowości, słowem – przedsiębiorczości. Występowanie zachowań przedsiębiorczych uwarunkowane jest również czynnikami zewnętrznymi, tkwiącymi poza przedsiębiorcą, w jego otoczeniu zewnętrznym (...)” [Nogalski 2003; za: Sudoł 2006, s. 30]. Istota przedsiębiorczości stanowi sposób zachowania, którego podstawą jest wiedza, nie intuicja. Ów sposób zachowania sprowadza się do stałego poszukiwania i odkrywania okazji do innowacji, która ma charakter celowy i zorganizowany. Wykreowanie przedsiębiorczości umożliwia szanse rodzące się w otoczeniu przedsiębiorczych jednostek [Duczowska-Piasecka 1998, s. 634].

Według Makarskiego [1999; za: Kożuch, Dyhdalewicz 2004, s. 7] istotą przedsiębiorczości jest podejmowanie inicjatywy w tworzeniu projektów oraz nowych form działalności, zaspokajających potrzeby i dających zysk, pozwalających na reprodukcję i rozwój przedsiębiorstwa. W odniesieniu do niektórych aspektów przedsiębiorczości można je zinterpretować następująco:

1. Przedsiębiorczość żywiolowa: wyodrębniana jest na podstawie wysokiego stopnia ryzyka, związanego z dążeniem do osiągnięcia sukcesu (kapitału, zysku) za wszelką cenę, przez jednostki lub niewielkie grupy. Pojawienie się przedsiębiorczości żywiolowej wyzwala kształtowanie się nowego ładu ekonomicznego, politycznego i społecznego.
2. Przedsiębiorczość ewolucyjna: jest powiązana z koncepcją *American Dream*, czyli amerykańskim marzeniem, które się ziszcza. Każdy pracownik może stać się przedsiębiorcą, pod warunkiem stałego doskonalenia własnych umiejętności zawodowych. Takiemu wzorcowi przedsiębiorczości odpowiadają takie cechy jak: wieloetapowość w dochodzeniu do celu, profesjonalizacja zawodowa, wytrwałość, powszechna akceptacja społeczna dla tego typu działania.
3. Przedsiębiorczość systemowa: charakterystyczna jest dla rozwiniętej gospodarki rynkowej. Związana jest z koncepcją społeczeństwa przedsiębiorczego, jako kolejna faza rozwoju postindustrialnego. W tym modelu państwo przyjmuje rolę promotora przedsiębiorczości w stosunku do swoich obywateli [Łęczycki 2003, s. 90-92].
4. Przedsiębiorczość indywidualna: według Mynca [1992] tego typu działalność była charakterystyczna dla początku okresu transformacji. Mirończuk [2003, s. 91] określa ten aspekt jako przedsiębiorczość prywatną, charakterystyczną dla badaczy definiujących to zjawisko jako cechę osobowości.
5. Przedsiębiorczość zespołowa: Bylicki [1994] określa ten aspekt jako „społeczństwo przedsiębiorcze”, natomiast Mirończuk [2003, s. 91-92] wskazuje, iż aspekt ten charakteryzuje się znacznym udziałem jednostek w zarządzaniu gospodarką i kształtowaniu procesów społeczno-politycznych oraz znacznym udziałem państwa, wyrażającego zbiorową wolę w sterowaniu tymi procesami.

Georgica i Gorzelak [1992; za: Mirończuk 2003, s. 92] twierdzą, iż przedsiębiorczość zespołowa może przejawiać się następującymi działaniami:

- formułowaniem celów rozwoju lokalnego, np.: poprawy warunków dla biznesu, życia mieszkańców, poprawy wizerunku społeczności lokalnej, poprzez wykorzystanie takich instrumentów jak: organizowanie ruchu turystycznego, udostępnianie infrastruktury itp.,
- wspomaganiem i rozwijaniem lokalnego biznesu, poprzez zakładanie nowych firm, przyciąganie biznesu z zewnątrz, popieranie innowacyjności i przedsiębiorczości,

- rozwijaniem lokalnego kapitału ludzkiego drogą realizacji szkoleń zawodowych, tworzeniem i utrzymywaniem miejsc pracy.

Obok aspektów przedsiębiorczości w literaturze możemy również wyróżnić jej rodzaje. Do najważniejszych zalicza się:

1. Przedsiębiorczość niezależną: początkowo przypisywano ją osobom działającym niezależnie od istniejących już organizacji (przedsiębiorstw). Dodatkową cechą wyróżniającą ten rodzaj przedsiębiorczości jest to, że dotyczy ona tworzenia nowych przedsiębiorstw. Można ją scharakteryzować na podstawie wielu kryteriów, takich jak liczba osób tworzących nową firmę, ich doświadczenie oraz stopień innowacyjności pomysłu leżącego u podstaw tworzenia firmy.
2. Przedsiębiorczość korporacyjną: pojęcie to pojawiło się ze względu na to, że pewna część dużych przedsiębiorstw, po początkowym okresie rozwoju, wpada w fazę stagnacji, a przypisuje się to temu, że przedsiębiorstwa te nie chcą podejmować działań o charakterze innowacyjnym, z którym najczęściej związane jest ryzyko [Lichtarski 2007, s. 63-64].

Funkcją przedsiębiorczości jest przekształcanie pomysłu, projektu w konkretny wyrób lub usługę, które zaspokajając określone potrzeby, zdolne są generować zysk, co w konsekwencji pozwala przedsiębiorcy odtworzyć lub rozbudować kolejne cykle wytwórcze [Mirończuk 2003, s. 86].

Na proces przedsiębiorczy składa się identyfikacja szans, dopracowanie i doprecyzowanie koncepcji, ocena i nabycie niezbędnych zasobów oraz wdrożenie. Przedsiębiorczość może być realizowana z różną intensywnością. Jej wymiarami są poziom innowacyjności, ryzyka gospodarczego oraz aktywności. Dzięki temu możliwe jest ujęcie zmiennej natury przedsiębiorczości. Efektem procesu przedsiębiorczego mogą być: funkcjonujące przedsięwzięcie (firma); tworzenie wartości; nowe produkty, usługi, procesy; zyski lub osobiste korzyści; zatrudnienie, aktywa oraz wzrost dochodu – ale także niepowodzenie lub strata [Lichtarski 2007, s. 62].

W teorii i praktyce zarządzania coraz częściej podkreślany jest zorganizowany charakter przedsiębiorczości, objaśniający różne jej przyczyny, które pozwalają określać sytuacje sprzyjające przedsiębiorczości, czyli osiągnięciu twórczych efektów podmiotowych i procesowych. Dzięki czemu przedsiębiorstwa mogą odchodzić od starych reguł tworzenia wartości i przechodzić do tworzenia i wykorzystywania nowych reguł [Strużycki 2008, s. 199].

Zarządzania polską gospodarką jest wielkim obszarem zachowań przedsiębiorczych wolnych jednostek, wolnych organizacji i związanych z nimi grup pracowników i menedżerów. Każdego dnia w wielu sytuacjach gospodarczych, od drobnych inicjatyw do wielkich procesów, od małych i średnich przedsiębiorstw do wielkich korporacji i ich układów filialnych, przejawiają się różne formy przedsiębiorczości zorientowanej na lepsze wykorzystanie czynników wytwórczych w postaci potencjału: materialnego i ludzkiego, finansowego oraz technicznego, a także nowej wiedzy itp. [Kliszczak 2006; za: Strużycki 2008, s. 199].

Przedsiębiorczość jest siłą, która scala w jedność różnorodne, niezbędne do gospodarowania elementy, a następnie je uruchamia. Jest przemianą ludzkiej energii psychicznej i fizycznej w nowe materialne dobra i usługi. Jest efektywnym włączeniem się i przystosowaniem do nowych reguł gospodarowania. Jest umiejętnością racjonalnego działania i osiągnięcia wymiernego celu, którym jest zysk [Hunek 1993].

ROZWÓJ PRZEDSIĘBIORCZOŚCI NA OBSZARACH WIEJSKICH

W ostatnich latach z jednej strony polska wieś bardzo się zmieniła, unowocześniła, z drugiej jednak wiele gospodarstw rolnych pozostało na niezmiennym poziomie, a to oznacza, że nie są one w stanie zapewnić oczekiwanych warunków egzystencji właścicielom i ich rodzinom. Koniecznością staje się zatem szukanie dodatkowych źródeł dochodów poza produkcją rolną. Część rolników już to zrozumiała i z dobrym skutkiem prowadzi uzupełniającą działalność gospodarczą, część się nad takim rozwiązaniem zastanawia. Niektórzy myślą nawet o całkowitym przestawieniu się na prowadzenie działalności pozarolniczej, upatrując się w tym szansy na lepsze życie [Internet 2].

Przedsiębiorczość rolników jest wytworem historycznym. Rolnicy zawsze przejawiali pewne elementy działań charakterystycznych dla przedsiębiorczości. Wynikają one ze specyfiki zawodu rolniczego, gospodarstwa rodzinnego i wiejskiej społeczności lokalnej. W swojej większości zawsze przejawiali takie cechy, jak: samodzielność, niezależność, stanowczość, umiejętność radzenia sobie w trudnych sytuacjach, wytrwałość w dążeniu do celu, a także pracowitość [Sikorska-Wolak 1996].

Ze względu na swoją specyfikę wieś i rolnictwo są w gospodarce rynkowej w nieco gorszej sytuacji niż miasto i działy pozarolnicze. Dotychczasowe obserwacje wykazują, iż podstawowym warunkiem ożywienia rozwoju obszarów wiejskich jest kreowanie i pobudzenie szeroko rozumianej przedsiębiorczości na wsi i w rolnictwie. Rozwój działalności pozarolniczej na wsi może się odbywać poprzez jej uruchomienie w gospodarstwach rolniczych lub poprzez tworzenie przedsiębiorstw w sferze pozarolniczej. Konieczna jest bowiem aktywizacja gospodarstwa polskiej wsi, która w pewnej części jest nadal zapóźniona w rozwoju ekonomicznym, słabiej wyposażona w urządzenia infrastrukturalne w stosunku do miast, a wiele spośród funkcjonujących gospodarstw ma mały potencjał produkcyjny [Murawiec 1996, s. 17].

W różnych dziedzinach gospodarki narodowej zwiększa się znaczenie sektora prywatnego, co wywołuje w społeczeństwie wzrost zainteresowania podejmowaniem pracy „na własny rachunek”. Zjawisko to świadczy o zwiększającym się zakresie zachowań przedsiębiorczych wśród określonych grup społecznych, dążących do samodzielnego kształtowania dróg własnego rozwoju osobistego i zawodowego. W związku z tym, mimo licznych barier, przedsiębiorczość pozarolnicza właścicieli gospodarstw i mieszkańców wsi powinna stać się zjawiskiem coraz powszechniejszym [Niedzielski 2000, s. 29].

Wielofunkcyjny charakter wsi może decydująco wpłynąć na poprawę cywilizacyjnych i bytowych warunków życia oraz zamożności jej mieszkańców, m.in. poprzez przysporzenie nowych miejsc pracy poza rolnictwem. Jest to zagadnienie o podstawowym znaczeniu, gdyż bezrobocie na wsi, związane z transformacją systemu gospodarczego, jest w Polsce poważnym problemem ekonomicznym i społecznym [Murawiec 1996, s. 17].

Przedsiębiorczość na wsi definiowana jest jako postawy i działania organizacyjno-kierownicze, oparte na motywach zysku, innowacji, konkurencji, ryzyku, własnej odpowiedzialności przedsiębiorcy. Daje to rolnictwu szanse na modernizację i wejście w więzi integracyjne z przemysłem zaopatrzeniowym, przetwórczym, handlem oraz obsługą poprodukcyjną rolnictwa [Duczowska-Piasecka 1998, s. 634]. Według Wiatraka [1996, s. 13] przedsiębiorczość jest sposobem zachowania w działalności gospodarczej, który pobudza działalność gospodarczą i zwykle umożliwia osiągnięcie zwiększenia korzyści materialnych.

Rozwój przedsiębiorczości, zarówno w miastach jak i na obszarach wiejskich, uwarunkowany jest istnieniem w tym samym czasie i w danym miejscu kapitału oraz ludzi z odpowiednią wiedzą i wolą poniesienia ryzyka. Nie bez znaczenia pozostaje również wyposażenie przestrzeni gospodarczej w infrastrukturę techniczną, istnienie akceptacji społecznej dla dokonujących się zmian i chęć uczestniczenia w nich przez mieszkańców, podaż wykwalifikowanej siły roboczej, a także wykreowane mechanizmy finansowego wsparcia rozwoju przedsiębiorczości [Królikowski 2000; za: Mielcarek 2006, s. 149].

Przedsiębiorczość uwarunkowana jest zarówno czynnikami ekonomicznymi, społecznymi, jak i psychologicznymi związanymi z cechami osobowości jednostki; należy uznać, że wszystkie te sfery można kształtować tak, aby osiągnąć oczekiwany rezultat [Krzyminiewska 2006, s. 16].

O wyniku działalności gospodarczej decyduje połączenie czynników wytwórczych (kapitału, ziemi, pracy) i ich wykorzystanie, co jednakże zależne jest od przedsiębiorczości i zachowania się przedsiębiorcy. W literaturze zwykle przedsiębiorczość ujmowana jest jako swoista forma pracy lub jako samodzielny czynnik wytwórczy, który rozstrzyga o efektywności gospodarczej poprzez wybór kierunków prowadzonej działalności, stosowanych technik wytwarzania itp. [Wiatrak 1996, s. 13].

Przedsiębiorczość wiejska traktowana jest przez wielu autorów jako podstawowy element procesu zrównoważonego rozwoju obszarów wiejskich, w rezultacie którego następują zmiany struktury społeczno-zawodowej mieszkańców wsi i w konsekwencji ograniczenie rozmiarów i skutków bezrobocia wiejskiego. Rozwój przedsiębiorczości oznacza bowiem większe zróżnicowanie kierunków zatrudnienia rozpatrywanego w układach lokalnych, a więc także różnicowanie źródeł dochodów ludności wiejskiej. Dywersyfikacja funkcji gospodarczych na obszarach wiejskich stwarza również możliwości łączenia pracy w gospodarstwie rolniczym i poza nim, co pozwala przezwyciężyć zjawisko „niepodzielności siły roboczej” charakterystyczne dla rolnictwa rozdrobnionego [Rak 2006, s. 8].

Tworzenie jak najkorzystniejszego otoczenia ekonomiczno-społecznego dla pojawienia się postaw przedsiębiorczości jest niezwykle ważne, gdyż są one bardzo potrzebne zarówno poza rolnictwem, jak i w nim samym [Krzyminiewska 2006, s. 16]. Postawa przedsiębiorcza według Muszyńskiej i Sapy uzależniona jest trzema grupami czynników. Pierwszą stanowią predyspozycje przedsiębiorcy, które można wyrazić poprzez wykształcenie, umiejętności, skłonność do ryzyka, pracowitość, pomysłowość, itp. Do drugiej zaliczyć można czynniki lokalne, takie jak infrastruktura i lokalizacja. Ostatnia obejmuje natomiast czynniki makroekonomiczne stanowione przez rozwiązania prawno-instytucjonalne, politykę rządową, system podatkowy i pieniężno-kredytowy. Według auterek najważniejsze znaczenie w tworzeniu postaw przedsiębiorczości będą miały cechy indywidualne, dlatego duży nacisk należy kłaść na edukację [Muszyńska, Sapa 2000; za: Mielcarek 2006, s. 149-150].

Według Zandeckiego [1996; za: Krzyminiewska 2006, s. 16-17] struktura wykształcenia mieszkańców wsi, pomimo różnych prób reform oświaty podejmowanych w przeszłości, jest mniej korzystna niż mieszkańców miasta, na co składa się wieloletnia kumulacja niekorzystnych czynników. Wiadomym jest, że w dzisiejszej rzeczywistości wykształcenie jest kluczem do osiągnięcia lepszego statusu społecznego i nie ulega wątpliwości, że poziom wykształcenia wpływa bezpośrednio na wartość i system orientacji jednostki w rzeczywistości, sprzyja elastyczności intelektualnej i szerokości spojrzenia, poszerza perspektywę poznawczą i analityczną człowieka, kształtuje umiejętności porównywania oraz wnioskowania.

Przedsiębiorczość na obszarach wiejskich jest uzależniona nie tylko od jednostkowych oczekiwań czy aspiracji osób działających w tej sferze, ale również od czynników obiektywnych (np. posiadanie kapitału lub wykształcenia) oraz od wielu cech określających klimat społeczny wokół przedsiębiorczości [Rak 2006, s. 8]. W celu pobudzenia aktywności i postaw przedsiębiorczych ludności wiejskiej niezbędne jest tworzenie szeroko rozumianej edukacji dla rozwoju przedsiębiorczości (szkoły, szkolenia, przekwalifikowanie i doradztwo) oraz doskonalenie systemu informacji. Szczególnie ważna w stymulowaniu przedsiębiorczości na wsi jest informacja rynkowa, dotycząca aktualnych cen, kształtowania się popytu i podaży, kredytów, ubezpieczeń, podatków, przepisów prawnych, obsługi bankowej itp. Potrzebna jest także zmiana stosunku lokalnej ludności do grupy przedsiębiorców, tak aby widziała ona w nich siłę napędową [Zając, Kata 2006, s. 39-40].

Efektywność pobudzenia przedsiębiorczości i możliwości rozwoju alternatywnych źródeł gospodarowania na obszarach wiejskich uzależnione są od szeregu czynników, które można podzielić na trzy grupy: społeczne, ekonomiczne oraz techniczne. Wśród czynników społecznych najważniejszą rolę wydaje się odgrywać struktura wieku ludności oraz poziom jej wykształcenia. Ludzie młodzi są bardziej zdolni do ponoszenia ryzyka, chętniej podejmują aktywność ekonomiczną. Natomiast niski poziom wykształcenia stanowi poważną barierę rozwoju pozarolniczej działalności. Osobom z niskim wykształceniem trudniej podejmować nowe przedsięwzięcia ze względu na brak kwalifikacji zawodowych, jak i odpowiednich umiejętności, np. zarządczych [Becker 1992; za: Zielińska 2006, s. 204]. Utrwalenie niskiego poziomu wykształcenia budzi poważne obawy co do możliwości przekształceń niezbędnych w środowisku wiejskim. Niższe wykształcenie może stanowić poważną barierę w rozwoju wsi i rolnictwa, zakłócić i osłabić procesy adaptacyjne wsi do warunków występujących w nowej rzeczywistości i stać się przyczyną marginalizacji społecznej i ekonomicznej mieszkańców wsi [Krzymińska 2006, s. 18].

Do kolejnych czynników wyróżnionych przez Beckera można zaliczyć czynniki ekonomiczne. Należą do nich między innymi: stopa bezrobocia, kondycja finansowa gospodarstw, struktura zatrudnienia, efektywność wykorzystania pomocy finansowej itp. Trzecia grupa czynników to czynniki techniczne. Na szczególną uwagę zasługuje tu wyposażenie w infrastrukturę techniczną, jak sieć wodociągowa i kanalizacyjna, oczyszczalnia ścieków [Becker 1992; za: Zielińska 2006, s. 204].

Uwzględniając wszystkie czynniki warunkujące rozwój przedsiębiorczości na obszarach wiejskich można oczekiwać aktywizacji gospodarki na tych terenach, gdy:

- wieś i przestrzeń wokół niej zachowa swą atrakcyjność jako miejsce zamieszkania i pracy,
- satysfakcja z ponoszonego przez ludzi przedsiębiorczych ryzyka znajdzie społeczną akceptację i uznanie,
- rozwój gospodarczy oprze się na wewnętrznym potencjale terenów wiejskich,
- przyjmie się metodę drobnych kroków i zadba o ciągłość pracy nad aktywizacją terenu,
- utrzyma się istniejące jednostki gospodarcze i rozwinięte nowe,
- zbuduje się potencjał doradczy zarówno w odniesieniu do przedsiębiorców, jak i do pracodawców,
- zwiększy się nakład na badania rozwoju przedsiębiorczości na terenach wiejskich,
- aktywnie włączy się szkolnictwo w kształtowanie postaw przedsiębiorczych wśród młodzieży [Becker 1992; za: Zielińska 2006, s. 204].

Konieczność rozwoju pozarolniczej działalności gospodarczej na obszarach wiejskich wynika z tego, że Polska znajdowała się zwykle w sytuacji niskiej niewydolności dochodowej rolnictwa. Przyczyny tego były następujące:

- niekorzystna struktura agrarna i tradycyjny sposób gospodarowania,
- relatywnie duża liczba osób zatrudnionych w gospodarstwach rolnych,
- niski poziom wykształcenia ludności rolniczej, który stanowił przeszkodę w modernizowaniu samego rolnictwa i podejmowaniu pracy w działach pozarolniczych,
- rozdrobnione i wielokierunkowe gospodarstwa, które nie są partnerem dla przemysłu przetwórczego,
- bezrobocie na wsi [Duczowska-Piasecka 1998, s. 634].

Formą dostosowania się rolników do zmieniających się warunków otoczenia jest poszukiwanie dodatkowych źródeł dochodu, uzupełniających dochód gospodarczy. Obserwuje się zjawisko podejmowana przez rolników pozarolniczej działalności gospodarczej (usługi, handel, przetwórstwo, agroturystyka) i łączenie jej z pracą w gospodarstwie rolnym [Sikorska-Wolak 1996, s. 22]. W efekcie zaistniałych procesów gospodarczych maleje popyt na siłę roboczą w rolnictwie. Wywołuje to potrzebę szukania dodatkowych źródeł dochodów poza produkcją rolniczą, w sferze przetwórczej, usługowej czy handlowej. Dlatego też dochody gospodarstw rolnych można obecnie podzielić na następujące kategorie: dochody uzyskane z pracy w gospodarstwie rolnym, dochody z pracy poza gospodarstwem rolnym oraz dochody niezarobkowe, jak świadczenia socjalne [Zielińska 2006, s. 202].

Nadwyżka siły roboczej w połączeniu z rozdrobnioną strukturą obszarową gospodarstw i niskim wykształceniem ludności stanowi o przeludnieniu agrarnym i narastaniu bezrobocia. Nadmierne bezrobocie w rolnictwie opóźnia tempo poprawy struktury agrarnej i efektywności gospodarowania oraz postępu technologicznego, co z kolei przekłada się na niskie dochody rolnicze i niepełne wykorzystanie potencjału produkcyjnego [Zielińska 2006, s. 214]. Przedsiębiorczość rolnicza i pozarolnicza są szansą na przełamywanie zastanych wzorców i postaw produkcyjnych, modernizowanie gospodarstw rolnych i przejmowanie funkcji agrobiznesmena oraz podejmowanie działań zespołowych [Kozuch 1999; za: Rak 2006, s. 8].

Drobne podmioty gospodarcze są w stanie uruchomić niewykorzystane zasoby i odegrać decydującą rolę w rozwoju regionu. Na tym tle powstają konkretne proporcje zmian w przestrzeni wiejskiej, jak: ożywienie lokalnych źródeł rozwoju gospodarczego, promowanie przedsiębiorczości, przysposobienie zawodowe do zatrudnienia na wsi. W warunkach gospodarowania na terenach wiejskich sama istota i poziom rozwoju działalności gospodarczej narzucają konieczność nasycenia tej przestrzeni drobnymi przedsiębiorstwami [Niedzielski 2000, s. 29].

Przedsiębiorczość pozarolnicza może być związana bezpośrednio z rolnictwem lub też z nim niezwiązana. W pierwszym przypadku oznacza ona podejmowanie przez rolnika we własnym gospodarstwie rolnym przedsięwzięć pozarolniczych powiązanych z rolnictwem (np. przetwórstwo rolno-spożywcze, handel środkami do produkcji rolniczej, handel produktami rolnymi i inne). W drugim przypadku natomiast oznacza działalność niezwiązaną bezpośrednio z rolnictwem (np. usługi gastronomiczne i agroturystyczne, handel detaliczny artykułami spożywczymi i inne) [Rak 2006, s. 8].

Rozwój przedsiębiorczości na wsi uzależniony jest od szans tkwiących w otoczeniu oraz możliwości otrzymania przez wieś zewnętrznego impulsu rozwojowego. Takim impulsem może być bliskość granicy i dużych aglomeracji miejskich, powstający duży zakład produkcyjny, możliwość eksportu, specjalna strefa ekonomiczna itp. [Duczkow-

ska-Piasecka 1998, s. 635]. Z przedsiębiorczością wiąże się duże nadzieje w polityce gospodarczej jak i społecznej, upatrując w niej szansę na zwiększenie liczby osób utrzymujących się z własnej działalności zarobkowej oraz licząc na efekt zwielokrotnienia pozytywnych skutków dla rynków pracy. Podejmowanie przez rolników działalności na własny rachunek daje nowe możliwości. Tworzenie nowych firm – szczególnie na obszarach wiejskich – ma duży wpływ na rynek pracy, a także na obniżenie bezrobocia, które jest jednym z ważniejszych problemów [Krzyminiewska 2006, s. 13].

Rozwój obszarów wiejskich jest ściśle związany z przedsiębiorczością ludności, zwłaszcza w pozarolniczych dziedzinach działalności. Monofunkcyjność struktury gospodarczej obszarów wiejskich opartej na rolnictwie jest zasadniczą barierą w rozwoju lokalnym i regionalnym. Aktywizacja gospodarcza ludności wiejskiej, poprzez rozwój przedsiębiorczości pozarolniczej, jest koniecznym elementem:

- restrukturyzacji i modernizacji gospodarstw rolnych (przekształceń strukturalnych w gospodarstwach rolnych),
- poprawy dochodów ludności rolniczej i wiejskiej,
- ograniczenia bezrobocia rejestrowanego na obszarach wiejskich oraz bezrobocia ukrytego w rolnictwie,
- poprawy warunków życia na wsi (np. rozszerzenie dostępu do usług, polepszenia standardu życia, dostępu do dóbr kultury, edukacji itd.) [Zajac, Kata 2006, s. 36].

Kreowanie przedsiębiorczości na obszarach wiejskich wymaga wsparcia przede wszystkim ze strony władz lokalnych i instytucji związanych z wsią i rolnictwem. Ważną rolę może również odgrywać polityka regionalna wspierająca poszukiwanie nowych rozwiązań produkcyjnych, organizacyjnych i finansowych, traktująca koncepcję wielofunkcyjnego rozwoju w sposób kompleksowy, uwzględniający ekonomiczno-społeczne uwarunkowania danego regionu [Żmija 2003; za: Mielcarek 2006, s. 150].

Według Pietrzaka i Senczyszyna [2003; za: Mielcarek 2006, s. 150] przedsiębiorczość mieszkańców wsi może wyrażać się w następujących rodzajach przedsięwzięć:

1. Rolnicza działalność produkcyjna na skalę towarową:
 - typowa działalność rolnicza, np. chów bydła lub trzody chlewnej,
 - rolnicze przedsięwzięcia alternatywne – produkcja szparagów, kukurydzy słodkiej, ziół, chów kóz, królików, uprawa grzybów, pszczelarstwo, itp.
2. Pozarolnicza działalność związana bezpośrednio z rolnictwem:
 - zaopatrzenie w materiały i środki do produkcji rolnej,
 - usługi produkcyjne (np. mechanizacyjne, remontowo-budowlane, w zakresie ochrony roślin),
 - skup, magazynowanie, sortowanie i pakowanie, transport oraz handel hurtowy i detaliczny produktami rolniczymi,
 - przetwórstwo rolno-spożywcze artykułów (młyny, mieszalnie pasz, piekarnie, ubojnie, masarnie, mleczarnie, przetwórnice owoców, itp.).
3. Pozarolnicza działalność niezwiązana bezpośrednio z rolnictwem:
 - agroturystyka (organizacja wypoczynku i urlopów, gastronomia, hotelarstwo),
 - gospodarka leśna (drewno opałowe i budowlane, węgiel drzewny, owoce runa leśnego),
 - pielęgnacja krajobrazu i ochrona środowiska,
 - jeździectwo i hipoterapia,
 - wszelkie inne rodzaje działalności (produkcyjne, usługowe i handlowe) dla mieszkańców wsi niezwiązane z rolnictwem, np. rzemiosło i rękodzieło, sklepy detaliczne, warsztaty naprawcze, punkty usługowe,
 - muzea regionalne, skanseny, zabytki, tereny rekreacyjne.

We wszystkich wymienionych dziedzinach mogą powstać różnego rodzaju przedsiębiorstwa, a wraz z nimi miejsca pracy dla mieszkańców wsi.

O rozwoju przedsiębiorczości decyduje szereg czynników o charakterze zewnętrznym, niezależnych od przedsiębiorcy lub takich, na które przedsiębiorca ma bardzo niewielki wpływ. Identyfikacja tych czynników i ocena ich wpływu na powodzenie prowadzonej działalności umożliwiają podejmowanie racjonalnych decyzji mających na celu wykorzystanie sił sprzyjających oraz niwelowanie oddziaływania sił negatywnych [Miś 2006, s. 46].

Według Duczkowskiej-Piaseckiej [1998, s. 635] czynniki sprzyjające rozwojowi wsi to między innymi: postawa i zaangażowanie lokalnych władz samorządowych oraz osobisty stan posiadania i osobowe predyspozycje do bycia przedsiębiorcą. Wśród czynników ograniczających rozwój przedsiębiorczości pozarolniczej wymienia się zwłaszcza bariery: rynkowe, finansowe, prawne i strategiczne [Kozuch 2000; za: Miś 2006, s. 42]. Bariery rynkowe związane są z tym, że małe i średnie firmy nie są przygotowane do funkcjonowania we współczesnych warunkach rynkowych, zaś sprostanie wymogom międzynarodowej konkurencji jest obecnie niezmiernie ważne w obliczu członkostwa Polski w Unii Europejskiej. Występowanie barier finansowych związane jest z ograniczoną dostępnością do kredytów długoterminowych oraz innych form wsparcia finansowego. Bariery prawne są natomiast rezultatem procesu stanowienia i egzekwowania prawa przez organy państwowe, a zbyt częste zmiany powodują niestabilność przepisów. Oprócz barier o zasięgu makroekonomicznym przedsiębiorcy napotykają także liczne przeszkody o zasięgu regionalnym i lokalnym, wynikające ze specyfiki terenu, na którym funkcjonują [Miś 2006, s. 42-43].

Pozarolnicza aktywność gospodarcza na terenach wiejskich ma duże znaczenie w rejonach o rozdrobnionej strukturze agrarnej, charakteryzujących się dużymi rozmiarami bezrobocia utajonego, oraz w rejonach o dużym udziale państwowej własności w rolnictwie. Prowadzenie jej na tych terenach jest utrudnione, chociażby z powodu niskiego poziomu dochodów miejscowej ludności, apatii i bierności społeczności lokalnej, zaniedbań infrastrukturalnych, a także czynników takich jak: kwalifikacje, mentalność i postawy [Niedzielski 1997; Niedzielski 2000, s. 58].

Rozwój pozarolniczej działalności gospodarczej na obszarach wiejskich stwarza możliwość rozwiązania wielu trudnych problemów społecznych i gospodarczych. Powstawanie nowych miejsc pracy na wsi i nowych źródeł dochodów na terenach wiejskich ogranicza bezrobocie, umożliwia przejście z pracy w rolnictwie do innych zajęć, a tym samym zapoczątkowuje pożądane zmiany struktury agrarnej [Łapińska-Tyszka 1994; Kozuch 1995; Duczkowska-Piasecka 1993; za: Niedzielski 2000, s. 58].

Potencjalne możliwości rozwoju przedsiębiorczości na wsi w dużej mierze zależą od czynnika ludzkiego, zarówno w aspekcie ilościowym, jak i przede wszystkim jakościowym. Wskazuje to na konieczność poprawy jakości kapitału ludzkiego i społecznego, co w konsekwencji mogłoby polepszyć warunki dla rozwoju przedsiębiorczości, zwiększyć możliwości wykorzystania posiadanego potencjału oraz sprzyjać umacnianiu się tego sektora gospodarki wiejskiej [Zajac, Kata 2006, s. 38].

W Polsce rolnictwo nie ulegnie zasadniczym przeobrażeniom, jeśli nie zmieni się jego bezpośrednie otoczenie, a zmieni się tylko przez wprowadzenie do niego funkcji pozarolniczych. Wymaga to stworzenia takich systemów wspierania, które pozwolą na kontynuowanie funkcji rolniczych, gdyż ta gałąź gospodarcza będzie na wsi zawsze najważniejsza, ale z równoczesnym powstawaniem silnego sektora MSP w sferze produkcji i usługach. Dlatego rozwój wielofunkcyjny powinien zawierać w sobie elementy

małego uprzemysłowienia terenów wiejskich z zachowaniem jednak ich wartości krajo-
brazowych i ekologicznych [Kłodziński 2001, s. 10].

W warunkach członkostwa Polski w Unii Europejskiej przedsiębiorczość jest warto-
ścią nieocenioną, towarzyszy skomplikowanym więzom z nowymi partnerami na jednoli-
tym rynku europejskim, występuje w różnych formach negocjacji i dostosowania polskich
zwyczajów gospodarczych do zwyczajów i prawa Unii Europejskiej. To w tych wymia-
rach przedsiębiorczość staje się ważnym elementem, bez uwzględnienia którego nie osią-
gnie się trwałego, zrównoważonego rozwoju gospodarki [Strużycki 2008, s. 200].

Pozytywny wpływ na rozwój przedsiębiorczości i kreowania innowacyjności po-
winno wywierać korzystanie z pomocy Unii Europejskiej, dostęp do informacji o no-
wych technologiach, możliwość bezpłatnego szkolenia pracowników, uzyskanie pomo-
cy w sprzedaży i marketingu. Rozwój przedsiębiorczości wymaga poszerzenia dostępu
podmiotów do tanich kredytów oraz dalszego rozwoju sfery finansowej, infrastruktury
technicznej i rynku, w tym także dużej aktywności samorządów lokalnych oraz instytu-
cji otoczenia biznesu [Miś 2006, s. 51]. Polska wieś, poza środkami rzeczowymi i fi-
nansowymi, potrzebuje przede wszystkim wiedzy, motywacji, skłonności i umiejętności
współdziałania, większej samorządności, wykreowania grup liderów, wywołania lokal-
nego patriotyzmu i zwiększania aktywności ludności na rzecz rozwoju obszarów wiej-
skich [Kłodziński 2001, s. 11]. Doświadczenia wysoko rozwiniętych krajów Unii Euro-
pejskiej dowodzą, iż wszelkie formy przedsiębiorczości pozarolniczej stanowią podsta-
wę ożywienia gospodarczego, a tym samym jedną z podstawowych dróg rozwoju spo-
łeczno-gospodarczego [Rak 2003].

Po wejściu w struktury Unii Europejskiej 1 maja 2004 roku, Polska zyskała nowe
instrumenty oddziaływania na rozwój przedsiębiorczości wiejskiej, które są współfinan-
sowane z budżetu Wspólnoty. Programy wsparcia, kierowane do mieszkańców terenów
wiejskich, w swej idei opierają się na aktywności ludności. Z jednej strony państwo
określa obszar oddziaływania instrumentu polityki strukturalnej wyodrębniając grupę
docelową, do której kierowana jest pomoc, z drugiej zaś środki trafiają wyłącznie do
tych, którzy wykazują aktywność w kierunku pozyskania oferowanych funduszy. Uka-
zuje się tu kolejny wymiar przedsiębiorczości wiejskiej, którą można określić poprzez
zdolność do wykorzystywania środków wsparcia w ramach polityki strukturalnej,
w której znaczną uwagę przywiązuje się do zakładania i rozwoju nierolniczej działalno-
ści gospodarczej [Otłowska, Buks, Chmieliński 2006, s. 9].

Przedsiębiorczość stanowi zatem integralną część i warunek rozwoju obszarów
wiejskich. Bez pobudzenia przedsiębiorczości trudno będzie w najbliższej przyszłości
wzmocnić kondycję ekonomiczną środowisk wiejskich. Przedsiębiorczość może przy-
czynić się do poprawy warunków życia ludności i spadku bezrobocia oraz wzrostu
atrakcyjności inwestycyjnej danego obszaru, dzięki czemu powstanie więcej nowych
przedsiębiorstw i stanowisk pracy [Żmija 2003]. Zasadnicze znaczenie dla realizacji
głównego celu, jakim jest poprawa warunków życia i utworzenia nowych miejsc pracy
na wsi może mieć konsekwentna polityka wielofunkcyjnego rozwoju obszarów wiej-
skich [Kłodziński 2001, s. 10]. Na obszarach wiejskich bez wątpienia występuje możli-
wość rozwoju innej działalności niż rolnicza, przynoszącej dodatkowy dochód ich
mieszkańcom. Pozarolnicza aktywność gospodarcza wsi jest jednak zbyt słabo rozwi-
nięta, głównie ze względu na brak systemu wsparcia finansowego i stosunkowo niski
poziom aktywizacji społecznej. Dlatego w najbliższych latach niezbędne będzie wspar-
cie wszelkich form małej przedsiębiorczości na terenach wiejskich, usług dla gospodarki
oraz mieszkańców wsi, inicjatyw lokalnych na rzecz odnowy i rozwoju wsi oraz zacho-

wania i poprawy dziedzictwa kulturowego, a także działalności związanej z turystyką wiejską [Zielińska 2006, s. 214].

PODSUMOWANIE

Postawy przedsiębiorcze rolników wspierane są obecnie środkami finansowymi Wspólnej Polityki Rolnej Unii Europejskiej, której instrumenty objęły także polskie rolnictwo po integracji z UE w 2004 roku. Dzięki temu istnieją coraz lepsze warunki do rozwijania zarówno alternatywnych form gospodarowania w rolnictwie, jak też podejmowania nierolniczej aktywności przedsiębiorczej. W ostatnich 5 latach wieś i rolnictwo w Polsce zyskały zupełnie nowe perspektywy rozwojowe dzięki znacznym środkom finansowym, które mogą służyć wspieraniu rolników posiadających odpowiednie predyspozycje do podejmowania nowych wyzwań gospodarczych. Ważną rolę we wspieraniu działań przedsiębiorczych odgrywa również doradztwo rolnicze, oddziałujące na zachowania gospodarcze rolników poprzez kadre zatrudnioną w 16 wojewódzkich ośrodkach doradztwa rolniczego w całym kraju. Działania doradcze mają bezpośredni wpływ na realne działania rolników, zwłaszcza tych najbardziej aktywnych, którzy zwykle chętniej i częściej korzystają z pomocy doradczej. Jednym z mankamentów rolnictwa w Polsce jest niski stopień integracji producentów, stąd priorytetem powinny być działania zmierzające do zainteresowania rolników podejmowaniem zespołowych form gospodarowania w rolnictwie. Tendencje takie powinny być wspierane zarówno środkami finansowymi z budżetu UE, jak też poprzez odpowiednie programy doradcze.

LITERATURA

- [1] Becker H., 1992. Wspieranie gospodarki wiejskiej. Cele – metody – instrumenty działania. [W:] Wielofunkcyjny rozwój obszarów wiejskich na terenie przygranicznych. Polsko-niemiecka konferencja regionalna w Myśliborzu.
- [2] Bylicki L., 1994. Kontrowersje wokół pojęcia przedsiębiorczości. [W:] Alternatywne źródła dochodów ludności wiejskiej. Biuletyn Regionalny Zakładu Doradztwa Rolniczego, AR w Krakowie, 48-49.
- [3] Długocka M., Kurek I.M., Sawicka J., 2003. Przedsiębiorczość kobiet i jej znaczenie w wielofunkcyjnym rozwoju obszarów wiejskich. Acta Sci. Pol., Oeconomia 2(1), 55-66.
- [4] Dobrołowicz W., 1995. Przedsiębiorczość. [W:] Encyklopedia Biznesu. Tom I, W. Pomykało (red.). Fundacja Innowacja Warszawa, 682-689.
- [5] Drucker P.F., 1992. Innowacja i przedsiębiorczość. Praktyka i zasady. PWE Warszawa.
- [6] Duczkowska-Piasecka M., 1998. Przedsiębiorczość na wsi. [W:] Encyklopedia Agrobiznesu, A. Woś (red.). Fundacja Innowacja Warszawa, 634-639.
- [7] Georgica J.P., Gorzelak G. (red.), 1992. Gmina, Przedsiębiorczość, Promocja. EIRriL UW, Warszawa.
- [8] Gruszecki T., 1996. Przedsiębiorca w teorii ekonomii. Wyd. CEDOR Warszawa.
- [9] Hryniewicz J.T., 1996. Przedsiębiorczość i innowacyjność w świetle badań empirycznych. Przegląd Organizacji 5, 19-21.
- [10] Hunek T., 1995. Drobna przedsiębiorczość (small business) na terenach wiejskich. Systemowe uwarunkowania rozwoju. Wieś i Rolnictwo 4, 126-138.
- [11] Internet 1: <http://pl.wikipedia.org/wiki/Przedsiębiorczosc>.
- [12] Internet 2: <http://www.ppr.pl/artukul.php?id=105845>.
- [13] Janasz W. (red.), 2004. Innowacja w rozwoju przedsiębiorczości w procesie transformacji. Wyd. Difin Warszawa.
- [14] Kliszczak L., 2006. Twórczość a przedsiębiorczość. Wyd. PWSZ w Tarnobrzegu.

- [15] Kłodziński M., 2001. Działania na rzecz wielofunkcyjnego rozwoju wsi i warunki ich skuteczności. *Wielofunkcyjny rozwój wsi. Wieś Jutra* 5(34), 10-11.
- [16] Kożuch A., 1995. Przedsiębiorczość na obszarach wiejskich czynnikiem rozwoju agrobiznesu. [W:] *Agrobiznes w aktywizacji przedsiębiorczości i zatrudnienia – problemy gospodarowania siłą roboczą na obszarach szczególnie dotkniętych bezrobociem*. Wyd. AR w Szczecinie, WODR Barzkowice, 7-11.
- [17] Kożuch B., 1999. Zmiany w rolnictwie w jego otoczeniu w latach dziewięćdziesiątych. Wyd. Uniwersytetu w Białymstoku.
- [18] Kożuch B., 2001. Pojęcie i istota przedsiębiorczości. [W:] *Małe i średnie przedsiębiorstwa w gospodarce regionu*, B. Plawgo (red.). Wyd. Uniwersytetu w Białymstoku.
- [19] Kożuch A., Dyhdalewicz A., 2004. Ekonomia i organizacja przedsiębiorstwa. Wyd. Wyższej Szkoły Ekonomicznej w Białymstoku.
- [20] Królikowski Z., 2000. Warunki rozwoju przedsiębiorczości na obszarach wiejskich. [W:] *Uwarunkowania wielofunkcyjnego rozwoju obszarów wiejskich w Polsce Zachodniej. Wpływ integracji europejskiej na przemiany strukturalne obszarów o wysokim bezrobociu*. Materiały konferencji naukowej. Wyd. AR w Szczecinie, 189-196.
- [21] Krzyminiewska G., 2006. Społeczno-ekonomiczne determinanty rozwoju przedsiębiorczości wiejskiej. [W:] *Przedsiębiorczość w rozwoju obszarów wiejskich*, A.M. Rak (red.). Wyd. Akademii Podlaskiej w Siedlcach, 13-22.
- [22] Lichtarski J. (red.), 2007. *Podstawy nauki o przedsiębiorstwie*. Wyd. AE we Wrocławiu.
- [23] Lipiński E., 1981. *Problemy, pytania, wątpliwości*. PWE Warszawa.
- [24] Łapińska-Tyszka K., 1994. Bezrobocie a przedsiębiorczość w środowisku wiejskim. [W:] *Rozwój przedsiębiorczości na terenach wiejskich*. Wyd. SGGW w Warszawie.
- [25] Łęczycki K. (red.), 2003. *Przedsiębiorstwo w agrobiznesie*. Wyd. Akademii Podlaskiej w Siedlcach.
- [26] Makarski S., 1999. Teoria i praktyka przedsiębiorczości w agrobiznesie. [W:] *Uwarunkowania rozwoju przedsiębiorczości gospodarczej na obszarach wiejskich w kontekście integracji europejskiej*. Wyd. Uniwersytetu Warmińsko-Mazurskiego w Olsztynie, 33-45.
- [27] Mielcarek M., 2006. Rozwój przedsiębiorczości na obszarach wiejskich na przykładzie gminy Syców. [W:] *Przedsiębiorczość w rozwoju obszarów wiejskich*, A.M. Rak (red.). Wyd. Akademii Podlaskiej w Siedlcach, 149-154.
- [28] Mirończuk A., 2003. Istota, cele i funkcje przedsiębiorstwa. [W:] *Przedsiębiorstwo w agrobiznesie*, K. Łęczycki (red.). Wyd. Akademii Podlaskiej w Siedlcach, 79-85.
- [29] Miś T., 2006. Bariery rozwoju przedsiębiorczości i innowacyjności oraz możliwości ich łagodzenie w opinii przedsiębiorców. [W:] *Przedsiębiorczość w rozwoju obszarów wiejskich*, A.M. Rak (red.). Wyd. Akademii Podlaskiej w Siedlcach, 42-51.
- [30] Morris M., Lewis P., Sexton D., 1994. Reconceptualizing entrepreneurship: An input-output perspective. *S.A.M. Advanced Management Journal*, 29.
- [31] Murawiec A., 1996. Przedsiębiorczość w gminie. *Wielofunkcyjny rozwój wsi. Wieś i Doradztwo* 4(8), 17.
- [32] Muszyńska K., Sapa A., 2000. Przedsiębiorczość jako determinanta rozwoju regionu rolniczego. [W:] *Uwarunkowania wielofunkcyjnego rozwoju obszarów wiejskich w Polsce Zachodniej. Wpływ integracji europejskiej na przemiany strukturalne obszarów o wysokim bezrobociu*. Materiały konferencji naukowej. Wyd. AR w Szczecinie, 197-202.
- [33] Mync A., 1992. *Rozwój przedsiębiorczości prywatnej w Polsce*. EIRRI UW, Warszawa.
- [34] Niedzielski E., 1997. Bezrobocie i pozarolnicza aktywność gospodarcza na terenach wiejskich. [W:] *Rozwój gospodarczy i zmiany strukturalne w ujęciu regionalnym*. Wyd. Uniwersytetu w Białymstoku.
- [35] Niedzielski E., 2000. *Przedsiębiorczość gospodarcza i bezrobocie na obszarach wiejskich*. Wyd. Uniwersytetu Warmińsko-Mazurskiego w Olsztynie.
- [36] Nogalski B., 2003. *Przedsiębiorczość – współczesnym wyzwaniem polskiej gospodarki*. [W:] *Przedsiębiorstwo – Przedsiębiorczość – Rynek*. Oficyna Wydawnicza SGW w Warszawie, 159.

- [37] Otłowska A., Buks J., Chmieliński P., 2006. Przedsiębiorczość na obszarach wiejskich – stan i perspektywy rozwoju. IERiGŻ-PIB Warszawa, 7-9.
- [38] Pietrzak B., Senczyszyn J., 2003. Przedsiębiorczość rolnicza i pozarolnicza w aspekcie wielofunkcyjnego rozwoju obszarów wiejskich. Prace Naukowe AE we Wrocławiu 980, 427-434.
- [39] Rak A.M., 2003. Kadra kierownicza małych firm. Rocz. Nauk. SERiA V(2), 162-165.
- [40] Rak A.M. (red.), 2006. Przedsiębiorczość w rozwoju obszarów wiejskich. Wyd. Akademii Podlaskiej w Siedlcach.
- [41] Schumpeter J., 1960. Teoria rozwoju gospodarczego. PWN Warszawa.
- [42] Schumpeter J., 1995. Kapitalizm, socjalizm, demokracja. WN PWN Warszawa.
- [43] Sikorska-Wolak I., 1996. Kształtowanie się przedsiębiorczości i innowacyjności rolników oraz rola doradztwa w ich stymulowaniu. [W:] Rola doradztwa w kreowaniu przedsiębiorczości na obszarach wiejskich. Wyd. SGGW w Warszawie, 17-28.
- [44] Skowronek-Mielczarek A. (red.), 2003. Znaczenie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w polskiej gospodarce. Wyd. SGH w Warszawie.
- [45] Strużycki M., 2002. Zarządzanie małym i średnim przedsiębiorstwem. Uwarunkowania Europejskie. Wyd. Difin Warszawa.
- [46] Strużycki M. (red.), 2008. Podstawy zarządzania. Wyd. SGH w Warszawie.
- [47] Sudoł S., 2006. Przedsiębiorstwo. Podstawy nauki o przedsiębiorstwie. Zarządzanie przedsiębiorstwem. PWE Warszawa.
- [48] Tuzimek B., 2002. Przedsiębiorczość w społeczności lokalnej. Wymiary sukcesu wiejskich przedsiębiorców (cz. I). Wieś i Rolnictwo 2, 81-100.
- [49] Wiatrak A., 1996. Przedsiębiorstwo, przedsiębiorca i przedsiębiorczość. [W:] Rola doradztwa w kreowaniu przedsiębiorczości na obszarach wiejskich. Wyd. SGGW w Warszawie, 7-16.
- [50] Zając D., Kata R., 2006. Znaczenie kapitału ludzkiego i czynników demograficznych w rozwoju przedsiębiorczości na obszarach wiejskich. [W:] Przedsiębiorczość w rozwoju obszarów wiejskich, A.M. Rak (red.). Wyd. Akademii Podlaskiej w Siedlcach, 36-40.
- [51] Zandecki A., 1996. Wykształcenie jako instrument jakości życia. [W:] Edukacja młodzieży wobec społeczeństwa obywatelskiego, K. Przyszczypkowski, A. Zandecki (red.). Wydział Studiów Edukacyjnych, Poznań – Toruń, 183.
- [52] Zielińska M., 2006. Uwarunkowania i przejawy przedsiębiorczości na obszarach wiejskich w Polsce. [W:] Przedsiębiorczość w teorii i praktyce, M. Strużycki (red.). Wyd. SGH w Warszawie, 201-215.
- [53] Żmija J., 2003. Przedsiębiorczość na obszarach wiejskich. [W:] Przedsiębiorstwo i rynek. Wyd. Uniwersytetu Warmińsko-Mazurskiego w Olsztynie, 11-23.

Aleksander Lewczuk, Piotr Bórawski¹

ROLA DORADZTWA W POKONYWANIU BARIER I WYKORZYSTYWANIU SZANS W ROZWOJU PRZEDSIĘBIORCZOŚCI NA OBSZARACH WIEJSKICH W POLSCE

WSTĘP

Powszechnie jest wiadomo, że podstawowym warunkiem społeczno-gospodarczego ożywienia obszarów wiejskich jest rozwój przedsiębiorczości, a zwłaszcza w agrobiznesie. Rozwój przedsiębiorczości w agrobiznesie wynika z potrzeby restrukturyzacji i modernizacji rolnictwa i jego otoczenia, a także stanowi warunek wielofunkcyjnego rozwoju obszarów wiejskich. Szczególnie ważnym problemem jest edukacja do przedsiębiorczości mieszkańców wsi, gdyż jest to warunek zmniejszenia bezrobocia na obszarach wiejskich oraz podniesienia standardu i jakości życia ludności rolniczej i pozarolniczej na terenach wiejskich. Pilną potrzebę przedsiębiorczego wychowania mieszkańców wsi podkreśla wielu autorów.

Zdaniem Bórawskiego i Gotkiewicza [2005] od człowieka przedsiębiorczego oczekuje się właściwie ukształtowanej osobowości, to jest zespołu cech psychicznych przejawiających się w jego postępowaniu, usposobieniu i sposobie życia. Wśród wielu cech przedsiębiorców sprzyjających podejmowaniu decyzji produkcyjnych i rynkowych na czoło wysuwa się wykształcenie. Niski poziom kwalifikacji stanowi jedną z ważniejszych barier w podejmowaniu działalności o charakterze przedsiębiorczym. Uważa się, że poziom kwalifikacji przedsiębiorców pozostaje w ścisłej zależności z nowoczesnością działalności gospodarczej i osiąganymi wynikami ekonomicznymi. Brak wykształcenia pogłębia trudności ze zrozumieniem zachodzących przemian, a tym samym ogranicza możliwości dostosowania się do wymogów procesów transformacji ustrojowej i integracji europejskiej.

Powolny rozwój przedsiębiorczości na obszarach wiejskich wynika z wielu przesłanek. Jedną z nich jest niechęć ludności wiejskiej do podejmowania nowych inicjatyw. Narastające wyzwania gospodarcze i społeczne wymagają głębokiej wiedzy z wielu dziedzin. Podnoszenie i zmiana kwalifikacji zawodowych ludności rolniczej i pozarolniczej na obszarach wiejskich stwarza szansę istotnej poprawy standardu i jakości życia mieszkańców wsi [Kościk 2000; Owczarek 2005].

Na obszarach wiejskich w Polsce istnieją duże możliwości rozwoju przedsiębiorczości, zwłaszcza w agrobiznesie. Według Firleja, pomimo dużego rozdrobnienia w polskim rolnictwie, jest bardzo duża liczba osób gotowych podjąć pracę poza rolnictwem, posiadających mieszkania na wsi, najczęściej atrakcyjnie położony dom w czystym środowisku naturalnym. Środowisko naturalne sprzyja wielofunkcyjnemu rozwojowi wsi i rozwojowi przedsiębiorczości na tych terenach [Firlej 2000].

Pokonywanie barier i wykorzystanie istniejących szans w rozwoju przedsiębiorczości na obszarach wiejskich wymaga posiadania sprawnie funkcjonującego systemu

¹ Katedra Agrobiznesu i Ekonomii Środowiska, Uniwersytet Warmińsko-Mazurski w Olsztynie.

doradztwa, konsultingu i edukacji. Zdaniem Spychalskiego ważnym filarem programu rozwoju obszarów wiejskich, a zwłaszcza rozwoju przedsiębiorczości winno być budowanie otoczenia biznesowego i instytucjonalnego systemu wspierającego przedsiębiorczość. Chodzi tu nie tylko o zespół podmiotów finansowych, doradczych, ubezpieczeniowych czy szkoleniowych, ale również o organizację transferu technologii i myśli kierowniczej, inkubatory przedsiębiorczości oraz centra samorządności gospodarczej. Wszystkie one służyć powinny pobudzeniu ducha przedsiębiorczości, ujawnieniu oczekiwań społecznych i uczeniu się przez naśladownictwo wzorów aktywności ekonomicznej [Spychalski 2005].

Niniejszy rozdział jest poświęcony problematyce instytucjonalnego wsparcia w procesie pokonywania barier i wykorzystania szans w rozwoju przedsiębiorczości na obszarach wiejskich. Podmiotem badań była losowo wybrana grupa małych i średnich przedsiębiorstw i ich właściciele na obszarach wiejskich w Polsce. Badania przeprowadzono w 2008 roku i objęto nimi 820 przedsiębiorstw o różnych kierunkach działalności, a zwłaszcza produkcji i usług.

Sondaż diagnostyczny przeprowadzili specjaliści z instytucji doradczych i konsultingowych zlokalizowanych we wszystkich województwach kraju.

Celem badań było poznanie roli doradztwa w pokonywaniu barier i wykorzystaniu szans w rozwoju przedsiębiorczości na obszarach wiejskich. W badaniach zwrócono również uwagę na instytucjonalne wsparcie rozwoju przedsiębiorczości na obszarach wiejskich.

BARIERY I SZANSE ROZWOJU PRZEDSIĘBIORCZOŚCI NA OBSZARACH WIEJSKICH

Ważnym zagadnieniem badawczym w rozwoju przedsiębiorczości na obszarach wiejskich było poznanie opinii przedsiębiorców o barierach, jakie napotykają w prowadzeniu firm (tab. 1). W opinii 92% badanych przedsiębiorców najważniejszym problemem w procesie funkcjonowania i rozwoju firm stanowi bariera finansowa. Przedsiębiorcy do najważniejszych finansowych barier zaliczyli: brak środków finansowych (62,2% wypowiedzi), trudności z uzyskaniem kredytu na dogodnych warunkach (21,5%), nieterminowe płatności klientów za towary i usługi (17,4%) oraz wysokie oprocentowanie kredytów (17,0%).

Również z badań Raźniewskiego i Brodzińskiego wynika, że jednym z najważniejszych do przezwyciężenia problemów było zdobycie środków finansowych na rozwijanie działalności przedsiębiorczej. Bariera finansowa wskazana była jako najważniejsze ograniczenie aktywności gospodarczej, bez względu na wielkość przedsiębiorstwa i region, w którym zlokalizowana była firma. Zdaniem autorów niedostatek kapitału może przybierać różne formy, choć przede wszystkim jest to niedoinwestowanie firmy. Pomimo tego okazuje się, że 52,5% spośród przedsiębiorców nie zamierza zaciągnąć żadnych kredytów. Jest to zapewne przejaw obaw przed popadnięciem w pułapkę zadłużenia, w sytuacji kiedy kredyty są drogie, a sytuacja na rynku bardzo trudna [Raźniewski, Brodziński 2005].

Badani przedsiębiorcy do ważnych barier rozwoju przedsiębiorczości zaliczyli również działania konkurencji (48,4%), bariery popytowe (43,5%). Służby doradcze winny uświadamiać przedsiębiorców wiejskich, że wskazana przez nich bariera konkurencji jest raczej dyskusyjna, bowiem w gospodarce rynkowej przedsiębiorstwa nie funkcjonują w odosobnieniu, lecz występuje stan ciągłego współzawodnictwa i rywali-

zacji z wieloma konkurentami. Natomiast bariera braku lub niskiego popytu na produkty i usługi ma swoje źródło w braku skutecznej działalności gospodarczej, uświadomienia przez właścicieli firm potrzeb klientów, ich identyfikacji i konieczności dostosowania oferty do potrzeb rynku. Pokonanie tych barier wymaga od przedsiębiorców posiadania głębokiej wiedzy o zasadach funkcjonowania rynku i badaniu potrzeb klientów.

Badani przedsiębiorcy do pozostałych barier rozwoju przedsiębiorczości na obszarach wiejskich zaliczyli (tab. 1): bariery fiskalne (44,6%), lokalowe (25,1%), prawne (22,0%), administracyjne (20,4%) oraz kadrowe (19,2%).

Tabela 1. Bariery w funkcjonowaniu przedsiębiorstw na obszarach wiejskich w Polsce (w opinii właścicieli) (w %)

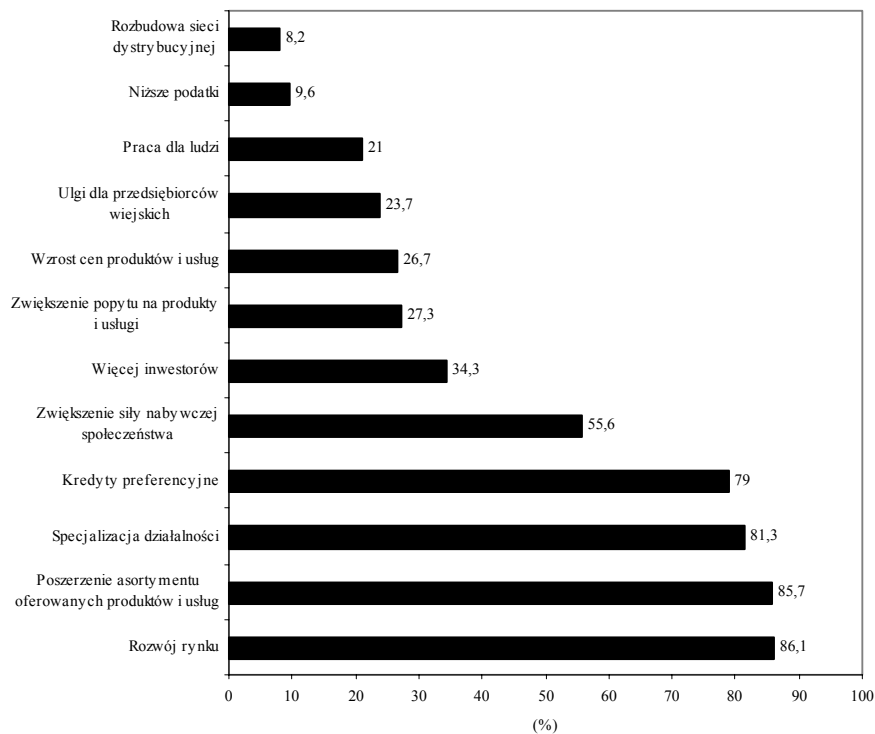
Wyszczególnienie barier	n ¹ = 820	%
Finansowe	758	92,4
– brak środków finansowych	513	62,6
– trudności z uzyskaniem kredytu	176	21,5
– nieterminowe płatności klientów	143	17,4
– wysokie oprocentowanie kredytów	139	17,0
Działania konkurencji	397	48,4
– duża konkurencja na rynku	258	31,5
– zaniżanie cen	253	30,9
– nadmiar produktów	152	18,5
Bariery fiskalne	366	44,6
– wysokie podatki	134	16,3
– trudności z rozliczeniem działalności gospodarczej	109	13,3
– zbyt szybka zmiana przepisów	91	11,1
Popytowe	357	43,5
– spadek popytu	264	32,2
– zubożenie społeczeństwa	261	31,8
– niski poziom reklamy	176	21,5
– trudności ze zbytem	153	18,7
Lokalowe	206	25,1
Prawne	180	22,0
Administracyjne	167	20,4
Kadrowe	157	19,2

¹ Respondenci mogli wskazać więcej niż jedną odpowiedź

Źródło: badania własne

Zdaniem Miś i Katy [2004] w opinii właścicieli firm głównymi barierami w rozwoju przedsiębiorczości na obszarach wiejskich są obciążenia fiskalne i parafiskalne (wysokie podatki i składki ubezpieczeń społecznych decydujące o wysokich kosztach pracy). Niekorzystnie oddziałują również czynniki lokalowe w sferze regulacji administracyjno-prawnych, a także ograniczony dostęp do kredytów, wysokie koszty kapitału zewnętrznego oraz niedorozwój infrastruktury rynku. Rozwój przedsiębiorczości wymaga poprawy w zakresie dostępności podmiotów do tanich kredytów oraz dalszego rozwoju infrastruktury finansowej, technicznej i infrastruktury rynku.

Ważnym zagadnieniem badawczym było również poznanie opinii właścicieli firm o szansach i możliwościach rozwoju przedsiębiorczości na obszarach wiejskich (rys. 1). Przedsiębiorcy do najważniejszych szans i możliwości rozwoju przedsiębiorczości zaliczyli rozwój rynku (86,1% wypowiedzi), poszerzenie asortymentu oferowanych produktów i usług (85,7%) oraz specjalizację działalności (81,3%). Do pozostałych, ważniejszych szans i możliwości rozwoju przedsiębiorczości przedsiębiorcy zaliczyli: kredyty preferencyjne (79,0%), zwiększenie siły nabywczej społeczeństwa (55,6%), zwiększenie liczby inwestorów (34,3%) oraz zwiększenie popytu na produkty i usługi (27,3%).



Rys. 1. Szanse i możliwości rozwoju przedsiębiorczości na obszarach wiejskich (w %) – respondenci mogli wskazać więcej niż jedną odpowiedź
Źródło: badania własne (n = 820)

Z badań Miś i Katy [2004] wynika, że stworzenie większych szans rozwoju przedsiębiorczości na obszarach wiejskich wymaga zmian w wielu sferach bliższego i dalszego otoczenia firm. Zdaniem autorów rozwój przedsiębiorczości wymaga głównie poprawy w zakresie dostępności podmiotów do tanich kredytów oraz dalszego rozwoju infrastruktury finansowej, technicznej i infrastruktury rynku. Wiele jest także do zrobienia w zakresie zachęcania przedsiębiorców do współdziałania w takich płaszczyznach jak przedsięwzięcia rynkowe (lokalne centra handlowe, informacje rynkowe, działania promocyjne i rynkowe) oraz tworzenie instytucji poręczeń kredytowych i ubezpieczeń wzajemnych.

Omówione wcześniej wyniki badań wskazują, że istnieje wiele barier i zagrożeń dla rozwoju przedsiębiorczości na obszarach wiejskich. Stanowią one przyczynę nie wykorzystania przez przedsiębiorców pełnego potencjału produkcyjnego i usługowego ich firm. Z badań wynika, że na obszarach wiejskich w Polsce aż 83% badanych firm nie wykorzy-

stuje w pełni swego potencjału. Zdecydowana większość badanych przedsiębiorców (93,7%) jako najważniejszą przyczynę nie wykorzystania pełnych możliwości produkcyjnych i usługowych firm wymieniła zubożenie społeczeństwa (tab. 2). Do pozostałych ważniejszych przyczyn nie wykorzystania pełnego potencjału firm przedsiębiorcy zaliczyli: brak zamówień (65,9% firm), brak rynków zbytu (32,4%), brak środków finansowych na inwestycje (25,6%), intensywną i nieuczciwą konkurencję (24,5%), sezonowość zamówień (23,5%). Wśród innych przyczyn nie wykorzystania pełnego potencjału firm przedsiębiorcy wymienili bardzo wiele barier i zagrożeń, które hamują rozwój firm (tab. 2).

Tabela 2. Przyczyny nie wykorzystania pełnych możliwości produkcyjnych i usługowych przedsiębiorstw (w %)

Wyszczególnienie	n ¹ = 820	%
Zubożenie społeczeństwa	768	93,7
Brak zamówień	540	65,9
Brak rynków zbytu	266	32,4
Brak środków finansowych na inwestycje	210	25,6
Duża i nieuczciwa konkurencja	201	24,5
Sezonowość zamówień	193	23,5
Niestabilność produkcji rynkowej	180	22,0
Brak dostępu do tanich kredytów	161	19,6
Niepełność przepisów prawnych	125	15,2
Niska opłacalność produkcji i usług	118	14,4
Zła lokalizacja firm	113	13,8
Nielegalny import	106	12,9
Niskie dochody rolnicze	101	12,3
Brak surowców	96	11,7
Mały asortyment produkcji i usług	94	11,5
Niewystarczające kwalifikacje pracowników	87	10,6
Sezonowość popytu	68	8,3
Brak urządzeń do produkcji	59	7,2
Brak rąk do pracy (pracowników)	58	7,1

¹ Respondenci mogli wskazać więcej niż jedną odpowiedź

Źródło: badania własne

INSTYTUCJONALNE WSPARCIE ROZWOJU PRZEDSIĘBIORCZOŚCI NA OBSZARACH WIEJSKICH

Doświadczenia krajów Unii Europejskiej jednoznacznie wskazują, że procesy społeczno-gospodarczego rozwoju obszarów wiejskich wymagają posiadania sprawnie funkcjonującego systemu doradztwa i konsultingu. Istniejące w Polsce instytucje i organizacje doradcze, konsultingowe i edukacyjne winny sobie uświadomić fakt, że najważniejszym problemem jest aktywizacja gospodarcza mieszkańców wsi i małych miast, a zwłaszcza młodzieży. Każda z instytucji doradczych, konsultingowych i edukacyjnych ma swoje odrębne miejsce w procesie dyfuzji wiedzy i informacji. Najważniejsze jest, aby proces ten przebiegał szybko, a kanały, którymi wiedza i informacja docierają na wieś, były drożne.

We współczesnym świecie informacja stała się towarem i to bardzo cennym. Tak więc rola wszystkich organów edukacyjnych, doradczych czy naukowych polegać ma nie tylko na przekazywaniu wiedzy i informacji, ale i na kreowaniu popytu na nią. W zależności od umiejscowienia w strukturze społecznej poszczególne instytucje i organizacje mają różne zadania w procesie aktywizacji społeczno-gospodarczej obszarów wiejskich i małych miast.

Ważnym czynnikiem rozwoju przedsiębiorczości na obszarach wiejskich winny być instytucje otoczenia biznesu. Instytucje te winny być zaangażowane w kreowanie impulsów dla rozwoju lokalnego, a zwłaszcza aktywizacji gospodarczej obszarów wiejskich. Mając to na uwadze w badaniach własnych ważne było poznanie instytucji pomagających w rozwoju przedsiębiorczości na obszarach wiejskich w Polsce (tab. 3).

Tabela 3. Instytucje pomagające w rozwoju przedsiębiorczości na obszarach wiejskich (w %)

Wyszczególnienie	n ¹ = 820	%
Ośrodki Doradztwa Rolniczego	231	28,2
Uniwersytety Przyrodnicze	134	16,3
Banki	129	15,7
Urzędy gminy	117	14,3
Firmy konsultingowo-doradcze	72	8,8
Agencje Nieruchomości Rolnej	71	8,7
Agencje Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa	66	8,1
Związek Hodowców Koni	55	6,7
Purtas Polska	53	6,5
Prowini Polska	52	6,3
Doradca finansowy	49	6,0
Firmy handlujące dodatkami do żywności	49	6,0
Izby rolnicze	49	6,0
Hurtownie	49	6,0
Związek Piekarzy Polskich	46	5,6
Brak instytucji pomagających	390	47,6

¹ Respondenci mogli wskazać więcej niż jedną odpowiedź

Źródło: Badania własne

Z badań wynika, że wyraźnie daje się zauważyć zjawisko osamotnienia instytucjonalnego, w jakim przychodzi funkcjonować wiejskim przedsiębiorcom. Mianowicie aż 47,6% badanych przedsiębiorców stwierdza, że brak jest instytucji pomagających w rozwoju ich firm. Jest to zjawisko bardzo niepokojące, gdyż w literaturze naukowej jednoznacznie podkreśla się bardzo pozytywną rolę przedsiębiorczości w rozwoju obszarów wiejskich, a zwłaszcza łagodzenie skutków bezrobocia. Zaledwie 28,2% badanych przedsiębiorców wskazało na pomoc ośrodków doradztwa rolniczego (ODR) w procesie powstawania, funkcjonowania i rozwoju firm na obszarach wiejskich w kraju. Do innych ważniejszych instytucji pomagających w rozwoju przedsiębiorczości na obszarach wiejskich przedsiębiorcy zaliczyli: Uniwersytety Przyrodnicze (16,3% wskazań), banki (15,7%), urzędy gmin (14,3%), firmy konsultingowo-doradcze (8,8%), Agencje Nieruchomości Rolnych (8,7%) oraz Agencje Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa (8,1%). Inne instytucje i organizacje miały bardzo niewielki udział w udzielaniu pomocy przedsiębiorcom wiejskim w rozwoju ich firm. Uzyskane wyniki badań wskazują, że

istnieje pilna potrzeba tworzenia aktywnego systemu instytucjonalnego wsparcia rozwoju przedsiębiorczości na obszarach wiejskich w Polsce.

Również zdaniem Wiatraka istnieje pilna konieczność tworzenia nowych instytucji sprzyjających rozwojowi przedsiębiorczości na wsi, które winny zmierzać do zintegrowanego rozwoju obszarów wiejskich i wykorzystania posiadanych zasobów. Według autora współdziałanie różnych instytucji tworzy lepsze możliwości wykorzystania zasobów i spojrzenia na problematykę przedsiębiorczości z różnych punktów widzenia. Rolą tych instytucji powinno być informowanie o możliwych kierunkach rozwoju obszarów wiejskich, wykorzystaniu programów pomocowych oraz oddziaływania za pomocą instrumentów, które będą zmierzały do pobudzenia, ukierunkowania i pomagania ludności wiejskiej w działalności gospodarczej [Wiatrak 2003].

Analizując rolę doradztwa w rozwoju przedsiębiorczości na obszarach wiejskich ważne było poznanie rodzaju usług, z których korzystali właściciele badanych firm (tab. 4). Stwierdzono, że aż 70,7% przedsiębiorców korzystało z usług doradczych i konsultingowych. Przedsiębiorcy wymienili następujące instytucje i źródła usług: ODR (42,7%), biura rachunkowe (40,7%), firmy konsultingowe (35,75), firmy doradcze (31,1%), maklerzy (24,4%), serwis (22,1%), internet (21,0%) oraz ARiMR (20,7%).

Natomiast 69,4% badanych przedsiębiorców korzystało z usług prawno-finansowych (tab. 4). Przedsiębiorcy wymienili następujące instytucje i inne źródła usług: biura rachunkowe (24,6%), radca prawny (21,3%), biura podatkowe (19,6%), księgowość (15,7%), Urząd Skarbowy (15,4%), ODR (14,9%), portale internetowe (13,5%) oraz biura konsultingowe (12,3%). Niepokojącym zjawiskiem jest fakt, że aż 28,4% właścicieli badanych firm nie korzystało z usług żadnych instytucji i organizacji.

Tabela 4. Rodzaje usług, z których korzystali właściciele przedsiębiorstw na obszarach wiejskich (w %)

Wyszczególnienie	n ¹	%
Usługi doradcze i konsultingowe	580	70,7
– ODR	350	42,7
– biura rachunkowe	334	40,7
– firmy konsultingowe	293	35,7
– firmy doradcze	255	31,1
– maklerzy	200	24,4
– serwis	181	22,1
– internet	172	21,0
– ARiMR	170	20,7
Usługi prawno-finansowe	569	69,4
– biura rachunkowe	202	24,6
– radca prawny	175	21,3
– biura podatkowe	161	19,6
– księgowość	129	15,7
– Urząd Skarbowy	126	15,4
– ODR	122	14,9
– portale internetowe	111	13,5
– biura konsultingowe	101	12,3

¹ Respondenci mogli wskazać więcej niż jedną odpowiedź
Źródło: badania własne

Zdaniem Spychalskiego [2005] w celu zwiększenia możliwości korzystania przedsiębiorców z różnego rodzaju usług istnieje potrzeba budowania otoczenia biznesowego i instytucjonalnego systemu wspierającego przedsiębiorczość. Według autora chodzi tu nie tylko o zespół podmiotów finansowych, doradczych, ubezpieczeniowych czy szkoleniowych, ale również o mniej lub bardziej sformalizowane organizacje transferu technologii i myśli kierowniczej, inkubatory przedsiębiorczości, centra samorządności gospodarczej. Część tych instytucji może być kreowana w strukturach władzy lokalnej, a część, jako podmioty pozarządowe i pożytku publicznego, może być wynikiem inicjatyw oddolnych. Wszystkie służby powinny pobudzać ducha przedsiębiorczości, ujawnienia oczekiwań społecznych i uczenia się poprzez naśladownictwo wzorów aktywności ekonomicznej.

W badaniach własnych ważne było również poznanie źródeł poszukiwania przez przedsiębiorców pomocy w rozwiązywaniu problemów funkcjonowania i rozwoju ich firm (tab. 5). Z wypowiedzi przedsiębiorców wynika, że szukali oni pomocy w rozwiązywaniu swoich problemów w bardzo różnych instytucjach, organizacjach, firmach oraz w innych źródłach. Przedsiębiorcy do najważniejszych źródeł poszukiwania pomocy w rozwiązywaniu problemów zaliczyli: ODR (23,8% firm), rodzinę, znajomych (18,1%), prasę, literaturę fachową (15,4%), radców prawnych (13,5%), biura rachunkowo-prawne (13,3%), doradców finansowych (12,7%), firmy o podobnym profilu działalności (12,3%), firmy konsultingowo-doradcze (12,3%) oraz Urzędy Skarbowe (12,1%). Badani przedsiębiorcy wymienili również szereg innych źródeł poszukiwania pomocy w rozwiązywaniu problemów. Z wypowiedzi 20,0% właścicieli badanych firm wynika, że sami rozwiązują swoje problemy. Natomiast 26,5% przedsiębiorców stwierdziło, że nigdzie nie poszukuje pomocy w rozwiązywaniu problemów firmy.

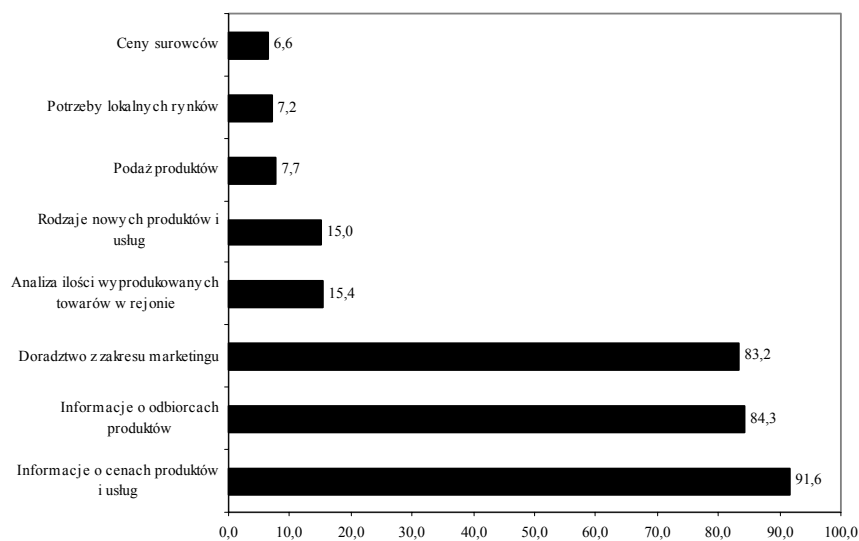
Tabela 5. Źródła poszukiwania przez przedsiębiorców wiejskich pomocy w rozwiązywaniu problemów funkcjonowania firm (w opinii przedsiębiorców)

Wyszczególnienie	n ¹ = 820	%
Ośrodki Doradztwa Rolniczego	195	23,8
Przedsiębiorca sam rozwiązuje swoje problemy	164	20,0
Rodzina, znajomi	148	18,1
Prasa, literatura fachowa	126	15,4
Radca prawny	111	13,5
Biura rachunkowo-prawne	109	13,3
Doradca finansowy	104	12,7
Firmy o podobnym profilu działalności	101	12,3
Firmy konsultingowo-doradcze	101	12,3
Urzędy skarbowe	99	12,1
Urzędy gminy	95	11,6
Internet	94	11,5
Banki	89	10,9
Służby weterynaryjne	80	9,8
Starostwa powiatowe	75	9,2
Nigdzie nie poszukuje pomocy	217	26,5

¹ Respondenci mogli wskazać więcej niż jedną odpowiedź
Źródło: badania własne

Zdaniem Firleja w Danii powszechnie uważa się, że to właśnie dobrze zorganizowane doradztwo jest globalnym inkubatorem przedsiębiorczości i pozwala wyzwolić wśród mieszkańców obszarów wiejskich działania przedsiębiorcze. Wypracowany przez dziesięciolecia w Danii system doradztwa może być przykładem dla podobnych jednostek w innych krajach. Według autora za podstawowe uwarunkowanie dynamizmu rozwoju przedsiębiorczości na terenach wiejskich w Unii Europejskiej i to zarówno w sferze obsługi produkcji rolnej, jak też pozarolniczej aktywności ludności wiejskiej – gospodarczej i socjalno-bytowej – należy uznać sprawność rolnictwa. Doradztwo w krajach Unii Europejskiej jest jednym z głównych wymogów rozwoju przedsiębiorczości w agrobiznesie na obszarach wiejskich [Firlej 2003].

Ważnym problemem w rozwoju przedsiębiorczości na obszarach wiejskich jest niska skala popytu na produkty i usługi firm. Uwzględniając tę barierę badany przedsiębiorcom postawiono pytanie dotyczące zapotrzebowania na informację odnośnie rynków, które chcieliby oni otrzymywać. Stwierdzono, że aż 91,6% badanych przedsiębiorców chciałoby otrzymywać informacje o cenach produktów i usług (rys. 2). Zdecydowana większość przedsiębiorców (84,3%) chciałaby uzyskać informację – do kogo kierować swoją ofertę. Pozostali przedsiębiorcy do najważniejszych informacji rynkowych, które chcieliby otrzymywać zaliczyli: doradztwo w zakresie marketingu (83,2%), analiza ilości wyprodukowanych towarów w rejonie (15,4%) oraz rodzaje nowych produktów i usług (15,0%).



Rys. 2. Zapotrzebowanie przedsiębiorców wiejskich dotyczące informacji rynkowej (w opinii przedsiębiorców) (w %) – respondenci mogli wskazać więcej niż jedną odpowiedź
Źródło: badania własne

Ważną rolę informacji rynkowej w rozwoju przedsiębiorczości na obszarach wiejskich podkreślają Gil i Chorób. Zdaniem autorów sprawnie działający system informacji rynkowej zapewnia łatwy i szybki dostęp do podstawowej wiedzy rynkowej, przez co stymuluje rozwój produkcji i przetwórstwa artykułów rolnych. System informacji powinien informować podmioty sektora żywnościowego nie tylko o bieżącej sytuacji, lecz również o długofalowych trendach na rynkach światowych. Znajomość tych za-

gadnień przyczynia się do inwestowania kapitału w gałęzie rolnictwa mogące konkurować na rynkach międzynarodowych [Gil, Chorób 2002].

DOSKONALENIE WIEDZY I UMIEJĘTNOŚCI PRZEZ PRZEDSIĘBIORCÓW

Ważnym czynnikiem osiągania sukcesu w rozwoju przedsiębiorczości na obszarach wiejskich jest bieżące doskonalenie wiedzy i umiejętności przez właścicieli badanych firm. Mając to na uwadze badanym przedsiębiorcom postawiono pytanie – z jakich dziedzin wiedzy i umiejętności jest im potrzebne podnoszenie kwalifikacji (tab. 6). W odpowiedzi przedsiębiorcy do najważniejszych dziedzin zaliczyli: prawo, przepisy (33,5% wypowiedzi), rachunkowość, finanse, księgowość (30,2%), reklama, marketing, promocja (26,1%), zarządzanie, prowadzenie firmy (24,9%), podatki (23,1%), ekonomia (20,1%) oraz ochrona środowiska (20,0%). Badani przedsiębiorcy na obszarach wiejskich wymienili również szereg innych dziedzin i zagadnień, które są specyficzne dla różnych branż, którymi się zajmują ich firmy.

Tabela 6. Dziedziny, z których potrzebne jest doskonalenie wiedzy i umiejętności przedsiębiorców (w opinii przedsiębiorców) (w %)

Wyszczególnienie	n ¹	%
Prawo, przepisy	275	33,5
Rachunkowość, finanse, księgowość	248	30,2
Reklama, marketing, promocja	214	26,1
Zarządzanie, prowadzenie firmy	204	24,9
Podatki	189	23,1
Ekonomia	165	20,1
Ochrona środowiska	164	20,0
Zagadnienia konkurencji i rynku	157	19,2
Wiedza technologiczna	154	18,8
Przystosowanie się do wymogów UE	148	18,1
Negocjacje, nawiązywanie kontaktów z partnerami	138	16,8
Prawo pracy	135	16,5
Umiejętność kierowania ludźmi	127	15,5
Nowe technologie produkcji	124	15,1
Przetwórstwo rolno-spożywcze	124	15,1

¹ Respondenci mogli wskazać więcej niż jedną odpowiedź

Źródło: badania własne

Analizując przedstawione opinie przedsiębiorców wiejskich o dziedzinach wiedzy i innych zagadnieniach, które określili jako przydatne w podnoszeniu swoich kwalifikacji należy stwierdzić, że stanowią one jednocześnie ich potrzeby i oczekiwania doradcze. Instytucje wspierające rozwój przedsiębiorczości na obszarach wiejskich winny wykorzystywać wymienione dziedziny wiedzy i inne zagadnienia w procesie doradztwa i konsultingu na rzecz rozwoju przedsiębiorczości mieszkańców wsi.

Zdaniem Grzybek obecna sytuacja rynkowa sprawia, iż powstaje konieczność budowania przedsiębiorstw przyszłości opartych na wiedzy, profesjonalizmie, jakości – efektywnych i konkretnych w działaniu. Wiedza i inteligencja powinny być podstawowym bogactwem przedsiębiorców, którzy pragną, aby ich firmy zajmowały mocną

pozycję rynkową. Dlatego o wzrost poziomu wiedzy powinien zadbać każdy pracownik firmy [Grzybek 2005].

Również Skrzypek podkreśla, że nieodzownym warunkiem rozwoju przedsiębiorstw jest posiadanie wiedzy, która umożliwia [Skrzypek 2002]:

- badanie i rozwój procesów zachodzących w otoczeniu firmy,
- wykorzystanie szans stwarzanych przez rynek kapitałowy,
- posługiwanie się technikami informacyjnymi w celu podejmowania trafnych decyzji,
- trafny wybór miejsc lokowania kapitału.

PODSUMOWANIE I WNIOSKI

1. Procesy transformacji ustrojowej i integracji europejskiej w Polsce z całą ostrością ujawniły istnienie wielu barier, ale jednocześnie stworzyły wiele szans w rozwoju przedsiębiorczości na obszarach wiejskich. Zdaniem 92,4% badanych przedsiębiorców bariera finansowa stanowi najpoważniejsze ograniczenie rozwoju przedsiębiorczości na obszarach wiejskich, bez względu na wielkość przedsiębiorstwa, kierunek jego działalności oraz rejon lokalizacji firmy. Przedsiębiorcy do pozostałych barier zaliczyli: działania konkurencji (48,4% wypowiedzi), bariery fiskalne (44,6%), popytowe (43,5), lokalowe (25,1%), prawne (21,0%), administracyjne (20,4%) oraz kadrowe (19,2%). Uzyskane wyniki badań wskazują, że istnieje pilna potrzeba większego zaangażowania się instytucji otoczenia biznesu w pokonywanie barier w rozwoju przedsiębiorczości na obszarach wiejskich. Występowanie szeregu barier jest przyczyną, że 83,0% badanych firm nie wykorzystuje w pełni posiadanego potencjału produkcyjnego, usługowego, itp. W opinii właścicieli firm do najważniejszych przyczyn nie wykorzystania pełnych możliwości produkcyjnych i usługowych firm należy zaliczyć: zużycie społeczeństwa (93,7% firm), brak rynków zbytu (32,4%), brak środków finansowych na inwestycje (25,6%) oraz dużą i nieuczciwą konkurencję (24,5%). Istnieje pilna potrzeba większego zaangażowania instytucji i organizacji lokalnych we wspieraniu rozwoju przedsiębiorczości na obszarach wiejskich.
2. Ważnym zagadnieniem w badaniach było poznanie opinii przedsiębiorców o czynnikach, które mogą warunkować poprawę sytuacji ich firm. Zdaniem przedsiębiorców czynnikami, które w największym stopniu mogą przyczynić się do poprawy sytuacji ekonomicznej ich firm, są: rozwój rynku (86,1% wypowiedzi), poszerzenie asortymentu oferowanych produktów i usług (85,7%), specjalizacja działalności (81,3%), kredyty preferencyjne (79,0%) oraz zwiększenie siły nabywczej społeczeństwa (55,6%). Uzyskane wyniki badań świadczą, że zdecydowana większość przedsiębiorców uświadamia sobie istnienie wielu szans i możliwości, które mogą decydować o sukcesie firmy. Ważne jest jednak, aby przedsiębiorcy posiadali wiedzę jak ten sukces osiągnąć w oparciu o istniejące szanse i możliwości.
3. Ważnym czynnikiem rozwoju przedsiębiorczości na obszarach wiejskich winny być instytucje otoczenia biznesu. Podmioty te winny być zaangażowane w kreowanie impulsów rozwoju lokalnego, a zwłaszcza aktywizacji gospodarczej obszarów wiejskich. Z badań własnych wynika, że aż 47,6% właścicieli firm na obszarach wiejskich stwierdza, że brak jest instytucji wspierających rozwój przedsiębiorczości. Przedsiębiorcy więcej wymieniili następujące instytucje pomagające w rozwoju ich spółek: Ośrodki Doradztwa Rolniczego (28,2% wskazań), Uniwersytety Przyrodnicze (16,3%), banki (15,7%), urzędy gminy (14,3%) oraz firmy konsultingowo-doradcze (8,8%). Uzyskane wyniki badań wskazują, że istnieje pilna potrzeba aktywizacji

funkcjonowania systemu instytucjonalnego wsparcia rozwoju przedsiębiorczości na obszarach wiejskich. Przykładem mogą być służby doradcze instytucji otoczenia biznesu w dawnych krajach Unii Europejskiej, które spełniają bardzo ważną rolę w rozwoju przedsiębiorczości na obszarach wiejskich.

4. Interesującym zagadnieniem badawczym było również poznanie źródeł poszukiwania przez przedsiębiorców pomocy w rozwiązywaniu problemów funkcjonowania i rozwoju własnych firm. Niekorzystnym zjawiskiem jest fakt, że ponad co czwarty (26,5%) badany przedsiębiorca nigdzie nie poszukiwał pomocy w rozwiązywaniu problemów firmy. Przedsiębiorcy do najważniejszych źródeł pomocy zaliczyli: ODR (23,8% firm), rodzinę, znajomych (18,1%), prasę, literaturę fachową (15,4%), radcę prawnego (13,5%), biura rachunkowo-prawne (13,3%) oraz radcę finansowego (12,7%). Natomiast co piąty przedsiębiorca (20,0%) stwierdził, że sam rozwiązuje problemy firmy. Uzyskane wyniki badań wskazują, że przedsiębiorcy wiejscy nie w pełni doceniają rolę doradztwa i konsultingu w rozwoju firm i osiąganiu sukcesu na rynkach krajowych i zagranicznych.
5. Osiąganie sukcesu w rozwoju firm na obszarach wiejskich w bardzo dużym stopniu uzależnione jest od poziomu wiedzy przedsiębiorcy i bieżącego jej doskonalenia. Uwzględniając ten fakt interesujące było poznanie opinii przedsiębiorców wiejskich o dziedzinach, z których potrzebne jest im doskonalenie wiedzy i umiejętności. Przedsiębiorcy do najważniejszych dziedzin zaliczyli: prawo, przepisy (33,5% wypowiedzi), rachunkowość, finanse, księgowość (30,2%), reklamę, marketing, promocję (26,1%), zarządzanie, prowadzenie firmy (24,9%), podatki (23,1%), ekonomię (20,1%) oraz ochronę środowiska (20,0%). Przedstawione przez przedsiębiorców dziedziny wiedzy winny być wykorzystane przez instytucje doradcze, konsultingowe, edukacyjne i informacyjne w procesie przedsiębiorczego wychowania ludności rolniczej i pozarolniczej na obszarach wiejskich. Szczególnie ważnym zagadnieniem jest kształtowanie klimatu sprzyjającego rozwojowi przedsiębiorczości i przedsiębiorcom. Istotą bowiem przedsiębiorczości w pozyskiwaniu dodatkowych i alternatywnych źródeł dochodu na obszarach wiejskich jest ciągłe poszukiwanie nowych dziedzin działalności na bazie innowacji i twórczego naśladowania źródeł sukcesu, a podstawą jest głęboka wiedza z wielu dziedzin.

LITERATURA

- [1] Bórawski P., Gotkiewicz W., 2005. Sylwetka zawodowo-społeczna przedsiębiorców wiejskich województwa warmińsko-mazurskiego. Prace Komisji Nauk Rolniczych i Biologicznych BTN, Seria B, 58, 64-69.
- [2] Firlej K., 2000. Możliwości rozwoju przedsiębiorczości w polskim agrobiznesie. Roczniki Naukowe SERiA 2(3), 74-78.
- [3] Firlej K., 2003. Przedsiębiorczość wiejska w krajach Unii Europejskiej. Wyd. Biuro Informacji i Dokumentacji Kancelarii Senatu, Dział Informacji i Ekspertyz, OT-380, Warszawa, 12.
- [4] Gil K., Chorób R., 2002. Rola doradztwa w rozwoju przedsiębiorczości rolników Podkarpacia. Zagadnienia Doradztwa Rolniczego 1, 45-53.
- [5] Grzybek M., 2005. Wiedza a przedsiębiorczość na obszarach wiejskich. Zagadnienia Doradztwa Rolniczego 1, 53-60.
- [6] Kościk B., 2000. Stan i perspektywy rozwoju małych przedsiębiorstw w mieście i gminie Krasnobród. Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu II(6), 39-43.
- [7] Miś T., Kata R., 2004. Determinanty rozwoju pozarolniczej działalności gospodarczej na obszarach wiejskich. Zagadnienia Doradztwa Rolniczego 2, 146-155.

- [8] Owczarek A., 2005. Podnoszenie i zmiana kwalifikacji zawodowych mieszkańców wsi jako szansa na lepsze jutro. Prace Komisji Nauk Rolniczych i Biologicznych BTN, Seria B, 58, 439-445.
- [9] Rażniewski P., Brodziński Z., 2005. Uwarunkowania rozwoju przedsiębiorczości na obszarach wiejskich Euroregionu „Nysa”. Zesz. Probl. Post. Nauk Roln. 503, 303-317.
- [10] Skrzypek E., 2002. Kapitał intelektualny jako czynnik stymulujący rozwój przedsiębiorczości. [W:] Strategie rozwoju społecznej gospodarki rynkowej w Polsce, cz. I, S. Partycki (red.). Wyd. UMCS w Lublinie, 33-38.
- [11] Spychalski G., 2005. Wybrane charakterystyki kapitału ludzkiego polskich obszarów wiejskich. Prace Naukowe AR we Wrocławiu 1070, 290-296.
- [12] Wiatrak A.P., 2003. Kierunki pomocy w rozwoju działań przedsiębiorczych w środowisku wiejskim. Zagadnienia Doradztwa Rolniczego 4, 19-30.

Anna Matuszczak¹

MAKROEKONOMICZNE UWARUNKOWANIA BUDŻETOWEGO FINANSOWANIA SEKTORA ROLNEGO I DORADZTWA ROLNICZEGO W POLSCE W LATACH 1997-2009

Rozważając miejsce sektora rolnego² w gospodarce, a następnie doradztwa rolniczego, nie sposób oderwać go od uwarunkowań makroekonomicznych. Jest to ważne ze względu na fakt, iż tendencje ogólnogospodarcze mają bezpośredni wpływ na tendencje sektorowe. Rolnictwo jest działem gospodarki powiązaniem szczególnie z gospodarką w ramach przepływów międzygałęziowych, a tym samym ma wpływ, poprzez sprzężenia na sprawność działania całego organizmu gospodarczego [Czyżewski, Henisz-Matuszczak 2006]. Dodatkowo, zarówno pozytywne, jak i negatywne zjawiska zachodzące w skali makro przenoszą się na rolnictwo i jego otoczenie, wywołując, z pewnym opóźnieniem, odpowiednie reperkusje [Czyżewski, Poczta, Wawrzyniak 2006]. Innymi słowy, z jednej strony koniunktura rolnicza jest integralną częścią koniunktury ogólnogospodarczej, z drugiej zaś – jej pochodną.

Przemiany gospodarcze w Polsce podlegały wahaniom, co wpływało na dostosowania rolnictwa do nowych warunków. Transformację gospodarczą w latach 90. charakteryzowały najpierw zachowania typu wczesnokapitalistycznego – żywiołowość liberalnie traktowanego mechanizmu rynkowego nie służyła utrzymywaniu się procesów wzrostowych ani kumulacji pozytywnych tendencji. Od połowy lat dziewięćdziesiątych, kiedy to PKB osiągnął swój najwyższy pułap, wystąpił systematyczny spadek jego dynamiki, aż do początku obecnej dekady, gdy nastąpiło ponowne „odbicie” (rys. 1). Wysoka dynamika PKB to efekt rosnącego w ostatnich latach popytu inwestycyjnego, konsumpcyjnego oraz popytu zagranicy (eksportu), co składa się na ogólny wzrost popytu końcowego. Należy podkreślić, iż udział współczesnego sektora rolnego w wytwarzaniu finalnego produktu żywnościowego (a tym samym PKB) wykazuje tendencję malejącą, gdyż wzrasta wkład pozarolniczych członów gospodarki żywnościowej [Dyka, Piwoń, Tomczak 1993]. Dodatkowo działa prawo Engla mówiące, że wraz ze wzrostem dochodów konsumentów udział wydatków na żywność (zwłaszcza nisko przetworzoną) maleje (w całości wydatków), mimo że wartościowo rośnie.

Spadkowej dynamice PKB, zgodnie z prawem Okuna, towarzyszył konsekwentny wzrost wskaźnika bezrobocia, który osiągnął swoje maksimum w latach 2002-2003, po czym odnotowano wyraźny jego spadek, będący skutkiem zarówno wysokiej dynamiki PKB, jak i exodusu bezrobotnych na europejskie rynki pracy. Powyższe zjawisko wyraźnie odczuwane było na wsi i widoczne w szacunkach wielkości bezrobocia ukrytego [Woś 2000]³.

¹ Katedra Makroekonomii i Gospodarki Żywnościowej, Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu.

² Sektor rolny w ustawach budżetowych obejmuje: Rolnictwo, rynki rolne i obszary wiejskie wraz budżetami wojewodów i rezerwami celowymi.

³ Początek obecnego stulecia zapowiadał bardzo trudną sytuację na wiejskim rynku pracy. Narastające bezrobocie ogółem i brak perspektyw odwrócenia tych negatywnych tendencji były dowodem nasilania się kryzysu w rolnictwie. Gospodarka chłopska generowała bezrobocie utajone szacowane na 1,7 mln osób.

Tabela 1. Dynamika głównych wskaźników makroekonomicznych (w %) w Polsce w latach 1997-2009 (rok poprzedni = 100)

Wyszczególnienie	Przed akcesją do UE								Po akcesji do UE							
	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	średnia ⁴	2004	2005	2006	2007	2008	2009*	średnia	
PKB	107,1	105,0	104,5	104,3	101,2	101,4	103,0	103,8	105,3	103,6	106,2	106,5	105,5	103,8	105,1	
Bezrobocie**	110,3	110,4	113,1	115,1	117,5	120,0	120,0	115,1	119,0	117,6	114,8	111,4	111,3	108,5	113,7	
Inflacja	114,9	111,8	107,3	110,1	105,5	101,9	100,8	107,4	103,5	102,1	101,0	102,5	103,0	102,6	102,5	
Realna stopa %***	69,2	74,0	101,4	113,9	114,6	68,0	79,7	86,7	51,0	119,2	100,0	67,7	118,0	106,9	89,6	
Eksport	136,0	113,0	105,0	131,0	109,0	117,0	125,0	118,9	125,0	105,0	119,0	112,0	113,2	106,0	113,2	
Import	142,0	119,0	113,0	117,0	96,0	109,0	118,0	115,6	123,0	101,0	120,0	114,0	117,1	107,3	113,5	
Parytet dochodów rolniczych****	82,7	74,5	69,5	69,4	92,1	96,6	81,9	80,4	97,0	101,8	105,4	92,5	97,1	95,3	98,1	

* Prognoza makroekonomiczna wg Uzasadnienia do ustawy budżetowej na 2008 r.

** Wskaźnik bezrobocia to bezrobocie rejestrowane grudzień do grudnia

*** Realna stopa % rozumiana jako średnioroczna stopa referencyjna (dla 1997 i 1998 – stopa redyskontowa weksli) skorygowana o wskaźnik inflacji

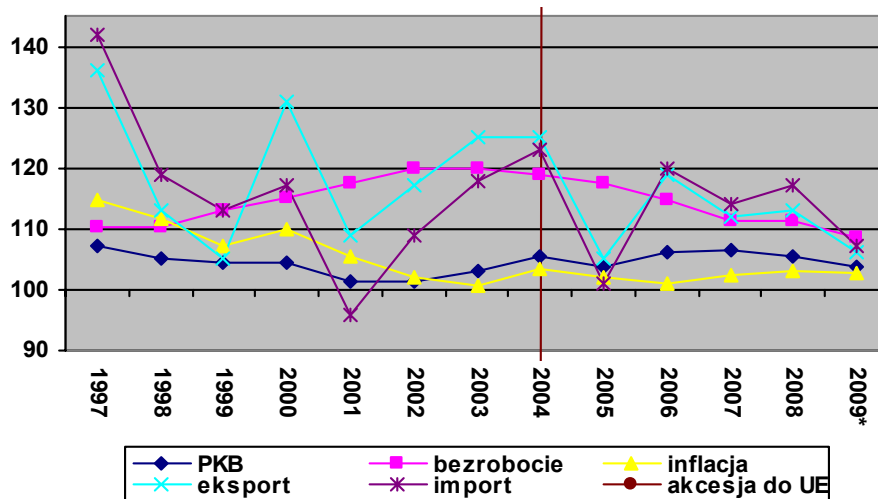
**** Parytet dochodów rolniczych liczony jako relacja przeciętnego miesięcznego dochodu rozporządzalnego w zł/osobę w gospodarstwach domowych rolników do przeciętnego dochodu rozporządzalnego w gospodarstwach domowych pracowników; dla 2008 r. i 2009 r. dane szacunkowe na podstawie linii trendu

Źródło: opracowanie własne na podstawie „Bilans płatniczy” (www.nbp.pl), „Rachunki narodowe”, „Praca, dochody ludności”, „Ceny, handel, usługi” (www.stat.gov.pl), „Budżety gospodarstw domowych” GUS za odpowiednie lata oraz Ustawy Budżetowej na 2009 r.

⁴ Wszystkie średnie podane w tabelach, gdzie występują dynamiki, są średnimi geometrycznymi liczonymi wg formuły: średnia geometryczna n dodatkich liczb a_1, a_2, \dots, a_n jest pierwiastkiem stopnia n z iloczynu $a_1 \times a_2 \times \dots \times a_n$.

Jednocześnie ścierały się interesy rodzin chłopskich z ogólnospołecznymi, związane z utrzymaniem tej części zasobu pracy [Czyżewski, Henisz-Matuszczak 2004]. Pozytywne zjawiska zachodzące na rynku pracy po 2003 roku przełożyły się także na wiejskie rynki pracy – nowe miejsca pracy w otoczeniu rolnictwa generowane były dzięki istotnemu strumieniowi wsparcia unijnego dla gospodarstw rolnych, a także dla sektora przetwórczego. Procesowi transformacji gospodarki Polski towarzyszyły silne procesy inflacyjne, niemniej okres ten charakteryzował się spadkową dynamiką wskaźnika cen. Do 1991 r. w Polsce występowała inflacja korekcyjna i popytowa [Milewski 2001]⁵, następnie nabrała ona charakteru kosztowego.

Jednak od 1995 roku korzystna koniunktura, wzrost produkcji, także roślinnej i zwierzęcej, a tym samym ich duża podaż (także dzięki importowi i załamaniu się eksportu żywności na rynki rosyjskie) sprzyjały wygasaniu tempa wzrostu cen żywności, a także redukcji ich wpływu na stopę inflacji [Woś 1996]. Spadkowa tendencja z niewielkimi odchyleniami utrzymała się przez kolejne lata (por. rys. 1).



* Prognoza makroekonomiczna wg Uzasadnienia do ustawy budżetowej na 2008 r.

Rys. 1. Dynamika głównych wskaźników makroekonomicznych (w %) w Polsce w latach 1997-2009 (rok poprzedni = 100)

Źródło: jak w tabeli 1

Niemal od początku transformacji ustrojowej gospodarki Polski rachunek obrotów bieżących bilansu płatniczego wykazuje ujemne saldo. Główną przyczyną tego stanu była dominująca⁶ (do 2007 r.) realna aprecjacja kursu złotego⁷. Wprawdzie w procesie

⁵ Szokowy wzrost cen w 1990 r. był związany z jednej strony z korekcyjnymi podwyżkami cen administrowanych, z drugiej zaś z urynkowieniem stosunków popytowo-podażowych.

⁶ Owszem, pojawiały się okresy, kiedy to występowała realna dewaluacja, jednak było to chwilowe i miało miejsce po dokonaniu skokowej dewaluacji. Dewaluacje takie były przeprowadzone m.in. w lutym 1992 r. o 12% w stosunku do koszyka walut i w sierpniu 1993 r. o 8% w stosunku do koszyka walut.

⁷ Realny kurs waluty danego kraju oznacza zmianę nominalnego kursu skorygowaną o różnicę stop inflacji w danym kraju i u jego partnerów handlowych.

upłynniania kursu złotówki dokonywano nominalnej dewaluacji, jednak kurs realny powodował obniżanie się cenowej konkurencyjności polskich produktów eksportowych⁸.

