

# Zagadnienia Doradztwa Rolniczego

KWARTALNIK

1'02<sup>(31)</sup>

---

**KRAJOWE CENTRUM DORADZTWA  
ROZWOJU ROLNICTWA I OBSZARÓW WIEJSKICH  
ODDZIAŁ W POZNANIU**

---

Wydawca:

Krajowe Centrum Doradztwa  
Rozwoju Rolnictwa i Obszarów Wiejskich  
Oddział w Poznaniu,  
61-659 Poznań, ul. Winogrody 63  
tel: (0-61) 823 20 81, 820-19-71, fax: 820-19-71  
e-mail: [poznan\\_sekretariat@cdr.gov.pl](mailto:poznan_sekretariat@cdr.gov.pl)  
<http://www.cdr.gov.pl>

Zespół redakcyjny:

A.P. Wiatrak (redaktor naczelny),  
A. Bartkiewicz, E.K. Chyłek, J. Kania, W. Kujawiński,  
E. Matuszak, A. Swulińska-Katulska, S. Zawisza,  
D. Pruss Głowacka (sekretarz redakcji)

Projekt graf., skład komputerowy:

Alicja Zygmankowska

Druk:

Krajowe Centrum Doradztwa  
Rozwoju Rolnictwa i Obszarów Wiejskich Oddział w Poznaniu  
61-659 Poznań, ul. Winogrody 63  
tel: (0-61) 823 20 81, 820-19-71, fax: 820-19-71  
Zlecenie nr 19/2002, nakład 800 egz.

## SPIS TREŚCI

### ARTYKUŁY

|                                                                                                                              |    |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| BOGDAN M. WAWRZYNIAK: Pragmatyka służbowa doradcy terenowego.....                                                            | 5  |
| SŁAWOMIR ZAWISZA: Przyswajanie innowacji w wiejskich społecznościach lokalnych.....                                          | 14 |
| MAREK GAŚSIOROWSKI, ALEKSANDRA SWULIŃSKA-KATULSKA:<br>Dziedzictwo kulinarne szansą polskiej wsi w zjednoczonej Europie ..... | 26 |
| KATARZYNA GIL, ROMAN CHORÓB: Rola doradztwa w rozwoju przedsiębiorczości<br>rolników Podkarpacia .....                       | 45 |
| STEFAN PIETRZAK: Metoda bilansowania azotu, fosforu i potasu w skali<br>gospodarstwa rolnego .....                           | 54 |
| JACEK CHOTKOWSKI: Kierunki działalności biznesowej grupy producentów<br>ziemniaków .....                                     | 72 |
| DANUTA MIERZWA: Struktury spółdzielni rolniczych we Francji .....                                                            | 82 |
| HENRYK SKÓRNICKI: Doradztwo rolnicze w Japonii.....                                                                          | 92 |
| LECH PAŁASZ, ZENON KRÓLIKOWSKI: Komunikacja sieciowa w systemie<br>doradztwa rolniczego .....                                | 99 |

### INFORMACJE

|                                                                                                                               |     |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| KAZIMIERZ WITOSŁAW: Grupy producentów rolnych szansą na usprawnienie<br>działalności gospodarstw produkcyjnych w Polsce ..... | 112 |
| DANUTA GONET, ROMAN PISZCZEK: Wspieranie rozwoju producenckich grup<br>marketingowych w południowo-zachodniej Polsce.....     | 119 |
| JANINA MALIS: 25 lat Banku Danych o urządzeniach dla rolnictwa i leśnictwa.....                                               | 125 |
| NOWOŚCI WYDAWNICZE.....                                                                                                       | 135 |

## TABLE OF CONTENTS

### ARTICLES

|                                                                                                                                             |    |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| BOGDAN M. WAWRZYNIAK: Business pragmatism of a local advisor .....                                                                          | 5  |
| SŁAWOMIR ZAWISZA: Assimilation of innovations in the agricultural local societies.....                                                      | 14 |
| MAREK GAŚSIOROWSKI, ALEKSANDRA SWULIŃSKA-KATULSKA: The culinary heritage<br>as a chance of the Polish country in the united Europe .....    | 26 |
| KATARZYNA GIL, ROMAN CHORÓB: The role of advisory service in the development<br>of farmers' entrepreneurship in the Podkarpacie region..... | 45 |
| STEFAN PIETRZAK: The method of balancing of nitrogen, phosphorus and potassium<br>in the farm scale.....                                    | 54 |
| JACEK CHOTKOWSKI: Trends of business activity of the potato producers group .....                                                           | 72 |
| DANUTA MIERZWA: Structures of the agricultural co-operatives in France .....                                                                | 82 |
| HENRYK SKÓRNICKI: Agricultural advisory service in Japan .....                                                                              | 92 |
| LECH PAŁASZ, ZENON KRÓLIKOWSKI: Network communication in the system<br>of agricultural advisory service .....                               | 99 |

### INFORMATIONS

|                                                                                                                     |     |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| KAZIMIERZ WITOSŁAW: Producers groups as a chance of a farm activity<br>improvement in Poland.....                   | 112 |
| DANUTA GONED, ROMAN PISZCZEK: Supporting of development of marketing<br>producers groups in south-west Poland ..... | 119 |
| JANINA MALIS: 25 years of the Data Bank, concerning equipment for agriculture<br>and forestry .....                 | 125 |
| PUBLISHING NEWS .....                                                                                               | 135 |

---

## ARTYKUŁY

---

BOGDAN M. WAWRZYŃIAK  
*Akademia Techniczno-Rolnicza  
w Bydgoszczy*

### PRAGMATYKA SŁUŻBOWA DORADCY TERENOWEGO

#### Wstęp

Doradztwo w agrobiznesie jest w znaczeniu ogólnym usługą świadczoną przez jedną osobę (instytucję) dysponującą odpowiednią wiedzą i przygotowaniem na rzecz drugiej osoby (rolnika), która tej usługi potrzebuje. Jest to przy tym specyficzna usługa, która powinna być ujęta w odpowiednie ramy organizacyjne i przepisy prawne, z uwagi na konsekwencje często natury ekonomicznej (finansowej), powstające w wyniku udzielanej porady. Doradca bowiem nie ponosi bezpośredniej odpowiedzialności za usługę doradczą, ale oczywiście wpływa na rolnika poprzez przedstawianie mu różnych alternatywnych rozwiązań problemów. Od doradcy rolnik na ogół oczekuje jednoznacznej odpowiedzi dotyczącej sposobu rozwiązywania określonego problemu i ustalenia możliwości realizacji jego w konkretnej rzeczywistości danego gospodarstwa. Ponadto oczekuje pełnego serwisu informacji związanych z rynkiem, cenami, marketingiem, zaopatrzeniem itp., a przede wszystkim chce doradcy o odpowiednich kwalifikacjach merytorycznych i metodycznych, a więc oczekuje profesjonalizmu, a przy tym indywidualności w realizacji usług doradczych.

#### 1. Pragmatyka służbowa doradcy

Pragmatyka służbowa obejmuje przepisy regulujące prawa i obowiązki związane z wykonywaniem czynności służbowych. W przypadku doradcy obejmuje więc kompleks spraw związanych z pracą zawodową, sytuującą doradcę w sy-

stemie zawodów rolniczych, określa miejsce w hierarchii służbowej, możliwości awansu w zawodzie i dalszego podnoszenia własnych kwalifikacji.

W stosunku do doradcy stosuje się prawa ogólne obowiązujące wszystkich pracowników państwowych i prawa szczegółowe, wynikające z charakteru wykonywanego zawodu. Jest rzeczą charakterystyczną, że zawód doradcy funkcjonujący w naszym kraju od ponad 130 lat, dopiero w 1960 r. doczekał się pierwszego zarządzenia (nr 173) Ministra Rolnictwa w sprawie zadań służby agronomicznej w zakresie podnoszenia produkcji rolniczej, a po trzech latach (1963) ukazały się podobne przepisy w sprawie powołania i ustalania zadań zootechników gromadzkich.

W miarę tego, jako dokonywano kolejnych reorganizacji, doprecyzowywano przepisy – gdyż obok zadań i obowiązków – wskazywano także na zasady wynagradzania, a nawet zakwaterowania (agronomówki).

Trudne warunki pracy terenowej nie znajdowały odbicia w wynagrodzeniach i w pozycji socjalno-bytowej służby doradczej. Przeciętna płaca w tych służbach była znacznie niższa niż w gospodarce narodowej (o ponad 1 tys. zł). Wynagrodzenie służby doradczej nie było ponadto należycie powiązane z poziomem wykształcenia i wynikami uzyskiwanymi w podnoszeniu kwalifikacji. Każda bowiem grupa zawodowa porównuje swój poziom życiowy osiągany za pośrednictwem pracy do bliźniaczych zawodów w tej samej sferze rolnictwa i agrobiżnesu. Z tej konfrontacji doradcy nie zawsze wychodzili obronną ręką.

Próbie usatysfakcjonowania służb doradczych podjęto także na przełomie lat 1981/82, a więc w momencie przekazania znacznej liczby gminnej służby rolnej do WOPR. Tutaj oprócz oczywistego wynagrodzenia zasadniczego wprowadzono różnego rodzaju dodatki, jak np. za staż pracy, trudną pracę terenową, ekwiwalent pieniężny za nie korzystanie z mieszkania służbowego, premie, nagrody, w tym nagrody jubileuszowe po 20, 25, 30 i dalszych latach pracy.

Raz zdobyte przywileje socjalne trudno było wyeliminować. W 1991 r. w momencie przekształcania WOPR na ODR nie wzrosła bynajmniej pula pieniędzy przeznaczona na wynagrodzenia, ale wręcz przeciwnie, zanotowano cięcia, co doprowadziło do rozstania się z wieloma wartościowymi doradcami. I dalsza polityka utrzymywania budżetowych środków finansowych na stałym poziomie zmuszała kierownictwa ODR do redukcji wydatków i poszukiwania innych źródeł dochodów.

Brak pragmatyki służbowej i huśtawka zasad wynagradzania tkwiła w tym, że funkcjonowanie służby doradczej nie miało i nie ma nadal umocowania ustawowego. Podejmowane w tym zakresie próby nie zostały zakończone wydaniem przez Sejm aktów prawnych.

Niezbyt jasno określona jest także misja doradców rozpatrywana w kategorii posłannictwa, a nie tylko czystego zawodu, która uzewnętrznia się wobec rzeszy rolników – producentów rolnych. Misja doradców to świadczenie szczególnego

rodzaju usług z jednoczesnym procesem uczestniczenia w codziennym życiu społeczności wiejskiej, gdzie splatają się i zazębiają wątki osobiste ze służbowymi, zadania wewnętrzne z tymi narzuconymi z zewnątrz, lokalne z globalnymi.

## 2. Stanowisko i warsztat pracy doradczej

Pragmatyka służbowa kadry doradczej niezbyt dokładnie określa pojęcie „stanowisko pracy”. Przez pojęcie „stanowisko pracy” rozumie się zwykle miejsce pracy, a także zespół urządzeń przydzielonych do obsługi, za pomocą których wykonywana jest określona praca. Na pojęcie stanowiska pracy składa się również rodzaj pracy lub zadania roboczego. Głównie jednak stanowisko pracy określa się poprzez funkcje zawodowe, które pozwalają kojarzyć przygotowanie zawodowe z powierzonymi obowiązkami służbowymi [Penc 1997].

Podstawowymi więc elementami charakteryzującymi stanowisko pracy są:

- funkcja, przez którą rozumiem rodzaj i treść zadania roboczego przydzielonego pracownikowi. Rozróżniam funkcje doradcze, innowacyjne, adaptacyjne, edukacyjne i agroconsultingowe;
- określona powierzchnia lub przestrzeń doradcza, która pozwala na wyodrębnienie rejonu pracy doradczej. Rejon może obejmować kilka sołectw, gminę lub większy obszar terytorialny terenów wiejskich;
- narzędzia i instrumenty pracy, za pomocą których wykonywana jest praca, począwszy od środków lokomocji, poprzez osobiste wyposażenie (notebook), a skończywszy na tradycyjnych instrumentach typu laska zootechniczna, urządzenie do badania kwasowości gleb, ewentualnie niektóre środki dydaktyczne (ulotki, afisze, broszury itp.).

Stanowisko pracy doradczej w podstawowym ogniwie, na obecnym etapie rozwoju agroconsultingu jest niezmiernie ubogie i nie spełnia kryteriów niezbędnych do wykonywania tego trudnego zawodu. Jeśli doradca dysponuje samochodem, to dostaje kilka złotych na tzw. kilometrówkę. Najczęściej ma utrudniony dostęp do komputera i internetu (są na ogół w rejonie lub powiecie), jego argumenty mają głównie charakter werbalny i wyrażają się w słownym przekonaniu rolnika do dokonania oczekiwanej zmiany.

Zależnie od charakteru pełnionej funkcji i wielkości rejonu rozróżnia się następujące stanowiska pracy doradczej:

- stałe – zlokalizowane w sposób trwały na tym samym miejscu (w tym samym budynku), o stałym rodzaju wyposażenia i jednakowych zadaniach doradczych przydzielonych do wykonania;
- zmienne – o zmiennych czynnikach określających charakter pracy doradczej, jak ewolucja zadań doradczych, pojawienie się nowych funkcji,

akcyjność w pracy na tle nowych okoliczności, np. wystawy rolnicze, konkursy, olimpiady, pokazy itp.;

- ruchome – których lokalizacja zmienia się w toku wykonywania pracy z powodu charakteru zadań doradczych [Griffin 1996].

Pracowników służby doradczej charakteryzuje działanie na terenie trzech jednocześnie rodzajów stanowisk pracy. Na ogół każdy pracownik ma przydzielone jakieś miejsce w biurze i własne biurko, a ponadto wyznaczony dzień w tygodniu na przyjmowanie interesantów. Można tę sytuację nazwać stałym miejscem pracy. Jednocześnie zadania w zależności od sezonu prac w rolnictwie i rytmu biologicznego ulegają częstym zmianom. Zmiany wynikają nie tylko z występowania pór roku, ale również z czynności podejmowanych nawet w tym samym dniu pracy.

Zmiany obejmują szeroką gamę i rodzaje wykonywanych czynności, a zatem wymagają odrębnych predyspozycji umysłowych, psychicznych i fizycznych. Mamy tutaj do czynienia ze zmiennym stanowiskiem pracy.

Porady fachowe bywają na ogół udzielane w konkretnym gospodarstwie rolnym, na polu, w obejściu gospodarskim. Czynnikiem stałym jest gospodarstwo rolne, a ruchomym – doradca, którego częstotliwość odwiedzin i porad uwarunkowana jest okolicznościami występowania danego zjawiska. Mówimy wtedy, że z punktu widzenia doradcy występuje ruchome stanowisko pracy.

Niewątpliwie pracownika służby doradczej zalicza się do grupy pracowników tzw. umysłowych z racji wykształcenia (na ogół wyższego) i rodzaju powierzanych obowiązków służbowych. Jednocześnie można by ich lokować w grupie pracowników sfery usług, ponieważ doradztwo to nic innego, jak specyficzna forma usług. Jest to intelektualne wspieranie producentów rolnych w ich niezmiernie ważnym okresie wybierania kierunków produkcji i transformacji gospodarczej na etapie integracji z Unią Europejską.

W doradztwie w agrobiznesie występują głównie pojedyncze stanowiska pracy, czyli mamy do czynienia z najmniejszą samodzielną jednostką pracy pierwszego stopnia. Jednoosobowe stanowiska pracy są przyczyną pewnego rodzaju osamotnienia i frustracji, zwłaszcza młodych pracowników doradczych, którzy nie mają kogo się poradzić i skonsultować słuszność swojego postępowania. Zamiast tego stają „twarzą w twarz” z rolnikiem, który jest surowym egzaminatorem, stawia coraz większe wymagania merytoryczne i nie pozostawia marginesu swobody na posługiwanie się materiałami pomocniczymi.

Organizacja stanowiska pracy doradcy polega na ogół na ustaleniu rejonu (obszaru) jego działania, liczby gospodarstw wchodzących w zakres consultingu i wyznaczeniu misji, jaką ma do spełnienia doradca w bliższym i dalszym horyzoncie czasowym. Mówiąc o misji doradczej mamy na myśli rodzaj posłannictwa, ponieważ doradca nie jest surowym urzędnikiem, działającym z paragrafem

w rękę, lecz konsultantem producenta rolnego mającym mu pomóc w wyborze sposobów postępowania i skłonić do unowocześnienia warsztatu rolnego, nawet kosztem poświęcenia celów doraźnych, np. osiągniętego standardu życia [Encyklopedia 1981].

Ogólnie biorąc prawidłowa organizacja stanowiska pracy polega na właściwym doborze narzędzi i środków pracy, warunków otoczenia oraz na poprawnym zgrupowaniu i rozmieszczeniu tych elementów w przestrzeni i w czasie. Od organizacji stanowiska pracy zależy wydajność pracy i jej jakość, a również taki sposób wykonywania pracy, by przebiegała ona przy minimalnym wysiłku fizycznym i psychicznym doradcy.

Ogół elementów w postaci narzędzi, środków, metod pracy oraz warunków materialnych i społecznych, w jakich wykonywana jest dana praca, możemy nazwać warsztatem pracy doradcy. Na warsztat pracy składają się więc elementy materialno-techniczne, jak i czynniki społeczno-organizacyjne. Mówiąc o jakimś warsztacie pracy musimy mieć na uwadze dodatkowo elementy kulturowe, czyli panujący w danym środowisku system wartości, siłę tradycji, charakter rodziny chłopskiej (wielopokoleniowa), sposób dziedziczenia gospodarstw itp. [Encyklopedia 1995].

Charakteryzując warsztat pracy doradczej można powiedzieć bez popełnienia dużego błędu, że jest on bardzo ubogi (słabo wyposażony), przy ciągłym wzroście obszaru oddziaływania (redukcja personelu doradczego) i zadań merytorycznych, które ulegają ciągłym zmianom i wzrostowi stopnia skomplikowania.

Tak więc warsztat pracy doradczej stanowi określony obszar przestrzeni rolniczej (rejonu), wyraźnie zarysowany granicami, w których zgrupowana jest określona liczba gospodarstw rolnych, z określoną infrastrukturą społeczną (szkoły, domy kultury, straż pożarna, świetlice itp.) oraz techniczną (drogi, wodociągi, kanalizacja, telefonia itp.), a przy tym nasycony tradycjami i zwyczajami właściwymi dla tego terenu. Podmiotem pracy doradczej jest rolnik – właściciel gospodarstwa rolnego wraz z całą rodziną, funkcjonujący jako członek społeczności wioskowej, o określonych układach sąsiedzkich i rodzinnych, patrzący partykularnie na swoje miejsce na ziemi.

### 3. Warunki pracy doradczej

Przez warunki pracy rozumie się całokształt czynników występujących w zakładzie pracy (np. ODR), o określonym znaczeniu dla zatrudnionych w nim ludzi. Do warunków pracy zaliczamy między innymi:

- lokalizację zakładu pracy, tzn. położenie jego w stosunku do najbardziej oddalonych miejsc pracy, np. dyrekcji ODR do skrajnie położonej gminy;
- warunki wynagradzania i premiowania pracowników w powiązaniu z innymi czynnikami socjalno-bytowymi (bonusami np. ubezpieczenia na ży-

cie, specjalistycznymi szkoleniami na koszt zakładu pracy). Wysokość gratyfikacji obok satysfakcji płynącej z wykonywania pracy, stanowi obecnie najbardziej istotny czynnik pracy;

- konkretne miejsce zamieszkania (gmina, powiat) wraz z infrastrukturą społeczną (placówki oświatowe, kulturalne) pozwalające na realizację własnych celów wyższego rzędu, jak też właściwą edukację dzieci [Penc 1997].

Do warunków pracy zalicza się także stopień uciążliwości wynikający z wielkości wysiłku umysłowego i fizycznego, rytmu pracy, określonych godzin pracy, a także przestrzeni (rejonu) koniecznej do pokonania w trakcie wykonywania obowiązków służbowych.

Przez uciążliwość pracy rozumiemy wydatek energii potrzebnej do wywiązania się z nałożonych zadań, a także reakcje organizmu o charakterze psychicznym i biologicznym na sytuacje rodzące się w środowisku wiejskim.

Uciążliwość pracy związana jest przynajmniej z dwoma czynnikami:

- charakterem wykonywanych zadań lub rodzajem wykonywanych czynności,
- zewnętrznymi warunkami pracy, czyli środowiskiem pracy.

Do pierwszej grupy należy na przykład niezbędny wysiłek wynikający z pracy, który może mieć charakter dynamiczny (teren) lub też statyczny (biuro). Do tej grupy można zaliczyć także stopień powtarzalności czynności czy rutynę, bądź wreszcie kreatywność, komunikatywność, doświadczenie. Jeśli aktywność doradcy przejawiająca się w pracy zawodowej nie wymaga nadmiernej energii i wysiłku i jest wynikiem zaangażowania wielu procesów psychicznych (spostrzegawczość, twórcze myślenie, zapamiętywanie), to uznajemy ją za pożądaną, ponieważ przyczynia się do rozwoju osobowości i prawidłowego funkcjonowania organizmu. Aktywność człowieka wymagająca nadmiernego wysiłku umysłowego lub fizycznego, pracy tych samych grup mięśni (chodzenie, siedzenie, stanie) albo wystąpienia jednorodnych procesów psychicznych (np. tylko obserwacji zjawisk) prowadzi do nadmiernego obciążenia organizmu.

Na pojęcie oceny warunków pracy składa się szeroko rozumiane zadowolenie z pracy, z wykonywanego zawodu, które interpretuje się jako uczuciową ocenę przez pracownika jego sytuacji pracy. Możemy wyróżnić różne aspekty satysfakcji z wykonywanej pracy, a więc zadowolenie poprzez ocenę warunków organizacyjnych, technicznych, ekonomicznych czy społecznych. W obecnych warunkach duże znaczenie przywiązuje się do gratyfikacji finansowej.

Duże znaczenie w ocenie warunków pracy przypisuje się czynnikom indywidualnym, jak możliwość twórczego rozwoju jednostki w procesie pracy, umacniania jej godności osobistej, kultywowania ideałów (np. ekologicznych), zapewnienie poprawy jakości życia, w której istotne znaczenie ma sama możliwość pracy zawodowej.

Warunki pracy wyznaczają kierunek i intensywność stosowanych form pracy. Lepszy warsztat pracy pozwala na podejmowanie bardziej urozmaiconych i ciekawych metod pracy, a z drugiej strony czyni ją skuteczniejszą.

#### 4. Sposoby oceny pracy służby doradczej

Jednym z istotnych instrumentów pragmatyki służbowej jest ocena pracy służby doradczej. Ocena taka dokonuje się na różnych poziomach hierarchii zawodowej, począwszy od oceny na szczeblu podstawowym, poprzez ocenę przez zwierzchnika wyższego rzędu, a kończąc na ocenach kompleksowych. Różne są również okresy oceny, gdyż oprócz oceny permanentnej wykonywanej przez kierownika (przełożonego) w toku codziennej pracy z podwładnymi, mamy również do czynienia z ocenami miesięcznymi, kwartalnymi, półrocznymi i rocznymi. Do tego szefowie firm stosują mniej lub bardziej sformalizowane kwestionariusze ocen i to wykonywane w ramach różnych procedur (arkusze ocen, ankiety, testy, sprawdziany, programy itp.).

Do ważnych czynników składających się na ocenę doradców należą kryteria ocen. Rozróżnia się kryteria dotyczące cech osobowych pracowników oraz ich zachowania się, zdolności, kompetencji i elastyczności przystosowania się do ciągle zmieniających się wymagań w pracy.

Do drugiej grupy należą kryteria jakościowe, których następstwem są zwłaszcza wyniki (rezultaty) pracy. Ocenie podlega skuteczność w pracy mierzona wynikami (efektami) uzyskiwanymi w danym rejonie pracy doradczej.

Kolejnym czynnikiem jest stosowana technika ocen. Do najczęściej stosowanych technik można zaliczyć:

- skale – w ramach specjalnych kryteriów ocenia się pracownika w skalach stopniowanych, np. od 1 do 5 punktów;
- opisy swobodne – niesformalizowane opinie uwzględniające najważniejsze informacje o danym pracowniku;
- samoocena pracownika – na podstawie odpowiedniego kwestionariusza doradca ocenia sam siebie według wyodrębnionych kryteriów. Wyniki samooceny są następnie korygowane, a potem weryfikowane (konsultowane) z przełożonym.

Ocena pracowników ma na celu zachowanie w zakładzie pracy odpowiedniej polityki personalnej. Znaczenie oceny wzrasta w okresie reorganizacji struktur zakładów, ich fuzji lub przekształceń, pozwala wówczas na lepsze dopasowanie kwalifikacji pracowników do nowych wyzwań zawodowych.

Ocena powinna stanowić podstawę do ustalania kar i nagród i znaleźć odzwierciedlenie w aktach personalnych danego doradcy.

Ocena pracy służby doradczej ma na celu spełnienie czterech podstawowych funkcji:

- rozmieszczenie (alokacja) służby doradczej w zależności od podziału administracyjnego kraju (powiaty, rejony, gminy), występującej struktury agrarnej, specjalizacji gospodarstw rodzinnych i innych czynników społeczno-gospodarczych;
- skłanianie doradców do permanentnego kształcenia i dokształcania, wobec pojawienia się dużej liczby innowacji rolniczych, które najpierw powinny być przyswojone przez doradców, aby potem móc skutecznie je wdrażać w gospodarstwach;
- kształtowanie postaw prorozwojowych doradców, związanych ze znajomością warsztatu pracy i wiedzy zawodowej, jakością wykonywanej pracy, poczuciem odpowiedzialności, własną inicjatywą i zdyscyplinowaniem a także zakresem współpracy z innymi pracownikami;
- kształtowanie warunków socjalno-bytowych doradców poprzez zabezpieczenie warunków mieszkaniowych, komunikacyjnych, odpowiedniej płacy oraz system nagród wpływający pozytywnie na postawę pracownika.

Ocena doradców jest w tym sensie ułatwiona, że służby te działają na oczach społeczności lokalnej i przez sam fakt takiego sposobu funkcjonowania mamy do czynienia z elementami uspołecznienia tej oceny. Doradca z racji swej pozycji na wsi bywa częściej dostrzegany i oceniany, niż inne grupy zawodowe. Przykładowo częstotliwość odwiedzin jednych grup rolników a z drugiej strony pomijanie drugih, jest także oceniane przez środowisko wiejskie. Ale na ogół służby doradcze bywają oceniane przez rolników przez pryzmat ich partykularnych interesów, czyli: na ile zostały spełnione oczekiwania związane z określoną sprawą czy problemem (np. kredyt preferencyjny). Można powiedzieć, że mamy do czynienia z bardzo złożoną sytuacją, nie pozwalającą na formułowanie zbyt pobieżnych czy pochopnych ocen. Ocena jest bowiem sumą czynników obiektywnych i subiektywnych, które wpływają na obraz danego pracownika służby doradczej.

### **Uwagi końcowe**

Pragmatyka wywodzi się od łacińskiego słowa działanie, czynność. Jest więc nauką o ludzkim zachowaniu się, które ulega modyfikacji w trakcie służbowych czynności. Ludzie bowiem mają jak gdyby dwa oblicza. Jedno jest przeznaczone na użytek prywatny, drugie zaś – przeważnie zmienne – objawia się po podjęciu czynności służbowych. Tak więc „pragmatyka służbowa” są to przepisy określające prawa i obowiązki pracowników związane z wykonywaniem czynności służbowych. Pragmatyka określa ramy, w których musi poruszać się pracownik, aby mógł być pozytywnie oceniony przez przełożonych. Reguluje stosunki służbowe, proponuje stanowiska zawodowe i zasady wynagradzania. Ma więc kolosalne znaczenie dla każdego pracownika funkcjonującego w sferze społecznej.

### **Bibliografia**

1. Griffin W.R. (1996) Podstawy zarządzania organizacjami. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
2. Encyklopedia biznesu (opr. zbiorowe), 1995, Tom I. Fundacja Innowacja, Warszawa.
3. Encyklopedia organizacji i zarządzania (opr. zbiorowe), 1981. PWE, Warszawa.
4. Penc J. (1997) Leksykon biznesu. Placet Agencja Wydawnicza, Warszawa.
5. Wawrzyniak B. (1991) Doradztwo rolnicze. Cz. I. Rozwój służby rolnej i doradczej w Polsce. WTN, Włocławek.
6. Wawrzyniak B. (2000) Doradztwo w agrobiznesie. WSH-E, Włocławek.

BOGDAN M. WAWRZYNIAK

#### **PRAGMATYKA SŁUŻBOWA DORADCY TERENOWEGO**

##### **STRESZCZENIE**

Pragmatyka służbowa stanowi podstawę prawa pracy. Poprzez pragmatykę regulujemy czynności służbowe oraz określamy prawa i obowiązki doradcy.

Wypracowanie odpowiedniej pragmatyki służbowej w stosunku do zawodu doradcy odbywało się z opóźnieniami i w niepełnym zakresie.

Częścią składową pragmatyki służbowej jest warsztat pracy doradczej oraz warunki pracy doradców. Warsztat pracy ulegał ciągłej ewolucji, jako odpowiedź na zmianę oczekiwań wobec agroconsultingu.

BOGDAN M. WAWRZYNIAK

#### **PRAGMATISM OF THE LOCAL ADVISORY OFFICER**

##### **SUMMARY**

Pragmatism is the basis of jobs rule. Through this are regulated actions, rights and duties of agricultural advisory officers.

Establishing the pragmatism of the advisory profession was done with a delay and it was not finished.

The most important things of agricultural advisory system pragmatism are the jobs technique and conditions. The techniques of performance in the agricultural advisory system have been continuously changing as an answer towards agri-consulting.

SŁAWOMIR ZAWISZA  
*Akademia Techniczno-Rolnicza  
w Bydgoszczy*

## **PRZYSWAJANIE INNOWACJI W WIEJSKICH SPOŁECZNOŚCIACH LOKALNYCH**

### **Wstęp**

W gospodarce rynkowej mechanizmy przemian są uzależnione od osobistej aktywności poszczególnych jednostek. Sukcesy osiągają osoby o cechach przedsiębiorczych, charakteryzujące się innowacyjnymi postawami wobec otaczającej rzeczywistości. Jeśli przedsiębiorczość rozumiemy jako postawę jednostki, to oznacza ona skłonność do podejmowania nowych działań, ulepszania istniejących elementów środowiska i twórczo aktywną postawę wobec otaczającej rzeczywistości [Duczkowska-Piasecka 1998]. W takim ujęciu jest ona bliska innowacyjności człowieka oraz procesom dokonywania zmian w sobie oraz swoim otoczeniu. Ze zjawiskami aktywnych postaw proinnowacyjnych oraz przedsiębiorczych związane są różne czynniki, ale w największym stopniu kompetencje innowacyjne człowieka. Można nawet postawić tezę, że o sukcesie przedsięwzięcia gospodarczego w większym stopniu decydują czynniki związane z cechami osoby podejmującej działania gospodarcze niż czynniki ekonomiczne w postaci zasobów finansowych niezbędnych do zrealizowania zamierzeń.

### **Innowacyjność w agrobiznesie**

Rozważając problemy kompetencji innowacyjnych jednostki należy dokonać określenia podstawowych pojęć, do których należą: innowacyjność, plastyczność innowacyjna, nowość, innowacja oraz postęp. Innowacyjność jest skłonnością jednostki do akceptacji pewnej innowacji. Jest pojmowana jako stopień wyprzedzania przez jednostkę w adaptacji innowacji innych członków systemu społecznego [Rogers 1983]. Plastyczność innowacyjna jest to łatwość przyjmowania innowacji oraz podejmowania związanych z innowacjami czynności przygotowawczych i wdrożeniowych [Pietrasiński 1970]. Innowacyjność, jako specyficzna skłonność akceptacji określonego dobra innowacyjnego (konkretnej innowa-

cji), kształtuje się na tle ogólnej postawy wobec zmiany. Ogólna postawa wobec zmiany jest rozumiana jako łatwość dokonywania przez jednostkę zmian w sobie i w swoim otoczeniu [Zawisza 1990b].

Nowość – to idea, myśl lub jej materialna postać, różna od dotychczasowej idei, myśli lub ich materialnych odpowiedników [Zawisza 1990a]. Innowacja [Rogers 1983] – to wszystko, co jest spostrzegane przez człowieka jako nowe, niezależnie od obiektywnej nowości danej idei, rzeczy (wszystko może być zatem innowacją, jeśli nie było znane konkretnemu człowiekowi, mimo, że wcale nie jest to nowe odkrycie). Innowacja może być jednak rozumiana odmiennie [Barnett 1953] jako wszelka myśl, zachowanie się lub rzecz jakościowo różna od istniejących dotychczas (według tej koncepcji tylko nowe odkrycia są innowacjami). Innowacje [Pietrasinski 1970] to zmiany celowo wprowadzone przez człowieka, które polegają na zastępowaniu dotychczasowych stanów rzeczy innymi, ocenianymi dodatnio w świetle określonych kryteriów i składającymi się w sumie na postęp. Postęp natomiast jest to cykl zmian spowodowanych przez wprowadzanie innowacji [Zawisza 1990a].

Poszczególne zmiany innowacyjne można rozpatrywać w kategoriach postępu przy zastosowaniu pewnych kryteriów. Należą do nich czas, przestrzeń i rodzaj działalności innowacyjnej. O postępie można mówić na przestrzeni jakiegoś czasu (np. postęp w dekadzie lat dziewięćdziesiątych, w okresie powojennym, w czasie przemian rynkowych, itp.) i w odniesieniu do określonego terytorialnie obszaru (w przedsiębiorstwie – gospodarstwie, we wsi, w gminie, regionie-województwie, kraju, Europie, na świecie itp.), na którym obserwujemy zmiany innowacyjne. Postęp można klasyfikować według rodzaju zmian jakie zostają wywołane wprowadzanymi innowacjami (np. postęp techniczny, biologiczny, technologiczny, społeczny itp.).

W działalności innowacyjnej w agrobiznesie 2 czynniki są niezwykle ważne:

- psychologiczna skłonność do wprowadzania innowacji przez człowieka oraz
- możliwości ekonomiczne (finansowe) sprostania wyzwaniom innowacyjnym

Skłonność do podejmowania czynności innowacyjnych jest dodatnio skorelowana z poziomem wiedzy i wykształcenia osób podlegającym procesom innowacyjnym. Niski poziom wykształcenia w społeczeństwie polskim (niższy wskaźnik osób z wyższym wykształceniem w porównaniu z krajami UE), a zwłaszcza wśród mieszkańców wsi oraz samych rolników, nie sprzyja innowacyjności i podejmowaniu czynności proinnowacyjnych, mających na celu restrukturyzację i unowocześnianie przedsiębiorstw – gospodarstw oraz małych firm rodzinnych. Skromny potencjał ekonomiczny polskich rodzin rolniczych, a także wielu małych i średnich firm, również uniemożliwia podejmowanie kosztownych czynności przygotowawczych w procesach innowacyjnych. Jednocześnie nastę-

puje ekspansja dużych korporacji ponadnarodowych, dysponujących znacznym kapitałem, zdolnych do inwestycji na dużą skalę, co ogranicza możliwości konkurencyjne mniej zasobnego kapitału rodzimego.

Można dostrzec równocześnie regionalne zróżnicowanie w zakresie potencjalnych możliwości pojawienia się zmian, jakie mogą być klasyfikowane w kategorii postępu ekonomicznego oraz technologicznego. W regionach lepiej rozwiniętych gospodarczo takie procesy są bardziej prawdopodobne i możliwe, zatem regiony te lepiej się rozwijają. W odniesieniu do kategorii postępu można więc mówić o procesie regionalizacji, zarówno w wymiarze globalnym, jak i w kwestii pewnych specjalizacji działalności gospodarczej. W przypadku innowacyjności mamy raczej do czynienia ze zjawiskiem indywidualizacji, bowiem to osobiste cechy ludzi skłaniają ich do postaw sprzyjających takiej działalności. Zarówno więc na obszarach bardziej jak i mniej rozwiniętych dostrzeżemy jednostki o bardziej i mniej proinnowacyjnych postawach. Z drugiej zaś strony obszary mniej sprzyjające rozwojowi, będą częściej opuszczane przez najbardziej aktywne jednostki, skłonne do inwestowania w rozwój przedsiębiorstwa. Wydaje się, że osobista postawa wobec innowacji jest także podstawą do klasyfikowania przedsiębiorstw jako bardziej lub mniej innowacyjnych. Jeśli jednak mówimy o innowacyjności przedsiębiorstw, to jest to raczej pewien skrót myślowy, ponieważ o innowacyjności firmy decyduje bardziej postawa proinnowacyjna właściciela, szefa, menedżera, od którego zależy sposób prowadzenia przedsiębiorstwa. Stan firmy oraz możliwości dalszego rozwoju są konsekwencją kompetencji osób zarządzających i podejmujących decyzje gospodarcze. W tym przypadku w grę wchodzi więc także regionalne zróżnicowanie, bowiem osoby przedsiębiorcze i innowacyjne będą poszukiwały najbardziej dogodnego miejsca do prowadzenia działalności gospodarczej. Dostrzegane są zatem, w najbardziej rozwiniętych krajach UE, zjawiska wyludnianie się obszarów wiejskich [Turowski 1995] i silniejsze bodźce prorozwojowe w miastach niż na wsi, co zmniejsza aktywność gospodarczą na obszarach peryferyjnych. Jak wskazują doświadczenia krajów Unii Europejskiej dotychczasowy model rozwoju obszarów wiejskich i agrobiznesu doprowadził do deregulacji równowagi pomiędzy czynnikami ekonomicznymi, społecznymi, ekologicznymi a ostatnio także, jak się okazało, etycznymi. W związku z tym coraz częściej wskazuje się na konieczność przywrócenia zachwianych proporcji oraz zaniechania koncepcji rozwoju według zasad, w których dominującą rolę przypisuje się czynnikom ekonomicznym.

Jednym z ważnych czynników przemian wsi i rolnictwa jest, w świetle wskazanych powyżej zjawisk, umiejętność analizy środowiska społecznego wsi oraz zdolność do oszacowania szans akceptacji przez odbiorców rozwiązań innowacyjnych dzięki czemu możliwa będzie modernizacja obszarów wiejskich. Wiele wskazówek, pozwalających w większym stopniu usprawnić prace nad unowocześnianiem wiejskich środowisk rolniczych, można uzyskać dzięki bada-

niom procesów dyfuzji innowacji rolniczych. Prawa opisywane przez badaczy dyfuzji [Przychodzeń 1991, Rogers 1983, Sikorska-Wolak 1993] tworzą zwartą konstrukcję opartą na wieloletnich badaniach i roztrząsaniach teoretycznych pozwalających spojrzeć na problemy usprawniania funkcjonowania wsi z innej nieco perspektywy. Koncepcje dyfuzji rozpatrują wszystkie problemy, z jakimi mamy do czynienia w rolnictwie, poprzez pryzmat innowacji. Czym jest innowacja, jakie są jej cechy, jak te cechy wpływają na skłonność do akceptacji przez rolników? Kim są rolnicy chętnie podejmujący działania innowacyjne, jak reagują na innowacje, z jakich źródeł akceptują informacje o innowacjach, jakie są szanse na udany kontakt z osobami propagującymi rozwiązania innowacyjne? Jakie relacje łączą rolników w obrębie systemu społecznego wsi, jakie znaczenie ma system norm i wartości preferowanych w określonym środowisku, jaki jest stosunek społeczności wiejskiej do rolników najbardziej innowacyjnych?

### **Adaptacja innowacji rolniczych**

Każdy kontakt rolnika z dowolnym źródłem wiedzy, niezależnie od tego, czy będzie to inny człowiek (sąsiad, doradca, przedstawiciel handlowy firmy, instytucji badawczej), czy też środki masowego komunikowania (telewizja, czasopisma, radio), zawsze prowadzi do przekazywania pewnych informacji, koncepcji, myśli o możliwości zmodyfikowania funkcjonowania lub usprawnienia gospodarstwa rolnego, bądź sposobów pracy w nim. Każdy ze sposobów rozwiązywania problemów, uzyskany przez rolnika, można traktować jako innowację. Każda zatem wymiana myśli pomiędzy rolnikiem a inną osobą może być innowacją jeśli będzie w przyszłości mogła służyć usprawnianiu gospodarstwa. Będzie także podlegać w przyszłości procesom dyfuzji w otoczeniu społecznym rolnika. Powodzenie tej nowej koncepcji zależeć będzie od wielu czynników, między innymi od: pewnych uniwersalnych cech samej innowacji, typu socjosystemu wiejskiego, indywidualnych cech adaptatorów, jakości użytkowanej przestrzeni produkcyjnej oraz gospodarczego potencjału regionu i koniunktury ekonomicznej na poziomie lokalnym i globalnym.

Wśród czynników społecznych do najbardziej interesujących zjawisk należą mechanizmy rozprzestrzeniania się innowacji w socjosystemie wiejskim oraz procesy reagowania człowieka na pojawienie się innowacji. Każda innowacja dociera wprawdzie do świadomości rolnika budząc jego zainteresowanie lub pozostając obojętną dla niego. Aktywne postawy wobec innowacji prezentują tylko niektórzy rolnicy. Część z nich nawet samodzielnie dąży do zdobycia nowych, nieznanych informacji o możliwości usprawnienia gospodarstwa, a nawet samodzielnie tworzy rozwiązania innowacyjne. Najczęściej jednak rolnicy są skłonni akceptować innowacje, o których informacje można uzyskać we własnym otoczeniu społecznym. Rolnicy zatem wykazują różną skłonność do przyswajania innowacji oraz odmienną zdolność do akceptowania innowacji z określonych

źródeł. Rogers (1983) opisując innowacyjność adaptatorów, dokonał jednocześnie uniwersalnej klasyfikacji osób biorących udział w procesach dyfuzji innowacji. Do najbardziej aktywnych zalicza dwie grupy: innowatorów (innovators) nazywając ich jednocześnie ryzykantami (venturesome) oraz wczesnych adaptatorów (early adopters), określając ich także jako przyzwoici (respectable). Innowatorzy są to osoby najszybciej uświadamiające sobie istnienie innowacji dzięki aktywnemu poszukiwaniu informacji o nich, głównie ze źródeł poza lokalnym środowiskiem wiejskim. Ich wiedza i kompetencje są wysokie, a dzięki ponadprzeciętnemu wykształceniu, posiadają oni też bardzo dobrze funkcjonujące gospodarstwa. Ich status społeczny jest wysoki zarówno we własnym środowisku jak też poza nim. Do zdobywania informacji często korzystają ze środków masowego przekazu, kanałów kontaktu osobistego, w tym także chętnie korzystają z porad doradcy, pod warunkiem wszakże, że doradca prezentuje wysoki poziom profesjonalny. Są osobami zaangażowanymi społecznie np. w działalność samorządową, spółdzielczą itp. Nie są osobami szczególnie silnie emocjonalnie związanymi z własnym środowiskiem społecznym. Interesują się sprawami ogólnymi regionu, kraju i świata, a nie tylko własnego gospodarstwa i najbliższego otoczenia. Są skłonni do podejmowania ryzyka zmiany miejsca zamieszkania, a nawet zawodu, jeśli okaże się to konieczne. Stanowią, zgodnie z obliczeniami Rogersa, niewielką grupę około 2,5% całej populacji adaptatorów.

Wcześni adaptatorzy są także skłonni do poszukiwania innowacji, ale oczekują też na rezultaty pierwszych prób zastosowania innowacji przez innowatorów. Są przychylnie ustosunkowani do innowacji i zmian. Wykazują w dużym stopniu postawę racjonalną, bowiem dokonują selekcji innowacji i wybierają raczej te, które zostały już sprawdzone w działaniu u innowatorów. Stanowią grupę około 13,5% populacji rolników. Wczesna większość (early majority) czyli przezorni (deliberate) to kategoria około 34,0% populacji adaptatorów innowacji, podobnie jak późna większość (late majority) - sceptyczni (sceptical), też stanowiąca podobnej wielkości zbiorowość o liczebności około 34,0%. Obie kategorie później uświadamiają sobie istnienie innowacji, najczęściej, za sprawą wcześniejszych adaptatorów, kanałem nieformalnym poprzez kontakty sąsiedzkie. Posługują się w dużym stopniu rezultatami uzyskanymi przez wcześniej przyswajających nowe rozwiązania, zwłaszcza zaś cenne są dla tych grup rolników wyniki uzyskiwane przez rolników posiadających wysoką pozycję społeczną w strukturze wsi. Są to liderzy mający autorytet wśród okolicznych rolników i wywierający największy wpływ na postawy i zachowania innych mieszkańców [Zawisza 1997].

Ostatnią kategorię opisaną przez Rogersa (1983) stanowią maruderzy (laggards), zwani też tradycjonalistami (traditional). Liczebność tej grupy jest w przybliżeniu taka sama jak dwu pierwszych, to znaczy innowatorów i wczesnych adaptatorów razem, i wynosi około 16,0%. Rolnicy z tej grupy najpóźniej

uświadamiają sobie istnienie innowacji, w związku z tym procesy adaptacji następują u nich z opóźnieniem w stosunku do pozostałych osób. Dodatkowym czynnikiem opóźniającym rozwój jest także mniejsze zainteresowanie zmianami w ogóle, słabszy potencjał gospodarczy i mniejsze możliwości ekonomiczne gospodarstw takich rolników.

