
ARTYKUŁY

BOGDAN M. WAWRZYNIAK
Akademia Techniczno-Rolnicza w Bydgoszczy

MIEJSCE I ROLA GOSPODARSTW RODZINNYCH W STRUKTURZE DORADZTWA W AGROBIZNESIE

Wstęp

Doradztwo w obszarze rolnictwa w stosunku do innych instytucji consultingowych powstało stosunkowo późno, bowiem dopiero w XIX w. Powstaje pytanie, dlaczego tak późno i dlaczego intencjonalnie skierowane zostało na gospodarstwo rodzinne. Tutaj należy sięgnąć do historii rolnictwa i stwierdzić, że rozpad własności feudalnej doprowadził z jednej strony do powstania wielkiej własności ziemskiej, z drugiej zaś do wyłonienia gospodarstw indywidualnych w procesie tzw. uwłaszczenia chłopów.

Majątki ziemskie były zasobne ekonomicznie, miały łatwy dostęp do kredytów, korzystały z renty uwłaszczeniowej, a co ważniejsze powstały na lepszych ziemiach, spychając chłopów na obrzeża obszarów wiejskich. W tym okresie powstawały obszerne pałace otoczone parkami, zabudowy gospodarcze z nowoczesnymi stajniami, oborami, chlewniami, stodołami, korzystano z innowacji, które masowo wkraczały na wieś w postaci nowych technologii upraw, nowych roślin, maszyn i narzędzi rolniczych. Konstruowane wówczas maszyny rolnicze były dostosowane do dużych powierzchni zasiewów, jak lokomobile parowe, pługi koleśne, młocarnie, żniwiarki, siewniki, a nawet takie jak wały Cambella, kultywatory, brony itp. Właściciele majątków ziemskich dysponowali kadrą doradczą w postaci ekonomów, agronomów, karbowych, nadzorców, odpowiedzialnych za prawidłowy przebieg procesów produkcyjnych.

Na drugim biegunie rzeczywistości wiejskiej powstawały gospodarstwa rodzinne, które nie tylko musiały spłacać renty uwłaszczeniowe, ale ponadto kształtowały swój warsztat rolny od podstaw, wnosząc często prymitywne domy mieszkalne, połączone w jedną całość z oborą i stajnią. Pozbawione były możliwości korzystania ze wsparcia finansowego ze strony państwa i uzależnione od pośredników w sferze obrotu towarowego, lichwy i innych form zależności¹.

Uwolnieni spod pańszczyzny chłopci stawali przed zupełnie dla nich nowymi problemami, zaczynając od tzw. wolności osobistej, poprzez samodzielność gospodarczą, na sprawach egzystencjalnych kończąc. Musieli zapewnić na ogół wielopokoleniowej rodzinie byt materialny, warunki mieszkaniowe, a także dostęp do oświaty i kontaktów w ramach społeczności lokalnej.

Widząc ciężką dolę chłopów część inteligencji i zamożniejszego mieszczaństwa, a także kleru chciała nieść tzw. „kaganek oświaty”, podejmując samorządnie inicjatywę kursów wędrownych, szerzenia podstaw higieny i właściwego odżywiania, wprowadzania idei nowych sposobów upraw i propagowania nowych gatunków roślin. Z uwagi na fakt, że społecznikostwo, aczkolwiek szlachetne w swej wymowie, miało charakter tylko incydentalny, a więc nie rozwiązywało podstawowych dylematów chłopów, zaczęto wzorem krajów zachodnich poszukiwać innych rozwiązań prawnych i organizacyjnych². Taką ideą początkowo były towarzystwa rolnicze, a potem wyrosłe na ich podbudowie kółka rolnicze, spółdzielnie wiejskie, kasy rolnicze, towarzystwa gospodarcze oraz izby rolnicze.

