

ZBIGNIEW BRODZIŃSKI
*Uniwersytet Warmińsko-Mazurski
w Olsztynie*

ROLA DORADZTWA ROLNICZEGO W ROZWOJU FORM I WIĘZI WSPÓŁPRACY ROLNIKÓW

1. Wprowadzenie

Zmiany społeczno-gospodarcze przyczyniły się do rozszerzenia zakresu usług świadczonych przez doradców. Wśród szeregu zadań państwowego doradztwa ważnym jest upowszechnianie wszelkich form działania zespołowego producentów, w łańcuchu gospodarki żywnościowej [Brodziński, Kisiel 1998]. Zadanie to wychodzi niejako naprzeciw potrzebom rolników. Jednak dotychczas jest jeszcze mało doceniane w środowisku wiejskim, bowiem dominacja tradycyjnych form gospodarowania w rolnictwie przenosi się również na tradycyjne, przypadkowe i niepewne formy zbytu produktów rolniczych. To jedna z istotnych przyczyn ograniczających zakres oddziaływania i skuteczność doradztwa.

Według ekspertów FAO¹, system doradztwa powinien stwarzać możliwość wyboru wariantów produkcyjnych zgodnych z zainteresowaniami rolnika-producenta, a poprzez rachunek ekonomiczny wskazywać optymalne ilości środków produkcji i źródła ich nabycia, ustalać rozmiary produkcji, informować o rynkach zbytu. Jednym z istotnych działań w tym zakresie jest, w warunkach polskich, popularyzowanie i wspieranie różnych form współpracy, w tym głównie pomiędzy rolnikami. Kluczową jednak, zdaniem Małysza (1997), umiejętnością sprzyjającą tworzeniu związków partnerskich jest umiejętność budowania zaufania.

Wspólne działanie rolników, w tym inwestowanie i zarządzanie kapitałem, wydaje się warunkiem koniecznym skutecznej i przynoszącej wymierne efekty gospodarcze rywalizacji z silniejszym, dysponującym lepszym potencjałem produkcyjnym, rolnictwem krajów UE. Chodzi tu głównie o propagowanie rozwoju

¹ Referat wygłoszony przez T.E. Contado, eksperta FAO, na spotkaniu z przedstawicielami doradztwa rolniczego z Polski, nt.: Agricultural extension systems: new challenges and global trends. Rzym, 3 IX 1998 r.

różnych form integracji poziomej i pionowej w rozwijającym się systemie agrobiznesu.

Przygotowanie rolników do sprostania warunkom wysokiej konkurencyjności, przypada w udziale ODR, RCDRRiOW oraz izbom rolniczym. Doradcy, dysponując dużą gamą form oraz metod oddziaływania mogą skutecznie wpływać na opinie społeczną i kształtować pewien model zachowań producenta na rynku. Jak wskazują jednak źródła, programy doradcze nakierowane na rozwój współdziałania ludności rolniczej i aktywizację społeczno-gospodarczą środowisk wiejskich są mało skuteczne [Chyłek 1997]. Przyczyn problemu należy poszukiwać w sferze organizacyjno-produkcyjnej gospodarstw (mała skala produkcji, niska jakość surowca, brak wiedzy o rynku), cechach osobowych doradcy i rolnika-producenta, w skuteczności użytych środków oddziaływania.

Rozwinięte programy szkoleń dla rolników mogą przyspieszyć procesy integracji w rolnictwie, wypracowanie oryginalnych koncepcji rozwoju więzi kooperacyjnych, przystosowanych do zmieniających się warunków gospodarczych i oczekiwań rolników - potencjalnych członków grup producenckich. Pozytywny przykład udanych form kooperacji może również spełniać bardzo ważną rolę w uświadamianiu właścicielom mniejszych obszarowo gospodarstw, że zacieśnianie związków produkcyjnych i handlowych, w różnych formach i obszarach współdziałania, pomnoży ich zyski, zapewni, pomimo bariery skali produkcji, kontakt z rynkiem. To wszystko, jak twierdzi Strużycki (1994), można osiągnąć poprzez stosowanie nowoczesnych narzędzi zarządzania i technik marketingu.

Teza, że współdziałanie może odgrywać istotną rolę w rozwoju rynków rolnych oraz w poprawie warunków bytu rodzin rolniczych, znajduje potwierdzenie w literaturze [Barteka 1996, Ryl 1996], a sam proces łączenia wysiłków ludzkich i kapitału w rolnictwie postępuje od początku dziejów ludzkości².