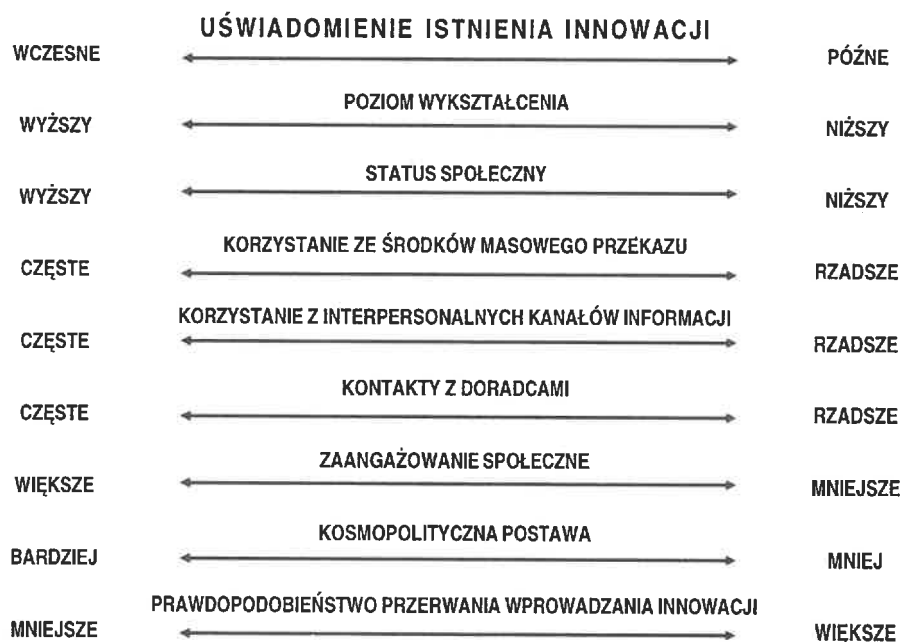
Obiektem zainteresowania, dla wszelkich ośrodków upowszechniania zmian oraz aktywizowania środowisk wiejskich, zapewne powinny być osoby mające skłonności do działań innowacyjnych, otwarte na dokonywanie zmian i akceptujące informacje pochodzące ze źródeł spoza systemu społecznego wsi. Tylko takie osoby będą skłonne zaakceptować wpływ na decyzje gospodarcze zewnętrznych źródeł informacyjnych, w tym także doradcy. Wczesne uświadomienie sobie istnienia innowacji prowadzi do szybszej akceptacji i zastosowania innowacji w gospodarstwie. Zgodnie z ustaleniami Rogersa (1983) osoby wcześniej adaptujące innowacje różnią się wyraźnie pewnymi cechami od osób późno adaptujących innowacje. Wczesne uświadomienie istnienia innowacji jest skorelowane z wyższym poziomem wykształcenia i wysokim statusem społecznym. Rolnicy szybko uświadamiający sobie istnienie innowacji częściej korzystają ze środków masowego przekazu, mają więcej kontaktów interpersonalnych, także z doradcami. Osoby takie są też bardziej zaangażowane społecznie i mają bardziej kosmopolityczną postawę. Prawdopodobieństwo przerwania procesu innowacyjnego jest też mniejsze u osób wcześniej uzyskujących informację o istnieniu innowacji, niż u osób później uświadamiających sobie ten fakt. Umiejętność obserwacji tych cech u rolników może przyczynić się do znacznego usprawnienia procesów aktywizacji obszarów wiejskich. Pozwoli to lepiej zrozumieć mechanizmy przemian na wsi oraz zachowania samych rolników, ich problemy, potrzeby, możliwości akceptowania informacji. Związek cech charakteryzujących adaptatorów wcześniej uzyskujących informację o istnieniu innowacji zaprezentowano graficznie w postaci rysunku 1. Interpretując wykresy należy osobno porównywać każdą z przedstawionych cech adaptatorów z czynnikiem głównym znajdującym się pomiędzy przerywanymi równoległymi liniami.

Rolnicy, którzy wcześniej dokonują adaptacji innowacji posiadają pewne wyróżniające ich cechy (por. rys. 2). Są lepiej wykształceni, bowiem dłużej korzystali z systemu oświaty. Są osobami o wyższym poziomie inteligencji od późno przyswajających innowacje, dzięki temu posiadają też większe zdolności do abstrakcyjnego myślenia, tworzenia bardziej niekonwencjonalnych struktur myślowych, częściej prowadzących do działań innowacyjnych. Wcześniej adaptujący są osobami mniej dogmatycznymi, zatem nie są skłonni przyjmować informacji mało uzasadnionych merytorycznie na zasadzie bezrefleksyjnej akceptacji, nie podlegającej analizie i sceptycznemu rozpatrywaniu wszystkich elementów informacji. Charakteryzują się większą zdolnością do zachowań empatycznych, polegających na umiejętności wczuwania się w problemy i położe-

nie innych osób. Cecha ta ułatwia zyskanie zaufania w społeczności lokalnej oraz zdobycie wysokich ocen w relacjach sąsiedzkich umożliwiając osiągnięcie wysokiej pozycji społecznej i autorytetu. Wcześni adaptatorzy są bardziej ruchliwi społecznie, dążą do kontaktów w szerszych strukturach społecznych wykraczających poza własny system społeczny wsi. Mają także tendencje do tworzenia lub angażowania się i uczestniczenia w większych przedsięwzięciach gospodarczych i społecznych oraz podejmowania bardziej specjalistycznych działań i czynności o charakterze innowacyjnym. Wbrew potocznym opiniom, w badaniach nie dostrzeżono korelacji między tempem adaptacji innowacji a wiekiem osób przyswajających innowacje [Rogers 1983]. Nie można zatem powiedzieć, że kategoria wcześnie adaptujących jest jednorodna pod względem wieku, bowiem wśród wczesnych adaptatorów są zarówno osoby młodsze jak i starsze wiekiem. Bez wątpienia można jednak powiedzieć, że jeśli rozpatrujemy innowacyjność jednej osoby, to z wiekiem jej skłonność do podejmowania działań proinnowacyjnych i adaptacji innowacji będzie spadać. Jednak pomimo tego wiele osób w młodszym wieku może nie osiągać nawet tego poziomu innowacyjności, który charakteryzuje osobę starszą od nich.

Rys. 1

Związek między czasem uświadomienia istnienia innowacji  
a cechami adaptatorów



Rys. 2

## Cechy adaptatorów innowacji rolniczych w korelacji z tempem adaptacji

|          |                                                     |          |
|----------|-----------------------------------------------------|----------|
|          | <b>ADAPTACJA</b>                                    |          |
| WCZESNA  | ←————→                                              | PÓŻNA    |
|          | <b>WIEK</b>                                         |          |
| TAKI SAM | ←————→                                              | TAKI SAM |
|          | <b>POZIOM INTELIGENCJI</b>                          |          |
| WYŻSZY   | ←————→                                              | NIŻSZY   |
|          | <b>ZDOLNOŚĆ DO ABSTRAKCYJNEGO MYŚLENIA</b>          |          |
| WIĘKSZA  | ←————→                                              | MNIEJSZA |
|          | <b>DOGMATYZM</b>                                    |          |
| MNIEJSZY | ←————→                                              | WIĘKSZY  |
|          | <b>DŁUGOŚĆ OKRESU KSZTAŁCENIA</b>                   |          |
| WIĘKSZA  | ←————→                                              | MNIEJSZA |
|          | <b>STATUS SPOŁECZNY</b>                             |          |
| WYŻSZY   | ←————→                                              | NIŻSZY   |
|          | <b>RUCHLIWOŚĆ SPOŁECZNA</b>                         |          |
| WIĘKSZA  | ←————→                                              | MNIEJSZE |
|          | <b>DAŻENIE DO TWORZENIA WIĘKSZYCH PRZEDSIĘWZIĘĆ</b> |          |
| WIĘKSZE  | ←————→                                              | MNIEJSZE |
|          | <b>PODEJMOWANIE SPECJALISTYCZNYCH CZYNNOŚCI</b>     |          |
| CZĘSTSZE | ←————→                                              | RZADSZE  |
|          | <b>EMPATIA</b>                                      |          |
| WIĘKSZA  | ←————→                                              | MNIEJSZA |

Wczesnych adaptatorów, zdaniem Rogersa (1983), charakteryzują także nieco odmienne postawy w stosunku do ważnych spraw w sferze funkcjonowania gospodarstwa i osobistych poglądów na różne kwestie (por. rys. 3). Jednym z przykładów jest w ogóle bardziej racjonalna postawa w stosunku do różnych spraw i problemów zarówno w życiu rodzinnym jak i zawodowym. Rolnicy szybko przyswajający innowacje mają bardziej przychylny stosunek do wszelkich zmian w ogóle, bowiem, w większym stopniu niż późno adaptujący, kierują się w życiu czynnikami ekonomicznymi (economy orientation). Nie boją się korzystać z kredytów jako sposobu finansowania przedsięwzięć gospodarczych. Są osobami w większym stopniu potrafiącymi pokonać ryzyko, obawy i wątpliwości związane z dokonywaniem zmian oraz wprowadzaniem innowacji. Mają mniejsze skłonności do postaw fatalistycznych oraz wątpienia w powodzenie własnych przedsięwzięć. Posiadają wyższy poziom motywacji w dążeniu do osiągnięć oraz większe aspiracje zarówno w sferze gospodarczej, społecznej jak

też rodzinnej. Rolnicy wcześniej adaptujący innowacje mają bardziej przychylne postawy wobec kształcenia oraz nauki, jej osiągnięć i rezultatów, co znacznie ułatwia szybkie korzystanie z wiedzy i informacji służących usprawnianiu i modyfikowaniu gospodarstwa.

Rys. 3

Związek niektórych postaw adaptatorów innowacji rolniczych  
z tempem adaptacji

|          | <b>ADAPTACJA</b>                                       |          |
|----------|--------------------------------------------------------|----------|
| WCZESNA  | ←-----→                                                | PÓŻNA    |
|          | <b>RACJONALNA POSTAWA</b>                              |          |
| BARDZIEJ | ←-----→                                                | MNIEJ    |
|          | <b>PRZYCHYLNA POSTAWA WOBEC ZMIANY</b>                 |          |
| BARDZIEJ | ←-----→                                                | MNIEJSZE |
|          | <b>KIEROWANIE SIĘ W ŻYCIU CZYNNIKAMI EKONOMICZNYMI</b> |          |
| WIĘKSZE  | ←-----→                                                | MNIEJSZE |
|          | <b>PRZYCHYLNE POSTAWY WOBEC KREDYTÓW</b>               |          |
| BARDZIEJ | ←-----→                                                | MNIEJ    |
|          | <b>POKONYWANIE WĄTPLIWOŚCI RYZYKA</b>                  |          |
| WIĘKSZE  | ←-----→                                                | MNIEJSZE |
|          | <b>PRZYCHYLNE POSTAWY WOBEC KSZTAŁCENIA</b>            |          |
| BARDZIEJ | ←-----→                                                | MNIEJ    |
|          | <b>PRZYCHYLNE POSTAWY WOBEC NAUKI</b>                  |          |
| BARDZIEJ | ←-----→                                                | MNIEJ    |
|          | <b>POSTAWY FATALISTYCZNE</b>                           |          |
| MNIEJ    | ←-----→                                                | BARDZIEJ |
|          | <b>POZIOM ASPIRACJI</b>                                |          |
| WYŻSZY   | ←-----→                                                | NIŻSZY   |
|          | <b>POZIOM MOTYWACJI W DĄŻENIU DO OSIĄGNIĘĆ</b>         |          |
| WYŻSZY   | ←-----→                                                | NIŻSZY   |

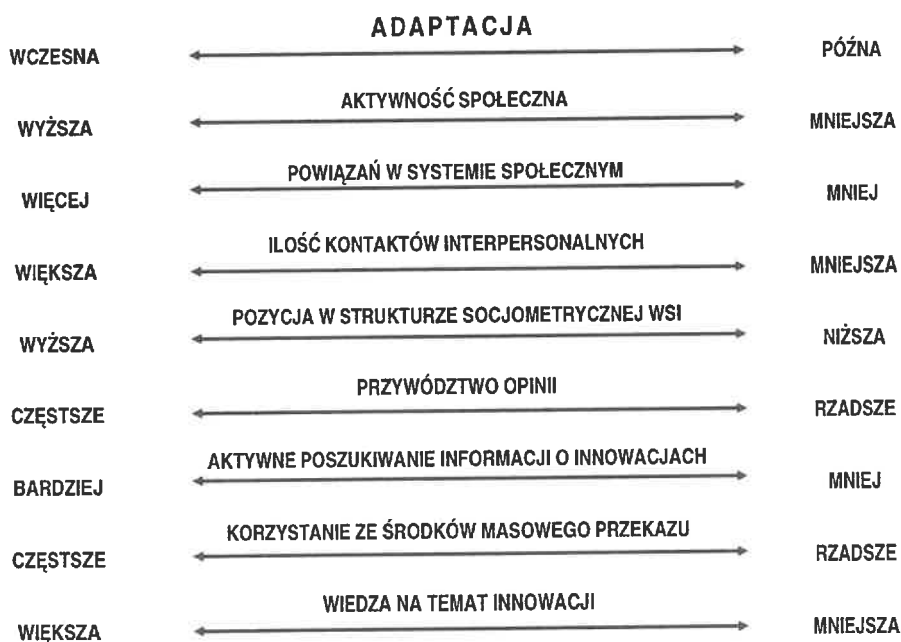
Zgodnie z rezultatami rozważań Rogersa (1983) wcześniej adaptujący innowacje łączy sieć relacji w systemie społecznym zgoła odmienna od pozycji i powiązań z systemem społecznym osób późno adaptujących innowacje. Wcześni adaptatorzy są bardziej aktywni społecznie w ogóle, mają też w systemie społecznym więcej powiązań z innymi osobami niż późni adaptatorzy. Najczęściej posiadają wyższą pozycję w strukturze socjometrycznej wsi, co oznacza, że są bardziej szanowani, podziwiani, chętnie naśladowani oraz cieszą się uznaniem i prestiżem wśród sąsiadów. Inne osoby chętnie nawiązują z nimi kontakty osobiste. Dzięki temu mają możliwość stać się wzorcami i wyznacznikami norm

i wartości społecznych dominujących w środowisku i taką rolę przywódcy opinii zwykle spełniają częściej niż późni adaptatorzy. Osoby mało innowacyjne także jednak mogą pełnić rolę przywódczą, ale jest to najczęściej związane z dominacją norm nie sprzyjających zmianie w środowisku. Wsie takie cechuje wysoki stopień tradycjonalizmu, zacofania i niechęci do dokonywania zmian, co znacznie utrudnia nawiązanie relacji pomiędzy doradcą a rolnikami.

Wcześnie adaptujący innowacje mają znacznie większą ilość kontaktów interpersonalnych. Chętnie spotykają się z różnymi osobami i nawet dążą do takich spotkań, zwłaszcza jeśli może to przyczynić się do wymiany doświadczeń, wiedzy i informacji służących usprawnianiu swego otoczenia i samego siebie. Są osobami aktywnie poszukującymi informacji o innowacjach, dzięki czemu posiadają większą wiedzę o nich i znacznie szybciej docierają do tej wiedzy niż późni adaptatorzy. W dużym stopniu posługują się środkami masowego przekazu, które podają informacje stosunkowo szybko wtedy, gdy inne kanały informowania nie są jeszcze w stanie tych informacji dostarczyć (rys. 4).

Rys. 4

Korelacja tempa adaptacji innowacji z wybranymi cechami adaptatorów innowacji



## Podsumowanie

Dzięki badaniom procesu dyfuzji innowacji poznajemy coraz więcej zasad i mechanizmów przebiegu rozprzestrzeniania się innowacji w rolnictwie i na obszarach wiejskich. Pomimo tego, znaczna liczba wytworów innowacyjnych jaka trafia do środowisk wiejskich, znajduje zastosowanie w gospodarstwach rolnych oraz domowych z wieloma oporami i perturbacjami. Wprowadzanie innowacji do produkcji w sposób efektywny jest problemem równie istotnym jak poszukiwanie idei nowych produktów i wymaga zastosowania określonych procedur postępowania, które ułatwią szybkie i sprawne wykorzystanie innowacji w procesach produkcyjnych gospodarstwa rolnego. Dyfuzja nowych rozwiązań, nawet pomimo skutecznego wdrożenia, jest zwykle długotrwała i pełna problemów wymagających opisanie i jednoznaczne rozstrzygnięcia. Przyczyn tego stanu rzeczy należy szukać wśród wielu czynników wpływających na przebieg procesów innowacyjnych w rolnictwie, także wśród zmiennych opisujących: adaptatorów oraz charakter lokalnych środowisk wiejskich. Trudno sobie wyobrazić sprawną i skuteczną pracę doradcy czy inspiratora zmian w środowiskach wiejskich bez szczegółowej analizy systemu społecznego, w którym prowadzi się działania wspierające i korygujące postawy i zachowania osób radzących się. Kluczem do sukcesu jest umiejętność rozpoznawania jednostek o postawach proinnowacyjnych, zdolnych wziąć na siebie ryzyko i ciężar inicjowania zmian w swoim środowisku. Innowacyjność jednostek można zidentyfikować na podstawie opisanych cech i wyznaczników postaw skorelowanych ze skłonnością do dokonywania zmian. Wydaje się, że dla celów praktycznej działalności poradniczej nie jest wcale konieczne podejmowanie ścisłych badań naukowych w tym celu, a raczej pilna obserwacja zachowań oraz analiza postaw na podstawie werbalnych wypowiedzi poszczególnych osób.

## LITERATURA

- Barnett H. (1953): *Innovation: The Basis of Cultural Change*. McGraw-Hill, New York.
- Duczkowska-Piasecka M. (1998): Przedsiębiorczość na wsi. [w:] Woś A. (red.) *Encyklopedia agrobiznesu*. Fundacja Innowacja. Warszawa, s. 634-638.
- Pietrasieński Z. (1970): *Ogólne i psychologiczne zagadnienia innowacji*. PWN, Warszawa.
- Przychodzeń Z.J. (1991): *Zarys innowatyki rolniczej*. PWRiL, Warszawa.
- Rogers E. M. (1983): *Diffusion of Innovation*. The Free Press, New York.

Sikorska-Wolak I. (1993): Dyfuzja innowacji rolniczych w wiejskiej społeczności lokalnej i jej społeczno-ekonomiczne uwarunkowania. Wydawnictwo SGGW, Warszawa.

Turowski J. (1995): Socjologia wsi i rolnictwa. Towarzystwo Naukowe KUL. Lublin.

Zawisza S. (1990a): Zjawiska innowacyjne w rolnictwie. „Wieś i Rolnictwo”, nr 2, ss. 88-105.

Zawisza S. (1990b): Procesy rozprzestrzeniania się innowacji rolniczych. Wieś i Rolnictwo, nr 3, ss. 76-98.

Zawisza S. (1997): Znaczenie struktury socjometrycznej wsi w procesie dyfuzji innowacji rolniczych. Wieś i Rolnictwo, nr 1, ss. 74-87.

SŁAWOMIR ZAWISZA

## PRZYSWAJANIE INNOWACJI W WIEJSKICH SPOŁECZNOŚCIACH LOKALNYCH

### STRESZCZENIE

Artykuł prezentuje koncepcje procesów dyfuzji innowacji w systemach społecznych wsi. Przedstawia zagadnienia osobistej innowacyjności człowieka oraz procesów dokonywania zmian w sobie oraz swoim otoczeniu. Rozważając problemy kompetencji innowacyjnych jednostki określono podstawowe pojęcia: innowacyjności, postępu, nowości i innowacji. Zaprezentowano charakterystyki kategorii jednostek przyswajających oraz cechy skorelowane z wysoką skłonnością do dokonywania zmian innowacyjnych.

SŁAWOMIR ZAWISZA

## ADAPTATION OF INNOVATIONS IN LOCAL RURAL COMMUNITIES

### SUMMARY

The article presented conceptions of processes diffusion of innovation in rural social systems. Described problems of a peoples personal innovativeness and processes changed within and without. Discussed problems of innovation competences defined basic ideas: innovativeness, progress, novelty and innovation. Presented characteristics of categories adopters of innovations and features correlated with great disposition to achieved of innovation changes.

MAREK GAŚSIOROWSKI

*Fundacja Fundusz Współpracy, Program „Agrolinia 2000”*

ALEKSANDRA SWULIŃSKA-KATULSKA

*Akademia Rolnicza w Poznaniu*

## **DZIEDZICTWO KULINARNE SZANSĄ POLSKIEJ WSI W ZJEDNOCZONEJ EUROPIE**

### **1. Wstęp**

Rozważania na temat rozwoju wsi i rolnictwa, szczególnie te rozpatrujące sytuację w kontekście przystąpienia Polski do UE, wskazują, że rozwój obszarów wiejskich możliwy będzie w oparciu o rozwój pozarolniczej aktywności mieszkańców, a obszary wiejskie, żeby wykorzystać swój potencjał, powinny przejąć nowe funkcje gospodarcze i społeczne. Przede wszystkim mają to być funkcje związane ze sposobem zagospodarowania terenu i ochroną krajobrazu oraz wypoczynkiem i sposobem spędzania wolnego czasu. Identyfikacja tych nowych funkcji obszarów wiejskich czasem bywa trudna dla niektórych społeczności lokalnych, nawet gdy już pracują nad planami strategicznego rozwoju swojej gminy. Dlatego często na pytanie o dodatkowe nierolnicze źródła dochodów gospodarstw wiejskich pierwsza pada odpowiedź: agroturystyka. Pierwszy pomysł, wynika z nadziei, że posiadamy walory, którymi uda się zainteresować potencjalnych turystów. Nie zawsze jednak poza walorami krajobrazu uwzględniamy możliwości tkwiące w wartościach i potencjale dziedzictwa kulturowego danego miejsca. Możliwości rozwoju lokalnego to także wykorzystanie posiadanego potencjału tradycyjnych wartości, materialnego i niematerialnego dorobku pokoleń, czyli tego z czego wyrosliśmy, jacy jesteśmy, gdzie żyjemy i co posiadamy.

Dziedzictwo kulturowe nie opiera się dzisiaj tylko na nostalgicznych wspomnieniach, ale może być nośnikiem rozwoju obszarów wiejskich. Dziedzictwo kulturowe wsi istniało zawsze, jednak może stać się znowu wartością ekonomiczną, wyrażającą się dodatkowymi przychodami dla mieszkańców.

Jednym z ważniejszych elementów tego dziedzictwa może być wykorzystanie wiedzy i umiejętności z zakresu wytwarzania na wsi tradycyjnych produktów

żywnościowych oraz swoistych potraw przeznaczonych do sprzedaży na lokalnym rynku lub w żywieniu turystów i lokalnej gastronomii. Przychody z wyrobu tradycyjnych produktów i potraw mogą i powinny znaleźć swoje miejsce w dochodach gospodarstw rolnych i to nie tylko agroturystycznych.

## 2. Pojęcie „dziedzictwo kulinarne”

Polska jest dużym krajem rolniczym posiadającym jeszcze krajobraz typowo wiejski, jeden z ostatnich w Europie. Mieszkańcy wsi zachowali w części swoje zwyczaje i obrzędy, a przy znacznej przestrzeni geograficznej Polski istnieje duże zróżnicowanie regionalne. Walory te, może mniej dostrzegane przez samych mieszkańców wsi, stanowią atrakcję dla mieszkańców miast, polonusów przybywających z innych krajów czy też zwykłych turystów z całego świata.

Polska posiada bogate dziedzictwo kulinarne. Złożyło się na to zarówno zróżnicowanie regionalne kraju, jak i jego historia i wpływy kultur krajów sąsiednich. To nasze bogactwo często nie funkcjonuje w świadomości zarówno ludzi zajmujących się polskim dziedzictwem kulturowym, jak i rozwojem gospodarczym regionów.

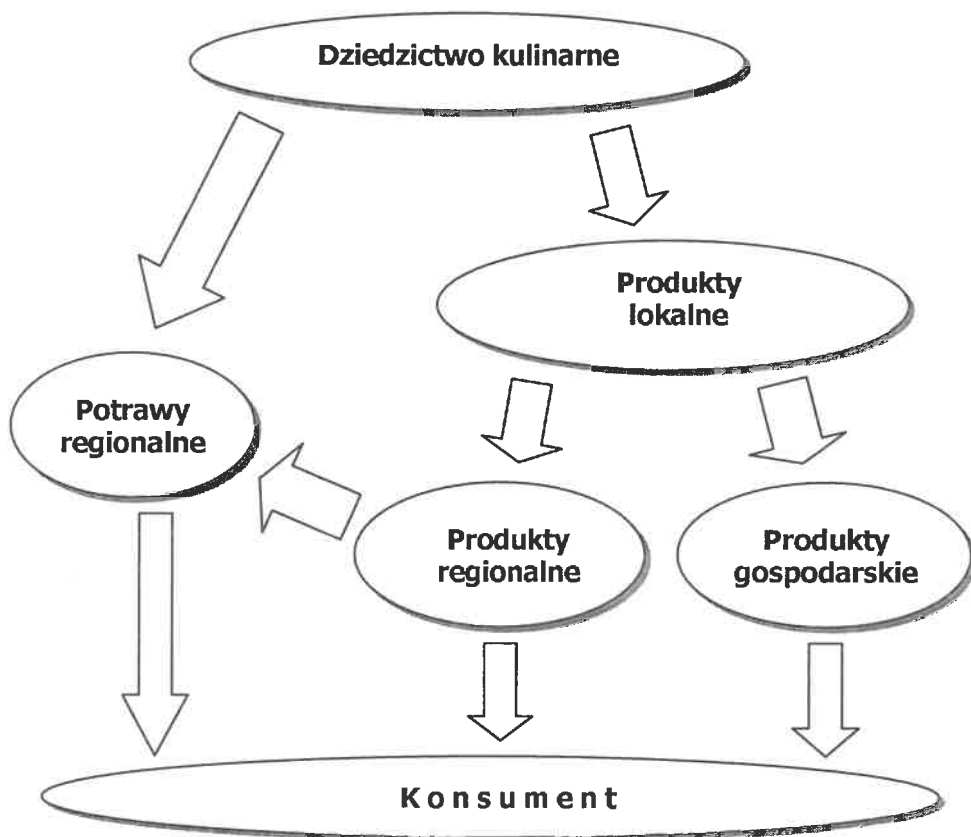
Najogólniej przez dziedzictwo kulinarne rozumieć można produkty żywnościowe i potrawy, charakteryzujące się szczególnymi cechami jakościowymi, tradycyjnymi sposobami przyrządzania i wytwarzania, sięgającymi często odległej historii. Produkty te wytwarzane są głównie w małej skali, przy wykorzystaniu specyficznych umiejętności i technologii, a także związane są z określonym obszarem geograficznym.

Obok gospodarstw towarowych produkujących płody rolne dla odbiorców przemysłowych istnieją też gospodarstwa wytwarzające tradycyjne produkty i przetwory żywnościowe na potrzeby własne i do bezpośredniej sprzedaży na lokalnym rynku. Przyglądając się produktom żywnościowym sprzedawanym bezpośrednio przez rolników oraz temu czym i jak żywią się ludzie żyjący na określonym obszarze zauważyć można pewne odrębności. Odrębności te uchodzą za specyficzne cechy danego regionu i korzeniami sięgają zwykle głęboko w przeszłość. Te specyficzne cechy dotyczą zarówno wykorzystywanych surowców i półproduktów jak i stosowanych technik kulinarnych oraz preferowanych rodzajów potraw [Kuchnia....1995].

W wielu gospodarstwach rolniczych przygotowywane są potrawy i przetwory, które trudno znaleźć w książkach kucharskich. Są to wielkie wartości kulturowe danego regionu i warto dbać aby całkowicie nie zginęły między pizzą i hot-dogiem. Wartości te, rozumiane jako dziedzictwo kulinarne warto chronić gdyż dzięki nim może realizować zarówno własne cele jak i lokalne cele rozwojowe. Produkty te znajdują swoje miejsce na rynku – mimo często wyższej ceny – jeśli będą się różnić jakością od przetworów żywnościowych wytwarzanych

w skali przemysłowej. Jedną z ważnych cech, które je wyróżniają jest zazwyczaj naturalny sposób ich produkcji i przetwarzania. W sytuacji wzrastającego braku zaufania konsumentów do towarów żywnościowych produkowanych metodami przemysłowymi, produkty wytwarzane w małej skali, często w gospodarstwie rolnika, w oparciu o własne surowce – mogą stać się ważnym źródłem dodatkowego dochodu dla mieszkańców wsi.

Gdzie takich produktów i potraw szukać? Wydaje się, że poszukiwać należy zarówno w żywieniu codziennym jak i świątecznym, z uwzględnieniem ich elementów historycznych, geograficznych, kulturowych i technologicznych. Wytwarzanie tych specjalnych wyrobów i przetworów może być dla mieszkańców obszarów wiejskich i ich gospodarstw domowych dodatkowym źródłem dochodu, sezonowym lub całorocznym.



Źródło: Opracowanie własne.

### 3. Charakterystyka żywnościowego produktu lokalnego

Geneza słowa „lokalny” wywodzi się od łacińskiego „lokalis” - miejscowy, właściwy danemu miejscu. Pojęcie pamięci lokalnej wiąże się z pamięcią miejsca i szczegółów z tym miejscem związanych.

**Przez produkt lokalny należy rozumieć płody, wyroby i przetwory, dzieła specyficznej jakości, ściśle związane z danym terenem, jasno określonym co do obszaru jego pochodzenia lub miejsc wytworzenia. To geograficzne umiejscowienie jest charakterystyczną cechą produktów lokalnych. Także cechą związaną z żywnościowym produktem lokalnym jest fakt, że nadal jest on wytwarzany, a nie znany tylko z literatury.**

Produkt lokalny jest szansą dla małych społeczności i wielką atrakcją dla konsumentów. Produkty lokalne ze znakiem jakości w krajach zachodnich sprzedają się lepiej, mogą sprostać rosnącym wymaganiom konsumenta i chronią regiony produkcji. Sprzedawane są nie tylko na lokalnych rynkach, lecz także w regionalnych sklepach, a nawet w sieci supermarketów.

Polska kuchnia jest niezwykle smaczna i urozmaicona. Posiadamy dużo dobrych gleb dającej wysokiej jakości surowce i produkty żywnościowe. Jednak nasza kuchnia jest mało znana w innych krajach. W wielu krajach nikt nie słyszał o znakomitym polskim żurku, grzybowej, chłodniku czy schabowym. Jest wiele polskich smakołyków, które powinny podbić świat, a są to między innymi: ciasta, kiełbasy i szynka, która smakuje jak szynka, nie należy też zapominać o niepowtarzalnym smaku chleba. Tak często zachwycamy się produktami pochodzącymi z innych krajów w myśl zasady: „cudze chwalicie...”, może warto poszukać w domowych zakamarkach i wypromować dobry, ale zapomniany produkt z lokalnymi tradycjami?

#### a) produkty regionalne

Osoba, a najlepiej grupa ludzi występująca o określenie wyrobu mianem produktu regionalnego, powinna być z tym miejscem związana, pracować od pokoleń. Ideałem byłaby okoliczność, gdzie opis produktu był dziełem tych, którzy potrafią ten wyrób wykonać i wykazać, że w tym miejscu ich pradiadowie też tak robili (osoby zaliczane w niektórych regionach do tzw. „pniaków”).

Osoby urodzone na danym terenie i od dzieciństwa obcujące z produktem, mimo, że rodzice ich pochodzą z innych stron, też mogą być dobrymi wytwórcami surowców jak i produktów kandydujących do miana produktu regionalnego (osoby zaliczane do „krzaków”). Ludność napływowa (tzw. „ptaki”), to bardzo dobrzy świadkowie potwierdzający wyjątkowość, inność, cechy charakterystyczne dla produktu lokalnego, tzw. wyróżniki.

Przykładem mogą tu być kiszone ogórki, które przyrządza się w całej Polsce i nie tylko, a odmiany uprawiane w okolicach Kołobrzegu i kiszone w oparciu o solankę wypływającą ze źródła solnego, dla wielu stanowią wyjątkowy rarytas

i są rozwożone po kraju i za granicę jako duża smakowa atrakcja. Albo też ogórki kiszzone, znane ze swej smakowości w Białymstoku i okolicy, uprawiane na końskim nawozie, a potem przechowywane w dębowych beczkach, w wodach górnego biegu rzeki Narew.

Z produktem regionalnym związana jest zwykle historia wydarzeń, które miały miejsce w określonym czasie i miejscu. Często produkty kandydujące do miana regionalnych były przygotowywane na specjalne okazje, święta, wesela, chrzciny, uroczystości. Wymagały one sił i środków do ich przygotowywania czemu towarzyszyło powstawanie anegdot i opowieści.

Wszystkie historyjki i opowiadki o produktach regionalnych są dodatkową atrakcją dla przypadkowych gości na danym terenie, jak i przebywających turystów, którzy pragną jak najwięcej się dowiedzieć i poznać miejsca w których przebywają. Przybysze, zapoznając się z miejscowymi produktami, jeśli to możliwe zabierają surowce i przepisy jako swoistą atrakcję - pamiątkę z pobytu. Rozpowszechniają również ich atrakcyjność, powtarzają anegdoty i ciekawostki, a to sprzyja zainteresowaniu następnych gości.

Przesłanki powstawania niektórych produktów pretendujących do miana regionalnych bywają bardzo różne czasami niezwykle, innym razem bardzo prozaiczne lub praktyczne.

Wielkopolski „szary smalec” powstał ponoć jako pomysł żywieniowy, gdy brakowało mięsa w czasie wojen napoleońskich. Oszczędne gospodynie dodając do stopionej słoniny wątrobę zmieszaną w odpowiedniej proporcji, uzyskiwały znacznie większą masę produktu. Dodając ten smalec do klusek, kanapek, kapusty produkowały one smakowite, wartościowe i kaloryczne potrawy, które w kolejnych pokoleniach stały się smakołykiem i do dnia dzisiejszego dla wielu stanowią specyficzną atrakcję.

Chów świń rasy złotnickiej wpisanej do Księgi Europejskiego Dziedzictwa Zwierząt, odbiega znacząco od produkcji wielkotowarowej. W Akademii Rolniczej w Poznaniu, mimo zawirowań historii, udało się zachować stado podstawowe tych świń w zakładach doświadczalnych. Mięso i jego przetwory pochodzące ze świni złotnickiej mogą stanowić podstawę do różnych produktów wytwarzanych w gospodarstwach wiejskich, gdyż jak wykazały badania, różnią się znacząco w smaku i strukturze.

#### **b) produkty gospodarskie**

Interesującym sposobem zwiększania dochodów gospodarstw rolnych jest przetwórstwo płodów uzyskiwanych w danym gospodarstwie. Otrzymana w ten sposób wartość dodana jest szczególna gdyż wytworzone produkty oparte są przeważnie o wyjątkowe surowce i niepowtarzalne technologie. Wykorzystywane do takiej produkcji są przeważnie nietypowe uprawy, stare odmiany roślin i drzew czy też unikalne lokalne rasy zwierząt. Surowce takie przy zastosowaniu

specjalnego sposobu uprawy, naturalnego utrzymania zwierząt, a w szczególności unikalnej, „tradycyjnej” technologii przetworzenia dają w efekcie produkty wyróżniające się swymi cechami, składem, smakiem i jakością od pozostałych tego typu produktów. Z naturalnych względów wielkość produkcji jest ograniczona a specyfika uzyskiwanego produktu charakterystyczna dla danego gospodarstwa. Wytwarzane w ten sposób „specjalne produkty gospodarskie” ze względu na swą wysoką jakość i naturalność uzyskują duże uznanie i stałe, wierne grono nabywców. Na rynku przeważnie sprzedawane są bezpośrednio konsumentowi, co daje dodatkowe możliwości ich promowania.

W krajach Unii Europejskiej uzyskanie przez gospodarstwo statusu produkcji „specjalnej” czy „tradycyjnej” daje daleko idące odstępstwa od obowiązujących daną branżę wymogów. Wymagane jest jednak dla „specjalnego produktu gospodarskiego” zapewnienie i udokumentowanie przez gospodarstwo określonej jakości i bezpieczeństwa dla żywienia i zdrowia.

Ambicją władz samorządowych powinno być zebranie takich informacji, możliwie najwięcej o tych jeszcze z punktu widzenia prawa nieformalnych produktach lokalnych, aby stanowiły wizytówkę wsi, gminy czy powiatu, a może całego regionu. Celem każdej „małej ojczyzny” powinna być ochrona przed zapomnieniem lokalnych produktów, ich identyfikacja i inwentaryzacja, próba utrzymania ich specyficznej wysokiej jakości, zabezpieczenie prawne i obrona przed falsyfikatami. Problemem otwartym jest sposób określania i poszukiwania produktów lokalnych, które będą wizytówką naszego kraju.

#### 4. Produkty lokalne w Unii Europejskiej

Od lat w krajach Unii Europejskiej prowadzona jest polityka jakości i standaryzacji produktów. Wynika ona z dbałości o konsumenta, ochrony dotyczącej źródeł pochodzenia produktu i jego specyficznych właściwości [Villers 1997]. Polityka ta dotyczy także produktów żywnościowych i to nie tylko tych wytwarzanych metodami przemysłowymi. Jednym z priorytetów Unii Europejskiej, w ramach polityki jakości i standaryzacji produktów żywnościowych, jest kultywowanie lokalnych tradycji i obyczajów. Realizowane jest to przez ochronę oryginalnych produktów rolnych i żywności lokalnej, charakterystycznej ze względu na miejsce powstania i tradycyjny sposób wytworzenia. Produkty lokalne posiadające swoje specyficzne cechy mają własne prawne uregulowania i swoistą ochronę, tak na poziomie krajowym poszczególnych państw jak i wspólnotowym. W tak rozumianej ochronie liczy się autentyczność produktu, jego niepowtarzalność i niezmienność.

Korzystanie z ochrony „marki” produktu jest prawem zbiorowym, które w przeciwieństwie do zastrzeżonego znaku towarowego nie ginie w zależności

od woli jednego właściciela. Korzystanie z ochrony pozwala ścigać i zwalczać wszelkie objawy nieprawego używania „marki” produktu.

Wprowadzone w Unii Europejskiej akty prawne, mające charakter rozporządzeń Rady Unii Europejskiej, dają podstawy do ochrony produktów pochodzących z określonej strefy geograficznej lub wyprodukowanych według tradycyjnej receptury. Dotyczą one wszystkich państw członkowskich Wspólnoty oraz tych krajów trzecich, które będą w stanie zaproponować swój własny, równorzędny system [Rozporządzenie ....., 1993].

## 5. Instrumenty ochrony w UE

Część krajów należących do Unii Europejskiej wprowadziła już wcześniej swoje systemy wyróżniania płodów rolnych i artykułów spożywczych o znanym pochodzeniu albo wytwarzanych metodami tradycyjnymi. W efekcie rozwoju „marek” krajowych, na poziomie ustawodawstwa Unijnego opracowano system wyróżniania i ochrony prawnej takich produktów, obowiązujący we wszystkich krajach „piętnastki”. Podstawowe regulacje w tym zakresie to Rozporządzenia Rady Wspólnoty Europejskiej nr 2081/92 i 2082/92. Rozporządzeniami tymi Rada Wspólnoty Europejskiej, dla zagwarantowania jakości i niezmiennego charakteru takich produktów, wprowadziła następujące instrumenty ochrony [Deand 1997].

Ochrona „nazwy pochodzenia” (Protected of designation of origin - PDO)

PDO jest znakiem, który określa jakość produktu poprzez geograficzną nazwę jego miejsca pochodzenia i który ściśle wiąże charakterystyczne cechy produktu z uwarunkowaniami glebowymi, mikroklimatycznymi oraz historyczno-społecznymi miejsca, z którego dany produkt pochodzi. Począwszy od surowców, a skończywszy na sposobie wytwarzania produktu. Produkt powinien spełniać trzy następujące warunki:

1. Pochodzić z terenu, który nosi nazwę (region, określone miejsce, rzadki kraj).
2. Jakość lub właściwości charakterystyczne produktu winny zależeć głównie bądź wyłącznie od środowiska geograficznego, przy określonych warunkach środowiska naturalnego i oddziaływania człowieka.
3. Produkcja, przetwarzanie oraz obróbka winny odbywać się na terenie objętym delimitacją.

Ochrona „znaku geograficznego” (Protected of geographical indication - PGI) PGI jest znakiem, który określa jakość produktu poprzez zastosowanie geograficznej nazwy miejsca pochodzenia tego produktu, którego związek z miejscem wytwarzania jest wyraźnie utrwalony. Wymagane jest spełnienie trzech warunków:

1. Produkt powinien pochodzić z terenu, którego nosi nazwę (region, określone miejsce, rzadki kraj).

2. Produkt powinien charakteryzować się szczególnymi cechami mającymi związek z miejscem jego geograficznego pochodzenia: jakością, renomą.
3. produkcja i/lub przetwarzanie powinny odbywać się na wyodrębnionym obszarze geograficznym.

Ochrona „specyficznego charakteru” (Traditional speciality guaranteed - TSG) TSG jest znakiem, który określa produkty wyróżniające się swoim składem, sposobem produkcji lub też tradycyjną metodą przetwarzania od podobnych im produktom należącym do tej samej kategorii [Rozporządzenie...1993]. Dwie cechy, które powinny charakteryzować produkt:

1. Winien on opierać się na elemencie tradycyjnym, który stanowi o jego specyfice. Aspekt tradycyjny może przybierać różne formy. Dany produkt może być wytwarzany na bazie tradycyjnych surowców, bądź charakteryzować się tradycyjnym składem, lub też opierać się na sposobie tradycyjnego wytwarzania.
2. Nazwa produktu powinna być specyficzna sama w sobie, bądź wyrażać specyfikę produktu.

#### Warunki ochrony

1. Ochrona nazwy pochodzenia i znaku geograficznego

Produkt musi być zgodny ze specyfikacją stanowiącą część składową dokumentacji produkcyjnej lub handlowej, która musi obejmować:

- nazwę produktu, w tym nazwę pochodzenia lub znak geograficzny;
- opis produktu obejmujący surowce, a także główne fizyczne, chemiczne, mikrobiologiczne lub organoleptyczne cechy charakterystyczne dla produktu, jeżeli takie występują;
- definicję obszaru geograficznego, a w razie potrzeby informacje wskazujące na spełnienie wymagań wynikających z pochodzenia;
- dowody, że produkt pochodzi z obszaru geograficznego w zakresie jaki wynika z definicji nazwy pochodzenia i znaku geograficznego;
- opis metody uzyskiwania produktu, a w razie potrzeby autentycznych i niezmiennych metod lokalnych;
- szczegóły wyjaśniające związek między produktem a środowiskiem geograficznym lub pochodzeniem geograficznym;
- wskazanie osoby dokonującej działań inspekcyjnych, jak też ustalenie zakresu i sposobu tejże inspekcji;
- zasady etykietowania produktów, dotyczące zapisu i prezentacji chronionych znaków;
- ewentualnie inne wymogi wynikające z przepisów krajowych lub międzynarodowych.

## 2. Ochrona specyficznego charakteru

Cechy produktu winny odpowiadać cechom określonym w wykazie dokumentacyjnym, który powinien obejmować przynajmniej:

- nazwę produktu, która musi być specyficzna sama w sobie lub wyrażać specyficzny charakter produktu;
- opis metody produkcji, włączywszy pochodzenie i charakterystykę surowca, użytych składników oraz metody przyrządzania produktu, które decydują o jego specyficznym charakterze;
- informacje umożliwiające ocenę tradycyjnego charakteru, wynikającego ze składu, tradycyjnego surowca i tradycyjnego sposobu produkcji lub przetwórstwa;
- opis właściwości produktu przedstawiający jego główne właściwości fizyczne, chemiczne, mikrobiologiczne, będące przejawem jego specyficznego charakteru;
- najbardziej podstawowe wymagania jakościowe oraz procedury kontroli, którym podlega specyficzny produkt.

Nazwa „specyficzny charakter” produktu nie będzie zarejestrowana jeżeli:

- odnosi się tylko do określeń natury ogólnej używanych dla większej grupy produktów rolnych lub żywnościowych;
- wprowadza w błąd konsumenta odnosząc się do oczywistych cech produktu, bądź nie koresponduje z normalnymi oczekiwaniami konsumenta w stosunku do tego typu produktów;
- nie będzie miała charakteru tradycyjnego lub wywodzącego się z określonego zwyczaju.

Ponadto zarejestrowana nazwa nie może stać się nazwą ogólną.

Ochrona przysługuje - określonym ugrupowaniom producentów, które sporządziły zbiór warunków technicznych definiujących produkt, organizację kontroli i w określonych przypadkach także rejon pochodzenia produktu. Szczególne warunki wytwarzania produktu są wynikiem propozycji samych producentów w celu podniesienia jego wiarygodności i wartości. Jednak różne ograniczenia pociągają za sobą wyższy koszt produkcji w stosunku do produkcji masowej, gdzie konkurencja odbywa się poprzez stały wzrost wydajności. Dlatego też warunki produkcji powinny nadać danemu produktowi wystarczająco uznaną przez konsumenta tożsamość, aby konsument był gotowy zapłacić cenę, która zapewni opłacalność producentom.

### **Funkcjonowanie systemu ochrony**

System ochrony jest dobrowolny. Ochrona przysługuje po przeprowadzeniu odpowiednich badań. Rozporządzenia 2081/92 i 2082/92 nakładają na państwa członkowskie obowiązek wyznaczania instytucji upoważnionych do nadzoru nad

wytwarzaniem i obrotem produktów, które uzyskały ochronę nazwy pochodzenia, oznaczenia geograficznego lub specyficznego charakteru.

Doświadczenia krajów europejskich dowodzą, że produkty tego typu mogą przyczynić się do wzrostu atrakcyjności turystycznej wsi, stają się także liczącym się źródłem dochodu dla jej mieszkańców.

## 6. Regulacje prawne w Polsce

W Polsce do niedawna prawna ochrona nazw pochodzenia i znaków geograficznych oraz specyficzności produktów rolnych i artykułów żywnościowych właściwie nie istniała.