Warto jednak zauważyć, iż w okresie przedakcesyjnym (od 2000 r.) eksport росł szybciej (bądź spadał wolniej) aniżeli import, zaś obydwie dynamiki wykazywały tendencję rosnącą aż do 2005 r. Liberalizacja handlu z zagranicą po wejściu na tory gospodarki rynkowej spowodowała początkowo niekontrolowany import produktów żywnościowych. Ta negatywna tendencja na dobre odwróciła się począwszy od 1999 r., kiedy to stopień pokrycia importu rolno-spożywczego eksportem rolno-spożywczym był coraz wyższy, by u progu integracji z UE, w 2003 r. wykazać po raz pierwszy od początku okresu transformacji (1989 r.) dodatni bilans handlu zagranicznego artykułami rolno-spożywczymi [Czyżewski, Henisz-Matuszczak 2005]. Ponadto, odnotowano imponującą dynamikę wzrostu – ponad dwukrotny przyrost w roku 2004 w stosunku do poprzedniego oraz utrzymanie tej tendencji w 2005 r. Daje to pozytywny obraz skutków integracji już w rok po niej. Jednocześnie udział handlu artykułami rolno-spożywczymi zarówno w eksporcie, jak i imporcie ogółem był coraz mniejszy, co zgodne jest z trendami ogólnymi, gdyż największa część handlu przypada na towary przemysłowe, choć ich wkład był stopniowo zmniejszany na rzecz handlu usługami, przy względnie stałym poziomie handlu paliwami i surowcami. W tym miejscu warto także wspomnieć o kształtowaniu się wskaźnika opłacalności handlu, czyli *terms of trade* (ToT)⁹. W omawianym okresie (z wyjątkiem 2003 r.) jego wartość kształtowała się powyżej 100¹⁰, co oznacza, że ceny eksportowe rosły szybciej (bądź spadały wolniej) niż importowe. W okresie krótkim może to – na skutek efektu cenowego – poprawić bilans płatniczy, niestety w długim – poprzez efekt wolumenowy – pogarsza go. Zjawiska te miały znaczący wpływ na produkcję i dochody rolnicze – tańsza żywność napływająca z zagranicy, często subsydiowana, okazywała się wysoce konkurencyjna w stosunku do krajowej. Dlatego też, w latach najlepszej koniunktury gospodarczej w pierwszym okresie transformacji gospodarczej (lata 90.), rolnictwo w Polsce nie konsumowało rosnącego dochodu narodowego w stopniu należnym (ani w sposób bezpośredni przez rosnący popyt na żywność, a tym samym dochody rolnicze, ani w pośredni – budżetowy, poprzez retransfer i redystrybucję wypływającej z rolnictwa nadwyżki ekonomicznej) efektów tego wzrostu. Sytuacja istotnie zmieniła się w okresie bezpośrednio przed- i poakcesyjnym, o czym świadczą strumienie środków finansowych przepływające do omawianego sektora.

O znaczeniu, jakie przywiązuje się do danego działu gospodarki narodowej świadczy jego udział w wydatkach budżetu państwa. Analiza tego wskaźnika w badanym okresie wskazuje, iż integracja z UE była kluczowa dla zmian tendencji w postrzeganiu przez decydentów finansowania, a tym samym konkurencyjności sektora rolnego. Do 2003 r. opinie o ustawach budżetowych [Czyżewski 1997-2009] napawały pesymizmem. Istniały przesłanki by sądzić, iż nieracjonalne chłodzenie koniunktury po 1997 r.

⁸ Aprecjacja ta wynikała z jednej strony z nominalnego usztywnienia kursu złotego, gdy poziom inflacji w Polsce był znacznie wyższy niż w krajach Europy Zachodniej. Z drugiej strony następowała także aprecjacja USD w stosunku do walut europejskich, co dodatkowo wzmacniało złotego w stosunku do walut europejskich. Jeżeli kurs waluty krajowej był usztywniony w stosunku do jednej waluty (np. USD), to w przypadku aprecjacji tejże waluty zagranicznej (USD) w stosunku do innych walut zagranicznych (np. DEM, CHF) następowała także aprecjacja waluty krajowej w stosunku do tych innych walut zagranicznych (np. DEM, CHF).

⁹ Terms of Trade to stosunek względnych zmian cen w eksporcie (krajowych) do względnej zmiany cen w imporcie (zagranicznych).

¹⁰ www.stat.gov.pl

postawiło rolnictwo w obliczu narastającego kryzysu. *De facto*, od początku transformacji gospodarczej w Polsce trudno było uznać, że rolnictwo było priorytetem w polityce rządu. Jak wskazuje rysunek 2, udział wydatków na sektor rolny w wydatkach budżetowych wykazywał tendencje stagnacyjne, z niebezpiecznymi spadkami, jak w 2002 r., do poziomu poniżej 2%. Ponadto miały miejsce sytuacje, kiedy to nie wydzielano bądź nie wykorzystywano środków budżetowych na realizację szeregu uchwalonych wcześniej celów. Czynione przez lata zaniechania świadczyły o postępującej marginalizacji problemów rozwoju rolnictwa, wsi i rynków rolnych w kolejnych budżetach państwa. Do roku 2003 sytuacja ekonomiczna gospodarstw rolnych wobec pozarolniczego otoczenia nie ulegała poprawie; przeciwnie, dystans cywilizacyjny dla większości z nich wzrastał a degradacja pogłębiała się (tab. 2).

Tabela 2. Udział wydatków na sektor rolny w budżetach państwa oraz PKB w latach 1997-2009 (%)

Wyszczególnienie	Przed akcesją do UE							
	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	średnia
Udział wydatków na sektor rolny w budżetach państwa	2,41	2,31	2,27	2,46	2,49	1,98	2,29	2,32
Udział wydatków na sektor rolny w PKB	0,6	0,68	0,56	0,51	0,54	0,48	0,8	0,60
	Po akcesji do UE							średnia
	2004	2005	2006	2007	2008	2009		
Udział wydatków na sektor rolny w budżetach państwa	3,87	3,83	3,74	6,67	6,36	6,0	5,078	
Udział wydatków na sektor rolny w PKB	0,89	0,89	0,86	1,56	1,57	1,4	1,195	

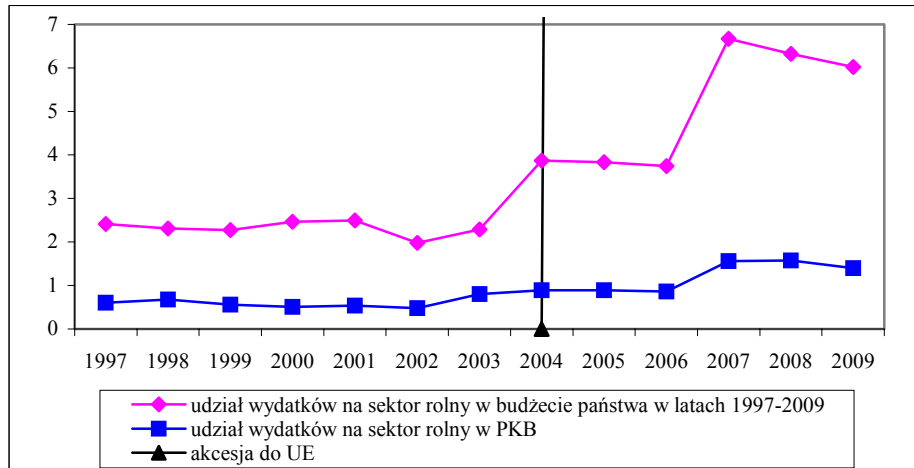
Źródło: opracowanie własne na podstawie Ustaw budżetowych z lat 1997-2009, Roczników Statystycznych GUS oraz [11]

Przewidywane w ustawach budżetowych nakłady nie były w stanie załagodzić podstawowych problemów rolnictwa i polskiej wsi, takich jak chociażby dysparytet dochodów, wykształcenia czy stanu infrastruktury społecznej. Największym jednak problemem był brak systemowych rozwiązań na rzecz wsparcia przemian strukturalnych w badanym sektorze, które pośrednio mogłyby dać szansę wzrostu dochodów producentów rolnych [Czyżewski 2001]¹¹.

Nie wspierano także dostatecznie procesów inwestycyjnych, co w sposób trwały osłabiało procesy reprodukcji w rolnictwie poprzez niską stopę składników majątkowych. Nie było szansy na realizację sprawdzoną w wysokorozwiniętych krajach zasady – przez wzrost dochodów i inwestycji w rolnictwie i na wsi do szybszych zmian strukturalnych. Zatem trudno było mówić o dostosowywaniu struktur rolnych do wymogów nowoczesnej gospodarki rynkowej. Bezpośrednio przed akcesją Polski do UE mówiono,

¹¹ Niestabilność gospodarcza wpływała na procesy rozwojowe sektora, co odzwierciedlało się także w sytuacji dochodowej rolników, od której z kolei zależała ich zdolność do sprostania konkurencji na rynkach krajowych i zagranicznych. W wyniku tego rolnicy, poprzez mechanizm rynkowy, realizowali (w formie dochodów pierwotnych) około 75-77% wytworzonej wartości dodanej brutto. Uwzględnienie podatków i obowiązujących świadczeń koryguje tę wielkość do 2/3. Oznacza to, że około 33% wytworzonej wartości dodanej przejmowane było przez część nierolniczą gospodarki.

że rolnictwo polskie i wieś mają już za sobą okres tzw. „konstruktywnej destrukcji” [Czyżewski 1997-2009].



Rys. 2. Udział wydatków na sektor rolny w budżetach państwa oraz PKB w latach 1997-2009

* wydatki na sektor rolny to wydatki na Rolnictwo, rozwój wsi i rynki rolne wraz z budżetami wojewodów oraz rezerwami celowymi, z pominięciem środków na współfinansowanie i prefinsowanie celów i programów unijnych, a także KRUS

** porównania z poprzednimi latami odnoszą się do zapisów w ustawach budżetowych

Źródło: jak w tabeli 2

Od roku 2003 notuje się wyraźne „odbicie” w postaci trwałego, realnego wzrostu wydatków budżetowych na sektor rolny, co zmieniło dotychczasowe tendencje. Po raz pierwszy pojawiła się szansa na bezpośrednią poprawę sytuacji dochodowej krajowych producentów rolnych oraz procesów reprodukcji w ich gospodarstwach. Przełamywanie sytuacji recesyjnej w Polsce dokonywało się poprzez poprawę warunków makroekonomicznych funkcjonowania gospodarki, w których dostrzegano szanse na zahamowanie rosnącej degradacji polskiego rolnictwa oraz wsi. Zwiększone nakłady budżetowe nie były oczywiście w stanie od razu rozwiązać podstawowych problemów sektora rolnego, gdyż wymaga to bowiem wielu lat konsekwentnej polityki rolnej. Warto przypomnieć, iż jeszcze w 2002 r. udział rolnictwa, rozwoju wsi i rynków rolnych w wydatkach budżetowych wynosił 1,98%, dlatego więc można przyjąć, iż w stosunku do okresu poprzedzającego integrację Polski z UE udział ten w 2009 r., tj. po pięciu latach członkostwa jest bliski potrojeniu. Istotne jest, że poziom dotychczasowej absorpcji dostępnych dla gospodarstw rolnych i samorządów gminnych środków unijnych jest na tyle wysoki (i rośnie), iż teza o efektach netto w rozliczeniach z UE w odniesieniu do sektora rolnego w Polsce nie budzi najmniejszych zastrzeżeń. Tym samym należy odnotować, iż bieżący i długofalowy wpływ unijnych instytucji i struktur na sytuację ekonomiczną i społeczną polskiego rolnictwa, rynków rolnych, wsi i obszarów wiejskich jest wiodący i kluczowy dla dalszego rozwoju.

Analiza wydatków na sektor rolny względem wydatków budżetowych ogółem w okresie 1997-2003, tj. przed przystąpieniem Polski do UE wskazuje, że wydatki na badany sektor wynosiły średniorocznie 2,32% wydatków ogółem. Po integracji intensywnie

wzrosły, by osiągnąć poziom około 6%. Na zarysowanym powyżej tle makroekonomicznym oraz tendencjach w wydatkowaniu środków budżetowych na sektor rolny ogółem zostanie przeanalizowane wsparcie finansowe doradztwa rolniczego.

Ośrodki Doradztwa Rolniczego są instytucjami od lat działającymi w środowisku wiejskim i rolniczym. Oferta doradcza ODR skierowana jest zarówno do rolników indywidualnych, jak i do zrzeszonych, członków ich rodzin oraz do wszystkich mieszkańców obszarów wiejskich. ODR sprzyjają rozwojowi rolnictwa poprzez swoją wiedzę i doświadczenie konsultingowe, obejmujące kompleksowe doradztwo rolnicze; współpracują również ze spółdzielniami, grupami producenckimi, firmami ze sfery agrobiznesu, branżowymi związkami producentów oraz z instytucjami z otoczenia rolnictwa. Wszystko to sprawia, iż ODR mogą stać się w wielu przypadkach ogniwem decydującym o rozwoju rolnictwa w regionie, mogą również w decydujący sposób przełamać istniejące bariery w rozwiązywaniu problemów technologicznych i wspierać merytorycznie producentów rolnych. Istotna jest ich rola związana z realizacją programów badawczych, informacyjnych i edukacyjnych na rzecz rolnictwa i obszarów wiejskich oraz szeroka działalność na rzecz ekologii, ochrony środowiska i krajobrazu na obszarach wiejskich. W świetle powyższych zadań niezrozumiała jest nadmierna fluktuacja wydatków budżetowych na doradztwo rolnicze, zwłaszcza w obliczu nowych zadań wynikających z ewolucji WPR (tab. 3).

Tabela 3. Dynamika realnych wydatków na cele związane z doradztwem rolniczym w Polsce (w %) w latach 1999-2009 (rok poprzedni = 100)

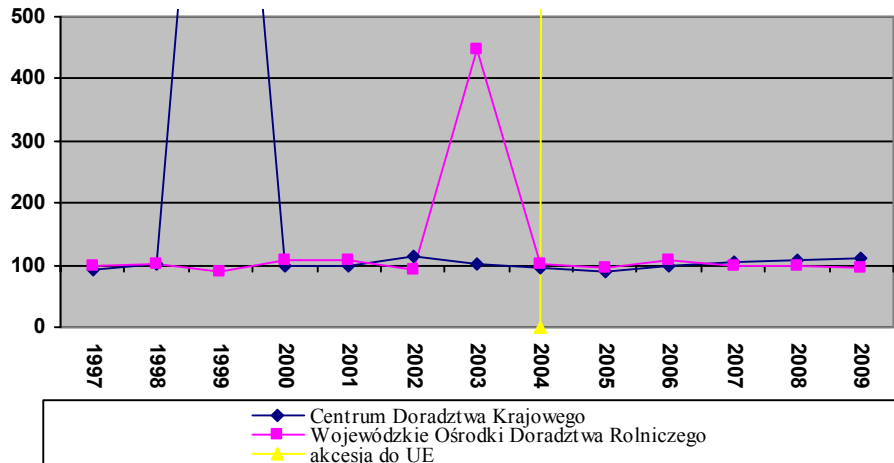
Wyszczególnienie	Przed akcesją do UE							
	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	średnia
Centrum Doradztwa Krajowego*	94,0	102,0	1313,7	97,4	99,0	113,1	102,4	145,9
Wojewódzkie Ośrodki Doradztwa Rolniczego	99,0	102,3	89,1	109,3	107,2	93,9	447,9	123,8
	Po akcesji do UE							
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	średnia	
Centrum Doradztwa Krajowego*	96,0	89,0	98,5	103,9	106,9	110,1		100,5
Wojewódzkie Ośrodki Doradztwa Rolniczego	103,0	96,8	108,3	97,8	98,5	96,9		100,2

* Do 1999 r. w Ustawach budżetowych występowało Centrum Doradztwa i Edukacji w Rolnictwie, następnie Krajowe Centrum Doradztwa Rozwoju Rolnictwa i Obszarów Wiejskich

Źródło: jak w tabeli 2

Możliwe, że jest to zwiastun zmian, wzorem krajów wysokorozwiniętych, gdzie od wielu lat obserwuje się tendencje do zmniejszania roli doradztwa państwowego na rzecz doradztwa finansowego lub komercyjnego. Obecnie ośrodki doradztwa finansowane są z dotacji budżetowych oraz z przychodów z tytułu prowadzonej działalności gospodarczej (np. prowadzenia ksiąg rachunkowych, działalności promocyjnej, wydawniczej, wynajmu pomieszczeń) i z innych źródeł. Utrzymujące się na względnie stałym poziomie subwencjonowanie budżetowe nie wyklucza zwiększonych wpływów z innych działalności. Można także uznać, że wymusza na tych jednostkach gospodarność i inicjatywę w pozyskiwaniu środków. Trzeba też pamiętać, iż działalność doradcza na wsi, oprócz ODR, świadczy wiele innych instytucji, np. izby rolnicze, banki spółdzielcze, stowarzyszenia

i instytuty naukowo-badawcze oraz prywatne firmy doradcze. Liczba udzielanych porad przez te firmy znacząco wzrosła, zwłaszcza od 2002 r., w związku z pojawieniem się funduszy UE i koniecznością przygotowywania odpowiednich wniosków o unijne dopłaty.



Rys. 3. Dynamika realnych wydatków na cele związane z doradztwem rolniczym w produkcji zwierzęcej w Polsce (w %) w latach 1999-2009 (rok poprzedni = 100)

Źródło: jak w tabeli 3

Powyższa analiza wykazała, iż finansowanie doradztwa rolniczego przed akcesją do UE, jak i po niej, nie było celem wyraźnie „docenionym” bądź też deprecjonowanym w wydatkach na różne tytuły w budżecie rolnym. Dynamika tychże wydatków była relatywnie stabilna (poza dwoma wyjątkowymi latami).

LITERATURA

- [1] Czyżewski A., 1997-2008. Opinie o projektach ustaw budżetowych na lata 1997-2008 w części dotyczącej Rolnictwa, rozwoju wsi i rynków rolnych, Dział 0.10 cz. 32, 33, 35 oraz pozostałych częściach dotyczących rolnictwa, sporządzone na zamówienie Kancelarii Senatu (Biuro Informacji i Dokumentacji, Dział Informacji i Ekspertyz).
- [2] Czyżewski A., 2001. Rola polityki makroekonomicznej w kształtowaniu warunków zrównoważonego rozwoju rolnictwa. [W:] Współczesne problemy agrobiznesu w Polsce, A. Czyżewski (red.). Zesz. Nauk. AE w Poznaniu 13, 11.
- [3] Czyżewski A., Henisz-Matuszczak A., 2005. Wymiana handlowa Polski artykułami rolno-żywnościowymi przed i po akcesji do UE. [W:] Ekonomiczne i społeczne skutki integracji Polski z Unią Europejską dla rolnictwa i obszarów wiejskich, B. Piechowicz (red.). Wyd. Akademii Podlaskiej w Siedlcach.
- [4] Czyżewski A., Henisz-Matuszczak A., 2006. Rolnictwo Unii Europejskiej i Polski; Studium porównawcze regulatorów i rynków rolnych. AEP, Poznań, wyd. II, 85, 97.
- [5] Czyżewski A., Poczta A., Wawrzyniak Ł., 2006. Interesy europejskiego rolnictwa w świetle globalnych uwarunkowań polityki gospodarczej. Ekonomista 3.
- [6] Dyka S., Piwowar J., Tomczak F., 1993. Gospodarka rolna w systemie rynkowym. Zesz. Nauk. WSI w Radomiu 15, 100.
- [7] Henisz-Matuszczak A., 2005. Budżetowe finansowanie upowszechniania doradztwa i postępu biologicznego w rolnictwie polskim przed i po akcesji do UE. [W:] Kapitał – Informacja – Jakość, J. Stankiewicz (red.). Wyd. Uniwersytetu Zielonogórskiego.

- [8] Milewski R., 2001. Podstawy ekonomii. PWN Warszawa.
- [9] Woś A., 1996. Makroekonomiczne uwarunkowania rozwoju sektora rolno-żywnościowego. [W:] Analiza produkcyjno-ekonomicznej sytuacji rolnictwa i gospodarki żywnościowej w 1995 roku. IERiGŻ Warszawa, 12.
- [10] Woś A. (red.), 1997-2006. Analiza produkcyjno-ekonomicznej sytuacji rolnictwa i gospodarki żywnościowej w latach 1996-2005. IERiGŻ Warszawa.
- [11] www.stat.gov.pl

Marek Niewęłowski¹

ROLA DORADZTWA ROLNICZEGO W TWORZENIU I FUNKCJONOWANIU GRUP PRODUCENTÓW ROLNYCH

WSTĘP

Działalność doradcza ośrodków doradztwa rolniczego w głównej mierze ukierunkowana jest na poprawę konkurencyjności polskiego sektora rolnego, poprawę warunków pracy i życia na polskiej wsi oraz podnoszenie poziomu kwalifikacji zawodowych mieszkańców obszarów wiejskich. Kierunki prowadzonych działań wynikają ze strategii rozwoju województw, programów rozwoju rolnictwa i obszarów wiejskich oraz aktualnych potrzeb i oczekiwań społeczności wiejskiej. Przy realizacji tych zadań ośrodki współpracują z instytucjami administracji rządowej i samorządowej, organizacjami rolników, placówkami naukowo-badawczymi, szkołami rolniczymi oraz instytucjami pracującymi na rzecz rolnictwa.

Zagadnienia, którymi zajmują się pracownicy ODR, ewaluują wraz ze zmieniającą się sytuacją na rynku rolnym, w polityce rolnej czy działaniami związanymi z członkostwem Polski w Unii Europejskiej. Wszelkie zmiany, które dotyczyły rolnictwa, były wprowadzane w większym lub mniejszym stopniu za pomocą doradztwa. Po wstąpieniu Polski do Unii Europejskiej ośrodki doradztwa rolniczego pomagały rolnikom w dostosowaniu gospodarstw do wymogów stawianych przez Unię. Dzięki wsparciu doradztwa, licznym szkoleniom oraz masowo przeprowadzonej akcji wypełniania wniosków o dopłaty obszarowe rolnicy prawie w 100 procentach sięgnęli po raz pierwszy po dopłaty, a następnie po kolejne pieniądze z programów SPO czy PROW.

Obecne problemy związane z brakiem opłacalności produkcji rolnej, konkurencją wewnątrz unijną i poza nią oraz polityką rolną stawiają przed polskim doradztwem kolejne wezwania. Jednym z nich jest na pewno działanie grupowe rolników. Zrzeszanie się rolników we wspólnym działaniu jest jednym z priorytetów działalności Ministerstwa Rolnictwa i Rozwoju Wsi, wojewodów oraz jednostek samorządowych. Znajomość rolnictwa przez pracowników ośrodków doradztwa rolniczego, predestynuje ich do pracy informacyjnej na rzecz wspólnego działania w grupach.

FUNKCJONOWANIE GRUP PRODUCENCKICH

Stan gospodarczego zorganizowania producentów jest obecnie najsłabszą stroną polskiego rolnictwa. Nasi rolnicy produkują dobrej jakości płody rolne i sprzedają je najczęściej pośrednikom, którzy opanowali znaczną część rynku, przejmując jego zyski. Rolnicy sprzedając swoje produkty w sposób niezorganizowany zakładom przetwórczym i firmom handlowym również tracą, albowiem oferowane partie towaru są z reguły niewielkie i często nie dostosowane do oczekiwań odbiorcy.

W krajach Unii Europejskiej rolnicy działają w silnych grupach producenckich, w formie spółdzielni branżowych, które są podstawowym ogniwem struktury rynku rolnego. Dzięki temu rolnicy taniej zaopatrują się w środki do produkcji i korzystniej

¹ Zakład Ekonomiki i Organizacji Rolnictwa, Akademia Podlaska w Siedlcach.

sprzedają swoje produkty. Mają również udział w części zysków, jakie powstają na kolejnych etapach tworzenia i obrotu produktem. Polskie rolnictwo konkurujące z dobrze zorganizowanymi gospodarstwami unijnymi jest w gorszej sytuacji. Istnieje, zatem potrzeba zintensyfikowania działań wśród rolników, mająca na celu przełamanie kryzysu zaufania do siebie i zainicjowania wspólnych działań w celu tworzenia własnych struktur organizacyjnych. Takie postępowanie wzmocni pozycję indywidualnego rolnika na rynku i będzie niwelowało w pewnym stopniu skutki, jakie przynosi globalny rynek.

W Polsce tworzenie grup przebiega bardzo powoli. Sytuację tę miało poprawić wejście w życie ustawy o grupach producentów rolnych w końcu 2000 roku. Mimo dwóch nowelizacji tej ustawy w 2004 i 2006 roku oraz wielokrotnych zmian rozporządzeń Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi do tej ustawy, działania te nie przyniosły oczekiwanych efektów. Dane Urzędu Marszałkowskiego Województwa Mazowieckiego potwierdzają, że stan organizowania się rolników w struktury gospodarcze jest daleki od potrzeb. W 2008 roku funkcjonowało w Polsce 376 grup producentów rolnych, zrzeszających 20136 producentów w różnych branżach. Najwięcej grup producentów rolnych jest w województwach:

- wielkopolskim – 60,
- kujawsko-pomorskim – 51,
- dolnośląskim – 50,
- opolskim – 35.

W województwie mazowieckim zarejestrowanych jest 14 grup producentów rolnych i 26 grup organizacji producentów owoców i warzyw.

Przy obecnie istniejącym zorganizowaniu rolników w grupach producenckich (w tym spółdzielcze grupy producentów rolnych) daje to około 4,5-5% udziału produkcji tych gospodarstw w krajowej produkcji rolniczej. Jest to zdecydowanie za mało, aby konkurować z rolnictwem innych krajów UE, w których zorganizowanie jest średnio na poziomie 65%.

Wprowadzane zmiany w ustawie o grupach i działalność doradcza w tym zakresie powodują, że organizowanie się rolników z roku na rok nabiera tempa i powstaje coraz więcej grup. Potwierdzają to dane Urzędu Marszałkowskiego Województwa Mazowieckiego. Wynika z nich, że w 2006 roku powstało 50 grup, w 2007 zarejestrowano 104, zaś w 2008 już 140 grup. Widoczne ożywienie rolników w tym zakresie wynika zapewne ze wzrostu świadomości o potrzebie wspólnego działania oraz wymogów, jakie stawia rynek. Proces ten jednak nadal wymaga dużej intensyfikacji działań, również ze strony ośrodków doradztwa rolniczego w kręgach rolników – małych i średnich producentów, pokazujących nowe rozwiązania prawne pozwalające uzyskać rolnikom większe wsparcie finansowe i stać się silniejszym partnerem do rozmów z odbiorcami ich produktów.

Grupę producentów rolnych mogą tworzyć i być jej członkami: osoby fizyczne, jednostki organizacyjne nie posiadające osobowości prawnej oraz osoby prawne prowadzące gospodarstwo rolne w rozumieniu przepisów o podatku rolnym lub prowadzące działalność rolniczą w zakresie działów specjalnych produkcji rolnej. Dobrze jest, jeżeli producenci tworzący grupę znają się i darzą zaufaniem. To jest główny czynnik odpowiedzialny za powodzenie i sukces grupy [Łęczycki 2007].

Warunkiem powstania nowej grupy jest porozumienie producentów przekonanych, że wspólne działanie jest najlepszym sposobem poprawy pozycji rynkowej gospodarstw. Organizujący się producenci – rolnicy muszą jasno określić sobie cel, dla którego tworzą grupę. Musi on być jednakowo rozumiany przez wszystkich członków i przez każdego zaakceptowany.

Zgodnie z ustawą z dnia 15 września 2000 r. o grupach producenckich, grupa przygotowuje statut lub umowę spółki i powinna w nich zapisać między innymi następujące cele dotyczące:

- wspólnego dostosowania produkcji artykułów rolnych do warunków rynkowych,
- poprawy efektywności gospodarowania,
- planowania produkcji ze szczególnym uwzględnieniem jej ilości i jakości,
- koncentracji podaży,
- organizowania sprzedaży produktów rolnych,
- ochrony środowiska naturalnego.

Poza wymienionymi grupa może również zapisać inne cele, które zamierza realizować.

Grupy tworzone są przez producentów jednego produktu lub grupy produktów. Chęć ich tworzenie wynika z przekonania, że wspólna działalność poprawi ich sytuację gospodarczą i pozwoli:

- lepiej planować produkcję w gospodarstwie i dostosować ją do potrzeb odbiorców, przetwórców, handlu i eksportu,
- oferować wspólnie większe ilości jednorodnych produktów i wspólnie je sprzedawać, ograniczy to znacznie liczbę pośredników i pozwoli grupie dla swoich członków uzyskać wyższe ceny,
- obniżyć koszty produkcji w gospodarstwie, głównie poprzez wspólne zakupy środków do produkcji, wspólne korzystanie ze specjalistycznego sprzętu, przygotowanie produktu do handlu i organizowanie sprzedaży, lepszy dostęp do informacji i wymiany doświadczeń,
- wspólnie inwestować, łącząc swoje małe kapitały, by razem inwestować np. w budowę przechowalni, zakup nowoczesnych linii technologicznych (np. do sortowania i pakowania) itp.,
- powiększyć swoje miejsce na rynku. Grupy, łącząc się w łańcuch, umacniają pozycję do negocjacji cen w sprzedaży z zakładami i w zakupie środków do produkcji. Grupy mogą być mocnym partnerem do rozmów, gdy mówi się o rolnictwie i ustala ich przyszłość na szczeblu państwa.

Rolnicy działając wspólnie w grupie producenckiej mają korzyści, do których można zaliczyć:

- ograniczenie liczby pośredników,
- wyższe jednostkowe przychody każdego członka w grupie,
- niższe koszty przy zakupie środków do produkcji,
- lepsze ceny za jednolity, dobry jakościowo produkt, dostarczony w terminie,
- niższe koszty, więcej czasu dla rolnika, w przypadku jednego menedżera,
- wspólne inwestycje,
- wspólne przygotowanie odpowiednich partii produktów,
- wspólne promocje produktów,
- wspólną wymianę doświadczeń technologicznych,
- wymianę informacji rynkowej.

Wspólne działanie, to również szansa dla rolników na:

- terminowość i pewność płatności,
- elastyczność kontaktów,
- różnorodność rynków (nawiązują rozmowy z wieloma odbiorcami, zdobywają nowe rynki),

- negocjacje w imieniu członków,
- wspólne ceny bazowe.

Różnorodność korzyści i szans, jakie daje rolnikowi funkcjonowanie w grupach, powinno skłaniać ich do działania. Nowe grupy nie powstają jednak w szybkim tempie, ponieważ rolnicy w takim działaniu widzą zagrożenia [Jabłonka 2007]. Wśród nich można wymienić np.:

- niechęć do wspólnego działania,
- nieufność sąsiedzka,
- brak lidera, zły lider lub za dużo liderów,
- zbyt skomplikowane procedury prawne,
- barierę wiekową,
- brak wiedzy i doświadczenia,
- zróżnicowane wykształcenie,
- niestabilny rynek zbytu,
- różną wielkość gospodarstw członków,
- bierność samorządów, brak chęci pomocy.

WSPARCIE FINANSOWE DLA POWSTAJĄCYCH GRUP PRODUCENCKICH

Rolnicy należący do grupy są jej współwłaścicielami, kierują jej działalnością i zarządzają w taki sposób, aby zapewnić członkom jak największe korzyści.

Całkowity koszt działania grupy powinien być pokrywany ze składek, a głównie z odpisów ze sprzedaży. Odpisy te powinny być ustalone na poziomie zapewniającym pokrycie kosztów funkcjonowania grupy, a głównie dotyczy to pierwszego roku, gdy grupa prowadzi swoją działalność bez dofinansowania. Członkowie powinni być również świadomi potrzeby wniesienia funduszy na inwestycje kapitałowe, jeżeli takie są zaplanowane w planie działania i są niezbędne do realizacji celów grupy [Łęczycki 2007].

Istotne wsparcie, na jakie mogą liczyć powstające grupy, to pomoc finansowa na założenie i działalność administracyjną. Kwota wsparcia wyliczana jest na podstawie rocznej wartości sprzedanej produkcji w gospodarstwach członków grupy i nie może przekroczyć:

- 5% w pierwszym i drugim roku działalności,
- 4% w trzecim roku,
- 3% w czwartym roku,
- 2% w piątym roku

wartości sprzedanej i gdy wartość ta nie przekracza 1 mln euro.

Po przekroczeniu tej kwoty, wsparcie wynosi analogicznie:

- 2,5% w pierwszym i drugim roku,
- 2% w trzecim roku,
- 1,5% w czwartym i piątym roku działalności.

Równocześnie kwotowo wsparcie to nie może przekroczyć:

- 100 tys. euro w pierwszym i drugim roku
- 80 tys. euro w trzecim roku,
- 60 tys. euro w czwartym roku,
- 50 tys. euro w piątym roku.

Należy przy tym pamiętać, że środki te nie są opodatkowane i nie podlegają rozliczeniu, w jaki sposób zostały rozdysponowane. Dofinansowanie w takiej formie dla grup

producentów rolnych jest przewidziane w Programie Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2007-2013.

Trochę inaczej wygląda wsparcie dla wstępnie uznanych grup producentów owoców i warzyw. Pomoc finansowa na pokrycie kosztów związanych z utworzeniem grupy producentów i prowadzeniem działalności administracyjnej wypłacana jest według stawki zryczałtowanej na podstawie rocznej produkcji sprzedanej członków grupy i wynosi odpowiednio po zmianach z dniem 1 stycznia 2008 r. tylko w sektorze owoców i warzyw:

- 1 rok – 10%,
- 2 rok – 10%,
- 3 rok – 8%,
- 4 rok – 6%,
- 5 rok – 4%

planu dochodzenia do uznania w przypadku, gdy wartość produktów sprzedawanych nie przekracza 1.000.000 euro.

W przypadku przekroczenia tej kwoty wysokość wsparcia wynosi:

- 1 rok – 5%,
- 2 rok – 5%,
- 3 rok – 4%,
- 4 rok – 3%,
- 5 rok – 2%.

Górna wartość pomocy dla poszczególnych grup producentów nie może przekroczyć:

- 1 rok – 100.000 euro,
- 2 rok – 100.000 euro,
- 3 rok – 100.000 euro,
- 4 rok – 100.000 euro,
- 5 rok – 100.000 euro.

Wstępnie uznanej grupie przysługuje również pomoc finansowa na pokrycie części kwalifikowanych kosztów inwestycji, które są zaplanowane w planie grupy. Grupa musi pokryć 25% kosztów inwestycji ze środków własnych, natomiast pozostałe 75% jest refundowane (50% ze środków wspólnotowych, a 25% pochodzi ze środków krajowych). Pomoc dotyczy jedynie kosztów kwalifikowanych, które są określone w rozporządzeniu Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z dnia 30 grudnia 2005 r. w sprawie szczegółowych warunków przyznawania pomocy finansowej wstępnie uznanej grupie producentów owoców i warzyw oraz wykazu kwalifikowanych kosztów inwestycji, ujętych w zatwierdzonym planie dochodzenia do uznania.

ROLA DORADZTWA W TWORZENIU GRUP PRODUCENTÓW ROLNYCH

Wspieranie i rozwijanie wszelkich działań zmierzających do aktywizacji producentów rolnych, do podejmowania wspólnych działań na rynku oraz popularyzujących rodzimą produkcję rolniczą jest ważnym elementem strategii rozwoju województw. Ma ono na celu podniesienie dochodów rolników poprzez poprawę ilości, jakości i koncentracji produkcji w ich gospodarstwach i przedsiębiorstwach.

Problem, jaki obecnie występuje, to brak impulsu i wskazania kierunku działania producentom rolnym. Doradztwo ODR powinno być ukierunkowane na pomoc rolnikom w tym zakresie. Ważne są zatem profesjonalne działania w zakresie szkoleń i doradztwa

z tematu organizacji i grupowej aktywności rolników, które stoją przed Ośrodkami Doradztwa Rolniczego.

Rola, jaką spełnia doradztwo przy organizacji grup producentów rolnych zostanie zaprezentowana na przykładzie działalności doradców Oddziału Siedleckiego Mazowieckiego Ośrodka Doradztwa Rolniczego w Warszawie.

Siedlecki Oddział Mazowieckiego Ośrodka Doradztwa Rolniczego jest jednym z siedmiu Oddziałów MODR w Warszawie. Obejmuje swoim działaniem wschodnią część województwa mazowieckiego – teren 6 powiatów: siedleckiego, węgrowskiego, garwolińskiego, łosickiego, sokołowskiego i mińskiego, na którym zlokalizowanych jest 58 gmin. Ogółem na terenie działania Oddziału Siedlce znajdują się 1494 wsie i ponad 68 tysięcy gospodarstw rolnych. Obsługę tego terenu w 2008 roku prowadziło 125 pracowników.

Na terenie Oddziału Siedleckiego działalność doradczą we współpracy z grupami producentów prowadzona była dla zrealizowania takich celów, jak:

- poprawa efektów produkcyjnych gospodarstw,
- poprawa jakości produktów,
- dostosowanie gospodarstw do wymogów UE.

Formę prawną na terenie Oddziału posiadało 14 grup producentów, które skupiały 815 członków, w tym 11 grup było zarejestrowanych w Urzędzie Marszałkowskim:

1. Podlaskie Zrzeszenie Producentów Trzody Chlewnej – 192 członków;
 2. Spółdzielnia AGROLAND (owoce) – 50 członków;
 3. Zrzeszenie Producentów Owoców „Trus-Pol” – 102 członków;
 4. Zrzeszenie Producentów Trzody Chlewnej „Schab-Rol” w Zbuczynie – 34 członków;
 5. Spółdzielnia „Grzybek Łosicki” z siedzibą w Nowosielcu – 27 członków;
 6. Spółdzielnia „Pieczarka Siedlecka” z siedzibą w Krześlinie – 27 członków;
 7. Spółka z o.o. „Pieczarki Podlaskie” z siedzibą w Kownaciskach – 6 członków;
 8. Spółka z o.o. Grupa Producentów Trzody Chlewnej „CHOT-TUCZ” w Chotyczach – 5 członków;
 9. Spółdzielnia Producentów Trzody Chlewnej „Łosicki Partner” – Stara Kornica – 12 członków;
 10. Spółdzielnia Producentów Zbóż „CERES” w Chotyczach – 12 członków;
 11. Spółdzielnia Producentów Mleka „Zagroda Podlaska” w Ciosnach – 14 członków,
- a 3 grupy były zarejestrowane w Krajowym Rejestrze Sądowym:
1. Zrzeszenie Producentów Ziemiaka „Agro-Can” w Przesmykach – 11 członków;
 2. Spółdzielnia Producentów Mleka „Krówka” – Okniny Stare – 13 członków;
 3. Regionalny Związek Pszczelarzy w Siedlcach – 310 członków.

Prowadziły one wspólną sprzedaż produktów i rozliczanie transakcji.

Członkowie tych grup korzystali ze szkoleń stacjonarnych i wyjazdowych prowadzonych przez doradców Oddziału Siedlce MODR. Grupy otoczone były fachowym doradztwem z zakresu funkcjonowania i prowadzenia działalności w grupach oraz pozyskiwania środków z UE, środków krajowych na inwestycje w grupach i ich działanie. Z tego zakresu udzielono 24 porady grupowe w terenie oraz przeprowadzono 14 szkoleń stacjonarnych dla rolników w gminach z zakresu tworzenia i funkcjonowania grup. W 2008 roku udzielono 444 porady indywidualnym rolnikom z zakresu dofinansowania i tworzenia grup producenckich.

W sprawach organizacji sprzedaży produktów grupy te wykazały samodzielność. Posiadały one umowy kontraktacyjne z zakładami przetwórczymi. Grupy z branży pieczarkarskiej posiadały korzystne kontrakty handlowe w krajach UE, które zapewniają ciągłość sprzedaży produktów.

Członkowie analizowanych grup w dużej mierze prowadzili wspólne zaopatrzenie w środki do produkcji, tj.: nawozy, środki ochrony roślin, pasze, materiał hodowlany, materiał siewny itp., co w znaczący sposób pozwoliło członkom obniżyć koszty produkcji.

Poniżej przedstawiono przykłady funkcjonujących grup producentów rolnych na terenie działania Mazowieckiego Ośrodka Doradztwa Rolniczego – Oddział Siedlce, z którymi doradcy ściśle współpracują.

Zrzeszenie Agro-Can w Przesmykach liczy 11 członków. Grupa ta posiada własną przechowalnię ziemniaków o pojemności 1200 ton, z pełnym sprzętem do ich sortowania i konfekcjonowania. Zajmuje się uprawą sadzeniaka odmian przemysłowych na obszarze 55 ha. Działalność Zrzeszenia Agro-Can w 2008 roku skupiała się na szukaniu odbiorców na ziemniaki po upadku Zakładu Przemysłu Ziemniaczanego w Lublinie, któremu grupa dotychczas sprzedawała ziemniaki. Taką współpracę nawiązano z Zakładem Krochmalniczym w Łomży, z którym podpisano korzystną umowę kontraktacyjną. Aby uzyskać surowiec wysokiej jakości w grupie wprowadzono prawidłowy jednolity program ochrony ziemniaka i zastosowano elementy desykcji naci ziemniaczanej w celu zwiększenia handlowego plonu sadzeniaka.

Zrzeszenie Producentów Owoców Trus-Pol w Siedlcach liczy 102 członków i działa od 2002 roku. Członkowie zajmują się głównie uprawą truskawek i porzeczki czarnej, w mniejszym stopniu aronii. Prowadzą swoją działalność na terenie kilku powiatów w trzech województwach. W 2005 roku uzyskali wpis do rejestru Wojewody Mazowieckiego jako grupa producencka wstępnie uznana. Współpracują z wieloma firmami zarówno w zakresie zaopatrzenia członków w środki produkcji, sadzonki, jak też w zakresie sprzedaży wyprodukowanych owoców. W 2008 roku wspólnie sprzedali 800 ton owoców miękkich i skorzystali już po raz trzeci ze wsparcia dla grup w wysokości 70 tysięcy złotych. Pozyskane środki grupa przeznaczyła na dalszą działalność i umocnienie swojej pozycji jako partnera w handlu. Grupa jest otwarta dla nowych członków, warunkiem to zaakceptowanie zasad zawartych w Statucie Zrzeszenia oraz posiadanie plantacji o powierzchni przynajmniej jednego hektara. W 2008 roku za osiągnięcia w zespołowym działaniu Zrzeszenie otrzymało Puchar Marszałka Województwa Mazowieckiego.

Zrzeszenie Producentów Trzody Chlewnej „Schab-Rol” w Zbuczynie liczy 34 członków i posiada wpis od lipca 2007 roku w rejestrze Marszałka. W 2008 roku członkowie wspólnie sprzedali 10 tysięcy tuczników na kwotę 4.548.571 złotych i uzyskali po raz pierwszy dofinansowanie jako grupa w wysokości 200 tysięcy zł. Pozyskane środki w dużej mierze usprawniają działalność grupy i w trudnych chwilach zapewniają płynność finansową. Grupa współpracuje z wieloma firmami w zakresie zaopatrzenia członków w środki do produkcji uzyskując znaczne upusty (8-12%), co umożliwia obniżenie kosztów i w efekcie uzyskanie wyższych dochodów przez poszczególnych członków. Grupa prowadzi sprzedaż do kilku zakładów mięsnych w naszym regionie. W przyszłości grupa planuje współpracę z innymi grupami tej branży.

Na terenie Oddziału Siedlce istnieją jeszcze 92 grupy nieformalne (1540 członków), wśród których również doradcy prowadzą działania. Najwięcej takich grup tworzą rolnicy producenci mleka – 45 grup. Ogólna produkcja mleka w 2008 roku w tych grupach wynosiła 68834450 litrów. Inne grupy nieformalne rolników produkują:

- zboża – 21 grup – uzyskana produkcja 15913,9 ton zboża,
- trzodę chlewną – 14 grup – uzyskana produkcja 16569 szt. tuczników,
- rośliny okopowe – 6 grup – uzyskano 12220 ton ziemniaka handlowego,
- warzywa – 3 grupy – uzyskany plon handlowy 656 ton,
- pozostałe grupy – 3 (ekologiczna i wielokierunkowe).

PODSUMOWANIE

Celem działania grup producenckich w 2008 roku była w miarę możliwości organizacja wspólnego zaopatrzenia w środki do produkcji, wdrożenia nowych tańszych technologii. Działania takie umożliwiły obniżenie kosztów produkcji dla producentów i wpłynęły na poprawę efektywności ekonomicznej gospodarstw.

Doskonalenie organizacji pracy w grupach nastąpiło poprzez uczestnictwo rolników we wspólnych spotkaniach. W ramach grup prowadzone były demonstracje, szkolenia stacjonarne i wyjazdowe, pokazy oraz doradztwo technologiczne indywidualne. Dodatkowo rolnicy z grup uczestniczyli w różnych rodzajach szkoleń dotyczących Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich, programów rolno-środowiskowych, wymogów wzajemnej zgodności dla gospodarstw rolnych i innych.

Doradztwo rolnicze odgrywa dużą rolę w zmianie postaw rolników w stosunku do grupowego działania. Wykorzystuje w tym celu posiadaną bazę i przeszkolonych w tym zagadnieniu pracowników. Rolnicy, którzy zdecydują się na działanie w grupach mogą liczyć na wsparcie od momentu tworzenia i funkcjonowania grupy, aż po wsparcie i pomoc w prowadzeniu wszelkiej dokumentacji wynikającej z grupowego działania. Ważne, aby rolnicy rozumieli potrzebę organizowania się i byli przekonani do takiej formy współpracy.

LITERATURA

- [1] Jabłonka R. (red.), 2007. Grupy producentów w wybranych gałęziach produkcji rolnej. Wyd. Akademii Podlaskiej w Siedlcach, 20-25.
- [2] Łęczycki K. (red.), 2007. Ogólne problemy rozwoju grup producenckich w rolnictwie. Wyd. Akademii Podlaskiej w Siedlcach, 119-128.
- [3] Ustawa z dnia 15 września 2000 r. „O grupach producentów rolnych i ich związkach oraz o zmianie innych ustaw”. Dz.U. z 2000 r. Nr 88, poz. 983.
- [4] Ustawa z dnia 18 czerwca 2004 r. „O zmianie ustawy o grupach producentów rolnych i ich związkach oraz o zmianie innych ustaw”. Dz.U. z 2004 r. Nr 162, poz. 1694.

Roman Sass¹

**ZNACZENIE SZKOLEŃ ORGANIZOWANYCH
PRZEZ KUJAWSKO-POMORSKI
OŚRODEK DORADZTWA ROLNICZEGO W MINIKOWIE
WE WSPIERANIU ROZWOJU GOSPODARSTW ROLNYCH
I PRZEDSIĘBIORCZOŚCI NA OBSZARACH WIEJSKICH**

WSTĘP

Zmiany polityczne i gospodarcze, jakie miały miejsce w latach dziewięćdziesiątych ubiegłego stulecia, wpłynęły w sposób istotny nie tylko na sytuację produkcyjną i ekonomiczną w rolnictwie, ale także wywarły znaczący wpływ na funkcjonowanie doradztwa rolniczego. Dotyczyły one zmian organizacyjnych, ograniczenia środków finansowych na działalność i redukcję zatrudnienia. Skutkowało to zmniejszeniem realizowanych zadań, i jak i zmianą form pracy doradczej.

W początkowym okresie transformacji szczególnego znaczenia nabral dostęp do informacji rynkowej, a także wiedza z zakresu ekonomiki produkcji i prowadzenia gospodarstw rolnych w warunkach systemu rynkowego. Szczególnie ważną rolę do spełnienia miało doradztwo przed wstąpieniem Polski do Unii Europejskiej, kiedy to zachodziła potrzeba wyjaśniania rolnikom jak funkcjonuje Unia Europejska oraz co to jest i jakie konsekwencje dla polskiego rolnictwa będzie miało objęcie Polski mechanizmami Wspólnej Polityki Rolnej. Z kolei po wstąpieniu do UE najważniejsze zadanie, jakie postawiono przed doradztwem państwowym, to było wsparcie rolników w celu jak najlepszego wykorzystania funduszy unijnych. Z całą odpowiedzialnością można stwierdzić, że zarówno przed akcesją, jak i po wstąpieniu do UE doradztwo rolnicze wywiązało się z postawionych zadań bardzo dobrze.

Jednym z podstawowych problemów, który ogranicza funkcjonowanie doradztwa, są niewystarczające środki finansowe z budżetu krajowego. Wejście z dniem 1 stycznia 2005 r. ustawy o jednostkach doradztwa rolniczego i nadanie im osobowości prawnej, a także możliwość pobierania opłat od rolników za wykonywanie wybranych usług doradczych stworzyło pewne możliwości poprawienia sytuacji finansowej. Jednakże wpływy z realizacji usług odpłatnych stanowią w budżetach ODR niewielki udział, w KPODR jest to mniej niż 10%. W sytuacji niewystarczających środków finansowych musiały ulec zmianie formy pracy doradczej. Prawie całkowicie zaniechano realizowania wdrożeń i organizowania demonstracji, pozostały jedynie pokazy i to głównie pracy ciągników, maszyn i sprzętu rolniczego, które finansują producenci i dealerzy. W tej sytuacji szczególnego znaczenia w pracy doradczej nabierają wydawnictwa ośrodków doradztwa rolniczego i działalność szkoleniowa. Organizując szkolenia można najłatwiej dotrzeć do dużej grupy rolników czy mieszkańców wsi przy stosunkowo niewielkich kosztach.

Celem tej części opracowania jest analiza działalności szkoleniowej KPODR w Minikowie w latach 2006-2008, ze szczególnym uwzględnieniem zakresu i tematyki reali-

¹ Kujawsko-Pomorski Ośrodek Doradztwa Rolniczego w Minikowie.

zowanych szkoleń, źródeł finansowania oraz wskazanie ewentualnych zmian w działalności szkoleniowej ośrodków doradztwa rolniczego na przykładzie KPODR.

PODSTAWOWE INFORMACJE O DZIAŁALNOŚCI DORADCZEJ W 2008 ROKU

Kujawsko-Pomorski Ośrodek Doradztwa Rolniczego w Minikowie (KPODR) w ramach swojej działalności świadczy szereg usług doradczych dla rolników i mieszkańców wsi (tab. 1).

Tabela 1. Zestawienie działań doradczych zrealizowanych w 2008 roku

Działanie	Liczba działań w ramach priorytetów				
	I priorytet	II priorytet	III priorytet	IV priorytet	Razem
Porady	10636	2031	1059	–	13726
Szkolenia stacjonarne	1180	79	341	–	1600
Szkolenia wyjazdowe	170	1	117	–	288
Konferencje	26	1	7	–	34
Opracowania ²	19646	909	5	–	20560
Pokazy	3	–	–	–	3
Przygotowania poletek demonstracyjnych	2	–	–	–	2
Lustracje gospodarstw	1363	30	178	–	1571
Kursy	8	–	2	–	10
Konkursy	–	–	27	–	27
Imprezy wystawienniczo-targowe	–	–	–	21	21
Konkursy i olimpiady	–	–	–	48	48
Wydawnictwa i publicystyka	–	–	–	324	324
Współpraca z organizacjami samorządowymi	–	–	–	358	358

Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdania z działalności doradczej KPODR w Minikowie za 2008 r.

I priorytet – poprawa konkurencyjności gospodarstw rolnych w województwie kujawsko-pomorskim,

II priorytet – podnoszenie poziomu zarządzania gospodarstwem rolnym,

III priorytet – wielofunkcyjny zrównoważony rozwój obszarów wiejskich,

IV priorytet – promowanie postępu biologicznego i technologicznego w produkcji rolniczej.

W roku 2008 zakres świadczonych usług obejmował m.in. wypełnianie wniosków o płatności obszarowe. Na 20560 opracowań, które wykonane zostały w 2008 r., wnioski o płatności obszarowe stanowiły 76,7% (15771). Ponadto pracownicy ODR przygotowują wnioski i plany dla rolników ubiegających się o dofinansowanie na modernizację gospodarstw, ułatwienie startu młodym rolnikom i renty strukturalne. W 2008 r. wykonano 869 planów przedsięwzięć dla rolników ubiegających się o kredyty preferencyjne,

² Opracowania – plany przedsięwzięć, wnioski o płatności obszarowe, wnioski i plany dla rolników ubiegających się o płatności rolnośrodowiskowe.

było to znacznie mniej niż w latach ubiegłych (były lata, w których sporządzono około 2000 planów przedsięwzięć); znaczny spadek opracowań wynika ze zmniejszenia dopłat z budżetu do kredytów preferencyjnych.

Na drugim miejscu pod względem liczby wykonanych usług były porady, jakie pracownicy KPODR udzielili rolnikom, przedsiębiorcom i mieszkańcom wsi. W roku 2008 udzielono 13 726 porad. W wyniku uzyskanych porad rolnicy najczęściej zlecali wykonanie kolejnej usługi, jak przygotowanie dokumentacji przy ubieganiu się o dotacje z funduszy UE czy też planu przedsięwzięcia przy staraniu się o kredyt z dopłatą ARiMR.

Zarówno udzielanie porad, jak i wykonanie różnych opracowań ma charakter doradztwa indywidualnego, natomiast działaniem mającym charakter masowy jest organizacja szkoleń i konferencji. Liczba zorganizowanych szkoleń była mniejsza niż udzielonych porad czy sporządzonych opracowań, ale w szkoleniach organizowanych przez KPODR uczestniczyło od szeregu lat ponad 50 tys. osób. Stwarza to duże możliwości przekazania ważnych informacji związanych z organizacją i technologią produkcji, kosztami produkcji, możliwością pozyskania dofinansowania ze środków UE, jak i funduszy krajowych.

Najbardziej masowymi imprezami, których celem jest promowanie postępu biologicznego i technologicznego, są organizowane przez KPODR targi i wystawy, w których uczestniczyło ponad 1200 wystawców i około 110 tys. zwiedzających. W działalności ODR na uwagę zasługuje również działalność wydawnicza. Najważniejszą pozycją wydawniczą jest miesięcznik „Wieś Kujawsko-Pomorska” wydawany w nakładzie 3.500 egzemplarzy. W ramach działalności wydawniczej KPODR w 2008 roku wydał 30 tytułów nieperiodycznych w nakładzie ponad 91 tys. egzemplarzy. Ponadto opracowano i wydrukowano inne materiały informacyjno-promocyjne w nakładzie 85 tys. egzemplarzy.

POZIOM I STRUKTURA ZATRUDNIENIA

Jedną z podstawowych działalności ośrodków doradztwa rolniczego w Polsce jest działalność szkoleniowa, która stanowi główne źródło informacji dla rolników i mieszkańców wsi [Prus 2007; Sass 2006; Zawisza, Niedbalski 2007]. Również w KPODR organizacja szkoleń, kursów i konferencji stanowi jedno z najważniejszych zadań realizowanych w ramach działalności statutowej. W ponad osiemdziesięciu procentach (81,1%) szkolenia prowadzą specjaliści oraz doradcy terenowi KPODR. W działalności szkoleniowej ODR ważny jest zatem stan zatrudnienia specjalistów i doradców oraz ich kwalifikacje merytoryczne. W roku 2008 w KPODR zatrudnionych było ogółem 291 pracowników (tab. 2 i 3), w tym 143 pracowników w Centrum w Minikowie i siedzibach Oddziałów w Przysieku i Zarzeczewie oraz 148 doradców w Powiatowych Zespołach Doradztwa Rolniczego. Jeżeli chodzi o działalność szkoleniową, najważniejsze znaczenie ma zatrudnienie specjalistów w działach merytorycznych w zakresie technologii, ekonomiki, rozwoju obszarów wiejskich, ekologii i środowiska. Specjalistów pracujących w tych działach było w 2008 r. 51 osób (tab. 2); razem specjalistów i doradców terenowych, którzy mogą organizować i prowadzić szkolenia, jest około 200. Podstawowe znaczenie w kontaktach z rolnikami mają doradcy pracujący w PZDR. Od kilku lat KPODR, aby lepiej przygotować doradców do świadczenia usług doradczych, wprowadził specjalizację wśród doradców terenowych, wydzielając specjalistów w zakresie: produkcji roślinnej (29,73%), produkcji zwierzęcej (30,41%), ekonomiki gospodarstw rolnych (12,84%) i przedsiębiorczości (14,19%) – tabela 3.

Tabela 2. Zatrudnienie KPODR w Minikowie i Oddziałach (stan na koniec 2008 roku)

Działy	Minikowo	Przysiek	Zarzeczewo	Razem	Struktura zatrudnienia (%)
Kierownictwo K-PODR	3	1	1	5	3,50
Dział Technologii Produkcji Rolniczej	9	5	8	22	15,38
Dział Rozwoju Obszarów Wiejskich	5	6	2	13	9,09
Dział Ekonomiki i Organizacji Gospodarstw Rolnych	6	3	2	11	7,69
Dział Ekologii i Środowiska	3	1	1	5	3,50
Dział Planowania Metodyki Doradztwa i Szkoleń	4	1	1	6	4,19
Dział Informacji i Wydawnictw	6	5	4	15	10,49
Zespół Informatyczny	2	2	1	5	3,50
Dział Administracyjno-Gospodarczy	9	7	7	23	16,08
Dział Organizacji i Kadr	2			2	1,40
Dział Finansowo-Księgowy	9	2	2	13	9,09
Centrum Konferencyjne DAGLEZJA		20		20	13,99
Samodzielne Stanowiska	3			3	2,10
Razem	61	53	29	143	100,00

Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdania o pracujących, wynagrodzeniach i czasie pracy (Z06)

W województwie kujawsko-pomorskim jest 75651 gospodarstw powyżej 1 ha UR, na jednego doradcę w terenie przypada 511 gospodarstw (tab. 3). Najmniej gospodarstw na jednego doradcę jest w powiecie bydgoskim – 394 gospodarstwa, a najwięcej w powiecie toruńskim – 710 gospodarstw. Korzystniejsza sytuacja jest w byłym województwie bydgoskim, na jednego doradcę przypadają 472 gospodarstwa, gorzej jest w byłym województwie toruńskim (537 gospodarstw) i wrocławskim (529 gospodarstw). Nie wszyscy rolnicy w województwie kujawsko-pomorskim korzystają z doradztwa i współpracują z KPODR, chociaż liczba rolników korzystających z usług Ośrodka po wejściu Polski do Unii Europejskiej wyraźnie wzrosła. W systemie ewidencji usług doradczych zarejestrowanych jest około 27000 klientów, którzy korzystają z usług doradczych świadczonych przez KPODR, jest to ponad 30% rolników w województwie kujawsko-pomorskim. Na jednego doradcę w terenie przypadają faktycznie 182 gospodarstwa, które wyrażają gotowość współpracy z doradcą. Pomimo, że jest to znacznie mniej niż ogółem gospodarstw na jednego doradcę (511 gospodarstw), to i tak utrudniona jest praca doradcy z rolnikami, w tej sytuacji trudno jest realizować doradztwo indywidualne, na które jest coraz większe zapotrzebowanie.

Tabela 3. Zatrudnienie w Powiatowych Zespołach Doradztwa Rolniczego (stan na koniec 2008 r.)

PZDR	Specjaliści / doradcy						Liczba gospodarstw na doradcę
	kie- rownik PZDR	pro- dukcja roślinna	produkcja zwierzęca	ekono- mika	przedsię- biorczość	razem	
A. Centrum w Minikowie							
Bydgoszcz	1	3	4	1	1	10	394
Inowrocław	1	3	3	2	2	11	524
Mogilno	1	1	1		1	4	676
Nakło	1	2	2	1	1	7	451
Sępólno	1	1	1	1	1	5	425
Świecie	1	3	5	1	1	11	477
Tuchola	1	1	2	1	1	6	517
Żnin	1	3	2	1	1	8	402
Razem	8	17	20	8	9	62	472
B. Oddział Przysiek							
Brodnica	1	4	3		1	9	564
Chełmno	1	2	2	1	1	7	396
Golub-Dobrzyń	1	2	1	1	1	6	598
Grudziądz	1	2	2	1	1	7	452
Toruń	1	2	2	1	1	7	710
Wąbrzeźno	1	1	1	1	1	5	485
Razem	6	13	11	5	6	41	537
C. Oddział Zarzeczewo							
Aleksandrów Kujawski	1	2	2	1	1	7	498
Lipno	1	3	3	1	1	9	562
Radziejów	1	2	3	1	1	8	503
Rypin	1	1	2	1	1	6	618
Włocławek	1	6	4	2	2	15	541
Razem	5	14	14	6	6	45	542
Ogółem PZDR	19	44	45	19	21	148	511
Struktura zatrudnienia (%)	12,83	29,73	30,41	12,84	14,19	100,00	

Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdania o pracujących, wynagrodzeniach i czasie pracy (Z06)

DZIAŁALNOŚĆ SZKOLENIOWA KPODR W LATACH 2006-2008

W latach 2006-2008 PZDR zorganizowały 5280 szkoleń, w poszczególnych latach było to około 1760 szkoleń rocznie. Prawie 90% szkoleń organizowanych jest w powiatach, co ma zasadnicze znaczenie dla rolników, ponieważ taka lokalizacja szkoleń ułatwia dojazd rolnikom, ma to także duży wpływ na frekwencję na szkoleniach. Średnio na jednym szkoleniu było 25,8 osób, rezultat taki należy uznać za w pełni zadowalający. Pośrednio znaczy to, że problematyka szkoleń odpowiadała rolnikom, dlatego chętnie brali w nich udział. Liczba zorganizowanych szkoleń przez PZDR w latach 2006-2008 jest na tym samym poziomie (tab. 4). Ponadto szkolenia organizują działy merytoryczne, są to głównie konferencje i seminaria o zasięgu wojewódzkim. Na uwagę zasługuje rok 2006, w którym to prawie 30% szkoleń zorganizowanych było przez działy merytoryczne. Znacząca różnica pomiędzy liczbą szkoleń zorganizowanych przez PZDR i działy merytoryczne w roku 2006 wynika z faktu realizacji projektu „Wsparcie doradztwa rolniczego”, finansowanego ze środków Sektorowego Programu Operacyjnego 2004-2006.

W celu porównania liczby organizowanych szkoleń pomiędzy poszczególnymi powiatami, które są zróżnicowane zarówno pod względem obszaru, jak i liczby zatrudnionych pracowników, przeliczono szkolenia na 100 gospodarstw o powierzchni powyżej 1 ha użytków rolnych. Za cały analizowany okres przypada na 100 gospodarstw prawie 7 szkoleń (6,98) zorganizowanych przez PZDR i 8,38 szkoleń zorganizowanych ogółem. Największą liczbę szkoleń zorganizował PZDR w Chełmnie – 10,71 szkoleń, następnie PZDR w Bydgoszczy – 9,69 i Nakle – 9,22. Natomiast najmniejszą liczbę szkoleń zorganizowały PZDR w Brodnicy – 4,96, Golubiu-Dobrzyniu – 5,02, Toruniu – 5,05 i Mogilnie – 5,66. Zastanawiające jest, jakie są przyczyny tak dużego zróżnicowania w organizacji szkoleń pomiędzy powiatami. Jedną z istotnych przyczyn była wymiana znacznej części doradców i zmiany kierowników PZDR (przejście na emeryturę), dotyczy to Brodnicy i Golubia-Dobrzynia, oraz długotrwała choroba pracowników PZDR w Mogilnie.

Liczba zorganizowanych szkoleń w poszczególnych powiatach związana jest w głównej mierze z różnym zaangażowaniem pracowników (tab. 5). Z danych tabeli 5 wynika, że średnio na jednego doradcę w analizowanym okresie przypadało od 7,7 do 13,4 szkoleń. Zdecydowanie najmniej było w roku 2007 – 7,7 szkoleń na jednego doradcę, a najwięcej w roku 2006 – 13,4 szkolenia. Najwięcej w latach 2006-2008 jeden doradca zorganizował szkoleń w powiatach: radziejowskim, wąbrzeskim i sępoleńskim – ponad 12 szkoleń w ciągu roku. Najmniej w powiecie brodnickim, mogileńskim i golubsko-dobrzyńskim – nieznacznie ponad 7 szkoleń. Liczba szkoleń zorganizowanych przez jednego doradcę jest ściśle powiązana z liczbą szkoleń zorganizowanych ogółem przez PZDR. W tych powiatach, gdzie liczba szkoleń była mała, również średnia liczba szkoleń na doradcę jest mała (por. tab. 4 i 5).

W latach 2006-2008 w szkoleniach i konferencjach uczestniczyło 163 680 osób, w tym 34% uczestników szkoleń to kobiety wiejskie, członkinie Kół Gospodyń Wiejskich. Pomimo, że w szkoleniach uczestniczyła znaczna liczba osób, to zaznaczyła się w badanym okresie tendencja spadkowa. W roku 2008 w stosunku do roku 2006 uczestniczyło w szkoleniach około 10% mniej osób. Z danych tabeli 6 wynika, że uczestnikami szkoleń byli głównie rolnicy posiadający gospodarstwa wielokierunkowe – około 83%. Drugą grupą były kobiety wiejskie, członkinie Kół Gospodyń Wiejskich – ponad 9%. Pozostali uczestnicy stanowili niewielki udział, bo zaledwie 1-2%. Struktura uczestników szkoleń odzwierciedla stopień wyspecjalizowania gospodarstw rolnych w województwie kujawsko-pomorskim. Stąd też niewielki udział w szkoleniach rolników, którzy uznali, że prowadzą gospodarstwa specjalistyczne w chowie bydła, trzody chlewnej, oraz producentów warzyw i sadowników.

Tabela 4. Szkolenia zorganizowane przez Powiatowe Zespoły Doradztwa w gminach i powiatach

PZDR	2006	2007	2008	Razem szkolenia w latach 2006-2008	Liczba gospodarstw powyżej 1 ha UR	Liczba szkoleń na 100 gospodarstw w latach 2006-2008	Liczba szkoleń na 100 gospodarstw w latach:		
							2006	2007	2008
Aleksandrów Kujawski	112	76	63	251	3485	7,20	3,21	2,18	1,81
Brodnica	72	85	95	252	5076	4,96	1,42	1,67	1,87
Bydgoszcz	147	119	116	382	3943	9,69	3,73	3,02	2,94
Chełmno	123	79	95	297	2773	10,71	4,44	2,85	3,43
Golub-Dobrzyń	40	79	61	180	3588	5,02	1,11	2,20	1,70
Grudziądz	56	77	84	217	3166	6,85	1,77	2,43	2,65
Inowrocław	118	163	129	410	5766	7,11	2,05	2,83	2,24
Lipno	148	107	114	369	5057	7,30	2,93	2,12	2,25
Mogilno	38	64	51	153	2703	5,66	1,41	2,37	1,89
Nakło nad Notecią	99	93	99	291	3157	9,22	3,14	2,95	3,14
Radziejów	106	88	85	279	4020	6,94	2,64	2,19	2,11
Rypin	82	67	75	224	3706	6,04	2,21	1,81	2,02
Sępólno Krajenskie	71	55	55	181	2127	8,51	3,34	2,59	2,59
Święcie nad Wisłą	89	136	136	361	5248	6,88	1,70	2,59	2,59
Toruń	72	89	90	251	4970	5,05	1,45	1,79	1,81
Tuchola	87	104	76	267	3102	8,61	2,80	3,35	2,45
Wąbrzeźno	50	68	69	187	2426	7,71	2,06	2,80	2,84
Włocławek	162	140	182	484	8120	5,96	2,00	1,72	2,24
Żnin	92	82	70	244	3218	7,58	2,86	2,55	2,18
Razem	1764	1771	1745	5280	75651	6,98	2,33	2,34	2,31

Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdań z działalności doradczej KPDDR w Minikowie za lata 2006, 2007 i 2008

Tabela 5. Liczba szkoleń zorganizowanych przez jednego doradcę

PZDR	2006	2007	2008	Razem w latach 2006-2008	Średnio 2006-2008
Aleksandrów Kujawski	19,2	7,4	7,9	34,5	11,5
Brodnica	8,9	4,0	8,6	21,5	7,2
Bydgoszcz	12,4	6,0	11,6	30,0	10,0
Chełmno	11,3	9,8	13,6	34,7	11,6
Golub-Dobrzyń	8,4	7,5	6,8	22,7	7,6
Grudziądz	17,4	9,7	10,5	37,6	12,5
Inowrocław	17,9	7,0	6,3	31,2	10,4
Lipno	9,0	5,2	12,7	26,9	9,0
Mogilno	7,3	7,3	8,5	23,1	7,7
Nakło nad Notecią	10,2	8,8	14,1	33,1	11,0
Radziejów	18,3	8,9	10,6	37,8	12,6
Rypin	18,4	5,9	10,7	35,0	11,7
Sępólno Krajeńskie	14,9	12,2	11,0	38,1	12,7
Świecie nad Wisłą	10,3	7,8	9,7	27,8	9,3
Toruń	18,9	8,5	11,3	38,7	12,9
Tuchola	12,1	6,1	12,7	30,9	10,3
Wąbrzeźno	15,3	9,0	13,8	38,1	12,7
Włocławek	6,0	7,4	10,7	24,1	8,0
Żnin	17,9	7,8	7,8	33,5	11,2
Średnio na PZDR	13,4	7,7	10,5	31,6	10,53

Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdań z działalności doradczej KPODR w Mini-kowie za lata 2006, 2007 i 2008

Problematyka szkoleń była zróżnicowana i dostosowana do potrzeb rolników i mieszkańców wsi (tab. 7). W latach 2006-2008 głównymi tematami szkoleń były zagadnienia związane z Wspólną Polityką Rolną. W tym obszarze dominowały szkolenia dotyczące możliwości pozyskania środków z UE w ramach PROW i SPO. Z kolei w roku 2008 dominowały szkolenia dotyczące wdrażania zasady wzajemnej zgodności (cross-compliance). Szkolenia z zakresu WPR zdecydowanie dominowały i stanowiły średnio w analizowanym okresie 36,52%. Należy jednak zwrócić uwagę na fakt, że liczba szkoleń poświęconych problematyce WPR malała. W roku 2006 szkoleń tych było 969, a w roku 2008 – 599, jest to o 38% mniej. Drugim blokiem tematycznym, mającym znaczący udział w szkoleniach, były zagadnienia dotyczące technologii produkcji zwierzęcej (12,08%) i technologii produkcji roślinnej (11,67%).

Tabela 6. Uczestnicy szkoleń

Wyszczególnienie	2006	2007	2008	Razem 2006-2008	Struktura uczestników szkoleń (%)	Dynamika (%)		
						2007/2006	2008/2006	2008/2007
Rolnicy prowadzący gospodarstwa wielokierunkowe	48426	46226	40453	135105	82,54	95,46	83,54	87,51
Producenci bydła	881	781	375	2037	1,24	88,65	42,57	48,02
Producenci trzody chlewnej	1227	414	396	2037	1,24	33,74	32,27	45,65
Kobiety wiejskie / KGW	3851	5300	5776	14927	9,12	137,63	149,99	108,98
Ogrodnicy / warzywnicy	392	896	1262	2550	1,56	228,57	321,94	136,83
Sadownicy	397	40	353	790	0,49	10,08	88,92	882,50
Pracownicy samorządów	399	726	504	1629	1,00	181,95	126,32	69,42
Uczniowie szkół	286	361	421	1068	0,65	126,22	147,20	116,62
Inni	1068	884	1585	3537	2,16	82,77	148,41	179,21
Razem	56927	55628	51125	163680	100,00	97,72	89,81	91,91
w tym kobiety	18986	18853	17668	55507	33,91	99,30	93,06	93,71

Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdań z działalności doradczej KPDDR w Minikowie za lata 2006, 2007 i 2008

Tabela 7. Bloki tematyczne szkoleń

Wyszczególnienie	2006	2007	2008	Razem w latach 2006-2008	Struktura (%)	Dynamika (%)		
						2007/2006	2008/2006	2008/2007
Technologia produkcji roślinnej	257	236	247	740	11,67	91,8	96,1	104,7
Technologia produkcji zwierzęcej	328	187	251	766	12,08	57,0	76,5	134,2
Technologia produkcji ogrodniczej	32	43	37	112	1,77	134,4	115,6	86,0
Programy działań na OSN			37	37	0,58			
Odnawialne źródła energii			33	33	0,52			
Programy rolno-środowiskowe			149	149	2,35			
Systemy jakości żywności			26	26	0,41			
Wspólna Polityka Rolna	969	748	599	2316	36,52	77,2	61,8	80,1
Ekonomika rolnictwa, rachunkowość FADN	65	83	80	228	3,6	127,7	123,1	96,4
Przedsiębiorczość	220	204	228	652	10,28	92,7	103,6	111,8
Wiejskie gospodarstwo domowe	103	82	127	312	4,92	79,6	123,3	154,9
Ekologia i ochrona środowiska	280	168	108	556	8,76	60,0	38,6	64,3
Inne	215	200		415	6,54	93,0		
Razem	2469	1951	1922	6342	100,00	79,0	77,8	98,5

Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdań z działalności doradczej KPODR w Minikowie za lata 2006, 2007 i 2008

Bardzo wysoko w hierarchii problemów omawianych na szkoleniach znajdują się zagadnienia dotyczące przedsiębiorczości, które stanowiły 10,28%. Godnym odnotowania jest fakt, że w analizowanych latach występuje tendencja wzrostowa zagadnień dotyczących przedsiębiorczości. Problemy związane z rozwojem przedsiębiorczości są dla rolników w województwie kujawsko-pomorskim bardzo istotne. Pomimo, że rolnictwo w województwie kujawsko-pomorskim należy bez wątpienia do czołówki krajowej, to jednak dla zdecydowanej większości gospodarstw pilną potrzebą staje się poszukiwanie innych źródeł dochodu. Stąd też jednym z głównych celów KPODR w Minikowie jest przygotowanie rolników do podejmowania dodatkowej działalności pozarolniczej.

Rosnące zainteresowanie ze strony rolników programami rolno-środowiskowymi i odnawialnymi źródłami energii spowodowało, że od roku 2008 zmieniły się zasady ewidencji problemów będących przedmiotem szkoleń. Wydzielono jako odrębne bloki tematyczne programy rolno-środowiskowe, odnawialne źródła energii, programy działań na OSN. W latach 2006 i 2007 również organizowane były szkolenia obejmujące te zagadnienia, ale występowały one pod pozycją inne (tab. 7).

W latach 2006-2008 można zauważyć pewne zmiany dotyczące zainteresowania ze strony rolników problematyką organizowanych szkoleń. Maleje zainteresowanie WPR, zaczynają natomiast nabierać na znaczeniu zagadnienia technologiczne, szczególnie dotyczące produkcji zwierzęcej. Niewielki jest natomiast udział szkoleń z ekonomiki produkcji rolniczej, bo zaledwie 3,6%. Te szkolenia, które są organizowane, w większym stopniu dotyczą zasad prowadzenia rachunkowości Polski FADN niż analizy konkretnych problemów technologicznych czy organizacyjnych. Jedną z głównych przyczyn takiego stanu jest małe zainteresowanie ze strony rolników tą problematyką, a wręcz oczekiwanie, że to wzrost cen na produkty rolnicze powinien rozwiązać większość problemów, z jakimi borykają się na co dzień. Również doradcy nie są najlepiej przygotowani zarówno pod względem merytorycznym, jak i metodyki prowadzenia szkoleń obejmujących zagadnienia ekonomiczne. Dlatego też najczęściej szkolenia te (niemalże w 100%) prowadzone są w formie wykładów. Natomiast w przypadku szkoleń ekonomicznych powinny to być w głównej mierze zajęcia warsztatowe, podczas których wykorzystuje się aktywizujące metody nauczania. Powodzenie takich szkoleń związane jest ze starannym przygotowaniem doradców zajmujących się problematyką ekonomiczną oraz organizowaniem dłuższych szkoleń niż kilkugodzinne (4-5 godzin) spotkania. Szkolenia takie powinny być nawet kilkudniowe, z przerwą na przygotowanie materiałów, które byłyby wykorzystane na kolejnym spotkaniu (zjeździe) i posłużyły jako studium przypadku.

W latach 2000-2001 ODR w Minikowie, przy udziale partnerów z Centrum Ekonomiki Rolnej w Amiens (Francja), Duńskiego Centrum Doradztwa Rolniczego w Skejby i Akademii Techniczno-Rolniczej w Bydgoszczy (aktualnie UTP), realizował w ramach Programu Leonardo da Vinci projekt „System szkoleń dla rolników i doradców ekonomicznych z rachunkowości gospodarstw rolniczych PL./99/08661/PI/1.1.1.b/FPC”, którego głównym celem było doskonalenie umiejętności rolników w zakresie zarządzania gospodarstwem w warunkach konkurencji rynkowej z wykorzystaniem rachunkowości rolniczej. W wyniku realizacji projektu opracowano:

- program szkoleń dla rolników i doradców ekonomicznych,
- metodę prowadzenia zajęć,
- materiały szkoleniowe,
- pomoce dydaktyczne do prowadzenia szkoleń,
- materiały do samokształcenia,
- program komputerowy wspomagający indywidualną i grupową analizę wyników.

Pilotażowe szkolenia zostały bardzo wysoko ocenione przez rolników i doradców. Po zakończeniu projektu wszystkie ośrodki doradztwa rolniczego otrzymały produkty powstałe w trakcie realizacji projektu [Mańko i in. 2001a; Mańko i in. 2001b]. Z przykrością trzeba stwierdzić, że według przygotowanego programu zorganizowano w ODR w Minikowie niewiele szkoleń. Szkolenia organizowane według programu opracowanego w ramach projektu są kosztowne i związane z dwu-trzydniową nieobecnością rolnika w gospodarstwie. W warunkach polskich jest to wręcz niemożliwe. Dla przykładu w Danii rolnik przebywający na kilkudniowym szkoleniu otrzymuje zwrot kosztów związanych z zatrudnieniem podczas jego nieobecności pracownika.

Na początku okresu transformacji polskiej gospodarki z nakazowo-rozdzielczej do gospodarki rynkowej powszechnie uważano, że jednym z podstawowych warunków powodzenia w prowadzeniu gospodarstwa rolnego jest edukacja ekonomiczna rolników i doradców. Początki były bardzo obiecujące, organizowano wiele szkoleń, głównie dla doradców, żeby przygotować ich do nowej roli. Niestety, wraz z upływem czasu doradztwo ekonomiczne ograniczyło się do sporządzania planów przedsięwzięć (biznesplanów) dla rolników starających się o kredyty preferencyjne lub o dofinansowanie ze środków UE [Sass, Bielawski 2008]. Zaangażowanie rolników przy opracowaniu planu przedsięwzięcia jest małe i ogranicza się do dostarczania wymaganych dokumentów i udzielenia niezbędnych informacji, bez których przygotowanie planu jest niemożliwe. W dalszym ciągu nie pracuje się z rolnikami nad przygotowaniem planu rozwoju gospodarstwa, tak jak to ma miejsce w krajach starej Unii Europejskiej [Leśniak 1997].

Jednym z podstawowych działań ośrodków doradztwa rolniczego jest wspieranie rolników w organizowaniu grup producentów rolnych. Słabe zorganizowanie polskich rolników skutkuje tym, że są oni mało znaczącym partnerem dla zakładów przetwórstwa rolno-spożywczego. KPODR w Minikowie organizuje szkolenia wspierające rolników w zakładaniu grup producentów rolnych. Ponieważ system ewidencji usług doradczych, który funkcjonował w Minikowie przed 2007 rokiem uniemożliwia dokładną identyfikację szkoleń dla grup producentów rolnych w roku 2006, stąd też podane są informacje za lata 2007 i 2008 (tab. 8). W latach 2007 i 2008 zorganizowane były 24 szkolenia dla grup producentów, w których uczestniczyło 1018 rolników. W roku 2007 zorganizowanych było dużo szkoleń przez pracowników Działu Technologii (10 szkoleń), w których uczestniczyło 613 rolników. Średnio 61,3 osoby na jednym szkoleniu jest to bardzo duża frekwencja i powstaje istotne pytanie o sens organizowania masowych szkoleń. Szkolenia te dotyczyły funkcjonowania grup producentów owoców i warzyw i koncentrowały się w rejonie Włocławka, a uczestnikami tych szkoleń byli rolnicy zajmujący się uprawą pomidora gruntowego. Szkolenia dla grup producentów rolnych zlokalizowane są głównie w rejonie Włocławka. Wynika to z tego, że wiodący doradca zajmujący się grupami producentów rolnych pracuje w Oddziale w Zarzeczewie i przy ograniczonych możliwościach finansowych KPODR jego praca koncentruje się głównie w tym rejonie.

Ponieważ szkolenia są jedną z głównych form działalności doradczej, od 2007 roku wprowadzono ewidencję, z jakich środków finansowana jest ich organizacja (tab. 9). Szkolenia były w 90% bezpłatne; szkolenia, za które płacili uczestnicy, stanowiły w roku 2007 4,05%, a w roku 2008 12,96%. Uczestnicy płacą tylko za szkolenia, które dotyczą stosowania środków ochrony roślin sprzętem naziemnym. Ponieważ jest ustawowy obowiązek ukończenia przez rolnika raz na pięć lat szkolenia i posiadanie ważnego zaświadczenia, stąd też nie ma trudności z naborem uczestników, jak i pobieraniem opłaty za udział w szkoleniu. Pozostałe szkolenia są dla uczestników nieodpłatne, finansuje je KPODR w ramach środków, które otrzymuje w formie dotacji. W roku 2007

było to ponad 80% szkoleń, a w roku 2008 prawie 70%. Na uwagę zasługują szkolenia, za które płać producenci pasz, firmy chemizacyjne, producenci/dealerzy sprzętu rolniczego, gminy i starostwa. Szkoleń takich było w roku 2007 5,8%, a w roku 2008 ponad 11%. Ograniczenia w finansowaniu działalności ODR będą wymuszały coraz częściej poszukiwanie zewnętrznych źródeł finansowania szkoleń. Duże możliwości finansowania szkoleń dla rolników i mieszkańców wsi są w ramach PROW 2007-2013, działanie: „Szkolenia zawodowe dla osób zatrudnionych w rolnictwie i leśnictwie”, jak i w ramach Programu Operacyjnego Kapitał ludzki. Wadą finansowania szkoleń z tych programów jest bardzo duża sezonowość szkoleń – są okresy spiętrzenia, kiedy trudno pozyskać osoby chętne do udziału w szkoleniach i długie okresy braku środków na finansowanie szkoleń.

Tabela 8. Wspieranie rolników w organizowaniu grup producentów rolnych

Organizator szkolenia	2007		2008	
	liczba szkoleń	uczestnicy	liczba szkoleń	uczestnicy
PZDR Aleksandrów Kujawski	1	11	1	33
PZDR Brodnica			1	30
PZDR Grudziądz			1	22
PZDR Radziejów	2	63		
PZDR Rypin	1	17	1	27
PZDR Włocławek	2	67	1	25
Dział Technologii	10	613	2	68
Dział Rozwoju Obszarów Wiejskich			1	42
Razem	16	771	8	247

Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdań z działalności doradczej KPODR w Mini-kowie za lata 2007 i 2008

Tabela 9. Finansowanie szkoleń

Źródła finansowania	2007		2008	
	liczba	%	liczba	%
Działalność statutowa	1629	83,50	1298	67,53
Projekty	130	6,66	162	8,43
Odpłatność uczestników	79	4,05	249	12,96
Finansowanie zewnętrzne	113	5,79	213	11,08
Razem	1951	100,00	1922	100,00

Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdań z działalności doradczej KPODR w Mini-kowie za lata 2007 i 2008

PODSUMOWANIE

W latach 2006-2008 KPODR organizował średnio w roku 2000 szkoleń, w których uczestniczyło ponad 50 tys. rolników i mieszkańców wsi. Tematyka szkoleń obejmowała szeroki zakres zagadnień. Dominowały jednak problemy związane z Wspólną Polityką Rolną, które stanowiły 36% wszystkich zorganizowanych szkoleń. W analizowanym okresie wystąpiła tendencja spadkowa szkoleń dotyczących WPR. W roku 2006 było to 969 szkoleń, a w roku 2008 – 599 szkoleń, jest to spadek o 38%. W tym czasie wzrosło natomiast zainteresowanie technologią produkcji, głównie zwierzęcej. Jest to w pełni zrozumiałe, ponieważ w województwie kujawsko-pomorskim dominuje produkcja zwierzęca, głównie chów trzody chlewnej. Na uwagę natomiast zasługuje rosnące zainteresowanie szkoleniami dotyczącymi rozwoju przedsiębiorczości na obszarach wiejskich. Pomimo, że rolnictwo województwa kujawsko-pomorskiego należy do ścisłej czołówki krajowej, to gospodarstw, które mają szansę na rozwój, jest około 15%. Są to gospodarstwa, które inwestując powiększają obszar gospodarstwa i unowocześniają potencjał produkcyjny. W tej sytuacji szczególnego znaczenia nabiera reorientacja zawodowa rolników i domowników. Jest to duże wyzwanie dla KPODR, ponieważ do tej pory działalność Ośrodka koncentrowała się głównie na problemach technologii i organizacji produkcji. Ponadto rolnicy, którzy prowadzą nowoczesne wysokotowarowe gospodarstwa będą stawiali przed doradztwem coraz to wyższe wymagania. Udział tych rolników w szkoleniach powszechnych (masowych) nie zawsze ich satysfakcjonuje. W najbliższym czasie wzrośnie znaczenie doradztwa grupowego dla rolników prowadzących gospodarstwa o tym samym kierunku i skali produkcji. Wówczas problematyka szkoleń musi być dostosowana do oczekiwań grupy. Należy się zatem liczyć ze zmniejszeniem liczby szkoleń organizowanych w takiej formie jak dotychczas (dużo szkoleń o charakterze masowym) oraz mniejszym udziałem osób uczestniczących w takich szkoleniach.

LITERATURA

- [1] Leśniak B., 1997. Analiza i planowanie rozwoju gospodarstw rolnych. Centrum Doradztwa i Edukacji w Rolnictwie Poznań, 5-6.
- [1] Mańko S. i in., 2001. Program szkolenia dla rolników. Wykorzystanie rachunkowości do podnoszenia poziomu zarządzania. ODR Minikowo, 15-39.
- [3] Mańko S. i in. 2001. Program szkolenia dla doradców. Wykorzystanie rachunkowości do podnoszenia poziomu zarządzania. ODR Minikowo, 14-38.
- [4] Prus P., 2007. Źródła informacji jako narzędzia podejmowania decyzji przez rolników. Zagadnienia Doradztwa Rolniczego 3-4, CDR w Brwinowie Oddział w Poznaniu, 18-27.
- [5] Sass R., 2006. Zadania ośrodka doradztwa rolniczego na przykładzie KPODR Minikowo. Zagadnienia Doradztwa Rolniczego 1, CDR w Brwinowie Oddział w Poznaniu, 25-38.
- [6] Sass R., Bielawski P, 2008. Ocena funkcjonowania doradztwa ekonomiczno-organizacyjnego w województwie kujawsko-pomorskim w opinii rolników. Zagadnienia Doradztwa Rolniczego 3, CDR w Brwinowie Oddział w Poznaniu, 31-45.
- [7] Zawisza S., Niedbalski A., 2007. Kierunki pracy doradczej po integracji z Unią Europejską w opinii pracowników ODR w Polsce. Zagadnienia Doradztwa Rolniczego 2, CDR w Brwinowie Oddział w Poznaniu, 38-54.

Tadeusz Ziejewski¹

KOMUNIKACJA I KONFLIKT A ROLA MENEDŻERA W DZIAŁALNOŚCI PRZEDSIĘBIORCZEJ

WSTĘP

Człowiek jest istotą biologiczną, ale współcześnie coraz bardziej staje się istotą społeczną. Stąd potrzeba, a nawet konieczność posiadania wiedzy z zakresu komunikacji interpersonalnej, odczytywania intencji, motywów i potrzeb innych ludzi oraz umiejętności budowania wzajemnego zaufania. Dopływ informacji z otoczenia jest podstawowym warunkiem funkcjonowania wszystkich organizmów żywych. Zatem warunkiem *sine qua non* sprawnego funkcjonowania nie tylko jednostki, ale także każdej organizacji jest dobra komunikacja z otoczeniem wewnętrznym i zewnętrznym. Dzięki procesom komunikacji jednostki, grupy i instytucje mogą inicjować, kreować i rozwijać wzajemne związki i relacje. Nowy wymiar kompetencji dotyczy zatem coraz bardziej szeroko pojętej komunikacji.

Pojęcie komunikacja szeroko stosowane w języku potocznym pochodzi od łacińskiego słowa *comunicatio*, co oznacza wymianę, łączność, rozmowę [Ziejewski 2007]. Problemem komunikacji interdyscyplinarnej zajmuje się wiele dyscyplin nauk społecznych, w tym psychologia, socjologia, pedagogika i ekonomia społeczna. Kontakty interpersonalne, stosunki międzyludzkie są kluczowymi elementami w budowaniu jednostkowego i zespołowego sukcesu zawodowego, to także niezwykle ważny aspekt zarządzania i organizacji pracy. Zarządzanie bowiem jest układem interakcji między przełożonym a podwładnymi (menedżerem a załogą). Każda ze stron jest jednocześnie nadawcą i odbiorcą określonych sygnałów (znaków i przekazów), przy czym owe sygnały mają postać werbalną lub niewerbalną. W pierwszym przypadku są to słowa mówione lub pisane, zaś w drugim gestykulacja, mimika twarzy, tonacja lub barwa głosu, dotyk (tzw. mowa ciała), a nawet sposób ubierania się i makijażu. W zależności od rodzaju przekazywanych sygnałów (komunikatów) mówimy o komunikacji słownej lub komunikacji bezsłownej. Nowoczesne zarządzanie to także rozwiązywanie konfliktów, a nawet umiejętność „zarządzania konfliktem”, stąd konieczność przygotowania menedżera także w tym zakresie.

KOMUNIKACJA I JEJ ZNACZENIE W RELACJACH INTERPERSONALNYCH

Menedżer to specjalista przygotowany do zarządzania współczesną organizacją (nowoczesnym przedsiębiorstwem). Kwalifikacje nowoczesnego menedżera coraz częściej uwzględniają potrzebę przygotowania w zakresie psychologii pracy, pedagogiki pracy lub pedagogiki społecznej. Coraz częściej jest to odrębny przedmiot „Komunikacja interpersonalna”. Komunikacja (porozumiewanie się), wspólna refleksja nad problemami w zakładzie pracy może także humanizować stosunki międzyludzkie. Trzeba jednak powiedzieć wprost, że porozumiewanie się ludzi jest procesem bardzo złożonym

¹ Zakład Ekonomiki Kształcenia, Zachodniopomorski Uniwersytet Technologiczny w Szczecinie

i trudnym. Pomijając wiele innych uwarunkowań, wymaga zarówno odpowiedniego zakodowania własnych komunikatów i nadania swemu odbiorcy, jak również odbioru komunikatów od nadawcy i ich rozkodowania, czyli aktywnego odczytywania i zrozumienia. Mamy tu do czynienia z następującymi pojęciami: informacja, sygnał, nadawca i odbiorca. Warunkiem komunikacji jest zrozumienie oparte na wspólnocie znaczeń sygnałów i porównywalnym rozumieniu świata przez nadawcę i odbiorcę.

Komunikacja jest procesem, na który się składa kodowanie, przekaz, kanał, szum, dekodowanie, sprzężenie zwrotne. Każdy z tych elementów wymaga choćby krótkiego omówienia. Kodowanie jest to przetwarzanie informacji w ciąg takich jednostek znaczących, jak: słowa, obrazy, gesty itp. Komunikaty swoje przesyłamy zwykle za pomocą pewnych nośników znaczeń, które będą zrozumiałe dla odbiorcy. Zwykle jest to język potoczny dla szerokich kręgów społecznych lub język profesjonalny dla wspólnot specjalistów.

Przekaz to fizyczna forma, w której została zakodowana informacja, czyli coś co bezpośrednio oddziałuje na zmysły odbiorcy. Może to być akt mowy, słowo pisane, wykonywane gesty oraz np. dotyk. Kanał to fizyczny ośrodek, w którym przekazywany jest komunikat, np. powietrze jako kanał przekazów mówionych bezpośrednio, czy linia telefoniczna itd. Kanał wpływa na skuteczność komunikacji, szybkość przekazu, jakość (wierność przekazu), możliwość rejestracji. Szum oznacza pojawienie się ubocznych sygnałów, które utrudniają odbiór sygnałów właściwych danej komunikacji (przekazów). Blokują one kanał informacyjny, utrudniając lub wręcz uniemożliwiając przekazanie i odbieranie komunikatu. Pewien poziom szumu występuje zawsze choćby z otoczenia czy innych aktów komunikacji, stąd potrzeba umiejętności „przebicia się” przez szum.

Dekodowanie jest kluczową fazą odbioru przekazu, polega ono na przetwarzaniu sygnałów składających się na przekaz w informację zrozumiałą dla odbiorcy. Jest to zatem nadawanie sensu sygnałom, które może przebiegać tylko w warunkach wspólnego dla nadawcy i odbiorcy kodu znaczeń. Dekodowanie to także właściwa interpretacja, stąd o skuteczności komunikacji decyduje „repertuar językowy” nadawcy i odbiorcy.

Sprzężenie zwrotne pozwala odpowiedzieć na pytanie, czy przekaz dotarł do odbiorcy i czy został właściwie zrozumiany. Sprzężenie zwrotne to nadanie przekazu przez odbiorcę (może to być odpowiedź na pytanie, potwierdzenie, zgoda) lub reakcje czynnościowe (wykonanie polecenia, odmowa, zachowanie agresywne). Następuje tu odwrócenie ról, odbiorca staje się nadawcą i stara się, aby jego przekaz został odebrany [Łęcki, Szóstak 1999].

Komunikacja jest procesem, który przebiega nawet wówczas, gdy nie jesteśmy tego świadomi, co nie pomniejsza znaczenia i roli percepcji. Jest procesem dynamicznym i złożonym. W literaturze naukowej spotyka się wiele definicji komunikacji i komunikowania się. K. Merten dokonał analizy blisko 160 definicji. Wśród znawców przedmiotu badań nie ma zgody co do istoty komunikowania. Różnice wynikają z odmiennych perspektyw spojrzenia na problem badawczy. Komunikacja zachodzi jednak zawsze w określonym kontekście społecznym (interdyscyplinarny, grupowy, instytucjonalny, publiczny, masowy, międzykulturowy), a proces determinowany jest przez liczbę i rodzaj jego uczestników. Cel komunikacji, jak również jej wymiar (społeczny, medialny), pole badawcze (ekonomia, pedagogika, psychologia itd.) implikują funkcje, jakie nadawca i odbiorca muszą spełnić, by komunikacja przybrała postać dwupodmiotową.

Komunikacja zachodzi zawsze w środowisku społecznym, ponieważ obejmuje przynajmniej dwie osoby, zachodzi również w określonym kontekście (interpersonalny, grupowy, instytucjonalny, publiczny, masowy, międzykulturowy), gdyż jest determino-

wany przez liczbę i charakter jego uczestników. Jest to proces dynamiczny i złożony, mogący przybierać postać jednostronną lub dwustronną i składać się z wielu komunikatów: werbalnych, niewerbalnych, bezpośrednich, medialnych lub pośrednich.

Komunikacja werbalna i pozawerbalna jako forma porozumienia się może być ukierunkowana dwupodmiotowo. Nadawca wypowiada, pisze lub pokazuje to co chce przekazać, koduje informację, odbiorca dekoduje i odczytuje informację. O prawidłowo przebiegającej komunikacji mówimy wówczas, gdy w jej efekcie odbiorca przyjmuje taką myśl (wiadomość), jaką przysłał lub zamierzał przesłać nadawca. Nie ulega wątpliwości, że do sprawnego funkcjonowania każdej organizacji potrzebna jest dobra komunikacja [Kiezik-Kordzińska 2004]. Proces komunikowania odbywa się na różnych poziomach z wykorzystaniem różnych środków i daje różne skutki, nie zawsze takie, jakich oczekujemy. Jest to jednak sposób oddziaływania i sztuka wywierania wpływu na ludzi, w szerszym znaczeniu na rozwój społeczności, a nawet całej cywilizacji. Dzięki komunikacji jednostki grupy społeczne i instytucje mogą inicjować oraz kreować wzajemne związki i relacje [Kiezik-Kordzińska 2004].

K. Deaux i L. Wrightsman wyróżniają cztery podstawowe aspekty komunikacji:

- 1) komunikacja jest tworzeniem wspólnego systemu społecznego, uczestniczą w niej przynajmniej dwie osoby, które wnoszą swoje oczekiwania, potrzeby, intencje, zamiary i posiadane doświadczenia,
- 2) komunikacja ma charakter dynamiczny, czyli nie należy rozpatrywać poszczególnych bodźców, lecz raczej cały ich układ,
- 3) komunikacja jest procesem, na który składa się komunikacja werbalna i niewerbalna, a elementy werbalne i niewerbalne uzupełniają się wzajemnie,
- 4) komunikacja ma charakter relacyjny, tzn., że komunikaty należy rozpatrywać w konkretnej relacji między partnerami, liczy się nie tylko treść komunikatu, ale również sposób jego przekazu [Wielgus 2000].

Tradycyjna komunikacja bezpośrednia, tzw. „twarzą w twarz”, coraz częściej przechodzi w komunikację pośrednią za pomocą różnego rodzaju środków (mediów). Tę specyficzną formę komunikacji nazywamy medialną. Pierwszym takim urządzeniem był telefon, obecnie człowiek może korzystać z internetu czy nowoczesnych łącz komórkowych i satelitarnych [Dobek-Ostrowska 2002].

Komunikacja jest niezbędnym elementem życia społecznego, a jej specyfiką i funkcjami zajmowano się od dawna w ramach kilku dyscyplin naukowych [Wielgus 2000]. Komunikacja jest centralną częścią naszej kultury, bez której kultura nie może istnieć. Stąd słusznie komunikację uznaje się jako proces społeczny oraz jedną z najstarszych form (metod) funkcjonowania człowieka w grupie [Fiske 1999]. Interesujący podział definicji komunikacji przedstawiono w pracy T. Gobana-Klasa. Komunikowanie jest tu określone jako:

- 1) transmisja, czyli przekaz informacji – jest to czynność lub proces przekazywania informacji, idei, emocji, umiejętności,
- 2) rozumienie, czyli wzajemne zrozumienie się i dochodzenie przez ludzi do tych samych myśli lub uczuć,
- 3) oddziaływanie, czyli wpływanie na myśli lub postępowanie innych, a zatem forma sprawdzania władzy,
- 4) łączenie, czyli tworzenie wspólnoty za pomocą języka i znaków,
- 5) interakcje społeczne za pośrednictwem symboli,
- 6) wymiana znaczeń między ludźmi jako sposób wyrażania norm grupowych, sprawowania kontroli, przydzielania ról, koordynowania wysiłków [Gajda 2004].

Zwrot „komunikowanie się” zakłada proces dwustronny oparty na wzajemności, czyli przebiegu sygnałów w dwóch kierunkach. Chcąc lepiej zrozumieć przebieg procesu komunikacji tworzono różne wzorce i modele komunikacji. Występują w nich pewne wspólne i niezmiennie elementy:

- 1) nadawca lub źródło informacji, np. człowiek który „nadaje” przekazuje komunikat, czyli swoje myśli, intencje, potrzeby,
- 2) przekaźnik, np. narząd lub część ciała nadawcy (narząd mowy, ręce, pozycja ciała, mimika) przekazujący komunikat,
- 3) kanał, czyli droga wybrana przez nadawcę do przekazu komunikatu,
- 4) odbiornik, czyli któryś ze zmysłów drugiego uczestnika komunikacji (słuch, wzrok, dotyk, powonienie).

Odbiorca, jako druga strona komunikacji, za pomocą swoich zmysłów odbiera komunikaty i analizuje je w procesie poznawczym [Łasiński 2000]. Trzeba mieć jednak świadomość trudności w komunikacji. Każda osoba ma swoje indywidualne doświadczenia, zasób wiedzy, idee, nastroje, zawód, wyznanie etc. Inaczej komunikacja będzie przebiegać między przyjaciółmi, inaczej między przeciwnikami lub wrogami. Trzeba tu także powiedzieć, że w przeciwieństwie do procesów fizycznych czy chemicznych, komunikowanie jest procesem nieodwracalnym, nie da się cofnąć wypowiedzianych słów, sygnałów, powtórzyć czy zmienić przebieg procesu.

Współczesną komunikację można przedstawić następująco:

- jest specyficznym procesem społecznym, ponieważ przebiega zawsze w określonym środowisku i kontekście społecznym,
- jest procesem kreatywnym, tzn. podlega rozwojowi, budowaniu nowych pojęć na bazie wiedzy o otaczającym świecie,
- jest procesem ciągłym, bowiem dotyczy każdego człowieka od chwili narodzenia do śmierci,
- jest procesem symbolicznym, bowiem posługuje się symbolami i znakami, wymaga zatem od uczestników wspólnoty semiotycznej, czyli operowania tymi samymi symbolami i znakami,
- jest procesem interakcyjnym, tzn. między uczestnikami wytwarzają się określone stosunki, które mają charakter partnerski (komunikowanie symetryczne) lub na zasadzie dominacji lub podporządkowania (komunikowanie niesymetryczne) lub komplementarne,
- jest procesem zasadniczo celowym i świadomym, ponieważ działaniami uczestników kierują określone motywy, a jednocześnie ludzie muszą porozumiewać się bez względu na świadomość tego zjawiska,
- jest procesem złożonym, czyli wieloelementowym i wielofazowym o charakterze dwustronnym lub jednostronnym, werbalnym lub niewerbalnym, bezpośrednim, medialnym lub pośrednim.

W każdym procesie komunikacji występują trzy elementy: nadawca, informacja (wiadomość), odbiorca. Aby nastąpiła komunikacja trzeba wykonać siedem podstawowych kroków [Perzycka 2004]:

- formułowanie wiadomości,
- słowa, gesty i obrazy,
- przekazanie wiadomości,
- odbiór wiadomości,
- zrozumienie wiadomości,
- reakcja na wiadomość,
- sprzężenie zwrotne.

Ważną płaszczyzną dyskusji na temat komunikacji są funkcje komunikacji. R.B. Adler i G. Rodman rozpatrują problem w aspekcie zaspokajania potrzeb: fizycznych, własnego *ego*, społecznych i praktycznych [Wielgus 2000].

Potrzeby fizyczne zaspokajane są poprzez kontakt z innymi ludźmi, człowiek jest istotą społeczną i potrzebuje takich kontaktów; społeczna izolacja, samotność, zamykanie się w sobie prowadzi do depriwacji potrzeb społecznych, w dalszej perspektywie może być przyczyną wielu chorób, np. zawału serca, nadciśnienia, nowotworów.

Potrzeby własnego *ego* polegają na poznawaniu samego siebie w relacjach z innymi ludźmi. Sygnały od innych informują nas o cechach, a to jest podstawą budowania własnego *Ja* społecznego.

Potrzeby społeczne zaspokajamy dzięki komunikacji i afiliacji (przynależności do grupy, zrzeszania się, opiekowania się innymi lub bycia przedmiotem opieki). Dzięki komunikacji stanowimy część grupy, mamy wpływ na przebieg relacji grupowych.

Wreszcie potrzeby praktyczne łączą się z naszym codziennym funkcjonowaniem. Kierując pytania do innych dowiadujemy się, którą mamy godzinę, jak dojechać do określonego miejsca, jak postąpić aby osiągnąć zamierzony cel itd.