Obecne związki między przemysłem przetwórczym, handlem artykułami żywnościowymi, a rolnikiem mają w wielu obszarach charakter konfrontacyjny. Przemysł rolno-spożywczy i handel optymalizują swoje koszty, często kosztem rolników. Nie dostrzega się przy tym, że optymalizacji wymaga cała sieć zaopatrzenia. Brak informacji, wynikający z braku ściślejszej współpracy, wywołuje niepotrzebne perturbacje i koszty. Koncepcja rozwiązania tego problemu opiera się na radykalnej zmianie form współpracy. Należy przyjąć, wzorem amerykańskim, kierunek wspólnej optymalizacji całej sieci zaopatrzenia od fabryki produkującej środki do produkcji rolniczej, aż do konsumenta żywności. Wspólne, partnerskie rozwiązywanie zadań zastąpić może dotychczasową, podzieloną odpowiedzialność za losy tylko własnego gospodarstwa.

Doradztwo rolnicze, ze względu na pełnioną misję w rolnictwie, może i powinno współuczestniczyć w opracowaniu optymalnego modelu organizacyjnego

² Pszczółkowski St. (1936): *Zarys Ekonomii*. Dom Książki Polskiej, Warszawa.

i funkcjonalnego poziomych i pionowych struktur organizacji producentów żywności. Idea szybkiej integracji w łańcuchu agrobiznesu służy bowiem interesom wszystkich zainteresowanych - sprostaniu konkurencyjności na rynku. Istotnym jednak wydaje się określenie miejsca i roli doradztwa rolniczego w tym procesie.

2. Cel, przedmiot i metodyka badań

Badania nad rolą i skutecznością doradztwa rolniczego na rzecz integrowania się rolników zostały przeprowadzone w 1999 r., na obszarze całego kraju. Miały one m.in. na celu wskazanie potrzeb i oczekiwań doradczych w zakresie tworzenia więzi kooperacyjnych oraz wskazanie efektywnych form i metod oddziaływania służb doradczych na rolników - potencjalnych członków grup producenckich. Rezultatem takiego oddziaływania, jak spodziewano się, powinno być:

- zachęcenie rolników do czynnego uczestniczenia w aktywności gospodarczej swojego otoczenia,
- uzyskanie kompatybilnego kierunku produkcji rolniczej w gospodarstwach, z kierunkami działania grupy, której chcieliby zostać członkami,
- popularyzacja planowych, wielopłaszczyznowych działań na rzecz rozwoju grup producenckich i zacieśnianiu współpracy z przetwórstwem rolno-spożywczym oraz handlem.

Analizie poddano szeroki zakres zagadnień dotyczących zarówno sfery ekonomicznej - produkcyjnej gospodarstw, opinii i poglądów rolników co do rodzaju możliwych do zaakceptowania więzi kooperacyjnych z grupą, szans powstania grupy producenckiej, jak też samej pracy doradczej - jej form i metod.

W badaniach istotnym było określenie, które z form działalności szkoleniowej i upowszechnieniowej są najbardziej potrzebne, jakiej tematyki szkoleń oczekują zainteresowani poszerzaniem swojej wiedzy rolnicy, jak popularyzować formy kooperacji, jakie kierunki działania grupy są aprobowane przez rolników. Badania ankietowe miały charakter wielopłaszczyznowy, a prezentowane w pracy wyniki pochodzą z analizy danych dwóch grup respondentów: 101 doradców terenowych ODR i RCDRRiOW i 513 rolników- członków grup producenckich.

3. Wyniki badań

Źródła wiedzy i porad

Uzyskane wyniki wskazują, że 94% spośród ogółu objętych badaniami rolników szukało pomocy przy rozwiązywaniu problemów w organizacjach doradczych, w tym głównie z pomocy doradców ODR i CDRRiOW. Częstotliwość kontaktów z doradcą w przypadku 45,4% rolników miała miejsce 2-5 razy w ro-

ku, 31,2% kontaktowało się z doradcą więcej niż 10 razy, a 12,2% kontaktowało się 6-10 razy w roku. W przypadku pozostałych kontakty te były sporadyczne.

Za podstawowe źródło pomocy w prowadzeniu gospodarstwa respondenci uznali literaturę i prasę fachową. Takie opinie prezentowało 97,4% ogółu objętych badaniami rolników. To zainteresowanie prasą może wynikać ze stosunkowo wysokiego poziomu wykształcenia objętej badaniami populacji, bowiem 54% respondentów legitymowało się dyplomem szkoły średniej, w tym ok. 23% dyplomem wyższej uczelni.