Obecnie najważniejszym aktem prawnym, regulującym zagadnienie ochrony oznaczeń geograficznych jest ustawa **Prawo Własności Przemysłowej**, która została przyjęta przez Sejm w dniu 30 czerwca 2000 roku. Przed podpisaniem Prezydent skierował ją do Trybunału Konstytucyjnego w celu stwierdzenia zgodności jednego z artykułów z Konstytucją. Werdykt Trybunału spowodował, że ustawa weszła w życie w dniu 22 sierpnia 2001 roku, bez owego artykułu, który jednak nie dotyczy ochrony oznaczeń geograficznych. Ustawa ta wprowadza szereg nowych rozwiązań w dziedzinie ochrony własności przemysłowej, w tym i oznaczeń geograficznych w Polsce.

Przewiduje ona system ochrony nazw pochodzenia i oznaczeń geograficznych, określa dokładnie tryb składania wniosków o rejestrację, sposób rejestracji, a także warunki unieważnienia i wygaśnięcia ochrony. W efekcie dostosowuje rozwiązania w tym zakresie do postanowień umów międzynarodowych i wymogów prawa Unii Europejskiej.

Do ustawy przewidziano wydanie dwóch rozporządzeń dotyczących oznaczeń geograficznych: jedno - dotyczące opłat związanych z ich ochroną, drugie - dotyczące szczegółowych wymogów, jakim powinno odpowiadać zgłoszenie oznaczenia geograficznego, a także szczegółowy zakres i tryb rozpatrywania zgłoszeń.

Zapisy ustawy Prawo Własności Przemysłowej spełniają warunek pełnej ochrony oznaczeń geograficznych, wypełniając tym samym wymagania zawarte w rozporządzeniu Rady Rada Wspólnoty Europejskiej nr 2081/92, z wyjątkiem zasad kontroli prawidłowości stosowania nazw chronionych i wyznaczenia jednostki inspekcyjnej.

Drugim ważnym aktem prawnym, uchwalonym przez Sejm 21 grudnia 2000 rok jest **Ustawa o jakości handlowej artykułów rolno-spożywczych**, która miała wejść w życie 1 stycznia 2002 roku, jednak decyzją ustawy o budżecie termin ten przesunięty został na 1 stycznia 2003 roku. Jeden z artykułów tej ustawy określa, że:

1. Artykuły rolno-spożywcze wyprodukowane z surowców pochodzenia krajowego charakteryzujące się specyficznymi cechami jakości handlo-

wej lub wymaganiami jakości handlowej, w szczególności w zakresie sposobu produkcji, składu lub właściwości organoleptycznych mogą być oznakowane znakiem jakości.

2. Minister właściwy do spraw rynków rolnych określi, w drodze rozporządzenia, wzór znaku jakości, mając na względzie, aby znak kojarzył się powszechnie z produkcją roślinną lub zwierzęcą.
3. Znak jakości przyznaje minister właściwy do spraw rynków rolnych, w drodze decyzji, po zasięgnięciu opinii Głównego Inspektora Jakości Handlowej Artykułów Rolno-Spożywczych.
4. Wniosek o przyznanie znaku jakości składa producent artykułu rolno-spożywczego za pośrednictwem Głównego Inspektora Jakości Handlowej Artykułów Rolno-Spożywczych, który przekazuje go ministrowi właściwemu do spraw rynków rolnych wraz z opinią, o której mowa w ust. 3.

Mimo ogólności zapisu Ustawy oczekuje się, że przepisy określające warunki ochrony specyficznego charakteru produktu zostaną wydane w formie rozporządzenia do tej Ustawy i będą one zbieżne z wymaganiami rozporządzenia Rady Rada Wspólnoty Europejskiej nr 2082/92.

## **7. Program „Agrolinia 2000” w promowaniu produktów lokalnych**

Program „Agrolinia 2000”, w ramach realizacji jednego z projektów pilotażowych realizowanych w latach 1998-2001, został włączony w proces wspierania wytwórców produktów charakteryzujących się specyficznymi cechami jakości.

Misją tego pilotażowego projektu była pomoc mieszkańcom terenów wiejskich w tworzeniu dodatkowych źródeł dochodu i nowych miejsc pracy poprzez wspieranie rozwoju przetwórstwa płodów rolnych w małej skali i wytwarzania lokalnych produktów żywnościowych przeznaczonych do bezpośredniej sprzedaży lub do wykorzystania w agroturystyce i gastronomii. Celami projektu było:

- stworzenie mieszkańcom wsi warunków dla rozwoju przetwórstwa płodów w gospodarstwie rolnym z przeznaczeniem do bezpośredniej sprzedaży.
- promocja produktów, które mogą ubiegać się o certyfikaty jakości i miejsca pochodzenia produktu.
- odtworzenie i upowszechnienie polskiego dziedzictwa w zakresie regionalnych produktów żywnościowych wysokiej jakości i regionalnej sztuki kulinarnej.

W trakcie realizacji projektu, poza działalnością szkoleniową zorganizowano:

1. Wyjazd studyjny do Francji, we wrześniu 1999 roku, którego celem było zapoznanie się z systemem wspomagania i szkolenia wytwórców produktów z fermy i produktów o kontrolowanym miejscu pochodzenia oraz warunków ich sprzedaży.

2. Krajowe seminarium pt.: „Jak wytwarzać i chronić lokalne produkty żywnościowe”, które odbyło się w grudniu 2000 roku w Warszawie.
3. Seminaria i szereg wykładów przybliżających i popularyzujących problematykę wytwarzania produktów lokalnych i zasad ich ochrony.
4. Współorganizowo i dofinansowano, w latach 2000-2001, dwie edycje konkursu pt.: „Nasze kulinarne dziedzictwo”, którego celem była identyfikacja do dziś wytwarzanych w Polsce lokalnych produktów.

## 8. Dziedzictwo kulinarne dzisiaj – wyniki konkursu

Redakcja tygodnika „Gospodyni”, we współpracy z Programem „Agrolinia 2000” i Redakcją Rolną Programu I Polskiego Radia przeprowadziła dwie edycje konkursu pt.: „Nasze kulinarne dziedzictwo”.

Poprzez konkurs podjęto próbę zidentyfikowania produkowanych do dziś, specyficznych produktów żywnościowych, charakterystycznych dla poszczególnych regionów Polski. Przez „żywnościowy produkt regionalny”, w tym konkursie, rozumiano surowce lub przetwory (ale nie gotowe dania), które można bezpośrednio spożywać lub sporządzać z nich potrawy. „Regionalne produkty muszą być związane z określonym obszarem geograficznym i charakteryzować się szczególnymi cechami np. wynikającymi ze specyficznych warunków klimatycznych i glebowych danego regionu. Powinny być wytwarzane w małej skali, tradycyjnymi metodami, wywodzić się z tradycji i kultywowanych zwyczajów. Powinny też być od dawna znane w okolicy” [Nasze dziedzictwo ..., 2000].

W zgłoszeniu produktu do konkursu należało podać następujące o nim informacje:

- a) podać nazwę (historyczną lub ludową);
- b) opisać produkt z wyszczególnieniem jego cech charakterystycznych;
- c) opisać sposób wytwarzania produktu;
- d) udokumentować związek produktu z danym regionem, powołując się na źródła (z określeniem zasięgu geograficznego regionu, na jakim produkt jest znany);
- e) podać informację, czy osoba zgłaszająca produkt wytwarza go jedynie na własne potrzeby, czy może jest on sprzedawany (jeśli tak, to w jakiej formie i na jakim obszarze).

Regulamin konkursu „Nasze kulinarne dziedzictwo” przewidywał, że zgłoszone i zakwalifikowane produkty oceniane były w czterech kategoriach:

I kategoria – produkty i przetwory pochodzenia zwierzęcego; II kategoria – produkty i przetwory pochodzenia roślinnego; III kategoria – napoje; IV katego-

ria – pozostałe produkty. Jury konkursu „Nasze kulinarne dziedzictwo” przyznało I, II i III nagrody rzeczowe oraz wyróżnienia.

Obydwie edycje konkursu realizowane były przy współpracy z Ośrodkami Doradztwa Rolniczego w poszczególnych województwach i to głównie specjaliści tych ośrodków byli inicjatorami i liderami w zachęcaniu producentów do udziału w konkursie.

Konkurs wzbudził duże zainteresowanie i nadesłano wiele interesujących zgłoszeń.

W I edycji konkursu, w 2000 roku, organizatorzy otrzymali 157 zgłoszeń od osób prywatnych, stowarzyszeń i lokalnych organizacji, gospodarstw rolnych i agroturystycznych, pensjonatów oraz małych zakładów rzemieślniczych. W sumie zgłoszono ponad 250 propozycji, z których Komisja Konkursowa zakwalifikowała 145 produktów do finałów krajowych konkursu.

Pierwszymi i drugimi nagrodami w swoich kategoriach w I edycji Konkursu uhonorowane zostały następujące produkty: gęsina (pomorskie), kiełbasa palcem napychana (mazowieckie), oszczypek (małopolskie), ser klagany (śląskie), ser twarogowy wędzony (wielkopolskie), miód lipowy (warmińsko-mazurskie), miód spadziowy (małopolskie), powidła świeckie (kujawsko-pomorskie), chleb kołacz (mazowieckie), pikle z miodem (kujawsko-pomorskie), śliwowica łącka (małopolskie), piwo kozicowe (mazowieckie), farsz z soczewicy (mazowieckie).

II edycja konkursu „Nasze kulinarne dziedzictwo”, w 2001 roku, realizowana była w nieco odmiennej formule organizacyjnej. Zorganizowano Finały Regionalne w poszczególnych województwach, z których pochodziły zgłoszone do II edycji konkursu produkty. Zarówno opis zgłaszanych produktów jak i kategorie, w których przyznawane były nagrody pozostały takie same jak w I edycji. W efekcie zorganizowano 11 Finałów Regionalnych w poszczególnych województwach. Nad częścią tych finałów patronat objęli Marszałkowie danego województwa. W trzech przypadkach finały były zorganizowane wspólnie dla dwóch sąsiadujących województw: śląskiego i łódzkiego, opolskiego i dolnośląskiego oraz warmińsko-mazurskiego i podlaskiego. Liczbę zgłoszonych produktów w poszczególnych województwach podano w tabeli.

Jury konkursu przyznało, na tym etapie konkursu, laureatom Finałów Regionalnych ponad 80 nagród rzeczowych.

Zwieńczeniem, na poziomie krajowym, konkursu „Nasze kulinarne dziedzictwo” było przyznanie produktom honorowej, specjalnej nagrody „Perła” – w formie okolicznościowej statuetki i specjalnego certyfikatu. Do nagrody „Perły” nominowano nagrodzone w I i II edycji, szczególnie wyróżniające się produkty. Wręczenie nagród „Perła” odbyło się w Warszawie na uroczystym krajowym finale w Muzeum Etnograficznym. Laureatami „Pereł” zostały następujące produkty: oszczypek (małopolskie), sołdra – szynka ze Spiszu (małopolskie) kiełbasa głogowska (podkarpackie), kindziuk (podlaskie), gęsina (pomorskie), smalec

szary (wielkopolskie), miód lipowy (warmińsko – mazurskie), powidła świeckie (kujawsko–pomorskie), sójki mazowieckie (mazowieckie), szyszki weselne (podkarpackie), sękacz (podlaskie), chleb tatarczuch (śląskie), śliwowica łącka (małopolskie) i piwo kozicowe (mazowieckie). Przyznano także nagrodę „Perły” osobie zasłużonej w utrwalaniu polskiej pamięci kulinarnej. Laureatem tej nagrody został Pan dr Grzegorz Russak, dyrektor Domu Polonii w Pułtusk, za szczególną pieczę nad polską tradycją kulinarną.

| Województwo         | Produkty  |                 |          |
|---------------------|-----------|-----------------|----------|
|                     | zgłoszone | zakwalifikowane | ocenione |
| dolnośląskie        | 2         | 2               | 2        |
| kujawsko-pomorskie  | 36        | 28              | 16       |
| lubelskie           | 39        | 36              | 33       |
| łódzkie             | 6         | 4               | 4        |
| małopolskie         | 54        | 33              | 30       |
| mazowieckie         | 36        | 24              | 19       |
| opolskie            | 8         | 8               | 8        |
| podkarpackie        | 100       | 77              | 77       |
| podlaskie           | 14        | 12              | 9        |
| pomorskie           | 7         | 7               | 7        |
| śląskie             | 9         | 5               | 5        |
| warmińsko-mazurskie | 15        | 14              | 11       |
| wielkopolskie       | 26        | 23              | 21       |
| zachodniopomorskie  | 13        | 12              | 11       |

Nadestanie, w dwu edycjach konkursu, ponad 600 przeróżnych propozycji produktów uchodzących za regionalne, świadczy o bogactwie naszej rodzimej „spizarni”, a także o żywym zainteresowaniu problemem.

Duże zaangażowanie, w niektórych województwach samorządów lokalnych różnych szczebli, a w szczególności Urzędów Marszałkowskich, osobisty udział Marszałków w finałach wojewódzkich, nagrody samorządowe, poza krajowymi, dla wybranych przez jury produktów, zwróciły uwagę na wyjątkowość tych surowców i znaczenie ich w regionie. Promocja produktu regionalnego poprzez konkurs, ale także w artykułach w tygodniku „Modna Gospodyni” oraz w audycjach radiowych, z charakterystycznym sygnałem nadawanym przez Redakcję Rolną Programu I Polskiego Radia, zwróciły uwagę całego społeczeństwa na wagę tego problemu w świetle dążenia do integracji z Unią Europejską.

Produkt regionalny to jedno maleńkie, ale jakże znaczące ogniwo dziedzictwa kulinarnego, a także podstawa do wzrostu znaczenia gospodarczego regionu.

## 9. Dziedzictwo kulinarne atutem dla Polski

Dla wielu mieszkańców naszego kraju a także cudzoziemców, polska wieś to miejsce na tyle atrakcyjne, że warto spędzić tam wolny czas czy pobyć na wczasach. Wynika to nie tylko z potrzeby obcowania z przyrodą, to także z możliwości kontaktu z odmiennymi zwyczajami, tradycją i kulturą lokalnej zbiorowości. Oczekiwania przyjeżdżających to nie tylko zapewnienie im dobrych warunków mieszkaniowych, ale także innych atrakcji, a przede wszystkim dobrego wyżywienia. Ostatnio, dobre wyżywienie oznacza dobrą jakość i duże bezpieczeństwo spożywanych potraw i produktów. Uznanie zdobywają, głównie poprzez swoją odmienność i specyficzny smak, lokalne potrawy. Zakupione, na targu lub w gospodarstwie produkty lub przetwory, po degustacji uchodzą za wyjątkowe specjały. Specjały te chętnie przenoszone są do rodzinnych domów lub tworzona jest dobra opinia o tych produktach. Należy to wykorzystać. Umiejętne określenie handlowej jakości tych powszechnie znanych na wsi i w okolicy potraw i produktów oraz podjęcie próby ochrony tej zbiorowej wiedzy dotyczącej sposobu wytwarzania może przynieść uznanie i stanowić źródło dodatkowego zarobkowania. Uznanie takie podnosi także atrakcyjność danego regionu i buduje jego unikalność. Wzmacnia także procesy integracyjne środowiska i świadomość, że ta tradycja zaczyna być postrzegana jako istotna zaleta.

Coraz częściej będziemy zabiegać o turystę - klienta jakością oferowanych usług, w tym także kulinarnych. Wytwarzanie produktów żywnościowych tradycyjnie było i jest domeną terenów wiejskich. Dlaczego tego nie wykorzystać?

Zarówno wśród perspektywicznych celów polityki rolnej UE [Agenda 2000] jak i priorytetowych celów Polskiej polityki rolnej [Średniookresowa Strategia ..., 1999, Spójna polityka ..., 1999] znaleźć można cele odnoszące się do produktów wywodzących się z dziedzictwa żywieniowego. Wynikają one z tego, że przewidywany rozwój obszarów wiejskich odbywał się będzie poprzez różnicowanie produkcji i realizowanych działalności jak i dbałość o jakość i bezpieczeństwo artykułów żywnościowych. Będzie wspierana polityką jakości produktów z uwzględnieniem miejsca ich geograficznego pochodzenia i szczególnych metod produkcji. Obserwowana ewolucja w zakresie konsumpcji żywności wskazuje, że produkty tradycyjne o określonej jakości i pochodzeniu są coraz chętniej poszukiwane.

Polska posiada potencjał do wykorzystania swojego dziedzictwa kulinarnego. Atutem kulturowym podjętych działań w tym zakresie jest:

- zachowanie tradycyjnych umiejętności w dziedzinie sztuki kulinarnej;
- utrwalenie polskiej „pamięci” kulinarnej;

- umocnienie kulturowego oddziaływania Polski za pośrednictwem tradycyjnych i typowo polskich produktów kulinarnych.

Dla osiągnięcia w przyszłości zakładanych efektów ekonomicznych i organizacyjnych konieczne jest:

- uwrażliwienie społeczeństwa i decydentów na wykorzystanie posiadanego dziedzictwa kulinarnego;
- uruchamianie działań na rzecz waloryzacji tradycyjnych i typowo polskich potraw i produktów;
- pomoc w rozwoju i umacnianiu wytwarzania produktów żywnościowych o dużej wartości dodanej;
- popularyzowanie przykładów, przekazywanie informacji, wiedzy i umiejętności;
- stworzenie systemu doradztwa dla działań na rzecz lokalnych potraw i produktów;
- przygotowanie producentów do organizowania się i formułowania wniosków o ochronę polskich produktów żywnościowych wysokiej jakości;
- wspieranie wniosków o ochronę polskich produktów żywnościowych wysokiej jakości w ramach krajowej, a docelowo wspólnotowej polityki przyznawania świadectw jakości produktów żywnościowych.

Obecnie głównymi hamulcami rozwoju wytwarzania produktów lokalnych w Polsce są:

- dopiero początki wypracowywania systemowych rozwiązań i procedur dotyczących przyznawania znaków jakości produktów;
- brak badań rynkowych dotyczących zapotrzebowania na te produkty;
- brak marketingu i reklamy tych produktów;
- słabe jeszcze przygotowanie służb nadzoru weterynaryjnego i kontroli higienicznej, a także samych producentów;
- słabo rozwijający się proces samoorganizacji rolników - producentów;
- brak wsparcia finansowego i doradztwa dla rozwoju tego typu przetwórstwa.

Już od dziś wskazane byłoby budowanie krajowego systemu wspierania rozwoju produktów „markowych” i podejmowanie prób kreowania ich znaków jakości zarówno na poziomie lokalnym, regionalnym jak i krajowym (a w przyszłości unijnym).

W Polsce zaistnienie produktów lokalnych zależy od:

- stworzenia warunków – wypracowania systemowych rozwiązań, procedur, metodyki i odpowiednich narzędzi, promocji i wykreowania rynku oraz moży mody na takie polskie produkty;
- świadomości i wiedzy producentów – bo umiejętności wytwarzania już mają.

Żeby zapisy ustaw nie pozostały „puste” konieczne jest przygotowanie, tak przyszłych producentów, jak i decydentów do sprostania niezbędnym wymogom by wykorzystać możliwości wytwarzania lokalnych produktów wysokiej jakości.

Konieczne jest, aby polscy wytwórcy takich wyróżniających się specyficzną jakością produktów podjęli trud ich rynkowej waloryzacji celem sprostania krajowym i europejskim wymaganiom.

## 10. Wnioski i propozycje

1. W krajach UE prowadzona jest jednolita polityka w stosunku do wytwarzania i sprzedaży lokalnych produktów żywnościowych posiadających swoje specyficzne cechy wynikające z tradycji i sposobu wytwarzania.
2. Wspieranie rozwoju wytwarzania specyficznych produktów lokalnych jest ważnym elementem polityki rolnej UE, uwzględniającym potrzeby konsumentów (rękojmia jakości i pewności, bezpieczeństwo produktu).
3. Przeprowadzenie identyfikacji i waloryzacja ekonomiczna dziedzictwa kulinarnego naszego kraju wpisuje się zarówno w cele priorytetowe Unii Europejskiej jak i Polski. Pozwala to uwzględnić rolę produktów lokalnych w rozwoju obszarów wiejskich.
4. Inwentaryzacja, przeprowadzona w ramach otwartego konkursu pt.: „Nasze kulinarne dziedzictwo” wykazała, że w Polsce nadal wytwarzanych jest cały szereg regionalnych produktów, z których część prawdopodobnie posiada zdolność do ochrony prawnej.
5. Rozwój wytwarzania „markowych” produktów może odegrać ważną rolę, zarówno dla zachowania tożsamości kultury kulinarnej Polski, jak i w tworzeniu miejsc pracy i dochodów na obszarach wiejskich.
6. Identyfikacja i waloryzacja ekonomiczna dziedzictwa kulinarnego może stanowić ważny element polskiej polityki strukturalnej.
7. Ważna wydaje się, w kontekście celów rozwoju lokalnego i wsparcia wielofunkcyjnego rozwoju obszarów wiejskich, ekonomiczna waloryzacja dziedzictwa kulinarnego w ramach europejskich uregulowań prawnych ochrony produktów z udokumentowanym pochodzeniem geograficznym (PGI, PDO i TSG).
8. Wskazane jest możliwie szybkie ukończenie koniecznych działań legislacyjnych regulujących zasady wytwarzania, uznawania i ochrony produktów lokalnych.
9. Wskazana jest współpraca, zarówno urzędów centralnych jak i władz samorządowych, przy budowie systemu wsparcia rozwoju wytwarzania „markowych” produktów lokalnych.

### **Literatura:**

Kuchnia Wielkopolska (1995): Wydawca: Interfund.

Sophie Villers (1997): Artykuł [w:] Serwis informacji rolniczej Ambasady Francuskiej w Polsce.

Rozporządzenie Rady (EWG) Nr 2081/92 z dnia 14 lipca 1993 r.

Veronique Deaud (1997): Artykuł [w:] Serwis informacji rolniczej Ambasady Francuskiej w Polsce.

Rozporządzenie Rady (EWG) Nr 2082/92 z dnia 14 lipca 1992 r.

Nasze kulinarne dziedzictwo – wyniki konkursu (2000). Publikacja Redakcji „Gospodyni”.

Agenda 2000 „Dla Unii silniejszej i szerszej”.

Średniookresowa Strategia Rozwoju Rolnictwa i Obszarów Wiejskich, przyjęta jako dokument rządowy 21.04.1999 r.

Spójna polityka strukturalna rozwoju obszarów wiejskich i rolnictwa, przyjęta przez Radę Ministrów 13 lipca 1999 r.

MAREK GAŚSIOROWSKI, ALEKSANDRA SWULIŃSKA-KATULSKA

## **DZIEDZICTWO KULINARNE SZANSĄ POLSKIEJ WSI W ZJEDNOCZONEJ EUROPIE**

### **STRESZCZENIE**

Rozwój wsi i rolnictwa w kontekście przystąpienia Polski do Unii Europejskiej wiąże się nierozdzielnie z nowymi funkcjami gospodarczymi i społecznymi mieszkańców obszarów wiejskich. Dziedzictwo kulinarne to podstawa do znalezienia i określenia żywieniowych produktów lokalnych, których wytwarzanie może stanowić dodatkowy dochód i zatrudnienie dla ludności wiejskiej. Dwie edycje konkursu „Nasze kulinarne dziedzictwo” wskazały na bogactwo takich produktów w Polsce. W Unii Europejskiej produkty lokalne są chronione regulacjami prawnymi. Wskazana jest więc identyfikacja płodów i wyrobów na terenie całego naszego kraju oraz działania legislacyjne regulujące zasady wytwarzania i ochrony produktów lokalnych. Przy budowie całego tego systemu niezbędne jest zaangażowanie zarówno urzędów centralnych jak i władz samorządowych.

MAREK GAŚIOROWSKI, ALEKSANDRA SWULIŃSKA-KATULSKA

**CULINARY HERITAGE - A CHANCE OF POLISH COUNTRY IN UNITED EUROPE**

**SUMMARY**

The development of rural areas and agriculture in the context of Poland's accession to the European Union inseparably entails new economical and social functions of the rural area inhabitants. Culinary heritage is a base of finding and defining local foodstuffs, which manufacturing can represent an additional profit and employment on the rural areas. Two editions of "Our Culinary Heritage" contest indicated an abundance of these products in Poland. In European Union the products have its own legal regulations developed and are being protected. An identification of such crops and goods is advisable on entire Poland's terrain, as well as legislating actions to regulate rules of manufacturing and protecting the local product. When forming the system it is necessary to involve central as well as local authorities.

KATARZYNA GIL  
ROMAN CHORÓB  
*Uniwersytet Rzeszowski*

## **ROLA DORADZTWA W ROZWOJU PRZEDSIĘBIORCZOŚCI ROLNIKÓW PODKARPACIA**

### **Wstęp**

Przedsiębiorczość na obszarach wiejskich przejawia się w modernizacji gospodarstw rolnych, rozbudowie przetwórstwa rolno-spożywczego, czy poszukiwaniu nowych form zarobkowania. Każde nowe przedsięwzięcie wiąże się z niepewnością, z ryzykiem, zwłaszcza wówczas, gdy osoba podejmująca nowe działania nie posiada odpowiedniej wiedzy, doświadczenia, czy też nie zna czynników warunkujących powodzenie określonego przedsięwzięcia. Jednym z czynników ograniczającym niepewność w gospodarowaniu jest sprawnie działający system informacji rynkowej. Pozwala on podmiotom gospodarczym lepiej poznać otaczającą rzeczywistość, szybciej i przy mniejszym zaangażowaniu środków dostosować się do nowo powstałej sytuacji. Zagadnienie to jest szczególnie istotne w warunkach polskiego rolnictwa stojącego przed problemem konkurencyjności z rolnictwem Unii Europejskiej, nie mającego doświadczenia w budowaniu strategii rozwojowej.

Sprawnie działający system informacji rynkowej zapewnia łatwy i szybki dostęp do podstawowej wiedzy rynkowej, przez co stymuluje rozwój produkcji i przetwórstwa artykułów rolnych. Powinien informować podmioty sektora żywnościowego nie tylko o sytuacji bieżącej, lecz również o długofalowych trendach na rynkach światowych. Znajomość tych zagadnień przyczynia się do inwestowania kapitału w gałęzie rolnictwa mogące konkurować na rynkach międzynarodowych. Szeroko rozumiany system informacji rynkowej wspomagany informacją zbieraną w ramach przedsiębiorstwa, jak również gospodarstwa, powinien dostarczać wiedzy niezbędnej do podjęcia trafnych decyzji, które muszą być oparte na dokładnej analizie sytuacji rynkowej. Jest to podstawowy warunek zmniejszenia ryzyka ekonomicznego, a przez to poprawy sytuacji dochodowej w rolnictwie, jednocześnie powód rosnącego zapotrzebowania na informacje.

Rolnicy nie są jednak w stanie samodzielnie wypracować odpowiedniego systemu. Wydaje się, że istotną rolę w tego typu działalności powinny pełnić Ośrodki Doradztwa Rolniczego - jako integratorzy rynku, zapewniający stałe źródło wiedzy dla indywidualnych producentów rolnych. Ośrodki doradztwa powinny stanowić kluczowe ogniwo w łańcuchu przekazywania informacji pomiędzy placówkami naukowymi a mieszkańcami obszarów wiejskich.

W tej sytuacji główny ciężar w pozyskiwaniu, przetwarzaniu i publikowaniu informacji spada na Ośrodki Doradztwa Rolniczego, którym w tych działaniach przypisuje się szczególną rolę [Sass 1996]. Rolnicy coraz częściej postrzegają swoją pozycję jako wytwórców określonych towarów, ale również jako przedsiębiorców, których zadaniem jest poprawa efektywności działania, a w konsekwencji wypracowanie zysku rozumianego szerzej niż tylko w kategoriach pieniężnych, będącego parametrem prestiżu i autorytetu społecznego, określonej władzy nad ludźmi i rzeczami [Hunek 1993].

Równocześnie rośnie liczba rolników świadomych tego, że dla zapewnienia odpowiedniego poziomu dochodów rodziny niezbędne są radykalne zmiany, burzące dotychczasowy stereotyp małego wielokierunkowego gospodarstwa rodzinnego. Dotyczą one takich działań, jak powiększenia gospodarstwa i przejęcia części zysku powstającego w przetwórstwie, handlu, usługach, itp. Przejawem takiego sposobu myślenia są między innymi oczekiwania sformułowane pod adresem Ośrodków Doradztwa Rolniczego [Matuszak 1993].

### **Przedmiot i metody badań**

Przedmiotem badań były źródła informacji o przedsiębiorczości i przedsięwzięciach podejmowanych przez ludność rolniczą zamieszkałą na obszarze województwa podkarpackiego oraz potrzeby informacyjne i doradcze w zakresie rozwoju własnych inicjatyw, a także opinie co do praktycznego wykorzystania uzyskanych porad na temat przedsiębiorczości. Jako przedsiębiorczych uznano takich rolników, którzy pracując w swoich gospodarstwach dodatkowo podjęli inicjatywy gospodarcze w handlu, usługach, przetwórstwie, itp. Zaliczono także tych, którzy w działaniach dostosowawczych powiększyli gospodarstwa i skalę produkcji lub zmienili jej kierunek, przyjmując profil adekwatny do potrzeb rynku.

Podmioty do badań zostały wybrane losowo spośród gospodarstw na terenie województwa podkarpackiego. Przy doborze próby badawczej zastosowano losowanie bezpośrednie (dobór losowy prosty). W badaniach wykorzystano formularz ankietowy kierowany do wybranej grupy respondentów. Opracowując dane wykorzystano metody analizy statystyczno-matematycznej, co pozwoliło na uchwycenie zależności między badanymi zjawiskami oraz ustaleniu wzajemnych ich relacji.

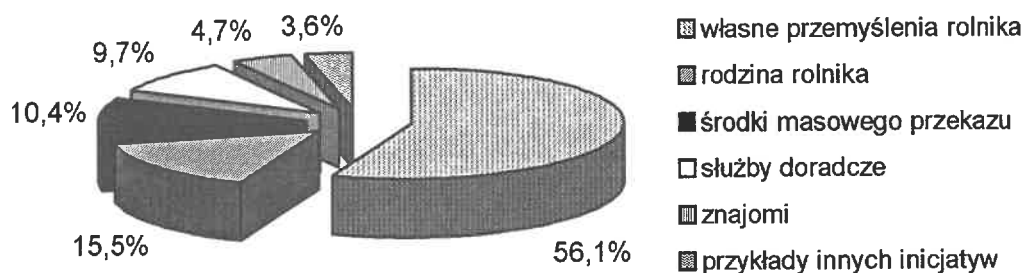
Zakres czasowy badań obejmuje lata 1998-2000. Dane faktograficzne zebrano w 2001 roku, przeprowadzając wywiady z 300 przedsiębiorczymi rolnikami na obszarze Podkarpacia.

## Wyniki badań

Porównując liczbę respondentów z liczbą wskazanych przez nich źródeł inspiracji do podejmowania przedsięwzięć gospodarczych można stwierdzić, że część z nich (28,4%) do podjęcia decyzji potrzebowała impulsów płynących z wielu źródeł (rys.1).

Rys.1

Źródła inspiracji przedsięwzięć gospodarczych rolników



Decydującą rolę w tym procesie odgrywały własne przemyślenia zainteresowanych (56,1% odpowiedzi). Znaczącą rolę w stymulowaniu własnych inicjatyw na wsi odgrywają rodzina rolnika, środki masowego przekazu oraz Ośrodki Doradztwa Rolniczego. Znajomi mają mniej znaczący wpływ na pobudzanie przedsiębiorczości w środowisku wiejskim. Przykłady inicjatyw gospodarczych podjętych przez inne osoby także nie zachęcały w znaczącym stopniu do podejmowania przedsięwzięć gospodarczych. Ankietowani rolnicy podkreślali dużą nieufność właścicieli firm wobec osób, które zwracają się do nich o pomoc. Jednym z podstawowych powodów tej nieufności jest obawa przed konkurencją.

W produkcji oraz w inicjatywach gospodarczych rolnicy wykorzystywali różne formy podnoszenia wiedzy i umiejętności, choć ponad połowa z nich (58,1%) korzystała z własnego doświadczenia. Łącznie 41,9% badanych korzystało z doradztwa służb specjalistycznych, środków masowego przekazu, systematycznych szkoleń i kursów, pokazów i wycieczek do gospodarstw specjalistycznych czy studiowanej literatury fachowej.

Ocenie poddano także wpływ specjalistycznego doradztwa na jakość prowadzonej produkcji. Ankietowani rolnicy w 32,1% ocenili ten wpływ na poziomie

średnim, 21,5% rolników ocenia ten wpływ wysoko, a zaledwie 2,9% bardzo nisko, uzasadniając to brakiem fachowej wiedzy doradców.

Rys. 2

#### Formy podnoszenia wiedzy i umiejętności w zakresie produkcji

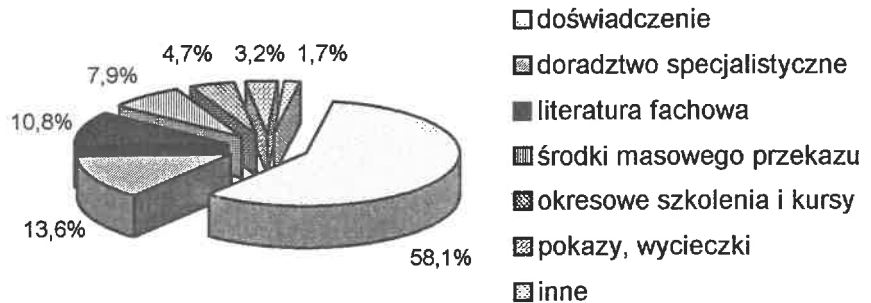


Tabela 1

#### Źródła informacji o przedsiębiorczości w zależności od wieku rolników

| Źródła informacji o przedsiębiorczości | Wiek rolników   |      |                 |      |                 |      |                 |      |
|----------------------------------------|-----------------|------|-----------------|------|-----------------|------|-----------------|------|
|                                        | do 30 lat       |      | 30-40 lat       |      | 40-50 lat       |      | ponad 50 lat    |      |
|                                        | Liczba rolników | %    | Liczba rolników | %    | Liczba rolników | %    | Liczba rolników | %    |
| Doświadczenie                          | 7               | 18,9 | 43              | 47,3 | 70              | 46,1 | 52              | 50   |
| Doradztwo specjalist.                  | 7               | 18,9 | 19              | 20,8 | 16              | 10,5 | 13              | 12,5 |
| Literatura fachowa                     | 7               | 18,9 | 6               | 6,6  | 19              | 12,5 | 12              | 11,5 |
| Środki masowego przekazu               | 4               | 10,8 | 7               | 7,7  | 16              | 10,5 | 10              | 9,6  |
| Szkolenia, kursy                       | 4               | 10,8 | 5               | 5,5  | 15              | 9,9  | 5               | 4,8  |
| Pokazy, wycieczki                      | 4               | 10,8 | 5               | 5,5  | 10              | 6,6  | 6               | 5,8  |
| Inne                                   | 4               | 10,8 | 6               | 6,6  | 6               | 3,9  | 6               | 5,8  |
| Razem                                  | 37              | 100  | 91              | 100  | 152             | 100  | 104             | 100  |

Źródło: Badania własne.

Na podstawie badań stwierdzono również, iż wraz z wiekiem rolników maleje ich zainteresowanie pomocą ze strony służby doradczej (tab. 1). Rolnicy starsi częściej korzystali z informacji zawartych w literaturze fachowej, płynących ze środków masowego przekazu, jak też częściej korzystali z takich form wzbogacania własnej wiedzy, jak szkolenia i kursy czy pokazy i wycieczki do gospodarstw wzorcowych. Rolnicy młodszy natomiast bardziej polegali na informacjach pochodzących od doradców rolniczych.

Biorąc pod uwagę wykształcenie rolników, stwierdzono, że jego poziom również różnicuje strukturę źródeł informacji, z których korzystają rolnicy przejawiający własną inicjatywę (tab. 2). Wraz ze wzrostem wykształcenia maleje zapotrzebowanie na doradztwo specjalistyczne oraz na informacje płynące ze środków masowego przekazu. Bardziej przydatne stają się natomiast: literatura fachowa, okresowe szkolenia i kursy oraz pokazy i wycieczki do gospodarstw specjalistycznych.

Tabela 2

## Wpływ wykształcenia rolników na wybór źródeł informacji

| Źródła informacji o przedsiębiorczości | Wykształcenie rolników |      |                 |      |                 |      |                 |      |
|----------------------------------------|------------------------|------|-----------------|------|-----------------|------|-----------------|------|
|                                        |                        |      |                 |      |                 |      |                 |      |
|                                        | Liczba rolników        | %    | Liczba rolników | %    | Liczba rolników | %    | Liczba rolników | %    |
| Doświadczenie                          | 10                     | 19,6 | 29              | 22,7 | 36              | 21,6 | 3               | 11,1 |
| Doradztwo specjalist.                  | 3                      | 5,9  | 14              | 10,9 | 7               | 4,2  | 3               | 11,1 |
| Literatura fachowa                     | 10                     | 19,6 | 11              | 8,6  | 29              | 17,4 | 2               | 7,4  |
| Środki masowego przekazu               | 2                      | 3,9  | 21              | 16,4 | 14              | 8,4  | 3               | 11,1 |
| Szkolenia, kursy                       | 9                      | 17,6 | 17              | 13,3 | 30              | 17,9 | 6               | 22,3 |
| Pokazy, wycieczki                      | 14                     | 27,5 | 32              | 25   | 42              | 25,1 | 8               | 29,6 |
| Inne                                   | 3                      | 5,9  | 4               | 3,1  | 9               | 5,4  | 2               | 7,4  |
| Razem                                  | 51                     | 100  | 128             | 100  | 167             | 100  | 27              | 100  |

Źródło: Badania własne.

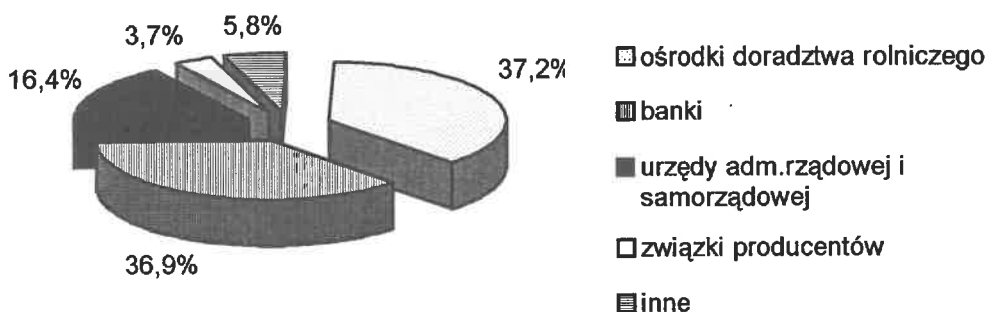
Oceniając wpływ podnoszenia wiedzy i umiejętności na jakość produkcji, prawie połowa ankietowanych rolników (49,5%) stwierdziła, że jest on duży, 21% - bardzo duży, 26,4% - średni, 2,6% - mały, a tylko 0,7% uważa, że nie ma żadnego.

Dokonując oceny znaczenia instytucji jako źródeł porad dla rolników, stwierdzono, iż najbardziej pozytywne opinie o poradach udzielanych przez różne instytucje rolnicy wyrażali pod adresem Ośrodków Doradztwa Rolniczego, jak też banków funkcjonujących na ich terenie (rys. 3). Jednak i te instytucje były krytykowane przez respondentów, głównie z powodu braku odpowiedniego przygotowania do udzielania porad wyczerpujących i satysfakcjonujących rolników.

Można stwierdzić, że generalnie pozytywna opinia o poradach udzielanych przez pracowników ODR i banków wyrażona przez większość respondentów, dobrze świadczy o roli, jaką odgrywają te instytucje w procesie restrukturyzacji wsi i rolnictwa.

Rys. 3

## Instytucje jako źródło porad dla rolników



Dotychczasowe sposoby budowania programów działania doradztwa rolniczego nie uwzględniały pogłębionej analizy potrzeb doradczych rolników. Tymczasem potrzeby te stoją na pierwszym miejscu całego procesu doradczego i są pierwotną czynnością przy analizie środowiska wiejskiego [Przychodeń 1992; Wawrzyniak, Hein 1992].

Proces powstawania nowych potrzeb wynika też ze zmian w otoczeniu rolniczym, a więc gospodarce, ekonomice oraz technice rolniczej.

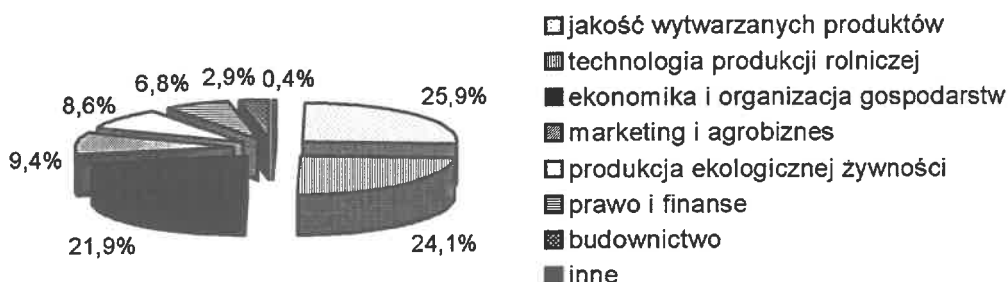
Potrzeby doradcze rolników dotyczą przede wszystkim [Matuszak 1993]:

- doradztwa w zakresie rachunku ekonomicznego, obniżenia kosztów produkcji rolniczej;
- alternatywnych źródeł dochodów ludności wiejskiej;
- marketingu produktów rolnych i organizacji informacji rynkowej;
- pomocy doradczej w celu dostosowywania gospodarstw do wymagań gospodarki rynkowej;
- pomocy w tworzeniu nowych form spółdzielczości wiejskiej;
- pomocy doradczej w zakresie restrukturyzacji gospodarstw.

Analizując potrzeby doradcze ankietowanych rolników stwierdzono, iż najczęściej rolników zgłaszało zapotrzebowanie na porady z zakresu jakości wytwarzanych produktów, technologii produkcji rolniczej oraz ekonomiki i organizacji gospodarstw - łącznie 71,9% (rys. 4).

Rys. 4

## Potrzeby doradcze rolników



Dodatkowo rolnicy wskazywali również na ważność informacje o możliwościach i warunkach zawierania umów kontraktacyjnych na sprzedaż produktów rolnych.

## Wnioski

W rozwoju przedsiębiorczości na terenach wiejskich ważna rola wyznaczona została doradztwu, które poprzez działania edukacyjne, informacyjne, doradcze i innowacyjne może w znacznym stopniu stymulować ten rozwój. Jednakże każdy z możliwych rodzajów przedsiębiorczych zachowań na terenach wiejskich rodzi specyficzne wyzwanie pod adresem doradztwa, wymaga odmiennego podejścia, odmiennych strategii doradczych.

Doradztwo rolnicze świadczone przez różne instytucje odgrywa zasadniczą rolę, z jednej strony poprzez przygotowanie intelektualne rolników do podejmowania różnorodnych przedsięwzięć (szkolenia, kursy, inne działania edukacyjne), z drugiej zaś strony poprzez wsparcie organizacyjne i techniczne.

Rozwój przedsiębiorczości na terenach wiejskich wymaga też wsparcia ze strony nauki. Wprawdzie problematyka ta uwzględniona jest w działalności badawczej podejmowanej w różnych ośrodkach naukowych, jednakże brak jest szeroko zakrojonych badań o charakterze interdyscyplinarnym, uwzględniających różnorodne jej aspekty, zarówno ekonomiczne, jak i społeczne, osobowościowe, kulturowe czy przestrzenne.

Przedsiębiorczość rolnicza i pozarolnicza producentów jako nowe zjawisko zachodzące w rolnictwie polskim musi być postrzegana jako jeden z kierunków jego reorientacji w procesach dostosowawczych do wymagań rynku i europejskiej integracji polskiej gospodarki [Sikorska-Wolak 1995].

Oferta form pomocy jaką proponuje się rolnikom podejmującym pozarolniczą działalność gospodarczą może być znacznie bogatsza od tej jaka istnieje obecnie. Wydaje się, że w podejmowaniu i rozwiązywaniu działań przedsiębior-

czych bardzo ważne, obok znajomości samej technologii, są umiejętności menedżerskie, które w istniejących programach działania są mało akcentowane.

Dlatego też powinno dążyć się systematycznie do lepszego wykorzystania zasobów intelektualnych posiadanych przez rolników z jednej strony, z drugiej zaś wspierać rolników oferując im rzetelną pomoc doradczą i edukacyjną.

### Literatura:

Brodziński Z. (2000): Rola doradztwa rolniczego w świadomości rolników – członków spółdzielni. [w:] *Wież i Rolnictwo* Nr 3. Instytut Rozwoju Wsi i Rolnictwa PAN, Warszawa.

Hunek T. (1993): Makroekonomiczne uwarunkowania „small businessu” na terenach wiejskich. [w:] *Przedsiębiorczość na obszarach wiejskich. W stronę wsi wielofunkcyjnej*. Fundacja na rzecz nauki polskiej. IRWiR PAN, Warszawa.

Kurek E. (1993): Bariery hamujące rozwój rolnictwa. *AGRO SERWIS*, Nr 9 (26).

Lechowski Z., Urbańczyk D., Sojat A. (2000): Wykorzystanie kształcenia na odległość w aktywizacji społecznej i zawodowej mieszkańców obszarów wiejskich. [w:] *Zagadnienia doradztwa rolniczego nr 3*, Krajowe Centrum Doradztwa Rozwoju Rolnictwa i Obszarów Wiejskich, Poznań.

Manteuffel R. (1984): *Ekonomika i organizacja gospodarstwa rolniczego*. PWRiL, Warszawa.

Matuszak E. (1993): Doradztwo rolnicze a zmiany w rolnictwie. [w:] *Regionalne modelowanie doradztwa i edukacji rolniczej*. Ogólnopolska konferencja naukowa. Barzkowice, 20-22 V.

Przychodzeń Z. J. (1992): Miejsce doradztwa rolniczego w marketingu operacyjnym, *Wież i Państwo*, nr 2.