Na zakończenie tych rozważań warto jeszcze powiedzieć o zakłóceniach komunikacji. Jak już stwierdzono, proces przebiega zawsze w określonym środowisku i może podlegać różnego rodzaju wpływom. Owe niekorzystne wpływy określamy mianem szumu. Szum może mieć charakter fizyczny, na który składa się szereg czynników zewnętrznych, jak: hałas, pogłos, mgła, słaba widoczność itd. Szum psychologiczny to czynniki związane ze sprawnością zmysłów (wzroku, słuchu), wcześniejsze doświadczenia i postawy obronne. Szczególnym przypadkiem szumu jest szum wynikający z zaburzeń psychicznych i chorób (np. paranoja, schizofrenia paranoidalna). Odrębnym rodzajem zakłóceń jest szum informacyjny, polegający na świadomym lub nieświadomym zakłócaniu środowiska komunikacji fałszywymi lub zbędnymi informacjami.

W każdym przypadku szum stanowi zagrożenie dla prawidłowego przebiegu komunikacji, a o sukcesie lub niepowodzeniu w dużej mierze decyduje środowisko, w którym się ono odbywa. Jak wskazują wyniki badań, należy odróżnić komunikację niewerbalną od niewerbalnego sposobu porozumiewania się, opartego na systemie umownych symboli i znaków (np. język migowy). Do komunikatów niewerbalnych zaliczamy bowiem mimikę, ton głosu, gestykulację, postawę ciała, spojrzenia, zapach ciała, wielkość źrenic, dystans interakcji itp. Wyróżniamy dwie podgrupy komunikatów nieformalnych:

- „mowa ciała” nie wymagająca obecności innych informacji,
- komunikaty interakcyjne nie pojawiające się w relacjach interpersonalnych.

Komunikacja niewerbalna pełni trzy podstawowe funkcje:

- komunikowanie postaw i emocji wobec partnera,
- wspomaganie komunikacji językowej,
- zastępowanie mowy.

Często bardziej ufamy temu co widzieliśmy – gestom, mimice, pozom ciała – niż słowom, szczególnie, gdy pozawerbalne informacje są sprzeczne ze słowami. Jedną z funkcji komunikacji niewerbalnej jest zastępowanie mowy, gdy przekaz werbalny jest utrudniony lub niemożliwy. W analizie gestów błędem jest koncentrowanie się na pojedynczych komunikatach. Gesty podobnie jak słowa należy czytać w całości, wyrwane z kontekstu tracą swoje znaczenie lub mogą być źle zrozumiane. W skład mowy ciała wchodzi jeszcze trzy inne elementy:

- czynniki paralingwistyczne,
- zmiany wielkości źrenic,
- kontakt dotykowy.

Czynniki paralingwistyczne to te aspekty mowy, które nie są przekazywane za pomocą kodu językowego, lecz towarzyszą wypowiedzi, np. ton, barwa, napięcie głosu, tempo mowy, przerwy, powtórzenia i pomyłki językowe. Dają one wiele informacji o emocjonalności, temperamencie, nastawieniu rozmówcy.

Zmiany wielkości źrenic są komunikatem niewerbalnym, fizjologicznym. Generalnie stwierdza się, że pozytywne emocje, jak zadowolenie, zainteresowanie, sympatia, powodują powiększenie źrenic, a negatywne jak gniew, wrogość, niezadowolenie, zmudzenie wpływają na ich zmniejszenie.

Powszechnym elementem mowy ciała jest kontakt dotykowy. W wielu kulturach (także naszej) formą powitania jest uścisk dłoni, jako symbol otwartości i pokojowych zamiarów.

Warto na koniec dodać, że stopień kontrolowania mowy ciała wysoko koreluje z wiekiem, płcią, wykształceniem, zajmowanym stanowiskiem etc. Osoba postawiona wyżej w hierarchii władzy stosuje uboższą mowę ciała, niż człowiek o niższej pozycji [Wielgus 2000].

PODSTAWY TEORII KONFLIKTU

Teorie konfliktów w przeciwieństwie do teorii funkcjonalizmu, które podkreślają rolę i wpływ części systemu na całość, widzą systemy społeczne jako źródło napięć i konfliktów. Tak postrzegali rzeczywistość K. Marks i M. Weber, którzy obok innych stanowili główne źródło intelektualne teorii konfliktów. Większość teoretyków podkreśla, że siłą napędową konfliktów jest nierówność. Inaczej paradygmat konfliktu pojmuje H. Spencer, który bardziej interesował się relacjami między jednostką a społeczeństwem, a szczególnie tym, ile wolności muszą poświęcić jednostki, aby społeczeństwo mogło funkcjonować. Konflikt dominuje także w stosunkach międzyludzkich. Nie ulega wątpliwości, iż bez trudu możemy obserwować i codziennie doświadczać, jak wiele jest w naszym społeczeństwie konfliktotwórczych nierówności i napięć. Źródła tych napięć mają różne przejawy i różne skutki, począwszy od drobnych konfliktów interpersonalnych, poprzez terroryzm do zbrodni, a w życiu społecznym zamieszek, protestów, strajków, demonstracji i innych ruchów społecznych.

Konflikt jest zatem jedną z głównych cech życia społecznego, jego istnienie odczuwamy wszędzie w relacjach między ludźmi, między dziećmi a rodzicami, między uczniami a nauczycielami, między pracownikami a pracodawcami itd. [Tuner 1998]. Z konfliktem mamy do czynienia wtedy, gdy dążenia, cele bądź interesy dwóch lub więcej stron zderzają się ze sobą, głównie gdy realizacja dążeń jednej ze stron ogranicza lub wyklucza realizację dążeń innych. Sam fakt sprzeczności dążeń tworzy jednak jedynie sytuację konfliktową, która może, ale nie musi przekładać się na konflikt. Wiedza psychologiczna i umiejętność komunikacji pozwalają zapobiegać konfliktom i rozwiązywać wiele napięć interpersonalnych i społecznych. O konflikcie rzeczywistym można mówić wtedy, gdy strony zaczynają atakować się wzajemnie lub też blokować swe poczynania, a więc realizować swoje dążenia kosztem pozostałych stron. Dobrze, gdy konflikt ogranicza się do właściwie pojętej rywalizacji, czego przykładem może być walka sportowa. Często bywa tak, że konflikt przybiera formę „rozlaną” tzn. obejmującą wiele obszarów i podmiotów, taki konflikt ma zwykle charakter destrukcyjny.

Do konfliktu nie musi jednak dojść, jeśli jedna lub obie strony wcześniej ustąpią, wybierając bezkolizyjne sposoby realizacji swoich dążeń. Może być tak, że strony dojdą

do porozumienia, jak bezkolizyjnie zrealizować swe pragnienia lub zwrócić się do kogoś, aby rozstrzygnął spór między nimi (arbitraż) [Reykowski 2000].

Bardziej radykalnie pojmuje konflikt znany psycholog Z. Freud, który twierdził wręcz, że konflikt jest nieuniknionym produktem cywilizacji. Cel i potrzeby jednostek są coraz częściej sprzeczne z celami i potrzebami współobywateli [Aronson 1997]. W życiu codziennym najczęściej mamy do czynienia z konfliktami interpersonalnymi. Polegają one na powstawaniu napięć między dwiema lub kilkoma osobami lub grupami. Ten rodzaj konfliktów możemy podzielić na dwie grupy. Konflikt o sumie zerowej, w którym zysk jednej strony równa się stracie drugiej, w którym strony nie mogą jednocześnie wygrać ani przegrać. Mamy także wiele konfliktów, w których obie strony mogą w pewnym sensie zadowolić swoje cele, niestety są to zwykle rozwiązania mniej atrakcyjne [Aronson 1997].

Powszechne w życiu są konflikty o „*motywach mieszanych*”, co oznacza, że strony mają do wyboru dwie możliwości: mogą rywalizować osiągając cel i zysk dla siebie, albo współdziałać i maksymalizować zysk dla obu stron. Stąd psychologia zwykle odnosi się do konfliktów o motywach mieszanych, a nie o sumie zerowej. Obecnie istnieje już wiele sposobów przewidywania reakcji ludzi na konflikty, wykorzystujących badania psychologiczne i socjologiczne na płaszczyźnie politycznej, ekonomicznej itd. Pole do obserwacji i badań tego zjawiska jest ogromne. Niestety nie wypracowano dotychczas skutecznych metod zapobiegania lub redukcji konfliktów między dużymi grupami [Argyle 2002]. Spory społeczne są trudne do rozwiązania a ich występowanie narasta.

Wychodząc z założenia, że konflikty w przedsiębiorstwie są złem, menedżer powinien rozwiązywać lub „gasić” je w zarodku. Pociągają one bowiem za sobą negatywne skutki (straty moralne i materialne). Wymiar i charakter konfliktów oraz sposób ich rozwiązywania jest miernikiem kultury stosunków międzyludzkich w przedsiębiorstwie.

ROLA MENEDŻERA

Przemiany, jakie zaszły w naszej gospodarce: powszechna gospodarka rynkowa, przystąpienie do Unii Europejskiej, pociągają za sobą zmiany także w pojęciu zarządzania. Nowymi pojęciami zaczerpniętymi z literatury obcej są *menedżeryzm* i *menedżer*, które wypierają pojęcia: kierowanie, zarządzanie, kierownik czy dyrektor. Prywatyzacja narzuciła potrzebę oddzielenia władzy właścicielskiej od zarządczej. Stąd także powstała potrzeba przygotowania ludzi, którzy będą w stanie:

- pracować z ludźmi,
- ponosić odpowiedzialność,
- określić mocne i słabe strony (SWOT) przedsiębiorstwa,
- zapewnić równowagę pomiędzy konkurencyjnymi celami i ustalać priorytety,
- myśleć analitycznie i syntetycznie,
- być rozjemcą w konfliktach.

Ogólnie biorąc, rola menedżera to społeczna i ekonomiczna odpowiedzialność wynikająca z zajmowanej funkcji. Taką rolę pełnić może tylko ktoś wykształcony, kreatywny i pracowity. Jest to osoba pełniąca funkcję zawodowego dyrektora (kierownika). Menedżer to osoba, która ustala politykę przedsiębiorstwa oraz ponosi odpowiedzialność za jego funkcjonowanie i rezultaty, jakie ono osiąga. Menedżer w dużym przedsiębiorstwie bardziej kieruje podległą kadrami kierowniczą niż pracownikami produkcyjnymi (wykonawczymi), sprawuje naczelne kierownictwo (*top-management*). Dobry menedżer ma świadomość, że sukces przedsiębiorstwa zależy od ludzi. Bycie menedże-

rem, to nie tylko umiejętności branżowe, ale także posiadanie umiejętności interpersonalnych potrzebnych w tzw. „miękkim zarządzaniu”, do którego niezbędna jest wiedza ekonomiczna, psychologiczna i pedagogiczna.

PODSUMOWANIE

Współczesny rynek pracy sprawia, że najważniejszym czynnikiem przewagi konkurencyjnej jest personel. Od profesjonalizmu zarządzania, od kwalifikacji załogi zależy jakość produktu, a zatem zysk i sukces lub porażka firmy. Menedżer buduje właściwą atmosferę pracy i lojalność wobec firmy, do tego potrzebna jest także wiedza o komunikacji międzyludzkiej i konfliktach w załodze, która jest zasygnalizowana w niniejszej publikacji.

Kluczową rolę w przygotowaniu nowoczesnej kadry menedżerskiej mają studia na kierunkach ekonomii i zarządzania. Aby ten cel osiągnąć konieczna jest modernizacja programów studiów w kierunku przywrócenia i/lub zwiększenia kształcenia w zakresie takich przedmiotów, jak: psychologia pracy, zarządzanie zasobami ludzkimi, doradztwo zawodowe, przedsiębiorczość, dydaktyka ekonomii itp. Powyższe rozważania prowadzą do konkluzji, że w zarządzaniu mamy duże rezerwy rozwoju gospodarczego, a drogą do zwolnienia tych rezerw jest nowoczesne kształcenie menedżerów.

LITERATURA

- [1] Argyle M., 2002. Psychologia stosunków międzyludzkich. PWN Warszawa, 211.
- [2] Aronson E., Wilson T.D., Akert R.M., 1997. Psychologia społeczna, Serce i umysł. Zysk i S-ka Poznań, 386 i 387.
- [3] Dobek-Ostrowska B., 2002. Podstawy komunikowania społecznego. Astrum Wrocław, 22.
- [4] Fiske J., 1999. Wprowadzenie do badań nad komunikowaniem. Astrum Wrocław, 16.
- [5] Gajda J., 2004. Media w edukacji. Impuls Kraków, 22.
- [6] Kiezik-Kordzińska E., 2004. Szkoła dialogu. WSiP Warszawa, 5, 6 i in.
- [7] Łasiński Z., 2000. Sztuka prezentacji. Poznań, 101 i in.
- [8] Łęcki G., Szóstak A., 1999. Komunikacja interpersonalna w pracy socjalnej. Wyd. Śląsk Katowice, 15 i in.
- [9] Perzycka E., 2004. Kompetencje edukacyjne nauczycieli. Stan i perspektywy badań. Szczecin, 16 i in.
- [10] Reykowski J., 2000. Psychologia polityczna. [W:] Psychologia. Tom 3, J. Strelau (red.). Gdańsk, 396 i in.
- [11] Tuner J.H., 1998. Socjologia, Koncepcje i ich zastosowanie., Zysk i S-ka Poznań, 27 i in.
- [12] Wielgus A., 2000. Specyfika i znaczenie komunikacji interpersonalnej. [W:] Problemy człowieka w świetle psychologii, R. Jaworski, A. Wielgus, J. Łukjaniuk (red.). Płock, 96-99, 105 i in.
- [13] Ziejewski T., 2007. Nowy słownik interdyscyplinarny (Ekonomia – Edukacja – Zawód – Praca). Wyd. AR w Szczecinie, 36.
- [14] Ziejewski T., 2008. Aspekty przemian społeczno-gospodarczych (Ekonomia – Edukacja – Rozwój). Wyd. AR w Szczecinie, 63-67.

Tomasz Marcysiak¹, Anna Szcząchor²

INICJATYWY PRZEDSIĘBIORCZE INDYWIDUALNYCH GOSPODARSTW ROLNYCH W WOJEWÓDZTWIE KUJAWSKO-POMORSKIM NA PRZYKŁADZIE GMINY WĄBRZEŻNO

WSTĘP

Zmiany systemowe w Polsce dla jednych mieszkańców stanowią źródło sukcesu, dla innych są z kolei źródłem deprivacji. Wszystkich natomiast zmusiły do przeorientowania sposobu myślenia i postępowania [Warzocha 2004]. Niekorzystne cechy wyróżniające dzisiejsze przemiany dokonujące się na obszarach wiejskich to głównie przedludnienie agrarne, wysoki poziom bezrobocia, funkcjonowanie wciąż dużej grupy gospodarstw na poziomie minimalnej egzystencji, których głównym źródłem utrzymania jest rolnictwo [Adamowicz, Zwolińska-Ligaj 2004]. Bodźcem do rozwoju społeczno-gospodarczego na obszarach wiejskich może być pobudzanie i kreowanie szeroko rozumianej przedsiębiorczości [Duczkowska-Małysz, Kłodziński 1994]. Dlatego podejmowane są próby odpowiedzi na pytanie o stopień umiejętności dostosowania się rolników do nowej rzeczywistości gospodarczej i ich indywidualny potencjał przedsiębiorczy przejawiający się w postawach, systemie wartości, motywacjach, skłonności do ryzyka, gotowości na zmiany i innowacyjność [Warzocha 2004].

W psychologii pod pojęciem przedsiębiorczości rozumie się osobowość człowieka oraz cechy jego charakteru, dzięki którym osiąga on sukces lub ponosi porażki. Do czynników mających wpływ na sukces zalicza się: osobowość przedsiębiorczą, pomyślność, dynamizm działania, umiejętność wykorzystywania pojawiających się szans i okazji, przystosowanie się do zmieniających się warunków funkcjonowania, perfekcjonizm oraz zaufanie do swoich zdolności. W ujęciu socjologicznym przedsiębiorczość uzależniona jest od czynników zewnętrznych, które oddziałują na aktywność człowieka. Zalicza się do nich zarówno czynniki kulturowe, społeczne, geograficzno-przyrodnicze, jak również ekonomiczne, infrastrukturalne oraz instytucjonalne [Czudec 2007]. Aktywność ta polega na poszukiwaniu zmian oraz ich wykorzystaniu jako możliwości do społecznej lub gospodarczej innowacji [Hamer 1995; za: Sajdakowska 2001]. Definicja przedsiębiorczości mówi o poszukiwaniu i zastosowaniu nowych idei i technologii, elastycznym przystosowaniu się do zmian w otoczeniu, niekonwencjonalnym rozwiązywaniu problemów, tak aby osiągnąć wysoki poziom efektywności ekonomicznej [Krzyminiewska 2006].

Pionierem naukowego formułowania praw dotyczących wolnego rynku był Jean Daptiste Say, który za przedsiębiorcę uznał tego biznesmena, który inwestował swoje dzisiejsze zasoby w nieznaną i niepoznawalną przyszłość. Dlatego też od początku przedsiębiorczość łączona była z ryzykiem podejmowanej działalności gospodarczej [Krzyżanowska 2001]. Z kolei Schumpeter rozszerzył definicję przedsiębiorczości o tych

¹ Katedra Ekonomiki i Doradztwa w Agrobiznesie UTP w Bydgoszczy.

² Autorka wykonała pracę inżynierską pod kierunkiem Tomasza Marcysiaka.

wszystkich, których natura obdarzyła zmysłem przedsiębiorczości. W „Teorii rozwoju gospodarczego” określił przedsiębiorczość jako „osobliwy stan ducha przedsiębiorcy, który wyzwala w nim siłę pokonywania piętrzących się przeszkód, własnych przesądów i oporów, pozwala płynąć przeciw prądowi w nieznanych okolicznościach” [Schumpeter 1960; za: Kapusta 2003]. Także Schumpetera uważa się za prekursora koncepcji innowacji w kształtowaniu przedsiębiorczości, gdzie innowator to osoba wprowadzająca nowy towar lub technologię, nowe metody produkcji, nową organizację produkcji, odkrywająca nowe rynki zbytu i poszukująca nowych źródeł podaży surowców lub półfabrykatów [Schumpeter 1960; za: Kapusta 2003].

Podobnie Sztucki uważa przedsiębiorczość za nowatorstwo polegające na poszukiwaniu odmiennych działań od tych, które wykonują inni ludzie. Według tego autora przedsiębiorczość jest podstawą rozwoju gospodarczego, dążeniem do ciągłej zmiany i doskonalenia produkcji, wymiany i konsumpcji, stwarzania nowych, lepszych możliwości zaspokajania potrzeb i funkcjonowania przedsiębiorstw. Ponadto przedsiębiorczość zapewnia wzrost dochodów ludności, zatrudnienia i konkurencyjności gospodarki krajowej na rynkach światowych [Sztucki 1998]. Przedsiębiorczość może też być interpretowana jako zdolność do kreatywnego działania przy uwzględnieniu takich czynników, jak: środki finansowe na szerzenie postępu, poziom wiedzy fachowej, stan infrastruktury, możliwość pozyskania kapitału [Żmija, Kuczek 1995; za: Żmija 2001]. Z kolei Wiatrak [1996] twierdzi, że przedsiębiorczość jest sposobem zachowania się jednostki w działalności gospodarczej. Z jednej strony oznacza ona skłonność ludzi do działania, poszukiwania nowych rozwiązań, wprowadzania zmian w dotychczasowej działalności, wykorzystania pojawiających się szans oraz aktywność w poszukiwaniu nowych źródeł dochodów. Z drugiej strony natomiast dotyczy podejmowania nowych przedsięwzięć. Autor ten zaznacza, że rozwijanie przedsiębiorczości na wsi dotyczy rozpoczynania nowych przedsięwzięć gospodarczych zarówno w rolnictwie, jak i działalności pozarolniczej.

Powyższy przegląd definicji (choć nie wyczerpujący) pokazuje, jak rozległy jest przedmiot przedsiębiorczości. Podejmując próbę uporządkowania tematu Krzyminiewska podzieliła przedsiębiorczość na dwie grupy: przedsiębiorczość jako cecha i przedsiębiorczość jako funkcja [Krzyminiewska 2006]. Definicja pierwszego typu skupia się na wrodzonych i nabytych cechach człowieka. Do cech wrodzonych można zaliczyć: inteligencję, odwagę, intuicję, zdolność szybkiej oceny sytuacji. Z kolei cechy nabyte to takie, które można ukształtować w toku życia i celowej edukacji. Z tak rozumianą przedsiębiorczością zgadza się Kłodziński. Jego zdaniem przedsiębiorczość nie jest cechą odziedziczoną przez człowieka, przekazywaną w genach. Przedsiębiorczości można się nauczyć w szkole poprzez dodatkowe kursy, zajęcia ponadprogramowe lub wprowadzenie dodatkowego przedmiotu. Młodzież uczestnicząca w tych zajęciach zdobywa umiejętność poruszania się w nowoczesnym otoczeniu, radzenia sobie w życiu oraz zmiany postawy z biernej na aktywną [Kłodziński 2001]. Definicja drugiego typu mówi o konieczności podejmowania wszechstronnych działań z przystosowaniem się do reguł i wymogów rynku. W ujęciu tym przedsiębiorczość to proces przełamywania barier w celu poprawy efektywności gospodarowania [Żmija 2001].

Bez względu na przyjętą definicję przedsiębiorczości, w każdym przypadku działania przedsiębiorcze kojarzone są bezpośrednio z przedsiębiorcą, dlatego w wymiarze ogólnym przedsiębiorczość jest zjawiskiem łączącym w sobie postawę człowieka oraz złożone procesy zachodzące pod wpływem tej postawy. Postawa człowieka wynika z jego indywidualnych cech, takich jak: aktywność, optymizm, umiejętność podejmowania decyzji i radzenia sobie w trudnych sytuacjach, upór, odporność na stres oraz

otwartość na otoczenie. Z kolei do procesów zachodzących pod wpływem postawy zalicza się: zakładanie przedsiębiorstwa, wprowadzanie zmian, tworzenie nowych miejsc pracy oraz rozpoznawanie i wykorzystywanie nadarżających się szans i okazji [Czudec 2007].

Szczególną funkcję pełni przedsiębiorczość w rozwoju rolnictwa i obszarów wiejskich. To od osób przedsiębiorczych, w rolnictwie i poza nim, stanowiących najbardziej dynamiczną grupę mieszkańców wsi zależy w znacznej mierze, czy obszary wiejskie będą się rozwijały, czy rozwój ten zostanie zahamowany. Przedsiębiorczość i innowacje są główną szansą rozwoju rolnictwa i wsi [Sikorska-Wolak 2000].

Prowadzenie przez rolnika przedsiębiorstwa wymaga od niego sposobu myślenia i reagowania charakterystycznego dla przedsiębiorcy. Do najważniejszych wymagań należy marketingowe nastawienie gospodarstwa. W przeszłości przeważały poprodukcyjne nastawienia, skupione na technologii i maksymalizacji produkcji. Postawa oparta na założeniu, by jak najwięcej wyprodukować, różni się od podstawy zorientowanej na potrzeby rynku. Wymaga ona posiadania określonych cech, przejawiających się między innymi umiejętnością odejścia od tradycyjnych metod postępowania oraz rezygnacją z rutynowych rozwiązań [Niedzielski, Fedejko 1995].

Współczesny, przedsiębiorczy rolnik musi zdobyć wiedzę o tym jak działa rynek i jakie produkty należy produkować oraz zrozumieć, że mogą być sprzedawane tylko te produkty i ich ilości, które są potrzebne [Firlej 2001]. Jednak pozycja pojedynczego rolnika na rynku jest słaba, co jest uzależnione od charakteru produktów rolniczych oraz wielu wewnętrznych cech rolnictwa. W Polsce działa ponad 2 miliony potencjalnych producentów, dzięki którym rynek jest niemal doskonale konkurencyjny. Przyczynia się to do braku jakiegokolwiek wpływu rolnika na cenę. Dlatego tak ważna jest integracja pozioma w rolnictwie [Chyłek, Pawlewicz 2002]. Stąd też za kolejny przejaw przedsiębiorczych zachowań rolników uważa się ich gotowość do zrzeszania się w grupy producenckie i marketingowe oraz zespoły wspólnego użytkowania maszyn rolniczych [Małyśz 1996; za: Mirończuk 2001].

Innym przejawem przedsiębiorczych zachowań rolników jest podejmowanie i rozwijanie przez nich pozarolniczej działalności gospodarczej i łączenie jej z pracą w gospodarstwie rolnym. Decydując się na podjęcie działalności gospodarczej rolnicy wybierają te formy, które nie wymagają większych inwestycji i umożliwiają pełniejsze wykorzystanie budynków, maszyn, a także zasobów ludzkich. Przy wyborze działalności gospodarczej na obszarach wiejskich obserwuje się że częściej podejmowana jest ta, w której istniała tradycja rodzinna, np. piekarnie, młyny, tartaki [Zielińska 2006]. Należy jednak zauważyć, że w przypadku powodzenia podjętego przedsięwzięcia dochodzi do ograniczenia skali produkcji rolniczej na rzecz rozpoczętej działalności gospodarczej. Dzięki temu wzrastają możliwości i szanse rozwoju obszarów wiejskich [Brodziński, Lewczuk 2002].

Przystąpienie Polski do Unii Europejskiej sprawia, że mamy do czynienia z ciągłym przystosowywaniem się do jej wymogów. Większe szanse rozwoju mają te przedsiębiorstwa, które szybciej przystosują się do nowych warunków. Możemy zatem wyróżnić dwa mechanizmy adaptacji innowacji. Pierwszy – adaptacja bierna, która polega na podporządkowaniu się rolnika warunkom zewnętrznym i tym samym wymusza proces zmian (np. zastosowanie nowoczesnej technologii, bo gwarantuje ona wysoką jakość produktu, będącą warunkiem jego sprzedaży, przyłączenie się do grupy producentów, bo sprzedaż indywidualna produktów rolnych jest z różnych względów ograniczona). Mechanizm drugi to adaptacja aktywna, polegająca na wdrażaniu odpowiednich zmian technologicznych i strukturalnych pozwalających na utrzymanie wysokiego tempa wzrostu. W tym

przypadku inicjatorem procesu jest rolnik, który podejmując nowe przedsięwzięcia oczekuje efektów zarówno ekonomicznych, jak i społecznych [Brodzińska 2002].

Zatem istotnym czynnikiem unowocześniania i dostosowywania sektora rolnego do wymogów rynku jest szybkość, efektywność i zakres wdrażania rozwiązań o charakterze innowacyjnym. W sektorze rolnym innowacje utożsamiane są najczęściej z wprowadzaniem nowych technologii. Innowacje technologiczne rozumiane jako zmiany w procesie produkcyjnym mają szeroki zakres. W sektorze rolnym dotyczą one najczęściej wzbogacania stosowanych rozwiązań technicznych i technologicznych o nowe elementy, rozwiązania doskonalsze od dotychczas stosowanych [Brodzińska 2002].

Innowacje technologiczne w produkcji roślinnej dotyczą głównie produkcji zbóż. Poszukuje się tanich technologii w celu obniżenia kosztów produkcji. Stosowanie kwalifikowanego materiału siewnego, dzięki któremu poprawione są takie parametry jak: plenność, mrozoodporność, tolerancja na niskie pH i jony glinu, odporność na wyleganie, choroby i porastanie oraz wartość wypiekowa i technologiczna zbóż. Innowacje w zakresie nawożenia roślin dotyczą nie tyle wysokości dawek nawozowych, a sposobu ich zastosowania oraz mieszania z innymi nawozami i mikroelementami. Co do innowacji w zakresie ochrony roślin chodzi głównie o stosowanie nowości rynkowych. Innowacje w zakresie przechowalnictwa dotyczą głównie zakupu silosów zbożowych. Umożliwiają one otrzymywanie korzystniejszych cen za zboża odstawiene do odbiorców w późniejszym terminie. Innowacje w produkcji zwierzęcej wynikają bardziej z konieczności przestrzegania norm jakościowych UE, niż kalkulacji opłacalności danych inwestycji. Innowacje technologiczne w produkcji trzody chlewnej są również związane z ochroną środowiska i zwierząt. Innowacje w zakresie żywienia zwierząt w produkcji trzody chlewnej dotyczą głównie mechanizacji systemu żywienia. Sposób ten zmniejsza marnotrawstwo pasz o około 10%, ponadto poprawia ich wykorzystanie. Dodatkowo stosowane przez większość rolników żywienie normowane umożliwia dostosowanie dziennych dawek pokarmowych do wieku zwierząt i czasu trwania tuczu, a także ułatwia organizację produkcji, umożliwia rytmiczne dostawy i zwalnianie pomieszczeń. Jeśli chodzi o aparaturę udojową, to odchodzi się od doju bańkowego, a wprowadza dojarki przewodowe z rurociągiem przez oborę. Natomiast w Unii Europejskiej standardem jest hala udojowa. Inwestycja ta jest opłacalna dla gospodarstw posiadających stado liczące powyżej 30 sztuk [Brodzińska 2002].

Poszukiwanie przez rolników nowych rozwiązań w procesie produkcji stanowi dziś niezbędny element racjonalnego gospodarowania. Jest to jednak proces długi, żmudny i wymaga zdecydowanego wsparcia ze strony państwa [Brodzińska 2002]. Strategia rozwoju obszarów wiejskich powinna zawierać nowoczesny system kreowania i wdrażania innowacyjności i przedsiębiorczości. System ten służyłby przemianom strukturalnym wsi, dzięki rozwojowi inicjatyw lokalnych, m.in. przez promocję i wdrażanie nowych technologii [Brodziński, Lewczuk 2002].

METODYKA BADAŃ I CHARAKTERYSTYKA SPOŁECZNO-DEMOGRAFICZNA ROLNIKÓW

Badania przeprowadzono w 2008 roku. Celem badań była ocena rozwoju inicjatyw gospodarczych prowadzonych przez rolników w gminie Wąbrzeźno. Gmina ta zalicza się do gmin wiejskich, skupia 35 wsi, w których funkcjonuje 1537 gospodarstw rolnych. W badaniach wzięło udział 120 kierowników gospodarstw, co stanowi 7,8% ogólnej ich liczby. Podstawowym źródłem utrzymania większości mieszkańców gminy jest praca

w indywidualnych gospodarstwach rolnych. Prawie 89% mieszkańców gminy związanych jest z rolnictwem, w tym ok. 83% z rolnictwem indywidualnym. W zakresie działalności pozarolniczej dominuje przetwórstwo płodów rolnych i handel. Duże znaczenie dla gminy ma działalność związana z obsługą rolnictwa: punkty skupu, magazyny zbożowe, usługi leśne, budownictwo i transport. Najbardziej rozwiniętą działalnością w gminie jest działalność handlowa i usługowa. Zajmuje się nią 76,1% ogółu zatrudnionych [Czarnecki 2007; Internet 1].

Wśród objętych badaniami przedsiębiorców rolnych znalazło się 84,2% mężczyzn i 15,8% kobiet. Dominującą grupę stanowili rolnicy w wieku 41-50 lat (37,5%) oraz 31-40 lat (30,8%). W grupie wiekowej do 30 lat znalazło się 18,3% respondentów, a 11,7% przedsiębiorców wiejskich stanowiły osoby w przedziale wiekowym 51-60 lat. Ci, którzy przekroczyli 60 lat stanowili 1,7% objętej badaniami populacji. W celu oceny przygotowania zawodowego rolników przeprowadzono analizę struktury wykształcenia objętej badaniami grupy. Dominowały tu osoby z wykształceniem zawodowym, które stanowiły 45,0% badanej populacji. Osoby z wykształceniem średnim stanowiły 37,5%, a 11,7% posiadało dyplom ukończenia studiów wyższych. Osoby z wykształceniem podstawowym stanowiły 5,8%. Wśród badanych rolników 69,3% posiadało kwalifikacje rolnicze zdobyte na różnym poziomie kształcenia. Świadczy to o dobrym przygotowaniu zawodowym badanych respondentów.

ANALIZA WYBRANYCH ASPEKTÓW PRZEDSIĘBIORCZOŚCI

Gospodarstwo rolne można uznać za przedsiębiorstwo niezależnie od tego czy jest duże czy małe, ale zwłaszcza od tego, w jakim stopniu jest powiązane z rynkiem. Nie jest zatem przedsiębiorcą rolnik, który produkuje tylko tyle, ile zużywa na samozaopatrzenie, czyli potrzeby własne i swojej rodziny, a jego gospodarstwo nie jest przedsiębiorstwem [Niedzielski, Fedejko 1995]. Na podstawie uzyskanych wyników można stwierdzić, że prawie wszyscy badani (93,4%) prowadzili przedsiębiorstwa, ponieważ ich produkcja była przeznaczana na sprzedaż. Ponad połowa badanych przyznała, że niewielką część przeznaczają na własne potrzeby. Średnio respondenci przeznaczali na samozaopatrzenie 13% produktów wytworzonych w swoim gospodarstwie. Było to zależne od liczby członków rodziny żyjących w gospodarstwie oraz od rozmiarów produkcji. Przy małej produkcji i rodzinach liczących powyżej 6 osób poziom ten sięgał nawet do 30%. U rodzin mniej licznych i produkcji na szerszą skalę poziom produktów na samozaopatrzenie mieścił się w granicach 5 -10%. Byli jednak i tacy, co sprzedawali wszystko co wytworzyli. Stanowili oni 36,7% ogółu badanych. Jednak co piętnaste gospodarstwa zlokalizowanego w gminie Wąbrzeźno nie można nazwać mianem przedsiębiorstwa, ponieważ nie miało powiązania z rynkiem, a rolnicy wytwarzali tylko i wyłącznie na własne potrzeby.

Najczęstszym motywem podjęcia działalności gospodarczej było przejęcie gospodarstwa od krewnych. Tak właśnie postąpiła ponad połowa badanych (53,3%). Wśród nich największą część (34,2%) stanowiły osoby prowadzące gospodarstwo od 21 do 30 lat. Zadowolającym faktem jest, że co piąty badany wskazał posiadane kwalifikacje jako główny czynnik podjęcia działalności gospodarczej. W grupie tej ponad połowa badanych prowadziła gospodarstwo 11-20 lat. Na trzecim miejscu, spośród motywów podjęcia działalności gospodarczej, były zainteresowania, hobby, które wskazało 12,5% badanych. Większość osób, które tak zdecydowały, były właścicielami gospodarstwa nie dłużej niż 10 lat. Mniejsze znaczenie miały: przypadek (9,2%), zapotrzebowanie

rynku (4,2%) oraz inne czynniki (0,8%). Również te czynniki wskazywane były najczęściej przez osoby prowadzące swoje gospodarstwa ze stażem do 10 lat.

Prowadzenie każdej działalności przysparza mniejszych lub większych trudności, z którymi należy sobie radzić chcąc funkcjonować na rynku. Zgodnie z opinią ponad połowy badanych (55,8%) rolników gminy Wąbrzeźno, prowadzona przez nich działalność była na ustabilizowanym poziomie. W większości tych gospodarstw dochody uzyskane w bieżącym roku nie zmieniły się w porównaniu z rokiem ubiegłym. Zadowolającym faktem było, że prawie 1/3 badanych prowadziła gospodarstwa rozwojowe, w których u ponad połowy dochody w ostatnim roku zwiększyły się. Co piętnaste badane gospodarstwo na terenie gminy Wąbrzeźno swoją działalność oceniło za nierozwojową. W tych też gospodarstwach można zauważyć niższy poziom dochodów niż w roku poprzednim.

Najczęściej wieś kojarzona jest z rolnictwem oraz pracą mieszkańców w gospodarstwach w celu wytworzenia surowców do produkcji żywności. Jednak coraz częściej zyskuje ona na znaczeniu jako przestrzeń życia i działalności niezwiązanej z sektorem rolnym [Otlowska 2006]. Niska opłacalność produkcji rolnej przy szybko rosnących cenach środków produkcji przyczynia się do poszukiwania przez rolników nowych źródeł dochodów, a tym samym pobudza ducha przedsiębiorcy wśród rolników. Przejawem tego są podejmowane przez nich dodatkowe przedsięwzięcia gospodarcze.

Badania ankietowe pozwoliły prześledzić główne kierunki pozarolniczej działalności, łączonej z pracą w gospodarstwie, występujące na obszarach wiejskich gminy Wąbrzeźno. Spośród badanych podmiotów gospodarczych 42,9% prowadziło działalność usługową, ponad 33,3% handlową, przetwórstwem płodów rolnych trudniło się 19,0% respondentów, a działalność produkcyjna stanowiła 4,8% ogółu podejmowanych przedsięwzięć.

Najbardziej popularną formą działalności pozarolniczej podejmowanej przez rolników na obszarach wiejskich były usługi. Mogło to być związane z małymi nakładami na rozpoczęcie działalności oraz z możliwością wykorzystania posiadanych budynków inwentarskich. Spośród osób prowadzących jednostki usługowe najczęściej zajmowało się działalnością związaną ze skupem żywca (33,4%). Osoby zajmujące się agroturystyką oraz świadczące usługi motoryzacyjne (głównie osoby prowadzące własne warsztaty) stanowiły po 22,2% badanej populacji. Pracami o charakterze remontowo-budowlanym zajmowało się 11,1% respondentów. Taki sam procent stanowiły osoby świadczące inne rodzaje usług. Obok podmiotów o profilu usługowym, najczęściej występującym kierunkiem pozarolniczej działalności gospodarczej była działalność handlowa. Najwięcej osób zajmowało się sprzedażą butli z gazem. Stanowiły one 42,9% badanej populacji. Ten rodzaj działalności nie wymaga nakładów finansowych oraz specjalnych powierzchni magazynowych, ponadto odpowiada na lokalne zapotrzebowanie, dlatego jest tak popularny. Znaczna część respondentów (28,5%) wskazała na działalność handlową inną niż były zaproponowane odpowiedzi. Najczęściej osoby te wymieniały, że handlują sprzętem rolniczym. Zarówno prowadzeniem sklepów spożywczych, jak i handlem samochodami lub częściami samochodowymi (komisy, szroty) zajmowało się 14,3% badanych respondentów.

PODSUMOWANIE

Rozwój obszarów wiejskich jest ściśle związany z rozwojem przedsiębiorczości. To głównie ludzie aktywni, nieobawiający się ryzyka podejmują nowe działania. Swoją za-

radnością i konsekwencją w dążeniu do celu przyczyniają się nie tylko do zaspokojenia swoich potrzeb, ale także do ożywienia gospodarczego danego terenu. To od nich i od posiadanych zasobów będzie głównie zależeć kierunek rozwoju obszarów wiejskich.

Na podstawie przeprowadzonych badań na temat przedsiębiorczości rolników gminy Wąbrzeźno można sformułować następujące stwierdzenia i wnioski:

- Podejmowane przedsięwzięcia na obszarach wiejskich gminy Wąbrzeźno dotyczyły modernizacji i rozwoju rolnictwa oraz różnych form przedsiębiorczości pozarolniczej.
- Ponad połowa badanych prowadziła działalność dłużej niż 21 lat, co wiąże się z dużym doświadczeniem zawodowym, a głównym motywem podjęcia przez nich działalności gospodarczej było kontynuowanie tradycji rodzinnych.
- Ponad połowa badanych przewidywała w najbliższym okresie powiększyć obszar swojego gospodarstwa, w tym 1/3 poprzez kupno.
- Prawie wszyscy badani powiązani byli z rynkiem i sprzedawali wytworzone przez siebie produkty, z czego ponad połowa przeznaczała niewielką część na własne potrzeby.
- Dostrzega się, że rolnicy prowadzący działalność rolniczą napotykać na dwie zasadnicze bariery: wzrastające koszty produkcji oraz niestabilne ceny płodów rolnych.
- Zdecydowana większość badanych korzystała w ostatnich 3 latach gospodarowania z kredytów, by móc inwestować w swoje gospodarstwa. Rolnicy przeznaczali środki finansowe głównie na zakup ziemi oraz na unowocześnienie parku maszynowego.
- Prawie co szóste gospodarstwo prowadziło dodatkowo działalność pozarolniczą.
- Najwięcej gospodarstw prowadzących działalność pozarolniczą powstało w latach 2000 – 2004.
- Udział dochodów z pozarolniczej działalności był zróżnicowany i uzależniony od rodzaju prowadzonej działalności. Najwięcej gospodarstw uzyskało z działalności pozarolniczej nie więcej niż 1/4 dochodów. Były to głównie gospodarstwa prowadzące działalność usługową i handlową.
- Czynniki, które miały wpływ na wybór branży były: zapotrzebowanie rynku oraz przypadek.
- Rolnicy prowadzący działalność pozarolniczą lub chcący ją rozpocząć napotykali na trzy zasadnicze bariery: wysokie podatki, zbyt dużą konkurencję oraz skomplikowane procedury administracyjne.
- Prawie połowa badanych charakteryzowała się dużą skłonnością do ryzyka.
- Duży odsetek respondentów nie miał zaufania do ludzi.
- Prawie wszyscy rolnicy uważali, że „w życiu ważna jest wiedza i wykształcenie”.

Połowa badanych inwestowała w swoje gospodarstwa, głównie nie dlatego żeby dopasować się do narzucanych wymogów, lecz sami widzieli potrzebą rozwoju i chcieli prowadzić gospodarstwa rozwojowe na wysokim poziomie. Inwestując w swoje gospodarstwa rolnicy korzystali z kredytów. Głównie przeznaczali je na powiększanie powierzchni arealu ziemi oraz zakup maszyn i urządzeń potrzebnych do prawidłowego rozwoju. Przeprowadzone badania wskazują, że prawie co szóste gospodarstwo gminy Wąbrzeźno prowadziło dodatkowo działalność pozarolniczą, a głównym motywem, który skłonił rolników do jej uruchomienia, była chęć uzyskania dodatkowych dochodów. Branża na jaką zdecydowali się rolnicy wynikała z zapotrzebowania rynku. Rolnicy przejawiali także cechy charakterystyczne dla osób przedsiębiorczych, jak: skłonność do ryzyka, duża świadomość ważności wiedzy i wykształcenia oraz kreatywność i wprowadzanie nowych pomysłów w życie. Co trzeci badany w ostatnim roku brał udział w kur-

sach, a co drugi respondent w szkoleniach, co również jest charakterystyczne dla osób przedsiębiorczych.

W ciągu kilku następnych lat liczba gospodarstw prowadzących dodatkowo działalność pozarolniczą będzie stopniowo wzrastać. Wpływ na to może mieć niska opłacalność produkcji rolniczej oraz wzrastające koszty produkcji, z którymi boryka się znaczna większość mieszkańców gminy Wąbrzeźno. Dlatego działalność pozarolnicza może stać się dla nich alternatywnym rozwiązaniem, stając się dodatkowym źródłem dochodów.

LITERATURA

- [1] Adamowicz M., Zwolińska-Ligaj M., 2004. Inicjatywy przedsiębiorcze indywidualnych gospodarstw rolnych województwa lubelskiego. [W:] Wiejskie gospodarstwa domowe w obliczu problemów transformacji, integracji i globalizacji, M. Adamowicz (red.). SGGW w Warszawie, 448-461.
- [2] Brodzińska K., 2002. Przedsiębiorczość i innowacyjność właścicieli gospodarstw rozwojowych w rolnictwie. [W:] Przedsiębiorczość w rolnictwie i na obszarach wiejskich, A. Lewczuk (red.). Wyd. CROW Olsztyn, 91-116.
- [3] Brodziński Z., Lewczuk A., 2002. Szanse i bariery w pozyskiwaniu dodatkowych i alternatywnych źródeł dochodów na obszarach wiejskich. [W:] Przedsiębiorczość w rolnictwie i na obszarach wiejskich, A. Lewczuk (red.). Wyd. CROW Olsztyn, 117-139.
- [4] Chyłek K., Pawlewicz A., 2002. Integracja pozioma w rolnictwie szansą zwiększenia konkurencyjności gospodarstw rolnych w Polsce w świetle doświadczeń Unii Europejskiej. [W:] Przedsiębiorczość w rolnictwie i na obszarach wiejskich, A. Lewczuk (red.). Wyd. CROW Olsztyn, 47-89.
- [5] Czudec A., 2007. Innowacyjność jako czynnik rozwoju przedsiębiorczości na obszarach wiejskich. Rzeszów.
- [6] Duczkowska-Małysz K., Kłodziński M., 1994. Rozwój przedsiębiorczości na terenach wiejskich. Ogólnopolska konferencja IRWiR PAN, 7-8 października 1993, SGGW Warszawa.
- [7] Firlej K., 2001. Rozwój przedsiębiorczości i tworzenie nowych miejsc pracy w regionie małopolski. [W:] Rozwój przedsiębiorczości wiejskiej w perspektywie integracji z Unią Europejską, G. Gutkowska, I. Ozimek (red.). SGGW w Warszawie, 234-242.
- [8] Hamer H., 1995. Psychologiczne aspekty przedsiębiorczości. [W:] Doradztwo rolnicze a kształtowanie się przedsiębiorczości rolników. SGGW w Warszawie.
- [9] Kłodziński M., 2001. Czynniki warunkujące rozwój przedsiębiorczości wiejskiej. [W:] Rozwój przedsiębiorczości wiejskiej w perspektywie integracji z Unią Europejską, G. Gutkowska, I. Ozimek (red.). SGGW w Warszawie, 279-296.
- [10] Krzyminiewska G., 2006. Społeczno-ekonomiczne determinanty rozwoju przedsiębiorczości wiejskiej. [W:] Przedsiębiorczość w rozwoju obszarów wiejskich, A.M. Rak (red.). Wyd. Akademii Podlaskiej w Siedlcach.
- [11] Krzyżanowska G., 2001. Przedsiębiorczość i innowacyjność jako szansa modernizacji rolnictwa i rozwoju wsi. [W:] Rola agrobiznesu w rozwoju obszarów wiejskich, A. Mickiewicz (red.). Wyd. WEiGŻ AR w Szczecinie.
- [12] Małysz J., 1996. Procesy integracyjne w agrobiznesie. CDiEwR Poznań, 13-14.
- [13] Mirończuk A., 2001. Rozwój przedsiębiorczości zespołowej producentów rolnych. [W:] Rozwój przedsiębiorczości wiejskiej w perspektywie integracji z Unią Europejską, G. Gutkowska, I. Ozimek (red.). SGGW w Warszawie, 334-345.
- [14] Niedzielski E., Fedejko B., 1995. Zarządzanie strategiczne przedsiębiorstwem rolnym. Wyd. ART w Olsztynie.
- [15] Otłowska A., 2006. Rozpowszechnianie nierolniczej działalności gospodarczej na terenach wiejskich. [W:] Przedsiębiorczość na obszarach wiejskich – stan i perspektywy rozwoju, A. Otłowska, J. Buks, P. Chmieliński (red.). Wyd. IERiGŻ-PIB w Warszawie.

- [16] Sajdakowska M., 2001. Specjalizacja gospodarstwa a perspektywy rozwoju przedsiębiorczości wiejskiej na rynku mleka w kontekście integracji z Unią Europejską. [W:] Rozwój przedsiębiorczości wiejskiej w perspektywie integracji z Unią Europejską, G. Gutkowska, I. Ozimek (red.). SGGW w Warszawie, 128-133.
- [17] Schumpeter J., 1960. Teoria rozwoju gospodarczego. [W:] Teoria agrobiznesu, F. Kapusta (red.). Wyd. AE we Wrocławiu.
- [18] Sikorska-Wolak I., 2000. Przedsiębiorczość w ujęciu normatywnym, funkcjonalnym i opisowym. [W:] Rola doradztwa rolniczego w rozwoju przedsiębiorczości zespołowej rolników, I. Sikorska-Wolak (red.). SGGW w Warszawie, 24-33.
- [19] Sztucki T., 1998. Encyklopedia marketingu. Agencja Wydawnicza Placet Warszawa, 259-260.
- [20] Warzocha Z. 200. Potencjał przedsiębiorczości w wiejskich gospodarstwach domowych. [W:] Wiejskie gospodarstwa domowe w obliczu problemów transformacji, integracji i globalizacji, M. Adamowicz (red.). SGGW w Warszawie, 501-512.
- [21] Wiatrak A.P., 1996. Przedsiębiorstwo, przedsiębiorca i przedsiębiorczość. [W:] Rola doradztwa w kreowaniu przedsiębiorczości na obszarach wiejskich, A.P. Wiatrak (red.). SGGW w Warszawie, 7-16.
- [22] Zielińska M., 2006. Uwarunkowania i przejawy przedsiębiorczości na obszarach wiejskich w Polsce. [W:] Przedsiębiorczość w teorii i praktyce, M. Strużycki (red.). SGH w Warszawie, 201-215.
- [23] Żmija J., 2001. Rozwój przedsiębiorczości w agrobiznesie w Małopolsce wobec integracji z Unią Europejską. [W:] Rozwój przedsiębiorczości wiejskiej w perspektywie integracji z Unią Europejską, K. Gutkowska, I. Ozimek (red.). SGGW w Warszawie, 186-194.
- [24] Żmija J., Kuczek L., 1995. Niektóre aspekty przedsiębiorczości lokalnej w makroregionie południowo-wschodnim. Wyd. AR w Lublinie.

Źródła internetowe:

Internet 1. http://www.ugw.pl/index.php?Itemid=34&id=42&option=com_content&task=view

Marta Domagalska-Grędyś¹

DZIAŁANIA ZRZESZONYCH I NIEZRZESZONYCH GOSPODARSTW SADOWNICZYCH WOBEC WYMAGAŃ KONSUMENTÓW – PRZEJAWEM PRZEDSIĘBIORCZOŚCI

TEORETYCZNE ASPEKTY PRZEDSIĘBIORCZOŚCI I WSPÓLDZIAŁANIA W ROLNICTWIE

Cechą współczesnej gospodarki jest szybki postęp techniczny i technologiczny, wysoki poziom wymagań konsumentów oraz zaostzona konkurencja [Zaremba 2007]. Te czynniki sprawiają, że coraz większe znaczenie w funkcjonowaniu przedsiębiorstw odgrywają zasoby niematerialne. Zapewnienie właściwego poziomu tych zasobów stwarza problemy pojedynczym podmiotom (organizacjom). Pozyskiwanie zasobów niematerialnych ułatwia efekt skali uzyskiwany poprzez ich współdziałanie.

Współdziałanie to wymóg współczesnej gospodarki, odnosi się ono nie tylko do trwałych relacji między organizacją a jej interesantami, ale również dotyczy współpracy między podmiotami gospodarczymi [Zaremba 2007]. Współpraca w rolnictwie, tworzenie grup producenckich są szczególnie ważne ze względu na strukturę organizacyjną podmiotów działających w tym sektorze (duże rozproszenie) i wytyczne Wspólnej Polityki Rolnej.

Wobec powyższych przesłanek można spodziewać się, że trudna sytuacja na rynku skłania współczesnych rolników do współpracy i raczej są nią zainteresowani. Badania nad grupami producenckimi potwierdzają korzyści i zadowolenie z integracji w gospodarstwach, nie brak jednak *opornych rolników* skłonnych usilnie walczyć na rynku indywidualnie, obawiając się grupy i odrzucających sens współdziałania [m.in. Ziętara 1994; Wiatrak 1996; Krzyżanowska 2003]. Przyczyny oporu są dość złożone, od powszechnie wymienianych takich jak: nieufność, złe doświadczenia z kolektywizacji, brak pozytywnych wzorców, do rzadziej uznawanego – braku przedsiębiorczości, który wydaje się być ogólnym źródłem powodzenia w działalności podmiotów gospodarczych, jak też impulsem do współpracy. Sam termin „przedsiębiorczość” po raz pierwszy pojawił się w pracach przedstawicieli ekonomicznej i społecznej myśli liberalnej na przełomie XVIII i XIX wieku. Za prekursorów należy uznać B.F. de Bélidora i J.B. Saya [Krzyżanowska 2003]. Pierwszy z nich jako *przedsiębiorczego* określił kupca, który kupuje pracę i materiały po niepewnej zmiennej cenie. Drugi za *przedsiębiorcę* uznawał tego człowieka interesu, który inwestował zasoby w nieznaną i ryzykowną przyszłość. Obaj autorzy określenie przedsiębiorczości wiązali z wyższym od zwyczajowego ryzykiem działalności.

Przedsiębiorczość jest ludzką zdolnością przekształcania idei w rzeczy realne (produkty, usługi, doświadczenia, rozwiązania lub ich połączenia), które mogą zachowywać lub tworzyć wartości dla organizacji i społeczeństwa [Raich, Klimek 2000]. Z kolei S. Kwiatkowski [2002] określa przedsiębiorczością szczególną postawę, zorientowaną na odkrywanie i wykorzystywanie szans, której towarzyszyć musi otwartość na zmiany i innowacyjność [...]. Przedsiębiorczość staje się koniecznością, powodowana trendami zmian w systemie wartości nowoczesnych organizacji zorientowanych na tworzenie wartości dla klienta.

¹ Katedra Agrobiznesu, Uniwersytet Rolniczy w Krakowie.

REGIONALNE UWARUNKOWANIA ROZWOJU PRZEDSIĘBIORCZOŚCI GOSPODARSTW SADOWNICZYCH

Liczne badania na temat znaczenia przedsiębiorczości i grup producenckich rolników [Ziętara 1994; Sikorska-Wolak 1995, 1996; Wiatrak 1996; Żmija 1999; Krzyżanowska 2000, 2003; Urban 2001] potwierdzają wagę problemu, który ciągle stanowi wyzwanie. Znalezienie odpowiedzi na pytanie *jak poprawić przedsiębiorczość rolników* stanowi interesujące pole badawcze coraz częściej **zróżnicowane regionalnie**. Trudna sytuacja polskiej wsi i rolnictwa jest wynikiem nie tylko współczesnych opóźnień rozwojowych gospodarki, lecz ma podłoże historyczne [Żmija 1999]. Historyczne ukształtowane zróżnicowanie obszarów wiejskich, struktury agrarnej, poziomu życia ludności wiejskiej jest w Polsce duże. Zróżnicowanie to występuje nie tylko między miastem a wsią, lecz także między obszarami wiejskimi. Zmniejszenie tych różnic rozwojowych można uzyskać poprzez dostosowanie kierunków rozwoju obszarów wiejskich do lokalnych uwarunkowań gospodarczych. Konieczne jest prowadzenie polityki regionalnej. **Każdy region ma bowiem swoje specyficzne uwarunkowania, które hamują lub przyspieszają rozwój.** Prowadzone badania² w **Małopolsce** [Domagalska, Kuczek 1999; Domagalska 2003] uzupełniają dorobek badawczy z innych regionów Polski: Wielkopolski, Pomorza, Warmii i Mazur czy Mazowsza (m.in. badania Autorów cytowanych na początku rozdziału). Występujące w Małopolsce silne rozdrobnienie ziemi oraz przeludnienie agrarne stanowi główny problem wsi, wymagający rozwiązania. Podejmując próbę określenia kierunków zmian, które nastąpić muszą na wsi w regionie Małopolski, nie można pominąć roli, jaką w przebudowie obszarów wiejskich może odegrać przedsiębiorczość w agrobiznesie [Żmija 1999], szczególnie dotycząca tworzenia grup i organizacji producenckich.

W niniejszym rozdziale opisano działania rynkowe producentów zrzeszonych i niezrzeszonych gospodarstw sadowniczych gminy Łososina Dolna, zakładając, że stanowią one przykład przedsiębiorczości realizowanej w różnych systemach organizacji, ocenianej przez konsumentów. Za przedsiębiorczość uznano aktywność sadowników w zakresie działań wokół produktu (np. stosowanie IPO), promocji (reklamy), ceny (upusty cenowe). Badania przeprowadzone wśród konsumentów miały potwierdzić skuteczność przyjętych przez producentów działań, uznając, że efektywność działań producentów występuje, gdy jest potwierdzona akceptacją klientów. Badaniem objęto sadowników i konsumentów jabłek gminy Łososina Dolna, odpowiednio³ na przełomie listopada i grudnia 2007 roku oraz lutego i marca 2008 roku. Zbadano 100 klientów, 20 gospodarstw niezrzeszonych i 15 gospodarstw zrzeszonych (członków grupy producenckiej).

Tradycje i specjalizacja w sadownictwie są mocną stroną województwa małopolskiego. Wspomnieć należy o badanej gminie Łososina Dolna, w której, według przekazów historycznych, na rozwój sadownictwa, oprócz sprzyjających warunków naturalnych, wpłynęło odzyskanie niepodległości w 1918 roku, kiedy to właśnie posadzono sady na pamiątkę uczczenia tego wielkiego wydarzenia. Podobno także ks. Szczygieł, proboszcz z Łącka, nakazywał za pokutę sadzić drzewka owocowe [Makowiecka 2000].

² Badania wśród sadowników małopolskich prowadzę od 1996 roku. Na ich podstawie powstała praca doktorska pt. Organizacyjno-ekonomiczne aspekty produkcji sadowniczej w wybranych gospodarstwach Polski południowo-wschodniej [2001].

³ Najpierw przeprowadzono badania wśród sadowników, potem wśród konsumentów.

Wspomniany ks. Szczygieł organizował spotkania z instruktorami sadownictwa (inż. A. Drzewiński i inż. J. Marek), dzięki czemu powstawały szkółki drzewek owocowych, poznawano nowe metody okulizacji drzewek i starano się o coraz to nowe odmiany.

Tradycje małopolskie w produkcji sadowniczej (Łososina Dolna, Łącko, Raciechowice) wpłynęły na specjalizację regionu i zwiększanie się ilości gospodarstw. W obecnym stanie integracja producentów owoców wpływać może znacząco nie tylko na poprawę ich sytuacji rynkowej, ale na rozwój rejonu, w którym działają.

Współdziałanie stanowi dla każdego pojedynczego podmiotu wyzwanie, burzy dotychczasowy porządek, wymaga zaangażowania, szeregu umiejętności, ale, jak potwierdzają liczne porównania efektywności podmiotów zrzeszonych i niezrzeszonych, stanowi punkt wyjścia w batalii rynkowej, bo stwarza producentom okazję do pokonania konkurencji przez umocnienie na płaszczyźnie materialnej (zasoby⁴ ziemi, kapitału, uzyskiwania rabatów, kredytów) i niematerialnej, odnoszącej się do tworzenia kontraktów, wymiany informacji, doświadczeń, ogólnego rozwoju. Współdziałanie jest jednym z przejawów przedsiębiorczości rolników⁵, zdeterminowanych do wyjścia z kręgu indywidualizmu na rzecz oryginalnych rozwiązań – odstępujących od tradycyjnej formy działania. Kooperację można uznać za przejaw przedsiębiorczości pod warunkiem, że przynosi ono pozytywny rezultat (jest efektywne). Należy pamiętać, że współdziałanie może przynosić też negatywne efekty (np. konflikty personalne, zwiększenie kosztów produkcji, utratę indywidualnych korzyści wynikających z nietrafnych decyzji grupowych) i w tym kontekście działanie indywidualne wypada korzystniej.

W niniejszych rozważaniach zakłada się, że wspólne działanie jest źródłem poprawy sytuacji gospodarstwa na rynku, gdy dostosowuje się ono do potrzeb tego rynku – czyli spełnia oczekiwania konsumentów. Zakres działań przedsiębiorczych producentów owoców określony jest wymaganiami rynku co do produktu, miejsc sprzedaży, promocji. Spełnienie wymagań konsumentów zależy współcześnie coraz bardziej od jakości produktu, jego przygotowania, zasobów produkcji, kapitału i wiedzy producentów. Stąd **porównanie działań gospodarstw zrzeszonych i niezrzeszonych** określa szanse na sukces i wyraźnie wskazuje *kto jest bardziej przedsiębiorczy*.

Tworzenie grup producentów rolnych ma wzmocnić strukturę instytucjonalną w sektorze pierwotnej produkcji rolnej, wspierać funkcjonowanie producentów rolnych. Producentom zrzeszonym łatwiej dostosować produkcję do wymogów rynkowych, koncentrując sprzedaż do odbiorców hurtowych czy określonych wspólnie grup odbiorców. Ponadto, działanie grupowe sprzyja tworzeniu wspólnych zasad dotyczących informacji o produktach.

SYTUACJA GOSPODARSTW SADOWNICZYCH RYNKU OWOCÓW W ROKU 2009

Przedsiębiorczość wśród producentów może sprowadzać się do wykazania efektów ilościowych (ekonomicznych) i jakościowych (np. organizacyjnych), bądź oceny tych efektów łącznie. Analizując jednak obecną sytuację w polskim sadownictwie należałoby przyjąć, że efekt jakościowy może przyspieszyć ilościowy, stąd w opracowaniu

⁴ Rentowne wykorzystanie ograniczonych środków produkcji jest wypadkową przedsiębiorczego postępowania producenta [Domagalska 2003].

⁵ W literaturze występują, oprócz ujętych w opracowaniu, inne przejawy przedsiębiorczości producentów (np. efektywne wykorzystywanie ograniczonych zasobów produkcji, organizacja i sposób jej działania nastawione na polepszanie jakości, sprawne zarządzanie, działalność pozarolnicza).

skoncentrowano się na kwestiach: zagwarantowania jakości produktów (występowania certyfikatów jakości), stosowanych formach promocji, sposobach znajdowania klientów, uznając, że decydują one o sukcesie na współczesnym rynku. Sadownicy przedsiębiorcy to ci, którzy potrafią dostosować się do wymagań konsumentów, uwzględniając ograniczenia otoczenia bliższego mikroekonomicznego i oddziaływanie otoczenia makroekonomicznego.

Gospodarstwa sadownicze borykają się z dwoma rodzajami problemów: powtarzalnymi (pogodowymi: przymrozki, susze) i produkcyjnymi: brak zapasów jabłek do sprzedaży oraz nowymi, wynikającymi ze zmian rynkowych, decyzji polityki unijnej. Polski Związek Sadowników ocenił sytuację w swej branży (na początku 2009 r.) za *fatalną*, obwiniając za to wzrost cen paliw (w wyniku światowego wzrostu cen ropy naftowej), gwałtowne podwyżki cen nawozów, niczym nie uzasadniony wzrost cen środków ochrony roślin, wzrost kosztów siły roboczej i obawy o możliwość jej braku w momencie spodziewanych wysokich plonów. **Kryzys ogólnosiwiatowy** może utrudnić i znacząco zmniejszyć polski eksport – zmaleje bowiem spożycie i popyt krajowy, jeśli kryzys mocno dotknie nasze społeczeństwo. Jedynym **pozytywnym skutkiem trudności gospodarczych** może być **powstrzymanie tempa wzrostu kosztów siły roboczej** (a być może nawet jej spadek), zarówno w kraju, jak z zagranicy wschodniej.

Przy *normalnych warunkach pogodowych*⁶ problemem staje się zagospodarowanie owoców. Odczuwalna staje się niewystarczająca promocja polskich świeżych i przetworzonych owoców. Według obserwacji Makosza [2009a] reklamę narodową stosującą wszystkie kraje i w Polsce jest to zadanie dla władz państwowych, zakładów przetwórczych, organizacji sadowniczych oraz samych producentów. To duże zaniedbanie należy naprawić jak najszybciej.

Zwiększenie sprzedaży owoców przez eksport (mimo popytu na zdrowe polskie owoce) jest ograniczone niewystarczającą ofertą (ilościową) owoców deserowych, brakiem urządzeń do sortowania i pakowania. Grupy producenckie w tym względzie mają przewagę, dysponując większymi środkami finansowymi na zakup potrzebnych urządzeń i odpowiednią (ilościowo-jakościową) ofertą. Podobnie brak współpracy między producentami i przemysłem przetwórczym wymaga naprawy, by zabezpieczyć sadowników i zakłady przetwórcze przed stratami. Umowy kontraktacyjne łatwiej zawierają zrzeszeni producenci niż indywidualni, potwierdzając większą efektywność grupową gospodarstw.

UWARUNKOWANIA PRAWNE RYNKU OWOCÓW I WARZYW

Prawo, według którego obecnie funkcjonuje rynek owoców i producenci, jest efektem procesu adaptacji do warunków Unii Europejskiej. Należy przypomnieć, że Polska w okresie przygotowawczym do członkostwa musiała dostosować swoje akty prawne do prawa Unii Europejskiej i w 2002 roku przyjęto cztery akty prawne (ustawy) regulujące funkcjonowanie polskiego sadownictwa:

1. **O jakości handlowej artykułów rolno-spożywczych** – ustawa określa normy jakościowe, jakie musi spełnić producent, aby mógł trafić na rynek. W myśl tej ustawy tylko owoce spełniające standardy jakościowe, a więc zdrowe, posortowane na klasy jakości, nieuszkodzone, wybarwione, **odpowiednio opakowane**, oznakowane i transportowane w warunkach sprzyjających (schłodzone) mogły opuścić gospodarstwo.

⁶ W sadownictwie normalne warunki pogodowe oznaczają m.in. brak niebezpiecznych przymrozków wiosennych i susz w okresie lata.

2. **Ustawa o grupach producentów rolnych i ich związkach** – ustawa daje możliwość organizowania się producentów w grupy (spółdzielnie, zrzeszenia, stowarzyszenia, spółki) w celu wspólnego działania. Określa warunki członkostwa i mówi komu przysługuje pomoc finansowa na założenie i wsparcie działalności administracyjnej. W myśl tej ustawy grupy mogły korzystać także z kredytów preferencyjnych z dopłatami z budżetu państwa.
3. **Ustawa o organizacji rynku owoców i warzyw** – akt prawny regulujący możliwości pomocy finansowej na utworzenie funduszu operacyjnego i wypłacanie rekompensat z tytułu niewprowadzania owoców do obrotu (jabłek, gruszek, brzoskwini, moreli).
4. **Ustawa o organizacji rynku przetworów owocowych i warzywnych** – mówi o wsparciu produkcji brzoskwiń, gruszek odmiany Bonkreta Williamsa i Rocha z przeznaczeniem do przetwórstwa.

Wymienione powyżej cztery akty prawne (2002 r.) miały uregulować rozchwiany rynek owoców w Polsce, co wzbudziło protesty producentów, gdyż żaden z aktów prawnych nie uwzględniał specyfiki polskiego sadownictwa, opierającej się na produkcji jabłek na koncentrat, truskawek i wiśni do mrożenia, śliwek, czereśni i aronii do przetwórstwa. Obecnie na rynku przetworów owocowo-warzywnych obowiązują regulacje⁷, które określa rozporządzenie Rady (WE) 2201/96 i obejmuje następujące produkty: przetwory pomidorowe, brzoskwinie i gruszki Bonkreta Williamsa i Rocha w syropie lub naturalnym soku owocowym, suszone figi, śliwki suszone gatunku d'Ente, suszone winogrona odmiany Sultana, Moscatel oraz Korynt, szparagi. Dla poszczególnych produktów lub grup produktów stosowane są w Unii różne formy wsparcia, takie jak: dopłaty do przetwórci, dotacje obszarowe, dopłaty do przechowywania, dopłaty eksportowe oraz wsparcie przeznaczone na poprawę jakości owoców. Wsparcie finansowe dociera do rolników poprzez zakłady przetwórcze i grupy producenckie.

W 2009 roku po raz pierwszy plantatorzy malin i truskawek do przetwórstwa uzyskują dopłaty bezpośrednie w wysokości 400 euro do hektara [Maliszewski⁸ 2009], dzięki wynegocjowanym w 2008 roku 90 mln euro na wsparcie wybranych sektorów i objęcie owoców miękkich trwałymi dopłatami⁹.

Według wypowiedzi przedstawicieli Ministerstwa Rolnictwa i Rozwoju Wsi (na konferencji sadowniczej w Kraśniku 5 lutego 2009 r.) – brakuje w Polsce jednoznacznych przepisów regulujących relacje producent – przetwórcza. Jediną drogą jest dążenie do wytworzenia równowagi, tak jak w krajach starej UE, poprzez tworzenie grup i organizacji producentów. Brak równowagi powoduje zjawiska patologiczne, które nie mają związku z funkcjonowaniem rynku w dobrze pojętym interesie dla obu stron [Smętek 2009].

Większość produktów objętych regulacjami Unii Europejskiej uprawiana jest w Europie Południowej. Objęte regulacjami UE produkty występujące na polskim rynku to: jabłka, gruszki, pomidory i kalafiory. Główną pomocą, z której skorzystają nasi ogrodnicy, będzie wsparcie finansowe, które kierowane jest do grup producenckich.

⁷ Są to **Ustawa o organizacji rynku owoców i warzyw** z 29 listopada 2000 r (Dz. U. Nr 3, poz. 19) oraz **Ustawa o grupach producentów rolnych i ich związkach** z 15 września 2000 r. (Dz. U. Nr 88, poz. 983).

⁸ Prezes Związku Sadowników Rzeczypospolitej Polskiej.

⁹ Dopłaty na owoce miękkie mają wynosić ponad 11 mln euro rocznie (od 2009 roku). Dla Polski została określona powierzchnia referencyjna wynosząca 48 000 ha. Rolnicy mogli otrzymać max 400 euro/ha uprawy malin i truskawek. Powierzchnia referencyjna dla Polski, tj. minimalny obszar objęty pomocą, wynosi 0,1 ha (10 arów). W pozostałych krajach UE obszar ten jest większy i wynosi aż 0,3 ha.

WYBRANE DZIAŁANIA BADANYCH SADOWNIKÓW ZRZESZONYCH I INDYWIDUALNYCH W WOJEWÓDZTWIE MAŁOPOLSKIM

JAKOŚĆ PRODUKOWANYCH OWOCÓW

Według T. Hunka [2006] rozwój gospodarki wiejskiej w aspekcie wzrostu zatrudnienia zależy od efektywności reagowania na pojawiające się potrzeby konsumentów, które na obecnym etapie kapitalistycznego rozwoju można opisać terminem *charakterystyki jakościowej*. Sama „wiejskość” jako atrybut towarów i usług wyprodukowanych na wsi staje się swego rodzaju konceptem metafizycznym, wskazującym na specyficzny wymiar i znaczenie jakości. Promocja [...] przy położeniu nacisku na „jakość”, może stać się elementem poprawy konkurencyjności rolnictwa na rynku krajowym i międzynarodowym. [...] Ten nowy nacisk na jakość jest ściśle związany ze środowiskiem. [...] Podniesienie jakości produktów i upowszechnienie troski o środowisko powinny stanowić główne składniki kontroli procesu produkcyjnego. W gospodarstwach niezrzeszonych tylko nieliczna grupa sadowników sprzedawała jabłka posiadające certyfikaty jakości. Zaledwie 15% tych gospodarstw produkowało jabłka w oparciu o system Integrowanej Produkcji Ogrodniczej. Sytuacja dużo lepiej przedstawiała się w gospodarstwach zrzeszonych, w których aż 73% badanych sadowników posiadało certyfikat IPO¹⁰ (tab. 1).

Tabela 1. Certyfikaty jakości jabłek

	Gospodarstwa niezrzeszone		Gospodarstwa zrzeszone	
	liczba	%	liczba	%
IPO*	3	15,0	11	73,3
Brak certyfikatów	17	85,0	4	26,7

Źródło: badania własne

DZIAŁANIA PROMOCYJNE

Z badań wynika, że działania promocyjne nie były popularne w gospodarstwach niezrzeszonych. Większość (75%) sadowników nie stosowała reklamy. Inaczej kształtowała się sytuacja w gospodarstwach zrzeszonych, tam zainteresowanie reklamą było dużo większe gdyż $\frac{3}{4}$ badanych gospodarstw stosowało jakąś jej formę (tab. 2).

Tabela 2. Stosowane formy promocji w gospodarstwach sadowniczych

Wyszczególnienie	Gospodarstwa niezrzeszone		Gospodarstwa zrzeszone	
	liczba	%*	liczba	%
Reklamuje swoje jabłka	5	25,0	11	73,3
Nie reklamuje swoich jabłek	15	75,0	4	26,7
Stosuje upusty cenowe	17	85,0	11	73,3
Nie stosuje upustów	3	15,0	4	26,7

* Gospodarstwo mogło udzielić więcej niż jednej odpowiedzi. Udział % odpowiedzi w stosunku do ogółu badanych, tj. 20 niezrzeszonych i 15 gospodarstw zrzeszonych.

Źródło: badania własne

¹⁰ Skrót IPO = Integrowana Produkcja Sadownicza.

Badani sadownicy w ogóle nie korzystali z takich form promocji, jak: przydrożne szyldy, reklama w sklepie czy w prasie. Ponad połowa badanych (55%) uzasadniała to brakiem potrzeby i była zdania, że „reklama nie zmienia popytu na ich jabłka, gdyż mają stałych odbiorców”. Ponadto sadownicy *niereklamujący* osiągnęli z reguły zbyt niskie zyski ze sprzedaży, by pokryć koszty reklamy. Wśród gospodarstw niezrzeszonych 25% reklamowało jabłka poprzez opakowanie (logo na woreczkach) oraz podczas festynów. Bardziej różnorodne formy reklamy wykorzystywały gospodarstwa zrzeszone, stosując dodatkowo reklamę na samochodach dostawczych i wykorzystując nazwę grupy jako swoistą reklamę.

Kolejnym rodzajem promocji jest stosowanie upustów. Z badań wynika, że 80% ogółem badanych gospodarstw stosowało upusty, w tym 85% gospodarstw niezrzeszonych i 74% gospodarstw zrzeszonych. W gospodarstwach niezrzeszonych łatwiej można było uzyskać upusty, gdyż bardziej były nastawione na sprzedaż indywidualną. Gospodarstwa z grupy producenckiej posiadały stałych odbiorców i nie musiały zabiegać o zbyt poprzez upusty cenowe.

Znaczenie promocji owoców *w czasie kryzysu* rośnie. W opiniach na temat wpływu kryzysu na produkcję sadowniczą duży niepokój budzi dramatyczny spadek kursu złotego do obcych walut, który może nieść za sobą wzrost cen środków do produkcji. Niepokój niesie perspektywa spadku dochodów społeczeństwa, a w konsekwencji spadek konsumpcji. Działania promocyjne producentów powinny być przemyślane i skalkulowane. Producenci wstępując do grupy przystępują również do wspólnych kampanii reklamowych, tworzenia marki – stąd grupie łatwiej przetrwać kryzys.

SPOSOBY ZNAJDOWANIA KLIENTÓW I CZASOCHŁONNOŚĆ POSZUKIWAŃ ODBIORCÓW

W gospodarstwach indywidualnych najskuteczniejszym sposobem znalezienia klientów jest produkcja wysokiej jakości jabłek (45%) oraz sprzedaż indywidualna, niewielki odsetek badanych wskazywał na reklamę i różnego rodzaju ogłoszenia w prasie, internecie (tab. 3). Producenci niezrzeszeni dzielili po równo koszty promocji na reklamę (np. samochodową) i ogłoszenia w mediach, zaś zrzeszeni stosowali tylko reklamę i korzystne oferty, nie uznając za pomocne w znajdowaniu klientów umieszczanie ogłoszeń w prasie i internecie.

Tabela 3. Najskuteczniejsze sposoby znalezienia klientów

Wyszczególnienie	Gospodarstwa niezrzeszone		Gospodarstwa zrzeszone	
	liczba	%	liczba	%
Wysoka jakość	9	45,0	3	20,0
Sprzedaż indywidualna	6	30,0	1	6,7
Grupa producencka	–	–	8	53,3
Ogłoszenia w prasie, Internecie	1	5,0	–	–
Reklama	1	5,0	2	13,3
Korzystne oferty	–	–	1	6,7
Nie wiem	3	15,0	–	–

Źródło: badania własne

Właściciele gospodarstw zrzeszonych uważali, że przynależność do grupy producenckiej (53,3%) jest dobrym sposobem znalezienia klientów, gdyż sama **grupa producencka jest formą reklamy**. Również wysoka jakość produktów (20%) oraz działanie reklamy (13,7%) zdaniem badanych przyczyniała się do zwiększenia grona odbiorców (tab. 3).

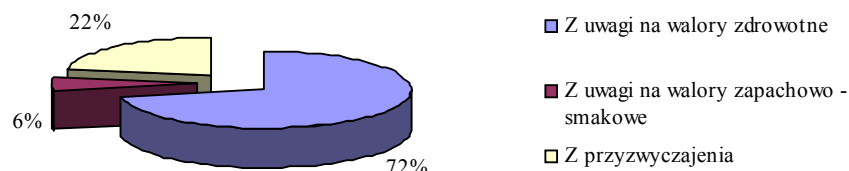
Powyższe wyniki znacznie odbiegają od wypowiedzi sadowników małopolskich z lat 1996-1998, kiedy do sposobów sprostania wymaganiom rynku zaliczali w pierwszej kolejności powiększenie sadu (36% odpowiedzi) i modernizację przechowalni (23%), a *grupa producencka* w ogóle nie występowała wśród sposobów na znalezienie klienta [Domagalska 2001].

OPINIE BADANYCH KONSUMENTÓW

PRZYCZYNY SPOŻYWANIA JABŁEK

Wysokie wymagania jakości wobec żywności stawiane przez konsumentów stwarzają nowe wyzwania dla producentów owoców. Wiąże się to zarówno z doбором odpowiednich odmian, jak również z systemem upraw. Spełnienie tych warunków wymaga odpowiedniej bazy przechowalniczej i tu ujawnia się niska skala zorganizowania polskich producentów owoców oraz ich nieufne relacje.

Badani konsumenci¹¹ za dominujący czynnik, wpływający na spożywanie jabłek wskazywali **pozytywne oddziaływanie owoców na zdrowie** (opinia 72%). *Przyzwyczajenie* okazało się także ważnym czynnikiem dla 22% respondentów, a 6% badanych stwierdziło, że spożywa jabłka z uwagi tylko na walory zapachowo-smakowe (wykres 1).



Wykres 1. Przyczyny spożycia jabłek
Źródło: badania własne

DZIAŁANIA WPŁYWAJĄCE NA WZROST KONSUMPCJI JABŁEK

Jako główne działania mogące wpłynąć na wzrost konsumpcji jabłek respondenci wskazali **edukację żywieniową** (34% badanych). Często pojawiały się również odpowiedzi wskazujące, że **poprawa jakości** (22,5%) oraz **akcje promocyjne** (20%) mogłyby mieć wpływ na wzrost konsumpcji jabłek. Z kolei reklama uzyskała 12% głosów, festyny 11,5% wśród odpowiedzi. Zdecydowanie najbardziej znanym przez respondentów festynem było Święto Kwitnącej Jabłoni (91% głosów). Święto Plonów i Piknik Polskiej Dobrej Żywności otrzymały po 4,5% głosów.

Z badań wynika, że większość badanych konsumentów (79%) **jest w stanie zapłacić więcej za lepsze jakościowo jabłka**, 13% badanych nie bierze pod uwagę takiej ewentual-

¹¹ Przeprowadzono ankiety wśród 100 klientów badanych gospodarstw gminy Łososina Dolna na przełomie lutego i marca 2008 roku.

ności, a 8% nie wyraziło w ogóle swojego zdania. Z sugerowanych odpowiedzi konsumentów wynika, że najchętniej zapłaciliby 50 gr więcej za 1 kg lepszych jakościowo jabłek. Interesujące, że najwięcej i najmniej (o 2 zł/1 kg i 20 gr/1 kg jabłek) zapłaciłoby tyle samo (5%) badanych. Konsumenti zwracają uwagę na jakość i są gotowi nawet ponieść większe koszty w związku z nabyciem jakościowo lepszych owoców.

OCENA DZIAŁAŃ SADOWNIKÓW W KONTEKŚCIE WYMAGAŃ KONSUMENTÓW

Konfrontacja wyników badań w gospodarstwach sadowników potwierdza lepsze przygotowanie do działania na rynku owoców producentów zrzeszonych. Konsumenti za lepsze jakościowo produkty są gotowi zapłacić wyższą cenę. Taki układ zapotrzebowań stwarza sytuację bardzo złożoną dla producentów indywidualnych, nie mających zaplecza kapitałowego do produkcji lepszej jakościowo, przechowywania, opakowania. Grupy producenckie są miejscem kreowania przedsiębiorczych postaw i skutecznych decyzji rynkowych, gdyż oprócz dostępu do kapitału i wiedzy są *naturalną formą promocji produktów*. Zrzeszone gospodarstwa są lepiej przygotowane w zakresie spełniania wymagań klientów. Posiadają certyfikaty jakości owoców, stosują działania promocyjne i praktykują efektywniejsze sposoby znajdowania odbiorców. Pozytywnym przejawem w zachowaniu konsumentów jest uwzględnienie zdrowotnych aspektów i docenienie jakości produktów żywnościowych. Te dwie kwestie stanowią szansę dla rozwoju produkcji owoców, biorąc pod uwagę unijne środki na kampanie zwiększające spożycie jabłek w szkołach. Wymaga to jak zawsze postawy przedsiębiorczej producentów, którą kształtować, jak wskazują doświadczenia unijne, łatwiej w grupie! Na potwierdzenie warto przytoczyć wspomniane wyżej dwa aspekty rozwoju produkcji owoców w Polsce, w kontekście aktualnych programów finansujących: kampanie promujące „chrupanie w szkole” i środki na tworzenie grup producenckich w ramach PROW.

WSPÓŁCZESNE UWARUNKOWANIA ZWIĘKSZANIA SPOŻYCIA OWOCÓW

Światowa Organizacja Zdrowia zaleca dziennie spożycie minimum 400 g owoców i warzyw na osobę. Większość Europejczyków nie osiąga tego celu, a tendencja zniżkowa jest szczególnie widoczna u młodych ludzi. Badania wykazują, że zdrowe nawyki żywieniowe kształtują się w dzieciństwie. Osoby, które jako dzieci jadły dużo owoców i warzyw, pozostają ich wiernymi konsumentami. Osoby jedzące niewiele owoców i warzyw wykazują tendencję do niezmienniania nawyków żywieniowych i przekazują je własnym dzieciom. Rodziny o niższych dochodach wykazują tendencję do spożywania mniejszej ilości owoców i warzyw. Z tego względu, darmowe dostarczanie zdrowych produktów do szkół może mieć rzeczywisty wpływ na kształtowanie nawyków żywieniowych, w szczególności na obszarach znajdujących się w najmniej korzystnej sytuacji ekonomicznej.

Analizy Komisji Unii Europejskiej dotyczące polityki prowadzonej na poziomie krajowym oraz konsultacje z ekspertami wykazały, że korzyści płynące z programu „owoce w szkole” będą większe, jeśli towarzyszyć im będą działania podnoszące świadomość oraz środki edukacyjne uświadamiające dzieciom wagę zdrowych nawyków żywieniowych. Komisja Europejska przeznaczy kwotę 90 milionów euro rocznie na dostarczanie owoców i warzyw do szkół. Rządy poszczególnych krajów członkowskich będą mogły zdecydować, czy chcą uczestniczyć w programie. Programy będą współfinansowane zgodnie z podziałem 50/50 lub 75/25 w regionach konwergencji, gdzie po-

ziom PKB na mieszkańca jest najniższy. Organy krajowe będą musiały opracować strategię, dostosowaną oczywiście do krajowych preferencji, we współpracy z organami odpowiedzialnymi za opiekę zdrowotną i kształcenie oraz przy zaangażowaniu przedstawicieli branży i grup interesów. Poprawa sposobu odżywiania może odegrać ważną rolę w zwalczaniu tego problemu. Program *Owoce w szkole* rozpocznie się z początkiem roku szkolnego 2009/2010.

PRAKTYCZNE ASPEKTY FINANSOWANIA GRUP PRODUCENCKICH (PROW¹²)

W celu 1 działania 1.10 PROW tworzenie grup producentów rolnych ma wzmocnić strukturę instytucjonalną w sektorze pierwotnej produkcji rolnej, wspierać funkcjonowanie producentów rolnych [...]. W szczególności, celem tego programu finansowania jest dostosowanie produkcji prowadzonej w gospodarstwach członków grup producentów rolnych do wymogów rynkowych, wspólne wprowadzanie towarów do obrotu, w tym przygotowanie do sprzedaży, centralizacja sprzedaży oraz dostarczenie do odbiorców hurtowych. Ponadto, działanie sprzyjać będzie utworzeniu wspólnych zasad dotyczących informacji o produktach.

Program Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2007-2013 jest instrumentem realizacji polityki Unii Europejskiej w zakresie rozwoju obszarów wiejskich (ROW). PROW jest końcowym elementem procesu programowania zorganizowanego zgodnie ze strategicznym podejściem zaproponowanym przez Komisję Europejską. Zgodnie z nim na poziomie unijnym opracowywany jest dokument strategiczny identyfikujący silne i słabe strony obszarów wiejskich na poziomie UE, wspólne dla krajów członkowskich osie priorytetowe oraz wskaźniki dla mierzenia postępu w osiąganiu unijnych priorytetów. W oparciu o strategię UE przygotowana jest strategia krajowa ROW, *która przekłada priorytety wspólnotowe na sytuację w kraju*. Głównym narzędziem realizacji strategii jest właśnie PROW.

Dokumenty podobne do PROW **przygotowywane są w każdym z krajów członkowskich** UE. Program może odnosić się do terytorium całego kraju (tak jak to ma miejsce w Polsce) lub też przyjmowanych jest kilka różnych programów dla poszczególnych regionów, jednolitych pod względem problemów ekonomicznych, społecznych oraz środowiskowych.

PODSUMOWANIE

O przedsiębiorczości sadowników obecnie decyduje wiele czynników, spośród których tradycja produkcji uwarunkowana regionalnie, czynniki natury organizacyjnej i umiejętność dostosowania produkcji do wymagań rynku odgrywają istotne znaczenie. Wspólna organizacja działań na współczesnym rynku jest *sferą ochronną*, strzegącą przed konkurencją i wypadnięciem z rynku. Świadczą o tym badane gospodarstwa producentów zrzeszonych i indywidualnych województwa małopolskiego, ale również założenia Wspólnej Polityki Rolnej (WPR). Grupy producenckie mogą skutecznie realizować WPR, a również włączyć się w *zwalczanie kryzysu* i propagowanie zdrowych zachowań konsumentów, dostarczając produktów najwyższej jakości. Przedsiębiorczość współczesnych producentów cechuje przede wszystkim efektywne reagowanie na pojawiające się potrzeby konsumentów.

¹² Skrót PROW = Program Rozwoju Obszarów Wiejskich.

Współpraca sadowników jako forma przedsiębiorczości, grupa producencka jako sposób na znalezienie klientów w badaniach prowadzonych po wejściu do Unii Europejskiej znacznie poprawiły swoje znaczenie. Opinie sadowników sprzed i po wejściu do Unii znacznie się różnią i mogą świadczyć o stopniowej zmianie myślenia na korzyść współpracy jako źródle przedsiębiorczości.

LITERATURA

- [1] Domagalska M., 2001. Małopolskie gospodarstwa sadownicze wobec wymogów wspólnego rynku. [W:] Rola i miejsce gospodarstw rodzinnych w systemie rolnictwa polskiego i europejskiego. Wyd. ATR w Bydgoszczy, Katedra Doradztwa w Agrobiznesie, 319-325.
- [2] Domagalska M., 2003. Ocena przedsiębiorczości gospodarstw sadowniczych na podstawie efektywności wykorzystania środków produkcji. [W:] Przedsiębiorczość w agrobiznesie. Zesz. Nauk. AR w Krakowie 87, 215-225.
- [3] Domagalska M., Kuczek L., 1999. Rozwój przedsiębiorczości w terenach wiejskich krajów OECD i Małopolski. Roczn. Nauk. SERiA I(3), Rzeszów, 185-193.
- [4] Hunek T., 2006. Modelowanie plasowania sektora rolnego Polski w poszerzonej Unii Europejskiej (25). [W:] Perspektywy rolniczej Polski w Unii Europejskiej, T. Hunek (red.). Wieś Jutra, 12-33.
- [5] Krzyżanowska K., 2000. Przedsiębiorczość rolników działających w organizacjach producenckich. [W:] Problemy regionalizacji rolnictwa w procesie kształtowania obszarów wiejskich, S. Zawisza, J. Heller (red.). Wyd. ATR w Bydgoszczy.
- [6] Krzyżanowska K., 2003. Przedsiębiorczość zespołowa rolników i jej uwarunkowania. Rozprawy Naukowe i Monografie, Wyd. SGGW w Warszawie, 24.
- [7] Kwiatkowski S., 2002. Przedsiębiorczość intelektualna. [W:] Kapitał ludzki a kształtowanie przedsiębiorczości, M. Juchnowicz (red.). Wyd. Poltex Warszawa, 9.
- [8] Makowiecka A., Kozub J., 2000. Stadium uwarunkowań i kierunków zagospodarowania przestrzennego Gminy Łososina Dolna. Wyd. Plan – Projekt – Art, 4-7.
- [9] Maliszewski M., 2009. Co sadowników czeka w 2009 roku? Strona internetowa: <http://www.polskiesadownictwo.pl/>
- [10] Raich M., Klimek J., 2000. Ekonomiczne wyzwania XXI wieku. Wyd. Polsko-Szwajcarskiego Centrum Przedsiębiorczości w Katowicach, 56.
- [11] Sikorska-Wolak I., 1995. Przedsiębiorczość jako przejaw przedsiębiorczości. [W:] Doradztwo rolnicze a kształtowanie przedsiębiorczości rolników. Wyd. CDiEWR Poznań.
- [12] Sikorska-Wolak I., 1996. Kształtowanie się przedsiębiorczości i innowacyjności rolników oraz rola doradztwa w ich stymulowaniu. [W:] Rola doradztwa w kreowaniu przedsiębiorczości na obszarach wiejskich, A.P. Wiatrak (red.). Wyd. CDiEWR Poznań.
- [13] Smętek M., 2009. Po V Konferencji Sadowniczej w Kraśniku. Strona internetowa: <http://www.polskiesadownictwo.pl/modules.php?name=News&file=article&sid=1028>
- [14] Urban S., 2001. Funkcje gospodarstw rolnych rodzinnych i ich znaczenie w okresie przemian. [W:] Rola i miejsce gospodarstw rodzinnych w systemie rolnictwa polskiego i europejskiego, B.M. Wawrzyniak (red.). Wyd. ATR w Bydgoszczy.
- [15] Wiatrak A.P., 1996. Przedsiębiorstwo, przedsiębiorca i przedsiębiorczość. [W:] Rola doradztwa w kreowaniu przedsiębiorczości na obszarach wiejskich, L. Pałasz (red.). Wyd. AR w Szczecinie.
- [16] Zaremba W., 2007. Współdziałanie w rolnictwie-uwarunkowania i formy. [W:] Spółdzielcze formy gospodarowania-tradycja i współczesność, A. Mirończuk, B. Piechowicz (red.). Monografie 88, Wyd. Akademii Podlaskiej w Siedlcach, 18-19.
- [17] Ziętara W., 1994. Gospodarstwo grupowe jako szansa na rozwoju rolnictwa w Polsce. [W:] Problemy integracji rolnictwa polskiego z Unią Europejską, A. Kwieciński, H. Runowski, J. Wilkin (red.). Wyd. Fundacja „Rozwój SGGW” Warszawa.
- [18] Żmija J., 1999. Przedsiębiorczość w agrobiznesie a rozwój obszarów wiejskich. Wyd. „Czuwajmy” Kraków, 7-8.

Tadeusz Sobczyński¹

PROCESY DOSTOSOWAWCZE GMINNYCH SPÓŁDZIELNI PO PRZYWRÓCENIU GOSPODARKI RYNKOWEJ – STUDIUM PRZYPADKU

WSTĘP

Bogata historia ruchu spółdzielczego w Polsce pokazana została przez pryzmat działalności Spółdzielni Rolniczo-Handlowej *Rolnik* w Żninie. Na przełomie XIX i XX w. zaczęło narastać zainteresowanie ideą spółdzielczą. Wynikiem tego było wykrystalizowanie się w Wielkopolsce form gospodarki spółdzielczej w postaci Banków Ludowych i Spółdzielni Rolniczo-Handlowych. Pierwszą w naszym regionie Spółdzielnię Rolnik, jako swoistego rodzaju eksperyment, założył w Mogilnie w 1900 r. ks. P. Wawrzyniak. Zajmowała się ona zaopatrywaniem rolników w nawozy sztuczne, nasiona i paszę oraz ułatwiała zbyt zboża. Powodzenie Rolnika z Mogilna stało się zachętą do tworzenia następnych tego typu spółek. Efektem tego było utworzenie w 1905 r. Spółdzielni Rolnik w Żninie (rys. 1).



Rys. 1. Pierwsza siedziba Spółdzielni Rolnik w Żninie w 1905 r., ul. 700-lecia 25 (dawna Kościelna)
Źródło: archiwum SR-H *Rolnik* w Żninie

Od początków wyznaczonych przez działalność założyciela ks. P. Wawrzyniaka w 1905 r. do obecnych czasów zaszły gigantyczne zmiany². Prosta sentymentalna rewi-

¹ Katedra Ekonomiki i Doradztwa w Agrobiznesie UTP w Bydgoszczy.

² Jedyną pewną rzeczą jest, że wszystko się zmieniało, zmienia i będzie coraz szybciej zmieniać. Przełomowe zmiany, których jesteśmy świadkami, dotyczą nas wszystkich. Do niedawna rozwój mierzono produkcją stali i węgla w przeliczeniu na mieszkańca, gęstością linii kolejowych na 100 km². Dziś trudno nam zaakceptować, że tory są rozbiegane. Dokonuje się nieodwracalny

talizacja sposobów działania sprzed wieku nic nie da. Wiele się zmieniło i należy sprawdzić, czy idea spółdzielczego działania może być atrakcyjna społecznie i efektywna gospodarczo w dobie koncentracji i globalizacji [Brodziński 2006].

METODY BADAWCZE

Wykorzystano doświadczenie z pracy w programach wsparcia liderów wiejskich i grup producenckich (Fundusz Współpracy, Program AGROLINIA 2000), tworzenia grup producenckich (Fundusz Wspomagania Wsi, ODR Minikowo) i restrukturyzacji spółdzielni (AGRIMENT-STOAS).

Jednak podstawę stanowi metoda obserwacji uczestniczącej³, która obejmuje dwa okresy. Pierwszy okres, od końca lat 60. do połowy lat 80. ubiegłego wieku, to czas realnego socjalizmu, w którym autor obserwował działalność spółdzielni przez pryzmat gospodarstwa rodziców. Gminne spółdzielnie, oprócz produkcji pieczywa, wędlin, napojów itp., prowadziły pełną obsługę wsi, od odbioru dostaw obowiązkowych po skup wełny i jaj, od sprzedaży nawozów, węgla i nasion po przysłowiowe hacele, łańcuchy, buty gumowe i sznurek, od sprzedaży artykułów spożywczych aż po wyprawkę uczniowską, ubrania i suknie ślubne (rys. 2).



Rys. 1. Obowiązkowe dostawy w latach 50. Pod magazyn zbożowy GS w Mogilnie podjeżdżają rolnicy i wyładowują worki ze zbożem. Smutni panowie w długich płaszczach i kapeluszach liczą, czuwają, obserwują

Źródło: archiwum GS w Mogilnie

Drugi okres, od 1997 r., to obserwacja z perspektywy członka i wieloletniego przewodniczącego rady nadzorczej restrukturyzującej się spółdzielni. To okres trudny, w któ-

proces przechodzenia od pracy fizycznej do działalności w sferze usług i symboli, a światowy eksport usług i „własności intelektualnej” jest równy łącznemu eksportowi elektroniki i samochodów lub łącznemu eksportowi żywności i paliw (fragment przemówienia z okazji 100-lecia Spółdzielni 16.06.2005 r.).

³ Obserwacja uczestnicząca (*participant observation*) – metoda badawcza w naukach społecznych, polegająca na wejściu badacza w określone środowisko społeczne i obserwowaniu danej zbiorowości od wewnątrz, tj. jako jeden z jej członków. Jest to jednocześnie obserwacja bezpośrednia (badacz sam zbiera dane), ukryta i niekontrolowana. Należy do metod jakościowych, pozwala na przełamywanie dualizmu badacz-badany, przy czym badacz to nie wyłącznie rejestrator, ale aktywny uczestnik wydarzeń [<http://www.pentor.pl/20741.xml>; <http://pl.wikipedia.org/wiki/Obserwacjauczestniczaca>; 24.03.2009].

rym GS, obciążone odpowiedzialnością za działania na „froncie uspołeczniania” indywidualnego rolnictwa, poszukiwały swojego miejsca po przywróceniu gospodarki rynkowej. Trudu dostosowania nie zniosła zdecydowana większość GS. Do 1996 r. likwidacji uległo około 4,5 tys. spółdzielni. Proces ten szczególnie zaznaczył się w spółdzielczości rolniczej, największy regres zanotowano niestety w liczbie gminnych spółdzielni zaopatrzenia i zbytu „Samopomoc Chłopska”. Z jeszcze działających spółdzielni wiele prowadzi działalność ograniczoną do wynajmu nieruchomości, a kilka co roku wchodzi w stan likwidacji⁴.

WYNIKI BADAŃ

Instrumentalne wykorzystywanie spółdzielni w okresie realnego socjalizmu pozostawiło w spuściznie złą opinię, stąd zmiana nazw wielu spółdzielni. Spadkobierców w odbiorze publicznym obciąża się obowiązkiem zadośćuczynienia. Paradoksalnie, propaganda minionego okresu o społecznym charakterze spółdzielni skutkuje dziś przeświadczeniem, że jest to nasza wspólna własność i należy mi się część majątku.

Utożsamianie się ze swoją spółdzielnią jest najbardziej oczekiwaną postawą, jednak wyżej opisane przekonanie, że spadkobiercy GS powinni zapłacić rachunki za krzywdy i wkłady przymusowe okresu gospodarki nakazowo-rozdzielczej prowadzi do niszczenia resztek spółdzielni. Bowiem to nieliczni obecni członkowie, którzy mieli odwagę wziąć odpowiedzialność za losy spółdzielni mają wypracować swoiste odszkodowania za nie swoje winy.

Spółdzielnia, w odróżnieniu od spółek kapitałowych, jest formą otwartą prowadzenia biznesu, więc każdy kto jest przekonany do celów konkretnej spółdzielni i spełnia statutowe wymogi może do niej przystąpić. I musi być przyjęty! Taka praktyka miała miejsce na początku przywrócenia gospodarki rynkowej, aż do wskazania, że przyjmowanie kolejnych członków może naruszać istotne interesy spółdzielni i jej udziałowców. Chętnych nie brakowało, gdyż wymagania finansowe były często wręcz symboliczne, np. 100 zł wpisowego i 150 zł udział. W praktyce bez żadnego ryzyka kapitałowego można było uzyskać prawo współdecydowania o kilkumilionowym majątku. Okazuje się jednak, że powszechne przekonanie o „naszości” spółdzielni ma tylko uprawniać do podziału jej majątku.

Takie przeświadczenie prowadziło do tego, że na początku okresu transformacji i rozliczeń spółdzielnie traktowano często jako dawcę majątku. Presja gospodarki rynkowej oraz powszechne przekonanie o zobowiązaniach spółdzielni za „grzechy” realnego socjalizmu spowodowały, że członkowie, którzy nadal byli przekonani do wspólnego działania, pozostawali często w mniejszości i nie mogli skutecznie przeciwstawić się działaniom dezintegracyjnym.

W oczach lokalnych elit polityki i biznesu, ale też krajowych, majątek spółdzielni postrzegany był i jest jako słabo broniony przez właścicieli, jako łakomy kąsek, na którym łatwo można się uwłaszczyć. Dysponuje się mieniem suwerennych podmiotów gospodar-

⁴ Spółdzielnie „Samopomoc Chłopska” to dzisiaj 1600 jednostek działających głównie na wsi i w małych miastach, których podstawowym zadaniem jest zaopatrzenie miejscowej ludności w artykuły spożywcze i przemysłowe niezbędne w codziennej działalności oraz służące rozwojowi produkcji rolnej [<http://www.kzrs.pl/Spoldzielczosc.25.0.html>; 24.03.2009 r.]. GUS nie prowadzi opracowań i analiz nt. określenia roli spółdzielczości w gospodarce narodowej [Wydmuch 2006]. W 2008 r. działało 1334 spółdzielni zaopatrzenia i zbytu „SCh” (bez jednostek w likwidacji), co stanowiło 40% ich liczby z 1989 r. [Gumkowski 2009].

czych. Politycy (ustawodawca) z upodobaniem płacą w ten sposób rachunki sprawiedliwości dziejowej cudzymi pieniędzmi (ustawa o waloryzacji udziałów członkowskich w spółdzielniach, ustawa o wykupie mieszkań spółdzielczych za przysłowiową złotówkę).

SR-H *Rolnik* z tytułu waloryzacji⁵ ma wypłacić ponad 260 tys. zł, w tym 230 tys. byłym członkom i ich spadkobiercom. Tak jak w wielu spółdzielniach dokumentacja naliczania wysokości waloryzacji robiona w okresie „burzy i naporu” jest wątpliwa i niepełna. Dość powszechne przeświadczenie, że spółdzielnie dzięki zaangażowaniu byłych pracowników i członków oraz wsparciu władz dopracowały się niezaskarżeniu dużego majątku, który z nawiązką pokrywa koszty swoistego zadośćuczynienia, jest nieprawdziwe.

Baza materialna dostosowana do celów i systemu gospodarki nakazowo-rozdzielczej na ogół zupełnie nie pasowała do gospodarki rynkowej, była swoistą kulą u nogi. Dobrym przykładem była zupełnie wyeksploatowana rozległa baza obrotu rolnego SR-H *Rolnik* powstała w zaadaptowanych zabudowaniach folwarcznych, co nie pozwalało na efektywne zmechanizowanie prac i poprawę funkcjonalności, która ponadto, mimo nieatrakcyjnego położenia na odległej wsi, obciążona była wysokim podatkiem od nieruchomości. Prywatny nabywca do dzisiaj żałuje swojej decyzji i uważa, że Spółdzielnia udało się w ostatniej chwili korzystnie zbyć nieruchomość.

Rzeczywiście, mimo gorącej atmosfery i presji środowiska lokalnego oraz zarzutów o trwonieniu i wyprzedaniu majątku, udało się przekonać większość członków do wsparcia trudnych decyzji. Przywrócony system rynkowy wywołał procesy integracji i konsolidacji w obsłudze rolnictwa, stąd często wyeksploatowany, niedostosowany technologicznie i organizacyjnie majątek wielu gminnych spółdzielni stawał się kompletnie nieprzydatny w nowych warunkach⁶. Jego wartość rynkowa coraz wyraźniej wyznaczana była jedynie przez atrakcyjność położenia nieruchomości. A tzw. bazy obrotu rolnego, magazyny i punkty skupu w większości GS położone były mało atrakcyjnie z punktu widzenia nowych funkcji.

Sprzedż części majątku Spółdzielni *Rolnik* związanego z obrotem rolnym pozwoliła na pozyskanie środków na modernizację działów rokujących, m.in. piekarni i sieci sklepów. Trafności decyzji dowodzą dwa fakty. Żaden z nabywców nie kontynuował działalności, nie odniósł też sukcesu gospodarczego z innego wykorzystania nieruchomości. Wartość aktywów Spółdzielni nie zmalała (tab. 1), a poprawa funkcjonalności, wizerunku i jakości pozwoliły sprostać bardzo wysokiej konkurencji (nagrody Gazele Biznesu 2006, 2007, 2008⁷).

⁵ Ustawa z 30.08.1991 r. o waloryzacji udziałów członkowskich w spółdzielniach i zmianie niektórych ustaw (Dz. U. Nr 83, poz. 373 ze zm.).

⁶ Gminne spółdzielnie słynącej z pracowitości i systemowego podejścia Wielkopolski najczęściej rezygnowały ze skupu zbóż, prowadzenia młynów, masarni i mieszalni pasz, produkcji napojów oraz skupu surowców wtórnych [Wydmuch 2006].