Wśród innych źródeł pomocy wymieniano znajomych i rodzinę (51,4%), placówki naukowo-badawcze (8,6%). Niewielki odsetek członków grup producenckich postrzegają swoją grupę producencką jako źródło wiedzy (8,3% objętych badaniami rolników).

Czynniki rozwoju integracji poziomej w rolnictwie

Ważnym parametrem oceny funkcjonowania grup producenckich i marketingowych jest deklaracja 51% rolników, że znaczną część swojej produkcji sprzedaje za jej pośrednictwem, a 74%, że kupuje wspólnie środki do produkcji. Nie otrzymano informacji jaka część obrotów gospodarstwa odbywa się poprzez grupy producenckie, niemniej jednak uzyskane informacje pozwalają wnioskować, że istniejąca formalnie grupa stanowi tylko jedno z wielu źródeł zarówno zaopatrzenia w środki produkcji, jak i jej zbytu.

Doświadczenia rolników, członków grup producenckich i marketingowych (znaczny odsetek osób był jej założycielami), skłoniły do sondażu opinii nt. czynników, które mogą wspierać rozwój istniejących form integracji i zacieśnianie więzi kooperacyjnych (tab. 1). Rolnicy wyrazili pogląd, że najważniejszymi czynnikami, które mogą wspierać rozwój wspólnych przedsięwzięć, to: jasna i konsekwentna polityka państwa i ugrupowań politycznych wobec zacieśniania związków kooperacyjnych w rolnictwie (79,9% respondentów), umożliwienie grupom działania na równych prawach z innymi podmiotami gospodarczymi (53,0%), zintegrowany wysiłek wszystkich instytucji i organizacji w społecznościach lokalnych przy odbudowie ruchu spółdzielczego (38,3% respondentów), nadanie grupom producenckim (różnym ich formom organizacyjnym) statusu ochrony ustawowej (30,0% badanych).

Jak wykazały badania, jednym z ważniejszych problemów stojących przed grupami producentów jest kwestia finansowania działalności. Biorąc pod uwagę obecny stan ekonomiczno-finansowy gospodarstw rolnych wątpliwym jest, by członkowie grup wnieśli w postaci udziałów i wkładów, większość niezbędnych do rozwoju funduszy. Brak środków finansowych może poważnie ograniczyć rozwój współpracy. W związku z tym kwestią doniosłej wagi pozostaje dostęp do innych źródeł finansowania. Istotną rolę mogą w tej dziedzinie odegrać, jak twierdzi Strużek (1994), zrestrukturyzowane Banki Spółdzielcze.

Drugim istotnym czynnikiem utrudniającym dynamiczny rozwój więzi kooperacyjnych jest kwestia, nie w pełni rozwiniętej, współpracy z samorządami terytorialnym i rolniczym. Czynnikiem ograniczającym proces integrowania się rolników jest również brak praktycznej wiedzy o prawidłowościach rządzących gospodarką rynkową. Zupełnie nie są dostrzegane rezerwy tkwiące we współpracy między branżami. Jak podaje Ryl (1996) brakuje wyobraźni na temat poziomej współpracy między grupami, jak i pionowej (między grupami i przetwórstwem). Według objętych badaniami członków grup, najczęstszymi barierami hamującymi rozwój kooperacji są: brak kapitału na wsi (66% respondentów), bierność i niechęć rolników do zrzeszenia się (65%), brak wzorców efektywnie działających grup (35%), brak wykwalifikowanych kadr zdolnych do kierowania grupą (24%). Ważne spostrzeżenia rolników, co do źródeł ograniczających rozwój własnej grupy, to brak tradycji i umiejętności wspólnego gospodarowania (problem ten dostrzegają 39% członków) oraz rozbieżności interesów grup rolników i podmiotów gospodarczych działających w otoczeniu rolnictwa (wypowiedzi 21% objętych badaniami rolników).

Tabela 1

Czynniki wspierające rozwój grup producenckich i marketingowych w rolnictwie oraz bariery rozwoju, w opinii rolników - członków grup