Sass R. (1996): Rola ośrodków doradztwa rolniczego w przepływie informacji naukowej, technicznej, rynkowej i ekonomicznej. ODR Minikowo.

Sikorska-Wolak I. (1995): Doradztwo rolnicze w zmieniającej się sytuacji społeczno-ekonomicznej wsi i rolnictwa. [w:] *Mechanizmy i infrastruktura rynku rolnego*. Konferencja naukowa. Z. cz. II. SGGW, Warszawa.

Tomczak F. (1993): Agrobiznes jako droga rozwoju rolnictwa. [w:] *Procesy dostosowawcze rolnictwa do wymogów gospodarki rynkowej*. AR Lublin.

Wawrzyniak B., Hein W. (1992): Oczekiwanie producentów rolnych wobec systemu doradztwa rolniczego. [w:] *Doradztwo rolnicze w świetle współczesnych przeobrażeń polskiego rolnictwa*. Katedra Doradztwa Rolniczego ATR w Bydgoszczy, ODR w Przysieku.

Wieteska E. (1993): Rola doradztwa w przekształcaniu gospodarstw rolnych. [w:] *Przedsiębiorczość na obszarach wiejskich. W stronę wsi wielofunkcyjnej*. Fundacja na Rzecz Nauki Polskiej, IRWiR PAN.

KATARZYNA GIL, ROMAN CHORÓB

## **ROLA DORADZTWA W ROZWOJU PRZEDSIĘBIORCZOŚCI ROLNIKÓW PODKARPACIA**

### **STRESZCZENIE**

W opracowaniu zaprezentowano wyniki badań dotyczące źródeł informacji i inspiracji w zakresie inicjatyw gospodarczych podejmowanych przez rolników, jak również określono potrzeby doradcze rolników w dziedzinie przedsiębiorczości. Z analizy wywiadów z rolnikami wynika, że w procesie pobudzania inicjatyw gospodarczych ludności wiejskiej ważną rolę odgrywają Ośrodki Doradztwa Rolniczego. Ich skuteczność w inspirowaniu rolników jest wyższa niż środków masowego przekazu i wpływ najbliższego otoczenia. O pomoc do ośrodków zwracali się zwłaszcza rolnicy młodszy i osoby z niższym poziomem wykształcenia.

Rolnicy przedsiębiorczy, w większości przypadków (65%), zgłaszali ochotę dzielenia się pozytywnymi doświadczeniami i fakt ten należy wykorzystać w służbie doradczej, propagując pozytywne przykłady rozwoju inicjatyw przedsiębiorczości.

KATARZYNA GIL, ROMAN CHORÓB

## **ADVISING IN DEVELOPMENT OF ENTERPRISE OF FARMERS OF PODKARPACIE**

### **SUMMARY**

The paper includes the results of the investigation concerning information and inspiration sources used by farmers to take up economic initiative. The advisory work needed by farmers were determined. The survey analysis shows that agricultural advisory play an important role in stimulating economic activity in farmers. This media is more effective than mass media and the influence of the closest environment. Mainly younger farmers and those with lower qualifications request assistance at the agricultural advisory centres.

Agro-businessmen in general (65%) are willing to share experience and this fact should be utilised in advisory work disseminating the positive entrepreneurial models.

STEFAN PIETRZAK

*Instytut Melioracji i Użytków Zielonych  
w Falentach*

## **METODA BILANSOWANIA AZOTU, FOSFORU I POTASU W SKALI GOSPODARSTWA ROLNEGO<sup>1</sup>**

### **1. Wstęp**

Gospodarstwo rolne jest podstawową jednostką, w której realizowany jest proces produkcji żywności i pasz. Zasadniczą częścią tego procesu jest obieg (transport, przemieszczanie) składników nawozowych obejmujący ich przepływ do, wewnątrz i na zewnątrz gospodarstwa (rys 1).

---

<sup>1</sup> Od redakcji.

Zanieczyszczenia wód powierzchniowych związkami biogennymi pochodzącymi z produkcji rolniczej mają znaczący udział w bilansie zanieczyszczeń środowiska. Z prowadzonych badań monitoringowych wynika, że polskie rzeki dostarczają do Bałtyku około 200 tysięcy ton azotu ogólnego i 13 tysięcy ton fosforu rocznie. Szacuje się, że około 50% azotu i 40% fosforu pochodzi z terenów rolniczych jako rezultat dużej koncentracji produkcji zwierzęcej w stosunku do powierzchni użytków rolnych, niewłaściwego przechowywania i stosowania nawozów naturalnych. Polska wraz z innymi krajami bałtyckimi podpisała Konwencję Helsińską zobowiązując się do 2020 roku zmniejszyć zanieczyszczanie Bałtyku ze źródeł rolniczych i osiedli o 80%.

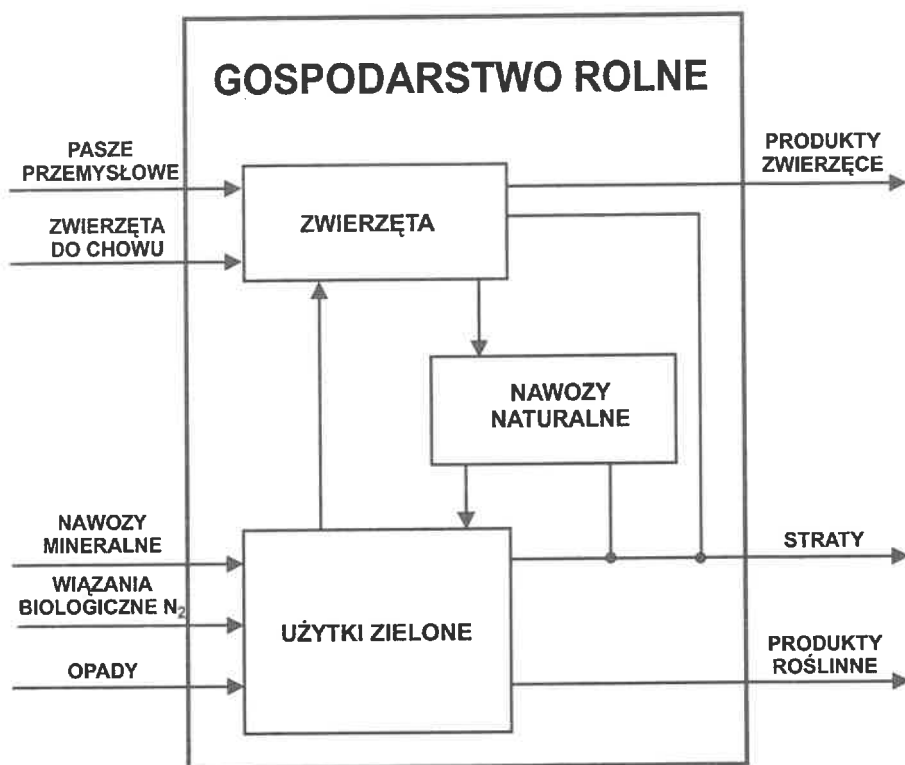
Głównymi źródłami azotu i fosforu w gospodarstwie są nawozy mineralne i pasze z zakupu. Wykorzystanie – zwłaszcza azotu – przez rośliny i zwierzęta w procesie jego przetwarzania na białko roślinne czy zwierzęce nigdy nie zachodzi w stu procentach.

Przedstawiona w artykule metoda bilansowania składników nawozowych w gospodarstwie pozwala na niezbyt skomplikowany sposób i stosunkowo małym nakładem pracy sporządzić bilans azotu i fosforu w gospodarstwie, aby zorientować się jak duże straty azotu i fosforu następują w gospodarstwie.

W końcowej części artykułu zamieszczono bilanse azotu i fosforu dla trzech gospodarstw specjalizujących się w produkcji trzody o podobnej skali produkcji żywca wieprzowego, ale gospodarujące na różnej powierzchni użytków rolnych. Dane pochodzą z analizy przeprowadzonej przez Oddział Krajowego Centrum Doradztwa Rozwoju Rolnictwa i Obszarów Wiejskich w Poznaniu na podstawie informacji zebranych w trzech gospodarstwach województwa wielkopolskiego.

Rys. 1

Bilans składników nawozowych w gospodarstwie rolnym



W trakcie obiegu, część składników nawozowych ulega rozproszeniu w środowisku naturalnym, co wpływa na powstawanie takich niekorzystnych następstw jak [Sapek A., in., 2000]:

1. Eutrofizacja i zakwaszanie naturalnych ekosystemów i agroekosystemów.
2. Zanieczyszczenie i eutrofizacja wód powierzchniowych.
3. Zanieczyszczenia wód podziemnych.
4. Narastanie efektu cieplarnianego.
5. Niszczenie strefy ozonowej w atmosferze.
6. Zmniejszanie bioróżnorodności.

Straty składników nawozowych są zjawiskiem nieuniknionym, niemniej ze względu na wymogi ochrony środowiska jak i ekonomikę produkcji wysoce pożądanym jest, aby były one w jak największym stopniu ograniczane. Stąd też

istnieje potrzeba kształtowania warunków prowadzenia produkcji w gospodarstwie rolnym w sposób zapewniający efektywne gospodarowanie składnikami nawozowymi.

Dla oceny wielkości strat i efektywności wykorzystywania składników nawozowych w gospodarstwie wykonuje się ich bilanse. Na podstawie wyników bilansu składników nawozowych dla gospodarstwa można wyciągnąć wiele praktycznych wniosków służących zmniejszeniu presji na środowisko powodowanej produkcją rolną jak i poprawie ekonomii gospodarowania. To ostatnie wynika m.in. z faktu, że efektywniejsze wykorzystanie składników nawozowych (co w konsekwencji obniża jego nadmiar) przyczynia się do mniejszych wydatków na nawozy mineralne bądź pasze. Powyższe jak i inne walory (m.in. łatwość wykonania) sprawiają, że bilans azotu jest dobrym materiałem szkoleniowym do pracy z rolnikami i młodzieżą, pozwalającym przybliżyć sens poprawnej gospodarki składnikami nawozowymi w rolnictwie. Celowym jest aby były one sporządzane wspólnie z rolnikami przez doradców ODR.

## 2. Równanie bilansu azotu

Strumienie przychodu i rozchodu azotu w gospodarstwie rolnym przedstawiono schematycznie na rysunku 1. Przychód stanowi azot wnoszony do gospodarstwa w wyniku:

1. Zakupu:
  - nawozów mineralnych,
  - pasz przemysłowych,
  - zwierząt hodowlanych.
2. Wiązania biologicznego przez rośliny motylkowe, w uprawach polowych i na trwałych użytkach zielonych.
3. Opadu atmosferycznego.
4. Wiązania przez glebowe drobnoustroje niesymbiotyczne.

Rozchód stanowi azot wynoszony z gospodarstwa w wyniku:

1. Sprzedaży na zewnątrz produktów roślinnych (zboża, ziemniaki, buraki cukrowe, owoce, warzywa, rzepak, itp.), zwierzęcych (zwierzęta żywe, mleko, jaja, wełna, itp.).
2. Zdarzeń losowych jak upadki zwierząt, zniszczenie plonu.
3. Strat określanych jako nadmiar.

Równanie bilansu azotu w gospodarstwie zapisać można następująco:

$$M_{wno} = M_{wyn} + M_{str}$$

gdzie:

- $M_{wno}$  - masa azotu wniesionego do gospodarstwa [kg],
- $M_{wyn}$  - masa azotu wyniesionego na zewnątrz gospodarstwa z produktami rolnymi [kg],
- $M_{str}$  - nadmiar azotu [kg].

W równaniu bilansu:

$$M_{wno} = m_n + m_p + m_o + m_m + m_g + m_x$$
$$M_{wyn} = m_s + m_v$$

gdzie:

- $m_n$  - masa azotu wniesiona z nawozami mineralnymi [kg],
- $m_p$  - masa azotu wniesiona z paszami przemysłowymi [kg],
- $m_x$  - masa azotu wniesiona w innych zakupionych produktach w [kg],
- $m_o$  - masa azotu wniesionego z opadem atmosferycznym [kg],
- $m_m$  - masa azotu wniesionego przez rośliny motylkowe [kg],
- $m_g$  - masa azotu wniesionego przez niesymbiotyczne mikroorganizmy glebowe [kg],
- $m_s$  - masa azotu wyniesionego w sprzedanych produktach [kg],
- $m_v$  - masa azotu wyniesionego w wyniku zdarzeń losowych [kg].

Z powyższego wynika wzór na nadmiar azotu:

$$M_{str} = M_{wno} - M_{wyn}$$

lub:

$$M_{str} = (m_n + m_p + m_o + m_m + m_g + m_x) - (m_s + m_v)$$

## OBLICZENIE MASY AZOTU WNIESIONEGO DO GOSPODARSTWA

### 2.1. Masa azotu wniesiona z nawozami mineralnymi - $m_n$

Masę azotu wniesioną z nawozami mineralnymi oblicza się sumując iloczyny mas zakupionych nawozów zawierających azot przez odpowiadającą im zawartość azotu w nawozie. Można w tym celu posłużyć się wskaźnikami zawartości azotu w różnych nawozach zamieszczonymi w tabeli 1. Dla nawozów nie zamieszczonych w tabeli wystarczy znać zawartość azotu w danym nawozie.

Tabela 1

Wskaźniki zawartości azotu ( $k_{Ni}$ ), fosforu ( $k_{Pi}$ ) i potasu ( $k_{Ki}$ )  
w nawozach mineralnych w kg/100 kg nawozu.

| Nawóz                                      | $k_{Ni}$ | $k_{Pi}$ | $k_{Ki}$ |
|--------------------------------------------|----------|----------|----------|
| Agrofoska okopowa granulowana              | –        | 7,0      | 29,7     |
| Agrofoska zbożowa                          | –        | 10,5     | 19,8     |
| Agrofoska zbożowo-okopowa granulowana      | –        | 9,2      | 26,4     |
| Amofoska wiosenna granulowana              | 10,0     | 3,9      | 9,9      |
| FAMP - 4                                   | 12,0     | 2,4      | 4,9      |
| FAMP - „OZ”                                | 4,0      | 5,2      | 6,6      |
| FAM - „R”                                  | 5,0      | 5,5      | –        |
| FAM - „W”                                  | 12,0     | 2,6      | –        |
| FAM - „Z”                                  | 3,0      | 6,3      | –        |
| Mocznik                                    | 46,0     | –        | –        |
| Nawóz Fosforowo-Potasowy Magnezowy         | –        | 5,7      | 10,7     |
| Nawóz PK                                   | –        | 5,9      | 11,1     |
| Nawóz PKMg - B                             | –        | 4,8      | 14,9     |
| Polidap - fosforan amonu                   | 18,0     | 20,1     | –        |
| Polifoska 6                                | 6,0      | 8,7      | 24,8     |
| Polifoska 8                                | 8,0      | 10,5     | 19,8     |
| Polifoska 11                               | 11,0     | 9,6      | 13,2     |
| Polifoska 15                               | 15,0     | 6,5      | 12,4     |
| Polifoska 15 + Mg                          | 15,0     | 6,5      | 12,4     |
| Polifoska 17                               | 17,0     | 7,4      | 14,0     |
| Polimag 305                                | 5,0      | 7,0      | 19,8     |
| Polimag 306                                | 6,0      | 8,3      | 15,7     |
| Polimag 309                                | 7,0      | 7,4      | 9,9      |
| Polimag 315                                | 15,0     | 6,5      | 12,4     |
| Polimap                                    | 12,0     | 22,7     | –        |
| RSM - ciekły nawóz saletrzano - mocznikowy | 32,0     | –        | –        |
| RSM - ciekły nawóz saletrzano - mocznikowy | 30,0     | –        | –        |
| RSM - ciekły nawóz saletrzano - mocznikowy | 28,0     | –        | –        |
| Saletra amonowa                            | 34,0     | –        | –        |
| Saletra amonowo-wapniowa                   | 27,0     | –        | –        |
| Saletrzak                                  | 27,5     | –        | –        |
| Salmag B - saletrzak GM „B”                | 27,5     | –        | –        |
| Salmag - saletrzak GM                      | 27,5     | –        | –        |
| Siarczan amonu                             | 21,0     | –        | –        |
| Siarczan potasu                            | –        | –        | 41,3     |
| Sól potasowa granulowana                   | –        | –        | 49,6     |
| Sól potasowa pylista                       | –        | –        | 47,9     |
| Superfosfat magnezowy                      | –        | 6,9      | –        |
| Superfosfat potrójny granulowany           | –        | 20,1     | –        |

## 2.2. Masa azotu wniesiona z paszami przemysłowymi - $m_p$

Masę azotu wniesioną z paszami przemysłowymi oblicza się sumując iloczyn mas zakupionych pasz zawierających azot przez odpowiadające im wskaźniki zawartości azotu w paszy. Wskaźniki zawartości azotu i fosforu w paszach przemysłowych zawiera tabela 2.

Tabela 2

Wskaźniki zawartości azotu ( $C_{Ni}$ ) i fosforu ( $C_{Pi}$ ) w paszach przemysłowych w kg/100 kg paszy

| Nazwa paszy przemysłowej                                                                      | $C_{Ni}$ | $C_{Pi}$ |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------|----------|----------|
| <b>Mieszanki dla bydła i owiec</b>                                                            |          |          |
| Mieszanka „B-w” dla krów wysokomlecznych bez mocznika                                         | 3,76     | 0,8      |
| Mieszanka „B” z mocznikiem dla bydła i owiec dorosłych w żywieniu zimowym                     | 2,96     | 0,7      |
| Mieszanka „B-1” bez mocznika dla bydła dorosłego w żywieniu letnim                            | 1,60     | 0,8      |
| Mieszanka „C-J” dla cieląt i jagniąt                                                          | 3,04     | 0,7      |
| Mieszanka „C-prestarter” dla cieląt od 6 do 70 dnia życia                                     | 3,68     | 0,8      |
| Mieszanka „C-starter” dla cieląt od 70 do 120 dnia życia                                      | 3,04     | 0,55     |
| Mieszanka „O-1” dla młodego bydła opasowego z mocznikiem                                      | 2,72     | 0,6      |
| Mieszanka „O-2” dla bydła opasowego z mocznikiem                                              | 2,26     | 0,5      |
| Mieszanka „SOMB” dla buhai hodowlanych ocenianych metodą stacjonarną                          | 2,40     | 0,75     |
| <b>Koncentraty dla bydła i owiec</b>                                                          |          |          |
| Koncentrat „Ko-Be” dla bydła i owiec dorosłych z mocznikiem                                   | 6,72     | 1,9      |
| Koncentrat „KBM” dla młodego bydła opasowego o wysokim składniku mocznika                     | 8,00     | 1,3      |
| Koncentrat „KBC” dla bydła i owiec bez mocznika                                               | 5,44     | 1,2      |
| Koncentrat „C” dla cieląt granulowany dla sporządzania mieszanek „C-prestarter” i „C-starter” | 4,64     | 1,0      |
| <b>Mieszanki dla trzody</b>                                                                   |          |          |
| Mieszanka „L” dla loch                                                                        | 2,80     | 0,9      |
| Mieszanka „PR” /pełnopożywna/ dla stada reprodukcyjnego                                       | 2,40     | 0,85     |
| Mieszanka „PP-prestarter” dla prosiąt (pełnopożywna)                                          | 3,36     | 0,85     |
| Mieszanka „PP-grower” dla warchlaków (pełnopożywna)                                           | 2,48     | 0,80     |
| Mieszanka „P” dla prosiąt i warchlaków (pełnopożywna)                                         | 2,48     | 0,80     |
| Mieszanka „T-1” dla tuczników na I okres tuczu                                                | 3,04     | 1,0      |
| Mieszanka „T-2” dla tuczników na II okres tuczu                                               | 2,56     | 0,75     |
| Mieszanka „PT-1” dla tuczników na I okres tuczu (pełnopożywna)                                | 2,48     | 0,7      |
| Mieszanka „PT-2” dla tuczników na II okres tuczu (pełnopożywna)                               | 2,08     | 0,6      |
| <b>Koncentraty dla trzody</b>                                                                 |          |          |
| Koncentrat „KR” dla stada reprodukcyjnego                                                     | 6,08     | 4,0      |
| Koncentrat „KT-1” dla warchlaków                                                              | 5,52     | 3,0      |
| Koncentrat „KT-2” na I i II okres tuczu                                                       | 6,24     | 3,6      |
| Koncentrat „Provit” dla trzody chlewnej                                                       | 6,56     | 2,4      |
| Koncentraty „T” i „TR” dla tuczników                                                          | 4,80     | 2,0      |

$CK_i$  - współczynnik zawartości potasu w paszy przemysłowej przyjąć można 0,4 kg K/100 kg paszy.

Źródło: Normy żywienia zwierząt..., 1982.

### 2.3. Masa azotu wniesiona w innych zakupionych produktach - $m_x$

Do innych zakupowanych przez gospodarstwa rolne produktów zawierających azot należą m.in.: pasze objętościowe (siano, kiszonki, młóto, wysłodki), materiał siewny, zwierzęta hodowlane, nawozy organiczne pochodzenia zwierzęcego, słoma. Ilość wniesionego przez nie azotu oblicza się sumując iloczyny mas zakupionych produktów przez odpowiadające im wskaźniki zawartości azotu zamieszczone w tabeli 3.

Tabela 3

Udział składników odżywczych w nawozach organicznych pochodzenia zwierzęcego w kg/100 kg nawozu [Maćkowiak 1997]

| Nawóz                               | t <sub>Ni</sub> | t <sub>Pi</sub> | t <sub>Ki</sub> |
|-------------------------------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| Obornik od krów mlecznych           | 0,47            | 0,122           | 0,529           |
| Obornik od opasów                   | 0,48            | 0,127           | 0,545           |
| Obornik od cieląt                   | 0,60            | 0,140           | 0,611           |
| Obornik od bydła ogółem             | 0,47            | 0,122           | 0,537           |
| Obornik od macior z prosiętami      | 0,52            | 0,201           | 0,570           |
| Obornik od tuczników                | 0,54            | 0,227           | 0,529           |
| Obornik od trzody chlewnej ogółem   | 0,53            | 0,205           | 0,570           |
| Obornik od koni                     | 0,54            | 0,127           | 0,785           |
| Obornik od owiec                    | 0,76            | 0,175           | 1,033           |
| Gnojówka od krów mlecznych          | 0,32            | 0,013           | 0,636           |
| Gnojówka od opasów                  | 0,30            | 0,013           | 1,058           |
| Gnojówka od cieląt                  | 0,36            | 0,013           | 0,446           |
| Gnojówka od bydła ogółem            | 0,32            | 0,013           | 0,661           |
| Gnojówka od macior z prosiętami     | 0,23            | 0,013           | 0,273           |
| Gnojówka od tuczników               | 0,29            | 0,022           | 0,347           |
| Gnojówka od trzody chlewnej ogółem  | 0,28            | 0,017           | 0,339           |
| Gnojówka końska*                    | 0,47            | 0,002           | 0,463           |
| Gnojowica od krów mlecznych         | 0,36            | 0,087           | 0,314           |
| Gnojowica od opasów                 | 0,31            | 0,087           | 0,289           |
| Gnojowica od cieląt                 | 0,31            | 0,070           | 0,289           |
| Gnojowica od bydła ogółem           | 0,34            | 0,087           | 0,306           |
| Gnojowica od trzody chlewnej ogółem | 0,43            | 0,144           | 0,190           |

\* - dla gnojówki przechowywanej powyżej 12 tygodni w zbiornikach zabezpieczonych przed dostępem wody i powietrza [Boratynski K., Czuba R., Goralski J., 1988].

## 2.4. Masa azotu wniesionego z opadem atmosferycznym - $m_o$

Masę azotu wniesionego z opadem atmosferycznym oblicza się mnożąc powierzchnię gospodarstwa przez wskaźnik charakteryzujący ilość azotu wnoszoną na hektar powierzchni w opadzie atmosferycznym.

Tabela 4

Ilość azotu wnoszona z opadami atmosferycznymi  
dla poszczególnych województw

| L.p. | Województwo      | kg N/ha |
|------|------------------|---------|
| 1.   | Warszawskie      | 15,0    |
| 2.   | Bielskopodlaskie | 10,0    |
| 3.   | Białostockie     | 10,0    |
| 4.   | Bielskie         | 23,0    |
| 5.   | Bydgoskie        | 15,0    |
| 6.   | Chełmskie        | 8,5     |
| 7.   | Ciechanowskie    | 15,0    |
| 8.   | Częstochowskie   | 17,0    |
| 9.   | Elbląskie        | 18,0    |
| 10.  | Gdańskie         | 22,0    |
| 11.  | Gorzowskie       | 16,0    |
| 12.  | Jeleniogórskie   | 32,5    |
| 13.  | Kaliskie         | 17,0    |
| 14.  | Katowickie       | 23,0    |
| 15.  | Kieleckie        | 15,0    |
| 16.  | Konińskie        | 15,0    |
| 17.  | Koszalińskie     | 16,0    |
| 18.  | Krakowskie       | 23,0    |
| 19.  | Krośnieńskie     | 18,5    |
| 20.  | Legnickie        | 19,2    |
| 21.  | Leszczyńskie     | 18,0    |
| 22.  | Lubelskie        | 14,0    |
| 23.  | Łomżyńskie       | 10,6    |
| 24.  | Łódzkie          | 15,0    |
| 25.  | Nowosądeckie     | 23,4    |

| L.p. | Województwo    | kg N/ha |
|------|----------------|---------|
| 26.  | Olsztyńskie    | 15,0    |
| 27.  | Opolskie       | 20,0    |
| 28.  | Ostrołęckie    | 15,0    |
| 29.  | Piłskie        | 16,0    |
| 30.  | Piotrkowskie   | 15,0    |
| 31.  | Płockie        | 15,0    |
| 32.  | Poznańskie     | 17,0    |
| 33.  | Przemyskie     | 13,0    |
| 34.  | Radomskie      | 15,0    |
| 35.  | Rzeszowskie    | 17,0    |
| 36.  | Siedleckie     | 15,0    |
| 37.  | Sieradzkie     | 15,0    |
| 38.  | Skierniewickie | 15,0    |
| 39.  | Słupskie       | 16,0    |
| 40.  | Suwańskie      | 11,5    |
| 41.  | Szczecińskie   | 16,0    |
| 42.  | Tamobrzeskie   | 19,0    |
| 43.  | Tamowskie      | 26,6    |
| 44.  | Toruńskie      | 15,0    |
| 45.  | Wałbrzyskie    | 27,5    |
| 46.  | Włocławskie    | 15,0    |
| 47.  | Wrocławskie    | 19,2    |
| 48.  | Zamojskie      | 10,0    |
| 49.  | Zielonogórskie | 19,0    |
|      | POLSKA         | 17,0    |

Źródło: Szponar L., Pawlik-Dobrowolski J., Domagała R., Twardy S., Traczyk I., 1996.

## 2.5. Masa azotu wniesiona przez rośliny motylkowe - $m_m$

Bakterie symbiotyczne z rodzaju *Rhizobium* wiążą azot z atmosfery współpracując z roślinami motylkowymi. Roślina jest źródłem energii dla bakterii, bakterie z kolei pobierają azot cząsteczkowy z atmosfery, wiążą go i częściowo oddają

roślinie. W całości biomasy roślin znajduje się azot pobrany przez nie z gleby jak i związany symbiotycznie. Ilość symbiotycznie związanego azotu cząsteczkowego przez rośliny motylkowe zależy od czynników glebowo-klimatycznych i od gatunku rośliny motylkowej. Przybliżone wartości współczynników symbiotycznego wiązania azotu przez rośliny motylkowe podano w tabeli 5.

Tabela 5

Współczynniki symbiotycznego wiązania azotu przez rośliny motylkowe

| Roślina                  | Rodzaj plonu | Współczynnik wiązania $N_2$ - $f_i$ |
|--------------------------|--------------|-------------------------------------|
| Lucerna                  | siano        | 0,75                                |
| Koniczyna łąkowa         | siano        | 0,70                                |
| Wyka, peluszką, seradela | siano        | 0,55                                |
| Bobik, wyka, groch       | nasiona      | 0,50                                |
| Łubiny                   | nasiona      | 0,65                                |
| Soja                     | nasiona      | 0,50                                |

Na podstawie różnych źródeł zestawiał E. Gorlach [Azot..., 1991]

Masę azotu zasymilowanego przez bakterie brodawkowe można obliczyć jako sumę iloczynów powierzchni upraw roślin motylkowych w gospodarstwie, plonu ich części nadziemnych (w powietrznie suchej masie), wskaźnika charakteryzującego ilość azotu zawartego biomasy roślin motylkowych - na podstawie tabeli 6 i współczynnika symbiotycznego wiązania azotu - tabela 5 wg wzoru poniżej:

$$m_m = \sum P_i \cdot Q_i \cdot b_{Ni} \cdot f_i \text{ [kg]}$$

$$m_m = P_1 \cdot Q_1 \cdot b_{N1} \cdot f_1 + P_2 \cdot Q_2 \cdot b_{N2} \cdot f_2 + P_3 \cdot Q_3 \cdot b_{N3} \cdot f_3 + \dots \text{[kg]}$$

gdzie:

$P_i$  - powierzchnia upraw danego gatunku roślin motylkowych, w ha,

$Q_i$  - plon części nadziemnych danego gatunku roślin motylkowych w powietrznie suchej masie, w t/ha (z pewnym przybliżeniem plon w powietrznie suchej masie obliczyć można dzieląc plon zielonej masy przez 5),

$b_{Ni}$  - ilość azotu w całej biomasy danego uprawianego gatunku roślin motylkowych przypadająca na 1 tonę powietrznie suchej masy plonu części nadziemnych, w kg N/1 t s.m. plonu części nadziemnych roślin, wg tabeli 6,

$f_i$  - współczynnik symbiotycznego wiązania azotu przez rośliny motylkowe, wg tabeli 5.

Tabela 6

Zawartość azotu w roślinach motylkowych uprawianych w monokulturze i mieszankach<sup>1</sup>

| Rośliny                                  | Ilość azotu w całej biomacie roślin przypadająca na 1 tonę powietrznie suchej masy plonu części nadziemnych [kg N/1 t s.m. plonu części nadziemnych roślin] - b <sub>Ni</sub> |
|------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>W plonie głównym</b>                  |                                                                                                                                                                               |
| Łubin żółty*                             | 35,0                                                                                                                                                                          |
| Łubin żółty**                            | 46,2                                                                                                                                                                          |
| Peluszka*                                | 35,7                                                                                                                                                                          |
| Peluszka**                               | 46,2                                                                                                                                                                          |
| Seradela*                                | 32,2                                                                                                                                                                          |
| Łubin żółty + peluszka**                 | 46,2                                                                                                                                                                          |
| Łubin żółty + wyka ozima**               | 41,0                                                                                                                                                                          |
| Łubin żółty + lędźwian afrykański**      | 44,3                                                                                                                                                                          |
| Łubin żółty + seradela*                  | 35,5                                                                                                                                                                          |
| <b>W poplonach</b>                       |                                                                                                                                                                               |
| Łubin żółty                              | 42,1                                                                                                                                                                          |
| Peluszka                                 | 36,3                                                                                                                                                                          |
| Seradela                                 | 25,9                                                                                                                                                                          |
| Wyka ozima (wsiewka)                     | 32,5                                                                                                                                                                          |
| Lucerna chmielowa (wsiewka)              | 43,1                                                                                                                                                                          |
| Inkarnatka (wsiewka)                     | 38,0                                                                                                                                                                          |
| Koniczyna czerwona z trawą - ściemianka  | 41,2                                                                                                                                                                          |
| <b>Motylkowe w runii trawiastej</b>      |                                                                                                                                                                               |
| 1% koniczyny w runi wnosi ok. 3 kg azotu | b <sub>Ni</sub> = 3 [% udz. kon.]                                                                                                                                             |

<sup>1</sup> - w warunkach gleb piaszczystych i słabo gliniastych

\* - po osadzeniu strąków, przed przyorywaniem

\*\* - w stanie niedojrzałym

Obliczono na podstawie: Nawozy organiczne, 1967. Wyniki badań..., 1973.

## 2.6. Masa azotu wniesionego przez mikroorganizmy glebowe - m<sub>g</sub>

Badania wykazały, że liczba gatunków bakterii wolno żyjących w glebie, mających zdolność wiązania azotu atmosferycznego wynosi ponad 150. Do najbardziej znanych należą bakterie z rodzaju *Azotobacter* i *Clostridium*.

Na ilość związanego azotu przez drobnoustroje wolno żyjące w glebie oprócz ich właściwości fizjologicznych duży wpływ mają: odczyn i zasobność gleby w mineralne składniki pokarmowe, wilgotność, temperatura i natlenienie gleby oraz zawartość węglowodanów oraz innych organicznych związków. Źródłem

energii tego procesu jest m.in. mineralizacja próchnicy oraz resztek poźniwnych i korzeniowych. Ilość wiążanego azotu przez drobnoustroje wolno żyjące w różnych glebach przedstawiono w tabeli 7.

Tabela 7

Ilość azotu wiążanego przez drobnoustroje wolno żyjące

| Gleba       | Resztki poźniwne i korzeniowe [t/ha] | Ilość związanego azotu - a [kg N/ha/rok] |
|-------------|--------------------------------------|------------------------------------------|
| Bielicowa   | około 2,5                            | 7,5-9,5                                  |
| Szara leśna | 3,0-4,5                              | 18,9-24,5                                |
| Czarnoziem  | około 7,0                            | 35,0-42,0                                |
| Kasztanowa  | około 4,0                            | 19,0-24,0                                |
| Szaroziem   | około 4,0                            | 19,0-24,0                                |

Na podstawie badań przeprowadzonych w byłym Związku Radzieckim [Azot..., 1991].

Na temat ilości azotu atmosferycznego wiążanego przez niesymbiotyczne drobnoustroje w glebach terenów środkowoeuropejskich istnieje nieduża ilość prac. W Polsce badania takie robiono na niewielką skalę. Przyjmuje się, że ilość azotu wiążanego niesymbiotycznie w glebach ornych Polski wynosi 8-25 kg N/ha rocznie, przy czym wartość dolna odnosi się do gleb lekkich a górna do gleb ciężkich [Azot..., 1991]. Wg niektórych szacunków [Tyburski, 1993] w tzw. gospodarstwach ekologicznych wolno żyjące organizmy glebowe wiążą azot w ilości do 100 kg N/ha na rok.

Masę azotu wnoszonego przez drobnoustroje niesymbiotyczne oblicza się mnożąc powierzchnię gospodarstwa przez wskaźnik charakteryzujący ilość wnoszonego przez nie azotu.

$$m_g = a \cdot S \text{ [kg]}$$

gdzie:

**a** - ilość azotu wnoszonego przez mikroorganizmy glebowe wiążące N<sub>2</sub>, w kg/ha, z tabeli 7; praktycznie przyjmuje się a = 10 kg N/ha,  
**S** - powierzchnia gospodarstwa, w ha.

## 2.7. Obliczenie masy azotu wyniesionego z gospodarstwa

### 2.7.1. Masa azotu wyniesiona w sprzedanych produktach roślinnych, zwierzęcych i zwierzętach - m<sub>s</sub>

Masę azotu wyniesioną w sprzedanych produktach roślinnych, zwierzęcych i zwierzętach oblicza się sumując iloczyny mas sprzedanych produktów zawierających azot przez odpowiadające im wskaźniki zawartości azotu – zawarte w tabeli 8.

Tabela 8

**Zawartości azotu, fosforu i potasu w produktach roślinnych  
i zwierzęcych w kg/100 kg produktu**

| Rodzaj produktu                | nNi (pNi) | nPi (pPi) | nKi (kKi) |
|--------------------------------|-----------|-----------|-----------|
| <b>Produkty roślinne:</b>      |           |           |           |
| Zboża (ziarno) - średnio       | 1,80      | 0,35      | 0,43      |
| Pszenica ozima                 | 1,90      | 0,37      | 0,50      |
| Pszenica jara                  | 2,00      | 0,37      | 0,50      |
| Jęczmień                       | 1,70      | 0,35      | 0,50      |
| Żyto                           | 1,70      | 0,35      | 0,50      |
| Owies                          | 1,80      | 0,34      | 0,50      |
| Strączkowe (nasiona) - średnio | 3,33      |           |           |
| Gorczyca                       | 3,50      | 0,59      |           |
| Groch                          | 3,50      | 0,36      | 1,00      |
| Rzepak (nasiona)               | 3,13      | 0,60      | 0,80      |
| Buraki cukrowe                 | 0,208     | 0,04      | 0,20      |
| Ziemniaki                      | 0,35      | 0,05      | 0,48      |
| Warzywa (wartość średnia)      | 0,33      | 0,035     | 0,31      |
| Owoce (świeże)                 | 0,12      | 0,02      | 0,20      |
| <b>Produkty zwierzęce:</b>     |           |           |           |
| Mleko (pełne)                  | 0,54      | 0,10      | 0,15      |
| Jaja                           | 1,94      | 0,20      | 0,125     |
| Wetna                          | 16,50     | –         | –         |
| Żywiec (waga poubojowa)        | 2,70      | 0,55      | 0,22      |
| <b>Zwierzęta waga żywa:</b>    |           |           |           |
| Konie (100 - 900 kg)           | 2,50      | 0,74      | 0,17      |
| Krowy mleczne (550 kg)         | 2,50      | 0,74      | 0,17      |
| Opasy (550 kg)                 | 2,50      | 0,74      | 0,17      |
| Jałówki                        | 2,50      | 0,74      | 0,17      |
| Cielęta (60 kg)                | 2,50      | 0,74      | 0,17      |
| Maciory (180 kg)               | 2,60      | 0,46      | 0,22      |
| Tuczniki (110 kg)              | 2,60      | 0,46      | 0,22      |
| Prosięta (25 kg)               | 2,60      | 0,46      | 0,22      |
| Owce                           | 2,50      | 0,74      | 0,17      |
| Jagnięta (40 kg)               | 2,50      | 0,74      | 0,17      |
| Drób (1,5 - 6 kg)              | 2,70      | 0,60      | 0,29      |
| <b>Pasze objętościowe:</b>     |           |           |           |
| Sianokiszonka (25% sm.)        | 0,36      | 0,07      | 0,45      |
| 25% koniczyny, 75% traw        | 2,10      | 0,26      | 2,05      |
| 75% koniczyny, 25% traw        | 2,30      | 0,26      | 2,15      |
| Siano z traw                   | 2,00      | 0,26      | 2,00      |
| Słoma                          | 0,70      | 0,10      | 1,00      |
| Siano z koniczyny              | 2,40      | 0,26      | 2,20      |
| Siano z lucerny                | 2,50      | 0,26      | 2,30      |

Na podstawie różnych źródeł, głównie: Fagerberg B., Salomon E., Steineck S., 1993.

### 2.7.2. Masa azotu wyniesiona w wyniku zdarzeń losowych - $m_v$

W przypadkach takich zdarzeń losowych jak upadki zwierząt (przy usunięciu padliny poza gospodarstwo), zniszczenie plonu przez pożar czy jego zmycie przez powódź następuje wyniesienie azotu poza gospodarstwo. Obliczenie ilości wyniesionego w ten sposób azotu przeprowadza się sumując iloczyny masy utraconych w wyniku wypadków losowych produktów zawierających azot przez odpowiadające im współczynniki zawartości azotu, wg. wzoru poniżej:

$$m_v = \sum m_{vi} \cdot z_{Ni} \text{ [kg]}$$

$$m_v = m_{v1} \cdot z_{N1} + m_{v2} \cdot z_{N2} + m_{v3} \cdot z_{N3} + \dots \text{ [kg]}$$

gdzie:

$m_{vi}$  - masa utraconych losowo produktów danego rodzaju, w dt,

$z_{Ni}$  - ilość azotu zawarta w utraconych losowo produktach, wg tab. 8 ( $z_{Ni} = n_{Ni}$ ).

### 2.8. Obliczenie nadmiaru azotu

Po oszacowaniu wszystkich elementów bilansu oblicza się nadmiar azotu całkowity [kg] według podanego wcześniej wzoru, oraz nadmiar azotu jednostkowy, jako stosunek nadmiaru całkowitego do powierzchni gospodarstwa -  $M_{str}$ : S [kg/ha].

## 3. Bilans fosforu i potasu

Postępując w sposób podobny jak przy obliczaniu bilansu azotu, sporządzić można dla gospodarstw rolnych bilanse fosforu i potasu (nie występuje wnoszenie przez rośliny motylkowe, drobnoustroje niesymbiotyczne i opad atmosferyczny). Odpowiednie wskaźniki do obliczeń podane zostały w tabelach 1; 2; 3; 8.

## 4. Efektywność wykorzystania składników nawozowych

Efektywność wykorzystania składników nawozowych jest to wyrażony w procentach stosunek ich ilości wyniesionych z gospodarstwa do ilości wniesionych do gospodarstwa. Obliczany jest w celu określenia w jakim stopniu zastosowane składniki nawozowe są zużywane bezpośrednio w celach produkcyjnych.

### Literatura:

1. Azot w glebach uprawnych (1991). Praca pod redakcją T. Mazura. PWN Warszawa, 36; 43.
2. Boratyński K., Czuba R., Goralski J. (1988): Chemia Rolnicza. PWRiL Warszawa, 241; 251; 257.
3. Fagerberg B., Salomon E., Steineck S. (1993): The computer program NPK-FLO. Uppsala: Swedish University of Agricultural Sciences. Departament of Crop Production Science - Intrnal Publications 9.
4. Maćkowiak C. (1997): Nawozy organiczne w gospodarstwach rolnych i ich wpływ na środowisko. ODR Przysiek.
5. Normy żywienia zwierząt gospodarskich (1982). Instytut Zootechniki. PWRiL Warszawa.
6. Nawozy organiczne (1967). Praca pod redakcją Józefa Goralskiego. PWRiL Warszawa, 276-279.
7. Sapek A., Sapek B., Pietrzak S. (2000): Rola produkcji zwierzęcej w rozpraszaniu składników nawozowych z rolnictwa do środowiska. [w:] Dobre praktyki w rolnictwie. Sposoby ograniczenia zanieczyszczeń wód. RCDRRiOW Przysiek.
8. Tyburski J. (1993). Gospodarka nawozowa w rolnictwie ekologicznym. [w:] Rolnictwo ekologiczne od teorii do praktyki. Stowarzyszenie Ekoland. Stiftung LEBEN & UMWELT. Warszawa, 146.
9. Wyniki badań przeprowadzonych w Polsce nad nawozami organicznymi w latach 1945-1970, 1973. Wydawnictwo IUNG Puławy, 192-193.

## ZAŁĄCZNIK

**Przykładowe bilanse azotu i fosforu w gospodarstwach o podobnej skali  
produkcji trzody chlewnej i różnej powierzchni gospodarstw  
13 ha, 38 ha i 119 ha**

Tabela 1

**Bilans azotu i fosforu w gospodarstwie o powierzchni 13 ha**

| Specyfikacja                    | Masa<br>rzeczywista<br>(dt) | AZOT                    |          | FOSFOR                  |          |
|---------------------------------|-----------------------------|-------------------------|----------|-------------------------|----------|
|                                 |                             | Współczynnik<br>(kg/dt) | Ilość kg | Współczynnik<br>(kg/dt) | Ilość kg |
| WNOSZENIE DO GOSPODARSTWA       |                             |                         |          |                         |          |
| Opad atmosferyczny *            | 13                          |                         | 234      |                         |          |
| Mikroorganizmy **               | 13                          |                         | 130      |                         |          |
| Materiał siewny - zboża         | 29,2                        | 1,8                     | 52,6     | 0,35                    | 10,2     |
| Materiał hodowlany              | 17                          | 2,6                     | 19,6     | 0,46                    | 7,8      |
| NAWOZY                          |                             |                         |          |                         |          |
| saletrzak                       | 23,35                       | 27,5                    | 642,13   |                         |          |
| saletra amonowa                 | 2,50                        | 34                      | 85       |                         |          |
| Lubofoska 4 : 12 : 12           | 20,60                       | 4                       | 82,4     | 8,7                     | 179, 2   |
| Polifoska 8 : 24 : 24           | 9                           | 8                       | 72       | 10,5                    | 94,5     |
| PASZE Z ZAKUPU                  |                             |                         |          |                         |          |
| pszenica                        | 416,2                       | 1,84                    | 765,8    | 0,37                    | 141,5    |
| jęczmień                        | 1310,1                      | 1,89                    | 2476     | 0,37                    | 484,7    |
| pszenżyto                       | 420,7                       | 1,57                    | 660,5    | 0,35                    | 147,2    |
| żyto                            | 7,2                         | 1,7                     | 10,1     | 0,35                    | 2,5      |
| mieszanka                       | 129,2                       | 1,8                     | 232,5    | 0,35                    | 45,2     |
| koncentraty (łącznie)           | 803,1                       | 5,2                     | 4176,1   | 1,8                     | 1445     |
| Razem wnoszenie do gospodarstwa |                             |                         | 9638,7   |                         | 2558,4   |
| WYNOSENIE Z GOSPODARSTWA        |                             |                         |          |                         |          |
| Sprzedaż żywca                  | 1283,1                      | 2,6                     | 3336     | 0,46                    | 590,2    |
| Sprzedaż obornika               | 2400                        | 0,05%                   | 1200     | 0,03%                   | 720      |
| Razem wynoszenie                |                             | –                       | 4068     | –                       | 1310,2   |
| NADMIAR (STRATA)                |                             |                         |          |                         |          |
| Razem w gospodarstwie           |                             |                         | 5102,7   |                         | 1248,2   |
| na 1 ha użytków rolnych         |                             |                         | 392,5    |                         | 96       |
| Wykorzystanie – w %             |                             |                         | 42,0     |                         | 51,2     |

\* - przyjęto wskaźnik wnoszenia N = 18 kg/ha

\*\* - przyjęto wskaźnik wnoszenia N = 10 kg/ha tabela 2.