Dopiero powstanie towarzystw i organizacji rolniczych stworzyło materialne podstawy do powoływania pierwszych instruktorów rolnych jako doradców. Na ogół przyjmuje się, że po raz pierwszy doradca pojawił się w Danii. Tam w 1860 r. powołany został konsultant mleczarski zatrudniony przez Królewskie Duńskie Towarzystwo Rolnicze. Jak podaje W. Bronikowski, w Polsce w 1883 r. czynny był jeden płatny prelegent (instruktor rolny), którego zadaniem było wygłaszanie pogadanek i odwiedzanie gospodarstw rolnych. Dopiero w 1911 r. pojawił się inspektor hodowlany oraz w 1918 r. – instruktorka ds. kobiet³.

Tak więc instytucja doradcza powstała z myślą o biedniejszej części społeczeństwa wiejskiego, z ideą szerzenia oświaty i innowacji rolniczych, a także zespalań chłopów wokół wspólnych instytucji typu spółdzielnie, towarzystwa czy izby rolnicze. Początkowo wysoki autorytet doradców wspomagany odpowiednim uposażeniem zaczął upadać w miarę tego, jak rosła liczba doradców. Jeszcze w okresie międzywojennym doradcy należeli porównywalnie do urzęd-

¹ B. Wawrzyniak: *Doradztwo rolnicze. Cz. I. Rozwój służby rolnej i doradczej w Polsce*. Włocławskie Towarzystwo Naukowe, Włocławek 1991.

² Tamże.

³ W. Bronikowski: *Drogi postępu chłopca polskiego*. Biblioteka Puławska, Puławy 1934.

ników państwowych wyższej klasy. Pauperyzacja doradców nastąpiła po II wojnie światowej, a co więcej, ciągle pogłębiała się proporcjonalnie do tego, jak władze państwowe upatrywały poprawę stanu rolnictwa w niebotycznie wysokim stanie liczebnym kadr doradców. W 1989 r. było to 50 tys. osób, w tym 21 tys. w samych WOPR-ach.

1. Charakterystyczne cechy gospodarstwa rodzinnego

Gospodarstwa rodzinne, zwane też indywidualnymi, chłopskimi, farmerskimi lub prywatnymi różnią się między sobą wieloma cechami, w tym zwłaszcza sposobem powstania, wielkością produkcji towarowej i obszarem ziemi, strukturą rodziny, położeniem wobec ośrodków miejskich i instytucji oświatowo-kulturalnych.

Cechą pierwotną są źródła powstania gospodarstw, które determinują pozycję właściciela w społeczności lokalnej. Wyróżnia się zatem:

- 1) gospodarstwo dziedziczne sięgające rodowodem okresu uwłaszczeniowego;
- 2) gospodarstwo pochodzące z przedwojennej reformy rolnej (z lat 1920 i 1925), co doprowadziło do powstania w miarę jednolitych wsi, zwanych „poniatówkami”;
- 3) gospodarstwo powstające z powojennej reformy rolnej (1944);
- 4) gospodarstwa z osadnictwa na Ziemiach Zachodnich i Północnych, dla rodzin przesiedleńczych;
- 5) gospodarstwa powstające na drodze kupna i dzierżawy;
- 6) gospodarstwa z nowego osadnictwa dla młodych rolników (współcześnie).

W literaturze krajowej i światowej znajdujemy różne próby zdefiniowania gospodarstwa rodzinnego. W większości przypadków określa się je jako przedsiębiorstwo rolne, w którym praca wykonywana jest wyłącznie lub w przeważającym stopniu przez rolnika i jego rodzinę. Gospodarstwo rodzinne stanowi przy tym samodzielną jednostkę gospodarczą bez względu na to czy mamy do czynienia z własnością wszystkich środków produkcji czy też własnością części środków (wspólnotą) i dzierżawą pozostałych czynników⁴.

Kolejną cechą gospodarstwa rodzinnego jest to, że praca wykonywana jest siłami użytkowników gospodarstwa i ich rodzin. Następstwem tego zjawiska jest połączenie w jeden organizm gospodarstwa rolnego z gospodarstwem domowym. Inaczej mówiąc, rodzina i jej gospodarstwo świadczą sobie wzajemnie usługi, które nie mają charakteru rynkowego (komercyjnego), a obrót wewnątrz gospodarstwa (także pasz, usług) ma charakter bezgotówkowy. Towary i surow-

⁴ F. Tomczak (red.): *Gospodarka rodzinna w rolnictwie, teraźniejszość i przyszłość*. PWRiL, Warszawa 1988.

ce pozyskane z gospodarstwa zapewniają wyżywienie rodziny, a rodzina z kolei świadczy pracę na rzecz gospodarstwa, która to praca nie przyjmuje postaci kosztowej (cena pracy) i nie daje się zweryfikować w kategoriach rynkowych.

