

JANUSZ BARTKOWSKI

*Krajowe Centrum Doradztwa Rozwoju Rolnictwa i Obszarów Wiejskich
Oddział w Poznaniu*

PODNOSZENIE WIEDZY DORADCÓW ROLNICZYCH W ZAKRESIE STANDARDÓW I JAKOŚCI PRODUKCJI ROLNEJ W UE - WNIOSKI Z ZAKOŃCZONEGO PROJEKTU FAPA

Nie ulega wątpliwości, że doradztwo rolnicze będzie odgrywało bardzo dużą rolę w pomocy rolnikom w dostosowaniu naszego rolnictwa do wymogów związanych z integracją z Unią Europejską i do tych zadań doradcy muszą być jak najlepiej przygotowani. Jednym z elementów wspierających służby doradcze był projekt PHARE „Podnoszenie poziomu wiedzy doradców rolniczych w zakresie standardów i jakości produkcji rolnej w celu wspierania rolników i mieszkańców obszarów wiejskich w procesie integracji z Unią Europejską” PL9607-01-13/14 (Komponent B) przeprowadzony od jesieni 1999 roku do lata roku 2000. Projekt został przygotowany przez Drew Associates Ltd. i Scottish Agricultural College z Wielkiej Brytanii oraz Krajowe Centrum Doradztwa Rozwoju Rolnictwa i Obszarów Wiejskich, Oddział w Poznaniu. Obejmował on szesnaście (dwie serie - w dwóch terminach, z ośmiu dziedzin) trzydniowych szkoleń, na których problematyka projektu była oparta na ujednoliconym schemacie programowym na przykładzie następujących dziedzin:

1. Zboża / rzepak,
2. Ziemniak / burak cukrowy,
3. Owoce / warzywa,
4. Trzoda chlewna,
5. Drób,
6. Bydło,
7. Marketing w rolnictwie,
8. Strategie rozwoju obszarów wiejskich.

1. Cele i zadania projektu

Podstawowym celem projektu było merytoryczne wzmocnienie pozycji doradców poprzez:

- ugruntowanie ich wiedzy i zaznajomienie z obecną produkcją i praktykami rynkowymi w Unii Europejskiej,
- uwydatnienie potrzeb polskiego rynku, a zwłaszcza jak się rozwija, ażeby dostosować się do wejścia do UE,
- wspólne rozpatrzenie, które systemy produkcji pozwolą producentowi zaspokoić potrzeby rynku,
- zaopatrzenie doradców w materiały szkoleniowe, które będą mogli wykorzystywać w udzielaniu pomocy ich klientom (rolnikom i mieszkańcom wsi) w zaspakajaniu potrzeb rynku, w rozwijaniu własnego przedsiębiorstwa i pomyślnej samorealizacji.

2. Realizacja programu szkoleniowego

Wykładowcami w szkoleniu byli przedstawiciele polskich uczelni i instytutów rolniczych, specjaliści Sekcji Analiz Ekonomicznych Polityki Rolnej MRiRW, specjaliści z Krajowego Centrum Doradztwa Rozwoju Rolnictwa i Obszarów Wiejskich oraz doradcy i pracownicy naukowcy ze Szkockiej Wyższej Szkoły Rolniczej (SAC).

Schemat programu obejmował:

- Wyzwania – wymagania stawiane przez rynek i możliwości przezeń tworzone.
- Unia Europejska – polskie ramy.
- Strategie wejścia na rynek.
- Systemy produkcyjne spełniające z zyskiem wymagania rynkowe.
- Ramy rozwoju obszarów wiejskich.
- Wybrane możliwości rozwoju obszarów wiejskich; grupy producenckie, grupy marketingowe, przetwórstwo wstępne.
- Zaangażowanie służb doradczych w rozwój produkcji, marketingu i obszarów wiejskich.

Szkolenia prowadzono z założeniem, że uczestnicy będą aktywnie w nich uczestniczyć. Przygotowano wizyty u kupującego / odbiorcy i u sprzedającego / producenta. Osoby uczestniczące w szkoleniu miały możliwość zapoznać się z ich konkretnymi problemami i opiniami, które później służyły do dalszej dyskusji. Dużo czasu poświęcono na pracę w grupach. Grupy opracowywały osiem tematów, a rezultaty pracy omawiano później wspólnie.

Tematy prac w grupach.

1. Sytuacja rynku polskiego - doświadczenia z marketingu produktów rolnych w Polsce.
2. Wizyta u odbiorcy / kupca – przegląd kluczowych elementów zauważonych w trakcie wizyty i rozmowy.
3. Rola doradców w marketingu produktów rolnych.
- 4 - 5. Audyt gospodarstwa - producenta / sprzedającego.
6. Rola służb doradczych w poprawie systemów produkcji rolnej w Polsce.
7. Zaangażowanie się ODR-ów w działalność związaną z rozwojem obszarów wiejskich.
8. Programy doradcze – plany działania poszczególnych pracowników.