Tabela 2

## Bilans azotu i fosforu w gospodarstwie o powierzchni 38 ha

| Specyfikacja              | Masa<br>rzeczywista<br>(dt) | AZOT                    |          | FOSFOR                  |          |
|---------------------------|-----------------------------|-------------------------|----------|-------------------------|----------|
|                           |                             | Współczynnik<br>(kg/dt) | Ilość kg | Współczynnik<br>(kg/dt) | Ilość kg |
| WNOSZENIE DO GOSPODARSTWA |                             |                         |          |                         |          |
| Opad atmosferyczny *      |                             |                         | 684      | –                       |          |
| Mikroorganizmy **         |                             |                         | 380      | –                       |          |
| Materiał siewny - zboża   | 37,5                        | 1,8                     | 67,5     | 0,35                    | 13,1     |
| materiał siewny - rzepak  | 0,2                         | 3,13                    | 0,6      | 0,6                     | 0,10     |
| Materiał hodowlany        | 20                          | 2,6                     | 52,0     | 0,46                    | 9,2      |
| NAWOZY                    |                             |                         |          |                         |          |
| saletrzak                 | 20                          | 27,5                    | 550,0    | –                       |          |
| saletra amonowa           | 85                          | 34,0                    | 2890,0   |                         |          |
| Polifoska 8 : 24 : 24     | 142                         | 8                       | 1136,0   | 10,5                    | 1491     |
| Polifoska 6:20:30         | 20                          | 6                       | 120      | 8,7                     | 174      |
| PASZE Z ZAKUPU            |                             |                         |          |                         |          |
| zboża - j. jary           | 2322,5                      | 1,70                    | 3948,2   | 0,35                    | 812,9    |
| koncentrat 15%            | 117                         | 6,08                    | 711,4    | 2,10                    | 245,7    |
| Prestarter                | 70,2                        | 3,36                    | 235,8    | 0,85                    | 59,7     |
| koncentrat                | 121,7                       | 5,44                    | 662,0    | 1,75                    | 213      |
| koncentrat 10%            | 304,2                       | 5,44                    | 1654,8   | 1,80                    | 547,6    |
| Razem wnoszenie           |                             |                         | 13092,3  |                         | 3566,3   |
| WYNOSENIE Z GOSPODARSTWA  |                             |                         |          |                         |          |
| Sprzedaż bur. cukrowych   | 2460                        | 0,208                   | 511,7    | 0,04                    | 98,4     |
| Sprzedaż rzepaku          | 252                         | 3,13                    | 788,8    | 0,60                    | 151,2    |
| Sprzedaż żywca            | 1332,6                      | 2,6                     | 3464,8   | 0,46                    | 613,0    |
| Razem wynoszenie          |                             | –                       | 4765,3   | –                       | 862,6    |
| NADMIAR (STRATA)          |                             |                         |          |                         |          |
| Razem w gospodarstwie     |                             |                         | 8327     |                         | 2703,7   |
| na 1 ha użytków rolnych   |                             |                         | 219,1    |                         | 71,1     |
| Wykorzystanie w %         |                             |                         | 36,4     |                         | 24,2     |

\* - przyjęto wskaźnik wnoszenia N = 18 kg/ha

\*\* - przyjęto wskaźnik wnoszenia N = 10 kg/ha

Tabela 3

## Bilans azotu i fosforu w gospodarstwie o powierzchni 119 ha

| Specyfikacja                    | Masa rzeczywista (dt) | AZOT                 |          | FOSFOR               |          |
|---------------------------------|-----------------------|----------------------|----------|----------------------|----------|
|                                 |                       | Współczynnik (kg/dt) | Ilość kg | Współczynnik (kg/dt) | Ilość kg |
| WNOSZENIE DO GOSPODARSTWA       |                       |                      |          |                      |          |
| Opad atmosferyczny*             |                       |                      | 2142     | –                    | –        |
| Mikroorganizmy**                |                       |                      | 1190     | –                    | –        |
| Materiał siewny                 | 158,5                 | 1,8                  | 285,3    | 0,35                 | 55,5     |
| Materiał hodowlany              | 18                    | 2,6                  | 46,8     | 0,46                 | 8,3      |
| NAWOZY                          |                       |                      |          |                      |          |
| saletrzak                       | 98                    | 27,5                 | 2695     | –                    | –        |
| saletra amonowa                 | 208                   | 34                   | 7072     | –                    | –        |
| polifoska 6 : 30 : 30           | 302,5                 | 6                    | 1815     | 8,7                  | 2631,7   |
| mocznik                         | 14                    | 46                   | 644      | –                    | –        |
| PASZE Z ZAKUPU                  |                       |                      |          |                      |          |
| koncentrat - maciory            | 93                    | 5,6                  | 520,8    | 3                    | 279      |
| prestarter "Plazmix" - prosięta | 62,7                  | 6                    | 376,2    | 1,8                  | 112,9    |
| koncentrat - warchlaki          | 120                   | 6                    | 720      | 1,8                  | 216      |
| koncentrat białkowy - tuczniki  | 430                   | 6                    | 2580     | 1,8                  | 774      |
| Razem wnoszenie                 |                       |                      | 20087,1  |                      | 4077,4   |
| WYNOSENIE Z GOSPODARSTWA        |                       |                      |          |                      |          |
| Sprzedaż zbóż                   |                       |                      |          |                      |          |
| pszenica ozima                  | 380                   | 1,9                  | 722      | 0,35                 | 133      |
| pszenżyto                       | 28                    | 1,8                  | 50,4     | 0,35                 | 17,6     |
| jęczmień jary                   | 89                    | 1,7                  | 151,3    | 0,35                 | 31,1     |
| mieszanka zbożowe               | 120                   | 1,7                  | 204      | 0,35                 | 42       |
| Sprzedaż bur. cukrowych         | 12100                 | 0,208                | 2516,8   | 0,04                 | 484      |
| Sprzedaż kukurydzy cukrowej     | 300                   | 1,8                  | 540      | 0,35                 | 105      |
| Sprzedaż żywca                  | 1366,2                | 2,6                  | 3552,1   | 0,46                 | 628,5    |
| Razem wynoszenie                |                       | –                    | 7736,6   | –                    | 1441,2   |
| NADMIAR (STRATA)                |                       |                      |          |                      |          |
| razem w gospodarstwie, kg       |                       |                      | 12305,5  |                      | 2636,2   |
| na 1 ha użytków rolnych         |                       |                      | 103,8    |                      | 22,1     |
| Wykorzystanie %                 |                       |                      | 38,5     |                      | 35,3     |

\* - przyjęto wskaźnik wnoszenia N - 18 kg/ha

\*\* - przyjęto wskaźnik wnoszenia N - 10 kg/ha

## **METODA BILANSOWANIA AZOTU, FOSFORU I POTASU W SKALI GOSPODARSTWA ROLNEGO**

### **STRESZCZENIE**

Zanieczyszczenia wód powierzchniowych związkami biogennymi pochodzącymi z produkcji rolniczej mają znaczący udział w bilansie zanieczyszczeń środowiska. Głównymi źródłami azotu i fosforu w gospodarstwie są nawozy mineralne i pasze z zakupu. Wykorzystanie - zwłaszcza azotu - przez rośliny i zwierzęta w procesie jego przetwarzania na białko roślinne czy zwierzęce nigdy nie zachodzi w stu procentach. W artykule Autor przedstawił metodę bilansowania azotu i fosforu w gospodarstwie, która pozwala w prosty sposób i stosunkowo małym nakładem pracy sporządzić bilans azotu i fosforu, aby zorientować się jak duże straty azotu i fosforu następują w gospodarstwie. Podano także bilanse azotu i fosforu dla trzech gospodarstw specjalizujących się w produkcji trzody chlewnej, o podobnej skali produkcji żywca wieprzowego, ale różnej powierzchni użytków rolnych - 13 ha, 38 ha i 119 ha.

STEFAN PIETRZAK

### **THE METHOD OF BALANCING OF NITROGEN, PHOSPHOURS AND POTASSIUM IN THE FARM SCALE**

#### **SUMMARY**

Pollution of surface water by compounds originating from agricultural production has significant share in balance of environment pollution. Mineral fertilisers and purchased fodder are the main sources of nitrogen and phosphorus in a farm. There is no 100 % of using - especially nitrogen - through plants and animals in a process of its processing into plant and animal protein. In the paper the author presented a method of nitrogen and phosphorus balancing in a farm. The method enables to prepare easily balance of nitrogen and phosphorus to see how many losses are in a farm. There were presented nitrogen and phosphorus balances for three farms specialising in pig production with similar scale of pig production but different areas of arable lands: 13 ha, 38 ha, 119 ha.

JACEK CHOTKOWSKI  
*Instytut Hodowli i Aklimatyzacji Roślin  
w Boninie*

## KIERUNKI DZIAŁALNOŚCI BIZNESOWEJ GRUP PRODUCENTÓW ZIEMNIAKÓW

### Wprowadzenie

Branża produkcji i gospodarki ziemniakami w Polsce w celu utrzymania swojego dotychczasowego znaczenia gospodarczego oraz wykorzystania istniejących szans na krajowym i międzynarodowym rynku musi ulec daleko idącym procesom unowocześnienia i modernizacji. Zmiany te polegają na realizacji trzech procesów:

- rozwoju rynków zbytu,
- unowocześnienia infrastruktury rynku,
- wzrostu konkurencyjności produkcji krajowej.

W realizacji wszystkich tych kierunków zmian istotna rola przypada zespołowym formom działalności gospodarczej rolników. Wyróżniamy dwie podstawowe formy tego rodzaju: grupa producencka i grupa marketingowa.

Grupa producencka ma miejsce wówczas, gdy rolnicy mają stałego odbiorcę swoich produktów (np. zakład przetwórczy), który zawiera z nimi umowy kontraktacyjne. W tych warunkach rolnicy organizują się w celu wspólnej reprezentacji dla negocjowania cen, ustalania warunków kontraktacji i warunków dostaw surowca oraz podejmują różne rodzaje współpracy produkcyjnej, mającej na celu zmniejszenie kosztów jednostki produktu.

Drugi rodzaj zespołowej działalności to organizowanie grupy marketingowej, gdzie współpraca produkcyjna jest jednym z istotnych elementów wspólnego działania, natomiast głównym jej celem jest poszukiwanie możliwości i rozwój rynków zbytu. Poszerzenie rynków i zwiększenie pewności zbytu uzyskuje się poprzez stosowanie zasad marketingu.

Rynek ziemniaków w krajach Unii Europejskiej nie podlega regulacjom wynikającym z zasad Wspólnej Polityki Rolnej. Producenci ziemniaków mogą uzy-

skiwać wsparcie finansowe ewentualnie jedynie z tytułu wspierania budżetowego grup producenckich [Rembeza 2000].

### **Cechy rynku ziemniaków skłaniające do działania zespołowego**

Organizacji zespołowej produkcji i kierowania grupowej oferty sprzedaży ziemniaków na rynek sprzyjają następujące tendencje i cechy specyficzne rynku ziemniaków [Chotkowski 2000]:

1. Nadmierne rozdrobnienie produkcji i podaży ziemniaków wynikające ze stosunkowo niewielkiej średniej wielkości gospodarstwa indywidualnego. Rozdrobnienie to zwiększa koszty obrotu i handlu (dystrybucji) ziemniakami, rzutuje niekorzystnie na standardy jakościowe ziemniaków w handlu, utrudnia możliwość skompletowania dużych handlowych partii jednorodnego surowca (np. dla celów eksportowych) oraz osłabia pozycję przetargową producentów na rynku.
2. Słaby dotychczas na rynku ziemniaków jadalnych rozwój jednostek, które pełniłyby rolę integratora na rynku - kontraktowałyby surowiec u producentów, a następnie zajmowałyby się handlem.
3. Występujące na świecie tendencje zmniejszania się udziału produktu rolnego w cenie artykułów finalnych kierowanych do konsumenta. W tej sytuacji możliwość przechwycenia części marży handlowej i ewentualnie przetwórczej jest jednym z zasadniczych czynników poprawy sytuacji ekonomicznej producentów rolnych. Źródłem dodatkowego zysku może być również zmniejszenie wewnętrznej konkurencji między rolnikami oraz obniżenie jednostkowych kosztów produkcji (prawidłowa technologia, wspólne użytkowanie maszyn, grupowy zakup środków produkcji). Realizacja tych celów jest utrudniona bez zespołowego działania producentów.
4. Bardzo duże wahania cen ziemniaków oraz związane z tym ryzyko ekonomiczne. Grupa producentów jako całość również podlega temu ryzyku, jednak w tym przypadku rozkłada się ono na większą ilość rolników.
5. Tendencje zmian modelu zaopatrywania się ludności miejskiej w ziemniaki jadalne, z dominującej jeszcze obecnie formy półhurtowych zakupów na targowiskach, w kierunku zakupów w sieci detalicznej ziemniaków oczyszczonych, konfekcjonowanych w małe jednostkowe opakowania. Pojedynczy producent na ogół nie ma możliwości spełnienia tych wymagań.
6. Rosnąca koncentracja po stronie popytu. Zamówienia w coraz większym stopniu dotyczyć będą większych partii ziemniaków, np. ze strony przedsiębiorstw eksportowych oraz rozwijającej się sieci supermarketów. Rów-

niez zakłady przetwórcze wolą współpracować z większymi dostawcami surowca.

7. Nasilająca się stopniowo konkurencja ze strony zorganizowanych producentów z krajów zachodnioeuropejskich. Grozi to, przy braku konkurencyjnej (między innymi pod względem jakości, opakowań, ciągłości dostaw) oferty, wyparciem krajowych producentów z niektórych segmentów rynku, np. sieci supermarketów.

### **Ogólne uwarunkowania zespołowej działalności**

Od kilku lat trwa proces podejmowania prób tworzenia grup producenckich i marketingowych w rolnictwie. Produkcja ziemniaków obok owoców i warzyw stanowi tę branżę produkcji roślinnej, gdzie notuje się największe zainteresowanie organizowaniem zespołowych przedsięwzięć. Pewnym wzorcem organizacji grupowego działania stanowią doświadczenia funkcjonowania tego rodzaju organizacji w krajach Unii Europejskiej. W niektórych z tych krajów znaczna część sprzedaży płodów rolnych oraz zakupów środków produkcji odbywa się za pośrednictwem organizacji gospodarczych (głównie tzw. kooperatyw o charakterze spółdzielczym), będących własnością grupy rolników. Bezpośrednie korzystanie z doświadczeń krajów UE w tym zakresie przez polskich rolników jest jednak utrudnione, gdyż działające tam organizacje, to często silne, profesjonalne przedsiębiorstwa. Przykładem takiej jednostki działającej na rynku ziemniaka jest holenderska kooperatywa Agrico, stanowiąca jedno z największych na rynku światowym przedsiębiorstw zajmujących się obrotem ziemniakami, głównie nasennymi [Van Arendonk 1997].

Dotychczasowy przebieg procesów organizacji zespołów producentów ziemniaków świadczy, że będzie to proces trudny i długotrwały. Istnieje bowiem bardzo wiele barier i ograniczeń utrudniających przyspieszenie tych pożądanых kierunków zmian w branży ziemniaka, podobnie jak i w całym rolnictwie [Chąłupka 1999a]. Podjęcie decyzji o rozpoczęciu współpracy jest z wielu względów, również psychologicznych bardzo trudne. W pracach nad tworzeniem zespołu należy zatem przestrzegać pewnych zasad takich jak:

- pełna dobrowolność w przystępowaniu do współpracy;
- osiąganie wymiernych korzyści ekonomicznych i organizacyjnych oraz zyskowności wspólnego działania;
- etapowość w podejmowaniu różnych rodzajów współpracy i kierunków działania;
- adekwatność przyjętej formy prawnej do celu i rodzaju działalności oraz liczby członków i potencjału ekonomicznego zrzeszanych gospodarstw;
- świadomość zachowania pełnej lojalności i solidarności w działaniach poszczególnych członków grupy;

- kierowanie się w podejmowaniu decyzji zasadami profesjonalnego zarządzania biznesem;
- otwartość na nowe propozycje, krytykę i dyskusję wewnątrz grupy.

### Potencjalne korzyści współpracy

Najważniejszym efektem współpracy rolników, w tym producentów ziemniaków, potwierdzonym w badaniach IHAR [Chotkowski 2000], jest zwiększenie możliwości zbytu oraz uzyskiwanie bardziej korzystnych cen. Do bardzo istotnych efektów [Chałupka 1999b] zalicza uzyskiwanie upustów z tytułu wspólnego zakupu środków produkcji. Pozostałe korzyści współpracy producentów ziemniaków, to między innymi: obniżenie kosztów mechanizacji produkcji i kosztów przechowywania poprzez wspólne inwestycje. Integracja w ramach grupy marketingowej stwarza ponadto możliwość uzyskiwania znacznych korzyści ekonomicznych z tytułu dostarczania na rynek ziemniaków konfekcjonowanych [Nowacki 1999]. W związku z uchwaleniem ustawy o grupach producenckich rolnicy mogą liczyć również na wsparcie finansowe z budżetu. Poniżej zamieszczono próbę wyznaczania potencjalnych korzyści wspólnego działania w przeliczeniu na 1 ha ziemniaków. Założono, że 20 rolników, gdzie każdy uprawia średnio po 5 ha ziemniaków tworzy grupę marketingową. Skala współpracy produkcyjnej obejmuje więc 100 ha ziemniaków, a wspólnej sprzedaży 2000 ton bulw (przy założeniu plonu handlowego 20 ton z 1 ha).

Korzyści wynikające ze wspólnego działania:

a) wyższe ceny zbytu.

Przy założeniu, że wspólna sprzedaż powoduje zwiększenie ceny zbytu jedynie o 5%, np. z 300 zł za 1 tonę do 315 zł/t, wzrost przychodu z tego tytułu wyniesie 300 zł na 1 ha.

b) wspólne przechowywanie.

Wspólna inwestycja - budowa przechowalni o pojemności 2000 ton oznacza niższe koszty przechowywania w porównaniu z przechowywaniem w tzw. przechowalni gospodarskiej o pojemności 100-200 ton. Koszty te można szacować na 85 zł/t przechowywanych bulw w dużej przechowalni wobec 109 zł/t w przechowalni małej [Chotkowski 2001]. Zmniejszenie kosztów wynosi więc 24 zł na tonę oraz 480 zł/ha plantacji ziemniaków.

c) wspólny zakup środków produkcji.

Nakłady środków plonotwórczych z zakupu w produkcji towarowej ziemniaków w przeliczeniu na 1 ha kształtują się następująco: sadzeniaki 1170 zł, nawozy mineralne 550 zł oraz środki ochrony roślin 1050. Biorąc pod uwagę, że średni upust we wspomnianych badaniach IHAR określono na 5%, oznacza to uzyskanie oszczędności w kwocie 138,5 zł/ha.

d) wspólne użytkowanie specjalistycznych maszyn.

Oszczędności w kosztach eksploatacji specjalistycznych maszyn przy rocznym wykorzystaniu ich na powierzchni 5 ha ziemniaków, w porównaniu z wykorzystaniem ich na powierzchni 15-20 ha wynoszą w przeliczeniu na hektar 224 zł/ha (tab. 1).

Tabela 1

Roczne koszty eksploatacji specjalistycznych maszyn do uprawy ziemniaków w zależności od skali ich wykorzystania, w zł/ha

| Rodzaj maszyn                     | Roczne koszty eksploatacji wykorzystanie na powierzchni w zł / ha |          |
|-----------------------------------|-------------------------------------------------------------------|----------|
|                                   | 5 ha                                                              | 15-20 ha |
| 1. Sadzarka                       | 88                                                                | 57       |
| 2. Korbajn ziemniaczany           | 460                                                               | 368      |
| 3. Rozdrabniacz łęcin             | 27                                                                | 21       |
| 4. Sortownik                      | 190                                                               | 150      |
| 5. Przyczepa do transportu        | 43                                                                | 36       |
| 6. Ładowacz i rozrzutnik obornika | 199                                                               | 151      |
| Razem                             | 1007                                                              | 783      |

Źródło: Obliczenia własne na podstawie normatywów IBMER [Muzalewski 2000].

Łączne korzyści ekonomiczne współpracy w ramach grupy wynoszą w przytoczonej symulacji 1142,5 zł na 1 ha produkcji towarowej ziemniaków. W przyszłości, nowo tworzone grupy po spełnieniu wymogów ustawowych, w ciągu pięciu lat od wydania decyzji administracyjnej przez wojewodę i dokonania wpisu do rejestru grup producenckich, będą mogły starać się o dotację finansową państwa na wsparcie działalności administracyjnej. Zgodnie z ustawą pomoc ta może sięgać w pierwszym roku po zarejestrowaniu grupowej działalności 5%, drugim 4%, trzecim 3%, czwartym 2%, piątym 1% udokumentowanych rocznych przychodów ze sprzedaży produktów wytworzonych w gospodarstwach jej członków [Uss 2001]. Jednocześnie dotacja finansowa nie może przekroczyć kosztu założenia grupy i rocznego kosztu jej działalności administracyjnej oraz nie może być wyższa od wielokrotności przeciętnego miesięcznego wynagrodzenia: odpowiednio od 80 - krotności w pierwszym roku działalności grupy do 16 - krotności w piątym roku po zarejestrowaniu. Grupy będą mogły ubiegać się ponadto o preferencyjne kredyty inwestycyjne na wspólne przedsięwzięcia, dopłaty do oprocentowania kredytów obrotowych oraz w okresie pierwszych pięciu lat po zarejestrowaniu uzyskiwać zwolnienie z podatku od nieruchomości w odniesieniu do obiektów nowo wybudowanych lub zmodernizowanych, wykorzystywanych przez grupę na działalność statutową.

## Kierunki rozwoju wspólnego biznesu

Powstające formy zespołowej działalności mają do wyboru różne rodzaje współpracy ekonomicznej i kierunki rozwoju biznesu. Podstawą rozwoju współpracy w ramach grupy producenckiej jest wspólna sprzedaż produktów wytworzonych w zrzeszonych gospodarstwach. Elementem wyjściowym jest między innymi ujednolicenie uprawianych odmian i stosowanej technologii w nawiązaniu do wymagań jakościowych uzgodnionych lub potencjalnych odbiorców. Rysunek 1 zawiera zestawienie ważniejszych potencjalnych kierunków działalności biznesowej grup producenckich i marketingowych w branży ziemniaka. Zostały tutaj wymienione zarówno kierunki sprzedaży ziemniaków związane z wcześniej zawartymi umowami kontraktowymi, jak i sprzedaży różnym odbiorcom bez zawartych wcześniej kontraktów. Podział na grupę producencką i grupę marketingową ma zresztą charakter bardzo umowny, gdyż w praktyce poszukuje się różnych możliwości zbytu i powiązań biznesowych. Trzeba jednak zwrócić uwagę, że jednym z celów działań marketingowych jest poszukiwanie i tworzenie wieloletnich możliwości sprzedaży, w tym poprzez zawieranie kontraktów. Niezależnie od kierunków zbytu produktów wytworzonych w gospodarstwach członków grupy, bardzo istotnym obszarem współpracy są wspólne inwestycje, zakup środków produkcji, użytkowanie specjalistycznych maszyn itp. Ważniejsze kierunki działalności biznesowej grup producentów ziemniaków jak i indywidualnych przedsiębiorców wymieniono w tabeli 2.

Tabela 2

### Potencjalne kierunki działalności biznesowej w zakresie produkcji ziemniaka

|     |                                                                                                                                                                                  |
|-----|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1.  | Ziemniaki bardzo wczesne dostarczane na targowiska dużych aglomeracji miejskich lub do kiosków owocowo-warzywnych                                                                |
| 2.  | Ziemniaki jadalne konfekcjonowane dostarczane do detalu, w tym sieci supermarketów                                                                                               |
| 3.  | Ziemniaki jadalne dostarczane do hurtu (w tym rynki hurtowe) oraz odbiorców zbiorowych (restauracje, stołówki itp.)                                                              |
| 4.  | Ziemniaki jadalne dostarczane na targowiska oraz bezpośrednio do gospodarstw domowych                                                                                            |
| 5.  | Ziemniaki wytwarzane metodami ekologicznymi dostarczane do detalu i innych odbiorców                                                                                             |
| 6.  | Ziemniaki jadalne dla przedsiębiorstw handlu zagranicznego oraz własny eksport bezpośredni                                                                                       |
| 7.  | Ziemniaki skrobiowe kontraktowane przez zakład przetwórczy                                                                                                                       |
| 8.  | Ziemniaki jadalne dostarczane na giełdy towarowe i rynki aukcyjne                                                                                                                |
| 9.  | Ziemniaki jadalne do własnych sklepów detalicznych oraz własnego stanowiska na rynkach hurtowych                                                                                 |
| 10. | Ziemniaki kontraktowane i niekontraktowane do przerobu na produkty spożywcze: ziemniaki obierane, konserwy, sałatki, ziemniaki pieczone, frytki, czipsy, susze ziemniaczane itd. |
| 11. | Ziemniaki do własnych przetwórni producenta - grupy producenckiej                                                                                                                |
| 12. | Produkcja sadzeńki - sprzedaż samodzielna lub reprodukcja na zlecenie przedsiębiorstw hodowlano - nasiennych                                                                     |
| 13. | Wieprzowina produkowana w oparciu o ziemniaki jako paszę                                                                                                                         |

Źródło: Opracowanie własne.

Scharakteryzowano w skrócie niektóre uwarunkowania rynku ziemniaków wybranych kierunków użytkowania.

1. Ziemniaki na bardzo wczesny zbiór. Zgodnie z szacunkami, krajowy popyt na ziemniaki zwane umownie młodymi sięga ok. 500 tys. ton. Ze względu na specyfikę tego rynku gospodarstwa i grupy producenckie muszą być nastawione na stosowanie nowoczesnych technologii łącznie z zabiegami mającymi na celu przyspieszenie uzyskania plonu handlowego. Niezbędna jest również sprawność organizacyjna i posiadanie możliwości logistycznych (samochody ciężarowe), pozwalających natychmiast dostarczyć zebrane bulwy na giełdy i targowiska dużych aglomeracji miejskich kraju. Jak przewiduje się, popyt na ziemniaki młode może nieznacznie wzrastać w najbliższych latach, jednocześnie jednak ze względu na wyższe ceny rynkowe i stosunkowo korzystną opłacalność, rosnać będzie konkurencja wśród producentów. Czołowe odmiany ziemniaków na najwcześniejszy zbiór to: Ruta, Orlik, Aster, (we wschodniej części kraju również Irys), a z nowo zarejestrowanych: Denar, Lord, Bard. Z konkurencyjnych odmian zagranicznych można wymienić Accent, Fresco, Gloria, Molli.
2. Ziemniaki jadalne na późniejszy zbiór. Stanowią one największy segment rynku ziemniaków (około 2 mln ton), o ustabilizowanej wielkości obrotów w poszczególnych latach. Ziemniaki dostarczane są najczęściej bezpośrednio przez producentów do sieci sklepów lub za pośrednictwem hurtowni. Ze względu na duże wahania cen rynkowych, w zależności od poziomu plonów i zbiorów, odbiorcy ziemniaków jadalnych najczęściej nie są skłonni do zawierania umów kontraktacyjnych z producentami, a w każdym razie do określania cen w tych kontraktach. Zespoły producentów mogą próbować kierować partie ziemniaków na funkcjonujące rynki hurtowe oraz giełdy towarowe. Znaczącym rynkiem zbytu są też placówki żywienia zbiorowego (wojsko, szkoły, ośrodki wypoczynkowe, szpitale itp.). Ze względu na możliwość przechwycenia przez producentów marż handlowych korzystne jest tworzenie przez grupy własnych kanałów dystrybucji (hurtowni, sklepów). W obecnej sytuacji spadającego eksportu szczególną rolę w działalności grup powinny odgrywać poszukiwania odbiorców i rynków zbytu poza granicami naszego kraju (głównie w krajach Europy Środkowo-Wschodniej). Rosnące znaczenie w konkurencji na tym rynku odgrywa dobór właściwych odmian, a najważniejszymi kryteriami tego doboru jest dobry smak i ładny wygląd bulw.
3. Sadzeniaki kwalifikowane. W latach dziewięćdziesiątych obserwuje się tendencję spadku produkcji i zużycia kwalifikowanego materiału nasiennego ziemniaka. Należy jednak sądzić, że poprzez odpowiednie działania

marketingowe popyt na sadzeniaki kwalifikowane może istotnie wzrosnąć. Zespoły producentów, zlokalizowane zwłaszcza w północnej, północno-wschodniej i centralnej części kraju, mogą podejmować ten kierunek. Reprodukacja ziemniaków może odbywać się na zlecenie przedsiębiorstw hodowlano-nasiennych (Hodowla Ziemniaka Zamarte, Pomorsko-Mazowiecka Hodowla Ziemniaka) lub być samodzielnie zgłoszona do kwalifikacji przez grupę. Reprodukcyi mogą podlegać wszystkie odmiany, należy jednak wcześniej uzgodnić ich dobór z potencjalnymi odbiorcami.

4. Ziemniaki jako surowiec do przetwórstwa spożywczego. Wyróżniamy tutaj segment produkcji frytek i czipsów, segment suszy spożywczych oraz pozostałych przetworów. Ze względu na pewność zbytu oraz ceny skupu, na ogół pokrywające koszty produkcji, atrakcyjnym rynkiem jest pierwszy z wymienionych segmentów. Przetwórnictwo, stanowiące najczęściej własność inwestorów zagranicznych, mają jednak już zorganizowaną nowoczesną bazę surowcową opierającą się głównie na odmianach zagranicznych. Oprócz kontaktów z istniejącymi, często małymi lokalnymi przetwórcami, uzasadnione jest rozważanie możliwości podejmowania własnych inwestycji w zakresie przetwórstwa spożywczego ziemniaków przez grupy producenckie. Do przetwórstwa spożywczego nadają się tylko ziemniaki wybranych odmian.
5. Ziemniaki jako surowiec dla przetwórstwa skrobiowego. Produkcja ziemniaków skrobiowych odbywa się na zasadzie zawartych uprzednio umów kontraktacyjnych. System ten ulegnie dalszej stabilizacji w związku z wdrożeniem ustawy o regulacji rynku skrobi. Prawdopodobnie poprawi się również opłacalność produkcji ziemniaków na ten kierunek. Wykorzystywane są tutaj odmiany o jak najwyższej zawartości i plonie skrobi.
6. Pozostałe kierunki biznesu ziemniaczanego. Wśród potencjalnych kierunków działalności grup związanych z uprawą ziemniaków trzeba wymienić ekologiczną produkcję ziemniaków dostarczanych do detalu i innych odbiorców. Dotychczas produkcja ta w Polsce, w przeciwieństwie do krajów zachodnioeuropejskich, stanowiła mało znaczący margines. Wraz ze wzrostem zamożności społeczeństwa, a w przyszłości możliwością eksportu, znaczenie tego kierunku powinno wzrosnąć. W regionach rolnictwa jedną z alternatyw może stanowić odpowiednio zorganizowana produkcja wieprzowiny w oparciu o pasze gospodarskie, w tym ziemniaki. Rynkowe szanse ostatnio wymienionych dwóch kierunków powinny w przyszłości wzrastać na skutek zagrożeń związanych z intensywną i przemysłową produkcją żywności.

Rys. 1

Główne kierunki sprzedaży i formy ekonomicznej współpracy grup producenckich i marketingowych w branży ziemniaka



Źródło: Opracowanie własne.

### Literatura

- Chałupka P. (1999a): Bariery ograniczające proces integracji producentów rolnych w Polsce. Roczn. AR Poznań, CCCVIII, Rolnictwo 53, Cz. 2, s. 457-469.
- Chałupka P. (1999b): Metodyka tworzenia i funkcjonowania grup producentów trzody chlewnej. Aspekty ekonomiczne, organizacyjne oraz prawne. AR Poznań, ss. 120.
- Chotkowski J. (2001): Opłacalność produkcji ziemniaków jadalnych, przemysłowych i nasiennych. Ziemniak Polski 1, s. 26-33.
- Chotkowski J. (2000): Rola grup producenckich na rynku ziemniaka. [w:] Aktualne tendencje w technologii produkcji i przechowywaniu ziemniaka jadalnego i sadzeniaków. Sem. spec., IHAR, Bonin, s. 37-41.

Chotkowski J. (2000): Zespoły producentów ziemniaków - stan i perspektywy. *Wies Jutra* 3, s. 4-5.

Muzalewski A. (2000): Koszty eksploatacji maszyn. Wskaźniki eksploatacyjno-ekonomiczne maszyn i ciągników rolniczych stosowanych w gospodarstwach rolniczych nr 15, IBMER, Warszawa, ss. 21.

Nowacki W. (1998): Efektywność ekonomiczno-organizacyjna działalności prowadzonej przez gospodarstwa zrzeszone w marketingowych grupach producentów. [w:] *Materiały V Kongresu SERiA*, Wrocław, s. 345-351.

Rembeza J. (2000): Instrumenty regulacji rynku ziemniaków jadalnych w krajach Unii Europejskiej. *Ziemniak Polski* nr 1, s. 34-38.

Uss A. (2001): Grupy producenckie - dotychczasowe osiągnięcia i perspektywy rozwoju. *KCDRWiOW Brwinów*, ss. 22.

Ustawa z dnia 15.09 2000 r. o grupach producentów rolnych i ich związkach. *Dz. U.* nr 88, 2000, poz. 983.

Van Arendonk C.J.M. (1997): Seed marketing trends (in:) *World Potato Congress. Proc. in respect of day 3*, Durban, p. 1-14.

JACEK CHOTKOWSKI

## **KIERUNKI DZIAŁALNOŚCI BIZNESOWEJ GRUPY PRODUCENTÓW ZIEMNIAKÓW**

### **STRESZCZENIE**

W artykule przedstawiono analizę potencjalnych kierunków działalności gospodarczej w grupach producentów ziemniaków. Organizacji kierowania na rynek zbiorowej oferty sprzyja wiele istotnych przesłanek wynikających z cech rynku ziemniaków w Polsce. Stwierdzono, że efekty ekonomiczne ważniejszych elementów współpracy rolników można szacować na ponad 1100 zł na 1 ha. Oprócz różnych kierunków sprzedaży i powiązań z rynkiem grupy powinny rozwijać różne formy współpracy ekonomicznej.

JACEK CHOTKOWSKI

## **THE DIRECTION OF BUSINESS ACTIVITY OF POTATO PRODUCERS GROUP**

### **SUMMARY**

This work contains the analysis of the potential directions of business activity in the groups of potato producers. Many important premises, which result from the character of Polish potato market, support the organisation of the collective market offer. It was confirmed that economic effects of more important elements of farmers co-operation can be estimated at 1100 zł per 1 hectare. Beside different directions of sale and connections with the market, groups should develop different forms of economic co-operation.

DANUTA MIERZWA  
*Akademia Rolnicza we Wrocławiu*

## STRUKTURY SPÓŁDZIELNI ROLNICZYCH WE FRANCJI

### Wstęp

Integracja Polski z UE związana jest ze zmianami w rolnictwie, a spółdzielnie rolnicze widzą dla siebie więcej zagrożeń aniżeli szans. Największe obawy wzbudza pojawienie się na rynku polskim konkurentów zagranicznych i ciągły wzrost siły konkurencyjnej niektórych producentów krajowych, a w szczególności tych z udziałem kapitału obcego. Mając na uwadze obecny potencjał ekonomiczno-finansowy spółdzielni rolniczych oraz konkurencyjność na rynku, można zalecić generalnie dwie strategie rozwojowe:

- strategię rozwoju opartą na własnych zasobach rzeczowo-finansowych, którą mogą realizować nieliczne i tylko najsilniejsze spółdzielnie,
- strategię rozwoju w oparciu o zasoby obce, która jest szczególnie zalecana słabszym i średnim spółdzielniom.

Dla poprawy skuteczności w realizacji swoich celów organizacje uruchamiają różne procesy integracji. Biorąc pod uwagę doświadczenia krajów wysoko rozwiniętych oraz różnorakie rozwiązania organizacyjne autorka artykułu chce odpowiedzieć na pytanie - jakie struktury organizacyjne dla spółdzielni rolniczych są możliwe, by skutecznie realizować określoną strategię rozwoju? Autorka szczególnie interesuje się spółdzielczością mleczarską, niech więc ten artykuł będzie propozycją dla tych właśnie spółdzielni.

### 1. Definicja i charakter struktury organizacyjnej

Struktura organizacyjna to suma relacji, które występują między osobami, między różnymi komórkami, nawet między różnymi spółkami tworzącymi organizację. Organizacja mając do zrealizowania określony cel w danym otoczeniu jest zmuszona do stworzenia w niej takich relacji, aby mogła stać się najbardziej skuteczną. Struktura organizacyjna musi odznaczać się następującymi cechami:

1. Wszyscy członkowie powinni koordynować swoje działania indywidualne tak, by zrealizować cel wspólny. Mnóstwo działań indywidualnych musi zostać podporządkowane wspólnej strategii działania.

2. Każda organizacja musi zostać dokładnie zdefiniowana. Powinna ona przede wszystkim zrealizować cel swoich członków, w tym przypadku spółdzielców.
3. Organizacja winna być skuteczna w każdej chwili. W każdym momencie winna realizować działalność produkcyjną i handlową w takiej kombinacji, ażeby osiągać odpowiednie wskaźniki produkcyjne i finansowe.
4. Organizacja powinna być swoistym przypadkiem w otoczeniu, w którym prowadzi działania, przybierając swój kształt. Nie ma modelu normatywnego, odpowiedniej struktury dla każdej organizacji. Rozmaitość otoczenia wymaga różnorodnych struktur.
5. Organizacja powinna błyskawicznie adaptować się do otoczenia, modyfikując swoją strukturę zgodnie z celem działania członków. Osiągane wyniki wynikają z funduszy, którymi organizacja dysponuje, a te są skutkiem trafionych decyzji [Helmberger, Hoos 1962, Tekry, Franklin 1985]. W rzeczywistości nie istnieje struktura organizacyjna, która odpowiadałaby dokładnie wszystkim wymienionym kryteriom. Nieuniknione są liczne niedoskonałości, zwłaszcza jeśli chodzi o działania ludzkie. Szef przedsiębiorstwa powinien w takim przypadku redukować te dysfunkcje, przywracając żywotność organizacji za którą jest odpowiedzialny.

## 2. Procesy różnych integracji

Ażeby skutecznie realizować własne cele, organizacje uruchamiają różnorodne procesy integracyjne. Chodzi o to, by członkowie zachowali ten sam rodzaj działalności, a wyspecjalizowali się do wykonywania zadań szczególnych. Pozwoli to organizacji osiągnąć globalną skuteczność. Różnorodne funkcje winny być realizowane, ale w taki sposób, by zachować jedność organizacji [Porter 1980]. Proces różnorodnych powiązań występuje w każdej organizacji i prowadzi do powstawania klasycznych struktur organizacyjnych w przedsiębiorstwie, tak jak np. produkcja zarządzana przez specjalistów, czy handel przez swoich specjalistów. Natomiast dyrekcja zabezpiecza koordynację między wydziałami i arbitraż w razie konfliktów. Czasami komórka wyspecjalizowana może być źle zintegrowana z całością i skupiać się wyłącznie na własnych celach, wówczas takie dysfunkcje trzeba całkowicie zniwelować.

## 3. Struktury organizacyjne spółdzielni

W działaniach strategicznych spółdzielni można wyodrębnić kilka typowych struktur organizacyjnych. Obserwuje się dużą zmienność tych struktur, które uzależnione są od ilości produktów mogących wystąpić w badanych przypadkach [Porter 1980, Dyshayes 1988].

Bazowa struktura organizacyjna spółdzielni jest przedstawiona na schemacie 1. Jest ona skutkiem przyjętego planu działania spółdzielni. Obejmuje różne relacje ze spółdzielcami (rolnikami), relacje z odbiorcami i innymi dostawcami oraz koordynację tych działań. Taka struktura występuje w całości lub części w każdej organizacji spółdzielczej, bardziej elementarnej lub bardziej kompleksowej. Z tych względów nazywano ją strukturą bazową „podwójnie - zróżnicowaną” [Dyshayes 1988].

### 3.1. Spółdzielnie małej skali

Spółdzielnie małe charakteryzowane są w istocie przez dyrektora (prezesa), który zarządza sam głównymi funkcjami spółdzielni. Pomaga mu kilka osób z administracji. Struktura „podwójnie - zróżnicowana” zostaje tutaj zredukowana do zarządzania relacjami z członkami spółdzielni (schemat 2). Z tej przyczyny, te małe spółdzielnie odznaczają się dobrą jednością funkcjonowania i dobrze odpowiadają życzeniom ich członków. Przyjęte strategie w takich strukturach skupione są wyłącznie na działaniach handlowych, które polegają głównie na koncentracji popytu. Strategia dywersyfikacji produkcji jest poza zasięgiem. Wejście na liczne rynki jest niemożliwe, dostęp do informacji jest utrudniony. Spółdzielnia ta nie może korzystać z ekonomii skali, ani nie ma możliwości substytucji pracy przez kapitał. Z drugiej strony spółdzielnie te nie podlegają innowacjom i świadczą niewielką ilość usług dla swoich członków. Głównie wypełniają one funkcje zaopatrzeniowe, niemałe środki wydają na działalność z pozostałymi podmiotami. W końcowym efekcie szansa przeżycia dla tych spółdzielni to eksploatacja małego rynku, często lokalnego, charakteryzującego się małą znajomością *savoir-faire*, która to znajomość pozostawiona została strukturom większym, ważniejszym. Są to ekstremalnie słabe spółdzielnie i z tych przyczyn w długim okresie znikną z pola widzenia. Liczne z nich zresztą już zniknęły poprzez fuzje, które w ostatnim 20-leciu są cechą charakterystyczną dla spółdzielni francuskich. Zniknięcie tych małych spółdzielni jest często hamowane przez zarządzających - rolników i pracowników najemnych, którzy znajdują dużą satysfakcję w sprawowaniu tej działalności w sposób autonomiczny. Otrzymywanie tych satysfakcji personalnych zmierza tymczasem na przekór z realiami ekonomicznymi, gdzie rentowność jest słaba. Te spółdzielnie są przeciwnikami fuzji z innymi, ażeby sformułować strukturę bardziej skuteczną. Z przykrością można stwierdzić, że dla tych osobistych racji personalnych, formułują oni strukturę już zbyt późno, kiedy są zagrożone finansowo we własnej działalności jak i na tle regionu.

### 3.2. Spółdzielnie średniej skali

Spółdzielnie te charakteryzują się zasięgiem jednego departamentu lub pół departamentu<sup>1</sup>. Spółdzielnie te realizują dużo bardziej posunięte zróżnicowanie

<sup>1</sup> wielkość dawnego województwa

odnośnie relacji z rolnikami jak również realizują różnorodne relacje handlowe. Integracja jest więc tutaj bardzo trudna do zrealizowania. Administracja odgrywa w tej spółdzielni istotną rolę (schemat 3). W pewnych przypadkach jest ona źle zarządzana, występują pewne dysfunkcje strukturalne, które występują między kilkoma komórkami. Powoduje to nieskuteczność działań przystosowania do realnego rynku i życzeń rolników. Można tą niedogodność z łatwością wyeliminować, ale pod warunkiem że zarówno rolnicy jak i pracownicy najemni życzą sobie tego rzeczywiście. Kilka wariantów rozwiązań organizacyjnych można tu zaprezentować na konkretnych przykładach. Są to typowe struktury występujące w spółdzielniach zbożowo-zaopatrzeniowych. W spółdzielniach tych występuje dwóch dyrektorów - dyrektor odpowiedzialny za zaopatrzenie i dyrektor od zbóż. Każdy z nich odpowiada za swój odcinek i zarządza relacjami z rolnikami i handlowcami. Nieprawidłowości występujące w działaniach rozkładają się na nich i muszą być przez nich rozwiązane. Rzeczywistość pokazuje jednak, że więcej czasu zabierają im problemy występujące w terenie. Sprawy handlowe są odsuwane na dalszy plan. Z tej przyczyny pewne spółdzielnie zbożowo-zaopatrzeniowe powołują dyrekcję do relacji z członkami - rolnikami. Korzyści z takiej organizacji pracy tkwią w tym, że dyrektorzy specjalizują się w funkcjach handlowych i rozwiązują tylko pojedyncze sprawy dotyczące rolników. Wadą tej struktury jest to, że spółdzielnia obciążona jest dodatkowymi kosztami dyrekcji i często trudna jest integracja i dobra współpraca między poszczególnymi dyrektorami. Wybór między tymi dwoma typami struktur zależy od wielkości i kompleksowości zarządzania. Ostatnia zaprezentowana struktura wydaje się być bardziej adaptowalna w rzeczywistości. Taki przykład rozwiązań strukturalnych może występować w różnych innych działalnościach spółdzielczych.

Spółdzielnie średniej skali mogą uruchomić przedsięwzięcia bardziej skomplikowane niż spółdzielnie małe. Mogą czasami realizować z sukcesem zróżnicowanie jednego z produktów i są czasami wystarczająco skoncentrowane ażeby negocjować cenę. Mogą zaakceptować trudny rynek i mają większy dostęp do informacji uprzywilejowanych. Co się tyczy zarządzania przez koszty, mogą korzystać z ekonomii skali i mają możliwość dorównania rozwojowi technologicznemu. Mogą wprowadzać innowacje, zarządzać ryzykiem i oferować szerszy zakres usług swoim członkom. Ostatecznie to one korzystają często z możliwości statutowych w integracji z podmiotami trzecimi.

Spółdzielnie średniej skali są dobrze adaptowalne do warunków ekonomicznych naszej epoki. W porównaniu do rynku, który odznacza się silną i bezustanną koncentracją, spółdzielnie te posiadają skalę handlową i przemysłową, ażeby skutecznie przeciwstawić się konkurencji. Ich skuteczność innowacyjna zostaje osłabiona ze względu na niedostatek własnych kapitałów.