Dualny charakter gospodarstwa rodzinnego jest cechą, która najgłębiej była rozpatrywana przez socjologów i oni upatrywali w tym zjawisku przywiązania do ziemi wartości nadrzędnej, ugruntowanej ścisłym związkiem z przyrodą i życiem w ustabilizowanym społeczeństwie lokalnym⁵.

Jednakże największym fenomenem gospodarstw rodzinnych jest ich trwałość przez ponad dwa wieki. Przeżyły one różne systemy polityczne i gospodarcze, zawirowania historyczne i zmiany reguł ekonomicznych. Szczególnie ciężkiej próbie zostały poddane gospodarstwa rodzinne w naszym kraju, gdzie po nieudanej fazie kolektywizacji wsi dążono do ich likwidacji czy ograniczenia roli w imię idei socjalizacji wsi, co w gruncie rzeczy sprowadzało się do upaństwowienia coraz większego areалу ziemi (tzw. droga pegeeryzacji rolnictwa).

Wielu ekonomistów i socjologów hołduje teorii trwałości, żywotności a nawet wyższości gospodarki rodzinnej nad wielką gospodarką rolną. Wśród argumentów wymieniają:

- specyfika produkcji rolniczej, rytm przyrody, związek z naturą oraz warunki pracy rolnika zapewniają wyższość w stosunku do wielkiej własności rolnej;
- staranność pracy rolnika i jego gotowość do ciągłej pracy równoważą przewagę wielkiego przedsiębiorstwa;
- rozwój współczesnej techniki i jej możliwości miniaturyzacji umożliwiają konstrukcję takich maszyn, które w pełni dają się zastosować także w małych gospodarstwach.

W ciągu ponad dwóch wieków zmieniały się relacje między czynnikami produkcji, a więc ziemią, siłą roboczą i kapitałem, tak więc kategoria struktury agrarnej ulegała także określonym wektorom zmian. Powszechną tendencją jest koncentracja ziemi w jednych jednostkach gospodarczych kosztem słabszych i wypadających z produkcji, co doprowadza do statystycznie zauważalnego zmniejszenia liczby gospodarstw rodzinnych. O ile jeszcze w 1980 r. mieliśmy 2,8 mln gospodarstw rodzinnych, to w 1998 r. już tylko 2,0 mln, a więc spadek był dość istotny (31,3%). Jeszcze większe zmiany zanotowano wewnątrz struktury agrarnej, przy czym traktuje się ten układ jako ciągle żywy, dynamiczny, rozwojowy, w którym pozytywne tendencje koncentracji ziemi mają przewagę nad zjawiskiem dekoncentracji.

⁵ J. Turowski: Socjologia wsi i rolnictwa. Towarzystwo Naukowe KUL, Lublin 1995.

Tabela 1

Struktura agrarna gospodarstw rodzinnych (1996)

Grupy obszarowe gospodarstw (w ha)	Liczba gospodarstw (w tys.)	Procent	Obszar użytków rolnych w danej grupie (w tys. ha)	Procent	Średnia wielkość gospodarstwa w danej grupie (w ha)
Do 2	462,3	22,6	650,8	4,1	1,4
2 – 5	667,8	32,7	2199,8	14,0	3,3
5 – 10	521,0	25,5	3714,7	23,6	7,1
10 – 20	306,8	15,0	4164,3	26,5	13,6
20 – 30	55,8	2,7	1325,0	8,4	23,7
30 i więcej	31,1	1,5	3665,0	23,4	117,8
Ogółem	2044,8	100,0	15719,6	100,0	7,7

Źródło: Przemiany agrarne. Powszechny Spis Rolny 1996. GUS, Warszawa 1997.