UWARUNKOWANIA ZEWNĘTRZNE ROZWOJU GRUPY	UWARUNKOWANIA WEWNĘTRZNE ROZWOJU GRUPY
Czynniki wspierające rozwój wspólnych przedsięwzięć	
● jasna i konsekwentna polityka państwa promująca integrowanie się rolników; ● zmiana systemu podatkowego, faworyzującego grupy producentów rolnych; ● zintegrowane działanie instytucji i organizacji działających w środowisku wiejskim na rzecz rozwoju więzi kooperacyjnych w rolnictwie; ● pozytywne efekty współpracy z przetwórstwem rolno-spożywczym.	● uświadomienie rolnikom roli, jaką odgrywają więzi kooperacyjne w rolnictwie europejskim; ● wprowadzenie przez grupę nowoczesnych technik i metod produkcji oraz jej specjalizacja; ● podnoszenie jakości produkcji rolnej, zapewnienie skutecznego systemu premiowania za wysoką jakość; ● podnoszenie kwalifikacji zawodowych członków grupy.
Czynniki o ujemnym oddziaływaniu na rozwój wspólnych przedsięwzięć	
● brak „rolniczego lobby”, organizacji wspierających integrowanie się rolników; ● brak zbytu na oferowane przez grupę produkty rolne, towary i usługi; ● brak wzorców efektywnie działających grup producentów rolnych.	● bierność i niechęć rolników do zrzeszania się; ● rozbieżności interesów członków grupy; ● prezentowane często postawy roszczeniowe rolników.

Podczas badań postawiono rolnikom pytanie: „jakie działania należy podjąć w doradztwie i w polityce rolnej państwa, by przygotować producentów rolnych do procesu integracji?”. Wśród licznych wypowiedzi rolników, na uwagę zasługują następujące propozycje:

- potrzeba wypracowania i upowszechnienia form współpracy rolników z przemysłem przetwórczym i innymi ogniwami gospodarki żywnościowej regionu,
- upowszechnianie nowoczesnych metod agrotechniki, prowadzących do uzyskania wysokich plonów, o wymaganej przez przemysł przetwórczy jakości,
- stworzenie sprawnego systemu dystrybucji i skupu, w tym systemu informacji rynkowej.

W konkluzji można stwierdzić, że wśród rolników - odbiorców usług doradczych, dominuje zapotrzebowanie na doradztwo technologiczne oraz organizacyjne związane z tworzeniem systemu więzi integracyjnych w łańcuchu agrobiznesu. Stwierdzono znaczne zróżnicowanie potrzeb rolników w zależności od ich wykształcenia, wieku oraz potencjału gospodarstwa (wielkości gospodarstwa, stanu wyposażenia w maszyny i urządzenia, poziom kultury rolniczej). Okazuje się, że im wyższy poziom wykształcenia, tym większe zapotrzebowanie na usługi specjalistyczne. Wyniki badań wskazują, że aktualnie w środowisku wiejskim coraz większe znaczenie przypisuje się działaniom edukacyjnym podnoszącym świadomość i przygotowującym rolników do działań zespołowych.

Potrzeby i oczekiwania doradcze rolników

Jak wcześniej zaznaczono w pracy istotnym było poznanie potrzeb i oczekiwań doradczych w zakresie tworzenia więzi kooperacyjnych wśród rolników, by przy pomocy właściwych form, metod i działań efektywnie wspierać procesy integracyjne w rolnictwie.

Jak wykazały badania, jako ważny obszar wiedzy dla potencjalnych członków grup producenckich i marketinowych, $\frac{1}{4}$ objętych badaniami rolników uzyskała ogólną informację nt. możliwości integrowania się. Jednak już zagadnieniami prawnymi, związanymi z tworzeniem zespołów i grup formalnych (formy organizacyjne, podatki, ubezpieczenia) zainteresowanych było 39% rolników. O ile sam fakt zainteresowania nawiązaniem współpracy z innymi rolnikami wydaje się istotnym i wyrazistym, by poświęcić mu w pracy doradczej więcej uwagi, to ważne wydają się inne problemy i potrzeby doradcze rolników, możliwe do zaspokojenia w ramach wspólnych działań na przykład w zakresie:

- nowoczesnych technologii, w tym również przechowalnictwa i przetwórstwa
- przygotowania produktów dla potrzeb rynku,
- dostępu do aktualnych informacji rynkowych,
- zagadnień organizacyjno-prawnych (rozliczenia podatku VAT, umowy kontraktacyjne, ubezpieczenia, gwarancje kredytowe),
- podnoszenia kwalifikacji zawodowych, wspierania i aktywizacji lokalnych środowisk,
- stosowania integrowanych metod produkcji.

Wymieniane przez rolników potrzeby i oczekiwania związane z możliwościami poprawy konkurencyjności produktów rolnych mogą, ich zdaniem, być zaspokajane w ramach doradztwa grupowego i wspólnych działań zespołów producentów rolnych.

Efektywny system wsparcia rolników, klientów doradztwa rolniczego, w zakresie organizacji rynków zbytu i obniżania kosztów produkcji można przedstawić w sposób, jak na rys. 1.