⁷ Gazetą Biznesu 2008 jest firma, która:

- rozpoczęła działalność przed rokiem 2005 i prowadzi ją nieprzerwanie do dziś;
- w latach 2005-2007 ani razu nie odnotowała straty;
- w 2005 r. osiągnęła wartość sprzedaży nie mniejszą niż 3 mln zł i nie większą niż 200 mln zł;
- w latach 2005-2007 z roku na rok odnotowywała przyrost sprzedaży;
- przynajmniej od roku 2005 publikuje swoje wyniki finansowe w Monitorze Polskim B lub udostępniła informacje na ich temat firmie Coface Poland lub redakcji „Pulsu Biznesu”.

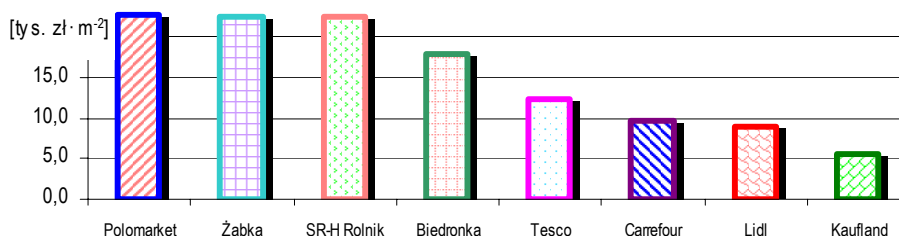
O miejscu firmy na liście rankingowej decyduje wyrażony w procentach przyrost obrotów, osiągnięty w ciągu trzech kolejnych lat. Gazeta Biznesu ma jeszcze jedną cechę, która odróżnia ją od innych biznesowych gatunków – rekinów, byków, niedźwiedzi, a tym bardziej hien. Ta

Tabela 1. Zmiany w majątku i kapitałach SR-H *Rolnik* w Żninie w latach 2001-2008 [tys. zł]

Lp.	Wyszczególnienie	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
A	Aktywa	2 209	2 241	2 543	3 057	3 493	3 579	3 585	3 430
I	Majątek trwały	1 501	1 366	1 781	2 290	2 690	2 687	2 699	2 659
II	Majątek obrotowy	707	875	763	767	803	893	886	770
B	Pasywa	2 209	2 241	2 543	3 057	3 493	3 579	3 585	3 430
I	Kapitał własny	1 426	1 357	1 454	1 651	1 728	1 852	1 864	1 953
II	Zobowiązania	783	883	1 090	1 405	1 765	1 727	1 721	1 477

Źródło: obliczenia na podstawie danych SR-H *Rolnik* w Żninie

Na rynku pieczywa i wyrobów cukierniczych firma konkuruje z kilkudziesięcioma piekarniami, a obroty w handlu detalicznym wzrosły, mimo, że w samym tylko Żninie 4 placówki otworzyły sieci handlowe (rys. 3).



Rys. 3. Średnie roczne obroty z m² powierzchni handlowej wybranych sieci oraz czołowych placówek Spółdzielni *Rolnik* w 2008 r.

Źródło: <http://www.portalspozywczy.pl>; SR-H *Rolnik* w Żninie

Słabe kapitałowo i praktykujące przez lata narzucane administracyjnie sposoby integracji, gminne spółdzielnie nie mogły sprostać konkurencji ze strony firm prywatnych. Nie bez znaczenia była swoista moda na sektor prywatny, który z założenia miał być lepszy, efektywniejszy. Stąd też duże przyzwolenie na działanie na granicy prawa w myśl ogólnie słusznej zasady „co nie jest zabronione jest dozwolone.” Jednak w okresie przywracania gospodarki rynkowej instytucjonalno-prawne ramy życia społeczno-gospodarczego dopiero powstawały, a istniejące luki (szczególnie w zakresie podatków, prawa pracy, bankowego i ubezpieczeń społecznych) z łatwością wykorzystywał sektor prywatny poruszając się na „krawędzi prawa”, a nawet działając w tzw. szarej strefie. Zobowiązane do pełnej księgowości, poddane ustawowej kontroli, zetatyzowane, mające „uwikłane” centra decyzyjne i niemodne spółdzielnie nie miały szansy.

Konieczne stało się opracowanie nowej strategii, określenie na nowo domeny działania, misji. Postawa wyczekiwania, próby kontynuowania działalności w nie zmienionym zakresie musiały prowadzić prędzej czy później do upadku. Pewnie znajdą się gminne spółdzielnie, które do dzisiaj prowadzą działalność w mało zmienionym zakresie, ale jest to możliwe w rejonach oddalonych małych lokalnych rynków, pozostających poza zakresem zainteresowań głównych graczy [Jakubowski 2004].

cechą jest nieskazitelna reputacja, uczciwość, wobec kontrahentów, pracowników, a także... Skarbu Państwa [<http://www.gazelebiznesu.pl/top/42,ktojestgazelebiznesu.html>].

Spółdzielnia Rolniczo-Handlowa *Rolnik* w Żninie po wnikliwych analizach prób utrzymania tzw. obrotu rolnego (podpisanie umowy na przedstawicielstwo nawozów HYDRO, dostosowanie mieszalni do wydawania pasz luzem, uruchomienie punktu skupu zwierząt spełniającego najnowsze normy, itp.) oraz ocenie tendencji w sektorze obsługi rolnictwa uzyskała wiarygodne i przekonujące dla członków i rolników argumenty, że należy zaprzestać tej działalności. Po miesiącach prac przyjęto nową misję Spółdzielni: *Jesteśmy każdego dnia blisko naszych klientów, aby oferować im świeże pieczywo oraz inne produkty codziennego użytku*. Postanowiono wykorzystać atuty: renomę piekarni i preferencję dla pieczywa mieszanego [Korpowska 2003] oraz sieć sklepów położonych blisko klientów, co ułatwia codzienne zakupy produktów. Nie konkurujemy więc wprost ze sklepami wielkopowierzchniowymi, które są z reguły oddalone i do których klienci przyjeżdżają na zakupy okresowo, np. raz w tygodniu. W blisko położonych naszych sklepach klienci kupują codziennie świeże pieczywo i inne produkty oraz dokonują zakupów uzupełniających [Lewiński 2006] (rys. 4).



Rys. 4. Sklep wiejski w Podobowicach

Źródło: archiwum SR-H *Rolnik* w Żninie

W wielu oddalonych miejscowościach rynek i obroty są tak małe, że nie jest uzasadnione ekonomicznie prowadzenie sklepu stacjonarnego. Dlatego wprowadzono profesjonalny handel obwoźny. W tym celu dostosowano samochody używane w Niemczech do sprzedaży pieczywa, tak, aby spełniały wszelkie wymogi (są m.in. wyposażone w umywalkę, ladę chłodniczą, kasę fiskalną). Uruchomiono kilka tras, na których codziennie o wyznaczonej godzinie w kilkunastu miejscach zainteresowani mogą dokonać zakupów artykułów codziennego użytku (rys. 5).

Tak więc, oferujemy świeże pieczywo i inne artykuły spożywcze oraz przemysłowe codziennego użytku mieszkańcom obszarów wiejskich, często skazanym na „propozycję nie do odrzucenia” jedyne sklepu w okolicy lub w ogóle pozbawionych sklepu. Naszymi klientami w dużej mierze są renciści i emeryci, którzy mają duże trudności z codziennym zaopatrywaniem się w oddalonych placówkach. Wprowadzanie handlu obwoźnego naruszyło interesy lokalnych grup, które okazały się wyjątkowo wpływowe i poprzez rady samorządowe zaczęły używać opłaty targowej do eliminowania niechcianej konkurencji.

Wdrażany przez Spółdzielnię Rolniczo-Handlową *Rolnik* w Żninie profesjonalny handel obwoźny w pewnym sensie „wyprzedzał” uregulowania prawne. Przepisy dotyczące opłaty targowej oparte były bowiem przede wszystkim na doświadczeniu tradycyjnego handlu bazarowo-targowiskowego, a także okazjonalnego (np. sprzedaż kwiatów, zniczy itp. z okazji Wszystkich Świętych). Jeden samochód handlu obwoźnego

w dniu pracy musi zatrzymać się w kilkunastu punktach, aby przy proponowanym profilu sprzedaży uzyskać obroty dzienne 1300-1500 zł. Marża kilkunastu procent od obrotu musi pokryć wszelkie koszty eksploatacji i utrzymania samochodu specjalistycznego, koszty pracy obsługi, wiele innych kosztów oraz rozważaną opłatę targową. Łatwo oszacować, że wartość realizowanej dziennej marży kształtuje się w tych warunkach w przedziale 130-180 zł. W tej sytuacji sama opłata targowa nie może wynosić 105-225 zł!



Rys. 5. Samochody handlu obwoźnego Spółdzielni *Rolnik* w Żninie obsługują też wszelkie imprezy plenerowe, np. Pałuckie Targi Rolne, Jesień na Pałukach, Pałuckie Dni Chleba, Targi Turystyczno-Ogrodnicze

Źródło: archiwum SR-H *Rolnik* w Żninie

Zgodnie ze starą rzymską zasadą podatki musi płacić każdy..., ale kto ma dochody! Proponowany przez gminy tryb naliczania opłaty targowej w sposób oczywisty pozostawał w sprzeczności z powyższą zasadą i można to było odbierać jako działanie o znamionach eliminowania konkurencji. W stacjonarnym sklepie wiejskim, o porównywalnym profilu działania i poziomie obrotów podatek od nieruchomości wynosił 150-350 zł na miesiąc, podczas gdy od samochodu w handlu obwoźnym zbliżoną kwotę opłaty targowej należałoby płacić, ale za dzień!

Sprawę opłat targowych przedstawiliśmy publicznie 2 czerwca 2006 r. na konferencji organizowanej przez Krajową Radę Spółdzielczości: wicepremierowi Andrzejowi Lepperowi – Ministrowi Rolnictwa i Rozwoju Wsi, senatorowi Jerzemu Chróścikowskiemu – przewodniczącemu Senackiej Komisji Rolnictwa i Ochrony Środowiska oraz posłowi Markowi Sawickiemu, zastępcy przewodniczącego Sejmowej Komisji Rolnictwa i Rozwoju Wsi, w obecności parlamentarzystów, zarządu KRS i licznie zgromadzonych spółdzielców z całej Polski.

Wicepremier zadeklarował wsparcie spółdzielczości odpowiednią polityką gospodarczą rządu i dostosowaniem przepisów finansowych oraz podatkowych. W dyskusji wskazywano, że interpretacja ustaw bywa niezgodna z intencją ustawodawcy. Jeżeli sprzedający w ciągu dnia przemieści się kilkakrotnie na tradycyjnym targowisku miejskim to nie nalicza mu się kilkakrotnie opłaty targowiskowej. Dla celów opłaty targowej za targowisko uważa się teren całej gminy, a zatem nie można kilkakrotnie naliczać opłaty targowiskowej za ten sam dzień.

Gminne spółdzielnie weszły w nowy okres z reguły z nadmiernym zatrudnieniem. W kontekście wysokiego, szczególnie na obszarach wiejskich i w agromiastach, bezrobocia początku lat 90., stanowiło to duży problem społeczny i paraliżowało niezbędne działania restrukturyzacyjne. Specyfiką spółdzielni jest bowiem coroczne udzielanie absolutorium członkom zarządu w głosowaniu tajnym. W sytuacji, gdy w wielu spółdzielniach znaczącą grupę członków stanowili pracownicy, mogło dochodzić do sytuacji patowej: zarząd w obawie o uzyskanie absolutorium nie podejmował trudnych, lecz koniecznych w okresie transformacji działań dostosowawczych z ewentualną redukcją zatrudnienia włącznie, a bywało, że nie był w stanie wyegzekwować elementarnej dyscypliny pracy.

Członków Spółdzielni *Rolnik* z formalnego punktu widzenia można podzielić na rolników i pracowników. Ważniejszy jest jednak podział ze względu na motyw, w tym oczekiwane korzyści z przynależności, lub lepiej ujmując – ze wspólnego prowadzenia biznesu. Wśród rolników członków spółdzielni można wyróżnić osoby, które oczekiwały przede wszystkim⁸:

- lepszych warunków sprzedaży produktów rolniczych i zakupu środków produkcji;
- gwarancji uczestniczenia w podziale majątku spółdzielni (wypowiedź, na walnym zgromadzeniu członków z udziałem licznych rolników i dziennikarzy prasy lokalnej, startującego w wyborach samorządowych członka rady nadzorczej: „*nie pozwolimy zlikwidować magazynu zbożowego*” i później w tej sprawie w gabinecie prezesa: „*te maszyny z likwidowanego magazynu jakby były tanio to bym wziął*”);
- okazji do prowadzenia kampanii wyborczej, zaistnienia na lokalnym rynku elit (odskocznia do kariery politycznej);
- korzyści finansowych (dywidendy od udziałów – małe znaczenie ze względu na niskie kwoty udziałów i stosowanie prawie zawsze podstawowej zasady spółdzielczej: jeden członek – jeden głos, a w ślad za tym jeden udział; diety za członkostwo w radzie nadzorczej);
- możliwości „załatwienia” pracy dla członków rodziny, znajomych lub nawet dla siebie;
- okazji do spotkań towarzyskich, biesiad na koszt spółdzielni.

Motywacja pracowników-członków spółdzielni mogła być podobna do motywacji rolników, występowały też oczekiwania specyficzne:

- gwarancji utrzymania pracy i to dwojakiego rodzaju, zupełnie jakościowo różnych: po pierwsze dzięki możliwości współdecydowania o wyborze rokującej strategii rozwoju, po drugie dzięki wywieraniu presji na zarząd podczas głosowania absolutorium;
- lepszej pozycji przetargowej przy ubieganiu się o ewentualne wydzierżawienie wybranych składników majątku spółdzielni, zwłaszcza, gdy członkowie-pracownicy porozumieili się i działali w nieformalnych grupach wpływów.

⁸ Badanie ankietowe członków SR-H *Rolnik* w Żninie, Skarbienice 05.07.2003 r., oraz członków spółdzielni z regionu w projekcie *Restrukturyzacja spółdzielczości w regionie kujawsko-pomorskim* 96PP/NL/02, czerwiec-sierpień 1999 r.

W celu zwiększenia troski o wyniki wspólnej działalności w Spółdzielni *Rolnik* w Żninie w ciągu kilku lat podwyższono wpisowe ze 100 zł do 1000 zł, a udział z 350 zł do 2000 zł. Udało się też przekonać kwalifikowaną większość członków do zmiany statutu dopuszczającej nabycie udziałów dodatkowych, przy czym zachowano zasadę: jeden członek – jeden głos⁹.

Następnie przyjęto nieformalną, środowiskową zasadę, że kierownictwo dla uwiarygodnienia swoich intencji i przekonania do zgłaszanych propozycji dobrowolnie nabywa dodatkowe udziały w ilości proporcjonalnej do rangi stanowiska. Dobrowolność praktykowana jest w ten sposób, że np. kandydat na członka rady nadzorczej wobec walnego zgromadzenia członków ma prawo oświadczyć, iż nie podziela tej koncepcji i po ewentualnym wyborze nie nabędzie dodatkowych udziałów. Decyzja należy do wyborców.

W SR-H *Rolnik* w Żninie wprowadzono system wartościowania stanowisk pracy i oceny wykonania zadań przez pracowników, co poprawiło oddziaływanie motywacyjne. Wypracowano i wprowadzono dostosowany do firmy system pracy i wynagradzania (m.in. system czasu pracy równoważny z okresem rozliczeniowym 3-miesięcznym, z dodatkami zadaniowymi) zgodny z prawem pracy, stymulujący do efektywnej pracy.

Pomimo dużej konkurencji, wysokich i rosnących kosztów pracy, energii i surowców Spółdzielnia *Rolnik* w Żninie, dzięki odpowiednim działaniom dostosowawczym, uzyskała równowagę ekonomiczno-finansową. Wyższe wartości wskaźnika ROE od wskaźnika ROA (efekt dźwigni finansowej) świadczą o tym, że umiejętnie wykorzystuje kapitały obce dla poprawy rentowności kapitału własnego (tab. 2).

Tabela 2. Wyniki ekonomiczne SR-H *Rolnik* w Żninie w latach 2001-2008 [tys. zł]

Lp.	Wyszczególnienie	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
A	Przychody, w tym:	8488	7840	7491	7281	8203	9116	10009	11424
I	Sprzedaż towarów i produktów	7658	7639	7354	7231	8149	8989	9931	11358
II	Inne	831	201	137	50	54	127	78	65
B	Koszty, w tym	8563	7929	7390	7174	8066	8983	9918	11269
I	Sprzedaż towarów	7428	7266	6899	6664	7563	8387	9375	10670
II	Pozostałe operacyjne	640	208	73	56	32	73	56	64
III	Inne	494	455	419	455	471	524	488	535
C	Zysk/Strata	-75	-89	101	107	137	133	91	154
D	Wskaźnik rentowności								
I	ROA (%)	-3,39	-3,99	3,97	3,49	3,92	3,71	2,54	4,50
II	ROE (%)	-5,25	-6,58	6,95	6,47	7,92	7,18	4,88	7,90

Źródło: obliczenia na podstawie danych SR-H *Rolnik* w Żninie.

⁹ Statut Spółdzielni [<http://rolnik.znin.com.pl/images/stories//statut.pdf>]:

- 3.1. Członkowie zobowiązani są wnieść do spółdzielni wpisowe w kwocie 1000,00 zł. (słownie: jeden tysiąc złotych) oraz udział członkowski w kwocie 2000,00 zł. (słownie: dwa tysiące złotych).
- 3.2. (...) Członek może wnieść do spółdzielni dodatkowe udziały nieobowiązkowe, które należy wpłacić w dniu złożenia dodatkowej deklaracji. (...)
- 8.2. Członek bierze udział w WZCz tylko osobiście. Każdy członek ma jeden głos bez względu na ilość posiadanych udziałów.

Zmianom zakresu działalności i struktury majątku towarzyszyło szereg innych. Były to m.in. zmiany:

- formalne (statutu, regulaminu pracy i wynagrodzeń);
- składu członkowskiego (doszło do zmniejszenia liczby członków z kilkuset do około 40, przy jednoczesnym zdobyciu przewagi przez udziałowców prointegracyjnych i zmotywowanych do wspólnego działania);
- logistyczne (komputeryzacja, czytniki kodów kreskowych i system komputerowy obsługi klientów w największych placówkach handlu, nowe relacje z dostawcami i odbiorcami);
- wizerunkowe (strona internetowa, jednolite barwy obiektów, logo Firmy, coroczny udział w licznych targach i wystawach: Pałuckie Targi Rolne, Jesień na Pałukach, Pałuckie Dni Chleba, Jarmark Sztuki Ludowej, Targi Turystyczno-Ogrodnicze, a także w organizowanej w Berlinie 4-6 października 2007 r. przez Urząd Marszałkowski w Toruniu i Ambasadę Polski w Berlinie wystawie promującej województwo kujawsko-pomorskie, czy też 23 czerwca 2007 r. w Warszawie na Placu Zamkowym w Jarmarku Spółdzielczym z okazji zbliżającego się Międzynarodowego Dnia Spółdzielczości oraz działalność charytatywna – wspieranie domów pomocy społecznej, szkół, stowarzyszeń społecznych i udział w Finałach Wielkiej Orkiestry Świątecznej Pomocy) (rys. 6);
- pozycji Rady Nadzorczej jako reprezentanta udziałowców, która wraz z Zarządem i kierownikami utworzyła sprawne i stabilizujące działanie Spółdzielni centrum decyzyjne (codzienna, sprawna praca organów właścicielskich, twórcze relacje Rady z Zarządem, gotowość do poświęcenia czasu i odwaga do wzięcia odpowiedzialności za decyzje, siła do rozwiązywania nieuchronnych konfliktów).



Rys. 6. Stoisko Spółdzielni na wystawie w Berlinie 4-6.10.2007 r. (z lewej) i na Jarmarku Spółdzielczym na Placu Zamkowym w Warszawie 23.06.2007 r. (z prawej)

Źródło: archiwum SR-H *Rolnik w Żninie*

PODSUMOWANIE

Zmiana systemu gospodarki nakazowo-rozdzielczej na system rynkowy musiała wywrzeć głęboki wpływ na funkcjonowanie gminnych spółdzielni, zwłaszcza, że były one wcześniej instrumentalnie używane do wprowadzania realnego socjalizmu.

Główny nurt procesów dostosowawczych, opisany na przykładzie SR-H *Rolnik w Żninie*, prowadził przez reorganizację zakresu działalności i powiązanej z tym struktury majątku. Nie powiodły się próby integracji z ościennymi spółdzielniami.

Warunkiem powodzenia działań dostosowawczych wydaje się uzyskanie wśród członków trwałej przewagi udziałowców zmotywowanych do spółdzielczej formy oraz wykrystalizowanie się sprawnego i stabilizującego działanie spółdzielni centrum decyzyjnego.

Funkcjonowanie we współczesnym świecie każdego podmiotu, nie tylko gminnych spółdzielni, wymaga systematycznego dostosowywania się do coraz szybciej zmieniającego się otoczenia, jest zatem nigdy nie kończącym się procesem przebiegającym ze zmiennym natężeniem.

Wyzwania, przed którymi stają spółdzielnie, wymagają od kierownictwa coraz wyższych kompetencji zawodowych, z czym może być problem w wielu jednostkach, oraz umiejętności współpracy.

LITERATURA

- [1] Brodziński M.G., 2006. Spółdzielczość wiejska i rolnicza w gospodarce rolnej. [W:] Spółdzielczość rolnicza w rozwoju wsi i rolnictwa. Krajowa Rada Spółdzielcza, Warszawa, 34-61.
- [2] Gumkowski Z., 2009. Perspektywy rozwoju grup producentów rolnych ziarna zbóż i nasion roślin oleistych. Krajowa Rada Spółdzielcza, Biały Dunajec, 1-18.
- [3] Jakubowski K., 2004. Analiza działalności Gminnej Spółdzielni „Samopomoc Chłopska” w Wierzbinku. ZEPR UTP w Bydgoszczy (praca inżynierska niepublikowana).
- [4] Korpowska K., 2003. Plan marketingowy piekarni SR-H *Rolnik* w Żninie. ZEPR UTP w Bydgoszczy (praca inżynierska niepublikowana).
- [5] Lewiński A., 2006. Kierunki rozwoju handlu w świetle globalnych przemian gospodarczych. [W:] Spółdzielczość rolnicza w rozwoju wsi i rolnictwa. Krajowa Rada Spółdzielcza, Warszawa, 138-153.
- [6] Poradnik lidera grupy producentów rolnych. Praca zbiorowa. FUNDUSZ WSPÓŁPRACY, Program AGROLINIA 2000, Poznań, 2001.
- [7] Sobczyński T., 2000. Wybrane zasady sporządzania i wykorzystania planu produkcyjno-finansowego. [W:] Zarządzanie i planowanie w grupie producenckiej. ODR Minikowo, 27-46.
- [8] Wydmuch M., 2006. Problemy spółdzielczości gminnej w Wielkopolsce. [W:] Spółdzielczość rolnicza w rozwoju wsi i rolnictwa. Krajowa Rada Spółdzielcza, Warszawa, 82-91.
- [9] Statut Spółdzielni Rolniczo-Handlowej *Rolnik* w Żninie, 2004, 1-13.

Arkadiusz Niedziółka¹

DZIAŁALNOŚĆ MARKETINGOWA STOWARZYSZEŃ AGROTURYSTYCZNYCH JAKO CZYNNIK ROZWOJU AGROTURYSTYKI W WOJEWÓDZTWIE MAŁOPOLSKIM

WSTĘP

W rozwoju agroturystyki ważne miejsce zajmuje działalność marketingowa. Umiejętne stosowanie marketingu może przyczynić się do zwiększenia przyjazdów turystów i w konsekwencji uzyskanie przez gospodarstwa agroturystyczne lepszych wyników finansowych. Związane jest to głównie ze stosowaniem różnych form promocji. Komunikacja z rynkiem może przejawiać się poprzez wykorzystanie różnego rodzaju reklam, organizację wyjazdów na targi i giełdy turystyczne oraz zamieszczanie ofert agroturystycznych w katalogach i folderach promujących tę formę turystyki wiejskiej. Ponadto odpowiednio ukształtowany produkt agroturystyczny, obejmujący interesujące i ciekawe pakiety usług rekreacyjnych oraz optymalna cena za usługi są czynnikami determinującymi rozwój agroturystyki w świetle stosowanej działalności marketingowej.

W rozwoju marketingu w agroturystyce istotną rolę spełniają stowarzyszenia agroturystyczne. Te organizacje typu non-profit działają na rynku agroturystycznym od początku lat dziewięćdziesiątych ubiegłego stulecia. Wspomagają zrzeszonych kwatrowodawców głównie w działalności promocyjnej, ale również w kształtowaniu odpowiedniego produktu agroturystycznego, polepszeniu jakości usług, doradztwie. Ponadto prowadzą kursy i szkolenia dla rolników będących członkami tych organizacji.

CEL BADAŃ I DOBÓR PRÓBY BADAWCZEJ

Celem głównym niniejszego rozdziału jest przedstawienie roli stowarzyszeń agroturystycznych w działalności marketingowej w agroturystyce. W związku z tym w części teoretycznej opracowania scharakteryzowano działalność tych organizacji w sferze marketingu, przedstawiono różne formy ich aktywności i działań oraz wyszczególniono stowarzyszenia funkcjonujące w województwie małopolskim. W części empirycznej ukazano natomiast wyniki badań przeprowadzonych w gospodarstwach agroturystycznych znajdujących się we wspomnianym województwie. Obserwacją badawczą objęto łącznie 365 tego rodzaju obiektów. W grupie tej ponad połowa z nich – 184 – była zrzeszona w różnych stowarzyszeniach agroturystycznych.

Region badań, czyli województwo małopolskie pogrupowano w dwie umowne strefy: Strefę I (północną) oraz Strefę II (południową). W pierwszej strefie badaniom poddano gospodarstwa agroturystyczne w sześciu powiatach (bocheńskim, brzeskim, krakowskim, tarnowskim, wadowickim i wielickim), natomiast w drugiej strefie zasięg terytorialny badań dotyczył również sześciu powiatów (gorlickiego, limanowskiego, myślenickiego, nowosądeckiego, nowotarskiego i suskiego).

Stosując podział na dwie strefy kierowano się atrakcyjnością turystyczną oraz skalą produkcji rolniczej. W Strefie I produkcja rolnicza jest znacznie lepiej rozwinięta i ma

¹ Katedra Socjologii i Rozwoju Wsi, Uniwersytet Rolniczy w Krakowie.

charakter intensywny. Ponadto gospodarstwa rolne charakteryzują się większą powierzchnią. W Strefie II natomiast występuje olbrzymie rozdrobnienie gospodarstw rolnych, a produkcja rolnicza jest mało efektywna. Poza tym, powiaty zakwalifikowane do drugiej strefy mają o wiele więcej walorów turystycznych, przyrodniczo-krajobrazowych i antropogenicznych niż zakwalifikowane do pierwszej. Na tym obszarze województwa szeroko rozumiane usługi turystyczno-rekreacyjne są znacznie lepiej rozwinięte. Ponadto występuje tutaj więcej obszarów chronionych. W strefie tej zlokalizowanych jest pięć z sześciu parków narodowych funkcjonujących w województwie małopolskim.

W Strefie I badaniom poddano 128 gospodarstw agroturystycznych, natomiast w drugiej 237. Narzędziem badawczym był kwestionariusz, natomiast metodą badawczą – wywiad bezpośredni. Badania przeprowadzono latem 2006 roku. Do badań przyjęto dobór celowy. Kryterium doboru próby był wybór gmin, zlokalizowanych w powiatach charakteryzujących się największą liczbą gospodarstw agroturystycznych w województwie. Z kolei w powiatach do badań dobrano te gminy, w których liczba gospodarstw agroturystycznych stanowiła co najmniej 50% wszystkich obiektów noclegowych. Gospodarstwa agroturystyczne w gminach dobrano natomiast w sposób losowy (założono przebadanie co najmniej 30% tych obiektów w gminie – tylko w ośmiu przypadkach zbadano ich mniej z powodu nie wyrażenia w niektórych gospodarstwach na to zgody). Dane co do liczby gospodarstw agroturystycznych według powiatów i gmin uzyskano w Małopolskim Ośrodku Doradztwa Rolniczego z siedzibą w Karniowicach.

MARKETING W AGROTURYSTYCE

W strukturze zarządzania marketingowego w turystyce znajduje się także miejsce dla usług agroturystycznych. Marketing w agroturystyce jest stosunkowo młodą dziedziną naukową. Dopiero w połowie lat dziewięćdziesiątych XX w. zaczęto przekładać aspekty działań marketingowych w turystyce na sferę agroturystyki. Znaczący temat M. Jalinik [2002] stwierdza, że problematyka marketingu w agroturystyce nie została w pełni opracowana ani od strony teoretycznej, ani praktycznej. Jest ona w początkowej fazie. W większości przypadków funkcję zarządzającą w tej branży spełniają stowarzyszenia agroturystyczne oraz Ośrodki Doradztwa Rolniczego.

L. Strzembicki [2003] uważa, że sukces podejmowanych działań marketingowych w działalności agroturystycznej zależeć będzie od tego, czy zostały w nich uwzględnione następujące elementy:

- orientacja na nabywcę, kierująca działalność na zaspokojenie potrzeb osób zamierzających skorzystać z oferty wypoczynku na wsi,
- orientacja horyzontalna, uwzględniająca w działaniach istnienie konkurencji i jej poczynania,
- orientacja produkcyjna, nastawiona na stałe dążenie do stworzenia produktu turystycznego wysokiej jakości.

Wynika z tego, że wszelkie decyzje powinny opierać się na świadomym wyborze działań. Główną uwagę jednak należy skupić na rozpoznaniu rzeczywistych potrzeb klienta, to jest gromadzeniu, analizowaniu i ocenianiu informacji o kliencie i rynku, o nowych klientach oraz o istniejącej konkurencji [Sikora 1999].

Punktem wyjścia w problematyce marketingu w agroturystyce jest marketingowe ujęcie produktu turystyki wiejskiej. W tym przypadku istotę produktu agroturystycznego przedstawia się jako kompozycję trzech elementów składowych: rdzenia produktu, produktu rzeczywistego oraz produktu poszerzonego (tab. 1).

Tabela 1. Struktura produktu turystyki wiejskiej w ujęciu marketingowym [Meyer 2004]

Rdzeń produktu	Produkt rzeczywisty	Produkt poszerzony
<ul style="list-style-type: none"> - wypoczynek, edukacja, poznanie kultury lokalnej, polepszenie stanu zdrowia, rozwój zainteresowań, odwiedziny znajomych, rodziny - uczestnictwo w życiu społeczności lokalnej - uczestnictwo w życiu gospodarstwa rolnego, ogrodniczego lub rybackiego oraz rodziny zawodowo i życiowo związanej z gospodarstwem (agroturystyka) 	<ul style="list-style-type: none"> - noclegi - wyżywienie - przejazdy - wycieczki - imprezy lokalne 	<ul style="list-style-type: none"> - bezpłatne wycieczki - pogadanki - zabawy ludowe - festyny - uroczystości - dodatkowe atrakcje

Rdzeń produktu stanowi cel wyjazdu na wieś. Zdaniem M. Drzewieckiego [2001] w produkcie agroturystycznym ma on największe znaczenie. Ważną rolę spełnia także produkt wzbogacony (poszerzony), obejmujący wszelkie formy dodatkowych korzyści celem uatrakcyjnienia pobytu turystów.

Znajomość produktu agroturystycznego jest pierwszym krokiem do umiejętnego stosowania zarządzania marketingowego w branży turystyki wiejskiej. Umiejętność zrozumienia i poznania potrzeb turystów może być gwarantem sukcesu w agroturystyce. Rynek w turystyce składa się bowiem z kupujących i sprzedających oraz procesu ułatwiania komunikacji między nimi [Cramer, Jansen 1991].

ROZWÓJ I DZIAŁALNOŚĆ STOWARZYSZEŃ AGROTURYSTYCZNYCH W POLSCE

Stowarzyszenie to organizacja społeczna (zrzeszenie) powoływana przez grupę osób mających wspólne cele lub zainteresowania. Encyklopedia Powszechna PWN definiuje to pojęcie jako: „dobrowolne, samorządne, trwałe zrzeszenie o celach nie zarobkowych, które swoją działalność opiera na pracy społecznej członków, zakładane w celu podnoszenia kwalifikacji zawodowych członków, dla upowszechniania wiedzy na temat skutecznych rozwiązań organizacyjnych, czy marketingowych” [Encyklopedia Powszechna PWN 1983]. W myśl ustawy prawo tworzenia stowarzyszeń przysługuje obywatelom polskim mającym pełną zdolność do czynności prawnych i nie pozbawionym praw publicznych [Ustawa o stowarzyszeniach 1989].

Podstawowym aktem prawnym regulującym problematykę stowarzyszeń, ich zakładania i funkcjonowania jest ustawa z dnia 7 kwietnia 1989 r. – Prawo o stowarzyszeniach (Dz. U. z 1989 r. Nr 20, poz. 104). Stowarzyszenie (potocznie *stowarzyszenie rejestrowe*) posiada osobowość prawną, może zakładać terenowe jednostki organizacyjne, łączyć się w związki stowarzyszeń, przyjmować w poczet swych członków osoby prawne oraz korzystać z ofiarności publicznej i przyjmować dotacje od organów władzy państwowej i innych instytucji.

Osoby w liczbie co najmniej 15, pragnące założyć stowarzyszenie, uchwalają statut i wybierają komitet założycielski. Stowarzyszenia w liczbie co najmniej 3 mogą założyć związki stowarzyszeń.

Pierwsze stowarzyszenie zrzeszające właścicieli gospodarstw agroturystycznych powstało w 1991 roku w Suwałkach. Była to Suwalska Izba Rolniczo-Turystyczna. W roku 1995, kiedy rozpoczęto pierwsze badania działalności regionalnych stowarzy-

szeń turystyki wiejskiej, istniało już 16 tego typu organizacji, natomiast 2 lata później już blisko 30 i ciągle powstawały nowe [Strzembicki 2003].

Te regionalne stowarzyszenia turystyki wiejskiej odgrywają bardzo ważną rolę w zarządzaniu turystyką wiejską i agroturystyką w Polsce. Stanowią one najwyższą formę samoorganizacji wiejskich kwaterodawców. Te samorządowe organizacje współpracują z administracją rządową, lokalnymi samorządami i instytucjami jako pełnoprawny partner. Przynależność do nich daje korzyści głównie w sferze promocji, m.in. poprzez wydawanie katalogów i folderów, wspólną organizację giełd i targów turystycznych, a także podnoszenie kwalifikacji swoich członków, szkolenie i instruktaż oraz wymianę doświadczeń.

Działalność coraz większej liczby lokalnych i regionalnych stowarzyszeń agroturystycznych w Polsce jest czynnikiem dynamizującym i umacniającym agroturystykę. Stowarzyszenia agroturystyczne są przykładem samodzielnego i demokratycznego organizowania się kwaterodawców. Formy aktywności regionalnych stowarzyszeń turystyki wiejskiej i agroturystyki dotyczą różnych rodzajów działalności. Organizacje te zarządzają agroturystyką poprzez stosowanie różnych instrumentów rynkowych. Przynależność właścicieli gospodarstw agroturystycznych do organizacji skupiających wiejskich kwaterodawców przekłada się na wiele korzyści, w tym w sferze szeroko rozumianego marketingu. Zrzeszeni kwaterodawcy mają możliwość udziału we wspólnych działaniach w sferze promocji, głównie w wyjazdach na giełdy i targi turystyczne oraz przez umieszczanie ofert w katalogach wydawanych przez stowarzyszenia [Niedziółka 2008].

Stowarzyszenia zajmują się marketingiem również poprzez stosowanie systemu dystrybucji ofert w agroturystyce oraz poprzez udoskonalanie produktu agroturystycznego, m.in. poprzez organizację kursów i szkoleń dla kwaterodawców prowadzących gospodarstwa agroturystyczne.

Stowarzyszenia agroturystyczne odgrywają istotną rolę w rozwoju agroturystyki. Zadania ich skupiają się głównie na [Filip, Lechwar 1998]:

- prowadzeniu marketingu usług agroturystycznych, szczególnie promocji (foldery, katalogi, internet),
- współpracy z samorządami i administracją rządową w celu opracowania strategii rozwoju agroturystyki,
- współpracy z biurami podróży w zakresie sprzedaży oferty,
- propagowaniu form wypoczynku w gospodarstwie rolnym,
- propagowaniu metod i sposobów wytwarzania zdrowej żywności,
- organizowaniu pobytów promocyjnych dla dziennikarzy,
- pielęgnowaniu regionalnych tradycji ludowych,
- współpracy z PFTW „Gospodarstwa Gościnne”.

Wśród form aktywności stowarzyszeń agroturystycznych ważne miejsce zajmuje działalność szkoleniowa, przeglądy obiektów agroturystycznych należących do członków stowarzyszenia, ustanowienie znaku graficznego („logo”) dla tych obiektów, udział w krajowych targach turystycznych oraz organizacja własnego systemu sprzedaży ofert agroturystycznych [Sikora 1999].

W opinii J. Sikory [1999] do najczęstszych z kolei przeszkód i barier w działalności stowarzyszeń agroturystycznych należą zbyt małe fundusze, mała aktywność, wręcz bierność ich członków, brak świadomości wspólnego działania oraz nieufność rolników wobec inicjatyw stowarzyszeń.

DZIAŁALNOŚĆ MARKETINGOWA POLSKIEJ FEDERACJI TURYSTYKI WIEJSKIEJ „GOSPODARSTWA GOŚCINNE”

W maju 1996 roku, z inicjatywy istniejących wówczas 16 stowarzyszeń agroturystycznych oraz przy pomocy Krakowskiego Oddziału Centrum Doradztwa i Edukacji w Rolnictwie odbyło się spotkanie, na którym podjęto decyzję utworzenia ogólnokrajowej reprezentacji tych zrzeszeń. Powołano Polską Federację Turystyki Wiejskiej „Gospodarstwa Gościnne”.

Organizacja zarządza poszczególnymi zrzeszonymi stowarzyszeniami agroturystycznymi. Skupia w chwili obecnej 63 lokalne i regionalne stowarzyszenia, których celem jest rozwój i promocja turystyki i agroturystyki na terenach ich działania [http://www.agroturystyka.pl/index.php?inc=stow_mapa z dnia 20.02.2009].

Federacja zarządza jakością agroturystyki poprzez system kategoryzacji Wiejskiej Bazy Noclegowej przyznawany na dwa lata. Obiekty skategoryzowane mają prawo do umieszczania swoich ofert w wydawnictwach „Gospodarstw Gościnnych”, a także, zgodnie z wymogami Unii Europejskiej mogą starać się o unijne wsparcie w latach 2007-2013 na rozwój działalności agroturystycznej.

Federacja zajmuje się między innymi [Jalinik 2002]:

- kategoryzacją wiejskiej bazy noclegowej poprzez nadawanie sprawdzonym obiektom znaku jakości,
- poszerzeniem działań promocyjnych,
- stworzeniem przejrzystego i szeroko dostępnego systemu informacji i dystrybucji ofert turystycznych polskiej wsi,
- stworzeniem ofert specjalistycznych, przygotowanych pod kątem zaspokojenia zainteresowań klientów (np. szeroka prezentacja życia na wsi i pracy w gospodarstwie, prezentacja zwyczajów i historii społeczności lokalnych i inne).

W latach 1996-2005 przeciętnie łączna ilość zrzeszonych kwaterydawców wynosiła ponad 2000 [www.agroturystyka.pl... z dnia 20.02.2009]. PFTW „GG” promowała w swoich wydawnictwach jednak tylko obiekty, które poddały się dobrowolnej kategoryzacji.

DZIAŁALNOŚĆ STOWARZYSZEŃ AGROTURYSTYCZNYCH W WOJEWÓDZTWIE MAŁOPOLSKIM

Ważną rolę w zarządzaniu agroturystyką w województwie małopolskim spełniają stowarzyszenia agroturystyczne. Głównym zadaniem tych organizacji jest wspólna działalność promocyjna, a także, choć w mniejszym stopniu, działalność szkoleniowo-doradcza. Obecnie na terenie województwa funkcjonują 4 stowarzyszenia agroturystyczne zrzeszone w ogólnokrajowej Polskiej Federacji Turystyki Wiejskiej „Gospodarstwa Gościnne”. Są to:

- Stowarzyszenie Turystyki i Agroturystyki Ziem Górskich z siedzibą w Nowym Sączu,
- Stowarzyszenie Agroturystyczne Powiatu Limanowskiego z siedzibą w Limanowej,
- Małopolskie Stowarzyszenie Turystyki Wiejskiej „Gościnny Rożnów” z siedzibą w Rożnowie,
- Galicyjskie Gospodarstwa Gościnne z siedzibą w Krakowie.

Największe z nich to założone w 1993 r. Galicyjskie Gospodarstwa Gościnne. Stowarzyszenie posiada 31 kół terenowych zrzeszających 309 gospodarstw agroturystycznych.

stycznych [www.galicyjskie.pl/kolo.php z dnia 20.02.2009]. Koła terenowe są dobrym przykładem więzi między członkami organizacji i poprawy skuteczności działania [Strzembicki 2003]. Celem działalności stowarzyszenia jest zarządzanie agroturystyką poprzez jej promocję wśród rolników, doradztwo prawne i finansowe, inwestycyjne oraz pomoc w reklamie usług agroturystycznych. Organizacja od 12 lat, razem z Uniwersytetem Rolniczym i Małopolskim Ośrodkiem Doradztwa Rolniczego jest współorganizatorem Giełdy Agroturystycznej w Krakowie. Ścisłe współpracuje z samorządami lokalnymi w promocji poszczególnych regionów i gmin.

W zarządzie stowarzyszenia zasiada 7 osób, natomiast komisja rewizyjna składa się z 5 członków. W kwestiach marketingowych stowarzyszenie wspomaga zrzeszonych w swojej organizacji rolników poprzez:

- organizowanie i rozpowszechnianie informacji o możliwościach wypoczynku w gospodarstwach gościnnych członków stowarzyszenia,
- koordynowanie działań i poczynań członków stowarzyszenia w zakresie usług przez nich świadczonych,
- zamieszczanie ofert zrzeszonych gospodarstw agroturystycznych na swojej stronie internetowej,
- współorganizowanie Giełdy Agroturystycznej w Krakowie wraz z Uniwersytetem Rolniczym, Małopolskim Stowarzyszeniem Doradztwa Rolniczego, Centrum Doradztwa Rolniczego.

Stowarzyszenie GGG jest członkiem-założycielem Polskiej Federacji Turystyki Wiejskiej „Gospodarstwa Gościnne”. Przynależność do Federacji pozwala korzystać z programów szkoleniowych organizowanych przez PFTW oraz uczestniczyć w kursach i szkoleniach prowadzonych na zlecenie Federacji przez specjalistów polskich i z Unii Europejskiej. Zdobyta dotychczas wiedza i doświadczenie w promocji agroturystyki zdobyła uznanie u Administratora Programów Małych Dotacji LIEN i PARTNERSHIP w Warszawie w postaci zaakceptowania do realizacji zgłoszonego i opracowanego projektu pt. „Organizacja Centrum Informacji Turystycznej na Orawie”. Zadaniem tego projektu było rozpropagowanie agroturystyki wśród mieszkańców Orawy, scementowanie lokalnej społeczności wokół idei agroturystyki jako dodatkowego źródła dochodu, pomoc w promocji oferty agroturystycznej, wyposażenie biura informacji agroturystycznej w niezbędny sprzęt komputerowy i przeszkolenie osoby do prowadzenia biura.

Drugą największą tego typu organizacją w województwie małopolskim to Stowarzyszenie Turystyki i Agroturystyki Ziem Górskich. Stowarzyszenie dysponuje miejscami noclegowymi w 200 gospodarstwach agroturystycznych – członków stowarzyszenia [www.stiazg.agrowczasy.com z dnia 20.02.2009]. Obejmuje ono swoim zasięgiem teren powiatów: gorlickiego, limanowskiego, wielickiego, nowosądeckiego, nowotarskiego i tatrzańskiego. Organizacja prowadzi Punkty Informacji Agroturystycznej (PIA) we wszystkich wymienionych powiatach na terenie 16 gmin.

Na stronach internetowych znajduje się oferta 156 kwater agroturystycznych należących do omawianego stowarzyszenia [www.agrogory.republika.pl]. Obiekty zlokalizowane są na terenie sześciu powiatów województwa małopolskiego w 30 gminach (tab. 2).

W powiecie limanowskim (czwartym z kolei ze względu na liczbę gospodarstw agroturystycznych w województwie małopolskim – 169 obiektów) rolnicy zajmujący się agroturystyką należą do czterech różnych stowarzyszeń agroturystycznych.

Tabela 2. Wykaz gospodarstw agroturystycznych z reklamą internetową według powiatów i gmin zrzeszonych w Stowarzyszeniu Turystyki i Agroturystyki Ziemi Górskich

Powiat nowosądecki – gminy:	Liczba gospodarstw agroturystycznych	Powiat nowotarski – gminy:	Liczba gospodarstw agroturystycznych
Gródek n/Dunajcem	8	Czorsztyn	10
Kamionka Wielka	1	Krościenko	3
Krynica	7	Nowy Targ	1
Łącko	1	Raba Wyżna	1
Muszyňa	14	Ochotnica Dolna	2
Piwniczna – Zdrój	12	Rabka	2
Rytró	6	Szaflary	8
Stary Sącz	4	Szczawnica Zdrój	2
Powiat gorlicki – gminy:	Liczba gospodarstw agroturystycznych	Powiat tatrzański – gminy:	Liczba gospodarstw agroturystycznych
Gorlice	4	Biały Dunajec	6
Ropa	8	Bukowina Tatrzańska	3
Uście Gorlickie	26	Kościelisko	1
Sękowa	10	Zakopane	1
Powiat limanowski – gminy:	Liczba gospodarstw agroturystycznych	Powiat wielicki – gminy:	Liczba gospodarstw agroturystycznych
Niedźwiedz	8	Gdów	2
Kamienica	1	Niepołomice	1
Łukowica	1		
Mszana Dolna	2		

Źródło: opracowanie własne na podstawie www.agrogory.republika.pl z dnia 20.02.2009 r.

Poza Stowarzyszeniem Turystyki i Agroturystyki Ziemi Górskich oraz Stowarzyszeniem Agroturystycznym Powiatu Limanowskiego, zrzeszonymi w PFTW „Gospodarstwa Gościnne”, w regionie funkcjonują jeszcze dwie tego typu organizacje nie należące do ogólnokrajowej Federacji. Są to: Stowarzyszenie Agroturystyczne Beskidów i Gorców „Zagórzanie” oraz Stowarzyszenie Gospodarstw Eko- i Agroturystycznych „Gazda”.

Kolejne stowarzyszenie – Jurajskie Stowarzyszenie Turystyki Wiejskiej zrzesza gospodarstwa agroturystyczne położone na Jurze Krakowsko-Częstochowskiej, w granicach województwa śląskiego i małopolskiego. Stowarzyszenie powstało 05.09.2001 r., zostało zarejestrowane w sądzie w Katowicach. Jego siedziba mieści się w samym centrum geograficznym Jury Krakowsko-Częstochowskiej w Ogradzieńcu, w siedzibie Związku Gmin Jurajskich.

Na portalu internetowym stowarzyszenie można znaleźć ofertę 21 gospodarstw agroturystycznych z województwa małopolskiego [www.wakacje.agro.pl... z dnia 22.02.2009]. Reszta ofert – 53 – pochodzi z województwa śląskiego. Małopolskie gospodarstwa znajdują się w gminach:

Gmina Alwernia	– 1
Gmina Klucze	– 7
Gmina Krzeszowice	– 1
Gmina Skała	– 9
Gmina Sułoszowa	– 2
Gmina Wolbrom	– 1

Kolejnym, ósmym stowarzyszeniem agroturystycznym funkcjonującym w województwie małopolskim, również nie będącym członkiem Federacji „Gospodarstwa Go-

ścinne” jest Małopolskie Stowarzyszenie Promocji Agroturystyki. Organizacja powstała w 1999 r. i zrzesza 55 gospodarstw agroturystycznych zlokalizowanych w 7 gminach powiatu suskiego [www.mspa.pl z dnia 22.02.2009]. Najwięcej gospodarstw znajduje się w gminie Zawoja – 18, następnie w gminach: Stryszawa – 14, Jordanów – 9, Bystra-Sidzina – 8, Zembrzyce – 3, Budzów – 2, Maków Podhalański – 1.

WYNIKI BADAŃ

Wśród badanych gospodarstw agroturystycznych ponad połowa z nich (50,4%) jest zrzeszona. W części empirycznej opracowania zostaną omówione tylko wyniki badań przeprowadzonych w gospodarstwach będących członkami stowarzyszeń agroturystycznych.

W badanych gospodarstwach w obrębie Strefy I znacznie większy odsetek ich właścicieli (72,7%) należy do stowarzyszeń agroturystycznych (tab. 3).

Tabela 3. Przynależność badanych gospodarstw agroturystycznych do stowarzyszeń w poszczególnych powiatach w Strefie I

Powiat	Liczba badanych gospodarstw (= 100%)	Odsetek zrzeszonych gospodarstw	Nazwa stowarzyszenia – liczba gospodarstw zrzeszonych
Bocheński	24	95,8	Galicyskie Gospodarstwa Gościnne – 23
Brzeski	28	92,9	Galicyskie Gospodarstwa Gościnne – 26
Krakowski	22	31,8	Galicyskie Gospodarstwa Gościnne – 4, Stowarzyszenie ECEAT ² – 1, Jurajskie Stowarzyszenie Turystyki Wiejskiej – 1, Związek Stowarzyszeń Gmin Jurajskich – 1
Tarnowski	35	97,1	Galicyskie Gospodarstwa Gościnne – 34
Wadowicki	15	13,3	Stowarzyszenie ECEAT – 2
Wielicki	4	25,0	Galicyskie Gospodarstwa Gościnne – 1
RAZEM	128	72,7	–

Źródło: opracowanie własne

Natomiast wśród badanych 237 obiektów leżących w obszarze Strefy II zrzeszonych jest 38,4% z nich (tab. 4).

Z tabel 3 i 4 wynika, że zdecydowana większość zrzeszonych gospodarstw agroturystycznych w Strefie I należy do stowarzyszenia Galicyjskie Gospodarstwa Gościnne. Z kolei w Strefie II najwięcej badanych obiektów będących członkami stowarzyszeń agroturystycznych zrzeszonych jest w Stowarzyszeniu Turystyki i Agroturystyki Ziemi Górskich. Teren działania tej organizacji promującej agroturystykę obejmuje tych właśnie sześć powiatów województwa małopolskiego, które wchodzi w skład wydzielonego przez autora pracy drugiego obszaru badań (Strefy II).

Liczbę wszystkich badanych zrzeszonych gospodarstw agroturystycznych (z obydwu stref łącznie) należących do stowarzyszeń agroturystycznych przedstawia tabela 5. Najwięcej tych gospodarstw należy do stowarzyszenia „Galicyjskie Gospodarstwa Gościnne” – 108 oraz do Stowarzyszenia Turystyki i Agroturystyki Ziemi Górskich – 48.

² ECEAT – Europejskie Centrum Ekologicznego Rolnictwa i Turystyki.

Tabela 4. Przynależność badanych gospodarstw agroturystycznych do stowarzyszeń w poszczególnych powiatach w Strefie II

Powiat	Liczba badanych gospodarstw (= 100%)	Odsetek zrzeszonych gospodarstw	Nazwa stowarzyszenia – liczba gospodarstw zrzeszonych
Gorlicki	35	11,4	Stowarzyszenie Turystyki i Agroturystyki Ziem Górskich – 4
Limanowski	46	0	
Myślenicki	42	35,7	Galiczyjskie Gospodarstwa Gościnne – 13, Stowarzyszenie Odnowa Wsi pod Luboniem – 2
Nowosądecki	42	78,6	Stowarzyszenie Turystyki i Agroturystyki Ziem Górskich – 32, Stowarzyszenie ECEAT – 1
Nowotarski	48	39,6	Stowarzyszenie Turystyki i Agroturystyki Ziem Górskich – 12, Galicyjskie Gospodarstwa Gościnne – 7
Suski	24	83,3	Małopolskie Stowarzyszenie Promocji Agroturystyki – 18, Stowarzyszenie ECEAT – 2
RAZEM	237	38,4	–

Źródło: opracowanie własne

Tabela 5. Przynależność badanych zrzeszonych gospodarstw do poszczególnych stowarzyszeń agroturystycznych w obydwu strefach

Nazwa stowarzyszenia	Liczba gospodarstw
Galiczyjskie Gospodarstwa Gościnne	108
Stowarzyszenie Turystyki i Agroturystyki Ziem Górskich	48
Małopolskie Stowarzyszenie Promocji Agroturystyki	18
Stowarzyszenie ECEAT	6
Stowarzyszenie Odnowa Wsi pod Luboniem	2
Jurajskie Stowarzyszenie Turystyki Wiejskiej	1
Związek Stowarzyszeń Gmin Jurajskich	1
RAZEM	184

Źródło: opracowanie własne

W sferze rozwoju produktu agroturystycznego stowarzyszenia agroturystyczne wspomagają rolników poprzez organizację kursów i szkoleń. Szkolą kwaterodawców nt. rozszerzenia oferty dla turystów, stworzenia nowatorskich usług rekreacyjnych oraz uzyskiwania środków unijnych na ten cel.

W grupie osób chcących skorzystać w przyszłości ze środków unijnych 60,4% stanowią właściciele gospodarstw stowarzyszonych. W grupie siedmiu osób jeszcze na to nie zdecydowanych także większość rolników – bo czterech – jest zrzeszonych. Z kolei wśród osób zdecydowanie odrzucających tę opcję aż 80,3% to właściciele nie należący do stowarzyszeń agroturystycznych. Co trzeci z nich nie jest zainteresowany unijną pomocą, natomiast wśród stowarzyszonych rolników zaledwie co dziesiąty. Łatwo zatem wysnuć wniosek, że członkostwo w stowarzyszeniu agroturystycznym częściowo wpływa na zamiar skorzystania w przyszłości ze środków unijnych (tab. 6).

Tabela 6. Zamiar skorzystania ze środków unijnych w grupie badanych zrzeszonych oraz niezrzeszonych gospodarstw agroturystycznych

Zamiar skorzystania ze środków UE	Przynależność do stowarzyszenia	
	Tak	Nie
	%	%
Tak	45,6	30,4
Nie	8,2	33,7
Jeszcze nie zdecydowany	46,2	35,9
RAZEM	100,0	100,0

Źródło: opracowanie własne

Badania wykazały, że działalność promocyjna jest zdecydowanie największą korzyścią płynącą z członkostwa w stowarzyszeniach agroturystycznych – wskazało na tę korzyść aż 86,4% respondentów. Następnie prawie co czwarty wskazał na szkolenia, a prawie co piąty na dostęp do informacji (tab. 7).

Tabela 7. Korzyści dla badanych gospodarstw agroturystycznych z tytułu przynależności do stowarzyszeń agroturystycznych

Korzyści z tytułu przynależności do stowarzyszenia	Liczba odpowiedzi	Odsetek wskazań na daną korzyść w liczbie gospodarstw stowarzyszonych
Promocja	159	86,4
Szkolenia	45	24,4
Dostęp do informacji	35	19,0
Wspólne wyjazdy na targi turystyczne	34	18,4
Wymiana doświadczeń	14	7,6
Żadne	6	3,2
Nie wiem	2	1,0
Możliwość promocji regionu	1	0,5
Poszerzenie wiedzy o agroturystyce	1	0,5
Wspólne imprezy	1	0,5
Wyjazdy do innych gospodarstw agroturystycznych	1	0,5
RAZEM	299	–

Źródło: opracowanie własne

Z tabeli 7 wynika, że w 88 przypadkach (24,4%) zrzeszone gospodarstwa skorzystały ze strony stowarzyszeń agroturystycznych – jako organizatorów szkoleń. Jednocześnie 45 respondentów wskazało na szkolenia jako na jedną z korzyści, które przynosi stowarzyszenie. Można więc sądzić, że ze szkoleń zadowolona jest w przybliżeniu połowa uczestników.

Przedstawione w tabeli 7 odpowiedzi można również porównać z wynikami badań M. Karczewskiej i J. Sikory [2005], przeprowadzonych na grupie 67 stowarzyszonych gospodarstw agroturystycznych w województwie wielkopolskim w roku 2005. Właściciele gospodarstw odpowiadali m.in. nt. powodów zadowolenia z przynależności do stowarzyszenia, mając możliwość wyboru więcej niż jednej odpowiedzi. Ponad połowa respondentów (57,4%) wskazała na dostępność informacji ułatwiających prowadzenie działalności. Na udzielanie pomocy doradczej w zakresie działalności agroturystycznej wskazało 39,3% badanych osób, natomiast 32,8% rolników zaznaczyło dobrze zorganizowaną promocję usług.

Wyniki badań potwierdziły zależność pomiędzy skalą działalności agroturystycznej i okresem jej prowadzenia. Okazuje się bowiem, że do gospodarstw z dłuższym stażem turystycznym przyjeżdża znacznie więcej turystów. W grupie obiektów przyjmujących powyżej 80 turystów w ciągu roku zdecydowana większość prowadzi usługi agroturystyczne powyżej pięciu lat (tab. 8).

Tabela 8. Liczba przyjmowanych turystów w ciągu roku w zależności od okresu prowadzenia usług agroturystycznych w badanych gospodarstwach

Liczba turystów w roku	Okres prowadzenia działalności agroturystycznej				OGÓŁEM (liczba = 100%)
	do roku	1-2 lata	2-5 lat	> 5 lat	
Więcej jak 80	2,4	12,2	22,0	63,4	41
60-80	1,5	7,4	35,3	55,8	68
40-60	3,3	24,8	46,3	25,6	121
Mniej niż 40	14,1	14,9	35,6	35,6	135

Źródło: opracowanie własne

Przynależność gospodarstw do stowarzyszeń agroturystycznych natomiast nie wpływa na zwiększoną skalę działalności turystycznej. Zarówno w obiektach przyjmujących powyżej 80 turystów, jak wśród przyjmujących do 40 osób rocznie jest nieco wyższy odsetek gospodarstw stowarzyszonych (tab. 9).

Tabela 9. Liczba przyjmowanych turystów w ciągu roku w zależności od członkostwa gospodarstw w stowarzyszeniach agroturystycznych

Liczba przyjmowanych turystów w ciągu roku	Przynależność do stowarzyszenia				OGÓŁEM	
	Tak		Nie		liczba	%
	liczba	%	liczba	%		
> 80 osób	23	56,1	18	43,9	41	100,0
60-80 osób	32	47,1	36	52,9	68	100,0
40-60 osób	53	43,8	68	56,2	121	100,0
< 40 osób	76	56,3	59	43,7	135	100,0
RAZEM	184	–	181	–	365	–

Źródło: opracowanie własne

Niestety, obecnie tylko co dziesiąte badane gospodarstwo posiada odpowiednią kategorię. W przyszłości jednak chce się poddać kategoryzacji ponad ¼ kwatrodawców, natomiast ponad połowa z nich na to się jeszcze nie zdecydowała. W obydwu grupach więcej jest właścicieli obiektów stowarzyszonych (tab. 10).

Tabela 10. Zamiar poddania się kategoryzacji właścicieli badanych gospodarstw w zależności od członkostwa w stowarzyszeniu agroturystycznym

Zamiar poddania się kategoryzacji w przyszłości	Przynależność do stowarzyszenia	
	Tak	Nie
	%	%
Tak	32,1	22,1
Nie	11,4	31,5
Niezdecydowani	56,5	46,4
RAZEM	100,0	100,0

Źródło: opracowanie własne

Interpretując wyniki z tabeli 10 można wywnioskować, że przynależność do stowarzyszenia dodatnio wpływa na zamiar poddania się w przyszłości kategoryzacji, podobnie jak na chęć skorzystania ze środków unijnych na rozwój agroturystyki. Natomiast wśród niezrzeszonych kwaterodawców prawie co trzeci stanowczo odrzuca taką opcję.

Na podstawie przytoczonych wyników badań wśród zrzeszonych obiektów można postawić tezę o dobrze zorganizowanym czynniku szkoleniowo-doradczym w stowarzyszeniach agroturystycznych. Szczególną pomoc pojedyncze gospodarstwa agroturystyczne mogą uzyskać od tych organizacji jeśli chodzi o informacje nt. możliwości uzyskiwania unijnych funduszy na rozwój usług turystyczno-rekreacyjnych.

PODSUMOWANIE I WNIOSKI

Członkostwo właścicieli gospodarstw agroturystycznych w stowarzyszeniach agroturystycznych przekłada się na wiele korzyści. Zrzeszeni kwaterodawcy głównie profity czerpią z tego tytułu w sferze szeroko rozumianej działalności promocyjnej, będącej częścią działalności marketingowej. Wyraża się to najczęściej we wspólnej organizacji wyjazdów na targi i giełdy turystyczne oraz w wydawnictwie katalogów i folderów z ofertą agroturystyczną. Ponadto pomoc z zakresu marketingu widoczna jest podczas różnych kursów i szkoleń organizowanych przez stowarzyszenia agroturystyczne. Podczas nich szkoli się kwaterodawców jak urozmaicić własny produkt agroturystyczny, jakie poczynić przedsięwzięcia innowacyjne, jak urozmaicić turystom pobyt m.in. poprzez nowatorskie usługi rekreacyjne.

Na podstawie wyników badań przeprowadzonych wśród zrzeszonych właścicieli gospodarstw agroturystycznych w wybranych gminach województwa małopolskiego należy stwierdzić, że członkostwo w stowarzyszeniach przekłada się na liczne profity, głównie w sferze szeroko rozumianego marketingu. Badani zrzeszeni wiejscy kwaterodawcy uzyskują wsparcie ze strony tych organizacji głównie w działalności promocyjnej. Wyraża się to organizowaniem wyjazdów na targi i giełdy turystyczne, wydaniem katalogów z ofertą agroturystyczną. Ponadto w kwestii rozwoju produktu agroturystycznego istotnym aspektem są szkolenia i kursy organizowane przez stowarzyszenia agroturystyczne.

LITERATURA

- [1] Cramer G.L., Jansen C.W., 1991. *Agricultural Economics and Agribusiness*. John Wiley & Sons Inc., New York, 319.
- [2] Drzewiecki M., 2001. *Podstawy agroturystyki*. Oficyna Wydawnicza Ośrodka Postępu Organizacyjnego Sp. z o.o., Bydgoszcz, 53.
- [3] *Encyklopedia Powszechna PWN*, Tom 4, 1983, Warszawa, 305.
- [4] Filip P., Lechwar M., 1998. Rola lokalnych stowarzyszeń agroturystycznych w promocji turystyki wiejskiej. [W:] *Marketing i produkty markowe w turystyce wiejskiej*. CDiEWR Poznań, 141-142.
- [5] Jalinik M., 2002. *Agroturystyka na obszarach przyrodniczo cennych*. Wyd. Politechniki Białostockiej, 53, 114.
- [6] Karczewska M., Sikora J., 2005. Działalność lokalnych stowarzyszeń agroturystycznych w opinii kwaterodawców. [W:] *Turystyka wiejska a rozwój i współpraca regionów*. Wyd. Państwowej Wyższej Szkoły Zawodowej w Krośnie, 199.
- [7] Meyer B. (red.), 2004. *Wybrane aspekty obsługi ruchu turystycznego*. Fundacja na rzecz Uniwersytetu Szczecińskiego, 78.

- [8] Niedziółka A., 2008. Działalność stowarzyszeń agroturystycznych jako determinanta rozwoju agroturystyki w województwie małopolskim. *Folia Universitatis Agriculturae Stetinensis* 263, *Oeconomica* 51, Wyd. AR w Szczecinie, 72.
- [9] Niezgoda D., 2003. Źródła pozycji konkurencyjnej przedsiębiorstwa. [W:] Źródła przewag konkurencyjnych przedsiębiorstw w agrobiznesie, D. Niezgoda (red.). Wyd. AR w Lublinie, 132-134.
- [10] Sikora J., 1999. Organizacja ruchu turystycznego na wsi. *WSiP S.A. Warszawa*, 105, 240.
- [11] Strzembicki L., 2003. Instytucjonalne aspekty zarządzania turystyką wiejską w Polsce. Podstawowe problemy i tendencje. [W:] *Turystyka wiejska w Polsce – od rozproszonych działań do kompleksowej strategii*. Zesz. Nauk. AR w Krakowie 90, 21-22.
- [12] Strzembicki L., 2003. Marketing usług turystycznych. [W:] *Turystyka rekreacyjna oraz specjalistyczna*. Biuro Ekspertyz Finansowych Marketingu i Consultingu Uniconsult S.C., Warszawa, 67.

ADRESY STRON INTERNETOWYCH

www.agrogory.republika.pl
www.stiazg.agrowczasy.com
www.wakacje.agro.pl/jura/of_spis1.htm
www.mspa.pl
www.agroturystyka.pl/index.php?d=82&i=106&inc=cms&serw=
www.wakacje.agro.pl/jura/of_spis1.htm

USTAWA

Ustawa o stowarzyszeniach, Dz. U. z 16 kwietnia 1989, Nr 20, poz. 104.

Mirosław Kłusek¹

SPICHLERZE GMINNE I GMINNE KASY POŻYCZKOWO- -OSZCZĘDNOŚCIOWE A ICH ZNACZENIE DLA ROZWOJU WSI I ROLNICTWA NA ZIEMIACH POLSKICH POD ZABORAMI AUSTRIACKIM ORAZ ROSYJSKIM

WSTĘP

Od uwłaszczenia chłopów pod zaborami austriackim i rosyjskim na wsi polskiej od połowy XIX w. rozpoczął się proces przechodzenia z gospodarki towarowej do gospodarki towarowo-pieniężnej. Szczególnie gospodarstwa drobne i średnie, aby mogły funkcjonować w nowych warunkach ekonomicznych, były zmuszone do regularnego zaciągania pożyczek pieniężnych [Mrocza 1998]². W okresie pańszczyźnianym potrzeby kredytowe chłopów ograniczały się do pożyczek zboża na zasiew lub do konsumpcji u bogatych chłopów albo u miejscowych właścicieli ziemskich, a zwrot zadłużenia przybierał charakter odrobku. Natomiast od momentu uwłaszczenia chłopów zostali obciążeni stałymi wysokimi opłatami pieniężnymi podatkowymi, opłatami na rzecz urzędu gminnego oraz parafii. Jeżeli do tego doliczymy dodatkowe potrzeby kredytowe na pokrycie nieurodzajów, drożyzny, obchodzenia uroczystości rodzinnych takich jak chrzciny, wesela czy pogrzeby, to okazuje się, że gospodarstwa tego typu, przy ich dochodowości, nie były w stanie przetrwać bez regularnego zaciągania pożyczek. Nie uregulowana kwestia hipotek, minimalna wysokość pożyczek, wysoka stopa procentowa oraz konieczność regularnego uiszczania rat stały na przeszkodzie w korzystaniu przez te gospodarstwa z pożyczek na zorganizowanym rynku kredytowym. Jedynym źródłem pozostawali przede wszystkim wiejscy handlarze żydowscy, a w dalszej kolejności bogaci chłopów, proboszczowie oraz dwory. Sumy pożyczek były niskie, a zasady udzielania szczególnie skomplikowane, tak aby pożyczkobiorcy nie byli w stanie zorientować się w faktycznej wysokości odsetek. U żydowskich handlarzy oprocentowanie w skali rocznej sięgało nawet do 500%. Odsetki od kredytów zaciąganych u bogatych chłopów i właścicieli ziemskich były znacznie niższe, ale zastępowano je poprzez robociznę, co często prowadziło do uzależnienia dłużników społecznego jak i politycznego [Caro 1982; Mrocza 1998]. Trudną sytuację, w jakiej znalazła się zdecydowana większość chłopów, postanowiły wykorzystać władze austriackie i rosyjskie do przeciągnięcia wsi polskiej na swoją stronę. W ramach walki z lichwą propagowały i wspierały zakładanie gminnych spichlerzy i gminnych kas pożyczkowych w Galicji oraz gminnych kas pożyczkowo-oszczędnościowych w Królestwie Polskim licząc, iż powodzenie tej akcji przyczyni się do wzrostu sympatii wśród ludności polskiej do zaborców.

¹ Katedra Socjologii i Rozwoju Wsi, Uniwersytet Rolniczy w Krakowie.

² Były to gospodarstwa o powierzchni do 10 ha. Na terenie Galicji zajmowały one 46% ogólnej powierzchni gospodarstw rolnych, w Królestwie Polskim 16%, a w Wielkim Księstwie Poznańskim 7%.

SPICHLERZE GMINNE W ZABORZE AUSTRIACKIM

Powstanie spichlerzy gminnych, często nazywanych również gromadzkimi, na terenie Galicji związane było z dostaniem się tych ziem pod zabór austriacki. Pod koniec XVIII w. władze austriackie zainicjowały akcję zakładania w każdej gminie spichlerza. Wszyscy mieszkańcy gminy zostali zobowiązani do zsypania do spichlerza określonej ilości zboża, które w przypadku klęski nieurodzaju lub głodu była rozpożyczana najbardziej potrzebującym mieszkańcom gminy. Najczęściej zboże rozpożyczano na wiosnę z obowiązkiem jego zwrotu na jesień.

W Czechach i na Morawach na każdej gminie spoczywał obowiązek posiadania na swoim terenie takiegoż spichlerza³. Natomiast w Galicji, pomimo usilnych starań władz austriackich, nie preforsowano przymusu ich zakładania⁴. Przeciwno temu były władze krajowe. Obawiały się, iż realizacja tego zadania pochłonięłaby kwotę 18 mln złotych, daleko przekraczającą możliwości finansowe społeczności gminnej. W związku z tak dużym oporem, dekretem cesarskim z 1821 r. ziemie Galicji zostały zwolnione z przymusowego zakładania spichlerzy gminnych. Władze austriackie ograniczały się jedynie do wydawania rozporządzeń zachęcających do ich organizowania⁵.

Spichlerze gminne powstawały na podstawie uchwały władz gminnych. Jego fundusz tworzyły dobrowolne składki. Najczęściej każdy właściciel gospodarstwa był zobowiązany do oddawania do spichlerza przez okres trzech do czterech lat corocznie po korcu żyta i owsa. Zarząd nad spichlerzami mógł być sprawowany przez całą radę gminną, wójta z pomocą jednego lub dwóch radnych, wójta samodzielnie, pisarza gminnego lub przez specjalnie wybranego do tego celu pełnomocnika określanego mianem „zaufany”.

Już od samego początku działalność spichlerzy pozostawiała wiele do życzenia. W latach trzydziestych XIX w. kontrola stanu i zarządzania przeprowadzona przez urzędy cyrkułowe wykazała ich liczne niedociągnięcia. Często budynki stały puste, ponieważ rozpożyczone zboże nie zostało zwrócone. Nie należały do rzadkości przypadki wyburzenia lub sprzedaży spichlerza⁶. Brakowało także prowadzenia ewidencji stanu funduszy zbożowych przez władze gminne czy też cyrkułowe [Starzewski 1899]⁷.

Początkowo uważano, iż dla poprawy tej sytuacji wystarczy, aby Sejm drogą urzędową zaprowadził obowiązek zakładania spichlerzy w każdej gminie⁸. Jednak tą kwestią Sejm zajął się dopiero w 1892 r. przy okazji udzielania z funduszy krajowych pomocy ludności dotkniętej klęską nieurodzaju. Na wniosek komisji budżetowej podjął uchwałę polecającą Wydziałowi Krajowemu⁹ zbadanie sytuacji spichlerzy.

³ Regulował to patent cesarski z 9 czerwca 1788 r.

⁴ Dekrety kancelarii nadwornej z 22 lipca 1788 r. L. 885, 26 września 1806 r. L. 19130 i 21 listopada 1817 r. L. 27781.

⁵ Rozporządzenie gubernialne z 10 kwietnia 1837 r. Provinzial Gesetzsammlung des Königreiches Galizien und Lodomerien. Viertes Jar 1837. Rozporządzenie ministerstwa rolnictwa i górnictwa z dnia 19 lipca 1849 I. 331 Dzpp.

⁶ Na przykład wiele zapasów z lat 1816, 1817, 1819, 1820 i 1831 nie zostało zwróconych do 1832 r.

⁷ Do tego zobowiązywało ich rozporządzenie z 22 czerwca 1821 r. L. 25550. Według ks. Pawlikowa, posła do Sejmu, wskutek braku jakiegokolwiek kontroli fundusz spichlerzowy w powiecie przemyskim, wynoszący 16 tys. korcy zboża, zniknął bez śladu.

⁸ Z takim wnioskiem do Sejmu wystąpił w 1866 r. poseł ks. Pawlikow i w 1869 r. wydział powiatowy w Śniatynie.

⁹ Wydział Krajowy – organ wykonawczy Sejmu oraz komisji sejmowej, przygotowującej m.in. projekty ustaw. Pełnił także funkcje w zakresie bieżącej administracji. Składał się z marszałka krajowego i 6 członków.

Na 71 odpowiedzi nadesłanych z Wydziałów Powiatowych¹⁰ na pytanie czy potrzebne jest zakładanie nowych spichlerzy, aż 56 powiatów opowiedziało się kategorycznie przeciwko. Za zakładaniem spichlerzy w gminach, w których było ich brak, wnioskowało tylko 5 powiatów¹¹. Natomiast pozostałe 10 powiatów było za powstawaniem nowych spichlerzy, ale pod pewnymi warunkami¹². Na ich zakładanie gminy miałyby otrzymać bezprocentowe pożyczki z funduszu krajowego. Zarządzaniem spichlerzy miałyby się zajmować odpłatnie osoby odpowiednio do tego przygotowane. I rzecz najistotniejsza, w stosunku do wiarygodności, co do których występowały trudności w ich spłacie, spichlerze gminne posiadałyby prawo ściągania ich na drodze egzekucji politycznej. W opinii tych 10 powiatów jedynie spełnienie tych warunków gwarantowało, iż nowopowstałe spichlerze gminne będą w stanie spełniać położone w nich nadzieje.

Wydział Krajowy, kierując się opinią Wydziałów Powiatowych, wystąpił do Sejmu z wnioskiem w sprawie powstawania nowych spichlerzy gminnych. Sprzeciwiał się ich obowiązkowemu zakładaniu i postulował dalsze pozostawienie kwestii ich tworzenia w gestii władz gminnych i powiatowych. Wniosek ten został uchwalony przez Sejm. Od tego momentu problem spichlerzy gminnych przestał być poruszany w Sejmie, a one same z powodu braku opieki i złego administrowania popadały w coraz większą ruinę [Starzewski 1899].

Pod koniec XIX w. na terenie Galicji znajdowało się około 679 spichlerzy gminnych¹³. Zarówno ich liczba, jak i stan w żaden sposób nie zaspokajały potrzeb ludności wiejskiej. Pewnych odpowiedzi co do przyczyn takiej sytuacji dostarcza nam lustracja powiatu wadowickiego. Sporządzona w 1898 r. na polecenie marszałka powiatu wadowickiego Przeclawa Sławińskiego miała dostarczyć dokładnych informacji na temat spichlerzy i kas gminnych tego rejonu [Starzewski 1899]. Z relacji poszczególnych gmin wynikało, iż spichlerze znajdowały się w bardzo trudnej sytuacji. Sporadyczne były przypadki, aby posiadały jakąkolwiek dokumentację z czasów założenia. Tylko dwie gminy, Stanisław Dolny i Leśnica, potrafiły podać dokładnie początkową i końcową ilość zasypanego zboża¹⁴. Jedynie na początku działalności spichlerzy pożyczone na wiosnę zboże było zwracane zgodnie z terminem na jesień wraz z procentami¹⁵. W okresie późniejszym zaprzestano ściągania nie tylko odsetek, ale nawet pożyczonego zboża. Zaległości gospodarzy z tego tytułu wynosiły od kilku do kilkunastu lat. Natomiast w przypadku śmierci lub popadnięcia dłużnika w kłopoty finansowe spichlerze musiały się liczyć z całkowitą utratą pożyczonego zboża. Do rzadkości należało także prowadzenie przez zarządy spichlerzy ksiąg rachunkowych czy nawet zwykłych notatek. Brak było także skryptów lub poświadczeń wystawionych przez dłużników. Pożyczanie zboża odbywało się na podstawie umowy ustnej. Sama praca zarządów pozostawiała bardzo wiele do życzenia. Zasiadające tam osoby cechował brak wykształcenia, nieuczciwość wynikająca z braku jakiegokolwiek kontroli ze strony czynników powiatowych

¹⁰ Wydział Powiatowy – organ wykonawczy samorządu powiatowego podlegający Wydziałowi Krajowemu, sprawujący nadzór nad gminami. Na jego czele stał marszałek powiatu zatwierdzony przez cesarza.

¹¹ Było to powiaty: Jaworów, Kołomyja, Podhajce, Skałat i Stryj.

¹² Biała, Bóbrka, Brody, Czortków, Kamionka, Strumiłowa, Przemyślany, Rawa, Śniatyń, Staremiasto i Turka.

¹³ Ich zapas zboża wynosił około 75 tys. korcy zboża.

¹⁴ W Leśnicy w 1853 r. zasypano 20 korey owsa, które wzrosło do 43 korcy 9 garncy.

¹⁵ Oprocentowanie od pożyczonego zboża w wszystkich gmin było jednakowe i wynosiło 4 garnce od 1 korca, tylko w przypadku jednej gminy było niższe i wynosiło 2 garnce od 1 korca.

wych oraz kierowanie się przy udzielaniu i ściąganiu pożyczek względami osobistymi. Należy przyjąć, iż sytuacja gminnych spichlerzy w pozostałej części Galicji zbytnio nie odbiegała od tej nakreślonej w powiecie wadowickim.

GMINNE KASY POŻYCZKOWE W ZABORZE AUSTRIACKIM

Początki gminnych kas pożyczkowych na terenie Galicji sięgają połowy XIX w. [Twarecki 1918]¹⁶. W odróżnieniu od spichlerzy gminnych, które pożyczaly zboże, ich zadaniem było dostarczenie ludności wiejskiej kredytu pieniężnego. Tworząc tego rodzaju instytucję kredytową kierowano się przede wszystkim, podobnie jak w przypadku spichlerzy gminnych, aspektem społecznym a nie ekonomicznym. Głównym zadaniem zakładanych kas miała być walka z lichwą pieniężną, która to coraz dotkliwiej dawała się we znaki galicyjskiej wsi [Caro 1893].

Źródła kapitału gminnych kas był zróżnicowane. Najczęściej były to pieniądze pochodzące ze sprzedaży zboża po zlikwidowanym spichlerzu gminnym, następnie ze sprzedaży lasu gminnego, gruntów gminnych pod kolej i pastwisk gminnych, za zniesienie służebności, z funduszków ubogich, sprzedaży obligacji, wykupu serwitutów leśnych, kar pieniężnych, za pozwolenia na granie muzyki oraz z darów i zapisów osób prywatnych.

Natomiast zgodnie z statutem, kasy nie mogły przyjmować oszczędności od osób prywatnych. Decyzje o rozdzielaniu pożyczek podejmowała komisja pożyczkowa. W jej skład wchodził naczelnik gminy i dwóch członków zwanych „kasjerami”, wybieranych przez radę gminy wśród radnych lub pozostałych mieszkańców gminy. Zadanie kasjerów polegało na prowadzeniu nieodpłatnie przy pomocy pisarza gminnego księgowości kasowej. W praktyce jednak robił to tylko pisarz. Rachunki kasowe miały być prowadzone w dwóch egzemplarzach, w dzienniku kasowym i w księdze dłużników. W przypadku odmownej decyzji komisji, starający się o pożyczkę mógł się odwołać do rady gminy, której decyzja była już ostateczna.

Sposób zakładania gminnych kas oraz udzielanie i rodzaje zabezpieczeń pożyczek regulowały statuty. Ich opracowywaniem zajmował się Wydział Krajowy wspólnie z Namiestnictwem [Merunowicz 1868]. Zgodnie z nimi kasy były instytucjami gminnymi podlegającymi nadzorowi rady gminy i kontroli Wydziału Powiatowego [Starzewski 1899]. Według pierwszego statutu gminnych kas maksymalny okres kredytu wynosił 5 lat przy oprocentowaniu 6% w skali rocznej. Raty płacone były z góry co 3 miesiące. Komisja mogła zażądać od pożyczkobiorcy poręczenia pożyczki przez jedną lub dwie osoby. Drugi statut zaostrzał przepisy udzielania pożyczek. Ograniczeniu uległa zarówno kwota kredytu, jak i okres spłaty. Wysokość pożyczki wahała się od 10 do 100 koron, w szczególnych przypadkach mogła być podwyższona do 200 koron. Zaciągnięty kredyt musiał być poręczony przez dwie osoby i spłacony w ciągu jednego roku w 50. tygodniowych ratach.

Możliwość otrzymania obu wyżej wymienionych rodzajów kredytów dopuszczał trzeci statut. O kredyty krótkoterminowe do jednego roku mogli się ubiegać wyłącznie mieszkańcy gminy, utrzymujący się przeważnie z pracy poza rolą, przy zabezpieczeniu dwóch poręczycieli. Aby otrzymać pożyczkę, kredytobiorca był zobowiązany do wystawienia skryptu dłużnego podpisanego przez niego i dwóch świadków.

Statut wyraźnie określał także procedurę postępowania z krnąbrnymi dłużnikami. W przypadku nie wywiązywania się z regularnego uiszczania rat dłużnik taki był zobowiązany

¹⁶ Pierwsza urzędowa wzmianka pochodzi z 1864 r. i podaje liczbę 10 kas.

wiązany do płacenia 6% prowizji zwłoki. Natomiast jeżeli zachodziło podejrzenie, że zamierza sprzedać swoje gospodarstwo czy też jego część, obowiązkiem naczelnika gminy było przekonanie go do zabezpieczenia długu zastawem. Ostatecznym sposobem wyegzekwowania zaległych rat lub zabezpieczenia było skierowanie przez władze gminne sprawy do sądu.

Zgodnie ze statutami Wydziały Powiatowe były upoważnione do nadzorowania i dokonywania rewizji gminnych kas pożyczkowych przez swoich stałych delegatów. Najczęściej byli to pełniący tę funkcję honorowo przedstawiciele duchowieństwa i właściciele ziemscy, do rzadkości należeli płatni urzędnicy. Prawo do wglądu w działalność kasy posiadała także gminna komisja. Ustanowiona na mocy ustawy gminnej mogła zarządzać kilka razy do roku kontrolę kasy. Natomiast obowiązkiem naczelnika gminy było składanie przed radą gminy rocznego sprawozdania. Zawierało ono stan kasy oraz zaległości w kapitale i procentach. Po zweryfikowaniu przez radę gminy, sprawozdanie przedstawiano Wydziałowi Powiatowemu¹⁷. Jednak zarówno jak w przypadku niesummiennych dłużników, tak i tutaj nieczęsto korzystano z tych przepisów. Zmiany w statucie kasy mogła dokonać jedynie uchwała rady gminy, która musiała być zatwierdzona przez Wydział Powiatowy i c.k. Namiestnictwo. Podobnie jak w przypadku likwidacji kasy, tak i tutaj decyzja rady gminy wymagała zatwierdzenia rady powiatowej. Majątek pozostały po likwidacji przechodził na własność gminy [Twarecki 1918; Starzewski 1899].

O intensywnym rozwoju gminnych kas pożyczkowych można mówić dopiero pod koniec lat siedemdziesiątych XIX w. Nie bez znaczenia tutaj był z pewnością fakt wydania w 1868 r. podręcznika na temat zakładania kas. Szczególnie istotne były zawarte w nim wzory formularzy i skryptów dłużnych niezbędnych do ich prowadzenia.

W historii gminnych kas pożyczkowych wielokrotnie próbowano zreformować ich działalność. Pierwsze wnioski pochodziły ze strony rządu domagającego się od Sejmu Krajowego uchwalenia ustawy umożliwiającej powstawanie zbiorowych kas. Dla kilku ze sobą sąsiadujących gmin istniałaby jedna kasa pożyczkowa. Liczono, iż dzięki temu zbiorowa kasa gminna dysponowałaby o wiele większym kapitałem obrotowym oraz odpowiednim personelem administracyjnym. Według projektu pożyczki miały być udzielane na spłatę długów hipotecznych zaciągniętych w innych instytucjach kredytowych. O kredyty te mogli się ubiegać właściciele gospodarstw o małej powierzchni w miastach i wsiach oraz gminy na cele własne. Podstawą do przyznania pożyczki na spłatę długów hipotecznych miał być układ pomiędzy Wydziałem Krajowym a wierzycielem. Z kredytu nie mogli korzystać karani za zbrodnię, kradzież czy też oszustwo, nałogowi pijacy i osoby zajmujące się lichwą. Postulat ten został odrzucony przez Sejm. Komisja gminna, która opiniowała projekt zbiorowych kas gminnych, wypowiedziała się kategorycznie przeciwko niemu. Nie widziała potrzeby tworzenia nowej instytucji kredytowej, ponieważ według niej bardzo dobrze ze swojej roli wywiązywały się kasy zaliczkowe i Bank Krajowy¹⁸. Ponadto ustawa taka w istotny sposób ograniczała prawo gmin do dysponowania własnym majątkiem.

¹⁷ Okólnikiem z 1873 r. Wydział Krajowy zażądał od Wydziałów Powiatowych przedstawienia szczegółowych informacji na temat sytuacji kas gminnych. Z tego obowiązku wywiązały się prawie wszystkie powiaty. Zebrany materiał został opracowany przez Tadeusza Pilata i opublikowany w Wiadomościach statystycznych o stosunkach krajowych za rok 1873 i 1876.

¹⁸ Bank Krajowy był jedyną instytucją kredytową udzielającą pożyczek na hipotekę drobnej własności. Zgodnie ze swoim regulaminem mógł udzielać kredyty tylko powyżej 500 zł. W ciągu ośmioletniej działalności (1884-1891) Bank Krajowy udzielił na grunta włościańskie kredytów na kwotę 1.567 tys. zł, co stanowiło 7% ogółu udzielonych pożyczek. W 1892 r. rada

Kolejne próby reformatorskie dotyczyły wyposażenia Wydziałów Powiatowych w uprawnienia przejmowania pod własny zarząd gminnych kas, które nie radziły sobie w kwestiach finansowych i administracyjnych. Pierwszy w tej sprawie projekt złożony w 1882 r. spotkał podobny los jak w przypadku propozycji zbiorowych kas. Ustawa regulująca tę kwestię została wydana dopiero w 1887 r.¹⁹ Wyposażała ona Wydziały Powiatowe w prawo do przejmowania gminnych kas w tymczasowy zarząd, jeżeli nastąpiła częściowa utrata kapitału obrotowego lub zachodziło prawdopodobieństwo jego utraty oraz sposób zarządzania kasy nie rokował większych nadziei, iż spełni ona swoje zadanie w społeczności wiejskiej. Po uporządkowaniu działalności kasy gminnej Wydział Powiatowy był zmuszony zwrócić ją z powrotem władzom gminy. Niestety ustawa ta nie poprawiła w zauważalny sposób funkcjonowanie kas [Caro 1893].

W dalszym ciągu przeszkodą nie do pokonania dla zarządów gminnych kas było zmuszenie dłużników do uiszczania zaległości. Rozwiązanie tego problemu widziano w przyznaniu dla wierzytelności gminnych kas pożyczkowych prawa do egzekucji politycznej. Liczne petycje w tej sprawie nie zostały pozytywnie rozpatrzone przez Sejm, ze względu na negatywne stanowisko Wydziału Krajowego [Caro 1893]²⁰. W jego opinii księgi gminnych kas nie były prowadzone właściwie. Trudno było się z nich zorientować co do ilości zapłaconych rat czy też stanu faktycznego zadłużenia. Natomiast instytucje kredytowe, posiadające przywilej egzekucji politycznej, musiały dysponować zarówno dokumentem potwierdzającym tytuł wierzytelności, jak i również poświadczonym wyciągiem z własnych ksiąg handlowych, przedstawiającym aktualny stan zadłużenia. W przypadku gminnych kas, aby można było stwierdzić rzeczywisty stan wierzytelności, koniecznym było przesłuchanie dłużnika. Takiej sytuacji nie dopuszczała egzekucja polityczna, w której uruchomienie procedury następowało jedynie na zwykłe stwierdzenie zarządu, iż jest ona konieczna ze względu na dobro instytucji kredytowej.

Podobnie aprobaty Wydziału Krajowego nie uzyskała jedna z ostatnich prób reorganizacji gminnych kas pożyczkowych. Według wniosku złożonego w 1898 r. do Sejmu reforma gminnych kas miała być przeprowadzona przez Wydziały Powiatowe na polecenie Wydziału Krajowego. Zamierzano ograniczyć wysokość udzielanych pożyczek, tak aby każdy mieszkaniec gminy mógł zaciągnąć kredyt do 100 zł, bez konieczności ponoszenia dodatkowych kosztów związanych z wyjazdem po kredyt. Surowej kontroli zamierzano poddać regulowanie przez wierzycieli odsetek bieżących i zaległych rat od pożyczonego kapitału. Natomiast przy pozyskaniu przez gminy środków pieniężnych na zakładanie nowych oraz dofinansowywanie już istniejących kas, za najodpowiedniejsze źródło kredytu wskazano na kredyty komunalne w Banku Krajowym.

Dla Wydziału Krajowego jakiegokolwiek reformy gminnych kas nie miały żadnego sensu. W jego opinii kasy nie były w stanie rozwiązać problemu zaopatrzenia chłopów w kredyt obrotowy, ponieważ były one traktowane przez mieszkańców jako wspólna własność i w związku z tym nie należy zwracać zaciągniętych pożyczek, a wójtowie bardzo często uzależniali udzielenie kredytu od poparcia jego osoby w wyborach na to stanowisko [Twarecki 1918].

nadzorca Banku Krajowego na skutek ustawy sejmowej podjęła uchwałę o udzielaniu pożyczek hipotecznych na grunta włościańskie od 300 zł. Przepis ten niestety został obwarowany zastrzeżeniem, iż wartość gospodarstwa rolnego na hipotekę powinna wynosić co najmniej 1000 zł. To w zdecydowany sposób ograniczało dostęp do kredytu hipotecznego w banku przez właścicieli drobnych i średnich gospodarstw rolnych [Caro 1893].

¹⁹ Ustawa z 19 czerwca 1887 r. Nr 44 Dz. U. K.

²⁰ Okólnik Wydziału Krajowego z 25 lutego 1890 r.

Nie było to w całkowitej zgodzie z sprawozdaniami Wydziału Krajowego na temat sytuacji gminnych kas pożyczkowych, sporządzonymi na podstawie informacji nadesłanych przez Wydziały Powiatowe. Wynika z nich, iż pomimo wielu nieprawidłowości w ich działalności następował systematyczny ilościowy i kapitałowy rozwój (tab. 1).

Tabela 1. Rozwój gminnych kas pożyczkowych w Galicji w latach 1872-1897 [Starzewski 1899]

Rok	Liczba gminnych kas pożyczkowych	Wielkość kapitału w złotych reńskich
1872	535	388.145
1873	678	490.350
1874	941	724.497
1875	1246	1.047.437
1891	3339	5.114.584
1897	3427	6.080.000

Zważywszy, iż w tym czasie na obszarze Galicji istniało 6234 gmin, to łatwo założyć, że w co w drugiej działała gminna kasa. W powiatach takich jak Tarnopol, Brzesko, Skałat czy Łańcut prawie każda gmina posiadała na swoim terenie kasę. Pozytywnie oceniona została działalność gminnych kas przez komisję bankową. Opierając się na informacjach dostarczonych przez Wydziały Powiatowe za rok 1896 komisja stwierdziła, iż w wielu przypadkach należy dążyć do poprawy stanu kas, ale ogólnie ich sytuację należy uznać za zadowalającą [Starzewski 1893].

Pod względem gęstości i wielkości kapitału obrotowego sytuacja gminnych kas najlepiej przedstawiała się w Galicji Wschodniej²¹. Prawie 80% gmin posiadało tam kasy pożyczkowe. Natomiast w Galicji Zachodniej kasami dysponowało około 70% gmin (tab. 2).

Tabela 2. Rozmieszczenie i stan funduszków gminnych kas pożyczkowych w Galicji Zachodniej w 1910 r. [Twarecki 1918]

Powiat	Liczba gmin	Liczba gminnych kas pożyczkowych	Procentowy udział w ogóle gmin z kasami w powiecie	Wielkość funduszków gminnych kas pożyczkowych w koronach
1	2	3	4	5
Biała	68	–	–	–
Bochnia	140	108	77	166.346
Brzesko	112	103	92	520.492
Chrzanów	84	1	1	8.603
Dąbrowa	102	102	100	446.698
Gorlice	89	78	88	254.204
Grybów	72	67	93	211.458
Jasło	154	137	89	372.431
Kolbuszowa	62	57	92	365.461
Kraków	109	1	1	4.796
Krosno	83	83	100	433.543
Limanowa	91	90	99	221.894

cd. tabeli 2

²¹ Galicja Wschodnia obejmowała powiaty: Bóbrka, Bohorodczany, Borszczów, Brody, Brzeżany, Buczacz, Czortków, Horodenka, Husiatyn, Kamionka str., Kołomyja, Kosów, Nadwórna, Podhajce, Rohatyn, Skałat, Śniatyn, Stanisławów, Tarnopol, Tlumacz, Trembowła, Zaleszczyki, Zbaraż, Złoczów.

1	2	3	4	5
Mielec	97	96	99	436.447
Myślenice	65	8	12	36.511
Nisko	58	40	69	155.615
Nowy Sącz	164	104	63	288.084
Nowy Targ	76	6	8	27.428
Pilzno	60	39	65	146.374
Ropczyce	79	50	63	97.761
Rzeszów	115	107	92	435.778
Tarnobrzeg	72	64	89	517.822
Tarnów	85	82	96	504.754
Wadowice	102	27	26	124.089
Wieliczka	165	–	–	–
Żywiec	70	1	1	164.129
Razem	2374	1451	68	5.940.729

W najgorszej sytuacji byli mieszkańcy Galicji Środkowej, gdzie chłopi w nieco ponad 40% z ogólnej liczby gmin mogli korzystać z pożyczek gminnych kas (tab. 3). Zdecydowana większość kas, bo aż prawie 95%, ulokowanych było w gminach. Tylko niespełna 5% miało siedzibę w mieście lub miasteczku.

Tabela 3. Rozmieszczenie i stan funduszy gminnych kas pożyczkowych w Galicji Środkowej w 1910 r. [Twarecki 1918]

Powiat	Liczba gmin	Liczba gminnych kas pożyczkowych	Procentowy udział w ogóle gmin z kasami w powiecie	Wielkość funduszy gminnych kas pożyczkowych w koronach
Brzozów	56	46	82	307.361
Cieszanów	66	7	11	40.712
Dobromil	94	10	11	19.515
Dolina	87	57	65	269.079
Drohobycz	78	42	54	329.087
Gródek Jag.	69	2	3	23.817
Jarosław	110	95	86	526.739
Jaworów	73	34	46	76.057
Kałuż	71	70	99	624.224
Lisko	154	9	6	24.085
Lwów	134	94	70	499.535
Łańcut	110	89	81	701.575
Mościska	78	21	27	125.507
Przemyśl	123	39	32	181.304
Przemyślany	69	12	17	65.259
Rawa Ruska	74	31	42	296.996
Rudki	73	8	11	93.092
Sambor	88	21	22	104.386
Sanok	130	70	54	216.584
Sokal	100	85	85	592.633
Stary Sambor	58	6	10	31.619
Stryj	100	32	32	169.417
Turka	79	2	3	12.257
Żółkiew	73	15	21	107.147
Żydaczów	76	68	89	565.509
Razem	2223	965	43	6.003.372

Oceniając rolę i znaczenie gminnych kas pożyczkowych dla rozwoju wsi na terenie zaboru austriackiego należy zwrócić uwagę na kwestię ilości kredytów obrotowych i gruntowych dostarczanych ludności wiejskiej, źródła pochodzenia zasobów kapitałowych i ich wielkość, terenu zaopatrywania w kredyt.

Nawet zwolennicy gminnych kas przyznawali, iż główne cele, które przyświecały zakładaniu gminnych kas w Galicji nie zostały właściwie zrealizowane. Liczono, iż będą one w stanie pokryć całkowite zapotrzebowanie ludności wiejskiej na kredyt obrotowy i gruntowy, oraz że za ich pomocą uda się przeprowadzić konwersję lichwiarskich długów ciążących na bardzo dużej liczbie gospodarstw chłopskich. Szybko okazało się, iż udzielanie kredytów na zakup ziemi, budowę budynków i spłatę rodzinną było ponad siły gminnych kas, które musiały ograniczyć swoją działalność do pożyczek na zakup inwentarza, zboża na zasiew czy też żywności na przednówku. Potrzeby drobnego rolnictwa na kredyt hipoteczny zaczęły zaspokajać powstające powiatowe kasy oszczędnościowe i kasy zaliczkowe [Starzewski 1893].

Jak wynika z wieloletniej działalności gminnych kas pożyczkowych, należy stwierdzić, iż właściwym było pozostawienie w statucie przepisów ograniczających źródło pochodzenia kapitału kas do funduszy publicznych. Umożliwienie lokowania wkładów od osób prywatnych nie mogło wpłynąć na uzdrowienie sytuacji kas, natomiast oszczędności te z powodu niegospodarności gminnych kas z pewnością spotkałby taki sam los jak fundusze publiczne. Natomiast wymagającą zmiany była kwestia zaopatrzenia gminnych kas w odpowiednie fundusze. W większości przypadków wynosiły one zaledwie kilkaset zł i wystarczały jedynie na udzielenie kilku pożyczek. Wyjściem z tej sytuacji byłaby możliwość zaciągania pożyczek komunalnych w Banku Krajowym. Nie trafiłyby one do poszczególnych gmin, ale otrzymywałyby je bezpośrednio powiaty, na terenie których gminne kasy działały sprawnie. O dalszym ich rozdzieleniu pomiędzy poszczególne kasy powinien decydować specjalnie do tego powołany związek kas gminnych, obejmujący cały powiat. Jego zadaniem byłaby kontrola wszystkich kas powiatu oraz lokowanie nadwyżek kapitału z poszczególnych kas [Starzewski 1893].

Z pewnością dzięki usytuowaniu kas na terenie gminy pożyczkobiorcy nie musieli tracić czasu na dojazdy związane ze staraniem się o kredyt czy ze spłatą rat, pożyczki były udzielane tym najbardziej potrzebującym, ponieważ zajmujący się tym zarząd kasy bardzo dobrze znał sytuację poszczególnych mieszkańców gminy. Natomiast poważnym mankamentem gminnych kasy było zaleganie, czy też nawet nie spłacanie zaciągniętych pożyczek i pozostawiająca wiele do życzenia praca zarządu kas. Dla uzdrowienia tej sytuacji wystarczało sumienne wywiązywanie się przez Wydział Powiatowe z nałożonego na nie obowiązku kontroli gminnych kas [Twarecki 1918].

ZABÓR ROSYJSKI

Powstanie gminnych kas pożyczkowo-oszczędnościowych w byłym Królestwie Kongresowym należy wiązać z rosyjską ustawą uwłaszczeniową z 1864 r. Podobnie jak austriacka ustawa uwłaszczeniowa (1848 r.), stworzyła ona setki tysięcy samodzielnych gospodarstw rolnych, ale nie posiadających odpowiednich środków finansowych, które umożliwiałyby im samodzielne egzystowanie. Władze rosyjskie, zabiegając o pozyskanie względów chłopstwa dla celów politycznych, zdecydowały się na przeprowadzenie akcji, mającej na celu dostarczenie tym nowopowstałym warsztatom rolnym środków pieniężnych pod postacią kredytów wytwórczych i inwestycyjnych. Tak jak na ziemiach

zaboru austriackiego, do realizacji tego zadania została powołana instytucja gminnych kas pożyczkowo-oszczędnościowych.

Organizowanie pierwszych kas pożyczkowych było możliwe dopiero w 1869 r., tj. po wejściu w życie ustawy o gminnych kasach pożyczkowo-oszczędnościowych dla Królestwa Kongresowego [Bielecki 1929]²². W zależności od obszaru działalności, kasy nosiły nazwy kas pożyczkowo-oszczędnościowych gminnych, sielskich lub wiejskich. Do założenia kasy wystarczająca była uchwała zebrania gminnego. Wyjątek stanowił przypadek, kiedy na kapitał zakładowy miała być zaciągnięta pożyczka ze specjalnego funduszu Ministerstwa Spraw Wewnętrznych. Wtedy, na podstawie rozporządzenia Ministra Spraw Wewnętrznych, do założenia kasy konieczne było otrzymanie zezwolenia od urzędu gubernialnego do spraw włościańskich.

Kierowanie kasą spoczywało w rękach zarządu, który tworzył prezes i dwóch członków wybieranych przez zebranie gminne na okres trzech lat. Ich działalność była oceniana przez zebranie gminne, jako organ nadzorczy. Podstawą oceny było sprawozdanie roczne przedstawione przez zarząd w styczniu każdego roku. Niezależnie od zebrania gminnego pieczę nad poczynaniami zarządu sprawował bezpośrednio miejscowy komisarz do spraw włościańskich oraz urząd gubernialny do spraw włościańskich. Do zadań komisarza należało dokonanie dwa razy do roku inspekcji wszystkich kas pożyczkowo-oszczędnościowych znajdujących się na terenie powiatu. W przypadku wykrycia nadużyć i nieprawidłowości mógł nie tylko zawiesić zarząd, ale także skierować sprawę do sądu.

Z kredytu w kasie mogli korzystać wszyscy mieszkańcy gminy. Pożyczki były udzielane na modernizację gospodarstwa, zakup inwentarza, spłatę sched przy podziałach gruntów spadkowych, jak również bez wyraźnego określenia przeznaczenia kredytu. Maksymalna wysokość pożyczki wynosiła 500 rubli na okres 10 lat. Gminne kasy jako zabezpieczenie kredytu wymagały weksli poręczonych oraz zabezpieczenia hipotecznego pod zastaw ruchomości lub inwentarza żywego.

Zgodnie z statutem fundusz zakładowy kas miał być tworzony na wiele sposobów. Mógł pochodzić z kwot uchwalonych na ten cel przez gminy, z darowizn czy chociażby z pożyczek od osób prywatnych lub instytucji finansowych. W praktyce prawie w całości pochodził z „Funduszu użyteczności publicznej” [Bielecki 1929]²³. W pierwszym roku działalności kas z tego funduszu rząd wypłacił w formie pożyczek bezprocentowych na kapitał zakładowy 166.560 rubli. Umożliwiło to powstanie 85 kas gminnych. W 1870 r. założono już po dwie kasy w każdym powiecie z kapitałem zakładowym po 610 rubli. Od momentu rozpoczęcia działalności kas do 1915 r. z „Funduszu użyteczności publicznej” udzielono pożyczek na kapitał zakładowy na kwotę 2.700 tys. rubli.

Sieć gminnych kas pożyczkowo-oszczędnościowych objęła prawie całe Królestwo Kongresowe dopiero w 1900 roku. Przez następne 10 lat przybyło ich niespełna 3% (tab. 4). Natomiast o wyraźnym wzroście kapitału obrotowego można mówić dopiero po 1900 roku. W ciągu 10 lat wzrósł on prawie 10-krotnie. Niestety, tak duży przyrost kapitału obrotowego nie przekładał się automatycznie na przyrost kwoty udzielonych

²² Pierwsza ustawa z 1868 r. była modyfikowana w 1870 r. i 1884 r. Właściwy statut wzorcowy dla kas gminnych został wydany w 1906 r. Opierał się na przepisach o Zakładach drobnego kredytu z 1904 r., obowiązujących także w Polsce Niepodległej aż do nowej ustawy z 1924 r.