Spółdzielnie często zadają sobie pytanie, jaka ma być ich minimalna skala, by prowadzić określoną strategię rozwoju, jaka winna być ich struktura, by

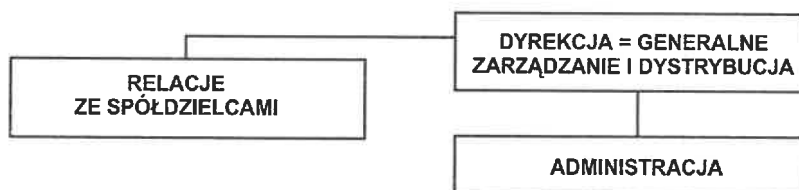
istnieć na rynku? Są one bardzo podatne na tworzenie nowej organizacji w asyście z innymi.

Schemat 1



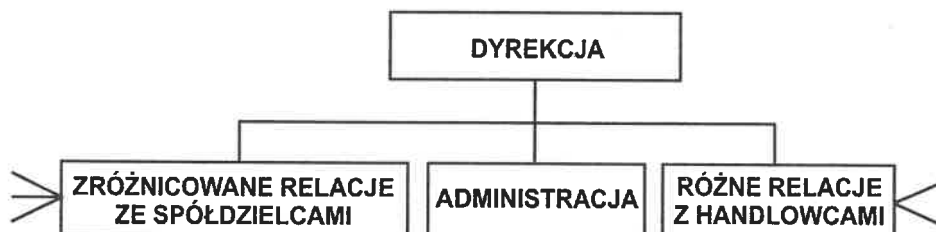
Schemat 2

Struktura organizacyjna małej spółdzielni



Schemat 3

Struktura organizacyjna spółdzielni średniej wielkości



### 3.3. Duże spółdzielnie o różnorodnej produkcji

Duże spółdzielnie charakteryzują się tym, że obejmują swoim zasięgiem kilka departamentów i odznaczają się różnorodną produkcją rolną, którą handlują. Takie spółdzielnie rozwijają się w regionach hodowlanych, gdzie konieczna jest komercjalizacja produkcji z każdego gospodarstwa. Siła tych dużych spółdzielni tkwi więc w różnorodności tych gospodarstw. Skupiając dużą liczbę rolników, komercjalizując liczną produkcję są bardzo mocno zróżnicowane, co bardzo komplikuje ich integrację i jedność. Ich relacje z rolnikami - członkami są czasami bardzo trudne, gdyż odbierane są jako relacje administracyjne. Większość wysiłków skupia się wokół relacji z rolnikami. W kierowaniu planem komercjalizacji wielkość tych spółdzielni nie jest zawsze atutem, ponieważ mogą one sprzedawać dużo różnorodnych produktów, podczas gdy dla każdej działalności to odrębna mała lub średnia spółdzielnia. Nie istnieje więc żadna korzyść gospodarcza na rynku produktów, w zarządzaniu kosztami lub w zdolnościach innowacyjnych dla każdej działalności. W dziedzinie zarządzania ryzykiem, można w zasadzie kompensować rezultaty między różnymi działalnościami, ale daje to ułamkowe wskaźniki zadowolenia.

Duże spółdzielnie różnorodnych branż odgrywają ważną rolę w terenie. Mogą integrować rozwój rolniczy danego regionu pod tą samą dyрекcją. Mają możliwość świadczenia szerokiego wachlarza usług dla rolników co obniża im jednostkowe koszty. Czasem koncentrują się na jednym biegunie środków finansowych bardzo ważnych i szybko odnawialnych co prowadzi do znakomitego rozwoju i łatwej mobilności.

## 4. Unie albo łączenie spółdzielni

Unie departamentalne, regionalne lub krajowe łączą spółdzielnie w różne formy prawne. Generalnie pozwalają one zachować niezależność spółdzielni bazowych z korzyściami ekonomicznymi. Można tutaj wyodrębnić kilka struktur organizacyjnych.

Unia prosta grupuje w ramach departamentu kilka małych spółdzielni o tej samej działalności. Zachowana jest więc tutaj niezależność spółdzielni bazowych, które zachowują różnorodne relacje z rolnikami, podczas gdy relacje komercjalizacji są realizowane na płaszczyźnie unii (schemat 4). Ta struktura pozwala zachować dobre relacje z rolnikami w warunkach lokalnych, i w tym samym czasie zbliżyć się do rynku bardziej kompleksowo, by osiągnąć korzyści z ekonomii skali.

Łączenie departamentalne wokół jakiejś dyscypliny działalności ułatwia integrację spółdzielniom, które jej nie miały i które nie miałyby żadnej szansy przetrwania gdyby z unii wyszły. Ta struktura unii prostej pozwala osiągać ko-

rzyści dla małych i średnich spółdzielni, w relacjach z innymi spółdzielniami i w konsekwencji korzyści z zarządzania planem sprzedaży.

Unia, gdzie występuje grupowanie kompleksowe spółdzielni występuje pod różnymi formami prawnymi. Są tutaj mocno zróżnicowane relacje z członkami jak i relacje handlowe. Jest to struktura „podwójnie zróżnicowana”. Relacje z członkami są realizowane przez spółdzielnie bazowe, podobnie jak unia prosta. Relacje handlowe są realizowane w sposób kompleksowy w ramach spółki prywatnej będącej filią spółki centralnej, przemysłowej lub handlowej. W centrum dyspozycyjnym spółka centralna ma za zadanie zintegrować różnorodne działalności i zabezpieczyć jej rozwój w przyszłości. Stąd jej rola, to analizy strategiczne, finansowe, inwestycyjne, badania naukowe (schemat 5).

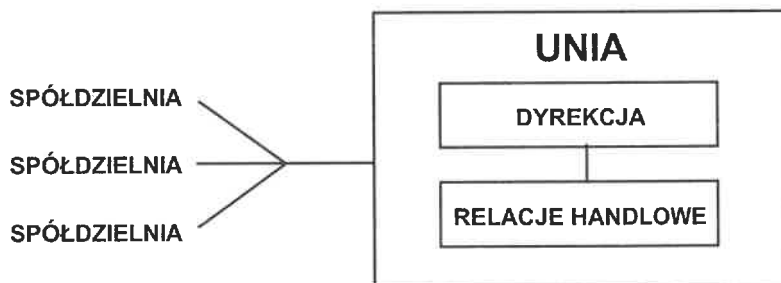
Można wyodrębnić tutaj kilka wariantów odnośnie tej struktury bazowej:

- w pewnych przypadkach spółki realizując działalność przemysłową i handlową są jednocześnie spółdzielniami bazowymi. Mają więc za zadanie zarządzanie zróżnicowanymi relacjami z ich członkami jak również działalnością przemysłową i handlową (np. grupa spółdzielni sprzedająca pod marką Yoploit),
- w drugim przypadku unia grupuje spółdzielnie i spółki kapitałowe w tej samej działalności (np. grupa Cukier - Unia),
- w innym przypadku unia krajowa komercjalizuje część skupową spółdzielni bazowych (np. IUNCAC) [Mauget 1980].

Grupowanie się producentów wokół jakiejś działalności daje możliwość dużej skuteczności ekonomicznej. Możliwe jest wówczas uruchomienie strategii marketingowych, prowadzenie polityki marki dla różnych produktów oraz większej komunikacji z konsumentami. Umożliwia to tym strukturom również prowadzenie bardziej dynamicznej strategii przemysłowej, substytucji pracy przez kapitał i nabywanie większego doświadczenia.

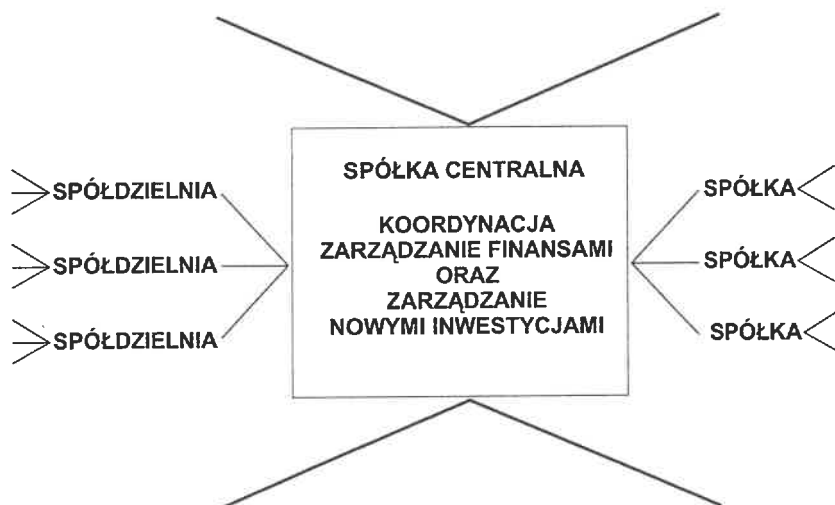
Schemat 4

Struktura organizacyjna prostej unii spółdzielczej



Schemat 5

Struktura organizacyjna unii, gdzie integracja jest kompleksowa



Zarządzanie ryzykiem powierzone jest specjalistom, którzy wspólnie mają większe kompetencje. Pomimo licznych korzyści ekonomicznych słaby punkt tej struktury tkwi w ocenie integracji działania, która nie zawsze jest zrozumiała dla spółdzielni bazowych. Prowadzenie określonej strategii nie zawsze pozwala spółdzielniom bazowym żeby pozostać skutecznym, będąc w oderwaniu od tej struktury. Pomimo tego struktura ta ma dużo mniej możliwości działań autonomicznych niż spółdzielnie. Spółdzielnie są pewnymi formami organizacyjnymi, które pod różnymi postaciami prawnymi mają większą możliwość kompleksowych działań strategicznych. Adaptują się one do rozwoju gospodarki zachowując przywilej kontaktów z każdym członkiem - rolnikiem. Właśnie te struktury skuteczne i dobrze zintegrowane są przyszłością dla organizacji spółdzielczych. Posiadają one różne możliwości współpracy z rolnikami. Sukces takiej grupy tkwi w tym, że każda spółdzielnia bazowa jest niezależna autonomiczna, będąc jednocześnie w związku zachowuje relacje z rolnikami. Daje to możliwość opuszczenia grupy jak pojawiają się trudności.

Liczne osoby uważają, że spółka centralna grupy winna przybrać formę SA, ażeby zabezpieczyć największą elastyczność działań i przyciągnąć zewnętrzny kapitał. Istnieje jednak pewne niebezpieczeństwo z punktu widzenia przedmiotu działania, prowadzonej strategii, różnych spółek, które mogą odwrócić się przeciwko rolnikom. We Francji zauważa się pustkę prawną odnośnie takiej struktury. Według znawców spółdzielczości trzeba by wykreować taki statut, który głęboko zachowałby istotę spółdzielni, jednocześnie dał elastyczność działań i pozwolił na przyływ finansowania z zewnątrz

## Podsumowanie

Obecnie bardziej niż kiedykolwiek spółdzielnie francuskie znajdują się na skrzyżowaniu dróg. Aby te organizacje mogły się rozwijać i jednocześnie sprostać konkurencji trzeba sobie dzisiaj odpowiedzieć na następujące pytania:

1. Czy spółdzielnie rolnicze mogą prowadzić działalność gospodarczą w sposób autonomiczny?
2. Czy spółdzielnie chcą i czy mogą realizować tę działalność autonomicznie?

We Francji występują trzy koncepcje na ten temat:

1. Według pierwszej koncepcji spółdzielnie w swej istocie są organizacjami o charakterze humanistycznym, gdzie zasadą jest duży pierwiastek filozoficzny. Ich celem nie jest autonomiczne prowadzenie skutecznej działalności ekonomicznej. Ta koncepcja prowadzi do dużych wypaczeń odnośnie wszelakich działań ekonomicznych.
2. Według drugiej koncepcji spółdzielnie rolnicze są przedsiębiorstwami podobnymi do innych. Nie ma w nich żadnej specyfiki odnośnie ich istoty ani zarządzania. Koncepcja ta ustawia spółdzielnie na równi z innymi przedsiębiorstwami, które mają za zadanie prowadzenie również działalności handlowej. Koncepcja ta prowadzi do zacierania różnic statutowych między przedsiębiorstwami, a więc istota i specyfika spółdzielni według tej koncepcji dobiega końca.
3. Według trzeciej koncepcji spółdzielnie są organizacją głęboko oryginalną. Są one powołane do realizowania wspólnych działań ekonomicznych w celu osiągnięcia korzyści. Koncepcja ta raz nakazuje przestrzegać istoty spółdzielni i jej specyfiki, która ma głównie bronić interesów rolników, natomiast z drugiej strony ma przynosić pożytek tej organizacji w ekonomii liberalnej. Jest oczywiste, że spółdzielnie nie mają szansy istnienia w przyszłości według ostatniej koncepcji. W efekcie spółdzielnie same musiałyby integrować rozmiary ekonomiczne działań spółdzielczych w gospodarce rynkowej. Gdyby nie interwencja Państwa wszystkie pozostałe koncepcje z tej samej przyczyny nie miałyby szans powodzenia.

Obecnie spółdzielnie w swoich działaniach opierają się na wszystkich trzech koncepcjach. Doświadczenia z przeszłości jak i mentalność spółdzielców podlega dzisiaj procesowi transformacji. Spółdzielnie rolnicze zbliżają się dzisiaj do takiej sytuacji, gdzie mają być w pełni autonomiczne. Jedne samodzielnie osiągną ten stan, inne znikną, a jeszcze inne muszą otrzymać pomoc z zewnątrz. Istota spółdzielni i ich specyfika zostanie zróżnicowana, by w dalszym ciągu pozostać na usługach rolników. Coraz głośniej mówi się o tym, że Państwo będzie redukować pomoc dla rolników. Państwo chciałoby, by spółdzielnie rolnicze stały się organizacjami w pełni kompetentnymi i samowystarczalnymi.

### Bibliografia

1. Deshayes G. (1986): La société de capitaux, la coopérative, les entreprises de l'économie sociale et la théorie de l'agence. *Economie de Gestion Agro - Alimentaire*, N° 1, Septembre 1986.
2. Deshayes G. (1988): Logique de la coopération et gestion des coopératives agricoles. *Skippers Paris*.
3. Foy G. (1981): Quel modèle pour les coopératives agricoles dans les années 80? *These de Doctorat, Paris I*.
4. Helmberger P., Hoos S. (1962): Coöperative Enterprise and Organization Theory. *Jurnal of Farm Economics*, N° 44, May 1962.
5. Mauget R. (1982): Structures et stratégies des coopératives agricoles. *Thèse, Paris..*
6. Porter M. (1980): Choix Stratégiques et Concurrence. *Trad. Paris, Economica*.
7. Tekry G., Franklin S. (1985): Les principes de management. *Traduction. Paris, Economica*.

DANUTA MIERZWA

#### STRUKTURY SPÓŁDZIELNI ROLNICZYCH WE FRANCJI

##### STRESZCZENIE

Obecnie spółdzielnie rolnicze w krajach wysoko rozwiniętych podlegają procesom transformacji. Przyjmują one różnorodne strategie rozwojowe, którym towarzyszą różnorodne procesy integracyjne. Przybierają więc nowe struktury organizacyjne i inaczej są zarządzane. Znaczący przedmiot stawiają sobie pytanie, czy dzisiaj możliwe jest, by zachować istotę, specyfikę spółdzielczości, czy spółdzielnie tego chcą i czy mogą rozwijać się w sposób autonomiczny. Ponieważ brak jest jednoznacznych odpowiedzi, gdyż można dostrzec zarówno wady jak i zalety określonych struktur, autor artykułu przedstawiając te problemy pragnie, by doświadczenia krajów wysoko rozwiniętych posłużyły jako pewnego rodzaju wzorce dla budowania naszego modelu spółdzielczości rolniczej.

DANUTA MIERZWA

#### STRUCTURES OF THE AGRICULTURAL CO-OPERATIVES IN FRANCE

##### SUMMARY

At present, the agricultural co-operatives in the highly developed countries are in the transformation processes. Varied development strategies, which they are leading, accompanying with varied integration processes. Agricultural co-operatives create new organisation structures and management. Experts ask question, if it is possible nowadays to keep the essence and the specificity of co-operative movement. Do co-operatives want and do they can develop in the autonomous way? There are no clear answers because these structures have both advantages and disadvantages. The author wants to use experiences of highly development countries as a kind of pattern for building our own model of agricultural co-operatives.

HENRYK SKÓRNICKI

*Regionalne Centrum Doradztwa Rozwoju Rolnictwa i Obszarów Wiejskich  
w Radomiu*

## DORADZTWO ROLNICZE W JAPONII

### Wstęp

Sukces gospodarczy Japonii w większości związany jest z olbrzymim postępem technicznym (rozwój badań i edukacji) przy wysokiej produktywności i wydajności pracy, a niskim poziomem konsumpcji.

Japonię tworzy łuk składający się z ponad 6,8 tys. wysp. Największe wyspy zamieszkałe przez ludność to Honshu (231 tys. km<sup>2</sup>), Hokkaido (831 km<sup>2</sup>), Kyushu (42,2 km<sup>2</sup>) oraz Shikoku (19,8 km<sup>2</sup>).

Klimat Japonii jest zróżnicowany – od tropikalnego w części południowej do umiarkowanego w części środkowej i śnieżnego na północy (Hokkaido). Kraj ten często nawiedzają trzęsienia ziemi, wybuchy wulkanów, tajfuny, powodzie, lawiny śnieżne i błotne.

Ogólna powierzchnia kraju wynosi 377,8 tys. km<sup>2</sup>, aż 73% powierzchni to tereny góryste. Użytki rolne zajmują 49,05 tys. km<sup>2</sup> co stanowi 13% ogólnej powierzchni, w tym pola ryżowe zajmują prawie 55% użytków rolnych. Japonię zamieszkuje ponad 125,5 mln ludności, ponad 78 % ludności mieszka w mieście. Na 100 ha ziemi użytkowanej rolniczo przypada ponad 2,4 tys. osób (w Polsce około 210 osób).

### System administracyjny i podział terytorialny

Japonia posiada scentralizowany system administracyjny z dużym wpływem centrum na wybieralne rządy prowincji (prefektur). Kraj podzielony jest na 47 jednostek administracyjnych – prefektur (województw).

Rolnictwo, podobnie jak cała gospodarka, podlegało gruntowym przemianom w okresie powojennym. Cechą charakterystyczną rolnictwa japońskiego jest olbrzymie rozdrobnienie gospodarstw przy dużym zróżnicowaniu regionalnym – średnia od 1 do 18 ha.

Według danych ministerstwa rolnictwa z 2000 r., w 1999 roku było w Japonii 3291000 gospodarstw gospodarujących na powierzchni 4.866 tys. ha użytków rolnych. Zatrudnienie w rolnictwie stale się zmniejsza, ale uwzględniając zasoby ziemi rolniczej i populację ludności jest jeszcze dość wysokie i wynosi 4,8% ogółu zatrudnionych. Cechami charakterystycznymi są bardzo duży udział kobiet wśród zatrudnionych w rolnictwie oraz duży udział osób powyżej 60 lat.

Na szczególnie podkreślenie zasługuje bardzo wysoki stopień zorganizowania się rolników, głównie w formy spółdzielcze, co jest bardzo istotne dla poprawy efektywności gospodarowania i konkurencyjności rozdrobnionych gospodarstw - 85% rolników to członkowie spółdzielni. Poziom dochodów ludności rolniczej dzięki szczególnej ochronie ze strony państwa, jest zbliżony do średniej w całej gospodarce.

## Postęp w rolnictwie

Rolnictwo Japonii, mimo rozdrobnionej produkcji, zawdzięcza swoją nowoczesność wczesnemu zwróceniu uwagi (druga połowa XIX wieku) na szczególnie traktowanie wykształcenia rolniczego, badań naukowych dla potrzeb rolnictwa i doradztwa rolniczego. Już w 1893 roku powołano w Tokio Krajową Rolniczą Stację Doświadczalną zajmującą się nie tylko pracami badawczymi, ale również upowszechnianiem wyników badań naukowych w praktyce rolniczej. Podobne stacje utworzono później w każdej prefekturze (województwie). Obecnie w Japonii istnieje silna sieć ośrodków badawczo-naukowych podległych ministrowi rolnictwa (państwowe instytuty i ośrodki) jak również stacje doświadczalne w każdej prefekturze przez nie finansowane. Rozwój badań rolniczych był i jest bardzo ściśle powiązany z rozwojem doradztwa i edukacji w rolnictwie. Szczególną rangę w zakresie rozwoju badań naukowych, edukacji i usług doradczych w procesie modernizacji rolnictwa nadano po II wojnie światowej, wzorując się na doświadczeniach amerykańskich.

W 1948 roku parlament japoński uchwalił ustawę o „*Poprawie Rozwoju Rolnictwa*” regulując w I części ustawy - system badań naukowych w rolnictwie, z określeniem zasad finansowania oraz w drugiej części ustawy system doradztwa rolniczego również z określeniem sposobu finansowania, podporządkowania, statusu i relacji z jednostkami badawczo-doświadczalnymi. Ustawa ta określa wymogi formalne dotyczące kwalifikacji doradców i specjalistów branżowych oraz zakresy zadań i obowiązków, zasady zatrudniania personelu doradczego, status doradcy, system szkolenia doradców i finansowania tych szkoleń.

Przyjęcie, w 1948 roku przez parlament japoński ustawowego uregulowania systemu doradztwa i badań naukowych stanowiło bardzo ważny krok w stabilnym rozwoju instytucji doradczych, wysokich kwalifikacji zatrudnionego personelu, uspołecznienia doradztwa (przez komitety doradcze – odpowiedniki społecznych rad) oraz efektywnego oddziaływania doradztwa w zakresie unowocześniania

rolnictwa oraz realizacji polityki rządu. Ustawa ta obowiązuje do chwili obecnej i była drugą ustawą w świecie (po USA), regulującą system doradztwa w rolnictwie. Zgodnie z przyjętymi w ustawie rozwiązaniami doradztwo rolnicze w Japonii jest doradztwem państwowym, finansowanym w części z budżetu centralnego (1/3 środków pochodzi z ministerstwa rolnictwa), a w części z budżetu prowincjonalnego (2/3 środków pochodzi z prefektury). Stanowi wynik współpracy (kooperacji) rządu z władzami prefektury, gwarantujący jednocześnie realizację polityki rolnej państwa, polityki regionalnej oraz stabilne warunki działalności instytucji doradczej (Cooperative Agricultural Extension Service - czasami błędnie interpretowane jako doradztwo spółdzielcze).

W Japonii poza silnym państwowym doradztwem istnieje również doradztwo prywatne i doradztwo komercyjne, prowadzone np. przez spółdzielnie rolnicze lub firmy prywatne. Należy jednak podkreślić bardzo bliską współpracę szczególnie spółdzielni rolniczych z doradztwem państwowym i brak powielania działalności.

### **Struktura organizacyjna i zadania instytucji doradczych**

Podstawowym celem doradztwa rolniczego w Japonii jest udzielanie wsparcia rolnikom w rozwoju gospodarstw i podnoszenia standardu życia oraz udział w rozwoju narodowego rolnictwa.

Doradztwo rolnicze stanowi pomost pomiędzy ministerstwem rolnictwa, instytutami i ośrodkami badawczymi, a rolnikami (zgodnie z zapisami w ustawie). W Japonii funkcjonuje 485 Centrów doradztwa - od kilku do kilkunastu w każdej prefekturze, w zależności od ilości gospodarstw i powierzchni użytków rolnych (skali rolnictwa), podległych bezpośrednio prowincjonalnym władzom, koordynujących ich pracę, z jednocześnie dużym wpływem Ministra Rolnictwa, Leśnictwa i Rybołówstwa (szczegóły w załączonym schemacie). Ogółem w doradztwie rolniczym zatrudnionych jest ponad 10,2 tys. osób, w tym bezpośrednio w centrach doradztwa 9605 doradców.

Specjaliści branżowi zatrudnieni są bezpośrednio w regionalnych biurach administracji rolnej (prefekturach), łącznie 638 osób, których zadaniem jest wspieranie merytoryczne doradców zatrudnionych w centrach doradztwa, stała współpraca ze stacjami doświadczalnymi i instytutami branżowymi oraz rządową administracją rolną. Specjaliści branżowi zobowiązani są również do udzielania specjalistycznych porad dla rolników. Na szczególne podkreślenie zasługuje system współpracy z instytutami i zakładami doświadczalnymi, gdzie co najmniej raz w miesiącu specjaliści i doradcy spotykają się w stacjach doświadczalnych i instytutach z pracownikami nauki celem przekazania i wyjaśnienia problemów z jakimi spotykają się bezpośrednio w gospodarstwach i produkcji, a pracownicy nauki prezentują wyniki prowadzanych doświadczeń i pomagają w rozwiązywaniu problemów pojawiających się

w pracy doradczej. Problemy niewyjaśnione uwzględnione są w pracach doświadczalnych i badawczych.

Specjaliści branżowi odpowiedzialni są również za doskonalenie doradców oraz są wykładowcami w akademiach dla rolników, umożliwiającymi zdobywanie i podnoszenie kwalifikacji rolniczych.

Nadzór nad całością systemu doradztwa sprawuje Minister Rolnictwa, a w jego imieniu dział doradztwa rolniczego w Biurze Zarządzania i Rozwoju.

Znaczną pomoc merytoryczną dla instytucji doradczych świadczy Japońskie Stowarzyszenie Rozwoju Rolnictwa i Doradztwa jako organizacja pozarządowa, również współpracująca ściśle z ministerstwem rolnictwa. W ramach stowarzyszenia prowadzony jest system informacji rolniczej dla doradztwa (Agricultural Extension Information Network - EI-NET), ponadto stowarzyszenie zajmuje się między innymi również doskonaleniem doradców i specjalistów, opracowywaniem i wydawaniem publikacji oraz lobbingiem na rzecz doradztwa.

Podstawowe zadania w zakresie doradztwa, szkolenia rolników i mieszkańców wsi dotyczą:

- Usprawnienia zarządzania gospodarstwem poprawiającego efektywność i zapewniającego stabilne dochody;
- Pomocy technicznej w zakresie poprawy jakości produkcji, wyposażenia technicznego, doboru systemu i technologii produkcji, analiz ekonomicznych;
- Ochrony środowiska;
- Przygotowania młodych rolników do pracy w gospodarstwie rolnym;
- Rozwoju gospodarstwa domowego i poprawie warunków życia rodzin rolniczych, z uwzględnieniem kobiet prowadzących samodzielnie farmy;
- Pomocy mieszkańcom wsi gospodarującym w trudnych warunkach (teren górzyste), różnicowania produkcji i działalności w gospodarstwie, wspieraniem grup wspólnego interesu;
- Zrównoważonego rozwoju rolnictwa i obszarów wiejskich (w zgodzie z ochroną środowiska).

Zgodnie z zapisami ustawowymi, wpływ na kierunki działalności doradczej mają również farmerzy, poprzez udział swoich przedstawicieli w komisjach ds. doradztwa na poziomie działalności centrum, głównie poprzez opiniowanie planów działalności doradczej.

### Status pracownika doradztwa i kwalifikacje zawodowe

Pracownicy merytoryczni instytucji doradczych, zgodnie z zapisami ustawowymi, posiadają status urzędnika państwowego, są wynagradzani na zasadach określonych w ustawie. Doradcy w terenie otrzymują dodatek do wynagrodzenia (średnio 15%), bezpośrednio z ministerstwa rolnictwa, za realizację zadań wynikających z polityki rządu – wdrażanie do gospodarstw.

Poziom świadczonych usług doradczych uzależniony jest w dużej mierze od kwalifikacji zatrudnionego personelu. Dlatego też w ustawie znalazły się formalne zapisy dotyczące przygotowania zawodowego i zasad zatrudniania pracowników doradztwa oraz systemu doskonalenia zawodowego.

Doradcą może zostać osoba, która posiada wyższe wykształcenie (4 letnie kierunkowe studia uniwersyteckie) i 2 lata praktyki oraz uzyska wynik pozytywny z testu kwalifikacyjnego do pracy, przeprowadzanego w prefekturze.

Specjalista branżowy musi również posiadać kierunkowe wykształcenie uniwersyteckie, ale musi posiadać co najmniej 10 letni staż pracy i musi uzyskać pozytywny wynik z testu branżowego.

Kierujący instytucją doradcą musi posiadać wykształcenie kierunkowe uniwersyteckie oraz 10 letni staż pracy w doradztwie.

W pierwszym okresie pracy doradców (młodzi doradcy) programy doskonalenia koncentrują się głównie na metodyce i planowaniu pracy doradczej (pierwsze 5 lat), następnie obejmują tematykę związaną z zarządzaniem gospodarstwem, prowadzeniem firmy, zarządzaniem finansami oraz opracowywania planów urzędzeniowych i rozwoju firmy.

## Podsumowanie

Stworzenie ustawowego uregulowania systemu doradztwa rolniczego w Japonii stworzyło stabilne warunki jego rozwoju, podwyższenie jakości usług doradczych oraz zapewniło wielki wpływ na sterowane przez rząd centralny przemianami w rolnictwie. Zdaniem wielu moich rozmówców, z administracji rolnej, instytucji doradczych oraz przedstawicieli nauki, przyjęcie w tej samej ustawie rozwiązań systemowych w rolniczych badaniach naukowych, doświadczalnictwie i doradztwie rolniczym, określenie zasad współpracy i finansowania zapewniło sprawny transfer informacji z nauki do produkcji, jak również sprawny transfer problemów produkcyjnych do nauki. System finansowania zapewnił wpływ Ministra Rolnictwa i władz prowincji na kierunki badań naukowych.

Przyjęte w ustawie rozwiązania dotyczące doradztwa rolniczego precyzyjnie określają zadania dla poszczególnych szczebli organizacyjnych i stanowisk pracy, co zapewnia wysoką efektywność całego systemu.

Stworzony system współpracy między ministerstwem rolnictwa, a rządem prowincjonalnym poprzez planowanie działalności doradczej i finansowanie doradztwa zapewnia skuteczny wpływ ministra rolnictwa i rządu prowincjonalnego na kierunki pracy doradczej oraz realizację polityki rolnej państwa.

Utworzenie komitetów (komisji) doradczych na szczeblu poziomie centrum zapewnia również wpływ odbiorców usług doradczych na działalność doradczą.

Diagram przedstawia strukturę i funkcjonowanie systemu doradztwa rolniczego w Polsce. Centralnym elementem jest Ministerstwo Rolnictwa i Rybołóstwa, które koordynuje działania różnych instytucji. Do głównych instytucji należą: Narodowe Instytuty Badawcze i Stacje Doświadczalne, Prefektury (wojewódzkie i lokalne), Instytuty i Stacje Doświadczalne, Zarządy miejskie, spółdzielnie rolnicze, komisje rolnicze, miejskie ośrodki zdrowia, komisje edukacji itp., Centra Doradztwa Rolniczego (485), Komisja Postępu i Współpracy, oraz Farmerzy i mieszkańcy wsi oraz zainteresowani rozpoczęciem działalności rolniczej. Diagram pokazuje przepływy informacji, szkoleń, doradztwa i współpracy między tymi instytucjami.

### **Materiały źródłowe**

1. Cooperative Agricultural Extension Service in Japan. Ministry of Agriculture, Forestry, and Fisheries 2000.
2. Abstract of Statistics on Agriculture Forestry and Fisheries in Japan MAFF 1999.
3. Agricultural Improvement Promotion Law (No 165 of July 15, 1948).
4. Raport i notatki własne z pobytu na stażu w Japonii w marcu 2001 roku.

HENRYK SKÓRNICKI

### **DORADZTWO ROLNICZE W JAPONII**

#### **STRESZCZENIE**

Autor artykułu, w marcu 2000 r., odbył staż w Japonii. W artykule przedstawił zasady funkcjonowania i organizację państwowego systemu doradztwa rolniczego opartego na ustawie o doradztwie rolniczym. Ustawowe uregulowanie systemu doradztwa i badań naukowych stanowiło bardzo ważny krok w stabilnym rozwoju instytucji doradczych, wysokich kwalifikacji zatrudnionego personelu, uspołecznienia doradztwa oraz efektywnego oddziaływania doradztwa w unowocześnianiu rolnictwa i w realizacji polityki rządu. Jak podkreślono w artykule przyjęte w ustawie rozwiązania precyzyjnie określają zadania poszczególnych szczebli organizacyjnych i stanowisk pracy, co gwarantuje wysoką efektywność całego systemu.

HENRYK SKÓRNICKI

### **AGRICULTURAL ADVISORY SERVICE IN JAPAN**

#### **SUMMARY**

The author received training in Japan in March 2000. In this paper he presented principles of functioning and organisation of state agricultural advisory service which is based on the act of agricultural advisory service. Regulation of advisory service system and research was a very important step in the stable development of advisory institutions, highly qualified staff, farmers influence advisory service and effective influence of advisory service in agriculture modernisation and realisation of the government policy. As emphasised in the paper, the act precisely describes tasks of several organisational levels and positions. It guarantees high effectiveness of the whole system.

LECH PAŁASZ

*Wyższa Informatyczna Szkoła Zawodowa w Gorzowie Wlkp.*

ZENON KRÓLIKOWSKI

*Akademia Rolnicza w Szczecinie*

## KOMUNIKACJA SIECIOWA W SYSTEMIE DORADZTWA ROLNICZEGO

### Wstęp

Wśród ekspertów [Barta, Markiewicz 1998] dominuje przekonanie, że sieć Internet wywrze potężne piętno na gospodarkę w przyszłości. Panuje przeświadczenie, że ci, którzy szybko włączą się w nurt poznawania i tworzenia oblicza tego zjawiska, będą udziałowcami znaczących korzyści. Ekonomicznych - w przypadku zaangażowania się w sferę biznesową i społecznych - gdy wykorzystany będzie do popularyzacji wiedzy, nauczania, a także rozrywki.

W krajach najbogatszych zachodzi proces przechodzenia od gospodarki tradycyjnej, opartej na pracy i kapitale, do gospodarki opartej na wiedzy. Rozpoczyna się cywilizacja cyfrowa, w której zasadniczą rolę pełnią informacja i technologie informatyczne. Wiedza staje się zasobem o znaczeniu strategicznym. Szczególnego więc znaczenia nabiera kwestia efektywnej, dobrej jakościowo infrastruktury telekomunikacyjnej. Jej rozwój jest uwarunkowany między innymi sytuacją gospodarczą kraju. Z drugiej zaś strony infrastruktura telekomunikacyjna pozytywnie wpływa na rozwój gospodarczy kraju i regionów – także poprzez przyciąganie kapitału inwestycyjnego itd. Mamy tu do czynienia ze sprzężeniem zwrotnym. Nie jest wszakże możliwe osiągnięcie przez nasz kraj wysokiej dynamiki rozwoju społeczno-ekonomicznego oraz pozycji zgodnej z naszymi ambicjami i oczekiwaniami bez włączenia się w proces budowy społeczeństwa informacyjnego. Według danych Banku Światowego [e-Polska - Plan działań 2001] zainwestowanie 1 dolara w teleinformatykę powoduje zainwestowanie 10 dolarów w inne działy gospodarki, a sama sprawna sieć telekomunikacyjna powoduje wzrost produktu narodowego brutto o 1%.

Coraz popularniejsze stają się nazwy: e-handel, e-usługi, e-doradztwo, e-bank. Z obserwacji tego zjawiska należy wyciągnąć odpowiednie wnioski. Jednym

z nich powinno być przekonanie o konieczności dokładniejszego poznania zagadnienia, a kolejnym - decyzja o uczestnictwie w wirtualnej rzeczywistości.

Wzrost liczby uczestników wirtualnej rzeczywistości, zwiększające się możliwości łatwego łączenia się z siecią i relatywnie spadające koszty korzystania z sieci wzajemnie na siebie oddziałują. Wyznaczać też będą granice komercyjnego i niekomercyjnego wykorzystania sieci.

Plan działań budowy społeczeństwa informacyjnego zakłada osiągnięcie następujących głównych celów:

- przygotowanie społeczeństwa polskiego do szybkich przemian technologicznych, społecznych i gospodarczych związanych z tworzeniem się społeczeństwa informacyjnego;
- dostosowanie regulacji prawnych do wymagań szybkiego postępu technologicznego i ery społeczeństwa informacyjnego;
- przygotowanie społeczeństwa polskiego do wyzwań nowego rynku pracy i nowych metod pracy;
- dostosowanie gospodarki narodowej do wymagań globalnej gospodarki elektronicznej poprzez wprowadzenie odpowiednich regulacji prawnych; stworzenie przejrzystych i przyjaznych obywatelowi struktur administracji publicznej na miarę otwartego społeczeństwa informacyjnego, za pomocą narzędzi wykorzystujących technologie informacyjne i komunikacyjne;
- stworzenie warunków dla trwałego i zrównoważonego rozwoju regionalnego z uwzględnieniem nowoczesnych technik społeczeństwa informacyjnego;
- wzrost innowacyjności gospodarki w celu poprawy jej konkurencyjności;
- zapewnienie wsparcia dla gospodarki elektronicznej przez zaplecze naukowe w celu lepszego wykorzystania szans, jakie oferuje model społeczeństwa informacyjnego;
- szeroka promocja kultury polskiej [e-Polska – Plan działań s. 5].

Ważnym elementem realizacji formułowanych celów jest koordynowanie działań podmiotów sektora publicznego oraz stymulowanie aktywności sektora prywatnego i organizacji pozarządowych.

## **1. Internet – koszty dostępu, wolne oprogramowanie, rozwój ludzkich umiejętności**

Powszechny dostęp społeczeństwa do zasobów informacyjnych wielu instytucji publicznych wygodnie będzie zrealizować za pośrednictwem Internetu. Oczywiście szybkiego i taniego. Niskie dochody gospodarstw domowych ludności wiejskiej i bardzo wysokie ceny usług telekomunikacyjnych są barierą wzro-

stu liczby gospodarstw korzystających z Internetu. W konsekwencji może to poważnie spowolnić rozwój polskiego społeczeństwa informacyjnego.

Ciekawym i pożytecznym – z punktu widzenia użytkowników systemu – zjawiskiem jest tzw. „wolne oprogramowanie”. Udostępniane nieodpłatnie, bez ograniczeń jego stosowania. Wolne oprogramowanie pozwala szybko pokonywać bariery technologiczne, ponieważ programiści całego świata mogą uczestniczyć w jego rozwoju na równych prawach. Wolne oprogramowanie stanowi znakomity materiał dydaktyczny, a zespołowy charakter pracy przy jego powstawaniu i modyfikowaniu, uczy pracy zespołowej. Wykorzystywanie oprogramowania udostępnianego nieodpłatnie może być źródłem poważnych oszczędności, co w wypadku sfery budżetowej wydaje się mieć wyjątkowo duże znaczenie.

Ważną kwestią jest problem praw autorskich publikacji zamieszczanych, w Internecie. Celowym będzie propagowanie rozwiązań skłaniających instytucje prywatne i publiczne do wykupu praw autorskich i umożliwienie użytkownikom swobodne, wolne korzystanie z gromadzonych zasobów wiedzy. Ów „sponsoring” wiedzy może być realizowany w ramach działalności promocyjnej prowadzonej przez przedsiębiorstwa rynku rolno-żywnościowego. Koordynator całego przedsięwzięcia zapewne skłoni też resort rolnictwa, agencje, uczelnie i inne instytucje publiczne do wykupienia od autorów praw do upowszechniania szczególnie popularnych publikacji, programów, rozwiązań.

Realizacja edukacji na odległość, za pomocą systemów teleinformatycznych, nazywana jest zdalną edukacją. Upowszechnianie takiej formy edukacji jest oznaką społeczeństwa informacyjnego. W procesie dydaktycznym istotne staje się twórcze myślenie i innowacyjność. Coraz ważniejsza jest umiejętność wyszukiwania informacji, oceniania wiarygodności i istotności, prezentacja. Internet wzbogaca metody przekazywania wiedzy, co w znacznym stopniu zwiększa atrakcyjność procesu edukacyjnego i polepsza jego efektywność. Upowszechnienie technik cyfrowych, zastosowanie teleinformatyki do systemu edukacyjnego na wsi i w małych miastach jest niezbędną inwestycją w rozwój społeczeństwa, a zwłaszcza młodego pokolenia. Nie powinniśmy sobie pozwolić na zlekceważenie możliwości stałego korzystania z olbrzymiego bogactwa zasobów wiedzy globalnej sieci Internet. Realizacja takiego scenariusza jest inwestowaniem w ludzi i umiejętności.

Idea kulturalnej i edukacyjnej aktywności wiejskich i małomiasteczkowych placówek szkolnych, bibliotek, sieci szkół rolniczych, placówek doradztwa rolniczego, urzędów gminnych, czy istniejących jeszcze tu i ówdzie wiejskich klubokawiarni może być ożywiona po wyposażeniu ich w sprzęt komputerowy i podjęciu przez nie, funkcji centrów teleinformatycznych (mniejszych lub większych). Ministerstwo Gospodarki przewiduje, w planie działań na rzecz rozwoju społeczeństwa informacyjnego, tworzenie telecentrów na obszarach wiejskich jako gminnych centrów teleinformatycznych zapewniających społeczności lokal-

nej dostęp do komputerów i Internetu, umożliwiających powszechny dostęp środowisk wiejskich do informacji z zakresu edukacji, rolnictwa, zdrowia, kultury i rynku pracy oraz upowszechniających informacje o Unii Europejskiej. Telecentra mogą również pełnić rolę biur pośrednictwa pracy, ośrodków szkoleniowych, doradztwa podatkowego, przyczyniając się do edukacji społeczności wiejskiej, promocji turystycznej terenów wiejskich, integracji środowiska wiejskiego, tworzenia małego biznesu [e-Polska – Plan działań s. 55].

## **2. Rola Krajowego Centrum Doradztwa Rozwoju Rolnictwa i Obszarów Wiejskich w rozwoju rolnictwa opartego na wiedzy**

Planowanie i organizowanie – to podstawowe funkcje Centrum w realizacji zadań prowadzących rolnictwo i obszary wiejskie do etapu rozwoju określanego mianem „gospodarki opartej na wiedzy”. Sprawne wykorzystanie wysiłku wszystkich instytucji zainteresowanych funkcjonowaniem rolnictwa i obszarów wiejskich wymaga podjęcia przez jeden podmiot funkcji koordynatora. Doświadczenie predestynuje do tej roli KCDRRiOW.

Inwencja Centrum winna polegać także na egzekwowaniu i stymulowaniu działań przewidzianych w różnych programach resortowych. Zaliczyć do nich można już dziś:

- tworzenie w bibliotekach szkolnych multimedialnych centrów informacji;
- opracowanie koncepcji systemu kształcenia ustawicznego;
- opracowanie koncepcji wdrażania, rozwoju i koordynacji systemu zdalnej edukacji oraz systemu certyfikacji;
- przygotowanie komputerowej bazy danych o modułowych programach szkolenia zawodowego i rynku usług szkoleniowych;
- zwiększenie udziału regionalnych (ogólnopolskich) organizacji samorządowych w edukacji z zakresu technologii informacyjnych i komunikacyjnych.

Rozwój elektronicznego biznesu (electronic business) towarzyszy rozwojowi sieci od początku. Bez jego pieniędzy i nadziei na nie, z pewnością sieć tak szybko nie rozwijałaby się; nie byłaby też tak sprawna technicznie. Internet przejmuje rolę znaczącego medium interpersonalnej komunikacji. Tam, gdzie działalność gospodarcza wymaga kontaktu z klientem, tam może być zastosowany dialog sieciowy. Kontakt osobisty, wideotelefon, telefon, faks, list to najpopularniejsze sposoby komunikacji bezpośredniej i społecznej. Komunikacja teleinformatyczna wydaje się najbardziej efektywna przy założeniu istnienia zwykłej dla naszego standardu cywilizacyjnej infrastruktury telekomunikacyjnej.

Stworzenie bazy danych właściwości obszarów wiejskich w Polsce może mieć duże znaczenie dla przyszłości ich mieszkańców. Przedsiębiorcy rozwijają-

cy swoje firmy będą mogli znaleźć tu potrzebne informacje o zasobach materialnych, walorach przyrodniczych i rynku pracy. Za pośrednictwem sieci można szybko i tanio przysyłać informacje, w tym komunikaty i porady zawodowe dla rolników i przedsiębiorców. Obsługa tego segmentu polegać będzie na rejestracji napływających pytań, opinii i informacji a następnie reagowaniu na nie. Funkcjonowanie sieciowej informacji turystycznej znacząco zmniejszy koszty reklamy lokalnej bazy turystycznej (szacuje się, że mogą być one niższe nawet o 30%). Zatem proces tworzenia nowych miejsc pracy w sferze biznesu agroturystycznego, to szansa dla wielu ludzi ze wsi i małych miast. Jest to szansa także dla gmin i powiatów na dodatkowe dochody, na prezentację atutów własnej miejscowości, na przyciągnięcie inwestorów zewnętrznych.