Analiza danych zawartych w tabeli 1 wskazuje, że naszą strukturę agrarną można zakwalifikować do mocno rozdrobnionej, gdzie liczba gospodarstw małych, do 5 ha i średnich do 10 ha pod względem liczebnym obejmuje 80,8% całej populacji, zaś zajmuje tylko 41,7% obszaru użytków rolnych. Na tym tle rysuje się pytanie, na jakiej grupie gospodarstw doradca powinien skupić swoją uwagę, biorąc pod uwagę fakt, że licząc od 1989 r. liczebność służby doradczej ODR systematycznie spada.

Jak wiadomo, w terenowych służbach doradczych ODR pracuje około 3100 osób i porównując tę liczbę z ilością gospodarstw rodzinnych nietrudno obliczyć, że na jednego doradcę przypada 659 warsztatów rolnych. Metodyka doradztwa nie wypowiada się na temat tego jakie powinny być optymalne proporcje między doradcą a gospodarstwami rodzinnymi, jaki region (wsi, sołectwa) jest w stanie obsłużyć jeden doradca i jakie formy doradcze powinien stosować (indywidualne, grupowe, masowe). Mówi jedynie, że żaden rolnik w regionie działania poszukujący porady nie powinien być jej pozbawiony⁶.

Kolejne pytanie, czy doradca powinien skupić swoją uwagę tylko na gospodarstwach towarowych, pozostawiając na uboczu pozostałe grupy gospodarstw, czy też traktować wszystkie grupy z jednakową uwagą? Powszechny Spis Rolny z 1996 r. wskazuje nam, że do tzw. typu I – gdzie dochody z działalności rolniczej stanowią więcej niż 50% ogółu dochodów należy tylko 37,6% ogółu gospodarstw rodzinnych.

Doradca nie ma łatwych wyborów, biorąc pod uwagę fakt, że na jego barkach oprócz „klasycznego” doradztwa w agrobiznesie spoczywa o wiele więcej obowiązków, typu opiniowanie biznesplanów, umowy kredytowe, rachunkowość rolnicza, podatki VAT, spisy rolne itp.

⁶ B. Wawrzyniak: Doradztwo w agrobiznesie. Wyższa Szkoła Humanistyczno-Ekonomiczna we Włocławku, Włocławek 2000.

Tak więc dylematy doradców sprowadzają się do ciągłych wyborów, ponieważ ogrom pracy, wielkość terytorium (jedna lub więcej gmin), struktura gospodarstw rodzinnych oraz liczba zleconych tematów do wykonania przekraczają możliwości jednej osoby.

2. Gospodarstwo rodzinne jako podmiot doradztwa rolniczego

Z punktu widzenia doradztwa rolniczego gospodarstwo indywidualne traktować można zarówno podmiotowo jak i przedmiotowo. Podmiotowe podejście do właściciela gospodarstwa rolnego oznacza, że na plan pierwszy wybija się tzw. czynnik ludzki w rolnictwie, a więc patrzy się na warsztat rolny poprzez pryzmat rodziny, jej cechy charakterologiczne, funkcje i wielkość rodziny, poziom wykształcenia, wiek, a także mobilność, stopień hołdowania tradycji bądź otwartości na innowacje.

Jeśli mówimy, że podmiotem doradzania jest właściciel gospodarstwa i jego rodzina, to oznacza jednocześnie, że doradzanie ma „ludzki” wymiar, a człowiek staje się centralnym punktem systemu poradnictwa. W tym sensie można powiedzieć, że gospodarstwo rolne jako takie jest „nieme”, nie można do niego inaczej dotrzeć, niż poprzez człowieka i właściwość ta powoduje, że podmiotowe traktowanie właściciela gospodarstwa rolnego ma przewagę nad jego właściwościami przedmiotowymi, które są również niezmiernie ważne.