²³ Fundusz ten wynoszący 1.940.474 rubli pochodził w całości z nadwyżek finansowych Towarzystwa Kredytowego Ziemińskiego, które na żądanie skarbu państwa było zmuszone w 1866 r. do zdeponowania tej kwoty.

kredytów, która przez ten sam okres czasu wzrosła jedynie o 100%. Przyczyna tej niekorzystnej sytuacji wynikała z braku posiadania przez kasy gminne centrali finansowej regulującej wpływy i wypłaty kapitału, co uniemożliwiało kasom swobodne dysponowanie kapitałem obrotowym. W wyniku tego dochodziło do sytuacji, że kasy gminne dysponujące nadmiarem gotówki nie mogły przyjść z pomocą innym kasom będącym w potrzebie finansowej i były zmuszone do zakupu rosyjskich papierów publicznych²⁴.

Tabela 4. Rozwój kas pożyczkowo-oszczędnościowych w Królestwie Kongresowym w latach 1900-1910 (w rublach) [Bielecki 1929]

Rok	Liczba kas	Kapitał obrotowy	Kwota udzielonych kredytów
1900	1320	7.168.718	18.938.000
1904	1336	28.278.700	27.652.100
1905	1320	28.317.700	27.507.500
1907	1330	26.651.100	29.166.900
1908	1355	63.105.500	36.025.100
1910	1360	70.000.000	40.000.000

Na bardzo powolny rozwój kas gminnych w Kongresówce wpłynęło wiele czynników. Do najistotniejszych z pewnością należy zaliczyć brak centrali finansowej jako instytucji zajmującej się wyrównywaniem dysproporcji kapitałowych pomiędzy poszczególnymi kasami. Odmawianie przez władz rosyjskie posiadania przez kasy własnej instytucji patronackiej podyktowane było zarówno względami politycznymi, jak i ekonomicznymi. Rosjanie mieli o wiele większy wpływ na działalność kas, gdy były one bezpośrednio kontrolowane przez komisarzy do spraw włościańskich oraz urzędy gubernialne do spraw włościańskich. W przypadku powstania instytucji centralnej, to przede wszystkim do niej należałoby nie tylko nadzorowanie działalności, ale także kontrolowanie finansów i decydowanie o ich rozdysponowaniu. Nietrudno było przewidzieć, iż instytucja patronacka nadwyżki kapitałowe z poszczególnych kas przeznaczałaby na uzupełnienie środków obrotowych pozostałych kas, tym samym nie mogłyby być wydane na rosyjskie papiery wartościowe, i w konsekwencji zasilić kasy państwowej.

Kolejną przyczyną niedomagania kas była osoba komisarza państwowego. To od niego zależało, czy sprawozdanie kasy, przesyłane do urzędu gubernialnego, zostało opatrzone przychylnym wnioskiem. Do jego uprawnień należało także podjęcie decyzji o ukaraniu lub nie ukaraniu zarządu kasy i rachmistrza w przypadku wykrycia nadużyć finansowych. Bardzo często komisarze wykorzystywali swoje uprawnienia w celu osiągnięcia własnych korzyści materialnych, nie dbając przy tym kompletnie o sytuację kas.

O ile kasy gminne były zakładane pod wyraźnym naciskiem ze strony rosyjskich władz administracyjnych, to w przypadku towarzystw pożyczkowo-oszczędnościowych i towarzystw kredytowych ich powstawanie należy wiązać z oddolnym ruchem polskiego społeczeństwa. Wykorzystując wzrost swobód politycznych po rewolucji z 1905 r. rozpoczęto organizowanie spółdzielczości opartej na samopomocy i wzajemnej solidarności. W przypadku wsi były to spółdzielnie drobnego kredytu. Jak duże były potrzeby polskiej wsi w tym względzie w zaborze rosyjskim świadczy fakt, iż w ciągu zaledwie paru lat kapitał obrotowy i kwota udzielonych kredytów tych instytucji zaczęły prze-

²⁴ W 1908 r. Ministerstwo Spraw Wewnętrznych wydało okólnik rozwiązujący problem braku centrali finansowej. Zgodnie z nim kasy gminne dysponujące nadwyżkami gotówki były zmuszone do nieprzyjmowania wkładów oraz zwrotu starych wkładów.

wyższać kasy gminne. Budziło to niepokój ze strony rosyjskiej administracji. Podobnie jak w przypadku kas gminnych, spółdzielniom drobnego kredytu odmówiono prawa do posiadania związku patronackiego oraz centrali finansowej. Wydawano przepisy mające przeciwdziałać ich żywiołowemu rozwojowi. Jeden z nich dopuszczał możliwości założenia w gminie spółdzielni kredytowej tylko wtedy, gdy potrzeby kredytowe jej mieszkańców nie były zaspokajane w zadowalający sposób przez kasę gminną. Nawet jeżeli mieszkańcy wsi udowodnili potrzebę założenia na ich terenie spółdzielni kredytowej, niekoniecznie musiało to oznaczać otrzymanie pozytywnej decyzji ze strony władz, ponieważ zależała ona od komisarza, który będąc przedstawicielem administracji traktował spółdzielnie kredytowe jako zagrożenie dla kas gminnych.

Pomimo uprzywilejowanej pozycji kas gminnych, to właśnie spółdzielnie kredytowe wykazywały o wiele żywszy rozwój. Główną przyczynę takiej sytuacji należy upatrywać w tym, iż te instytucje kredytowe miały charakter społeczny. Tworzyły je jednostki najbardziej aktywnie społecznie, przewyższające pod względem zarówno umysłowym, jak i moralnym gminnych urzędników.

LITERATURA

- [1] Bielecki J., 1929. Kasy gminne wobec Spółdzielni rolniczych. Spółdzielczy Instytut Naukowy Warszawa.
- [2] Caro L., 1893. Reforma kredytu włościańskiego. Drukarnia „Czas” Kraków.
- [3] Caro L., 1893/4. Lichwa na wsi w Galicyi w latach 1875-1891. [W:] Wiadomości statystyczne o stosunkach krajowych. R. 14. Biuro Krajowe Statystyczne Lwów.
- [4] Merunowicz T., 1868. Gminne kasy pożyczkowe i połączenie z nimi kas oszczędności. Nakładem i drukiem Kornela Pillera Lwów.
- [5] Mrocza L., 1998. Spółdzielczość kredytowa F.W. Raiffeisena w rolnictwie chłopskim w Galicji. Rocznik Naukowo-Dydaktyczny WSP w Krakowie.
- [6] Starzewski T., 1899. Spichlerze gromadzkie i kasy gminne w Galicyi. [W:] Kredyt włościański. Zeszyt VII. Klub Konserwatywny Kraków, 38.
- [7] Twarecki L., 1918. Gminne kasy pożyczkowe w Galicyi. Kraków, 39-40.

Małgorzata Gotowska¹

POZIOM ŻYCIA RODZIN ROLNICZYCH NA TLE INNYCH GRUP SPOŁECZNO-ZAWODOWYCH

WSTĘP

Lata dziewięćdziesiąte XX wieku to okres, w którym z rosnącą siłą zaczęły występować na świecie nowe zjawiska związane ze wzrostem i rozwojem gospodarczym oraz zmiany związane z poziomem życia ludzi. Wzrost gospodarczy stworzył możliwości lepszego zaspokojenia potrzeb, a jednocześnie pojawiły się nowe zagrożenia związane z bytem wielu rodzin. Korzystne zjawiska prowadzące do podwyższenia poziomu życia, to działania związane z powstaniem wolnego rynku i dostateczne zaopatrzenie w towary żywnościowe i nieżywnościowe [Kwasek 2002].

W związku z tym w ostatnich latach zauważa się rosnące zainteresowanie takimi pojęciami, jak: dobrobyt ekonomiczny, poziom życia, jakość życia, warunki życia, stopa życiowa, sposób życia, styl życia, standard życia, zamożność, godność życia. Zainteresowanie to, po okresie intensywnych badań nad rozwojem gospodarczym, można tłumaczyć przejściem od etapu fascynacji tempem postępu technicznego i ekonomicznego do etapu refleksji nad korzyściami i zagrożeniami, jakie postępy cywilizacyjny niesie dla człowieka. Rozważany jest nie tylko poziom materialny życia, np.: wybranych gospodarstw domowych, grup zawodowych czy też mieszkańców wsi, miast, gmin, powiatów, województw, regionów, krajów lub kontynentów, ale również stan emocjonalny, psychiczny, duchowy czy moralny człowieka korzystającego z różnych dobrodziejstw cywilizacji. W rozważaniach nie pomija się także niekorzystnych zjawisk, jakie rozwój cywilizacji wywołuje [Zeliaś 2000].

Do niekorzystnych zjawisk, które niesie wzrost gospodarczy należy zaliczyć:

- przyspieszoną i zagrażającą życiu ludzi i zwierząt degradację środowiska przyrodniczego,
- znaczny wzrost zachorowalności i przedwczesne zgony z powodu niektórych chorób, głównie tzw. cywilizacyjnych, jak choroby krążenia, nowotwory, alergie i psychozy,
- wzrost różnorodnych patologii społecznych, jak np.: frustracje, przestępczość, narkomania, alkoholizm,
- szybki wzrost liczby wypadków komunikacyjnych i wypadków przy pracy, a w efekcie śmiertelność oraz wzrost liczebności ludzi niepełnosprawnych,
- wzrost biurokracji i różnych form znieczulicy społecznej,
- dezorientację w systemach wartości, burzenie starych systemów i nie wytwarzanie się w ich miejsce systemów nowych, atrakcyjnych głównie dla ludzi młodych,
- istotne zmiany stylu życia i wzrost rozwarstwienia społecznego w różnych przekrojach i układach społecznych, regionalnych itp.,
- coraz groźniejsze widmo globalnej zagłady ludzkości bądź kataklizmu na dużym obszarze, np.: w wyniku wojny, awarii elektrowni atomowej, ocieplenia klimatu, dziur ozonowych w atmosferze itp. [Bywalec 1991].

¹ Katedra Ekonomiki, Organizacji i Zarządzania, Uniwersytet Technologiczno-Przyrodniczy w Bydgoszczy.

To wszystko powoduje, że przytoczone pojęcia nabierają większego znaczenia we współczesnym świecie, w którym kraje dążą do wyrównywania poziomu i jakości życia mieszkańców określonych jednostek terytorialnych. Nadal jednak kategorie te nie są jednoznacznie zdefiniowane i dlatego są przedmiotem wielu badań.

Taką właśnie kategorią jest poziom życia. Obecnie wzbudza on duże zainteresowanie, a jednocześnie wiele kontrowersji. Jest to spowodowane tym, że poziom życia ma charakter interdyscyplinarny, obejmuje bowiem problemy ekonomiczne, społeczne oraz socjologiczne.

W związku z tym poziom życia to bardzo szeroka i wieloaspektowa kategoria społeczno-ekonomiczna, stanowiąca przedmiot zainteresowania psychologów i ekonomistów. Poziom życia (standard of living) rozpatrywany jako podstawowy wyznacznik warunków bytu ludności, a tym samym rozwoju społecznego i gospodarczego, jest kategorią nie do końca sprecyzowaną. Nadal w literaturze spotyka się wiele różnorodnych prób zdefiniowania poziomu życia, co stanowi zasadniczą trudność pojawiającą się przed badaczami tej kategorii. W Polsce najczęściej przytacza się definicję Komisji Ekspertów ONZ, która została dostosowana do warunków Polski przez A. Luszniwicza. Autor ten określił poziom życia jako stopień zaspokojenia materialnych i kulturalnych potrzeb gospodarstw domowych realizowany poprzez strumienie towarów i usług odpłatnych oraz poprzez strumienie funduszy konsumpcji zbiorowej [Luszniwicz 1982]. Na jej podstawie A. Luszniwicz wyróżnił siedem podstawowych rodzajów potrzeb: wyżywienie, osłonę (mieszkanie, odzież, obuwie), ochronę zdrowia, wykształcenie, rekreację, zabezpieczenie społeczne oraz zagospodarowanie materialne. W Polsce współczesne definicje poziomu życia opierają się na tej definicji, dodając jeszcze walory środowiska naturalnego i społecznego jako czynniki wpływające na poziom życia mieszkańców danego terytorium. Taką właśnie definicję przytaczają Cz. Bywalec i L. Rudnicki, według których poziom życia to stopień zaspokojenia potrzeb ludności wynikający z konsumpcji wytworzonych przez człowieka dóbr materialnych i usług oraz wykorzystania walorów środowiska naturalnego i społecznego [Bywalec, Rudnicki 2002]. Poziom życia w tym ujęciu jest kategorią o dominacji cech ekonomicznych i społecznych i odnosi się do podstawowych potrzeb życiowych człowieka.

POZIOM ŻYCIA RODZIN ROLNICZYCH NA TLE INNYCH GRUP LUDNOŚCI

Celem nadrzędnym każdej gospodarki we współczesnym świecie powinna być poprawa stopnia zaspokojenia potrzeb społeczeństwa bez względu na rodzaj grupy społeczno-ekonomicznej. Rolnicy to szczególna grupa, której poziom życia oceniany jest na niższym poziomie niż pozostałych grup społeczeństwa. Ważna jest więc systematyczna ocena poziomu życia rolników w celu aktywizacji terenów wiejskich oraz poprawy warunków życia ich mieszkańców. W związku z tym celem tego opracowania jest porównanie poziomu życia rolników na tle pozostałych grup społeczno-ekonomicznych ludności, tj. gospodarstw domowych pracowników pracujących na własny rachunek oraz emerytów i rencistów w Polsce w 2007 r. Oceny dokonano na podstawie wybranych wskaźników charakteryzujących podstawowe grupy potrzeb wybranych grup ludności Polski. Dane pochodziły z badania budżetów gospodarstw domowych prowadzonego przez Departament Statystyki Społecznej GUS w 2007 roku.

Wybranymi wskaźnikami opisującymi poziom życia rolników i innych grup społeczno-ekonomicznych były:

- odsetek osób w wieku 15 lat i więcej z wykształceniem wyższym,
- średnie miesięczne przychody na 1 osobę w gospodarstwie domowym,
- przeciętne miesięczne wydatki na towary i usługi konsumpcyjne na 1 osobę w gospodarstwach domowych,
- średnie miesięczne spożycie niektórych artykułów żywnościowych na 1 osobę w gospodarstwach domowych,
- wyposażenie w niektóre przedmioty trwałego użytkowania w gospodarstwach domowych.

Pierwsza grupa wskaźników poziomu życia to struktura wykształcenia ludności w gospodarstwach domowych. Liczne badania ekonomiczne i socjologiczne wskazują istotny wpływ poziomu wykształcenia na poziom życia ludności. Im osoby mają wyższe wykształcenie, tym osiągają na ogół wyższe dochody, a to przedkłada się na poziom ich życia [Kwasek 2000]. W Polsce występuje wyraźne zróżnicowanie poziomu edukacyjnego w poszczególnych grupach społeczno-ekonomicznych ludności. W gospodarstwach domowych rolników poziom wykształcenia w porównaniu z pozostałymi grupami społeczno-ekonomicznymi ludności był najniższy, ponieważ zaledwie 3,2% osób legitymowało się wyższym wykształceniem. Najwyższy odsetek osób z wyższym wykształceniem odnotowano w grupie osób pracujących na własny rachunek (19,7%). Tym samym współczynnik zmienności dla tej cechy był wysoki i wyniósł 62,9%, co oznacza wysoką zmienność tej cechy w badanych grupach gospodarstw domowych. W gospodarstwach domowych rolników najwięcej osób legitymowało się wykształceniem zasadniczym zawodowym, podobnie jak i wśród pracowników. Wśród osób pracujących na własny rachunek najwięcej, bo 25,7% osób posiadało wykształcenie średnie zawodowe, natomiast w gospodarstwach emerytów i rencistów najwięcej było osób z wykształceniem podstawowym (32,5%). Niestety wysoki odsetek osób z wykształceniem podstawowym odnotowano również w gospodarstwach rolników (27,1%).

Tabela 1. Struktura ludności w wieku 15 lat i więcej w gospodarstwach domowych według poziomu wykształcenia

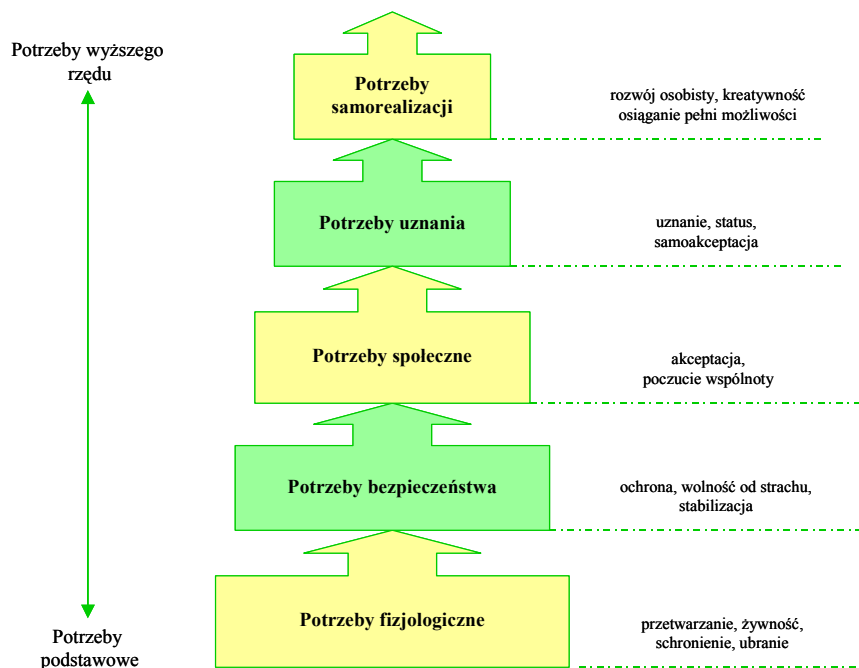
Wykształcenie	Gospodarstwa domowe				\bar{x}	V_s
	w tym					
	rolników	pracowników	pracujących na własny rachunek	emerytów i rencistów		
Wyższe	3,2	14,5	19,7	8,3	11,4	62,9
Policealne	1,3	2,8	3,0	2,0	2,3	34,3
Średnie zawodowe	18,0	21,8	25,7	18,5	21,0	16,9
Średnie ogólnokształcące	5,5	10,1	13,3	8,7	9,4	34,4
Zasadnicze zawodowe	34,2	29,1	20,8	24,8	27,2	21,0
Gimnazjalne	9,7	8,0	8,7	3,0	7,3	40,5
Podstawowe ukończone	27,1	13,4	8,6	32,5	20,4	55,1
Bez wykształcenia	1,0	0,3	0,2	2,2	0,9	99,6
Ogółem	100,0	100,0	100,0	100,0	–	–

\bar{x} – średnia arytmetyczna,

V_s – współczynnik zmienności.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych pochodzących z Budżetów gospodarstw domowych 2007, GUS

Ważną grupą wskaźników są dochody gospodarstw domowych, które decydują o możliwościach zaspokajania potrzeb podstawowych i wyższego rzędu. Im wyższe dochody, tym społeczeństwo zaspokaja potrzeby znajdujące się na szczycie piramidy potrzeb człowieka, czyli potrzeby bezpieczeństwa, potrzeby społeczne, potrzeby uznania i samorealizacji. Taką klasyfikację potrzeb zaproponował A.H. Maslow (rys. 1). Zaletą klasyfikacji amerykańskiego psychologa jest to, że prawie wszystkie potrzeby można sprowadzić do wymienionych przez niego grup potrzeb [Kwasek 2002] oraz to, że zaproponowana hierarchizacja oznacza, że kolejna grupa potrzeb może się ujawnić z dużą intensywnością dopiero wówczas, gdy zostaną zaspokojone potrzeby niższej grupy. Zaspokojenie potrzeb niższej grupy nie musi być jednak pełne, przy czym im ważniejsza jest potrzeba, tym stopień jej zaspokojenia musi być wyższy [Bywalec, Rudnicki 2002].



Rys. 1. Hierarchia potrzeb według Masłowa
Źródło: opracowanie własne na podstawie literatury

Wysokość dochodów będzie więc decydowała o realizacji wyłącznie potrzeb fizjologicznych, bez których nie można żyć, bądź też o możliwości realizowania potrzeb wyższego rzędu. Analizując przychody w grupach społeczno-ekonomicznych gospodarstw domowych uwzględniono przychody netto, czyli wszystkie wartości wpływające do gospodarstwa domowego, bez zaliczek na podatek dochodowy od osób fizycznych płaconych przez płatnika w imieniu podatnika, jak również bez składek na ubezpieczenia społeczne i zdrowotne. Na przychody netto składają się dochód rozporządzalny i pozycje oszczędnościowe po stronie przychodowej. Dochód rozporządzalny to suma bieżących dochodów gospodarstwa domowego z poszczególnych źródeł pomniejszona o zaliczki na podatek dochodowy od osób fizycznych płacone przez płatnika w imieniu podatnika, o podatki od dochodów i własności płacone przez osoby pracujące na własny rachunek,

w tym przedstawiciele wolnych zawodów i osób użytkujących gospodarstwo indywidualne w rolnictwie oraz o składki na ubezpieczenia społeczne i zdrowotne. Dochód rozporządzalny przeznaczony jest na wydatki oraz przyrost oszczędności. Natomiast dochód rozporządzalny pomniejszony o pozostałe wydatki to dochód do dyspozycji, który przeznaczony jest na wydatki na towary i usługi konsumpcyjne oraz przyrost oszczędności.

Tabela 2. Średnie miesięczne przychody na jedną osobę w gospodarstwach domowych

Wyszczególnienie	Gospodarstwa domowe			
	w tym			
	rolników	pracowników	pracujących na własny rachunek	emerytów i rencistów
	[zł]			
Przychody netto:				
\bar{x}	1402,77	1237,89	1697,08	1251,47
Me	868,93	936,23	1180,66	1083,87
Dochód rozporządzalny:				
\bar{x}	846,76	915,17	1251,07	937,63
Me	578,10	746,33	943,82	858,50
Dochód do dyspozycji:				
\bar{x}	820,78	886,70	1208,60	887,85
Me	560,67	725,00	910,33	820,85

\bar{x} – średnia arytmetyczna,

Me – mediana.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych pochodzących z Budżetów gospodarstw domowych 2007, GUS

W gospodarstwach rolników średnie przychody netto na jedną osobę wynosiły 1402,77 zł i były niższe o 294,31 zł w porównaniu z gospodarstwami osób pracujących na własny rachunek. W pozostałych grupach gospodarstw przychody netto były niższe niż w gospodarstwach rolników. Jednak, gdy przeanalizujemy wartości mediany, obrazującej wartość cechy przypisanej osobom będącym w składzie gospodarstwa domowego w szeregu uporządkowanym, poniżej i powyżej której znajduje się jednakowa liczba osób, to okazuje się, że w gospodarstwach rolników wartość środkowa dla przychodów była najniższa i wynosiła 868,93 zł. Analizując wielkość dochodu rozporządzalnego i dochodu do dyspozycji w grupach społeczno-ekonomicznych najniższe wartości odnotowano w grupie rolników, co oznacza, iż mają oni mniejsze możliwości zaspokajania potrzeb wyższego rzędu. Ich dochody kształtowały się na poziomie nieco powyżej 800 zł, podczas gdy w gospodarstwach osób pracujących na własny rachunek dochód rozporządzalny wynosił 1251,07 zł, podobnie jak w przypadku dochodu do dyspozycji. Zbieżna sytuacja wystąpiła w przypadku rozpatrywania przychodów w gospodarstwach domowych według klasy miejscowości zamieszkania. Na wsi przychody netto ludności były niższe o 355,2 zł niż ludności zamieszkującej miasto. Podobna sytuacja występuje w odniesieniu do dochodu rozporządzalnego i dochodu do dyspozycji, ponieważ wśród mieszkańców wsi były one o ponad 28% niższe niż wśród mieszkańców miast. Pozwala to na sformułowanie wniosku, iż mieszkańcy miast mają większe możliwości zaspokojenia potrzeb wyższego rzędu niż mieszkańcy wsi.

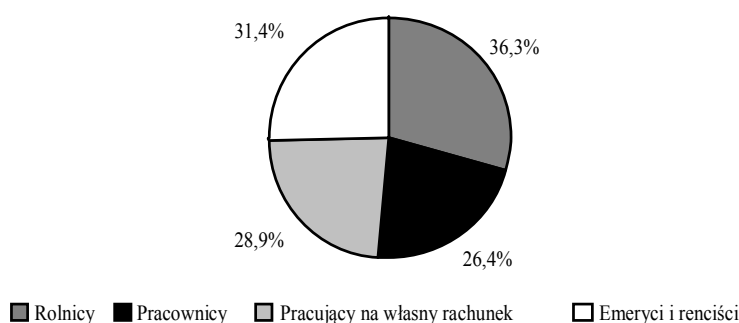
Tabela 3. Przeciętne miesięczne przychody na jedną osobę w gospodarstwach domowych według klasy miejscowości zamieszkania

Wyszczególnienie	Wieś	Miasto
	[zł]	
Przychody netto:	1051,74	1406,94
Dochód rozporządzalny	744,44	1043,71
Dochód do dyspozycji	717,31	1004,84

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych pochodzących z Budżetów gospodarstw domowych 2007, GUS

Kolejną grupą wskaźników określających poziom życia jest udział wydatków na poszczególne towary i usługi konsumpcyjne oraz pozostałe wydatki, które przeznaczone są na zaspokojenie potrzeb gospodarstwa domowego. Obejmują one towary zakupione za gotówkę, przy użyciu karty płatniczej lub kredytowej, na kredyt, otrzymane bezpłatnie oraz spożycie naturalne. Towary konsumpcyjne obejmują dobra nietrwałego użytkowania (np.: żywność, napoje, lekarstwa), półtrwałego użytkowania (np.: odzież, książki, zabawki) i trwałego użytkowania (np.: samochody, pralki, lodówki, telewizory). Pozostałe wydatki składają się z darów przekazanych innym gospodarstwom domowym i instytucjom niekomercyjnym, niektórych podatków, w tym podatku od spadków i darowizn, podatku od nieruchomości, opłaty za wieczyste użytkowanie gruntu, zaliczek na podatek od dochodów osobistych oraz składek na ubezpieczenia społeczne płaconych samodzielnie przez podatnika oraz pozostałych rodzajów wydatków nie przeznaczonych bezpośrednio na cele konsumpcyjne, w tym strat pieniężnych i odszkodowań za wyrządzone szkody.

Udział wydatków na żywność w wydatkach ogółem w istotnym stopniu wpływa na poziom życia gospodarstw domowych (rys. 2). Im jest on wyższy, tym poziom życia jest niższy. Gospodarstwa domowe rolników w 2007 roku przeznaczały najwięcej na żywność w porównaniu z innymi grupami społeczno-ekonomicznymi ludności, bo aż 36,3% swojego budżetu. Najmniej na ten cel przeznaczyły gospodarstwa pracowników i pracujących na własny rachunek.



Rys. 2. Udział wydatków na żywność w wydatkach ogółem w grupach społeczno-ekonomicznych gospodarstw domowych

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych pochodzących z Budżetów gospodarstw domowych 2007, GUS

We wszystkich gospodarstwach domowych najwięcej wśród produktów żywnościowych wydaje się na mięso, pieczywo i produkty zbożowe oraz na mleko, sery i jaja. Wśród wydatków na inne towary niż produkty żywnościowe, rolnicy spośród pozostałych grup społeczno-ekonomicznych wydają najmniej. W przypadku wydatków na rekreację i kulturę rolnicy wydają jedynie 29,18 zł na jedną osobę, gdzie gospodarstwa pracowników wydają 65,14 zł, a pracujący na własny rachunek wydają prawie 4-krotnie więcej niż rolnicy. Nawet grupa emerytów i rencistów wydaje więcej niż rolnicy (49,27 zł). Podobna sytuacja występuje wśród wydatków na edukację, gdzie rolnicy wydają zaledwie 7,18 zł na jedną osobę, pracownicy jeszcze raz tyle, natomiast pracujący na własny rachunek prawie 2,5 razy więcej. Małe wydatki na edukację oraz kulturę wpływają na rozwój danej grupy społecznej i w konsekwencji na poziom życia tych ludzi. Rolnicy również mało korzystają z restauracji i hoteli, bowiem wydają zaledwie 4,80 zł, podczas gdy grupa pracowników wydaje 16,82 zł, a pracujący na własny rachunek nawet 31,05 zł. Mniejsze wydatki na dobra pozażywnościowe świadczą o tym, że wśród rolników są małe przeciętne wydatki ogółem, a wśród nich duży udział wydatków na żywność. W związku z tym w obrębie wydatków pozostaje niewielka część dochodów, którą można przeznaczyć na wydatki niezwiązane z żywnością, które mają zaspokajać wyższe potrzeby ludzi, a to z kolei prowadziłyby do wyższego ich poziomu życia.

Tabela 4. Przeciętne miesięczne wydatki na towary i usługi konsumpcyjne na jedną osobę w gospodarstwach domowych

Wyszczególnienie	Gospodarstwa domowe			
	w tym			
	rolników	pracowników	pracujących na własny rachunek	emerytów i rencistów
	[zł]			
Towary i usługi konsumpcyjne	588,98	762,82	1051,33	798,43
Żywność i napoje bezalkoholowe:	213,78	201,31	230,20	250,50
pieczywo i produkty zbożowe	33,44	32,65	34,60	39,31
mięso	69,27	53,46	58,70	68,99
ryby	4,98	5,77	7,77	8,04
mleko, sery, jaja	29,38	29,28	33,19	35,27
oleje i pozostałe tłuszcze	10,12	8,96	9,97	13,49
owoce	10,54	11,61	15,37	15,56
warzywa	23,27	21,97	24,69	29,47
cukier, dżem, miód, czekolada i inne wyroby cukiernicze	13,47	12,95	14,77	14,83
pozostałe artykuły żywnościowe	6,72	7,22	8,11	8,35
napoje bezalkoholowe	12,60	17,45	23,03	17,20
Napoje alkoholowe, wyroby tytoniowe	17,04	22,47	25,97	20,65
Odzież i obuwie	36,71	50,38	80,93	30,73
Użytkowanie mieszkania i nośniki energii	91,67	137,25	166,02	187,67
Wyposażenie mieszkania i prowadzenie gospodarstwa domowego	36,36	45,21	65,27	43,02
Zdrowie	21,73	29,70	38,57	70,74
Transport	64,45	83,16	147,66	44,35
Łączność	29,38	40,30	60,15	40,51
Rekreacja i kultura	29,18	65,14	113,15	49,27
Edukacja	7,18	14,33	18,87	3,27
Restauracje i hotele	4,80	16,82	31,05	9,41
Pozostałe towary i usługi	27,54	43,87	60,77	41,42
Kieszonkowe	9,17	12,87	12,80	6,90

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych pochodzących z Budżetów gospodarstw domowych 2007, GUS

Spżycie produktw żywnościowych określa stopień zaspokojenia potrzeb podstawowych związanych z wyżywieniem człowieka, które stanowi podstawę prawidłowego funkcjonowania. Im wyższy poziom życia w danej grupie mieszkańców, tym większe spżycie produktw nie zaliczanych do podstawowych, takich jak: chleb, masło czy wędliny. Wśród grup społeczno-ekonomicznych Polski największe zróżnicowanie w spżyciu produktw żywnościowych obserwuje się dla napojów, zwłaszcza wody mineralnej oraz soków owocowych i warzywnych. Najbardziej odstającą grupą byli rolnicy, gdyż spżywają oni zaledwie 1,5 l wody mineralnej na 1 osobę, podczas gdy w pozostałych grupach wielkość spżycia była prawie 2-, a nawet 3-krotnie większa. Podobna sytuacja dotyczy spżycia soków owocowych i warzywnych, co potwierdza wysoka wartość współczynnika zmienności wynosząca 45%. Wysokie zróżnicowanie odnotowano również dla jogurtów, gdyż rolnicy spżywają go zaledwie 0,27 kg na 1 osobę, podczas gdy pracownicy, emeryci i renciści ponad 0,40 kg na osobę, a pracujący na własny rachunek ponad 0,50 kg na osobę. Są jednak i takie grupy produktw spżywanych, w spżyciu których rolnicy przodują. Są to zazwyczaj produkty podstawowe lub takie, które mogą pochodzić bezpośrednio z gospodarstwa, czyli: pieczywo i produkty zbożowe, mięso, mleko, śmietana, jaja i oleje oraz pozostałe tłuszcze.

Tabela 5. Średnie miesięczne spżycie niektórych artykułów żywnościowych na jedną osobę w gospodarstwach domowych

Wyszczególnienie	Gospodarstwa domowe				\bar{x}	V_s
	w tym					
	rolników	pracowników	pracujących na własny rachunek	emerytów i rencistów		
Pieczywo i produkty zbożowe [kg]	9,27	7,01	6,43	9,22	7,98	18,5
Mięso [kg]	6,88	4,88	4,82	6,46	5,76	18,5
Ryby [kg]	0,39	0,40	0,48	0,59	0,47	19,9
Mleko [l]	5,73	3,26	3,27	4,86	4,28	28,6
Jogurt [kg]	0,27	0,45	0,54	0,42	0,42	26,7
Sery [kg]	0,73	0,85	0,95	1,00	0,88	13,5
Śmietana i śmietanka [l]	0,48	0,34	0,35	0,54	0,43	23,0
Jaja [szt.]	16,69	11,90	11,54	16,97	14,28	20,7
Oleje i pozostałe tłuszcze [kg]	1,55	1,27	1,17	1,82	1,45	20,2
Owoce [kg]	3,32	3,06	3,63	4,26	3,57	14,5
Warzywa [kg]	13,67	9,33	8,72	14,07	11,45	24,6
Cukier, dżem, miód, czekolada i inne wyroby cukiernicze [kg]	2,36	1,65	1,55	2,35	1,98	22,1
Używki [kg]	0,27	0,26	0,26	0,35	0,29	15,3
Wody mineralne i źródlane [l]	1,46	2,71	3,57	2,95	2,67	33,1
Soki owocowe i warzywne [l]	0,59	1,17	1,70	0,83	1,07	44,9

\bar{x} – średnia arytmetyczna,

V_s – współczynnik zmienności.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych pochodzących z Budżetów gospodarstw domowych 2007, GUS

Tabela 6. Gospodarstwa domowe wyposażone w niektóre przedmioty trwałego użytkowania

Wyszczególnienie	Gospodarstwa domowe			
	w tym			
	rolników	pracowników	pracujących na własny rachunek	emerytów i rencistów
	[%]			
Odbiornik telewizyjny	99,7	99,0	98,7	98,4
Urządzenie do odbioru telewizji satelitarnej	29,3	58,9	67,8	44,3
Zestaw kina domowego	9,4	20,7	29,8	4,6
Zestaw do odbioru, nagrywania i odtwarzania dźwięku	49,3	60,2	65,8	22,0
Radiomagnetofon z odtwarzaczem płyt kompaktowych	33,1	34,5	42,4	16,9
Odtwarzacz MP3	20,6	31,5	42,0	6,2
Odtwarzacz płyt kompaktowych	14,0	18,8	25,0	5,9
Odbiornik radiowy	66,6	50,2	51,8	68,2
Magnetowid, odtwarzacz wideo	46,7	45,9	52,2	29,5
Odtwarzacz DVD	42,9	54,5	60,6	20,4
Kamera wideo	4,4	10,4	24,1	2,7
Cyfrowy aparat fotograficzny	20,7	40,1	59,1	9,9
Komputer osobisty:	52,8	69,4	81,2	20,5
z dostępem do internetu	25,9	51,2	70,4	14,4
bez dostępu do internetu	27,3	19,3	12,6	6,4
Drukarka	36,8	46,3	64,5	12,6
Telefon komórkowy	89,0	96,1	97,3	53,3
Pralka i wirówka elektryczna lub automat pralniczy	99,3	98,2	98,8	96,3
Odkurzacz elektryczny	95,0	96,6	97,8	93,2
Chłodziarka lub zamrażarka	99,0	99,1	99,1	98,7
Kuchenka mikrofalowa	42,0	52,5	67,3	26,8
Robot kuchenny	70,0	68,5	76,0	47,4
Zmywarka do naczyń	5,5	9,0	24,9	3,1
Rower	91,9	71,6	71,7	48,8
Motocykl, skuter, motorower	13,2	4,8	7,0	2,3
Samochód osobowy	86,5	65,1	87,8	30,1

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych pochodzących z Budżetów gospodarstw domowych 2007, GUS

Wyposażenie gospodarstw domowych w dobra trwałego użytkowania wyznacza zamożność ludności. Wraz ze wzrostem stopnia wyposażenia poprawia się poziom życia. W 2007 roku odnotowano duże różnice w stopniu wyposażenia gospodarstw domowych w komputer osobisty z dostępem do internetu. Najlepiej w sprzęt ten były wyposażone gospodarstwa pracujących na własny rachunek (70,4%), potem grupa pracowników (51,2%) i na końcu gospodarstwa rolników, w których udział komputerów z dostępem do internetu wynosił 25,9%. Gospodarstwa rolników odstawały od pozostałych grup społeczno-ekonomicznych również pod względem wyposażenia gospodarstwa domowego w urządzenia do odbioru telewizji satelitarnej, zestawy kina domowego, zestawy do odbioru, nagrywania i odtwarzania dźwięku, cyfrowe aparaty fotograficzne, drukarki, kuchenki mikrofalowe oraz zmywarki do naczyń. Z drugiej strony gospodarstwa domowe rolników były lepiej wyposażone w rowery (91,9%), podczas gdy w gospodarstwach pracowników i pracujących na własny rachunek stanowiły one powyżej 70%. Podobna sytuacja

cja miała miejsce w przypadku jednośladów, takich jak motocykle, skutery i motorowery, które w gospodarstwach rolników stanowiły 13,2%, wśród pracowników 4,8%, a dla pracujących na własny rachunek wynosiły 7%. Gospodarstwa rolników i pracujących na własny rachunek były również najlepiej wyposażone w samochody osobowe, gdyż ich udział odnotowano w ponad 80% gospodarstw domowych.

PODSUMOWANIE

Przez poziom życia ludności należy rozumieć stopień zaspokojenia potrzeb materialnych i kulturalnych przez strumień dóbr i usług odpłatnych oraz poprzez fundusze konsumpcji zbiorowej w danej jednostce czasu i przestrzeni. Świadczy to o tym, iż kategoria poziomu życia jest wieloaspektowa, a sposoby jej oceny są różne. Można ją oceniać na podstawie opisu wskaźników oraz za pomocą miar syntetycznych. W związku z tym o poziomie życia ludności świadczy wielkość bieżącego spożycia i zagospodarowania materialnego gospodarstw domowych. Na podstawie przeprowadzonej analizy można sformułować następujące wnioski:

1. Dochód rozporządzalny i dochód do dyspozycji wśród rolników jest najniższy w porównaniu z innymi grupami społeczno-ekonomicznymi. Podobna sytuacja występuje w przypadku wydatków. Rolnicy najczęściej z dochodów wydają na żywność i napoje bezalkoholowe oraz użytkowanie mieszkania.
2. Analiza stanu wyżywienia w gospodarstwach domowych rolników wykazała nieracjonalność w spożyciu żywności. Nadmierne spożywanie tłuszczów, duże niedobory białka roślinnego wskazują na konieczność zmiany wzorców konsumpcji żywności.
3. Wyposażenie gospodarstw w dobra trwałego użytku decyduje o poziomie życia. W gospodarstwach rolników występuje słabe wyposażenie w dobra trwałego użytku.

LITERATURA

- [1] Budżety gospodarstw domowych w 2007 r. Informacje i opracowania statystyczne, 2008. GUS Warszawa.
- [2] Bywalec Cz., 1991. Wzrost gospodarczy a poziom życia społeczeństwa polskiego. Instytut Rynku Wewnętrznego i Konsumpcji Warszawa, 40-41.
- [3] Bywalec Cz., Rudnicki L., 2002. Konsumpcja. PWE Warszawa, 23-24, 39.
- [4] Kwasek M., 2000. Poziom życia rolników w świetle badań budżetów gospodarstw domowych. IERiGŻ Warszawa, 36-37.
- [5] Kwasek M., 2002. Poziom życia rolników w ostatniej dekadzie XX wieku. IERiGŻ Warszawa, 5, 20.
- [6] Luszniwicz A., 1982. Statystyka społeczna. Podstawowe problemy i metody. PWE Warszawa.
- [7] Zeliaś A., 2000. Taksonomiczna analiza przestrzennego zróżnicowania poziomu życia w Polsce w ujęciu dynamicznym. Wyd. AE w Krakowie, 21.

CZEŚĆ II

GRUPY PRODUCENTÓW ROLNYCH
JAKO FORMA ZESPOŁOWEJ
DZIAŁALNOŚCI W ROLNICTWIE

Piotr Prus, Bogdan M. Wawrzyniak¹

GRUPY PRODUCENTÓW ROLNYCH W ŚWIETLE PROW Z LAT 2004-2006 ORAZ 2007-2013

WSTĘP

Idea zespołowego działania w rolnictwie znalazła pełne odzwierciedlenie w krajach Europy Zachodniej. Producenci rolni zrozumieli stosunkowo wcześniej, że aby zapewnić sobie właściwe zyski i móc skutecznie konkurować na rynku, muszą pracować wspólnie. Różny był poziom zorganizowania grup producentów rolnych w poszczególnych krajach. Początkowo każda grupa miała swój związek branżowy. Pozycja branży była tym silniejsza, im dany sektor był silniejszy na rynku. Rolnicy z krajów Europy Zachodniej uświadomili sobie bardzo szybko, że w miarę integracji zachodzi konieczność dalszej fuzji i utworzenie jednej silnej struktury. Istnienie jednej struktury umożliwia najlepszą współpracę z władzami krajowymi, występuje zjawisko skuteczniejszego rozwiązywania problemów rynkowych, zdobywanie pozycji zarówno w kraju, jak i na rynkach unijnych. Łatwiejsze jest także pozyskiwanie środków unijnych. Wyższą formą zorganizowania grup okazała się rolnicza spółdzielczość, której podstawy prawne, rozwiązania statutowe oraz ramy organizacyjne okazały się bardziej przejrzyste i zrozumiałe dla każdego producenta rolnego.

W Polsce w 2005 r. Krajowa Rada Spółdzielcza podjęła się realizacji projektu „Promocja tworzenia grup producentów rolnych”. Rada uznała, że dla osiągnięcia sukcesu w organizowaniu się grup konieczne jest rzetelne opracowanie programów i skuteczne przeprowadzenie akcji promocyjnej. Wspomniany projekt realizowany był w ramach Pomocy Technicznej PROW i dążył do odbudowy ruchu spółdzielczego na bazie grup, głównie przy wykorzystaniu istniejących możliwości organizacyjnych, lokalowych i kadrowych. Tak więc i w naszym kraju realizowany był program spółdzielczy, zmierzający do powstania struktury o wyższej formie zorganizowania grup producentów rolnych.

MATERIAŁ I METODY BADAŃ

Tworzenie grup producentów rolnych miało na celu podniesienie dochodów rolników przez zmniejszenie kosztów produkcji, poprawę jej jakości w wyniku zastosowania nowych technologii, wykształcenie wspólnego systemu sprzedaży produktów oraz ustalenie zasad strategii informacyjnej. Grupy były czynnikiem adaptacji polskiego rolnictwa do nowych wymogów unijnych, poprzez organizowanie rynku produktów rolnych i dostosowania produkcji do wymagań odbiorcy pod względem jakości, ilości i asortymentu, z jednoczesnym stosowaniem zasad ochrony środowiska na wszystkich etapach produkcji, przechowywania i dystrybucji.

Grupy producentów rolnych można było organizować na podstawie ustawy z 2000 r. o grupach producentów rolnych i ich związkach, wraz z późniejszymi zmia-

¹ Katedra Ekonomiki i Doradztwa w Agrobiznesie, Uniwersytet Technologiczno-Przyrodniczy w Bydgoszczy.

nami. Przystąpienie Polski do Unii Europejskiej spowodowało, że zarówno w Planie Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2004-2006, jak i w Programie Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2007-2013 znalazło się działanie pt. „Grupy producentów rolnych”.

Celem prezentowanego opracowania było porównanie między sobą regulacji prawnych, zasad, trybu i warunków udzielania pomocy grupom w obu perspektywach programowania, przy czym w przypadku 3-letniego PROW (2004-2006) działania zostały zakończone, zaś w 7-letnim PROW (2007-2013) mamy za sobą dwuletni okres realizacji działań. Badania oparto o dane Systemu Informacji Zarządczej ARiMR, planach i programach rozwoju obszarów wiejskich, ustawach i rozporządzeniach wykonawczych.

PORÓWNANIE DZIAŁAŃ W RAMACH PROW 2004-2006 Z PROW Z LAT 2007-2013

Podstawą prawną do przyjęcia PROW na lata 2004-2006 była ustawa sejmowa z 2003 r. o wspieraniu rozwoju obszarów wiejskich ze środków pochodzących z Sekcji Gwarancji Europejskiego Funduszu Orientacji i Gwarancji Rolnej [Dz. U. z 2003 r. Nr 229, poz. 2273]. Ustawa bazowała na rozporządzeniu Rady (WE) nr 1257/1999 z dnia 17 maja 1999 r., która określała wysokość wsparcia na poszczególne działania. Polska ustawa określała zadania oraz właściwości jednostek organizacyjnych i organów w kwestii między innymi wspierania grup producentów rolnych. Z kolei podstawą prawną dla PROW 2007-2013 była ustawa z 2007 r. o wspieraniu rozwoju obszarów wiejskich z udziałem środków Europejskiego Funduszu Rolnego na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich [Dz. U. z 2007 r. Nr 64, poz. 427]. Ustawa bazowała z kolei na rozporządzeniu Rady (WE) nr 1698/2005 z dnia 20 września 2005 r., która określała kryteria i wysokość przyznawania pomocy finansowej. Obie ustawy różniły rodzaje funduszy i wysokość wsparcia na poszczególne działania, który określiła Wspólnota Europejska.

W obu PROW opisy działań były podobne, prowadziły bowiem od podania podstawy prawnej, poprzez określenie celu i opisu działania, omówienie beneficjenta, formy i poziomu pomocy, a kończąc na określeniu wysokości budżetu. Celem działania było wzmocnienie instytucjonalnej w sektorze pierwotnej produkcji rolniczej, w kierunku wsparcia funkcjonowania producentów rolnych poprzez zachęcanie ich do tworzenia grup producentów rolnych. W uzasadnieniu podano, że polscy producenci rolni w niewielkiej skali podejmują wspólne działania na rynku. Natomiast silny indywidualizm, przy dużym rozdrobieniu gospodarstw rolnych, ogranicza ich konkurencyjność. Podobnie zdefiniowano beneficjenta, którym może być grupa producentów rolnych w rozumieniu ustawy z dnia 15 września 2000 r. o grupach producentów rolnych i ich związkach, które zostały formalnie wpisane do rejestru prowadzonego przez marszałka właściwego dla siedziby grupy.

Pomoc realizowana była w formie rocznych płatności w okresie pierwszych pięciu lat. Kwota wsparcia była wyliczana na podstawie rocznej wartości netto sprzedanej produkcji wyprodukowanej w gospodarstwach członków grupy i nie mogła przekroczyć w poszczególnych latach, od 5 do 2% wartości produkcji sprzedanej produktu lub grup produktów, w przypadku gdy roczna wartość sprzedaży nie przekraczała 1 mln euro. Natomiast w przypadku przekroczenia 1 mln euro wartości rocznej produkcji netto poziom wsparcia malał od 2,5% w dwóch pierwszych latach do 1,5% w piątym roku. Kwota pomocy przewidziana dla grupy producentów rolnych nie mogła przekroczyć równowartości w złotych kwoty: a) 100 tys. euro w pierwszym i drugim roku, b) 80 tys.

euro w trzecim roku, c) 60 tys. euro w czwartym roku i d) 50 tys. euro w piątym roku [PROW 2004].

W latach 2004-2006 zaplanowano wsparcie w wysokości 25,4 mln euro, co dawało rocznie 8,5 mln euro. Wsparcie z tego planu miało dotyczyć 100 grup producentów rolnych, czyli 254,0 tys. euro na jeden wniosek w ciągu trzech lat realizacji programu. Przy pełnym wykorzystaniu wszystkich limitów, jedna grupa mogła pozyskać maksymalnie 390 tys. euro. W latach 2007-2013 całkowity koszt przyznawanej pomocy finansowej zaplanowano na poziomie 142,5 mln euro (ok. 20 mln euro rocznie), przy czym 14 mln to szacunkowa kwota wydatków na zobowiązania podjęte w poprzednim okresie planowania (2004-2006). Wsparcie zostało skierowane do 350 grup producentów rolnych, czyli ok. 400 tys. euro na jeden wniosek w ciągu siedmiu lat realizacji działania. Był to najwyższy jednostkowy poziom wsparcia spośród wszystkich działań zaplanowanych w PROW [PROW 2007].

ROZPORZĄDZENIA WYKONAWCZE W SPRAWIE WSPIERANIA GRUP PRODUCENTÓW ROLNYCH

Na podstawie ustawy z 2003 r. o wspieraniu rozwoju obszarów wiejskich ze środków pochodzących z Sekcji Gwarancji EFOiGR Rada Ministrów wydała w 2004 r. rozporządzenie w sprawie szczegółowych warunków i trybu udzielania pomocy finansowej na wspieranie grup producentów rolnych objętych planem rozwoju obszarów wiejskich. W rozporządzeniu określono zasady udzielania pomocy finansowej, a także wstrzymywania, zwracania i zmniejszania tej pomocy. Pomoc udzielana była jedynie grupie (i na jej wniosek), która spełniała kryteria określone w PROW, do wysokości limitu stanowiącego równowartość w złotych kwoty w euro określonej w PROW na dany rok. Pomoc była udzielana wyłącznie ze względu na produkty lub grupę produktów określonych w załączniku do rozporządzenia, który obejmował 27 pozycji, począwszy od pozycji (sektora) konie żywe i mięso końskie, a kończąc na produktach rolnictwa ekologicznego i produktach regionalnych. Środki z tytułu pomocy wypłacane były w formie rocznych płatności, obejmujących okresy kolejnych 12 miesięcy prowadzenia działalności przez grupę. Podstawą wysokości wypłaty była wartość przychodów netto ze sprzedaży produktów lub grupy produktów, ze względu na które grupa została utworzona, na podstawie udokumentowanych faktur. Rozporządzenie weszło w życie 15 grudnia 2004 r. [Dz. U. z 2004 r., Nr 238, poz. 2391].

Na kolejną perspektywę planowania PROW (2007-2013) rozporządzenie wydał Minister Rolnictwa i Rozwoju Wsi w 2007 r. Pomoc była udzielana wówczas, jeżeli grupie nadano numer identyfikacyjny w trybie przepisów o krajowym systemie ewidencji producentów, ewidencji gospodarstw rolnych oraz ewidencji wniosków o przyznanie płatności. Decyzja w sprawie przyznania pomocy była wydawana w terminie 60 dni od dnia złożenia wniosku. We wniosku należało złożyć oświadczenie o planowanej wielkości i wartości przychodów ze sprzedaży produktów, która stanowiła podstawę do przyznania wysokości środków wsparcia finansowego. Podobnie jak w poprzednim rozporządzeniu, pomoc udzielana była ze względu na produkty lub grupę produktów określonych w załączniku do rozporządzenia. Załącznik uległ poszerzeniu do 29 pozycji i obok istniejących możliwości dodano dwie pozycje: ślimaki oraz daniele, jelenie i ich mięso. Pomoc dla jednej grupy pozostała na niezmiennym poziomie w stosunku do poprzedniego planu z 2004 r. Rozporządzenie weszło w życie 4 maja 2007 r. [Dz. U. z 2004, Nr 81, poz. 550].

ZASADY USTAWOWE DZIAŁANIA GRUP PRODUCENTÓW ROLNYCH

Ustawa określa zasady organizowania się producentów rolnych w grupy producentów i ich związki oraz zasady i warunki udzielania ze środków publicznych pomocy finansowej związanej z ich organizowaniem i funkcjonowaniem. Członkami grupy mogą być osoby fizyczne prowadzące gospodarstwa rolne w rozumieniu przepisów o podatku rolnym lub osoby prowadzące działalność rolniczą w zakresie działań specjalnych. Grupa producentów rolnych – zgodnie z ustawą – prowadzi działalność jako przedsiębiorca mający osobowość prawną, pod warunkiem, że:

- została utworzona przez producentów jednego produktu rolnego,
- działa na podstawie statutu lub umowy (aktu założycielskiego),
- składa się z członków, udziałowców lub akcjonariuszy, z których żaden nie może mieć więcej niż 20% głosów na walnym zgromadzeniu wspólników,
- osiąga co najmniej w pierwszym roku działalności 51%, w drugim roku działalności 60% i w trzecim roku 75% udokumentowanych przychodów ze sprzedaży produktów grupy wytworzonej w gospodarstwach jej członków [Dz. U. z 2000 r. Nr 88, poz. 983].

Akt założycielski powinien między innymi zawierać:

- zasady przyjmowania do grupy nowych członków,
- zasady zbywania akcji lub udziałów w spółce akcyjnej lub w spółce z ograniczoną odpowiedzialnością,
- zasady dostarczania przez członków grupy informacji dotyczącej wielkości sprzedaży i cen uzyskanych za produkty,
- zasad tworzenia i wykorzystywania funduszu specjalnego,
- sankcje wobec członków grupy, którzy nie wypełniają nałożonych na nich obowiązków.

Celem działalności grupy jest dostosowanie produkcji rolniczej do warunków rynkowych, poprawa efektywności gospodarowania, planowanie produkcji ze szczególnym uwzględnieniem jej ilości i jakości, a także koncentracja podaży oraz organizowanie sprzedaży produktów rolnych. Grupa, aby móc funkcjonować, musi się zarejestrować, zaś nadzór nad jej działalnością sprawuje wojewoda (obecnie marszałek). Grupa otrzymuje pomoc finansową ze środków publicznych na założenie i wsparcie jej działalności administracyjnej w okresie pierwszych 5 lat funkcjonowania. Ponadto może ubiegać się o preferencyjne kredyty ARiMR oraz może również korzystać z dopłat do oprocentowania zaciągniętych kredytów.

W dniu 18 czerwca 2004 r. weszła w życie znowelizowana ustawa o zmianie ustawy o grupach producentów rolnych i ich związkach. Znowelizowana ustawa pozwałała na członkostwo w grupie, oprócz osób fizycznych, również jednostkom organizacyjnym nieposiadającym osobowości prawnej oraz osobom prawnym prowadzącym gospodarstwa rolne w rozumieniu przepisów o podatku rolnym [Dz. U. z 2004 r. Nr 162, poz. 1694]. Zaproponowane zmiany wynikały z konieczności dostosowania prawa polskiego do prawa unijnego, jak również z potrzeby uelastycznienia przepisów do realnej sytuacji istniejącej na wsi polskiej [Miłośławska-Kozak 2005].

PRZEBIEG DZIAŁANIA GRUPY PRODUCENTÓW ROLNYCH W RAMACH PROW

Przyjmowanie wniosków o wsparcie grup producentów rolnych rozpoczęto 15 grudnia 2004 r., zaś pierwsze wypłaty należności dokonano 16 listopada 2005 r. Do czerwca 2005 r. złożono 23 wnioski, spośród których pozytywnie rozpatrzono 14. Liczba wniosków złożonych w ARiMR wzrastała w miarę upływu czasu. Do końca 2005 r. złożono 41 wniosków o przyznanie wsparcia. Najwięcej wniosków (9) złożono w woj. wielkopolskim. W województwach: łódzkim, podlaskim, śląskim i świętokrzyskim nie złożono w tym okresie żadnych wniosków. W 2005 r. decyzje przyznające pomoc otrzymały 34 grupy, na planowaną kwotę pomocy w wysokości ponad 8,9 mln zł. W omawianym roku 4 grupom w ramach działania wypłacono 1,2 mln zł. W połowie 2006 r. liczba złożonych wniosków wzrosła do 53, w stosunku do 50 podjęto pozytywne decyzje. Obsługa wniosków odbywała się w dwóch etapach. W pierwszym etapie grupa składała wniosek o przyznanie pomocy finansowej. Dyrektor Oddziału Regionalnego ARiMR przyznawał tę pomoc na drodze decyzji administracyjnej. W drugim etapie grupa musiała złożyć kolejny wniosek o płatność w ciągu 30 dni po zakończeniu danego roku działalności. Wypłaty pomocy za dany okres dokonywano w terminie 60 dni. Konieczność składania 2 rodzajów wniosków powodowała, że grupa musiała najpierw spełniać kryteriów dostępu do pomocy, lecz pomoc tę otrzymywała dopiero po wykonaniu zadań określonych we wniosku.

W latach 2004-2006 złożono ogółem 103 wnioski o przyznanie pomocy finansowej na wspieranie grup producentów rolnych. Stanowiło to ponad 100% wykonanie obniżonego planu zakreślonego w PROW. Grupy producentów rolnych ubiegających się o pomoc były skoncentrowane na określonych obszarach. W czterech województwach złożono 68 wniosków, co stanowiło 66,1% ogółem, w tym 23 wniosków złożono w woj. wielkopolskim, 21 w kujawsko-pomorskim i po 12 wniosków w woj. dolnośląskim i opolskim. Wśród województw, w których grupy złożyły wnioski, ale nie otrzymały wsparcia można wymienić woj. śląskie i świętokrzyskie. W kolejnych dwóch województwach (łódzkim i podlaskim) w ogóle nie złożono wniosków.

Wobec niższego niż planowano wykorzystania środków finansowych przyznanych na działanie związane ze wsparciem grup producentów rolnych, Rada Ministrów zdecydowała się na zmniejszenie w 2006 r. wsparcia z początkowych 25,4 mln euro do 17,4 mln euro, a po kolejnej korekcie do 6,4 mln euro. Ogółem zrealizowano płatności na poziomie 24,2 mln zł, co po przeliczeniu na euro (3,97 zł /1 euro) wyniosło 6,1 mln euro. Niski poziom wykorzystania przyznanych środków finansowych na poziomie 24,0% początkowych zamierzeń świadczy, że rolnicy byli sceptycznie nastawieni do tego typu form zespołowego działania.

Najwyższy poziom wsparcia na jeden wniosek osiągnięto w województwach: lubuskim (530,9 tys. zł), mazowieckim (342,1 tys. zł) i warmińsko-mazurskim (288,6 tys. zł), przy średniej krajowej na poziomie 234,9 tys. zł. Zgodnie z rozporządzeniem RM z 2004 r., bazującym na rozporządzeniu Wspólnoty Europejskiej (nr 1267), maksymalna kwota wsparcia mogła wynieść 100 tys. euro w pierwszym i drugim roku. Posługując się wysokością płatności w przeliczeniu na złote, można pośrednio sądzić, że tylko grupy z woj. lubuskiego osiągnęły płatności dwukrotnie, tj. w latach 2005 i 2006. Pozostałe grupy zdołały sięgnąć po wsparcie tylko jeden raz. Świadczy o tym fakt przeniesienia płatności na kolejny PROW (2007-2013). Kwoty zrealizowanych płatności

w 2007 r. z tytułu zaległych zobowiązań za okres 2004-2006 wyniosły 14,0 mln zł. Środki te były zaplanowane w preliminarzu wydatków PROW na lata 2007-2013.

W ramach działania pod nazwą grupy producentów rolnych wspierane były sektory produkcji roślinnej, zwierzęcej oraz działy specjalnej produkcji rolniczej. Do najczęściej wspieranych grup należały grupy producentów zbóż i nasion, owoców i warzyw, producentów trzody chlewnej, drobiu, zwierząt futerkowych i innych rodzajów działalności rolniczej.

Tabela 1. Liczba złożonych wniosków i zrealizowanych płatności w latach 2004-2006 i 2007-2008

Województwo	Liczba złożonych wniosków w latach 2004-2006	Zrealizowane płatności w tys. zł (2004-2006)	Wysokość płatności na jeden wniosek w tys. zł	Liczba złożonych wniosków w latach 2007-2008	Zrealizowane płatności w tys. zł (2007-2008)	Wysokość płatności na jeden wniosek w tys. zł
Dolnośląskie	12	1710,2	142,5	18	1556,3	86,5
Kujawsko-pomorskie	21	6133,4	292,1	17	810,9	47,7
Lubelskie	4	739,1	184,8	2	0,0	0,0
Lubuskie	4	2123,9	530,9	17	359,3	21,1
Łódzkie	0	0,0	0,0	2	0,0	0,0
Małopolskie	3	763,6	254,5	3	187,7	62,6
Mazowieckie	3	1026,1	342,1	6	462,9	77,1
Opolskie	12	2692,9	224,4	16	1127,9	70,5
Podkarpackie	5	522,3	104,4	2	0,0	0,0
Podlaskie	0	0,0	0,0	5	0,0	0,0
Pomorskie	4	1498,6	374,6	20	1175,9	58,8
Śląskie	1	0,0	0,0	7	0,0	0,0
Świętokrzyskie	1	0,0	0,0	2	0,0	0,0
Warmińsko-mazurskie	3	865,9	288,6	10	682,1	68,2
Wielkopolskie	23	5112,8	222,3	26	668,5	25,7
Zachodniopomorskie	7	1009,1	144,2	14	662,8	47,3
Ogółem	103	24197,9	234,9	167	7694,3	46,1

Źródło: System Informacji Zarządczej ARiMR

W nowym PROW (2007-2013) nabór nowych wniosków rozpoczął się 16 lipca 2007 r. W tym czasie zawarto 131 nowych umów, przy czym z 35 grupami producentów rolnych zrealizowano płatności na kwotę 6,8 mln zł. Stopień wykorzystania limitu na cały okres programowania określono na poziomie 1,34%. W sumie w dwóch pierwszych latach (2007-2008) liczba złożonych wniosków wyniosła 167, zaś zrealizowane płatności wzrosły do 7,7 mln zł. Średnio na jedną grupę wypłacono 46,1 tys. zł. Nadal w 6 województwach nie zrealizowano żadnych płatności.

REGULACJE PRAWNE GRUPY JAKO PRZEDSIĘBIORCY

Zgodnie z art. 3 ustawy o grupach producentów rolnych, grupa może działać jako przedsiębiorca, prowadzić działalność gospodarczą, posiadać osobowość prawną [Krzyżanowska 2003]. Grupa ma do wyboru co najmniej cztery formy prowadzenia działalności gospodarczej, w tym jako: 1) spółdzielnia, której członkami-założycielami mogą

być osoby fizyczne (10 osób) bądź prawne (3 osoby), charakter organizacji powinien być gospodarczy, ale może być również społeczny, 2) spółka z o.o., która może mieć charakter dowolny i działać bez ograniczeń, wystarczy w tym przypadku jeden założyciel, 3) zrzeszenie, które powinno mieć charakter społeczno-zawodowy lub gospodarczy, ale tutaj do założenia grupy potrzebnych jest 10 osób fizycznych i wreszcie 4) stowarzyszenie, które może mieć charakter wyłącznie społeczny, zaś liczba członków-założycieli rośnie do 15 osób fizycznych.

W zależności od formy prowadzenia działalności gospodarczej, grupa musi kierować się odpowiednimi przepisami prawnymi, jak kodeksem spółek handlowych w odniesieniu do spółek, prawem spółdzielczym w odniesieniu do spółdzielni, prawem o stowarzyszeniach w odniesieniu do stowarzyszeń oraz ustawą o społeczno-zawodowych organizacjach w przypadku zrzeszeń. Na grupach producentów rolnych spoczywają standardowe obowiązki wynikające z potrzeby rejestracji przedsiębiorcy w Krajowym Rejestrze Sądowym, zgłoszenie w Urzędzie Statystycznym i otrzymanie regonu, zgłoszenie w Urzędzie Skarbowym i otrzymanie numeru identyfikacyjnego NIP i temu podobne procedury. Dla rolników nieobeznaczonych przepisami prawnymi, regulacje prawne są dość uciążliwe do przewyciężenia.

PODSUMOWANIE

W krajach Unii Europejskiej grupy producenckie są podstawowym czynnikiem struktury zorganizowanego rynku produktów rolnych. UE wspiera powstawanie nowych oraz doskonalenie działania grup już istniejących, zwłaszcza w regionach słabiej rozwiniętych. W pierwszym rozporządzeniu Wspólnoty Europejskiej z 1972 r. były najpierw popierane wspólne organizacje rynku owoców i warzyw. Począwszy od 1996 r. poszerzono formułę prawną i zakres oddziaływania na inne uznane przez UE organizacje producenckie.

W rolnictwie polskim od dłuższego czasu podejmowano starania, zmierzające do promocji wspólnego działania w rolnictwie. Początkowo były to zespoły rolników indywidualnych, a potem grupy producentów rolnych. Organizacje producenckie zawsze były faworyzowane w kwestii udzielanej pomocy publicznej, preferencyjnych kredytów, zwolnień podatkowych czy wsparcie działalności administracyjnej. Podejmowane wysiłki organizacyjne i finansowe nie są współmierne do osiągniętych rezultatów. Osiągnięcie poziomu 270 grup producentów rolnych, na ponad 1,7 mln rolników prowadzących gospodarstwo powyżej 1 ha oraz na około 2,5 tys. gmin i 314 powiatów ziemskich, należy uznać za niewystarczające. Niechęć rolników do zrzeszania się nie należy tłumaczyć tylko rozproszeniem terytorialnym gospodarstw rolnych, lecz te czynniki tkwią głęboko w psychice rolników i nawarstwieniu negatywnych skojarzeń historycznych z dawniejszymi spółdzielniami produkcyjnymi.

Działania w ramach PROW związane ze wspieraniem grup producentów rolnych przyczyniły się dobrze do pozyskania środków na ich rozwój, lecz w małym stopniu na promocję grup na obszarach wiejskich. Wypracowane pozytywne przykłady nie przekładają się powstawanie kolejnych grup, zaś rolnicy nie dążą do naśladowania pozytywnych przykładów.

LITERATURA

- [1] Krzyżanowska K., 2003. Przedsiębiorczość zespołowa rolników i jej uwarunkowania. Wyd. SGGW w Warszawie.
- [2] Miłośawska-Kozak M., 2005. Grupy producentów rolnych. Biuletyn Informacyjny MRiRW 1.
- [3] Plan Rozwoju Obszarów Wiejskich, 2004. Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi, Warszawa.
- [4] Program Rozwoju Obszarów Wiejskich, 2007. Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi, Warszawa.
- [5] Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 19 października 2004 r. w sprawie szczegółowych warunków i trybu udzielania pomocy finansowej na wspieranie grup producentów rolnych objętej planem rozwoju obszarów wiejskich (Dz. U. Nr 238, poz. 2391).
- [6] Rozporządzenie Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z dnia 20 kwietnia 2007 r. w sprawie szczegółowych warunków i trybu udzielania pomocy finansowej w ramach działania „Grupy producentów rolnych” objętej Programem Rozwoju Obszarów Wiejskich (Dz. U. Nr 81, poz. 550).
- [7] System Informacji Zarządczej, 2004. ARiMR Warszawa.
- [8] Ustawa z dnia 15 września 2000 r. o grupach producentów rolnych i ich związkach oraz o zmianie innych ustaw (Dz. U. Nr 88, poz. 983).
- [9] Ustawa z dnia 18 czerwca 2004 r. o zmianie ustawy o grupach producentów rolnych i ich związkach oraz o zmianie innych ustaw (Dz. U. Nr 162, poz. 1694).
- [10] Ustawa z dnia 28 listopada 2003 r. o wspieraniu rozwoju obszarów wiejskich ze środków pochodzących z Sekcji Gwarancji Europejskiego Funduszu Orientacji i Gwarancji Rolnej (Dz. U. Nr 229, poz. 2273).
- [11] Ustawa z dnia 7 marca 2007 r. o wspieraniu rozwoju obszarów wiejskich z udziałem środków Europejskiego Funduszu Rolnego na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich (Dz. U. Nr 64, poz. 427).

Katarzyna Brodzińska¹

DYNAMIKA POWSTAWANIA I ZAKRES DZIAŁALNOŚCI GRUP PRODUCENTÓW ROLNYCH W POLSCE

CZYNNIKI WARUNKUJĄCE POWSTAWANIE GRUP PRODUCENTÓW ROLNYCH

Przystąpienie Polski do Unii Europejskiej wymusza na rolnikach nowe podejście do zagadnień produkcji, rynku, konkurencyjności, a przede wszystkim sprzedaży wyprodukowanych płodów rolnych. Z jednej strony pojawiła się szansa sprzedaży na wspólnotowym rynku, z drugiej natomiast rolnicy z pozostałych krajów członkowskich uzyskali większy dostęp do rynku polskiego. Konkurencja na wspólnotowym rynku wymaga dużych, jednorodnych partii produktów, ważna jest również ich jakość oraz cena. W tej sytuacji rolnicy polscy producenci nie mogą skutecznie konkurować z gospodarstwami wielkoobszarowymi, czy dobrze zorganizowanymi producentami rolnymi krajów UE. Oczywistym jest też, że znacznie łatwiej jest bronić interesów zrzeszonym producentom, niż pojedynczym rolnikom. W literaturze przedmiotu [Domagalska-Grędyś 2004; Grzelak 2005; Mierzwa 2007; Prus 2008] często wskazuje się na zalety takiej formy działalności. Najważniejsze z nich to m.in.:

- możliwość uzyskania wyższych cen zbytu i lepszych warunków transakcji,
- obniżenie kosztów dystrybucji towarów,
- wyeliminowanie pośrednictwa handlowego, a tym samym zwiększenie dochodowości z uzyskanej marży pośredniej,
- możliwość nabycia środków produkcji po niższych cenach oraz uzyskania korzystniejszych warunków płatności i dostaw,
- szansa wejścia na rynki giełdowe, rynki hurtowe oraz do sieci super- i hipermarketów,
- łatwiejszy dostęp do informacji rynkowej,
- lepsze zabezpieczenia prawne dokonywanych transakcji i zmniejszenie ryzyka handlowego,
- możliwość zatrudnienia specjalisty do spraw marketingu,
- możliwość uzyskania wsparcia finansowego,
- zwolnienie z podatku od nieruchomości.

Pomimo wielu zalet, istnieje również sporo barier zniechęcających rolników do organizowania się w grupy producentów rolnych (GPR). Najistotniejsze z nich to bariery mentalnościowe, które przekładają się na trudności we współdziałaniu (złe doświadczenia z przeszłości, brak lojalności członków, niepełne zaangażowanie w działania grupy, brak dyscypliny, brak zaufania) oraz wciąż jeszcze często podkreślane trudności formalnoprawne związane zarówno z założeniem grup, ich rozwojem, jak i sprawnym funkcjonowaniem [Gołaszewska 2004; Krzyżanowska 2006; Boguta 2008; Prus 2008].

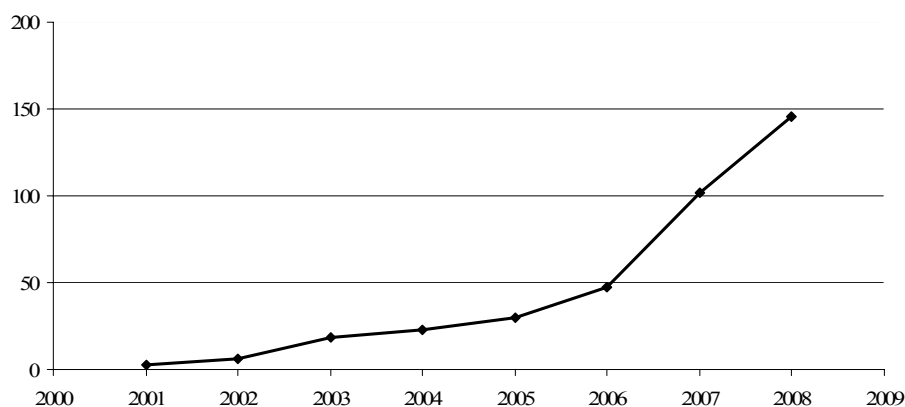
Zasady organizowania się rolników w grupy producentów i ich związki oraz warunki udzielania pomocy finansowej ze środków publicznych określone są w następujących aktach prawnych: ustawa z dnia 15 września 2000 r. o grupach producentów rol-

¹ Katedra Agrobiznesu i Ekonomii Środowiska, Uniwersytet Warmińsko-Mazurski w Olsztynie.

nych i ich związkach oraz o zmianie innych ustaw [Dz. U. z 2000 r. Nr 88, poz. 983], ustawa z dnia 18 czerwca 2004 r. o zmianie ustawy o grupach producentów rolnych i ich związkach oraz o zmianie innych ustaw [Dz. U. z 2004 r. Nr 162, poz. 1694], ustawa z dnia 15 grudnia 2006 r. o zmianie ustawy o grupach producentów i ich związkach oraz o zmianie innych ustaw [Dz. U. z 2006 r. Nr 251, poz. 1847], rozporządzenie Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z dnia 4 lipca 2003 r. w sprawie produktów i grup produktów, dla których mogą być tworzone grupy producentów rolnych [Dz. U. z 2003 r. Nr 138, poz. 1319]. Regulacje prawne nie rozwiązują jednak wszystkich problemów, choć stanowią istotny krok w kierunku przebudowy polskiego rolnictwa i lepszego zorganizowania producentów rolnych. Wiele zależy jednak od samych rolników i tego, czy potrafią dostrzec szansę we wspólnym gospodarowaniu. Ważnym jest również, by możliwość uzyskania wsparcia finansowego nie była jedynym motywem założenia GPR. Zdaniem Wiatraka [2006] w rozwijaniu grup producenckich ważne są cztery podstawowe elementy:

- ludzie – zainteresowani, chętni do współdziałania, zaangażowani, posiadający motywację do działań twórczych oraz pomysły i chęć do wspólnego działania,
- potencjał produkcyjny, tj. posiadane zasoby wytwórcze uczestników wraz z ich przedsiębiorczością,
- potencjał rynkowy – przejawiający się w zapotrzebowaniu (popycie) na produkty rolnicze,
- wsparcie instytucjonalne ze strony samorządów oraz władzy lokalnej, regionalnej i centralnej, poczynając od doradztwa (ekonomicznego, prawnego, organizacyjnego, marketingowego itp.), a kończąc na zasilaniu finansowym (np. otrzymaniu pomocy finansowej na założenie i wsparcie działalności administracyjnej).

Analizując czynniki warunkujące powstawanie GPR należy pamiętać, że jest to pewien proces, który musi być rozciągnięty w czasie, głównie z uwagi na czynnik ludzki. Jeśli potraktujemy proces powstawania GPR jako innowacje organizacyjne, to wykres krzywej procesu dyfuzji będzie się przedstawiał tak, jak na rysunku 1.



Rys. 1. Krzywa dyfuzji procesu powstawania GPR

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Urzędów Marszałkowskich

Krzywa dzwonowa liczby GPR, a tym samym i rolników zorganizowanych w tych grupach znajduje się w fazie wzrostu. Trudno zatem precyzyjnie określić jej segmenty², niemniej jednak z dużym prawdopodobieństwem można przyjąć, że w GPR organizują się obecnie rolnicy z dwóch pierwszych segmentów, czyli innowatorzy i pionierzy, którzy są zwykle liderami środowisk lokalnych. Kolejna kategoria rolników, to rolnicy „dość postępowi”, którzy uznają rozwój za dominującą wartość, informacje zdobywają podczas kontaktów osobistych, a innowacje przyjmują od tych, których uznają za autorytety [Przychodzeń 1991]. W związku z powyższym na dalszy proces powstawania GPR znaczący wpływ będzie miało to, w jaki sposób radzą sobie na rynku grupy już funkcjonujące.

DYNAMIKA POWSTAWANIA GRUP PRODUCENTÓW ROLNYCH

Niewielki stopień zorganizowania rolników w GPR sprawia, że niezbędnym jest poszukiwanie sposobów na przyspieszenie tego procesu. Koniecznym jest niwelowanie barier hamujących ten proces oraz wzmacnianie czynników go stymulujących. Wymaga to jednak ciągłego monitorowania. W związku z powyższym podstawą analiz są dane rejestrów GPR prowadzonych przez Urzędy Marszałkowskie poszczególnych województw.

W ciągu ośmiu lat funkcjonowania ustawy o grupach producentów rolnych do rejestrów prowadzonych najpierw przez wojewodów, później marszałków województw, wpisano blisko 400 GPR. Jak wynika z zestawienia w tabeli 1, liczba nowo powstających grup z roku na rok systematycznie wzrasta. Wyraźnie jednak można zauważyć, że w ostatnich dwóch latach producenci rolni chętniej organizują się w grupy, w 2007 r. powstały 102, a w 2008 r. 142 GPR. Dowodzi to, że tworzenie 100 lub nawet więcej grup rocznie jest możliwe. Jednocześnie należy podkreślić, że jedynie w pasie województw północnych (zachodniopomorskie, pomorskie, warmińsko-mazurskie) liczba nowopowstających grup w 2008 r. była znacząco niższa niż rok wcześniej.

Z raportu Krajowej Rady Spółdzielczej wynika, że na koniec 2007 r. w grupach producenckich zrzeszonych było niecałe 6 tysięcy producentów rolnych, nie licząc około 13 tysięcy producentów tytoniu, których zorganizowanie się było wymuszone ustawodawstwem Unii Europejskiej. Przyjmując zatem, że w Polsce jest około 600 000 gospodarstw sprzedających na rynek, tylko 1% rolników było członkami grup, a dodając producentów tytoniu, to około 3,5% producentów rolnych sprzedających w sposób zorganizowany [Boguta i in. 2008]. W związku z powyższym nawet wzrost liczby GPR w 2008 r. o ponad 50% w niewielkim stopniu poprawia ten wskaźnik. Wciąż jeszcze poziom zorganizowania rolników w grupy jest niewielki.

Warunkiem otrzymania wsparcia dla grup producentów rolnych w ramach Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2007-2013 (jest to kontynuacja działania zapoczątkowanego w Planie Rozwoju Obszarów Wiejskich z lat 2004-2006) jest zarejestrowanie grupy producentów rolnych w okresie od 1 stycznia 2007 r. do 31 grudnia

² Jeśli zbiorowość jest dostatecznie duża i jej rozkład jest normalny, to krzywą dzwonową można podzielić na równe segmenty za pomocą środkowej daty procesu dyfuzji i średniego odchylenia. Otrzyma się wtedy pięć segmentów krzywej i tym samym pięć kategorii rolników, którzy przyswoili innowacje w różnym czasie. I tak rolnicy, którzy przyjęli innowacje najwcześniej to innowatorzy oraz kolejno naśladowcy innowatorów – pionierzy, kolejne segmenty to „wczesna większość”, „późna większość” i rolnicy opieszali, tzw. maruderzy, którzy przyjmują innowacje najpóźniej [Przychodzeń 1991].

2013 r., na podstawie ustawy z dnia 15 września 2000 r. o grupach producentów rolnych i ich związkach oraz o zmianie innych ustaw (Dz. U. z 2000 r. Nr 88, poz. 983, z późn. zm.) w zakresie 29 produktów i grup produktów. Udzielana pomoc finansowa ma ułatwić tworzenie i funkcjonowanie grup producentów rolnych powstających w celu: dostosowania produkcji do wymogów rynkowych, wspólnego wprowadzania przez członków grupy towarów do obrotu, w tym przygotowania do sprzedaży, centralizacji sprzedaży i dostaw do odbiorców hurtowych oraz ustalania wspólnych zasad informowania o produkcji, ze szczególnym uwzględnieniem zbiorów i dostępności produktów. Ze wsparcia tego może zatem teoretycznie skorzystać 248 GPR (powstałych po 1 stycznia 2007 r.). Dynamika powstawania GPR po roku 2007 wskazuje, że szacowana w PROW 2007-2013 liczba potencjalnych beneficjentów ok. 350 GPR może okazać się zbyt niska.

Tabela 1. Liczba nowopowstałych GPR w latach 2001-2008

Województwo	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	Ogółem
Dolnośląskie	1	–	3	1	1	9	16	17	48
Kujawsko-pomorskie	–	2	1	5	9	7	7	21	52
Lubelskie	–	–	2	1	2	2	1	3	11
Lubuskie	–	–	–	1	2	1	8	12	24
Łódzkie	–	–	1	1	–	–	1	3	6
Małopolskie	–	1	2	1	1	–	1	2	8
Mazowieckie	–	1	1	1	2	1	4	3	13
Opolskie	–	–	1	2	4	5	9	17	38
Podkarpackie	1	–	2	3	–	2	1	4	13
Podlaskie	–	–	1	1	–	–	–	8	10
Pomorskie	–	–	–	2	1	1	18	4	26
Śląskie	–	–	–	–	–	1	2	7	10
Świętokrzyskie	–	–	2	–	–	1	–	2	5
Warmińsko-mazurskie	–	–	1	–	1	2	9	6	19
Wielkopolskie	1	2	1	4	5	10	15	28	66
Zachodniopomorskie	–	–	–	–	2	5	10	9	26
Razem	3	6	18	23	30	47	102	146	375

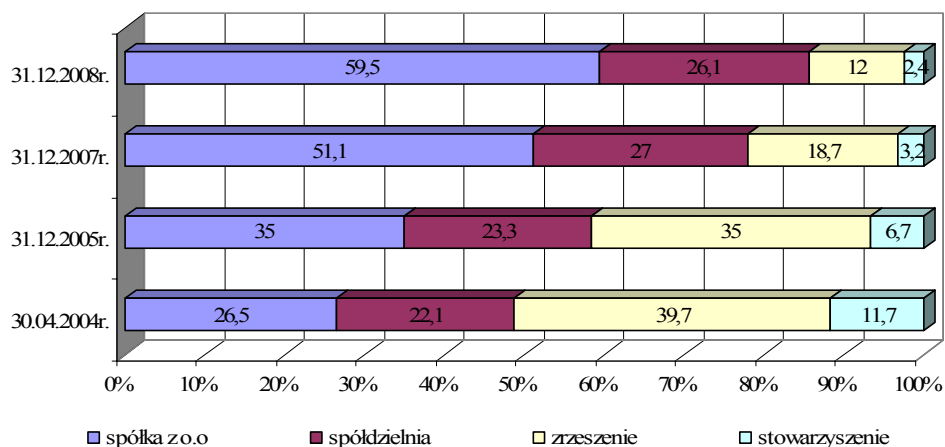
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Urzędów Marszałkowskich

FORMY PRAWNE TWORZENIA GRUP PRODUCENTÓW ROLNYCH

Grupy producentów rolnych w państwach Unii Europejskiej powstają i prowadzą swoją działalność opierając się na systemie prawnym danego kraju oraz uwzględniając uregulowania prawne zawarte w rozporządzeniach Rady Europejskiej. W naszym kraju producenci planujący wspólne przedsięwzięcie gospodarcze w zakresie zaopatrywania się w środki produkcji, wstępnego przetwarzania i sprzedaży produktów z gospodarstw oraz wspólnego użytkowania maszyn mogą się organizować w zrzeszenia, stowarzyszenia, spółdzielnie oraz spółki prawa handlowego. Każda z tych form prawnych może prowadzić działalność gospodarczą w celach zarobkowych na własny rachunek, a osobowość prawną uzyskuje z chwilą wpisania do rejestru sądowego. Zgodnie z zapisami w ustawie z dnia 15 września 2000 r. o grupach producentów rolnych i ich związkach,

każdy z tych podmiotów może być dla grup producenckich odpowiednią formą prawną, ale wybór nie przesądza, czy zrzeszeni producenci zostaną w przyszłości formalnie uznani za grupę producencką. Aby zdobyć certyfikat uznania, organizacja producentów, oprócz posiadanej osobowości prawnej, jest zobowiązana spełnić szereg wymogów zapisanych w ustawach oraz rozporządzeniach dotyczących poszczególnych branż i rodzajów produktów rolnych w UE [Dz. U. z 2000 r. Nr 88, poz. 983].

Wybór formy prawnej GPR jest ważny, ponieważ warunkuje działanie grupy w przyszłości. Funkcjonujące na rynku grupy najczęściej organizowały się w formie spółki z ograniczoną odpowiedzialnością. Na koniec 2008 r. blisko 60% grup to właśnie spółki z o.o. (rys. 2). Aby zarejestrować grupę producentów w formie spółki z o.o. wystarczy, że zbierze się 5 członków i wniesie minimalny kapitał zakładowy w wysokości 50 000 złotych. Warunkiem koniecznym jest jednak wniesienie wkładu kapitałowego jeszcze przed zarejestrowaniem spółki. Z drugiej jednak strony konieczność wniesienia wkładu finansowego może sprawiać, że członkowie tych grup w większym stopniu utożsamiają się z realizowanym przedsięwzięciem.



Rys. 2. Struktura form prawnych GPR w latach 2004-2008

Źródło: opracowanie własne na podstawie informacji KRS³ oraz danych Urzędów Marszałkowskich

Nieco inaczej przedstawia się sytuacja spółdzielni. I chociaż liczba GRP zorganizowanych w formie spółdzielni również wzrasta (w 2004 r. było ich 15, w 2005 r. – 28, w 2007 r. – 68, a w 2008 r. – 98), w stosunku do spółek z o.o. tempo wzrostu jest zdecydowanie wolniejsze (rys. 2). Zmiany w ustawie z dnia 15 grudnia 2006 r. o grupach producentów rolnych i ich związkach oraz o zmianie innych ustaw [Dz. U. z 2006 r. Nr 251, poz. 1847] i nowelizacja ustawy prawo spółdzielcze [Dz. U. z 2008 r. Nr 163, poz. 1014] umożliwiają prowadzenie przez spółdzielnię działalności jako grupa producentów rolnych, jeśli:

- w jej skład wchodzi co najmniej 5 producentów jednego produktu lub grupy produktów, którzy spełniają wymagania określone dla członków tworzących grupę producentów rolnych (art. 2 ww. ustawy),

³ www.grupy.krs.org.pl

- jej przedmiot działalności jest zgodny z celami dla których mogą być tworzone grupy producentów rolnych (określonymi w art. 2 ww. ustawy),
- działa na podstawie aktu założycielskiego, który w stosunku do członków grupy wskazanych w pkt. 1 spełnia wymagania określone w art. 4 ww. ustawy,
- jej przychody ze sprzedaży produktów lub grup produktów wytworzonych w gospodarstwach członków grupy wskazanych w pkt. 1 stanowią więcej niż połowę przychodów spółdzielni ze sprzedaży tych produktów lub grup tych produktów,
- określi, obowiązujące członków grupy wskazanych w pkt. 1, zasady produkcji produktów lub grup produktów, w tym dotyczące ich jakości i ilości oraz sposobu przygotowania ich do sprzedaży.

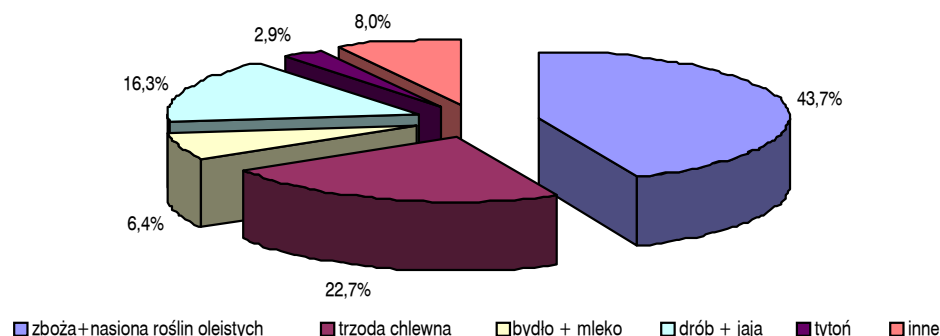
Niewątpliwie daje to szansę na przyspieszenie procesu organizowania się producentów rolnych w formie spółdzielni. Ponadto w spółdzielni to sami założyciele określają wysokość wpisowego oraz udziałów, których wnoszenie może odbywać się już po rozpoczęciu działalności, co pozwala na rozłożenie wpłat w czasie [Boguta 2008]. Jest jeszcze za wcześnie, by ocenić, czy i w jakim stopniu zmiana ta otworzy większe możliwości budowania spółdzielni branżowych, które z czasem mogłyby przejąć rolę głównego organizatora rynku rolnego. W krajach Unii Europejskiej spółdzielnie postrzegane są jako najbardziej przyjazna forma działania rolników na rynku.

Rolnicy, zakładający grupy producentów rolnych, zdecydowanie rzadziej decydowali się na wybór pozostałych form prawnych: zrzeszenia i stowarzyszenia. W zasadzie od 2005 r. liczba GPR zorganizowanych w formie zrzeszeń kształtuje się na poziomie 42-45 grup, chociaż ich udział procentowy w strukturze form prawnych maleje. Na koniec 2008 r. w formie zrzeszenia działało na rynku 12% GPR. Zrzeszenia mogą tworzyć dobrowolnie rolnicy indywidualni i członkowie ich rodzin oraz inne osoby związane bezpośrednio charakterem swej pracy z rolnictwem. Najwięcej GPR w formie zrzeszenia działa w woj. wielkopolskim (16) i dolnośląskim (10), głównie są to zrzeszenia producentów trzody chlewnej. Ponadto w formie zrzeszenia zorganizowana jest większość grup producentów tytoniu.

Stowarzyszenie jest dobrowolną, samorządną i trwałą organizacją o celach niezarobkowych, która opiera swoją działalność na pracy społecznej członków. Wiele wskazuje, że to niezarobkowy charakter stowarzyszenia sprawia, iż producenci rolni organizując grupy producentów rolnych niechętnie wybierają tę formę prawną. Od 2004 r. liczba GPR działających jako stowarzyszenia pozostaje w zasadzie niezmienna (8-9 grup), a w 2008 r. ich udział w strukturze form prawnych grup działających na rynku to zaledwie 2,4%.

STRUKTURA BRANŻOWA GPR

Zgodnie z rozporządzeniem Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z dnia 4 lipca 2003 r. [Dz. U. z 2003 r. Nr 138, poz. 1319], GPR mogą być tworzone w zakresie 29 grup produktów, przy czym zakres działalności istniejących na koniec 2008 r. dotyczył 20 z nich. Najwięcej grup zostało utworzonych przez producentów ziarna zbóż i/lub nasion roślin oleistych – 164, co stanowiło 43,7%. Producenci trzody chlewnej zorganizowani byli w 85 GPR (22,7%), 61 grup (16,3%) utworzyli producenci drobiu, przy czym 56 z nich w zakresie drobiu żywego, mięsa i jadalnych podrobów drobiowych, a 5 w zakresie jaj ptasich (rys. 3).



Rys. 3. Struktura branżowa GPR

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Urzędów Marszałkowskich

Szczegółowy wykaz produktów i grup produktów, dla których utworzone zostały grupy producentów rolnych przedstawia się następująco:

- ziarno zbóż i nasiona roślin oleistych – 106 GPR,
- świnie żywe, prosięta, warchlaki, mięso wieprzowe – 85 GPR,
- drób żywy, mięso i jadalne podroby drobiowe – 56 GPR,
- nasiona roślin oleistych – 33 GPR,
- ziarno zbóż – 26 GPR,
- mleko krowie, owcze lub kozie – 17 GPR,
- liście tytoniu suszone – 11 GPR,
- ziemniaki – 9 GPR,
- żywiec wołowy, mięso wołowe – 7 GPR,
- jaja ptasie – 5 GPR,
- buraki cukrowe – 4 GPR,
- owce i kozy żywe, mięso baranie i kozie – 3 GPR,
- szyszki chmielowe – 3 GPR,
- króliki żywe, mięso i jadalne podroby królicze – 3 GPR,
- produkty rolnictwa ekologicznego – 2 GPR,
- lisy pospolite i polarne, norki, tchórze, jenoty żywe, skóry surowe – 1 GPR,
- miód naturalny i inne produkty pszczelarskie – 1 GPR,
- kwiaty świeże – cięte i doniczkowe – 1 GPR,
- ozdobne rośliny ogrodnicze, szkółkarstwo roślin – 1 GPR,
- materiał siewny i sadzeniaki – 1 GPR.

Do końca 2008 r. nie zarejestrowano żadnej GPR w zakresie następujących 9 produktów lub grup produktów, dla których zrzeszeni producenci rolni mogą uzyskać wsparcie: konie żywe, mięso końskie; nutrie żywe, mięso i jadalne podroby nutriowe, skóry surowe; szynszyle żywe, skóry surowe; rośliny przeznaczone do produkcji zielarskiej i farmaceutycznej; len i konopie uprawiane na włókno; produkty roślinne do wykorzystania technicznego lub pozyskiwania energii; produkty regionalne; ślimaki; danielce, jelenie i ich mięso.

W zasadzie trudno spekulować, dlaczego w obrębie tych produktów poziom zorganizowania rolników jest niewielki. Z pewnością przyczyną jest brak koncentracji produkcji, a produkcja rozproszona nie sprzyja podejmowaniu działań wspólnych. Ponadto

skala upraw np. lnu czy konopi jest niewielka. Nie bez znaczenia jest również fakt, że produkcja niektórych z grup tych produktów, np. nutrie, szynszyle znajduje się w fazie schyłkowej, inna natomiast, jak daniele, jelenie czy produkty roślinne do wykorzystania technicznego lub pozyskiwania energii dopiero się rozwijają.

REGIONALNE ZRÓŻNICOWANIE GPR

Zróżnicowane polskiego rolnictwa pod względem struktury agrarnej gospodarstw rolnych, warunków przyrodniczych do prowadzenia produkcji rolniczej (jakość gleb, warunki wodne, rzeźba terenu, agroklimat), kultury oraz tradycji rolniczej sprawia, że również proces integracji poziomej rolników nie przebiega równomiernie na obszarze całego kraju. W 2008 r. najwięcej grup producentów rolnych działało na terenie województw: wielkopolskiego (66), kujawsko-pomorskiego (52), dolnośląskiego (48) i opolskiego (38). W sumie, w tych czterech województwach znajdowało się ponad 54% wszystkich GPR. Najniższym poziomem zorganizowania rolników w grupy charakteryzowały się województwa: świętokrzyskie (5), łódzkie (6) i małopolskie (8) (tab. 2).

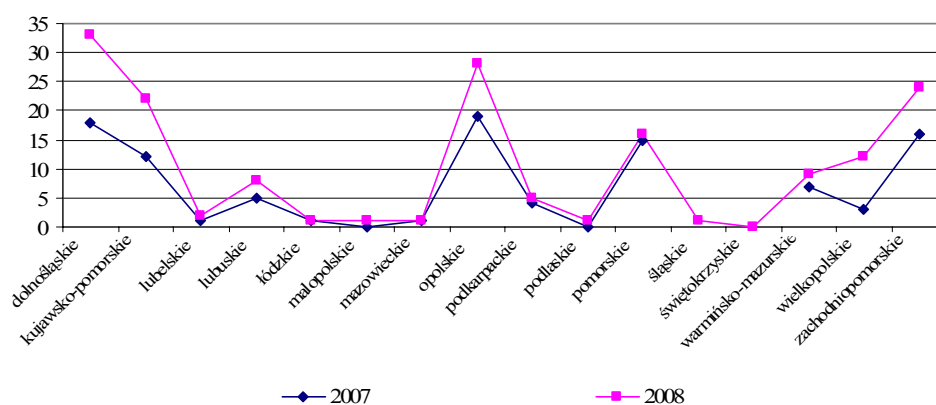
Tabela 2. Grupy producentów rolnych według grup produktów, dla których zostały utworzone (stan na koniec 2008 r.)

Województwo	Liczba grup producentów rolnych						
	Zboża, nasiona roślin oleistych	Trzoda chlewna	Bydło, mleko	Drób, jaja	Tytoń	Inne	Razem
Dolnośląskie	33	–	–	13	1	1	48
Kujawsko-pomorskie	22	14	6	1	1	8	52
Lubelskie	2	2	–	–	4	3	11
Lubuskie	8	1	3	12	–	–	24
Łódzkie	1	2	–	2	–	1	6
Małopolskie	1	2	–	2	2	1	8
Mazowieckie	1	5	2	1	–	4	13
Opolskie	28	2	1	6	–	1	38
Podkarpackie	5	2	–	2	1	3	13
Podlaskie	1	2	1	4	1	1	10
Pomorskie	16	4	2	–	–	4	26
Śląskie	1	4	–	5	–	–	10
Świętokrzyskie	0	3	–	–	1	1	5
Warmińsko-mazurskie	9	1	–	9	–	–	19
Wielkopolskie	12	41	8	3	–	2	66
Zachodniopomorskie	24	–	1	1	–	–	26
Ogółem	164	85	24	61	11	30	375

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Urzędów Marszałkowskich

Grupy producentów zbóż i nasion roślin oleistych mogą być tworzone w trzech grupach produktów: ziarna zbóż, nasion roślin oleistych oraz ziarna zbóż i nasion roślin oleistych. Do końca 2008 roku zarejestrowanych było 106 grup zbożowo-rzepakowych, 33 zbożowych i 26 rzepakowych. Łącznie w tych trzech grupach produktów na koniec

2008 roku zarejestrowanych było 165 GPR. Najwięcej z nich znajdowało się w woj. dolnośląskim – 33, przy czym ich liczba w ciągu ostatniego roku prawie się podwoiła. Intensywny proces organizowania się rolników, producentów zbóż i roślin oleistych miał miejsce również w woj. kujawsko-pomorskim (przybyło 10 GPR), opolskim, wielkopolskim (przybyło po 9 GPR) i zachodniopomorskim (8 GPR). Na uwagę zasługuje tu szczególnie woj. wielkopolskie, gdzie czterokrotnie wzrosła liczba GPR. Z województw o niskiej średniej wielkości gospodarstw na wyróżnienie zasługuje woj. podkarpackie, w którym funkcjonuje 5 grup producentów zbóż. Należy również podkreślić, że w 2008 roku powstały pierwsze GPR w woj. małopolskim, podlaskim, śląskim i jedynie w woj. świętokrzyskim nie zorganizowała się jeszcze ani jedna grupa producentów zbóż (rys. 4).



Rys. 4. Grupy producentów zbóż i nasion roślin oleistych w latach 2007-2008

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Urzędów Marszałkowskich

Według danych KRS na początku listopada 2008 roku liczba członków GPR w analizowanych grupach produktów była największa w grupie producentów zbóż i nasion roślin oleistych – 1025 członków, w pozostałych grupach produktów wynosiła odpowiednio 398 – ziarno zbóż i 250 – nasiona roślin oleistych. W sumie zatem 1673 producentów zbóż i nasion roślin oleistych zorganizowanych jest w GPR [www.grupy.krs.org.pl]. Jeśli zatem przyjąć, że producentów zboża jest w Polsce kilkaset tysięcy, to możliwości tworzenia GPR w tej grupie produktów są duże.

Chów trzody chlewnej ma w polskim rolnictwie duże znaczenie zarówno dla producentów, jak i konsumentów. Polska jest trzecim w Europie producentem żywca wieprzowego, po Niemczech (26,3 mln szt.) i Hiszpanii (25,2 mln szt.). Pogłowie tych zwierząt w ostatnim pięcioleciu wahało się w granicach 17,0-18,5 mln szt. Jednak w następstwie utrzymujących się od jesieni 2006 r. niekorzystnych warunków chowu, pogłowie trzody w Polsce systematycznie malało. Według GUS w lipcu 2008 r. wyniosło ok. 15,4 mln szt. i było to o prawie 15% niższe niż przed rokiem i o ponad 18% mniej niż dwa lata wcześniej. Poziom zorganizowania producentów trzody jest zróżnicowany regionalnie. Na koniec 2008 roku producenci trzody chlewnej zorganizowani byli w 85 GPR. W stosunku do roku 2007 powstały nowe 22 grupy. Produkcja trzody chlewnej skoncentrowana jest w dwóch województwach: wielkopolskim i kujawsko-pomorskim. W zasadzie blisko połowa GPR (41) znajduje się w woj. wielkopolskim, tutaj też odnotowano największy ich przyrost (w 2008 r. powstało 11 nowych grup). W woj. kujawsko-pomorskim działa 14 GPR, przy czym w 2007 roku przybyło 5. Z ra-

portu KRS [Boguta i in. 2008] wynika, że w systemie obrotu żywcem wieprzowym w Polsce w dalszym ciągu stroną bezwzględnie dominującą są podmioty skupujące. Strona podaźowa tego rynku jest w bardzo małym stopniu zorganizowana i zintegrowana w grupach producentów. Podkreśla się jednocześnie, że pojedynczy producent sprzedający żywiec wieprzowy nie ma możliwości uczestniczenia w negocjacjach ceny sprzedaży swojego towaru, a działania przemysłu mięsnego są często nastawione na chwilową koniunkturę bez bardziej perspektywicznych działań. Występujące celowe obniżki cen żywca skłaniają do ograniczania jego produkcji, przy jednoczesnym braku jakichkolwiek oznak obniżek cen mięsa i przetworów w detalu. Z pewnością wyższy poziom zorganizowania producentów trzody przyczyniłby się do większej stabilizacji na rynku wieprzowiny, a przy rozwoju integracji pionowej (przetwórstwo, dystrybucja) mógłby przyczynić się również do poprawy sytuacji dochodowej tych gospodarstw.

Dynamicznie rozwija się w Polsce branża drobiarska, chociaż i ten sektor nie jest w pełni stabilny (np. zamieszanie i spadek cen związanych z ptasią grypą), niemniej jednak wzrost mięsa drobiowego w ogólnej konsumpcji mięsa systematycznie się zwiększa, co dobrze rokuje tej branży. W strukturze produkcji poszczególnych gatunków drobiu dominują kurczęta, brojlery oraz indyki. Gęsi i kaczki stanowią niewielki odsetek w tej produkcji. Produkcja brojlerów kurzych jest rozmieszczona w miarę równomiernie na terenie całego kraju, co daje również wyraz w stopniu zorganizowania producentów drobiu w grupy. W sumie do końca 2008 r. w Polsce utworzyło się 56 grup producentów drobiu. Trzeba tu podkreślić dużą dynamikę powstawania GPR. W 2006 r. było ich zaledwie 10, rok później już 26, a w 2008 r. – 61. A zatem ich liczba od dwóch lat podwaja się. Grupy te powstają w większości województw (brak ich jedynie w trzech województwach: lubelskim, pomorskim i świętokrzyskim), przy czym najwięcej drobiarskich GPR działa w woj. dolnośląskim (13), kujawsko-pomorskim (11) i warmińsko-mazurskim (11). Jednocześnie należy podkreślić, że w produkcji indyka przoduje województwo warmińsko-mazurskie, a 5 spośród 8 działających na terenie tego województwa grup powstało właśnie z uwagi na produkcję indyków. Odrębną grupę stanowią GPR w zakresie produkcji jaj ptasich (wylęgowych i konsumpcyjnych). Na koniec 2008 r. było 5 takich grup, po jednej w następujących województwach: lubelskim, lubuskim, małopolskim, podkarpackim i warmińsko-mazurskim.

Rolnicy zajmujący się chowem bydła zrzeszeni byli w siedmiu grupach producentów żywca wołowego, mięsa wołowego i zwierząt hodowlanych oraz w 16 grupach producentów mleka krowiego (przy czym w przypadku trzech GPR było to również mleko kozie i owcze). Grupy producentów bydła zlokalizowane były w woj. wielkopolskim (3), kujawsko-pomorskim (2) i po jednej w woj. podlaskim i pomorskim. Powstały one w ostatnich 6 latach i jak do tej pory producenci bydła wykazują stosunkowo małą skłonność do tworzenia grup. Istnieją jednak szanse na rozwój tego sektora, ponieważ od czasu reformy Wspólnej Polityki Rolnej w 2003 roku produkcja mięsa wołowego w krajach Unii systematycznie maleje. Jest ona droga i nie wytrzymuje konkurencji ze strony krajów Ameryki Południowej. Nie wiadomo jednak, w jakim stopniu polscy producenci będą w stanie konkurować na tym rynku, ale z pewnością zorganizowanie producentów w GPR może te szanse zwiększyć.