Rysunek 1

System doradztwa na rzecz procesu integrowania się rolników

RÓŻNE FORMY KOOPERACJI

SYSTEM WSPARCIA PROCESU INTEGROWANIA SIĘ PRODUCENTÓW ROLNYCH	RÓŻNE FORMY KOOPERACJI		KIERUNEK EWOLUCJI POTRZEB DORADCZYCH
	Doradztwo ekonomiczno-organizacyjne		
	Metody niepodające: problemowa i praktycznego działania	Nowoczesne systemy zarządzania	
	Doradztwo ekonomiczno-technologiczne		
	Metody niepodające: pokaz, konsultacja, instruktaż	Organizacja systemów przechowywania i przetwórstwa rolnospożywczego	
	Doradztwo ekonomiczno-technologiczne		
	Metody niepodające: instruktaż, pokaz, konsultacja	Zintegrowane systemy i technologie produkcji rolniczej	
	Doradztwo z zakresu marketingu		
	Metody niepodające: problemowe, praktyczne działanie	Szybki dostęp do informacji dotyczących rynków zbytu i zaopatrzenia w środki	
	Metody podające: wyjaśnianie		
	Ustawiczne systemy kształcenia		
	Metody niepodające: praktycznie wszystkie dostępne	Podnoszenie kwalifikacji zawodowych	
	Metody podające: wykład, wyjaśnianie		
Optymalne metody edukacyjne	Doradztwo z zakresu marketingu		KIERUNEK EWOLUCJI POTRZEB DORADCZYCH
	Metody niepodające: problemowe, konsultacja, metoda sytuacyjna, gry i pomysłów	Przygotowanie produktów dla potrzeb rynku (normy, jakość, pakowanie, oferty zbytu i dystrybucji)	
	Metody podające: opis		
	Doradztwo ekonomiczno-organizacyjne		
	Metody niepodające: problemowe, dyskusja, konsultacja, praktycznego działania	Działania na rzecz obniżenia kosztów produkcji	
	Metody podające: wyjaśnienie		
	Doradztwo z zakresu marketingu		
	Metody niepodające: wszystkie dostępne	Integrowanie się dla potrzeb organizacji zbytu	
	Metody podające: wszystkie dostępne		
	Doradztwo organizacyjno-prawne		
	Metody niepodające: problemowe, konsultacja, sytuacyjna	Prawne aspekty zakładania grup (formy organizacyjne, dokumentacja, itp.)	
	Metody podające: wyjaśnienia		
	Doradztwo z zakresu przedsiębiorczości		
	Metody niepodające: wszystkie dostępne	Wspieranie i aktywizacja lokalnych środowisk (integrowanie się rolników, kształcenie lokalnych liderów)	
	Metody podające: wszystkie dostępne		
	Informacje o Unii Europejskiej		
	Metody niepodające: wszystkie dostępne	Wiedza nt. funkcjonowania rynku w UE i procesu integracji	
	Metody podające: wszystkie dostępne		
Kierunki i metody doradztwa		Potrzeby i oczekiwania rolników	

³ Szczegółowe charakterystyki i podziały metod - Kujawiński W. (1997): Doradztwo w zarysie CDiEWR Poznań, s. 115-122.

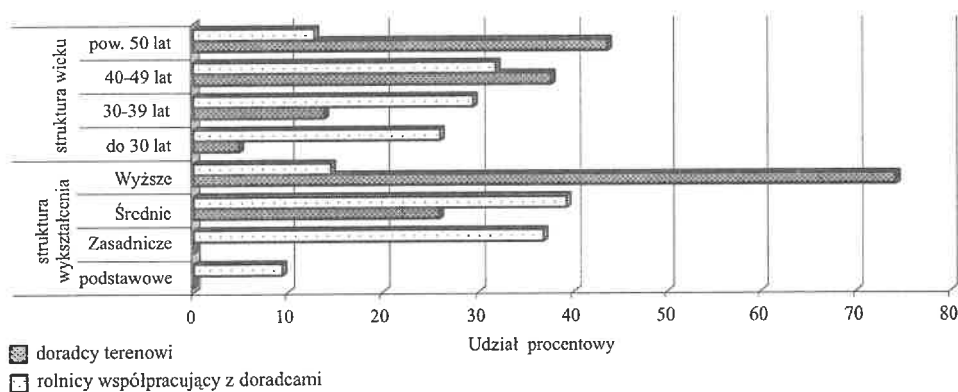
Rola doradców we wspieraniu procesu integrowania się rolników

Wnikliwa analiza źródeł i możliwości wsparcia „partnerstwa” w łańcuchu agrobiznesu wymaga opinii zarówno samych rolników, jak i doradców rolniczych podejmujących działania na rzecz organizacji grup i związków producentów rolnych.