Tabela 1

**Wybrane zagadnienia tematyczne realizowane przez  
Krajowe Centrum Rozwoju Rolnictwa i Obszarów Wiejskich**

| <b>Zakres tematyczny prezentacji sieciowych</b>                                                                                                                                                                       | <b>Odbiorcy – użytkownicy systemu</b>                                                                                  |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Doradztwo biznesowe – w tym: informacja o lokalnych zasobach, zasady prowadzenia rachunku efektywności ekonomicznej przedsięwzięć biznesowych, zasady analizy SWOT i inne                                             | Mieszkańcy obszarów wiejskich zainteresowani działalnością biznesową                                                   |
| Doskonalenie zawodowe szkolenia                                                                                                                                                                                       | Producenci rolni; poszukujący pracy; osoby chcące zmienić zawód – zdobyć nowe, poszukiwane na rynku pracy kwalifikacje |
| Metodyczne i informacyjne wspieranie oświaty powszechnej (szkolnictwo ponadgimnazjalne obszarów wiejskich) – treści programowe, wskazówki metodyczne dla nauczycieli, uczniów i rodziców, wzorce realizacji dydaktyki | Mieszkańcy obszarów wiejskich – uczniowie, nauczyciele, rodzice                                                        |

Tabela 2

**Obszary tematyczne informacyjnego wsparcia sieciowego systemu doradztwa  
(na przykładzie wybranych instytucji)**

| <b>Instytucje tworzące i udostępniające zasoby informacyjne</b> | <b>Zakres tematyczny</b>                                                                                                                                                                                                                          | <b>Odbiorcy – adresaci</b>                  |
|-----------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------|
| AGENCJA RYNKU ROLNEGO                                           | Opis i ocena sytuacji na rynku rolno-żywnościowym<br>Warunki i zakres interwencji rynkowej<br>Prognozy popytu i podaży<br>Notowania cenowe<br>Elektroniczna giełda produktów rolniczych i żywnościowych<br>Baza ofert środków do produkcji rolnej | Producenci rolni<br>Handlowcy<br>Przetwórcy |

| Institucje tworzące i udostępniające zasoby informacyjne | Zakres tematyczny                                                                                                                                                                                                                     | Odbiorcy – adresaci                                                                                                                                                                              |
|----------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| AGENCJA RESTRUKTURYZACJI I MODERNIZACJI ROLNICTWA        | Warunki, zakres, formy wspierania finansowego producentów rolnych, Warunki, zakres, formy wspierania finansowego rozwoju obszarów wiejskich, Warunki, zakres, formy wspierania finansowego przechowalnictwa i przetwórstwa rolniczego | Producenci rolni - Rolnicy<br>Jednostki samorządu terytorialnego, Szkoły, Placówki Kultury, Przedsiębiorcy sfery gospodarki pozarolniczej, których firmy zlokalizowane są na obszarach wiejskich |
| KASA ROLNICZEGO UBEZPIECZENIA SPOŁECZNEGO                | Zasady korzystania z ubezpieczenia społecznego rolników – także w przypadku podjęcia pozarolniczej działalności biznesowej na własny rachunek                                                                                         | Rolnicy                                                                                                                                                                                          |
| ZUS                                                      | Zasady i procedury związane z objęciem ubezpieczeniem społecznym pracowników                                                                                                                                                          | Przedsiębiorcy                                                                                                                                                                                   |
| MINISTERSTWO PRACY I POLITYKI SPOŁECZNEJ                 | Regulacje rynku pracy; regionalne i krajowa baza ofert miejsc pracy;                                                                                                                                                                  | Mieszkańcy obszarów wiejskich                                                                                                                                                                    |

Źródło: Opracowanie własne.

W tabelach 1 i 2 zaprezentowano zakres tematyczny realizowany przez koordynatora systemu i wybrane podmioty infrastruktury instytucjonalnej rolnictwa i obszarów wiejskich.

### 3. Rozwój technik informacyjnych

Nowe techniki informacyjne w doradztwie rolniczym są bardzo ważnymi systemami wspomaganie decyzji. Szczególne znaczenie mają w dobie wdrażania zasad gospodarki rynkowej i ubiegania się Polski o wstąpienie do Unii Europejskiej. Tym bardziej widoczne są nowe techniki informacyjne w systemach wspomaganie decyzji w doradztwie rolniczym, ponieważ ten dział stwarza najwięcej problemów dostosowania do wymogów Unii.

Techniki komputerowe w systemach wspomaganie decyzji w doradztwie rolniczym mają istotny wpływ na skuteczność przepływu informacji pomiędzy centrum doradztwa, jego oddziałami terenowymi a gospodarstwami (rolnikami). Wśród wielu rozwiązań technicznych należy wymienić: Internet, pocztę elektroniczną, publiczne i korporacyjne bazy danych, systemy tele – i wideo konferencyjne, elektroniczną wymianę danych oraz faksy.

Nie wszystkie szczeble w hierarchii doradztwa mogą korzystać z tych samych technik informacyjnych. Większą ich różnorodność i nowoczesność może-

my spotkać na szczeblu centralnym doradztwa. Im bliżej dolnych szczebli doradztwa, tym mniejsza jest różnorodność technik informacyjnych oraz słabiej są one zintegrowane z systemem technik centralnych. Przy czym w gospodarstwach, w porównaniu z centrum i rejonami doradztwa, zauważa się olbrzymi niedorozwój w zastosowaniu informatyki do praktyki.

Na wyższym poziomie administrowania internacjonalizacja doradztwa rolniczego jest pod wpływem częstszych zmian technologii informacyjnej. Chodzi w sumie o doskonalenie procesów sterowania i modernizację sprzętu w zależności od wymaganego poziomu internacjonalizacji. Ważne jednak ma tu znaczenie kolejność wdrożeń nowych technologii.

W ogniwach administracyjnych doradztwa, gdzie używa się odpowiedniej sieci informacyjnej, nie występuje zjawisko zmniejszonych kontaktów osobistych. Wręcz przeciwnie, następuje ich ożywienie. Są one szybsze, częstsze, a nawet bardziej złożone. W ten sposób mogą powstawać nowe formy organizacyjne technik informacyjnych. Wymagać one będą nowej infrastruktury technologii informacyjnej. Powodują w ten sposób rozwój systemów wspomaganie decyzji w doradztwie rolniczym.

Rozwój systemów informacyjnych przyczynia się do spłaszczenia struktur organizacyjnych doradztwa. Lepiej także zaspokajają potrzeby informacyjne. W takim przypadku sterowanie doradztwem przesuwają się z menadżera na pracowników. Równocześnie odległość fizyczna poszczególnych ogniw administracyjnych doradztwa przestaje być problemem. Staje się tak wobec sytuacji istnienia cyberprzestrzeni i stosowaniu systemów wspomaganie decyzji. Powstaje wtedy współzależność klient – serwer w tworzeniu sieci komputerowych o bliskim zasięgu (w obrębie gospodarstwa) lub o dalekim (sieć komputerowa).

Obecnie doradztwo rolnicze funkcjonuje i rozwija się wobec powszechnego dostępu do różnych baz danych, systemów sieciowych. Stąd bardzo ważne jest umiejętny dobór informacji. Sieci korporacyjne (intrasieci) wykorzystują Internet, który oferuje różne usługi informacyjne. Za ich pośrednictwem można prowadzić skuteczną selekcję informacji. Do usług najczęściej wykorzystywanych przez użytkowników sieci korporacyjnych zalicza się:

1. Interfejsy użytkownika – przedstawianie często skomplikowanych struktur danych w formie łatwej i zrozumiałej dla każdego użytkownika.
2. WWW (Word Wide Web) – Internet, umożliwiający przeglądanie informacji w formie estetycznych, kolorowych stron udostępnionych przez serwer. Strony WWW zawierają różnorodne informacje w postaci np. dokumentów, listów, katalogów, artykułów.
3. FTP (File Transfer Protocol) – transfer plików, który stwarza możliwość tworzenia hierarchicznego systemu skrzynek do przekazywania informacji w postaci plików. One mogą być wypełnione dowolną treścią. Ta

usługa stwarza możliwości utrzymywania skrzynek kontaktowych dla współpracujących, znajdujących się w różnych i odległych miejscach.

4. Poczta elektroniczna – pozwala na w miarę niedrogie, szybkie i sprawne porozumiewanie się, usługa ta stanowi obecnie główny sposób porozumiewania się na całym świecie.
5. Emulacja terminali – daje szanse wykorzystywania standardowych komputerów PC i terminali tekstowych do uruchomienia aplikacji na serwerze. Daje możliwość używania starszych aplikacji tekstowych na dowolnym komputerze w systemie Windows.
6. Połączenie telefoniczne w Internecie, poprzez wykorzystanie sieci internetowej do połączeń telefonicznych. Obniża to znacznie koszty doradztwa. Obecnie stanowi istotny element codziennej współpracy kadry specjalistów. Poszukując jednak oszczędności w zakresie informatyki i telekomunikacji, szansę stanowi wykorzystanie łączy transmisji danych do łączności telefonicznej.

Tak, więc różne są sieci korporacyjne w dostępie do baz danych. Coraz częściej do nich się sięga, bo znacznie ułatwiają porozumiewanie się w dobie natłoku rozlicznych informacji. Toteż szczególne znaczenie mogą odegrać w pracy doradztwa rolniczego, zwłaszcza w dostosowywaniu się do wymogów Unii Europejskiej.

#### **4. Koncepcja zintegrowanej bazy danych**

Trudno skutecznie rozwijać doradztwo rolnicze bez aktualnej bazy danych, stąd też musi posiadać określone źródła danych. Uważa się, że podstawowymi źródłami informacji dla doradztwa rolniczego powinny być:

1. Wyniki badań naukowych.
2. Ocena wdrożeń nauki do praktyki.
3. Różnego rodzaju szkolenia i dokształcania.
4. Baza danych z gospodarstw, które są stale aktualizowane i analizowane.

Doświadczenia krajowe, jak i zagraniczne wskazują, że jakość, szybkość i efekt doradztwa w znacznej mierze zależą od swobodnej i sprawnej wymiany doświadczeń. Chodzi tu o wymianę obserwacji pomiędzy poszczególnymi ogniwami administracyjnymi doradztwa, a zwłaszcza przodującymi gospodarstwami. Nie może tu być przypadek w działaniu, lecz systematyczne i planowe. Należy rozpoczynać od systematycznego gromadzenia danych. Następnie trzeba je analizować, przeprowadzać na ten temat konsultacje i dyskusje z rolnikami i doradcami.

Wykorzystując bazę danych połączoną z fachową wiedzą o rolnictwie, należy przygotować odpowiednie opracowania, które odda się do dyspozycji służb

doradczych. Bez nich w obecnych warunkach funkcjonowania wsi trudno jest mówić o powszechnym i skutecznym doradztwie.

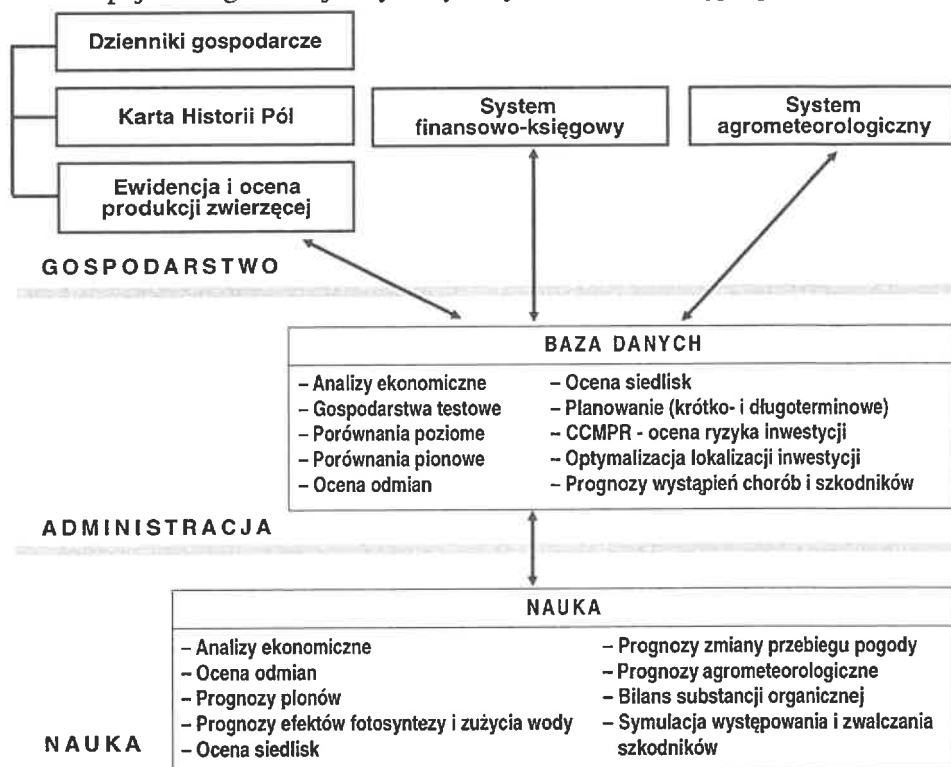
Analiza procesu doradztwa wskazuje, że w warunkach polskich są trzy podstawowe przesłanki skutecznego doradztwa rolniczego:

1. Wiedza naukowa.
2. Wyniki wdrożeń.
3. Doskonalenie kwalifikacji doradców.

Jednak to nie wszystko, bo brak tu może najważniejszego elementu - informacji o wynikach produkcyjnych i ekonomicznych gospodarstw. Te wszystkie przesłanki dobrego doradztwa ostatecznie muszą uwzględnić wymianę doświadczeń pomiędzy doradcami i rolnikami. Ogólnie zauważa się, że brak tej wymiany w grupach doradczych, jak i między rolnikami. Wynika to częściowo z faktu, że rolnicy niechętnie przekazują swoje doświadczenia i informacje o gospodarstwie. W dodatku nie są dostosowani do reguł funkcjonowania gospodarki rynkowej i współdziałania w koncepcji tworzenia bazy danych dla systemów informatycznych (rys. 1).

Rys. 1

Koncepcja zintegrowanej bazy danych systemu informacyjnego w rolnictwie



Tymczasem decyzje w gospodarstwie rolnym, jak w każdym innym przedsiębiorstwie, mogą być podejmowane głównie na podstawie szczegółowej analizy procesów produkcyjnych. Oparta ona powinna być o określony system zdarzeń gospodarczych i pełniąc następujące przesłanki:

1. Dostarczać wyczerpujące informacje o nakładach i wynikach produkcji.
2. Zapewniać ciągłość i systematyczność ewidencji poprzez stałe rejestrowanie zdarzeń gospodarczych.
3. Kontynuować stałość systemu, aby porównywać dane z różnych okresów.
4. Gromadzić ilościowe i jakościowe cechy i zdarzenia.
5. Normalizować bazę danych, aby były porównywalne w czasie i przestrzeni.

Aktualnie w systemie informatycznym doradztwa rolniczego ważne jest więc stworzenie odpowiedniej bazy danych i informacji wewnętrznej w gospodarstwie. Chodzi o to, aby można było na bieżąco śledzić przebieg procesów produkcyjnych, dokonywać ich oceny i w oparciu o nie podejmować decyzje w sprawie poziomu i struktury produkcji. W ten sposób doradztwo komputerowe będzie wynikać z wprowadzenia do programu danych bazowych o charakterze informacyjnym z praktyki.

W koncepcji organizacji danych, w systemie informatycznym istotne jest, aby tworzyć nowe zbiory danych, niezbędnych dla prawidłowego funkcjonowania gospodarstw w zmienionych warunkach gospodarki rynkowej. Do tego powinna służyć nowa koncepcja zbierania i przetwarzania informacji, która ma sprzyjać rozwiązywaniu nabrzmiałych problemów ekonomicznych w gospodarstwach rolnych. Dlatego niezbędny jest dwustronny przepływ informacji technologiczno-produkcyjny od rolnika do doradcy i nauki.

Koncepcja bazy danych dla rolnictwa powinna uwzględnić:

1. Zrozumiałość dla przyszłych użytkowników i łatwą obsługę techniczną.
2. Możliwość porównania zdarzeń gospodarczych wewnętrznych, zewnętrznych, regionalnych oraz sektorowych.
3. Zapis danych w gospodarstwach przynosić rolnikom bezpośrednie korzyści.
4. Opracowanie koncepcji bazy danych przez naukowców oraz doradców, z uwzględnieniem opinii praktyków.
5. Zbieranie danych pod nadzorem naukowców i doradców, a z zebranych doświadczeń dokonywać udoskonalenia wprowadzonej koncepcji.
6. Przeszkolenie zainteresowanych i bardziej przygotowywanych zawodowo rolników, którzy później upowszechniliby koncepcję na dalsze gospodarstwa.
7. Możliwość przekazywania danych do ośrodków doradztwa rolniczego.

#### 8. Opracowanie bazy danych sektorowych i regionalnych przez uczelnie placówki naukowo-badawcze i ośrodki doradztwa.

W oprogramowaniu komputerowym bazy danych należy przyjąć, że pole jest podstawową jednostką produkcyjną. Dostęp do konkretnego pola powinien być zawsze możliwy niezależnie od agregacji w bazie danych, a oprogramowanie bazy danych zwracać komputerowy dziennik gospodarstwa.

Rolnicy krajów Europy Zachodniej, w miejsce komputerowego dziennika gospodarstwa, posiadają karty historii pól. Pozwala ona na rejestrację przepływów materiałowych i finansowych w gospodarstwach.

Rolnicy w gospodarce rynkowej potrzebują doradztwa osób o wysokich kwalifikacjach z zakresu nowych technologii produkcji, ekonomii, prawa, ekologii i marketingu. Obecny doradca, to fachowy partner rolnika w gospodarowaniu.

Z opracowanego systemu bazy danych korzyści osiągną nie tylko rolnicy, ale także ośrodki doradztwa i instytucje obsługi rolnictwa, władze gminne, powiatowe, wojewódzkie oraz uczelnie i placówki naukowo-badawcze.

### 5. Podsumowanie

Aktualnie jest ważne, aby wszystkim podmiotom zapewnić dostęp do sieci telekomunikacyjnych po cenach, które pozwoliłyby na ich powszechne użytkowanie. Wspieranie taniego dostępu obywateli do najnowszych form usług teleinformatycznych jest warunkiem koniecznym, choć niewystarczającym, dla powstania gospodarki opartej na wiedzy. Utworzenie systemu informacyjnego rolnictwa i obszarów wiejskich jest ważnym zadaniem dla ludzi zawodowo związanych z problemami życia i pracy na obszarach wiejskich.

Podmioty infrastruktury instytucjonalnej rolnictwa i wsi mają obowiązek wspierania procesu techniczno-cywilizacyjnego rozwoju obszarów wiejskich w części informacyjno-edukacyjnej. Służyć temu powinien specjalnie utworzony system internetowego doradztwa rolniczego, w zakresie np. ekonomicznym, zawodowym, społecznym. Animatorem utworzenia struktur takiego doradztwa („doradztwa dla obszarów wiejskich”) oraz powiązania w spójną całość systemu internetowej edukacji młodzieży i dorosłych, doradztwa zawodowego dla rolników i przedsiębiorców, powinny być funkcjonujące obecnie struktury doradztwa rolniczego.

W Polsce możliwość korzystania z usług sieci Internet przez społeczności małych miast i wsi wciąż jest gorsza niż w dużych miastach. Tereny wiejskie są obszarami mało atrakcyjnymi dla potencjalnych inwestorów telekomunikacyjnych, ponieważ operatorzy muszą ponosić wysokie nakłady inwestycyjne na przyłączenie do sieci rozproszonych gospodarstw domowych. Konieczne jest, zatem opracowanie systemu zachęt ekonomicznych dla potencjalnych inwesto-

rów funkcjonujących na rynku telekomunikacyjnym w celu zaktywizowania rozwoju telekomunikacji na wsi.

Należy wspierać inicjatywy gospodarcze mieszkańców wsi i małych miasteczek zmierzające do efektywnego rozwoju swoich regionów. Ogromną rolę odgrywają tu samorządy terytorialne, które zarówno organizują proces inwestycji, jak i mogą angażować się w nie finansowo.

## BIBLIOGRAFIA

- Barta J., Markiewicz R. (1998): Internet a prawo. TAiPWN Universitas, Kraków.
- e-Polska - Plan działań na rzecz rozwoju społeczeństwa informacyjnego w Polsce na lata 2001-2006 (2001). Ministerstwo Gospodarki, Warszawa.
- Hans J.B., Świtłyk M. (1996): Modele doradztwa rolniczego w warunkach gospodarki rynkowej. Restrukturyzacja regionalnych rynków pracy w rolnictwie i jego otoczeniu. Urząd Wojewódzki w Gorzowie Wlkp., Akademia Rolnicza, Wydział Ekonomiki i Organizacji Gospodarki Żywnościowej w Szczecinie, Instytut Badań Żywnościowych PAN, Oddział w Szczecinie, Gorzów Wlkp., Szczecin.
- Orylska J., Marciniak M. (1999): Systemy wspomagania decyzji w przedsiębiorstwach gospodarki żywnościowej. Metody, narzędzia i środki inteligentnych systemów doradczych. TNOiK, Akademia Rolnicza, Wydział Ekonomiki i Organizacji Gospodarki Żywnościowej, Zakład Informatyki, Szczecin.

LECH PAŁASZ  
ZENON KRÓLIKOWSKI

## KOMUNIKACJA SIECIOWA W SYSTEMIE DORADZTWA ROLNICZEGO

### STRESZCZENIE

Genezą opracowania są kwestie wynikające z budowy podstaw społeczeństwa informacyjnego w Polsce oraz dostosowanie rolnictwa do wymogów Unii Europejskiej. Praca ma na celu przedstawienie koncepcji komunikacji sieciowej w systemie wsparcia procesu doradztwa rolniczego. Zakres artykułu obejmuje głównie rozwój technik informatycznych, koncepcję zintegrowanej bazy danych oraz obszary tematyczne udostępniane w sieci przez podmioty infrastruktury instytucjonalnej obszarów wiejskich. Opracowanie oparto o aktualną literaturę, Internet i wywiady. Treści prezentowane w artykule mogą znaleźć zastosowanie praktyczne na różnych szczeblach doradztwa rolniczego.

LECH PAŁASZ  
ZENON KRÓLIKOWSKI

# **NETWORK COMMUNICATION IN THE AGRICULTURE ADVISORY SYSTEM**

## **SUMMARY**

Genesis of the work is foundation construction of information society in Poland and agriculture adjustment to European Union requirements. The aim of the work is to present a concept of network communication in the agricultural advisory process support system.

Range of the paper comprises informatics techniques development, concept integrated data base and topics available in the network from institutions of rural areas activity. Paper is based on the references, Internet and reviews. The contents of the paper can be used practically in different places of agriculture advisory.

---

## INFORMACJE

---

KAZIMIERZ WITOSŁAW

*Krajowe Centrum Doradztwa Rozwoju Rolnictwa i Obszarów Wiejskich  
w Brwinowie*

### **GRUPY PRODUCENTÓW ROLNYCH - SZANSĄ NA USPRAWNIENIE DZIAŁALNOŚCI GOSPODARSTW PRODUKCYJNYCH W POLSCE**

#### **1. Wstęp**

Urynkowanie i umiędzynarodowienie gospodarki sprawia, że polskiego rolnika czeka wyzwanie sprostania trudnej konkurencji zarówno na rynku krajowym, jak i międzynarodowym, regulowanym zasadami i normami prawnymi określonymi przez światowe ugrupowania gospodarcze (np. przez Unię Europejską, czy Światową Organizację Handlu).

Współczesny rolnik produkuje więc tylko to, co odpowiada oczekiwaniom jakościowym i asortymentowym konsumenta. Produkcja, aby zapewnić sprawność jej stałego funkcjonowania musi być powiązana z innymi producentami. Pojedynczemu gospodarstwu jest bowiem coraz trudniej sprostać wymaganiom odbiorcy, szczególnie odbiorcy hurtowego, który poszukuje dużych, jednorodnych partii towaru, o ściśle określonych standardach jakościowych, odpowiednio przygotowanych i zapakowanych oraz dostarczanych systematycznie w ciągu całego roku.

#### **2. Czym jest grupa producentów rolnych?**

Grupa producentów rolnych jest bardziej formą organizacji gospodarczej niż formą prawną. Jest zrzeszeniem osób, a więc musi być dobrze zorganizowana tak

pod względem współpracy, jak i wyznaczeniem precyzyjnych celów (przedsięwzięć) gospodarczych.

Grupa jest istotnym i podstawowym elementem struktury rynku, mogącym decydować lub mieć istotny wpływ na jego sprawne funkcjonowanie. Grupę prowadzącą działalność gospodarczą, tak jak każda inną firmę, obowiązują te same reguły rachunku ekonomicznego, konkurencji rynkowej oraz znajomości zasad kierowania i zarządzania. Dlatego, warunkiem podstawowym, decydującym o podjęciu decyzji o powołaniu grupy jest posiadanie dobrze przygotowanej, zaangażowanej kadry zarządzającej, prawidłowo przygotowanego planu powstawania i rozwoju (biznesplanu), znajomości dokonywania analiz rynkowych oraz przejrzystych zasad finansowania działalności gospodarczej.

### **3. Cel powoływania grupy**

Podstawowym celem tworzenia grupy producentów rolnych jest prowadzenie wspólnej działalności gospodarczej, uzyskiwanie wyższych przychodów, pozyskiwanie rynków zbytu, dbanie o poprawę jakości sprzedawanych produktów, ograniczanie kosztów produkcji i zbytu wytwarzanych w grupie produktów, ułatwienia w eksporcie, poprawa warunków przechowywania wytwarzanych produktów, usprawnienie procesu produkcyjnego i informacji o krajowych i zagranicznych rynkach zbytu. Ponadto celem grupy jest dostosowanie ilości i jakości produkcji do oczekiwań odbiorcy, koncentracja podaży oraz zapewnienie ochrony środowiska naturalnego.

### **4. Rodzaje grup i korzyści wynikające z przynależności do grupy**

Wybór formy prawnej przez osoby pragnące powołać określoną strukturę organizacyjną należy do zainteresowanych. Należy pamiętać, że nie istnieje forma prawna która zapewniałaby sukces na rynku. Dlatego też, przed podjęciem ostatecznej decyzji o wyborze formy organizacyjnej (grupa, spółdzielnia, zrzeszenie, stowarzyszenie, spółka) należy rozważyć wszelkie „za” i „przeciw”. Należy wybrać taką formę, która pozwoli na pełną realizację zakładanych celów. Obowiązujące w kraju prawo pozwala na organizowanie się producentów z wykorzystaniem uregulowań prawnych, dotyczących każdej z ww. form organizacyjnych. Pamiętać należy o tym, że przynależność do określonej formy organizacyjnej powinna przynieść pewne korzyści pojedynczemu członkowi, jak i grupie. Korzyści te można określić w sposób następujący:

- wzmocniona zostanie pozycja producenta w pertraktacjach handlowych z dostawcą środków do produkcji rolniczej i odbiorcą produktów rolnych;
- prawidłowo będzie zaplanowana produkcja, uwzględniając potrzeby rynku - tak pod względem asortymentowym, jak ilości i jakości produktu, co pozwoli na łatwiejszy zbyty;

- możliwe będzie zmniejszenie kosztów zaopatrzenia w środki do produkcji poprzez wprowadzenie zakupów hurtowych, a także zmniejszenie kosztów usług mechanizacyjnych poprzez wspólne korzystanie ze sprzętu technicznego;
- możliwe będzie podniesienie efektywności gospodarowania poprzez wyeliminowanie pośredników - zbliżenie się do odbiorcy, poprzez podniesienie standardów jakościowych produktów przygotowywanych na rynek, a także poprzez wstępne przetwarzanie produktów przed sprzedażą;
- możliwe będzie również zwiększenie skali swojej oferty, a tym samym negocjowanie lepszej ceny zbytu, a jednocześnie i ceny zaopatrzenia w środki do produkcji;
- możliwe będzie także korzystanie z różnych form wsparcia grupy przez odbiorców towarów m.in. w formie fachowego doradztwa, dostawy sprzętu specjalistycznego - do testowania, informacji rynkowej, wydawnictw specjalistycznych, szkolenie członków grupy itp.

Wszystkie wymienione oczekiwania poprawy sytuacji ekonomicznej i statusu rolnika mogą być urzeczywistnione pod warunkiem, że zainteresowany będzie wykazywał aktywność i szukał pomocy wśród różnych partnerów, którzy pomoc oferują. Permanentna edukacja, doskonalenie zawodowe i warsztatowe, wdrażanie innowacyjnych rozwiązań technicznych i technologicznych oraz usprawnień w obsłudze gospodarstwa, a także korzystanie ze sprawdzonych wzorców, pozwoli na wygospodarowanie wolnego czasu z przeznaczeniem na unowocześnianie produkcji i wypoczynek zrzeszonego w grupie rolnika.

## 5. Zasady i warunki powoływania grupy producentów rolnych

Przy powoływaniu grupy producentów rolnych obowiązują podstawowe zasady, takie jak: dobrowolność zrzeszania się, świadomość obowiązków i zadań spadających na członków organizacji, wzajemne zaufanie pomiędzy partnerami, uczciwość i potrzeba wspólnego działania. Zasady te mają istotne znaczenie, gdyż określają trwałość organizacji i skuteczność jej funkcjonowania. Przed przystąpieniem do grupy należy przeprowadzić akcję informacyjno-uświadamiającą dotyczącą istoty tych zasad i znaczenia dla każdego członka grupy i całej grupy.

Aby powołać grupę, należy uświadomić sobie konieczność spełnienia określonych warunków. Podstawowym jest porozumienie się grupy osób co do celu zrzeszania się. Precyzyjnie określony cel, czytelnie i w zrozumiały sposób przedstawiony wszystkim zainteresowanym, przedyskutowane możliwości i harmonogram realizacji, podanie wizji dalszego rozwoju grupy stanowią o jej trwałości, prawidłowości funkcjonowania, pozycji na rynku, zainteresowaniu przystąpieniem nowych członków i dalszym rozwoju grupy.

Drugim warunkiem powstania grupy jest odpowiednia liczba producentów (co najmniej 5 osób) produkujących na skalę towarową w miarę jednorodny produkt lub grupę produktów oraz deklarujących chęć działania w grupie.

Kolejnym warunkiem jest powołanie i uznanie przez członków grupy - lidera bądź liderów, którzy będą inicjatorami działań, będą przewodzić grupie, reprezentować jej interesy, zapewniać sprawne jej funkcjonowanie i stały rozwój. Istotnym warunkiem trwałości grupy jest troska o jakość wytwarzanych produktów i sposób przygotowania ich do sprzedaży. Znajomość zasad marketingu rynkowego to warunek zapewnienia ciągłości dostaw towarów o takich standardach jakościowych, jakich oczekuje klient, to również świadomość prowadzenia permanentnych negocjacji o cenę zbytu i troska o systematyczne obniżanie kosztów produkcji.

## 6. Bariery ograniczające powoływanie grup

Proces powoływania grup producentów rolnych, a także innych form organizacyjnych grupujących rolników, przebiega według obowiązujących w Polsce aktów prawnych do których należą między innymi:

- ustawa z dnia 15 października (Dz.U.nr88, poz.983) o grupach producentów rolnych i ich związkach, ustawa weszła w życie 21 listopada 2000 r.
- ustawa z dnia 29 listopada (Dz. U. nr3 poz.19) o organizacji rynku owoców i warzyw, rynku chmielu, tytoniu oraz suszu paszowego, weszła w życie 19 lipca 2001 r.
- oraz inne akty prawne dotyczące organizowania się producentów rolnych, np. prawo spółdzielcze, ustawa o społeczno-zawodowych organizacjach rolników, ustawa o stowarzyszeniach, kodeks spółek handlowych i inne.

Wymienione akty prawne stanowią, pomimo swej niedoskonałości, dużą pomoc w procesie tworzenia grupy. Należy jednak pamiętać o tym, że sam fakt istnienia odpowiednich aktów prawnych, regulujących organizowanie się producentów w różne organizacje zespołowego działania, nie uchroni zainteresowanych prowadzeniem wspólnej działalności gospodarczej przed popełnieniem błędów w czasie tworzenia grupy i w czasie jej funkcjonowania. Potrzebna jest dokładna znajomość tych przepisów i umiejętność poprawnego interpretowania poszczególnych zapisów ustaw, a także umiejętność korzystania z fachowego doradztwa, jak również doświadczeń innych osób pracujących w podobnych organizacjach. Zatem fachowa wiedza, zaangażowanie, czas i pieniądze które należy wyłożyć na początku tworzenia grupy przez samych rolników, a także dobre zorganizowanie się, dają szansę na skuteczne działanie, a przede wszystkim na uzyskanie wsparcia ze środków zewnętrznych.

O sukcesie lub porażce grupy decydować może wiele czynników. W rozważaniach przedstawiono zasady, warunki i okoliczności mogące pomóc w procesie

powoływania grupy, a szczególnie w uniknięciu wielu błędów wynikających z niewiedzy. Należy także pamiętać o zagrożeniach i barierach, które w procesie tworzenia grupy, a także podczas wdrażania działalności gospodarczej mogą się pojawić.

Do głównych czynników utrudniających lub opóźniających funkcjonowanie grupy można zaliczyć między innymi:

- brak ścisłej koordynacji planowanej produkcji z potrzebami rynku,
- słabe kontakty z odbiorcami, głównie odbiorcami hurtowymi,
- brak jednomysłności co do celów funkcjonowania i realności planów,
- funkcjonowanie grupy jako organizacji nieformalnej, nie zarejestrowanej,
- brak jednomysłności w sprawie standaryzacji produkcji, skutkuje to dużą różnorodnością produkcji pod względem jakościowym i koniecznością sprzedaży poza grupą,
- brak precyzyjnego określenia relacji pomiędzy członkiem grupy a grupą,
- niski poziom środków finansowych członków grupy, co skutkuje doraźnym charakterem inwestowania, a często nawet finansowaniem wyłącznie bieżącej działalności grupy,
- duże zróżnicowanie obszarowe, a także produkcyjne gospodarstw, które prowadzi do dominacji w grupie właścicieli dużych gospodarstw, co w efekcie osłabia spójność grupy i skuteczność jej funkcjonowania,
- brak skutecznego zarządzania grupą, które może być efektem wyboru mało skutecznego lidera,
- brak skutecznego, bieżącego porozumiewania się pomiędzy członkami grupy,
- brak spisanych umów i porozumień handlowych z partnerami,
- brak jasno sformułowanych ofert handlowych, które przedstawiane są na bywcom,
- brak systematycznego monitoringu rynku,
- brak kontaktów między grupami, co skutkuje brakiem współpracy i możliwości wymiany doświadczeń, uzgadniania wspólnych stanowisk i warunków negocjacyjnych z partnerami zewnętrznymi,
- brak pomocy ze strony samorządów terytorialnych, organizacji i stowarzyszeń branżowych działających na rzecz rolnictwa i gospodarki żywnościowej.

## **7. Oczekiwania producentów w zakresie wsparcia i pomocy podczas tworzenia i funkcjonowania grup producentów rolnych**

Z inicjatywy powstałych grup producentów rolnych powołany został Krajowy Związek Grup Producentów Rolnych - Spółdzielnia Osób Prawnych. Związek ma za zadanie wspierać funkcjonowanie grup, oraz reprezentować na zew-

nątrż interesy grup. W dniach 25 i 26 października 2001 r. w Łowiczu odbyło się Drugie Krajowe Forum Grup Producentów Rolnych, podczas którego przedstawiciele grup producenckich z całego kraju zapoznali się z ofertą, zadaniami i przyszłym rozwojem Centrum Informacji i Doradztwa dla grup producenckich., dokonali wymiany doświadczeń oraz wypracowali szereg wniosków i oczekiwali od partnerów zewnętrznych w zakresie usprawnienia funkcjonowania grup producenckich, do których zaliczyli między innymi:

- usprawnienie procesu rejestrowania grupy w Urzędzie Wojewódzkim. Proces ten aktualnie napotyka na przeszkody wynikające z różnej interpretacji przepisów dotyczących grupy przez prawników reprezentujących Wojewodę. Ponadto w strukturach organizacyjnych wielu urzędów wojewódzkich brak jest komórek ds. rolnictwa, a także pracowników posiadających niezbędną wiedzę w zakresie przygotowywania merytorycznych opinii na temat grup producenckich. Powoduje to niepotrzebne przedłużanie procesu rejestracji grupy, a także zniechęca innych producentów przed podjęciem inicjatywy powołania grupy.
- usprawnienie systemu informowania rolników o zasadach, celach, rodzajach organizacji producenckich, formach ich funkcjonowania oraz korzyściach ekonomicznych i społecznych wynikających z przynależności do danej organizacji,
- zorganizowanie sprawnego systemu fachowego doradztwa zapewniającego skuteczne funkcjonowanie grupy.
- zapewnienie możliwości stałych kontaktów pomiędzy grupami jako formy wymiany doświadczeń, współpracy i podnoszenia kwalifikacji dotyczących funkcjonowania grup w kraju, a także funkcjonowania podobnych organizacji producenckich w innych krajach.
- zainteresowanie samorządów lokalnych problematyką grup producenckich, organizacji usprawniających proces produkcji rolniczej i rynek zbytu produktów rolnych. Samorządy, poprzez czynne włączenie się w pomoc i promocję grup producentów rolnych mogą przyczynić się do przyspieszenia procesu restrukturyzacji polskiego rolnictwa i aktywizacji mieszkańców wsi.

Należy pamiętać, że proces powoływania grup producentów rolnych, czy innych form organizacyjnych zrzeszających rolników nie jest jedyną drogą prowadzącą do zapewnienia szans na zmianę statusu i kondycji finansowej gospodarstw rolnych. Grupy producenckie są formą organizacyjną skierowaną do tych producentów, którzy już prowadzą produkcję na odpowiednio wysokim poziomie technologicznym, uzyskują konkurencyjną jakość wytwarzanych produktów, a także oczekują usprawnienia systemu zaopatrzenia w środki do produkcji rolniczej i zapewnienia zbytu wyprodukowanych towarów po atrakcyjnych cenach. Możemy więc stwierdzić, że grupy producenckie są formą organizacyjną skierowaną do gospodarstw towarowych, a więc gospodarstw dobrze zorgani-

wanych, zarządzanych przez wykwalifikowanych rolników, świadomych nie tylko celów i zadań, ale także obowiązków i trudności jakie trzeba pokonać aby w pełni osiągnąć zakładany cel.

### **Literatura.**

Witold Boguta i inni (2001): Grupy producentów rolnych. Wydawnictwo Duszpa-sterstwa Rolników Włocławek.

Witold Boguta (2001): Organizacja i funkcjonowanie grup producentów rolnych. W.O.D.R. Warszawa.

Witold Boguta, J. Ejsmont (1998): Jak skutecznie działać w grupie producenckiej. FAPA.

Ustawa z dnia 15.09.2000 r. o grupach producentów rolnych i ich związkach oraz o zmianie innych ustaw (Dz. U. Nr 88, poz.983).

Ustawa z dnia 29.11.2000 r. o organizacji rynku owoców i warzyw, rynku chmielu, rynku tytoniu oraz rynku suszu paszowego (Dz. U. Nr 3. z 2001 r. poz. 19).

DANUTA GONET  
ROMAN PISZCZEK  
*Akademia Rolnicza we Wrocławiu*

## **WSPIERANIE ROZWOJU PRODUCENCKICH GRUP MARKETINGOWYCH W POŁUDNIOWO-ZACHODNIEJ POLSCE**

### **1. Wstęp**

Procesy transformacji zachodzące w Polsce są zróżnicowane w poszczególnych działach gospodarki narodowej. Jedną z form organizacyjnych niezbędnych do właściwej restrukturyzacji polskiego rolnictwa są producenckie grupy marketingowe. W Polsce do tej pory były prowadzone działania zmierzające do tworzenia i propagowania tego typu grup. Efekt tych działań jednak nie był zadowalający. Brak było licznych przykładów grup efektywnie działających i rozwijających się. Wśród przyczyn takiego stanu rzeczy można wymienić następujące:

- rolnicy są obecnie zwolnieni od podatku dochodowego, ale jako producenci zrzeszeni w grupę marketingową zwolnieniem tym nie są objęci, mimo że działalność ta stanowi przedłużenie gospodarstwa rolnego;
- polscy rolnicy są postrzegani jako szczególnie niezależni i niechętni do współpracy w imię obopólnej korzyści;
- rolnicy mogą uznawać producenckie grupy marketingowe za zbędne w gospodarce rynkowej, kojarząc je ze strukturami komunistycznymi, z którymi mieli do czynienia wcześniej;
- rynki zbytu, które najczęściej dokonują zakupu od producenckich grup marketingowych w krajach wysoko rozwiniętych gospodarczo rozpoczynają dopiero działalność w Polsce;
- rolnicy posiadają zbyt małe możliwości finansowe, aby podołać wymaganiom członkowskim grup marketingowych, zaangażowania finansowego, jak również wkładu towarowego;

Z drugiej strony w ostatnim okresie dają się zauważyć przesłanki sprzyjające rozwojowi tego typu grup. Zaliczyć można do nich między innymi:

- wzrost inwestycji zagranicznych sieci handlowych powodujący szybki wzrost obrotów handlowych w super i hipermarketach;
- realizacja rządowego programu tworzenia regionalnych rynków hurtowych z otwartymi już w 1998 roku rynkami we Wrocławiu i w Gdańsku;
- zmiany regulacji prawnych zmniejszające opodatkowanie i koszty ogólne producenckich grup marketingowych – ustawa o grupach producenckich;
- pierwsze przykłady pomyślnie działających grup służące za modele robocze;
- wpływ poprzednich projektów na postawy rolników.

Celem niniejszego opracowania jest przedstawienie „Projektu wsparcia rozwoju producenckich grup marketingowych”, który był realizowany na terenie południowo-zachodniej Polski. Projekt ten wspierał Brytyjski Fundusz Know-How, a realizowany był przez Landell Mills Management Consultants (Wielka Brytania), Genesis Business (Wielka Brytania) oraz ośrodek wrocławski Fundacji Spółdzielczości Wiejskiej. Realizację projektu rozpoczęto w listopadzie 1998 roku i zakończono w październiku 2000 r.

## 2. Cel i założenia projektu

Celem projektu był rozwój efektywnych struktur marketingowych, które umożliwią polskim producentom zdobycie stabilnych rynków zbytu w kraju i zagranicą oraz osiągnięcie korzystnych warunków wymiany. Można było to zrealizować przez:

- zorganizowanie sprawnych ekonomicznie zdolnych do rozwoju producenckich grup marketingowych powiązanych z rynkami hurtowymi, supermarketami, przetwórcami i eksporterami w rejonie wrocławskim;
- budowanie świadomości, kształcenie i szkolenie prowadzące do nabycia przez producentów wiedzy teoretycznej i praktycznej na temat korzyści, kosztów, rozrachunków przy tworzeniu i prowadzeniu tego rodzaju grup;
- szersze propagowanie doświadczeń projektowych na całym obszarze Polski oraz wspieranie organizacji chcących pomóc tego rodzaju grupom.

Logiczną strukturę realizowanego projektu podzielono na trzy części: długookresowy cel dotyczący całego rolnictwa, zakładane do osiągnięcia efekty w czasie i miejscu oddziaływania projektu oraz szczegółowe działania umożliwiające realizację wcześniej wymienionych części.

Strategicznym celem do osiągnięcia którego powinien przyczynić się opisany projekt było podniesienie efektywności ekonomicznej małych producentów rolnych w Polsce poprzez zwiększenie ich konkurencyjności na rynkach krajowych i międzynarodowych. Wskaźnik świadczący o realizacji tego celu to wzrost udziału małych producentów rolnych w rynku produktów rolnych oraz wzrost ich wydajności i dochodowości.

Bezpośrednie efekty realizowanego projektu obejmowały trzy zagadnienia:

A. Rozwinięcie efektywnie działających, zdolnych do samodzielnego działania producenckich grup marketingowych w rejonie wrocławskim obsługujących rynek hurtowy, supermarkety i przetwórców. Aby osiągnąć ten efekt należało przedsięwziąć następujące działania:

- nawiązać łączność i współpracę z lokalnymi organizacjami i instytucjami rolniczymi;
- przeprowadzić analizę stanu rozwoju producenckich grup marketingowych w regionie wrocławskim, postaw rolników oraz świadomości i potrzeb dotyczących współpracy przy wspólnym handlu;
- nawiązać kontakt z grupami marketingowymi w innych częściach Polski w celu zebrania informacji o porównywalnych doświadczeniach będących pomocą przy rozważaniu form rozwoju grup marketingowych we Wrocławiu;
- przygotować materiały informacyjne, materiały szkoleniowe, wzory umów i zbiorczy podręcznik obejmującego studia przypadków tworzenia i kierowania producenckimi grupami marketingowymi;
- przeprowadzić warsztaty i szkolenia dla lokalnych organizacji na temat programu realizacji projektu oraz rozpowszechnić materiały promocyjne, wzory umów oraz podręcznik na temat grup;
- przygotować programy szkoleniowe na temat tworzenia grup, kierowania nimi, marketingu, badań rynku, rozwoju strategii marketingowych, planowania operacyjnego i strategicznego oraz opodatkowania kredytów dla kierownictwa i członków istniejących i przyszłych grup;
- udzielać pomocy konsultacyjnej i doradczej dotyczące tworzenia i kierowania istniejącymi i przyszłymi grupami w rejonie Wrocławia.

Wskaźnikiem świadczącym o realizacji tego zamierzenia jest funkcjonowanie 20 nowych lub wcześniej istniejących grup, które pod koniec realizacji projektu osiągnęły poziom rozwoju świadczący o ich trwałości.

B. Wzrost wśród rolników rejonu wrocławskiego świadomości znaczenia i istoty działania producenckich grup marketingowych oraz podniesienie wiedzy i umiejętności rolników związanych ze sposobami zakładania i kierowania producenckimi grupami marketingowymi. Do działań mających na celu realizację tego efektu należało:

- przeprowadzenie 6 seminariów odbywających się we Wrocławiu, dotyczących pojęcia i działania producenckich grup marketingowych, ich tworzenia, kierowania nimi, kosztów, zobowiązań i korzyści płynących z członkostwa w nich;

- sporządzenie analizy poziomu świadomości rolników zrzeszonych w producenckich grupach marketingowych.

O realizacji tego zamierzenia świadczy fakt, że przynajmniej 2/3 rolników jest świadomych możliwości, jakie daje producencka grupa marketingowa, a także liczny napływ pytań do zespołu projektowego z prośbą o pomoc teoretyczną i pilotowanie producenckich grup marketingowych w regionie wrocławskim.

C. Szersze rozpropagowanie doświadczeń projektu na terenie Polski i wspieranie rozwoju producenckich grup marketingowych oraz organizacji chcących wspierać rozwój takich grup poprzez zapewnienie im doradztwa oraz publikację podręcznika dotyczącego tworzenia i kierowania producenckimi grupami marketingowymi. Działania związane z realizacją tego zamierzenia obejmowały:

- promocję producenckich grup marketingowych poprzez regionalne i krajowe środki masowego przekazu i oczekiwanie na zapytania dotyczące tworzenia i działania grup;
- udostępnianie dla zainteresowanych ulotek informacyjnych i podręcznik na temat grup;
- wyjazdy na krajowe seminaria w innych rejonach Polski w celu promowania producenckich grup marketingowych;
- zapewnienie fachowego doradztwa dotyczącego tworzenia i kierowania grupami w odpowiedzi na pytania i prośby o pomoc płynące spoza regionu wrocławskiego.