Na koncentrację produkcji mleka duży wpływ ma kwotowanie. Właścicielami największych indywidualnych kwot mlecznych w 2006 r. byli producenci mleka z województw: zachodniopomorskiego, opolskiego, lubuskiego, pomorskiego i wielkopolskiego [Broś 2007]. Znalazło to swoje przełożenie na stopień zorganizowania rolników w GPR, które były zlokalizowane w woj. wielkopolskim (5), kujawsko-pomorskim (4), lubuskim

(3), mazowieckim (2), opolskim, pomorskim i zachodniopomorskim (po 1). Z raportu KRS [Boguta i in. 2008] wynika, że pierwsze grupy producentów mleka powstały przede wszystkim na bazie spółdzielni mleczarskich, które zaniechały przerobu mleka i zostały tylko bazami skupowymi. Większość spółdzielni mleczarskich nie przekształciła się jednak w GPR. Przyczyn niskiego zorganizowania producentów mleka należy upatrywać głównie w dobrej koniunkturze na mleko i jego przetwory, która pozwalała spółdzielniom płacić wyższe ceny za mleko. W obecnej sytuacji znacznego spadku cen mleka, rolnicy poszukują możliwości poprawy sytuacji w opuszczeniu spółdzielni i tworzeniu nowych grup. Ponadto z raportu wynika, że KRS nie popiera działań zmierzających do wyodrębnienia grup producentów mleka w spółdzielniach mleczarskich, natomiast wspiera tworzenie grup przez rolników sprzedających mleko do niespółdzielczych podmiotów przetwórczych. Sytuacja ta dowodzi, że producenci rolni dostrzegają szansę na poprawę swojej sytuacji we współdziałaniu, licząc na to, że utworzenie GPR wzmocni ich siłę przetargową w negocjacjach cenowych ze spółdzielniami mleczarskimi.

Najlepiej zorganizowaną grupą rolników w Polsce są producenci tytoniu, jest ich ponad 13 tysięcy i praktycznie wszyscy są członkami 11 grup. W województwie lubelskim znajdują się 4 grupy producentów tytoniu, w małopolskim 2, natomiast po jednej w dolnośląskim, kujawsko-pomorskim, podkarpackim, podlaskim i świętokrzyskim. Wszystkie grupy są zorganizowane na bazie ustawy o społeczno-zawodowych organizacjach rolników i każda z nich posiada od 500 do ok. 3 tys. członków. Zorganizowanie producentów tytoniu wynikało z potrzeby dostosowania polskiego rynku tytoniu do wymogów Unii Europejskiej. Grupy te otrzymują wsparcie z budżetu krajowego, które może być przeznaczone wyłącznie na cele administracyjne i jest niższe od wsparcia ze środków PROW.

Z pozostałych GPR na uwagę zasługuje powstanie w lutym 2008 r. w woj. podkarpackim pierwszej grupy producentów miodu i innych produktów pszczelarskich. Jest to niewątpliwie ważny krok w kierunku rozwoju pszczelarstwa w Polsce. Obecnie Polska ma niewielkie znaczenie, jeśli chodzi o liczbę pszczół i produkcję miodu na świecie. Pogłowie pszczół w Polsce stanowiło w 2006 r. niespełna 2% światowej liczby pszczół, a produkcja miodu w tym czasie to ok. 1% światowej produkcji. Także w handlu zagranicznym miodem Polska nie ma dużego znaczenia. Eksport polskiego miodu to ok. 0,1% światowego eksportu, natomiast import stanowi ponad 1% światowego importu [Madras-Majewska, Majewski 2008]. W związku z powyższym podejmowanie przez producentów miodu działań wspólnych może zwiększyć ich szanse nie tylko na rynku krajowym, ale również unijnym.

W 2008 r. powstały również pierwsze grupy producentów żywności ekologicznej (w maju w woj. świętokrzyskim, natomiast w sierpniu w woj. podlaskim). Uwzględniając jednak fakt, że od 1999 r. odnotowuje się stały wzrost liczby gospodarstw ekologicznych, a w latach 2003-2007 ich liczba wzrosła blisko pięciokrotnie, rynek produktów ekologicznych znajduje się w zasadzie w fazie inicjalnej. Dwie grupy producentów żywności ekologicznej z półrocznym stażem działania to z pewnością nie jest wynik imponujący. Wciąż jeszcze do najważniejszych i najczęściej wykorzystywanych form organizacji sprzedaży żywności ekologicznej należą sprzedaż z gospodarstwa, sprzedaż do sklepu specjalistycznego, do przetwórci konwencjonalnej na targowisku oraz do przetwórci ekologicznej. Ponadto, ze względu na istniejące bariery popytu i trudności ze zbytem na rynku wewnętrznym znaczna część tych produktów jest niestety sprzedawana jako żywność konwencjonalna [Łuczka-Bakuła 2007]. Należy jednocześnie podkreślić, że największą dynamikę wzrostu liczby gospodarstw ekologicznych w roku

2007 w stosunku do roku 2003 odnotowano w woj. lubuskim (blisko 14,5-krotny), zachodniopomorskim (ponad 8,5-krotny), wielkopolskim (prawie 8-krotny), łódzkim (blisko 7-krotny) i podlaskim (ponad 5,5-krotny) [Matysik-Pejas 2008], natomiast grupy producentów żywności ekologicznej powstały w woj. świętokrzyskim i podlaskim. Potwierdza to fakt, że rozwój rolnictwa ekologicznego nie idzie w parze z rozwojem zorganizowanej sieci obrotu produktami ekologicznymi.

Wszystkie trzy działające w Polsce grupy producentów szyszek chmielu zostały założone w latach 2002-2005 w woj. lubelskim. Jak wynika z raportu KRS [Boguta i in. 2008] jest to niewielki ułamek produkcji szyszek chmielowych w kraju. Przyczyną takiego stanu rzeczy należy upatrywać w sposobie zorganizowania skupu, gdyż funkcjonuje tu klasyczny oligopol, w którym kilka firm skupuje szyszki chmielowe dla zagranicznych i krajowych przedsiębiorców produkujących koncentrat. Firmy te skutecznie blokują proces organizowania się producentów w grupy. Innym czynnikiem hamującym tworzenie grup w tej branży była minimalna wielkość powierzchni uprawy, która wynosiła 60 ha, przy czym przepisy obowiązujące od 14 maja 2008 roku zmniejszają wymóg do 45 ha. Jeżeli była to rzeczywista trudność w tworzeniu grup, to ta zmiana przepisów może wpłynąć na lepsze zorganizowanie producentów szyszek chmielu.

PODSUMOWANIE

Tempo organizowania się rolników w poszczególnych branżach jest bardzo zróżnicowane. Właściwie można mówić o organizowaniu się rolników w obrębie czterech obszarów produkcyjnych: zbożowo-rzepakowego, trzody chlewnej, drobiu i oczywiście tytoniu. Stopień zorganizowania rolników w pozostałych branżach jest w zasadzie niewielki. I chociaż proces dyfuzji innowacji organizacyjnych, jakimi z pewnością jest powstawanie GPR przebiega właściwie, stan zorganizowania producentów rolnych jest wciąż jeszcze słabą stroną polskiego rolnictwa. Z przeprowadzonych analiz wynika, że o ile w początkowym okresie rolnicy dość nieufnie podchodzili do kwestii organizowania się w GPR, to z biegiem czasu, przyglądając się działaniu grup już funkcjonujących coraz bardziej przekonują się do podejmowania działań wspólnych. Niezwykle ważne są oczywiście regulacje prawne i odpowiednie wsparcie finansowe procesu powstawania i funkcjonowania GPR. W tym zakresie w ostatnich latach zrobiono wiele, a w konsekwencji dynamika powstawania grup zwiększyła się – w 2007 r. powstało nieco ponad 100 GPR, a rok później już blisko 150. Wiele wskazuje, że dynamika ta ma szansę na utrzymanie, chociaż w sytuacji światowego kryzysu może to być trudne.

LITERATURA

- [1] Boguta W., (red.), 2008. Organizacja i funkcjonowanie grup producentów rolnych. Wydanie II zaktualizowane i poprawione. Krajowa Rada Spółdzielcza Warszawa.
- [2] Boguta W., Gumkowski Z., Martynowski M., Norbert G., Olejnik M., Piechowski A., Starczewski J., Tchórzewski H., Wasielewska S., Ziejewska K., 2008. Perspektywy rozwoju grup producentów rolnych do roku 2013. Mat. konf. KRS, Miedzeszyn – Warszawa, 27-8 maja 2008 r., 83.
- [3] Broś W., 2007. Kwotowanie a koncentracja produkcji mleka w Polsce. Zagadnienia Doradztwa Rolniczego 2, 115-123.
- [4] Domagalska-Grędys M., 2004. Ocena szans i zagrożeń sprzedaży owoców w opinii zrzeszonych producentów Małopolski. Problemy rolnictwa światowego XI, Wyd. SGGW w Warszawie, 66-72.

- [5] Gołaszewska B., 2004. Szanse i bariery funkcjonowania rolniczych grup producenckich w Polsce. *Rocz. Nauk. SERiA VIII(1)*, 90-94.
- [6] Grzelak A., 2005. Bariery rozwoju i funkcjonowania grup producenckich w polskim rolnictwie w świetle badań ankietowych. *Agrobiznes 2005. Zmiany w agrobiznesie po przystąpieniu Polski do Unii Europejskiej. Prace Naukowe AE we Wrocławiu 1070*, 299-304.
- [7] Krzyżanowska K., 2006. Stan i funkcjonowanie rolniczych grup producenckich w Polsce. *Rocz. Nauk. SERiA VIII(1)*, 90-94.
- [8] Łuczka-Bakuła W., 2007. Rynek żywności ekologicznej. Wyznaczniki i uwarunkowania rozwoju. PWE Warszawa.
- [9] Madras-Majewska B., Majewski J., 2008. Zmiany w światowym pszczelarstwie z uwzględnieniem miejsca Polski. *Problemy rolnictwa światowego XIX*, Wyd. SGGW w Warszawie, 281-290.
- [10] Matysik-Pejas R., 2008. Procesy rozwojowe rolnictwa ekologicznego w Polsce w latach 2003-2007. *Problemy rolnictwa światowego XIX*, Wyd. SGGW w Warszawie, 309-318.
- [11] Mierzwa D., 2007. Aktualny stan i perspektywy rozwoju zespołowych form gospodarowania na wsi. *Zagadnienia Doradztwa Rolniczego 3-4*, 49-59.
- [12] Prus P., 2008. Rola grup producenckich w podnoszeniu konkurencyjności gospodarstw rolniczych. *Rocz. Nauk. SERiA X(3)*, 456-461.
- [13] Przychodzeń Z., 1991. Zarys innowatyki rolniczej. PWRiL Warszawa, 45-73.
- [14] Wiatrak A.P., 2006. Grupy producentów rolnych – istota działania i zarządzania nimi. *Rocz. Nauk. SERiA VIII(4)*, 361-365.
- [15] Ustawa z dnia 15 września 2000 r. o grupach producentów rolnych i ich związkach oraz o zmianie innych ustaw [Dz. U. z 2000 r. Nr 88, poz. 983].
- [16] Ustawa z dnia 18 czerwca 2004 r. o zmianie ustawy o grupach producentów rolnych i ich związkach oraz o zmianie innych ustaw [Dz. U. z 2004 r. Nr 162, poz. 1694].
- [17] Ustawa z dnia 15 grudnia 2006 r. o zmianie ustawy o grupach producentów i ich związkach oraz o zmianie innych ustaw [Dz. U. z 2006 r. Nr 251, poz. 1847].
- [18] Ustawa prawo spółdzielcze [Dz. U. z 2008 r. Nr 163, poz. 1014].
- [19] Rozporządzenie Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z dnia 4 lipca 2003 r. w sprawie produktów i grup produktów, dla których mogą być tworzone grupy producentów rolnych [Dz. U. z 2003 r. Nr 138, poz. 1319].

Anna J. Parzonko¹

ROLA LIDERA W ROZWOJU GRUP PRODUCENTÓW ROLNYCH

WSTĘP

Trwanie i rozwój gospodarstw rolnych w konkurencyjnym otoczeniu zależą od spełnienia przezeń ciągle rosnących wymagań. W ostatnich latach odnoszą się one głównie do warunków, jakie stawia polskiemu rolnictwu Unia Europejska oraz procesów globalizacji. Wymagania te stanowią próg trudny do pokonania dla większości polskich gospodarstw małych o niewielkiej produkcji towarowej, których siła konkurencyjna na rynku produktów rolnych jest niewielka. Tak trudna sytuacja zmusza rolników do poszukiwania „deski ratunku”. Grupy producentów rolnych są jedną z możliwości wydostania się z trudności ekonomiczno-organizacyjnych. Potwierdzają to korzyści, jakie niesie funkcjonowanie w ramach grupy producenckiej, takie jak obniżenie kosztów produkcji, wprowadzenie nowych technologii, lepsza organizacja zbytu i przede wszystkim większa siła przetargowa na rynku. Bez wątplenia argumentem przemawiającym na korzyść tej formy współdziałania jest widoczne zmniejszenie ryzyka.

Z punktu widzenia rolników organizowanie się w grupy można traktować jako przejaw zachowań przedsiębiorczych [Sikorska-Wolak 2000]. Przedsiębiorczość jest we współczesnych warunkach gospodarowania jednym z zasadniczych czynników stanowiących o przewadze konkurencyjnej firmy i ostatecznie o jej przetrwaniu i rozwoju.

Przedsiębiorczość oznacza szczególną postawę zorientowaną na odkrywanie i wykorzystywanie szans, której towarzyszyć musi otwartość na zmiany i innowacyjność. Przedsiębiorcze działanie związane jest przede wszystkim z inicjowaniem projektów, kreatywnym rozwiązywaniem problemów, podejmowaniem ryzyka, tworzeniem i wykorzystywaniem okazji oraz elastycznym dostosowywaniem się do warunków otoczenia [Listwan 2004].

Postawy przedsiębiorcze są wynikiem zarówno pewnych cech genetycznych, jak i doświadczeń życiowych jednostki i oznaczają względnie trwałe przekonania, odczucia i skłonności odnoszące się do osób, pomysłów, wartości i przedmiotów. Są one konstrukcjami składającymi się z trzech głównych komponentów, a mianowicie [Pocztowski 2004]:

- a) emocjonalnego (uczucia, sentymenty, nastroje, orientacja na przyszłość, niezależność, autonomia, wyjątkowość, optymizm, tolerancja dla niejednoznaczności);
- b) poznawczego (wiedza fachowa, umiejętności, opinie, informacje, kompetencje menedżerskie, kreatywność, gotowość uczenia się, otwartość intelektualna, wrażliwość na słabe sygnały);
- c) behawioralnego (predyspozycje do zachowań na podstawie oceny określonych stanów rzeczy, potrzeba osiągnięć, gotowość do podejmowania ryzyka, dynamiczność, innowacyjność, inicjatywa, poszukiwanie okazji, wewnątrzsterowność, wytrwałość, sumiennosc).

¹ Katedra Ekonomiki Edukacji, Komunikowania i Doradztwa, Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie.

Cechami osobowościowymi charakterystycznymi dla przedsiębiorcy są m.in. kreatywność, potrzeba osiągnięć, skłonność do ryzyka itp. Cechy przedsiębiorcze mogą posiadać nie tylko osoby pełniące funkcje formalnego przywódcy, ale również inni członkowie grupy. Jednakże osoby obdarzone cechami i zachowaniami przedsiębiorczymi najczęściej pełnią w grupach producenckich funkcje przywódcze (choćby z uwagi na skutki decyzji kierowniczych). Dlatego też jedną z cech wyróżniającą lidera grupy powinna być postawa przedsiębiorcza.

PROBLEMATYKA PRZYWÓDZTWA W GRUPACH PRODUCENTÓW ROLNYCH

J.C. Williams, A.J. DuBrin i H.L. Sisk określają przywództwo jako „proces wpływania na innych w celu osiągnięcia określonych celów w określonych sytuacjach, bez wykorzystywania technik opartych nadmiernie na wymuszaniu” [Kuc 2004]. M. Armstrong definiuje przywództwo jako „zachęcanie i inspirowanie osób oraz zespołów do tego, by dali z siebie to, co najlepsze, aby osiągnąć pożądany rezultat” [Armstrong 1999].

Efektywne i skuteczne przewodzenie grupie zależy w głównej mierze od wrodzonych predyspozycji (cech osobowościowych, zdolności), które wpływają na sposoby reagowania, jak i doświadczeń życiowych pogłębiających wiedzę i umiejętności człowieka. Osoby pełniące w grupie (organizacji) funkcje przywódcze nazywa się różnie: kierownikami, menedżerami, przywódcami czy liderami, często stosując to nazewnictwo wymiennie. Osoby te podejmują działania ukierunkowane na: tworzenie i organizowanie pracy grupy osób, pobudzanie ich do efektywnych działań w ramach współpracy, zapobieganie bądź rozwiązywanie konfliktów w grupie, itp.

Warto zastanowić się, jaka jest na przykład różnica między pojęciem osoby kierownika a przywódcą. Różnice te leżą w odmiennym podejściu do źródeł władzy tych osób. Takie zadania, jak inicjowanie w grupie wspólnych działań czy angażowanie członków grupy do realizacji wspólnego celu wymagają umiejętności przywódczych, a nie władzy czy siły. W literaturze wymienia się sześć głównych źródeł władzy [Moczydłowska 2006]:

1. Władza oparta o przymus – opiera się o przekonanie osoby A, że osoba B może ją ukarać, np. przez zwolnienie z pracy, potrącenie pensji, przeniesienie na inne, mniej atrakcyjne stanowisko. Wpływ osoby B wynika z zagrożenia karą, niekoniecznie z jej faktycznego stosowania. Konformistyczne, uległe zachowania podwładnych będą w tym przypadku podyktowane chęcią uniknięcia kary. Siła wpływu jest tu uwarunkowana dotkliwością kary, którą przełożony może wymierzyć, a także subiektywną percepcją pracownika co do możliwości jej otrzymania.
2. Władza oparta o nagradzanie – wynika z przekonania osoby A, że osoba B może ją nagrodzić. Jeżeli dla podwładnych ma znaczenie podniesienie wysokości wynagrodzenia lub awans i jednocześnie są przekonani, że ich przełożony ma możliwość nagrodzenia ich w ten sposób, to jest to istotne źródło władzy nad podwładnymi.
3. Władza oparta o legitymację – oparta o formalną umowę, w myśl której przywódca ma prawo do wydawania poleceń.
4. Władza oparta o wiedzę i zdolności – opiera się o przekonanie osoby A, że osoba B ma większą od niej wiedzę. Im większa przewaga wiedzy przełożonego, tym silniejsza jego podstawa władzy.

5. Władza oparta o identyfikację – podwładni spostrzegają i oceniają osobiste cechy tej osoby jako wartościowe, atrakcyjne i stąd wynika chęć podlegania takiemu przywódcy. Podziwiając osobowość przełożonego pracownicy identyfikują się z nim.
6. Władza informacyjna – wynika z faktu posiadania przez danego człowieka największej bazy informacji, a także z tego, że w wielu sytuacjach posiada informacje wcześniej niż osoby mu podlegające, co daje mu możliwość pewnej manipulacji danymi, wcześniejszego ich przetworzenia i wykorzystania.

W przypadku grupy producentów rolnych, którą tworzą osoby doskonale się znające i posiadające określoną pozycję w społeczności lokalnej, można zakładać, że podstawą przywództwa jest autorytet moralny, władza oparta o identyfikację oraz informację. Członkowie grupy postrzegają osobę przywódcy jako atrakcyjną pod względem cech osobowościowych, wartościową, a więc godną szacunku i sympatii. Znaczenie tych zdolności i cech jest zróżnicowane w różnych grupach i w różnych sytuacjach, dlatego też nie istnieją uniwersalne zdolności i cechy, które predysponują do pozycji przywódcy [Steinmann, Schreyögg 1998]. Jednocześnie jest to zapewne osoba dysponująca informacjami koniecznymi do skutecznego funkcjonowania grupy, które są podstawą wszelkiego działania, współpracująca z instytucjami wspierającymi funkcjonowanie grup producenckich i organizacjami, z którymi grupa będzie współpracować bądź już tę współpracę podjęła. Tego typu przywództwo określane jest mianem *przywództwa charyzmatycznego*. Przywódcy charyzmatyczni odczuwają silną potrzebę spełnienia określonej misji i wywierania wpływu na działania innych ludzi, posiadają dar inspirowania innych, przekonywania ich, że kierowane pod ich adresem wysokie oczekiwania są realne, możliwe do spełnienia. Przywódcy charyzmatyczni są zwykle bardzo skuteczni w sytuacjach poważnych zmian [Robbins 2000], do których zaliczyć można powstawanie grupy producentów rolnych i w konsekwencji przestawianie się rolników z zachowań typowo indywidualistycznych na zachowania grupowe. Są to zmiany charakterystyczne dla takich faz funkcjonowania grup producentów rolnych, jak faza kształtowania się grupy i faza burzy (faza konfliktu i buntu). W fazie kształtowania się grupy pojawia się niepokój wynikający ze znalezienia się w nowej sytuacji, wzajemne poznawanie się, sprawdzanie co jest wspólne dla członków grupy, a co ich różni itp. Obserwuje się dużą niepewność co do przyszłości oraz zaczynają kształtować się pierwsze wyobrażenia dotyczące tego co jest możliwe, a co nie. Formalnie wyznaczonym kierownikom łatwo jest w tej sytuacji kierować. Przeważnie pożądana jest ich działalność ukierunkowująca. W fazie burzy, inaczej nazywanej fazą konfliktu i buntu, ludzie przekonują się, że muszą pracować razem, aby osiągnąć swój indywidualny cel. Członkowie grupy podkreślają różnice, powstają roszczenia do dominacji i poszukuje się partnerów koalicyjnych. Pojawia się walka o władzę, narzekanie i krytyka. Stare nawyki konfrontowane są z nowym sposobem pracy. Często w tej fazie dochodzi do rozpadu grupy. Pojawiają się konflikty pomiędzy różnymi typami osobowości. Jest to najbardziej krytyczna faza funkcjonowania grupy. Są to te etapy funkcjonowania grupy, w których przywódca charyzmatyczny siłą osobistego talentu potrafi przekonać innych do znaczenia i wartości podejmowanych przezeń działań. Właśnie z tego powodu przywódcy tego typu bywają również określane mianem *przywódców transformacyjnych*, ponieważ wszędzie tam, gdzie następuje transformacja, cechy przywódców charyzmatycznych ułatwiają, a niekiedy wręcz warunkują możliwość przeprowadzenia głębokich zmian.

W kolejnych fazach funkcjonowania grupy producentów rolnych skuteczniejszy w swych działaniach może być *przywódca transakcyjny*. Jest to typ przywódcy, który koncentruje się na działaniach pragmatycznych. Określa cele, dobiera ludzi, przydziela

zadania, pomaga podwładnym w osobistym rozwoju i usamodzielnianiu się, dba o ich interesy. Jest mniej nastawiony na to, by „być gwiazdą”, a bardziej na pracę zespołową i współpracę. Współpraca i dążenie do realizacji celów nie tylko własnych, ale i grupowych charakterystyczne są dla fazy wykrystalizowania się norm i fazy dojrzałości. W fazie wykrystalizowania się norm, nazywanej również fazą współdziałania i spójności, pojawia się autonomia grupy i polepszenie stosunków. Członkowie biorą pod uwagę zadania grupowe w realizacji własnych planów; na plan pierwszy wysuwa się harmonia i dążenie do konformizmu. Faza dojrzałości natomiast nazywana jest fazą realizowania zadań, ponieważ grupa koncentruje się na określonych celach i staje się bardzo efektywnym i silnym zespołem.

Inny jeszcze typ przywódcy – *przywódca wizjonerski* – może pozytywnie wpłynąć na funkcjonowanie grupy w tak zwanej fazie rozwiązania grupy. Jeśli grupa nie zauważa konieczności zmian i nie potrafi konstruktywnie wykorzystać osiągnięć traktując je jako szczyt możliwości rozwojowych traci szansę dalszego istnienia, ponieważ cele i zadania dezaktualizują się. W tym momencie przywódca wizjonerski i jego zdolność tworzenia i wyrażania realistycznych, wiarygodnych i atrakcyjnych wizji przyszłości grupy, wyrastających ponad teraźniejszość i przyczyniających się do jej udoskonalenia może być szansą na dalszą działalność grupy [Robbins 2000].

Najbardziej pożądaną formą przywództwa w demokratycznie zarządzanej grupie jest tzw. *przywództwo dzielone*, polegające na tym, że każdy z członków grupy czuje się odpowiedzialny za grupę i efekty jej działania. W momencie realizacji określonego zadania ta osoba, która w danym zakresie jest najbardziej kompetentna, staje się przywódcą grupy. Im bardziej członkowie grupy dzielą między sobą funkcje przywódcze, tym większa jest ich motywacja do solidarnego działania oraz tym lepsze są wspólnie podejmowane decyzje [Boguta 2008].

PROFIL KOMPETENCJI LIDERA GRUP PRODUCENTÓW ROLNYCH

Cechą charakterystyczną grup ludzkich jest hierarchiczność, tzn. posiadanie lidera, który poza kierowaniem i realizacją zadań może także zapobiegać konfliktom wewnętrznym. Jego pozycja jest silniejsza, jemu najczęściej dobrowolnie podporządkowują się pozostali członkowie grupy. Sytuacja taka trwa tak długo, aż nie nastąpi rozpad interesów lidera i grupy. Wtedy możemy mieć do czynienia z rozpadem grupy lub ze zmianą lidera [Krawulski 2000].

Dobry lider to człowiek, który potrafi dokonać trafnej analizy sytuacji i zaproponować drogi osiągnięcia celów, wreszcie podzielić obowiązki tak, by osiągnięcie celu było zasługą wszystkich. Lider stwarza największe szanse skutecznego inicjowania i kierowania współdziałaniem grupy ludzi przy realizacji rozmaitych przedsięwzięć i działań społeczno-gospodarczych.

Lider to osoba, która potrafi [Stach, Górniak 1997]:

- 1) dostrzegać w swojej społeczności problemy i sprawy, których rozwiązanie byłoby korzystne i możliwe,
- 2) mieć pomysły, w jaki sposób rozwiązać problem przez siebie lub innych dostrzeżony,
- 3) zainicjować działania zmierzające do rozwiązania problemu czy załatwienia sprawy,
- 4) pokierować działaniem ze wszystkimi z tego wynikającymi konsekwencjami,
- 5) zadbać o sprawiedliwy podział tego, co w trakcie działania powstanie.

W grupie producentów główną rolę odgrywa zarząd. Najlepiej, jeśli do zarządu zostaną wybrani autentyczni liderzy grupy. Funkcje lidera w grupie:

- koordynuje działalnością grupy,
- ideolog (pomysłodawca),
- ustala cele i politykę grupy,
- reprezentuje grupę na zewnątrz,
- arbiter i mediator,
- kontroluje stosunki wewnątrzgrupowe,
- rozdaje nagrody i kary.

Nie można z całą pewnością i odpowiedzialnością wskazać cech osobowościowych gwarantujących efektywność w pełnieniu roli lidera czy przywódcy. Natomiast są cechy i umiejętności, które w pewnym stopniu pomagają w sprawowaniu tej funkcji. Wśród cech znajdują się: inteligencja (rozumiana jako zdolność przystosowania do zmieniających się warunków, czyli tzw. giętkość lub elastyczność myślenia i działania), inicjatywa, pewność siebie, dojrzałość społeczna, odwaga. Spośród umiejętności warto wyróżnić: umiejętność przekonywania innych, inspirowania do działania, szybkiego i trafnego podejmowania decyzji, słuchania i rozumienia, okazywania zaufania, nakłaniania do współpracy, podejmowania ryzyka, rozwiązywania konfliktów, trafnej oceny innych ludzi, realistycznej oceny własnych możliwości, umiejętność radzenia sobie w sytuacjach trudnych. Ważną cechą lidera jest jego wiedza i doświadczenie zawodowe [Boguta 2008].

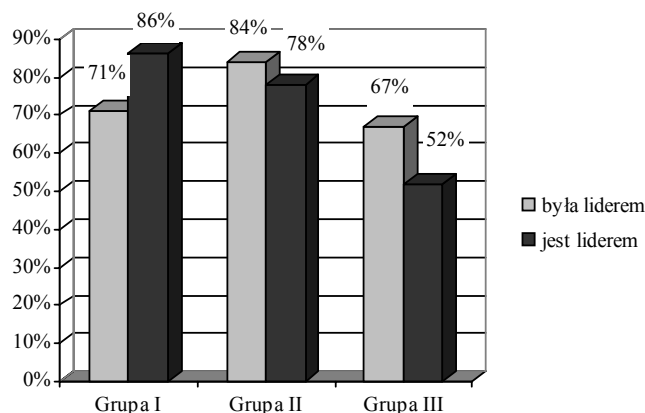
Poznajmy opinie rolników funkcjonujących w ramach grup producentów rolnych na temat sylwetki lidera grupy. Badania empiryczne przeprowadzono wśród 150 rolników zorganizowanych w 28 grup producenckich. Wśród tych grup wyróżnić można:

- 12 grup producenckich wywodzących się z rejonów doradczych, gdzie liczba grup była największa (Grupa I) – 66 rolników,
- 6 grup producenckich z tych rejonów doradczych, gdzie funkcjonuje najmniej grup (Grupa II) – 32 rolników,
- 10 grup producenckich rozwiązanych z rejonów doradczych, gdzie liczba grup rozwiązanych była największa (Grupa III) – 52 rolników.

Spośród tych grup 17 to zrzeszenia, 8 – stowarzyszenia a 3 – spółdzielnie, przy czym 11 grup zrzeszało producentów owoców i warzyw, 4 grupy zrzeszały producentów bydła mlecznego, 3 – producentów trzody chlewnej, 2 – producentów drobiu, 6 – producentów rolnych bez wyodrębnionego kierunku produkcji i 1 grupa zrzeszała producentów kóz, owiec i zdrowej żywności.

Każda z badanych grup posiadała swojego przywódcę, lidera, który niekoniecznie piastuje władzę formalną, choć w wielu przypadkach tak właśnie jest. Dane na ten temat przedstawia rysunek 1.

We wszystkich grupach producentów rolnych osoby, które zainicjowały ich powstanie były postrzegane jako liderzy społeczni. Jednakże w Grupie I pozycja lidera została ugruntowana w fazie funkcjonowania już utworzonej grupy. W Grupach II i III pozycja lidera uległa nieco osłabieniu, szczególnie w Grupie III. W grupach producentów rolnych, które uległy rozwiązaniu zauważa się, że lider miał silną pozycję wyłącznie na etapie inicjowania samego pomysłu utworzenia grupy i jej tworzenia, natomiast zabrakło być może cech przywódcy charyzmatycznego, który siłą autorytetu moralnego i osobistym zaangażowaniem przeprowadziłby grupę przez najbardziej krytyczną fazę jej funkcjonowania, tzn. konfliktu i buntu. Jednakże w większości grupach rolnik, który zainicjował powstanie grupy stawał się jej liderem nieformalnym, a po rejestracji w sądzie – formalnym.



Rys. 1. Postrzeganie osoby, która zainicjowała powstanie grupy producenckiej
Źródło: badania własne

Funkcjonowanie w ramach grupy producentów rolnych i jednocześnie realizowanie funkcji przywódczych wymaga od osoby lidera, oprócz predyspozycji osobowościowych, również posiadania pewnych umiejętności społecznych. Jakimi umiejętnościami wykazywali się liderzy badanych grup producentów rolnych i jednocześnie jak były one oceniane przez członków tych grup przedstawia tabela 1.

Tabela 1. Profil lidera w opinii członków grup producenckich w (%)

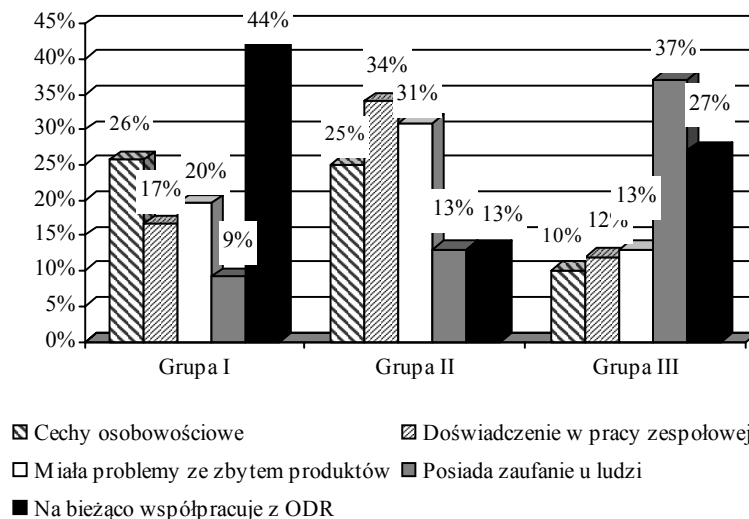
Wyszczególnienie	Ogółem	Grupa I	Grupa II	Grupa III
Wywiera duży wpływ na daną społeczność wiejską	54	54	47	58
Posiada umiejętność zjednywania sobie zwolenników	63	51	78	69
Posiada władzę formalną, którą potrafi wykorzystać do swoich interesów	6	8	3	6
Posiada władzę nieformalną, którą potrafi wykorzystać do swoich interesów	6	6	13	2
Współpracuje z innymi osobami zmierzając do osiągnięcia wspólnego celu	86	85	94	83
Posiada zdolności organizacyjne	1	1	3	0

Źródło: badania własne

Wśród członków wszystkich badanych grup przeważała opinia, iż najważniejszą cechą lidera jest umiejętność współpracy z innymi osobami w celu osiągnięcia wspólnego celu (86% wskazań), kolejnymi równie wysoko ocenianymi umiejętnościami są: umiejętność zjednywania sobie zwolenników (63% wskazań) i umiejętność wywierania wpływu na daną społeczność wiejską (54% wskazań). Analizując opinie rolników dotyczące liderów grup można sformułować wniosek, że najskuteczniejszym będzie ten lider, którego charakteryzuje demokratyczny styl kierowania. Jest to osoba współpracująca z innymi członkami grupy, zasięgająca ich opinii przy formułowaniu zadań, konsultująca ich podział i celowość. Preferuje pracę zespołową, stara się eliminować ewentualne bariery utrudniające komunikację w grupie. Stara się budować dobrą atmosferę w podleg-

łym mu zespole, a jego kontakty z podwładnymi są partnerskie. Niewielki odsetek respondentów wskazał, iż liderzy ich grup wykorzystywali fakt posiadania władzy formalnej (lub nieformalnej) do realizacji własnych interesów (po 6% wskazań). Interesującą jest stosunek respondentów do umiejętności organizacyjnych lidera, które docenione zostały zaledwie przez 1% respondentów. Być może niedostrzeżenie konieczności posiadania umiejętności organizatorskich wynika z faktu, że najważniejsze działania związane z organizacją i całym procesem tworzenia grupy podejmowali w większości przypadków doradcy rolniczy. Osoby te były przez respondentów również postrzegane jako liderzy społeczności zaangażowanych w omawiane działania.

Zadaniem lidera jest pełnienie tzw. szczególnej roli w dążeniu do realizacji celów, którymi w sposób aktywny zainteresowani są inni ludzie. W tym kontekście lider to człowiek, który wykonuje następujące zadania: dostrzega problemy społeczności i określa możliwości ich rozwiązania, inspiruje i motywuje innych do działania w celu rozwiązywania dostrzeżonych problemów, kieruje tymi działaniami, dba o interesy wszystkich zaangażowanych w działanie, jak również o zaspokojenie oczekiwań społeczności, dla dobra której podejmuje te działania [Sikorska-Wolak, Krzyżanowska 2002]. Jakimi motywami kierowali się rolnicy podejmujący decyzję o utworzeniu grupy producentów rolnych? Odpowiedź na to pytanie przedstawia rysunek 2.



Rys. 2. Motywy podjęcia się organizacji grup producenckich przez liderów (w %)

Źródło: badania własne

Analizując informacje przedstawione na rysunku 2 zauważa się, że wśród grup producenckich z rejonów o największej ich liczbie (Grupa I) największy wpływ na podjęcie decyzji o utworzeniu grupy mieli pracownicy ośrodków doradztwa rolniczego (44%), w dalszej kolejności cechy osobowościowe (26%) i problemy ze zbytem produktów rolnych (20%). W drugim typie grup producentów rolnych jako najważniejsze motywy wymieniane były doświadczenie w pracy zawodowej (34%) i indywidualne problemy ze zbytem produktów (31%). Najniższe oceny uzyskało w grupach typu I i II zaufanie u ludzi. W grupach wywodzących się z tych rejonów doradczych, gdzie liczba grup była najmniejsza, znacznie mniejsze znaczenie miała współpraca z doradcami rol-

niczymi (13%). Fakt, że liderzy cieszą się zaufaniem u społeczności lokalnej również nie miał większego wpływu na podejmowane działania w grupach typu I i II (odpowiednio 9 i 13%) natomiast był to najczęściej wymieniany motyw w III typie grup, czyli w grupach rozwiązanych (37%).

Określając sylwetkę lidera grup producentów rolnych należy przede wszystkim podkreślić, jakimi umiejętnościami powinien się on charakteryzować: umiejętność współpracy z innymi osobami w celu osiągnięcia wspólnego celu, umiejętność zjednywania sobie zwolenników i umiejętność wywierania wpływu na daną społeczność wiejską. Najskuteczniejszym wydaje się być ten lider, którego charakteryzuje demokratyczny styl kierowania. Dobry przywódca to klucz do sukcesu grupy producenckiej, chociaż dynamika funkcjonowania grupy producenckiej wskazuje, że w zależności od fazy rozwoju grupy pożądane są różne typy przywódców: przywódca charyzmatyczny, transakcyjny a nawet wizjonerski. A więc najskuteczniejsze może okazać się tak zwane przywództwo dzielone.

LITERATURA

- [1] Armstrong M., 1999. Jak być lepszym menedżerem. Dom Wydawniczy ABC Warszawa, 225-226.
- [2] Boguta W., 2008. Organizacja i funkcjonowanie grup producentów rolnych. Krajowa Rada Spółdzielcza Warszawa, 70, 75.
- [3] Krawulski J., 2000. Public Relations. Wyd. AR w Poznaniu, 28.
- [4] Kuc B.R., 2004. Od zarządzania do przywództwa. Wydawnictwo Menedżerskie PTM Warszawa, 375.
- [5] Listwa T., 2004. Role menedżerów w rozwoju przedsiębiorczości. [W:] Kapitał ludzki a kształtowanie przedsiębiorczości, M. Juchnowicz (red.). Poltext Warszawa, 201.
- [6] Moczydłowska J., 2006. Zachowania organizacyjne w nowoczesnym przedsiębiorstwie. Wydawnictwo Naukowe „Śląsk” Katowice, 113-118.
- [7] Pochtowski A., 2004. Narzędzia zarządzania kapitałem ludzkim kreujące postawy przedsiębiorcze. [W:] Kapitał ludzki a kształtowanie przedsiębiorczości, M. Juchnowicz (red.). Poltext Warszawa, 232-233.
- [8] Robbins S.P., 2000. Zasady zachowania w organizacjach. Wydawnictwo Zysk i S-ka Poznań, 154-155.
- [9] Sikorska-Wolak I., 2000. Innowacje i przedsiębiorczość w wymiarze ekonomicznym, psychologicznym i edukacyjnym. [W:] O humanistyczny wymiar przedsiębiorczości wiejskiej, Z.J. Przychodzeń (red.). Wyd. SGGW w Warszawie.
- [10] Sikorska-Wolak I., Krzyżanowska K., 2002. Wybrane psychologiczne i socjologiczne aspekty przedsiębiorczości wiejskiej. Zesz. Nauk. SGGW w Warszawie, Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej 46, 23.
- [11] Stach R., Górniak L., 1997. Szkoła liderów społeczności wiejskiej. Część I. CDiEwR Oddział w Krakowie, 74-75.
- [12] Steinmann H., Schreyögg, 1998. Zarządzanie. Podstawy kierowania przedsiębiorstwem. Koncepcje, funkcje, przykłady. Oficyna Wydawnicza Politechniki Wrocławskiej, 383.

Józef Kania, Małgorzata Bogusz¹

SPOŁECZNO-EKONOMICZNE ASPEKTY FUNKCJONOWANIA GRUP PRODUCENTÓW ROLNYCH W WOJEWÓDZTWIE MAŁOPOLSKIM

WSTĘP

Począwszy od lat 90. rozpoczął się w Polsce proces przeobrażania gospodarki z centralnie sterowanej na opierającą się o zasady wolnego rynku i swobodnej konkurencji. Proces ten dotknął również polskie rolnictwo, które działając w warunkach gwarantujących skup produktów po określonej cenie, nie zawsze mogło przestawić się na gospodarowanie nakierowane na potrzeby rynku. Szybko rosnące koszty produkcji z powodu wzrostu cen artykułów do produkcji rolnej i stosunkowo niskie ceny skupu pogorszyły sytuację ekonomiczną wielu gospodarstw. Sprostanie wyzwaniom współczesności takich jak rządzące rynkiem prawo popytu i podaży, polityka twardego pieniądza związana z antyinflacyjną polityką państwa, konkurencja między producentami rolnymi, ograniczone możliwości interwencjonizmu państwowego na rynku, nastawienie się podmiotów na maksymalizację zysków, może odbyć się tylko poprzez zmianę dotychczasowego sposobu gospodarowania [Boguta, Kowalska 2002]. Przewyciężenie przez pojedynczych producentów rolnych trudności, jakie niesie ze sobą nowa rzeczywistość, może być bardzo trudne. Charakteryzują się oni bowiem niską konkurencyjnością, wynikającą przede wszystkim z małej skali produkcji, wysokich kosztów wytwarzania, niskiej jakości produktów oraz faktu, iż dysponują na ogół zbyt małą siłą oddziaływania na rynku z racji swego rozproszenia, a zdani są w dużym stopniu na decyzje odbiorców ich produktów.

W tej sytuacji należy poszukiwać sposobów poprawy ich konkurencyjności. Jednym z nich jest integracja pozioma, czyli samoorganizowanie się w grupy producenckie.

CEL PRACY, MATERIAŁY ŹRÓDŁOWE I METODA BADAŃ

Celem niniejszego opracowania jest dokonanie analizy społeczno-ekonomicznych aspektów funkcjonowania grup producentów rolnych w województwie małopolskim, charakteryzującym się dużym rozdrobnieniem gospodarstw i małą skalą produkcji.

Łączenie producentów rolnych w grupy formalne, realizujące wspólne interesy producentów rolnych na rynku, może im zapewnić wyższą efektywność ekonomiczną.

Do przeprowadzenia analizy wykorzystano wyniki dotychczasowych badań prezentowanych w analizach naukowych oraz badania własne, przeprowadzone na terenie województwa małopolskiego. Narzędziem badawczym był odpowiednio opracowany kwestionariusz, na podstawie którego przeprowadzono wywiady z 87 członkami sześciu zarejestrowanych przez Marszałka Województwa Małopolskiego grup producenckich.

Kwestionariusz składał się z czterech części, obejmujących następujące charakterystyki:

¹ Katedra Rolnictwa Światowego i Doradztwa, Uniwersytet Rolniczy w Krakowie.

- **Respondent i jego rodzina:** wiek, wykształcenie respondenta i jego rodziny, kwalifikacje rolnicze oraz źródła utrzymania rodziny.
- **Gospodarstwo rolne:** powierzchnia gospodarstwa respondenta, kierunek, w jakim to gospodarstwo się specjalizuje oraz przeznaczenie produkcji rolniczej.
- **Informacje o grupie producenckiej:** rok założenia grupy, wpis do rejestru, liczba członków, forma prawna grupy, sprzedaż produktów, pomoc instytucji rolniczych w organizowaniu się grupy.
- **Opinie i postawy badanych rolników:** zalety i wady wynikające z członkostwa w grupie, sytuacja finansowa respondentów po przystąpieniu do grupy oraz postawy rolników wobec Unii Europejskiej i instytucji rolniczych.

DOŚWIADCZENIA W ROZWOJU ZESPOŁOWYCH FORM GOSPODAROWANIA W KRAJACH EUROPY ZACHODNIEJ

Rolnicze organizacje mają w Europie długą tradycję. Z chwilą utworzenia Wspólnoty Europejskiej podstawowe procesy decyzyjne w zakresie rolnictwa i jego otoczenia przeszły w gestię władz Wspólnoty.

W rolnictwie Unii Europejskiej i jego otoczeniu funkcjonuje rozbudowany i mocno zróżnicowany system organizacji zrzeszających producentów rolnych, przetwórców i handlowców. Celem łączącym wytwórców produktów rolnych we Wspólnocie jest efektywniejsze gospodarowanie, racjonalizacja produkcji, wzajemne wsparcie oraz sprostanie konkurencji na rynkach światowych. W tym też celu tworzone są grupy producentów.

Pojęcie grup producentów jest integralnie związane z istotą konkurencyjności w odniesieniu do produkcji rolnej i handlu produktami rolnymi. Jakkolwiek postanowienia Traktatu Rzymskiego ustanawiającego Europejską Wspólnotę Gospodarczą przewidują odrębne uregulowanie zasad konkurencji w odniesieniu do produkcji rolnej i handlu produktami rolnymi, w praktyce jednak cały czas stosowane są ogólne zasady konkurencji, a odstępstwa od nich dokonywane są jedynie wyjątkowo. Kluczowym problemem dla określenia stosowania zasad konkurencji w odniesieniu do produkcji rolnej i handlu produktami rolnymi jest zrozumienie celów Wspólnej Polityki Rolnej Wspólnot Europejskich.

Obserwując doświadczenia krajów o dobrze zorganizowanym rynku produktów rolno-spożywczych zauważa się, że grupy producentów są bardzo ważnym elementem jego struktury, a także spełniają ważną funkcję w procesie obszarowej i produkcyjnej restrukturyzacji rolnictwa. Istnienie grup producenckich ułatwia planowanie i dostosowanie produkcji do popytu pod względem asortymentu, ilości i jakości towarów. Przy udziale zorganizowanych w grupy producentów powstają również niezbędne powiązania rynkowe między producentami, przetwórcami i handlowcami, co sprzyja planowaniu podaży i stabilizacji cen.

Grupy producentów w Unii Europejskiej mają wносить propozycje wspólnego dostosowania produkcji i wydajności indywidualnych producentów, którzy są członkami takich grup, stosownie do potrzeb rynku. Według ustawodawstwa Unii producentem jest każda osoba pracująca w gospodarstwie rolnym, wytwarzająca produkty pochodzące z upraw i chowu zwierząt.

W Unii Europejskiej i innych krajach o gospodarce rynkowej przez organizacje spółdzielcze (w tym grupy producentów rolnych) rolnicy realizują ponad połowę obrotów środkami do produkcji i produktami rolnymi. Rolnicy często są członkami trzech – czterech spółdzielni branżowych. Spółdzielnie te skupują od 70 do 80% surowców ro-

ślinnych i mleka. Zajmują się ubojem, przetwórstwem i sprzedają mięsa w granicach 30-40%, produkują 20% cukru i 40% pasz dla zwierząt. Spółdzielczość zajmuje się dostawą paliwa, środków ochrony roślin, nawozów (80-90%), maszyn (60-70%) i większości pasz oraz materiału siewnego i sadzeniaków. Spółdzielnie rolnicze eksportują ponad połowę produktów rolno-spożywczych wytwarzanych we Wspólnocie [Boguta 2002].

Do krajów UE, w których grupy producenckie najlepiej funkcjonują należą: Niemcy, Holandia i przede wszystkim Francja, która była jednym z pierwszych krajów w Europie, które zorganizowały rynek rolny. Stało się to dzięki tradycji interwencjonizmu ekonomicznego państwa francuskiego i znaczeniu obszarów wiejskich w społeczeństwie francuskim.

Grupy producentów są założone dobrowolnie przez rolników, którzy dostarczają tę samą kategorię produktów w tym samym regionie. Ich celem jest panowanie nad produkcją i sprzedażą, umacnianie pozycji członków w negocjacjach z dostawcami i klientami, obniżanie kosztów produkcji poprzez rozpowszechnienie postępu technicznego.

Decydującym kryterium rozstrzygającym o sposobie zmniejszenia dystansu polskiego rolnictwa w stosunku do rolnictwa krajów Europy Zachodniej jest odnowa i rozwój spółdzielczości wiejskiej. Bez silnych organizacji handlowych w zakresie przetwórstwa szanse polskiego rolnika w tej konkurencji będą mocno ograniczone.

MOŻLIWOŚCI I EFEKTY ROZWOJU GRUP PRODUCENTÓW ROLNYCH W POLSCE ORAZ ICH FORMY PRAWNE

Tworzenie grup producenckich w Polsce jest propagowane od kilkunastu lat. Jednak działanie zespołowe jest nie lada wyzwaniem dla polskich rolników, ponieważ wymaga określonych postaw i umiejętności od każdego uczestnika, m.in. podporządkowania się i przestrzegania ustalonych zasad technologicznych i produkcyjnych [Knoblauch 2003]. W Polsce spółdzielczość ma zaledwie kilkuprocentowy udział w rynku, co stawia polskich producentów w wysoce niekorzystnej sytuacji konkurencyjnej względem zachodnich krajów. Dlatego rozwój grup producenckich w Polsce to podstawowe zadanie na najbliższy okres. Od tego zależy prawidłowe funkcjonowanie polskiego rynku rolnego i dostosowanie się do wymogów stawianych przez Unię Europejską. Dobrze funkcjonująca grupa producentów ułatwia rolnikom przechodzenie na wyższą efektywność gospodarowania, a konkurentom zapewnia dobry jakościowo i możliwie tani produkt spożywczy.

Możliwości rozwoju grup producenckich dają się zauważyć w działaniach ze strony państwa poprzez uchwalenie ustawy o grupach producentów rolnych i ich związkach.

W procesie integracji producentów rolnych aktywnie jest też realizowana pomoc przez instytucje doradcze, samorządowe oraz fundacje wspierające rolnictwo. Ośrodki doradztwa rolniczego prowadzą zakrojoną na szeroką skalę działalność informacyjną dotyczącą celów działania grupy, możliwości i sposobów jej funkcjonowania, analiz rynku rolnego oraz stanu rynku rolnego i perspektyw działania na nim. Doradcy rolni świadczą również porady w zakresie prawa rolnego (pomoc przy wyborze formy prawnej, sporządzaniu statutu, umów członkowskich) oraz ekonomii (tworzenie biznesplanu, planu marketingowego, prowadzenie ewidencji finansowej i podatkowej, wskazanie możliwości uzyskania kredytu).

Działania powyższe świadczą o dużych możliwościach wsparcia dla drobnych producentów, którzy skłonni byłiby do rozpoczęcia działalności w zespole. Jednak, aby tworzyły się nowe grupy, potrzebna jest aktywność i determinacja samych zainteresowanych.

Termin „grupa producentów rolnych” nie oznacza konkretnej formy prawnej, ale odnosi się do organizacji, której głównym celem jest sprzedaż produktów wytwarzanych w gospodarstwach jej członków. Grupy tworzone są przez producentów w celu prowadzenia działalności gospodarczej [Boguta 2002].

Grupa jest z jednej strony zrzeszeniem osób, z drugiej firmą, jaką te osoby prowadzą dla realizacji swoich celów. Musi być dobrze zorganizowana zarówno w sferze zrzeszeniowej, jak i w zakresie realizowanego przedsięwzięcia gospodarczego.

Grupa producentów jest przedłużeniem gospodarstw członków, pozwala na realizację działań, np. uszlachetnianie, wstępne przetwarzanie, których pojedynczy producent sam nie jest w stanie zrealizować, choćby ze względów finansowych, pozwala na ograniczenie liczby pośredników – w konsekwencji producent ponosi mniejsze koszty i poprawia ekonomiczną efektywność gospodarowania [Boguta 2002].

Grupa działa na rynku jak każda inna firma, podlega, zatem tym samym regułom ekonomicznym, konkurując o rynki zbytu z różnymi przedsiębiorstwami krajowymi i zagranicznymi.

Podobnie jak inne firmy, grupa dla efektywnego funkcjonowania potrzebuje:

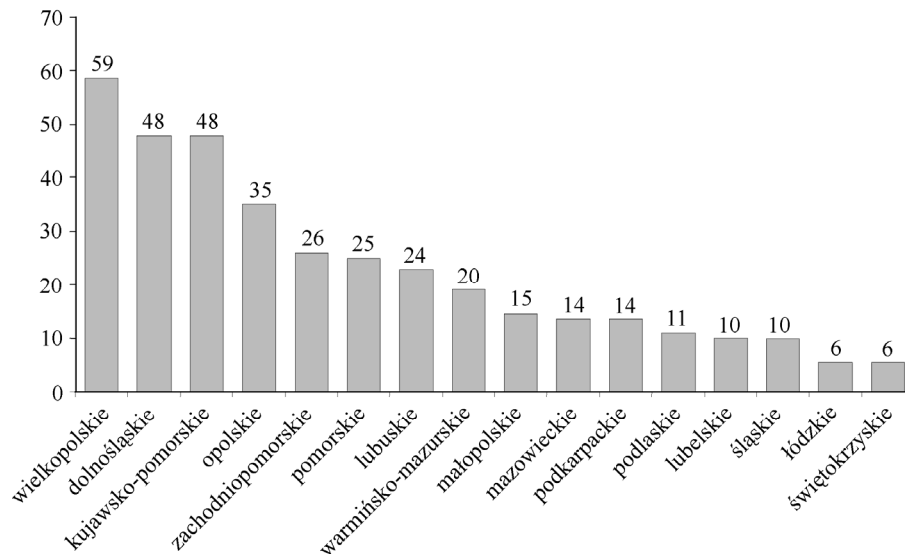
- wyszkolonej, fachowej i zaangażowanej kadry zarządzającej,
- prawidłowego planowania,
- dokładnej analizy rynku,
- odpowiedniego finansowania.

Grupa różni się pod wieloma względami od innych firm komercyjnych; przede wszystkim jest ona prywatną firmą będącą własnością członków, którzy dobrowolnie do niej przystępują, kierują działaniami swojej organizacji. Charakterystyczną cechą grup jest to, że ich głównym celem jest sprzedaż produktów wytworzonych w gospodarstwach członków, a nie zakup i sprzedaż z zyskiem, jak to czynią firmy handlowe. Członkowie grupy z reguły nie dysponują dużymi kwotami pieniędzy, ale łącząc małe kapitały poszczególnych członków są w stanie wspólnie realizować inwestycje dotyczące magazynowania, przechowywania, sortowania, czyszczenia, pakowania produktów, aktywnego prowadzenia marketingu, itp. Pozwala to na sprzedaż dużych, jednorodnych partii produktu, zapewnienie tak oczekiwanej przez wielu odbiorców ciągłości dostaw, poprawie jakości oferowanego produktu.

Aby powstała nowa grupa producentów, muszą być spełnione pewne warunki. Pierwszym warunkiem powstania grupy jest obecność na danym obszarze co najmniej kilkunastu rolników produkujących na skalę towarową dany produkt, bądź grupę produktów. Powinni oni także dostrzegać niedogodności działania w pojedynkę.

Drugim warunkiem jest wyłonienie lidera – inicjatora działań, akceptowanego przez pozostałych członków grupy, który podejmie się trudu organizacji pracy grupy. Trzeba jednak pamiętać, że równie ważne jest twórcze zaangażowanie wszystkich członków grupy. Każdy z nich musi się czuć odpowiedzialny za grupę i efekty jej działania, a w momencie realizacji przydzielonego zadania stać się również liderem w tym zakresie [Kania 2008].

Według danych MRiRW z grudnia 2007 r. liczba zarejestrowanych grup producentów rolnych w Polsce wynosiła 249, zaś na koniec listopada 2008 r. liczba ich wzrosła do 371. Najwięcej grup było w województwach: wielkopolskim (59), dolnośląskim (48) i kujawsko-pomorskim (48), zaś najmniej w województwach: świętokrzyskim (6), łódzkim (6), śląskim (10) i lubelskim (10) (rys. 1).

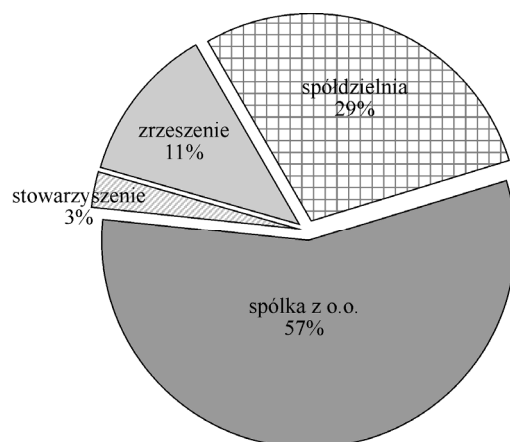


Rys. 1. Grupy producentów rolnych w Polsce ze względu na siedzibę (stan na 01.11.2008 r., 371 grup)
Źródło: obliczenia własne na podstawie danych MRiRW [www.minrol.gov.pl]

W województwie małopolskim liczba zarejestrowanych grup producentów rolnych (GPR) w listopadzie 2008 r. wynosiła 14, w tym: owoce i warzywa – 5; trzoda chlewna – 2; liście tytoniu – 2; jaja – 2; drób żywy – 1; mięso baranie i kozie – 1, ziarno zbóż i nasiona roślin oleistych – 1, w tym liczba GPR wpisana do rejestru Marszałka Województwa Małopolskiego wynosi 3. Są to: Związek Hodowców Trzody Chlewniej w Pałecznicy, Zrzeszenie Plantatorów Tytoniu Proszowice – Opatowce oraz Sądecka Grupa Producentów Jaj „EKO-FERMA” Sp. z o.o.

Spośród form prawnych grup producentów rolnych w Polsce 57% to spółki z ograniczoną odpowiedzialnością, 29% to spółdzielnie, 11% to zrzeszenia i 3% to stowarzyszenia (rys. 2). Każda z tych form działa na podstawie innych uregulowań prawnych. Wyboru formy prawnej należy dokonać na koniec przygotowań tworzenia grupy, gdy znane są określone cele działania, a nawet sposób ich realizacji. Z doświadczeń krajowych i zagranicznych wynika, że najwłaściwsze formy prawne to spółdzielnia i spółka z o.o.

Zwolennicy spółdzielni podkreślają zalety tej formy, do której należą: niższy kapitał początkowy ustalany przez samych członków, niż w spółce z o.o. Przypomnijmy, że spółka z o.o. musi zgromadzić min. 50 tys. zł kapitału zakładowego do rejestracji. Inną zaletą jest też podejmowanie decyzji zgodnie z zasadą: jeden członek – jeden głos. Ci, którzy zdecydowali się na wybór takiej formy mówią też o łatwości wstępowania i występowania do spółdzielni czy też wykluczenia z niej. Łatwiejsza i tańsza jest też procedura tworzenia i prowadzenia spółdzielni niż spółki. Jednak należy pamiętać, że zawiązanie spółdzielni wymaga co najmniej 10 członków (w przypadku sp. z o.o. wystarczy 5 członków). To ważny element, który często decyduje o wyborze formy prawnej.



Rys. 2. Grupy producentów rolnych w Polsce ze względu na formę prawną (stan na 01.11.2008 r., 371 grup)

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych MRiRW [www.minrol.gov.pl]

CELE, ZASADY I ZAKRES WSPÓŁPRACY W GRUPACH PRODUCENTÓW ROLNYCH

Cele, dla których powstają grupy producentów można sformułować następująco [Boguta, Kowalska 2002]:

- dokonywanie wspólnych transakcji sprzedaży większych partii towarów według obowiązujących na rynku standardów,
- tworzenie grup kooperacyjnych przyjmujących na siebie różne ogniwa procesu technologicznego, wykorzystując w tym celu doświadczenia poszczególnych producentów,
- prowadzenie wspólnych przedsięwzięć inwestycyjnych, przekraczających możliwości pojedynczego producenta,
- prowadzenie wspólnego zaopatrzenia w środki obrotowe do bieżącej produkcji rolnej;
- organizacja działalności zespołowej w zakresie przechowalnictwa,
- organizacja działalności zespołowej w zakresie usług na rzecz gospodarstw rolnych;
- tworzenie kanałów marketingowych zintegrowanych z przedsiębiorstwami przetwórstwa rolno-spożywczego,
- prowadzenie zintegrowanej produkcji rolniczej (pod względem obszarowym, gatunkowym, odmianowym itp.),
- połączenie wszystkich wymienionych celów działania w jednej formie organizacyjnej.

Oczekiwanym efektem działalności zespołowej producentów rolnych może być [Boguta, Kowalska 2002]:

- możliwość tworzenia większych partii produktów przeznaczonych na sprzedaż w określonym standardzie jakościowym, mającym na celu wynegocjowanie wyższej ceny zbytu produktów lub pozyskanie odbiorcy w warunkach podaży przewyższającej popyt rynkowy,
- wyeliminowanie lub ograniczenie do minimum pośredników handlowych w kanałach dystrybucji towarów, a tym samym możliwość podniesienia dochodów gospodarstw z przejętej marży pośredniej,
- obniżenie kosztów jednostkowych dystrybucji produktów poza lokalną sieć sprzedaży,

- możliwość włączenia się w prowadzone transakcje giełdowe i hurtowe według norm i w ilościach wymaganych przez tego typu pośrednika,
- możliwość zaoszczędzenia czasu na działania związane ze zbytem produktów,
- możliwość wspólnego inwestowania w maszyny i urządzenia specjalistyczne do produkcji, sortowania i konfekcjonowania produktów,
- pozyskanie lepszej informacji rynkowej o możliwościach zbytu, wymaganiach klientów itp.,
- przejście hurtowego zaopatrzenia w środki produkcji z możliwością negocjowania cen, terminów i warunków dostaw do członków grupy,
- wspólna wymiana doświadczeń i współpraca partnerska pomiędzy producentami, eliminująca formę konkurencji cenowej między sąsiadami,
- możliwość wykorzystania pełnego potencjału produkcyjnego członków grupy oraz ich doświadczenia produkcyjnego,
- rozłożenie ryzyka prowadzonej działalności na cały zespół, a nie tylko na jednego producenta.

Planując działalność konsolidacyjną należy wiedzieć, co decyduje o sukcesie i porażce grupy. Składa się na to wiele czynników, które zostały przedstawione w tabeli 1.

Tabela 1. Czynniki wpływające na powodzenie lub porażkę grupy [3]

Powodzenie grupy	Porażka grupy
Skoncentrowanie na potrzebach rynku i nawiązanie kontaktów z odbiorcami.	Brak koordynacji produkcji i słabe kontakty z odbiorcami.
Jasno określone cele i uzgodniony plan.	Brak uzgodnień co do celów i planu działania.
Zarejestrowana grupa, posiadająca statut i osobowość prawną.	Nieformalna grupa, brak statutu i osobowości prawnej.
Deklaracja 100% dostaw konkretnego asortymentu zgodnego ze standaryzacją.	Brak standaryzacji dla wybranego produktu. Brak deklaracji dostaw.
Podpisanie umów przez wszystkich członków.	Niepodpisane umowy.
Kapitał wniesiony przez członków powinien wynosić co najmniej jedną trzecią środków, jakie są potrzebne w grupie.	Nieodpowiedni poziom środków własnych grupy.
Nie dopuszcza się, aby ktokolwiek spośród członków posiadał nieproporcjonalną wielkość udziałów w grupie.	Jeden dominujący udziałowiec.
Fachowe podejście do zarządzania i działalności grupy.	Brak skutecznego zarządzania i fachowej organizacji.
Właściwie ustalona stawka roczna opłaty manipulacyjnej, która pozwala na odpowiednie pokrycie kosztów działalności.	Doraźny charakter finansowania.
Odpowiedni poziom inwestowania w działalność grupy w celu zapewnienia wzrostu i rozwoju.	Brak długoterminowego planu finansowego.
Sprawne porozumienie się między członkami grupy.	Braki w wewnętrznym systemie porozumiewania się między członkami.
Umowy i układy ze stronami trzecimi są zawierane we właściwy sposób i dokumentowane.	Brak zastanowienia się nad przyszłymi konsekwencjami działań podejmowanych przez strony trzecie oraz wpływu tych działań na członków.

Działanie w grupie opiera się na wspólnym podejmowaniu decyzji. W demokracji zjawiskiem naturalnym jest sytuacja, w której poszczególne osoby – członkowie grupy mają różne poglądy na dany temat. Mimo tych różnic konieczne jest skuteczne podejmowanie decyzji zgodnych z wolą większości i poszanowaniem mniejszości.

Jednoznaczne określenie wszystkich spraw dotyczących zasad funkcjonowania i współpracy w ramach grupy powinno być zawarte w przyjętych przez Walne Zgromadzenie organizacji i podpisanych przez wszystkich członków regulaminach, które nie podlegają rejestracji, a stanowią jedynie wewnętrzne uregulowania pracy grupy. Regulaminy takie powinny obejmować wszelkie obszary działania i funkcjonowania grupy.

Wśród podstawowych uregulowań, przyjmowanych przez każdą grupę, należy wymienić następujące:

- porozumienia/umowy członkowskie,
- regulaminy pracy Walnego Zgromadzenia oraz innych organów statutowych,
- regulamin wyborów.

Ponadto, zależnie od prowadzonej przez grupę działalności, badane grupy uchwały inne regulaminy, np.: określające zasady wspólnego użytkowania maszyn i sprzętu, zasady finansowania inwestycji czy też zasady przygotowania i oznaczania produktów przeznaczonych do wspólnego przechowywania.

Na początku działalności trzeba także ustalić m.in. zasady głosowania. Rozdysponowanie głosów powinno być uregulowane postanowieniami statutu lub umowy spółki z o.o. Niezależnie od swego statutu prawnego, grupa powinna przyjąć zasadę, zgodnie z którą zarządzanie grupą nie jest uzależnione od poziomu zaangażowania finansowego poszczególnych członków w organizację. System głosów powinien być oparty na zasadzie spółdzielczej: „jeden członek – jeden głos” lub z wielkością obrotów dokonywanych z grupą przez poszczególnych członków. Grupy funkcjonujące jako spółki z o.o. powinny zawrzeć w przepisach wewnętrznych ustalenia, za pomocą których można osiągnąć ten sam cel, np. poprzez posiadanie takiej samej liczby udziałów przez każdego z członków. Jeżeli taka sytuacja nie jest możliwa należy dążyć tam, gdzie to możliwe, by maksymalny udział pojedynczego członka w całej puli głosów ograniczyć do maksimum 10%.

Zarząd grupy jest m.in. odpowiedzialny za planowanie i realizację zadań oraz rozliczenia zewnętrzne grupy. Jest rzeczą bardzo ważną, aby zarząd szybko ustalił system ciągłego monitorowania i kontroli prowadzonej przez grupę działalności, pozwoliłoby to na bieżącą kontrolę realizacji zadań, w tym finansowych, oraz podejmowanie stosownych decyzji.

Do sprawnego zarządzania może przyczynić się realizacja następujących zasad [Boguta 2002]:

- zebrania zarządu odbywają się regularnie, np. w określonym dniu miesiąca (tygodnia), o ściśle określonej godzinie i zawsze w tym samym miejscu,
- tematyka zebrań jest przygotowana z pewnym wyprzedzeniem,
- każdorazowo członkowie zarządu powinni otrzymywać krótkie informacje o prowadzonych i planowanych pracach oraz informacje finansowe; o sprawach grupy powinni być na bieżąco i rzetelnie informowani jej członkowie, należy ustalić taki system informowania,
- w zebraniach powinna uczestniczyć osoba kierująca bieżącą działalnością grupy (o ile roli tej nie pełni ktoś z członków zarządu),
- zebrania zarządu powinny być protokołowane, a wnioski i zalecenia przekazywane do realizacji odpowiednim osobom bądź organom.

W celu kierowania bieżącą działalnością grupy zarząd upoważnia do tego jednego ze swoich członków, rolę tę może spełniać ktoś z członków grupy przygotowany do pełnienia tej funkcji lub zarząd może zatrudnić osobę z zewnątrz (menedżera). Osoba ta może być zatrudniona na cały etat lub na jego część. Grupa może też wybrać inne rozwiązanie, często występujące w państwach zachodnich, polegające na zleceniu wykonania funkcji przedstawiciela handlowego wyspecjalizowanej firmie. Obok menedżera bardzo ważna w biurze grupy jest osoba, której stanowisko można nazwać różnie: sekretarka, pracownik administracyjny itp. Osoba ta może być zatrudniona na pełny bądź na część etatu. Do jej obowiązków powinno należeć: prowadzenie korespondencji, organizowanie zebrań zarządu oraz zebrań całej grupy, prowadzenie kasy, sporządzanie i gromadzenie dokumentów księgowych.

Poza wyżej wymienionymi stanowiskami, których zaistnienie bardzo usprawni pracę grupy, mogą być zatrudnione inne osoby, jeżeli wynika to z potrzeb prowadzonej działalności i ma pokrycie w finansach grupy.

Najbardziej pożądaną formą przywództwa w demokratycznie zarządzanej grupie jest tzw. przywództwo dzielone, polegające na tym, że każdy z członków grupy, czując się odpowiedzialny za grupę i efekty jej działania, w momencie realizacji przydzielonego zadania staje się w tym zakresie jej przywódcą. Im bardziej członkowie grupy dzielą między sobą funkcje przywódcze, tym większa jest ich motywacja, tym bardziej są gotowi do solidarnego działania oraz tym lepsze są wspólnie podejmowane decyzje.

W grupie producentów główną rolę w organizowaniu pracy grupy oraz zabezpieczeniu jej funkcjonowania odgrywa zarząd. Najlepiej, jeżeli do zarządu zostaną wybrani autentyczni liderzy grupy. Zarząd kieruje bieżącą działalnością grupy, reprezentuje ją na zewnątrz oraz podejmuje wszystkie, niezastępowane dla innych organów, najważniejsze decyzje.

Zarząd musi podejmować ważne decyzje wraz ze wszystkimi członkami grupy, by zapewnić pełną i wszechstronną konsultację z nimi. Jest bardzo ważne, by zarząd miał pełne poparcie członków grupy i by byli oni, zgodnie z zasadą przywództwa dzielonego, zaangażowani w pracę grupy. Istotną sprawą jest też wybranie lidera. Jest to osoba pełniąca funkcję przywódczą w grupie. Dobry lider to człowiek, który potrafi dokonać trafnej analizy sytuacji i zaproponować drogi osiągnięcia celów, wreszcie podzielić obowiązki tak, by osiągnięcie celu było zasługą wszystkich. Lider może spełniać w grupie wiele funkcji: koordynować działalność grupy, być jej ideologiem, ustalić cele i politykę, reprezentować grupę na zewnątrz, być jej arbitrem i mediatorem, kontrolować stosunki wewnątrzgrupowe, rozdawać nagrody i kary. Podstawowym czynnikiem decydującym o tym, jakiego rodzaju umiejętności powinien posiadać lider jest rodzaj grupy oraz jakie są wymogi danej sytuacji. Jeżeli w grupie atmosfera jest napięta – musi pojawić się mediator, jeżeli najważniejszym jest osiągnięcie danego celu – potrzebna jest osoba, która skutecznie zadba o jego osiągnięcie, jeśli grupa się rozpada, potrzebny jest przywódca, który ją zintegruje.

Powodzenie działań grupowych w dużej mierze zależy od powierzenia właściwej osobie funkcji przywódczych, ale nie mniej ważne jest twórcze zaangażowanie wszystkich członków grupy.

Kolejną istotną cechą grupy jest odpowiedni jej majątek. Musi on odpowiadać potrzebom realizowanych zadań. Dzisiaj mało grup dysponuje własnym majątkiem, jednak jego posiadanie jest nieodzowne, by skutecznie działać na rynku. Dotyczy to szczególnie grup, które muszą produkt w specjalny sposób przygotować do handlu, np. grup producentów owoców i warzyw. Nie zawsze od razu trzeba budować nowe obiekty, można je

wydzierżawić. Dużo jest wokół niewykorzystanego majątku, choćby w spółdzielniach, który łatwo można adaptować do własnych potrzeb i wyposażyć w niezbędne urządzenia.

Każda grupa producentów przygotowując się do działalności lub później rozpoczynając jakieś konkretne przedsięwzięcie musi je dobrze zaplanować. Optymizm i wiara w sukces, które najczęściej cechują podejmujących działania są bardzo ważne, a nawet niezbędne, ale nie wystarczą do osiągnięcia zakładanych efektów końcowych. Osiągnięcie sukcesu na rynku wymaga dostosowania metod pracy, organizacji i zarządzania do wymagań gospodarki rynkowej.

W praktyce działania grupowe powinny dać efekt ekonomiczny wyrażający się niższymi kosztami produkcji i korzystniejszą sprzedażą wyprodukowanych towarów. Grupa musi więc tak działać na rynku, by te efekty osiągnąć. A podstawą sukcesu jest dobre zaplanowanie działalności marketingowej i ekonomiczno-finansowej grupy. Chcąc dobrze zaplanować działalność grupy należy dokładnie określić wszystkie zasoby rzeczowe, finansowe i ludzkie niezbędne do właściwej realizacji zadań. Planowanie, szczególnie finansowe, nie jest mocną stroną większości grup. Jest ono bardzo ważne. Planuje się przede wszystkim by:

- przekonać się, czy końcowy efekt podejmowanych działań będzie grupę zadowalał,
- pomóc kierownictwu grupy w bieżącym zarządzaniu,
- pomóc w określeniu kierunków dalszego rozwoju grupy.

Posiadanie planu ułatwi też prezentację grupy na zewnątrz, np. partnerom handlowym, kredytodawcom, itp. Sporządzając plan działalności trzeba pamiętać, że wykonuje się go przede wszystkim dla siebie, że ma on pomóc w skutecznym działaniu grupy. Plan mogą przygotować sami członkowie grupy lub można poprosić o pomoc osoby z zewnątrz [Boguta 2002].

Proces tworzenia i funkcjonowania grup produktów rolnych był i jest bardzo silnie wspomagany przez Unię Europejską, tj. w ramach Planu Rozwoju Obszarów Wiejskich 2004-2006 i Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich 2007-2013 [Kania 2008].

WYNIKI BADAŃ ANKIETOWYCH

Badania zostały przeprowadzone w sześciu zarejestrowanych grupach producentów rolnych, tj. Grodzisko, SAM, Witamex, Łososina, Tytoń, Traf. Poniżej przedstawiono ich krótką charakterystykę.

Spółdzielnia Ogrodnicza „Grodzisko” powstała w 1995 roku. W skład spółdzielni weszło 10 sadowników. Działalność gospodarczą Spółdzielnia rozpoczęła w 1998 r. – po podpisaniu umów handlowych. W lipcu 2002 r., po spełnieniu kryteriów stawianych dla grup producentów, grupa ta jako pierwsza w województwie uzyskała wpis do rejestru Marszałka. Dzięki temu członkowie grupy mogli skorzystać z kredytu preferencyjnego dla grup producentów i zrealizować wspólną inwestycję – dwie komory chłodnicze na 230 ton wraz z sortownią i pakownią. Prawie każdy sadownik (członek Spółdzielni) posiada własną chłodnię. Spółdzielcy są członkami Integrowanej Produkcji Owoców – IPO, posiadają certyfikaty, które są niezbędne, by utrzymać współpracę z hurtowniami i supermarketami. Coraz więcej odbiorców zarówno krajowych jak i zagranicznych jest zainteresowanych certyfikatami. Członkowie grupy prowadzą sady zgodnie z wytycznymi IPO. Grupa stara się brać udział we wszelkiego rodzaju wystawach, promocjach, zdobywać kolejne certyfikaty.

Certyfikaty, które posiada grupa, to:

- **Certyfikat IPO** – wszyscy członkowie Spółdzielni „Grodzisko” posiadają certyfikaty Integrowanej Produkcji Owoców, co zobowiązuje do stosowania tylko bezpiecznych środków ochrony, dopuszczonych przez IPO. Wiąże się to również ze ścisłą współpracą sadowników z pracownikami naukowymi Instytutu Sadownictwa i Kwiaciarstwa w Brzeznej,
- **Certyfikat „Jakość Carrefour”** – Spółdzielnia „Grodzisko” jako pierwsza firma poza Francją uzyskała na jabłka certyfikat „Jakość Carrefour”. Jabłka spełniły wysokie wymagania stawiane przez francuską sieć hipermarketów Carrefour. Jabłka do badania brane są z sadu, z przechowalni, również z regału sklepowego 1-2 razy w roku,
- **Licencja** uprawniająca do posługiwania się Godłem Promocyjnym „AGRO POLSKA”.

Grupa sprzedaje swoje produkty do sieci hipermarketów Carrefour i Auchan, a także na Słowację. Niestety, nie wszystkie produkty udaje się członkom sprzedać w ramach grupy. Zdecydowana większość członków grupy sprzedają swoje produkty także do skupu, na targu, drobnym odbiorcom oraz w gospodarstwie hurtownikom lub pośrednikom. Każdy z członków grupy posiada kwalifikacje rolnicze – kurs kwalifikacyjny.

Spółdzielcza Agencja Marketingowa „SAM” powstała w 1996 r.. Grupa zrzesza 30 członków. Wielkość jej produkcji to 13 tys. tuczników rocznie. Grupa zajmuje się również produkcją prosiąt – 6 tys. szt. rocznie. W czerwcu 2003 r. grupa uzyskała wpis do rejestru Wojewody Małopolskiego. Członkowie grupy wszystkie swoje produkty sprzedają w ramach grupy do ubojni. Przy organizowaniu się grupa korzystała z pomocy Ośrodka Doradztwa Rolniczego.

Spółdzielnia Producentów Warzyw „Witamex” została założona w 1999 roku. Grupę stanowi 12 członków związanych z działalnością rolniczą. Głównym zadaniem Spółdzielni jest skup produktów rolnych od jej członków oraz znalezienie dla nich rynków zbytu. Spółdzielnia posiada park nowoczesnych maszyn rolniczych oraz własne środki transportu. Współpracuje z dużymi hurtowniami na terenie całej Polski. Niskie ceny, wysoka jakość produktów to cechy, które pozwalają producentom być konkurencyjnymi. Szeroka gama warzyw pozwala na zaopatrzenie praktycznie każdej firmy z tej branży. Grupa sprzedaje swoje produkty zarówno na rynek krajowy, jak i zagraniczny. Członkowie grupy w całości sprzedają produkty w ramach grupy.

Sadownicza Spółdzielnia Handlowa „Łososina” działa na rynku owoców jako przedsiębiorca od 1995 roku, kiedy to uzyskała osobowość prawną. Zrzesza 20 czołowych sadowników z terenu gminy Łososina Dolna, którzy produkują i dostarczają na rynek owoce – głównie jabłka deserowe. Wobec zaistniałych trudności związanych ze zbytem produkowanych owoców na rynku, gdzie coraz większą rolę zaczęły odgrywać duże sieci handlowe, stawiające wysokie wymagania jakościowe i ilościowe odnośnie dostarczanych partii towarów, oraz ustawy o organizacji rynków owoców i warzyw, sadownicy z terenu gminy Łososina Dolna postanowili działać na rynku wspólnie. Podjęli więc decyzję o zorganizowaniu grupy producentów rolnych. Zwrócono się do Ośrodka Doradztwa Rolniczego z prośbą o pomoc w opracowaniu planu działania grupy, który jest niezbędny do uzyskania wpisu grupy do Rejestru Wojewody. Od lutego 2003 r. grupa jest wpisana do Rejestru. Przy organizowaniu się grupa korzystała także z Fundacji Programów Pomocy dla Rolnictwa „FAPA”.

Nieprzerwanie od kilku lat Sadownicza Spółdzielnia Handlowa „Łososina” działa na rynku owoców, zdobywając nowe doświadczenia marketingowe, organizacyjne i produkcyjne oraz podejmując nowe przedsięwzięcia inwestycyjne.

Wypożyczenie techniczne grupy to:

- sortownia mechaniczna do jabłek z wywrotnicą,
- elementy wiaty,
- waga elektroniczna,
- telefax.

Celem Spółdzielni jest umożliwienie jej członkom stałego rozwoju sadów owocowych, gospodarstw ogrodniczych, dostosowanie produkcji rolnej do warunków rynkowych, poprawa efektywności gospodarowania, planowanie produkcji ze szczególnym uwzględnieniem jej ilości i jakości, koncentracja podaży oraz organizowanie sprzedaży wszystkich produktów rolnych swoich członków, gdyż część swoich produktów sadownicy nadal muszą sprzedawać do punktu skupu oraz w gospodarstwie, hurtownikom lub pośrednikom a także drobnym odbiorcom.

Stowarzyszenie plantatorów tytoniu składa się z 572 członków. Zostało założone w 2004 r. Grupa współpracuje z trzema firmami zagranicznymi i tym firmom sprzedaje w całości swoje produkty. Grupa przy organizowaniu się nie korzystała z pomocy instytucji rolniczych. Posiada odpowiednie systemy grzewcze, które są niezbędne do przechowywania tytoniu. Aby grupa tytoniu mogła powstać musi posiadać 1100 ton tytoniu – jest to określony limit. O dodatkowy limit może się tylko starać członek grupy – jest więc to główny powód, dla którego utworzyła się grupa. Razem łatwiej jest im się starać o środki do produkcji, nawozy, palety, systemy do podlewania.

Spółdzielnia Producentów Warzyw „Traf” powstała w 2000 r., a została wpisana do Rejestru Wojewody w lipcu 2002 r. jako jedna z pierwszych. Składa się z 10 członków. Grupa sprzedaje swoje produkty do hurtowni zarówno krajowych, jak i zagranicznych. Od czasu wstąpienia do grupy członkowie jej nie napotkali trudności ze zbytem swoich produktów i wszystkie oddają w ramach grupy. Przy organizowaniu się grupa nie korzystała z pomocy organizacji rolniczych.

Jak wynika z przeprowadzonych badań zdecydowana większość ankietowanych to mężczyźni, którzy stanowią aż 82% badanych członków grup. Wynika to z faktu, że to zazwyczaj mężczyźni prowadzą gospodarstwo rolne.

Badaniem ankietowym objęto 87 członków grup producentów rolnych. Tabela 2 przedstawia ilość przeprowadzonych ankiet w poszczególnych grupach.

Tabela 2. Liczba respondentów według grup producenckich

Grupa producencka	Liczba respondentów	
	l. j.	%
Grodzisko	10	11,5
SAM	15	17,2
Witamex	12	13,8
Łososina	20	23,0
Tytoń	20	23,0
Traf	10	11,5
Ogółem	87	100,0

Źródło: badania własne

Tabela 3. Struktura wiekowa badanych członków grup producenckich

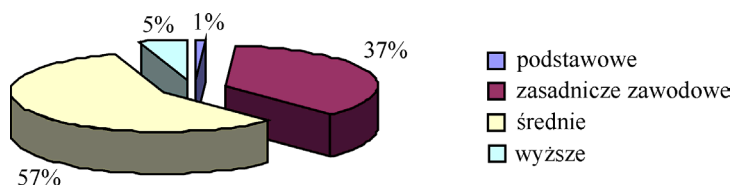
Wiek (lata)	Struktura wiekowa badanych członków grup producenckich	
	l. j.	%
25–35	9	10,3
36–40	14	16,1
41–45	32	36,8
46–50	19	21,8
51–55	10	11,5
56–65	3	3,4
Ogółem	87	100,0

Źródło: badania własne

Jak wynika z tabeli 3, największy odsetek ankietowanych stanowi grupa w wieku 41-45 lat. Grupa rolników między 46 a 50 rokiem życia to 22% spośród ankietowanych. 16% rolników jest w wieku 36-40 lat, 12% ankietowanych jest w wieku 51-55 lat, 10% respondentów jest w wieku 25-35 lat. Najmniejszą zaś grupę wiekową (tylko 3%) stanowią rolnicy w wieku 56-65 lat.

Z przedstawionych danych wynika, że młodsze osoby rzadziej decydują się na prowadzenie działalności rolniczej. Przyczyną takiego stanu zapewne jest niekorzystna sytuacja rolnictwa na terenie województwa małopolskiego.

Istotnym elementem przy charakteryzacji badanych członków grup producenckich było wykształcenie. Wyniki z przeprowadzonych ankiet przedstawia rysunek 3.

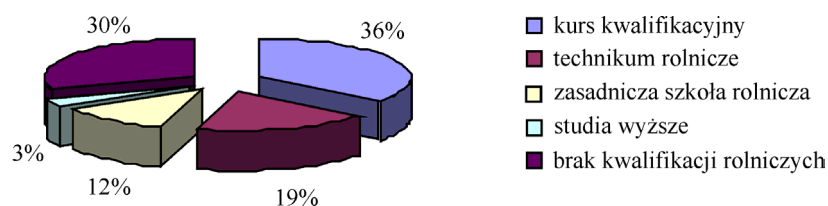


Rys. 3. Wykształcenie badanych członków grup producenckich

Źródło: badania własne

Największą grupę stanowią członkowie grup z wykształceniem średnim. Duża część, bo aż 37%, to respondenci z wykształceniem zasadniczym zawodowym. Tylko 1% respondentów posiada wykształcenie podstawowe. Natomiast 5% stanowią respondenci posiadający wykształcenie wyższe. Jest to niewielki odsetek, a ankietowani przy wykształceniu wyższym podawali zazwyczaj ukończenie studiów na Akademii Rolniczej.

Na pytanie o kwalifikacje zawodowe rolnicze aż 35% respondentów odpowiedziało, że posiada kurs kwalifikacyjny. Co piąty z ankietowanych odpowiedział, że ukończył technikum rolnicze, a 12% zasadniczą szkołę rolniczą. Tylko 3% respondentów posiada wyższe wykształcenie rolnicze.



Rys. 4. Kwalifikacje zawodowe rolnicze

Źródło: badania własne

Z powyższych danych można wnioskować, że większość młodych osób, które kończą wyższe uczelnie rolnicze nie chce prowadzić własnej działalności rolniczej i poszukuje pracy poza gospodarstwem rolnym. Wynika to zapewne z faktu, iż osoby, które wyjechały na studia do dużych miast, nie chcą wracać na wieś. Natomiast duży odsetek, bo aż 30% spośród ankietowanych, nie posiada żadnych kwalifikacji rolniczych.

Na pytanie o źródła utrzymania rodziny respondenci mogli udzielić kilku odpowiedzi. W tabeli 4 zostały przedstawione źródła utrzymania rodziny ankietowanych rolników. Z danych tych wynika, że wszyscy badani podali gospodarstwo rolne za źródło utrzymania, z tego aż 92% respondentów wskazało gospodarstwo za główne źródło dochodu. 9% wskazało też na stałą pracę zarobkową poza gospodarstwem, a 7% na własną działalność gospodarczą. Tylko 1% badanych wskazał pracę dorywczą.

Tabela 4. Źródła utrzymania rodziny

Wyszczególnienie	Źródła utrzymania rodziny	
	l. j.	w %
Gospodarstwo rolne	87	100,0
Staća praca zarobkowa poza gospodarstwem	8	9,0
Praca dorywczą	1	1,0
Własna działalność gospodarczą	6	7,0
Świadczenia społeczne	3	3,0

Źródło: badania własne

Z przeprowadzonych badań wynika także, że aż 91% ankietowanych podało tylko jedno źródło utrzymania, 7% dwa źródła, a tylko 2% trzy źródła utrzymania. W większości przypadków badanych głównym i jedynym źródłem utrzymania rodziny pozostaje gospodarstwo rolne.

Największy udział w dochodach z działalności pozarolniczej ma stała praca zarobkowa poza gospodarstwem (9%). Ta sytuacja wskazuje na dwuzawodowy charakter części ankietowanych.

WADY I ZALETY WYNIKAJĄCE Z CZŁONKOSTWA W GRUPIE

Pojedynczemu rolnikowi trudno spełnić wymagania stawiane przez rynek. Trudno mu podpisać dobrą umowę z odbiorcą, bo ten albo w ogóle takiej umowy nie chce podpisać, albo podpisuje na warunkach przez siebie podyktowanych.

Dlatego rolnik, chcąc być równoprawnym partnerem ze swoimi produktami, nie może działać w pojedynkę. Musi organizować się w grupy. Grupy te tworzone są przez producentów tych samych produktów bądź grup produktów.

Współpraca rolników w grupie producenckiej niesie ze sobą zarówno zalety, jak i wady.

Rolnicy współpracują ze sobą po to aby:

- lepiej planować produkcję w gospodarstwach i dostosować ją do potrzeb rynku,
- zmniejszyć koszty zaopatrzenia i zbytu przez rozłożenie kosztów na większą masę produktów oraz zmniejszyć koszty mechanizacji poprzez wspólne wykorzystanie sprzętu,
- wspólnie podnieść wartość swojej produkcji zarówno przez zbliżenie się do ostatecznego odbiorcy, przez odpowiednie przygotowanie produktów do handlu, jak też przez wstępne przetwarzanie produktów przed sprzedażą.

Jak wynika z badań przeprowadzonych wśród producentów w sześciu grupach producenckich na terenie województwa małopolskiego, głównymi zaletami przynależności do grupy jest możliwość wynegocjowania odpowiedniej ceny oraz wspólna sprzedaż wytworzonych wyrobów. Kolejnymi zaletami wymienianymi przez ankietowanych były: możliwości podpisania korzystnych umów producentów z odbiorcami, a w konsekwencji sprzedaż dużych partii produktu. Dodatkową zaletą wynikającą z członkostwa w grupie producentów rolnych w opinii rolników jest możliwość wspólnego zaopatrywania się producentów w środki produkcji, co powoduje obniżenie kosztów nawozów mineralnych, środków ochrony roślin oraz materiału siewnego. Wspólne zaopatrywanie się producentów w środki ochrony roślin stwarza również szansę negocjowania cen u producentów i uzyskania korzystnych upustów. Istotnym elementem dla rolników jest także tworzenie wspólnej bazy przechowalniczej oraz wspólny transport.

Grupa producentów poprzez zwiększenie skali swojej oferty wzmacnia swoją pozycję handlową oraz może wynegocjować lepszą cenę i korzystniejsze warunki zaopatrzenia i zbytu. Działalność w grupie prowadzi też do znalezienia odbiorcy i związania się z nim umowami. Dzięki temu rolnicy będą znali oczekiwania rynku w zakresie asortymentu, ilości i sposobu przygotowania produktów do handlu.

Wielu odbiorców – handlowców oczekuje dzisiaj ciągłości dostaw na przestrzeni całego roku. Skala produkcji jednego gospodarstwa tego nie gwarantuje. Rolnik sam nie dysponuje odpowiednimi urządzeniami do przygotowania produktu do sprzedaży. Powiązanie grup z odbiorcami chcącymi tworzyć swoją bazę surowcową może mieć również ten wymiar, że odbiorca zaangażuje się w różne formy wsparcia producentów. Może to być kredytowanie zakupu środków produkcji, zakup sprzętu specjalistycznego, fachowe doradztwo itp. Ten sposób działania odbiorcy jest szczególnie ważny w sytuacji braku kapitału w rolnictwie. Podejmowanie działań na rynku coraz częściej jest związane z koniecznością posiadania wiedzy i umiejętności, szczególnie z zakresu marketingu i negocjacji. Przeciętny producent z reguły jej nie posiada. W przeprowadzonych badaniach 100% respondentów odpowiedziało, że nie dostrzega żadnych wad wynikających z członkostwa w grupie.

OPINIE O MOŻLIWOŚCI ROZWOJU GRUP PRODUCENCKICH

Tworzenie grup producenckich w Polsce jest zjawiskiem koniecznym, aby mogła nastąpić restrukturyzacja polskiego rolnictwa. Powinny one stać się podstawowym ogniwem zorganizowanego rynku rolnego. Przemawiają za tym korzyści, jakie rolnicy

uzyskują z przynależności do grupy. Przeprowadzone badania dowiodły, że 100% respondentów uważa, iż powinny się tworzyć nowe grupy producentów rolnych, gdyż z przynależności do grupy wynika wiele zalet dla poszczególnych członków grupy. Każde z gospodarstw rolnych, niezależnie od wielkości, działa na rynku i musi się dostosować do jego wymagań. Rolnicy prowadzące małe gospodarstwa nie są w stanie konkurować z innymi uczestnikami rynku. Pomimo wysokiej jakości oferowanych produktów nie są w stanie obniżyć cen lub podjąć się dostawy dużej partii towaru. Dlatego też każdy z ankietowanych rolników odpowiedział, że zachęcałby innych rolników dołączenia się w grupy producentów rolnych.

Zdecydowanie wszyscy ankietowani odpowiadali, że nie dostrzegają wad wynikających z członkostwa w grupie. Jednak przy pytaniu dotyczącym głównych barier ograniczających zakładanie grup producenckich większość rolników za główne powody podawała trudności w porozumiewaniu się oraz brak wystarczających funduszy do założenia grupy producenckiej. Część rolników za kolejną barierę przy zakładaniu grupy producenckiej podała brak pomocy ze strony organizacji rolniczych, ale ten odsetek odpowiedzi był stosunkowo niewielki – zaledwie kilka procent.

Wymóg konkurencyjności gospodarstw rolnych, jaki stawia gospodarka rynkowa i integracja z Unią Europejską, jest możliwy do zrealizowania się dzięki samoorganizowaniu się rolników.

PODSUMOWANIE I WNIOSKI

Obserwacja światowych trendów w gospodarce żywnościowej wskazuje, iż producenci rolni w Polsce skazani są na działalność zespołową. Wydaje się, że wspólne działanie rolników zwiększa szanse na sprostanie wymogom unijnym, a także pozwala przetrwać nawet drobniejszym producentom w zderzeniu z konkurencją z krajów Europy Zachodniej.

Grupy producentów, będące przejawem procesu samoorganizowania się rolników, stanowią wyraz dobrowolnej inicjatywy społecznej, najczęściej oddolnej, wypływającej ze środowiska, w którym mają one działać. Grupa przez zwiększenie skali jednolitej odmianowo i jakościowo oferty wzmacnia swoją pozycję handlową, dzięki czemu może wynegocjować wyższe ceny i korzystniejsze warunki zaopatrzenia i zbytu. W większym stopniu może także promować swoje produkty oraz wpływać na wybór kanałów dystrybucji, jako że wielu odbiorców oczekuje ciągłości dostaw w ciągu roku. Grupa może także w znacznie większym stopniu wdrażać nowe technologie, przetwarzać surowce i produkty oraz obniżyć koszty wytwarzania. Te dodatkowe możliwości, jakie dają zespołowe działania, wspierają siłę przetargową grupy i tworzą trwałe przetargi konkurencyjne.

Jednak, aby zespołowe działanie stało się powszechne w polskim rolnictwie, producenci rolni muszą sobie uświadomić, że racjonalność jednostkowa, chociaż niezmiernie ważna i zapewne decydująca o efektach gospodarowania, w przypadku rozdrobnionych gospodarstw i małej skali produkcji musi być uzupełniana racjonalnością działań zespołowych. Organizowanie się w grupy producenckie może wzmocnić pozycję polskiego rolnictwa w Unii Europejskiej, przyczyniając się w konsekwencji do poprawy jakości produktów, wzmocnienia pozycji gospodarstw ich członków.

Jak wynika z przeprowadzonych badań wśród rolników, którzy należą do sześciu zarejestrowanych grup producenckich, wszyscy dostrzegają zalety wynikające z członkostwa w grupie. Łatwiejszy zbyt, możliwość wynegocjowania odpowiedniej ceny, ko-

rzystne umowy z odbiorcami produktów to najczęściej wymieniane zalety. W opinii samych rolników zauważalne jest też, iż oczekują oni fachowego wsparcia ze strony różnych instytucji pracujących na rzecz rolnictwa. Jednym z najważniejszych działań ze strony Państwa w zakresie pomocy producentom rolnym było uchwalenie ustawy z dnia 15 września 2000 r. o grupach producentów rolnych i ich związkach oraz o zmianie innych ustaw (Dz. U. z 2000 r. Nr 88, poz. 983 z późn. zm.). Ustawa ta stwarza możliwości organizacyjne i prawne do szybszego niż dotychczas rozwoju grup producenckich. Jednak w tym procesie niezbędna jest pomoc ze strony służb doradczych WODR i Izb Rolniczych oraz wykorzystanie w procesie doradczym dobrych przykładów.

Rolnicy należący do grup producenckich nie dostrzegają już innej możliwości funkcjonowania indywidualnych gospodarstw rolnych zarówno na terenie Małopolski, jak i całego kraju. Tworzenie grup producenckich w Polsce jest zjawiskiem koniecznym, aby mogła nastąpić restrukturyzacja rynku rolnego. Dlatego też ankietowani rolnicy uważają, że grupy producenckie są przyszłością i szansą utrzymania się na rynkach przy tak silnej konkurencji ze strony państw zachodnich i powinny stać się one podstawowym ogniwem zorganizowanych rynków rolnych.

To, że grupy producenckie zaczęły powstawać w Polsce, z całą pewnością jest korzystnym zjawiskiem dla wszystkich indywidualnych gospodarstw rolnych o małej skali produkcji. A pozytywne opinie badanych rolników na temat przynależności do grupy producenckiej są zdecydowanie najważniejszym atutem, aby przekonywać innych rolników do konieczności organizowania się nowych grup producentów rolnych. Fakt ten ma ogromny wpływ na naszą pozycję na rynkach Unii Europejskiej, gdzie organizacje producentów są tam ważnym elementem rynku rolnego. Ponadto Unia Europejska wspiera rozwój grup producenckich i traktuje je jako podstawowy składnik wspólnej organizacji rynku.

LITERATURA

- [1] Boguta W., 1997. Marketing grupowy – wskazówki dla organizujących się grup producentów rolnych. Wyd. Poznań Inowrocław.
- [2] Boguta W., 2001. Grupy producentów rolnych – praktyczny przewodnik tworzenia i rozwoju grup producentów rolnych. Wyd. Duszpasterstwa Rolników Włocławek.
- [3] Boguta W., Ejsmond J., Ochał M., 2002. Organizowanie i działanie grup producentów rolnych. Wyd. Duszpasterstwa Rolników Włocławek.
- [4] Kania J., 2008. Razem możemy więcej, czyli jak wspólnie działać w grupach producentów rolnych. Zagadnienia Doradztwa Rolniczego 4, CDR Poznań, 16-28.
- [5] Kowalska A., 2002. Grupy producentów rolnych jako sposób na sukces po integracji Polski z Unią Europejską. Regionalne Centrum Doradztwa Rozwoju Rolnictwa i Obszarów Wiejskich w Przysieku, Brwinów.

Halina Kałuża, Mariusz Bułas¹

DZIAŁALNOŚĆ ZESPOŁOWA PRODUCENTÓW TRZODY CHLEWNEJ NA PRZYKŁADZIE WYBRANYCH GOSPODARSTW POWIATU SIEDLECKIEGO

WSTĘP

Stan gospodarczego zorganizowania producentów jest obecnie najsłabszą stroną polskiego rolnictwa [Boguta, Gumkowski i in. 2008]. Pomimo, że podejmowanie działań zespołowych przez rolników podyktowane jest zarówno względami ekonomicznymi, jak i organizacyjnymi² [Bartkiewicz, Wojewoda 2006], to stopień zaawansowania poziomych procesów integracyjnych oceniany jest jako bardzo niski i waha się w zależności od rynku poszczególnych produktów na poziomie 3-4%, nie licząc producentów mleka, gdzie sięga 74-80% [Boguta, Gumkowski i in. 2008].

Zagadnienia dotyczące integracji poziomej w rolnictwie znajdują również swoje odzwierciedlenie w licznych opracowaniach ekonomistów rolnych. Wynika to z kontekstu ekonomicznego tych procesów, a zwłaszcza możliwości poprawy obecnej pozycji produkcyjnej i rynkowej gospodarstw rolnych w Polsce. Umocnienie pozycji na rynku odbywa się poprzez koncentrację produkcji i wykorzystanie efektu skali [Chotkowski 2001; Mickiewicz, Skotarczak 2001; Kożuch 2005]. Mając na uwadze nadmierne rozdrobnienie gospodarstw w Polsce i uzyskiwane przez nie efekty ekonomiczne należy stwierdzić, iż powiększanie skali produkcji jest konieczne. Zadanie to jest jednakże bardzo trudne do zrealizowania z punktu widzenia pojedynczego gospodarstwa, zwłaszcza w obliczu braku środków na inwestycje i niedoboru ziemi na rynku. W literaturze przedmiotu za jedną z możliwości poprawy tej sytuacji uznaje się rozwój poziomych powiązań integracyjnych [Borecka 2006; Grzelak 2008].

Łączenie potencjałów pojedynczych podmiotów zwielokrotnia ich ofertę rynkową, zwiększa możliwość wpływu na kształtowanie się wyników ekonomicznych i zakres działania na rynku. Dzięki istnieniu powiązań integracyjnych łatwiejsze jest planowanie produkcji i jej dostosowanie do wielkości popytu pod względem ilości, asortymentu i jakości produktów. Prostsze staje się też stymulowanie koncentracją optymalnej wielkości i terminami podaży. Efekty płynące z grupowego działania na rynku to przede wszystkim: zwiększenie pozycji konkurencyjnej, możliwość uzyskania niższych cen za nabywane środki do produkcji, ułatwiony dostęp do informacji rynkowej i naukowej, szersze możliwości wdrażania postępu biologicznego i technologicznego, ułatwienie dostępu do zewnętrznych źródeł finansowania [Małysz 1996; Grzelak 2008].

Gospodarstwu rolnemu działającemu w pojedynkę na rynku coraz trudniej jest sprostać jego wymaganiom, a także zwiększyć na nim swoją przewagę konkurencyjną [Duczowska-Małysz 1996; Grzywińska-Rapca 2003; Jankowska-Dymet 2005]. Wynika to między innymi z dużego rozdrobnienia i rozproszenia produkcji rolnej, biologicz-

¹ Zakład Ekonomiki i Organizacji Rolnictwa, Akademia Podlaska w Siedlcach.

² Tworzenie organizacji producenckich postrzegane jest przez wielu ekonomistów rolnych jako szansa na poprawę efektywności ekonomiczno-organizacyjnej indywidualnych gospodarstw rolnych w Polsce (por. [1]).

nej oraz przestrzennej specyfiki rolnictwa, sezonowości sprzedaży produktów rolnych, a w przypadku produkcji zwierzęcej także z długotrwałych procesów chowu i hodowli. Szczególnie trudność ta uwidacznia się wśród gospodarstw produkujących trzodę chlewną. Pogłowie trzody chlewnej, jej produkcja, jak również podaż i popyt na produkty finalne podlega cyklicznym zmianom (tzw. „cykl świński”). Na intensywność tych zmian wpływa między innymi struktura wielkości stad i rozproszenie terytorialne chowu. W Polsce 90% gospodarstw rolnych utrzymuje trzodę chlewną, ok. 65% z nich posiada od 1 do 49 sztuk trzody [GUS 2005]. Jest to ilość, która nie umożliwia uzyskania dochodu z produkcji trzody na wysokim poziomie oraz nie stwarza możliwości konkurowania na niestabilnym rynku wieprzowiny [Borecka 2006].