Analizując sylwetkę społeczno-zawodową doradców terenowych, na tle wskazanych przez nich członków grup producenckich i marketingowych należy zauważyć, że stosunkowo korzystna struktura wykształcenia objętych badaniami rolników, ma wpływ na zacieśnienie współpracy z doradcą. Objętych badaniami doradców, współpracujących z członkami grup producenckich i marketingowych, cechuje duże doświadczenie zawodowe (stosunkowo długi staż pracy w doradztwie) (rys. 2). W przeciwieństwie jednak do grupy objętych pomocą doradcą rolników wśród doradców dominują osoby powyżej 40 roku życia, które stanowią 81,2% objętej badaniami populacji. Zadania doradcze na rzecz procesu integracji w rolnictwie wykonuje w 51% przypadków osoby o stażu pracy ponad 20-letnim, a więc te które przepracowały połowę swojego życia zawodowego w innym systemie gospodarki, popularyzując wiedzę w zupełnie innym zakresie i innymi metodami, niż stosowane w chwili obecnej.

Rysunek 2

Struktura wieku i wykształcenia doradców terenowych na tle ich klientów - potencjalnych członków grup.

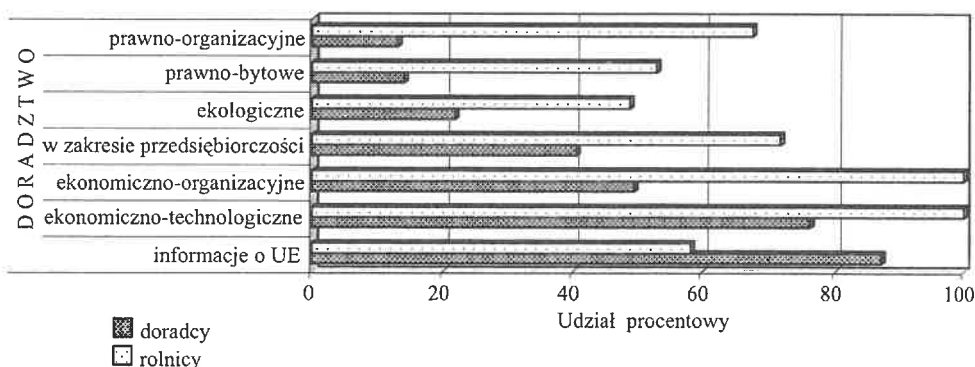


Porównując kierunki doradztwa z potrzebami sygnalizowanymi przez rolników należy zauważyć, że największy odsetek doradców zajmował się przekazywaniem informacji o Unii Europejskiej (80,2%), podczas gdy zapotrzebowanie na tego typu wiedzę w chwili obecnej sygnalizowało 57,8% rolników (rys. 3).

Rolnicy oczekiwali od doradców przedstawienia bilansu korzyści i zagrożeń dla rolnictwa wynikających z procesu integracji (tym problemem zainteresowanych było 60% przedstawicieli grupy).

Rysunek 3

Istotne dla procesu integracji poziomej obszary doradztwa,
w opinii doradców i rolników



Kolejnym, pod względem liczby zajmujących się nim, kierunkiem pracy doradczej było doradztwo ekonomiczno-technologiczne. W grupie objętych badaniami doradców problemy w tym obszarze doradztwa rozwiązywało 77 osób spośród 101 objętych badaniami, co stanowiło 76,2%. Potrzeby w tym zakresie wyrażali wszyscy objęci badaniami rolnicy współpracujący z omawianymi doradcami. Widać tu wyraźnie niedosyt informacji, szczególnie związanych z wprowadzaniem nowoczesnych rozwiązań technologicznych, pomocą przy wyborze i programowaniu kierunków produkcji, wiedzą na temat przechowywania i przetwórstwa produktów rolnych.

Realizację zadań z zakresu doradztwa ekonomiczno-organizacyjnego deklarowało w trakcie badań 49% doradców. Niedosyt wiedzy w tym zakresie deklarowali wszyscy współpracujący z doradcami i wskazani przez nich rolnicy. Rolników interesowały głównie takie zagadnienia, jak: optymalizowanie nakładów w procesie produkcji (56,8% grupy), wiedza na temat systemu rachunkowości i podatku VAT (33%) i zarządzania gospodarstwem (11%).