Potwierdzeniem realizacji tego efektu jest: zaistnienie w ponad 10 mediach, wizyta w 6 ośrodkach regionalnych Fundacji Spółdzielczości Wiejskiej na terenie całej Polski, ponad 50 próśb o pomoc spoza regionu wrocławskiego przed końcem realizacji projektu, ponad 10 konkretnych konsultacji i porad dla grup oraz wizyty w grupach przed końcem realizacji projektu oraz 100 egzemplarzy podręcznika sprzedane na pozostałym obszarze Polski.

### 3. Kryteria wyboru grup do współpracy

Zespół projektowy dokonał wyboru grup ze szczególną starannością i przy uwzględnieniu następujących kryteriów:

- zobowiązanie producentów w stosunku do grupy. Najistotniejsze jest aby było to zobowiązanie dostarczania produktów na bazie umów członkowskich. Grupy, których członkowie będą chcieli zadeklarować 100% produkcji o określonej jakości są szczególnie cenne dla projektu.
- sprecyzowane, realne plany rynkowe. Często tworzy się grupy, by następnie szukać dla nich rynku zbytu. Zespół projektowy szczególnie zainteresowany był takimi grupami, które miały przynajmniej wstępnie ustalone plany rynkowe.

- obecność lidera lub małej grupy inicjatywnej. Analiza doświadczeń istniejących grup, które odniosły sukces dowodzi konieczności istnienia lidera lub utworzenia małej grupy inicjatywnej zdolnej do wdrażania założeń projektu i do efektywnego komunikowania się zarówno z producentami, jak i z odbiorcami.
- potencjalne korzyści dla rolników, członków grup. Grupy zainteresowane otrzymaniem wsparcia powinny mieć jasny obraz możliwych korzyści jakie uzyskają członkowie w przypadku powstania grupy. Korzyści te powinny być wymierne i zwiększać dochody z indywidualnej działalności rolniczej członków.

#### 4. Efekty realizowanego projektu

W wyniku wdrażanego projektu wsparcia rozwoju producenckich grup marketingowych na szczególną uwagę zasługuje działalność takich grup jak:

- Pakosławska Grupa Producentów Warzyw „Agro-Pakos” sp. z o. o. Pakosław. Powstanie grupy wspierane było przez Fundację Spółdzielczości Wiejskiej. W szkoleniach grupy uczestniczyli również pracownicy ODR i Dolnośląskiego Centrum Hurtu Rolno-Spożywczego oraz specjaliści z Anglii. Spółkę zarejestrowano 7.03.1997 r. Założycielami było 17 osób fizycznych i jedna osoba prawna. Przedmiotem działalności gospodarczej spółki jest uprawa i sprzedaż cebuli w łusce i obieranej „na białą”.
- Grupa producentów rolnych „AGRO – Wąsocz” sp. z o.o. zarejestrowana 13.01.1999 r. Łączna powierzchnia gospodarstw 25 udziałowców to ponad 900 ha. Produkcja ma charakter różnorodny. Przeważa chów trzody chlewnej i bydła, uprawa zbóż. Planowane jest także rozszerzenie produkcji warzyw w oparciu o powstałą przechowalnię. Pierwszym działaniem grupy był wspólny zakup nawozów w cenach hurtowych. Dalsze działania zmierzają do ujednolicenia technologii produkcji trzody chlewnej i zbóż oraz współpraca z innymi grupami w zakresie wspólnego zbytu tych produktów. Dla dalszego rozwoju grupy ważne jest ustalenie przejrzystych zasad pokrywania kosztów funkcjonowania.
- Rawicka Grupa producentów Rolnych Sp. z o. o. zarejestrowana 23.03.1999 r. Deklarację podpisało 31 członków gospodarujących na powierzchni ponad 700 ha, specjalizujących się w chowie trzody chlewnej. Podpisana została umowa z zakładami mięsnymi, poszukiwane są również inne rynki zbytu (np. supermarkety). Grupa zajmuje się również wspólnym zakupem pasz i nawozów [Producenckie... 2000].

W trakcie realizacji projektu w grupach ujawniły się licznie potrzeby szkoleniowe. Najczęściej zgłaszane tematy to:

- organizacja grupy i jej biura (prawne aspekty działania grup producentów rolnych);

- marketing i zarządzanie dla rolników, w tym księgowość zarządczą;
- umiejętność analizy rynku na podstawie informacji zamieszczanych w mediach;
- badanie rynku i tworzenie strategii marketingowych;
- obsługa komputera i specjalistycznych programów komputerowych;
- umiejętność analizy i rozliczania kosztów handlowych w całej grupie, jak i poszczególnych gospodarstwach członków grupy;
- umiejętność nawiązywania kontaktów i negocjacji z kontrahentami;
- alternatywne źródła uzyskiwania dochodów grupy poza rolnictwem.

## 5. Podsumowanie i wnioski

Realizowany projekt tworzenia Producentkich Grup Marketingowych odegrał ważną rolę wśród drobnych producentów rolnych działających na terenie południowo-zachodniej Polski przyczyniając się do powstania i rozwoju 20 takich grup. Proces ten świadczy o wzroście świadomości u rolników związanej z koniecznością tworzenia oraz praktycznymi aspektami zakładania i kierowania tymi grupami. Korzystnym wydaje się również rozpropagowanie założeń projektu na terenie kraju.

Omawiany projekt jest przyczynkiem do dalszej współpracy z konsultingowymi firmami krajów Wspólnoty Europejskiej wykorzystującymi fundusze pochodzące z tych krajów. Współpraca ta ma niewątpliwy wpływ na proces restrukturyzacji polskiego rolnictwa, przełamując wiele przyzwyczajeń i kompleksów polskich rolników. Szczególnie cenne jest pokazanie praktycznych sposobów dostosowywania się do wymogów wolnego rynku.

Istotne jest znaczenie tego projektu dla instytucji wspierających restrukturyzację polskiego rolnictwa. Zagraniczne środki pomocowe będą trafiały do Polski tylko wtedy, kiedy sposoby ich wykorzystania będą dokładnie określone, a osiągnięte efekty będą miały aspekt praktyczny i wymierny.

## Literatura

1. Programme of Wholesale Markets and Commodity Exchanges Construction Project Management – MERCASA. Praca zbiorowa (1997) Madrid, Spain.
2. Handel zagraniczny, organizacja i technika. Praca zbiorowa (1997), PWE, Warszawa.
3. Producentkie grupy marketingowe. Praktyczny przewodnik na temat tworzenia i rozwoju grup w Polsce. Praca zbiorowa (2000), FSW, Wrocław.

JANINA MALIS  
Przemysłowy Instytut Maszyn Rolniczych  
w Poznaniu

## BANK DANYCH O URZĄDZENIACH DLA ROLNICTWA I LEŚNICTWA

W 2000 roku minęło 25 lat od powstania w Przemysłowym Instytucie Maszyn Rolniczych (PIMR) BANKU DANYCH o sprzęcie rolniczym i leśnym. Główną przesłanką do jego powstania w 1975 r. było wprowadzenie przez Ministra Przemysłu w porozumieniu z Prezesem Głównego Urzędu Statystycznego obowiązku (dotychczas nie anulowanego) oznaczania wyrobów, w tym urządzeń dla rolnictwa i leśnictwa, kodem towarowo-materiałowym (KTM), opartym na Systematycznym Wykazie Wyrobów (SWW). Do wykonania tego zadania powołano tzw. „jednostki autorskie” Głównego Urzędu Statystycznego. PIMR został upoważniony i zobligowany do prowadzenia branży SWW 082 „Maszyny, urządzenia, narzędzia rolnicze i dla gospodarki leśnej”.

Pierwsze 15 lat działalności PIMR-u jako jednostki autorskiej to okres gospodarki sterowanej centralnie, w którym to z obowiązku rejestracji produkowanych urządzeń dla rolnictwa i leśnictwa wywiązywały się przede wszystkim fabryki maszyn rolniczych ówczesnego Zjednoczenia „AGROMET”, przedsiębiorstwa mechanizacji produkcji zwierzęcej „MEPROZET”, zakłady naprawcze maszyn rolniczych, państwowe ośrodki maszynowe, spółdzielnie kółek rolniczych, różne jednostki państwowe, w których urządzenia dla rolnictwa lub leśnictwa stanowiły znaczny procent ich produkcji oraz „MOTOIMPORT”, jako jedyny importer sprzętu rolniczego. Natomiast minimalny odsetek stanowiły firmy prywatne. Zaznaczyć należy, że do 1984 r. bank danych finansowany był centralnie, natomiast od 1985 r. koszty jego prowadzenia i utrzymania ponoszone są częściowo przez producentów i importerów maszyn rolniczych i leśnych, oraz częściowo ze środków własnych PIMR. Rozbudowę banku danych w latach 1975-1990 w poszczególnych latach przedstawiono w tablica 1.

Tab. 1

Liczba wyrobów zamieszczonych w banku danych o maszynach i urządzeniach rolniczych w latach 1975-1990

| Rok<br>(stan na 31.12) | Liczba nowych wyrobów |        |        | Zawartość<br>BANKU DANYCH |
|------------------------|-----------------------|--------|--------|---------------------------|
|                        | krajowych             | Import | OGÓŁEM |                           |
| 1975                   | 24                    | 3      | 27     | 27                        |
| 1976                   | 120                   | 8      | 128    | 155                       |
| 1977                   | 159                   | 12     | 171    | 326                       |
| 1978                   | 126                   | 9      | 135    | 461                       |
| 1979                   | 91                    | 6      | 97     | 558                       |
| 1980                   | 114                   | 4      | 118    | 676                       |
| 1981                   | 122                   | 5      | 127    | 803                       |
| 1982                   | 193                   | 5      | 198    | 1001                      |
| 1983                   | 169                   | 10     | 179    | 1180                      |
| 1984                   | 185                   | 18     | 203    | 1383                      |
| 1985                   | 172                   | 15     | 187    | 1570                      |
| 1986                   | 111                   | 4      | 115    | 1685                      |
| 1987                   | 130                   | 8      | 138    | 1823                      |
| 1988                   | 177                   | 12     | 189    | 2013                      |
| 1989                   | 137                   | 7      | 144    | 2156                      |
| 1990                   | 171                   | 5      | 176    | 2332                      |
| ŁĄCZNIE                | 2206                  | 126    | 2332   |                           |

Kolejne lata to okres transformacji gospodarczej, w którym to przy rejestrowaniu wyrobów przeznaczonych dla rolnictwa i leśnictwa widać bardzo wyraźnie dwa, tak różne, aspekty: wielkie zapotrzebowania wśród użytkowników oraz ich małe możliwości finansowe. Ten okres to lata upadku „sztandarych” wąsko wyspecjalizowanych fabryk maszyn rolniczych i leśnych, ośrodków maszynowych, restrukturyzacji wielu innych zakładów oraz utrata monopolu na import sprzętu rolniczego przez „MOTOIMPORT”. W ich miejsce powstały firmy rodzinne, spółki pracownicze oraz nieliczne nowe przedsiębiorstwa szukające swego miejsca w nowych warunkach gospodarczych. Bardzo agresywnie opanowały polski rynek wyroby importowane, na które tak chłonny był polski użytkownik. Ostatnie lata to wejście do Polski zachodnich koncernów - potentatów światowych branży maszyn rolniczych. Rozbudowę Banku danych w latach 1991-2001 przedstawia tablica 2 oraz rys.1 i 2.

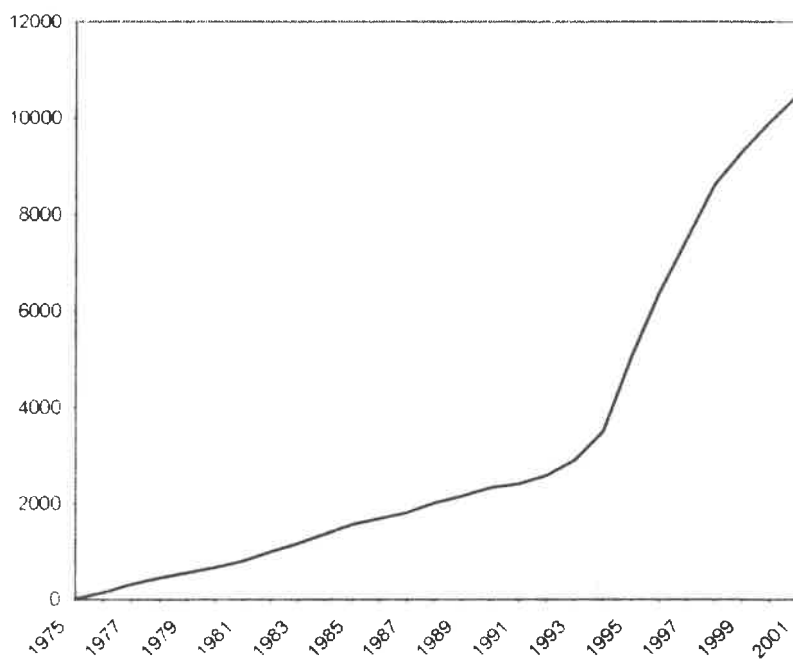
Tab. 2

Liczba wyrobów zamieszczonych w banku danych o maszynach i urządzeniach rolniczych w latach 1991-2001

| Rok<br>(stan na 31.12)                | Liczba nowych wyrobów |        |        | Zawartość<br>BANKU DANYCH |
|---------------------------------------|-----------------------|--------|--------|---------------------------|
|                                       | krajowych             | Import | OGÓŁEM |                           |
| 1991                                  | 84                    | 4      | 88     | 2420                      |
| 1992                                  | 163                   | 11     | 174    | 2594                      |
| 1993                                  | 198                   | 117    | 315    | 2909                      |
| 1994                                  | 351                   | 250    | 601    | 3510                      |
| 1995                                  | 557                   | 1007   | 1564   | 5074                      |
| 1996                                  | 224                   | 1104   | 1328   | 6402                      |
| 1997                                  | 426                   | 678    | 1104   | 7506                      |
| 1998                                  | 422                   | 691    | 1113   | 8619                      |
| 1999                                  | 157                   | 538    | 695    | 9314                      |
| 2000                                  | 221                   | 394    | 615    | 9929                      |
| 2001                                  | 243                   | 321    | 564    | 10493                     |
| <b>Łącznie w latach<br/>1991-2001</b> | 3046                  | 5115   | 8161   |                           |

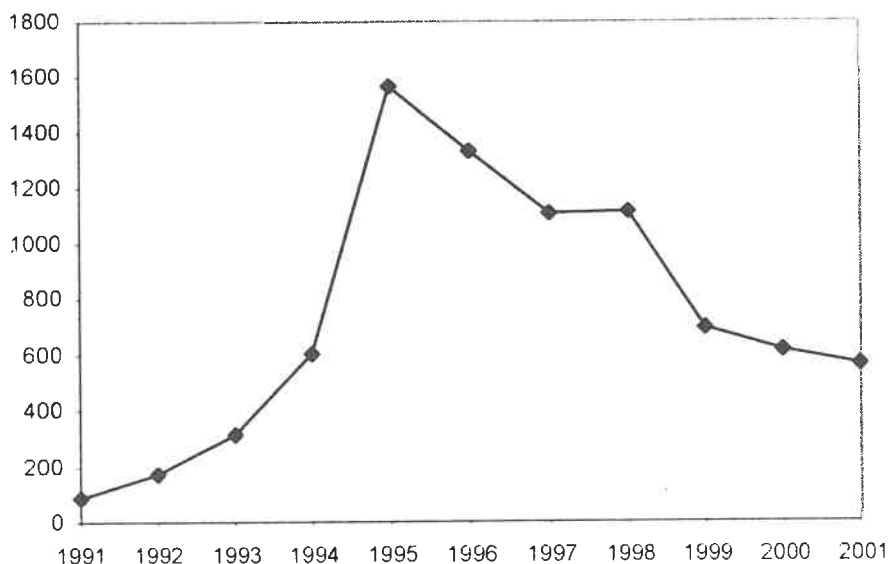
Rys. 1

Liczba (szt.) wyrobów w banku danych o maszynach i urządzeniach rolniczych w latach 1975-2001



Rys. 2

Liczba (szt.) nowych wyrobów zarejestrowanych w latach transformacji gospodarczej 1991-2001

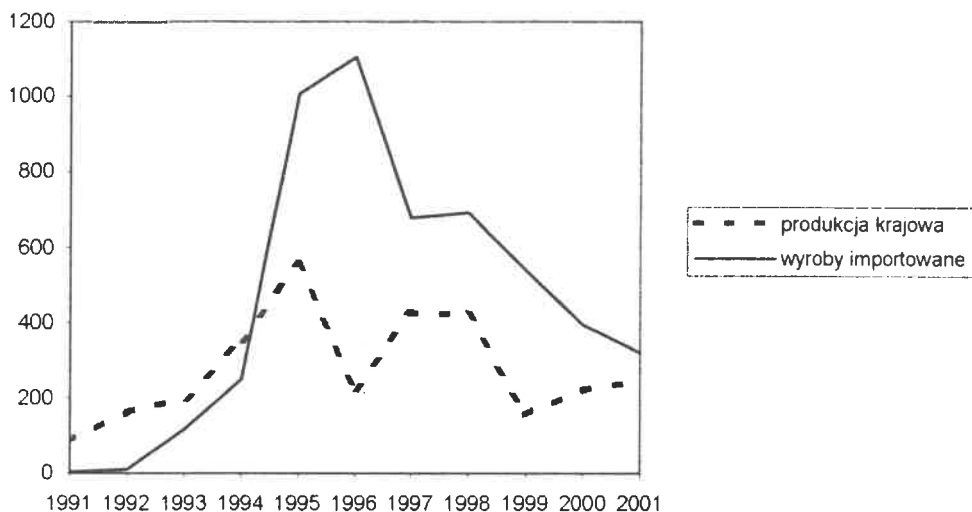


Porównując poszczególne lata na wykresie wyraźnie widać zarówno zapotrzebowanie (szczególnie w okresie transformacji gospodarczej), jak i wahania w możliwościach finansowych użytkowników. Jednocześnie zaobserwować można istotną zmianę w relacji dostawców: wyroby produkowane w kraju i importowane. Zauważyć można moment przełamania monopolu na import sprzętu rolniczego przez „MOTOIMPORT” i wejście na polski rynek szerokiej gamy wyrobów produkcji zachodniej (rys. 3).

Ogółem do dnia 31.12.2001 r. zarejestrowano asortyment 10 493 wyrobów, które mogą być dostarczane na rynek przez ponad 1000 producentów (i importerów). Zawartość banku danych zmienia się praktycznie codziennie. W tablicy 3 przedstawiono rozbudowę banku danych w pierwszych trzech miesiącach 2002 r.

Rys. 3

Liczba (szt.) nowych wyrobów krajowych oraz importowanych zarejestrowanych w latach 1991-2001



Tab. 3

Liczba (szt.) wyrobów zamieszczonych w banku danych o maszynach i urządzeniach rolniczych w pierwszych trzech miesiącach 2002 r.

| Rok 2002 | Nowi dostawcy |            | Liczba nowych wyrobów |               |        |
|----------|---------------|------------|-----------------------|---------------|--------|
|          | krajowi       | importerzy | krajowych             | importowanych | OGÓŁEM |
| styczeń  | 2             | 1          | 21                    | 79            | 100    |
| luty     | 1             | 3          | 37                    | 131           | 186    |
| marzec   | 3             | 1          | 32                    | 74            | 106    |
| Łącznie  | 6             | 5          | 90                    | 284           | 374    |

### Co daje producentom (i importerom) udział w kosztach prowadzenia tej bazy?

W założeniach gospodarki rynkowej absurdem wydaje się obligatoryjność rejestracji wyrobów wprowadzanych do obrotu. Specyfika użytkowania urządzeń rolniczych i leśnych, preferencje finansowe skierowane do ich odbiorców, a jednocześnie okres dostosowywania polskich norm do standardów europejskich powodują dla dostawców gąszcz przepisów do przebrnięcia.

Z chwilą zgłoszenia wyrobu (i jego wersji) do rejestracji w PIMR, (na podstawie rysunku poglądowego, podstawowych danych technicznych urządzenia oraz oświadczenia producenta o jego przeznaczeniu) dostawca otrzymuje ustalone: prawidłową nazwę wyrobu, symbol branżowy oraz KTM (kod towarowo-materiałowy), SWW (kwalifikację wg Systematycznego Wykazu Wyrobów) i PKWiU (numerację wg Polskiej Klasyfikacji Wyrobów i Usług). Ta informacja stanowi podstawę do ustalenia jaką stawką podatku objęty jest ten wyrób oraz jakie inne wymagania musi on spełniać. Specyfika prac w rolnictwie i ich wypadkowość powoduje, że znaczny odsetek urządzeń przeznaczonych na ten rynek objęty jest ustawowym obowiązkiem certyfikacji na znak bezpieczeństwa i oznaczania znakiem „B”. Wyroby dla rolnictwa z grupowania SWW 082 objęte są ustawowo 7% stawką VAT. Jednakże od chwili wprowadzenia tego podatku (sierpień 1993 r.) Minister Finansów wprowadza rokrocznie preferencyjną dla rolnictwa jego obniżkę do 0%. Ustawa o VAT mówi o określaniu SWW dla celów podatkowych przez samego producenta. Jest jednak powszechną praktyką, że przy wszelkich kontrolach finansowych producenci muszą okazywać opinie kwalifikacyjne do grupowania SWW 082, z jednostki autorskiej lub właściwego Wojewódzkiego Urzędu Statystycznego. Natomiast klasyfikacja PKWiU jest niezbędna (od 1.07.1999 r.) w przypadku prowadzenia przez zakłady sprawozdawczości statystycznych dla GUS, a przyszłościowo ma być wykorzystana zamiast SWW w znowelizowanych ustawach o VAT i obowiązkowej certyfikacji na znak „B”.

Mówiąc krótko, po otrzymaniu potwierdzenia z PIMR o zarejestrowaniu wyrobu w banku danych o maszynach i urządzeniach dla rolnictwa i gospodarki leśnej producent ma pewność, czy wyrób przed wprowadzeniem do obrotu musi posiadać certyfikat na znak bezpieczeństwa „B” (lub też jest z tego obowiązku zwolniony) oraz czy wyrób ten może być sprzedawany bez naliczania i odprowadzania VAT-u. Jednocześnie producent ma gwarancję, że w przypadku obowiązkowej certyfikacji, poniesiony koszt badań certyfikacyjnych nie będzie zakwestionowany w przypadku nieprawidłowej klasyfikacji.

Bardzo prozaicznym wydaje się fakt podawania przez PIMR prawidłowej nazwy urządzenia. Jest to może oczywiste w przypadku podstawowych maszyn rolniczych typu pług, siewnik czy kombajn. Zupełnie inaczej wygląda to w przypadku urządzeń nie tak powszechnych, a jednocześnie posiadających określenia potoczne powszechnie przyjęte przez użytkowników. Nieprzestrzeganie nazewnictwa podawanego przez PIMR doprowadziło, w kilku przypadkach, do uzyskania przez urzędników skarbowych interpretacji Głównego Urzędu Statystycznego zmieniających zasadność kwalifikowania wyrobów do grupowania SWW 082. Przykładem mogą tu być m.in. „ogrodzenia leśne” rozprowadzane przez jednego z importerów jako „siatka” czy też „pilarki łańcuchowe” jako „piły łańcuchowe”. W obu przypadkach wychodząc z nieściśłego merytorycznie na-

zewnictwa interpretacja GUS była niekorzystna dla podstawowych użytkowników tych urządzeń klasyfikująca je do grupowań SWW objętych 22% stawką VAT.

Dodatkowo PIMR rozsyła wszystkim zarejestrowanym producentom i importerom informacje o zmianach klasyfikacyjnych oraz interpretacyjnych wprowadzanych przez GUS, podawanych wyłącznie w Dzienniku Urzędowym Głównego Urzędu Statystycznego. Nie praktykują tego Wojewódzkie Urzędy Statystyczne (gdzie usługa ta również jest płatna) nie prowadzące banku informacji, załatwiając sprawy opinii klasyfikacyjnych na zasadzie wymiany korespondencji, a jednocześnie wyłącznie pod kątem statystycznym. Poza tym, nowoczesne rozwiązania konstrukcyjne i technologiczne urządzeń przeznaczonych dla rolnictwa i gospodarki leśnej powodują, że bardzo często urzędy wojewódzkie przekazują sprawy tego typu do merytorycznego załatwienia przez PIMR, jako jednostki wyspecjalizowanej i najbardziej kompetentnej w tym zakresie.

Powyższe argumenty świadczą jednoznacznie, że korzystniejszą formą dla producentów (i importerów) maszyn i urządzeń rolniczych jest zarejestrowanie swoich wyrobów w BANKU DANYCH prowadzonym przez PIMR, w porównaniu z uzyskaniem wyłącznie opinii klasyfikacyjnej w Wojewódzkich Urzędach Statystycznych.

Jednocześnie prowadzony ponad od 25 lat BANK DANYCH o maszynach i urządzeniach rolniczych jest w zasadzie jedyną ogólnie dostępną w Polsce pełną bazą informacji o wyrobach produkowanych w kraju jak i importowanych. Przeglądanie i przeszukiwanie BANKU DANYCH w różnych wariantach pozwala zapoznać się z najnowszymi, dopiero wprowadzanymi na polski rynek wyrobami branży maszyn i urządzeń rolniczych, jak i z tymi już wycofanymi z produkcji. Stanowi doskonałe źródło wiedzy przydatne w najróżniejszych formach potrzeb informacyjnych, od opracowań naukowych i statystycznych, poprzez praktyki studenckie, sieci handlowe do bezpośrednich użytkowników tych urządzeń.

## Identyfikacja wyrobów

Zinwentaryzowane wyroby w oparciu o klasyfikację SWW, dla grupowania 082 „Maszyny, urządzenia i narzędzia rolnicze i dla gospodarki leśnej”, przyporządkowane są grupowaniom tej branży (7 znaków). Kolejno następuje rozwinięcie w symbol KTM (łącznie 13 znaków).

Pełna jednoznaczna identyfikacja wyrobu przy wprowadzaniu do banku danych następuje na podstawie danych technicznych dostarczonych przez producenta. Wprowadzając do banku danych wyrób ustalana jest jego pełna nazwa użytkowa oraz symbol handlowy (wyróżnik branżowy).

Korzystając z banku danych uzyskujemy następujące informacje:

- symbol KTM;
- nazwę wyrobu;

- symbol handlowy;
- klasyfikację wyrobu wg SWW;
- klasyfikację wyrobu wg PKWiU;
- nazwę i adres producenta.

Wykorzystując powyższe informacje można przeszukiwać i analizować jedynie w kraju pełen zbiór informacji o maszynach, urządzeniach i narzędziach rolniczych i dla gospodarki leśnej, tzn. o wyrobach tej branży zarówno produkowanych w Polsce, jak i importowanych do Polski od 1975 r. do chwili obecnej. Dla swobodniejszej penetracji istnieje możliwość przeglądania zbioru w poniższych układach:

- wg producentów;
- wg nazw maszyn (alfabetycznie);
- wg symboli handlowych;
- wg symboli KTM/SWW;
- wg klasyfikacji PKWiU.

**Układ wg producentów** stwarza praktyczną możliwość zapoznania się z profilem produkcji poszczególnych wytwórców krajowych oraz zagranicznych produkujących na polski rynek. Dane mogą być przeglądane wg nazw lub siedzib firm (miejscowości), jak również w rozbiciu na produkcję krajową lub import.

**Alfabetyczny układ wg nazw maszyn** jest teoretycznie najprostszym sposobem przeszukiwania banku danych. Jednakże wielokrotność powtarzania podstawowej nazwy maszyny (np. pług, kosiarka, itp.) komplikuje szybkie odnalezienie konkretnej maszyny.

**Układ wg symboli handlowych** (wyróżników branżowych), z uwagi na powszechność posługiwania się tymi symbolami przez użytkowników, to najczęściej wykorzystywana forma przeszukiwania banku danych.

Symbol handlowy maszyny, to wyróżnik literowy oraz trzycyfrowe oznaczenie maszyny. W przypadku występowania wariantów maszyny, oznaczane są odpowiednio „/” i cyframi z zakresu 1-9.

Wyróżniki literowe w branży maszyn rolniczych to:

- U - maszyny i urządzenia do uprawy gleby;
- N - maszyny i urządzenia do nawożenia i nawadniania;
- S - maszyny i urządzenia do siewu i sadzenia;
- P - maszyny i urządzenia do pielęgnacji i ochrony roślin;
- Z - maszyny i urządzenia do zbioru ziemiopłodów;
- M - maszyny i urządzenia do czyszczenia i sortowania;
- T - maszyny i urządzenia do transportu;

H - maszyny i urządzenia hodowlane.

Zawartość banku danych w poszczególnych branżowych grupach funkcjonalnych to:

- U - 2651 maszyn i urządzeń;
- N - 611 maszyn i urządzeń;
- S - 392 maszyn i urządzeń;
- P - 1060 maszyn i urządzeń;
- Z - 2312 maszyn i urządzeń;
- M - 435 maszyn i urządzeń;
- T - 1177 maszyn i urządzeń;
- H - 1855 maszyn i urządzeń.

*Układ wg symboli KTM/SWW* daje możliwość przeglądania i przeszukiwania banku danych pod kątem klasyfikacji maszyn i urządzeń dla rolnictwa i gospodarki leśnej zawartej w SWW – wg stanu na dzień dzisiejszy podstawowej klasyfikacji dla celów podatkowych i certyfikacyjnych. Jego podział jest inny od stosowanego w symbolach handlowych i wygląda następująco:

- 0821 - maszyny i urządzenia do uprawy gleby;
- 0822 - maszyny i urządzenia do nawożenia i nawadniania, ładowacze;
- 0823 - maszyny i urządzenia do pielęgnacji i ochrony roślin, maszyny i urządzenia ogrodnicze;
- 0824 - maszyny i urządzenia do siewu i zbioru zbóż oraz roślin strączkowych i oleistych, prasy, dmuchawy, silosy i suszarnie zbożowe;
- 0825 - maszyny i urządzenia do siewu, sadzenia i zbioru okopowych;
- 0826 - maszyny i urządzenia do przygotowania pasz i dla hodowli;
- 0827 - maszyny i urządzenia leśne;
- 0829 - części maszyn i urządzeń rolniczych i leśnych.

Warto nadmienić, że dla celów podatkowych najistotniejszym elementem jest wspólne określenie klasyfikacyjne „082”, natomiast dla certyfikacji, każda z tych grup posiada oddzielne uszczegółowienie.

*Układ wg PKWiU* to najnowsza forma przeglądania banku danych. Przygotowany jest jako docelowe zastąpienie SWW przez Polską Klasyfikację Wyrobów i Usług. W chwili obecnej jest jedyną klasyfikacją uznawaną w sprawozdawczości dla GUS, natomiast jej zastosowanie dla celów podatkowych zostało przesunięte na koniec 2002 r.

Dodatkowo bank danych obejmuje asortyment 208 przyczep rolniczych, klasyfikowanych wg SWW 1026 jako środki transportu samochodowego, ale z tytułu ich przeznaczenia dla rolnictwa podlegają identycznym przepisom jak maszyny rolnicze.

## Przykładowy przegląd banku danych:

| Nazwa wyrobu                                                        | Symbol | KTM                  | SWW      | PKWiU              | Producent                                                 | Miejscowość  | Ulica                      |
|---------------------------------------------------------------------|--------|----------------------|----------|--------------------|-----------------------------------------------------------|--------------|----------------------------|
| Brona talerzowa<br>(2,1 m)                                          | U297   | 0821-618-<br>127-904 | 0821-618 | 29.32.12-<br>70.00 | „UNIA”<br>Zakład<br>Maszyn<br>Rolniczych<br>Spółka z o.o. | Grudziądz    | Szosa<br>Toruńska<br>32/38 |
| Kombajn zbożowy<br>„BIZON DYNAMIC”<br>(wersja do zbioru<br>zboż)    | Z165   | 0824-433-<br>516-508 | 0824-433 | 29.32.34-<br>10.30 | „NEW<br>HOLLAND<br>BIZON”<br>Spółka z o.o.                | Płock        | Otolińska 25               |
| Przyczepa rolnicza<br>jednoosiowa<br>wywrotka<br>jednostronna 3,5 t | T039   | 1026-633-<br>390-109 | 1026-63  | 29.32.50-<br>50.00 | „POL-MOT<br>WARFAMA”<br>S.A.                              | Dobre Miasto | Fabryczna 21               |

**Bank danych jest dostępny w Przemysłowym Instytucie Maszyn Rolniczych  
w Poznaniu, ul. Starołęcka 31 - Dział Marketingu i Standaryzacji  
– tel. (0-61) 8712-260.**

## NOWOŚCI WYDAWNICZE

**Kierunki rozwoju doradztwa rolniczego w Polsce na tle tendencji światowych. Redakcja nauk.: Mirosław Drygas, Józef Kania, Andrzej Wiatrak. Wyd. Polska Akademia Nauk, Warszawa 2001, ss. 272.**

Publikacja zawiera podsumowanie wyników badań prowadzonych w ramach projektu badawczego nr 5 Po6j 16 pt.: „Kierunki rozwoju doradztwa rolniczego w Polsce do roku 2015 w procesie integracji z Unią Europejską”, finansowanego ze środków KBN.

Wyzwania jakie stoją przed polskim rolnictwem i wsią rozwiązywane będą z udziałem państwowego doradztwa rolniczego. Dotyczy to w szczególności procesu dostosowywania rolnictwa i wsi do integracji z Unią Europejską. Punktem wyjścia przedstawionych w pracy rozważań jest prezentacja doświadczeń krajów o najwyżej rozwiniętym rolnictwie i sprawnych instytucjach doradczych. Podjęto próbę uogólnienia trendów rozwojowych doradztwa rolniczego w świecie.

Na tym tle przedstawione zostały założenia i dokonane zmiany w doradztwie rolniczym w Polsce w pierwszych latach dziewięćdziesiątych, ocena rozwoju doradztwa rolniczego w ostatnich 10 latach, a także miejsce doradztwa rolniczego w systemie wiedzy rolniczej.

Określono potrzeby doradcze i informacyjne rolników, instytucji pracujących na rzecz rolnictwa (ośrodki doradztwa rolniczego, urzędy gmin, starostwa powiatowe), jak i potrzeby w zakresie podwyższania kwalifikacji zawodowych rolników i innych mieszkańców wsi na terenach o rozdrobnionej strukturze agrarnej.

W świetle przedstawionych tendencji rozwojowych doradztwa rolniczego oraz nowych potrzeb korzystających z usług doradczych wskazano na potrzebę podjęcia przez państwowe instytucje doradcze nowych działań.

Autorzy opowiadają się za utrzymaniem państwowego statusu doradztwa rolniczego w Polsce przez co najmniej 10–15 lat, zważywszy na uwarunkowania polskiego rolnictwa. Wskazują równocześnie na pilną potrzebę istotnych zmian i wprowadzenia nowych rozwiązań systemowych w strukturach państwowego doradztwa rolniczego.

Publikacja zawiera również propozycje rozwiązań dotyczące struktur organizacyjnych doradztwa rolniczego, identyfikacji potrzeb doradczych klientów usług doradczych, identyfikacji potrzeb szkoleniowych oraz podwyższania kwalifikacji zawodowych doradców.

**Charakterystyka i technologia uprawy odmian pszenżyta jarego.** Piotr Nieróbca, Józef Zych. Wydawca: IUNiG, IHAR, COBORU – Puławy – Radzików – Słupia Wielka 2001, ss. 16.

**Charakterystyka i technologia uprawy odmian owsa.** Alicja Sułek, Danuta Leszczyńska, Józef Zych. Wydawca: IUNiG, IHAR, COBORU, - Puławy – Radzików – Słupia Wielka 2001, ss. 32.

Po wydanych w 2000 r. opracowaniach dotyczących pszenicy jarej i jęczmienia jarego powstały dwa kolejne poświęcone charakterystyce i technologii uprawy odmian pszenżyta jarego i owsa. Na podstawie doświadczeń przeprowadzonych w wyżej wymienionych instytutach i COBORU określono wymagania klimatyczno-glebowe, wymagania agrotechniczne (przedplon, uprawę roli, nawożenie mineralne, termin i gęstość siewu, pielęgnację zasiewów, warunki zbioru), dobór odmian i rejonizację odmian, podano charakterystykę 5 odmian pszenżyta jarego i 22 odmian owsa. Autorzy podkreślają duże znaczenie obu gatunków w całokształcie gospodarki zbożowej jako cennych roślin paszowych, a także coraz większe znaczenie owsa, ze względu na jego wysoką wartość odżywczą jako pokarmu dla ludzi (płatki, kielki).

**Bieda na wsi na tle globalnych przemian społeczno-gospodarczych w Polsce. Socjologiczne, ekonomiczne i polityczne aspekty problemu.** Redakcja naukowa: Wielisława Warzywoda-Kruszyńska, Eugeniusz Kośmicki, Henryk Januszek. Wyd.: Akademia Rolnicza w Poznaniu, Akademia Ekonomiczna w Poznaniu, Polskie Towarzystwo Socjologiczne w Warszawie, Poznań 2001, ss. 554.

Opracowanie stanowi próbę interdyscyplinarnego spojrzenia badaczy z całego kraju na problem poszerzania się ubóstwa na wsi polskiej w kontekście przemian zachodzących po 1989 r. Podjęto próbę zdiagnozowania ogółu przemian gospodarczych i społecznych, ich wpływu na proces zubożenia ludności wiejskiej oraz stanu i struktury obszarów biedy na wsi, a także ich różnorodnych uwarunkowań. Przeprowadzone badania i obserwacje wymagały od badaczy weryfikacji istniejących poglądów na miejsce i funkcję wsi, rolnictwa i obszarów wiejskich, jak i aktualizacji i rozwinięcia dotychczasowych koncepcji badawczych. Wyniki badań i obserwacji zawarto w 5 częściach obszernego tomu, takich jak: (1) Makroekonomiczne uwarunkowania i podstawowe aspekty biedy na wsi; (2) Sytuacja materialna ludności wiejskiej a problem wiejskiego rynku pracy. Narastanie zjawiska biedy na wsi; (3) Kondycja gospodarstwa rolnego oraz sytuacja dochodowa ludności rolniczej; (4) Warunki życia i sfery ubóstwa na wsi popeeerskiej; (5) Aktywne i pasywne próby radzenia sobie z biedą na wsi – możliwości i ograniczenia.

Autorzy postrzegając biedę jako problem społeczny wskazują na możliwość jego ograniczenia poprzez działania zbiorowe, poczynając od stymulującej roli nauki, ale przede wszystkim poprzez aktywizację ludności zamieszkującej obszary wiejskie. Tom zamyka opracowanie dotyczące strategii rozwiązywania problemów ubóstwa na przykładzie podpoznańskiej gminy Pobiedziska.

**Koszty jednostkowe i dochodowość produkcji rolniczej w gospodarstwach indywidualnych w 2000 roku. Aldona Skarżyńska, Irena Augustyńska-Grzymek. Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej, Warszawa 2001, ss. 62.**

Kolejne opracowanie, w cyklu wieloletnich badań, zawiera rachunek kosztów jednostkowych i dochodowości produkcji rolniczej w 2000 r., opracowanych na podstawie danych źródłowych z 352 gospodarstw rolniczych, prowadzących w latach 1998-2000 rachunkowość rolną dla IERiGŻ. Gospodarstwa przyjęte do badań położone były na terenie całego kraju, przeciętna wielkość gospodarstwa wynosiła 17,02 ha. Rachunek kosztów jednostkowych wykonano według zmodyfikowanej metody rozdzielczo-uorganicznej, uwzględniającej koszty ponoszone w całym cyklu produkcji.

W opracowaniu podano wyniki produkcyjno-ekonomiczne gospodarstw w 2000 roku, koszty i dochodowość produktów roślinnych (w tym: zbóż, ziemniaków, buraków cukrowych, rzepaku), koszty i dochodowość produktów pochodzenia zwierzęcego (mleka, żywca wołowego, żywca wieprzowego), relatywną opłacalność produktów roślinnych i zwierzęcych (nadwyżkę bezpośrednią, dochód rolniczy netto – w przeliczeniu na 1 ha i na 1 godzinę nakładów pracy własnej), a także rachunek kosztów ekonomicznych.

W aneksie tabelarycznym (10 tabel) podano nakłady i koszty uprawy poszczególnych zbóż, okopowych i różnych rodzajów siana, nakłady i jednostkowe koszty utrzymania krów mlecznych, nakłady i jednostkowe koszty produkcji żywca wołowego i wieprzowego, jak i zużycie pasz przez inwentarz żywy w latach 1998-2000.

## WSKAZÓWKI DLA AUTORÓW

1. *Zagadnienia Doradztwa Rolniczego* zamieszczają artykuły z zakresu metodyki doradztwa rolniczego, organizacji doradztwa, wspomagania doradztwa poprzez naukę, doskonalenia kadr doradczych, oświaty rolniczej oraz polityki agrarnej.
2. Oprócz artykułów *Zagadnienia* przyjmują:
  - informacje o pracy doradczej i życiu instytucji doradczych;
  - informacje o sympozjach, seminariach i innych formach oświatowych z zakresu doradztwa i dla doradców;
  - recenzje i omówienia prac związanych z doradztwem rolniczym oraz ze wsią i agrobiznesem;
  - przeglądy czasopism krajowych i zagranicznych, ukazujące dorobek w wymienionych dziedzinach;
  - noty bibliograficzne o nowościach wydawniczych (do 1 100 znaków);
  - inne informacje w wymienionych dziedzinach;
3. Artykuły należy dostarczyć wydawcy w następującej formie:
  - streszczenie w języku polskim i angielskim – maksymalnie 14 wierszy;
  - treść podzielona na rozdziały i z wstępem oraz wnioskami lub podsumowaniem;
  - napisane za pomocą edytora pracującego w środowisku Windows (Word 6.0, Word 7.0, zalecany Word 97.0);
  - dopuszczalna objętość prac do 20 000 znaków;
  - ewentualne rysunki, tabele i wykresy dołączone w oddzielnych plikach. Rysunki wyłącznie w plikach źródłowych, a tabele i wykresy najlepiej w formacie Worda lub Excela;
  - dane literaturowe – odwołania w tekście do pozycji literaturowych z nazwiskiem autora i rokiem wydania, bez przecinka i w nawiasie kwadratowym, np. [Kowalski 1990];
  - alfabetyczny wykaz literatury na końcu artykułu (bez numerowania) każdorazowo z nazwiskiem autora, pierwszą literą (literami) imienia, rokiem wydania (podanym w nawiasach półokrągłych) oraz po dwukropku tytułem publikacji, wydawnictwem lub nazwą czasopisma, numerem woluminu i strony;
    - przykład 1: Kowalski J., Nowak A. (1997): Ekonomiczne i społeczne uwarunkowania rozwoju wsi w Polsce. SGGW, Warszawa, 5-17;
    - Przykład 2: Kowalski J., Nowak A. (1997): Obszary wiejskie i problem agroturystyki. *Zagadnienia Ekonomiki Rolnej*, nr 3, 5-17;
  - jeżeli w tekście umieszcza się numer kolejnego przypisu, powinien on być przedstawiony w formie liczby bez dodatkowych znaków, np. nawiasów (przypisy nadawane automatycznie);
  - klawisza ENTER używa się tylko na końcu akapitu (wszystkie tytuły, punkty będące wyliczeniem itp. traktuje się jako odrębne akapity);
  - wcięcia akapitowe zaznacza się tylko za pomocą tabulatora lub innych narzędzi użytego edytora. Nie używać w tym celu spacji. Spacje należy stawiać tylko dla oddzielenia wyrazów, po kropce, przecinku, wykrzykniku, dwukropku, średniku itp. (nigdy przed tymi znakami). Nie używać spacji za nawiasem otwierającym i przed nawiasem zamykającym, a także przed i za odnośnikiem cyfrowym;
4. Tekst artykułu lub informacji (nagrany na dyskietkę) powinien być dostarczony na dyskietce oraz dwóch wydrukach w tym samym formacie.
5. Nadesłane recenzje, omówienia, przeglądy itp. powinny zawierać tytuł pracy w oryginalnym brzmieniu i tytuł pracy przełożony na język polski.

6. Do nadsyłanych prac należy dołączyć następujące dane: pełne imię i nazwisko autora, tytuł naukowy, miejsce pracy, adres pracy i ewentualnie numer telefonu.
7. Redakcja zastrzega sobie prawo nie przyjęcia pracy, jeśli negatywne recenzje pokrywają się ze zdaniem Zespołu Redakcyjnego. Prac nie zamówionych, jak również prac zakwalifikowanych do druku. Redakcja nie zwraca.
8. Redakcja nie płaci honorariów autorskich. Z Autorem przyjętego do druku artykułu zawarta zostanie umowa wydawnicza określająca zasady przeniesienia na Wydawcę prawa do wydania dzieła i wprowadzenia go do obrotu w formie drukowanej w Zagadnieniach Doradztwa Rolniczego i/lub nie na stronie internetowej KCDRRiOW. Wyboru artykułów do umieszczenia na stronie internetowej dokonuje Zespół Redakcyjny ZDR. Autorzy artykułów otrzymują bezpłatnie 1 egz. autorski.
9. Prace należy nadsyłać na następujący adres:

**Krajowe Centrum Doradztwa Rozwoju Rolnictwa i Obszarów Wiejskich  
Oddział w Poznaniu, 61-659 Poznań, ul. Winogrody 63  
Redakcja „Zagadnienia Doradztwa Rolniczego”  
e-mail: [poznan\\_sekretariat@cdr.gov.pl](mailto:poznan_sekretariat@cdr.gov.pl)**