W szkoleniach uczestniczyło w sumie 340 doradców. Liczba uczestników szkoleń mogła być większa o prawie 60 osób. Pomimo, że organizatorzy pokrywali koszty pobytu, szkoleń i materiałów pomocniczych Ośrodki Doradztwa nie wykorzystały w pełni tych możliwości. Odwołania zgłoszonych osób tłumaczono „akcją susza”, udziałem doradców w tym samym czasie w innych szkoleniach, brakiem odpowiednich specjalistów z poszczególnych dziedzin szkolenia, czy po prostu brakiem pieniędzy na przejazd doradcy.

Każdy z uczestników szkolenia otrzymał zestaw materiałów szkoleniowych. Zostały one przygotowane przez wykładowców i organizatorów projektu i uzupełnione polecanymi wydawnictwami. Dla przeszkolonych doradców materiały te, przy stałym ich uaktualnianiu, mogą być pomocne w prowadzeniu szkoleń zarówno dla innych doradców jak i w pracy z rolnikami.

3. Ocena szkolenia

O tym czy przeprowadzone szkolenia spełniły oczekiwania doradców, zarówno pod względem merytorycznym jak i organizacyjnym, powinni zdecydować, ich uczestnicy.

W tym celu doradcy otrzymali ankietę oceny szkolenia, którą wypełniali anonimowo. Tego typu ankiety powinny być elementem każdego szkolenia, ponieważ pozwalają prowadzącym i organizatorom udoskonalać kolejne szkolenia i dostosowywać je do potrzeb i oczekiwań osób biorących w nich udział.

Chciałbym przedstawić i skomentować, jako koordynator programu ze strony KCDRRiOW, najważniejsze punkty tej ankiety.

Na pytanie czy uczestnik był zadowolony ze szkolenia 38 % doradców (średnia) odpowiedziało, że byli bardzo zadowoleni. Rozpiętość ocen była duża od 5,5% (I seria szkolenia było), poprzez, 45% (II seria szkolenia było) do 76% (szkolenie z zakresu rozwoju obszarów wiejskich). Średnio 60 % uczestników

szkoleń było zadowolonych. Osoby niezadowolone, około 2%, prawdopodobnie nie zrozumiały prawidłowo celu szkolenia określonego w tytule projektu i w dostarczonym uczestnikom programie. Na przykład doradcy na szkoleniu skoncentrowanym na marketingu rolniczym oczekiwali więcej nowości z technologii produkcji, a na szkoleniu na temat produkcji owoców i warzyw spodziewali się danych o standaryzacji.

Średnio 29,5% (od 6,5 do 76%) uczestników było bardzo zadowolonych z osiągniętych celów kursu, a 68% było zadowolonych.

Na pytanie czy szkolenie pomogło zrozumieć produkcję i system rynkowy w UE średnio 21% respondentów odpowiedziało, że bardzo byli zadowoleni z przedstawionych informacji na ten temat (5,5% uczestników z 1-wszej serii szkolenia dotyczącego bydła, do 47,5% uczestników 1-wszego szkolenia z trzody), a średnio 79% było zadowolonych.

Po przeprowadzonych szkoleniach średnio aż 10% (26,5% po szkoleniu z marketingu rolniczego) nie było zadowolonych z zaprezentowanych informacji o odpowiednich systemach produkcji w Polsce, 77% było zadowolonych, a 13% bardzo zadowolonych. Wynik ten wskazuje na to, że poziom przygotowania poszczególnych doradców z tej problematyki jest różny i istnieje potrzeba większego zwrócenia uwagi w różnorodnych szkoleniach doradców, na większą specjalizację przy omawianiu elementów technologii produkcji, która pozwoli producentom zaspakajać obecne i przyszłe wymagania rynku. Jednocześnie w ramach dyskusji o nowoczesnych technologii produkcji dało się zauważyć duże zainteresowanie ze strony doradców tą tematyką i nie przykładanie dużej wagi do dotychczasowych, teoretycznie opanowanych i stosowanych w praktyce. Na przykład nie zwracano dużej uwagi na podstawowe zabiegi agrotechniczne, takie jak odpowiednie przygotowanie gleby przed siewem i sadzeniem, czy zapewnienie prawidłowego odczynu gleby dla poszczególnych upraw. Można przypuszczać, że na te problemy nie kładzie się zbyt dużego nacisku na szkoleniach rolników, mając na uwadze zmniejszanie się ilości stosowania nawozów wapniowych w Polsce.