Doradztwem ekologicznym zajmowało się 22 doradców, tj. ok. 21,8% badanych, natomiast potrzeby w tym zakresie deklarowało 48,8% współpracujących rolników.

Wymienione, wybrane przykłady potrzeb i oczekiwań rolników, w konfrontacji z realizowanymi kierunkami pracy doradczej dowodzą, że nawet wśród rolników - stałych klientów doradztwa rolniczego ich oczekiwania nie pokrywają

się z ofertą usług doradczych i są znacznie wyższe. Mają tego świadomość sami doradcy, bowiem więcej niż 1/3 z objętej badaniami grupy uznało, że zakres pomocy doradczej nie w pełni zaspokaja potrzeby i oczekiwania rolników. Pogląd ten podzielało 65% objętych badaniami rolników, którzy regularnie korzystali z usług doradczych. Wyniki badań wskazują na brak istnienia dobrych, kompleksowych programów doradczych na rzecz integrowania się rolników, które wychodziłyby naprzeciw ich oczekiwaniom zachęcając do współpracy w systemie doradztwa grupowego.

4. Podsumowanie i wnioski

Uzyskane wyniki badań można traktować jako głos w dyskusji nad modelem funkcjonowania doradztwa na rzecz integrowania się rolników i nad rolą grup producentów w środowisku wiejskim. Biorąc pod uwagę niewielki kapitał własny rodzin rolniczych, stosunkowo drogi kapitał z kredytów, brak skutecznego systemu wsparcia doradczego oraz małą skłonność samych rolników do wspólnych działań można ocenić, że perspektywa wyraźnego przyspieszenia procesu integrowania się rolników jest jeszcze odległa. Uznając interdyscyplinarny charakter badań nad powyższym zagadnieniem, sformułowano następujące wnioski:

1. Efektem dużej zmienności ekonomicznych warunków funkcjonowania gospodarstw były niekorzystne ruchy cen skupu produktów rolnych w relacji do cen środków produkcji. Powyższe zjawisko przyczyniło się do wzrostu zainteresowania rolników współpracą w ramach grup i zrzeszeń. Te raczej sprawiły, że rolnicy integrowanie się w zespoły i grupy postrzegają głównie jako szansę zdobycia dodatkowej możliwości zbytu swoich produktów.
2. Należy podkreślić, że charakter doradztwa rolniczego, opartego na instytucji wspomagającej politykę państwa wobec wsi i rolnictwa uległ znacznemu przeobrażeniu. Zmienił się bowiem zakres jego oddziaływania na środowisko wiejskie, pojawiły się również nowe priorytety społeczne, z których na czoło wysuwa się problem przyspieszenia integrowania się rolników. Te właśnie przesłanki umożliwiają doradztwu rozbudowanie takich form oddziaływania na swoich klientów, które pozwolą na wzrost skuteczności systemu.
3. Droga uzyskania pełnej identyfikacji potrzeb doradczych ludności wiejskiej i sprostania tym potrzebom poprzez system doradztwa jest jeszcze bardzo daleka. Istnieje uzasadnienie kontynuacji badań nad potrzebami doradczymi producentów rolnych, zmieniającymi się wraz z postępującym rozwojem rynków, gospodarstw rolnych, przedsiębiorstw i instytucji działających w otoczeniu rolnictwa.
4. By uświadomić rolnikom, jakie wyzwania, możliwości i zagrożenia mogą napotkać, jak się im przeciwstawić, co jest niezbędne by rozwój ich gospo-

darstwa był harmonijny i zrównoważony niezbędnym jest wspólny wysiłek pracowników nauki, doradztwa i samych rolników, wsparty zaangażowaniem ze strony związków i zrzeszeń branżowych oraz innych instytucji i organizacji. Powiedzenie „nic o nas, bez nas” oddaje główne przesłanie, jakie wypływa z przedstawionej analizy. Pomoc rolnikom na rzecz rozwoju współpracy gospodarczej jest niezbędna, może bowiem przyczynić się do poważnego postępu, w tak ważnym dla rolników, programie modernizacji i restrukturyzacji wsi i rolnictwa. By doradztwo sprostało temu zadaniu specjaliści terenowi muszą chcieć tej pomocy udzielać, chcieć doskonalić swoją wiedzę i kwalifikacje, czynnie uczestniczyć w społecznym procesie przemian wsi i rolnictwa.