Rynek żywca wieprzowego w naszym kraju jest wciąż mało zorganizowany, co znajduje swoje odzwierciedlenie w poziomie cen żywca w skupie powodując niepewność, a często także niezadowolone drobnych producentów. Cena oferowana przez zakład jest, zdaniem wielu rolników, narzucona bez możliwości negocjacji, bądź też niższa niż możliwa do uzyskania na rynku w momencie sprzedaży. Należy podkreślić, że mała produkcja oznacza najczęściej: brak stałej techniki wytwarzania, prymitywne warunki utrzymania, brak środków na rozwój hodowli oraz słabą pozycję małego dostawcy wobec organizacji skupu i przemysłu mięsnego [Blicharski 2004]. Producenci trzody chlewnej tworząc grupy producenckie będą mogli wzmocnić swoją pozycję w pertraktacjach handlowych z dostawcami środków do produkcji i odbiorcami trzody, zmniejszyć koszty zaopatrzenia i zbytu przez ich rozłożenie na większą masę produktów [Szymańska 2005].

Budowanie poziomych powiązań integracyjnych przez producentów trzody chlewnej w powiecie siedleckim jest istotne ze względu na duże znaczenie tego kierunku produkcji w regionie, a także potencjalne szanse dla jego dalszego rozwoju. Hodowlą bydła zajmowało się według danych pochodzących z ostatniego spisu rolnego 47,9% ogółu gospodarstw³. Powiat siedlecki zajmował trzecią pozycję w województwie mazowieckim (obok płockiego i płońskiego), a w podregionie ostrołęcko-siedleckim był przodującym powiatem pod względem pogłowia trzody chlewnej. Obsada trzody chlewnej na 100 ha UR (114,3 szt.) była wyższa niż średnia w województwie (84,6), a także w kraju (104,1 szt.). Cechowało ją duże rozdrobnienie i niski poziom koncentracji chowu.

W niniejszym opracowaniu skoncentrowano się na omówieniu najważniejszych czynników skłaniających rolników do podejmowania działań grupowych oraz efektów z nich płynących. Opracowanie ma charakter analizy porównawczej dwóch zbiorowości gospodarstw: zrzeszonych i niezrzeszonych w grupie producenckiej z terenu powiatu siedleckiego. W ocenie posłużono się takimi wskaźnikami jak: potencjał produkcyjny gospodarstw (powierzchnia, skala produkcji i wyposażenie w środki do produkcji), organizacja produkcji i zbytu.

MATERIAŁ I METODY

Materiał źródłowy do analizy pozyskano w trakcie badań ankietowych, przeprowadzonych w latach 2004-2006 z właścicielami gospodarstw rolnych położonych w 12 gminach powiatu siedleckiego. Analizą objęto grupę 60 gospodarstw zajmujących się towarową produkcją trzody chlewnej. Obiekty do badań zostały wytypowane przez gminnych

³ Wobec braku dostępności bardziej aktualnych opracowań statystycznych dla powiatu siedleckiego dane zaprezentowano na podstawie wyników Powszechnego Spisu Rolnego wg stanu w dniu 20.05.2002 r.

doradców rolnych z Ośrodka Doradztwa Rolniczego w Siedlcach, a kryteriami doboru były: stała współpraca rolnika z doradcą oraz roczna wielkość produkcji towarowej żywca wieprzowego wynosząca minimum 100 tuczników. W analizowanej grupie znalazło się 20 gospodarstw zrzeszonych w grupie producentów trzody chlewnej⁴ i 40 niezrzeszonych. Należy zauważyć, że liczebność obu grup gospodarstw poddanych analizie nie jest równomierna, a rozkład liczbowy ukształtował się w trakcie prowadzonych badań ankietowych. W wytypowanej populacji gospodarstwa zrzeszone w grupie producenckiej stanowiły ok. 33%, co stanowi ok. 10% ogółu wszystkich jej członków. Zarówno teren, jak i tematyka podjętych badań też nie są przypadkowe. W powiecie siedleckim proces tworzenia grup producenckich przebiega bardzo powoli, napotykać na opór w środowisku rolników. Podejmowanie działalności zespołowej przez producentów trzody chlewnej wydaje się istotne ze względu na duże znaczenie tego kierunku produkcji w tym rejonie oraz potencjalne szanse jego dalszego rozwoju.

POTENCJAŁ PRODUKCYJNY BADANYCH GOSPODARSTW

Bardzo istotnym czynnikiem mającym wpływ na dokonywanie zmian, wprowadzanie innowacyjnych rozwiązań i unowocześnianie produkcji rolnej jest wielkość gospodarstwa. To także jeden z czynników decydujący bezpośrednio o potencjale produkcji i sile ekonomicznej gospodarstwa [Ziętara 1996]. Badane jednostki charakteryzują się dużo większą niż w powiecie siedleckim i kraju powierzchnią, stosunkowo wysokim, związanym z dominacją chowu trzody chlewnej, udziałem zbóż w strukturze zasiewów i marginalnym znaczeniem innych działalności. Są to wyłącznie gospodarstwa towarowe, nastawione na produkcję rynkową, w których zasadniczym źródłem dochodu jest sprzedaż tuczników. Produkcja roślinna, głównie uprawa zbóż z przeznaczeniem na pasze, jest podporządkowana produkcji zwierzęcej. O stopniu specjalizacji analizowanych jednostek świadczyć może relatywnie wysoki udział żywca wieprzowego w strukturze produkcji końcowej ogółem (wyrażony w jednostkach zbożowych), który w gospodarstwach z grupy producenckiej wynosił średnio 70,2% i był tylko o 2,3% wyższy niż w gospodarstwach niezrzeszonych. W tabeli 1 dokonano charakterystyki badanych gospodarstw z uwzględnieniem ich przynależności do grupy producenckiej; jak wynika z zamieszczonych danych w analizowanej zbiorowości znalazły się duże (jak na polskie warunki) gospodarstwa o areale powyżej 9 ha, a tylko 2 z nich (po jednym z obydwu analizowanych grup) miały powierzchnię poniżej 10 ha. Powierzchnia gospodarstwa w grupie producenckiej wahała się od 9,15 do 40,6 ha (średnio 23,6 ha). W przypadku gospodarstw niezrzeszonych był to przedział wielkości od 9,7 do 70,5 ha (średnio 30,6 ha). 13 gospodarstw z grupy producenckiej i 30 gospodarstw niezrzeszonych posiadało w strukturze użytków rolnych grunty dzierżawione (średnio odpowiednio 6,8 i 6,6 ha).

Jak już wcześniej wspomniano, cechą wspólną badanych gospodarstw był duży udział zbóż w strukturze zasiewów, wynoszący dla gospodarstw z grupy producenckiej 81,4% i gospodarstw niezrzeszonych 85,1%. Jest to zgodne z danymi GUS, według których największy udział w strukturze zasiewów powiatu siedleckiego mają zboża (83,4%) [GUS 2005]. Kombajn zbożowy posiadało 45% gospodarstw z grupy producenckiej i 57,5% niezrzeszonych i przypadało na niego odpowiednio 41 i 40,4 ha upraw

⁴ Badana organizacja producencka ma zasięg ponadregionalny i funkcjonuje od 2001 roku pod nazwą Podlaskie Zrzeszenie Producentów Trzody Chlewnej. Grupa skupia około 200 rolników, posiada wpis u Wojewody oraz status grupy uznanej i jest najliczniej reprezentowaną w badanym rejonie formalną grupą producentów rolnych.

roślin zbożowych. Na wyposażeniu 6 gospodarstw z grupy producenckiej i 15 niezrzeszonych były minimum 2 ciągniki i kombajn zbożowy. Większość badanych rolników miała też w swoich zasobach specjalistyczne urządzenia do produkcji zwierzęcej. W gospodarstwach rolników z grupy producenckiej zauważyć można większy udział roślin okopowych w strukturze zasiewów (5,5%), głównie ziemniaków. Uprawa roślin okopowych podyktowana jest przede wszystkim koniecznością zagospodarowania wyprodukowanego obornika na glebach, które należą w zdecydowanej większości do kompleksu żyniego.

Tabela 1. Charakterystyka badanych gospodarstw w latach 2004-2006

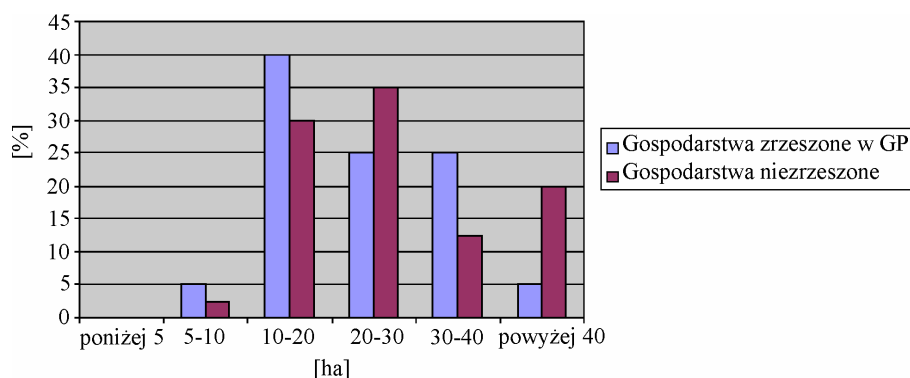
Wyszczególnienie	Gospodarstwa zrzeszone w grupie producenckiej	Gospodarstwa niezrzeszone
Liczba gospodarstw	20	40
Powierzchnia gospodarstwa w ha (średnia)	23,6	30,6
Powierzchnia użytków rolnych w ha (średnia), w tym: dzierzawionych	23,0 6,8	28,9 6,6
Udział zbóż w strukturze zasiewów w % (średnia)	81,4	85,1
Rośliny zbożowe plon w dt/ha (średnia)	4,3	3,8
Udział trwałych użytków zielonych w % (średnia)	12,2	11,9
Udział roślin okopowych w % (średnia)	5,5	1,2
Liczba gospodarstw utrzymujących lochy	17	32
Liczba loch w gospodarstwie w szt. (średnia)	18,4	20,2
Roczna produkcja tuczników w szt. (średnia)	296,9	402,9
Waga sprzedawanych tuczników w kg (średnia)	111,0	113,4
Mięsność w % (średnia)	54,2	54,3
Liczba gospodarstw posiadających kombajn zbożowy	9	23
Liczba gospodarstw posiadających minimum 2 ciągniki i kombajn zbożowy	6	15
Liczba gospodarstw posiadających urządzenia do produkcji zwierzęcej, w tym:		
– mieszalnik paszowy ze śrutownikiem	20	37
– paszociąg	19	32
	2	10

Źródło: badania własne

Ankietowane gospodarstwa produkowały średnio 376,6 tuczników w ciągu roku. W gospodarstwach z grupy producenckiej deklarowano roczną produkcję żywca wieprzowego na poziomie prawie 300 (296,9 szt.), a w niezrzeszonych nieco ponad 400 tuczników (402,9 szt.). O skali produkcji badanych gospodarstw świadczyć może ponadto duża liczba loch (18,4 szt. i 20,2 szt.), podczas gdy wyniki Spisu Rolnego z 2002 r. wykazały, że na 1 gospodarstwo rodzinne prowadzące chów i hodowlę trzody chlewnej przypadało średnio w województwie mazowieckim 3 szt., a w Polsce 2,5 szt. loch. Średnia mięsność tuczników w chowie produkcyjnym w badanej populacji wyniosła ponad 54% (por. tab. 1), przy średniej mięsności dla Polski w 2004 roku na poziomie 52%. Należy podkreślić, że zalecany w literaturze przedmiotu model gospodarstwa trzodowego to produkcja od 450 do około 700 tuczników rocznie (w zależności od systemu żywienia), najlepiej z pełną normatywną powierzchnią paszową o powierzchni UR 35 ha [Okularczyk 2004]. Pozwala to osiągnąć dochody porównywalne z wynagrodzeniami w pozostałych gałęziach gospodarki i zapewnia wzrost inwestycji [Stępień 2005]. Taki rozmiar

produkcji pozwala także na budowanie efektywnych powiązań z przemysłem przetwórczym i nowoczesną produkcją [Okularczyk 2001]. Koncentracja chowu to zjawisko korzystne również z punktu widzenia konieczności przyspieszenia postępu hodowlanego, doskonalenia jakości tusz, poprawy sprawności organizacyjnej produkcji oraz zwiększenia opłacalności [Szymańska 2005]. Wraz ze wzrostem skali produkcji wzrasta zarówno produkcja, jak i dochód gospodarstwa. Koszty stałe produkcji ulegają rozłożeniu na większą liczbę utrzymywanych zwierząt. W gospodarstwach małych i średnich tużących świnie czynnikiem proekonomicznym i prorozwojowym jest głównie cena żywca [Okularczyk 2004].

Przeprowadzone badania wykazały różnice w strukturze obszarowej obu grup gospodarstw. Najliczniej reprezentowani w analizowanej zbiorowości (ponad 30% ogółu ankietowanych) byli rolnicy posiadający gospodarstwo o areale od 10 do 20 ha (por. rys. 1). Ponad 63% gospodarstw przekraczało powierzchnię 20 ha (55% z grupy producenckiej i 67,5% niezrzeszonych), co kilkakrotnie przewyższa dane dla badanego regionu i Polski⁵. Wśród rolników z grupy producenckiej przeważali właściciele gospodarstw o powierzchni od 10 do 20 ha (40%), natomiast w grupie gospodarstw niezrzeszonych najliczniej reprezentowane były jednostki o wielkości od 20 do 30 ha (35%).



Rys. 1. Struktura obszarowa badanych gospodarstw według przynależności do grupy producenckiej w 2006 r.

Źródło: badania własne

Należy zauważyć, iż 20% badanych gospodarstw niezrzeszonych miało powierzchnię powyżej 40 ha. Jedynie w przedziale od 30 do 40 ha zaznaczyła się dwukrotna przewaga gospodarstw z grupy producenckiej. Przedstawione na rysunku 1 porównanie struktury badanych gospodarstw wskazuje na wyraźną przewagę gospodarstw większych obszarowo (powyżej 40 ha) po stronie gospodarstw niezrzeszonych. Największe z nich położone były na obszarze gmin Zbuczyn, Przesmyki, Paprotnia i Wiśniew⁶. Nie

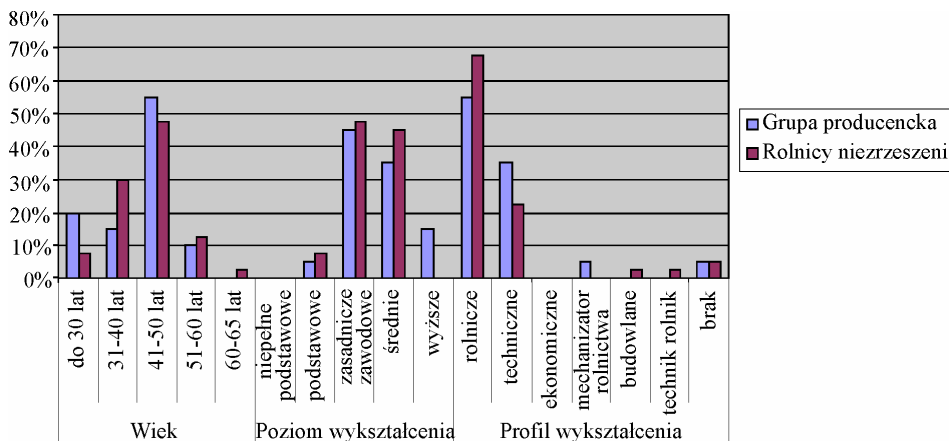
⁵ Według danych z Powszechnego Spisu Rolnego za 2002 rok udział gospodarstw o powierzchni powyżej 15 ha w ogólnej strukturze obszarowej wynosi odpowiednio dla powiatu siedleckiego 8,32% i Polski 9,9%.

⁶ Jest to zgodne z informacjami ze spisów powszechnych dla gmin powiatu siedleckiego. Według danych opublikowanych na podstawie Powszechnego Spisu Rolnego w 2002 r. liczba gospodarstw o powierzchni powyżej 15 ha w poszczególnych gminach przedstawiała się w kolejności malejącej następująco: Zbuczyn 238, Mordy 215, Przesmyki 168, Mokobody 151, Wiśniew 129, Paprotnia 128 gospodarstw.

potwierdza to do końca spotykanych w literaturze przedmiotu opinii, iż tylko gospodarstwa największe, najsilniejsze pod względem ekonomicznym, otwarte na innowacje, decydować będą o kształcie organizacyjnym i aktywności grup producentów rolnych w Polsce [Chałupka 1999]. Należy jednak zauważyć, że nie w każdym regionie kraju znajdziemy te same grupy rolników o podobnym nastawieniu do integrowania. Na obszarze powiatu siedleckiego średnia wielość gospodarstwa wynosi 9,0 ha i zbliżona jest do średniej krajowej (8,3 ha) [GUS 2003]. Z informacji z Powszechnego Spisu Rolnego za 2002 rok wynika, że w strukturze obszarowej gospodarstw rolnych powiatu ponad połowa (58,2%) to gospodarstwa o powierzchni nieprzekraczającej 5 ha. Dla takich gospodarstw jedyną drogą wzmocnienia pozycji rynkowej jest organizowanie wspólnego zbytu produktów w ramach integracji poziomej [Urban 1996]. Niemniej jednak uzyskane dane wskazują na duży potencjał produkcyjny badanych gospodarstw, niekiedy nawet porównywalny z gospodarstwami krajów Europy Zachodniej. Pozwala to przychylić się do stwierdzenia Witosława, że grupy producenckie są formą organizacyjną skierowaną do gospodarstw towarowych, a więc gospodarstw dobrze zorganizowanych, które prowadzą produkcję na odpowiednio wysokim poziomie technologicznym, i zarządzanych przez wykwalifikowanych rolników, świadomych nie tylko celów, ale także obowiązków i trudności, jakie trzeba pokonać, aby w pełni osiągnąć założone korzyści zespołowego działania [Witosław 2003].

WIEK I STRUKTURA WYKSZTAŁCENIA BADANYCH ROLNIKÓW

Według danych GUS w 2002 roku ponad połowa ludności zamieszkałej na terenie gmin powiatu siedleckiego to ludność w wieku produkcyjnym. Prawie połowę mieszkańców powiatu siedleckiego stanowią osoby z wykształceniem podstawowym, zaś blisko 30% z wykształceniem zasadniczym zawodowym. Niewielki jest też udział osób z wyższym wykształceniem (niecałe 3%). Strukturę wiekową, poziom i profil wykształcenia właścicieli analizowanej grupy gospodarstw ilustruje rysunek 2.



Rys. 2. Wiek i struktura wykształcenia badanych rolników wg przynależności do grupy producenckiej w 2006 r.

Źródło: badania własne

Przedstawione dane wskazują, że większość badanych producentów trzody należało do grupy wiekowej 41-50 lat z niewielką przewagą po stronie gospodarstw zrzeszonych (55%).

W grupie producenckiej nie odnotowano osób powyżej 60 roku życia oraz stwierdzono większy udział najmłodszej grupy wiekowej tj. osób w wieku do 30 lat (20%), natomiast wśród producentów niezrzeszonych ujawniła się dwukrotna przewaga osób w wieku od 31 do 40 lat (30%).

Spośród ogółu respondentów największą grupę stanowiły osoby z wykształceniem zasadniczym zawodowym (45% – grupa producencka i 48% – gospodarstwa niezrzeszone). Jedynie w grupie producenckiej odnotowano obecność rolników legitymujących się wyższym wykształceniem (15%). Dostrzeżono różnice pomiędzy profilem wykształcenia a faktem przynależności do grupy producenckiej. W całości badanej populacji dominowały osoby z wykształceniem rolniczym, ale w przypadku producentów niezrzeszonych było ich o 13% więcej. Wśród właścicieli gospodarstw należących do grupy producenckiej liczniej reprezentowane były osoby posiadające przygotowanie techniczne (35%). Po stronie gospodarstw niezrzeszonych wystąpiła nieznaczna przewaga osób z wykształceniem podstawowym (niecałe 3%), lecz była to stosunkowo niewielka grupa rolników (8%). Zważywszy na często podnoszoną w literaturze przedmiotu możliwość wykorzystania czynnika edukacyjnego do bardziej efektywnego kierowania gospodarstwem rolnym⁷ [Zegar 2003] zaznaczyć należy, że w obydwu analizowanych grupach gospodarstw nie pojawiły się osoby z wykształceniem niepełnym podstawowym bądź też z przygotowaniem ekonomicznym. Obok kwalifikacji zawodowych w pracy rolnika ogromną rolę odgrywają także praktyka i doświadczenie. Średni staż pracy w rolnictwie ankietowani członkowie grupy producenckiej określili na ponad 20 lat (20,5 lat), natomiast rolnicy niezrzeszeni o 4 lata krótszy (16,2 lata).

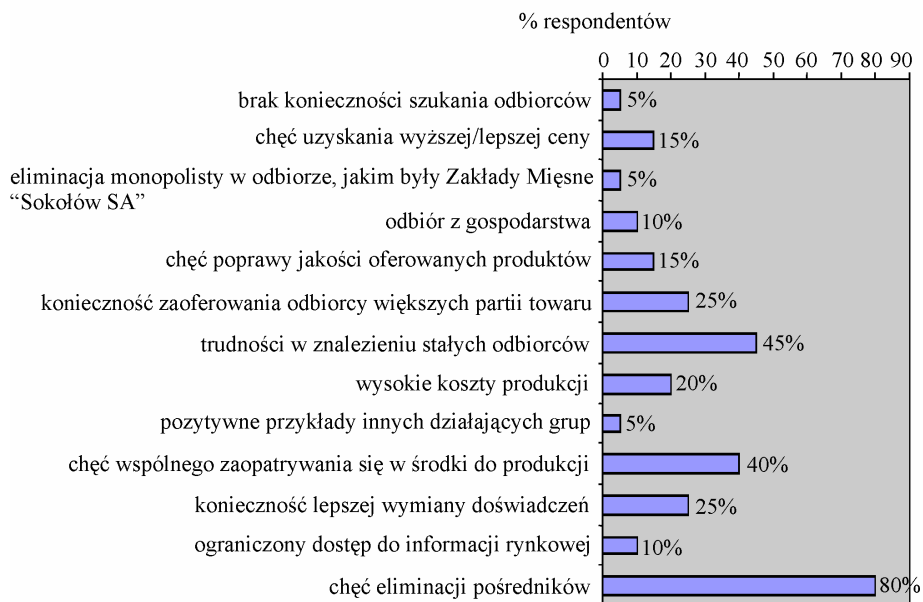
ZMIANY CZYNNIKÓW EKONOMICZNO-ORGANIZACYJNYCH BADANYCH GOSPODARSTW W WYNIKU PODJĘCIA DZIAŁALNOŚCI ZESPOŁOWEJ

Warunkiem koniecznym do zaistnienia działań zespołowych (integracyjnych) jest renta integracyjna rozumiana jako suma korzyści osiąganych przez integrujące się podmioty [Ostromęcki 2004].

Ankietowani producenci trzody zrzeszeni w grupie producenckiej zostali poproszeni o zaznaczenie 3 czynników, które skłoniły ich do podjęcia wspólnego działania. Udzielono ogółem 60 odpowiedzi. Wśród najczęściej wymienianych przyczyn podjęcia decyzji o współpracy z innymi rolnikami znalazły się: chęć eliminacji pośredników

⁷ Istnieje domniemane przypuszczenie, że rolnicy legitymujący się wyższym poziomem wykształcenia wykazują większą skłonność do modernizacji gospodarstw rolnych, są bardziej otwarci na przyjmowanie innowacji rolniczych, wsłuchują się z większą uwagą w porady doradców rolniczych, a ponadto szukają na własną rękę nowych rozwiązań. GUS dokonał porównania wartości produkcji towarowej wytworzonej w gospodarstwach będących w użytkowaniu osób z wykształceniem wyższym rolniczym i pozarolniczym. Z analizy opublikowanych danych wynika, że osoby z wykształceniem wyższym rolniczym mają w swoim użytkowaniu 3,6% UR i wytwarzają 6,1% produkcji towarowej, natomiast gospodarstwa z drugiej grupy dysponują aż 10,4% UR i dostarczają zaledwie 8,4% produkcji towarowej. Uzyskane wyniki potwierdzają lepsze wykorzystanie potencjału przyrodniczego w gospodarstwach kierowanych przez osoby z wykształceniem rolniczym (por. [24]).

(80% udzielonych odpowiedzi) oraz trudności w znalezieniu stałych odbiorców (45% wskazań). Rozkład procentowy udzielonych odpowiedzi uwzględniający wszystkie wymienione przez rolników czynniki ilustruje rysunek 3.



Rys. 3. Czynniki skłaniające do podejmowania działalności zespołowej w opinii badanych rolników
Źródło: badania własne

Rolnicy dokonali także wyboru 2 najważniejszych korzyści osiągniętych dzięki działalności zespołowej (w sumie 40 wskazań). Analiza ujawnionych korzyści (rys. 4) wykazała oprócz zapewnienia ciągłości zbytu (65% wskazań), wzrost możliwości negocjacyjnych z odbiorcami (45% wskazań).



Rys. 4. Korzyści ekonomiczno-organizacyjne płynące z podjęcia działalności zespołowej
Źródło: badania własne

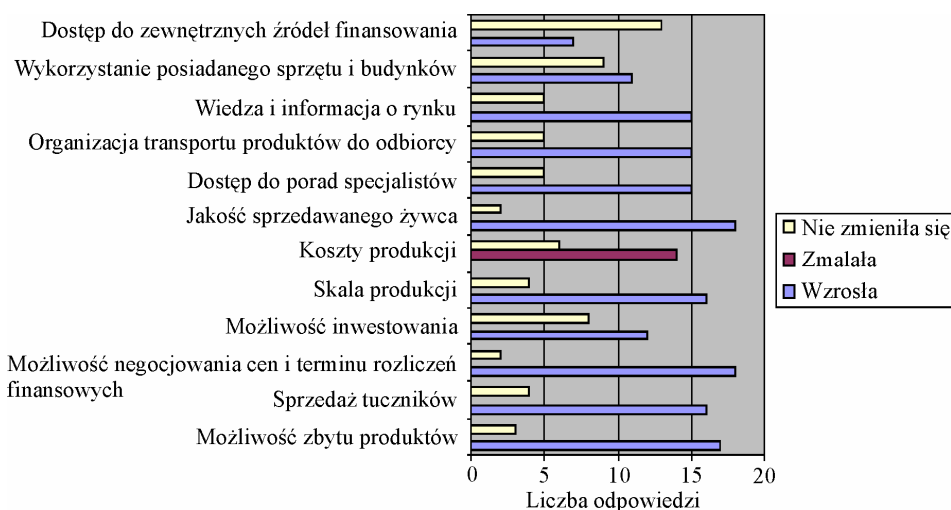
Duża grupa respondentów wśród korzyści wymieniła znalezienie nowych rynków zbytu dla swoich produktów (40%). Zdaniem 30% ankietowanych działalność w grupie producenckiej skutkuje poprawą sytuacji finansowej, przede wszystkim w wyniku wynegocjowania lepszych cen i systemu premii dla członków grupy.

Należy podkreślić, iż statutowym celem powstania grupy była poprawa możliwości zbytu i zaopatrzenia jej członków w środki do produkcji. Taki rozkład udzielonych odpowiedzi pozwala na stwierdzenie, iż cel ten, a w szczególności jego pierwsza część, jest realizowany. Warto w tym miejscu nadmienić, że grupa ma wynegocjowane upusty cenowe na zakup pasz, komponentów paszowych i nawozów u kilku producentów (jak twierdzą respondenci od 5 do 10% w zależności od asortymentu), ale większość ankietowanych osób z nich nie korzysta. Wynika to zdaniem rolników głównie z konieczności jednorazowego zakupu przez grupę dużej partii towaru (w ilości minimum 25 ton) i rozładunku w określonym miejscu. Wiąże się to z kolei z koniecznością jego odbioru w ściśle określonym miejscu i czasie, co przy dużym rozproszeniu gospodarstw członków grupy oraz udogodnieniach oferowanych przez lokalnych dostawców (dowóz na miejsce oraz możliwość zakupu w dowolnym czasie) nie zawsze się kalkuluje.

Badana grupa posiada podpisane umowy kontraktacyjne (według lidera grupy także wieloletnie) na terminowe dostawy żywca, a tuczniki dostarcza do ok. 10 zakładów mięsnych i ubojni. Działalność grupy finansowana jest z wpłat wpisowych pobieranych od nowych członków (w czasie prowadzenia badań była to kwota 2000 zł) oraz opłat za transakcje dokonywane w ramach grupy (1% od wartości obrotu). Zrzeszenie korzysta też ze wsparcia finansowego dla formalnie uznanych grup producenckich. Z posiadanych funduszy pokrywane są koszty bieżącej działalności i organizacji skupu oraz przeprowadzane szkolenia z zakresu technologii produkcji i żywienia. Do poprawy wyników mięsności mobilizuje rolników efekt finansowy w postaci premii i dopłat do ceny „bazowej” (podstawowej), jakie oferują odbiorcy. Cena podstawowa podlega ciągłej i indywidualnej negocjacji z każdym zakładem przez zarząd grupy. Spośród stosowanych motywacji najważniejsze dla ankietowanych to premia za mięsność naliczana za każdy procent powyżej ustalonego progu (poziom od 50 do 53%) wysokości od 5 do 10 gr do kilograma oraz dopłata z tytułu posiadanej umowy kontraktacyjnej (średnio 20 gr/kg), przy czym ich wysokość uzależniona jest od danego odbiorcy oraz stosowanego systemu oceny i klasyfikacji. Rolnicy podkreślali, iż zakłady premiują także wielkość jednorazowej partii dostawy tuczników. Przy odbiorze partii powyżej 45 sztuk żywca otrzymywali dopłatę wysokości od 5 gr wzwyż do kilograma. Kwestia ta wydaje się być szczególnie ważną dla mniejszych producentów będących członkami grupy producenckiej, gdyż pozwala im na pokonanie bariery ilościowej i daje niejako możliwość „nadrobienia” utraconej szansy skorzystania z potencjalnych okazji rynkowych do korzystniejszej sprzedaży⁸ [Florczyk, Nasalski 2003]. Warto też zauważyć, że na fakt ten zwracali uwagę niektórzy rolnicy niezrzeszeni, wymieniając jako barierę trudną do pokonania konieczność zaoferowania odbiorcy minimalnej partii 20 czy 30 tuczników „na rzut”.

⁸ Badania W. Florczyka i Z. Nasalskiego dotyczące porównania efektów ekonomicznych uzyskiwanych z przynależności do grupy producenckiej gospodarstw rolniczych ukierunkowanych na produkcję trzody chlewnej wykazały, że korzyści ze wspólnej sprzedaży tuczników w ujęciu wartościowym wzrastały proporcjonalnie do wielkości sprzedaży, natomiast w przeliczeniu na jednostkę sprzedawanego produktu znacznie wyższe korzyści uzyskiwały gospodarstwa mniejsze (por. [8]).

Na podstawie przeprowadzonych badań można wnioskować, iż przynależność do grupy producenckiej gwarantuje rolnikom określone efekty, których zrealizowanie przy działaniach rozproszonych byłoby trudne. Potwierdziła to także ocena efektów wspólnej działalności dokonana przez ankietowanych członków grupy producenckiej (por. rys. 5). Od momentu przystąpienia do grupy w opinii 18 rolników wzrosła jakość sprzedawanego żywca oraz możliwość negocjowania cen i terminów rozliczeń finansowych. Zdecydowana większość respondentów potwierdziła zwiększenie się możliwości zbytu tuczników (17 odpowiedzi). Przystąpienie do grupy producenckiej wpłynęło również dodatnio na rozmiar prowadzonej produkcji żywca wieprzowego. 16 członków Zrzeszenia stwierdziło, że od momentu członkostwa produkcja w ich gospodarstwach wzrosła (średnio o 115%), przy czym żadna ankietowana osoba nie odnotowała jej zmniejszenia. Jedynie w dostępie do zewnętrznych źródeł finansowania ponad połowa badanych nie zauważyła istotnej poprawy, co mogłoby wskazywać na niechęć rolników do korzystania z kredytów lub na brak takiej potrzeby.



Rys. 5. Efekty działalności zespołowej rolników

Źródło: badania własne

ZAMIERZENIA I PLANY BADANYCH ROLNIKÓW

Czynnikiem pozwalającym na wzrost skali produkcji, a zarazem poprawę ekonomicznej wydajności pracy i dochodów rolników, poza wskazywanym wcześniej łączeniem potencjałów, jest wzrost powierzchni gospodarstwa⁹ [Ziętara 1993]. Znacząca część respondentów wiązała duże nadzieje z powiększeniem areалу gospodarstwa, a tak-

⁹ Zwiększenie skali produkcji można osiągnąć przez wzrost poziomu intensywności produkcji lub przy danym poziomie intensywności produkcji przez wzrost powierzchni gospodarstw. W. Ziętara w swoich rozważaniach nad strategiami dalszego rozwoju gospodarstw w Polsce stwierdza, że ze względu na ograniczone możliwości zbytu produktów rolnych najbardziej realną wydaje się strategia zakładająca ekstensywną organizację i ekstensywną produkcję. Przy takim założeniu istotnym czynnikiem wzrostu skali produkcji jest wzrost powierzchni gospodarstwa (por. [25]).

że rozmiarów produkcji. Wśród zamierzeń i planów na przyszłość, zarówno w grupie gospodarstw z grupy producenckiej, jak i niezrzeszonych, dominowały chęć powiększenia gospodarstwa poprzez zakup lub dzierżawę ziemi oraz zwiększenia produkcji trzody (odpowiednio 55 i 52,5%).

Zadowolającym wydaje się fakt, iż żaden z ankietowanych członków grupy producenckiej nie planuje w ciągu najbliższego czasu zmniejszenia produkcji żywca. Ponadto we wszystkich 60 gospodarstwach trzodowych nie deklaruje się chęci do zmniejszania ich powierzchni. Spośród innych planów do realizacji na przyszłość wymieniano:

- zakup nowego materiału hodowlanego – 25% wskazań rolników z grupy producenckiej, przy 32,5% takich odpowiedzi wśród badanych rolników niezrzeszonych,
- inwestycje dotyczące poprawy technologii produkcji i warunków utrzymania trzody – 40% rolników z grupy producenckiej i 52,5% producentów niezrzeszonych.

Badania wykazały ponadto, że członkowie grupy producenckiej w większym stopniu korzystają z porad specjalistycznych dotyczących chowu i produkcji chlewnej (70%), co w przypadku rolników niezrzeszonych stanowiło 52,5%, oraz wykazują większe zadowolenie z dotychczasowej współpracy z odbiorcami żywca (80% grupa producencka i 75% niezrzeszeni).

WNIOSKI

Przedstawione wyniki badań przeprowadzonych wśród producentów trzody z terenu powiatu siedleckiego pozwalają na sformułowanie następujących wniosków:

1. Zespołowe działanie producentów trzody chlewnej jest pozytywnym zjawiskiem, szczególnie w warunkach silnie rozdrobnionej i rozproszonej produkcji. Podstawowe korzyści z niej płynące to według ankietowanych rolników znalezienie nowych rynków zbytu oraz zagwarantowanie członkom grupy ciągłości dostaw po konkurencyjnych cenach.
2. Działalność w grupie producenckiej przyczynia się do zmian o charakterze ekonomiczno-organizacyjnym w gospodarstwach jej członków. Koncentracja oferty rynkowej, będąca wynikiem wspólnej sprzedaży tuczników, wpływa pozytywnie na jej rentowność. Konsekwencją tego jest uzyskiwany przyrost ceny za sprzedany w ramach grupy żywiec, co skutkuje zadowoleniem rolników, sprzyja powiększaniu gospodarstw i rozmiarów prowadzonej produkcji.
3. W działalności zespołową angażują się rolnicy prowadzący duże, wysokotowarowe gospodarstwa. Przeciętne gospodarstwo w badanej grupie producenckiej dysponowało arealem 23,6 ha i produkowało prawie 300 szt. tuczników w skali roku. Jest to zgodne z opinią Chałupki [5], iż łączenie się w grupy dotyczy głównie gospodarstw o powierzchni znacznie większej niż średnia krajowa.
4. W przypadku producentów trzody forma zespołowej współpracy wydaje się być działaniem bardziej efektywnym dla producentów o mniejszym potencjale produkcyjnym. W badanej zbiorowości w działalność zespołową angażowały się gospodarstwa o mniejszym areale i niższej skali produkcji. Jest to zgodne z wynikami badań zaprezentowanymi przez Florczyka i Nasalskiego [8], którzy stwierdzili, że saldo korzyści z przynależności do grupy producenckiej wzrasta wraz z powiększaniem sprzedaży, natomiast w przeliczeniu na jednostkę sprzedaży najczęściej korzystają producenci o niższej skali tuczu zwierząt.
5. Wśród właścicieli gospodarstw należących do badanej grupy producenckiej nie odnotowano osób powyżej 60 roku życia oraz stwierdzono większy udział najmłodszej

grupy wiekowej, tj. osób w wieku do 30 lat. Liczniej niż w gospodarstwach niezrzeszonych reprezentowane były osoby posiadające przygotowanie techniczne. Jedynie w grupie producenckiej odnotowano obecność rolników legitymujących się wyższym wykształceniem. Badania wykazały, że członkowie grupy producenckiej w większym stopniu korzystają z porad specjalistycznych dotyczących chowu i produkcji trzody chlewnej.

6. Grupy producenckie są formą organizacyjną skierowaną do tych producentów, którzy już uzyskują konkurencyjną jakość wytwarzanych produktów (średnia mięsność w badanej grupie wyniosła ponad 54%), prowadzą bardzo wysoką produkcję trzody chlewnej, a oczekują usprawnienia zaopatrzenia w środki do produkcji rolniczej i zapewnienia zbytu wyprodukowanych towarów po atrakcyjnych cenach.

LITERATURA

- [1] Bartkiewicz H., Wojewoda I., 2006. Czynniki ograniczające rozwój zespołowych form współdziałania rolników – na przykładzie grupy producentów owoców i warzyw „Hortus”. [W:] Potencjał rozwojowy obszarów wiejskich w aspekcie wstąpienia Polski do Unii Europejskiej. Wyd. AR w Szczecinie, 27.
- [2] Blicharski T., 2004. Stan i kierunki rozwoju hodowli trzody i rynku wieprzowego w Polsce. *Gospodarka Mięsna* 07, 43.
- [3] Boguta W., Gumkowski Z. i inni, 2008. Perspektywy rozwoju grup producentów rolnych do roku 2013. Materiał konferencyjny opracowany w ramach projektu „PROW 2007-2013 <Promocja tworzenia Grup Producentów Rolnych II>, Konferencja podsumowująca realizację projektu, Miedzeszyn-Warszawa, 27-28 maja 2008 r., 4.
- [4] Borecka A., 2006. Efektywność ekonomiczna i rynkowa gospodarstw trzodowych funkcjonujących w grupie producenckiej. *Zesz. Nauk. AR we Wrocławiu, Rolnictwo* 540, 77-81.
- [5] Chałupka P., 1999. Bariery ograniczające proces integracji producentów rolnych w Polsce. [W:] *Roczniki AR w Poznaniu*, S. Paszkowski (red.), *Rolnictwo* 53, 457-469.
- [6] Chotkowski J., 2001. Funkcjonowanie grup marketingowych producentów rolnych. *Post. Nauk Rol.* 1, 49.
- [7] Duczowska-Małysz K., 1996. Strategia wielofunkcyjnego rozwoju wsi i rolnictwa. *Wieś i Rolnictwo* 2, 28.
- [8] Florczyk W., Nasalski Z., 2003. Ekonomiczna efektywność działania w grupach producenckich trzody chlewnej. *Biuletyn Naukowy* 21(2), 61-66.
- [9] Grzelak A., 2008. Wybrane uwarunkowania rozwoju integracji poziomej w Polsce. [W:] *Grupy producentów w wybranych gałęziach produkcji rolnej*, R. Jabłonka (red.). Monografia 90, Wyd. Akademii Podlaskiej w Siedlcach, 20-25.
- [10] Grzywińska-Rapca M., 2003. Poprawa efektywności gospodarowania w wyniku przystąpienia do grupy producenckiej. *Agrobiznes* 2003. [W:] *Jakość jako podstawowy instrument konkurencyjności w agrobiznesie*. Prace Naukowe AE we Wrocławiu 983, t. 2, 266.
- [11] Jankowska-Dymet A., 2005. Grupy producenckie – szansa dla polskich rolników. *Prace Komisji Nauk Rolniczych i Biologicznych XLIII*, Bydgoszcz, 223-230.
- [12] Kożuch A., 2005. Współczesne warunki współdziałania na wsi. [W:] *Zmiany w agrobiznesie po przystąpieniu Polski do Unii Europejskiej*. Prace Naukowe AE we Wrocławiu 1070, 496-500; za: P. Prus, 2006: *Opinie rolników na temat współpracy w ramach grup producentów rolnych*. *Rocz. Nauk. SERiA VIII*(1), 152.
- [13] Małysz J., 1996. Procesy integracyjne w agrobiznesie (ABC integracji). Wyd. CDiEwR Poznań, 5-33.
- [14] Mickiewicz A., Skotarczak T., 2001. Współdziałanie producentów warunkiem przemian strukturalnych na wsi. [W:] *Strategia inwestowania i rozwoju przedsiębiorstw oraz kształcenia kadr w gospodarce żywnościowej XXI w.*, T. Ziejewski (red.). AR Szczecin – Wydział Ekonomiki i Organizacji Gospodarki Żywnościowej, 148-149.

- [15] Okularczyk S., 2001. Mechanizmy i tendencje zmian w procesie transformacji rolnictwa w ostatniej dekadzie na przykładzie produkcji trzody chlewnej. *Trzoda Chlewna* 6, 12.
- [16] Okularczyk S., 2004. Dopłaty bezpośrednie. *Trzoda Chlewna* 12, 16.
- [17] Ostromecki A., 2004. Rozwój zespołów producentów rolnych w regionach o rozdrobnionym rolnictwie. *Rocz. Nauk. SERiA VI(1)*, 162.
- [18] Powiaty w Polsce, 2003. GUS Warszawa.
- [19] Stępień S., 2005. Koszty produkcji i ceny żywca wieprzowego jako instrument przewagi konkurencyjnej. *Prace Naukowe AE we Wrocławiu* 1070, 301.
- [20] Szymańska E., 2005. Procesy dostosowawcze w produkcji trzody chlewnej do gospodarki rynkowej. *Wyd. SGGW w Warszawie*, 208.
- [21] Urban R., 1996. Integracja – wspólny interes producenta i przetwórcy. *Rolnictwo i przemysł przetwórczy. Nowoczesne Rolnictwo* 9, 5.
- [22] Witosław K., 2002. Grupy producentów rolnych – szansą na usprawnienie działalności gospodarstw produkcyjnych w Polsce. *Zagadnienia Doradztwa Rolniczego* 1, KCDRRiOW, 117-118.
- [23] Zegar J. (red.), 2003. *Zróżnicowanie regionalne rolnictwa*. GUS Warszawa.
- [24] Ziętara W., 1993. Strategie rozwoju polskiego rolnictwa. *Zesz. Nauk. AR w Krakowie* 27, 45.
- [25] Ziętara W., 1996. Organizacyjne i prawne formy agrobiznesu. *Wyd. AR w Poznaniu*, 242.

Witold Goszka¹

OCENA SYTUACJI EKONOMICZNO-FINANSOWEJ GRUPY PRODUCENTÓW ROLNYCH (STUDIUM PRZYPADKU)

WSTĘP

Z ekonomicznego punktu widzenia głównym motywem tworzenia grup producentów rolnych jest dążenie do osiągnięcia wymiernych korzyści ekonomicznych, poprzez działanie zespołowe. W realizacji tego celu ma pomóc wsparcie finansowe, pochodzące ze środków Unii Europejskiej. Planując mechanizmy finansowania wspólnej polityki rolnej Unii Europejskiej w ramach perspektywy budżetowej 2007-2013, przewidziano także pewną pomoc finansową dla grup producentów rolnych. Fakt ten znalazł swoje odzwierciedlenie w opracowanym i zatwierdzonym do realizacji krajowym Programie Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2007-2013 (PROW 2007-2013). Wsparcie finansowe dla grup producentów rolnych znalazło się w osi priorytetowej nr 1 (tzw. „osi gospodarczej”), w części pt. „Poprawa konkurencyjności sektora rolnego i leśnego” jako działanie szczegółowe nr 10².

W rozdziale przedstawiono próbę oceny sytuacji ekonomiczno-finansowej wybranej grupy producentów rolnych oraz określono wewnętrzne i zewnętrzne czynniki mające wpływ na bieżącą kondycję grupy.

Podmiotem badań była grupa producentów rolnych, funkcjonująca na obszarze województwa kujawsko-pomorskiego, której głównym profilem działalności jest produkcja owoców i warzyw. Zastosowanym narzędziem badawczym był kwestionariusz ankiety, który został skierowany do kierownictwa badanej grupy.

Grupa powstała w 2007 r. i jest zorganizowana w formie organizacyjno-prawnej spółdzielni. Liczba członków spółdzielni wynosi 34 osoby (producenci rolni). Fundusz udziałowy grupy został sfinansowany w całości ze środków własnych.

PODSTAWOWE PARAMETRY EKONOMICZNO-FINANSOWE GRUPY

Oceny sytuacji ekonomiczno-finansowej dokonano na podstawie analizy wybranych wielkości ekonomicznych i wskaźników oraz ich zmian w okresie 2007-2008.

Podejmując się zadania dokonania takiej analizy, w pierwszej kolejności należało ustalić, jak kształtowały się podstawowe parametry ekonomiczno-finansowe w obydwu badanych latach. Następnym etapem była ocena zmian tych wielkości. W dalszej części, na podstawie zgromadzonych danych, obliczono główne wskaźniki finansowe (płynność, rentowność, obrotowość, zadłużenie) i zinterpretowano ich poziomy.

Podstawowe parametry ekonomiczno-finansowe grupy i ich zmiany w okresie 2007-2008 przedstawia tabela 1.

¹ Katedra Ekonomiki i Doradztwa w Agrobiznesie, Uniwersytet Technologiczno-Przyrodniczy w Bydgoszczy

² www.minrol.gov.pl

Tabela 1. Podstawowe parametry ekonomiczno-finansowe (w tys. zł)

Wyszczególnienie	Stan na 31.12.2007 r. (I rok obrotowy)	Stan na 31.12.2008 r.	Zmiana (%)
Aktywa ogółem	121	166	+ 37
Aktywa trwałe	1	5	+ 400
Aktywa obrotowe:	120	161	+ 33
– zapasy	0	0	–
– należności	55	135	+ 136
– środki pieniężne	65	26	– 60
Kapitał (fundusz własny)	34	32	– 6
Zobowiązania długoterminowe	0	0	–
Zobowiązania krótkoterminowe	38	86	126
Przychody ogółem	4086	3904	– 23
Koszty ogółem	4062	3902	– 17
Zysk operacyjny	24	2	– 92
Zysk brutto	24	2	– 92
Zysk netto	23	2	– 91

Źródło: opracowanie własne na podstawie ankiety

Analiza danych zawartych w tabeli 1 uprawnia do sformułowania następujących uogólnień:

- 1) aktywa grupy wzrosły o ponad 1/3. Wzrost dotyczył zarówno aktywów trwałych i obrotowych, przy czym w największym stopniu (czterokrotnie) wzrosły aktywa trwałe,
- 2) struktura aktywów obrotowych także uległa istotnym zmianom. Znacznie wzrosły należności i obniżył się poziom środków pieniężnych. W żadnym z analizowanych lat grupa nie posiadała zapasów,
- 3) w 2008 roku wyraźnie zwiększyły się zobowiązania krótkoterminowe (wzrost o 126% w stosunku do roku 2007),
- 4) fundusz własny grupy obniżył się nieznacznie (ok. 6%),
- 5) spadły przychody i koszty, przy czym dynamika spadku przychodów jest większa,
- 6) wynik finansowy grupy uległ bardzo dużemu obniżeniu, zarówno na poziomie operacyjnym, brutto i netto,
- 7) grupa nie posiadała zobowiązań długoterminowych.

Ponadto w przeprowadzonym badaniu ustalono, że grupa poniosła w 2007 roku nakłady inwestycyjne o wartości 9 tys. zł. Źródłem sfinansowania nakładów był kredyt oraz dotacje udzielone przez Agencję Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa. Były to minimalne nakłady, nieprzekraczające kwoty odpisów amortyzacyjnych. W 2008 r. działalność inwestycyjna nie była podejmowana. Brak inwestycji należy ocenić negatywnie.

Nadwyżka finansowa (zysk netto + amortyzacja) zmalała z poziomu 32 tys. zł w 2007 r. do poziomu 2 tys. zł w 2008 r. Nastąpiło to w efekcie dużego spadku zysku netto i braku odpisów amortyzacyjnych.

PLYNNOŚĆ FINANSOWA GRUPY

Płynność finansowa jest związana ze zdolnością podmiotu spłaty bieżących zobowiązań. Aby dokonać analizy płynności obliczono trzy podstawowe wskaźniki: płynności bieżącej, szybkiej i superszybkiej.

W świetle literatury [Bień 2005, Sierpińska 2005] przyjmuje się, że im wyższy poziom wskaźników, tym większa płynność finansowa, przy czym po przekroczeniu określonych wartości referencyjnych może pojawić się nadpłynność, która jest niekorzystna dla przedsiębiorstwa.

Poziom wskaźników, w przypadku badanej grupy producentów rolnych, przedstawia tabela 2.

Tabela 2. Wskaźniki płynności finansowej

Wyszczególnienie	2007 r.	2008 r.
Płynność bieżąca	3,2	1,9
Płynność szybka	3,2	1,9
Płynność superszybka	1,7	0,3

Źródło: opracowanie własne na podstawie ankiety

Komentując dane zawarte w tabeli 2 należy zauważyć, iż pomimo znacznego spadku wartości wskaźników płynności bieżącej, szybkiej i superszybkiej, badana grupa nadal posiada płynność finansową. Wartości wskaźników znajdują się w granicach referencyjnych. Brak różnicy pomiędzy płynnością bieżącą i szybką wynika z tego, iż badana grupa w ogóle nie posiadała zapasów.

RENTOWNOŚĆ GRUPY

Rentowność przedsiębiorstwa jest zdeterminowana przez poziom osiąganego zysku. Dla oceny rentowności badanej grupy obliczono trzy wskaźniki rentowności, tj. wskaźnik rentowności sprzedaży, kapitału własnego i majątku. Poszczególne wartości wskaźników przedstawia tabela 3.

Tabela 3. Wskaźniki rentowności (%)

Wyszczególnienie	2007 r.	2008 r.
Rentowność sprzedaży netto	0,6	0,1
Rentowność sprzedaży brutto	0,6	0,1
Rentowność operacyjna	0,6	0,1
Rentowność majątku	19	1,2
Rentowność kapitału własnego	68	6,3

Źródło: opracowanie własne na podstawie ankiety

W efekcie spadku zysku i przychodów ze sprzedaży poziom wskaźników rentowności uległ znacznemu obniżeniu. Grupa jest nadal rentowna, lecz już tylko w minimalnym stopniu.

ANALIZA OBROTOWOŚCI AKTYWÓW GRUPY

W działalności podmiotu gospodarczego istotna jest analiza długości cyklu rotacji składników aktywów, w szczególności zapasów, należności i zobowiązań. W tabeli 4 przedstawiono kształtowanie się wskaźników rotacji należności i zobowiązań w dniach. Z uwagi na brak zapasów niemożliwa była analiza wskaźnika obrotowości zapasów.

Tabela 4. Wskaźniki obrotowości należności i zobowiązań

Wyszczególnienie	2007 r.	2008 r.
Wskaźnik rotacji należności	5 dni	9 dni
Wskaźnik rotacji zobowiązań	4 dni	6 dni

Źródło: opracowanie własne na podstawie ankiety

Okres spływu należności uległ wydłużeniu z 5 do 9 dni, a okres spłaty zobowiązań z 4 do 6 dni. Wartości tych wskaźników są na dobrym poziomie, nie zagrażającym utratą płynności finansowej. Niekorzystne jest natomiast to, że w obydwu analizowanych latach przeciętny okres spływu należności jest dłuższy niż przeciętny okres spłaty zobowiązań. Utrzymywanie się takiego stanu może spowodować w przyszłości problemy z płynnością.

POZIOM KOSZTÓW I ZADŁUŻENIE GRUPY

Poziom kosztów jest relacją kosztów ogółem do przychodów ogółem. W przypadku badanej grupy wskaźnik ten był wysoki i kształtował się na zbliżonym poziomie w obydwu latach, osiągając w 2007 roku wielkość 99,4%, a w 2008 r. 99,9%.

Poziom zadłużenia określa obciążenie majątku zobowiązaniami. Dla jego pomiaru można wykorzystać wskaźnik zadłużenia, obliczany jako relacja zobowiązania ogółem do aktywów ogółem. Wartości wskaźnika wyniosła 31,4% w 2007 r. i 51,8% w 2008 r. Wzrost poziomu zadłużenia nie jest zjawiskiem korzystnym, jednak w przypadku badanej grupy nie stanowi istotnego zagrożenia.

DETERMINANTY SYTUACJI EKONOMICZNO-FINANSOWEJ GRUPY

W badaniu podjęto próbę zidentyfikowania czynników, które mają i będą miały wpływ na sytuację ekonomiczno-finansową grupy. Opracowując wyniki badań dokonano rozróżnienia na czynniki wewnętrzne i zewnętrzne oraz określono ich znaczenie według skali: bardzo duże, duże, przeciętne, małe i bardzo małe.

Do wewnętrznych determinant, o bardzo dużym znaczeniu dla sytuacji ekonomiczno-finansowej, wskazane zostały następujące czynniki:

- jakość zarządzania,
- jakość wytwarzanych produktów,
- posiadany potencjał wytwórczy,
- know-how (wiedza) członków grupy,
- organizacja i wydajność pracy,
- umiejętności marketingowe,
- rozwój sieci dystrybucji.

Jako czynniki o dużym znaczeniu wskazano takie czynniki, jak forma organizacyjno-prawna (spółdzielnia) i skala podejmowanej działalności inwestycyjnej.

Przedstawiony katalog deklarowanych determinant należy ocenić bardzo pozytywnie. Świadomość tego, co rzeczywiście i istotnie wpływa na sytuację ekonomiczno-finansową, daje szansę na jej poprawę w przyszłości.

Wśród zewnętrznych czynników, w największym stopniu determinujących sytuację ekonomiczno-finansową grupy, wskazano następujące:

- wsparcie instytucji zewnętrznych (ODR),
- popyt na produkty wytwarzane przez grupę,

- konkurencja na rynku,
- poziom wsparcia finansowego ze środków unijnych.

Przeciętne znaczenie miały, w opinii zarządu spółdzielni, takie czynniki jak system podatkowy i warunki klimatyczno-glebowe.

Biorąc pod uwagę krótki horyzont czasowy oraz zakres dotychczas podjętych działań należy ocenić, że zarząd spółdzielni właściwie identyfikuje wewnętrzne i zewnętrzne determinanty sytuacji ekonomiczno-finansowej.

DOSTOSOWANIA RYNKOWO-PRODUKTOWE GRUPY

W przeprowadzonym badaniu sformułowano pytanie dotyczące wskazania działań dostosowawczych, które podejmowane były przez grupę producentów rolnych w latach 2007-2008. Zarząd spółdzielni wskazał, iż w zakresie dostosowań rynkowo-produktowych podejmowano następujące działania:

- poszukiwanie alternatywnych źródeł przychodów,
- sformułowanie długookresowej strategii,
- działania na rzecz poprawy jakości produkcji,
- zdobywanie nowych rynków,
- wzmacnianie pozycji konkurencyjnej,
- poszukiwanie nisz rynkowych,
- innowacje procesowe (wprowadzenie nowych metod produkcyjnych),
- innowacje produktowe (wprowadzenie nowych lub istotnie zmodyfikowanych produktów).

Lista deklarowanych działań jest bardzo szeroka i ambitna. Procesy dostosowawcze wymagają czasu i determinacji. Można sądzić, że realizacja wskazanych działań wpłynie korzystnie na sytuację ekonomiczno-finansową grupy w przyszłości.

PODSUMOWANIE

Podsumowując wykonaną analizę należy zwrócić uwagę na fakt, iż sytuacja ekonomiczno-finansowa badanej grupy producentów rolnych, po dwóch latach jej działalności, jest raczej niekorzystna. Pod względem osiągniętego wyniku finansowego pierwszy rok działalności był znacznie lepszy od drugiego, w którym to nastąpiło znaczne pogorszenie kondycji finansowej. Jako zdecydowanie pozytywny należy odnotować fakt, że działalność grupy nadal jest rentowna i zachowana jest płynność finansowa. Dokonując oceny sytuacji ekonomiczno-finansowej grupy trzeba zachować pewną ostrożność, wynikającą z tego, iż okres analizy jest relatywnie krótki, a efekty podjętych działań dostosowawczych będą widoczne w przyszłości.

Warto też wspomnieć o tym, iż ocena wyrażona przez zarząd spółdzielni jest odmienna od wyników analizy. Zarząd uważa, że sytuacja ekonomiczno-finansowa grupy jest raczej dobra. Kierownictwo grupy wykazuje optymizm i przewiduje, że w perspektywie najbliższych 2-3 lat nastąpi poprawa. W tym kontekście można stwierdzić, że jeśli to przekonanie będzie poparte realnymi działaniami, których świadomość w zarządzie spółdzielni istnieje, to wówczas niewątpliwie przełoży się to na poprawę sytuacji ekonomiczno-finansowej grupy.

LITERATURA

- [1] Bień W., 2005. Zarządzanie finansami przedsiębiorstw. Difin Warszawa.
- [2] Znanińska K., Gorczyńska M., 2006. Zarządzanie finansami przedsiębiorstw. Stowarzyszenie Księgowych w Polsce, Warszawa.
- [3] Sierpińska M., Jachna T., 2005. Ocena przedsiębiorstwa według standardów światowych. PWN Warszawa.

Sebastian Stepień¹

SKOORDYNOWANY SYSTEM PRODUKCJI W ŚWIETLE POSTAW NIEMIECKICH PRODUCENTÓW TRZODY CHLEWNEJ

WSTĘP

Produkcja żywności oraz jej dystrybucja w sektorze trzody chlewnej były tradycyjnie koordynowane przez mechanizm rynkowy. Z uwagi na specyfikę rynku, w tym przede wszystkim wahania cykliczne i sezonowe, mechanizm ten prowadził do częstych fluktuacji cen i wielkości produkcji, powodując wahania dochodów rolniczych. Ze względu na słabszą pozycję rolnika w stosunku do przetwórców i pośredników, rynek powoduje odpływ nadwyżki ekonomicznej od producenta do kolejnych ogniw łańcucha żywnościowego.

Wahania cykliczne traktowane są jako permanentna cecha rynku trzody chlewnej i chociaż ocenia się je negatywnie, ich całkowite wyeliminowanie jest niemożliwe. Nie ma też wśród ekonomistów rolnictwa pełnej zgodności co do tego, czy rząd powinien podejmować działania przeciwdziałające tym wahanom. Wiązą się one bowiem z określonymi wydatkami budżetu, a i tak nie likwidują zmienności produkcji i cen, a jedynie zmniejszają ich amplitudę [Stepień 2008]. Dowodzą tego doświadczenia takich krajów, jak: USA, Niemcy, Francja, a także Polska, a więc tych, w których chów świń stanowi znaczący udział w rolnictwie. Co więcej, fluktuacje na rynku trzody chlewnej nasiliły się w tych państwach w latach dziewięćdziesiątych, mimo postępującej w tym okresie koncentracji produkcji. Koncentracja nie jest więc wystarczającym sposobem stabilizacji rynku [Małkowski, Zawadzka 1995].

Alternatywą dla mechanizmu rynkowego stał się zatem skoordynowany system produkcji, w którym producenci rolni zawierają porozumienia i kontrakty ze swoimi odbiorcami, albo sami uczestniczą w kolejnych etapach obrotu i przetwarzania surowca. Argumentem za taką formą uczestnictwa w sektorze są zachęty ekonomiczne w postaci przechwycenia części wartości dodanej (która w normalnych warunkach zostałaby przejęta przez pośredników), szerszy dostęp do technologii, informacji (np. o oczekiwaniach konsumentów co do jakości i rodzaju mięsa), ograniczenie ryzyka cenowego i produkcyjnego poprzez zakontraktowanie ceny i ilości sprzedaży. Istotną kwestią z punktu widzenia konkurencyjności producenta rolnego jest obniżenie kosztów jednostkowych. Koordynacja, poprzez dopasowanie produkcji do potrzeb odbiorcy gwarantuje płynność działania i zmniejsza tym samym koszty związane z magazynowaniem lub przestojem. W końcu, przesłanką na rzecz skoordynowanego systemu produkcji jest zmniejszenie ryzyka związanego z chorobami zwierząt i bezpieczeństwem żywności, ponieważ przetwórca kontroluje przebieg procesu produkcyjnego.

W ostatnich latach skoordynowany system produkcji mięsa był jednym z szeroko dyskutowanych zagadnień w ekonomii rolnej. Wielu autorów twierdzi, że kontrakcja i integracja pionowa mają kluczowe znaczenie dla przyszłej konkurencyjności mięsa

¹ Katedra Makroekonomii i Gospodarki Żywnościowej, Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu.

wieprzowego. W rozdziale zaprezentowane zostaną teoretyczne przesłanki tworzenia skoordynowanego systemu produkcji oraz formy koordynacji pionowej, a następnie omówiona zostanie postawa niemieckich producentów trzody chlewnej wobec kwestii kontraktacji i integracji pionowej.

KONTRAKTY I INTEGRACJA PIONOWA W TEORII KOSZTÓW TRANSAKCYJNYCH

Teoria kosztów transakcyjnych dostarcza użytecznych ram do analizy pionowej koordynacji łańcucha dostaw żywności, szczególnie w zakresie produkcji zwierzęcej. Kluczowe zmienne w tej teorii, charakteryzujące warunki w jakich przeprowadzane są transakcje, to specyfika własności (majątku) oraz poziom niepewności na rynku [Klein 1978]. W analizie komparatywnej dotyczącej wyboru stopnia zintegrowania podkreśla się zdolność do adaptacji organizacji na rynku oraz stopień kontroli administracyjnej, który wpływa na autonomię podmiotu. Występowanie kosztów transakcyjnych (np. związanych z niepewnością zbytu towarów lub niewykorzystaniem majątku produkcyjnego) jest przesłanką do zawierania kontraktów pomiędzy podmiotami, w rezultacie czego następuje ograniczenie ryzyka i zmiana stopnia specyfiki posiadanej własności. Jedną z pierwszych prac, w której omówiono teorię kosztów transakcyjnych w odniesieniu do sektora mięsnego, jest publikacja Oudena [Ouden 1996], w której za główną przesłankę rozwoju skoordynowanych systemów produkcji uznaje się wzrastające wymogi co do jakości mięsa wśród konsumentów. W szczególności chodzi o spełnienie przez producentów i przetwórców takich wymogów, jak dobrostan zwierząt, bezpieczeństwo żywnościowe, możliwość śledzenia łańcucha produkcyjnego oraz dbałość o środowisko naturalne. Zakłada się, że z punktu widzenia kosztów transakcyjnych bardziej efektywne w tym sensie będą systemy skoordynowane, uwzględniające kontrakty i integrację pionową. Lawrence [Lawrence i inni 1997] twierdzi, że synchronizowanie produkcji mięsa wieprzowego w celu zapewnienia jakości i bezpieczeństwa żywnościowego dostarcza bodźców dla koordynacji nierynkowej. Argumentuje, że zwykle transakcje rynkowe nie są w stanie zapewnić producentom odpowiedniej informacji odnośnie wymogów klientów. Współpraca gospodarstw z odbiorcami (rzeźniami, zakładami mięsnymi) pozwala zatem „zaoszczędzić” koszty transakcyjne. Z punktu widzenia hodowcy trzody chlewnej korzyści związane są z premiami za odpowiednią jakość surowca (czyli taką, na którą jest największe zapotrzebowanie na rynku), natomiast dla przetwórcy kluczową kwestią jest pozyskanie zwierząt o zbliżonej jakości, na pożądanym poziomie i w odpowiednim miejscu i czasie.

Koordynacja ma również ważne znaczenie w zmniejszaniu niepewności co do jakości towarów w sytuacjach kryzysowych, które w przemyśle mięsnym występują dość często (np. choroba BSE, pryszczycyca, ptasia grypa). Wreszcie, podkreśla się pozytywne efekty integracji, które dotyczą redukcji liczby pośredników, pozwalając przejąć część ich marży [Lawrence i inni 2001].

W studiach Hornibrook i Fearné'a na temat sektora mięsnego w Wielkiej Brytanii [Hornibrook, Fearné 2005] zauważa się, że współpraca pionowa jest obecnie dominującą formą organizacyjną w przemyśle mięsnym. Ta współpraca dotyczy nie tylko producentów rolnych i przetwórców, ale rozwija się w kierunku handlu detalicznego z jednej strony i dostawców środków do produkcji z drugiej. Podobnie jak wyżej, za główny czynnik tego procesu uznaje się zmieniające się postawy konsumentów mięsa, legislację w zakresie bezpieczeństwa żywnościowego oraz kryzysy na rynku rolnym, przede

wszystkim związane z epidemią BSE. Główny nacisk na zacieśnianie współpracy kładą detaliści, którzy sprzedają towary pod swoją marką i dlatego dbać muszą o własny wizerunek. W ich interesie leży dbałość o bezpieczeństwo żywnościowe i wysoką jakość produktów finalnych. Innym przykładem znaczenia integracji pionowej dla zapewnienia asortymentu zgodnego z popytem konsumentów jest Japonia. Rynek trzody chlewnej w tym kraju nie jest zintegrowany, a przez to producenci rolni mają problemy z dotarciem do informacji o zmieniających się wymogach odbiorców końcowych i mało elastycznie reagują na te zmiany. Tym samym krajowy sektor wieprzowiny w dużym stopniu został wyparty przez import surowca z Danii i Stanów Zjednoczonych, które poprzez koordynację produkcji potrafiły sprostać oczekiwaniom nabywców [Makise 2002].

Kolejny bodziec do rozwijania kontraktacji i integracji pionowej jest związany ze specyficznymi inwestycjami, jakie wymagane są w przypadku produkcji zwierzęcej. Są to na przykład nakłady na urządzenie pomieszczeń gospodarczych, zakup urządzeń do produkcji pasz, przystosowanie gospodarstwa do prowadzenia dokumentacji itp. W tych programach często uczestniczą przetwórcy mięsa, jako podmioty informujące o nowych technologiach, a w niektórych przypadkach współfinansujące nakłady inwestycyjne.

Konkludując, standardowe podejście do teorii kosztów transakcyjnych w odniesieniu do produkcji żywca wieprzowego podkreśla znaczenie ciągłych zmian oczekiwań konsumentów oraz dużą niepewność towarzyszącą tego rodzaju działalności jako głównych argumentów na rzecz rozszerzania koordynacji w przetwarzaniu mięsa. Kontrakty traktowane są jako czynnik redukujący ryzyko produkcyjne poprzez scentralizowane (na poziomie rzeźni, przetwórni) decyzje odnośnie czynników produkcji i standardów chowu. Zmniejszają one problem selekcji negatywnej poprzez system ciągłego monitorowania łańcucha dostaw („od pola do stołu”).

Powyższe podejście było przedmiotem krytyki Schulze, Spillera i Theuvsena. Zwrócili oni uwagę na dwa czynniki, które nie potwierdzają tradycyjnego podejścia do kwestii kosztów transakcyjnych przy integracji pionowej [Schulze i inni 2006]. Pierwszym z nich jest rozwój nowych technologii i wzrost skali produkcji firm przetwarzających mięso. Jako przykład podają firmę Toennies, która jest największym przedsiębiorstwem zajmującym się rozbiorem, sortowaniem i pakowaniem mięsa na rynku niemieckim. Toennies stworzyło szeroki wachlarz klasyfikacji surowca, wg którego zwierzęta są sortowane przy użyciu technologii automatycznych, a następnie mięso dzielone jest na około 1000 rodzajów produktów, dostosowanych do poszczególnych rynków zbytu. Produkcja dzienna ponad 20.000 świń pozwala przedsiębiorstwu wytwarzać wystarczającą ilość jednakowych produktów bez potrzeby nabywania jednorodnych partii surowca. Zamiast opierać się na kontraktach, Toennies preferuje nabywanie zróżnicowanego towaru na podstawie transakcji rynkowych, gwarantując sobie w ten sposób odpowiednią ilość mięsa na każdy z obsługiwanych segmentów. Po drugie, pojawienie się systemów certyfikacji w Europie stworzyło bardziej sprzyjające warunki dla transakcji rynkowych typu spot. Regularnie przeprowadzane przez niezależne organizacje inspekcje wymusiły spełnianie minimum standardów i zredukowały poziom niepewności co do jakości wytwarzanego mięsa, a tym samym obniżyły koszty kontroli, które w systemach skoordynowanej produkcji ponoszą dostawcy i odbiorcy towaru. Te przykłady pokazują, że chociaż teoria kosztów transakcyjnych w odniesieniu do sektora mięsnego jest szeroko akceptowana, jej argumenty mogą być podważone. Ponadto, poza kosztami transakcyjnymi występuje wiele zmiennych, które mogą oddziaływać na strukturę branży mięsnej.

FORMY KOORDYNACJI PIONOWEJ NA RYNKU ŻYWCA WIEPRZOWEGO

Jednym ze sposobów zmniejszenia ujemnego wpływu wahań cyklicznych na rynku trzody chlewnej jest koordynacja pionowa. Opisuje ona relację pomiędzy producentem a odbiorcą w łańcuchu przetwarzania żywności i definiowana jest jako ciągły transfer produktu od rolnika do konsumenta lub jako koordynacja kolejnych etapów produkcji pod względem ilości, jakości i czasu [Martinez 2002], przyjmując dwie formy: kontraktu lub integracji pionowej. W produkcji trzody chlewnej przeważają dwa rozwiązania. W wielu europejskich krajach, takich jak Niemcy, Holandia, Francja poziom integracji jest niewielki i dominują transakcje rynkowe typu spot, uzupełnione o nieformalne długoterminowe porozumienia i kontrakty marketingowe określające warunki sprzedaży i zakupu surowca [Spiller i inni 2005]. W innych krajach, takich jak Dania, Stany Zjednoczone, Hiszpania pionowa koordynacja jest szeroko rozwinięta, zastępując chociaż w części wolny rynek². W tych państwach kontrakty produkcyjne ograniczają swobodę gospodarstwa rolnego, czyniąc je podległym scentralizowanym decyzjom przetwórców [Schulze i inni 2006a]. Producenci rolni przestrzegać muszą wytycznych odnośnie systemów chowu, stosowanych pasz, zabiegów weterynaryjnych itp., aby otrzymany towar był jednakowy pod względem jakościowym, ułatwiając przetwórcom zdobywanie wybranych segmentów rynku (przykładowo, duńskie rzeźnie oferują towar specjalnie wyselekcjonowany na rynki brytyjski i japoński). Podkreśla się przy tym korzyści z eksportu, jakie daje taki system wytwarzania żywności. Bez wątpienia dowodem na to może być ekspansja Danii i Stanów Zjednoczonych na rynku międzynarodowym.

Poszczególne elementy kontraktu produkcyjnego i marketingowego przedstawia tabela 1.

Tabela 1. Elementy kontraktu produkcyjnego i kontraktu marketingowego

Elementy kontraktu produkcyjnego	Elementy kontraktu marketingowego
1. Zakres odpowiedzialności – jakie działania wykonuje producent rolny, co dostarcza kontraktor	1. Liczba dostarczonych zwierząt – często jako udział całkowitej produkcji gospodarstwa rolnego
2. Przedmiot umowy – zwierzęta określonej rasy i w danym wieku	2. Specyfikacja surowca
3. Wynagrodzenie – w oparciu o koszty poniesione przez rolnika, plus premia/kara za jakość, zużycie pasz, niską śmiertelność zwierząt itp.	3. Określenie technologii produkcji
4. Długość kontraktu – w praktyce od 2 miesięcy do 10 lat	4. Wynagrodzenie – na podstawie ceny bazowej, przy uwzględnieniu ryzyka zmiany ceny na skutek wahań na rynku
5. Liczba dostarczonych zwierząt	

Źródło: opracowanie własne na podstawie [11]

Wyróżniamy dwa podstawowe rodzaje kontraktów – produkcyjne oraz marketingowe. Pierwsze z nich podpisywane są przed procesem produkcji i określają szczegółowo odpowiedzialność farmera i kontraktora co do nakładów produkcyjnych, sposobów produkcji oraz formy płatności. W przypadku kontraktów na dostawę zwierząt,

² W Danii w systemie kooperacyjnym produkowanych, ubijanych i przetwarzanych jest łącznie ponad 90% świń, w Stanach Zjednoczonych ponad 70% (por. [11, 20]).

rolnik zapewnia sprzęt, budynki gospodarcze oraz zobowiązuje się świadczyć pracę, podczas gdy kontraktor dostarcza pasze, inwentarz, leki i usługi weterynaryjne, a także gwarantuje transport zwierząt. Często określone są specyficzne wymagania dotyczące produkcji, a związane ze stosowaniem danej technologii, przestrzeganiem określonych wymogów itp. Jednocześnie kontraktor ma prawo kontroli producenta i w razie naruszenia warunków – odstąpienia od umowy. Płatność za dostarczony surowiec jest oparta na kosztach poniesionych przez rolnika (w tym wynagrodzenia za pracę) i ilości dostarczonego surowca (tab. 2). W większości przypadków przez cały czas trwania umowy kontraktor jest właścicielem zwierząt.

Tabela 2. Transakcje rynkowe a koordynacja pionowa w aspekcie podejmowania decyzji i ustalania cen

Forma zbytu	Kto podejmuje decyzje produkcyjne?	W jaki sposób ustalana jest cena za towary?
Transakcje typu spot	Producent rolny samodzielnie podejmuje wszystkie decyzje produkcyjne	Cena negocjowana w momencie transakcji
Kontrakty marketingowe	Producent rolny samodzielnie podejmuje decyzje odnośnie majątku i produkcji; kontrakt może precyzować jakość i ilość surowca oraz termin dostawy	Cena jest negocjowana przed lub w trakcie produkcji surowców rolniczych
Kontrakty produkcyjne	Kontraktor (odbiorca surowca rolnego) kontroluje decyzje produkcyjne i dotyczące majątku. Kontrakt może precyzować rodzaj produkcji, ilość i termin dostawy	Producent rolny otrzymuje opłatę za świadczenie pracy na rzecz kontraktora
Integracja pionowa	Pojedyncza firma kontroluje zarówno decyzje produkcyjne na poziomie gospodarstwa, jak i przetwórstwa surowca	Producent rolny otrzymuje wynagrodzenia za pracę oraz zyski (dywidendy) z uczestnictwa w firmie przetwórczej

Źródło: opracowanie własne na podstawie [11]

Kontrakty marketingowe określają cenę zbytu oraz ilość i warunki dostawy. Cechy umowy ustala się przed ukończeniem produkcji, tj. przed zniwami lub przed ukończeniem chowu zwierząt. Mechanizm kształtowania ceny na ogół ogranicza ryzyko rolnika poprzez zmniejszenie wpływu fluktuacji cen na cenę kontraktu. W przeciwieństwie do kontraktów produkcyjnych, przy kontraktach marketingowych rolnik przez cały czas trwania produkcji jest właścicielem towarów, a także posiada zasadniczy wpływ na przebieg procesu produkcyjnego.

Przykładem kontraktów stabilizujących produkcję gospodarstw rolnych są tzw. kontrakty ubezpieczające od ryzyka wahań cen. Mogą one przybrać postać dwóch rodzajów umów: *cost plus* i *price window* [Zawadzka 2006]. Pierwsze są kontraktami, w których producent żywca otrzymuje cenę równą kosztom produkcji, obliczonym w oparciu o przyjęte w negocjacjach koszty pasz i ewentualnie innych składników,

powiększoną o premię za jakość surowca³. Taka wycena jest korzystna dla rolnika w sytuacji niskich cen trzody, natomiast w momencie wysokich cen zyskuje podmiot skupujący. Umowy *price window* określają z kolei przedział, w którym prawdopodobnie powinny się znaleźć przyszłe ceny rynkowe. Gdy tak się stanie, producent otrzymuje ustaloną cenę. Jeśli ceny rynkowe znajdują się poniżej lub powyżej uzgodnionego poziomu, stratę lub zysk dzieli się po połowie między producentów i skupujących.

Najbardziej zaawansowaną formą koordynacji pionowej jest integracja pionowa. Oznacza ona kombinację różnych etapów procesu produkcji w tej samej firmie. Cechą charakterystyczną jest kontrola kolejnych ogniw łańcucha marketingowego. W tej sytuacji zminimalizowane zostają straty rolnika wynikające ze słabej pozycji przetargowej i przejęta zostaje nadwyżka, która w warunkach gospodarki rynkowej przechodzi do działów przetwórczych. W sytuacji braku kapitału alternatywą do tworzenia własnych ubojni i przetwórni przez producentów trzody jest udział (na zasadzie członkostwa) w takich przedsiębiorstwach. Podział zysku jest wówczas rekompensatą za niższe ceny żywca (por. tab. 2). Tego typu system kooperacji jest powszechny w Danii. Rzeźnie duńskie są odpowiedzialne za planowanie i koordynację całego przemysłu wieprzowego. Dzięki temu sektor jest zdolny do szybkiego reagowania na zmiany rynkowe.

POSTAWY NIEMIECKICH PRODUCENTÓW ROLNYCH WOBEC SKOORDYNOWANYCH SYSTEMÓW CHOWU TRZODY CHLEWNEJ

Postawy rolników wobec kwestii integracji pionowej były przedmiotem obserwacji wielu ekonomistów rolnictwa. Wyróżnić można dwa podejścia w badaniach – ekonometryczne oraz behawioralne. Pierwsze obejmuje studia traktujące decyzje w sprawie kontraktacji jako funkcję zmiennych strukturalnych, np. charakterystyki gospodarstwa lub osoby zarządzającej, które bazują na danych statystycznych [Katchova i Miranda 2004; Key i McBride 2003]. Według takiego podejścia poziom kontraktacji jest wysoko skorelowany z wielkością gospodarstwa rolnego – im wyższa skala produkcji, tym wyższy poziom integracji. Ponadto zależy on od wykształcenia rolnika, skłonności producenta do korzystania z usług doradczych lub wykorzystywania planów marketingowych. Podejście behawioralne zakłada natomiast, że o rozwoju integracji pionowej decydują postawy rolników lub cechy kontraktu [Guo i inni 2005; Roe i inni 2004]. Na przykład, farmerzy w Stanach Zjednoczonych preferują umowy krótkoterminowe, które zawierają minimalne wymagania w stosunku do dostawcy. Rolnicy uczestniczą w systemie skoordynowanym wówczas, gdy nie widzą możliwości rozwoju poza systemem lub dostrzegają potencjalne korzyści ze współpracy. Ze strony przetwórców kontrakty są sposobem na zwiększenie jakości surowca w sytuacji, gdy nie funkcjonuje sprawny system klasyfikacji mięsa [Boger 2001], a także gdy realizują one strategię bezpieczeństwa żywnościowego. Generalna konkluzja z badań jest następująca – kontrakty są preferowaną opcją sprzedaży mięsa, ponieważ ograniczają ryzyko (cenowe) i zwiększają możliwości realizacji specyficznych dla rolnictwa inwestycji. Dotyczy to w szczególności gospodarstw rolnych z państw rozwijających się, gdzie system rynkowy nie działa tak sprawnie jak w krajach rozwiniętych oraz gdzie adaptacja producentów rolnych do me-

³ Taki rodzaj kontraktów stosuje np. Animex w stosunku do stałych kontrahentów. W umowie na tucz kontraktowy określa się tzw. kwotę gwarantowaną, uwzględniającą koszty zakupu pasz i prosiąt. Jeżeli rolnik zapłacił więcej, wówczas Animex dopłaca powstałą różnicę. Za maksymalne zużycie paszy przyjęto 2,8 kg na 1 kg przyrostu.

chanizmu rynkowego jest słabsza (wynika to m.in. z różnic strukturalnych rolnictwa w obu typach gospodarek). Powoduje to, że znaczna część wartości dodanej wypływa od rolnika do pośredników i jedynym sposobem jej przejęcia jest stworzenie skoordynowanego systemu produkcji. Natomiast w krajach wysokorozwiniętych niechęć producenta rolnego do współpracy w ramach integracji pionowej często wynika z tego, że kontrakty zawierane są na korzyść przetwórcy, wobec czego zaangażowanie rolnika w umacnianie współpracy jest niewielkie.

Powyższe rozważania dostarczają pewne teoretyczne przesłanki do organizowania skoordynowanego systemu produkcji trzody chlewnej. Podnoszą również ważną kwestię, a mianowicie chęć uczestniczenia w takim systemie samych gospodarstw rolnych i przetwórców. W dalszej części zaprezentowany zostanie przykład przedstawiający podejście niemieckich farmerów do integrowania łańcucha dostaw na rynku żywca wieprzowego. Niemcy są największym w Unii Europejskiej producentem trzody chlewnej. W 2008 roku produkcja wyniosła 45,3 mln szt., co stanowiło 17% produkcji unijnej. Eksport zwierząt żywych kształtował się na poziomie 130 tys. szt. (2. miejsce po Holandii), a eksport mięsa wieprzowego – 115 tys. ton (4. miejsce, po Danii, Holandii i Francji) [Flach, Polet 2008]. Poziom koncentracji przetwórstwa stale wzrasta, jednak wciąż funkcjonuje prawie 250 zakładów mięsnych, które stanowią alternatywę dla sprzedających żywca rzeźni rolników. Największe firmy w kraju – Vion (20% udział w całkowitym uboju), Toennies (17%) oraz spółdzielnia Westfleisch (ok. 10%) prowadzą zróżnicowaną politykę dostaw, chociaż strategie marketingowe i obsługiwane rynki są podobne [Schulze 2006]. Westfleisch wprowadził w 2001 roku system kontraktacji, natomiast dwa pozostałe podmioty korzystają z usług pośredników oraz firm marketingowych i rzadko podpisują umowy z indywidualnym rolnikiem. Pozostała część firm z branży w ogóle nie stosuje kontraktów, poza przypadkami, w których rolnik jest współwłaścicielem przetwórci.

Po stronie gospodarstw rolnych również niewielu rolników uczestniczy w zintegrowanym systemie produkcji. Obrazuje to jeden ze sloganów na temat producenta trzody chlewnej w Niemczech – „wolny przedsiębiorca nie potrzebuje kontraktów”. Można wobec tego stwierdzić, że kryterium brany pod uwagę przy organizacji rynku żywca wieprzowego jest swoboda i duża elastyczność przy wyborze alternatywnych źródeł dystrybucji z jednej strony i obawa przed utratą samodzielności (podejmowania decyzji) z drugiej. Niechęć do zawierania kontraktów może również wynikać z tego, iż stosowanie tego rodzaju umów na szeroką skalę może prowadzić do zamiany ryzyka cenowego w ryzyko związane z zawarciem kontraktu. W pewnych warunkach takie umowy powodują, że więksi odbiorcy surowców rolnych wykorzystują przewagę rynkową i wykluczają z sektora mniejsze firmy, co może skutkować zanikiem konkurencji i nadmierną koncentracją. Wówczas istnieje możliwość stosowania mniej korzystnych dla dostawców (producentów rolnych) zapisów. Taka sytuacja miała miejsce w przypadku firmy Tyson Foods, w stosunku do której Sąd Stanowy w Alabamie w 2004 r. orzekł praktyki zaniżania cen zakupu surowca. Pewien poziom integracji będzie jednak konieczny w przyszłości, chociażby z punktu widzenia wdrożenia standardów monitoringu chorób zwierzęcych.

Wobec powyższego warto zastanowić się, czy niechętna postawa niemieckich producentów żywca wieprzowego wobec zintegrowanych pionowo systemów produkcji jest odrzuceniem gwarancji i zobowiązań wynikających z kontraktów, czy też rezygnacją z kooperacji w ogóle. Istotne jest zrozumienie, na ile postawa wobec integracji pionowej jest wynikiem uczestnictwa lub nie w takim systemie. Taka zależność może być wyjaśniona poprzez teorię „dysonansu poznawczego” [Aronson 1968]. Sugeruje ona, że dysonans jest wynikiem sprzecznego poznania własnych koncepcji. Oznacza to, że jeśli

podjęta została decyzja o podpisaniu kontraktu, tworzy się pozytywne nastawienie wobec niego, aby w ten sposób nie zaprzeczać własnemu postępowaniu. W końcu, istotne będzie poznanie motywacji rolników do umacniania integracji pionowej ze względu na awersję do ryzyka. Można przypuszczać, że producenci rolni mogą być uczestnikami kontraktu, ponieważ ich niechęć do ryzyka jest wysoka i potrzebują bezpiecznego otoczenia (wynikającego z kontraktu), aby móc skupić się na produkcji, zamiast stale kontrolować zmieniającą się sytuację rynkową.

Analiza zachowań niemieckich rolników oparta jest na wynikach badań ankietowych, przeprowadzonych w 2005 roku w Instytucie Ekonomiki Rolnictwa w Georg-August University w Goettingen [Schulze 2006]⁴. Z badanej grupy niemieckich producentów trzody chlewnej tylko 17% miało podpisane kontrakty na całość produkcji, a dodatkowe 2% podpisało umowy na dostawy części produkcji. Wśród ankietowanych przeważał pogląd, że umowy kontraktacyjne są bardziej korzystne dla ubojni, aniżeli dla rolników. Pogląd taki dominował przede wszystkim wśród podmiotów, które nie miały podpisanych żadnych umów. Jednocześnie ta grupa rolników nie zgadzała się ze stwierdzeniem, że kontrakty gwarantują wyższe bezpieczeństwo planowania produkcji i ponad połowa z nich nie zamierza w przyszłości nawiązywać współpracy z odbiorcą. Głównym powodem jest możliwość utraty swobody podejmowania decyzji produkcyjnych. Z drugiej strony, producenci uczestniczący w systemie kontraktacji traktowali umowy jako ograniczające ryzyko i stali na stanowisku, iż z punktu widzenia interesów gospodarstwa rolnego lepszym rozwiązaniem jest podpisanie długoterminowych umów z zakładami przetwórczymi. W przeciwieństwie do pierwszej grupy, zakładali oni również, że system koordynacji pionowej nie ogranicza w istotnym stopniu swobody działania, ale jednocześnie podkreślali wagę autonomii. Ponadto, większość producentów trzody chlewnej (ponad 2/3 badanych) wyrażało chęć nawiązania współpracy z odbiorcą, jeśli ten okazałby się równorzędnym partnerem w biznesie. Wskazuje to na fakt, iż niski poziom integracji wynika w dużej mierze z braku zaufania do zakładów przetwórczych i postrzegania ich jako podmiotu wykorzystującego przewagę rynkową.

Interesującym spostrzeżeniem jest to, iż spośród gospodarstw rolnych sprzedających żywiec w oparciu o transakcje wolnorynkowe zaledwie co siódme często zmieniali swojego odbiorcę w regionie, a ponad 70% sprzedawało surowiec do tej samej przetwórni. Można wnioskować, że pomimo niskiego stopnia koordynacji pionowej w produkcji trzody chlewnej w Niemczech, większość podmiotów nawiązuje nieformalną długoterminową współpracę. Po części jest to rezultatem braku możliwości wyboru alternatywnego źródła zbytu – ci, którzy posiadają niewielką liczbę odbiorców w regionie, chętniej uczestniczą w systemie skoordynowanym, a po części wynika z przekonania, że taka współpraca nie przynosi strat rolnikowi.

Istotny wpływ na postrzeganie koordynacji pionowej wśród producentów trzody chlewnej ma jego wiek. Jest on dodatnio skorelowany z chęcią zawarcia kontraktu oraz ujemnie z postrzeganiem kontraktu jako ograniczającego swobodę („wolność”) działania. Oznacza to, że im starszy rolnik, tym chętniej nawiązuje współpracę i tym mniejsze znaczenia ma dla niego ewentualna utrata swobody podejmowania decyzji produkcyj-

⁴ Badana zbiorowość objęła 357 gospodarstw rolnych z północno-zachodniej części Niemiec, centrum produkcji trzody w kraju. Przeważały gospodarstwa o dużej skali chowu, średnia wielkość stada wynosiła ponad 1000 szt., a obszar gospodarstwa ponad 90 ha. Były to jednostki wyspecjalizowane, o czym świadczy udział dochodu z produkcji trzody chlewnej, który przekraczał 60% całego dochodu gospodarstwa.

nych. W końcu można zauważyć, iż niewielkie znaczenie przy wyborze zintegrowanego systemu ma awersja do ryzyka.

PODSUMOWANIE

Z przeprowadzonych wśród niemieckich producentów trzody chlewnej badań wynika, że pomiędzy uczestnikami kontraktu a producentami sprzedającymi surowiec na wolnym rynku istnieje zasadnicza różnica postawy wobec systemu kontraktacji. Warto odpowiedzieć na pytanie, skąd bierze się ta różnica pomiędzy tymi dwiema grupami. Odpowiedź może brzmieć następująco: rolnicy w dużej mierze kierują się względami emocjonalnymi zamiast ekonomicznymi. Pozytywne nastawienie wobec kontraktów wśród ich uczestników może wynikać z dwóch przyczyn. Po pierwsze, większość umów podpisanych zostało ze spółdzielnią, której producent jest członkiem i z którą łączy go więź emocjonalna i zaufanie. Pośrednio też, jako członek, ma on wpływ na strategię przedsiębiorstwa. Ponadto, przynależność do spółdzielni i współpraca z nią ma podłoże historyczne (do spółdzielni należeli członkowie rodziny). Drugie wyjaśnienie oparte jest na opisanej wyżej teorii dysonansu poznawczego. Nawet jeśli zawarcie kontraktu wymuszone było brakiem alternatywnego źródła zbytu, rolnik nie będzie uważał tej umowy za niekorzystną. W tej sytuacji pozytywna postawa wobec koordynacji pionowej wymuszona jest przez zachowanie, natomiast w przypadku grupy producentów sprzedających towar w systemie wolnorynkowym zawarcie kontraktu utrudnia bariera emocjonalna. Dla tej grupy samo słowo „kontrakt” ma pejoratywne znaczenie.

Oczywiście te uzasadnienia nie opisują całości zjawiska i potrzebne są kolejne badania na tym polu. Chociażby znaczne odchylenia w wynikach wewnątrz obu grup producentów żywca pokazują, że problem wyjaśnienia postaw wobec kontraktów jest dużo bardziej złożony.

Podsumowując, teoretyczne przesłanki oraz wyniki badań empirycznych prowadzą do wniosku, że w przyszłości nadal funkcjonować będą różne formy organizacji rynku żywca wieprzowego. Produkcja mięsa nie jest systemem ujednoczonym, ale zależy od uwarunkowań regionalnych i potrzeb konsumentów. Nawet w zbliżonych do siebie sytuacjach, poszczególne rozwiązania organizacyjne mogą być jednakowo efektywne. Systemy skoordynowane mogą sprawnie funkcjonować w pewnych krajach, takich jak Dania czy Stany Zjednoczone, ale nie mogą one być wzorem dla wszystkich pozostałych państw. Dlatego ogólny trend w kierunku rozwijania systemów kontraktacji i integracji pionowej nie jest pewny. Zamiast tego obserwować możemy rosnącą konkurencję pomiędzy różnymi strukturami łańcucha przetwarzania mięsa na coraz bardziej globalnym rynku.

LITERATURA

- [1] Aronson E., 1968. Dissonance theory: Progress and problems. [In:] Theories of cognitive consistency: A sourcebook, R. Abelson, E. Aronson (eds.). Chicago, 2-27.
- [2] Boger S., 2001. Quality and contractual choice: A transaction cost approach to the Polish pork market. *European Review of Agriculture Economics* 28, 241-261.
- [3] Flach B., Polet Y., 2008. EU-27 Livestock and Products. Semi-annual 2008, GAIN Report Number: E48025, Brussels, 9-10.
- [4] Guo H., Jolly R.W., Zhu J., 2005. Contract farming in China: Supply chain or ball and chain? *Proceedings of the Minnesota International Economic Development Conference*. University of Minnesota, April 29-30.

- [5] Hornibrook S., Fearne A., 2005. Demand driven supply chains: Contractual relationships and the management of perceived risk. Paper presented at 2nd European Forum on Market-Driven Supply Chains. Politecnico di Milano, April 5-6.
- [6] Katchova A.L., Miranda M.J., 2004. Two-step econometric estimation of farm characteristics affecting marketing contracts decisions. *American Journal of Agriculture Economics* 86, 88-102.
- [7] Key N., McBride W.D., 2003. Production contracts and productivity in the U.S. pork sector. *American Journal of Agriculture Economics* 85, 121-133.
- [8] Klein B., Crawford R.G., Alchian A.A., 1978. Vertical integration, appropriable rents, and the competitive contracting process. *Journal of Law Economics* 27, 297-326.
- [9] Lawrence J.D., Rhodes V.J., Grimes G.A., Hayenga M.L., 1997. Vertical coordination in the US pork industry: Status, motivations, and expectations. *Agribusiness* 13, 21-31.
- [10] Lawrence J.D., Schroeder T.C., Hayenga M.L., 2001. Evolving producer-packer/customer linkages in the beef and pork industries. *Review of Agriculture Economics* 23, 370-385.
- [11] MacDonald J.M., Korb P., 2003. Agricultural Contracting Update: Contracts in 2003. *Economic Information Bulletin No. 9*, USDA Washington.
- [12] Makise K., 2002. Creating special pork for the Japanese market. *Advances in Pork Production* 13, 233-237.
- [13] Małkowski J., Zawadzka D., 1995. Wahania produkcji trzody chlewnej w Polsce i innych krajach. Komunikaty, raporty, ekspertyzy. IERiGŻ Warszawa, 5-20.
- [14] Martinez S., 2002. Vertical coordination of marketing systems: lesson from the poultry, egg and pork industries. *Agricultural Economic Report*, USDA Washington.
- [15] Ouden den M., 1996. Economic modeling of pork production-marketing chains. Wageningen Agricultural University.
- [16] Roe B., Sporleder T.L., Belleville B., 2004. Hog producer preferences for marketing contract attributes. *American Journal of Economics* 86, 115-123.
- [17] Schulze B., 2006. Vertical Coordination in German Pork Production: Towards more Integration? Georg-August-University, Institute of Agricultural Economics, Goettingen.
- [18] Schulze B., Spiller A., Theuvsen L., 2006. Is more vertical integration the future of food supply chains? Empirical evidence and theoretical considerations from German pork production. [In:] *International agri-food chain and networks: Management and organization*, O. Omta, J. Trienekens, J. Wijnands (eds.). Wageningen Academic Publishers.
- [19] Spiller A., Theuvsen L., Recke G., Schulze B., 2005. Sicherstellung der Wertschoepfung in der Schweineerzeugung: Perspektiven des Nordwestdeutschen Modells. Muenster.
- [20] Stępień S., 2008. Formy kooperacji na rynku trzody chlewnej w Danii. [W:] *Zrównoważony rozwój lokalny: unijne instrumenty wsparcia rolnictwa i obszarów wiejskich w latach 2007-2013*, A. Mickiewicz (red.). Wyd. AR w Szczecinie, 194-200.
- [21] Stępień S., 2008. Możliwe dostosowania gospodarstw trzodowych do zmian koniunktury na rynku żywca wieprzowego. [W:] *Wieś i rolnictwo w procesie zmian*, S. Sokołowska, A. Bisaga (red.), Wyd. Uniwersytetu Opolskiego, 157.
- [22] Zawadzka D., 2006. Formy koordynacji pionowej w sektorze trzody w Stanach Zjednoczonych i w Danii. *Zagadnienia Ekonomiki Rolnej* 1, 64-65.

Maciej Basaj¹

POSTAWY MAŁOPOLSKICH ROLNIKÓW WOBEC POTRZEBY I MOŻLIWOŚCI PODEJMOWANIA DZIAŁAŃ ZESPOŁOWYCH

WSTĘP

Rosnąca konkurencja w rolnictwie i nieustanna presja rynku na ceny produktów rolnych wymuszają konieczność poszukiwania wśród rolników takich rozwiązań, które będą łagodziły skutki negatywnej asymetrii rolniczych podmiotów na rynku. Niedoskonałość mechanizmu rynkowego wobec rynków rolnych, mająca swe źródła w ich specyfice [Czyżewski 2007; Czternasty, Czyżewski 2007], wzmocniona kolejnymi ustępstwami w ramach tzw. liberalizacji handlu, gdzie coraz częściej oprócz wpływu globalnych organizacji międzynarodowych na poziom protekcjonizmu obserwować można ich wpływ także na poziom i formy interwencjonizmu wobec rolnictwa poszczególnych regionów [Rowiński 2006; Wilkin 2006], są tylko wybranymi siłami napędowymi rozwoju rolnictwa. Wyznaczana przez ogólnoświatowe trendy trajektoria rozwojowa rolnictwa [Tomczak 2005], poprzez koncentrację i maksymalizację efektów skali jest coraz bardziej poddawana weryfikacji i przetrząsa się w swoistą debatę nad wyznaczeniem optymalnej drogi rozwoju rolnictwa europejskiego, która spełniałaby dodatkowo – sprzeczne poniekąd – kryterium rozwoju zrównoważonego [Zegar 2004]. W świetle tego nurtu przemian szczególnie korzystnie wypadają działania, które uwzględniają możliwości, jakie wynikają z integracji rynkowej, tj. różnych form zespołowego działania, spełniając tym samym zarówno kryteria modelu industrialnego, jak również zrównoważonego.

Celem opracowania nie jest jednak prezentacja zalet działań zespołowych, a jedynie postaw samych rolników wobec takich możliwości. Warto dodać, że nie pojawiły się one w ostatniej chwili, a prace nad tworzeniem sprzyjających warunków organizacyjno-prawnych są przedmiotem licznych ocen co do skuteczności wprowadzanych zmian. Pozytywny odbiór, przyjęcie, a następnie praktyczne wykorzystanie przez samych rolników możliwości w tym względzie są jednak uzależnione od całego zespołu cech, który można by określić mianem „klimatu”, jaki panuje wśród rolników wokół „samoorganizowania się” na polu zawodowym. Takiego wycinkowego obrazu o dostrzeganych przez samych rolników potrzebach oraz możliwościach, jakie wynikają z ogółu indywidualnych postaw rolników na danym terenie dostarczają prezentowane w rozdziale wyniki badań przeprowadzonych w 2008 roku wśród rolników dwóch sąsiednich gmin, położonych w północnej części województwa małopolskiego (gminy Miechów oraz Książ Wielki). Badania zostały przeprowadzone metodą wywiadu bezpośredniego na próbie 130 rolników. Dobór gospodarstw był losowy.

¹ Katedra Socjologii i Rozwoju Wsi, Uniwersytet Rolniczy w Krakowie.

POTRZEBA PODEJMOWANIA DZIAŁAŃ NA RZECZ POPRAWY EFEKTÓW EKONOMICZNYCH

Średnia powierzchnia całkowita badanych gospodarstw wyniosła 13,34 ha (w tym 12,63 ha UR). Areal połowy gospodarstw nie przekroczył 11,00 ha, w tym 10,20 ha UR. W badanej populacji niespełna co piąte gospodarstwo dysponowało obszarem poniżej 5 ha, a co jedenaste miało co najmniej 30 ha. Z punktu widzenia skłonności rolników do podejmowania działań dostosowawczych do zmieniających się warunków gospodarowania interesujące jest, jak sami oceniają wielkość użytkowanych gospodarstw. Ponad połowa z nich (55%) ocenia, że jest ona „w sam raz”, a dla 39% jest ona zbyt mała. Warto zauważyć, że najczęściej przekonani o potrzebie powiększenia swoich gospodarstw byli rolnicy użytkujący obecnie gospodarstwa powyżej 15 ha (62% opinii w tej grupie). Rolnicy użytkujący gospodarstwa o powierzchni poniżej 15 ha znacznie rzadziej dostrzegali taką potrzebę. Aż 70% badanych w tej grupie oceniło użytkowaną powierzchnię jako wystarczającą.

Rolnicy dokonujący wyżej zaprezentowanej oceny niewątpliwie brali pod uwagę nie tylko kryteria ekonomiczne działalności rolniczej, ale również obecne, a także oczekiwane dochody z innych (pozarolniczych) źródeł. Często taka ocena obciążona jest dodatkowo osobistym stosunkiem do gospodarstwa i bywa wyrazem osobistego niezadowolenia z obecnej sytuacji życiowej. Stąd też zapewne zdecydowanie bardziej zgodni byli rolnicy co do wielkości gospodarstwa, które mogłoby zapewnić utrzymanie średniej rodziny w przyszłości (będąc jedynym miejscem pracy rodziny). Rolnicy ocenili, że takie gospodarstwo powinno mieć powierzchnię (średnio) około 47 ha i jest to wielkość przeciętnie 3,5-krotnie większa od aktualnie użytkowanej.

Jak przekładają się wyżej zaprezentowane oceny o posiadanej oraz o „minimalnej” powierzchni gospodarstwa na zachowania rolników na lokalnym rynku ziemi rolniczej? 44% rolników powiększyło gospodarstwo w ostatnich 5 latach. Częstotliwość tego typu działań wyraźnie wzrasta wraz z powierzchnią gospodarstwa oraz maleje wraz z wiekiem prowadzącego gospodarstwo. Na przykład wśród użytkowników gospodarstw mniejszych niż 5 ha żaden nie powiększył gospodarstwa w ostatnich 5 latach, natomiast wśród rolników gospodarujących na 30 i więcej ha aż 91% takiej zmiany dokonało.

Badani rolnicy znacznie częściej ziemię dzierżawią niż kupują. Średnia powierzchnia wszystkich gruntów obecnie dzierżawionych przez rolników wynosi 6,74 ha, natomiast gruntów wydzierżawionych w ostatnich 5 latach około 4 ha i jest większa od gruntów zakupionych w tym okresie o około 0,5 ha. Ten stan rzeczy znajduje swoje uzasadnienie w sytuacji na lokalnym rynku ziemi rolniczej, na którym jej podaż jest wyraźnie ograniczona, a ceny ziemi w nielicznych ofertach sprzedaży oscylują około 40 tys. PLN za 1 ha gruntów ornych. Tylko co dziesiąty rolnik uważa, że z dostępnością ziemi do kupna nie powinno być większych trudności. Jest to wynikiem dużego zainteresowania powiększaniem gospodarstw wśród badanych. Niespełna połowa wyraża chęć powiększenia gospodarstwa gdyby pojawiła się taka możliwość, przy czym forma kupna (89% wskazań) wyraźnie przedkładana jest nad formę dzierżawy.

Zainteresowanie kupnem ziemi potwierdzają dodatkowo opinie rolników o ich cenie. Pomimo opinii ponad 2/3 badanych, że średnie ceny sprzedaży ziemi w najbliższej okolicy są dla nich zdecydowanie za wysokie i tak nabycie ziemi na własność jest dla nich atrakcyjniejsze niż jej wydzierżawienie. Stąd w ocenie rolników dwukrotnie łatwiej jest w najbliższej okolicy ziemię wydzierżawić niż kupić.

Jak więc widać, możliwości powiększenia gospodarstwa są bardzo ograniczone, biorąc pod uwagę zarówno podaż ziemi, jak również jej cenę. Rolnikom poszukującym rozwiązań zmierzających do poprawy ekonomicznej efektywności gospodarowania pozostaje więc podejmowanie innych działań, w tym m.in. przez podejmowanie działań zespołowych – wyłączając w znacznej mierze działania bazujące na wzroście dotychczasowej powierzchni (skali produkcji), bo tej zwyczajnie nie ma.