W doradztwie podmiotowym zakłada się, że rolnik jest niezbywalną częścią systemu doradczego i to częścią bodaj najważniejszą, ponieważ system doradczy bez rolników, a więc składający się z samych doradców nie ma racji bytu. Przyjęcie założenia, że rolnik jest centralną postacią w systemie doradczym, ma swoje dalsze konsekwencje polegające na tym, że doradca podchodzi do warsztatu rolnego nie tylko jako do jednostki produkcyjnej, odpowiedzialnej za danie określonego wolumenu surowców i towarów, ale jako do zbiorowości społecznej, która oprócz funkcji gospodarczej spełnia niemniej ważne funkcje prokreacyjne, wychowawcze, integracyjne czy socjalne.

Z tego wynika dalszy wniosek, że rolnik w strukturze doradztwa nie jest biernym odbiorcą porad, ale wręcz przeciwnie, jest aktywnym uczestnikiem programu doradczego i w pełni odpowiedzialnym za przydzielone mu zadania. Artykułując swoje potrzeby doradcze jednocześnie sygnalizuje, na jakie tematy doradca winien zwrócić uwagę i w jakim zakresie rolnik jest sam w stanie przyczynić się do sukcesu doradczego. Kolejny wniosek to taki, że rolnik jest równorzędnym partnerem doradcy, nie występuje zjawisko typu przełożony – podwładny, tylko rodzaj wiedzy i umiejętności zawodowych jest odmienny. Rolnik bowiem charakteryzuje się wiedzą praktyczną, a doradca teoretyczną, przy czym te typy wiedzy uzupełniają się i mają charakter komplementarny.

Badania wykazały, że ten doradca postępuje niewłaściwie, który nie potrafi korzystać z wiedzy rolnika i stawia siebie powyżej rolnika. Konsekwencją takiej postawy jest wyalienowanie się ze środowiska wiejskiego i trudności włączenia rolników do programów doradczych. Dobry zaś doradca to taki, który widzi w rolniku partnera i powiernika swoich poczynań, umie nawiązać przyjazne stosunki, przekazywanie przez niego wiedzy i innowacji nie ma charakteru odgórnego i autorytatywnego, umie trafić nie tylko do głowy rodziny, ale także poszczególnych członków i jest pozytywnie nastawiony do swojej misji⁷.

3. Gospodarstwo rodzinne jako przedmiot doradztwa w agrobiznesie

Inną rolę w doradztwie w agrobiznesie odgrywa przedmiotowe traktowanie gospodarstwa rodzinnego. Doradca patrzy na takie gospodarstwo jak na normalne przedsiębiorstwo, które odgrywa właściwą rolę na rynku rolnym i które jest zobowiązane z tytułu prowadzonej produkcji towarowej do dostarczania odpowiedniego wolumenu towarów i surowców. Co więcej, doradca z tytułu swej misji dąży do potęgowania tego poziomu produkcji za pośrednictwem sugerowanych innowacji rolniczych, wprowadzania nowych technologii oraz rachunku ekonomicznego.

Jak wiadomo, gospodarstwo rodzinne jako przedsiębiorstwo nie produkuje tylko na rynek, lecz także na autokonsumpcję i zaopatrzenie wewnętrzne i ten dualizm jest istotną specyfiką tego układu. Po drugie, rodzina jest załogą przedsiębiorstwa, a zapłata za pracę nie ma wymiaru finansowego, lecz przejawia się w formie dochodu (zysku) całego gospodarstwa. Po trzecie, inna jest pozycja kierownika przedsiębiorstwa, który nie podejmuje na ogół decyzji sam, lecz dyskutuje o problemach z całą rodziną i ta odpowiedzialność rozkłada się na więcej osób. Po czwarte wreszcie gospodarstwo rodzinne w polskich warunkach jest całkowicie własnością danej rodziny (ograniczona dzierżawa) – ziemia, budynki, maszyny, urządzenia rolnicze – co daje poczucie wysokiej pozycji w zbiorowości społecznej. Znaczenie tej pozycji wzrastało kiedyś wraz z ilością ziemi, chociaż czynnik ten stopniowo traci na znaczeniu wobec możliwości innego sposobu zdobywania dochodu.

Doradca ma świadomość, że współcześnie tylko jedna trzecia wszystkich gospodarstw rodzinnych spełnia kryteria przedsiębiorstwa. Reszta ma charakter pomocniczy w żywieniu rodziny, a tylko nadwyżki znajdują ujście na rynku.