LITERATURA

1. Barteka St. (1996): Spółdzielnia - partner indywidualnego gospodarstwa. Materiały seminarium nt.: „Rozwój spółdzielczości wiejskiej i grup producenckich w warunkach gospodarki rynkowej”. Biuro Studiów i Analiz Kancelarii Senatu RP, październik 1996, ss. 8.
2. Brodziński Z., R. Kisiel (1998): Perspektywy wielofunkcyjnego rozwoju obszarów wiejskich Polski północno-wschodniej. [w:] Perspektywy rozwoju gospodarstw rolnych północno-wschodniej Polski. US Olsztyn, s. 140-156.
3. Chyłek E.K. (1997): Zadania doradztwa rolniczego w kontekście zrzeszania się Polski z Unią Europejską. Zagadnienia Doradztwa Rolniczego, 3(14), s. 16-23.
4. Lewczuk A., M. Stajszczak, Z. Brodziński (1995): Procesy adaptacyjne doradztwa rolniczego do warunków gospodarki rynkowej. Zesz. Probl. Post. Nauk Roln. PAN, Warszawa, z. 420, s. 41-58.
5. Małyś J. (1997): Procesy integracyjne w agrobiznesie, rynek hurtowy, aukcja i giełda rolna. [w:] Zarządzanie gospodarstwem towarowym. Wybrane kierunki i trendy w rolnictwie. CROW ART. Olsztyn, s. 173-202.
6. Ryl A. (1996): Spółdzielczość zaopatrzenia i zbytu. Stan aktualny, zagrożenia i szanse rozwoju. Materiały z sympozjum nt.: „Rozwój spółdzielczości wiejskiej i grup producenckich w warunkach gospodarki rynkowej”. BSiA Kancelarii Senatu, październik 1996, ss. 14.
7. Strużycki M. (1994): Handlowa obsługa wsi i rolnictwa przez spółdzielczość. [w:] Spółdzielczość w wielofunkcyjnym rozwoju wsi. SGH - Katedra Spółdzielczości, Wyższa Szkoła Gospodarki Spółdzielczej, Fundacja Spółdzielczości Wiejskiej. Warszawa 11 październik 1994, ss.15.

ZBIGNIEW BRODZIŃSKI

ROLA DORADZTWA ROLNICZEGO W ROZWOJU FORM I WIĘZI WSPÓŁPRACY ROLNIKÓW

STRESZCZENIE

Badania wykazały, że rolnicy postrzegają udział w zespole bądź grupie producenckiej głównie jako szansę zdobycia dodatkowej możliwości zbytu swoich produktów. Znaczne zawężenie obszaru możliwych do podjęcia przez rolników wspólnych przedsięwzięć dowodzi, że istnieje konieczność opracowania i wdrożenia systemowych rozwiązań na rzecz zacieśniania więzi kooperacji wśród producentów rolnych w ramach zadań doradztwa rolniczego.

By doradztwo mogło sprostać temu zadaniu należy opracować i wdrożyć programy, wspierające zacieśnianie więzi kooperacyjnych oraz wskazujące efektywne formy i metody oddziaływania służb doradczych na rolników – potencjalnych członków grup producenckich. Rezultatem takiego oddziaływania, powinno być:

- rozbudzenie aktywności społeczno-gospodarczej wśród rolników,
- sprawne wdrażanie projektów polegających na dostosowywaniu produkcji rolnej gospodarstw do potrzeb i wymagań grupy,
- szerokie rozpropagowanie wśród producentów rolnych informacji dotyczących korzyści współpracy w ramach wspólnych przedsięwzięć gospodarczych.

ZBIGNIEW BRODZIŃSKI

THE ROLE OF AGRICULTURAL ADVISORY SERVICE IN THE DEVELOPMENT OF FORMS AND BONDS OF FARMERS CO-OPERATIVE

SUMMARY

Research has revealed that farmers consider participating in a group (team) of producers to be mainly a chance to get an additional possibility of selling their own produce. A considerable limitation of the range of united enterprises, which may be undertaken by farmers, is the proof that there is a necessity to work out and implement some system solutions that aim at tightening the co-operative bonds among agricultural producers, within the frame of agricultural advisory service objectives.

If agricultural advisory service is to cope with the objectives, special programs should be worked out and implemented. The programs should support tightening the co-operative bonds and expose effective forms and methods of the effect of agricultural advisory service on farmers - potential members of groups (teams) of producers. The results of the effects should be as follows:

- stimulation of socio-economic activity among farmers,
- effective implementation of projects that adjust agricultural production of farms to the needs and requirements of a group (team),
- dissemination of information regarding the advantages of co-operation within the frames of united agricultural enterprises.