SAMOORGANIZOWANIE SIĘ W OPINII ROLNIKÓW

Tymczasem tylko co 16 badany należy do organizacji rolniczej lub związku branżowego, itp. Odmienny jest stopień przynależności rolników do tego typu organizacji w zależności od powierzchni użytkowanego gospodarstwa. Żaden z rolników gospodarujących na powierzchni poniżej 10 ha nie wykazał się przynależnością do takich organizacji. W grupie gospodarstw od 15 do 30 ha około 20% rolników deklarowało taką przynależność, a wśród gospodarstw 30 ha i więcej – 17%.

Niski stopień przynależności rolników do organizacji branżowych nie oznacza braku ich akceptacji dla tego typu działań. Tylko co dziewiąty uznał takie organizacje za nieprzydatne. Za takie nie uznał żaden z badanych użytkowników gospodarstwa 30 ha i więcej. Na uwagę zasługuje fakt, że negatywna ocena przydatności organizacji branżowych jest największa w grupie najmłodszych rolników – tak oceniło około 18% rolników w wieku do 30 lat, i maleje stopniowo wraz z wiekiem do około 6% wśród rolników powyżej 50 roku życia. Dzieje się tak przy jednoczesnym, ponad 2-krotnym wzroście braku opinii na temat ich przydatności wśród najstarszych rolników. A zatem rolnicy najmłodszy są w największym stopniu przekonani o roli takich organizacji, ale również najczęściej wyrażają opinię o ich nieprzydatności (tab. 1).

Tabela 1. Ocena przydatności organizacji rolniczych w zależności od wieku respondentów

Ocena	Przedział wieku (lata)				Ogółem*
	21-30	31-40	41-50	powyżej 50	
	%				
1	2	3	4	5	6
Bardzo przydatne	7,9	0,0	4,8	0,0	3,8
Przydatne	47,3	50,0	45,3	27,8	41,5
Mało przydatne	13,2	14,3	23,8	36,0	23,1
Nie przydatne	18,4	14,3	7,1	5,6	10,8
Nie wiem	13,2	21,4	19,0	30,6	20,8
Razem	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

* Wyniki zamieszczone w kolumnie 6 prezentują rozkłady danej zmiennej dla całej badanej populacji. Bez znajomości rozkładu częstości wyrażonej liczbą przypadków bądź bez znajomości liczebności poszczególnych kategorii zmiennych nie sposób jest ocenić poprawność obliczeń. Pomijając merytoryczne znaczenie kolumny „Ogółem”, to właśnie z powyższych względów jej zamieszczenie znajduje uzasadnienie.

Źródło: badania własne

Ogólna ocena przydatności wygląda zatem dość optymistycznie, bowiem więcej niż dwóch na trzech rolników dostrzega przydatność takich organizacji. Rolnicy pozytywnie oceniający ich przydatność jednak znacznie częściej – bo aż 6-krotnie – uznają, że są one „mało przydatne” niż „bardzo przydatne”. Opinię o małej ich przydatności miał co trzeci z nich.

Poszukując przyczyn małej skali przynależności rolników do organizacji branżowych warto prześledzić sytuację badanych rolników na rynku. Aż około 72% z nich napotkało w ostatnich dwóch latach na trudności ze znalezieniem zbytu na swoje produkty (tab. 2).

Tabela 2. Opinie respondentów nt. „napotkania w ostatnich dwóch latach trudności ze znalezieniem zbytu na swoje produkty” w zależności od powierzchni gospodarstwa

Odpowiedź	Powierzchnia gospodarstwa (ha)					Ogółem*
	< 5	5 – < 10	10 – < 15	15 – < 30	=> 30	
	%					
Tak, duże	8,3	9,1	3,8	0	8,3	5,4
Dość duże	8,3	12,1	11,5	5,7	0	8,5
Niezbyt duże	33,4	48,5	73,2	62,9	83,4	57,7
Nie było trudności	50,0	30,3	11,5	31,4	8,3	28,5
Razem	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

* jak w tabeli 1

Źródło: badania własne

Pomimo tego, że 80% spośród tych, którzy mieli takie trudności, ocenia je co prawda za niezbyt duże, a tych dla których był to problem bardzo duży było jedenastokrotnie mniej, to najczęściej takie trudności zgłaszali rolnicy użytkujący największe gospodarstwa. Wyjaśnia to częściowo największą aprobatę dla uczestnictwa w organizacjach branżowych tej grupy rolników.

Stąd też zapewne wraz ze wzrostem powierzchni użytkowanego gospodarstwa wzrasta zainteresowanie rolników zawieraniem umów kontraktacyjnych. Zainteresowanie kontraktacją wyraźnie wzrasta w gospodarstwach o powierzchni od 15 ha. W tej grupie odsetek gospodarstw kontraktujących swoją produkcję wynosi średnio 53% i przekracza poziom 83% wśród gospodarujących na 30 i więcej ha. Częstotliwość zawierania umów kontraktacyjnych w gospodarstwach o powierzchni do 15 ha jest znacznie niższa i wynosi średnio 12 na 100 gospodarstw, przy czym praktycznie nie występuje w gospodarstwach do 5 ha (1 przypadek). Również zakres kontraktacji różni się znacznie wśród gospodarstw kontraktujących wytworzoną produkcję w zależności od wielkości gospodarstwa. Użytkownicy gospodarstw do 15 ha kontraktowali średnio piątą część planowanej produkcji towarowej. Natomiast użytkownicy 15 i więcej ha kontraktowali średnio ponad połowę (56%) produkcji. Wśród ogółu badanych gospodarstw tylko 27% posiadało zawarte umowy zbytu na wytwarzane produkty, a przeciętny poziom kontraktacji w tych gospodarstwach nie przekroczył połowy (46%) planowanej produkcji towarowej.

Kwestią do wyjaśnienia pozostaje zatem przyczyna zawierania umów kontraktacyjnych przez rolników. Umowy zawierane są częściej przez użytkowników większych gospodarstw, co potwierdza istnienie związku pomiędzy rozmiarami prowadzonej działalności a skalą występowania wśród nich powiązań rynkowych. Napotykać na trudności w sprzedaży produktów pojawia się przekonanie (czasami poparte doświadczeniem), że „produkty powinny spełniać jakieś szczególne wymagania, by łatwo znalazły nabywcę”. Tak też znacznie częściej uważali rolnicy z gospodarstw powyżej 10 ha (60% odpowiedzi) niż z pozostałych (23% odpowiedzi).

W rzeczywistości rolniczej owo „przekonanie” jest raczej kreowane przez wymagania odbiorców, o których szczegółowo dowiaduje się rolnik zawierając umowę na

dostawę i odbiór produktów – często nawet znacznie później, tj. w chwili sprzedaży, co jest skutecznym polem do wykorzystywania swojej pozycji na rynku przez kupujących. Stąd też zapewne częstotliwość opinii rolników o potrzebie spełniania przez produkty szczególnych wymagań jest większa wśród rolników, którzy częściej mają do czynienia z (takimi) konkretnymi wymaganiami – którzy swoją produkcję kontraktują.

Pewnym rozwiązaniem, które w istotny sposób może zabezpieczyć interes rolnika w tej asymetrycznej grze rynkowej jest – tak promowane od wielu lat – podejmowanie działań zespołowych. Rolnicy badanego regionu w większości są świadomi tych korzyści i wyrażają opinię o potrzebie uczestnictwa w zrzeszeniu lub grupie (spółce) producentów na swoim terenie (tab. 3).

Aż 80% rolników było przekonanych o potrzebie utworzenia takiej grupy producentów. Odmierna jest ocena co do szans na powstanie i funkcjonowanie takich grup. Najczęściej rolnicy wypowiadają się, że owszem, byłoby za, ale trudno będzie przekonać innych (46% badanych). Jeszcze bardziej sceptyczna co do takiego przedsięwzięcia jest natomiast prawie piąta część badanych, którzy z góry są przekonani, że nie będzie to należycie działać.

Tabela 3. Opinie respondentów nt. „utworzenia we wsi lub gminie zrzeszenia czy grupy producentów, po to aby wspólnie szukać zbytu i razem organizować sprzedaż towarów rolnych” w zależności od powierzchni użytkowanego gospodarstwa

Odpowiedź	Powierzchnia gospodarstwa (ha)					Ogółem*
	< 5	5 – < 10	10 – < 15	15 – < 30	=> 30	
%						
Jestem za i myślę, że to możliwe	4,2	12,1	19,2	20,0	16,7	14,6
Byłbym za tym, ale trudno będzie przekonać innych	12,5	45,4	61,6	54,3	58,3	46,1
Nie będzie to należycie działać	16,7	21,2	15,4	20,0	16,7	18,5
Nie jest to potrzebne	45,8	15,2	3,8	5,7	8,3	15,4
Nie mam zdania	20,8	6,1	0,0	0,0	0,0	5,4
Razem	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

* jak w tabeli 1

Źródło: badania własne

Ogólny osąd rolników w tej kwestii jest więc znacznie mniej optymistyczny, gdyż tylko niespełna 15% z nich jest przekonanych o potrzebie utworzenia grupy producentów i widzi perspektywę dla niej w swojej okolicy. Znacznie bardziej sceptyczni są użytkownicy mniej niż 10 ha – wśród tej grupy 28% nie widzi potrzeby tworzenia takich form zespołowego działania. Natomiast w grupie pozostałych rolników (gospodarujących na 10 i więcej ha) takie opinie wyraziło już tylko 5% z nich. Ocena przydatności, jak również stosunku samych rolników do rozwoju zorganizowanej współpracy, jeszcze bardziej różnicuje się w badanych gospodarstwach w zależności od jednostek pracy (pełnowydajnych) przypadających na 100 ha UR (tab. 4).

Tabela 4. Opinie respondentów nt. „utworzenia we wsi lub gminie zrzeszenia czy grupy producentów, po to aby wspólnie szukać zbytu i razem organizować sprzedaż towarów rolnych” w zależności od poziomu zatrudnienia w gospodarstwach

Odpowiedź	Liczba jednostek pracy/100 ha UR					Ogółem*
	< 10	10 – 15	16 – 30	31 – 45	> 45	
	%					
Jestem za i myślę, że to możliwe	19,4	7,3	24,2	8,3	0,0	14,6
Byłbym za tym, ale trudno będzie przekonać innych	52,8	56,1	42,4	33,3	0,0	46,1
Nie będzie to należycie działać	22,2	24,4	15,2	0,0	12,5	18,5
Nie jest to potrzebne	5,6	9,8	15,2	33,3	62,5	15,4
Nie mam zdania	0,0	2,4	3,0	25,1	25,0	5,4
Razem	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

* jak w tabeli 1

Źródło: badania własne

Z zaprezentowanych danych wynika, że największą potrzebę działania w grupie dostrzegają rolnicy, którzy w sposób najbardziej efektywny wykorzystują posiadane zasoby pracy, tj. ci, którzy prowadzą gospodarstwa, w których tzw. „przerost zatrudnienia” jest najmniejszy. Są to gospodarstwa z reguły obszarowo większe, w których, zbliżone wobec pozostałych gospodarstw zasoby pracy rozkładają się na większą liczbę przypadających na hektarów uprawnych. Wśród tych gospodarstw większe jest zatem zainteresowanie korzyściami płynącymi z funkcjonowania w ramach „grupy”, jak również większa jest ich skłonność do podjęcia takich działań zmierzających do utworzenia, bądź już samego uczestnictwa w grupie. Można tu wymienić: wkład finansowy, rzeczowy, a także ryzyko, jakie nie może zostać pominięte. Świadomość korzyści wśród tych rodzin, dla których gospodarstwo zazwyczaj angażuje znaczną część zasobów pracy jest jak widać większa, by zrównoważyć ewentualne wątpliwości, jakie zapewne są brane pod uwagę przez większość rolników.

Poczucie potrzeby tworzenia grup producentów jest również wyraźnie odmienne wśród rolników z różnym stopniem wykształcenia. Aż 3/4 rolników z wykształceniem podstawowym nie widzi takiej potrzeby, a także nie widzi jej co piąty rolnik z wykształceniem zasadniczym zawodowym (tab. 5).

Przedstawione opinie rolników nt. utworzenia grupy producentów mają swoje źródło w bardziej ogólnych ocenach perspektyw rozwojowych prowadzonych przez nich gospodarstw. Biorąc pod uwagę zarówno strukturę produkcji (nie odbiegającą od przeciętnej dla kraju), jak również wyniki ekonomiczne gospodarstw rolnych w Polsce, uzyskane wyniki wskazują, że optymizm rolników jest wyraźnie przez nich przewartościowany. Ponad połowa badanych uznaje bowiem swoje gospodarstwo za rozwojowe. Oceny rolników są jednak wyraźnie zdeterminowane przez aktualny rozmiar prowadzonej działalności, co może wskazywać na duże zrozumienie wśród nich dla potrzeby dokonywania zmian, a także potwierdza powszechną świadomość skali niezbędnych nakładów na ich finansowanie. Pomimo, że tylko co 12 rolnik prowadzi rachunkowość w gospodarstwie, to na ogół dokonywane przez nich oceny perspektyw rozwoju ich własnych gospodarstw są racjonalne, jeśli uwzględnić podstawową miarę potencjału rozwojowego, jaką jest powierzchnia gospodarstwa (tab. 6).

Tabela 5. Opinie nt. „utworzenia we wsi lub gminie zrzeszenia czy grupy producentów, po to aby wspólnie szukać zbytu i razem organizować sprzedaż towarów rolnych” w zależności od wykształcenia respondentów

Odpowiedź	Wykształcenie					Ogółem*
	podstawowe	zasadnicze zawodowe	średnie	pomaturalne	wyższe	
	%					
Jestem za i myślę, że to możliwe	0,0	14,8	12,8	50,0	13,6	14,6
Byłbym za tym, ale trudno będzie przekonać innych	0,0	42,6	61,6	25,0	40,9	46,1
Nie będzie to należycie działać	0,0	19,7	12,8	25,0	27,3	18,5
Nie jest to potrzebne	75,0	21,3	5,1	0,0	9,1	15,4
Nie mam zdania	25,0	1,6	7,7	0,0	9,1	5,4
Razem	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

* jak w tabeli 1

Źródło: badania własne

Tabela 6. Oceny respondentów nt. „Czy uważają swoje gospodarstwo za rozwojowe?” w zależności od powierzchni użytkowanego gospodarstwa

Odpowiedź	Powierzchnia gospodarstwa (ha)					Ogółem*
	< 5	5 – < 10	10 – < 15	15 – < 30	=> 30	
	%					
Tak	0,0	30,3	65,4	80,0	100,0	51,5
Nie	100,0	69,7	34,6	20,0	0,0	48,5
Razem	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

* jak w tabeli 1

Źródło: badania własne

Żaden z właścicieli gospodarstw najmniejszych, tj. do 5 ha, nie uznał swojego gospodarstwa za rozwojowe. Pozytywne oceny rolników w tej kwestii wzrastają stopniowo wraz z powierzchnią prowadzonego gospodarstwa, by wśród gospodarujących na 30 i więcej ha osiągnąć poziom 100% przekonania o spełnieniu przez nie kryterium „gospodarstwa rozwojowego”.

Tyle samo badanych (51,5%), zapytanych o „najlepsze rozwiązanie w celu zwiększenia dochodu i zapewnienia przyszłości ich rodzinom”, wskazało na rozwiązania związane z działalnością rolniczą. Wśród proponowanych rozwiązań dominowało polegające na powiększeniu gospodarstwa i zwiększeniu produkcji (37% wskazań), rzadziej wskazywano na możliwość podjęcia produkcji specjalistycznej (12% wskazań), natomiast tylko trzech rolników uznało za najlepsze podjęcie współpracy z innymi producentami (ok. 2% wskazań).

PODSUMOWANIE

Zaprezentowane wyniki badań potwierdziły powszechnie obserwowany sceptycyzm rolników wobec tworzenia i funkcjonowania grup producentów. Niski poziom optymizmu rolników dla perspektyw ogólnego rozwoju gospodarstw rolnych w regionie niewątpliwie nie zachęca ich do zawiązywania współpracy z innymi. Rolnicy zdając sobie sprawę z szeregu znanych im ograniczeń dla powstania, jak również trwałości zespołowego działania, uwzględniają to w planach rozwojowych własnych gospodarstw, co niekoniecznie musi oznaczać brak wśród nich zrozumienia dla samej idei wspólnego działania. Potwierdzeniem jest pozytywna ocena przydatności wspólnego działania – aż 80% rolników nie neguje w istocie takiej potrzeby. Przedstawione wyniki badań nie wyjaśniają jednak tej kwestii, potwierdzają natomiast potrzebę kontynuowania prac nad szeroko rozumianym promowaniem wśród rolników wszelkich inicjatyw zespołowych, których mała powszechność potwierdza tylko niewykorzystane możliwości na tym polu.

LITERATURA

- [1] Czyżewski A., 2007. Makroekonomiczne uwarunkowania rozwoju sektora rolnego. Ujęcie makro- i mikroekonomiczne. [W:] Uniwersalia polityki rolnej w gospodarce rynkowej, A. Czyżewski (red.). Wyd. AE w Poznaniu, 15-56.
- [2] Czyżewski B., 2007. Specyfika sektora rolnego w perspektywie teorii nowego instytucjonalizmu. [W:] Struktury kierowania agrobiznesem w Polsce, W. Czernasty, B. Czyżewski (red.). Wyd. AE w Poznaniu, 46-132.
- [3] Rowiński J., 2006. Miejsce rolnictwa polskiego w rolnictwie europejskim. [W:] Perspektywy rolniczej Polski w Unii Europejskiej – 25, T. Hunek (red.). Wieś Jutra, 34-56.
- [4] Tomczak F., 2005. Gospodarka rodzinna w rolnictwie. Uwarunkowania i mechanizmy rozwoju. IRWiR PAN Warszawa.
- [5] Wilkin J., 2006. Potrzeby i możliwości pogodzenia światowej liberalizacji handlu produktami rolnymi z utrzymaniem wsparcia dla rolników w Unii Europejskiej. [W:] Polska strategia w procesie kształtowania polityki Unii Europejskiej wobec obszarów wiejskich i rolnictwa, J. Wilkin, M. Błąd, D. Klepacka (red.). IRWiR PAN Warszawa, 111-126.
- [6] Zegar J.S., 2004. Dochody w strategii rozwoju rolnictwa (na progu integracji europejskiej). IERiGŻ Warszawa.

Radosław Knap¹

DOŚWIADCZENIA GRUP PRODUCENCKICH W WOJEWÓDZTWIE MAZOWIECKIM – WYBRANE WYNIKI BADAŃ

WSTĘP

Jednym ze sposobów wzmocnienia siły ekonomicznej indywidualnych gospodarstw rolnych jest tworzenie grup producenckich. Działania takie znane są od wielu lat w rolnictwie Wspólnoty Europejskiej i znacząco przyczyniły się do wzmocnienia siły ekonomicznej gospodarstw. Można tu wskazać przykład rolnictwa francuskiego, gdzie od roku 1964 rozpoczęły działanie rolnicze grupy wspólnego gospodarowania [Gault, Plewa 1996, s. 18-20]. Koncepcja wiejskich grup producenckich działających w formie spółdzielni lub spółek nie jest czymś zupełnie nowym. W Polsce spółdzielczość wiejska ma bardzo długie tradycje. Za pomysłodawcę i twórcę spółdzielczości wiejskiej w Polsce i w Europie uznawany jest Stanisław Staszic, z którego inicjatywy w 1816 roku powstało Towarzystwo Rolnicze Hrubieszowskie, uznawane za pierwszą polską spółdzielnię chłopską. Tradycje spółdzielczości rolniczej w Polsce w okresie transformacji gospodarczej po roku 1989 zostały niesłusznie odrzucone, jako scheda po gospodarce centralnie planowanej, co w rzeczywistości nie było prawdą. Po integracji Polski ze strukturami europejskimi przed grupami producenckimi w naszym kraju otworzyły się nowe możliwości wsparcia. Badania grup producenckich powstałych po okresie transformacji dostarczają ciekawego materiału do analiz.

METODYKA BADAŃ

Pod koniec roku 2008 przeprowadzono badania ankietowe wśród grup producenckich w województwie mazowieckim. Narzędziem badania była opracowana ankietą zawierająca 13 pytań. Ankietę została rozesłana do wszystkich grup producenckich w województwie na podstawie wykazu tych grup zamieszczonego na stronie internetowej samorządu województwa mazowieckiego [http://www.mazovia.pl/news_pliki/1/1313.doc]. Wysłanie ankiety każdorazowo poprzedzała przeprowadzona rozmowa telefoniczna.

Niniejszy rozdział stanowi próbę przedstawienia wybranych wyników przeprowadzonych badań w części dotyczącej grup producentów rolnych. Zwrotność ankiety wśród respondentów z grupy producentów rolnych wyniosła ok. 85% (11 z 13 wysłanych ankiet), co w przypadku ankiet pocztowej stanowi wynik bardzo dobry. W badaniu brało udział ponad 50% wszystkich grup producenckich na Mazowszu.

ROZMIESZCZENIE GRUP PRODUCENCKICH NA MAZOWSZU

Grupy producenckie dzieli się na grupy producentów rolnych oraz grupy producentów owoców i warzyw. W Polsce grupy producentów rolnych działają w oparciu o ustawę z dnia 15 września 2000 roku o grupach producentów rolnych i ich związkach

¹ Szkoła Wyższa im. Pawła Włodkowica w Płocku.

oraz o zmianie innych ustaw (Dz. U. Nr 88 poz. 983), natomiast grupy producentów owoców i warzyw działają na podstawie ustawy z dnia 19 grudnia 2003 roku o organizacji rynków owoców i warzyw, rynku chmielu, rynku tytoniu oraz rynku suszu paszowego (Dz. U. Nr 223 poz. 2221) oraz Rozporządzenia Rady (WE) NR 2200/96 z dnia 28 października 1996 r. w sprawie wspólnej organizacji rynku owoców i warzyw (Dziennik Urzędowy Wspólnot Europejskich z dnia 21.11.1996 r. L 297/1).

W województwie mazowieckim w grudniu 2008 roku zarejestrowanych było 13 grup producentów rolnych i 20 grup producentów owoców i warzyw, z czego jedna w likwidacji.

Najwięcej grup producentów rolnych zarejestrowanych było w części północno-wschodniej województwa w podregionie ostrołęcko-siedleckim, przede wszystkim w powiatach łosickim – 4 grupy i siedleckim – 3 grupy, poza tym w podregionie ciechanowsko-płockim zarejestrowane były 4 grupy: w powiecie ciechanowskim – 2, mławskim – 1 i płockim – 1. Zarejestrowano też 2 grupy producenckie w podregionie warszawskim: po jednej w powiatach pruszkowskim i warszawskim zachodnim. W podregionie radomskim, który jest podregionem typowo rolniczym [Knap, Kruszewski 2007, s. 44] w grudniu 2008 roku nie było zarejestrowanej żadnej grupy producentów rolnych.

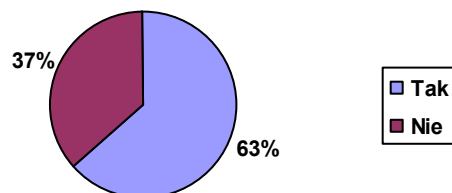
Największą liczbę grup producentów owoców i warzyw zarejestrowano w powiecie grójeckim w podregionie warszawskim – w grudniu 2008 roku było ich tam 11 (w tym jedna w likwidacji). Powiat jest tradycyjnie obszarem, na którym, ze względu na glebę oraz położenie w pobliżu Warszawy, uprawiane są warzywa i owoce. Poza tym powiatem w podregionie warszawskim zarejestrowano także dwie grupy producentów w powiecie otwockim, jedną w piaseczyńskim i jedną w sochaczewskim. Poza podregionem warszawskim grupy producentów owoców i warzyw funkcjonują też w podregionie ostrołęcko-siedleckim w powiecie siedleckim – 2 grupy oraz w podregionie radomskim – 2 grupy – po jednej w powiatach garwolińskim i kozienickim. Jedna grupa producentów owoców i warzyw zarejestrowana jest w samej Warszawie, jednak działa prawdopodobnie na innym terenie, w stolicy jest zaś jedynie adres siedziby spółki.

Zdecydowana większość grup producentów rolnych w województwie to grupy stosunkowo niewielkie, liczące od kilku do kilkudziesięciu (ok. 30) członków. Jedynie jedna grupa liczy 198 członków. Liczebność ta odróżnia tę grupę od pozostałych. Tylko jedna z przebadanych grup skupiała członków z jednej gminy, pozostałe grupy działały na obszarze kilku gmin.

Tylko 3 grupy działają od ponad 4 lat. Spośród przebadanych grup 8 rozpoczęło swoją działalność po integracji Polski z Unią Europejską.

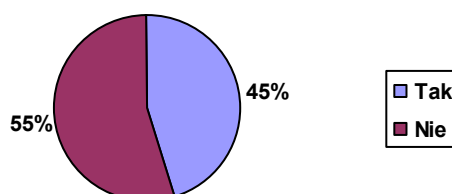
KORZYSTANIE PRZEZ GRUPY PRODUCENCKIE ZE ŚRODKÓW POMOCOWYCH, Z DOŚWIADCZEŃ INNYCH GRUP PRODUCENCKICH ORAZ WSPÓŁPRACA Z OŚRODKAMI BADAWCZO-ROZWOJOWYMI

Przedmiotem przeprowadzonych badań było również: korzystanie ze środków pomocowych, z doświadczeń innych grup producenckich – zarówno krajowych, jak i zagranicznych – oraz współpraca z ośrodkami badawczo-rozwojowymi. Rozkład odpowiedzi na pytania dotyczące tych zagadnień ilustrują rysunki 1-3.



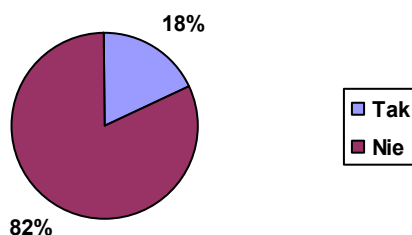
Rys. 1. Rozkład odpowiedzi na pytanie, czy grupa korzystała ze środków pomocowych dla grup producenckich

Źródło: badania własne



Rys. 2. Rozkład odpowiedzi na pytanie, czy grupa korzystała z doświadczeń innych grup producenckich

Źródło: badania własne



Rys. 3. Rozkład odpowiedzi na pytanie, czy grupa współpracuje z ośrodkami badawczo-rozwojowymi

Źródło: badania własne

63% przebadanych grup (7 grup) deklaruowało skorzystanie ze środków pomocowych w ramach PROW lub innych programów. Jedynie 4 grupy nie skorzystały z takiej pomocy: 3 z nich były grupami założonymi po integracji, jedna zaś działa przez okres krótszy niż rok.

Większość przebadanych grup (55%) nie korzystała z doświadczeń innych grup producenckich. Pozostałe korzystały w swoich poczynaniach z doświadczeń grup krajowych; żadna z przebadanych grup nie deklarowała korzystania z doświadczeń grup zagranicznych.

Jedynie 18% spośród przebadanych grup deklaruje współpracę z ośrodkami badawczo-rozwojowymi. Pozostałe 82% (9 grup) deklaruje brak współpracy.

Trzy spośród badanych grup deklarowały szczególne osiągnięcia typu nagrody czy wyróżnienia w konkursach lub na targach branżowych.

DEKLAROWANE KORZYŚCI OSIĄGNIĘTE PRZEZ CZŁONKÓW GRUP

Według ARiMR głównym motywem powstawania grup producenckich w Polsce, poza możliwością otrzymania pomocy w ramach Działania 7 PROW oraz wcześniejszej pomocy przedakcesyjnej dla tworzących się grup, jest przede wszystkim zwiększenie rentowności produkcji rolnej, podnoszenie standardów produkcji i tworzenie systemów wspólnej sprzedaży produktów [ARiMR 2004, s. 41-42]. Jednym z celów przeprowadzonego badania było uzyskanie odpowiedzi na pytanie, jakie konkretne korzyści uzyskali członkowie grup producenckich w wyniku ich utworzenia i czy pomogły one w realizacji celów i oczekiwań związanych z tworzeniem grup.

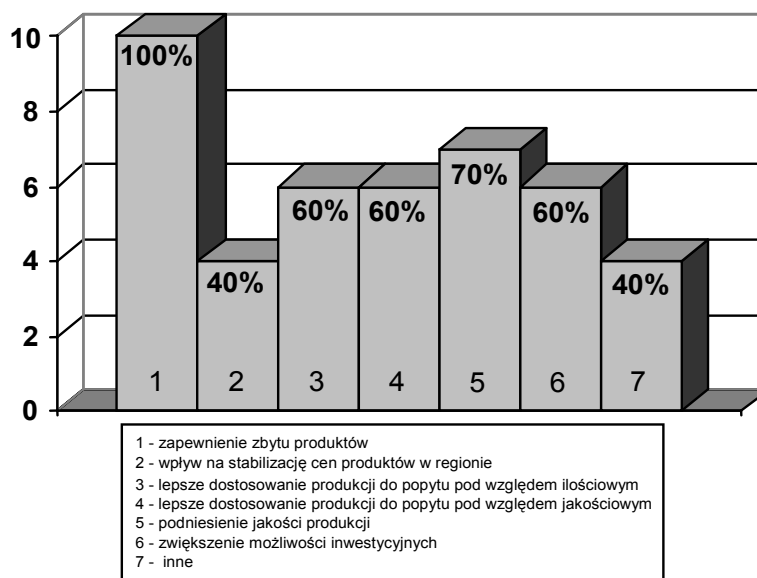
Na pytanie „Czy prowadzenie działalności w ramach grupy przyniosło korzyści jej członkom?” 10 respondentów odpowiedziało twierdząco i tylko 1 respondent uznał, że dotychczasowe funkcjonowanie grupy nie daje możliwości udzielenia odpowiedzi na takie pytanie. Grupa, której odpowiedź ta dotyczyła, deklarowała okres funkcjonowania poniżej jednego roku.

W ankiecie wymienione było 6 możliwych do wskazania korzyści wynikających z działania w ramach grupy producenckiej:

- zapewnienie zbytu produktów,
- wpływ na stabilizację cen produktów w regionie,
- lepsze dostosowanie produkcji do popytu pod względem ilościowym,
- lepsze dostosowanie produkcji do popytu pod względem jakościowym,
- podniesienie jakości produkcji,
- zwiększenie możliwości inwestycyjnych.

Była też możliwość wskazania innych, niewymienionych powyżej korzyści.

Wskazania wymienionych korzyści rozkładały się w sposób przedstawiony na rysunku 4.



Rys. 4. Korzyści wskazywane przez respondentów według częstości wskazań (w %)

Źródło: badania własne

Wszyscy respondenci, którzy dostrzegli korzyści wynikające z funkcjonowania w ramach grupy producenckiej, wskazali na zapewnienie zbytu produktów jako na korzyść tego funkcjonowania.

Czterech spośród dziesięciu respondentów wskazało wpływ na stabilizację cen w regionie jako na korzyść założenia grupy producenckiej. Pozostałych sześciu respondentów nie wskazało takiej korzyści.

Przedstawiciele sześciu spośród przebadanych grup uznali, że funkcjonowanie grupy pomogło im w lepszym dostosowaniu wielkości produkcji do popytu. Przedstawiciele czterech przebadanych grup nie wskazały takiej korzyści.

Podobnie jak w poprzednim przypadku, przedstawiciele sześciu spośród przebadanych grup uznali, że funkcjonowanie grupy pomogło im w lepszym dostosowaniu jakości produkcji do popytu. Przedstawiciele czterech przebadanych grup nie wskazały takiej korzyści. Warto jednak podkreślić, że nie w każdym przypadku wskazanie tej korzyści dotyczyło respondentów, którzy wskazały na lepsze dostosowanie produkcji do popytu pod względem ilościowym.

Przedstawiciele siedmiu spośród przebadanych grup uznali podniesienie jakości produkcji za korzyść wynikającą z utworzenia grupy. Trzy przebadane grupy nie wskazały na powyższą korzyść.

Przedstawiciele sześciu spośród przebadanych grup wskazały na zwiększenie możliwości inwestycyjnych jako na korzyść z działalności w ramach grupy producenckiej. Przedstawiciele czterech grup nie wskazały takiej korzyści.

Przedstawiciele czterech spośród przebadanych grup wskazały na występowanie również innych korzyści wynikających z działania w ramach grupy producenckiej. W przypadku trzech grup wskazaną korzyścią było obniżenie kosztów produkcji. Jedna grupa wymieniła jako dodatkową korzyść wzrost cen produkowanych towarów.

Przedstawiciele sześciu przebadanych grup nie wskazały żadnych innych korzyści.

DEKLAROWANY WZROST DOCHODOWOŚCI DZIAŁALNOŚCI GRUPY ORAZ JEGO PRZYCZYNY

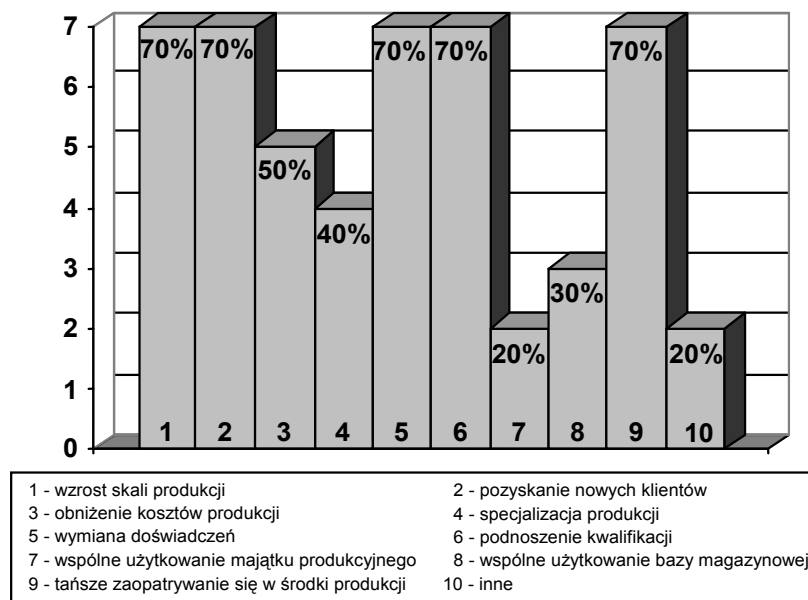
Na pytanie „Czy w okresie funkcjonowania grupy nastąpił wzrost dochodowości prowadzonej przez nią działalności?” 10 respondentów odpowiedziało twierdząco. Jeden respondent uznał, że dotychczasowe funkcjonowanie grupy nie daje możliwości udzielenia odpowiedzi na takie pytanie.

W ankiecie wymienione było 9 potencjalnych przyczyn deklarowanego wzrostu dochodowości działalności:

- wzrost skali produkcji,
- pozyskanie nowych klientów,
- obniżenie kosztów produkcji,
- specjalizacja produkcji,
- wymiana doświadczeń,
- podnoszenie kwalifikacji,
- wspólne użytkowanie majątku produkcyjnego,
- wspólne użytkowanie bazy magazynowej,
- tańsze zaopatrywanie się w środki produkcji.

Była też możliwość wskazania innych, niewymienionych powyżej przyczyn.

Wskazania wymienionych przyczyn rozkładały się w sposób przedstawiony na rysunku 5.



Rys. 5. Przyczyny wzrostu dochodowości prowadzonej działalności wskazywane przez respondentów według częstości wskazań (w %)

Źródło: badania własne

Na wzrost skali produkcji jako na przyczynę wzrostu dochodowości wskazali przedstawiciele siedmiu przebadanych grup. Przedstawiciele trzech grup nie widzieli we wzroście skali produkcji przyczyny wzrostu dochodowości prowadzonej działalności. Podobnie na pozyskanie nowych klientów, jako na przyczynę wzrostu dochodowości, wskazało siedmiu przedstawicieli przebadanych grup. Trzech respondentów nie wskazało na taką przyczynę.

W przypadku obniżenia kosztów produkcji jako przyczyny wzrostu dochodowości, wskazania i ich brak rozłożyły się po połowie. Pięciu respondentów wskazało tę przyczynę, a pięciu nie. Czterech respondentów wskazało jako przyczynę wzrostu dochodowości specjalizację produkcji. Sześciu nie dopatrzyło się takiej przyczyny. Siedmiu respondentów wskazało na wymianę doświadczeń jako na przyczynę wzrostu dochodowości działalności prowadzonej w ramach grupy. Przedstawiciele trzech przebadanych grup nie wskazali takiej przyczyny.

Podobnie jak w przypadku wymiany doświadczeń rozłożyły się wskazania w przypadku podnoszenia kwalifikacji członków grupy. Jedynie dwóch respondentów wskazało jako przyczynę wzrostu dochodowości wspólne użytkowanie majątku. Ośmiu przedstawicieli przebadanych grup producenckich nie wskazało tej przyczyny. Również wspólne użytkowanie bazy magazynowej jako przyczynę wzrostu dochodowości wskazała mniejszość badanych grup – trzy. Pozostałe grupy nie wskazały takiej przyczyny. Zdecydowana większość przebadanych grup – siedem – wskazała jako przyczynę wzrostu dochodowości tańsze zaopatrywanie się w środki produkcji. Jedynie trzy z badanych grup nie wskazały tej przyczyny. Dwie badane grupy wskazały na inne przyczyny. W obydwu przypadkach był to wzrost cen produktów.

Wyniki pierwszej części badania dotyczące doświadczeń grup producentów rolnych w zakresie korzystania ze środków pomocowych, doświadczeń innych grup producenckich, współpracy z ośrodkami badawczo-rozwojowymi oraz szczególnych osiągnięć grup wykazały, że większość z przebadanych grup skorzystała z pomocy dla grup producenckich w ramach PROW lub innych programów. Prawie połowa grup producenckich skorzystała w swoich poczynaniach z doświadczeń innych grup, głównie krajowych. Rzadkością było deklarowanie współpracy grupy z ośrodkami badawczo-rozwojowymi, niewiele grup też mogło pochwalić się jakimiś szczególnymi osiągnięciami.

PODSUMOWANIE I WNIOSKI

Wszystkie grupy producentów rolnych na Mazowszu, które miały taką możliwość, skorzystały ze środków pomocowych w ramach wspólnej polityki rolnej. Grupy korzystały często z doświadczeń innych, głównie krajowych grup producenckich, co świadczy raczej o postrzeganiu innych grup jako partnerów, a nie konkurentów. Zastanawiającą jest deklarowany brak współpracy pomiędzy grupami producenckimi a ośrodkami naukowo-badawczymi. Ten stan rzeczy należy koniecznie zmienić, jeśli polskie grupy producentów rolnych mają podnosić wizerunek i pozycję konkurencyjną polskiego rolnictwa w Unii Europejskiej. Biorąc pod uwagę stosunkowo krótki czas funkcjonowania większości badanych grup można zaryzykować twierdzenie, że na szczególne osiągnięcia jeszcze przyjdzie czas.

Z analizy wyników badań w zakresie deklarowanych korzyści można wnioskować, że efekty funkcjonowania w grupach producenckich postrzegane są przez respondentów pozytywnie. Udaje się realizować założenie dotyczące budowy wspólnych systemów sprzedaży produktów, gdyż zdecydowana większość respondentów wskazała jako korzyść zapewnienie zbytu produktów. Częste wskazania na podniesienie jakości produkcji, zwiększenie możliwości inwestycyjnych oraz dostosowanie jakości do popytu świadczą o podnoszeniu przez producentów standardów produkcji.

Większość grup producenckich deklarowała też wzrost dochodowości produkcji, wskazując co najmniej pięć przyczyn wpływających na ten wzrost, a pozostających w ścisłym związku z funkcjonowaniem w ramach grupy.

Wyniki badania pokazują, że członkowie grup producentów rolnych w województwie mazowieckim widzą korzyści z funkcjonowania w grupach, a wnioski z badania są pozytywne zarówno dla grup już funkcjonujących, jak i dla tych producentów rolnych, którzy chcieliby takie grupy zawiązać.

LITERATURA

- [1] ARiMR, 2004. ARiMR – Dokonania i zamierzenia. Warszawa.
- [2] Gault J., Plewa J. (red.), 1996. Rolnictwo francuskie, Wspólna Polityka Rolna, Rozszerzenie Unii Europejskiej. FAPA Warszawa.
- [3] http://www.mazovia.pl/news_pliki/1/1313.doc
- [4] Knap R., Kruszewski T., 2007. Sytuacja na rynku pracy i jej uwarunkowania w województwie mazowieckim w latach 1999-2006. [W:] Dylematy bezrobocia w ujęciu regionalnym, K. Nowak-Sapota, R. Knap (red.). Wydawnictwo Naukowe Novum Płock.

Grażyna Pałka¹, Artur Pałka²

PRZYNALEŻNOŚĆ DO GRUPY PRODUCENTÓW ROLNYCH JAKO POTENCJALNY SPOSÓB POPRAWY EFEKTYWNOŚCI GOSPODARSTW ROLNYCH NA PRZYKŁADZIE MAKROREGIONU MAZOWSZE I PODLASIE

WSTĘP

Zmiana systemu społeczno-gospodarczego na przełomie lat osiemdziesiątych i dziewięćdziesiątych ub. stulecia skutkowałą dużymi przeobrażeniami w sektorze rolno-żywnościowym. Dla właścicieli gospodarstw rolnych były to zmiany niemal rewolucyjne. System nakazowo-rozdzielczy, charakteryzujący się wszechobecnymi niedoborami także na rynku produktów żywnościowych, powodował, że rolnik nie miał większych problemów ze sprzedażą swojej produkcji. Należy również nadmienić, że w omawianym okresie duża część rolników uzyskiwała dochody spoza gospodarstwa rolnego (praca zarobkowa w przemyśle). Oba źródła dochodu zapewniały rolnikowi utrzymanie rodziny na poziomie umożliwiającym godne życie. Co więcej, relacja przychodów do kosztów produkcji była na tyle korzystna, że nie zmuszała rolników do konieczności liczenia się z jednostkowymi kosztami produkcji i mającymi na nie wpływ uwarunkowaniami technologii produkcji. Powodowało to petryfikację nieefektywnych struktur, ograniczenie postaw innowacyjnych spowodowane brakiem konieczności ich przejawiania oraz możliwości ich realizacji od strony organizacyjnej.

Nowy system gospodarczy unaoczniał nieefektywność poprzedniego systemu. Okazało się, że przy utrzymaniu dotychczasowej technologii, struktury obszarowej i produkcyjnej gospodarstwo nie jest w stanie zapewnić opłacalności produkcji stwarzającej możliwości utrzymania się na konkurencyjnym rynku. Przeobrażenia systemowe, które w efekcie umożliwiły m.in. przystąpienie Polski do Unii Europejskiej spowodowały, że rolnicy stanęli w obliczu wzrastającej konkurencji światowej, która w całości ukazała wszystkie słabe strony polskiego rolnictwa, a szczególnie znaczne rozdrobnienie gospodarstw, stosowanie nieefektywnej technologii produkcji, brak środków na przedsięwzięcia o charakterze inwestycyjnym, brak powiązania rolników z potencjalnymi odbiorcami ich produktów skutkujące tym, że rolnik może być m.in. jedynie cenobiorcą.

Poniższe opracowanie jest próbą przedstawienia, jak wyglądała w roku 2005 sytuacja rolnictwa w badanym makroregionie poprzez pryzmat współczynnika elastyczności wartości dodanej netto i jego struktury, oraz wykazania, że organizowanie się rolników w grupy producentów rolnych może wpłynąć na zmianę ich sytuacji dochodowej.

METODY BADAWCZE

Badania przeprowadzono na grupie gospodarstw dostarczających dane rachunkowe w ramach systemu PL FADN za rok 2005 z makroregionu Mazowsze i Podlasie.

¹ Agencja Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa BP w Lipsku.

² Świętokrzyski Ośrodek Doradztwa Rolniczego w Modliszewicach, Powiatowy Zespół Doradczy w Ostrowcu Św.

System PL FADN charakteryzuje się jednolitą metodologią pozyskiwania i obróbki danych oraz doбором celowym ze względu na region, typ rolniczy oraz klasę wielkości ekonomicznej. W ramach Polskiego FADN ustalono następujące klasy wielkości ekonomicznej gospodarstw: < 4 ; $4 \leq 8$; $8 \leq 16$; $16 \leq 40$; $40 \leq 100$ oraz > 100 ESU, przy czym dla potrzeb badawczych połączono gospodarstwa zaliczane do klas ekonomicznych $40 \leq 100$ i > 100 w jedną grupę powyżej 40 ESU (ze względu na zbyt niską liczebność gospodarstw w grupie powyżej 100 ESU).

Liczebność gospodarstw z terenu badanego makroregionu w 2005 r. przedstawiono w tabeli 1.

Tabela 1. Liczebność gospodarstw poddanych analizie w próbie w poszczególnych grupach

Grupa ESU	Liczba gospodarstw w grupie	Procentowy udział gospodarstw w próbie
Polska ogółem	11240	×
Region ogółem	4686	100,00
< 4	519	11,07
4 – 8	1216	25,95
8 – 16	1642	35,04
16 – 40	1086	23,18
> 40	223	4,76

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych PL FADN

Oszacowania zależności między zmienną zależną SE415 – (Y) a zmiennymi niezależnymi SE025 – (X_1), SE011 – (X_2) i SE270 – (X_3) dokonano za pomocą funkcji Cobb-Douglasa [Klein 1965]. W równaniu aproksymowanym dla każdej klasy ESU przyjęto jako zmienną zależną wartość dodaną netto SE415, która odzwierciedla zrealizowaną opłatę wszystkich czynników produkcji (ziemi, kapitału oraz pełnych nakładów pracy i zarządzania). Stanowi ona użyteczną miarę dochodu, jaki uzyskują wszyscy właściciele czynników wytwórczych (ziemi, pracy, kapitału) zaangażowani w działalność gospodarstwa rolnego [Goraj, Mańko, Sass, Wyszowska 2004]. Z kolei jako zmienne niezależne przyjęto: powierzchnię użytków rolnych w ha (SE025), nakłady pracy ludzkiej w rbh (SE011) oraz koszty produkcji w złotych (SE270) [Goraj i in. 2006]. Funkcja dochodowa opisuje zależność między wielkością dochodu a poniesionymi do jego osiągnięcia nakładami czynników produkcji w procesie produkcyjnym, realizowanym w gospodarstwie, przy uwzględnieniu racjonalności metodologicznej gospodarującej w nim rodzin lub kierownictwa. Poziom uzyskiwanego dochodu w gospodarstwie jest efektem sprawności procesów produkcji, wymiany na rynku czynników produkcji i produktów rolnych. Dlatego główną przyczyną różnicującą poziom uzyskiwanego dochodu są stosowane technologie i rozwiązania organizacyjne na poziomie pojedynczego gospodarstwa rolnego, które są pochodną posiadanych przez nich kompetencji i umiejętności. Oceny umiejętności rolników w kreowaniu poziomu dochodu w gospodarstwach dokonano w oparciu o funkcję dochodową. Jej ogólna postać wygląda następująco:

$$Y = a \cdot X_1^{b_1} X_2^{b_2} X_3^{b_3} \cdot c$$

gdzie:

- Y – wartość dodana netto w jednostkach miary,
- a – wyraz wolny,
- X_1, X_2, X_3 – użyte w procesie produkcji czynniki w ustalonych jednostkach,

- b1, b2, b3 – współczynniki elastyczności produkcji względem Y,
c – czynnik losowy.

Do oszacowania równań regresji wykorzystano metodę najmniejszych kwadratów, zaś istotność współczynników regresji ustalono za pomocą testu t-Studenta.

W badanym makroregionie uzyskano następujące równania dla poszczególnych grup ESU:

Region < 4 ESU

$$Y = 5,3358 X_1^{0,1509} X_2^{0,4064} X_3^{0,3838}$$

$$p = 0,0577 \ 0,0021 \ 0,0005$$

$$R_{y,1,2,3} = 0,2321$$

Region 4 ≤ 8 ESU

$$Y = 0,9522 X_1^{0,1684} X_2^{0,4725} X_3^{0,5223}$$

$$p = 0,0001 \ 0,0000 \ 0,0000$$

$$R_{y,1,2,3} = 0,1537$$

Region 8 ≤ 16 ESU

$$Y = 4,0175 X_1^{0,1780} X_2^{0,4397} X_3^{0,4406}$$

$$p = 0,0000 \ 0,0000 \ 0,0000$$

$$R_{y,1,2,3} = 0,1139$$

Region 16 ≤ 40 ESU

$$Y = 7,7993 X_1^{0,2303} X_2^{0,3535} X_3^{0,4656}$$

$$p = 0,0000 \ 0,0000 \ 0,0000$$

$$R_{y,1,2,3} = 0,2168$$

Region > 40 ESU

$$Y = 20,8755 X_1^{0,1031} X_2^{0,2999} X_3^{0,4744}$$

$$p = 0,0026 \ 0,0006 \ 0,0000$$

$$R_{y,1,2,3} = 0,3797$$

Wysoki poziom prawdopodobieństwa współczynników regresji cząstkowej oraz statystycznie istotny poziom współczynników korelacji wielorakiej wskazują na dobre dopasowanie modelu funkcji do współrzędnych badanych cech. Suma wykładników w poszczególnych równaniach ilustruje stopień proporcjonalności wartości dodanej względem występujących po prawej stronie równań czynników produkcji. Współczynniki cząstkowe elastyczności dochodu względem poszczególnych czynników pozwalają na określenie ich znaczenia w oddziaływaniu na poziom uzyskanego dochodu (tab. 2).

Tabela 2. Struktura współczynnika elastyczności wartości dodanej względem czynników SE025, SE011, SE270 w grupach gospodarstw według poziomu ESU w roku 2005 w badanym regionie

Klasy ekonomicznej wielkości gospodarstw ESU	Udział czynników produkcji w ogólnej wartości współczynnika elastyczności dochodowej w %		
	SE025	SE011	SE270
≤ 4	16,00	43,00	41,00
4 ≤ 8	14,00	41,00	45,00
8 ≤ 16	14,00	42,00	44,00
16 ≤ 40	19,00	34,00	47,00
> 40	12,00	34,00	54,00

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych PL FADN

Syntetyczny współczynnik elastyczności dochodu względem stosowanej technologii umożliwi ocenę proporcjonalności jego przyrostu względem przyrostu składników o jednostkę technologii. W związku z powyższym określono współzależność w badanych gospodarstwach, podzielonych na grupy na podstawie poziomu ESU, między wartością dodaną a zagregowanymi czynnikami produkcji. Dla poszczególnych grup strategicznych przybrały one w 2005 roku postać przedstawioną w tabeli 3.

Tabela 3. Poziom współczynnika elastyczności wartości dodanej (SE 415) względem czynników SE025, SE011, SE270 w grupach gospodarstw według poziomu ESU w roku 2005

Klasy ekonomicznej wielkości gospodarstw ESU	Poziom współczynnika elastyczności dochodowej badanych czynników
≤ 4	0,9411
$4 \leq 8$	1,1632
$8 \leq 16$	1,0583
$16 \leq 40$	1,0494
> 40	0,8774

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych PL FADN

OMÓWIENIE WYNIKÓW BADAŃ

Grupy producenckie w swoim zamyśle miały być między innymi sposobem na zmniejszenie niedogodności, jakie rodzi rozdrobnienie agrarne, poprzez łączenie się rolników w większe podmioty oferujące większe partie towaru na rynek. Z przeprowadzonych badań wynika, że głównym celem grupy nie może być jedynie skumulowanie w większym podmiocie gruntów. Tabela 2 jednoznacznie pokazuje, że ziemia jako jeden z trzech badanych czynników produkcji ma w kształtowaniu dochodu mierzonych wartością dodaną netto udział najmniejszy (12 do 19%). Niemal we wszystkich badanych grupach czynnikiem najbardziej oddziaływującym na poziom SE415 są koszty produkcji ogółem (41 do 54%). Wynika z tego, że głównym celem łączenia się rolników w grupy producentów rolnych powinny być działania mające na celu substytucję pracy kapitałem, a więc racjonalizacja wykorzystania pracy ludzkiej i posiadanego przez gospodarstwo kapitału trwałego i obrotowego.

W tabeli 3 określono poziom współczynnika elastyczności dochodowej badanych czynników. Wynika z niej, że wartość SE415 może zwiększać się mniej lub bardziej proporcjonalnie niż poziom zaangażowanych czynników produkcji. W grupach ≤ 4 oraz > 40 ESU współczynnik proporcjonalności jest niższy od jedności. Z danych zawartych w tabeli wynika również, że najkorzystniej było zwiększać potencjał produkcyjny w gospodarstwach od 4 do 40 ESU, gdyż przyrosty wartości dodanej były w nich wyższe od jedności. Tworzy to gospodarstwom mieszczącym się w ostatnio wskazanym przedziale dobre warunki do poprawy efektywności gospodarowania ocenionego za pomocą zmiennej zależnej SE415. Natomiast w znacząco mniej korzystnej sytuacji pod tym względem są gospodarstwa o najmniejszej wartości ESU oraz powyżej 40 ESU. W gospodarstwach małych obszarowo, tj. do 4 ESU, z punktu widzenia możliwości poprawy wyniku finansowego mierzonych SE415 wzrost nakładów przy zachowaniu obecnej struktury jest bezzasadny i nieracjonalny, gdyż nie będzie on zrekompensowany wzrostem wartości SE415 na wystarczającym poziomie. Najbardziej racjonalne na poziomie pojedynczego gospodarstwa wydaje się podjęcie działań mających na celu przejście gospodarstwa do wyższej grupy ESU. Jednakże gospodarstwo takie spotka się

z wieloma elementami utrudniającymi ten proces. Zakup gruntów jako jeden ze sposobów zwiększenia żywotności jest po pierwsze utrudniony ze względu na stale rosnące ceny oraz stosunkowo niewielki obrót ziemią. Po drugie jest nieracjonalny z punktu widzenia udziału czynnika ziemi w kształtowaniu SE415 (tab. 2). Zmiana struktury produkcji lub jej skali wiąże się w oczywisty sposób z koniecznością posiadania wolnych środków finansowych na niezbędne inwestycje. Niska wartość dochodu mierzonego wartością dodaną netto średnio 8417 zł/gospodarstwo [Goraj i in. 2006] w zasadzie uniemożliwia finansowanie ze środków własnych. Również rolnicy prowadzący takie gospodarstwa nie są klientem docelowym dla banków. Niska klasa wielkości ekonomicznej uniemożliwia także skorzystanie z działania PROW „Modernizacja gospodarstw rolnych”. Wobec powyższego na pierwszy rzut oka wydawałoby się, że gospodarstwa te w oczywisty sposób skazane są na trwanie w nieracjonalnej strukturze, lub na konieczność ich likwidacji. Wyjściem z powyższej sytuacji, pozwalającym na poprawę efektywności, może być organizowanie przez rolników grup producentów rolnych. Wskaźnik elastyczności pokazuje, że działania zwiększające zaangażowanie poszczególnych środków produkcji są nieefektywne w gospodarstwach małych obszarowo. Udział gospodarstw w grupie producentów rolnych pozwala na racjonalizację wykorzystania już posiadanych oraz na zakup w ramach grupy nowych środków produkcji po niższych cenach, znaczne ograniczenie kosztów związanych z: pozyskaniem odbiorcy, przygotowaniem odpowiedniej partii jednolitego produktu dla odbiorcy, transportem, jak również innymi kosztami związanymi ze sprzedażą. Pozwala ponadto racjonalizować koszty związane z zakupem i utrzymaniem maszyn oraz urządzeń rolniczych. Ma to szczególne znaczenie w przypadku maszyn i urządzeń służących sortowaniu, konfekcjonowaniu, a także pakowaniu produktów, których nabycie przez pojedynczego rolnika jest zbyt kosztowne i nieracjonalne ekonomicznie. Podobna sytuacja dotyczy również zakupu specjalistycznych maszyn wykorzystywanych do prac polowych (siewników punktowych, agregatów uprawowych, itp.). Wspólne użytkowanie maszyn pozwala zatem na ich racjonalne wykorzystanie. Bez wątplenia ważną cechą gospodarstw w Polsce o małej powierzchni użytków rolnych i niskiej intensywności produkcji, mającą wpływ na koszty produkcji, jest ich zbyt duże umaszynowanie w stosunku do racjonalnych potrzeb. Zakup maszyn w ramach grupy likwiduje w znacznej mierze problem niskiego stopnia ich wykorzystania. Pozwala również uwolnić część kapitału przeznaczonego dotychczas na zakup tych środków, które w gospodarstwie mogą stać się zbędnymi.

Wyniki badań pozwalają stwierdzić (tab. 2), że podstawą prowadzenia efektywnej działalności rolniczej jest odpowiednia substytucja pracy kapitałem, a gospodarstwa do 4 ESU są zazwyczaj zbyt słabe ekonomicznie, by ze środków własnych mogły wygospodarować odpowiednie środki finansowe na cele inwestycyjne.

Grupa producentów rolnych może pozyskać środki na działalność gospodarczą, w tym działalność inwestycyjną, w ramach środków PROW oraz z kredytów preferencyjnych z dopłatą ARiMR w ramach specjalnie wydzielonej dla nich linii kredytowej o symbolu nGP. Stawia to rolników zrzeszonych w grupie w znacznie lepszej sytuacji niż tych prowadzących produkcję poza grupami.

Ale czy tylko gospodarstwa bardzo małe obszarowo są jedynymi, które powinny zwrócić się w kierunku grup producenckich. Odpowiedź wydaje się być prosta i brzmi jednoznacznie – nie.

Wyniki przeprowadzonych badań upoważniają do stwierdzenia, że gospodarstwa zaliczane do klasy wielkości ekonomicznej od 4 do 40 ESU można uznać (przez to, że mają współczynnik elastyczności dochodowej powyżej jedności) za potencjalnie bar-

dziej konkurencyjne, gdyż wzrost nakładów na badane czynniki produkcji da efekt w postaci wzrostu SE415 większy niż poziom nakładów. Współczynnik elastyczności (zwany również współczynnikiem regresji) informuje jedynie o celowości wzrostu nakładów. W tym miejscu pojawia się problem, ponieważ w większości badanych gospodarstw niedostatek dochodu uniemożliwia wprowadzanie innowacji mającej bezpośredni wpływ na doskonalenie technik produkcji, a tym samym na obniżenie kosztów jednostkowych.

Z badań wynika, że wg danych za rok 2005 grupa gospodarstw o najwyższym poziomie wskaźnika elastyczności dochodu, tj. gospodarstwa od 4 do 8 ESU, średnią wartość dochodu mierzoną wartością dodaną netto mają na poziomie 14724 zł/gospodarstwo, [Goraj i in. 2006], co również nie jest wartością pozwalającą na wygospodarowanie w stosunkowo łatwy sposób środków na cele inwestycyjne. Wprawdzie sytuacja tych gospodarstw jest o wiele ekonomicznie korzystniejsza, gdyż łatwiej mogą pozyskać środki z kredytów lub skorzystać z działań modernizacyjnych PROW, jednakże grupy producentów rolnych wydają się być dla tych gospodarstw również ciekawą alternatywą w poszukiwaniu dalszego doskonalenia technik produkcji i pozyskiwania źródeł finansowania.

WNIOSKI

1. W strukturze czynników produkcji mających wpływ na dochód mierzony SE415 ziemia ma najmniejszy udział, niezależnie od klasy ESU.
2. Widoczna jest tendencja do coraz większej substytucji pracy kapitałem, co pokazuje analiza struktury wskaźnika elastyczności.
3. Uczestnictwo gospodarstwa z grupy do 4 ESU w grupie producentów rolnych pozwala gospodarstwom małym obszarowo na bardziej racjonalne i efektywne wykorzystanie posiadanych środków produkcji, co pozytywnie powinno wpływać na ich efektywność, poprzez spadek kosztów produkcji i dystrybucji, oraz wzrost uzyskiwanych cen sprzedaży.
4. Uczestnictwo gospodarstwa z grupy od 4 do 40 ESU w grupie producentów rolnych stwarza możliwość efektywnego wykorzystania posiadanej przez nie potencjalnej przewagi konkurencyjnej poprzez doskonalenie technik produkcji, intensyfikację, ale również racjonalizację wykorzystania posiadanych środków produkcji.

LITERATURA

- [1] Goraj L., Mańko S., Sass R., Wyszowska Z., 2004. Rachunkowość rolnicza. Difin Warszawa.
- [2] Klein L.R., 1965. Wstęp do ekonometrii. PWE Warszawa.
- [3] Praca zbiorowa pod kierownictwem L. Goraja, 2006. Wyniki standardowe uzyskane przez gospodarstwa rolne uczestniczące w Polskim FADN w 2005 roku. IERiGŻ-PIB Warszawa.
- [4] Praca zbiorowa pod kierownictwem L. Goraja, 2006. Wyniki standardowe uzyskane przez indywidualne gospodarstwa rolne prowadzące rachunkowość w 2005 roku. Wyniki regionu FADN 795 Mazowsze i Podlasie. IERiGŻ-PIB Warszawa.

Ewa Koreleska¹, Paweł Czekalski²

FORMY DYSTRYBUCJI I MARKETINGU EKOLOGICZNEGO W POLSCE ORAZ WYBRANYCH KRAJACH EUROPEJSKICH ZE SZCZEGÓLNYM UWZGLĘDNIENIEM ZESPOŁOWEJ DZIAŁALNOŚCI

WSTĘP

Przez pojęcie marketingu rozumiemy „celowy sposób postępowania na rynku, oparty na zintegrowanym zbiorze instrumentów i działań oraz orientacji rynkowej” [Garbarski i in. 2001]. Z definicji tej wynika, że marketing nie jest przypadkowym, lecz celowym sposobem postępowania. Postępowanie to oparte jest na wielu instrumentach i działaniach, które tworzą zintegrowany zbiór, a podstawą regulacji tego postępowania są zmieniające się warunki rynkowe.

Marketing jest pojęciem żywym, zmieniającym się wraz z rozwojem gospodarki rynkowej [Altkorn 1996]. Współcześnie mówi się najczęściej o koncepcji marketingu społecznego. Podstawą tej koncepcji jest uwzględnienie trzech, zamiast dwóch, podmiotów procesu wymiany, tzn. oprócz producenta i konsumenta, także społeczeństwa jako całości. W ramach marketingu społecznego wyróżnia się marketing odpowiedzialny ekologicznie (tzw. marketing ekologiczny, ekomarketing, zielony marketing) [Zaremba 2004]. Urban [2002] definiuje pojęcie marketingu ekologicznego (ekomarketingu) jako „szczególny rodzaj strategii marketingowej, polegający na stosowaniu metod biologicznych w produkcji i przetwórstwie żywności oraz na wykorzystaniu ekologii w działalności marketingowej”. Główną rolę, jego zdaniem, w marketingu ekologicznym odgrywa strategia produktu i komunikacji. Zadaniem marketingu ekologicznego jest m.in. określenie potrzeb, wymagań i interesów rynków docelowych, kształtowanie instrumentów marketingowych, dostarczenie pożądanego zadowolenia w sposób bardziej efektywny niż konkurenci, przy jednoczesnym zachowaniu lub podniesieniu dobrobytu konsumenta i społeczeństwa.

Ze względu na swoje znaczenie, marketing ekologiczny powinien być realizowany zarówno przez pojedyncze gospodarstwa rolne, jak i grupy rolników działających w ramach stowarzyszeń czy grup producentów.

Intensywny rozwój marketingu ekologicznego w krajach Europy Zachodniej nastąpił pod koniec lat 80. wraz z rozwojem rolnictwa ekologicznego.

CEL, MATERIAŁ I METODY BADAŃ

Głównym celem badań było przedstawienie form dystrybucji i marketingu ekologicznego ze szczególnym uwzględnieniem zespołowej działalności rolników. Do analizy, oprócz Polski, wybrano trzy kraje europejskie (Austrię, Szwajcarię, Finlandię), w któ-

¹ Katedra Ekonomiki, Organizacji i Zarządzania, Uniwersytet Technologiczno-Przyrodniczy w Bydgoszczy.

² Katedra Ekonomiki i Doradztwa w Agrobiznesie, Uniwersytet Technologiczno-Przyrodniczy w Bydgoszczy.

rych rolnictwo ekologiczne zajmuje silną pozycję. Znaczenie rolnictwa ekologicznego w poszczególnych krajach określono w oparciu o dwa wskaźniki: udział gospodarstw ekologicznych w ogólnej liczbie gospodarstw oraz udział powierzchni ekologicznej w całkowitej powierzchni użytków rolnych [FiBL 2005]. Dodatkowo jako piąty kraj wybrano Niemcy, ze względu na bliskość położenia oraz wielkość rynku żywności ekologicznej. W trakcie analizy materiałów źródłowych (raportów, aktów prawnych itp.) dotyczących Austrii, Szwajcarii, Niemiec, Finlandii oraz Polski wszelkie wątpliwości starano się wyjaśnić metodą ankietową ze specjalistami m.in. z Ministerstwa Gospodarki Leśnej i Rolnej, Środowiska i Gospodarki Wodnej w Wiedniu, Uniwersytetu w Helsinkach, Ministerstwa Ochrony Konsumenta, Żywności, Rolnictwa w Bonn, Urzędu ds. Rolnictwa w Bernie oraz Ekolandu. Podstawowe badania własne przeprowadzono metodą ankietową wśród 108 polskich gospodarstw ekologicznych. Uzyskane dane poddano analizie statystycznej i merytorycznej [Koreleska 2006].

BEZPOŚREDNIA DYSTRYBUCJA I MARKETING EKOLOGICZNY

Rolnicy prowadzący gospodarstwa ekologiczne sprzedają swoje produkty bezpośrednio w gospodarstwie, na lokalnym rynku, na targowisku, kiermaszach, do sklepów specjalistycznych, konwencjonalnych, hurtowni i przetwórnicy.

Każda z tych form dystrybucji ma wady i zalety, a te z kolei w różny sposób oddziałują na gospodarstwo, rolnika i ofertę produkcji towarowej. Wybór kanału dystrybucji to bardzo ważna decyzja. Wpływa ona na gospodarstwo w długim przedziale czasu i wymaga często dalszych inwestycji oraz nakładów, zanim zaczną przynosić oczekiwane efekty [Mickiewicz, Gotkiewicz 2002].

Zbyt bezpośredni polega na dostarczeniu przez rolnika swoich produktów finalnym konsumentom bez udziału pośredników. Do zalet takiej formy sprzedaży można zaliczyć przede wszystkim: bliski kontakt z klientem, który umożliwia poznanie jego potrzeb i oczekiwań oraz szybką reakcję na zmiany preferencji, niezakłócony przepływ informacji na temat produktu, pełną kontrolę nad jego przepływem, możliwość przejęcia marży handlowej przez rolnika oraz uniezależnienie od handlu [Czubała 2001].

Zdaniem Thomasa [1999] jest to szczególnie instrument marketingowy, który poprzez zdolność stymulowania czterech z pięciu zmysłów – wzroku, powonienia, smaku, dotyku jest w stanie spowodować pożądane reakcje u konsumenta. Organizacja bezpośredniej sprzedaży wymaga jednak od rolnika prowadzenia dwóch różnych form działalności (produkcji i handlu), a tym samym angażowania kapitału i czasu w działalność dystrybucyjną. Rolnik ponosi nakłady związane z ostatecznym przygotowaniem produktu do sprzedaży oraz czynnościami handlowymi, utrzymuje zapasy itp. [Mruk i in. 1996].

Sprzedaż bezpośrednia produktów ekologicznych przyjmuje bardzo różnorodne formy. Kreuzer [1996] na podstawie kryterium położenia miejsca sprzedaży wyodrębnia:

- sprzedaż w samym gospodarstwie, daleko od konsumenta (możliwość zbioru produktów samemu z pola, sprzedaż z gospodarstwa),
- sprzedaż w pobliżu konsumenta (sprzedaż na targowiskach, kiermaszach, od drzwi do drzwi, weekendowa, dostawa na zamówienie),
- sprzedaż przydrożna lub we własnym sklepie (zlokalizowana blisko lub daleko od konsumenta).

W Niemczech nowymi formami sprzedaży bezpośredniej są: sprzedaż poprzez scentralizowane sklepy rolników, sprzedaż obwoźna, abonamentowa, wysyłkowa, leasing. Niekiedy pojęcie sprzedaży bezpośredniej rozumiane jest przez niektórych autorów sze-

rzej. Wirthgen i Maurer [2002] zaliczają do sprzedaży bezpośredniej, poza wspomnianymi formami, dodatkowo sprzedaż gotowych produktów detalistom i hurtownikom.

Znaczenie sprzedaży bezpośredniej w okresie ostatnich 30 lat zmieniło się. Do początku lat 80. XX wieku wyraźnie malała rola bezpośredniej sprzedaży prowadzonej przez rolników, którzy coraz częściej zbywali swoje produkty do rozbudowanych kanałów dystrybucji. Od początku lat 80. tendencja odwróciła się. Pojawiło się wyraźne zainteresowanie wśród rolników ekologicznych i konwencjonalnych bezpośrednią sprzedażą produktów rolnych. Wynika to przede wszystkim z rozwoju tradycyjnego przetwórstwa w gospodarstwie, trudnej sytuacji dochodowej rolnictwa oraz rosnącej świadomości zarówno wśród konsumentów, jak i rolników [Kośmicki 2002].

Z punktu widzenia konsumenta podstawową zaletą tej formy sprzedaży jest świeżość towarów pochodzących od znanych i sprawdzonych dostawców oraz możliwość uzyskania informacji na temat produktów i sposobu gospodarowania.

Udział sprzedaży bezpośredniej w badanych krajach wynosił: 7% w Szwajcarii, 15% w Austrii oraz 17% w Niemczech.

W Polsce występuje brak danych dotyczących krajowej wielkości udziału poszczególnych form sprzedaży produktów eko-rolniczych. Z badań Żakowskiej-Biemans [2003] wynika jedynie, że dominującą formą sprzedaży w 1998 roku była sprzedaż bezpośrednia. Sprzedaż bezpośrednia w formie sprzedaży w gospodarstwie rolnym dotyczyła, zgodnie z deklaracjami składanymi przez respondentów, przede wszystkim ziemniaków (31,3% wskazań) i marchwi (27% wskazań). Podobne wyniki uzyskano w innych badaniach, w których sprzedaż bezpośrednia miała charakter dominujący, w odniesieniu do truskawek, marchwi, ziemniaków oraz mleka (powyżej 60%) [Koreleska 2006, 2008]. Inne stosowane w Polsce formy sprzedaży bezpośredniej to sprzedaż na lokalnym targowisku, kiermaszu lub poprzez system dostaw do klientów [Gutkowska, Żakowska-Biemans 2001]. Ta ostatnia forma funkcjonuje z powodzeniem głównie w takich miastach jak Łódź, Warszawa, Toruń i Brodnica [Rolnictwo ekologiczne... 2001].

POŚREDNIA DYSTRYBUCJA I MARKETING EKOLOGICZNY

Pośredni zbyt może przyjmować różne formy, w tym: sprzedaży do sklepów detalicznych, hurtowni, przetwórci. Zalety pośrednich kanałów dystrybucji wynikają z korzyści, jakie daje producentowi zaangażowanie pośrednika. Obecność pośrednika w kanale uwalnia częściowo lub całkowicie producenta od ponoszenia kosztów związanych z dystrybucją, umożliwia sprzedaż większej ilości wytwarzanych produktów, mniej zróżnicowanych asortymentowo, zmniejsza ryzyko producenta, pozwala odnosić korzyści związane ze specjalizacją i zwiększa możliwość penetracji rynku. Natomiast wśród wad takiej formy sprzedaży należy wymienić przede wszystkim utratę bezpośredniej kontroli nad cenami, promocją, akceptacją produktu oraz często wydłużony okres płatności za produkty (kredytowanie sprzedaży pośrednika) [Czubała 2001].

Sklepy specjalistyczne tzn. specjalizujące się w sprzedaży żywności ekologicznej stanowią ważną formę pośrednią organizacji sprzedaży produktów rolnictwa ekologicznego. Udział ich stanowi w zależności od kraju od 8 do 38%, a szczególnie duże znaczenie mają w Niemczech i w Polsce.

Wśród sklepów specjalistycznych można spotkać bardzo różne punkty sprzedaży. Należą tu m.in. sklepy o długiej, ponad 100-letniej tradycji, zwane Reformhaeuser, które działają w formie spółdzielni (Vereinigung Deutscher Reformhaeuser eG). Liczba ich wynosi obecnie 2980 (w tym: 1886 w Niemczech, a 1144 w Austrii) [Zahlen ... 2009].

W ramach spółdzielni prowadzone są wspólne działania marketingowe oraz szkolenia np. dla nowych sprzedawców (w centrum Reformhaus-Fachakademie w Oberursel) [Rensida 2002].

Inną formą sklepów specjalistycznych są powstające od niedawna biosupermarkety – supermarkety ekologiczne. Choć jest ich w Niemczech dopiero 180, stanowią już 20% obrotów wszystkich sklepów specjalistycznych. Tylko w 2002 roku powstało w Niemczech 40 kolejnych punktów [Kreuzer 2002]. Sklepy te są z reguły własnością różnych niezależnych firm, które posiadają najczęściej jeden lub dwa punkty sprzedażowe. Dlatego w przeciwieństwie do konwencjonalnych supermarketów nie posiadają jednakowej, wspólnej strategii działania. Przeciętna wielkość powierzchni sprzedażowej biosupermarketu wynosi 350 m² (waha się od 200 do 1000 m²), a wystrój sklepu jest elegancki. Sklepy te charakteryzują się tym, że prowadzą sprzedaż średnio 5500 artykułów, chociaż zdarza się i więcej niż 10 000. Produkty świeże stanowią ponad 50% oferowanych towarów i są nimi najczęściej owoce, warzywa, sery, pieczywo. Udział dóbr nieżywnościowych wynosi tylko 10%, głównie stanowią go kosmetyki naturalne. Braun [2004] przewiduje, że w najbliższym czasie nastąpi dalszy rozwój tej formy sprzedaży, przede wszystkim ze względu na coraz bardziej profesjonalne łączenie przez biosupermarkety cech charakterystycznych dla konwencjonalnych supermarketów oraz cech dodatkowych. Wymienia się tu oferowanie szerokiego asortymentu produktów, korzystne ceny i możliwości szybkiego zakupu, specjalistyczne doradztwo oraz zaspokajanie indywidualnych oczekiwań klientów.

W Austrii, podobnie jak w Niemczech, również powstają supermarkety ekologiczne, ale jest ich stosunkowo mało. Jedynie sieć Stefan Marran niedawno otworzyła w Wiedniu swój drugi supermarket ekologiczny [Kmieć 2004].

W Polsce istnieje od 100 do 200 sklepów specjalistycznych z tzw. naturalną żywnością, które posiadają w asortymencie atestowane przez krajowe organizacje certyfikujące produkty z ekoroelnictwa [Gutkowska, Żakowska-Biemans 2001]. Na stronie internetowej stowarzyszenia EKOLAND wymienia się 140 sklepów i hurtowni ekologicznych.

Z badań polskich wynika ponadto, iż asortyment oferowanych produktów w Polsce nie przekraczał od 10 do 180 produktów certyfikowanych. Najliczniejszą grupę stanowiły sklepy oferujące od 20 do 39 artykułów. Udział żywności z rolnictwa ekologicznego nie przekraczał w opinii handlowców 30%. Największą okazała się grupa sklepów, które w asortymencie posiadały 10-20% produktów rolnictwa ekologicznego [Modliński 2000].

Na podstawie badań Żakowskiej-Biemans [2003] stwierdzić można również, że rolnicy ekologiczni do sklepów specjalistycznych sprzedawali głównie warzywa (13,9% marchew) i ziemniaki (17,7% wskazań).

Nową formą sprzedaży detalicznej specjalistycznej w Polsce są internetowe sklepy z żywnością ekologiczną, np. Biofuturo, Ekosfera oraz Symbio. Ich asortyment jest szeroki i wynosi od 50 do 700 produktów.

Sklep Symbio na przykład zaoferował niedawno klientom abonament na paczki z żywnością ekologiczną. Sprzedaż odbywa się na zasadzie dostaw produktów ekologicznych do domu klienta raz w tygodniu, zawsze w piątek. Sklep przygotowuje co tydzień tylko jeden typ paczki z aktualnej listy produktów zamieszczonej na stronie sklepu. Paczka ekologiczna o wadze 10 kg zawiera wyłącznie produkty posiadające certyfikat (owoce, warzywa, nabiał, pieczywo, przetwory zbożowe). Klient zostaje każdorazowo powiadomiony przez sklep o składzie paczki dostarczanej w danym tygodniu (mailem w poniedziałek). Poza tym ma możliwość rezygnacji z jakiegoś artykułu

na stałe w dostarczanych paczkach. Wartość paczki nie ulega zmianie i wynosi 55 zł brutto. Cena za każdorazową dostawę wynosi 15 zł [Abonament ...]. Na razie w Polsce brak szerszego zainteresowania tą formą sprzedaży. Na zamówienie cotygodniowych dostaw zdecydowało się tylko po 100 osób w Lublinie i w Warszawie [Puch 2003]. Ostatnio firma zawiesiła tę formę sprzedaży.

Sprzedaż elektroniczna cieszy się na Zachodzie znacznie większym zainteresowaniem niż w Polsce, o czym świadczy chociażby sukces firmy Cztery Sezony z Danii, która wspiera projekt sprzedaży abonamentowej polskiego Symbio. Firma ta rozpoczęła swoją działalność stosunkowo niedawno, bo w 1998 roku. W pierwszym roku dostarczała tylko 100 paczek z ekologicznymi produktami, w drugim było ich już 300, w trzecim – 500, dziś jest ich 25 tysięcy [Czerwińska 2003].

W Szwajcarii i Austrii sprzedaż ekoproduktów prowadzona jest głównie przez konwencjonalne kanały dystrybucji. W Szwajcarii udział ten wynosi 69% i oznacza sprzedaż poprzez konwencjonalne sieci handlowe – głównie Coop i Migros, które stanowią w tym kraju aż 75% obrotu produktami ekologicznymi. W Austrii natomiast handel produktami ekologicznymi prowadzony jest głównie poprzez dominującą sieć Billa Merkur oraz SPAR-Gruppe [Richter i in. 2002].

Pojawienie się produktów ekologicznych w sieciach handlowych spowodowane było tworzeniem przez nie programów, które miały na celu poprawienie ich dotychczasowego wizerunku punktów sprzedaży o niskiej jakości i cenie [Knieć 2004]. Przykładem takiego programu w sieci handlowej dla produktów ekologicznych jest np. Program Naturaplan [Richtlinie ... 2002] w sieci Coop w Szwajcarii.

Sprzedaż produktów przez rolników ekologicznych poprzez sieci handlowe jest trudna i budzi wśród nich wiele obaw. W praktyce współpraca z sieciami sprzedaży detalicznej możliwa jest jedynie dla dużych i silnych związków producenckich, które mogą sprostać wymaganiom sieci oraz starać się wynegocjować jak najbardziej korzystne warunki współpracy dla zrzeszonych w nich rolników. Sieci oczekują bowiem ciągłych i dużych dostaw, stawiając przy tym dodatkowe wymagania, jak np. odroczenie terminu płatności, dostawa produktów w ściśle określonym terminie i miejscu, określone opakowanie [Knieć 2004].

Oczekiwania sieci dotyczące wyglądu produktów ekologicznych są takie same jak w stosunku do produktów konwencjonalnych, zatem udział plonu towarowego w plonie ogólnym jest coraz mniejszy. Rolnicy austriaccy, a zwłaszcza sadownicy ekologiczni, obawiają się, że znajdują się pod presją intensyfikacji, podobnie jak konwencjonalne gospodarstwa [Voegl, Hess 1996].

Sieci z reguły oferują produkty ekologiczne pod własnymi markami handlowymi bez podawania znaków producenckich, co stwarza dla dostawców krajowych realne niebezpieczeństwo wymiany na tańszych, zagranicznych konkurentów oraz z czasem groźby presji cenowej [Voegl, Hess 1996].

Dla wielu rolników współpraca z sieciami handlowymi jest trudna, nie tylko ze względu na stawiane przez nie wymagania dotyczące produktów, ale również w sensie ideologicznym ze względu na zaprzeczenie ich ideałom [Knieć 2004].

Przykładem istniejącej współpracy z sieciami wśród badanych krajów jest umowa sprzedaży zawarta pomiędzy związkiem producenckim Ernte i koncernem Billa w Austrii czy związkiem BioSuisse i siecią Coop w Szwajcarii. Te kilkutyśne ekologiczne organizacje rolnicze wynegocjowały od sieci np. wyłączność współpracy w wieloletniu, korzystne ceny (Ernte) czy zapis o pierwszeństwie zakupu przez sieć rodzimych produktów (BioSuisse) [Richtlinie ... 2002].

Na podstawie analizy asortymentu, sposobu zarządzania oraz polityki cenowej i informacyjnej w odniesieniu do produktów ekologicznych można wyróżnić trzy typy strategii, stosowane przez sieci konwencjonalne [Żakowska-Biemans, Gutkowska 2003]. Pierwszy typ strategii, zwany maksimum, charakteryzuje się następującymi cechami:

- dużym udziałem produktów rolnictwa ekologicznego w różnych grupach asortymentowych,
- obecnością ponad 400 produktów,
- intensywnym wykorzystaniem produktów rolnictwa ekologicznego w działaniach promocyjnych,
- odpowiednim przeszkoleniem personelu,
- atrakcyjną prezentacją produktów,
- czytelnym znakowaniem produktów ekologicznych,
- wysoką jakością.

Ten typ strategii stosuje np. sieć handlowa Tegut w Niemczech, Billa w Austrii i Coop w Szwajcarii.

Dobrym przykładem szkolenia personelu sprzedaży w handlu w ramach tej strategii jest program realizowany przez szwajcarską sieć Coop, w ramach którego każdy z pracowników, niezależnie od pełnionej funkcji, sprzedawca czy brand manager bio-marki, wyjeżdża obowiązkowo co roku na praktykę do gospodarstwa ekologicznego. Dzięki nabytym tam doświadczeniom łatwiej jest pracownikom sieci utożsamiać się z produktem i producentem ekologicznym oraz zachęcić potencjalnych klientów do zakupu [Hempfling, Richter 2004].

Drugi typ strategii, zwany podstawowym, charakteryzuje się między innymi:

- obecnością 50-200 produktów,
- niskim stopniem zaangażowania personelu,
- w strategiach marketingowych wykorzystywaniem tych elementów, które sprawdzily się w przypadku żywności konwencjonalnej.

Ten typ strategii w Niemczech preferują sieci Rewe i Metro oraz w Austrii sieć o nazwie Spar.

Ostatni typ strategii sprzedaży produktów ekologicznych stosowany jest w etapie inicjalnym. Sieci stosujące ten typ strategii charakteryzują się:

- posiadaniem mniej niż 50 produktów,
- słabo przygotowanym personelem,
- nikłym wykorzystaniem produktów ekologicznych w działaniach promocyjnych.

W Polsce ten ostatni typ strategii stosują sieci wielkopowierzchniowe. Sprzedaż produktów w sieciach wielkopowierzchniowych w Polsce prowadzona była dotychczas z różnym skutkiem. Próba wejścia firmy Symbio ze świeżymi produktami ekologicznymi do sklepów Leclerca i Hit nie powiodła się. Od kilku lat prowadzona jest sprzedaż świeżych owoców i warzyw do dwóch punktów Makro na Śląsku. Produkty ekologiczne dostępne są także w pojedynczych sklepach sieci handlowych o zasięgu lokalnym lub regionalnym, np. Piotr i Paweł, BSS Bydgoszcz, As-market, ale są to głównie produkty już przetworzone.

Nowym doświadczeniem dla polskich rolników ekologicznych jest sprzedaż warzyw w hipermarkecie Tesco w Warszawie (5 sklepów), która trwa od końca 2003 roku. Firmą odpowiedzialną za współpracę z siecią jest przetwórcza soków warzywnych i owocowych „Bio Food Żywność Ekologiczna” z Białkowa koło Golubia Dobrzynia. Przedsiębiorstwo to skupuje warzywa z kilku województw (kujawsko-pomorskiego,

wielkopolskiego, warmińsko-mazurskiego, małopolskiego). Dostawy do sklepów odbywają się raz w tygodniu. Wszystkie warzywa i ziemniaki muszą być umyte, oznakowane etykietą wcześniej zaakceptowaną przez kierownictwo Tesco oraz opakowane w perforowane worki polipropylenowe. W sklepach wydzielane są specjalne miejsca oznakowane dużą tablicą. Dodatkowo dla konsumentów opracowano ulotkę, w której przedstawiono walory rolnictwa ekologicznego i jego produktów [Szykiewicz 2004; Knieć 2004]. Pojawienie się warzyw ekologicznych w sieci Tesco wzbudziło zainteresowanie innych sieci wielkopowierzchniowych [Knieć 2004].

Ostatnio w wielu krajach europejskich w strukturze organizacji sprzedaży obserwuje się rosnący udział punktów zbiorowego żywienia (restauracji, stołówek) [Zakowska-Biemans, Gutkowska 2003]. We wschodniej Austrii (Wiedeń, Dolna Austria) na przykład udział sprzedaży w punktach zbiorowego żywienia jest już drugim co do ważności kanałem sprzedaży produktów z rolnictwa ekologicznego [Kainblinger 2002]. Prowadzone badania wykazały, że sprzedaż produktów ekologicznych do stołówek ma wiele zalet, m.in. zapewnia rolnikom systematyczny zbytny oraz zadowalające ceny, wymaga jednak współpracy pomiędzy rolnikami ekologicznymi [Schermer 2002].

Z pilotażowych austriackich badań przeprowadzonych wśród właścicieli stołówek konwencjonalnych wynika, że 94% przedsiębiorców gotowych jest podjąć się przygotowywania posiłków ekologicznych. Wśród badanych stołówek ponad 80% przedsiębiorstw zaakceptowałoby wyższe ceny zakupu surowca. Największy odsetek przedsiębiorstw (50%) zadeklarował, iż zaakceptowałby cenę wyższą o 5%, 11% firm akceptuje cenę wyższą o 10%, a 20% stołówek o 15%. Uzyskane wyniki wskazują, że poziom akceptacji wyższych cen byłby stosunkowo niewielki [Schermer 2002].

Zdaniem Schermera [2002] problemem w przypadku punktów zbiorowego żywienia może okazać się zaopatrywanie stołówek w szkołach i przedszkolach, gdzie występuje brak zapotrzebowania w okresie wakacji. Jak bardzo oczekiwane są tam tego typu produkty pokazują badania niemieckie, które wykazały, że produkty ekologiczne powinny być, zdaniem ankietowanych, spożywane przede wszystkim przez dzieci. Pogląd taki wyrażało 91% ankietowanych [Oekobarometer 2003].

Inną możliwością pośredniej sprzedaży produktów ekologicznych jest dla rolników zbytny do przetwórci specjalistycznych. Z badań wynika, że w Polsce sprzedaż pośrednia miała największe znaczenie w zbyciu pszenicy i wołowiny (ponad 80% i 70%), a najczęstszą formą sprzedaży pośredniej dla tych produktów była właśnie sprzedaż do przetwórci specjalistycznych (pszenica 59%) oraz przetwórci konwencjonalnych (wołowina 64%) [Koreleska 2006, 2008].

W badanych krajach liczba przetwórci była znaczna. W Niemczech liczba przetwórci ekologicznych wynosiła w 2001 roku 4652, z czego 3309 stanowiły samodzielne przetwórcie, a 1343 gospodarstwa rolne, które rozwinęły dodatkowo przetwórstwo [Strukturdaten ... 2003].

Liczba przetwórci specjalistycznych w ostatnich latach w Polsce dynamicznie wzrosła i wynosiła w 2007 r. 207 przedsiębiorstw [Stan ...]. Do 2004 roku najwięcej przetwórci specjalistycznych położonych było w województwie kujawsko-pomorskim, które od dawna związane jest z ruchem ekorolniczym.

W kontekście zwiększającej się liczby gospodarstw o profilu ekologicznym należy sądzić, iż ogólna liczba tego typu przedsiębiorstw w Polsce może być niewystarczająca.

W skali międzynarodowej prowadzony jest zróżnicowany obrót produktami ekologicznymi. Największym importerem wśród badanych krajów są Niemcy, szczególnie jeśli chodzi o owoce i warzywa. Austria z kolei jest największym eksporterem w zakresie

bardzo różnych grup produktów, w tym ziemniaków i mleka. Istniejące różnice w handlu zagranicznym w poszczególnych krajach wynikają m.in. ze zróżnicowanego popytu i podaży produktów ekologicznych na rynkach krajowych [Hamm, Michelsen 2000].

Ekspert polskich ekoproductów dopiero zaczyna się rozwijać. Przyczyną dotychczasowego słabego rozwoju eksportu jest m.in. ciągle stosunkowo mała liczba gospodarstw, ich rozproszenie, mała powierzchnia upraw ekologicznych. Do roku 2004 dodatkowym utrudnieniem był fakt, że Polska nie była na liście krajów trzecich UE, co powodowało, że gospodarstwa polskie, które swoją produkcję chciały eksportować na rynek krajów Unii Europejskiej, musiały przechodzić ponowne kontrole i ponosić dodatkowe koszty. Obecnie eksport dotyczy przede wszystkim owoców miękkich w formie mrożonej. Prowadzą go samodzielnie nieliczne gospodarstwa ekologiczne lub firmy, np. Rol-Eko czy Symbio [Łyś, Kuziemski 2003]. Ta ostatnia współpracuje z 300 gospodarstwami ekologicznymi. Zgodnie z informacją podaną przez Ambasadę RP w RFN, według prezesów firm przetwórczych Polska ma szansę zdominowania zagranicznych wytwórców tam, gdzie niezbędna jest praca ręczna i nie opłaca się wprowadzanie nowych technologii [Rolnictwo RFN... 2004].

ORGANIZACJE ROLNIKÓW EKOLOGICZNYCH W POLSCE I WYBRANYCH KRAJACH EUROPEJSKICH

W Austrii oraz w Finlandii istnieją silne organizacje ekorołnicze, które bronią interesów rolników ekologicznych. Na przykład w Austrii 75% rolników ekologicznych należy do jednej z organizacji producenckich. Powszechnie uważa się, że właśnie zaangażowanie tych organizacji w tworzenie rynku zbytu oraz prowadzone przez nie specjalistyczne doradztwo przyczyniło się w istotny sposób do tego, że kraj ten stał się bioliderem w Unii Europejskiej. Austriacka organizacja centralna o nazwie Bio Austria, która powstała w 2005 roku z połączenia trzech wcześniejszych organizacji centralnych: ARGE Biolandbau, OEIG i Bio Ernte Austria, zrzesza obecnie 14000 rolników ekologicznych i jest największą organizacją tego typu w Europie [Biologische Landwirtschaft ... 2005]. W Finlandii, podobnie jak w Austrii, istnieje organizacja centralna o nazwie „Luomuliitto ry” (Unia Rolnictwa Ekologicznego), zrzeszająca 25 mniejszych organizacji oraz reprezentująca około 3600 członków (udział rolników zrzeszonych – 72%). Większość z nich stanowią regionalne organizacje producenckie [Ueberblick Finnland]. W Polsce natomiast najstarszą i najbardziej znaną organizacją producentów żywności metodami ekologicznymi jest „Ekoland”. W kraju działają ponadto stowarzyszenia „BioGleba”, „Ekogal”, „Eko-dar”, „Eko Nida”, „Truskawka”, „Rolnik Ekologiczny”, Leżajskie Stowarzyszenie Gospodarstw Ekologicznych [Koreleska 2006]. Odsetek polskich rolników działających w ramach organizacji stanowi ok. 10%. Choć w Polsce brak jest na razie wspólnej organizacji centralnej, która jednoczyłaby działania na terenie całego kraju, zauważyć należy, iż podejmowane są już pewne działania w tym kierunku, o czym świadczy powstanie związku stowarzyszeń – Podkarpackiej Izby Rolnictwa Ekologicznego (zrzeszającej trzy organizacje producentów), Związku Zawodowego Rolników Ekologicznych „Ekorolnik”, Krajowego Związku Rolników Ekologicznych im. Św. Franciszka. Nową możliwość współpracy rolników ekologicznych stwarzają istniejące regulacje prawne dotyczące grup producentów [Dz. U. z 2000 r. Nr 88, poz. 983 z późn. zm.]. Minimalna wielkość powierzchni upraw ekologicznych dla grupy producentów powinna wynosić 25 ha, a minimalna liczba członków grupy nie może stanowić mniej niż 5 osób [Dz. U. z 2008 r. Nr 72, poz. 424].

WNIOSKI

Na podstawie przeprowadzonych badań i analiz można sformułować następujące wnioski:

1. W wybranych do analizy krajach europejskich stwierdzono tendencję do organizowania się rolników ekologicznych, w Austrii i Finlandii odsetek zrzeszonych rolników ekologicznych stanowi aż ponad 70%, a w Polsce tylko 10%. Można przypuszczać, że niechęć polskich rolników ekologicznych do zrzeszania się wynika z rozproszenia gospodarstw ekologicznych, przeszłości historycznej narodu oraz braku wzajemnego zaufania.
2. W Austrii oraz Finlandii powstały organizacje centralne zrzeszające stowarzyszenia regionalne rolników ekologicznych, w Polsce natomiast brak jest organizacji centralnej. W ostatnim okresie podejmowane są również w naszym kraju pewne działania w tym kierunku, o czym świadczy powołanie Podkarpackiej Izby Rolnictwa Ekologicznego oraz Ogólnopolskiego Związku Rolników Ekologicznych. Istnienie jednej, centralnej struktury organizacyjnej umożliwia rolnikom ekologicznym większy wpływ na kształtowanie polityki rolnej.
3. Przykładem skutecznych działań marketingowych szwajcarskich i austriackich stowarzyszeń rolników ekologicznych jest m.in. wynegocjowanie przez nie wyłączności na współpracę z sieciami, zapisu o pierwszeństwie zakupu przez sieci rodzimych, krajowych produktów oraz stosowania na opakowaniu produktów znaków towarowych stowarzyszeń, które umożliwiają identyfikację miejsca pochodzenia surowca, przez co stwarzają szansę ochrony rodzimych producentów.
4. W analizowanych krajach stwierdzono zróżnicowany udział dystrybucji bezpośredniej, od 7% w Szwajcarii do 17% w Niemczech, a nawet ponad 60% w Polsce dla wybranych grup ekoproduktów. Pojawianie się nowych form dystrybucji bezpośredniej, w postaci sprzedaży abonamentowej czy leasingu np. w Niemczech oraz znaczący udział sprzedaży dla niektórych grup produktów może świadczyć o trwałym znaczeniu tej formy sprzedaży zarówno dla części rolników, jak i konsumentów.
5. Pośrednimi kanałami dystrybucji produktów ekologicznych są sprzedaż do sklepów detalicznych, sieci handlowych, hurtowni, przetwórci konwencjonalnych lub ekologicznych, punktów gastronomicznych. W Szwajcarii i Austrii dominującą formą dystrybucji jest sprzedaż poprzez sklepy konwencjonalne kanały dystrybucji (69 i 72%), w Niemczech poprzez sklepy specjalistyczne (38%). W Polsce sprzedaż pośrednia miała największe znaczenie w zbyciu pszenicy i wołowiny (ponad 80% i 70%), a najczęstszą formą sprzedaży pośredniej dla tych produktów była sprzedaż do przetwórci specjalistycznych (pszenica 59%) oraz przetwórci konwencjonalnych (wołowina 64%).

LITERATURA

- [1] Abonament na paczki. <http://www.symbio.pl/sklep/informacje.php?p=9>
- [2] Altkorn J., 1996. Podstawy marketingu. Instytut Marketingu, Wyd. Oo. Franciszkanów Kraków, 26-30.
- [3] Biologische Landwirtschaft in Oesterreich., 2005. BMLFUW in Wien, 4, Ueberarbeitete Auflage.
- [4] Braun K., 2004. Zusammenfassung zur Studie „Bio-Supermaerkte in Deutschland – Chancen und Entwicklung“. BioFach Kongress, Nuernberg, 5-6.
- [5] Czerwińska E., 2003. Wielu patrzyło jak na wariata: ekologia, co to jest? Kurier Lubelski.
- [6] Czubała A., 2001. Dystrybucja produktów. Marketing bez tajemnic. PWN Warszawa, 30-41.

- [7] Ekologiczne sklepy i hurtownie. <http://www.ekoland.org.pl>
- [8] FiBL 2005. [W:] Biolandbau in den einzelnen EU-Laendern. BMLFUW in Wien. www.biolebensmittel.at/article/articleview/41166/1/1246
- [9] Garbarski L. i in., 2001. Marketing. Punkt zwrotny nowoczesnej firmy. PWE Warszawa, 29-30.
- [10] Gutkowska K., Żakowska-Biemans S., 2001. Systemy dystrybucyjne na rynku żywności z rolnictwa ekologicznego w krajach Unii Europejskiej i w Polsce. Roczn. Nauk. SERiA III(4), Warszawa – Poznań – Białystok, 25.
- [11] Hamm U., Michelsen J., 2000. Die Vermarktung von Oekolebensmitteln. Oekologie und Landbau 1(113), 31-38.
- [12] Hempfling G., Richter T., 2004. Bioprodukte im LEH Tipps fuer erfolgreiches Verkaufen. Geschaefsstelle Bundesprogramm Oekologischer Landbau in der Bundesanstalt fuer Landwirtschaft und Ernaehrung, Bonn.
- [13] Kaiblinger K., 2002. Ernte fuer das Leben. [W:] Bio in der Grosskueche. Endbericht Pilotprojekt: „ISF-Wohnheim Saggen”, M. Schermer (ed.), Zentrum fuer Berglandwirtschaft, Universitaet Innsbruck, 37.
- [14] Knieć W., 2004. Marketing produktów ekologicznych. RCDRRiOW w Przysieku, 51-52.
- [15] Koreleska E., 2006. Funkcjonowanie i rozwój gospodarstw ekologicznych. Praca doktorska, SGGW w Warszawie (maszynopis).
- [16] Koreleska E., 2006. Rolnictwo ekologiczne w Polsce i innych krajach Unii Europejskiej. Konferencja naukowa: Procesy wdrażania zrównoważonego rozwoju rolnictwa i obszarów wiejskich. Zesz. Nauk. AR we Wrocławiu 540, 241-246.
- [17] Koreleska E., 2008. Sprzedaż bezpośrednia produktów ekologicznych. XV Kongres Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu: Konkurencyjność w agrobiznesie. Roczn. Nauk. SERiA X(4), Lublin, 177-179.
- [18] Kośmicki E., 2002. Sprzedaż bezpośrednia przez rolników w Niemczech. Podstawowe problemy ekonomiczne i prawne. Zagadnienia Doradztwa Rolniczego 2, 110-114.
- [19] Kreuzer K., 2002. Ueber 40 neue Bio-Supermaerkte im Jahr 2002. <http://www.bio-supermaerkte.de>
- [20] Kuziemski A., 2003. Doświadczenia producenta eksportującego produkty ekologiczne. [W:] Harmonizacja polskiego prawa ochrony środowiska ze standardami europejskimi. Rolnictwo ekologiczne 2003. RCDRRiOW w Przysieku, 33-36.
- [21] Łyś G. Smak prawdziwych malin. Dziennik Wschodni. <http://www.symbio.pl/malin.php>
- [22] Mickiewicz B., Gotkiewicz W., 2002. Marketing w gospodarstwach ekologicznych jako niekonwencjonalny czynnik rozwoju agrobiznesu w skali lokalnej. [W:] Wykorzystanie lokalnych i regionalnych czynników w społeczno-gospodarczej aktywizacji obszarów wiejskich. Mat. konf. t. I, Wyd. AR w Szczecinie, 391-398.
- [23] Modliński P., 2000. Stan i perspektywy rynku żywności ekologicznej w Polsce. Praca magisterska, Wydział Nauk o Żywieniu Człowieka i Konsumpcji SGGW Warszawa (maszynopis).
- [24] Mruk H. i in., 1996. Podstawy marketingu. Wyd. AE w Poznaniu, 188-189.
- [25] Puch P., 2003. Wielki powrót smaku i zapachu. Newsweek Polska 35/2003, 40.
- [26] Rensida J., 2002. Reformhaus – eine gesunde Existenz. DPS, Bad Homburg.
- [27] Richter T., Reuter K., Allerstrofer H., 2002. Biomaerkte – von den Nachbarn lernen. Oekologie und Landbau 1(121), 6-11.
- [28] Richtlinie Coop Naturaplan 2002.
- [29] Rolnictwo ekologiczne i eko-agroturystyka przyjazne człowiekowi i środowisku, 2001. RCDRRiOW w Przysieku, 9.
- [30] Rolnictwo RFN. Stosunki polsko-niemieckie w sektorze rolnym. Ambasada RP w RFN. Wydział Ekonomiczno-Handlowy, Berlin, styczeń 2004, 20.
- [31] Rozporządzenie MRiRW z 9 kwietnia 2008 r. w sprawie wykazu produktów i grup produktów, dla których mogą być tworzone grupy producentów rolnych, minimalnej rocznej wielkości produkcji towarowej oraz minimalnej liczby członków grupy producentów rolnych. Dz. U. z 2008 r. Nr 72, poz. 424.

- [32] Schermer M., 2002. Bio in der Grosskueche. Endbericht Pilotprojekt: „ISF-Wohnheim Sagen”. Zentrum fuer Berglandwirtschaft, Universitaet Innsbruck, 38.
- [33] Sklep Biofuturo. <http://www.naturo.pl>
- [34] Sklep Ekosfera. <http://www.ekosfera.pl>
- [35] Sklep Symbio. <http://www.symbio.pl/sklepik>
- [36] Stan i tendencje rozwoju rolnictwa ekologicznego w Polsce (dotyczy stanu rolnictwa ekologicznego w Polsce wg danych na dzień 31 grudnia 2007 r. oraz jego rozwoju na przestrzeni ostatnich trzech lat (2005-2007)). Raport IJHARS Warszawa.
- [37] Szykiewicz T., 2004. Warzywa ekologiczne w sklepie Tesco. Informator rolniczy. RCDRRiOW w Przysieku, 18.
- [38] Thomas M.J., 1999. Podręcznik marketingu. PWN Warszawa, 445-458.
- [39] Ueberblick Finnland. <http://www.oekoregelungen.de/land.php?id=208>
- [40] Urban S., 2002. Marketing produktów spożywczych. Wyd. AE we Wrocławiu, 206.
- [41] Ustawa z 15 września 2000 r. o grupach producentów rolnych i ich związkach oraz o zmianie innych ustaw. Dz. U. z 2000 r. Nr 88, poz. 983 z późn. zm.
- [42] Vogel Ch., Hess J., 1996. Ekorolnictwo w Austrii (tłum. D. Metera). [W:] Ekoland 1(18), 12-14.
- [43] Wirthgen B., Maurer O., 2002. Direktvermarktung. Verarbeitung, Absatz, Rentabilitaet, Recht. 2., Neubearbeitete und Erweiterte Auflage, Verlag Eugen Ulmer Stuttgart, 13-24.
- [44] Zahlen, Daten, Fakten. http://www.neuform.de/branche/zahlen_daten_fakten.htm (pobrano 17.07.2009).
- [45] Zaremba S. (red.), 2004. Marketing ekologiczny. Wyd. AE we Wrocławiu, 56-94.
- [46] Żakowska-Biemans S., Gutkowska K., 2003. Rynek żywności ekologicznej w Polsce i w krajach Unii Europejskiej. Wyd. SGGW w Warszawie, 20.