Doradca wspólnie z właścicielem gospodarstwa rodzinnego w aspekcie przedmiotowym realizuje główny cel, który zdefiniować możemy jako dążenie do maksymalizacji dochodu. Cel ten może być osiągnięty poprzez podejmowanie wszelkich działań zapewniających wzrost produkcji i optymalizację relacji na

⁷ B. Wawrzyniak, S. Zawisza: Potrzeby doradcze producentów rolnych w warunkach reformy gospodarczej. Włocławskie Towarzystwo Naukowe, Włocławek 1997.

linii nakład – efekt. Tak więc cały proces doradczy polega na racjonalizacji poczynań rolników, na potanieniu kosztów pracy, uwolnieniu jako siły roboczej młodych i osób starszych, specjalizacji, a jednocześnie uproszczeniu produkcji.

Badania wykazały, że w procesie doradzania przewagę uzyskują przedmiotowe aspekty udzielania porad, jako bardziej wymierne, konkretne, obliczalne w kategoriach ekonomicznych, nad podmiotowym traktowaniem gospodarstwa rodzinnego⁸. Doradca bowiem widzi rezultaty swojej działalności, może ocenić jakie innowacje zostały wprowadzone, jakie zmiany organizacyjne i technologiczne znalazły zastosowanie i w jakim kierunku podążać mając na uwadze dalsze doskonalenie procesu doradczego.

Jednocześnie doradca ma świadomość, że udzielanie porad bez podmiotu doradzania ma ograniczone pole oddziaływania, jest płytkie i jest działaniem na krótką metę.

4. Uwagi końcowe

Rozpatrywane w tym artykule podmiotowe i przedmiotowe traktowanie gospodarstwa rodzinnego w procesie doradzania jest płodne naukowo, wielotematyczne czy wielowątkowe, pozwala bowiem spojrzeć na rolnika i jego warsztat pracy kompleksowo, a jednocześnie z różnych punktów widzenia. Dotychczasowe badania w sferze doradztwa sprowadzały się do tego, że zarówno doradcę, jak i gospodarstwo rodzinne badano odrębnie, jako wyizolowaną całość, nie szukając głębiej punktów stycznych i zazębiających się między sobą. Rolnik bez doradcy przeżyje, da sobie jakoś radę, natomiast sens istnienia doradcy bez rolnika staje pod wielkim znakiem zapytania.

Drugą ideą tego opracowania było zwrócenie uwagi, że rolnika „nie widać” we wszelkiego rodzaju planach i programach doradczych, które są anonimowe, nie adresowane do konkretnego odbiorcy, wyalienowane ze środowiska lokalnego. Tymczasem rolnik ze swoimi potrzebami i oczekiwaniami jest podstawowym ogniwem programu doradczego i jego niezbywalną częścią. Doradca przed rolnikiem w sensie innowacyjnym stawia konkretne zadania, ocenia na ile jest on w stanie sam je zrealizować i wkracza w ten proces w odpowiednim momencie. Tak postawione zadanie sprawia, że odpowiedzialnym za wprowadzanie postępu rolniczego nie jest tylko doradca, ale także rolnik jako podmiot procesu doradczego.

Wobec kurczącej się szybko kadry doradczej może warto wrócić do idei liderów postępu rolniczego, którzy tworzą zespoły innowacyjne i przewodzą ruchowi nowatorskiemu na wsi. W ten sposób doradca ogranicza swoje kontakty do liderów, oczywiście nie zaniedbując pozostałych rolników, omawia i wypracowuje programy doradcze, określa warunki ich realizacji i spodziewane rezultaty.

⁸ B. Wawrzyniak: Doradztwo rolnicze. Cz.II. Metody pracy doradczej w rolnictwie. Włocławskie Towarzystwo Naukowe, Włocławek 1993.

Ruch doradczy i jego instytucjonalne oparcie w postaci Ośrodków Doradztwa Rolniczego wymaga nowego spojrzenia, a nawet przewartościowania, ponieważ wiele czynników ulega szybkim zmianom, za którymi muszą podążać zmiany organizacyjne i strukturalne.