Podobne różnice w odpowiedziach otrzymano na pytanie czy doradcy będą mogli stosować Programy Rozwoju Obszarów Wiejskich po zakończeniu szkolenia. Aż 41% uczestników drugiej serii szkolenia dotyczącego drobiu nie było zadowolonych z uzyskanych informacji, średnio 13,5% uczestników wszystkich szkoleń. Jednocześnie aż 50% uczestników było bardzo i 50% zadowolonych po szkoleniu skoncentrowanym na rozwoju obszarów wiejskich. Średnio 16,5% uczestników było bardzo zadowolonych, a 70% zadowolonych z dostarczonych informacji z tej tematyki. Problematyka tworzenia i stosowania programów rozwoju obszarów wiejskich w planach podnoszenia kwalifikacji służb doradczych wydaje się być jedną z ważniejszych.

Można wnioskować, że istniejące różnice w ocenach elementów marketingu, systemów produkcji i programów rozwoju na poszczególnych szkoleniach wyniknęły z położenia większego lub mniejszego nacisku na te elementy przez wykładowców, w zależności od uznanych przez nich priorytetów, co związane było z ograniczeniem czasu szkolenia.

Dostarczone uczestnikom materiały szkoleniowe oceniło dobrze 48% respondentów i bardzo dobrze 48,5%. W skład każdego zestawu materiałów, o objętości 100 - 160 stron, wchodziły streszczenia lub prezentowane referaty dotyczące poszczególnych dziedzin kursu jak również informacje ogólne o marketingu rolniczym, informacje o wymaganiach Unii Europejskiej co do danych produktów rolnych. Materiały uzupełniały wydane w ostatnim czasie broszury związane z poruszaną problematyką projektu. Materiały te mają służyć przeszkolonym doradcom jak również innym pracownikom ODR-ów.

W przeprowadzonej ankiecie poproszono również o skomentowanie innych aspektów szkolenia. Prezentacje i udział specjalistów polskich, z SAEPR i ze Szkocji został oceniony bardzo dobrze i dobrze. Polscy specjaliści mieli częściej noty bardzo dobre. Jedynie w pierwszej serii kilku szkoleń kilka osób było niezadowolonych z udziału specjalistów szkockich. Jak się okazało specjaliści ci nigdy nie byli w Polsce i nie znali polskich realiów. Ci sami specjaliści w drugiej serii szkoleń ocenieni byli bardzo dobrze i dobrze.

Bardzo dobrze i dobrze oceniono wizyty w terenie. Podobnie oceniono wartość dyskusji w grupach. Tylko pojedyncze osoby były niezadowolone. Prawdopodobnie te najmniej aktywne.

Organizację szkoleń, ich umiejscowienie warunki szkoleniowe jak i warunki zakwaterowania oceniono również bardzo dobrze i dobrze. Tylko kilka osób było nie zadowolonych z warunków zakwaterowania.

Uczestnicy szkoleń zwrócili uwagę na za obszerny program, nawet w trzydniowym szkoleniu i zbyt późne kończenie zajęć. W pierwszej serii trwały one nawet do 21 godziny. W drugiej serii prowadzący starali się kończyć je wcześniej. Z tego również powodu narzekano, że pozostawało za mało czasu na dyskusję. W opinii uczestników na szkoleniach dotyczących poszczególnych działów produkcji było za mało informacji o rozwoju obszarów wiejskich, zwłaszcza konkretnych propozycji rozwiązań. Tematyka ta wydaje się być bardzo potrzebna w szkoleniach doradców. Należy w tym celu wykorzystać istniejących już specjalistów, uczestników różnego rodzaju programów szkoleniowych z tego zakresu, z Centrów i Ośrodków Doradztwa jak i innych instytucji.

Brak czasu w trakcie szkolenia nie pozwolił zaspokoić oczekiwań niektórych doradców uczestniczenia w imprezie kulturalnej czy zwiedzaniu miasta i okolic.

4. Doskonalenie zawodowe kadry doradczej - potrzeby

Jako część programu szkoleniowego przeprowadzono ankietę, opracowaną przez stronę szkocką, dotyczącą potrzeb szkoleniowych kadry doradczej w Polsce. Analiza tych potrzeb, autorstwa D. Wyllie, G. Entwistle i B. Kupiec, przedstawiona została na konferencji „Kierunki rozwoju doradztwa rolniczego u progu XXI wieku” w Przysieku, 7-8 września 2000 i jest dostępna w materiałach z tej konferencji.

Streszczając ją pokrótce można powiedzieć, że brak jest centralnych danych o przeszkoleniu poszczególnych pracowników służb doradczych. Istnieje dysproporcja pomiędzy pracownikami w częstotliwości uczestnictwa w szkoleniach, między innymi w szkoleniach wprowadzających do pracy w doradztwie. Badania te zwracają też uwagę na obszary tematyczne, którym należałoby dać pierwszeństwo w szkoleniach.

Doradcy otrzymali zaświadczenia uczestnictwa w szkoleniu, podpisane przez Dyrektora FAPA Andrzeja Babuchowskiego i przez Gartha Entwistle, koordynatora programu ze Scottish Agricultural College.